

Zampöotta®

LA RIVISTA LEADER PER I NEGOZIANTI DI PRODOTTI PER ANIMALI



FRONTLINE

TRI-ACT PER CANI

SOLUZIONE SPOT-ON

ViMAX
Pet Trade Service

FRONTLINE

TRI-ACT PER
CANI

SOLUZIONE SPOT-ON

PROTEZIONE E REPELLENZA DI LUNGA DURATA CONTRO



PULCI



ZECCHE



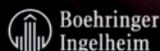
ZANZARE



PAPPACI



MOSCHE
CAVALLINE



NON USARE NEI GATTI E NEI CONIGLI. Leggere attentamente il foglio illustrativo. Tenere fuori dalla portata dei bambini e usare particolare attenzione finché il sito di applicazione non sia asciutto. Non utilizzare nei cuccioli di età inferiore alle 8 settimane o di peso inferiore a quello indicato per ogni confezione. L'uso scorretto può essere nocivo. È un medicinale veterinario, chiedi consiglio al tuo veterinario. Aut. Pub. 101-VET-2017

PER IL

www.frontline.com



FRONTLINE
TRI-ACT SOLUZIONE SPOT-ON
 PER CANI

Fipronil 135,2 mg, Permetrina 1009,6 mg
 soluzione spot-on

Pulci e Zecche,
 Mosche cavalline,
 Flebotomi,
 Zanzare

PER CANI
10-20 kg

NON USARE
 NEI GATTI

Boehringer
 Ingelheim

3 x 2 ml

3 FRONTLINE TRI-ACT
 Fipronil 135,2 mg, Permetrina 1009,6 mg

10-20 kg

CONFEZIONI DA **3** E **6** PIPETTE

TUO CANE LIBERO DI VIVERE FELICE

frontlinetriact.it

CHIEDI CONSIGLIO AL TUO VETERINARIO

Gusto e benessere... in nuovi Sensitive!



prolife

grain free

Una gamma di alimenti monoproteici e privi di cereali dedicati al **cane sensibile**.

Da oggi anche in versione wet!



www.prolife-pet.it



zoodiaco PET & GREEN

Via della Cooperazione, 16 - 45100 Rovigo - Italy
www.zoodiaco.com - zoodiaco@zoodiaco.com

seguici su



Ieri c'era il mangime Oggi c'è **Wellness**



ZOOMARK 2019
INTERNATIONAL
HALL 26 – STAND B107



**LINEA WELLNESS: LA NUOVA FRONTIERA DEL MANGIME.
NUTRIENTE, BILANCIATA, SANA, PER IL BENESSERE DI PICCOLI GRANDI AMICI.**

Anni di ricerca universitaria italiana. Con alga spirulina e ingredienti naturali testati. Formula ProBalance: più proteine, meno grassi. Da oltre 60 anni di esperienza Padovan.



**my
family**
MADE IN ITALY

**my
family**[®]
COLLARS & LEASHES

I legami, il valore più importante

I collari e i guinzagli MyFamily sono il frutto della nostra passione artigianale per la qualità.



ZOOMARK 2019
INTERNATIONAL

Distribuito da

CAMON
We love pets

Camon S.p.A. Via L. Cosentino, 1
37041 Albaredo D'Adige (VR) - Italy
T 045 6608511 - camon@camon.it
www.camon.it



ZOOMARK 2019
INTERNATIONAL
PAD. 30 - stand E-56

Evolution by ingredients

NATURAL INSTINCT



**ZERO
CEREALS**

HOLISTIC NUTRITION HIGH FRESH MEAT

Natural ingredients that respect the evolutionary origin of dogs and cats

Primordial

by Mister Pet

GRAIN FREE



Editoriale



Cristina Mandaglio
Direttore Editoriale
Editor in chief

Ritorno al passato o sguardo al futuro?

Le notizie si possono leggere gratis online, quindi perché comprare i giornali? I lettori si orientano sul web, quindi perché investire sulle riviste? Insomma, siamo convinti che internet abbia travolto la carta stampata e il giornalismo tradizionale.

Ma è davvero così? Forse no. Anzi, quasi sicuramente no.

I segnali sono chiari, magari ancora poco marcati, ma arrivano da più parti.

Emblematico il caso di Dolce & Gabbana, icone della moda italiana e mondiale, e la loro decisione di voler tornare alla cara vecchia carta stampata. Per il brand di moda sembra giunto il momento di abbandonare la comunicazione veicolata attraverso blogger, influencer e celebrity digitali. Complice, forse, anche il disastro mediatico di alcuni mesi fa, in Cina, quando per promuovere una sfilata del brand sul profilo instagram della Maison era comparso un video in cui una modella cinese cercava di mangiare una pizza con le bacchette.

Il messaggio, ritenuto razzista e discriminatorio nei confronti dei cinesi, aveva scatenato una bufera tale da costringere D&G ad annullare la sfilata all'Expo Center di Shanghai. Ora il duo di stilisti italiani ha deciso di investire nel valore e nel potenziale della stampa tradizionale per il lancio della campagna P/E 2019.

Un ritorno al passato? Non direi! Piuttosto uno sguardo lucido verso il futuro.

Lo spiegano proprio Domenico Dolce e Stefano Gabbana in un'intervista: "È il momento di investire nei magazine e nei giornali per andare nella direzione opposta rispetto agli altri. In un mondo globalizzato, esprimere la nostra unicità è diventato sempre più importante. Spiegare la nostra identità in questo modo è possibile solo attraverso la carta stampata".

Insomma, una sorta di "logout" dal mondo del web, che invita a riflettere sull'importanza di giornali e riviste.

Le infinite possibilità di fruizione di internet hanno portato all'aumento esponenziale della quantità di informazioni immediatamente disponibili, ma contestualmente è anche cresciuta la tendenza a scorrere velocemente i contenuti.

Questo approccio "mordi e fuggi" rende ancora più difficile catturare l'attenzione dell'utente e quindi le campagne di digital marketing non hanno più l'impatto che avevano in passato.

Il dilagare delle fake news che circolano sui social ha minato la credibilità delle piattaforme facendo riscoprire il valore di una comunicazione diversa, verificata e professionale, capace di offrire strumenti per capire come stanno realmente le cose.

Siamo di fronte a un'inversione di tendenza? È presto per dirlo, ma è ormai evidente che la pubblicità sulla carta stampata e la direct email, ad esempio, sono tecniche di marketing che stanno tornando sempre più di moda, perché considerate strategie efficaci per assicurarsi un impatto più durevole sui consumatori.

Secondo uno studio condotto in Norvegia su un campione di alunni delle scuole primarie, leggere testi stampati anziché digitali facilita la comprensione. Ma soprattutto ha un importante valore aggiunto, perché favorisce l'instaurarsi di un legame emozionale. La caratteristica del cartaceo rispetto ai digital media è l'esperienza sensoriale e tattile che si può veicolare insieme a quella visuale. In sostanza, il cervello viene stimolato maggiormente quando fruisce una comunicazione che ha tra le mani, rispetto a quando la legge attraverso uno schermo, arrivando anche a ricordare meglio.

Se è vero che gli esperti di marketing oggi consigliano di sfruttare tutti gli strumenti che possono aiutare a raggiungere gli obiettivi, quindi ben venga questo "ritorno al futuro". Se ci si vuole concentrare sulla creazione di un concept in grado di fare la differenza, l'impatto dato dalla carta stampata è in grado di massimizzare l'approccio verso il cliente.

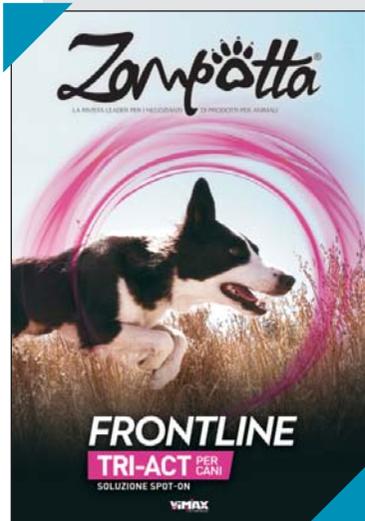
Altrettanto importante è capire, però, quando è il momento di investire in pubblicità, o meglio pianificare una strategia iniziando per tempo e con un budget sufficiente, come spiega bene Filippo Giunti, fondatore dell'agenzia SenzaCreativi, nella rubrica "I mastini della pubblicità" che abbiamo l'onore di ospitare sulla nostra rivista.

Vi invito dunque a leggere l'intervento su questo numero che si intitola "Quando finisci i soldi nessuno può sentirti urlare". Mi permetto di citare solo una frase che mi sembra significativa di quanto detto finora: "...devi capire in tempo che hai bisogno di pubblicità fatta con criterio, non creativa ma mirata a difendere col fuoco l'idea che ti distingue dai tuoi concorrenti nella percezione dei clienti, e ti fa apparire come l'unica soluzione sensata ai loro problemi, senza sbagliare a stimare quanto tempo e quante risorse servono nella realtà - non secondo lo stupido ottimismo - a creare un brand e a renderlo economicamente ricco. E tutto questo va fatto prima di essere in una situazione di emergenza, quando ancora puoi disporre di tempo per prepararti e pianificare e abbastanza soldi da spendere per le azioni di pubblicità e marketing che sono necessarie a non piangere poi".

Buona lettura!

sommario

zampotta
anno III
aprile 2019



rubriche

- 5 editoriale
- 12 i mastini della pubblicità
- 26 economia & finanza
- 36 team out
- 40 video marketing
- 44 l'oasi del fisco
- 72 la voce di...
- 94 il negozio del mese
- 112 bacheca
- 115 appuntamenti
- 116 contatti
- 120 inserzionisti

copertina

8 Come difenderci

cani&gatti

- 46 Olio di Neem, dono di una dea (*My Factory*)
- 48 Come nasce una poesia (*Vitakraft*)
- 50 Innovare il presente (*Ticinese Petfood*)
- 52 Il cane... come antidoto di *L. Quarta*
- 56 Focus verso il mercato (*Porrini Group*)
- 58 Più gusto, più nutrimento (*Tiki Pets*)
- 60 Un problema, una soluzione (*Monge*)
- 62 Pensare, progettare, realizzare (*Storedesign/Masidef*)
- 64 Nell'olimpio della toelettatura dea (*Animal's House*)
- 68 Per i più sensibili dea (*Rebo*)
- 70 Il cavalier king (*Italsystem*)
- 74 Gustose ricette per i più sensibili (*Zodiaco*)
- 76 Una salvietta, tante proprietà (*Pet Village*)
- 78 Una sicurezza in più per la loro salute di *C. Papeschi e L. Sartini*
- 80 Una nuova foglia "green" (*Farm Company*)
- 82 A misura di mini (*Wonderfood*)
- 84 Il gioco che pulisce i denti (*Petstages*)
- 86 In viaggio! (*Camon*)
- 88 Una scelta di stile (*MyFamily*)
- 90 Turco angora e turco van di *L. Burani*

fiere&marketing

- 20 Pronti a partecipare (*Zoomark International*)
- 24 Pet Award 2019, consiglio per gli acquisti (*Pet Award*)
- 30 Una grande azienda, una grande famiglia (*Rinaldo Franco*)
- 34 In gara l'arte del toelettare (*Master Show*)
- 39 La risposta alle vostre domande (*Zampotta TV*)

acquari&co.

- 106 Un classico senza età di *A. Mancini*
- 108 Un gioiello per tutti di *V. Zupo*
- 110 Cosa c'è di nuovo? di *A. Mancini*

altri animali

- 102 Impariamo a non temere il ratto di *C. Papeschi e L. Sartini*
- 104 La testuggine dalla testa grossa di *M. Raldi*

uccelli

- 97 Il benessere è premium (*Valman*)
- 98 Problemi riproduttivi e mortalità neonatale di *A. Tonelli*
- 100 Un'azienda. Una storia (*Manitoba*)



VIENI A TROVARCI!



Assapora il gusto della Natura...



PREMIUMLINE

Scopri tutta la gamma completa di mangimi e snack formulati esclusivamente con i migliori ingredienti naturali, per un nuovo concetto di nutrizione.

Senza Cereali e No Ogm.

COME DIFENDERCI

I NOSTRI CANI NON VEDONO L'ORA DI CORRERE FELICI NEI PRATI. ECCO COME VIVERE I MESI CALDI IN SICUREZZA DA ZECCHÉ, PULCI E FLEBOTOMI CON L'AZIONE "3 IN 1"

La bella stagione è arrivata ed è il momento migliore per portare il proprio cane a spasso all'aria aperta e farlo correre libero nei prati e nei boschi. È importante però raccomandare ai proprietari pet di fare attenzione perché, tra una passeggiata e l'altra, potrebbero incontrare parassiti potenzialmente pericolosi per la loro salute come pulci, zecche e flebotomi, comuni nei cani e nei gatti che frequentano assiduamente gli spazi aperti, ma che anche i pet da salotto potrebbero contrarre e portare poi in casa quando escono per le loro necessità fisiologiche o quando occasionalmente vengono a contatto con altri animali. La maggiore attenzione che da qualche anno si rivolge verso i flebotomi, non deve far abbassare la guardia contro i parassiti di altro genere. I nostri animali sono sempre esposti alla minaccia delle pulci e delle zecche in ogni mese dell'anno e in ogni area del nostro Paese. Ecco perché, da qualche tempo, i veterinari raccomandano la protezione "3 in 1" - cioè l'utilizzo di un prodotto capace di agire contro pulci, zecche e flebotomi - che può essere adottata tutto l'anno e in ogni regione, ma è ancor più importante quando il cane vive in una zona dove siano presenti i pappataci o se vi si reca tra maggio e ottobre. Per tutti i pet, infatti, il rischio d'infestazione aumenta quando vengono portati in vacanza.

NON C'È PIÙ SCAMPO PER PULCI E ZECCHÉ

Le zecche sono attive tutto l'anno: la loro è una minaccia costante non solo per il cane, ma anche per il gatto. Il loro habitat preferito è un ambiente ricco di vegetazione, con un clima preferibilmente fresco e umido, ma è possibile trovarle anche in zone a clima caldo e asciutto o dove la vegetazione è più rada. Il principale pericolo rappresentato dalle zecche risiede in realtà nelle patologie che possono trasmettere attraverso il loro pasto di sangue.

L'infestazione da pulci coglie spesso molti proprietari di sorpresa perché comincia in modo inapparente qualche settimana prima, quando nel parco, nel giardino di casa o sul marciapiede, sono passati un cane o un gatto infestati da questi parassiti che hanno diffuso nell'ambiente le loro uova, divenute in seguito larve e poi pupae. La pupa non è altro che una pulce quiescente racchiusa in un bozzolo, il che le permette di rimanere in paziente attesa nell'ambiente fino a quando un cane (o gatto) le passano accanto. Allora il bozzolo si rompe e una pulce affamata salta sul nostro amico a quattro zampe, si nutre del suo sangue e comincia a deporre uova, perpetuando il ciclo.

Contro questi parassiti un prodotto "3 in 1", cioè attivo contro pulci, zecche e flebotomi, può essere utilizzato tutto l'anno e, a maggior ragione, nelle zone e nei periodi di azione del pappatacio.



FLEBOTOMI, UN PERICOLO INSIDIOSO

Com'è ormai noto i flebotomi sono insetti di piccole dimensioni (da 2 a 4 mm) spesso erroneamente confusi con le zanzare e possono trasmettere la leishmaniosi, una malattia infettiva tra le più pericolose causata dal protozoo *Leishmania infantum*. La loro attività è sempre serale e notturna, quando escono dai nascondigli nel terreno e nei muri dove hanno trascorso la giornata e si levano in volo in cerca di nutrimento. Il volo silenzioso (da cui il nome pappataci) li rende ancora più insidiosi e sottovalutati: spesso, infatti, non si è consapevoli della loro presenza fino a quando non si viene punti.

Le femmine sono ematofaghe, si nutrono cioè di sangue, e possono colpire sia l'uomo che il cane. Si sviluppano rapidamente, dalle uova ai flebotomi adulti trascorrono circa 7-8 settimane in un ciclo biologico che, a differenza delle zanzare, non richiede acqua: le uova, infatti, vengono deposte nel terreno o nelle fessure dei muri ed è sufficiente che vi sia umidità.



CATS & DOGS

HOW TO PROTECT THEM

Our dogs are looking forward to running free in the open. Here's how to keep safe during the summer months, protected from ticks, fleas and sandflies with the "3 in 1" action

Spring is here, it's the best time of the year to enjoy spending time in the open with our dogs. It is important to remind pet owners be careful and to remember to protect their pets from potentially harmful fleas, ticks and sandflies, very common in dogs and cats used to spend time outdoors, but also in those that spend most of their time at home.

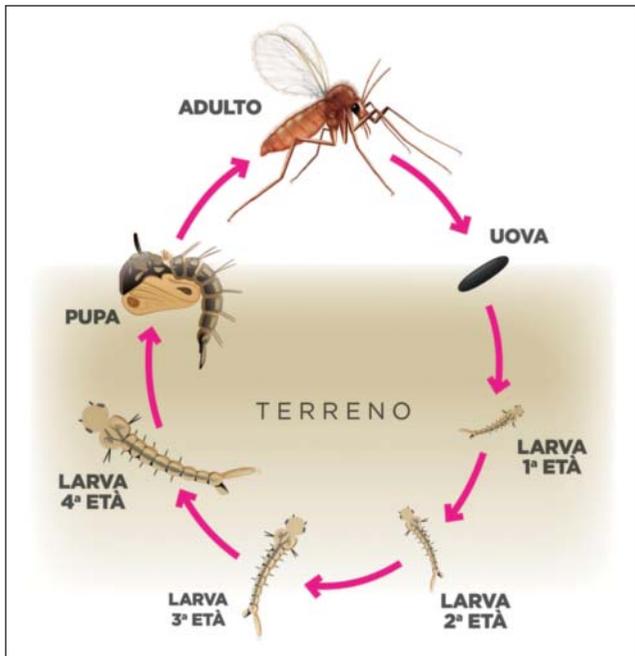
Although in recent years the main cause for concern seems to be sandflies, it doesn't mean that owners should let their guard down towards other parasites. Pets can still get ticks and fleas anywhere they are and at any time of the year, that's why vets started recommending the "3 in 1" protection - that is to say using a product effective on ticks fleas and sandflies - that can be used all year long and in any region. But this is of the utmost importance if the dog lives in an area where there are sandflies, or if it spends time there between May and October, because potential insect outbreaks increase when owners take their dogs on holiday.

NO MORE FLEAS NOR TICKS

Ticks are active all year long and can attack either dogs or cats. Their preferred environment has thick vegetation, with a fresh and humid climate, but they can be found in areas with a warm and dry climate, or with thinner vegetation. The main threat posed by ticks arises from the disorders they may transmit through their meal made of blood.

Fleas outbreaks usually takes owners by surprise, because it starts a few weeks earlier, when an infested dog or cat goes to the park, garden or even the pavement and they spread around their eggs, which become larvae and then pupae. Pupae are dormant fleas in their cocoon that enables them to wait patiently until a dog (or cat) passes by. Then the cocoon breaks and a hungry flea jumps on our furry friend, feeds on it and starts depositing eggs, creating a perpetual cycle.

A "3 in 1" product, that is to say effective against ticks, fleas and sandflies, can be used against them all year long, all the more in the regions and during those seasons when sandflies are active.



guenza dei cambiamenti climatici e dell'aumento delle temperature, e in tutte le zone dove sono presenti flebotomi il cane è quindi a rischio di contrarre la leishmaniosi. L'insetto può pungere non solo sul muso, ma anche le parti del corpo dove il pelo è meno fitto ed è perciò essenziale impostare una protezione del tipo spot-on, che permette agevolmente una distribuzione dei principi attivi su tutta la superficie dell'animale.

UN PARASSITA SEMPRE PIÙ DIFFUSO

Per informazioni più specifiche sulle aree a rischio è opportuno consigliare al cliente di rivolgersi sempre al Medico Veterinario. Un fattore che ha contribuito alla grande diffusione è sicuramente da attribuire all'adattamento del parassita ai climi secchi. A livello globale, la localizzazione geografica dei pappataci è nelle zone con i climi più caldi. In Europa sono presenti in tutto il bacino del Mediterraneo (Italia, Grecia, Nordafrica, Spagna, Portogallo, Francia meridionale).



I SINTOMI DA TENERE SOTTO CONTROLLO

È talvolta difficile per il proprietario riconoscere la leishmaniosi, malattia che si manifesta con un quadro clinico variabile e composito, privo di sintomi caratteristici. Si presenta principalmente in forma generalizzata e con un decorso solitamente cronico. I segni clinici possono essere molto eterogenei e quelli più frequenti sono l'ingrossamento dei linfonodi (linfoadenomegalia), la comparsa di lesioni cutanee molto variabili (dermatite esfoliativa, ulcerazioni cutanee, alopecia periorbitale, onicogriposi), la perdita di peso, la comparsa di febbre e letargia, la riduzione dell'appetito e l'epistassi. I cani colpiti da leishmaniosi sviluppano inoltre gravi danni renali dovuti alla deposizione di immunocomplessi: ne deriva una progressiva perdita della funzionalità fino alla comparsa dell'insufficienza renale, che costituisce la principale causa di decesso dei soggetti affetti da questa malattia.

Nel nostro Paese si è assistito negli ultimi anni a una progressiva estensione delle aree di incidenza del parassita, conse-

SANDFLIES, A TREACHEROUS DANGER

Sandflies are small insects (from 2 to 4 mm) often mistaken for mosquitoes, that can transmit Leishmaniasis, a very dangerous infective disorder caused by the *Leishmania infantum* protozoon. They're active in the evening and night, when they leave their hiding place in the ground or walls flying around looking for nourishment. They fly silently (hence the name), and that's why they're so treacherous and often underestimated: we're often unaware of their presence until after they sting.

Females feed on bloodsucking, and can affect either men or dogs. They grow rapidly from egg to adult sandfly in about 7-8 weeks in a life cycle that, unlike mosquitoes, doesn't require water: eggs are deposited in the ground or cracks on the wall, and mere moisture is enough.

THE SYMPTOMS

Owners often don't recognise the symptoms of this disease, because Leishmaniasis doesn't have specific symptoms. Symptoms are general with a chronic course of infection. Clinical signs can be very heterogeneous, the most frequent of which are swollen lymph nodes (lymphadenomegaly), skin damage of various kind (exfoliative dermatitis, skin ulcer, periorbital alopecia, Onychogryposis), weight loss, fever and lethargy, loss of appetite and nosebleed. Dogs suffering from Leishmaniasis develop severe kidney damage caused by immunocomplexes being laid: it leads to progressive loss of functionality resulting in renal failure, which is the main cause of death in pets suffering from this disease.

In recent years the areas affected by this parasite became broader, as a consequence of climate changes and higher temperatures, therefore there is danger of contracting Leishmaniasis in all areas where sandflies are present. This insect can bite on the face and on all those parts of the body where the coat is thinner, therefore it is recommended to set up a spot-on protection that allows to distribute active ingredients all over the pet.

AN INCREASINGLY WIDESPREAD PARASITE

For specific information on the risk areas, retailers should advise their customers to refer to their vet.

A contributing factor to the spreading of the disease is surely the adapting of the parasite to dry climates. Worldwide, sandflies are found in warmer climates. As far as Europe is concerned, they can be found in the Mediterranean region (Italy, Greece, northern Africa, Spain, Portugal, southern France).

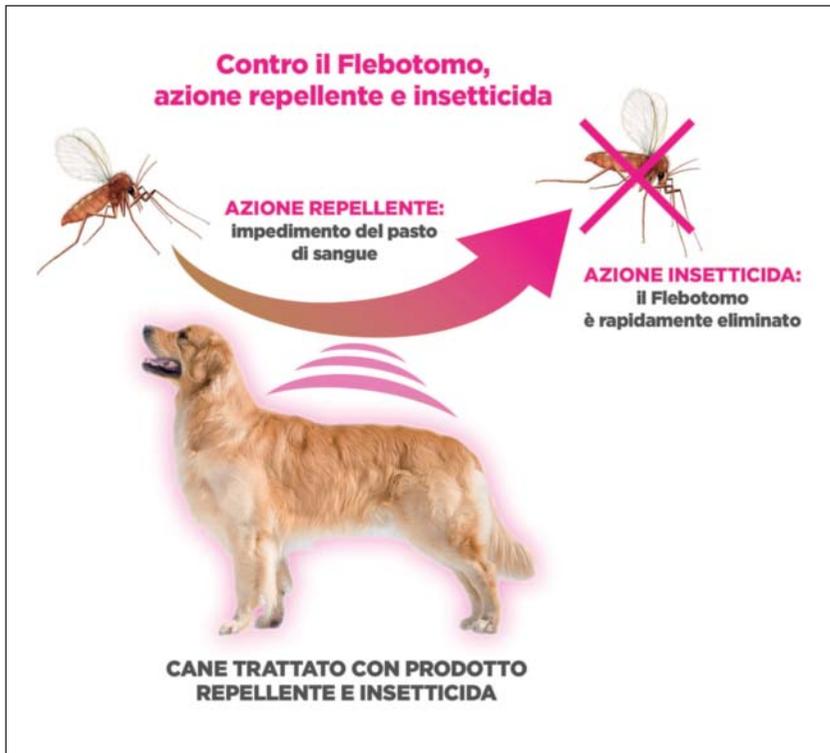
In Italy they can be usually found in central and southern regions, but also in many areas up North, between May and October, and down South even in November. Most notably, this disorder is considered endemic in the Liguria region, in all central-southern regions and the great islands. Recent epidemiological studies showed outbreaks also in northern regions, in areas previously spared such as hill areas in Piedmont, Lombardy, Veneto and Emilia Romagna.

THE CIRCLE IS CLOSED

The "3 in 1" protection acts as both a repellent and parasiticide against such a dangerous parasite. If we only remove them, sandflies remain active and can infect other dogs. If the protection acts also as a parasiticide, the sandfly will be removed first, therefore it won't sting and infect the dog, then it is going to die rapidly, therefore protecting other animals. That's how the circle is closed: from preventing a blood-based meal to death of the parasite. It is also crucial to protect already infected or sick dogs in order to limit the risk of further infection (individual protection), so that sandflies won't be able to feed off of it, and then go and infect other dogs (epidemiological control).

AND FOR CATS? THE ANSWER COMES FROM NATURE

Cats can get bitten by bloodsucking insects too. The main problem for cats are fleas, mostly scattered at home on couches, rugs, beds and hampers. In order to protect cats it is crucial to combine a product able to combine adulticide action to a one specific against larvae in the environment.



In Italia sono tradizionalmente presenti nelle regioni del centro e del sud, ma sono diffusi anche in molte aree del nord, indicativamente da maggio fino a ottobre, e nel sud anche fino a novembre. In particolare, questa malattia è considerata endemica in Liguria, in tutte le regioni del centro-sud Italia e nelle isole. Recenti indagini epidemiologiche hanno evidenziato focolai anche al nord, in aree precedentemente considerate indenni come le zone collinari di Piemonte, Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna.

IL CERCHIO SI CHIUDE

Contro un parassita così pericoloso, la protezione "3 in 1" svolge una duplice azione combinata, repellente e insetticida. Se il flebotomo viene solo allontanato, resta attivo, pronto quindi a colpire altri cani. Quando l'azione è invece anche insetticida, il pappatacio sarà prima respinto, quindi non pungerà il cane e poi andrà rapidamente incontro a morte e non potrà più met-

tere a rischio altri animali. Si arriva così finalmente a "chiudere il cerchio": impedimento del pasto di sangue e morte del parassita. È importante inoltre proteggere i cani già positivi alla leishmaniosi (quindi già malati o infetti) per ridurre il rischio che l'animale già colpito si infetti ulteriormente (protezione individuale) evitando che i flebotomi, nutrendosi su di lui, vadano poi a trasmettere la malattia ad altri cani (controllo di un serbatoio epidemiologico).

E PER IL GATTO? LA RISPOSTA DALLA NATURA

Anche i gatti sono vittime delle punture degli insetti ematofagi, con il fastidio che ne consegue. Per il gatto il problema principale è rappresentato dalle pulci, per lo più disseminate in casa su divani, tappeti, letti e ceste. Quindi, per proteggerlo al meglio, è fondamentale utilizzare un prodotto che abbinì un'azione adulticida a una specifica contro le forme larvali presenti nell'ambiente (IGR). (A.C.)





PROTEZIONE E REPELLENZA DI LUNGA DURATA

PAPPATACI: una minaccia silenziosa per il cane

In molte zone d'Italia, i cani sono esposti, oltre che a Pulci e Zecche, anche a Pappataci (o Flebotomi). Si tratta di piccoli insetti ematofagi, simili alle Zanzare, ma più piccoli (2-4 mm) e silenziosi (da cui il nome pappataci). Si nutrono del sangue del cane e possono trasmettere malattie. Sono diffusi in molte aree nel nostro Paese ed hanno attività stagionale, solitamente il rischio inizia a **Maggio** e dura fino ad **Ottobre**.



Contro i PAPPATACI, attività repellente e insetticida

Quando i Pappataci minacciano il cane, è possibile trattarlo con un prodotto, che oltre ad agire contro Pulci e Zecche, agisce contro questi pericolosi insetti. Contro il Pappataci è possibile associare all'azione repellente, anche un'azione insetticida: l'insetto perciò non compie il pasto di sangue (**azione repellente** o anti-feeding) e va incontro a morte (**azione insetticida**), riducendo il rischio che il Pappataci vada a colpire altri cani.

Per informazioni dettagliate sulle aree e periodi a rischio per la presenza di Pappataci, è consigliabile chiedere al proprio Medico Veterinario.

FRONTLINE

TRI-ACT PER CANI

SOLUZIONE SPOT-ON



PULCI



ZECCHÉ



ZANZARE



PAPPATACI



MOSCHE CAVALLINE

Frontline Tri-Act protegge il cane da **Pulci** e **Zecche** ed è repellente e insetticida verso i **Pappataci** e le **Zanzare**. Quando un cane trattato è esposto ai Pappataci, questi non compiono il pasto di sangue sul cane (azione repellente o anti-feeding) e sono eliminati (azione insetticida).

Contro i **Pappataci**, **Frontline Tri-Act** fornisce protezione e repellenza di lunga durata.

Elimina in 6 ore Pulci e Zecche e la sua azione dura per 4 settimane. È repellente ed insetticida contro la Mosca Cavallina per 5 settimane e repellente verso le Zanzare per 4 settimane. Può essere utilizzato nei cuccioli a partire dalle 8 settimane di età e di peso superiore ai 2 Kg.

Frontline Tri-Act è disponibile, in base al peso del cane, in confezioni da 3 trattamenti e nelle **confezioni da 6 trattamenti** che consentono una migliore gestione del **programma di protezione**.

CHIEDI CONSIGLIO AL TUO VETERINARIO

www.frontlinetriact.it



CONFEZIONI DA **3** E **6** PIPETTE

NON USARE NEI GATTI E NEI CONIGLI. Leggere attentamente il foglio illustrativo. Tenere fuori dalla portata dei bambini e usare particolare attenzione finché il sito di applicazione non sia asciutto. Non utilizzare nei cuccioli di età inferiore alle 8 settimane o di peso inferiore a quello indicato per ogni confezione. L'uso scorretto può essere nocivo. È un medicinale veterinario, chiedi consiglio al tuo veterinario. Aut. Pub. n. 01-VET-2018

I mastini della pubblicità

di Filippo Giunti



Filippo Giunti
www.senzacreativi.it
filippo@senzacreativi.it

È un pubblicitario, non un creativo. Non è facile lavorare con lui, non è accomodante, è pignolo, minuzioso, discute spesso con i clienti perché si rifiuta di fare campagne d'immagine (che non li farebbero guadagnare) e spesso li perde. Pace. Ha fondato un'agenzia pubblicitaria con la quale combatte la sua guerra alla creatività, riportando la pubblicità alla sua natura scientifica, testata e pensata. Mette a disposizione di aziende e professionisti le sue strategie per portare in salvo le loro attività in una zona facile da difendere gettando bombe a mano sulla concorrenza.

"QUANDO FINISCI I SOLDI NESSUNO PUÒ SENTIRTI URLARE" OVVERO "QUANDO BISOGNA INIZIARE A INVESTIRE IN PUBBLICITÀ?"



Maggio 2002. Zona Le Croci, Firenze.

"Stanotte due uomini sono entrati con la forza a casa di mia figlia". Queste sono state le prime parole disperate di un padre venuto a portarci un rottweiler da educare alla difesa.

"Hanno saltato il muro attorno al giardino della casa e approfittando della porta di legno vecchio e di una serratura arrugginita degli anni '70 sono riusciti a spaccare facilmente i cardini e a entrare in casa di mia figlia e della sua coinquilina che erano da sole e stavano dormendo.

Mia figlia, forse svegliata dal rumore dei passi, ha aperto gli occhi e vedendo un bagliore nel corridoio ha pensato che l'amica stesse male e si è alzata dal letto. Scalza e al buio è andata in cucina e si è trovata davanti la sagoma di un uomo in tuta con un cacciavite e una piccola torcia in mano che appena l'ha vista l'ha afferrata per un braccio e ha chiamato a voce alta il compagno.

Le urla di mia figlia hanno svegliato anche l'altra ragazza che d'istinto è corsa

anche lei in cucina in mutande e maglietta restando intrappolata tra i due uomini che hanno perso la testa e l'hanno aggredita per impedirle di chiamare aiuto.

La ragazza è stata sbattuta con violenza contro il frigorifero e colpita con un pugno che per qualche istante le ha fatto perdere i sensi e l'ha fatta scivolare intontita ai piedi del suo aggressore.

Per fortuna le urla disperate e il pianto di mia figlia hanno fatto accorrere i vicini che hanno messo in fuga i due ladri che però si sono aperti la strada agitando un coltello da carne e non si sono fatti bloccare.

I pugni dati alla ragazza le hanno slogato la mandibola e procurato un grosso ematoma sopra l'occhio, mia figlia invece se l'è cavata con il ricordo della notte più terribile della sua vita".

DANNATO STUPIDO OTTIMISMO

Ancora adesso che sono passati moltissimi anni e non faccio più l'educatore di rottweiler ma lavoro come consulente di marketing mi si gela il sangue a ripensare a quella povera ragazza che non ha potuto fare altro che strillare, tremare e guardare l'amica gettata a terra e presa a botte da due sconosciuti nel buio.

Cerco di non pensare che la stessa cosa potrebbe capitare alle mie figlie, che adesso hanno 5 anni, tra qualche tempo quando vivranno da sole e mi impongo di cercare di vedere la cosa da un punto di vista più distante e neutro possibile.

Come è stato possibile che due ragazze intelligenti e una persona adulta e attenta come ricordo fosse il padre della ragazza, non avessero pensato di procurarsi una porta migliore e più sicura e magari un allarme prima di passare tutte le notti da sole in una casa un po' isolata?

Probabilmente siamo tutti affetti da questo dannato stupido ottimismo, misto alla trappola del continuo rinvio che unito alla propensione che abbiamo a salvaguardare lo status quo esercita un pericoloso magnetismo sulla nostra capacità di prendere sul serio le alternative che la vita ci offre per vivere più protetti e sereni.

Poi succede sempre che quando c'è qualcosa che mi spinge a riflettere, senza accorgermene lo metto in relazione con il mio lavoro.

Accade ogni volta.

La disperazione delle ragazze, la paura di passare questa notte in una casa resa ancora più insicura dalla porta aggiustata meglio che si poteva in attesa di essere sostituita e la loro rabbia contro sé stesse per non aver deciso di provvedere a mettersi in sicurezza quando potevano farlo in tutta tranquillità, mi ha ricordato situazioni di diversa natura ma con molti punti simili vissute da alcuni miei clienti e da altre persone che purtroppo non hanno avuto la possibilità di diventarlo.

Il mio paragone ti potrà sembrare esagerato e poco sensibile ma ti assicuro che gli episodi che mi sono venuti in mente non sono meno drammatici di quello che ti ho appena raccontato.

RAFF®



Fare alimenti di qualità è la nostra filosofia. Per far sì che la qualità degli alimenti si mantenga al meglio RAFF rinnova il packaging dei prodotti da 300 gr a 1kg. Il nuovo sacchetto RAFF offre una protezione più elevata e di conseguenza una migliore conservazione degli alimenti, per poter offrire sempre il meglio ai nostri amici animali.

Scopri la nuova gamma a



BOLOGNA 6-9 MAGGIO
PADIGLIONE 29
STAND A7



Valpet
VALPET GROUP

Valpet srl - via Marconi 4/2
Granarolo dell'Emilia (BO) Italia
Tel. +39 051 760349 - Fax +39 051 6056448
info@valpet.it www.valpet.it

RAFF®



ECCO QUANDO SERVE LA PUBBLICITÀ

Generalmente gli imprenditori si rendono conto di avere bisogno di pubblicità per difendere il brand delle loro aziende, di fare campagne di advertising diretto che portino loro nuovi clienti o comunque capiscono di avere problemi di marketing che minacciano le loro attività quando è davvero troppo tardi. Il 78% degli antifurti vengono installati su case già svuotate dai ladri, con il marketing funziona più o meno alla stessa maniera... si chiudono le porte delle stalle quando ormai i buoi sono scappati e non c'è più nulla da salvare.

Di fronte a un costo immediato (pianificare azioni di pubblicità e marketing e pagare per metterle in pista) e a una serie di benefici futuri (un sistema per procurarsi clienti in maniera automatica e non restare mai a secco, un'azienda con un brand forte e al sicuro dalla concorrenza, un fatturato in crescita) quasi sempre gli imprenditori rinviando la decisione, si fanno fare uno sgambetto dalla procrastinazione, convincendosi di essere in tempo in qualunque momento a chiamare un'agenzia pubblicitaria che con un paio di affissioni, una pagina sul giornale e un annuncio radiofonico gli porti subito clienti con i soldi in mano.

Nella realtà dei fatti invece ho moltissimi clienti che si sono rivolti a me poche settimane prima di ricevere una maledetta lettera dalla società tributaria e altri ancora che mi hanno chiamato disperati dopo che un loro ex dipendente si è licenziato e ha aperto un'azienda-fotocopia della loro portandosi via tutti - non qualcuno, ma TUTTI - i clienti.

E non sono i casi peggiori.

Purtroppo altre aziende mi hanno chiamato troppo tardi, quando non era rimasto loro nemmeno il budget minimo per iniziare un'azione di marketing diretto su base locale che desse un po' di ossigeno economico... e sto parlando di imprenditori che solo una decina di anni prima fatturavano milioni di euro ogni anno e adesso vedevano distrutto, annientato, cancellato il loro benessere personale ed economico. Qualche cliente in meno all'improvviso inizialmente non li aveva preoccupati, era già successo altre volte, poi tutto era tornato alla normalità. Basta alzarsi ogni mattina e continuare a lavorare duro, hanno pensato, e sempre con il sorriso sulle labbra, che la cortesia è sempre stata una delle nostre migliori qualità.

Ma poi, come se il calo delle vendite non bastasse, le banche hanno iniziato a dare di matto, a chiedere rientri anticipati e a non concedere più credito.

I primi a farne le spese sono stati i fornitori, che hanno iniziato a dover combattere a lungo per essere pagati, ma alla fine ognuno è il fornitore di qualcun altro e questo ha generato un effetto a catena.

Nessuno pagava più nessuno.

Un giorno queste aziende si sono guardate intorno e si sono accorte che il mercato dove hanno cominciato a lavorare in un certo modo anni fa era cambiato e le regole non erano più le stesse.

Troppi prodotti troppo simili per le stesse persone disposte a comprare solo dal leader di mercato, se se lo potevano permettere, oppure da quello col prezzo più basso.

E internet, gli e-commerce, la possibilità delle persone di non alzarsi nemmeno dalla sedia per confrontare caratteristiche, prezzi e tutto quanto avevano fatto in modo che la concorrenza fosse cresciuta in modo mostruoso.

A questi bravi imprenditori sarebbe servito avere FIN DA SUBITO al proprio fianco una strategia capace di aumentare la potenza di fuoco dei loro cannoni per bombardare la concorrenza e impedirle di portare via clienti, oppure abbastanza intelligente ed esperto di branding da portare al sicuro l'azienda in una nicchia di mercato molto ricca e facile da difendere fino a far crescere il loro brand al punto tale che mai più nessuno sarebbe riuscito a scalzarlo dalla prima posizione in testa ai loro migliori clienti.

"GIUNTI, QUI NON SI LAVORA... È UN CASINO. COSA SI PUÒ INVENTARE?"

Ho dovuto guardare spesso negli occhi imprenditori spaventati esattamente come lo saranno state le ragazze del racconto che ti ho appena fatto.

In preda al panico e furiosi per non aver preso provvedimenti prima, con l'ansia e la voglia disperata di riacquistare la loro tranquillità e buttarsi alle spalle la brutta esperienza di aver guardato dritto in fondo all'abisso.

Persone che hanno lavorato per anni, abituate a un certo tenore di vita costrette a fare cinque chilometri di strada in più con l'automobile per fare benzina al distributore più economico, neo genitori che si sentivano sicuri di aver fatto nascere i loro figli in un nido di cotone e invece adesso molto preoccupati di quanto costa caro mandare un figlio all'asilo. Imprenditori che rendendosi conto di non essere più in grado di generare ricchezza come negli anni passati, prima aggrediscono il loro commercialista perché, secondo loro, non riesce a farli risparmiare abbastanza sul carico fiscale e poi chiamano un'agenzia pubblicitaria convinti che "facendo un po' di pubblicità" i clienti tornino immediatamente da loro in massa... ahi ahi, ecco lo sbaglio fatale.

NON FARTI PRENDERE IN GIRO

Nella migliore delle ipotesi si rivolgono a me, e gli va bene perché, se dopo aver analizzato la loro situazione e il budget che potrebbero investire credo sia il caso di dirgli che... con tutto il cuore il marketing non è una pratica di magia e io non posso salvare le loro aziende, senza risorse e nel brevissimo tempo che servirebbe a loro, lo faccio.

Non sono famoso per la mia empatia, ma mi dispiace essere così brutale quando dico che con i 2.500 euro che possono investire non si può fare molto per un'azienda senza niente che la differenzi dalla concorrenza, totalmente in balia della guerra dei prezzi e senza il tempo a disposizione per lavorarci sopra, perché i fornitori sono alle porte con i forconi che minacciano di chiudere i rubinetti e non consegnare più i materiali che servono per lavorare.

Nella peggiore delle ipotesi questi imprenditori diventeranno carne da macello per agenzie pubblicitarie più spietate.

La paura degli imprenditori con aziende nei guai è una facilissima leva da usare per molte agenzie pubblicitarie che non aspettano altro che presentare le loro strategie creative come la cura di tutti i mali, tirando fuori paroloni inglesi e illustrando casi di successo di altre aziende che non hanno nulla in comune con la loro.



DOG & DOG®

WILD

LA PREDA COME NATURA CREA

Richiama il suo istinto naturale, sazia la sua vera natura con la linea di alimenti che madre natura ha creato, lasciando che si nutra della preda inseguita.

Nutrizione ancestrale secondo natura.

70% **30%** **0%**

INGREDIENTI ANIMALI
 animal ingredients

FIORI-FRUTTI VERDURE*
 flowers-fruits-vegetables*

CEREALI-PATATE TAPIOCA
 cereals-potatoes-tapioca

REGIONAL MEATS

LOW GLYCEMIC INDEX

GLUTEN FREE

GRAIN FREE TUBER



Il risultato sarà che dopo aver perso altro tempo prezioso, le aziende si ritroveranno più povere di prima e con una forte sfiducia verso qualunque altra agenzia pubblicitaria che invece, iniziando per tempo e con un budget sufficiente, attraverso corrette strategie di branding e advertising diretto avrebbe potuto aiutarli.

ALLE AZIENDE SERVE LA PUBBLICITÀ PER SALVARSI? MACCHÉ...

La pubblicità, da sola, non ha la necessaria credibilità per creare un brand e tantomeno per salvarlo quando ormai naviga in acque piene di squali attaccato a un pezzo di relitto marcio della grande azienda ammiraglia che fu... ne parleremo prossimamente.

Un'azienda nella tempesta ha prima di tutto bisogno di stabilire nuove coordinate, una nuova rotta che la porti fuori da lì e nel frattempo di ridisegnare uno scafo più adatto al tipo di oceano che intende dominare, lavorare sul brand insomma, capire a quali clienti rivolgersi, quale problema specifico risolvere e capire quali aree di mercato sono state lasciate libere dalla concorrenza.

È così che si aggiusta il tiro e si mira a tornare in uno stato di relativa tranquillità. E questo è un lavoro che con il giusto tempo a disposizione solo le pubbliche relazioni possono fare (parleremo anche di questo).

Le persone non credono alla pubblicità quando cerca di convincerle di qualcosa che non sia già, anche se a livello latente, nella loro testa.

Questa è la lezione più importante che ho imparato dopo aver passato anni a lavorare per agenzie pubblicitarie tradizionali che distruggevano i soldi dei loro clienti raccontandogli che con un'affissione e uno spot sarebbero riusciti ad aumentare le loro vendite, e non succedeva mai o succedeva solo in piccola parte e per breve tempo, nonostante le campagne avessero un incredibile successo di gradimento e la gente ne parlasse entusiasta sui social e altrove.

La verità è che alle aziende serve la pubblicità solo dopo che le pubbliche relazioni hanno creato il brand, come insegna Al Ries, per difendere con il coltello tra i denti il posizionamento raggiunto, quando ai clienti serve solo qualcosa che ricordi loro quale sia il brand più adatto per quel certo bisogno specifico e li faccia sentire sicuri abbastanza da non cambiare.

ALLE AZIENDE SERVE LA PUBBLICITÀ PER DIFENDERSI

Spero di essere stato abbastanza bravo da farti capire che la pubblicità tradizionale occasionale non è un buono strumento per reagire a una contrazione delle vendite o a un calo di fatturato. Sarebbe stato come se le due incaute ragazze si fossero messe a cercare la migliore porta anti-intrusione o un buon sistema di allarme su internet in camicia da notte e con una pinzetta sui capelli DURANTE l'assalto notturno di due bestie col cacciavite in mano e pronte a prendere a pugni sul viso due ventenni terrorizzate.



Troppo tardi, pericolosissimo, se non ci hai pensato per tempo ormai sei nei guai fino al collo.

Le corrette azioni pubblicitarie devono essere fatte prima, come costruire un fossato con i coccodrilli mannari attorno a un castello che contemporaneamente, con azioni e offerte di marketing diretto e pubbliche relazioni, stai costruendo pietra su pietra, cliente su cliente, e scegliendo solo quelli più adatti, ogni giorno più forte e inespugnabile in attesa degli attacchi della barbara concorrenza o qualche altra calamità, però tu ti sei preparato, sei pronto e non hai paura.

Quando hai trovato un'area di mercato e sei riuscito a metterti in condizioni di poterla difendere, perché hai iniziato a investirci molto prima dei tuoi concorrenti, quando nessuno si era accorto che c'era un problema che per risolverlo molte persone sarebbero state disposte a pagare, e hai attivato un sistema di marketing diretto che non dà tregua,

hai procurato continuamente di nuovi, e li spinge ad acquistare sempre di più, prodotti sempre più cari... davvero la notte puoi dormire tranquillo, e lasciare che siano gli altri a svegliarsi urlando dal terrore.

DEVI MUOVERTI IN FRETTA, DEVI MUOVERTI ORA

Se non vuoi passare intere notti sveglio in preda alla paura devi capire in tempo che hai bisogno di pubblicità fatta con criterio, non creativa ma mirata a difendere con il fuoco l'idea che ti distingue dai tuoi concorrenti nella percezione dei clienti, e ti fa apparire come l'unica soluzione sensata ai loro problemi, senza sbagliare a stimare quanto tempo e quante risorse servono nella realtà - non secondo lo stupido ottimismo - a creare un brand e a renderlo economicamente ricco...

E tutto questo va fatto PRIMA di essere in una situazione di emergenza, quando ancora puoi disporre di tempo per prepararti e pianificare e di abbastanza soldi da spendere per le azioni di pubblicità e marketing che sono necessarie a non piangere poi.

Siamo tutti vittime della procrastinazione, crediamo sempre di essere nella posizione più sicura possibile, e che ogni cambiamento allo status quo della situazione ideale ci procuri più problemi che altro. Crediamo sempre che le cose restino sempre esattamente come sono adesso. E questa trappola mentale ci impedisce sempre di prepararci per tempo (che sia iniziare una dieta in vista dell'estate, la stipula di un'assicurazione integrativa della pensione o appunto la sostituzione di una porta troppo fragile per proteggerci), lo faccio io e probabilmente lo fai pure tu.

SIAMO TUTTI UGUALI

Adesso però che sei arrivato a leggere fin qui mi piacerebbe pensare che hai deciso di prendere un po' più sul serio la sicurezza della tua azienda e che adesso lo sai che nessuna campagna pubblicitaria lampo ti può aiutare quando ormai le cose stanno volgendo al peggio per la tua attività.

Non dare retta alle agenzie pubblicitarie tradizionali, nessuna brillante idea ti farà diventare ricco dal giorno alla notte, non arriveranno orde di clienti a sfondarti la porta come zombie perché una web Agency ti ha fatto un annuncio su Facebook.

Serve avere tempo e denaro a disposizione per creare (salvare o proteggere) un business che funzioni.

E se scegli di farlo quando ormai è troppo tardi anche tutti i soldi e tutto il tempo di questo mondo sono praticamente inutili. Spero di averti aiutato a capirlo.

novità

esigenze speciali? nuove salviette FUNZIONALI

inodorina®

La gamma Inodorina si arricchisce delle nuove Salviette **Inodorina Funzionale** indicate per particolari esigenze di igiene e pulizia quotidiana del cane e del gatto.

cuccioli



Salviette per l'igiene dei cuccioli
con eufrasia e miele bio.

intime



Salviette per l'igiene intima
con malva bio e calendula.

zampe



Salviette per l'igiene delle zampe
con agente igienizzante.

gatto



Salviette per gatti, senza profumo
con delicata acqua aromatica.

PET VILLAGE SRL Via Stradello, 35 - 48124 Ravenna (Italy) infoline 0544 64418 - info@petvillage.it - www.inodorina.it



ZOOMARK Bologna 6 - 9 maggio 2019 | PADIGLIONE 30 | Stand B53-B57



Zampötta®

LA RIVISTA LEADER PER I NEGOZIANTI DI PRODOTTI PER ANIMALI

**TI ASPETTA
A ZOOMARK
MALL
STAND M38**

Vieni a scoprire il Trova Negozio

Il tuo pet shop non è ancora
nel Trova Negozio?

Vieni a lasciarci i tuoi dati
e verrai subito inserito

GRATUITAMENTE

in questo servizio attivo sul sito
www.zampotta.it/trovanegozio
per entrare in contatto
con tanti nuovi clienti.

Vuoi essere il prossimo "Negozio del Mese"?

Il tuo punto vendita ha qualcosa
di originale o di speciale?

Non risente della crisi perché
ha trovato il modo di reinventarsi?

O ha una storia particolare?

Zampotta potrebbe dedicare la
rubrica **"Il Negozio del Mese"**
proprio a te.

Vieni al nostro stand per candidarti.
Non perdere questa occasione!

Ritira il tuo attestato

Vuoi ricevere l'attestato **"Lettore
Zampotta"** da appendere in bella
vista nel tuo negozio e far sapere
ai tuoi clienti che ti tieni
costantemente aggiornato
attraverso la nostra rivista?

Inviaci entro il **18 aprile** una mail
a info@zampotta.it indicando
nome negozio e nome referente,
poi passa a ritirare il tuo attestato
presso il nostro stand.

Un regalo per te!

Un motivo in più
per venire al nostro stand!
Zampotta ha un simpatico
regalo per te.

Un omaggio speciale.

Ma davvero,
non possiamo dire di più.
Sarà anche l'occasione
per salutarci e conoscerci.
Non perdere questa opportunità!

PRONTI A PARTECIPARE

ZOOMARK INTERNATIONAL È UNO STRUMENTO STRATEGICO CHE CONSENTE AL VISITATORE DI IMMERGERSI IN UN NUMERO IMPRESSIONANTE DI OFFERTE E ALL'ESPOSITORE DI INCONTRARE UNA GRAN QUANTITÀ DI POTENZIALI CLIENTI

Zoomark International 2019 è ormai alle porte: tutto è pronto per il Salone dove ogni due anni si incontrano i protagonisti grandi e piccoli del pet market. In occasione dell'edizione 2019 si registra una crescita di espositori stranieri, attorno a quota 68% rispetto al 65% di due anni fa, quando su un totale di 735 espositori, 479 provenivano dall'estero. Altro dato importante è la percentuale di aziende presenti per la prima volta a Bologna, circa il 10%. Un valore aggiunto è dato dalla forte presenza internazionale, con le Collettive di Cina, Usa, Canada, UK, Brasile e le new entry India e Repubblica Ceca che porteranno più visitatori esteri, alimentando il network di incontri e business, essenziali per gli espositori e i buyer. Con queste premesse gli organizzatori si aspettano di superare le 27.000 presenze di visitatori professionali del 2017, un terzo delle quali proveniente da 100 Paesi esteri.

PERCHÉ ESSERCI

Zoomark International è lo strumento che consente di immergersi in un numero impressionante di offerte e di incontrare una gran quantità di potenziali partner, in un clima di grande disponibilità che difficilmente si può trovare altrove, tanto meno sulle "fredde" pagine di internet. A dimostrazione che anche nell'era del web e della rete senza limiti, resistono i metodi consolidati e tradizionali per promuovere prodotti e aziende. Quale vetrina migliore di un Salone che ogni edizione attira un sempre maggior numero di espositori e visitatori e dove si danno appuntamento i più prestigiosi nomi del pet internazionale?

GLI EVENTI COLLATERALI

Tuttavia non sono soltanto le novità prodotte e le innovazioni a richiamare gli operatori a BolognaFiere da lunedì 6 a giovedì 9 maggio, bensì anche i colloqui con i colleghi e l'interessante programma collaterale.

Anche in questa edizione la parte espositiva - con un focus speciale dedicato all'Area Novità - sarà affiancata da un fitto calendario di

eventi e dalla seconda edizione di Aqua Project, la sezione speciale dedicata all'industria degli acquari. Con questo progetto Zoomark International ha deciso di dare maggiore enfasi alla passione per gli acquari e i pesci esotici che ha sempre avuto molti seguaci nel nostro Paese ed è un hobby che continua ad attirare nuovi appassionati. In un'area dedicata del padiglione 29 prestigiosi marchi nazionali e internazionali interpreteranno vari habitat ed ecosistemi per mettere in mostra le ultime innovazioni tecnologiche.



INTERNATIONAL EXHIBITIONS

READY TO START

Zoomark International is the strategic tool providing visitors with plenty of offer and exhibitors with plenty of potential customers

Zoomark International 2019 is coming. Everything is ready for the exhibition that gathers pet market big and small players every two years. 2019 show records a growth in foreign exhibitors, who represent 68%: they were 65% two years ago, with 479 exhibitors over 735. The percentage of companies exhibiting at Bologna for the first time is also relevant, around 10%. Several international companies take part in groups, such as China, USA, Canada, UK, Brazil and new entries India and Czech Republic. They will attract more foreign visitors, fostering the business and meeting network, which is essential for exhibitors and buyers. On this basis, organizers expect to exceed 27,000 professional visitors from 2017, a third of whom came from 100 foreign countries.

WHY IT IS IMPORTANT TO BE THERE

Zoomark International is the strategic tool providing visitors with plenty of offer and exhibitors with plenty of potential customers in a friendly atmosphere that is hard to find elsewhere. Especially on sterile internet websites. Even in the web era, well-established and traditional methods to promote products and companies still resist. There is no better showcase than an event attracting an increasing number of visitors and exhibitors, as well as the most famous international pet business people.

COLLATERAL EVENTS

Besides new products and innovations, pet business people are attracted to BolognaFiere (6-9 May) by meetings with other pet business people and by collateral events.

The exhibition - with special focus on New Product Showcase area - will be supported by an impressive event schedule, including the second edition of *Aqua Project*, the special area dedicated to the aquatic industry. *Zoomark International* decided to support the passion for aquaria and exotic fish, which has always been popular in Italy and still attracts new aquatic lovers. In a special area of Hall 29, famous national and international brands will set up habitats and ecosystems to show the latest technologic innovations.

Moreover, collateral events will include workshops, meetings, shows... thanks to plenty of chances for updates, the 2019 event will be a unique growing opportunity for all pet business people, from small retailers to large import-export managers.

NO QUEUES WITH ON-LINE TICKET

Pre-registration to *Zoomark International 2019* is already available on www.zoomark.it. On-line ticket is easier and cheaper; moreover, it avoids queues at the ticket office. The ticket is valid for four days and costs 10 €. The same ticket purchased at the reception costs 15 €

FREE TICKET ZAMPOTTA READERS

Zampotta readers will be granted a free ticket. You will find the special voucher with Promotional Code on this issue. The free ticket is easy to download. Just visit <http://www.zoomark.it/visita/ticket-online/7054.html> and follow the

Zampotta®

LA RIVISTA LEADER PER I NEGOZIANTE DI PRODOTTI PER ANIMALI

ti offre un biglietto omaggio per visitare ZOOMARK INTERNATIONAL 2019

REGISTRATI ONLINE

Approfitta di queste istruzioni per generare il tuo biglietto che ti permetterà di entrare gratuitamente in fiera evitando le code:

- ✓ connettiti a www.zoomark.it
- ✓ seleziona la sezione "visita"
- ✓ clicca su "ticket online"
- ✓ clicca su "clicca qui" e inserisci il codice ricevuto da un espositore o trovato su una rivista di settore.
- ✓ inserisci i tuoi dati
- ✓ riporta codice omaggio: **Z9TTP9W**
- ✓ scarica e stampa il tuo biglietto

Passa a trovarci: MALL - stand M38



Zampotta®

LA RIVISTA LEADER PER I NEGOZIANTE DI PRODOTTI PER ANIMALI

a free ticket to ZOOMARK INTERNATIONAL 2019 for all our readers

REGISTER ONLINE

Follow these instructions to issue your ticket free of charge, and skip the queue:

- ✓ go to www.zoomark.it
- ✓ click on "visit"
- ✓ click on "online ticketing service"
- ✓ click on "click here" to validate your free entrance ticket
- ✓ fill in your details
- ✓ use gift code: **Z9TTP9W**
- ✓ download and print your free ticket

Come and see us: MALL - stand M38

E poi convegni, seminari, workshop, dimostrazioni... Grazie anche alle numerose occasioni di aggiornamento, l'edizione 2019 si presenta come un'occasione unica di crescita per operatori del pet a tutti i livelli, dal piccolo dettagliante al grande manager import-export.

NIENTE CODE CON IL TICKET ON LINE

Attraverso il sito www.zoomark.it è possibile effettuare la pre-registrazione per la richiesta dell'ingresso a *Zoomark International 2019* che permette di risparmiare sull'acquisto del biglietto e generarlo direttamente in pochi click, evitando possibili code alle reception. Il costo del biglietto elettronico, valido per i 4 giorni di esposizione, è di 10 euro. Lo stesso biglietto, acquistato alle reception, costa invece 15 euro.

IN OMAGGIO PER I LETTORI DI ZAMPOTTA

Per gli abbonati di *Zampotta* c'è un'opportunità in più, quella di avere un biglietto omaggio. In queste pagine trovate lo speciale tagliando che riporta il Codice Promozionale. L'operazione per ottenere il biglietto gratuito è semplicissima: basta connettersi al link <http://www.zoomark.it/visita/ticket-online/7054.html> e si raggiunge la sezione dei biglietti omaggio, si seguono le istruzioni per inserire i propri dati e il codice omaggio (**Z9TTP9W**) in modo da procedere con l'emissione del ticket gratuito. Con questo documento il nostro lettore potrà recarsi direttamente

Dove, come, quando

- Date: da lunedì 6 a giovedì 9 maggio 2019.
- Orari: ore 9.00 - 18.00.
- Luogo: BolognaFiere, Bologna, padiglioni 25, 26, 28, 29, 30.
- Ingressi: Ovest Costituzione e Nord. L'accesso è riservato agli operatori del settore italiani e stranieri. Non è ammesso il pubblico. Non sono ammessi bambini minori di 14 anni. È consentito l'ingresso ai cani, purché al guinzaglio e con muscuola o tenuti in adeguati trasportini, eccezion fatta per i cani al servizio di persone disabili.
- Come arrivare: raggiungere il polo espositivo BolognaFiere è agevole sia in auto sia con i mezzi pubblici.

AEREO: l'aeroporto dista circa 9 km; con il taxi, circa 15 minuti. In alternativa si può utilizzare la navetta Aerobus sino alla stazione ferroviaria, e da lì proseguire per la Fiera. Per informazioni su orari e percorsi: www.aerobus.bo.it.

TRENO: la Stazione Centrale di Bologna si trova a 10 minuti da BolognaFiere ed è collegata all'ingresso di Piazza Costituzione dal servizio bus 35 e 38 della società di trasporti pubblici Tper.

AUTO: provenendo dalle autostrade A13 PD-BO, A1 MI-BO e da FI-BO, proseguire in autostrada (A14) direzione Ancona, uscita "Bologna Fiera" - casello dedicato; provenendo da Ancona, proseguire in autostrada (A14), uscita "Bologna Fiera" - casello dedicato; tangenziale: uscita consigliata n. 8.

AUTOBUS: dalla stazione ferroviaria: autobus 35 e 38; dal centro di Bologna: autobus 28, 35 e 38.

Per informazioni sul trasporto pubblico www.tper.it. Servizio Flixbus da e per Bologna. Info taxi: radiotaxi tel. 051 534141 - CO.TA.BO tel. 051 372727.

- Parcheggi: tutte le aree di sosta si trovano nelle immediate vicinanze degli ingressi della fiera, per un totale di 14.500 posti auto. La gestione delle aree è condotta da soli operatori autorizzati di Bologna & Fiera Parking, identificabili dalla divisa di colore blu con nome e logo della società. Attraverso il sito B&F Parking è possibile prenotare e scegliere in anticipo il proprio posto auto in uno dei parcheggi fiera. Informazioni www.bfparking.it.

Where, how, when

- Date: Monday 6 till Thursday 9 May 2019
- Time: 9:00 a.m. - 6:00 p.m.
- Place: BolognaFiere, Bologna, halls 25, 26, 28, 29, 30
- Entrance: Ovest Costituzione and Nord. Only qualified pet business people and vets are admitted to the event. No children under 14 are permitted entry to the show. Dogs are admitted only on a leash and with muzzle or carried in an adequate carrier, with the exception of dogs for the disabled.
- How to reach the show: reach the BolognaFiere exhibition centre is easy by car, through the dedicated motorway exit, either by public transport.

PLANE: The Exhibition Centre is about 9 km from the airport; by taxi, about 15 minutes. Alternatively, you can use the Aerobus shuttle to the railway station, and continue to the Fair. For more information, visit the Website: www.aerobus.bo.it

TRAIN: Bologna Central train station is just a 10-minute bus journey from BolognaFiere. Buses numbers 35 and 38 stop at the Piazza Costituzione and Viale Aldo Moro entrances. For further information, check the Tper (Bologna public transport) website.

CAR: From A13 PD-BO, A1 MI-BO and FI-BO motorways enter A14 (to Ancona) and exit at "Bologna Fiera" tollbooth. From Ancona, exit at A14 "Bologna Fiera" tollbooth; orbital road, recommended exit: n. 8.

BUS: from the railways station, buses numbers 35 and 38. From Bologna centre, buses 28, 35 and 38. For further information www.tper.it. Flixbus service from and to Bologna. Info taxi: radiotaxi tel. 051 534141 - CO.TA.BO tel. 051 372727

- Parking: all parking areas are in the immediate vicinity of Centre entrances. There are 14.500 parking lots. All parking areas are managed and guarded by personnel authorized by Bologna & Fiera Parking, easily identified by their blue uniform with the company's name and logo. You can choose and reserve your parking space in advance on B&F Parking website. For more information, visit the Website www.bfparking.it

ai tornelli d'ingresso senza fare code alla biglietteria e soprattutto senza spendere neppure un euro. Il biglietto omaggio di Zampotta è valido per tutti e 4 i giorni della fiera.

DOVE ALLOGGIARE E COME ARRIVARE

Non avete ancora prenotato il viaggio e il soggiorno a Bologna? Meglio affrettarsi, per non rischiare il tutto esaurito che spesso accompagna i grandi eventi. Se avete bisogno di aiuto rivolgetevi a Bologna Welcome, l'agenzia viaggi del Gruppo BolognaFiere, che propone a espositori e visitatori di Zoomark International servizi a tariffe agevolate, come hotel (5/4/3 stelle) in centro storico e in zona fiera a tariffe promozionali oppure pacchetti inclusivi di pernottamento in albergo, ticket lunch da utilizzare all'interno della fiera e viaggi in treno. Sono anche previste tariffe speciali per i transfer e i noleggi auto in città e servizi speciali presso l'aeroporto di Bologna. E poi pacchetti turistici, proposte culturali, biglietti per mostre e concerti e molto altro ancora. Tutte le informazioni si possono trovare sul portale turistico bolognawelcome.com.

Per arrivare a Bologna si può usufruire di una serie di promozioni, ad esempio i vantaggi per i soci CartaFRECCIA che viaggiano con Frecciarossa, Frecciargento e Frecciabianca, lo sconto del 30% sui treni nazionali per Bologna dal 6 al 9 maggio 2019, la riduzione del 40% in prima classe su Italo, le offerte sui voli e la possibilità di raggiungere Bologna anche con Flixbus. Tutte le informazioni utili per raggiungere Zoomark International e soggiornare a Bologna sono disponibili nella sezione Hotel & Travel del sito www.zoomark.it. (A.S.)

instructions: enter personal data and free code **(Z9TTP9W)** in order to print the free ticket. Our readers can show the free ticket at the show entrance without any queue at the ticket office (of course, it is completely free). Zampotta free ticket is valid for four days.

TRAVEL AND ACCOMMODATION

If you still have not booked trip and accommodation in Bologna, better hurry up to avoid sold out. Should you need any help, Bologna Welcome, Travel Agency of the BolognaFiere Group, offers services to all exhibitors and visitors to Zoomark International: hotels (5/4/3 star) in the old town centre or fair district at special rates; package deals including hotel, lunch tickets for use in the tradeshow grounds, and train tickets. Moreover, the agency also offers special rates for car transfers and car hire in town as well as special service rates at Bologna airport. As well as tourist deal, cultural offers, tickets for shows and concerts and much more. More information are available on bolognawelcome.com.

Special rates are available to reach Bologna. CartaFRECCIA holders coming to Bologna on Frecciarossa, Frecciargento and Frecciabianca trains will be granted 30% discounts on tickets for all national trains to Bologna from 6 till 9 May 2019. Those travelling with ITALO will be having discounts of 40% on First Class tickets. Flixbus service is also available to and from Bologna. Useful information to reach Zoomark International and stay in Bologna are available in the Hotel & Travel section, on www.zoomark.it.



I PRODOTTI PREMIATI DAI CONSUMATORI

E dai loro Amici a 4 zampe



I prodotti premiati Pet Award 2019 sono stati giudicati in blind da 300 consumatori italiani reclutati da laboratori sensoriali a norma ISO. Ciascun consumatore valuta l'etichetta ingredienti, l'aspetto e l'odore del prodotto, e attraverso la somministrazione in casa dell'alimento in test al proprio animale domestico per un determinato periodo, esprime un voto di gradimento globale da 0 a 10, senza che la marca di appartenenza del prodotto stesso possa influire in alcun modo sulla valutazione. Solo i prodotti che ottengono almeno il 70% di intenzione all'acquisto da parte dei consumatori e un voto pari o superiore a 7/10 in termini di gradimento globale (in caso di più prodotti all'interno della stessa categoria si considera il voto più alto oltre questa soglia) possono fregiarsi dell'ambito ed esclusivo premio di qualità per il mercato del pet, il PET AWARD 2019.

PERCHÈ LA QUALITÀ VINCE SEMPRE!

TRIXIE

PETBALANCE
MEDICA
VETERINARY DIET

FERMA QUI
FARM COMPANY

Monge
Natural Superpremium

Consumer Test

www.premioqualityaward.it

ISCRIVI IL TUO PRODOTTO A PET AWARD 2020
Invia una mail ad antonio.decaro@consumertest.it
oppure chiama il 349 1326697



PET AWARD 2019, CONSIGLIO PER GLI ACQUISTI

ECCO LE AZIENDE CHE HANNO RICEVUTO IL PRESTIGIOSO RICONOSCIMENTO
 ATTRIBUITO AI PRODOTTI PER ANIMALI DA COMPAGNIA
 ATTRAVERSO TEST CONDOTTI CON I PROPRIETARI PET E I LORO AMICI A QUATTRO ZAMPE

C'era anche Zampotta il 6 marzo a Milano dove, all'interno della bellissima cornice di Palazzo Visconti, si è svolta la serata di gala della premiazione della IV edizione del *Quality Award 2019* - che per il nostro settore prende il nome di *Pet Award* - con invitati del mondo della distribuzione e della stampa trade/consumer. Anche quest'anno, per la terza volta, Zampotta è media partner del premio perché da un lato crede in questo progetto capace di dare valore alle aziende che si impegnano sul fronte della qualità e dall'altro questa partnership attesta il ruolo importante del nostro magazine nell'ambito del settore come rivista leader per i negozianti di prodotti per animali.

I PREMIATI

Il premio *Pet Award 2019* è stato attribuito a 4 aziende nell'ambito di 12 categorie merceologiche:

- Monge - linea secco cane e gatto *Monge Natural Superpremium*, linea umido gatto *Monge Fruits*, linea secco cane monoproteico *Monge Natural Superpremium*, linea secco cane grain free *Monge Natural Superpremium*, lettiera vegetale per gatti *Easy Green Monge*;
- Farm Company - le nuove *Ciotole Ferma Qui*;
- Maxi Zoo - umido gatto *Pet Balance Medica Calcoli Urinari* testato e approvato anche dai veterinari;
- Trixie - linea snack cani e gatti, linea tiragraffi e guinzaglieria.



ANTONIO DECARO, MARKETING CONSULTING MANAGER

DAI CONSUMATORI PER I CONSUMATORI

Il prestigio del *Pet Award* consiste nel fatto che si tratta del primo riconoscimento in Italia a venire attribuito ai prodotti per animali da compagnia attraverso test di laboratorio condotti direttamente con i proprietari pet e i loro amici a quattro zampe.



I PREMIATI / THE PRIZE WINNERS: LUCIANO FASSA (MONGE), SILVIA CASTEGNARO (TRIXIE ITALIA), FEDERICA GABASIO (FARM COMPANY), LUCA ROTUNNO (MAXI ZOO ITALIA)



Ecco perché il logo *Pet Award* rappresenta una "raccomandazione" da parte dei consumatori per i consumatori, una garanzia per i futuri acquirenti di aver acquistato un ottimo prodotto, un invito alla prova e una rassicurazione di aver fatto una scelta che soddisferà il proprio pet.

IL METODO BLIND TEST

Come già detto il premio *Pet Award* è la declinazione del *Quality Award* per i prodotti del mercato pet. Il riconoscimento è stato attribuito a 28 aziende nell'ambito di 42 categorie merceologiche del mondo Food & Beverage, fra grandi marchi evergreen, novità di mercato e prodotti in linea con le ultime tendenze di consumo.

Alla base del premio *Pet Award* c'è l'analisi sensoriale, una scienza che misura il livello di soddisfazione dei consumatori in target. In questo caso specifico i consumatori reclutati a valutare i prodotti in test devono essere proprietari di cane o gatto: valuteranno l'etichetta ingredienti, aspetto e odore del prodotto senza che sia mostrata loro la marca di appartenenza; somministreranno il prodotto, in caso di food, al proprio pet sia in affiancamento al cibo usuale che in totale sostituzione, registrandone la reazione. La valutazione *in blind* si conclude con un giudizio di gradimento globale e una dichiarazione d'acquisto.

CON NIELSEN PER DARE MAGGIORE AUTOREVOLEZZA

L'iniziativa è organizzata da Marketing Consulting, azienda con una grande esperienza in analisi di laboratorio con i consumatori, sia a livello nazionale che internazionale, partner di SISS (Società Italiana di Scienze Sensoriali). L'obiettivo è quello di offrire ai propri clienti, cioè le aziende, gli strumenti necessari per indagare sui bisogni dei consumatori e prevederne le scelte. Attraverso l'analisi sensoriale, le industrie possono comprendere maggiormente i gusti dei proprietari pet, il profilo sensoriale del prodotto anche rispetto ai competitor, l'appeal del pack, la forza della marca, l'elasticità nei confronti del prezzo.

E già si sta lavorando per il futuro. In occasione dell'edizione del premio *Quality Award 2020*, Marketing Consulting amplia la metodologia di test offrendo ai clienti la possibilità di confrontare il proprio livello di qualità con un benchmark di media categoria, basato sulle referenze più vendute in Italia. In questo modo alle aziende partecipanti sarà data la possibilità di raccontare al mercato la qualità raggiunta dai propri prodotti richiesta dal premio *Quality Award*; una qualità che supera anche quella media delle referenze testate, più vendute nel nostro Paese.

"La collaborazione con Nielsen ha l'obiettivo di attribuire maggiore importanza e autorevolezza ai premi *Quality Award* e *Pet Award* sul mercato, offrendo una raccomandazione di acquisto a scaffale sempre più utile per i futuri consumatori", afferma Antonio Decaro, Responsabile di Marketing Consulting. (L.Z.)

MARKETING INITIATIVES

PET AWARD 2019, SHOPPING TIPS

Following are the companies that received the sought after award for pet products, given through test products with pet owners and their furry friends.

Zampotta was there too, on the 6th of March in Milan, during the award gala held in the wonderful surroundings of the Visconti Palace, for the IV edition of *Quality Award 2019* - called *Pet Award* in our sector - with guests from the distribution world, press and trade/consumers. This is the third time that *Zampotta* is media partner of this award, partly because we believe in this project able to give credit to companies striving to achieve quality, and also because this partnership highlights the important role our magazine plays as a leading magazine for pet retailers.

THE PRIZE WINNERS

The *Pet Award 2019* was awarded to 4 companies in 12 product categories:

- Monge - *Monge Natural Superpremium* dry line for dogs and cats, *Monge Fruits* wet line for cats, *Monge Natural Superpremium* single protein dry line for dogs and cats, *Monge Natural Superpremium* grain free dry line for dogs, *Easy Green Monge* vegetable litter for cats;
- Farm Company - the new *Stop Here Bowls (Ciotole Ferma Qui)*;
- Maxi Zoo - *Pet Balance Medical Urinary Stones* wet recipe for cats, tested and approved by vets;
- Trixie - snack line for dogs and cats, scratcher line and leads.

FROM CONSUMERS FOR CONSUMERS

Pet Award is the first award in Italy to be awarded through lab tests with pet owners and their furry friends. That's why it's a sort of "recommendation" from consumer to consumer, a way to reassure new buyers about their purchase of an excellent product, an encouragement to try it and a reassurance that the choice made will make their pet happy.

THE BLIND TEST METHOD

As already mentioned, *Pet Award* is the pet market evolution of the *Quality Award*. Awarded to 28 companies in 42 marketing categories in the Food & Beverage world, including evergreen brands, market news and the latest trends.

Pet Award is based on sensorial analysis, a science that measures customers satisfaction of targeted consumers. Consumers enrolled must be dog or cat owners: they will have to assess the ingredient label, appearance and smell of the product without being aware of its brand, in case of food, they will give it to their pet alongside their usual product, and also in place of it, and they will have to register their pet's reaction. The blind test ends with the expression of their opinion and the owner stating if they intend to purchase or not the product tested.

WITH NIELSEN TO GAIN GREATER AUTHORITY

The initiative is organized by Marketing Consulting, a company with long standing expertise in lab analysis with consumers, both in Italy and abroad, partner of SISS (Società Italiana di Scienze Sensoriali). The aim is to provide clients, that is to say companies, with the necessary tools to understand consumers needs and anticipate their choices. Thanks to sensorial tests, manufacturers can better understand pet owners, the sensorial profile of their product when compared to that of competitors, package appeal, the brand strength, and attitude towards price.

And they're already thinking ahead: for the upcoming *Quality Award 2020*, Marketing Consulting will widen its methodology and will test products giving clients the possibility to compare their quality level with an average category benchmark, based on the best sellers in Italy. This way participating companies will be able to tell the market that their products achieved the quality required by the *Quality Award*; a higher quality than that of the best sellers in our Country.

"The collaboration with Nielsen aims to gain greater authority for both *Quality Award* and *Pet Award* on the market, providing shopping recommendation on the shelf, always useful to gain potential consumers", says Antonio Decaro, Manager of Marketing Consulting.

economia & finanza

di Giuseppe Di Domenico



Giuseppe Di Domenico
www.didomenicoeassociati.com
giuseppe@didomenicoeassociati.com

Nato e cresciuto in una piccola realtà della periferia napoletana, a 18 anni si è trasferito a Milano per laurearsi qualche anno dopo nella prestigiosa Università Commerciale Luigi Bocconi. Esperto di numeri e appassionato di finanza, ha rinunciato alla carriera di manager strapagato per perseguire il suo sogno di salvare le piccole e medie imprese italiane dal fallimento, fondando uno studio di professionisti specializzato nella gestione dei debiti aziendali: Di Domenico & Associati.

UNO NON VALE SEMPRE UNO: SCOPRI LA VERA MATEMATICA DEL TUO NEGOZIO E AUMENTA IL TUO FATTURATO

Siamo cresciuti con l'idea che la matematica non menta mai, abbiamo sempre pensato che $1+1=2$ e altre verità assolute che ci portiamo dentro fin da bambini.

Ed effettivamente abbiamo ragione. I numeri non mentono mai. C'è tuttavia il rischio di interpretarli nella maniera sbagliata e di non capirne il reale significato.

So che magari ti occupi della contabilità del tuo negozio ormai da 10 anni e stai storcendo il naso all'idea di non essere in grado di fare i conti, ma lasciami spiegare cosa intendo.



L'argomento di questo articolo saranno i tuoi clienti e come i numeri ti raccontino delle bugie su di loro.

Non amo essere troppo teorico, quindi ecco a te un esempio pratico per entrare subito nel vivo della questione ed evitare gravi errori che rischiano di portarti alla perdita di ingenti fette di fatturato.

Iniziamo.

Supponiamo nel tuo negozio ci siano due clienti abituali: Ernesto e Giampiero.

Ernesto è un uomo di mezz'età molto deciso che sa esattamente cosa vuole e in quattro e quattr'otto avete deciso tutto. Ha un golden retriever che ama alla follia e qualche anno fa ha scovato una particolare marca di croccantini che adora.

Ernesto detesta i supermercati, oltre a ciò è un uomo molto impegnato e dentro quei magazzini enormi con scaffali infiniti perde davvero

vero troppo tempo. Per questo motivo una volta alla settimana circa si presenta alla tua porta, distinto come sempre e acquista le scatole che gli servono. In più a scadenza regolare aggiunge al suo conto anche un collarino nuovo, qualche giocattolo che si rompe e va riacquistato e altri gadget.

Ogni volta che entra in negozio alla tua commessa nasce un sorriso spontaneo in viso, è un uomo gentile, simpatico, mai inopportuno e rapido come un fulmine nei suoi acquisti.

Compra da te da circa 5 anni e sparando una cifra a caso ti dà circa 1.000 euro all'anno.

Riesci a immaginare un cliente migliore?

E ora passiamo a Giampiero, un uomo giovane e ossuto, un po' nervoso e sempre incerto su ogni dettaglio. Giampiero non lo sa. Cosa? Niente, Giampiero non sa praticamente nulla, è in dubbio su ogni singolo dettaglio di quello che sta facendo, non è certo di niente nella sua vita.

Ogni volta che viene da te ha un'idea diversa in mente. Puntualmente sparisce per qualche tempo perché ha provato a fare il giro di tutti i negozi nelle vicinanze per vedere se da qualche parte poteva spendere meno che da te. La vostra transazione dura decenni e quando finalmente ha finito di farti domande assurde, sei ormai a un passo dalla pensione.

Ogni volta che entra in negozio spera sia solo un'allucinazione, invece è proprio lui con le sue 89.037 domande e lamentele sui tuoi prezzi troppo alti.

Supponiamo che Giampiero ti abbia dato in totale 1.000 euro.

Esattamente come Ernesto... o forse no?

È proprio qui che la matematica inizia a mentirti, a meno che tu non ti ponga le domande giuste.

Per quello che riguarda Ernesto infatti, considerando che il margine al netto di ogni spesa è del 20%, ti sei messo in tasca 200 euro.

È così anche per Giampiero? No, affatto.

Prima di tutto lavorando con lui hai perso tempo, prezioso tempo che avresti investito altrimenti in attività remunerative.

i primi con
le erbe



L'innovazione
continua...



MONOPROTEINA DI ORIGINE ANIMALE

MAIALE

Questo fitocomplesso di Erbe Officinali Certificate e Titolate è testato e approvato dalla Associazione Italiana di Fitoterapia e Fitofarmacologia.



STIAMO SELEZIONANDO COLLABORATORI PER LA NOSTRA RETE VENDITA

Per candidature: info@vet-line.sm



@vet-line

OLISTIKA S.r.l. Via Venticinque Marzo, 19
Domagnano - Rep. San Marino

www.vet-line.it

Il tempo che in negozio dedichi a lui che è un eterno indeciso lo sottrai ad altre attività ben più remunerative:

- servire altri clienti che invece si annoiano tremendamente ad aspettare e non verranno più da te per la troppa attesa;
- scrivere articoli del blog o mail o qualsiasi pezzo di marketing che avrebbe attratto a te clienti desiderosi di comprare;
- formare i tuoi dipendenti e renderli più efficaci, più precisi e più autonomi in modo da liberarti del lavoro di supervisione che porti avanti ogni giorno.

Mi fermo qui, perché tanto sai benissimo anche tu quante attività tu debba svolgere tutti i giorni e quanto dunque sia prezioso il tuo tempo.

In breve ti renderai conto che Giampiero ha un costo più alto e dunque il tuo margine è più risicato.

Questo è un chiaro esempio di come due clienti non siano identici, nonostante ti abbiano dato esattamente la stessa cifra.



So che può sembrare complicato ed effettivamente occuparsi della gestione finanziaria in modo perfetto non è una passeggiata né qualcosa che posso trasmetterti con un semplice articolo. Per questo ho scritto un intero libro che analizza ogni dettaglio dell'aver un'attività, dal rapporto con le banche ai problemi con i dipendenti, per arrivare alle forniture e al modo migliore di gestirle. Se sei interessato a una guida sicura che ti spieghi nel dettaglio come devi agire, vai su www.aziendechecifinanzianodasole.com e acquista la tua copia.

“E QUINDI, GIUSEPPE, COSA DOVREI FARE CON CLIENTI COME GIAMPIERO?”

Quando hai un negozio c'è una verità che devi essere pronto ad accettare: siete in pochi.

Non avete risorse infinite e significa che ogni briciolo di energia investita deve avere il massimo ritorno possibile.

Questo significa che non puoi lavorare con clienti come Giampiero. È fondamentale che tu tratti soltanto con Ernesto e i suoi simili. Clienti “giusti” che pagano quando devono, non ti perseguitano come fossero il tuo peggior incubo e non ti rubano tempo e risorse.

Il ragionamento medio di solito è proprio il contrario: visto che siamo piccoli e il nostro nome non conta niente, dobbiamo necessariamente accettare chiunque bussi alla nostra porta.

Non funziona soltanto nel tuo settore, ma è questo che ci interessa considerare.

Ovviamente non sto nemmeno citando il problema peggiore di tutti, che esiste e avvelena ogni attività: lo sconto.

Il problema tuttavia non è soltanto del cliente che esige perennemente uno sconto e non se ne vuole andare se non l'ha ottenuto, facendoti perdere tempo e spesso soldi.

Il punto cruciale dell'intera questione sei sempre e comunque tu. È il tuo marketing, infatti, che deve essere creato ad hoc per attirare solo e soltanto potenziali clienti perfettamente in target.

“QUAL È LA SOLUZIONE MIGLIORE DUNQUE?”

Mandarli a morte. Scherzo. Ciò che devi fare è accettare che ci sono clienti buoni e clienti cattivi e scegliere di lavorare solo e soltanto con i primi.

So che spaventa, so che fa paura.

Il tuo ragionamento potrebbe essere: ho solo pochi clienti, come faccio a cacciarli via?

Ovviamente non parlo di scelte drastiche da un giorno all'altro, ma di un cambio di mentalità fondamentale. Prosciugare le tue energie per clienti dai quali non guadagni un euro, ma vai al massimo in pari, non farà crescere il tuo negozio.

I 3 PASSI FONDAMENTALI

1- il primo passo è lavorare sul tuo marketing. Crea delle iniziative che facciano breccia nel cuore dei tuoi clienti e che facciano sapere a tutti chi sei e cosa fai. Apri un blog, scrivi qualche articolo sul giornale locale, crea delle promozioni con dei coupon. Scova l'attività che funziona meglio per il tuo negozio e portala avanti.

2- il secondo passo è eliminare i clienti cattivi. Non deve accadere dall'oggi al domani, lo so bene, ma deve accadere. Lentamente devi smettere di lavorare con clienti che ti fanno perdere soldi e tempo. Non mandare loro più offerte se è stato difficile lavorarci. Non riproporre il tuo prodotto.

Ovviamente devi essere sempre gentile e cordiale con tutti, ma se predisponi delle offerte speciali non rivolgerle anche a loro.

3- il terzo passo è trovare nuovi clienti. Non nel senso tradizionale del termine, ma in maniera leggermente differente.

Riprendiamo il caso di Ernesto. Se ti sei trovato bene a lavorare con lui, è molto probabile che possa consigliarti a persone con le stesse sue esigenze per le quali tu sei la soluzione migliore. Quindi la cosa migliore da fare è spingerlo a portare da te (motivato da una buona offerta) qualche amico che ha bisogno dei tuoi prodotti. Detto così sembra facile ovviamente, ma in nessuna di queste fasi devi dimenticarti i numeri e la loro importanza.

Crea un piano di marketing che per le tue tasche sia sostenibile con una crescita preferibilmente lenta ma costante.

Struttura una campagna di referral vantaggiosa che ti porti a marginare con ogni cliente anche considerato il regalo iniziale che fai per acquisirlo e via dicendo.

Naturalmente, per poter fare tutto questo devi avere il controllo dei numeri: altrimenti come fai a calcolare quanti soldi perdi a lavorare con clienti come Giampiero?

Buon lavoro, al mese prossimo!





ZOOMARK 2019

Pad. 26
Stand A79-B80;
A83-B84; B79, B83



BestBone

BISCO DOG

**IL PREMIO PERFETTO
PER LA SALUTE DEL TUO CANE**

- SENZA OGM
- FAVORISCE LA DIGESTIONE
- 11 GUSTI DIFFERENTI

DISPONIBILI
IN DUE FORMATI
DA 400g E DA 1 Kg



ESPOSITORE
BISCODOG
IN OMAGGIO



I BISCOTTI MADE IN ITALY, GUSTOSI E CROCCANTI

La ricetta BestBone è priva di OGM, ricca di minerali e vitamine A, D3 ed E, per garantire una dieta varia e bilanciata. I cereali favoriscono la digestione, rinforzano e aiutano a pulire il cavo orale tramite la masticazione.



www.recordit.com

UNA GRANDE AZIENDA, UNA GRANDE FAMIGLIA

IN RICORDO DEL PASSATO E CON LO SGUARDO PROTESO AL FUTURO
 È STATA INAUGURATA LA NUOVA MODERNISSIMA SEDE
 DELL'AZIENDA PROTAGONISTA DA OLTRE SESSANT'ANNI DEL MONDO PET

Non poteva certo mancare *Zampotta* alla cerimonia di inaugurazione della nuova sede della Rinaldo Franco spa a Trezzano sul Naviglio, in via Fratelli Cervi 2, che si è svolta a fine febbraio. Una struttura dai grandi numeri: 13 mila metri quadri, pari a quattro volte la precedente sede di via Kuliscioff, collocata strategicamente in prossimità dello svincolo della Tangenziale Ovest di Milano. A fare gli onori di casa la famiglia al gran completo, il presidente Dan Franco, in compagnia della terza generazione: Davide, Linda e Monica. E permetteteci di sottolineare come la data inaugurale, nel mese di febbraio, sia stata scelta per avere presente nel ricordo un grande uomo che tanto ha dato all'azienda, Claudio Franco, scomparso alcuni anni fa, il cui compleanno ricorreva appunto il 23 febbraio. Grande emozione, quindi, e grande soddisfazione per un traguardo raggiunto grazie alla forza e all'unità di un'azienda che sa distinguersi nel mondo pet anche per queste doti: una grande famiglia che unisce tutti, titolari e dipendenti.



LA FORZA DI UN GRUPPO

L'inaugurazione ha avuto luogo all'interno del nuovo magazzino, alla presenza della stampa specializzata, dei rappresentanti delle istituzioni locali e di chi ha curato passo passo il progetto.

Dan Franco ha ringraziato i presenti e i progettisti e ha illustrato i lavori della nuova sede, una struttura acquistata e completamente ristrutturata, sia nella parte esterna che interna, per un investimento complessivo di oltre 5 milioni di euro a cui ha contribuito la famiglia Franco.





La scelta della nuova location ha richiesto circa due anni di ricerche e consulenza. La struttura riunisce in un unico polo l'area uffici per lo staff commerciale, il reparto grafico, un ampio show-room e le sale riunioni, e il vasto magazzino centrale di circa 5.600 mq, che ha consentito di raggruppare gli stock di merce precedentemente dislocati in tre magazzini in vari punti di Milano, in modo da riorganizzare l'operatività anche in considerazione del continuo incremento dei prodotti a catalogo.

VERSO NUOVI PROGETTI DI SVILUPPO

La facciata presenta una moderna struttura con geometrie bianche che vanno a integrare la linearità degli arredi interni. Gli uffici si sviluppano su due piani e sono caratterizzati da pareti a vetrata e grandi finestre, che rendono lo spazio lavorativo luminoso e piacevole. Cuore pulsante della nuova sede è il magazzino di circa 5.600 metri quadri, fornito di 4 ribalte e 2 porte al piano che si affacciano su un grande piazzale esterno dove gli automezzi possono eseguire con facilità e rapidità le manovre di carico e scarico merce. Il nuovo software WMS (Warehouse Management System) ha il compito di supportare in modo più efficiente e dinamico la gestione operativa dei flussi fisici che transitano in magazzino, dal controllo della merce in ingresso alla preparazione delle spedizioni in uscita, sia verso i clienti sia, nel caso di magazzini interoperazionali, di altri reparti.

L'importante investimento fa seguito alla forte crescita dell'azienda negli ultimi anni e consentirà di realizzare nuovi progetti di sviluppo per rafforzare la posizione della Rinaldo Franco nell'ambito del mercato del pet care sia in Italia che all'estero e di migliorare ulteriormente il livello di servizio alla clientela del normal trade e della grande distribuzione.

UN'EREDITÀ IN BUONE MANI

La proiezione di un emozionante filmato ha riassunto in pochi minuti la storia e la filosofia di un'azienda presente da oltre sessant'anni sul mercato. Una voce narrante (che si scopre essere quella del fondatore Rinaldo Franco) racconta il presente - nuova sede, fatturato da 12 milioni l'anno, magazzino con oltre un chilometro di scaffalature che "sforna" 1.000 pallet al mese - e il passato, gli inizi in un piccolo ufficio in centro a Milano con una segretaria e un magazziniere, gli anni dell'espansione con l'ingresso nel team dell'adorata moglie Lina, poi dei figli Claudio e Dan, i primi cambi di sede, fino all'ingresso della terza generazione Franco, i nipoti e infine il trasferimento nell'ultima grandiosa sede, quella attuale "...frutto di tanto lavoro, tanta passione e soprattutto dell'unione che ha sempre contraddistinto la famiglia Franco. Ora non mi resta che lasciare la mia eredità a loro, perché so che è in buone mani, so che la custodiranno a dovere e la ameranno come l'ho amata io. Come la amiamo tutti". (A.C.)

COMPANIES

A BIG COMPANY, A BIG FAMILY

Remembering the past and looking at the future: the inauguration of the new and modern plant of a company starting on the pet market for over 60 years

Zampotta could not miss the ceremony for the inauguration of new Rinaldo Franco spa plant in Trezzano sul Naviglio, via Fratelli Cervi 2, which was held at the end of February. Big figures for the new plant: 13,000 square metres, four times bigger than the previous via Kuliscioff plant; it is strategically located near the exit of Milan Tangenziale Ovest.

The whole family did the honours: President Dan Franco and the third generation, Davide, Linda and Monica. The inauguration was held in February in memory of a great man that did a lot for the company: Claudio Franco, whose birthday was on 23rd February. There was great emotion and satisfaction for the goals reached, thanks to the strength and concord of a company capable to distinguish on the pet market as a great family putting everyone together, owners and employees.

THE STRENGTH OF THE GROUP

The inauguration took place inside the new warehouse, in the presence of specialized press, local institutions representatives and those who took care of the project.

Dan Franco thanked the attendees and designers and explained the features of the new plant: it was completely restructured, on the inside and on the outside, for a global investment of over 5 million Euros.

Choosing the new location took two years of researches and counselling. The structure gathers in one place the office area for the commercial team, the graphic department, a broad show-room and meeting rooms and the large central storehouse (5,600 m²), which contains goods previously located in three storehouse in Milan. This helps improve the performances in view of the constant increase of products available.

TOWARDS NEW DEVELOPING PROJECTS

The facade is modern with white geometric patterns, which integrate the linear internal furnishing. Offices are located on two floors with glass walls and broad windows ensuring a bright and pleasant working area.

The warehouse is the heart of the new plant: 5,600 m², 4 docks and two floor doors facing on a broad external square where trucks can easily download and upload wares. The new WMS software (Warehouse Management System) will support the flow management in the storehouse: from incoming wares to outgoing wares towards Italian and foreign customers.

The investments follows the company's strong growth during the past years, and it will lead to new developing projects aiming at strengthening Rinaldo Franco position within the Italian and foreign pet care market, as well as to further improve the level of customer service.

LEGACY IN GOOD HANDS

A touching video summed up in a few minutes the story and philosophy of a company present on the market for over 60 years. The voice-over (founder Rinaldo Franco) talked about the present: a new plant, 12 million/year turnover, storehouse with over a km of shelves packing over 1,000 pallets every month. Then, he talked about the past: the beginning in a small office in Milan centre with a secretary and a warehouse worker; the growth with the entrance of beloved wife Lina, sons Claudio and Dan; location changes and the entrance of the third Franco generation, the nephews and, in the end, the new big plant (the current one) "... result of a lot of work, passion and the unity that has always been part of Franco family. Now, I leave my legacy to them. I know it is in good hands; they will take care of and love it just as I did. Just like we all do".

SEGUITEMI A **ZOOMARK 2019**
HO FIUTATO DELLE NOVITÀ!



COMFORT



VIAGGIO



ALIMENTAZIONE



VI INVITIAMO A FARCI VISITA
PADIGLIONE 25 | STAND A114

per info fop@mpsitalia.it



IGIENE



GABBIE



RODITORI



ANFIBI

IN GARA L'ARTE DEL TOELETTARE

OGNI ANNO AL MASTER SHOW SI INCONTRANO I PROFESSIONISTI DELLA TOELETATURA PER SFIDARSI CON TECNICA, CREATIVITÀ E PASSIONE E AGGIORNARSI SULLE NOVITÀ DEL SETTORE

Quando si parla di Master Show si parla di Paola Acco, famoso giudice a livello internazionale nonché ideatrice e fautrice della manifestazione, ed è grazie a lei che ogni anno l'evento risulta originale e unico nel suo genere.

La 12a edizione del Master Show ha infatti ospitato non solo professionisti toelettatori e aziende del settore, ma anche figure professionali chiamate appositamente a rendere ancora più completo un evento che ogni anno punta all'eccellenza.



I CONSIGLI DEGLI ESPERTI E I SEGRETI DEI MAESTRI

Il programma di quest'anno del Master Show, svoltosi il 9 e 10 febbraio presso il Centro Congressi di Arezzo, è stato arricchito da tre novità, tre incontri con esperti su temi di grande interesse



per i professionisti del settore. Il Dr. Mauro Ronchese ha parlato di "Le basi delle emergenze veterinarie" e "Riproduzione canina: cosa sapere per aver successo", mentre il Dr. Gaetano Turrini ha svolto una relazione su "Le novità fiscali per il 2019 che interessano allevatori toelettatori ed operatori cinofili".



SHOWS & EXHIBITIONS

THE ART OF GROOMING ON SHOW

Grooming professionals meet at Master Show every year, to learn the latest news of the sector and to compete with technique, creativity and passion

Paola Acco is the creator and supporter of Master Show, besides being a famous international judge. Thanks to her effort, the event is original and unique every year. The 12th Master Show not only involved professional groomers and companies, but also experts specifically invited to ensure a satisfactory event aiming at excellence.

TIPS FROM EXPERTS AND SECRETS OF MASTER GROOMERS UNVEILED

Three meetings with experts on hot topics enhanced the program of Master Show, held on 9-10 February at Arezzo Centro Congressi. Dr. Mauro Ronchese talked about "The main guidelines of veterinary emergency" and "Dog breeding: useful tips to be successful", while Dr. Gaetano Turrini explained his report on "2019 financial news for breeders, groomers and dog operators".

Of course, shows and seminars of some of the most important world groomers were also present: they unveiled some of their "secrets" and showed some grooming lines. Famous groomers were Nunzia Bettinelli, Irene Ferrato, Patrizia Bon, Patrizia Solazzi, Sonia Enrico, Davide Valli and Umberto Lehmann.

As usual, the Trade Show was very popular: the main companies from the sector presented the news and necessary tools for groomers.

SCISSOR CHALLENGE

The 2019 Italian and International Championship was also very successful. The panel of judge was chaired by Paola Acco and Umberto Lehman, and included judges for all classes: Laetitia Renoud Grappin, Chiara Piccionetti, Raffaella Gammella, Enrique De La Morena, Patrizia Bon, PierLuca Ramoni and a wonderful black and white cocker spaniel won the tournament.

Besides the traditional competition, there was also the Team competition: each team was sponsored by a company or a grooming school and member of the team could talk among themselves and ask for tips from their captain. The 1.000 € award was won by "Special One" Team. Asian Style class was very original: Sara Simonato brought a wave of colour and fantasy to traditional commercial cuts.

There was a positive feeling, rich in good intention for the next edition as well as for all groomers.

Nella scaletta del programma, ovviamente, non potevano mancare dimostrazioni didattiche e seminari di maestri toelettatori tra i più importanti al mondo, che hanno rivelato alcuni loro segreti illustrando alcune linee di toelettatura sia commerciali che espositive. Nomi famosi come quelli di Nunzia Bettinelli, Irene Ferrato, Patrizia Bon, Patrizia Solazzi, Sonia Enrico, Davide Valli e Umberto Lehmann. A completare la formazione

I vincitori / Winners

Ecco l'elenco completo di tutte le categorie e i rispettivi vincitori del Campionato Italiano 2019
Here is the complete list of all class and winners of the 2019 Italian Championship

CLASSE STRIPPING - ITALIANO LIBERA *HANDSTRIPPING CLASS - ITALIAN FREE*

1° Alessandra Amici
2° Andrea Porciani
3° Fabio Brandi

CLASSE STRIPPING - ITALIANO CAMPIONI *HANDSTRIPPING - ITALIAN CHAMPION*

1° Simona Bandini
2° Elisabetta Grison
3° Gianfranco Bruno

CLASSE ALTRI PELI - ITALIANO LIBERA *SCISSORING CLASS - ITALIAN FREE*

1° Cecilia Storchi
2° Francesca Foglia
3° Rosalba Rinalo

CLASSE ALTRI PELI - ITALIANO CAMPIONI *SCISSORING CLASS - ITALIAN CHAMPION*

1° Alessandro Pascoli
2° Vincenzo Carella
3° Sarah Odette Genova

CLASSE COMMERCIALE - ITALIANO *WORK SHOP CLASS - ITALIAN*

1° Sandy Amaretti
2° Emily Gualtiero
3° Domenico Venafro

CLASSE SPANIEL - ITALIANO LIBERA *SPANIELS and SETTER - ITALIAN FREE*

1° Mario Cuccioliato
2° Roberta Danubio
3° Erika Buzzegoli

CLASSE SPANIEL - ITALIANO CAMPIONI *SPANIELS and SETTER - ITALIAN CHAMPION*

1° Pierluca Ramoni
2° Martina Ginestra

CLASSE INTERMEDIA - ITALIANO *INTERMEDIATE CLASS - ITALIAN*

1° Bianca Bellapadrona
2° Cecilia Storchi
3° Vincenzo Del Fiume

CLASSE DEBUTTANTI - ITALIANO *BEGINNERS CLASS - ITALIAN*

1° Francesca Vallati
2° Francesca Gottardi
3° Camilla Palleschi
Premio Speciale/Special Award: Beatrice Caioli
Premio Speciale/Special Award: Claudio Melorio
Premio Speciale/Special Award: Lucia Mombelli Gigliola

CLASSE BARBONI TOY NANI MEDI - ITALIANO LIBERA *TOY, MINIATURE & MEDIUM SIZE POODLE CLASS - ITALIAN FREE*

1° Amandine Favet
2° Martina Stefania Lacarbonara
3° Maristella Suppi

CLASSE BARBONI GIGANTI - ITALIANO LIBERA *STANDARD SIZE POODLE CLASS - ITALIAN FREE*

1° Laura Ferrari
2° Carmine Taddeo
3° Michela Leonardi

CLASSE BARBONI - ITALIANO CAMPIONI - TUTTE LE TAGLIE *POODLE CLASS - ITALIAN CHAMPION*

1° Yulia Marenkova
2° Nunzia Bettinelli
3° Luciana Boi

CLASSE ASIAN STYLE - ITALIANO *ASIAN STYLE CLASS - ITALIAN*

1° Sara Simonato
2° Emily Gualtiero
3° Cinzia Palmieri

Premio Speciale Best Forbice/Best Scissor Special Award: Vincenzo Del Fiume

Premio Speciale Best Tosatrice/Best Clipper Special Award: Martins Diogo Di Sousa

Premio Speciale Best A.P.T./Best A.P.T. Special Award: Rosalba Rinalo

Premio Speciale Guido Bidoggia/Guido Bidoggia Special Award: Cecilia Storchi

Premio Speciale Giampiero Presciutti/Giampiero Presciutti Special Award: Luciana Boi

Premio Speciale Claudio Franco/Claudio Franco Special Award: Massimiliano Pompili

Best in Show Italiano Ed Internazionale/Italian And International Best in Show: Pierluca Ramoni



sull'arte della toelettatura, sempre molto interesse viene rivolto al *Trade Show*, con le maggiori aziende del settore che hanno presentato le novità e le attrezzature indispensabili per svolgere nel miglior modo il lavoro quotidiano nel salone.

SFIDA A COLPI DI FORBICE

Grande successo per il Campionato Italiano e Internazionale 2019 giudicato dai presidenti di giuria Paola Acco e Umberto Lehmann e dai giudici di tutte le categorie Laetitia Renoud Grappin, Chiara Piccionetti, Raffaella Gammella, Enrique De La Morena e Patrizia Bon. La vittoria è andata a PierLuca Ramoni con un meraviglioso cocker spaniel bianco e nero.

Da sottolineare inoltre alcune "chicche" che hanno conferito uno spirito diverso dalla canonica sfida, come la gara a team sponsorizzata da un'azienda o scuola di toelettatura, in cui i concorrenti hanno avuto la possibilità di parlare tra loro e ricevere sug-

gerimenti dal capitano. Il premio, di ben 1.000 euro, quest'anno è andato al team "Special One". Particolare per la sua originalità si è rivelata la classe Asian Style, che con Sara Simonato ha portato una ventata di colore e fantasia ai classici tagli commerciali.

Uno spirito senza dubbio positivo e ricco di buoni propositi per la prossima edizione, e per tutti i professionisti del settore. (G.P.)

team out

gestione del team e collaborazioni

di Matteo Novati



Matteo Novati
www.matteonovati.com
info@matteonovati.com

Trovare il lavoro adatto alle tue esigenze è davvero difficile? Avere dipendenti che facciano realmente gli interessi dell'azienda è una missione impossibile? Spesso il problema è nella mentalità e nel processo di selezione delle aziende e del personale. Da ormai 4 anni aiuta le persone a trovare il lavoro adatto alle loro necessità e assiste le aziende nel formare e incrementare le competenze e l'efficienza dei propri collaboratori.

CARATTERISTICHE DEL VENDITORE PERFETTO: COMPETENZE, EMPATIA E MOLTO ALTRO...

In uno dei miei corsi dedicati ai collaboratori delle aziende per migliorare l'efficacia dei propri dipendenti mi sono scontrato con una dura realtà: quella dell'imprenditore "vecchio stampo" che ritiene che i risultati del suo lavoro siano solo frutto della qualità. Il concetto di qualità è decisamente soggettivo, pertanto è difficile stabilire cosa sia e cosa NON sia di qualità. Quello che è certo è che il commercio è un settore molto particolare e se non sei unico e differenziato in quello che fai, diventa difficile dare un motivo valido per far scegliere il tuo prodotto o comunque portare i clienti a comprare da te.

Il concetto di cui voglio parlarti oggi non è legato al marketing (per quello esistono decisamente persone più qualificate di me), voglio spiegarti invece come sia davvero importante che i tuoi collaboratori, e anche tu, sappiate comunicare in maniera efficace con i clienti. Fondamentalmente per poter avere una vendita efficace e per convincere un cliente a comprare da te, non basta avere i prodotti miglio-

ri, devi soprattutto conoscerli e sapere come poterli consigliare al meglio.

La base di tutto è la tua formazione personale: essere in grado di saper esattamente di cosa stai parlando e avere sempre una quantità di informazioni da poter trasferire al cliente, quello che io chiamo comunemente un ampio "sottobosco di informazioni".

Talvolta le difficoltà sono spesso nel cercare di spiegare a tutti i costi con tecnicismi le caratteristiche di un prodotto, soffermandoci quindi su quanto "NOI SIAMO BRAVI".

Nei primi anni di lavoro come commesso nel settore dell'elettronica, c'era una cosa che mi piaceva fare: mi

documentavo su ogni novità e tecnicismo per poter essere super-preparato e stupire anche il cliente più informato, dimostrandogli quanto fossi in grado di poterlo aiutare.

Il risultato dei miei sforzi tuttavia era ben lontano da quello che mi aspettavo. I clienti non compravano più di prima e al contrario spesso mi rendevo conto che le mie informazioni confondevano il cliente, rimandando l'acquisto.

Il cliente non capiva esattamente cosa volessi spiegare o quantomeno non tutti erano interessati a capire tutte quelle specifiche.

Notai che il mio collega, con qualche anno in più di me di età ed esperienza, che non aveva affatto il mio bagaglio di competenze e spesso e volentieri vendeva semplicemente suggerendo quello che per lui era il prodotto migliore per il cliente che aveva davanti, riusciva in qualche modo a far sì che gli altri si potessero fidare completamente di lui.

Il segreto? La sua capacità di creare empatia.

Spesso gli bastava aggiungere a qualche competenza la frase "questo è più bello..." e automaticamente il cliente comprava.

Nei vent'anni di lavoro precedente aveva costruito un legame molto forte di fiducia con i clienti, che di conseguenza si fidavano e si facevano guidare da lui grazie alle sue doti nel creare empatia e spiegando in maniera semplice i concetti necessari per l'acquisto.

I clienti che spesso non sanno cosa vogliono comprare, sono condizionati da 3 fattori:

- 1- pubblicità in radio o tv;
- 2- volantini, menù, altro materiale fisico;
- 3- il "cugino" di turno (tutti i clienti hanno un parente o amico che viene identificato come mentore assoluto in un dato argomento).





MADE IN ITALY

www.misterpetsrl.com - info@misterpetsrl.com

Crockex Wellness



ZOOMARK 2019
INTERNATIONAL
PAD. 30 - stand E-56

- Prodotti Naturali
- Senza Coloranti e Conservanti
- Frutta e Piante Officinali
- Carne Fresca

Benessere Quotidiano, Nutrimento secondo Natura



Bio Libro: vuoi sapere come riconoscere i migliori talenti da inserire nella tua azienda?

Un problema comune a molte aziende è quello di dover delegare la scelta dei propri collaboratori a società terze, oppure di doverli valutare solo alla luce del loro recente passato professionale, leggendone il curriculum.

Il risultato?

Ci si ritrova spesso con dipendenti demotivati, non idonei a lavorare in gruppo, con scarse capacità di risolvere i problemi e incapaci di crescere professionalmente.

Come trovare il lavoro dei tuoi sogni è una guida pratica che ti permette di riconoscere quali ostacoli impediscono la crescita di un collaboratore e di comprendere quali sono le competenze attualmente più ricercate per poter far crescere la tua azienda.

Troverai anche una raccolta di casi studio reali di candidati e aziende per capire esattamente come dovresti organizzare da subito la selezione del personale nella tua azienda.

Vuoi saperne di più? Vai sul sito www.matteonovati.com nella sezione "libro" e acquista subito la tua copia.



Quando si presentano da te molto spesso hanno già un'idea di quello che hanno sentito oppure gli è stato consigliato, ma di fatto non sanno concretamente se è la cosa più giusta.

Il problema è che spesso non lo sai nemmeno tu!

Si è soliti infatti vendere prodotti sulla base di ciò che piace a noi. In alcuni casi creiamo solo confusione per far prevalere la nostra idea oppure ci lasciamo convincere dal cliente che la sua sia la scelta più corretta (anche se di fatto non lo è).

Il problema è che un cliente per comprare quello che vuoi tu, deve prima fidarsi di quello che dici e per farlo è necessario creare empatia, poiché quest'ultima crea l'autorità necessaria per diventare una guida, un punto di riferimento per i suoi acquisti.

Il principio di empatia è quello di fare le domande giuste e soprattutto di ascoltare ciò che il cliente ha da dirti.

Solo nel momento in cui il cliente si sente ascoltato, si fiderà di te.

Tecnicamente le competenze empatiche sono comunemente chiamate "soft skills".

Moltissime aziende ricercano nei loro candidati prevalentemente questi requisiti, poiché la parte tecnica di un qualsiasi mestiere può essere affinata con l'esperienza mentre le "soft skills" sono competenze che hanno a che fare con la persona specifica.

QUALI SONO LE ALTRE SOFT SKILLS

- Autonomia nel lavoro. Essere autonomi significa essere in grado di eseguire semplici mansioni ma anche di valutare e prendere decisioni importanti in totale indipendenza.

- Comunicazione efficace. Non è importante conversare con un cliente, è necessario che ogni cosa che dici abbia uno scopo preciso. Fondamentalmente la comunicazione deve avere come unico scopo raccogliere le informazioni necessarie per vendere, ottenere un risultato.

- Lavorare bene sotto pressione. Spesso un collaboratore stressato e nervoso diventa distratto e disorganizzato nel proprio lavoro. Essere in grado di gestire la propria emotività e lavorare a prescindere dalle condizioni di stress è una prerogativa che non tutti hanno ed è una delle soft skills più apprezzate.

- Organizzazione del lavoro. Spesso e volentieri non c'è un indice di priorità nelle cose da fare. Molti imprenditori (e probabilmente anche tu) lamentano l'incapacità da parte dei propri collaboratori di saper organizzare e terminare il proprio lavoro nei tempi stabiliti.

- Pensare positivamente. Non per forza bisogna essere sempre ottimisti, tuttavia avere un approccio positivo al lavoro è una peculiarità di pochi. È importante poter comprendere come i problemi spesso siano enormi opportunità di crescita e maturazione.

- Lavorare in team. Per molti è già difficile saper organizzare il proprio lavoro ma è ancora più complesso saper lavorare in team. Molti intendono il lavorare in team come lavorare in gruppo. Il team è molto di più: è una squadra.

Come nello sport, tutti devono remare nella stessa direzione per conseguire il medesimo obiettivo, mettendo da parte invidie, antipatie, etc...

Puoi essere un gregario o un leader, la cosa più importante è sempre aiutare e saper chiedere aiuto nel momento del bisogno.

Scegli le persone che dimostrano queste competenze tutti i giorni perché saranno sicuramente quelle che riusciranno a fidelizzare meglio i tuoi clienti e garantiranno maggiore continuità di risultati nel tempo.

Buon lavoro a tutti.



La risposta alle vostre domande

I VIDEO EDUCATIVI
 SUGLI ARGOMENTI
 PIÙ ATTUALI E DI
 TENDENZA LEGATI
 ALLA CURA DEGLI
 AMICI ANIMALI
 SONO SEMPRE PIÙ
 APPREZZATI DAI
 PROPRIETARI PET



Tutto ciò che si mostra sui social media è di fortissimo impatto sul comportamento d'acquisto dei consumatori, ma prima è fondamentale capirne i bisogni. E spesso ciò di cui hanno bisogno sono i contenuti.

Ecco perché Zampotta TV si avvale della collaborazione di professionisti esperti per creare un contenuto capace non solo di intrattenere, ma anche di migliorare la vita delle persone nel rapporto con i pet. Sono moltissime le domande che i proprietari si pongono sui loro amici animali, cani, gatti e non solo.

VIDEO PROFESSIONALI E COMPETENTI, MA ANCHE CHIARI E SEMPLICI

Con i video di Zampotta TV, curati dal nostro direttore Cristina Mandaglio, gli utenti hanno la possibilità di scoprire cosa vogliono davvero comunicare i pet con i loro segnali, quali sono le ragioni dei loro comportamenti e come risolvere alcune situazioni.

Ogni settimana Zampotta TV pubblica un video di approfondimento legato alla cura degli animali da compagnia. Uno strumento professionale, competente, e allo stesso tempo chiaro e semplice.

L'argomento viene selezionato grazie alla consulenza di un team di esperti, che fanno ricerche

approfondite per capire quali siano gli argomenti più attuali e di tendenza, quali temi incontrino maggiormente l'interesse della clientela e quali problemi possano essere più stimolanti per il consumatore, tenendo conto anche delle richieste provenienti direttamente dal pubblico. L'utente di Zampotta TV viene infatti coinvolto direttamente, perché invitato, tramite l'apposto form domandeazampotta.it, a suggerire argomenti (e prodotti) su cui vorrebbe avere consigli e approfondimenti. Ma anche i negozianti hanno l'opportunità di intervenire e "costruire" Zampotta TV proponendo temi che stanno a cuore ai loro clienti.

DAL PROBLEMA, ALLA SOLUZIONE

I video pubblicati finora sul canale YouTube sono piaciuti molto proprio perché hanno saputo cogliere alcune delle problematiche specifiche che i proprietari pet si trovano ad affrontare nella convivenza con i loro amici a quattro zampe. Lo schema si ripete ogni volta. Nella prima parte viene illustrato il problema e vengono dati alcuni consigli per gestirlo al meglio, poi segue una sezione in cui sono presentati alcuni prodotti utili nel caso specifico. Uno schema che funziona, perché l'utente ha l'immediata percezione di essere in presenza di un interlocutore autorevole, che attinge a un vastissimo bagaglio di esperienza dovuto alla lunga presenza nel settore.

I VANTAGGI PER AZIENDE E NEGOZI

Zampotta TV rappresenta una nuova tipologia di servizio per le aziende e i pet shop perché si propone di comunicare direttamente con i proprietari pet. Acquisendo una maggiore consapevolezza nella gestione del rapporto con il proprio animale, l'utente trova la soluzione a un problema specifico e viene indotto a cercare sul punto vendita proprio uno dei prodotti indicati e suggeriti.

In questo modo Zampotta mette in contatto i suoi inserzionisti (aziende) e i suoi abbonati (negozianti) con i loro potenziali clienti (acquirenti).



www.zampotta.it/zampottatv
www.domandeazampotta.it



<https://www.youtube.com/zampottatv>

video marketing

di Paolo Grisendi



Paolo Grisendi
www.paologrisendi.com
info@paologrisendi.com

Ingegnere di formazione, appassionato di Web marketing, con l'esperienza acquisita ho capito che la forma di contenuti che porta maggiori risultati sono i video.

Ogni giorno lavoro con clienti partendo dalla definizione della strategia e degli strumenti necessari al suo raggiungimento e quindi la pianifico e la eseguo. Mi occupo inoltre della realizzazione materiale dei video. E una volta su YouTube li promuovo attraverso le conoscenze acquisite in oltre cinque anni di esperienza sulla piattaforma e con clienti provenienti dai più disparati settori, che aiuto anche per quanto riguarda l'aspetto dell'acquisizione di clienti attraverso il traffico a pagamento, sia su YouTube che su Adwords.

COME UTILIZZARE AL MEGLIO YOUTUBE

YouTube conta ogni giorno solo in Italia milioni di accessi e milioni di ore di visualizzazione dei video caricati. Quotidianamente le persone lo visitano per trovare informazioni, intrattenimento, tutorial e quant'altro. Va da sé che avere una presenza solida sulla piattaforma ci permette potenzialmente di esporre il nostro messaggio e i nostri prodotti davanti a milioni di persone.

Tuttavia non è così facile come sembra. Se lo fosse, ogni canale conterebbe milioni di visualizzazioni per ogni video che carica.

La competizione per avere un po' di attenzione da parte delle persone sta diventando sempre più serrata e solo chi lavora bene riesce a farsi spazio fra i competitor e ad acquisire le tanto agognate visualizzazioni.

Ovviamente in questa rubrica non parliamo del marketing su YouTube fine a sé stesso, nel senso che giustamente lo scopo deve essere quello di catturare l'attenzione dei potenziali clienti e poi portarli sulle nostre piattaforme, che siano landing page per catturare i dati e quindi tenersi in contatto via mail per esempio, oppure verso un nostro sito di e-commerce nel quale vendiamo prodotti online.

Vediamo quindi quali sono gli errori più frequenti che vengono commessi da chi carica video su YouTube, come evitarli, e quindi di conseguenza come usare YouTube come strumento di lead generation per la nostra attività.

IL MITO DELLE VISUALIZZAZIONI

La visualizzazione fine a sé stessa non conta niente, se non a gonfiare il nostro ego. La visualizzazione da parte di una persona in target potenzialmente interessata ai nostri prodotti e servizi è invece quello che ci serve.

Questo è buon senso, tuttavia ogni volta che mi trovo a parlare con chi ha delle attività la prima cosa a cui pensa quando si immagina di impostare una strategia di video marketing sono le visualizzazioni. Milioni di visualizzazioni se possibile.

È anche per questo che è nato (e per fortuna sta morendo) il mito del video virale. Lavoro una volta, ho ottenuto il successo con poco sforzo e la mia attività è salva.

Come se quei milioni di visualizzazioni ottenute da persone di vario tipo, il 95% delle quali sicuramente sarà fuori target, potessero cambiare di una virgola il nostro fatturato.

No, dobbiamo toglierci dalla testa questa cosa. I numeri sono belli, ci fanno sentire come se stessimo progredendo, ma la sola misura che dobbiamo tenere è il numero di lead in target che entrano nei nostri funnel.

Quindi il mio consiglio è quello di studiare una campagna che sia sì volta ad aumentare le visualizzazioni, ma di persone potenzialmente interessate ai nostri prodotti e servizi. Fare ciò su YouTube non è poi così difficile: essendo un motore di ricerca si tratta di capire quali sono le keyword che portano i migliori risultati e fare in modo di presidiare la prima pagina dei risultati di ricerca.



Quindi, per riassumere, questo primo errore è più che altro riguardante la mentalità. Sistemato questo possiamo iniziare a lavorare sul serio.

CARICO E POI SPERO

Questo è quello che preferisco in assoluto. Carico il video, non me ne curo, poi vedo che succede. Se funziona continuo, se non funziona do la colpa a YouTube trovando una qualsiasi giustificazione. Non è diverso da chi si iscrive in palestra, fa le cose a caso e quando non ottiene risultati se la prende con la genetica o con le 'ossa grosse'. Salvo poi dopo qualche tempo notare che alcuni video magari hanno preso il volo, stanno accumulando visualizzazioni e arrivano contatti proprio da quei video. E non sapendoselo spiegare mi contattano chiedendomi cosa sia successo e come replicarlo.

La maggior parte delle volte quello che è semplicemente successo è che il proprietario del canale in questione ha caricato un video mettendo (senza accorgersene) una parola chiave nel titolo molto ricercata. Questo, unito al fatto che magari il video rispetto alla media dei competitor non è proprio così terribile, ha fatto sì che il video si posizioni in prima pagina. Arrivano le visualizzazioni, arrivano i lead e arriva la chiamata al sottoscritto.

La prima cosa che gli dico al telefono è: pensa cosa avresti ora in mano se avessi fatto le cose per bene sin dall'inizio, invece di usare la tecnica del 'carico e spero'? Sicuramente più lead.

Quindi la morale dalla favola è: nel 99% dei casi caricare un video a caso su YouTube senza curarsi minimamente dell'ottimizzazione lo porterà a fermentare nei server di YouTube non dandoti alcun tipo di risultato.

Ti serve una strategia fatta bene sin dall'inizio e un giusto piano d'azione.

CARICO SOLO VIDEO DI VENDITA

Infine arriviamo al terzo errore, quello che commettono la maggior parte delle aziende. Spesso non è nemmeno colpa loro, poiché vengono attirati in questa trappola da venditori di agenzie video che vogliono fatturare bei soldoni con un singolo video e poi salutare il cliente. O magari non conoscendo le dinamiche di YouTube vendono il concetto del video, ignari del fatto che non porterà a niente.

Creare e caricare video in cui non facciamo altro che proporre un servizio in maniera aggressiva non farà crescere il canale. Sicuramente nessuno sarà interessato a vederlo. L'ultima cosa che le persone cercano andando su Internet sono gli stessi spot che possono vedere accendendo la Tv.

Sia chiaro: non sto affatto dicendo che nei nostri video non sia necessario inserire chiamate all'azione e invitare le persone a scoprire i nostri prodotti o servizi. Ci mancherebbe. Dopotutto viviamo della nostra attività, non dei like e degli iscritti che guadagniamo ogni mese. Però se vogliamo che il canale cresca e soprattutto se vogliamo guadagnarci la fiducia dei potenziali clienti dobbiamo prima dare qualcosa di valore, per trasmettere appunto fiducia, sicurezza e soprattutto autorità nel campo che trattiamo.

I video dovrebbero essere incentrati sull'aiutare le persone a capire dei concetti per poi portarle verso la nostra soluzione che può aiutarle a risolvere un problema o a raggiungere una situazione che desiderano nella loro vita.

Spero con questo articolo di averti aiutato a capire cosa fare e soprattutto cosa non fare se vuoi funzionare su YouTube.

Nel prossimo vedremo come accelerare la crescita utilizzando uno strumento che in pochi conoscono... quindi rimani collegato.

A presto!

LED JBL SOLAR

ZOOMARK 2019
Vieni a trovarci
qui
Hall 30
Stand B43-D50

LA STELLA PIÙ BRILLANTE DEL CIELO



NUOVO

LED ad alto rendimento per acquari d'acqua dolce

JBL LED SOLAR NATUR



Rendimento luminoso con radiazione fotosinteticamente attiva PAR* >200 per le piante d'acquario



Risparmio energetico, doppia resa luminosa rispetto ai tubi fluorescenti



3 tonalità di luce: 2700 K (bianco caldo), 4.000 K (bianco luce diurna), 6.700 K (bianco freddo)



Selezione tramite telecomando a infrarossi.



Dimmerabile a 8 livelli



JBL LED SOLAR EFFECT: Lampada speciale con LED RGB per creare effetti di colore

*PAR= Photosynthetic Active Radiation. Parametri: densità di fotoni in micromoli per secondo e per metro quadrato. Misurati a 20 cm di distanza dalla lampada.



www.jbl.de

VORSPRUNG DURCH FORSCHUNG
ALL'AVANGUARDIA CON LA RICERCA





Trova negozio by Zampötta

È la sorpresa per te che sei un negoziante!

Zampötta, da sempre la rivista di riferimento per la tua attività, ti offre il nuovo servizio **TROVA NEGOZIO** attivo sul sito www.zampotta.it. Un servizio esclusivo, personalizzato e **GRATUITO** che mette in contatto diretto i suoi abbonati (proprietari di pet shop) e la loro clientela.

TROVA NEGOZIO è una mappa dinamica di tutto il territorio italiano collegata a **Google Maps** che permette a ogni consumatore di trovare il pet shop più vicino. Il cliente finale ha così la possibilità di individuarti più facilmente e avere tutte le informazioni relative al tuo negozio e ai prodotti disponibili.

Questo significa che tu negoziante:

- non avrai più problemi a farti trovare
- acquisirai nuovi clienti nella tua zona



Visita subito il sito www.zampotta.it/trovanegozio e verifica se il tuo negozio è già online. Se non è ancora presente, contattaci al numero **3289226601** oppure via email a valeria.longhi@zampotta.it e provvederemo a inserire immediatamente i tuoi dati.

Da oggi tantissimi vantaggi esclusivi per il tuo negozio:



PIÙ CLIENTI PIÙ VENDITE PIÙ SERVIZI

Vuoi sapere come raggiungere il pet shop a te più vicino?

Grazie a **Trova Negozio**, puoi trovarlo semplicemente cliccando sul tasto "LA MIA POSIZIONE".

Sullo schermo apparirà una mappa con i negozi disponibili e quello a te più vicino sarà evidenziato da un segnalino rosso con la lettera A.

Se vuoi raggiungere uno dei pet shop presenti sulla mappa, ti basta cliccare sul nome del negozio presente nell'elenco a destra e premere sulla scritta gialla "Come arrivare".

Puoi cercare un negozio anche in base al suo nome, indicarlo il CAP, compilando gli appositi campi.

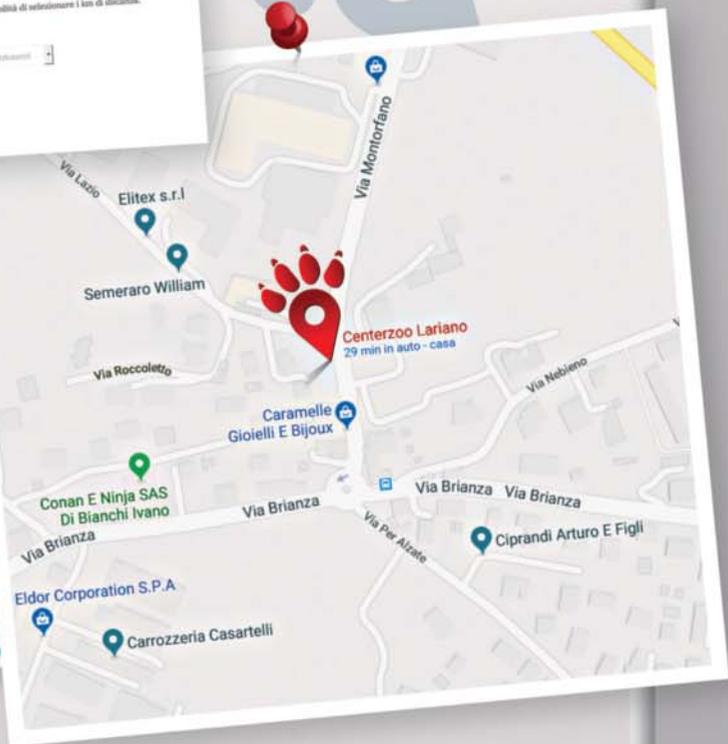
E se non ricordi precisamente il nome del pet shop, puoi scriverne solo una parte e verrà trovata in automatico la miglior corrispondenza.

È possibile aumentare o diminuire il raggio delle tue ricerche selezionandolo nella casella **Dist. massima**, che dà la possibilità di selezionare i km di distanza.

Inserisci l'indirizzo o CAP: oppure **Dist. massima**

Filtra per Marca:

AGGIUNGI LA MIA POSIZIONE CERCA



l'oasi del fisco

di Oscar Giacoletto



Oscar Giacoletto
giacoletto@giacoletto.it

Nato in un paesino sconosciuto ai piedi delle Alpi piemontesi, da oltre vent'anni svolge la professione di Commercialista. Alla Teoria, fine a se stessa, preferisce la Pratica vissuta sul campo di battaglia. L'esperienza gli ha insegnato che una legge può essere interpretata in troppi modi ed è facile cadere nella trappola del "Si può...", quando invece è esattamente il contrario. Ha accettato di curare questa rubrica proprio per informare e trattare in maniera semplice e diretta, così come lui è, questo argomento così ostico e odiato da tutti i titolari di partita IVA.

CHI PAGA QUALI IMPOSTE E QUANTE IMPOSTE PAGA CHI

Ben tornato all'Oasi del Fisco. Il mese scorso ti ho spiegato come, impropriamente, chiamiamo Tasse tutto ciò che versiamo con il modello F24, quando invece vi sono due grandi categorie. Te le ricordo per comodità: imposte e contributi previdenziali.

In questo articolo inizio a entrare un pochino di più nello specifico, ma...

Ammettilo, eri impaziente. Attendevi il mio primo "ma".

...Ma ti prometto che continuerò a mantenere un linguaggio semplice e chiaro. Eviterò parole contorte e difficili. Anzi, per essere il più chiaro possibile, farò uso di due tabelle ed esempi pratici. Si tratta di due tabelle facili facili e di un esempio super semplice. Quindi preparati a entrare nel mondo della prima imposta: IRPEF (Imposta sul Reddito delle Persone Fisiche).

Questa imposta si calcola, come si può intuire, sul reddito delle persone fisiche. Ora ti starai domandando quali altre persone esistano. Ti rassicuro subito. Per quanto contorto, il Fisco italiano non è ancora in grado di far pagare le imposte ai fantasmi (dato l'argomento noioso, qualche battuta non guasta). Più semplicemente esistono le persone giuridiche. Si tratta delle Società di Capitali (Srl e Spa) che sono soggette a un'altra imposta che è l'IRPEG (Imposta sulle Persone Giuridiche).

Ma (eccone un altro) non divaghiamo e rimaniamo concentrati. In questo articolo si parla di IRPEF. Quali caratteristiche ha questa imposta? Ti do la definizione tecnica: Imposta Progressiva per Scaglioni. Tranquillo, ora ti prendo per mano e ti accompagno. Primo obiettivo: comprendere il significato della parola "scaglione". Non sudare, non ti agitare, è più facile di quanto immagini. Con una semplice tabella visiva (sotto) lo comprendi immediatamente.

SCAGLIONE IN EURO	PERCENTUALE
Da 0 a 15.000	23%
Da 15.000 a 28.000	27%
Da 28.000 a 55.000	38%
Da 55.000 a 75.000	41%
Da 75.000 a Infinito	43%

Quindi come puoi vedere lo scaglione non è altro che un "gradino" che compone la "scala" del reddito. A cosa serve il gradino? A cambiare di livello. Per ogni gradino che sale, anche la percentuale aumenta. Sin qui direi tutto ok, ma (quanto ti mancava il mio ma?) ho scritto anche un'altra parola: "progressiva".

Questa parola è sempre fonte di molti equivoci. Quindi il secondo obiettivo è comprendere questo meccanismo infernale. Sei pronto?

Tranquillo, anche in questo caso ti prendo per mano e ti accompagno. Come? Con un esempio pratico. Immaginiamo che tu abbia un reddito di 40.000 euro. Questo reddito si chiama lordo. Ho però promesso di fare un esempio facile. Quindi non posso ora complicarti la vita parlandoti della giungla piena di strane creature chia-

mate deduzioni e detrazioni. Mi concedi di rinviare il problema?

Nel prossimo articolo ti accompagnerò e spiegherò come trasformare queste parole difficili in fedeli alleati per risparmiare tanti "soldoni" di imposte. Capirai meglio perché ho scritto un intero articolo per spiegarti le differenze tra imposte e contributi.

Dove eravamo rimasti? Ah sì, al reddito lordo. Quindi senza deduzioni e detrazioni da "scaricare" si trasforma in reddito netto. Come si calcolano a questo punto le imposte? La maggioranza delle persone, guardando la tabella, direbbe:

Il reddito di 40.000 euro si trova nello scaglione da 28.000 a 55.000.

Facile, si applica la percentuale del 38% (reddito 40.000 x percentuale 38% = IRPEF 15.200 euro). Giusto?

Invece la risposta è No. Perché così facendo si applica a tutti i 40.000 euro di reddito la stessa aliquota. Manca la progressività. Ma cosa vorrà mai dire tutto questo? Calma ora arriva la seconda tabella (a destra) adattata al nostro esempio.

Analizziamola una colonna alla volta. Se noti, nella prima colonna,

SCAGLIONE IN EURO	PERCENTUALE	IRPEF IN EURO
Da 0 a 15.000 (15.000)	23%	3.450
Da 15.000 a 28.000 (13.000)	27%	3.510
Da 28.000 a 40.000 (12.000)	38%	4.560
Totale		11.520

Heiniger

quella degli scaglioni, ti ho aggiunto un importo tra parentesi. Di cosa si tratta? Bravo. Della differenza tra il minimo e massimo dello scaglione. Ora prendi una calcolatrice. Presa? Bene ora digita l'importo della parentesi e moltiplica per la percentuale che trovi nella colonna centrale (ovviamente sulla stessa riga). Cosa ottieni? L'importo della terza colonna.

Forza ci siamo quasi. Ora non ti rimane altro che fare la somma della terza colonna. Hai appena calcolato l'IRPEF che devi versare sul reddito di 40.000 euro. Come puoi notare c'è molta differenza. Se applichiamo il 38% a tutto il reddito otteniamo 15.200 euro. Con questo metodo solo (si fa per dire) 11.520. Sono ben 3.680 euro di differenza.

Quindi, anche se con un calcolo un po' più difficile, la parola progressività ti permette di pagare meno imposte. Scommetto che inizia a esserti più simpatica questa parola.

Perché ti ho spiegato tutto questo? Semplicemente perché tutti credono si applichi una sola aliquota, la più alta, a tutto il reddito. No. Assolutamente No. Non importa quanto alto sia il reddito. Su i primi 15.000 euro di reddito TUTTI paghiamo il 23%. Tutto questo è molto bello, ma tu sei rimasto colpito da una cosa. Lo so.

Tu hai osservato attentamente la prima tabella, quella con tutti gli scaglioni e le percentuali. Hai notato subito il passaggio dal 27% al 38%. Ben 11% di differenza, mentre in tutti gli altri cambi di scaglione la differenza è compresa tra il 2% e il 4%. Chi si lamenta per un cambio di così poco? Nessuno. Ma (ancora...) un salto dell'11% fa arrabbiare chiunque. Hai ragione.

Questo è il vero problema della tassazione in Italia. Se ai tempi dell'introduzione dell'euro 40.000 euro erano tanti soldi (oltre 77 milioni di lire), oggi? Per meglio comprendere dividiamo per 12, otteniamo poco più di 3.300 euro al mese (più di 6 milioni al mese, tanti "soldoni", se ragionassimo in lire). Togliamo le imposte pari a 11.520 euro (poco meno di 1.000 euro mese). Si arriva a poco più di 2.300 euro mese (4,5 milioni delle "vecchie lire"). Ormai sai perfettamente che questa rubrica non ha lo scopo di fare polemica. Al contrario ha l'obiettivo di spiegare in maniera semplice, grazie a esempi pratici, come funziona il complicato rapporto con il Fisco italiano. Nonostante questo io so qual è la domanda che ti assilla.

Come faccio a pagare meno tasse? Lo so. A te da fastidio quell'11% di differenza a partire da 28.000 euro. Tirare fuori, dal tuo conto in banca, tutti quei soldi in più ti annebbia la vista. Solo aver spiegato il concetto di progressività non ti basta per fare chiarezza. Tu vuoi di più. Non ti basta il mio insistere sulla differenza tra imposte e contributi, ti sembra un'inutile suddivisione che non cambia la sostanza. Per te si tratta sempre di soldi che volano via.

Vediamo se riesco a fare di più. Se ti dicessi: i contributi versati ti permettono di pagare meno imposte? Uhm, sbaglio o qualcosa sta cambiando nel tuo pensiero? La tua attenzione aumenta. Eh si ti capisco, ma... (eh te lo dovevi aspettare uno dei miei ma).

...Ma siamo ormai giunti al termine dell'articolo e devo mantenere fede alla mia promessa. Usare parole semplici e accompagnarti passo passo. Quindi non posso ora, in fretta e furia, spiegarti come i contributi versati per la tua pensione possono farti risparmiare molte imposte. Mi serve un intero articolo e quindi...

Ti aspetto qui, nell'Oasi del Fisco, il mese prossimo in cui ti parlerò delle deduzioni. E ti prometto che non sarà un miraggio.

SAPHIR PINK

Professional cordless animal clipper



quality  swiss made

www.heiniger.com

OLIO DI NEEM, DONO DI UNA DEA

DOTATO DI NUMEROSISSIME PROPRIETÀ CHE LO RENDONO
UN PREZIOSO ALLEATO DAI MILLE USI, SI È RIVELATO EFFICACE SOPRATTUTTO
COME ANTIPARASSITARIO NATURALE

Con la primavera è arrivato il momento di pensare alle passeggiate nei prati e di conseguenza all'antiparassitario per gli amici a quattro zampe. I vostri clienti sanno già che uno degli antiparassitari naturali più usati è l'olio di Neem? Allora è il momento giusto per spiegare le incredibili proprietà di questa sostanza, ottimo repellente riconosciuto anche dalla Comunità Europea, e soprattutto priva di tossicità per gli animali.

NATURALE PIACE SEMPRE PIÙ

In un momento in cui è sempre più in voga fra i proprietari pet la tendenza a prediligere prodotti ecologici anche nel campo degli antiparassitari, comincia a prendere piede l'utilizzo di quelli formulati con sostanze naturali, in quanto diminuiscono il rischio di reazioni di sensibilizzazione, allergie o tossicità. Inoltre spesso i parassiti, con il passare del tempo, possono sviluppare resistenza agli insetticidi di sintesi, utilizzati nei prodotti industriali.

My Factory, nuova realtà 100% italiana, specializzata nell'alimentazione e nella cura dei pet, propone nel suo catalogo una serie di prodotti che si basano sull'efficacia dell'olio di Neem: la gamma *Max Biocide* dell'azienda spagnola NBP distribuita in esclusiva in Italia, a cui si affianca un'altra gamma di prodotti naturali, la linea *Max Calm* per il benessere di cani e gatti un po' troppo ansiosi.

PREZIOSO ALLEATO DAI MILLE USI

L'olio di Neem, ottenuto dalla spremitura a freddo dei semi di *Azadirachta Indica*, appartenente alla famiglia delle *Meliaceae*, è conosciuto in tutto il mondo per le sue straordinarie proprietà e le sue molteplici applicazioni. Deve il suo nome addirittura a una divinità, la dea Neemari. In India, dove la pianta cresce spontanea, i passerai prediligono fare i loro nidi proprio tra i suoi rametti e le sue foglie. In seguito alle analisi condotte per esaminare questo fenomeno, si è scoperto che, in effetti, il livello di parassiti normalmente presenti in questi nidi è decisamente inferiore. L'olio di Neem è dotato di numerosissime proprietà che lo rendono un prezioso alleato dai mille usi, non solo per cani e gatti, ma anche per l'uomo. Le sostanze dagli effetti benefici di cui la pianta è ricca si trovano in maggiore quantità nei semi, ma sono presenti anche nella corteccia, nei fiori, nelle radici e nel legno. Le foglie e i ramoscelli sono utilizzati fin dall'antichità dalle popolazioni di India e Birmania per la creazione di molteplici preparati medicinali grazie alle proprietà antibatteriche e antiparassitarie di cui dispongono, tanto da essere considerato una farmacia naturale.



SCOPRIAMO COME È FATTO

L'olio di Neem è composto prevalentemente da:

- triterpeni, che hanno una funzione antiallergica;
- flavonoidi, importanti antiossidanti che contrastano l'effetto dei radicali liberi e l'invecchiamento cellulare;
- polisaccaridi, che hanno funzione energetica e regolatrice;
- acido linoleico, che ha un effetto riparatore sui tessuti;
- acidi grassi insaturi, che hanno proprietà nutrienti.

Nei semi vi è la maggiore varietà e concentrazione di principi attivi, in grado di contrastare non solo insetti e parassiti, ma anche virus, batteri e funghi. Possiede inoltre proprietà idratanti, emollienti, rigeneranti e ristrutturanti per i tessuti, e quindi è efficace sulle più comuni affezioni dermatologiche umane e animali. È inoltre un efficace rimedio lenitivo e cicatrizzante anche in caso di morsi e graffi di parassiti e di altri animali.



DOPPIA EFFICACIA DI INSETTICIDA NATURALE

Che l'olio di Neem abbia proprietà insetticide è stato confermato da numerose ricerche scientifiche e oggi viene impiegato sempre più contro i parassiti. Per cani e gatti rappresenta uno dei più efficaci rimedi naturali, in particolare contro pulci, zecche, zanzare e flebotomi, la cui puntura nei cani - come sappiamo - può provocare la Leishmaniosi. Si può usare direttamente sul pelo o lo si può utilizzare per preparare lozioni da nebulizzare sul corpo o nell'ambiente. La sua efficacia è tale da avere una duplice azione: tenere lontani i parassiti ed eliminare quelli presenti e interrompere la loro riproduzione. Crea un effetto barriera sul pelo dell'animale e contemporaneamente lenisce, sfiamma e purifica la cute irritata dalle punture o dai morsi degli insetti.



Max Biocide Spot-on, anch'esso disponibile nelle formulazioni sia per cani che per gatti, rappresenta un modo semplice per proteg-

gere ed eliminare i parassiti. Basta distribuire il contenuto di una o più pipette (a seconda delle dimensioni dell'animale) tra le scapole fino alla coda e il prodotto verrà ripartito su tutto il corpo attraverso il sebo. Per migliorare l'azione repellente sono disponibili inoltre Max Biocide Vapogun Barriera Ambiente e Max Biocide Vapogun Barriera Lozione, entrambi potenti repellenti con immediato effetto barriera protettiva. Sono da spruzzare nell'ambiente frequentato dagli animali, in particolare su cucce, cuscini, stuoie e materassi.



LA NATURA... ANCHE PER L'ANSIA

Sempre a base di ingredienti naturali, My Factory propone Max Calm per gatti e cani. Agisce grazie ai principi attivi della valeriana e della passiflora ed è un efficace antistress, calmando l'ansia e i problemi comportamentali dell'amico quattrozampe. È da consigliare al proprietario pet in caso di situazioni stressanti come la partenza per una vacanza o un trasloco, ma anche i temporali e qualsiasi problema comportamentale, ad esempio l'abbaio eccessivo, la marcatura delle urine o il comportamento distruttivo. Max Calm è disponibile come collare da far indossare al cane o al gatto, oppure come lozione spray da utilizzare nell'ambiente per favorire benessere e tranquillità. (V.L.)



I PRODOTTI ALL'OLIO DI NEEM

Le virtù dell'olio di Neem si ritrovano nei prodotti della linea Max Biocide distribuiti da My Factory.

Max Biocide Collare sia per cani (in varie misure) che per gatti (misura unica), protegge l'animale contro parassiti, pulci e zecche. Ha un'azione immediata: rimuove i parassiti annidati nel pelo impedendo loro di nutrirsi. Resistente all'acqua, la sua protezione dura per 4 mesi senza disturbare minimamente il senso dell'olfatto.

CATS & DOGS

NEEM OIL, GIFT FROM A GODDESS

It is a precious and versatile ally, particularly effective as natural parasiticide

With spring, it is time to focus on walks on meadows, as well as on parasiticides for pets. Do customer already know that one Neem oil is one of the most popular natural parasiticides? Then, it is the right time to explain its wonderful features. It is an excellent repellent, also acknowledged by the European Union, and it not toxic on pets.

NATURAL IS BETTER

Pet owners are increasingly willing to buy ecologic products, also in the sector of parasiticides. That is why parasiticides with natural substances are popular: they reduce the risk of sensitization, allergy or toxicity. Moreover, parasites might become resistant to synthetic insecticides with time.

My Factory is the new 100% Italian company specialized in pet care and nutrition. The company offers products based on the effectiveness of Neem oil: Max Biocide by Spanish company NBP is distributed in exclusive in Italy; Max Calm is the line of natural products for the well-being of anxious cats and dogs.

PRECIOUS AND VERSATILE ALLY

Neem oil results from cold-pressed seeds of *Azadirachta Indica*, which belongs to the *Meliaceae* family. It is well known all over the world for its extraordinary features and various uses. It was even named after a goddess, Neemari. In India, where the plant grows naturally, sparrows love to nest among its branches and leaves. Specific studies assessed that the level of nest parasites is definitely lower. Neem oil features several features, which make it the precious and versatile ally, not only for cats and dogs, but also for humans. Beneficial substances are mainly contained in seeds, but also in the bark, in flowers, in roots and in wood. India and Myanmar populations used leaves and branches since ancient times to develop several medical remedies, thanks to the antibacterial and parasitocidal effect: it is a real natural drug.

THE FEATURES

Neem oil is mainly made of: triterpenes, with anti-allergic effect; flavonoids, important antioxidants that fight free radicals and cell ageing; polysaccharides, with energy-providing and regulator effect; linoleic acid, with restoring effect on tissues; unsaturated fatty acids, with nourishing effect.

Seeds contain the broadest variety and concentration of active principles, capable to fight not only insects and parasites, but also virus, bacteria and fungi. Moreover, it contains moisturizing, soothing, regenerating and restoring properties on tissues: it is effective on the most common skin ailments of human and pets. It is also an effective soothing and healing treatment in case of bites and scratches from parasites and other animals.

DOUBLE EFFECTIVENESS AS NATURAL INSECTICIDE

The insecticide effect of Neem oil has been confirmed by several scientific researches: it is now increasingly used against parasites. For cats and dogs it is one of the most effective natural remedies, especially against fleas, ticks, mosquitoes and sandflies, which could cause leishmaniasis. It can be used directly on the fur or mixed and sprayed on the body or in the air.

It has a double effect: keep parasites away and destroy parasites on pets, stopping their reproduction. It creates a barrier effect on the pet fur; at the same time, it soothes and purifies the skin irritated by insect bites.

NEEM OIL PRODUCTS

Neem oil is contained in Max Biocide products distributed by My Factory.

Max Biocide Collar for dogs (various sizes) and cats (single size) protects pets against parasites, fleas and ticks. It has an immediate effect: it removes parasites hidden in fur, preventing them from feeding. It is water resistant and lasts for four months without annoying pet olfaction.

Max Biocide Spot-on is also available in the cat or dog formula. It is the easy way to protect and remove parasite. Just apply one or more pipettes (according to the pet's size) between the shoulder blades and down to the tail, and the product will be spread all over the body through sebum.

In order to improve the repelling effect, Max Biocide Vapogun Environment Barrier and Max Biocide Vapogun Lotion Barrier are available. Both are repellents with immediate barrier effect. They can be sprayed in the environment pets live in, especially on beds, pillows, carpets and mattress.

NATURE... TO TREAT ANXIETY

My Factory also offers Max Calm with natural ingredients for cats and dogs. It is effective thanks to valerian and passiflora. Moreover, it has an anti-stress effect, calming the anxiety and behavioural problems of pets. It is recommended in case of stressful situations such as holiday leave or relocation, but also in case of storms or any behavioural problem such as barking, urine marks or destructive behaviour. Max Calm is available as collar for cats and dogs, or as spray to support well-being and tranquillity.

COME NASCE UNA POESIA

LA LINEA DI ALIMENTI UMIDI PER IL GATTO CHE PROPONE RICETTE SFIZIOSE CON INGREDIENTI SELEZIONATI



POESIE... IN CIOTOLA

In questo scenario Vitakraft, dopo un lungo lavoro di ricerca, ha lanciato *Poésie*, una fresca e invitante gamma di alimenti umidi per gatti. La linea, prodotta con ingredienti di alta qualità, è caratterizzata da un ampio assortimento di ricette sfiziose, con un tasso di appetibilità elevatissimo.



Grande attenzione è stata riservata anche al packaging: le referenze *Poésie* non passano certo inosservate sullo scaffale grazie a un design delicato e accattivante, soprattutto per l'inconfondibile vaschetta con l'emozionale forma a cuore. La gamma, ricca e appetitosa, è prodotta senza zucchero né coloranti e, nella versione in vaschetta, anche senza conservanti.

LE REFERENZE

La linea *Poésie* propone:

- 6 vaschette *Sauce* in salsa delicata ai gusti: *Pollo e verdure dell'orto*, *Tacchino*

in salsa al formaggio, *Manzo e carote*, *Merluzzo nero con pasta e pomodoro* più i 2 gusti di recente introduzione *Pollo e Tacchino* e *Vitello in Salsa di formaggio*;

- 2 vaschette *Gelée* ai gusti *Salmon e spinaci* e *Selvaggina con mirtilli rossi*;
- 2 appetitose *Terrine* in pastella all'uovo, sempre in vaschetta, nelle varianti *Platessa e Pollo*;
- 4 scatolette con deliziose *Mousse* nei gusti *Pollo*, *Manzo*, *Salmon* e *Anatra*.

LE NOVITÀ

La linea *Poésie* si è recentemente ampliata con otto nuove formulazioni *Déli Sauce* in confezioni pouch, di cui 2 specialità junior per gattini molto richieste dai negozianti. La bustine pouch sono sempre più apprezzate dai consumatori per la loro praticità, la facilità di apertura e il minimo ingombro anche dopo l'uso. Per i consumatori più fedeli sono state ideate anche le confezioni formato multipack, convenienti e ottime per assicurarsi una scorta in casa: per gli amanti della confezione pouch il multipack si presenta nei gusti carne e nei gusti pesce mentre, per chi preferisce la vaschetta, Vitakraft propone il mix di gusti *Gelée* e il mix con i gusti *Sauce*. (A.B.)

Lo dicono i numeri: nell'ambito del mercato degli alimenti per gatti la quota dei cibi umidi e delle monoportioni cresce costantemente e allo stesso modo cresce l'attenzione del consumatore per gli ingredienti contenuti nei prodotti per il proprio amico a quattro zampe. Il proprietario, al momento della scelta, mostra infatti una chiara preferenza per naturalità, qualità, freschezza e possibilità di variare spesso l'alimentazione.

CATS

HOW TO CREATE POETRY

A line of wet formulae for cats that combines selected ingredients and tasty recipes

Numbers don't lie: the market share of wet recipes for cats and that of single portions keeps growing. At the same time, consumer awareness towards the ingredients contained in the products they buy for their furry pets increases too. When they need to choose, owners tend to prefer natural, quality and fresh foods, and the possibility to feed a varied diet.

POETRY... IN A BOWL

After a long research, Vitakraft created *Poésie*, a fresh and inviting range of wet formulae for cats. Made with quality ingredients, the line features a broad choice of highly palatable tasty recipes.

Great attention was paid to its packaging too: *Poésie* stands out from the crowd on the shelf thanks to a delicate and catchy design, with the unmistakable heart shaped tray. The whole range is free from sugar and colourings, the variety in trays is also preservative free.

THE VARIETIES

Poésie includes:

- *Sauce* trays in 6 flavours: *Chicken and Garden Vegetables*, *Turkey in Cheese sauce*, *Beef and Carrots*, *Black Cod with pasta and tomatoes*, as well as the recently launched *Chicken and Turkey and Veal in Cheese sauce*;
- 2 *Gelée* trays: *Salmon and spinach* and *Game with cranberries*;
- 2 *Terrines* in egg batter, always in trays, in the varieties *Plaice and Chicken*;
- 4 delicious canned *Mousses* in the varieties *Chicken*, *Beef*, *Salmon* and *Duck*.

NOVELTIES

The *Poésie* line now includes eight new *Déli Sauce* formulae in pouches, 2 of which are junior specialities for kittens, in high demand from retailers.

Consumers increasingly appreciate pouches because they're very practical, space saving and easy to open.

There are also convenient multipacks available to ensure supply at home: pouch multipacks are available in the varieties meat and fish, whilst trays are available in a mix of *Gelée* recipes as well as of *Sauce* recipes.



VITAKRAFT RILANCIA MENU E KRACKER

Nuove formulazioni, nuova immagine e nuova promo lancio «Prova & Risparmia»

I proprietari di uccelli e roditori desiderano prodotti naturali e trasparenza.

Vogliono alimenti specie-specifici realizzati con ingredienti di qualità senza coloranti, conservanti e altri additivi artificiali.

Vogliono sapere cosa c'è dentro al prodotto per i loro piccoli amici.

Vitakraft rilancia ora le sue famose linee di alimenti base «Menu» e di «Kracker».



Ingredienti appetitosi, di alta qualità e specie-specifici



Ricette naturali:
• senza coloranti e conservanti
• senza zucchero
• con Vitamine e minerali



Kracker con 3 strati extruduri per un premio sano, gustoso e di lunga durata



Affidati a Vitakraft. Ingredienti naturali e qualità controllata «Made in Germany»



PROMO LANCIO CONSUMATORI «Try & Save» Prova & Risparmia. Fino a 3 € di rimborso sul conto corrente a chi acquista i nuovi Menu e Kracker. www.tryandsave.vitakraft.com/it/



Chi ama gli animali sceglie Vitakraft

Scopri di più!



vitakraft.it



Con erbe benefiche per favorire la salute e il benessere

INNOVARE IL PRESENTE

PRODOTTI SEMPRE PIÙ PERFORMANTI E DI QUALITÀ PER CANI DI OGNI ETÀ

A più di 10 anni dal suo debutto sul mercato, il marchio *Enova* si presenta radicalmente rinnovato ai nastri di partenza di Zoomark International 2019. Dopo il consolidamento della linea grain-free *Enova Formula* e il restyling delle tre ricette *Enova Mono* degli ultimi due anni, il 2019 "chiude il cerchio" con *Enova Lifetime*: l'attualizzazione sia in termini di contenuto che di packaging dei prodotti ultrapremium che hanno fatto la fortuna di *Enova* fin dal suo lancio nel 2007.



OLTRE IL RESTYLING

Come per altre linee rinnovate, rispettando la semplicità del messaggio da sempre parte integrale della filosofia aziendale di Ticinese Petfood s.r.l. (creatrice e detentrica del marchio *Enova*), anche in questo caso la nuova offerta si compone di 3 referenze in due diversi formati da 2 kg e 12 kg.

Non si tratta di un semplice restyling, ma di una vera e propria innovazione in grado di soddisfare i diversi fabbisogni nutrizionali del cane, accompagnandolo nel suo cammino di vita da cucciolo, passando per la fase adulta e infine arrivando a quella senior.

LE REFERENZE

I contenuti tecnici di assoluto rilievo (carne disidratata di pollo sempre come primo ingrediente e cereali di complemento altamente digeribili e poco sensibilizzanti come riso, orzo e miglio) prendono spunto dall'apprezzamento generale riscosso dalle rispettive formule originarie, ma sono stati ulteriormente migliorati nella direzione del benessere completo, grazie ad alcune piccole ma significative aggiunte alle ricette.

Enova Lifetime Growing è la proposta per i soggetti in crescita di tutte le



DOGS

INNOVATE THE PRESENT

Ever performing products with steadily increased quality for dogs of any age

Ten years after its debut, the *Enova* brand will make its appearance at Zoomark International 2019 completely renewed. After the consolidation of the *Enova Formula* grain-free line, and after the restyling of the three *Enova Mono* recipes in the past two years, 2019 will come to a full circle with *Enova Lifetime* ultrapremium products in terms of both content and packaging that made the fortune of *Enova* since its launch in 2007.

BEYOND THE RESTYLING

As for other renewed lines, and maintaining the simple message of Ticinese Petfood s.r.l. company philosophy (creator and owner of the *Enova* brand), the new offer includes three varieties in two sizes, 2 kg and 12 kg. It's more than a simple restyling, it's a true innovation able to meet the different nutritional needs of dogs, from puppies, to adult and senior.

THE VARIETIES

The important technical contents (freeze-dried chicken meat as the main ingredient with highly digestible and hypo-allergenic grain such as rice, barley and millet) are inspired by the general success of the original formulae, though further improved to achieve complete wellbeing, thanks to small but significant additions to the recipes.

Enova Lifetime Growing for growing dogs of any breed and size, it's the natural evolution of *Enova Puppy/Junior Chicken & Rice*, a very successful formula in its over 10 years on the market, praised by consumers and breeders for its palatability and ease of absorption, even during weaning. The formula behind *Enova Lifetime Growing* was renewed by increasing its chicken content, the main ingredient, and by adding chondroprotectors either as ingredients and naturally with green lip mussels extract. These tweaks, with the controlled merial intake, make this a food suitable also for large breed puppies.

Enova Lifetime Maintenance aims to combine the virtues of two ultrapremium products, *Enova Adult Maintenance* and *Enova Adult Large Breed*, maintaining their successful formula in terms of nutritional performance, versatility and excellent value for money. Once again the recipe was improved by adding glucosamine and chondroitin as well as green lip mussels extract brimming with glycosaminoglycan, in order to support joint health in large and maxi dogs.

Enova Lifetime Ageing is a recipe for senior dogs and/or dogs with a tendency to gain weight, based on an ultrapremium product - *Enova Light* - praised by consumers over the years for its amazing palatability despite its low fat content, and for the results achieved in terms of weight loss. The recipe was improved by further balancing its formula in order to make it suitable also for normal weight senior dogs, and, once again, by increasing its chicken content as well as its chondroprotectors and by adding green lip mussels as a source of glycosaminoglycan, to support joints in senior and overweight dogs.

Also the new packaging is a reflection of the evolution of its content: the bond between man and dog is still the focus, but it is now placed in natural surroundings, in order to highlight the important role a dog plays within a family, by improving its owner's lifestyle and quality of his spare time.

The *Enova Lifetime* line appears on the market as a fresh new product that includes the decade long expertise of Ticinese Petfood s.r.l. in providing quality nutrition to dogs of any breed and age.



taglie e razze. Evoluzione naturale di *Enova Puppy/Junior Chicken & Rice*, formula che ha ottenuto nei suoi oltre 10 anni di produzione notevoli consensi da consumatori e allevatori per la sua appetibilità e assimilabilità anche nella delicata fase di svezzamento, *Enova Lifetime Growing* si presenta rinnovato nella formulazione grazie all'incremento della quantità della carne di pollo, primo ingrediente, e dei condroprotettori sia come ingredienti che in forma naturale con l'estratto di cozza verde. Questi accorgimenti, uniti agli apporti controllati in minerali, rendono questo alimento adatto anche alle esigenze più particolari dei cuccioli di grossa taglia.

Enova Lifetime Maintenance promette di rinnovare i fasti dei corrispondenti alimenti della vecchia

LIFETIME

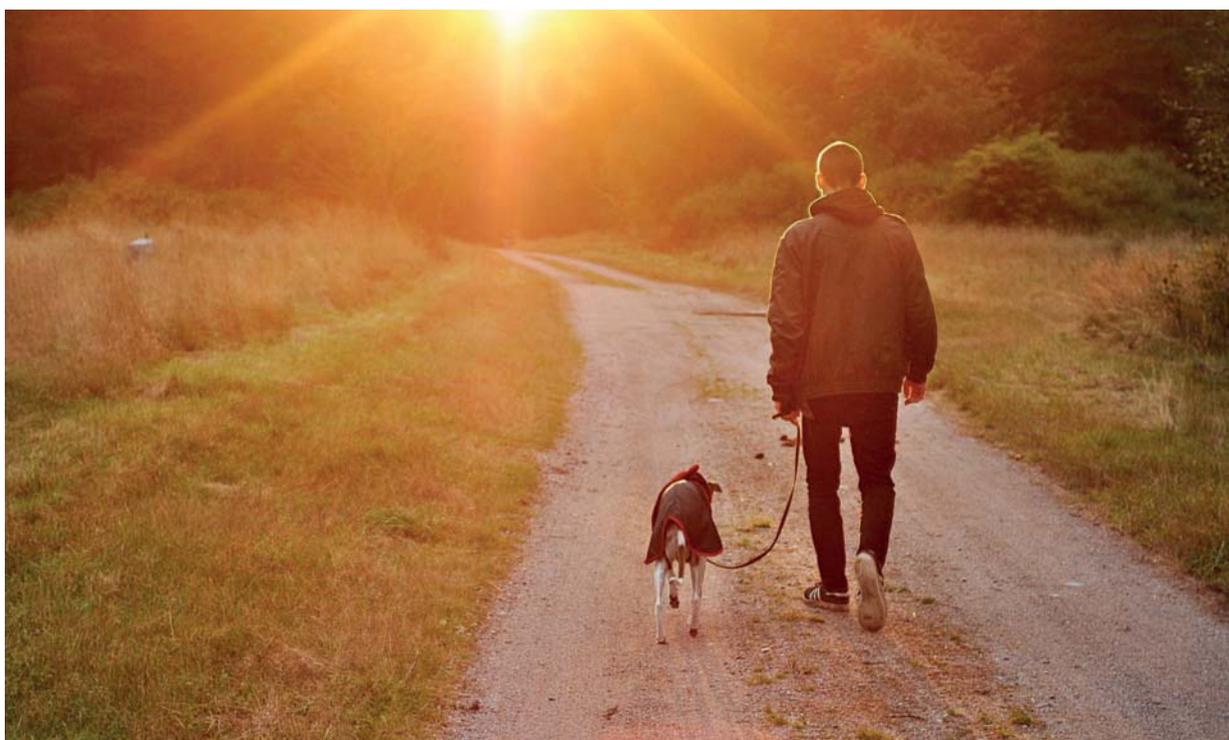
linea ultrapremium, *Enova Adult Maintenance* e *Enova Adult Large Breed* di cui rappresenta la sintesi, mantenendone la formula vincente in termini di performance nutrizionali, versatilità d'uso ed elevato rapporto qualità/prezzo. Anche in questo caso la ricetta è stata ulteriormente arricchita grazie all'aggiunta di glucosamina e condroitina e di estratto di cozza verde ricco di glicosaminoglicani, per una salute completa delle articolazioni

zioni che rendono l'alimento ancora più adatto ai cani adulti di taglia grande o gigante.

Enova Lifetime Ageing è la proposta alimentare per i cani senior e/o tendenti al sovrappeso. Anche in questo caso il punto di partenza è un prodotto della linea ultrapremium - nello specifico *Enova Light* - apprezzato dai consumatori negli anni per la notevole appetibilità nonostante il ridotto tenore in grassi e per i risultati in termini di perdita di peso apprezzabili in tempi contenuti. I miglioramenti nella ricetta consistono in un ulteriore bilanciamento della formula per renderla adatta anche a cani senior normopeso e, anche in questo caso, a un aumento della quantità della carne di pollo, associata a una maggiore inclusione di condroprotettori e all'aggiunta della cozza verde come fonte di glicosaminoglicani, per il supporto delle articolazioni spesso affaticate nei cani senior o in sovrappeso.

Il nuovo packaging riflette anch'esso l'evoluzione nei contenuti: pur mantenendo come elemento centrale della parte visuale il legame uomo-cane, questo è ora immerso nel suo contesto naturale, al fine di sottolineare quanto la presenza del cane in famiglia migliori anche lo stile di vita e la qualità del tempo libero dei suoi proprietari.

La linea *Enova Lifetime* si presenta quindi sul mercato come una fresca novità che racchiude però al suo interno tutta l'esperienza ultradecennale di Ticinese Petfood s.r.l. nel fornire un'alimentazione di qualità a cani di tutte le taglie ed età. (M.E.)



Il cane... come antidoto

UNA RECENTE ATTIVITÀ
CHE SI SERVE
DELL'ECCEZIONALE
OLFATTO DEL CANE:
QUELLA DELLA RICERCA
DI ESCHE E BOCCONI
AVVELENATI CON
L'AUSILIO DI SOGGETTI
APPOSITAMENTE
ADDESTRATI

L'uso illegale del veleno è purtroppo una pratica diffusa in tutto il nostro continente un po' ovunque, nelle aree montane e rurali come in quelle urbane. Rappresenta, oltre che un pericolo per l'uomo e per gli animali domestici, una seria minaccia che mette a rischio la sopravvivenza di grandi predatori come il lupo e l'orso bruno e di rapaci necrofagi, che si nutrono cioè di carcasse, come il capovaccaio, il gipeto, il grifone e il nibbio reale.

Il potentissimo fiuto del cane (ricordiamo che il suo naso contiene 250 milioni di cellule olfattive contro i 5 milioni del naso umano) ha permesso di dare vita a unità cinofile specializzate nella ricerca di esche e bocconi avvelenati. Il primo Nucleo Cinofilo Antiveleto (NCA) si è formato nella regione spagnola dell'Andalusia nel 2004 e il successo dell'iniziativa ha permesso il nascere di analoghi nuclei in altri Paesi europei.

Gli avvelenatori ormai sono sempre più smaliziati, il veleno viene nascosto in esche appetibili come bocconi di carne, o inserito in carcasse animali che vengono poi sparse sul territorio. Gli animali che se ne cibano non solo muoiono tra atroci sofferenze, ma diventano a loro volta serbatoi mortali per altri animali che si cibano di carcasse, originando una catena di morte che sembra incontrollabile.

Indirizzi utili

- Progetto LIFE ANTIDOTO: www.lifeantidoto.eu
- Progetto LIFE PLUTO: www.lifepluto.it
- Progetto LIFE WOLFALPS: www.lifewolfalps.eu
- Progetto LIFE MEDWOLF: www.medwolf.eu
- Progetto LIFE M.I.R.CO-Lupo: www.lifemircolupo.it





INNOVAZIONE E RIVOLUZIONE NEL MONDO DEL PET FOOD



PROFESSIONAL
Pet food per allevatori professionisti

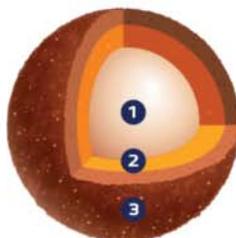
Pettys
SELECTED SUPERPREMIUM
by **MSM**

Playdog
Complete dog food

Grazie alla rivoluzionaria Crocchetta 3+, la qualità degli alimenti è determinata dal processo produttivo che garantisce la trasformazione degli ingredienti senza alterarne le caratteristiche nutrizionali, preservandone le proprietà organolettiche e nutritive. Il risultato sono alimenti realmente sani, studiati su misura per taglia, età e esigenze specifiche.

I nostri punti di forza: alta qualità dei nostri prodotti, rispetto per le materie prime, ingredienti tracciabili e selezionati, processo produttivo che esalta benessere, gusto e prelibatezza.

CROCCHETTA 3+



1 Energia 2 Nutrimento 3 Gusto

le nuove linee **Pettys e Play Dog** sono disponibili nei migliori negozi specializzati per dare il meglio ai nostri amici a quattro zampe.

www.msmpetfood.com

seguici su:



**VI ASPETTIAMO A
ZOOMARK 2019
INTERNATIONAL
HALL 30-stand B69-B71**

Bene a sapersi

- In Italia il progetto apripista è stato LIFE Antidoto, attivo dal 2010 al 2014 nel Parco Nazionale del Gran Sasso e Monti della Laga. Dopo è arrivato LIFE Pluto, nato nel 2014 e durato 5 anni, attivo in diversi parchi nazionali del centro e del sud Italia.
- Sull'arco alpino è nato il progetto europeo LIFE Wolfalps per la conservazione a lungo termine della popolazione alpina del lupo e la convivenza stabile tra il predatore e le attività economiche tradizionali.
- Nel parco nazionale dell'Appennino tosco-emiliano e in quello del Gran Sasso e dei Monti della Laga è nato il progetto LIFE M.I.R.CO-Lupo (l'acronimo M.I.R.CO sta per: Minimizzare l'Impatto del Randagismo canino sulla COnservazione del lupo in Italia) e nella provincia di Grosseto è nato il progetto LIFE MedWolf dedicato alle pratiche di conservazione del lupo nelle aree mediterranee.

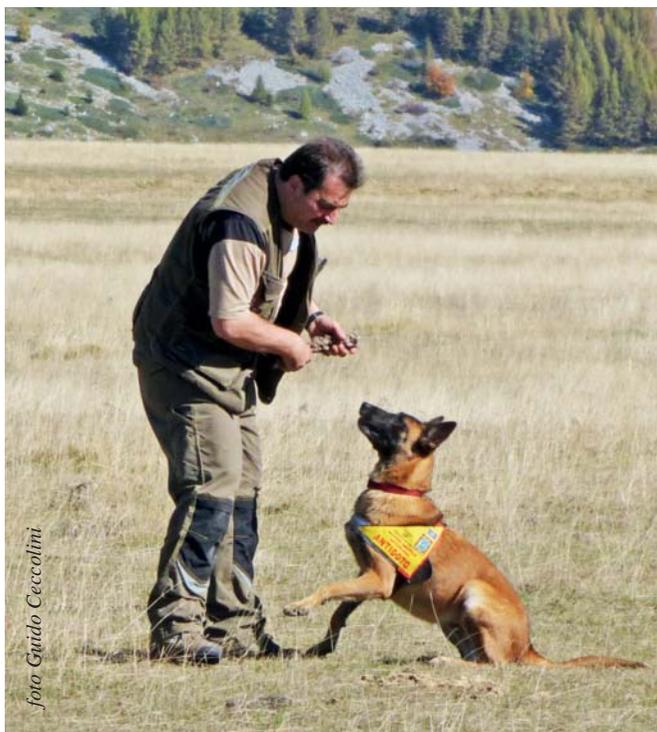


foto Guido Ceccolini

avanti con il sistema del rinforzo positivo, cioè della gratificazione: il cane infatti viene premiato quando porta a termine con successo il suo compito, in caso contrario non viene né premiato né punito. Così facendo è indotto a ripetere un'azione che gli ha procurato un vantaggio che si concretizza nel ricevere un premio, che può essere una lode verbale, una carezza e la consegna del gioco preferito come una pallina o un manicotto (ecco perché il cane deve avere un'alta motivazione al gioco).

Questa fortissima motivazione si rivela fondamentale nel momento del ritrovamento del boccone avvelenato: il cane, concentrato sul premio che riceverà per aver fatto bene il suo esercizio, non sarà interessato a mangiarlo, ma segnalerà la presenza dell'esca sedendosi accanto ad essa e attendendo immobile la propria ricompensa.

L'addestramento non si ferma mai e quotidianamente deve essere portata avanti un'attività di perfezionamento che alterna sessioni di obbedienza, sessioni di ricerca simulata del veleno e sessioni di allenamento fisico.

L'attività con i cani antiveleno è in prevalenza di tipo preventivo, con un controllo del territorio nelle zone più a rischio, mentre le uscite di emergenza vengono effettuate su segnalazione del rinvenimento di bocconi avvelenati o animali morti per sospetto avvelenamento.

Quando le esche o le carcasse avvelenate vengono abbandonate vicino a corsi d'acqua c'è inoltre il rischio concreto di avvelenarli, minacciando la salute e la vita delle persone e degli animali domestici.

Talvolta il veleno viene impiegato per difendere bestiame e specie cacciabili dai predatori, altre volte per eliminare i cani "avversari" (una pratica molto diffusa con i cani addestrati nella ricerca dei tartufi), altre ancora per sterminare colonie feline o infine per eliminare drasticamente i cani, "colpevoli" di insozzare le strade cittadine. Sono sempre più numerosi infatti i casi di animali avvelenati o di esche rinvenute nelle aree-cani o nei parchi cittadini mascherate con qualcosa di colorato, con il rischio che possano attirare l'interesse di bambini.

I veleni più impiegati sono fitofarmaci, lumachicidi e ratticidi, nonostante della maggior parte da diversi anni sia proibito sia l'uso che la vendita.

BASTA AVERE FIUTO

Anche se non esiste una razza più idonea a ricoprire il ruolo di antidoto "a quattro zampe", sicuramente i requisiti richiesti a un buon cane antiveleno sono, oltre al suo olfatto, una grande motivazione al gioco, attitudine all'esplorazione e ottima socialità.

L'addestramento dei cani antiveleno deve tener conto delle peculiarità caratteriali di ogni razza e viene portato

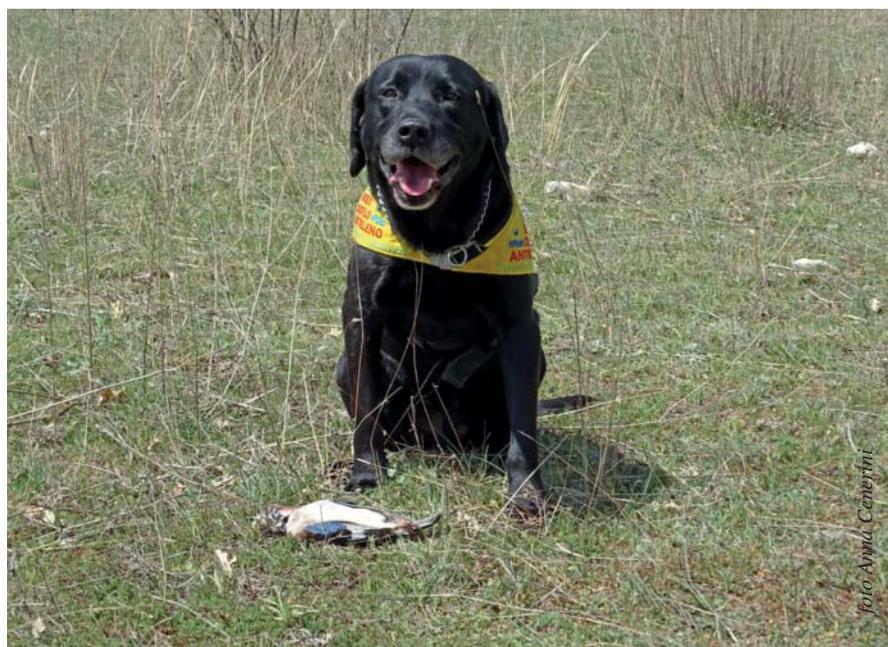


foto Anna Cenerini

PetShine™



Linea di prodotti completa,
per la **cura e l'igiene del pet**

25 REFERENZE

17 PROFUMAZIONI

6 FORMATI



- SALVIETTE
- PANNOGUANTO
- DEODORANTI
- DETERGENTI

DA LUNEDÌ 6 - GIOVEDÌ 9
MAGGIO
SIAMO PRESENTI
PAD. 25
STAND A4 - B3



ZOOMARK 2019
INTERNATIONAL

PORRINI
GROUP

Via Maestri del Lavoro 25 25014
Castenedolo BS Tel.: +39.030.2791814
WWW.PORRINIGROUP.COM



FOCUS VERSO IL MERCATO

INCONTRIAMO IL TITOLARE E IL RESPONSABILE COMMERCIALE DELL'AZIENDA CHE RACCONTANO A ZAMPOTTA COME È NATA QUESTA REALTÀ E COSA LA DIFFERENZIA NEL SETTORE DEL PET MARKET

Se hai questo prodotto in negozio, **FATTI TROVARE!** Vai a pagina 42 e verifica la tua presenza nel **TROVA NEGOZIO**

Porrini Group è specializzato sia nella produzione che nella distribuzione di prodotti per l'igiene e la cura degli animali da compagnia, concepiti nel rispetto e nella salvaguardia della natura, dei pet e dei loro proprietari.

Si tratta di un'azienda giovane e dinamica, dove le decisioni vengono prese rapidamente, la gestione dei progetti è agile e veloce e in breve si raggiungono gli obiettivi senza lunghi tempi di attesa per i clienti. Oltre a distribuire alcuni marchi specializzati in pet care e toelettatura come il brand spagnolo Artero, Porrini Group produce direttamente una gamma di prodotti sia a marchio proprio che per conto terzi, garantendo la miglior qualità e rivolgendosi soprattutto a negozi specializzati, garden, agrarie, veterinari, toelettatori.

NUOVA SEDE

Nella nuova sede di Castenedolo in provincia di Brescia dove sono insediati, in due capannoni adiacenti, il sito produttivo e la logistica, incontriamo il titolare Fabio Porrini e il responsabile commerciale Giovanni Bertoli.

"Dalla sua nascita il cambiamento è stato radicale" - spiega Porrini - "si è passati da azienda prettamente distributrice a produttori di marchi propri e conto terzi. Nei primi anni il nostro mercato era concentrato nel nord Italia, oggi esportiamo in buona parte dell'Europa, Giappone, Hong Kong e Corea. È stata una svolta. Abbiamo cambiato il nostro focus aziendale, ma soprattutto l'atteggiamento verso il mercato".



SALVIETTE PER IL PET SHOP E SU MISURA PER IL CLIENTE

Uno dei prodotti di punta realizzati a Castenedolo sono le *Salviette Detergenti PetShine* (disponibile anche *PetShine Pannoguan-*to monouso), ideali per l'igiene quotidiana dell'amico a quattro zampe grazie alla loro azione detergente e deodorante, con aloe vera, profumate al talco, tè verde e camomilla, bergamotto e neem, sandalo e mirra, felce con proteine del grano e del riso. Imbevute di una soluzione ipoallergenica profumata priva d'alcool e parabeni, puliscono e rinfrescano delicatamente. In virtù delle loro proprietà idratanti ed emollienti mantengono pulito, profumato e protetto il pelo, conferendo lucentezza senza modificarne il pH. La gamma *PetShine* viene completata dalle *Salviette detergenti specifiche per Occhi, per Orecchie* e da una linea di *Detergenti per pulire, igienizzare e deodorare ambienti domestici, box, cucce e lettiere*.

"Ciò che ci differenzia sul mercato" - intervie-

ne Giovanni Bertoli - "è che siamo gli unici nel settore a produrre e distribuire direttamente per noi e per conto terzi, seguendo le esigenze del singolo cliente e il suo target di utilizzo. Il vantaggio di essere un'azienda piccola permette di lavorare insieme al cliente mettendolo al centro, garantendo il massimo della qualità al giusto prezzo e occupandoci di tutto, fino al confezionamento, alla grafica e alla



COMPANY PROFILE

MARKET FOCUS

Zampotta meets Porrini Group owner and commercial manager to learn how the company was born and what makes it different on the market

Porrini Group was born in 1977 and it is specialized in manufacturing and distributing care and hygiene products for pets, which fully respect and protect nature, pets and their owners.

It is a young and dynamic company ensuring quick decision, fast project management and goals reached without too much wait for customers. Besides distributing some brands specialized in pet care and grooming, such as Spanish *Artero*, Porrini Group directly produces a range of private label products, ensuring the best quality. The products are mainly dedicated to specialized shops, garden centres, veterinarians, groomers.

NEW PLANT

Zampotta meets owner Fabio Porrini and commercial manager Giovanni Bertoli in the new Castenedolo plant, Brescia province, with production and logistics located in two adjacent buildings.

"Since its birth, the change was extreme," - explains Porrini - "we started mainly as distributors and we became a company offering private label and toll manufacturing. At the beginning, we focused on North Italy. Today we export to Europe, Japan, Hong Kong and Korea. It was a turning point. We changed our company focus, but also our attitude towards the market".

WIPES FOR THE SHOP AND FOR THE CUSTOMER

One of our points of strength are *PetShine Cleansing Wipes* (*PetShine Glove Cloth* is also available). They are suited for the daily hygiene of pets thanks to their cleansing and deodorizing action with aloe vera, scented with talc, green tea and chamomile, bergamot and neem, sandalwood and myrrh, fern with wheat and rice proteins. They are soaked in a hypoallergenic, alcohol- and paraben-free solution. The wipes gently clean and refresh. Thanks to their soothing and moisturizing features, they keep the fur clean, scented and protected, adding brilliance without altering pH. *PetShine* range is completed by *Specific cleansing wipes for Eyes, for Ears* and by a line of *Detergent* products to clean, sanitize and deodorize home, box, beds and litter trays.

"What makes us different" - says Giovanni Bertoli - "is that we are the only company on the market capable to produce and distribute products for us and for other companies, according to the needs of specific customers and their target use. The advantage of being a small company helps us work together with customers: we ensure the utmost quality at the right price and we take care of everything, even packing, graphics and logistics. Everything is custom-made: we like to create a direct bond with people, to talk and share problems in order to solve them altogether".

FROM WHITE CORN GRAINS TO PACKED LITTER

"We are also pioneers in developing vegetable ecological litter" - says Fabio Porrini - "six years ago we started thinking of an ecological, biodegradable, handy product that was easy to use, at a fair price. Something that was the opposite of silicon. In this way we were able to meet the needs of most cat owners, who are looking for an eco-compatible product, healthy for the pet and easy to use, which is capable to keep odours inside".

Here is *Romeo Vegetal Ball*, the 100% vegetable litter made in pure corn, super clumping: it absorbs and neutralizes odours and lasts up to 30 days. Moreover, it can be easily flushed in the toilet.

"*Romeo* process" - says Bertoli - "is in the vanguard: from a grain of pure white corn, through an automatized system, we obtain the finished product packed in protected atmosphere. Nothing is touched by humans". Porrini Group distributes *FibreCycle*, litter for rodents and cats made of recycled newspaper: they are completely biodegradable and they can be disposed of with paper, used as fertilizer or composted.

A CATALOGUE SUPPORTS GROOMING

"The grooming sector has grown a lot through the years" - explains Bertoli - "and we are the distributors for one of the most important world brand, with offices scattered all over the world. *Artero* was born in Barcelona in 1909: the brand provides groomers with the best quality and reliability". A broad catalogue, capable to meet any need from beauty products to equipment, scissors, accessories, clothing. Not to mention new blowers for ozone therapy.

logistica. Tutto viene personalizzato, ci piace avere un rapporto diretto con le persone, parlare e condividere i problemi per risolvere tutto insieme in stretta collaborazione".

DAL CHICCO DI MAIS BIANCO ALLA LETTIERA CONFEZIONATA

"Siamo anche pionieri nello sviluppo delle lettieri ecologiche vegetali" - aggiunge Fabio Porrini - "abbiamo iniziato sei anni fa a pensare a un prodotto che fosse ecologico, biodegradabile, pratico e facile da utilizzare, ma con il giusto prezzo. Insomma l'opposto di quello che



attualmente rappresenta il silicio. In questo modo, siamo riusciti a rispondere alle richieste della maggior parte dei proprietari di gatti che vogliono un prodotto ecocompatibile, salubre per l'animale e facile da utilizzare, in grado di trattenere gli odori".

Ed ecco *Romeo Vegetal Ball*, la lettiera 100% vegetale di puro mais, super agglomerante, che assorbe e neutralizza gli odori e dura a lungo, fino a 30 giorni. Ed è facile da smaltire nel WC.

"Il processo produttivo della linea *Romeo*" - precisa Bertoli - "è all'avanguardia, dal chicco di puro mais bianco attraverso un sistema automatizzato e robotizzato si ottiene il prodotto finito, confezionato in atmosfera protettiva, senza che nulla sia toccato dalla mano dell'uomo". Sempre nel rispetto dell'ecologia e dell'ambiente, Porrini Group distribuisce il marchio *FibreCycle*, lettieri per roditori e gatti, realizzate con carta di quotidiano riciclata, completamente biodegradabile, che può essere facilmente smaltita con la carta, utilizzata come concime o messa nel compost.



UN CATALOGO PER AGEVOLARE IL LAVORO DEL TOELETTATORE

"Per il mondo della toelettatura, cresciuto tantissimo negli ultimi anni" - ci spiega ancora Bertoli - "abbiamo la fortuna di distribuire uno dei brand di riferimento a livello mondiale con uffici in tutto il mondo. Sto parlando di *Artero*, nato a Barcel-

lona nel 1909, un marchio che offre la miglior qualità e affidabilità per il toelettatore".

È disponibile un vasto catalogo in grado di soddisfare ogni singola richiesta che va dalla cosmetica all'attrezzatura, dalle forbici, agli accessori, all'abbigliamento, senza dimenticare i nuovi soffiatori per l'ozonoterapia. (A.L.)

Se hai questo prodotto
in negozio,
FATTI TROVARE!
Vai a pagina 42
e verifica la tua presenza
nel **TROVA NEGOZIO**

PIÙ GUSTO, PIÙ NUTRIMENTO

NON CI SI ANNOIA PROPRIO
CON QUESTE RICETTE DAI TANTI SAPORI SORPRENDENTI

Straccetti di pollo, filettini di pesce, piselli interi, carote a dadini... Sembra di leggere la lista degli ingredienti di un piatto gourmet servito al ristorante? Si tratta invece degli ingredienti che i cagnolini possono trovare nella loro ciotola di *Tiki Dog*, ricette a base di carne che si concentrano principalmente sulle proteine per soddisfare le esigenze nutrizionali dei cani di piccola taglia.



WORLD NEWS

TASTIER AND EXTRA NUTRITION

No more bored: recipes with unexpected variety of flavours

Chicken strips, fish fillets, whole peas, carrot dices... Does it look like the ingredient list for a gourmet dish served at the restaurant? They are the ingredients dogs will find in their *Tiki Dog* bowl. The recipes contain meat and mainly focus on proteins to meet the nutritional needs of small dogs.

Real meat, chicken or fish is always the first real ingredient. That means the formula contains protein from high-quality animal ingredients, such as: Alaskan salmon, chicken, lamb, eggs, tuna and whole shrimps to promote the health of skin and fur. Moreover, they contain extra-nourishing superfood such as cabbage, linseeds and pumpkin, which provides elevated nourishing substances and few calories. No animal by-product, corn, white potato, wheat, artificial flavouring, colourants or preserving agents is used.

MEAT FIRST

The size of the product perfectly fits the small mouth of pets, while different flavours whet their appetite: sometimes, small dogs can be demanding. Even the most demanding dog will find the favourite recipe.

With over 70% proteins on dry product, they are a complete and balanced meal. Each bowl features a formula with 100% minced meat in natural broth, without cereals, gluten, artificial additives or preservatives.

There are five recipes with anti-inflammatory ingredients such as salmon oil and turmeric: *Chicken in broth*, *Chicken and beef in broth*, *Chicken and duck in broth*, *Chicken and eggs in broth*, *Chicken and salmon in broth*.

Boredom is not in *Tiki Dog*, thanks to the broad variety of flavours. All recipes can be served alone or combined with other products. Not only dogs love them, but also they eat several ingredients with nutritional beneficial effects.

Carne, pollame o pesce sono sempre il primo ingrediente reale. Cosa significa? Significa che queste formulazioni contengono proteine provenienti da fonti animali di alta qualità, come salmone dell'Alaska, pollo, agnello, uovo, tonno e gamberetti interi, per contribuire a promuovere la salute della pelle e del pelo. E poi superfood come cavolo, semi di lino e zucca, che forniscono il massimo dei nutrienti con il minimo di calorie. Non vengono impiegati sottoprodotti animali, mais, patate bianche, grano, aromi artificiali, colori o conservanti.

PRIMA LA CARNE

La dimensione del prodotto è studiata appositamente per le bocche dei cani di piccola taglia e i molti sapori deliziosi stuzzicano il loro appetito talvolta un po' capriccioso. Anche il più esigente troverà così un sapore da amare.

Con oltre il 70% di proteine su base secca, queste piccole confezioni sono un pasto completo e bilanciato. Ogni ciotola contiene una formulazione ricca al 100% di carne sminuzzata in brodo naturale, per aggiungere umidità e sapore, senza cereali, glutine, riempitivi o conservanti artificiali.

Sono disponibili cinque gusti, ciascuno contenente antinfiammatori, olio di salmone e curcuma: *Pollo in brodo*, *Pollo e manzo in brodo*, *Pollo e anatra in brodo*, *Pollo e uova in brodo*, *Pollo e salmone in brodo*.

La noia non ha proprio a che vedere con i prodotti *Tiki Dog*, vista l'ampia varietà di sapori sorprendenti. Tutte le ricette possono essere servite da sole o in combinazione tra loro: questo non solo piace al cane a livello di gusto, ma gli permette di assumere diversi ingredienti con i loro differenti benefici nutrizionali. (G.S.)



Non abbiamo segreti!

La qualità
prima di tutto.



Monge®

Il pet food che parla chiaro

Scopri Monge Natural Superpremium.
I croccantini con la **carne** come 1° ingrediente,
senza coloranti e conservanti artificiali.

SOLO NEI MIGLIORI PET SHOP E NEGOZI SPECIALIZZATI.



MADE IN ITALY NO CRUELTY TEST NO OGM

MONGE
La famiglia italiana del pet food

ZOOMARK 2019
INTERNATIONAL

PAD. 30
STAND
A33-B40-B33-D40



Se hai questo prodotto
in negozio,
FATTI TROVARE!
Vai a pagina 42
e verifica la tua presenza
nel **TROVA NEGOZIO**

UN PROBLEMA, UNA SOLUZIONE

ALIMENTI SPECIFICI E SICURI PER I DISORDINI DI SALUTE DEI QUATTROZAMPE

Monge VetSolution è una linea di alimenti dietetici completi che aiuta i proprietari a soddisfare particolari esigenze nutrizionali del cane e del gatto.

Quando i quattrozampe sono affetti da disordini, infatti, vengono spesso sottoposti a un ferreo regime terapeutico e possono risultare più vulnerabili allo stress ossidativo e all'alterazione della normale flora intestinale. La corretta funzionalità del tratto gastroenterico e la risposta allo stress ossidativo sono invece fondamentali per una più rapida ripresa del benessere animale. Monge aiuta i proprietari proponendo alimenti che rispondono appieno alle necessità del compagno di zampa.

VetSolution
Monge
Grain Free Veterinary Diets



TRE. IL NUMERO PERFETTO

Nuove generazioni di prebiotici (xilo-oligosaccaridi), antagonisti primari dei radicali liberi (superossido dismutasi), alimenti grain free: Monge VetSolution combina questi tre aspetti fondamentali per assicurare la massima efficienza di ogni alimento dietetico. Scopriamo ora le peculiarità della linea:

- **X.O.S. Prebiotici** - gli xilo-oligosaccaridi (X.O.S.) sono carboidrati non digeribili che resistono alla digestione e raggiungono il colon dove stimolano la crescita e l'attività della flora microbica intestinale benefica. Gli X.O.S. resistono all'acidità gastrica e agli enzimi del tratto gastrointestinale, non vengono assorbiti ma fermentati dai microrganismi intestinali e inducono una crescita selettiva della flora intestinale. Questi carboidrati possono quindi svolgere un'azione complementare sui meccanismi sistemici contrastando l'infiammazione, lo stress ossidativo e regolando il transito intestinale;



- **Fit-aroma® Advanced Process Technology** - l'avanzata tecnologia nella realizzazione dei prodotti Monge VetSolution associa un fito-ingrediente agli acidi grassi aromatici, apportando così contemporaneamente gusto e benessere. Il Fit-aroma® è progettato per fornire alte prestazioni biologiche a basso dosaggio, con un rilascio progressivo e continuo. Le composizioni sono inoltre studiate per un perfetto assorbimento nel tratto intestinale: la tecnologia unica di rivestimento dei lipidi aromatici intorno al fito-ingrediente bioattivo, assicura un rilascio modulato a livello inte-

stinale favorendone l'azione e il beneficio.

La composizione del Fit-aroma® permette alle molecole bioattive (che normalmente non resistono al processo di fabbricazione del pet food), di essere utilizzate negli alimenti dietetici con un'ottima biodisponibilità.





Tutti i prodotti della linea *Monge VetSolution* sono senza cereali: questo contribuisce a limitare l'affaticamento digestivo, ottimizzando il raggiungimento dello scopo specifico di ogni alimento dietetico. Le fonti classiche di amido sono sostituite da alternative come tapioca, patata e piselli.

Le diete *Monge VetSolution* sono inoltre tutte garantite made in Italy, NO Ogm e NO Cruelty test.

LE REFERENZE

Per il cane sono disponibili i due formati da 2 kg e 12 kg. La linea *Monge VetSolution Canine* si è ampliata con la nuova referenza *Joint Mobility*, formulata per il supporto del metabolismo articolare in caso di osteoartrite. Per i cuccioli che soffrono di gastroenteriti croniche e coliti è invece disponibile *Gastrointestinal Puppy* in confezioni da 1 kg e 5 kg. *Dermatitis* è un alimento studiato per



cani con disordini cutanei e/o allergie alimentari. *Gastrointestinal Adult* offre un valido supporto in caso di coliti e gastroenteriti acute e croniche. *Obesity* è stato ideato per il controllo del peso in cani adulti sovrappeso e obesi mentre *Renal* è indicato per i danni renali cronici. *Cardiac* aiuta in caso di insufficienza cardiaca e ipertensione, *Hepatic* risponde in caso di danni epatici, epatite cronica e fibrosi epatica. *Diabetic* è studiato per i casi di diabete mellito, iperglicemia, sovrappeso e pancreatite.

Le referenze dedicate al gatto sono disponibili nei formati da 400 g e 1,5 kg. Il micio può contare su alimenti specifici come quelli per il cane, sono infatti disponibili le referenze *Dermatitis*, *Renal*, *Obesity*, *Hepatic*, *Cardiac*, *Gastrointestinal* e *Diabetic* a cui se ne aggiungono due per patologie tipiche dei felini: *Urinary Struvite* per i casi di urolitiasi da struvite e cistiti feline idiopatiche e *Urinary Oxalate* in caso di cristalli e urolitiasi da ossalato.

I prodotti *Monge VetSolution* sono disponibili nei migliori pet shop e negozi specializzati. (A.B.)

CATS & DOGS

ONE PROBLEM, ONE SOLUTION

Specific and safe formulae for pets suffering from health disorders

Monge VetSolution is a line of complete dietary foods that help owners meet specific nutritional needs of dogs and cats. Pets suffering from disorders have to follow a strict therapeutic regime and can be more vulnerable to oxidative stress and alteration of the intestinal flora. Correct gastro-intestinal function and reaction to oxidative stress are crucial to a quick recovery. Monge helps owners with foods able to meet the needs of their furry friends.

THREE. A PERFECT NUMBER

New gen prebiotics (xylo-oligosaccharides), primary free radicals antagonists (superoxide dismutase), grain free recipes: *Monge VetSolution* combines them to ensure top effectiveness of each dietary formula. Following are the main features of this line:

- *Concentrated melon juice* source of SOD (Superoxide dismutase) - health disorders are linked to increased free radicals, usually linked to degeneration of fats proteins and cellular DNA, which cause acceleration of metabolic degenerative processes. Concentrated melon juice acts as a primary anti-oxidant barrier and helps prevent cellular damage caused by super-oxides;
- *X.O.S. Prebiotics* - xylo-oligosaccharides (X.O.S.) are non-digestible carbohydrates able to reach colon where they support growth and activity of beneficial intestinal flora. X.O.S. are resistant to gastric acidity and gastro-intestinal enzymes, they aren't absorbed but fermented by intestinal microorganisms and support selective growth of intestinal flora. These carbohydrates can therefore have a complementing effect on systemic mechanisms thus contrasting inflammations, oxidative stress and regulating intestinal transit;
- *Fit-roma® Advanced Process Technology* - *Monge VetSolution* products are made through an advanced technology that combines a phyto-ingredient to aromatic fatty acids, therefore providing flavour and wellbeing. *Fit-roma®* was designed to provide high biological performances with low doses, with a continuous and progressive release. Compositions were studied to ensure perfect absorption in the intestinal tract: the unique aromatic fats coating technology over bioactive phyto-ingredients, ensures modular intestinal release supporting effectiveness and benefits.

Fit-roma® composition makes it possible to use bioactive molecules (normally not able to endure pet food manufacturing processes), in dietary foods ensuring top bio-availability

All products in the *Monge VetSolution* line are grain free to help minimise digestive overload, maximising the specific beneficial effect of each recipe. Traditional sources of starch are replaced by alternative ones such as tapioca, potatoes and peas.

All *Monge VetSolution* diets are guaranteed made in Italy, NO GMO and NO Cruelty test.

THE VARIETIES

Two sizes available for dogs in 2 kg and 12 kg packs. The *Monge VetSolution Canine* line now includes the new variety *Joint Mobility*, created to support joint metabolism in case of osteoarthritis. *Gastrointestinal Puppy*, available in 1 kg and 5 kg packs, was created for puppies suffering from chronic gastroenteritis and colitis. *Dermatitis* a recipe for dogs suffering from skin disorders and/or food allergies. *Gastrointestinal Adult* is a valid support in case of severe and chronic colitis and gastroenteritis. *Obesity* was designed to support weight control in overweight and obese adult dogs whilst *Renal* is recommended in case of chronic renal damage. *Cardiac* helps in case of cardiac insufficiency and hypertension, *Hepatic* is a support in case of liver damage, chronic hepatitis and hepatic fibrosis. *Diabetic* was studied to help in case of diabetes mellitus, hyperglycaemia, excessive weight and pancreatitis.

Varieties for cats are available in 400 g and 1,5 kg packs. Cats can therefore rely on specific recipes like those available for dogs: *Dermatitis*, *Renal*, *Obesity*, *Hepatic*, *Cardiac*, *Gastrointestinal* and *Diabetic*, with the addition of two further formulae that address disorders specific to cats: *Urinary Struvite* fort struvite urolithiasis and idiopathic cat cystitis and *Urinary Oxalate* in case of crystals and oxalate urolithiasis. *Monge VetSolution* products are available in the best pet shops and specialized stores.





PENSARE, PROGETTARE, REALIZZARE

CREARE UN PET SHOP FUNZIONALE E PERFORMANTE SIGNIFICA TROVARE
SOLUZIONI MIRATE PER FAR SENTIRE A PROPRIO AGIO IL CLIENTE



UN NEGOZIO CHE COMUNICA

Store Design di Masidef si rivolge a negozi di ogni genere del settore pet che abbiano necessità di creare un arredo comunicando nel contempo un'immagine. Progettare il punto vendita, infatti, non significa solo offrire prodotti e servizi che rispondano alle richieste dei clienti, ma anche comunicare un'immagine in equi-

Insomma pensiamo. Insieme progettiamo. Insieme realizziamo. Non è uno slogan, ma la realtà di quello che accade quando un negoziante decide di rivolgersi a Masidef per una qualsiasi esigenza di arredo, grande o piccola.

La storia di questo brand, che ha saputo distinguersi nel settore pet, è ormai nota a tutti. La nascita risale a oltre cinquant'anni fa come ferramenta, per poi specializzarsi nell'arredo dei negozi di fai-da-te e successivamente focalizzarsi nella realizzazione di programmi completi per i punti vendita. Dal 2000 l'azienda ha sede a Caronno Pertusella, in provincia di Varese, e nel 2006 viene acquisita dal gruppo internazionale Würth, con oltre 420 unità a livello mondiale, di cui 20 in Italia. Con la rapida crescita del settore arredo, nasce la necessità di creare un marchio proprio: nasce così Store Design, per offrire un servizio a 360 gradi.

IL LAYOUT SI "COSTRUISCE" INSIEME

Quando si decide di investire nell'immagine del proprio negozio, si cerca l'assistenza di un partner affidabile che identifichi i punti salienti di quello che si vuole comunicare per valorizzare il prodotto.

- Store Design di Masidef è un professionista a cui numerosi punti vendita si sono già rivolti per trovare le risposte alle richieste di funzionalità e immagine del loro pet shop. Il team dell'azienda è in grado di offrire un servizio a 360 gradi seguendo passo dopo passo tutta la progettazione, dallo studio dell'idea alla fornitura e al montaggio degli arredi, secondo questi step:
- pensare, con competenza e professionalità - lo staff di progettisti analizza le esigenze, il tipo di clientela e il territorio, per garantire la realizzazione di un punto vendita performante;
 - progettare, studiando il layout più adatto - gli spazi espositivi vengono organizzati in relazione a dimensione e posizione, offrendo un allestimento completo;
 - realizzare, ovvero creare un punto vendita vincente - l'offerta di prodotti e accessori risponde alle richieste dei consumatori, facendo sentire a proprio agio ogni cliente.





bro fra attrattività e funzionalità, un luogo familiare in cui il cliente sia contento di entrare.

Masidef mette a disposizione un know-how, una professionalità che permette di trovare soluzioni mirate per ogni singolo caso, ideando l'esposizione in relazione ai colori e all'immagine dell'azienda committente, con una struttura di base e tutti gli accessori necessari a mettere in evidenza il prodotto. Una struttura versatile e una vasta gamma di accessori e strumenti espositivi sono in grado di soddisfare le esigenze di piccole e grandi superfici, sia per la vendita tradizionale assistita che per quella a libero servizio. Il punto di partenza è un incontro/colloquio con il cliente per capire le sue esigenze e richieste, poi si passa al sopralluogo da parte dei progettisti della divisione *Store Design* che valutano la situazione reale esistente e le sue potenzialità. Si passa quindi allo sviluppo, alla progettazione e alla scelta dei modelli e dei materiali, tutti step che vengono eseguiti con il cliente. Una volta studiati tutti i dettagli, le maestranze altamente qualificate di Masidef si mettono all'opera, sempre seguite nel cantiere e nei lavori di allestimento. Infine si conclude con il servizio post vendita, completo e professionale, sinonimo di affidabilità, che garantisce assistenza e manutenzione ovunque, perché il cliente non viene mai lasciato solo, anche una volta terminato il lavoro.

ORIENTARE IL COMPORTAMENTO DI ACQUISTO

L'obiettivo è quello di valorizzare il pet shop e orientare il comportamento di acquisto dei suoi clienti in modo da aumentare il sell



COMPANY PROFILE

THINK, DESIGN, CREATE

Creating a functional and performing pet shop means finding targeted solutions able to make customers feel comfortable and welcome

We think together. We design together. We create together. It isn't a slogan, it's what happens when a shop owner decides to turn to Masidef for any furnishing need, be it large or small.

The brand was able to stand out in the pet sector: established over 50 years ago as a hardware store, they then specialised in furnishing for DIY shops and then focused on creating complete programs for retailers. In 2000 the company set its headquarters in Caronno Pertusella, near Varese, and in 2006 they were acquired by the international group Würth, with over 420 units worldwide, 20 of which are in Italy. The rapid growth of the furnishing sector brought the need to create a company brand to provide a complete and full service, hence *Store Design*.

WE "BUILD" THE LAYOUT TOGETHER

The decision to invest in how a shop will look like is often followed by that of seeking the advice of a reliable partner able to pinpoint what needs to be done in order to send the right message and promote the product.

Store Design by Masidef is a professional that already helped numerous retailers in search for the right functionality and look for their pet shops.

Its team can provide a full service, following the whole designing and creation process step by step, following these steps:

- think, with expertise and professionalism - the designing staff analyzes the needs, the kind of customers and territory, in order to create a performing shop;
- designing, studying the most suitable layout - the display area is organized according to size and position, providing a complete fitting;
- creating, that is to say creating a successful shop - the products and accessories on offer meet consumers demand, making each customers feel at ease.

A SHOP ABLE TO COMMUNICATE

Store Design by Masidef caters any kind of shop in the pet sector that needs furnishing able to communicate an image. Designing a shop implies more than just providing products and services required by customers: it means communicating an image balanced between attractiveness and functionality, in a welcoming place customers like to go to.

Masidef provides know-how and professionalism able to find the best possible solution for each case, creating a display area in harmony with the colours and image of the client, with a basic structure and all the accessories necessary to promote a product. A versatile structure and a wide range of display accessories and tools able to meet the needs of small and large areas, either for traditional sales or for free service.

The first step is meeting with the client in order to understand his needs and requests, then designers from the *Store Design* division visit the store to evaluate the location and potential. This is followed by planning and designing as well as choosing materials and models with the client. Once all details are set, Masidef highly qualified workers set to work, always under supervision. A complete and professional post sales service, further proof of reliability, will guarantee support anywhere, because customers are still important even once the job is done.

ORIENTING SHOPPING PATTERNS

The aim is to make the shop look its best, while guiding customers' shopping patterns in order to increase store sell out, and to make the shop stand out from the competition, stimulating customer loyalty.

The display solutions can address small or large areas, in order to create whole sets of layouts, or a carefully designed corner. The advantage is that each display unit in the catalogue is modular, and can therefore adapt to evolving needs without waste. Masidef empathizes with its customers and their wishes and needs, making them integral part of the whole project; that's why the technical division is available whatever your needs.

out del punto vendita, massimizzando la redditività degli spazi e creando al contempo soluzioni di valore in grado di differenziare l'offerta dalla concorrenza e stimolare la fidelizzazione.

Le soluzioni espositive possono interessare piccole o ampie superfici, in modo da creare intere linee di layout o un corner studiato ad hoc. Il vantaggio è che ogni espositore a catalogo ha le caratteristiche di essere modulare, quindi al cambiare delle esigenze basta riadattare i singoli pezzi senza sprecare nulla.

Masidef è un'azienda che entra in empatia con il cliente, con le sue necessità e i suoi desideri e lo rende protagonista assoluto dell'intero progetto; per questo in ogni momento l'ufficio tecnico è a disposizione per qualsiasi esigenza. (G.P.)

NELL'OLIMPO DELLA TOELETTATURA

DAL VINCITORE DEL MASTER SHOW 2019,
IL RACCONTO DI UNA CARRIERA FATTA DI FORTE PASSIONE E GRANDE IMPEGNO

Ha iniziato la sua carriera nel 2001 e da subito ha frequentato le esposizioni di bellezza e le gare di toelettatura il neo campione del Master Show 2019, Pierluca Ramoni. Una carriera in cui ha conquistato oltre 60 medaglie d'oro, argento e bronzo in occasione di campionati in tutta Europa. Dal 2010 tiene corsi di toelettatura dove insegna le tecniche appropriate per ogni razza. Il suo segreto? Grande passione, grande umiltà, grande impegno e una formazione continua. Lo abbiamo intervistato per voi.

Zampotta: Vincere il Master Show 2019 significa entrare a far parte dell'Olimpo della toelettatura. Quali sono state le prime emozioni?

Pierluca Ramoni: "Prima di tutto l'incredulità, perché non mi rendevo conto. Poi, quando tutti gli amici hanno iniziato a complimentarsi con me, ho realizzato la cosa. Sul palco ho abbracciato il mio maestro e sono arrivate le lacrime... in fondo siamo tutti umani".

Z.: Raggiungere questo obiettivo è il punto di approdo di una carriera. Ci può raccontare gli inizi e le tappe più importanti?

P.R.: "Degli inizi ricordo quando ho intrapreso questa meravigliosa professione nel lontano 2001, avvicinandomi alle prime gare, con tantissima umiltà e voglia di imparare. Sono state un'incredibile esperienza, un insieme di sensazioni, ansia, adrenalina. E tantissima paura, di trovarmi con colleghi e sbagliare, ma soprattutto di venire giudicato in maniera errata. Quando però iniziava la gara, "staccavo" il cervello... eravamo solo io e il mio cane, insieme, per la riuscita di un ottimo lavoro. Sono emozioni che provo ancora adesso dopo più di 18 anni nel mondo delle competizioni".

Z.: Un punto di partenza per proseguire verso altri traguardi. Quali sono i programmi e i progetti futuri?

P.R.: "Mettermi sempre più in gioco nel mondo delle gare di toelettatura e poi trasmettere il mio sapere ai ragazzi affinché possano scoprire quanto sia meraviglioso questo lavoro, con tutti gli aspetti positivi e negativi. Vorrei poterli aiutare ad avviare la loro professione affinché possano realizzare i propri progetti e raggiungere i propri obiettivi".



Z.: Quanto ha contato nella sua carriera la preparazione presso i suoi maestri?

P.R.: "È stata fondamentale. Mi hanno insegnato prima di tutto la parte essenziale del lavoro, il saper lavare, asciugare e spazzolare i cani, che è la base sia per poter toelettare un meticcio che un cane da expo. Poi tutte le tecniche nell'uso delle forbici, della tosatrice, dei coltellini da stripping, come valutare le condizioni del pelo, come scegliere il metodo giusto per la riuscita di un ottimo lavoro... Ancora oggi continuo però a perfezionarmi tenendomi costantemente aggiornato. I nomi che resteranno impressi per sempre sono quelli di Umberto Lehmann, Ferruccio Soave, Paola Acco, Chiara Piccionetti, Denys Lorrain, Oscar Ripamonti, oltre ai mai dimenticati Marco Vaccaroni e Serafino Ripamonti: sono stati per me un'icona da imitare, ma soprattutto da loro ho imparato umiltà e rispetto per il lavoro. Non finirò mai di ringraziarli!".



ZOOMARK 2019

Pad. 26
Stand A79-B80;
A83-B84; B79, B83

BYECTERIA

Tessuti antibatterici

Le cuccette e i materassini Byecteria contengono una molecola per eliminare batteri e odori.

MADE IN ITALY



ANTIBATTERICO



ANTIODORE



ANTISTATICO



IDROPELLENTE



1 Esposizione del tessuto alla luce (artificiale o naturale)



2 Azione fotocatalitica della molecola di biossido di titanio (TiO₂) presente nel tessuto



3 Eliminazione di virus e odori dalla superficie

LONDRA



PARIGI



HOLLYWOOD VIOLET



HOLLYWOOD PINK



Scopri il nuovo catalogo HOME DESIGN nella sezione cataloghi del sito.
Per info scrivi a record@recordit.com



www.recordit.com





MASTER SHOW 2012

Z.: E quanto contano le attrezzature e i prodotti per la buona riuscita del lavoro?

P.R.: "Devono essere di prima qualità, dalla scelta di una grossa attrezzatura quale un phon a un semplice pettine. Noi toelettatori non possiamo permetterci di consegnare al cliente un cane ancora con il pelo umido e con il manto non perfettamente pulito e idratato, ne va della nostra immagine e professionalità. Le buone attrezzature aiutano sia nei tempi che nella precisione del lavoro perché a oggi la nostra migliore pubblicità è ancora il passaparola".

Z.: Nel lavoro del toelettatore aiuta di più la passione o la competenza?

P.R.: "Passione e competenza devono procedere di pari passo, dobbiamo sempre valutare il cane/gatto che abbiamo davanti e con la nostra professionalità decidere il meglio, qualche volta sapendo rinunciare alla nostra prestazione per il bene e la sicurezza dell'animale. Questa è la mia piccola filosofia: la passione è ciò che mi fa alzare la mattina felice di andare al lavoro, mentre la competenza permette di raggiungere al meglio l'obiettivo".

Z.: È difficile dividersi fra il lavoro di tutti i giorni e la voglia di mettersi in gioco in gara?

P.R.: "Non è difficile, bisogna metterli entrambi sul piatto della bilancia. Il lavoro di tutti i giorni è una cosa, con le sue problematiche, cani difficili, clienti pretenziosi... le gare un'altra, in cui la preparazione raggiunge livelli quasi maniacali. I miei cani li preparo spesso dopo il normale orario di



CISEAUX D'OR, FRANCIA

DOGS

AMONG THE GODS OF GROOMING

From the winner of Master Show 2019, the tale of a career made of passion and commitment

The newly acclaimed winner of Master Show 2019, Pierluca Ramoni, began his career in 2001 and attended beauty shows and grooming contests from the very beginning. During his career he won over 60 gold, silver and bronze medals in various championships all over Europe. He's been holding grooming classes since 2010, where he teaches the appropriate technique for each breed. His secret is a combination of passion, commitment, continuing professional education and humility. We interviewed him for you.

Zampotta: *Winning the Master Show 2019 means ascending to the Olympus of grooming. What did it feel like?*

Pierluca Ramoni: "First of all I couldn't believe it, I didn't realize it. Then my friends started congratulating me, and I clicked. I gave a hug to my mentor on stage, and that's when tears started flowing... We're all human after all".

Z.: *Achieving such a goal is the pinnacle of any career. Can you tell us how you started and the most important steps you took?*

P.R.: "I started down this path in 2001, with the first competitions, I was very humble and keen to learn. Those days combined an incredible experience, a combination of sensations, anxiety and adrenalin. Oh, and fear, lots of it! to make mistakes in front of my colleagues, or to be misjudged. But once the competition started I kind of turned off my brain... It was only my dog and myself, together doing a fine job. I still feel like that after over 18 years of competitions".

Z.: *A place to start from and go forward. what are your plans for the future?*

P.R.: "I am ready for new challenges in the world of grooming competitions, and then I'd like to pass my knowledge on to the younger generations, so as to help them discover the beauty of this profession, with its highs and lows. I wish to help them to start their own business, so that they can achieve their goals and make their dreams come true".

Z.: *What role did the training with your mentors play in your career?*

P.R.: "It was crucial. They taught me the basics of course, how to wash, dry and brush dogs, which is everything anyone needs to know to groom either a half-breed or a champion. then all the different techniques: scissors, clippers stripping blades, how to assess the type of coat, How to pick the right method for a job well done... Even today I strive to keep up-to-date. The names I will never forget are Umberto Lehmann, Ferruccio Soave, Paola Acco, Chiara Piccionetti, Denys Lorrain, Oscar Ripamonti, beside the unforgettable Marco Vaccaroni and Serafino Ripamonti: An icon, and an example to follow, but most of all they taught me to be humble and to respect my job. I will never thank them enough!".

Z.: *What role do equipment and products play in achieving a job well done?*

P.R.: "They must be top quality, from large appliances such as a driers, to the merest comb. Groomers can't afford to return a wet dog to its owner, or maybe without perfectly moisturizing and cleaning its coat: our reputation is at stake. Quality equipment supports our job in the best of time and precision of execution, because word of mouth is the term ad for us".

Z.: *What's more useful for being a good groomer: passion or skills?*

P.R.: "Passion and skills should move in parallel. We should always assess the cat or dog in front of us and decide what's best, even if it means favouring the animal's safety or wellbeing over a perfect job. Passion is what gets me out of bed each morning, happy to go to work, whilst my skills are what helps me achieve my goal".

Z.: *Is it difficult to balance your everyday job and the wish to compete?*

P.R.: "No, it isn't difficult, but they should both be considered. My everyday job is one thing, with its problems, difficult dogs, pretentious customers... Competitions are an entirely different thing, to be prepared at the best possible level. I often prepare my dogs after my job is done for the day, and more often than not I stay late at the salon. Then let's not forget the long journeys, the late nights working, waking up at impossible hours: a competition usually lasts one week end, wasting loads of mental and physical energy, not to mention money. I am lucky because I was able to turn all this into my hobby, and it doesn't take a toll on me. Actually it makes my job easier, because I use at work what I learnt during competitions".

lavoro e il più delle volte rimango in salone fino a tardi. Poi ci sono i lunghi viaggi, le poche ore di sonno, le levatcce a orari improponibili: le gare durano di solito un weekend, con grandissimo spreco di energia mentale e fisica, e anche dal lato economico non si scherza. Io mi ritengo fortunato perché ho trasformato tutto questo nel mio hobby e la cosa non mi pesa eccessivamente. Inoltre mi avvantaggia anche nel lavoro di tutti i giorni, poiché applico quello che imparo anche durante le competizioni nell'ambito della mia toelettatura". (A.S.)

HAPPY CAT

All you feed is love

Pratiche,
appetitose,
uniche nel loro genere.

Meat
in
Sauce

ALL MEAT

Alimento completo con carne adatto
alle esigenze più varie, ben 8 varianti
Junior, Adult e Sterilised!

Morbidi bocconcini di carne
accompagnati da una squisita
salsa, 6 differenti gusti!



Made with Love in Germany

ZOOMARK

INTERNATIONAL

PAD. 30 - STAND. D55



happycatitaly



happycat.it



www.happycat.it



Se hai questo prodotto
in negozio,
FATTI TROVARE!
Vai a pagina 42
e verifica la tua presenza
nel **TROVA NEGOZIO**

PER I PIÙ SENSIBILI

UNA LINEA DIETETICA SPECIFICA PER CANI E GATTI

I prodotti dietetici per cani e gatti sono alimenti che, in virtù della loro speciale composizione, hanno un'influenza positiva sul decorso di alcune malattie o aiutano a preservare la salute dell'animale.

Questi alimenti devono sempre essere somministrati previo consulto con il proprio veterinario e dopo un'attenta diagnosi. È importantissimo anche ricordare ai clienti dei pet shop che negli animali sani, soprattutto se ancora giovani, la scorretta somministrazione di questi alimenti può portare alla malnutrizione. *Happy Dog* e *Happy Cat* sono una risposta sicura ai bisogni dei quattrozampe che si trovano in delicate situazioni di salute.

LE REFERENZE

I qualificati veterinari dell'azienda hanno individuato e selezionato le patologie più diffuse nei cani e nei gatti, creando e proponendo sei prodotti dietetici: *Adipositas*, *Hyper-Sensitivity*, *Intestinal*, *Renal*, *Skin* e *Struvit*. Queste referenze sono disponibili sia per cane nella linea *Happy Dog* che per gatto nella linea *Happy Cat*, con ricette adatte a ciascuna specie, disponibili sia in versione secca che umido (ad eccezione di *Hyper-Sensitivity*, disponibile solo nella versione secca). Per le crocchette si può scegliere tra le confezioni da 1 kg, 4



kg e 12,5 kg per il cane, mentre per il gatto le referenze si presentano in confezioni da 1,4 kg e 4 kg. Per quanto riguarda l'umido sono disponibili vaschette da 100 g per i gatti e da 300 g per i cani.

Vediamo ora quali sono le referenze studiate dai veterinari *Happy Dog* & *Happy Cat*.



CATS & DOGS

FOR SENSITIVE PETS

A dietary line specific for dogs and cats

Dietary products for dogs and cats are foods with a beneficial impact, given by their specific composition, on the evolution of a disease, or that can help preserve pets health.

These foods should always be given after seeking your vet's advice and after a careful diagnosis. It is crucial to remind pet shop customers that giving these foods to healthy pets, especially young ones, can lead to malnutrition. *Happy Dog* and *Happy Cat* are a safe solution to the needs of pets in delicate health conditions.

THE VARIETIES

Company qualified vets identified the most common disorders in dogs and cats, and subsequently created six dietary products: *Adipositas*, *Hyper-Sensitivity*, *Intestinal*, *Renal*, *Skin* and *Struvit*. Each product is available for dogs, in the *Happy Dog* line, or cats, in the *Happy Cat* line, with recipes suitable to each breed, and available dry or wet (with the exception of *Hyper-Sensitivity*, only available as a dry formula). Kibbles are available in 1 kg, 4 kg and 12,5 kg packs for dogs, and 1,4 kg and 4 kg for cats. Wet recipes are available in 100 g trays for cats, and 300 g for dogs.

Following are the varieties created by *Happy Dog* & *Happy Cat* vets.

- **Adipositas** - Recommended to help your pet lose weight. Low calories and low-carb, brimming with high grade proteins and fibres that increase satiety, it helps reduce excessive weight at the same time preserving organs. With rosemary and ginger, a traditional remedy to regulate metabolism.
- **Hyper-Sensitivity** - A formula for hyper-sensitive pets that helps solving problems caused by food allergies or intolerances. Quail is the only source of animal protein, with a peculiar source of carbohydrates: chestnuts. A highly digestible recipe suitable for exclusion diets.
- **Intestinal** - In case of severe and chronic problems to the gastrointestinal tract. It helps regulate gastrointestinal problems, thanks to its highly digestible ingredients and low fat recipe that effectively help reduce the load on the digestive system. With chamomile and coriander, traditional remedies to soothe intestinal problems.
- **Renal** - In case of chronic renal failure. An effective support to treatment for chronic renal failure, with a specific balanced protein intake, supplemented with phosphorus and sodium, to reduce renal overload. With nettle and dandelion, traditional remedies to support blood clearance.
- **Skin** - For skin irritation and excessive hair loss. A highly digestible gluten free recipe with salmon and deer as exclusive sources of animal protein. The dermal-active vitamins, oligo elements and omega 3 and 6 fatty acids support formation of healthy skin cells and help strengthen skin barrier.
- **Struvit** - In case of struvite stones, its low magnesium and phosphorus intake is effective in helping reduce urine pH. The slightly higher sodium intake helps cleanse urinary tract by stimulating higher water absorption. With birch and nettle, traditional remedies associated to traditional therapies for the urinary tract.

- **Adipositas** - Per perdere peso. Questo alimento è indicato per ridurre il sovrappeso del quattrozampe. Con un apporto estremamente ridotto di calorie e carboidrati, ricco di proteine ad alto valore nutritivo e di fibre sazianti, favorisce la riduzione del sovrappeso senza compromettere gli organi. Contiene rosmarino e zenzero, rimedio tradizionale per regolare il metabolismo.

- **Hyper-Sensitivity** - Per i più sensibili. Alimento che aiuta e risolvere i problemi causati da allergie o intolleranze alimentari. Unica fonte proteica animale esclusiva è la quaglia, a cui si aggiunge una particolare fonte di carboidrati: le castagne. Questa ricetta altamente digeribile è indicata per la dieta a esclusione.



- **Intestinal** - In caso di disturbi acuti e cronici del tratto gastrointestinale. Somministrato all'animale per regolarizzare i disturbi cronici del tratto gastrointestinale, contiene ingredienti altamente digeribili e fornisce un apporto moderato di grassi: in questo modo l'apparato digerente viene alleggerito efficacemente. Contiene camomilla e coriandolo, rimedi tradizionali per alleviare i disturbi del tratto gastrointestinale.

- **Renal** - In caso di insufficienza renale cronica. Un aiuto efficace nella cura della difficile patologia dell'insufficienza renale cronica (IRC), con un apporto appositamente bilanciato di proteine altamente digeribili a cui si aggiungono fosforo e sodio per non sovraccaricare i reni. Contiene ortica e tarassaco, rimedi tradizionali per la depurazione del sangue.

- **Skin** - In caso di irritazioni cutanee e perdita di pelo eccessiva. Alimento somministrato per la rigenerazione della pelle in caso di irritazioni cutanee. Si tratta di una ricetta senza glutine e altamente digeribile a base di cervo e salmone, fonti proteiche animali esclusive. Le vitamine dermoattive, gli oligoelementi e i pregiati acidi grassi omega 3 e omega 6 supportano la formazione di cellule cutanee sane e contribuiscono al rafforzamento della barriera cutanea.

- **Struvit** - In caso di presenza di calcoli di struvite. Alimento indicato per la dissoluzione dei calcoli di struvite: l'apporto ridotto di magnesio e fosforo permette infatti di abbassare efficacemente il valore del pH delle urine. L'apporto leggermente superiore di sodio consente invece di pulire le vie urinarie attraverso un maggior assorbimento dell'acqua. Contiene betulla e ortica, rimedi tradizionali che vengono associati alla terapia classica per le vie urinarie. (A.C.)



IL CAVALIER KING CHARLES SPANIEL

BAGNO E TOELETTATURA DEL RE DELLA CASA CON PRODOTTI ADEGUATI CHE CONFERISCONO AL SUO MANTO IL MASSIMO DELLO SPLENDORE



#1 ALL SYSTEMS
Professional Pet Care Products

Molto amato nei salotti "bene" e dai vip del mondo del cinema, affettuoso e pieno di vitalità, il cavalier king charles spaniel è un vero re della casa. Il suo carattere amichevole ne spiega la grande popolarità, prima europea e poi mondiale: è ideale per convivere soprattutto negli spazi di un appartamento di città.

Per sfoggiare il massimo della forma e dello splendore, il suo manto deve sembrare appena uscito dal salone di un coiffeur. Per il bagno si consigliano uno shampoo riflettente, un secondo shampoo per donare buona pettinabilità, il balsamo nutriente e i rifinitori di mantello per nutrire le lunghezze ed eliminare eventuale elettrostaticità.

DOPPIO SHAMPOO, PER LA MASSIMA PETTINABILITÀ

Il primo passaggio di shampoo prevede un prodotto di tipo riflettente. Se il mantello è in

prevalenza bianco e nero o black and tan, allora utilizzare *Professional Formula Whitening/Brightening Shampoo* che rende le parti bianche candide e il colore nero lucido e intenso. Se invece il colore prevalente è bianco-fulvo-marrone-rosso-arancio, ovvero blenheim o varietà rubino, lo shampoo riflettente ideale è *Clearly Illuminating Shampoo* che rende candido il bianco e intensi tutti gli altri colori.



Eseguire poi un secondo passaggio con *Super Cleaning Shampoo* adatto a tutti i colori di mantello, che permetterà di ottenere un pelo ben nutrito, facilmente pettinabile, senza staticità e con una tessitura corretta. Solo con questa successione - prima il riflettente e poi il secondo passaggio con *Super Cleaning Shampoo* - si otterrà la massima pettinabilità.

IL BALSAMO PER NUTRIRE

Per condizionare il mantello si consiglia *Botanical Conditioner*, un ottimo balsamo nutriente con estratti botanici perfetto per nutrire sia pelle che pelo, il cui uso regolare renderà il mantello facilmente spazzolabile e libero da nodi. Ottimo per preservare il colore naturale, *Botanical Conditioner* agisce come antistatico e con un risciacquo personalizzato ha un effetto ristrutturante su tutti quei mantelli che ne hanno bisogno. Inoltre protegge il mantello dai raggi solari, dalla polvere e dallo smog.



LO SPRAY E IL GEL PER RIFINIRE

Terminata l'asciugatura rifinire con *Fabulous Grooming Spray*, un condizionatore spray privo di ingredienti oleosi che nutre e protegge il pelo senza alterare la tessitura tipica della razza.

Potente e silenzioso

In ghisa e acciaio, il phon *Rapid Speed Dryer* (2640 W di potenza) produce una considerevole massa d'aria in uscita e ha un robusto motore in grado di sfidare il tempo. Il comodo bocchettone finale si può ruotare a 360 gradi indirizzando l'aria ove occorre. Particolarmente silenzioso, *Rapid Speed Dryer* è disponibile nella versione con stand a ruote oppure braccio a muro.



Powerful and silent

Phon *Rapid Speed Dryer* (2640W power) is made with cast iron and steel. It produces a relevant airflow and relies on a strong engine capable to challenge weather. The handy final nozzle can be rotated completely, directing the airflow where needed. *Rapid Speed Dryer* is very silent. It is available as wheeled or wall version.

Agisce come antistatico, facilita il passaggio della spazzola nel pelo, agevola il districamento e preserva il colore del mantello. *Fabulous Grooming Spray* dona protezione e nutrimento, creando una pellicola protettiva con lo scopo di proteggere il pelo dagli agenti esterni. Inoltre favorisce una carica positiva che, per un effetto fisico, respinge lo sporco e la polvere preservando il mantello pulito più a lungo.

Nel caso di un manto non in perfette condizioni, eseguire il tocco finale con *Invisible Styling Gel*, un ottimo gel modellante che consente di donare maggiore compostità al pelo e di ottenere frange più ordinate, piene e non svolazzanti. Applicare un velo di prodotto su tutta la lunghezza delle frange e passare la spazzola per distribuirlo omogeneamente: si otterranno un'ottima tessitura e un bel colore.

E ORA LE ORECCHIE

Per concludere occupiamoci delle orecchie del cavalier king charles spaniel. Essendo frangiate e pesanti, si consiglia una pulizia interna con l'uso di *#1 All Systems Ear So Fresh*, prodotto a base vegetale ottimo per mantenerle pulite e in salute. Grazie a ingredienti come la camomilla e la calendula, *Ear So Fresh* agisce come lenitivo e rinfrescante del condotto uditivo.

UN'ULTIMA ATTENZIONE

Gli strumenti consigliati per il pelo di questa razza devono essere delicati per non rischiare di strapparli o creare troppo attrito. Se il mantello presenta qualche nodo di troppo, effettuare l'asciugatura con il cardatore di tipo morbido *#1 All Systems Slick Brush*, con aghi fini e cuscinetto in gomma che garantiscono un tocco delicato ed efficace.

Lo strumento più adatto per il pelo delicato del cavalier king charles spaniel è la spazzola a spilli *#1 All Systems Pin Brush*, il cui tocco morbido non rischia di creare troppo attrito durante la spazzolatura. Gli aghi da 27 mm sono realizzati in lega antistatica e alla base hanno un morbido cuscinetto in gomma che rende questo strumento ideale per spazzolare i mantelli con frange delicate. Alla fine è sempre bene verificare il lavoro appena eseguito con un passaggio del pettine *Metal Comb*, realizzato in lega antistatica, comodo per tutte le esigenze grazie ai suoi aghi spazati stretti e larghi. (S.C.)



GROOMING TIPS

CAVALIER KING CHARLES SPANIEL

Bath and grooming for the king of the house, with the best products to enhance the coat's utmost brilliance

Cavalier King Charles Spaniel was very appreciated by nobles and now by cinema stars: the loving and lively dog is the king of the house. The great popularity, in Europe at first and now all over the world, is due to the pet's friendly personality. It is the perfect pet to live with, especially in a town flat. In order to be at the top of health and splendour, the coat must look like it has just come out of a hair salon. Colouring shampoo is recommended, followed by a second shampoo to make the coat easy to brush, nourishing conditioner and coat finish to restore the hair and remove any electrostatic effect.

DOUBLE SHAMPOO FOR EASY BRUSHING

The first shampoo must be a colouring shampoo. If the coat is mainly black and white or black and tan, *Professional Formula Whitening/Brightening Shampoo* ensures candid white and shiny black. If the main colour is white-red-brown-orange, or Blenheim or Ruby, *Clearly Illuminating Shampoo* is recommended to ensure candid white and intense colours.

Use *Super Cleaning Shampoo* as second shampoo: it is suited for all colours and ensures a nourished, easy to brush, non-static hair with the correct texture. These steps only - conditioner first, followed by *Super Cleaning Shampoo* - ensure the utmost brushability.

NOURISHING SHAMPOO

Botanical Conditioner is an excellent nourishing conditioner with botanical extracts, suited for both skin and fur. Regular use of the conditioner will ensure easy brushing and no tangles. *Botanical Conditioner* has an antistatic and restoring effect for those coats that need to be improved. Moreover, it protects the coat from sunrays, from dust and from smog.

SPRAY AND GEL FOR THE FINISHING TOUCH

After brushing, use *Fabulous Grooming Spray*, the spray conditioner free from oil. It nourishes and protects the fur without altering the breed's typical texture. It has an antistatic effect; it supports brushing and disentangling, besides preserving the coat's colour. *Fabulous Grooming Spray* provides protection and nourishment, by creating a protecting film to protect the fur from external agents. Moreover, it adds a positive electric charge that repels dirt and dust, preserving the coat clean for a longer time.

If the coat is not 100% healthy, use *Invisible Styling Gel* for the finishing touch. The modelling gel adds volume and ensures tidier, fur and stable fringes. Apply a small quantity of product on fringes and brush to spread evenly. This will ensure an excellent texture and a beautiful colour.

AND NOW...EARS!

Cavalier King Charles Spaniel ears are fringed and heavy, therefore internal cleaning is recommended. Use *#1 All Systems Ear So Fresh*, a vegetable product excellent to preserve ears clean and healthy. Thanks to ingredients such as chamomile and calendula, *Ear So Fresh* has a soothing and cooling effect on the ear duct.

ONE MORE RECOMMENDATION

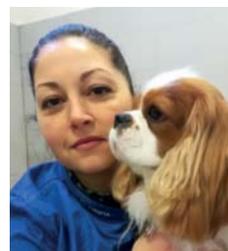
The recommended tools to take care of Cavalier King Charles Spaniel fur must be delicate, in order to avoid too much friction or to tear hair. Should the coat be too much tangled, use *#1 All Systems Slick Brush* during drying, with fine needles and rubber pad to ensure a gentle and effective touch.

The best tool for Cavalier King Charles Spaniel fur is *#1 All Systems Pin Brush*, which avoids too much friction during brushing. 27-mm needles are made with anti-static alloy, with a soft rubber pad that makes the brush perfect for coats with delicate fringes. As final touch, check the result with *Metal Comb*, made with anti-static alloy, which is suited for all needs thanks to distanced needles, large and tight.

toelettatura

la voce di: Sabrina Mairo

in collaborazione con Paola Acco



Sabrina Mairo
Toelettatura "Petico 100% Etico"
Cell. 3333933285
groomendillo@libero.it

Toelettatrice con venticinque anni di esperienza, inizia il suo percorso lavorativo e formativo nel 1994 con il suo primo corso di toelettatura che le dà le basi per un cammino sempre in crescita e costellato di successi fino ad oggi. È impegnata in corsi professionali per allievi che vogliono migliorare il loro bagaglio professionale; gare di toelettatura internazionali nell'ufficiale circuito EGA (European Grooming Association) dove ha conseguito numerosissime medaglie d'oro, d'argento e di bronzo; expo canine di bellezza internazionali e mondiali dove con i propri esemplari di bichon à poil frisé (è specializzata in questa splendida razza) ha conseguito numerosi titoli importanti. Ambasciatrice e tecnica nazionale della Iv San Bernard, azienda leader italiana di fama mondiale della cosmetologia canina, è anche consigliere regionale della FNT (Federazione Nazionale Toelettatori) che si adopera per il riconoscimento ufficiale della categoria dei toelettatori sul territorio italiano.

TOELETTERE IL CAVALIER KING CHARLES SPANIEL

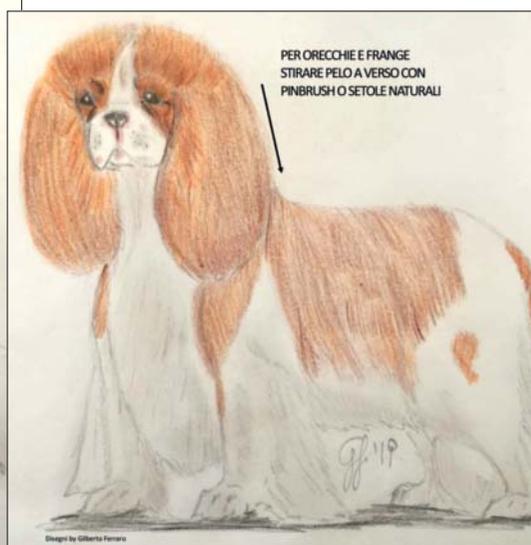
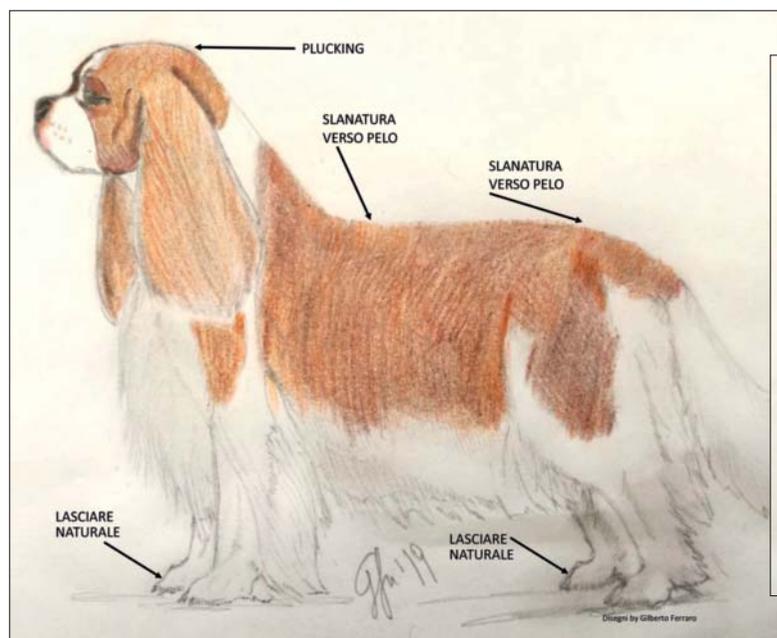
Si tratta di un cane da compagnia di piccola taglia, di indole dolce e versatile. Mi capita spesso nel salone di avere a che fare con questa fantastica razza, che si adatta molto bene alla quotidianità della vita familiare.

Spesso si pensa che questo piccolo cane necessiti solo di un semplice lavaggio, invece mantenere una corretta tessitura del pelo significa conoscere bene il tipo di manto che si va a toelettare. Si tratta infatti di un pelo di media lunghezza con del pelo primario in superficie di colore intenso e brillante, che non permette agli agenti atmosferici di penetrare fino alla cute e di danneggiarla. Il pelo secondario, più fitto, lanoso e con muta regolare, sostiene e mantiene il pelo primario sempre direzionato nel verso giusto. Per una toelettatura corretta andremo a slanare correttamente nella direzione della tessitura per ridurre il volume ed eliminare le piume (peli di tessitura finissima e leggera).

Useremo strumenti idonei - prima uno slanatore e poi una spazzola con setole naturali - asciugando, dopo un buon lavaggio, con phon e spazzola sempre orientati nella direzione del pelo. La forbice verrà utilizzata solo per liberare i peli superflui intorno ai genitali.

Il piede dovrà rimanere "a ciabatta" e il pelo delle orecchie il più naturale possibile e ben inserito nella linea della testa.

(Foto: magnifici esemplari dell'allevamento Domus Aventina di Francesco Di Pietro).



enjoy life with

bama  pet

 **ZOOMARK**
INTERNATIONAL
PAD.29 - STAND D5



ama il tuo migliore amico



Orma,



il gioco atossico che galleggia e rimbalza.

Aumenta la capacità e l'agilità fisica e mentale, migliora la coordinazione del tuo cane. Utilizzabile anche come portaguinzagli multiple.

100% PRODOTTI ITALIANI 

www.bamagroup.com    

GUSTOSE RICETTE PER I PIÙ SENSIBILI

UNA SOLUZIONE NUTRIZIONALE
IDEALE PER I QUATTROZAMPE CON INTOLLERANZE O ALLERGIE

Se hai questo prodotto
in negozio,
FATTI TROVARE!
Vai a **pagina 42**
e verifica la tua presenza
nel **TROVA NEGOZIO**

Grain Free Sensitive è la linea che Prolife dedica al cane sensibile a cereali e glutine: alimenti completi specifici, privi di conservanti, coloranti e aromatizzanti aggiunti, per mantenerne la naturalità e favorire il benessere dell'animale.

LA NOVITÀ

Da oggi la linea Prolife Grain Free si amplia e si arricchisce di nuove proposte in versione wet, appetitose soluzioni ricche in carne fresca di alta qualità.

Grain Free Sensitive All Breeds Fish & Potato include pesce fresco, leggero e digeribile facilmente tollerato dall'organismo e patata come fonte di carboidrati. È privo di cereali e glutine, per rispettare le esigenze dei soggetti sensibili.

Grain Free Sensitive All Breeds Beef & Potato è un alimento monoproteico con carne fresca di manzo, fonte di proteine altamente bio-disponibili. Anche in questo caso la patata ha il compito di apportare carboidrati.

Grain Free Sensitive All Breeds Lamb & Potato è ricco in agnello fresco, leggero e digeribile, come unica fonte proteica ed è privo di cereali.

Grain Free Sensitive All Breeds Chicken & Potato è ricco in carne fresca di pollo, leggera e digeribile, è facilmente tollerato dall'organismo ed è privo di cereali.

Per cani sensibili sterilizzati vengono proposte due appetitose soluzioni, entrambe prive di cereali:

Grain Free Sterilised All Breeds Turkey & Zucchini, ricco in carne fresca di tacchino, leggera e digeribile, utile per mantenere il giusto peso forma, e con zucchine.

Grain Free Sterilised All Breeds Chicken & Carrots, formulato con un'elevata percentuale di carne fresca di pollo. Gli adeguati livelli di magnesio aiutano a mantenere la corretta funzionalità del tratto urinario.



PER IL CUCCILO SENSIBILE

Prolife ha risposto alle esigenze dei cuccioli sensibili formulando Grain Free Puppy Sensitive All breeds Chicken & Potato, alimento completo ricco in pollo fresco, leggero e digeribile, fonte di proteine altamente digeribili. Tapioca e patata, prive di glutine, apportano carboidrati importanti per la crescita. Per il cucciolo mini sensibile viene invece proposto Grain Free Puppy Sensitive Mini Chicken and Potato: la forma e le dimensioni della crocchetta favoriscono la masticazione e la deglutizione, fondamentali per la digestione, mentre la taurina favorisce le funzioni cardiache. Il pollo fresco apporta appetibilità senza appesantire il giovane e delicato organismo.

PER IL MANTENIMENTO

Al cane adulto sensibile a cereali e glutine è dedicata un'ampia gamma di alimenti completi privi di questi componenti e ricchi in carne fresca:

- Grain Free Sensitive All breeds Pork & Potato, ricco in maiale fresco,



DOGS

DELICIOUS RECIPES FOR SENSITIVE DOGS

A nutritional solution for pets suffering from food intolerances or allergies

Grain Free Sensitive is the line *Prolife* created for dogs suffering from sensitivities to grain and gluten: specific and complete recipes, free from added preservatives, colourings and flavourings in order to remain natural and preserve pets wellbeing.

THE NEWS

Prolife Grain Free now includes new delicious wet recipes with quality fresh meat.

Grain Free Sensitive All Breeds Fish & Potato with light and digestible fresh fish and potatoes as a source of carbohydrates. Free from grain and gluten, to suit the needs of sensitive pets.

Grain Free Sensitive All Breeds Beef & Potato a single protein recipe with fresh beef that provides high grade proteins. Once again potatoes provide carbohydrates.

Grain Free Sensitive All Breeds Lamb & Potato brimming with light and digestible fresh lamb as the only source of animal protein, and grain free.

Grain Free Sensitive All Breeds Chicken & Potato loaded with light and digestible fresh chicken, easily tolerated, and grain free.

There are also two delicious solutions for sensitive sterilised dogs, both grain free:

Grain Free Sterilised All Breeds Turkey & Zucchini, with light and digestible fresh turkey to help maintain ideal weight, and courgettes.

Grain Free Sterilised All Breeds Chicken & Carrots, with a larger quantity of fresh chicken. Its appropriate levels of magnesium support correct function of the urinary tract.

FOR SENSITIVE PUPPIES

Prolife addresses the needs of sensitive puppies with *Grain Free Puppy Sensitive All Breeds Chicken & Potato*, brimming with light and digestible fresh chicken, a source of digestible protein, and tapioca and potatoes, naturally gluten free, to provide all the carbohydrates necessary to growth. The shape and size of *Grain Free Puppy Sensitive Mini Chicken and Potato* kibbles for sensitive mini puppies, supports chewing and swallowing, crucial for correct digestion, whilst taurine supports heart functions. Fresh chicken is palatable without burdening digestion in puppies.

FOR MAINTENANCE DIETS

There's a wide range of products for sensitive adult dogs:

- *Grain Free Sensitive All Breeds Pork & Potato*, with fresh pork and its high grade proteins, as well as naturally gluten free tapioca and potato, to limit the risk of adverse reaction.

- *Grain Free Sensitive All Breeds Beef & Potato* with fresh beef as a source of high grade proteins, and tapioca and potatoes to provide gluten free carbohydrates.

- *Grain Free Sensitive Medium/Large Fish & Potato* a formula for large breed sensitive dogs. Glucosamine and chondroitin sulphate support joints, whilst omega 3 and 6 help create a barrier effect that helps preserve healthy skin and coat.

FOR SENSITIVE MINI DOGS

Grain Free Sensitive Mini Beef & Potato is the ideal support for sensitive adult dogs on a maintenance diet thanks to light and digestible fresh beef that provides high grade proteins, while potatoes and tapioca provide gluten free carbohydrates. FOS prebiotics (fructo-oligosaccharides) support growth of intestinal microflora, whilst omega 3 and 6, zinc and biotin support growth of skin and coat.

With high grade protein from fresh pork, *Grain Free Sensitive Mini Pork & Potato* is grain and gluten free, therefore, ideal for sensitive adult dogs. Bio-Mos® supports development of the immune system.

Grain Free Sensitive Mini Fish & Potato contains high quantities of fresh fish (36%), a light and digestible protein suitable for sensitive pets. Potatoes are gluten free and provide high grade carbohydrates, while yucca schidigera helps control stool and urine odour. Sel-Plex® is a premium source of organic selenium that increases resistance to viral infections.



fonte di proteine altamente biodisponibili, per ridurre il rischio di reazioni avverse. Tapioca e patata sono prive di glutine, per limitare varie sensibilità.

- *Grain Free Sensitive All breeds Beef & Potato* include manzo fresco, fonte di proteine altamente biodisponibili, facilmente assimilabili dall'organismo. Patata e tapioca apportano carboidrati, privi di glutine.

- *Grain Free Sensitive Medium/ Large Fish & Potato* è formulato per il cane di

taglia grande sensibile ai cereali. Glucosamina e solfato di condroitina supportano le articolazioni, sottoposte al notevole peso corporeo mentre omega 3 e 6 contribuiscono a creare un effetto barriera, utile per preservare la salute di pelle e manto.

PER I MINI SENSIBILI

Grain Free Sensitive Mini Beef & Potato è ideale per il mantenimento del cane adulto sensibile, grazie al manzo fresco, leggero e appetibile, che apporta proteine a elevato valore biologico. Patata e tapioca sono invece fonti selezionate di carboidrati prive di glutine. I prebiotici FOS (frutto-oligosaccaridi) favoriscono la proliferazione della microflora batterica dell'intestino. Il prezioso apporto di omega 3 e 6, zinco e biotina aiutano la formazione e lo sviluppo di pelle e manto.

Ricco in maiale fresco, fonte di proteine non familiari altamente biodisponibili, *Grain Free Sensitive Mini Pork & Potato* è un alimento privo di cereali e glutine, ideale per cani adulti sensibili. Grazie all'inclusione di patate e tapioca apporta carboidrati. Bio-Mos® contribuisce a sviluppare le difese immunitarie.

Grain Free Sensitive Mini Fish & Potato include un'elevata percentuale di pesce fresco (36%), proteina leggera e digeribile, ideale per soggetti sensibili. Le patate, prive di glutine, sono una fonte nobile di carboidrati mentre la yucca schidigera aiuta a controllare l'odore di feci, flatulenze e urine. Sel-Plex® è una fonte superiore di selenio organico che aumenta la resistenza alle infezioni virali. (G.M.)



UNA SALVIETTA, TANTE PROPRIETÀ

UN AIUTO PER LA DETERSIONE DEL QUATTROZAMPE,
IN GRADO DI SODDISFARE PARTICOLARI E SPECIFICHE ESIGENZE

Se hai questo prodotto
in negozio,
FATTI TROVARE!
Vai a pagina 42
e verifica la tua presenza
nel **TROVA NEGOZIO**



“Aprile ogni giorno un barile” recita il detto. E anche questo aprile non è certo da meno, con giornate che invogliano a lunghe passeggiate e giochi in giardino con il quattrozampe e improvvisi acquazzoni che inzuppano pelo e zampe! Va da sé che con cane e gatto infangati il rientro a casa diventa davvero difficile da gestire per pavimenti, tappeti e divani.

A venire in nostro soccorso è *Inodorina*, con la sua linea completa di prodotti di utilizzo quotidiano studiati per ridurre i cattivi odori e mantenere un elevato standard di pulizia.

QUEL TOCCO IN PIÙ

Accogliere un amico a quattro zampe in casa è un’esperienza meravigliosa ma è importante mettere in pratica alcuni accorgimenti per mantenere l’igiene dell’ambiente domestico e il giusto livello di pulizia dell’animale.

Inodorina accompagna ogni momento della giornata con la sua linea di prodotti a base di profumazioni e oli essenziali che rispettano con delicatezza la sensibilità olfattiva e la cute degli animali.

Lo sapevate che una salvietta umidificata può avere un valore aggiunto? Sì, perché la gamma di *Salviette Funzionali Inodorina* contiene sostanze naturali, derivate da piante officinali biologiche con proprietà specifiche, che sono in grado di generare benefici e soddisfare particolari esigenze di igiene e pulizia quotidiana del cane e del gatto. Sono consigliate per detergere delicatamente il cucciolo, pulire in profondità le zampe del cane, prendersi cura delle parti intime oppure rinfrescare il manto del gatto.

MIELE ED EUFRASIA, DOLCEZZE PER I PICCOLI

Quando il cucciolo è molto piccolo, prima di lavarlo bisogna rispettare i tempi necessari affinché le sue difese immunitarie

diventino valide a tutti gli effetti. In attesa di completare i vaccini è bene consigliare al proprietario l’utilizzo delle *Salviette cuccioli Inodorina* specifiche per l’igiene dei cuccioli, indicate per la pulizia e l’idratazione quotidiana del manto e il cui uso regolare dona un pelo fresco e pulito, delicatamente profumato. Sono arricchite con miele bio noto per le sue proprietà addolcenti, ed eufrasia, dalle proprietà calmanti e rinfrescanti.

IGIENE PROFONDA PER LE ZAMPE

Può capitare di avvertire cattivi odori provenire dalle zampe dei nostri pelosetti: ciò è dovuto alla formazione di batteri e funghi sui cuscinetti e tra le dita. Un buon metodo per eliminare questo inconveniente è quello di pulire le zampe ogni volta che si torna da una passeggiata, dunque è bene suggerire al proprietario l’utilizzo delle *Salviette zampe Inodorina*, con agente igienizzante. L’aggiunta di cloruro di benzalconio è infatti indicata per un’efficace e profonda igiene quotidiana e aiuta a detergere in





modo pratico e veloce le zone più esposte a sporco, agenti atmosferici e impurità. Queste salviette sono quindi ideali per quando si è fuori casa e in tutte le occasioni in cui l'acqua è disponibile.

DELICATEZZA PER L'IGIENE INTIMA

Quando ci prendiamo cura del nostro animale è fondamentale dedicarsi alla pulizia della zona genitale, per evitare che possa sviluppare infezioni o altri tipi di patologie. Anche a questo delicato compito pensa Inodorina con le sue *Salviette parti intime* per l'igiene intima del cane e del gatto,



arricchite da malva bio e calendula da agricoltura biologica. Lenitive e idratanti, possono dare sollievo in caso di irritazione o arrossamento, consentendo un'igiene efficace ed eliminando sporco e cattivi odori.

ACQUA AROMATICA PER IL GATTO

Il gatto dedica buona parte del tempo alla propria pulizia. Contribuire all'igiene del suo mantello significa evitare che possa ingerire una quantità eccessiva di pelo che, se non rigurgitata sotto forma di bolo, rischia di creare danni anche molto seri alla sua salute.



UNA LINEA AD ALTA ROTAZIONE SULLO SCAFFALE

Le *Salviette Funzionali Inodorina* fanno parte di una linea completa di prodotti di alta qualità, nata per la cura e il benessere quotidiano di cani e gatti, studiata specificatamente per detergere, igienizzare e deodorare gli ambienti domestici.

La linea Inodorina è costantemente arricchita di nuovi e utili articoli e sempre aggiornata con le più fresche fragranze. I prodotti si presentano con uno stile comunicativo accattivante e colorato per veicolare al cliente un messaggio fresco, vivace e positivo. Questo permette al negozio di disporre di un'alta rotazione e di offrire al cliente finale proposte sempre nuove e attuali. (A.C.)

CATS & DOGS

ONE WIPE, LOTS OF FEATURES

A hand to help you keep your furry friend clean, while meeting specific or special needs

It is April again, and the tempting weather encourages long walks and play time in the garden with our beloved pets, despite the sudden rains that make them dirty! And muddy paws don't go hand in hand with floorings, rugs and furniture.

With its complete line of products for daily use, Inodorina provides a helping hand to reduce bad smells and maintain high hygiene standards.

THAT LITTLE SOMETHING MORE

Pets are a marvelous addition to the family, but adopting a few tricks is essential to maintain hygiene at home.

Inodorina created a line of products to help us at any time, with lovely scents and essential oils that don't bother pets' delicate sense of smell.

The whole Inodorina Functional Wipes range contains natural ingredients from organic medical herbs, whose specific properties provide beneficial effects and meet special needs of hygiene and daily care for dogs and cats. Recommended to gently cleanse puppies, thoroughly wash dogs paws, or taking care of pets intimate areas, as well as to refresh cats' coat.

HONEY AND EYEBRIGHT, SWEET TREATS FOR THE YOUNGLINGS

It is recommended to wait before washing very young puppies until their immune defences are effective. It is a good idea to advise owners to clean them with Inodorina wipes for Puppies, suitable for the daily care of their young coat to keep it fresh and clean. With organic honey, renowned for its lenitive properties, and soothing and refreshing eyebright.

THOROUGH HYGIENE FOR PAWS

Bad smell coming from the paws of our furry friends is a common problem caused by bacteria and fungi on their footpads and between toes. To solve the problem, clean your pet's paws each time you come back from your walk: Inodorina Wipes for Paws, with their sanitizing agent, are just perfect for this. They contain benzalkonium chloride very effective in safeguarding thorough but practical daily care and hygiene of these areas so exposed to dirt, weather and impurities. These wipes are therefore ideal when not at home and whenever there's no water available.

GENTLE INTIMATE CARE

In order to avoid infections or other problems, it is crucial to remember to clean their genital area when cleaning our pets. Inodorina created its soothing and moisturizing Intimates Wipes with organic mallow and marigold, able to soothe in case of irritation or redness, and at the same time effective in removing dirt and bad odours while ensuring hygiene.

AROMATIC WATER FOR CATS

Cats spend a great deal of time cleaning themselves. Keeping their coat clean means reducing the risk of them eating too much hair which, if not expelled as hairball, might be harmful to their health. Inodorina Wipes for Cats, unscented and with aromatic water, are perfect to keep their coat clean and moisturized. Gentle as they contain aromatic water which is less aggressive than perfumes, and doesn't bother cats delicate sense of smell.

A HIGH ROTATION LINE ON THE SHELF

Inodorina Functional Wipes belong to a complete line of quality products created to ensure the daily care and wellbeing of dogs and cats, specifically devised to cleanse, sanitise and deodorise our homes.

The Inodorina line is constantly updated with new and useful products and the latest scents. Products have a catchy and colourful style that gives customers a fresh, lively and positive message that will lead to high rotation in-store whilst providing final consumers with ever trendy and new products.

Le *Salviette Gatto Inodorina*, senza profumo, con acqua aromatica, sono ideali per la pulizia e l'idratazione quotidiana del manto. Garantiscono un'azione delicata poiché arricchite di acqua aromatica, alternativa al profumo e rispettosa della sensibilità olfattiva dei gatti.

Una sicurezza in più per la loro salute

In molti paesi occidentali è ormai una consuetudine dotare i propri animali domestici di un'assicurazione sanitaria per coprire le spese veterinarie. Anche in Italia le compagnie assicurative hanno ampliato l'offerta rispetto ad alcuni anni fa, dal momento che la salute dell'animale di casa è diventata una voce di spesa importante per le famiglie e la richiesta di questi prodotti è aumentata di conseguenza. Per quanto l'argomento che andremo a trattare possa non sembrare di interesse per il negoziante specializzato, un po' di informazione non guasta mai, soprattutto perché ciò di cui parleremo potrebbe invece trasformarsi in un buon consiglio da dare al cliente.

ASSICURAZIONE CONTRO DANNI A TERZI E ASSICURAZIONE SANITARIA

Innanzitutto occorre fare una distinzione tra la responsabilità civile (RC) e l'assicurazione sanitaria. Il primo tipo di assicurazione tutela il proprietario dell'animale dal rispondere direttamente "di tasca propria" dei danni che il pet può causare ad altre persone nei limiti della responsabilità civile, ovvero quando vi siano gli estremi per una denuncia penale. Se il cane, ad esempio, provoca un incidente, danneggia una proprietà altrui o eventi simili, l'assicurazione si occupa di rifondere i danneggiati. Spesso si tratta di una sorta di estensione della copertura delle "RC" della famiglia o della casa: questo tipo di polizze non hanno assolutamente a che fare con la salute dell'animale ma solo con i danni materiali che esso può provocare ad altri.



L'assicurazione sanitaria invece copre le spese che riguardano gli interventi veterinari di tipo chirurgico, medico, riabilitativo e simili effettuati sull'animale assicurato e l'ampiezza della copertura varia a seconda delle caratteristiche del prodotto assicurativo scelto.

Esistono anche prodotti più completi che includono la copertura assicurativa per entrambe le tipologie: sia il danno che l'animale può causare ad altri che incidenti e malattie dell'animale stesso. Alcune polizze prevedono inoltre l'assistenza legale e il servizio di ricerca dell'animale in caso di smarrimento.

CHI SI PUÒ ASSICURARE

Il termine solitamente utilizzato per indicare questo tipo di polizze è "assicurazione cane e gatto" e da qui si comprende che i soggetti più spesso assicurati siano loro, che in Italia la fanno ancora da padrone almeno per quanto riguarda le spese veterinarie. In effetti alcune compagnie assicurative propongono polizze dedicate esclusivamente a cane e gatto e non ad altri animali, tuttavia non mancano coperture più ampie, che permettono di assicurare anche conigli, criceti o pappagallini.

Ogni compagnia stabilisce liberamente i limiti entro i quali l'assicurazione è valida: quasi sempre riguardano l'età dell'animale (in genere non vengono considerati cani e gatti di oltre 10 anni di età) e in ogni caso prevedono che siano rispettati i termini di legge, come ad esempio l'applicazione del micro-

chip nel cane. Molte assicurazioni richiedono inoltre l'impianto di microchip anche per altre specie, come coniglio e furetto, in modo che l'identificazione sia univoca. È possibile poi che venga richiesto il rispetto di alcuni standard di prevenzione, come visite di controllo e vaccinazioni di routine: in questo caso generalmente viene messo a disposizione un elenco di strutture convenzionate con la compagnia assicurativa dove effettuare i controlli a prezzi agevolati o compresi nel premio assicurativo.

QUALI SONO LE COPERTURE?

Al momento di scegliere un'assicurazione sanitaria è importante informarsi molto bene sulle garanzie e sulle coperture. Chiaramente più queste sono ampie più l'entità del premio (annuale o semestrale) sarà ingente, pertanto la scelta dovrà essere attentamente ponderata. I piani sanitari base di solito coprono solo per interventi di tipo chirurgico, con una franchigia di spesa stabilita, spesso con la

SEMPRE PIÙ
PROPRIETARI SENTONO
L'ESIGENZA DI
PROTEGGERE I LORO
ANIMALI CON PRODOTTI
ASSICURATIVI CHE
COPRANO LE SPESE
SANITARIE IN CASO DI
INCIDENTI, MALATTIE O
ANCHE EVENTI MINORI.
VEDIAMO COSA
PROPONGONO LE
COMPAGNIE, QUALI
SONO I VANTAGGI E
COSA C'È DA SAPERE



limitazione che si tratti di incidenti o comunque eventi improvvisi e imprevisti. Ad esempio, possono essere esclusi alcuni interventi quali la sterilizzazione e la castrazione preventiva, il cesareo, le chirurgie rese necessarie da malattie congenite e/o genetiche.

Se si amplia la copertura si possono però includere altre tipologie di interventi chirurgici (sempre con alcune limitazioni riportate nella polizza scritta), accertamenti diagnostici, ospedalizzazione, terapie o eutanasia. I prodotti più completi includono anche le spese per l'eventuale riabilitazione, servizi di dog sitting o pensione in caso di impossibilità da parte del proprietario di occuparsi dell'animale, garanzia di accudimento e adozione in caso di invalidità o morte del proprietario.

Tutto ciò che deve essere oggetto di rimborso va attentamente documentato, pertanto al momento dell'intervento veterinario è indispensabile informare i medici della presenza di un'assicurazione sanitaria e richiedere tutte le attestazioni delle spese e le certificazioni degli interventi effettuati.

Durante il periodo di copertura assicurativa è obbligo del contraente informare la compagnia riguardo cambiamenti che aumentino il rischio dell'animale di ammalarsi, come ad esempio il semplice raggiungimento di certi limiti di età.

ORIENTARSI NELLA SCELTA

Ormai tutte le grandi compagnie assicurative offrono prodotti studiati per proteggere la salute dei nostri animali, quindi ci si potrà in prima istanza rivolgere all'agente assicurativo di fiducia. È bene leggere attentamente i fogli informativi che espongono limiti, franchigia, obblighi del contraente e così via, onde non incorrere in spiacevoli sorprese.

Non guasta nemmeno fare un giro sul web per leggere le proposte delle altre compagnie assicurative: i motori di ricerca che classicamente offrono confronti tra le varie RC auto sono in grado di effettuare lo stesso tipo di analisi anche per l'assicurazione "cane & gatto".

La cosa fondamentale ovviamente è decidere che cosa ci sembra importante che l'assicurazione copra (solo eventi maggiori oppure anche altri tipi di problematiche) e quale sia l'entità del premio che siamo in grado di sostenere. Per questo può rivelarsi utile confrontare le spese veterinarie che abbiamo sostenuto nell'anno precedente, ma bisogna considerare l'imprevedibilità che caratterizza certi eventi.

Spesso le pubblicità di queste assicurazioni, a scopo di promozione e per accattivarsi i clienti, non mancano di offrire omaggi (ad esempio il GPS da applicare al collare o abbonamenti a riviste), visite gratuite presso strutture convenzionate (attenzione a consultare prima l'elenco per sincerarsi che siano situate nelle vicinanze) o assistenza telefonica con un veterinario in linea, in grado di dare i primi consigli nell'attesa dell'intervento vero e proprio. Sta al proprietario valutare le varie proposte, senza perdere di vista che ciò che sta al centro di tutto è sempre e solo la salute del proprio animale.

KONG®

Dogs Need to Play.®



SCOPRI

COME ENTRARE A FAR PARTE DEL

KONG®
Club

ZOOMARK
BOLOGNA
PADIGLIONE 30
STAND A15

FARM COMPANY

DISTRIBUTORE UFFICIALE PER L'ITALIA



www.farmcompany.it

Follow us...



Se hai questo prodotto
in negozio,
FATTI TROVARE!
Vai a pagina 42
e verifica la tua presenza
nel **TROVA NEGOZIO**

UNA NUOVA FOGLIA "GREEN"

GIOCATTOLI IN LATTICE NATURALE, REALIZZATI A MANO, PER I QUATTROZAMPE



La proposta naturale di Farm Company per i propri clienti si arricchisce con un nuovo importante tassello. A partire dal mese di marzo l'azienda piemontese è infatti diventata distributore esclusivo per l'Italia dei prodotti Lanco, lo storico marchio spagnolo di giocattoli in lattice naturale realizzati a mano.

SICURI, NATURALI E... DIVERTENTI

Tutto ha inizio da una speciale pianta chiamata *Hevea brasiliensis*: l'albero della gomma. Dall'incisione della sua corteccia viene ricavato il lattice utilizzato per la realizzazione di questi giocattoli destinati ai quattrozampe.

L'utilizzo del solo lattice naturale nella realizzazione dei giocattoli Lanco ne garantisce la massima elasticità, una consistenza molto apprezzata dai pet oltre ovviamente alla sicurezza di un prodotto completamente naturale.

Un valore aggiunto di non poco conto è dato dal fatto che si tratta di prodotti realizzati totalmente a mano: dal design, allo stampo, alle decorazioni realizzate con coloranti di grado alimentare, per dare vita a un prodotto di altissima qualità, nel massimo rispetto dell'ambiente e degli standard di sicurezza per i nostri animali. I giocattoli Lanco sono infatti biodegradabili e privi di PVC, BPA, nitrosamine e ftalati.



A CIASCUNO IL SUO

Oltre ai giocattoli più classici dalle diverse misure e consistenze, per adattarsi a cani di ogni taglia ed età, Lanco propone delle gamme speciali come la linea *Teething*, specifica per la dentizione. Il design di questi prodotti è stato studiato con elementi dalla conformazione particolare, che favoriscono il massaggio gengivale. La linea *Sensory* offre colori, texture e consistenze differenti per un gioco ancora più stimolante e duraturo. A queste linee si affiancano poi le col-



lezioni speciali, di cui la più famosa è sicuramente la *Egg Collection*, uova di ogni colore e dimensione, proposte nei tipici contenitori di cartone alimentare o sotto forma di simpatici personaggi: dal cuoco agli sposi, dal pagliaccio allo sceriffo.

Anche il packaging del prodotto è stato recentemente rinnovato per meglio adattarsi alle esigenze espositive degli scaffali del pet shop, mantenendo però chiari ed evidenti i numerosi valori aggiunti che rendono questi giochi così "premium".

SCEGLIERE LA VIA DELLA NATURA

La distribuzione di Lanco si inserisce in un contesto di proposte naturali di cui Farm Company ha fatto, sempre più, la sua filosofia, con il progetto *green Farm Company Per La Natura*.

Il progetto *Farm Company per la Natura* ha come obiettivo quello di dare al negoziante, e di conseguenza al consumatore, la possibilità di una scelta di acquisto green e consapevole anche nel mondo pet non food, dai giochi agli snack, dalla cosmesi alle sabbie per let-

tiera. Oltre al nuovo brand *Lanco*, ecco un dettaglio dei prodotti facenti parte del progetto *Green Corner*.

- *BecoPets* - famosa linea inglese di prodotti eco-friendly e biodegradabili. Dai giochi in lolla di riso alle ciotole in bambù, per arrivare ai sacchetti *Beco-Bags* degradabili in varie profumazioni e pezzature;
- *La Toilet* - sabbia di Farm Company realizzata con cereali provenienti da coltivazioni italiane;
- *Nature Deli* e *Nature Deli Wild* - snack vegetali made in Italy gluten e grain free e prodotti per la masticazione provenienti da fonti sostenibili, quali *Corno di Cervo*, *Snack di latte di Yak*, *Bastone di Ulivo* e *Radici di Tubero*;
- *Herbae Vivae* - gamma di shampoo per cani realizzata con ingredienti biologici e fitoestratti naturali;

- *Catnip Fun* e *Corky Toys* - per i nostri amici felini una proposta di giochi in catnip naturale pressato dal profumo irresistibile e una gamma di giochi in sughero naturale, perfetto per la pulizia dei denti e per prevenire il tartaro.

Per favorire un'esperienza di acquisto più emozionale e consapevole, Farm Company ha inoltre sviluppato un catalogo di proposte di allestimento da offrire ai rivenditori che vogliono diventare ambasciatori di questa filosofia green e sostenibile, avendo allo stesso tempo la possibilità di differenziare il proprio punto vendita con un layout accattivante e dedicato, a seconda dello spazio a disposizione e delle caratteristiche del pet shop.

Per scoprire più nel dettaglio la linea *Lanco* e la proposta di *Green Corner Farm Company per la Natura*, l'appuntamento è a Zoomark International - Bologna, dal 6 al 9 maggio al pad. 30, stand A15. (M.F.)



CATS & DOGS

A NEW "GREEN" LEAF

Handcrafted toys for pets in natural latex

Farm Company is broadening its natural offer with a new and important key element. As of March, they are exclusive distributors in Italy of *Lanco* products, a long established Spanish brand of handcrafted toys made of natural latex.

SAFE, NATURAL AND ENTERTAINING

It all started with a special plant called *Hevea brasiliensis*, better known as gum tree, from which the latex used to make these pet toys is derived.

By using only natural latex for making its toys, *Lanco* can guarantee their elasticity, much beloved by pets, as well as the safety of a completely natural product.

Another important added value is that each product is completely handcrafted: from design to decorations, all made with food grade colourings, each detail contributes in making a top quality product, eco-friendly and compliant with safety standards for our pets. *Lanco* toys are biodegradable and free from PVC, BPA, nitrosamine and phthalates.

EACH TO THEIR OWN

Besides traditional toys in various shapes and sizes, *Lanco* offers special lines such as the *Teething* line, specific for dentition. These products were designed with particular shapes that support gum massage. The *Sensory* line provides different colours and textures for a longer and more stimulating playing time. There are also special collections, among which *Egg Collection* is sure to be the most popular: eggs in any shape and size, in traditional food cardboard boxes or as funny characters such as chef, bride and groom, clown or sheriff. The packaging was recently revamped to better suit display needs in pet stores, at the same time highlighting the added values of these premium toys.

CHOOSING NATURE WAYS

Lanco distribution is part of a wider offer of natural products that is increasingly becoming part of Farm Company philosophy, with the *Farm Company For Nature (Per La Natura)* green project.

The *Farm Company For Nature* project aims at giving retailers, and therefore consumers, the possibility to purchase green and sustainable products even in the non food range of pet products, from toys to snacks, from beauty products to litters. Besides the new *Lanco* brand, here are other products in the *Green Corner* project:

- *BecoPets* - renowned British line of eco-friendly and biodegradable products. From toys made out of rice hull, bamboo bowls, and the degradable *BecoBags* in various scents and sizes;
- *La Toilet* - Farm Company litter made with grain from Italian crops;
- *Nature Deli* and *Nature Deli Wild* - vegetable snacks made in Italy, gluten and grain free from sustainable sources such as *Deer's antlers*, *Yak Milk Snack*, *Olive Stick* and *Tuber Roots*;
- *Herbae Vivae* - range of shampoos for dogs made with organic ingredients and natural phytoextracts;
- *Catnip Fun* and *Corky Toys* - Toys for cats made of pressed natural catnip with its irresistible scent and a range of toys in natural cork, perfect to clean teeth and prevent tartar formation.

In order to support an emotional and informed purchase experience, Farm Company developed a catalogue of displays for retailers wishing to promote this green and sustainable philosophy, at the same time making their store stand out from the crowd with a catchy and dedicated layout, according to the shop specifics and space available.

For detailed information on the *Lanco* line and the *Green Corner Farm Company for Nature* project, you can find Farm company at Zoomark International - Bologna, from the 6th to the 9th of May, pav 30, stand A15.



A MISURA DI MINI

OTTIME PER TUTTI, MA PARTICOLARMENTE INDICATE PER I SOGGETTI DELICATI,
LE RICETTE PER TAGLIE MINI SONO SPECIFICHE PER UNA NUTRIZIONE COMPLETA

Se hai questo prodotto
in negozio,
FATTI TROVARE!
Vai a pagina 42
e verifica la tua presenza
nel **TROVA NEGOZIO**

È fondamentale considerare attentamente le specifiche esigenze nutrizionali dei nostri amici più piccoli per poter garantire loro una nutrizione completa e su misura. Per questo Oasy propone una gamma di alimenti di altissima qualità per cuccioli e cani adulti di taglia mini con un peso inferiore ai 10 kg. Ideale per tutti i cani, questa linea è particolarmente indicata per le razze più delicate e per tutti i soggetti con specifiche esigenze nutrizionali, dovute a intolleranze alimentari e sensibilità cutanea o intestinale. Le formulazioni Oasy sono preparate con ingredienti naturali, senza glutine, soia o OGM per garantire il massimo della qualità e sono cruelty-free.

Le ricette sono disponibili nelle varianti secco e umido in quattro gusti: *Salmon*, *Agnello*, *Maiale* e *Coniglio*, cioè tutte fonti proteiche non comunemente utilizzate e per questo adatte ai cani più sensibili.

ALTA ENERGIA E BENEFICIO DENTALE

Per i cuccioli mini Oasy propone due specifici alimenti, *Puppy & Junior Mini Lamb* e *Puppy & Junior Mini Salmon*, che riportano sul fronte della confezione l'icona distintiva *Crocchette Piccole, Alta Energia*. Sono infatti specificamente formulate per le ridotte dimensioni di bocca e stomaco dei cuccioli di taglia piccola e sono ricche di energia per sostenere la loro rapida crescita e mantenerli attivi e vitali.

Per soddisfare invece le specifiche esigenze dei cani adulti sensibili o con un appetito capriccioso, Oasy offre quattro esclusive ricette - *Adult Mini Salmon*, *Adult Mini Lamb*, *Adult Mini*

Rabbit, *Adult Mini Pork* - che riservano particolare attenzione al beneficio dentale. Sono formulate con un corretto apporto di calcio e fosforo, che insieme all'azione pulente data dalla particolare consistenza della crocchetta, favorisce la salute di denti e gengive.



DOGS

FOR MINI FRIENDS

Complete specific recipes perfect for all mini dogs, but particularly suitable for sensitive ones, for a complete diet

Keeping in consideration the specific nutritional needs of our smallest friends is important in order to ensure they have a complete and tailored diet. Oasy helps with its range of quality foods for mini breed puppies and adult dogs under 10 kg. Ideal for all dogs, this range is particularly suitable for sensitive breeds and for all dogs with specific nutritional needs, caused by food intolerances and skin or intestinal sensitivities. Oasy formulae contain natural ingredients and are cruelty-free and free from gluten, soy or GMO to achieve top quality.

Recipes are available both wet and dry in the following varieties: *Salmon*, *Lamb*, *Pork* and *Rabbit*, all sources of proteins not commonly used and therefore suitable for sensitive dogs.

LOTS OF ENERGY AND DENTAL BENEFITS

Oasy created two specific recipes for mini puppies, *Puppy & Junior Mini Lamb* and *Puppy & Junior Mini Salmon*, featuring a distinctive icon at the front of the package that states "Small Kibbles, High Energy", and specifically created to suit the smaller mouth and stomach of small breed puppies and loaded with energy in order to support their fast growth keeping them active and lively.

There are also four exclusive recipes for the specific needs of sensitive adult dogs, or picky eaters - *Adult Mini Salmon*, *Adult Mini Lamb*, *Adult Mini Rabbit*, *Adult Mini Pork*. Their formula pays particular attention to dental care, as they provide calcium and phosphorus that combined with the cleaning effect of the kibbles support the health of teeth and gums.

ONLY ONE PROTEIN

The *One Animal Protein* line for mini dogs includes dry formulae with a single source of protein and rice as a source of carbohydrates. Fresh meat is the main ingredient in each recipe in order to ensure palatability, digestibility and nutrient absorption: proteins maintain high grade values, fats have a lower free radicals content and vitamins are better preserved.

The *Fresh Meat Injection System* preserves nutrients: it's an exclusive technology chosen by Oasy to ensure top quality. Fresh meat is injected directly in the manufacturing process in order to expose it to a single heat treatment (usually there are two).

The distinctive packaging depicts a mini dog (puppy or adult depending on the phase of life) and customers can easily spot them on the shelf.

TAILORED WET RECIPES

Oasy created *One Protein* in order to suit mini dogs with a preference for wet recipes: a line of single protein pates loaded with meat from sources of proteins not commonly used. Each recipe is free from grain, gluten, soy and GMO, and is available for mini breed puppies and adult dogs in practical 200 g cans able to ensure a waste free but complete meal.

Puppy & Junior Mini Lamb and *Puppy & Junior Mini Salmon* include, among others, specific ingredients such as FOS (fructo-oligosaccharides), calcium and phosphorus in order to support optimal development in small breed puppies. Oasy created four varieties for adult dogs suffering from food sensitivities or intolerances that prefer the soft texture of pates: *Adult Mini Lamb*, *Adult Mini Salmon*, *Adult Mini Rabbit* and *Adult Mini Pork*, all in practical 200 g cans.



All Breeds... benessere per tutti

Per l'alimentazione quotidiana di cuccioli e cani adulti di tutte le taglie, la linea *All Breeds* propone formulazioni disponibili sia nella versione secca che umida. Indicate per favorire il benessere di tutti i cani, sono pensate in particolare modo per i soggetti con intolleranze alimentari, sensibilità cutanea o intestinale. Per i cuccioli sono disponibili due varianti: *Puppy & Junior Lamb* e *Puppy & Junior Salmon*, mentre per i cani adulti sono ben cinque le referenze: *Adult Lamb*, *Adult Salmon*, *Adult Rabbit*, *Adult Pork* e *Adult Wild Boar*.

All Breeds... wellbeing for everyone

The *All Breeds* line was created for puppies and adult dogs of any breed and includes dry and wet formulae. Suitable to support the wellbeing of all dogs, they were specifically created for dogs suffering from food intolerances and skin or intestinal sensitivities. There are two varieties for puppies: *Puppy & Junior Lamb* and *Puppy & Junior Salmon*, and five for adult dogs: *Adult Lamb*, *Adult Salmon*, *Adult Rabbit*, *Adult Pork* and *Adult Wild Boar*.



Appuntamento a Zoomark International

Per presentare le diverse gamme di prodotti di altissima qualità, gli ultimi arrivi dedicati agli amici quattrozampe e tanto altro ancora, *Oasy* sarà presente alla prossima edizione di Zoomark International, dal 6 al 9 maggio a BolognaFiere, padiglione 30, stand B27-D30.



Date set for Zoomark International

Oasy will attend the upcoming Zoomark International, from the 6th to the 9th of May in BolognaFiere, pavilion 30, stand B27-D30, where they will showcase their high quality products and latest news for our furry friends,

UNA SOLA PROTEINA

Per i cani mini la linea *One Animal Protein* propone alimenti secchi formulati con una sola fonte di proteine animali e riso altamente digeribile come fonte di carboidrati. Il primo ingrediente di ogni ricetta è la carne fresca, importante per assicurare gusto e il massimo della digeribilità e dell'assimilazione dei nutrienti: le sue proteine mantengono infatti un eccellente valore biologico, i grassi contengono meno radicali liberi e la conservazione delle vitamine è migliore.

Il mantenimento dei principi nutritivi è garantito dal *Fresh Meat Injection System*, un'esclusiva tecnologia scelta da *Oasy* per assicurare il massimo della qualità: offre infatti numerosi quanto importanti benefici, come l'iniezione diretta della carne fresca nel processo produttivo, in modo che



questa subisca un solo trattamento termico durante la lavorazione (abituamente ne subisce almeno due).

Infine il packaging distintivo presenta l'immagine di un soggetto di taglia mini (cucciolo o adulto a seconda della fase di vita) ed è facilmente identificabile sullo scaffale da parte dell'acquirente.



ANCHE L'UMIDO È SU MISURA

Per i cani mini che preferiscono un prodotto umido, *Oasy* propone *One Protein*, la linea di paté monoproteici con un elevatissimo contenuto di carne da fonti proteiche non comunemente utilizzate. Tutte le ricette sono formulate senza cereali, senza glutine, soia e OGM e sono disponibili per cuccioli e per cani adulti di taglia mini nel pratico formato in lattina da 200 g per un pasto completo e senza sprechi.

Le formulazioni per cuccioli *Puppy & Junior Mini Lamb* e *Puppy & Junior Mini Salmon* includono, tra gli altri, ingredienti specifici come FOS (frutto-oligosaccaridi), calcio e fosforo per favorire uno sviluppo ottimale nei cuccioli di piccola taglia. Mentre per i cani adulti con sensibilità o intolleranze alimentari che prediligono la soffice consistenza dei paté, *Oasy* ha creato le quattro varianti di gusto: *Adult Mini Lamb*, *Adult Mini Salmon*, *Adult Mini Rabbit* e *Adult Mini Pork*, sempre nel comodo formato in lattina da 200 g. (R.G.)



IL GIOCO CHE PULISCE I DENTI

BANANA, CILIEGIA, GAMBERETTI... DIVERTENTI E IDEALI DA INSEGUIRE E LANCIARE, QUESTI GIOCHI SONO ANCHE UTILI ALLA SALUTE

Ai gatti di casa piace un sacco giocare con gli oggetti colorati, agitando con la zampetta e facendoli rimbalzare più e più volte, per lanciarsi all'infinito in un divertimento continuo.

I giochi di Petstages sono ideali proprio per assecondare il loro istinto naturale a interagire con qualcosa che sappia risvegliare istinto e curiosità.

Giocare aiuta il gatto nella corretta crescita, lo invita alla scoperta di ciò che lo circonda e sviluppa le sue capacità psicomotorie. Soprattutto se vive in casa e non ha possibilità di uscire all'aperto, il gioco gli consente di mettere in atto i comportamenti che avrebbe in natura e di scaricare energie in modo costruttivo, tonificando la sua muscolatura ma imparando anche molto di quanto gli serve per vivere.



Scopriamo insieme le caratteristiche di alcuni prodotti Petstages, come la simpatica banana, le colorate ciliegie o i teneri gamberetti.

Oltre a stimolare il suo lato ludico, questi giochi svolgono un ruolo importante anche per la salute dentale del gatto perché aiutano a mantenere i denti puliti. La loro struttura esercita infatti un'azione interdentale pulente per denti e gengive durante la masticazione. All'interno contengono anche catnip per coinvolgere il gatto durante il gioco.

FRA UN RIMBALZO E L'ALTRO, RIMUOVE IL TARTARO

Il gatto diventa matto mentre fa rimbalzare banane, gamberetti e ciliegie. La loro forma e la loro dimensione sono state studiate per assecondare l'istinto naturale di "battere" con la zampina, infatti *Dental Banana*, *Dental Cherries* e *Dental Shrimpies* sono abbastanza leggeri da permettere al gattino di agitare e schiacciare il gioco e lanciarsi al suo inseguimento mentre rimbalza.

Inoltre i mici adorano i suoni e gli squittii, ecco perché questi giochi quando vengono schiacciati fanno un rumore attraente molto naturale che mantiene l'animale impegnato a divertirsi e intento a ripetere continuamente il movimento. Ma la cosa più importante è che il materiale a rete di cui sono fatti aiuta a pulire i denti del micio mentre mastica. La trama della maglia aiuta infatti a rimuovere il tartaro e a massaggiare le gengive.

Da non trascurare infine il fatto che contengano erba gatta, comunemente detta catnip, che li mantiene energici e impegnati. (A.C.)



WORLD NEWS

TEETH-CLEANING TOY

Banana, cherry, shrimps: the perfect and funny toys to bat, pounce and carry, which are also useful for pets' health

Cats love to play with colourful items: they have a natural instinct to bat and pounce, chasing after the toy in an endless fun.

Petstages toys perfectly suits their natural instinct to interact with items engaging their curiosity.

Playing supports cats' growth, leading pets to discover what is around them and enhancing their psychophysical skills. If cats live indoors and have no chance to go outside, playing helps them develop their natural behaviour, strengthen their muscle and learn more.

Let's see the features of some *Petstages* products, such as funny banana, colourful cherries or nice shrimpies. They provide a flossing and cleaning action to their teeth and gums while cats chew. They contain catnip that keeps them energized and engaged.

REMOVE TARTAR WHILE PLAYING

Cats love chasing after banana, shrimpies and cherries. Their shape and size perfectly suit cats' natural instinct to bat and pounce. *Dental Banana*, *Dental Cherries* and *Dental Shrimpie* toys are lightweight enough for kitty to bat and swat and perfect for tossing to engage her playful pounce.

Moreover, cats love crinkle: that is why the toys crinkle when they are squeezed, to keep pets engaged and playing.

The special mesh material helps clean cats' teeth while they chew. The mesh texture helps remove tartar and massage gums.

Moreover, they contain catnip that keeps cats energized and engaged.



**NUOVE
RICETTE**

Natural **TRAINER**[®]

*Una combinazione unica
di ingredienti naturali specifici:*

- per ogni **TAGLIA**
- per ogni **ETÀ**



ZOOMARK 2019
INTERNATIONAL
PAD. 29 stand E11-G14



Nei migliori negozi specializzati.



www.trainer.eu

peopleadv.com

IN VIAGGIO!

CINQUE NUOVI PRODOTTI PER VIAGGIARE INSIEME AI NOSTRI QUATTROZAMPE

Con l'avvicinarsi dei mesi più caldi dell'anno, aumentano anche le possibilità e la voglia di organizzare viaggi in compagnia dei propri inseparabili amici a quattro zampe.

Per rendere più agevoli e sicuri gli spostamenti con gli animali domestici, Camon amplia ulteriormente la propria linea *Walky* aggiungendo 5 nuovi interessanti prodotti.

NATI PER VIAGGIARE

Che sia per una lunga vacanza o per una gita fuori porta, viaggiare e muoversi con il proprio animale domestico è una dimensione che aiuta a consolidare il rapporto con il nostro beniamino. L'importante è che il tutto avvenga in sicurezza, per noi e per lui.

Proprio per questo Camon ha realizzato *Walky*, una linea completa di prodotti pensati per rendere sicuro e confortevole il viaggio in compagnia dell'animale domestico, in auto come in bicicletta, nelle corse all'aria aperta come in passeggiata.

Divisori e separatori, coprisedili e trasportini specifici per l'auto, box multiuso, ma anche accessori per le uscite in bicicletta oppure borracce e cinture ammortizzate per le camminate in compagnia.

Tanti diversi prodotti perché ogni percorso a "sei zampe" si trasformi in un ricordo unico e speciale. Scopriamo le novità di questa stagione.



moschettone a cui è possibile agganciare la sua pettorina. Se necessario, *Pet Drive Box Basic* può essere trasportato anche a tracolla ed è dotato di due tasche laterali e di una tasca frontale con zip, in cui riporre comodamente qualsiasi accessorio possa servire all'animale domestico.

PROTEGGERE I SEDILI POSTERIORI

Per gli animali di taglia medio-grande o, più in generale, per tutti gli animali che siano trasportati sui sedili posteriori, *Walky* propone 2 interessanti novità: *Walky Rear Seat Protector EVO* e *Walky Hammock Seat Cover EVO* (foto 2).

IL BOX TRASPORTINO

Pet Drive Box Basic (foto 1) è un pratico trasportino pensato per il sedile anteriore, che consente di rendere più sicuro e confortevole il viaggio in auto con il proprio animale. La sua struttura, essendo pieghevole, fa di *Pet Drive Box Basic* un prodotto molto semplice da utilizzare: si apre rapidamente e, una volta concluso il viaggio, si richiude in pochi centimetri. Lo spazio interno rivestito in morbido peluche si rivela molto confortevole per l'animale che, inoltre, rimane protetto nel caso di brusche frenate grazie al



Entrambi questi coprisedili sono pensati per proteggere gli interni dell'auto dallo sporco e dal pelo dell'animale, sono realizzati in tessuto poliestere water resistant e dotati di una comoda imbottitura interna per un comfort eccellente. Inoltre si installano in pochi secondi tramite la pratica cintura per il fissaggio ai poggiatesta e gli appositi agganci.

Walky Rear Seat Protector EVO si adatta perfettamente ai sedili posteriori mentre *Walky Hammock Seat Cover EVO* copre totalmente la parte posteriore della vettura grazie alla sua struttura ad amaca.

UN AIUTO PER SALIRE E SCENDERE DALL'AUTO

Alcuni cani possono manifestare paura nel momento di salire o scendere dal bagagliaio della vettura.

Per agevolare queste operazioni Camon presenta *Walky Ramp Compact* (foto 3), un prodotto pratico ed efficace, realizzato in plastica resistente. Ottimo soprattutto per cani che soffrono di problemi ad articolazioni e cartilagini o per cani anziani, è ideale



anche per soggetti particolarmente impauriti, grazie alle due sponde laterali che garantiscono un'ulteriore sicurezza all'animale. *Walky Ramp Compact* può sostenere animali con un peso fino a 70 kg circa e, una volta utilizzato, si ripiega su se stesso in pochi centimetri. La comoda maniglia ne consente inoltre un facile trasporto.

PER LA PROTEZIONE DEL BAGAGLIAIO

Walky Trunk Cover Plus (foto 4) è un prodotto pensato per proteggere il bagagliaio da graffi, sporco e pelo dell'animale, evitando così di danneggiare gli interni dell'automobile.

Si installa in pochi secondi ricoprendo perfettamente tutta la superficie del bagagliaio



DOGS

LET'S GO!

Five new products dedicated to trips with pets

Warmer months are approaching: owners are more willing to organize trips together with their pets. In order to make trips easier and safer, Camon broadens its *Walky* line with five new and interesting products.

BORN TO TRAVEL

Whether it is a long holiday or a short trip, travelling with pets helps strengthen the bond pet-owner, provided that safety for both is ensured.

That is why Camon developed *Walky*, the complete line of products ensuring safe and comfortable trips with pets: in the car and on the bike, walking or running. Barriers and separators, seat covers and car specific carriers, versatile box as well as accessories for bike rides or feeding bottles and elastic belts for walks.

Plenty of different products are available, in order to make special memories with pets.

Let's see the new products.

CARRIER BOX

Pet Drive Box Basic (picture 1) is the handy box for the back seat, which allow easy and comfortable car trips with pets. *Pet Drive Box Basic* is foldable and easy to use: it is quickly set and, after use, it can be folded in little space.

The plush cover is very comfortable for the pet, who is protected in case of hard braking thanks to the inner buckle system for harness.

If necessary, *Pet Drive Box Basic* can be carried on the shoulder and it features two side pockets and a zipped front pocket to store any accessory.

PROTECT BACK SEATS

Walky offers two interesting products for large-medium pets or for all pets that are located on the back seat: *Walky Rear Seat Protector EVO* and *Walky Hammock Seat Cover EVO* (picture 2).

They are both developed to protect seats from dirt and pet hairs. They are made of water resistant polyester and padded fabric for excellent comfort. Thanks to the handy strap for headrest and hooks, they can be easily fixed.

Walky Rear Seat Protector EVO perfectly adapts to back seats, while *Walky Hammock Seat Cover EVO* covers the entire back seat and the rear side of the front seat thanks to its hammock structure.

EASY HOP ON AND HOP OFF

Some dogs might be scared when hopping on and off the car boot.

That is why Camon presents *Walky Ramp Compact* (picture 3), a handy and effective ramp made of resistant plastic. It is recommended for senior dogs or dogs with cartilage and articulation problems, as well as for scared dogs. Raised side ends make pets feel safe. *Walky Ramp Compact* can bear up to 70kg and it can be folded after use, taking very little space. The handle allows easy carrying.

TRUNK PROTECTION

Walky Trunk Cover Plus (picture 4) protects the trunk from scratches, dirt and pet hair.

It can be set in a few second and it perfectly cover the luggage compartment thanks to side adhesive or Velcro strips. It is also equipped with a bumper cover flap.

It is made of resistant fabric and padded fabric in the loading area for maximum comfort. Moreover, *Walky Trunk Cover Plus* also features a convenient storage pocket

All *Walky* products by Camon are available at the best specialized shops.

gliario per mezzo di strisce laterali di fissaggio, proteggendo anche la carrozzeria grazie alla sponda salvascocca. Realizzato in tessuto resistente e imbottito nella zona di carico per il massimo comfort, *Walky Trunk Cover Plus* è inoltre provvisto di una pratica e capiente tasca portaoggetti.

Tutti i prodotti della linea *Walky* by Camon sono distribuiti presso i migliori pet shop. (C.G.)

UNA SCELTA DI STILE

DUE NUOVE COLLEZIONI DI MEDAGLIETTE
E UN'INEDITA LINEA DI COLLARI E GUINZAGLI PER GLI AMICI DI ZAMPA

Se hai questo prodotto
in negozio,
FATTI TROVARE!
Vai a pagina 42
e verifica la tua presenza
nel **TROVA NEGOZIO**

MyFamily è l'azienda italiana che ha innovato il settore delle medagliette per animali domestici, trasformando un semplice oggetto di utilità in un veicolo di emozione, stile e bellezza. Sono tantissimi - fortunatamente - gli amanti dei pet consapevoli dell'importanza della medaglietta identificativa e della sua efficacia in caso di smarrimento dell'animale. Il valore aggiunto di MyFamily è che permette di scegliere tra centinaia di modelli diversi dalle caratteristiche sorprendenti. La cura artigianale dei dettagli, l'innovazione costante delle forme e dei materiali e il design made in Italy hanno portato MyFamily a essere presente in più di 70 Paesi nel mondo, con migliaia di rivenditori e oltre 10.000.000 di consumatori soddisfatti.



WILD E HUSHTAG: ECCO LE NUOVE COLLEZIONI

Smaltate a mano una ad una, le centinaia di medagliette MyFamily si suddividono in oltre dieci collezioni. Le più diffuse sono le *Basic* che puntano sull'essenzialità, mentre le più famose sono le *Friends* che riproducono fedelmente le principali razze di cani e gatti. E ora, per gli appassionati, sono disponibili due novità assolute! Le medagliette *Hushtag*, che grazie alla speciale fusione di metallo e gomma sono più silenziose, confortevoli e non si usurano e le medagliette *Wild* che riproducono gli animali selvatici di terra e di mare più amati al mondo. Queste

ultime sono perfette anche per i "due zampe" perché si possono utilizzare come portachiavi o regalare a chi si ama, dopo averle personalizzate con una dedica incisa.



FRIENDS



BASIC



WILD



HUSHTAG

NOVITÀ

MyFamily, da oggi, propone alla propria affezionata clientela anche collari e guinzagli che puntano sul design esclusivo e sulla pelletteria di alta qualità, con finiture metalliche in argento antico, ottone inglese, bronzo bianco e placcato oro. Non mancano inoltre dettagli unici come il comodo anello *Porta-Tag* per agganciare la medaglietta e l'anello *D-Ring* (brevetto esclusivo) che torna in posizione da solo per agevolare l'ancoraggio del guinzaglio.



PATENT PENDING ALWAYS READY D-RING



TAG HOLDER



TECHLA: INNOVAZIONE SUL PUNTO VENDITA

MyFamily ha inventato *Techla*, un sistema che consente l'incisione e la personalizzazione istantanea di ogni medaglietta sul punto vendita, con riconoscimento automatico del modello. *Techla* è semplice, intuitiva, veloce: non occorrono dispositivi esterni. Ha un comodo monitor LCD touch screen e, con la sua punta di diamante da 120 gradi, garantisce la massima precisione di incisione. Un vero gioiello, firmato MyFamily, che permetterà al cliente del pet shop di personalizzare la propria medaglietta, rendendo così più glamour, ma soprattutto più sicuro, il proprio quattrozampe. (F.C.)



CATS & DOGS

CHOOSE STYLE

Two new tag collections
and a brand new line of collars and leashes for pets

MyFamily is the Italian company that innovated the sector of pet tags: from a useful item, the company turned tags into a symbol of emotion, style and beauty. Plenty of pet lovers are aware of the importance of tags and their effectiveness if the pet gets lost. MyFamily added value allows owners to choose among hundreds of different models with amazing features. Handmade care for details, constant innovation of shapes and materials and made-in-Italy design lead MyFamily to enter over 70 countries in the world, with thousands retailers and over 10,000,000 satisfied customers.

WILD AND HUSHTAG: HERE ARE THE NEW COLLECTIONS!

Hand-enamelled one by one: *MyFamily* tags are divided into over 10 collections. *Basic* focuses on essential details, while famous *Friends* collection portrays the main breeds of cats and dogs. Two brand new collections are now available for pet lovers. Thanks to metal and rubber melted together, *Hushtag* are more silent, comfortable and do not wear down. *Wild* tags portrays the most loved sea and earth wild pets. *Wild* tags are also perfect for pet owners: they can be used as key chain or given as present to loved ones, with a customized inscription.

NEW!

MyFamily now presents a new line of collars and leashes focusing on exclusive design and quality leather, with metallic details in silver, English brass, white bronze or gold plated. There are unique details, such as *Tag-Holder* ring for the tag and *D-Ring* (exclusive patent) that goes back in place to make it easy to fasten the leash.

TECHLA: INNOVATION IN THE SHOP

MyFamily invented *Techla*. It allows the instant engraving and customization of every tag directly in the shop, with automatic model recognition. *Techla* is easy to use, intuitive and quick: no external devices are necessary. It is equipped with handy LCD touch screen monitor and a 120-degree diamond tip, to ensure the utmost engraving precision. It is a real jewel by MyFamily, which will allow shop customers to customize their tag: pets will be safer and trendier.



Turco angora e turco van

AMBEDUE PROVENIENTI
DALLA TURCHIA,
UNO ROBUSTO
E PERMALOSO, L'ALTRO
SNELLO, AGILE E FURBO,
ENTRAMBI HANNO
UNA STORIA CHE STIAMO
PER RACCONTARVI...

LEGGENDA E ORIGINI

TURCO VAN

LA LEGGENDA: si narra che in seguito al Diluvio universale l'arca di Noè, carica di animali, si arenò sul monte Ararat. Un grosso gatto, completamente bianco, stava nuotando per salvarsi la vita, ormai allo stremo delle forze, e sarebbe certamente annegato travolto dai flutti. Dio lo vide e, commosso da tanta determinazione e voglia di vivere, lo afferrò per la coda e per le orecchie e lo posò sul ponte dell'arca.

A ricordo di questo salvataggio ecco comparire, nell'esatto punto in cui le mani di Dio lo toccarono, le macchie caratteristiche che contraddistinguono il van da tutti gli altri gatti.

Il turco van infatti è originario di una regione della Turchia orientale, nei pressi del lago di Van, alle pendici del monte Ararat. La posizione delle macchie di colore del suo mantello lo ha identificato come "van" e, negli standard di tutte le razze feline, esiste ora questo appellativo per definire un gatto bianco con poche macchie colorate raggruppate in una ristretta area del corpo.

LA STORIA: si tratta di una razza molto antica, se ne trovano testimonianze già a partire dal XVIII secolo, ma alcuni studiosi lo collocano in tempi ancora più remoti facendolo provenire dalla Cina al seguito dei mercanti che percorrevano la Via della Seta. In Inghilterra, nel 1955, ne furono introdotti due esemplari selvatici catturati nel paese d'origine. La struttura e il mantello molto caratteristici fecero loro riscuotere un grande successo tra gli appassionati e questo spinse gli allevatori a lavorare a lungo e pazientemente sul carattere, al tempo molto rustico e ombroso, per renderli gatti domestici da compagnia.

La FIFe ha riconosciuto la razza turco van nel 1971. In seguito alcuni soggetti sono stati importati anche negli Stati Uniti ma il riconoscimento ufficiale è avvenuto solo nel 1982.

TURCO ANGORA

LA LEGGENDA: si narra che Maometto amasse molto gli animali e in particolare proprio i gatti, dei quali amava circondarsi. Un giorno, mentre meditava, la sua micia Muezza si assopì su un lembo della sua veste. Giunta l'ora della preghiera Maometto, per non svegliarla, tagliò il pezzo dell'abito sul quale era raggomitolata. Al suo ritorno la gatta lo accolse con moltissime fusa e feste e Maometto, lieto e stupito di tanta e tale accoglienza, donò a lei e a tutti i gatti non solo la capacità di atterrare sulle zampe da qualsiasi altezza cadessero ma anche nove vite e un posto in Paradiso. Poi, accarezzandola, le imprime i "segni" che le conferirono la colorazione tabby.

Muezza era sempre vicino al profeta e, anche quando predicava o riceveva i fedeli, molto spesso gli era seduta in grembo, tanto che proprio da questa abitudine nacque un'altra leggenda: un giorno Maometto trovò un serpente velenoso intrufolato in una manica della sua veste ma, amando tutti gli animali, non volle fargli del male; la gatta Muezza prontamente lo catturò, salvando così la vita al profeta.

Gli arabi e l'Islam hanno un rapporto privilegiato con i gatti: li amano moltissimo, infatti sono gli unici animali liberi di entrare e soggiornare nelle moschee. Non stupisce quindi scoprire che anche la popolazione turca tenga in grande considerazione gli animali e i gatti in modo particolare, tanto che la legge punisce chi commette violenza sui felini. E molto diffusa è anche una credenza che dà enormi poteri ad alcuni gatti, i cosiddetti "Gatti del desiderio", che avrebbero la facoltà di far avverare qualunque desiderio venga loro sussurrato all'orecchio dalle persone che più amano.

LA STORIA: la razza è stata riscoperta molto recentemente, attorno agli anni '60, quando alcuni allevatori americani hanno ottenuto dal governo turco il permesso di portare in America diversi esemplari che vivevano negli zoo. Da questi soggetti ha avuto origine una razza battezzata angora turco per distinguerla dai gatti d'angora, nome con il quale venivano identificati tutti i gatti a pelo lungo derivati da incroci.

Si sa, per esempio, che ebbe un primo periodo di grande successo in Francia attorno al 1600, quando un allevatore ne importò parecchi esemplari dalla Turchia e da essi fece nascere un famoso allevamento: anche i reali di Francia ne erano innamorati, così come Richelieu (che appare ritratto in compagnia di un gatto in un famoso dipinto dell'epoca), e ne acquistarono diversi soggetti conquistati sia dall'a-



FRONTLINE

TRI-ACT PER CANI

SOLUZIONE SPOT-ON



PROTEZIONE E REPELLENZA DI LUNGA DURATA CONTRO



PULCI



ZECHE



ZANZARE



PAPPATACI



MOSCHE
CAVALLINE



CONFEZIONI DA 3 E 6 PIPETTE

PER IL TUO CANE LIBERO DI VIVERE FELICE

www.frontlinetriact.it

CHIEDI CONSIGLIO AL TUO VETERINARIO

NON USARE NEI GATTI E NEI CONIGLI. Leggere attentamente il foglio illustrativo. Tenere fuori dalla portata dei bambini e usare particolare attenzione finché il sito di applicazione non sia asciutto. Non utilizzare nei cuccioli di età inferiore alle 8 settimane o di peso inferiore a quello indicato per ogni confezione. L'uso scorretto può essere nocivo. È un medicinale veterinario, chiedi consiglio al tuo veterinario. Aut. Pub. 101-VET-2017

 **Boehringer
Ingelheim**

TURCO ANGORA



spetto sia dal loro meraviglioso carattere. Ma le notizie storiche certe sul turco angora si fermano qui.

LE CARATTERISTICHE

TURCO VAN

Come tutti i gatti anche il turco van non ama l'acqua ma, contrariamente ad altre razze, non ne ha alcun timore e non esita a tuffarsi e a nuotare per necessità, come inseguire una preda o sfuggire a un predatore.

È un gatto non adatto a tutti poiché, per quanto "corretto" dagli allevatori, il suo carattere è rimasto un po' bizzarro e conserva in parte la scaltrezza e l'indipendenza proprie del felino che vive in libertà. Si affeziona comunque alla famiglia con cui vive, legandosi però a una persona in particolare che riceverà il suo affetto e le sue attenzioni. Gli altri componenti del nucleo familiare saranno anch'essi accettati ma mai oggetto di particolari slanci affettivi. Se in famiglia sono presenti altri animali, come cani o gatti, ci convive tranquillamente a patto che si lascino dominare; il turco van ha infatti ben chiara la gerarchia del comando: prima viene la persona che ha eletto come capobranco, poi lui.

Sopporta bene la vita in appartamento ma l'ideale per questa razza è un giardino in cui poter scorrazzare, esplorare e giocare.

TURCO ANGORA

Il turco angora è in genere molto intelligente e addestrabile e si presta ad attività come la *cat-agility*, dove spesso si laurea come gran campione.

Questa razza non è aggressiva, nemmeno nelle situazioni più critiche, e ciò la rende molto affidabile e adatta alla *pet therapy*. Con i bambini, che l'angora turco adora, si dimostra un compagno ideale, curioso e pieno di voglia di vivere, sempre pronto al gioco e alla scoperta, alle novità e alle avventure. La sua vivacità è accompagnata dall'affetto che prova per gli esseri umani con cui vive, ai quali dona tutte le sue attenzioni e la sua dedizione.

Predilige gli ambienti vivaci con più persone e animali, non ha problemi a rimanere solo anche per diverse ore ma preferisce senz'altro la compagnia e il gioco; ama i piccoli giocattoli di stoffa o peluche e li condivide volentieri per inventare nuovi giochi e divertirsi. Dedicargli almeno un'ora al giorno permette di instaurare un rapporto più intenso, che rende felice gatto e padrone.

LO STANDARD DI RAZZA

TURCO VAN

Corpo lungo e robusto, tipo medio pesante, collo forte, zampe di media lunghezza, piedi delicati, rotondi, con ciuffi di pelo tra le dita ben sviluppati.

Coda di media lunghezza ben fornita di pelo ma senza sottopelo, completamente colorata a partire dalla groppa, nei colori nero o grigio, ramato o crema, tartaruga solida o diluita.

Testa corta a forma di triangolo smussato, soprastesta gentilmente curvato seguito da una dentellatura che porta a un naso dritto di media lunghezza; mento forte.

Orecchie da medie a grandi, larghe alla base con punte leggermente arrotondate, di preferenza bianche all'interno e leggermente rosa all'esterno, posizionate in alto sul cranio.

Occhi grandi e ovali, un po' obliqui; i colori consentiti sono azzurro, ambra chiaro, impari (un occhio azzurro e uno ambra chiaro). Il contorno degli occhi deve essere rosa.

Mantello semilungo, tessitura sottile e setosa senza sottopelo lanoso. Colore bianco gesso su tutto il corpo senza tracce di giallo con due macchie colorate sulla testa divise da una striscia bianca. Coda tutta colorata. Non sono ammesse macchie di colore al di fuori di quelle previste dallo standard.

TURCO ANGORA

In generale il turco angora ha un aspetto ben proporzionato e perfettamente equilibrato, elegante, che dà l'impressione di grazia e fluidità dei movimenti. Corpo muscoloso con ossatura molto sottile, dorso snello, grazioso, agile. Il treno posteriore è più alto di quello anteriore, le spalle sono della stessa larghezza delle anche. Zampe lunghe, quelle davanti un po' più corte di quelle dietro. Piedi piccoli, rotondi e graziosi, con ciuffi tra le dita. Coda lunga, affusolata, larga alla base e sottile in punta, ben fornita di pelo.

Testa da piccola a media, cuneiforme, larga sopra, si affusola verso il mento senza basette pronunciate o pinzature nel muso. Profilo formato da due superfici dritte che si incontrano in una sorta di angolo sopra gli occhi. Naso di media lunghezza, quasi dritto, gentilmente curvato, senza stop. Mento gentilmente arrotondato in linea perpendicolare con la punta del naso. Mascella affusolata. Collo di media lunghezza, snello e grazioso.

Orecchie grandi, appuntite, larghe alla base con tanti ciuffi, piazzate alte sulla testa e vicine, verticali ed erette. Occhi grandi, a mandorla, leggermente inclinati verso l'alto; tutti i colori sono permessi.

Mantello mediamente lungo sul corpo, lungo sul petto e sulla coda. I peli sono molto sottili e hanno la lucentezza della seta. La tessitura è setosa e lucida, leggermente ondulata sul ventre. Non ha sottopelo. Tutti i colori sono permessi, inclusi quelli con bianco, fatta eccezione per points, cioccolato, lilla, cannella. Tutte le quantità di bianco sono permesse, come per esempio una fiamma bianca, medaglione bianco, bianco su petto, ventre, piedi.

Sono ammesse le guance forti nei maschi, la gorgiera non completamente sviluppata durante il primo anno di vita, il pelo estivo quando è più corto di quello invernale.

(Le foto dei gatti turco van sono di Renate Kury; quelle dei gatti turco angora sono di Linda Knyova, Allevamento Rosa Glauca Cattery, Repubblica Ceca)

BATTI UN 5...PER 1000

DONA IL TUO 5X1000 A ENPA



E SCRIVI UNA STORIA A LIETO FINE

CODICE FISCALE

80116050586



WWW.ENPA.IT

PER DONARE IL TUO 5X1000 A ENPA INSERISCI IL CODICE FISCALE **80116050586** NELLA CASELLA "**SOSTEGNO DEL VOLONTARIATO E DELLE ALTRE ORGANIZZAZIONI NON LUCRATIVE DI UTILITÀ SOCIALE, ETC**" INSIEME ALLA TUA FIRMA.

il negozio del mese

Fe.Mir.Zoo



FE.MIR.ZOO
tel. 0321455490, cell. 3480924681
<https://femirzoo.it>, info@femirzoo.it



DA TRE GENERAZIONI VERSO IL FUTURO

Alla scoperta di un pet shop che ha fatto della vendita online "un'estensione" del negozio storico



Un negozio tradizionale? Sì.

Un pet shop online? Anche.

A Novara, Fe.Mir.Zoo è tutti e due. Un punto vendita a carattere familiare organizzato in modo tradizionale e contemporaneamente un negozio che vende sul web. Ma con una caratteristica importante: offrendo la stessa qualità e lo stesso servizio di un piccolo pet shop.

Ma facciamo un passo indietro, alle origini, più di cinquant'anni fa.

DAI NONNI AI NIPOTI

Fe.Mir.Zoo nasce nel 1961 e prende il nome da Gian Mirko Ferrari - ecco quindi Fe-Ferrari, Mir-Mirko, Zoo-Zootecnica - che apre il negozio con la moglie Francesca. In quegli anni l'attività prevalente era la zootecnia: grandi animali e aziende agricole. Con il trascorrere del tempo si sono occupati di svariati settori, dal giardinaggio all'ingrosso di medicinali veterinari, dall'equitazione agli articoli per piccoli animali. In seguito sono subentrati il figlio Dario e la moglie Stefania e successivamente i nipoti, i fratelli Ferrari. Gian Mirko il maggiore (che ha preso il nome dal nonno, mancato poco prima della sua nascita), e il minore Gian Luca. E sono proprio loro oggi a proseguire la tradizione di famiglia e portare avanti quello che è stato il primo negozio per animali della città di Novara e del territorio che, in più di cinquant'anni, ha visto crescere le aziende che oggi sono leader di mercato.

PREPARAZIONE E CONOSCENZA PER OFFRIRE DI PIÙ

Il negozio, di circa 200 mq, si trova in viale Giulio Cesare 287/a e ha saputo estendere i propri confini ampliando il concetto di pet shop specializzato con un valore aggiunto. Incontriamo Gian Mirko e Gian Luca che ci spiegano la loro filosofia. "Fino a qualche anno fa avere un negozio specializzato significava semplicemente non appartenere alla grande distribuzione; oggi vuol dire offrire qualcosa in più rispetto agli altri, soprattutto rispetto alle catene, che pur essendo specializzate non possono competere con il nostro livello di preparazione e di conoscenza dei prodotti, anche solo perché siamo noi a decidere quali articoli trattare".

Di fronte a un mercato in continuo mutamento negli ultimi anni e che cambia ormai ogni 6 mesi, complice la rete, Fe.Mir.Zoo è un negozio in cui si fa anche informazione riguardo la gestione dei nostri amici pet, dove le persone vengono aiutate ed eventualmente consigliate a rivolgersi al veterinario piuttosto che improvvisare da sé.

IL SIGNIFICATO DI VENDITA ONLINE

Ma conosciamo ora l'aspetto forse più originale che Fe.Mir.Zoo ha saputo sviluppare e che fa la differenza: il sito online, che in pratica è un "estensione" del negozio storico. Tutto è nato dall'evoluzione tecnologica con l'acquisto di un gestionale per digitalizzare l'intera attività, che ha portato anche alla creazione dell'e-commerce, delle nuove fidelity card, della newsletter e di altri mezzi che consentono di monitorare e assistere la clientela.

La novità rispetto a un normale acquisto online? Il cliente ha la certezza che dietro al sito Fe.Mir.Zoo ci sono persone che si dedicano al mondo degli animali da tutta una vita. "Con noi - spiegano i fratelli Ferrari - il timore di comprare online non esiste; se c'è un problema, un dubbio o una richiesta di chiarimento su taglie, materiali e prodotti, basta una telefonata e siamo pronti ad assistere il proprietario pet".

PRODOTTI DI NICCHIA PER IL CLIENTE TECNICO

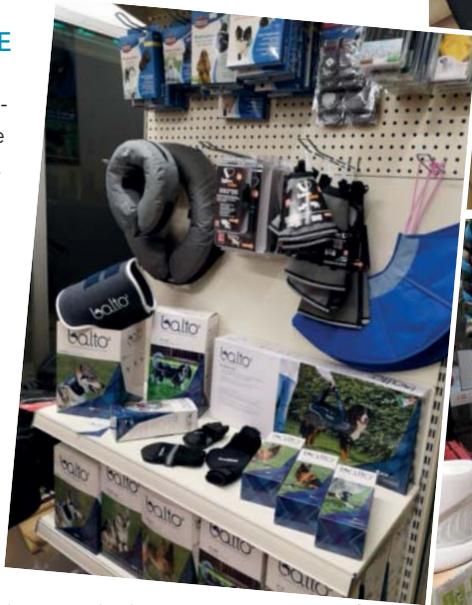
Il sito non ha la pretesa di competere con i grandi marchi già presenti sul mercato, ma vuole offrire dei prodotti molto più tecnici, alternativi, utili e introvabili a una tipologia di cliente attento alle novità del mercato, che vive il cane come un compagno di vita, fa sport con lui, lo porta ovunque, cerca articoli di qualità e sa valutare le differenze. Infatti una delle passioni più grandi di Gian Mirko e Gian Luca Ferrari è la costante ricerca dell'innovazione, della qualità, della novità e soprattutto l'essere preparati quando si tratta di spiegare un prodotto ai clienti, rendendo loro la vita più semplice e felice.

In questa prospettiva, il sito vuole oltrepassare i confini della città: vengono infatti già serviti diversi clienti in varie regioni italiane con alcuni marchi che trattano prodotti di nicchia, come cappottini termici con fibre di ceramica per la preparazione atletica negli sport tipo l'agility dog, guinzaglieria tecnica e molto altro. E per farsi conoscere è attivo un servizio di newsletter, oltre al volantinaggio per gli eventi, alla pagina facebook e tra poco quella instagram... ma ancora tanto passaparola.

NEL FUTURO TANTI PRODOTTI NUOVI DA SCOPRIRE

Tutto questo non sarebbe possibile senza una formazione continua con la partecipazione agli appuntamenti principali del settore, come le fiere e le competizioni sia in Italia che all'estero (fino anche negli Stati Uniti), alla ricerca di prodotti sempre nuovi da scoprire, importare e presentare.

Ma non è tutto. Grazie a Fe.Mir.Zoo a Novara è nato da poco un Centro Cinofilo dove vengono praticate agility dog, disc dog, obedience, rally obedience, educazione di base, classi di comunicazione, nose work, trekking e molto altro, con l'intenzione di diffondere l'idea che il cane ha bisogno di attività create apposta per lui in base alla razza o al temperamento, cosa che spesso in una città non è facile svolgere. Nel prossimo futuro c'è inoltre l'intenzione di organizzare - trovata la sede adatta - mostre amatoriali, raduni per razza, giornate di gioco e passeggiate. Durante l'anno Fe.Mir.Zoo propone anche serate a tema educativo in collaborazione con le associazioni del territorio, dove si parla di educazione, alimentazione, primo soccorso e tanti altri argomenti. Tra pochissimi mesi è in programma la ristrutturazione completa del punto vendita che diventerà più accogliente e moderno e rispecchierà ancora di più il concetto di negozio di nuova generazione.



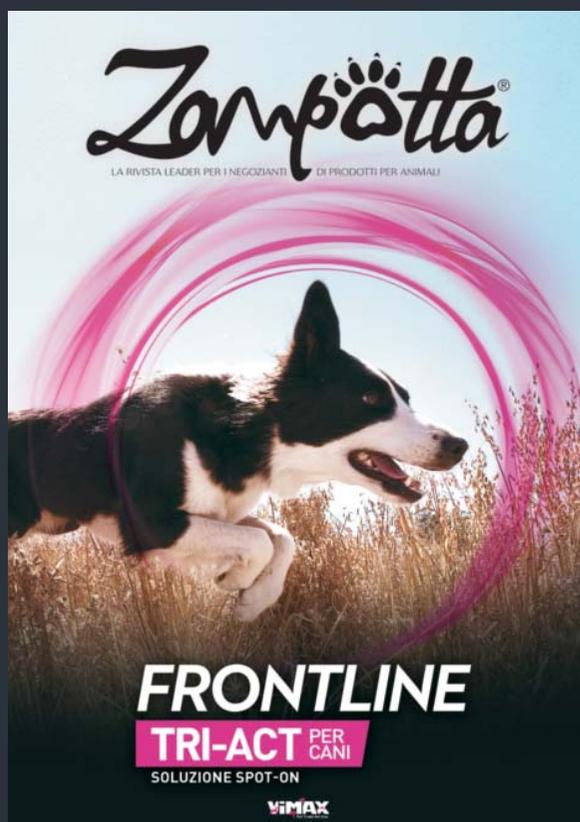
RINNOVARE L'ABBONAMENTO GRATUITO PER L'ANNO 2019

Caro abbonato,
per garantirti un servizio accurato, puntuale e di qualità e soprattutto per poter continuare a mandarti Zampotta gratuitamente anche quest'anno, ti chiediamo pochi minuti del tuo tempo per andare al link qua sotto e compilare i campi del form.

Grazie per la collaborazione!

La redazione

WWW.ZAMPOTTA.IT/RINNOVO



CONFIRM YOUR FREE SUBSCRIPTION FOR THE YEAR 2019

Dear subscriber,
to help us guarantee you an accurate, punctual, quality and free service throughout 2019, we kindly ask you to devote us a few minutes to send an e-mail to: abbonamenti@zampotta.it to confirm your mailing address.

Thanks for your support!

The editorial team

IL BENESSERE È PREMIUM

ANNI DI RICERCA UNIVERSITARIA PER OFFRIRE UNA FORMULA NUTRIENTE, BILANCIATA E ALTAMENTE INNOVATIVA

Se hai questo prodotto in negozio, **FATTI TROVARE!** Vai a pagina 42 e verifica la tua presenza nel **TROVA NEGOZIO**



Come migliorare la dieta dei nostri amici volatili? A questa domanda, grazie a un'intensa collaborazione con le Facoltà di Veterinaria e Agraria dell'Università di Padova, il team di Padovan è riuscito a trovare una risposta con *Wellness*. La nuova linea rappresenta un'evoluzione nell'ambito del mercato degli alimenti per uccelli a livello premium, frutto delle ricerche realizzate proprio in virtù della collaborazione con l'università per selezionare le materie prime più adatte e formulare ricette bilanciate, nel pieno rispetto delle abitudini alimentari dei piccoli volatili.

NUTRIMENTO E SODDISFAZIONE

È proprio grazie a una profonda conoscenza della fisiologia degli uccelli se i mangimi *Wellness* sono miscele di semi con estrusi (6-15%): questa formulazione infatti, secondo i ricercatori del team, è la più idonea a soddisfare la dieta dei granivori, oltre a stimolarli

e tenerli impegnati con l'attività di sbucciare e rompere i semi, importante per animali tenuti in cattività. In aggiunta a questi alimenti base sono disponibili i paté, mangimi complementari, necessari soprattutto in particolari periodi dell'anno come durante la muta e nella fase di riproduzione.

Inoltre, grazie a *Wellness*, canarini, cocorite ed estrildidi possono contare su un ingrediente straordinario: i semi di chia, ricchi di antiossidanti e acidi grassi essenziali.

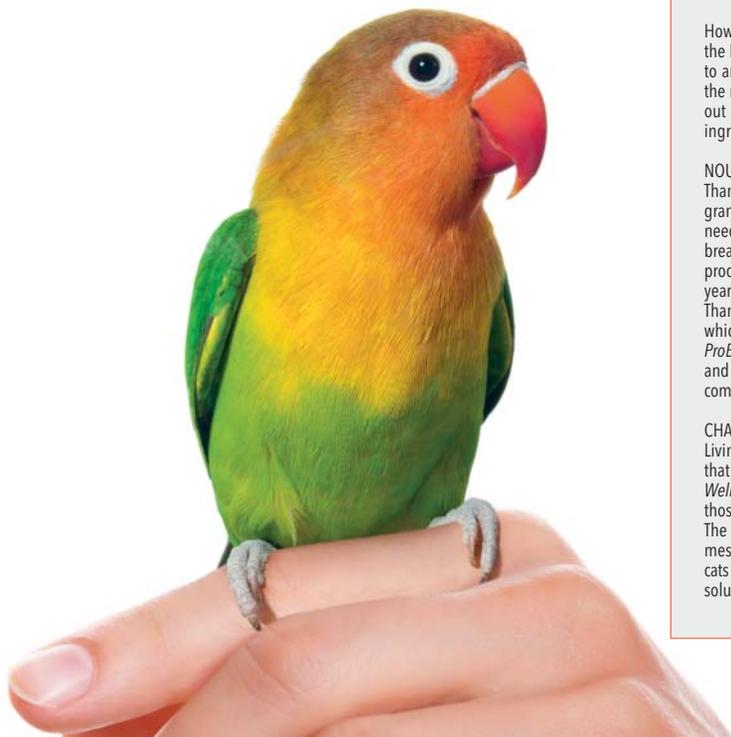
L'esclusiva formula *ProBalance* dei granuli di estruso offre un plus di proteine (26,5%) a ridotto contenuto di grassi (1,5%), che bilancia al meglio la miscela di semi. Anche la confezione elegante, chiara e completa nelle informazioni, è un'ulteriore conferma di qualità.



CAMBIA IL MERCATO, MIGLIORA LA VITA

Vivere con un piccolo animale è un'esperienza unica: si crea un rapporto speciale che merita grande dedizione. Proponendo prodotti specifici, di alta qualità, *Wellness* si prende cura della salute e del benessere degli animali da compagnia, offrendo tutte le risposte a quanti vogliono dare il meglio ai loro piccoli compagni di vita.

Oggi il valore di questa linea va oltre le sue proprietà nutrizionali: trasmette un messaggio culturale, sottolineando che anche i più piccoli animali da compagnia meritano le stesse attenzioni rivolte a cani e gatti. Ecco perché, in un mercato in continua evoluzione, *Wellness* è la risposta italiana all'esigenza di una dieta migliore anche per i nostri piccoli amici volatili. (L.D.)



BIRDS

PREMIUM WELL-BEING

After years of university researches, here is the nourishing, balanced and innovative formula

How is it possible to improve the diet of birds? Padovan team, in collaboration with the Faculty of Veterinary Medicine and Agriculture - Padua University, was capable to answer to the question with *Wellness*. The new line represents an evolution of the market of bird food, which reached the premium level. The researches, carried out in collaboration with the university, aimed at selecting the most suited raw ingredients to produce balanced recipes, which fully respect the habits of birds.

NOURISHMENT AND SATISFACTION

Thanks to a deep knowledge of bird physiology, *Wellness* food contains extruded granules (6-15%): according to the team researchers, the formula is the best for the needs of granivores. Moreover, it stimulates and keeps them busy with peeling and breaking seeds, which is very important for birds in captivity. Besides these basic products, there are patés, complementary food necessary in specific parts of the year (moult or breeding)

Thanks to *Wellness*, canaries, budgerigars and estrildidae can count on chia seeds, which are rich in antioxidants and essential fatty acids.

ProBalance exclusive formula for extruded grains provided extra proteins (26.5%) and low fat intake (1.5%), which balances the seed mix. The elegant, clear and complete packaging is a further proof of quality.

CHANGE THE MARKET, IMPROVE LIFE

Living with a small pet is a unique experience: it is the beginning of a special bond that deserves great commitment. By offering specific and high-quality products, *Wellness* takes care of the health and well-being of pets and meets the needs of those who look for the best products for their pets.

The value of the line goes beyond its nutritional features: it conveys a cultural message, underlining that even small pets deserve the same attention dedicated to cats and dogs. That is why, in such an ever-evolving market, *Wellness* is the Italian solution for a better diet for birds as well.

Problemi riproduttivi e mortalità neonatale

LA RIPRODUZIONE È UN MOMENTO CRITICO NELLA VITA DI UN VOLATILE. I PROBLEMI PIÙ FREQUENTI SONO UOVA NON FECONDATE O CON MORTALITÀ EMBRIONALE, RITENZIONE DELLE UOVA, DEPOSIZIONE DI UOVA CON GUSCIO FRAGILE E MORTALITÀ DEI NIDIACEI

La riproduzione è una fase critica dell'allevamento degli uccelli da gabbia e da voliera. L'arrivo della stagione riproduttiva, sia esso spontaneo o indotto dall'allevatore mediante appositi programmi luce (modificazioni del fotoperiodo con illuminazione artificiale atti ad allungare la giornata), provoca importanti alterazioni ormonali sia nei maschi che nelle femmine con conseguente cambiamento del comportamento. Tutto ciò, associato magari a mutamenti stagionali naturali e certamente agli sforzi riproduttivi (ovodeposizione, canto, accoppiamento) può stressare e indebolire gli uccelli rendendoli preda più facile per talune patologie. In questo caso si tratta spesso di malattie di origine batterica che trovano terreno utile per diffondersi grazie a un certo affaticamento dei soggetti in riproduzione.

UOVA NON FECONDATE E MORTALITÀ EMBRIONALE

Questo periodo rappresenta anche una sorta di "indicatore" della salute generale dell'allevamento. Infatti in fase di riposo eventuali problemi possono rimanere nascosti e latenti ed "esplodere" invece a causa degli sforzi riproduttivi. Se l'allevamento in sé "nasconde" qualche problema di salute dei soggetti allevati, ecco che molto spesso emergono e si rendono palesi proprio in questo momento. Può capitare ad esempio che i maschi non riescano a fecondare le femmine pur accoppiandosi con loro o magari che non siano in forma e cantino poco e non siano assidui nel cercare la compagna. Le femmine se non sono in salute possono non deporre le uova o deporle con guscio decalcificato o andare soggette alla ritenzione dell'uovo stesso, vale a dire a un'incapacità di espellerlo.

Le uova deposte possono risultare non fecondate (cosiddette uova chiare) o andare incontro a mortalità embrionale precoce o tardiva, verificandosi quest'ultima poco prima della deposizione e quindi con embrione già ben formato. La non fecondità si deve generalmente all'incapacità patologica dei maschi di fecondare le femmine durante l'accoppiamento ed è indice di cattivo stato di salute anche in soggetti apparentemente sani. Molto difficilmente è dovuta alla somministrazione nell'allevamento di farmaci che interferiscono con la riproduzione, come spesso si ritiene.



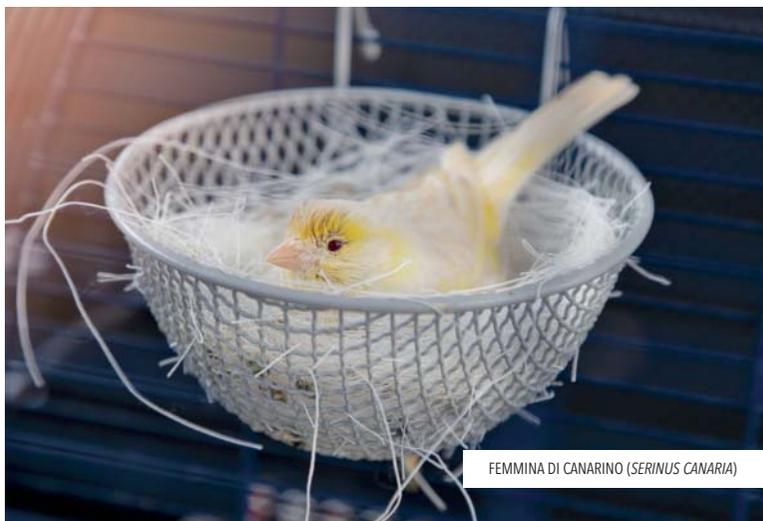
NIDIACEI DI CALOPSITTE (*NYMPHICUS HOLLANDICUS*)

La mortalità embrionale può essere dovuta a una cattiva cova effettuata dalla femmina, ma quando è diffusa rappresenta un problema d'allevamento dovuto alla presenza di qualche patogeno. Si tratta generalmente di virus e batteri, spesso in associazione. Così il virus può, per così dire, aprire la strada ai batteri (cosiddetti di irruzione secondaria) debilitando l'organismo dell'uccello ed eventualmente causando anche immunodepressione. I virus più facilmente implicati in questo processo sono il circovirus, che provoca la cosiddetta malattia del becco e delle penne e il polyomavirus.

RITENZIONE DELL'UOVO

La ritenzione dell'uovo e la deposizione di uova con guscio non calcificato, rappresentano un problema serio che non va sottovalutato. Nel caso di soggetti allevati come animali da compagnia, generalmente un pappagallo o un pappagallico, senza per questo escludere altre spe-

cie, il proprietario deve monitorare la femmina in deposizione per poter constatare eventuali problemi che se non tempestivamente risolti possono facilmente condurre alla morte dell'animale. Deve cioè verificare che la femmina in cova deponga regolarmente uova di aspetto normale e senza eccessivi sforzi o successiva debilitazione. I canarini e i passeriformi in genere depongono un uovo al giorno come i galliformi, i pappagalli invece un uovo ogni due giorni (48 ore). Se non vengono rispettati questi termini, generalmente è presente un problema che senza l'intervento dell'uomo ben difficilmente verrà superato. La femmina in difficoltà a deporre un uovo può essere aiutata ponendola in una stanza calda e umida (ad esempio il bagno), dove vengano aperti i rubinetti dell'acqua calda per ottenere un "effetto sauna" e somministrandole del calcio per aiutare le contrazioni dell'ovidutto che portano alla deposizione. Se la femmina è già molto debilitata bisogna immediatamente intervenire per aiutarla a espellere l'uovo. In questo caso non possiamo aspettare eventuali effetti benefici della sauna, ma bisogna effettuare la cosiddetta ovocentesi, che consiste nello svuotare il contenuto dell'uovo mediante un ago, relativamente grosso, e schiacciare con la dovuta cautela e perizia il guscio vuoto che nella maggior parte dei casi verrà espulso nel giro di tempi variabili, da pochi minuti a qualche giorno. Se il guscio non viene comunque espulso in tempi ragionevoli, si può pensare a estrarlo mediante un'apposita manovra da effettuarsi però con il soggetto anestetizzato. Ovviamente queste manovre vanno eseguite da un medico veterinario, che ha la possibilità di ricorrere a terapie mediche e chirurgiche.



FEMMINA DI CANARINO (*SERINUS CANARIA*)

MORTALITÀ NEONATALE

Un ulteriore problema è rappresentato dalla mortalità neonatale non accidentale e saltuaria, ma regolare e diffusa. In questo caso generalmente sono implicati agenti patogeni che causano malattie infettive da virus e/o batteri che si possono diffondere tra un nidiaceo e l'altro, ma più facilmente dai genitori alla prole o magari per trasmissione verticale, cioè per contaminazione dell'uovo mentre risiede ancora nell'ovidutto della femmina. In questo caso sono necessari trattamenti antibiotici da effettuarsi con modalità da verificare caso per caso ovviamente indicati dal medico veterinario previa diagnosi.



ZOOMARK 2019
INTERNATIONAL
PAD.30 A21-23

micropills

VETERINARY LINE

dallo **SVEZZAMENTO** AL **MANTENIMENTO**
ricchi di FRUTTOSIO
PER UN CORRETTO APPORTO DI **CARBOIDRATI**



FIORETTA RAQ. GIANNI di PAOLO FIORETTA & C. S.N.C.

Via Provinciale, 89 - 23811 - Ballabio (LC) Italia Tel.+39 0341 530138 info@fiory.com www.fiory.com

UN'AZIENDA. UNA STORIA.

DALL'ALIMENTAZIONE PROFESSIONALE ALL'HOBBYSTICA,
CON LA QUALITÀ SEMPRE AL CENTRO

Se hai questo prodotto
in negozio,
FATTI TROVARE!
Vai a pagina 42
e verifica la tua presenza
nel **TROVA NEGOZIO**

È nel 1964 che Manitoba si presenta agli allevatori professionali con alimenti per uccelli ornamentali: tutto ha inizio con l'importazione dal Canada di semi per canarini. E ancora oggi le referenze di semi misti e mangime per canarini mostrano molto chiaramente, nella loro grafica, queste origini: una foglia d'acero e un capio indiano sono infatti ben visibili sul fronte delle confezioni.

RICERCA E INNOVAZIONE

Secondo la filosofia dell'azienda è fondamentale raggiungere diversi obiettivi per diventare un serio fornitore per gli allevatori professionisti: alta qualità, coerenza, ricerca, sviluppo e cibo specifico. Obiettivi che sono stati sempre raggiunti da Manitoba, che ha confermato il suo animo innovatore. La continua ricerca ha infatti portato alla conoscenza degli allevatori italiani semi come perilla, chia e quinoa, molto prima che potessimo trovarli con facilità nei nostri supermercati.

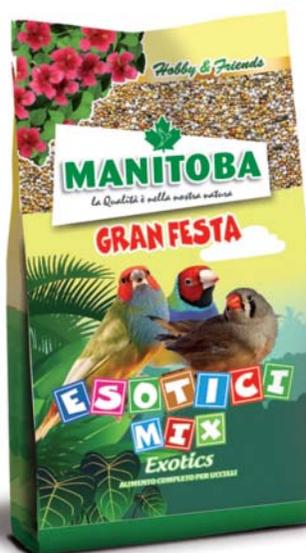
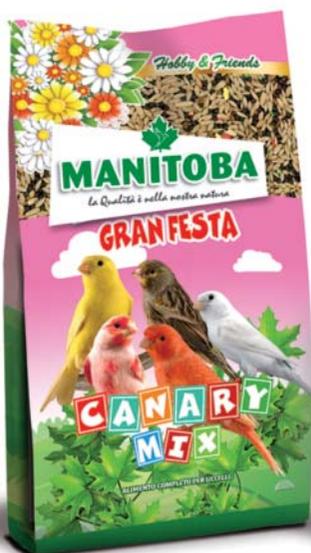
nei nostri supermercati.

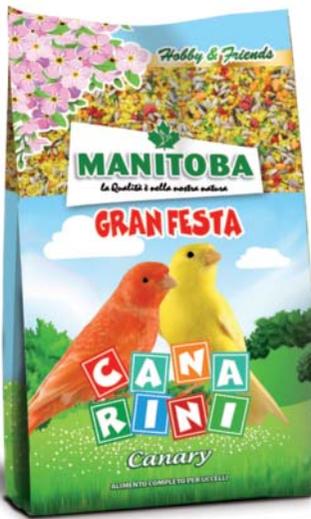
SCELTE STRATEGICHE

Negli anni '80 Manitoba inizia a produrre per un'etichetta privata anche cibo per piccoli animali domestici (quindi non per grandi allevamenti); è poi all'inizio degli anni '90 che l'azienda inizia la commercializzazione di una sua linea di cibo per piccoli animali.

Nel 2010 Manitoba costruisce un nuovo stabilimento a San Giovanni in Croce (CR) che è oggi sede dell'azienda, e negli anni successivi lavora a un nuovo grande obiettivo: portare gli standard di alta qualità e il know-how del mondo degli allevatori professionisti nelle case dei privati, fornendo cibo di ottima qualità anche agli amati animali domestici.

Il risultato di questa ricerca è stato presentato presso lo spazio aziendale ospitato a Zoomark International





2013, con il lancio di ben 39 nuove referenze dedicate a 19 diverse tipologie di uccelli e piccoli animali, suddivise in 3 linee di prodotti:

- **Manitoba Champion Solutions** - stesse miscele utilizzate dagli allevatori professionisti ma confezionate in formati da 800 g e 3 kg. Questa linea di prodotti include semi super food e ogni miscela è dedicata a una specie di uccelli;
- **Manitoba Hobby & Friends** - semi e snack in formati da 500 g e 4 kg. Questa linea include materie prime di prim'ordine ma senza semi speciali, e propone alta qualità a prezzi competitivi;
- **Manitoba Best Premium** - miscela di semi completa dedicata a canarini, pappagallini, esotici, integrata con tutti i minerali necessari grazie alla presenza di gusci di ostriche, vitamine e oligoelementi. Per questa linea citiamo tre specifiche referenze:

- **Canary Best Premium**, ricca ricetta a base di scagliola canadese, niger germinabile, lino, canapuccia, integrata con il 2% di chia, eccezionale apporto di acidi grassi (omega 3) di elevato valore biologico;
- **Budgies Best Premium**, ricetta con una formula ricca e completa, che comprende il 10% di miglio giapponese;
- **Exotic Best Premium**, che alla già completa ricetta di base somma un 3% di perilla bianca, molto ricca in acido alfa-linolenico.

Tutte le materie prime utilizzate da Manitoba sono di prima scelta, sia per le miscele professionali che per quelle destinate ai privati.

In occasione di Zoomark International 2019 l'azienda presenterà la novità più recente della famiglia **Best Premium**: **Best Premium Parakeets**, specifica per parrocchetti.

"La Qualità è nella nostra natura" recita il claim di Manitoba, e la sua storia aziendale lo conferma. (E.P.)

BIRDS

A COMPANY. A STORY.

From professional nutrition to hobbies, keeping focus on quality

Manitoba introduced itself to professional breeders in 1964 with feedingstuff for ornamental birds: it all started importing canary seeds. As of today, the varieties of mixed seeds and feeding stuff for canaries are reminiscent of these origins in their design: a maple leaf and an Indian chief can be clearly seen in front of the packages.

RESEARCH AND INNOVATION

According to the company philosophy, in order to become a reliable supplier for professional breeders it is crucial to achieve top quality, consistency, research, development and specific food. Manitoba always achieved all this, thus confirming its innovative soul. The constant research brought to the attention of Italian breeders seeds such as Perilla, Chia and quinoa, way before we could easily find them in supermarkets.

STRATEGIC CHOICES

In the 80's Manitoba started the production of foods for small pets (hence not for large breeding farms) for a private label; in the early 90's they started commercialization of their own brand of food for small pets. In 2010 Manitoba built a new plant in San Giovanni in Croce (CR) which now hosts the company headquarters, and since then they worked towards a great goal: to bring the professional level high standards and know-how in the homes of pet owners by providing them with top quality food.

The result of this research was presented at the company stand during Zoomark International 2013, with the launch of 39 new recipes dedicated to 19 different types of birds and small pets, organized in three lines of products:

- **Manitoba Champion Solutions** - Same mix as used by professional breeders but in convenient 800 g and 3 kg packs. This line includes super food seeds and each mix is specific to a bird specie;
- **Manitoba Hobby & Friends** - seeds and snacks in 500 g and 4 kg packs. This line includes top quality raw ingredients but without special seeds, and offers high quality at a competitive price;
- **Manitoba Best Premium** - a complete mix of seeds for canaries, parakeets, exotics, supplemented with all the necessary minerals thanks to its oyster shells, vitamins and oligo-elements. We would like to name three specific varieties for this line:

- **Canary Best Premium**, a rich recipe with Canadian canary seeds, germinable niger seeds, flax, hemp seeds, supplemented with 2% Chia seeds, brimming with high grade fatty acids (omega 3);
- **Budgies Best Premium**, a complete and rich recipe with 10% Japanese Millet;
- **Exotic Best Premium**, adds a 3% white Perilla, loaded with alpha-linolenic acid to the already complete original recipe.

All raw ingredients used by Manitoba for the professional mixes and for products destined to retail are top quality.

During the forthcoming Zoomark International 2019 the brand will launch its latest news in the **Best Premium** family: **Best Premium Parakeets**.

"Quality is in our nature" says Manitoba's claim, and the company history confirms it.



Impariamo a non temere il ratto

SI TRATTA DI UN FANTASTICO ANIMALE, UN RODITORE SEMPRE PIÙ APPREZZATO ANCHE IN ITALIA, NONOSTANTE ANCORA IN MOLTI MOSTRINO DELLE PRECLUSIONI VERSO QUESTA SPECIE. CERCHIAMO DI CHIARIRE ALCUNI PUNTI FONDAMENTALI

Gli autori di questo articolo hanno avuto il piacere di avere come pazienti moltissimi ratti da compagnia ed essere stati, a loro volta, orgogliosi proprietari di diversi soggetti appartenenti a questa specie. Il ratto più comunemente detenuto come pet è il *Rattus norvegicus* e a lui faremo riferimento in questo articolo. Nonostante sia sempre più apprezzato, ancora molte persone nutrono diffidenza verso questo animale che, al contrario, è un favoloso compagno a quattro zampe. Vediamo quindi, attraverso quelle che sono le convinzioni più comuni, come sfatare alcuni miti e leggende che il nostro interlocutore potrebbe citare, non tanto per convincerlo ad acquistarne o adottarne uno, quanto per metterlo di fronte a una realtà diversa e più calzante. Ecco dunque i luoghi comuni più frequenti che ci siamo trovati a dover sfatare nella nostra carriera ormai più che quindicennale.

IL RATTO PORTA MALATTIE

Innanzitutto è necessario distinguere tra ratto "selvatico" e ratto "da compagnia". Il primo non è poi così diverso da un cane o un gatto randagio, animali a vita libera che, soprattutto in ambiente urbano, si alimentano di quello che capita, spesso presso i cassonetti dei



rifiuti o cacciando piccole prede, si rifugiano dove possono e non vengono certo sottoposti a cure mediche e interventi di profilassi. Questi soggetti possono portare malattie? La risposta è sì. Allo stesso modo, se si pensa al ratto lo si associa spesso alle fogne, ambienti decisamente insalubri, o alle dispense svaligiate e devastate. Il ratto è una specie infestante e opportunistica, addirittura un parassita che, per necessità, deve essere contrastato. Un ratto selvatico può portare malattie? La risposta, anche in questo caso, è sì. Al contrario, nessuno pensa che un cane o un gatto di casa, ben nutrito e curato, rappresenti un pericolo per la salute umana, sebbene queste due specie possano comunque essere responsabili di trasmissione di alcune patologie all'uomo, le cosiddette zoonosi. Un ratto nato e cresciuto per diventare un pet, mantenuto in condizioni igieniche idonee, alimentato in maniera sana e corretta e sottoposto di routine a visite mediche è assimilabile in tutto e per tutto a un qualunque altro mammifero da compagnia, sia esso un cane, un gatto, un coniglio o un criceto. Pertanto, se vengono rispettate queste condizioni, il ratto non rappresenta un pericolo per la salute

dell'essere umano, almeno non più di qualunque altra specie. Diverso è il discorso se si acquista o adotta un soggetto di dubbia provenienza, magari mantenuto in condizioni di sovraffollamento e scarsa igiene oppure che possa aver avuto contatti con esemplari selvatici, ma questo non vale solo per lui.

IL RATTO È PERICOLOSO E AGGRESSIVO

Riprendiamo l'esempio del cane e del gatto randagio. Se si cerca di avvicinare o accarezzare uno di questi animali a vita libera, magari non socializzati con l'essere umano, diffidenti e spaventati, è normale aspettarsi una reazione di fuga o di difesa, sia essa un morso o un graffio. Ugualmente, se si cerca di catturare, contenere e maneggiare un ratto selvatico, questo farà di tutto per "vendere cara la pelle" e, credete, ci riuscirà. Al contrario, un ratto cresciuto con l'essere umano e abituato a essere manipolato, difficilmente morderà o graffierà la mano che cerca di offrirgli del cibo o coccolarlo, a meno che non vengano compiute azioni offensive come il cercare di afferrarlo in maniera inopportuna, stressarlo oltremodo o arrecargli involontariamente dolore. Piccoli morsetti o graffi accidentali non devono essere considerati come aggressione ma possono capitare esattamente come quando si gioca con il proprio cane o gatto.

IL RATTO NON È ADATTO AI BAMBINI

La domanda da porsi, in questo caso, è piuttosto la seguente: il bambino è adatto al ratto? In linea generale, molti animali vengono considerati come degli ottimi compagni per i bambini. Prendiamo il cane o il gatto, ad esempio... molti piccoli umani crescono con questi animali, ma nel caso di pargoli particolarmente irrequieti o pet con un "caratteraccio", alle volte la convivenza diventa difficile. Nel caso dei piccoli mammiferi in generale, le dimensioni ridotte e la relativa fragilità non li rendono molto adatti a bambini particolarmente irrequieti, i quali potrebbero essere morsi o graffiati oppure diventare essi stessi delle vittime di traumi o contusioni (o addirittura peggio). I ratti, secondo l'esperienza di chi scrive, si adattano bene anche ai bambini non troppo piccoli e in grado di dar loro rispetto, tranquillità e delicatezza.

IL RATTO È UN ANIMALE SPORCO E PUZZA

Anche questa affermazione non è del tutto vera, in quanto tutto dipende dalle condizioni in cui viene mantenuto.

Ovviamente se al ratto viene messa a disposizione una gabbietta molto piccola, con una scarsa quantità di materiale assorbente per il fondo e se addirittura questa venga pulita di rado, ovviamente il povero animale rimarrà nel proprio sporco provando esso stesso disagio e emanando cattivo odore. Se invece gli viene concesso un alloggio spazioso e la lettiera viene cambiata di frequente, il ratto è un animale addirittura pulito e la convivenza potrà essere molto piacevole. Non bisogna certo confondere l'odore caratteristico di questa specie con la puzza: anche un cane appena lavato, se si affonda il naso nella sua pelliccia, avrà un odore non per forza piacevole, rimane il fatto che quello è il suo "profumo". Come molti altri roditori, il ratto spesso defeca mentre mangia, ma sapendolo si potrà comunque mantenere un buon livello igienico con delle minime accortezze. È opportuno ricordare con l'occasione che il ratto, nonostante le piccole dimensioni e la grande adattabilità propria della specie, non dovrebbe essere relegato in eterno all'interno di una gabbia, ma dovrebbe essere abituato a interagire con il proprietario e fare del movimento e delle attività anche al di fuori di essa.

IN CONCLUSIONE

Queste sono solo alcune delle principali affermazioni per le quali abbiamo pensato fosse indispensabile fornire degli argomenti volti a confutare un certo tipo di mentalità. Molte altre possono essere le obiezioni che i detrattori di questa specie, per lo più a causa della poca conoscenza, potrebbero addurre a loro sfavore. Di sicuro il ratto è un animale particolare che può dare molte soddisfazioni... perché, dunque, non provare a considerarlo come animale da compagnia?



La testuggine dalla testa grossa

Ci occupiamo questo mese di una testuggine che ha bisogno di aiuto: c'è infatti chi chiede agli appassionati che l'allevano un piccolo sforzo per garantire la sopravvivenza della specie, come vedremo meglio più avanti. Ci riferiamo alla testuggine dalla testa grossa *Platysternon megacephalum*, descritta da Gray nel 1831 e diffusa in Asia sud-orientale tra Cina meridionale e orientale, Vietnam, Thailandia e Laos. Si tratta di una specie di taglia medio-piccola, con una lunghezza media del carapace intorno ai 20 cm. Come indicano sia il nome comune che quello scientifico la caratteristica più evidente di questa testuggine è il capo particolarmente sviluppato e robusto, con fauci forti e taglienti. È inserita nell'appendice 2 della CITES (allegato B del regolamento CE 338/97 e s.m.i.) per cui può essere venduta e allevata solo con la relativa documentazione.

IN NATURA

Si tratta di una specie con abitudini semiacquatiche che frequenta, prevalentemente in orari crepuscolari e notturni, torrenti montani nei quali la temperatura dell'acqua non supera i 24 °C, con corrente vivace e fondale roccioso. Non ama particolarmente nuotare, preferisce infatti muoversi in acque poco profonde camminando sul fondo e mimetizzandosi tra le rocce e la vegetazione. È invece un'eccellente arrampicatrice capace di scalare persino alberi. È attiva anche con temperature inferiori ai 15 °C, mentre tollera con difficoltà valori termici elevati.

IN CATTIVITÀ

La testuggine dalla testa grossa può presentare qualche difficoltà di allevamento legata proprio ai livelli termici cui è abituata in natura, non semplici da garantire durante i nostri caldi mesi estivi. La soluzione è quella di sistemare il paludario in un locale fresco o, nel caso di allevamento in laghetto, di scavare l'invaso in un angolo del giardino con ampie zone d'ombra e comunque al riparo da una eccessiva insolazione. Le temperature consigliate in letteratura oscillano tra i 19 e i 23 °C, ma sino ai 25 °C o poco più non ci saranno particolari problemi. Sia nel caso dello stagno che in quello dell'acquattario la profondità dell'acqua non dev'essere eccessiva, con un fondale preferibilmente costituito da ciottoli sistemati "a scaletta" disordinata, per creare diversi livelli. Non devono mancare una zona terrestre facilmente accessibile e rocce e/o tronchi emergenti, mentre sono indispensabili nascondigli, in particolare nella zona emersa. In paludario è necessario fornire un'illuminazione specifica per rettili,

La riproduzione in cattività

Stando a quanto riferisce Gregor Schobert e alle nostre ricerche sul web, la riproduzione in cattività in Europa è stata riferita per la prima volta da Heinz Weissinger nel 1987, ma negli anni successivi nessuno lo ha imitato o quantomeno non si trovano in letteratura informazioni in tal senso.

che preveda anche raggi UV. Nel laghetto è di vitale importanza una recinzione antifuga ed è consigliabile anche un efficiente sistema di filtraggio. Non sarà invece necessario prevedere un periodo di letargo, quasi mai praticato in natura.

Qualche parola sull'alimentazione. La testuggine dalla testa grossa è una specie carnivora: nel suo menu non devono mancare pesci d'acqua dolce, lombrichi, camole, piccoli crostacei, molluschi ecc., oltre ad alimenti di produzione industriale specifici per testuggini palustri, in modo da garantire una dieta varia ed equilibrata.

Gli individui nati in cattività sono decisamente più semplici da allevare rispetto a quelli di cattura. In entrambi i casi *Platysternon megacephalum* si dimostra piuttosto mordace, in particolare i maschi ma certamente non solo loro. Questo comporta grossi problemi nella fase di corteggiamento che, come si sa, nelle testuggini è spesso violenta, nel caso specifico di quelle a testa grossa con morsi sul collo che portare a serie conseguenze. I problemi ovviamente si accentuano negli spazi ridotti; in ogni caso le riproduzioni in cattività sembrano essere poco comuni e questo comporta una grave carenza di informazioni su dinamiche di corteggiamento/accoppiamento, fecondazione e sviluppo delle uova. Anche da questo nasce l'appello con il quale concludiamo la nostra chiacchierata.

L'APPELLO

Platysternon megacephalum, al pari di altre testuggini asiatiche, ha subito forti prelievi in natura causati dalla pressione del mercato mondiale degli animali d'affezione. La specie viene inoltre utilizzata nella medicina tradizionale cinese e anche mangiata dalle popolazioni locali. Il timore tra gli esperti è che ci si possa trovare presto di fronte all'estinzione di una o più popolazioni negli aerali d'origine.

LE INFORMAZIONI DI BASE SULLE ABITUDINI IN NATURA E SUL CORRETTO ALLEVAMENTO DI PLATYSTERNON MEGACEPHALUM, OGGI IN DIFFICOLTÀ NELL'AERALE D'ORIGINE. OGNI APPASSIONATO PUÒ CONTRIBUIRE A SALVARLA ADERENDO AL PROGETTO PROMOSSO DALL'EUROPEAN STUDBOOK FOUNDATION PER CONDIVIDERE CONOSCENZE E PROGRAMMI, CON L'OBIETTIVO DI GARANTIRE UN FUTURO MIGLIORE ALLA SPECIE

PLATYSTERNON MEGACEPHALUM È DOTATA DI UN PODEROSO BECCO IN GRADO DI INFLIGGERE MORSI DOLOROSI



Tre o cinque sottospecie?

Non c'è concordanza di opinioni sul numero di sottospecie riconosciute di *Platysternon megacephalum*. Alcuni autori ne indicano tre, aggiungendo a quella nominale (*P.m. megacephalum* Gray, 1831) sia *P.m. peguense* (Gray, 1870) che *P.m. shiui* (Ernst & McCord, 1987). Altri considerano valide anche *P.m. vogeli* (Wermuth, 1969) e *P.m. tristernalis* (Schleich & Gruber, 1984). Questa incertezza è dovuta probabilmente alla notevole varietà riscontrabile all'interno delle popolazioni e, naturalmente, all'assenza ad oggi di uno studio riepilogativo che faccia chiarezza sull'argomento.



VEDUTA VENTRALE: IL PIASTRONE PRESENTA UN INTERESSANTE DISEGNO

Per questo l'ESF (European Studbook Foundation) ha istituito un registro anagrafico (*studbook*) per il mantenimento, l'allevamento e per una gestione coordinata delle popolazioni allevate in cattività. L'austriaco Gregor Schobert, coordinatore dello *studbook* su *Platysternon megacephalum*, ha pubblicato qualche tempo fa un articolo sul sito di Tarta Club Italia (www.tartaclubitalia.it) per invitare gli italiani a registrarsi e a collaborare con altri appassionati europei per la salvaguardia della specie partecipando alle attività dell'ESF, ma secondo il più recente aggiornamento disponibile sul web tra i 35 individui registrati nessuno è allevato nel nostro Paese, dato in contrasto con la grande passione per le testuggini tra gli allevatori italiani. Sta anche ai negozianti, con un'opportuna opera di informazione, fare in modo che l'iniziativa abbia successo. Mutuando quel che scrive Schobert, è attraverso la collaborazione di tanti appassionati, anche con una singola testuggine e anche in forma anonima, che si potranno raccogliere dati, migliorare le conoscenze e arrivare in futuro a una gestione in cattività che sia d'aiuto e di supporto con il fondamentale obiettivo di garantire la sopravvivenza della specie. Sarebbe un risultato di eccezionale importanza per tutto il nostro settore.



ADULTO IN UNA VASCETTA DI STABILIZIONE: IL NOME COMUNE "TESTA GROSSA" È BEN MERITATO

Un classico senza età

UNA SPECIE MOLTO ADATTABILE

La distribuzione in natura del portaspada (*Xiphophorus hellerii*) va dal centro-sud del Messico, al Guatemala e all'Honduras. In particolare si trova ancora allo stato selvatico nei bacini del Rio Coatzacoalcos, Rio Papaloapan, Rio Chachalacas, Rio Nautla, Rio Jamapa e Rio Antigua. Preferisce le acque moderatamente correnti (fiumi e torrenti, soprattutto collinari e pedemontani), ma lo si può trovare anche nei laghetti e nelle lagune poco profonde d'acqua dolce o debolmente salmastra, purché sempre limpida e ben ossigenata, oltretutto relativamente fresca (sotto i 30 °C anche nei mesi più caldi).

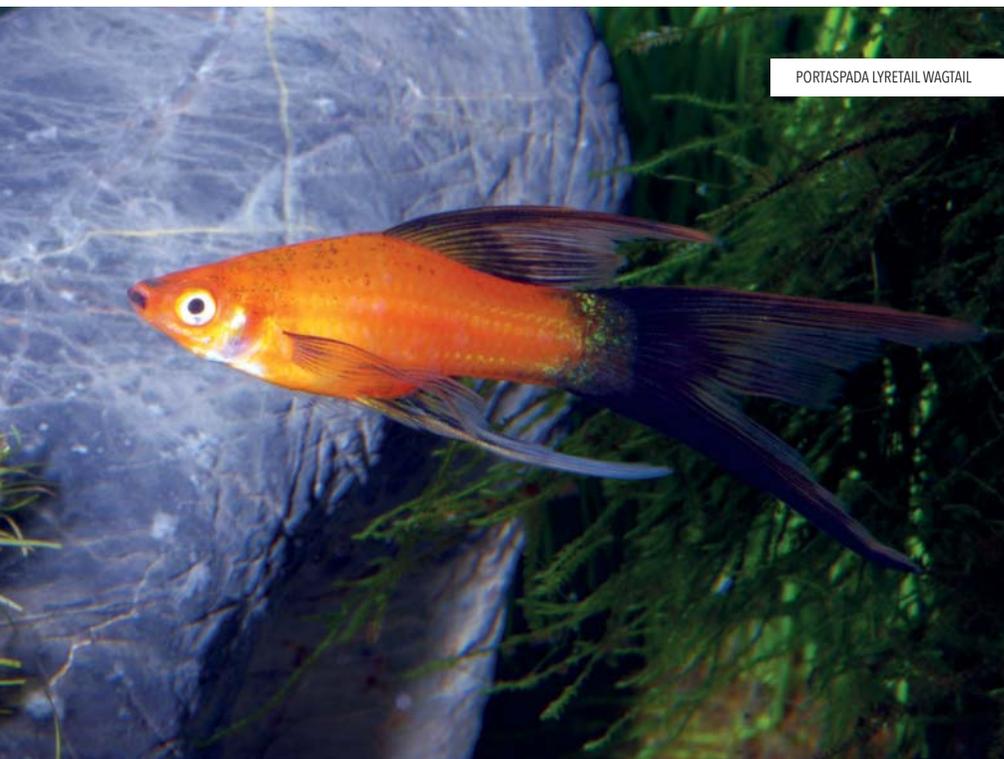
Contrariamente ad altri Pecilidi - come il guppy o la gambusia - che hanno visto allargare notevolmente il proprio areale di diffusione originario grazie all'utilizzo come "zanzaricidi biologici" in funzione anti-malarica, *X. hellerii* è stato scarsamente utilizzato in tal senso. Tuttavia oggi si ha notizia di alcune popolazioni ben acclimatate in un lago della Namibia e in alcune località del Natal e del Transvaal sudafricani, nonché nel Queensland sudorientale in Australia. Probabilmente esistono analoghi casi di acclimatazioni spontanee nei pressi degli allevamenti situati in regioni a clima caldo, come in Florida e nel sud-est asiatico.

UN PESCE, TANTI COLORI

Nei suoi biotopi naturali il portaspada è presente con numerose varietà di colore, in passato erroneamente ritenute sottospecie o addirittura specie a sé. Per lungo tempo si sono trovati solo individui della forma "verde", per questo nota in acquariofilia anche come "selvatica" (lo stesso *X. hellerii* viene chiamato comunemente "portaspada verde" per distinguerlo dalle altre specie affini). Alla fine degli anni '70, grazie anche alle ricerche di numerosi acquariofili-esploratori, si cominciarono a trovare in Messico popolazioni selvatiche rosse

e arancioni, oltre ad altre con macchie nere. Già negli anni a cavallo fra le due guerre gli allevatori europei e americani avevano cominciato però a selezionare varietà cromatiche diverse dal tipo selvatico, che incontrarono subito un grande successo. Nel dopoguerra, quando l'acquariofilia cominciò lentamente a diffondersi anche da noi grazie all'entusiasmo di pochi, grandi appassionati come Werter Paccagnella o Giovannino De Santis, l'Acquario di Bologna e l'Acquario Tropicale di Roma offrivano nei loro listini una mezza decina di varietà di portaspada, che oggi potremmo a ragione definire "pioniere" della vasta gamma cromatica attualmente disponibile (le descrizioni sono riprese dai listini e dalla pubblicità dell'epoca):

- verde: verde con riflessi celesti e linea longitudinale rossa, spada bordata di nero;
- rosso: color rosso lacca e linea longitudinale rossa più intensa;



PORTASPADA LYRETAIL WAGTAIL

DEDICATO AL BOTANICO AUSTRIACO KARL HELLER, CHE PER PRIMO NE RACCOLSE ALCUNI ESEMPLARI SUGLI ALTIPIANI MESSICANI, IL PORTASPADA, POPOLARISSIMO PECILIDE, ESORDÌ TRA I PROTAGONISTI DELLA MODERNA ACQUARIOFILIA NEL LONTANO 1864. UN SECOLO E MEZZO DOPO È ANCORA TRA I PESCI DA ACQUARIO PIÙ APPREZZATI E RICERCATI

Carta d'identità

Ordine: *Cyprinodontiformes*

Famiglia: *Poeciliidae*

Sottofamiglia: *Poeciliinae*

Genere: *Xiphophorus* Heckel, 1848

Specie: *X. helleri* Heckel, 1848

Nomi comuni: Portaspada comune o verde, Xifo (I); Green Swordtail (EN); Grüner Schwerträger (D); Porte-épée, Queue d'épée (F)

Origine: America Centrale

Lunghezza: femmina fino a 16 cm (12 cm in media), maschio fino a 14 cm (10 cm in media)

Longevità: fino a 5 anni in acquario, 3 anni in natura.

- berliner: color rosso con macchie nere vellutate, nel maschio la spada è nera;
- nero: tutto nero con riflessi azzurro-verdi.
- albino: rosa con coda gialla e occhi rossi trasparenti.

DA AMBURGO A... SINGAPORE

Probabilmente le ultime 4 varietà ebbero origine in acquario nel primo ventennio del secolo scorso, in particolare la berliner (le cui macchie nere sono in realtà dei melanomi) risale al

1916 mentre la nera, ancor oggi nota come "Hamburg" perché selezionata da W. Hoffman nell'omonima città tedesca, è datata 1912. A queste si aggiunsero negli anni Cinquanta la tuxedo rossa (a quanto pare selezionata da un allevatore dello Sri Lanka), che si può considerare derivata dalla berliner ma con una maggiore estensione del nero sui fianchi, e la wagtail (pinne nere o nerastre, corpo di qualsiasi colore), selezionata dall'americano M. Gordon a partire da un'analogha varietà di platy.

Quando, dalla metà degli anni Sessanta, Singapore divenne il principale produttore ed esportatore di pesci esotici, il notevole polimorfismo cromatico del portaspada cominciò a essere sfruttato al massimo dagli esperti allevatori cino-malesi, che da quasi mezzo secolo

sforzano decine di varietà di colore una più bella dell'altra, molte delle quali però selezionate originariamente dagli altrettanto validi allevatori americani. Proprio questi ultimi - in particolare nelle numerose *farms* della Florida - si dedicarono per primi alla selezione delle pinne, di almeno mezzo secolo più recente di quella del colore: risale infatti al 1962 la nascita - ad opera di O. Adams della Florida - del primo portaspada "coda a lira" (*Lyretail*), varietà oggi ricercatissima soprattutto accoppiata a un'altra selezione di pinne, la Simpson (pinna dorsale "a drappo" e pettorali molto allungate), ottenuta un anno più tardi su portaspada neri da E. e L. Nishida, delle Hawaii (ancora oggi i portaspada neri con pinne rosso-arancio più o meno sviluppate



PORTASPADA MARMOR BLACK, UNA VARIETÀ RECENTEMENTE SELEZIONATA A SINGAPORE

FEMMINE DELLA VARIETÀ TUXEDO ROSSA



vengono familiarmente chiamati *Hawaiian swordtails* o semplicemente *Hawaii*).

Una curiosità: i maschi Simpson Lyretail - pur essendo fertili - sono quasi sempre incapaci di accoppiarsi, essendo i loro gonopodi esageratamente lunghi e assai poco funzionali al trasferimento del liquido spermatico nell'ovidotto della femmina (fecondazione interna). Per questo motivo quasi tutti i portaspada di questa varietà derivano dall'incrocio di femmine coda a lira con maschi "normali". (Continua)

Un gioiello per tutti

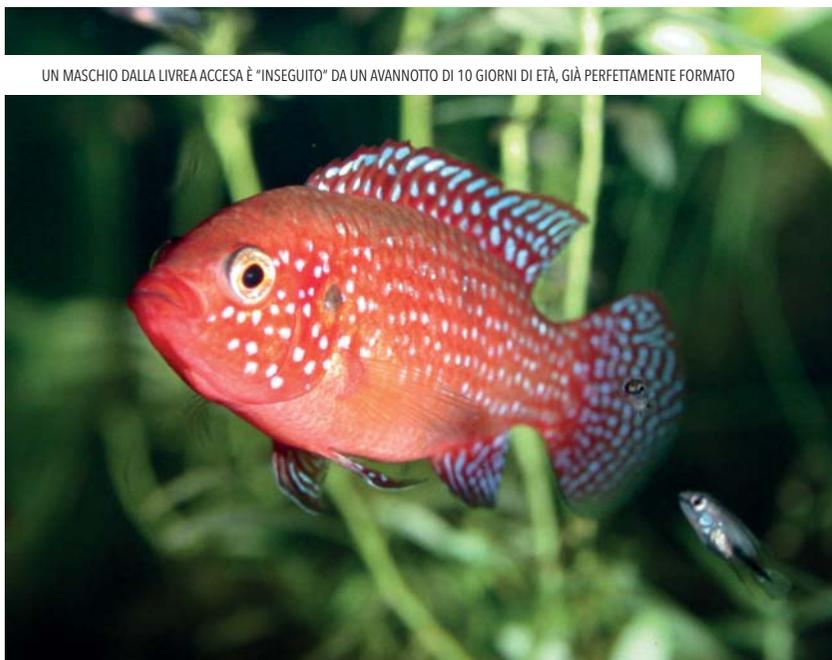
**HEMICHROMIS
BIMACULATUS
È UN PESCE FORTE E
COMBATTIVO MA DOCILE
E PROLIFICO. È ADATTO
PER ACQUARI SPECIALI
SENZA PIANTE E PUÒ
GARANTIRE GRANDI
SODDISFAZIONI
ANCHE AL NEOFITA**

A OGNUNO IL SUO

Un negoziante saggio sa sempre cosa consigliare a ogni cliente, sulla base dei gusti, delle esigenze, delle peculiarità estetiche e tecniche di ogni specie di pesci e piante. Sa che il cliente facoltoso potrà essere tentato da un marino tropicale, per la bellezza esotica delle sue forme. Sa quando è necessario consigliare poecilidi e "chicchi di riso" perché il cliente non può spendere troppo e necessita di pesci robusti e poco impegnativi. Consiglia sempre che l'acquario sia completato da piante e invertebrati, per conferire solidità ecologica ed equilibrio, ma sa anche quando è opportuno evitarli, perché il cliente non sarebbe in grado di coltivare con cura questi organismi e un insuccesso potrebbe procurare scoraggiamento e delusione. In molti casi sa, infine, che pesci forti, prolifici e robusti sono proprio quello che faranno felice l'acquariofilo, anche se egli non se n'è ancora... reso conto.

PESCE GIOIELLO AFRICANO

Se lo chiamano pesce gioiello un motivo ci sarà! Si tratta senza dubbio di uno dei pesci dalla livrea più appariscente che si possano ammirare in acquario. Le tinte rossicce sono impreziosite da granulazioni blu iridescenti e al momento della riproduzione i colori s'infiammano, mostrando degli effetti porpora "al neon", difficilmente immaginabili sul corpo di un pesce. Si riconoscono molto bene e si



UN MASCHIO DALLA LIVREA ACCESA È "INSEGUITO" DA UN AVANNOTTO DI 10 GIORNI DI ETÀ, GIÀ PERFETTAMENTE FORMATO

distinguono da specie simili per la caratteristica presenza di una macchia di colore blu scuro sul margine degli opercoli. Soprattutto i maschi si vestono di livree molto accese con colorazioni metalliche mozzafiato. Originariamente la specie era diffusa in Africa occidentale, dalla Guinea alla Liberia, ma in tempi più recenti è stata esportata in vari bacini naturali, sia in aree tropicali che subtropicali, grazie all'adattabilità e robustezza che la contraddistinguono. Vive solitamente in corsi d'acqua relativamente mossi, ove si trattiene nelle zone centrali e in prossimità del fondo. Pare che possa vivere al massimo 4-5 anni ma la nostra personale esperienza insegna che in acquario questi pesci possono vivere bene per almeno nove anni, senza mostrare segni di... invecchiamento. Il loro carattere è senza dubbio "da ciclidi". Sono forti, dominanti, privi di scrupoli nei confronti di compagni di vasca più esili o deboli. Possono certamente essere allevati in

compagnia di pesci forti di dimensioni paragonabili (si tenga presente che raggiungono i 15 cm di lunghezza) ma sarebbe consigliabile allevarli da soli, sia perché in questo modo mostrano il loro aspetto migliore, vivendo in branco e riproducendosi, sia perché la convivenza con altre specie potrebbe rendere molto laborioso il loro allevamento.

Anche la presenza di piante acquatiche è sconsigliabile. Talvolta, subito dopo l'introduzione in acquario essi appaiono tranquilli e innocui per la vegetazione acquatica ma... non vi illudete. Prima o poi decideranno di ri-arredare la vasca a gusto loro, e li potrete scorgere un poco confusi, dietro mucchietti di sabbia, avendo strappato o insabbiato tutte le piante in pochi minuti! È dunque decisamente meglio allevarli in vasche prive di vegetazione, che potranno essere invece abbellite da sassi, legni di torbiera e ripari in terracotta.

In conclusione questi pesci sono adatti per un cliente che non ami le piante, che non desideri necessariamente un acquario di comunità e che disponga di una vasca da almeno 60 litri nella quale allevare pesci robusti, senza troppe attenzioni alla qualità dell'acqua e all'attrezzatura tecnica. Vivono bene a pH compresi tra 6,0 e 7,8, temperature tra 22 e 28 °C, GH tra 8 e 14 °d. Meglio optare per un sistema filtrante efficiente, anche se vivono bene persino in acque non molto pulite. Se proprio volete provare a tenere in vasca delle piante, per migliorarne l'equilibrio biologico, potreste provare con delle galleggianti molto robuste (es. *Nuphar*) ma non si possono certo offrire

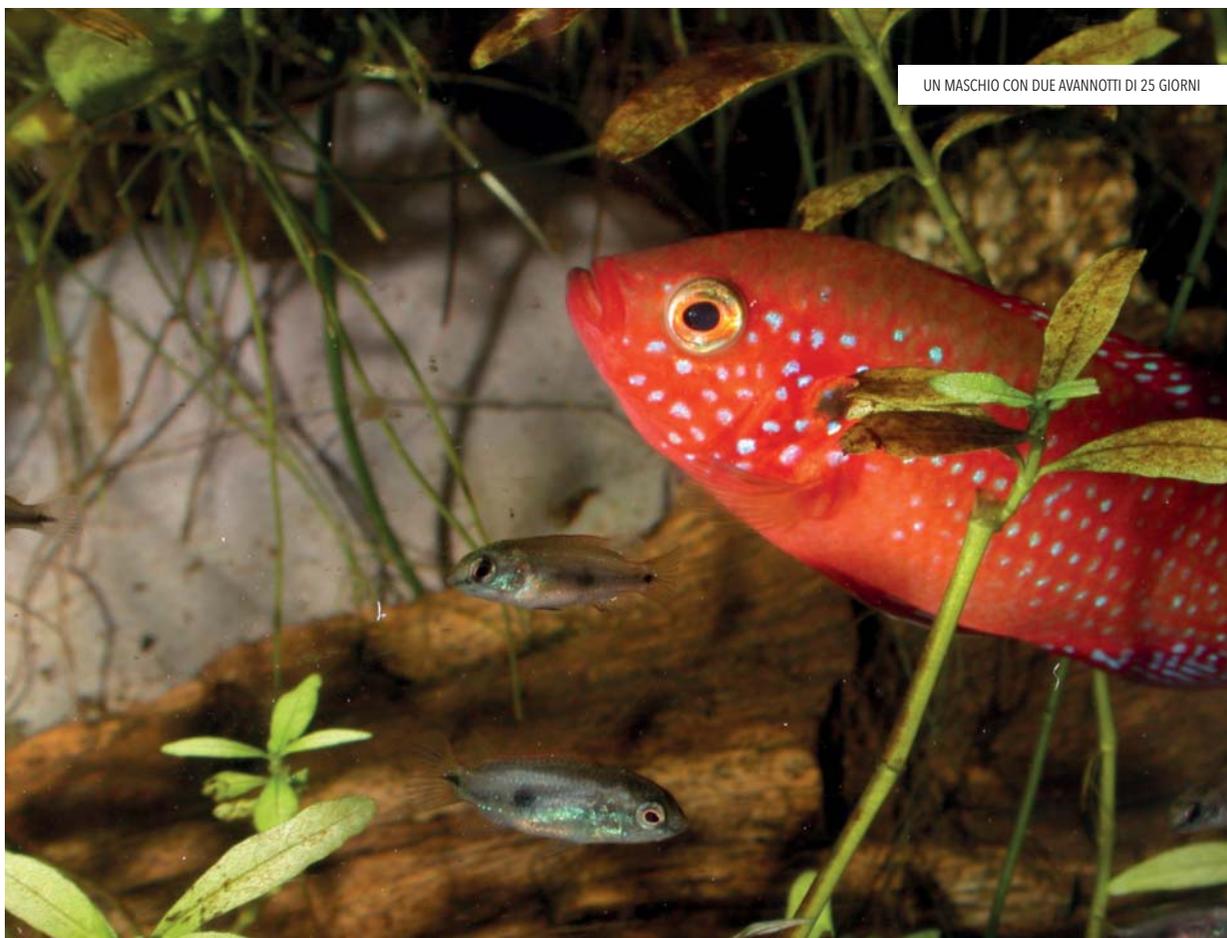
garanzie sul loro futuro! La presenza di piante galleggianti tuttavia può rappresentare anche un ottimo riparo per femmine insegue da maschi troppo focosi. Infatti in questa specie un maschio che si veda rifiutato dalla propria compagna può attaccarla duramente sino a ucciderla.

RIPRODUZIONE

Ci siamo! Il momento più emozionante con questi pesci arriva in genere abbastanza presto perché essi non si fanno certo pregare per iniziare le danze amorose, ammesso che abbiano raggiunto la maggiore età. Benché sia abbastanza difficile distinguere i due sessi, le femmine si riconoscono in genere perché sono leggermente più piccole, meno colorate e dotate di un addome più arrotondato. I maschi inoltre presentano un muso più affusolato. Teniamo presente comunque che la coppia, come per la maggior parte dei ciclidi, deve potersi "scegliere". Pertanto non è detto che due individui di sesso diverso formino una coppia riproduttiva. Meglio tenerne in vasca quattro o cinque individui giovani, per sperare che almeno due di essi decidano di convolare a giuste nozze. In genere si riproducono già in giovane età, quando sono lunghi più o meno 5-6 cm, e una volta formata una coppia continua a deporre uova per molte stagioni. Anzi, come accade per molti ciclidi, il primo "sì" vale per sempre: la coppia non divorzierà mai più. Li potremo vedere intenti a ripulire un sasso liscio o l'interno di un'ancoretta di terracotta, prima di deporre una nuvoletta di globuli trasparenti. Femmine adulte possono deporre fino a 500 uova. I genitori prima, durante e dopo la riproduzione, diventano davvero aggressivi nei confronti di qualsiasi cosa si muova... acquariofilo compreso. Pertanto ogni specie di pesci, di qualsiasi dimensione, insieme a invertebrati di qualsiasi tipo, sarà attaccata con veemenza ed eventualmente uccisa. Persino le grosse *Ampullaria* che finiscano sbadatamente nel loro territorio saranno attaccate da ogni parte, ricevendone distacchi di antenne e menomazioni evidenti. In questa fase insomma sarà opportuno allontanare dall'acquario qualsiasi malcapitato ospite, se non si desidera vederlo uccidere in poche ore.

SCHIUSA E SVEZZAMENTO

Dopo la deposizione i genitori curano amorevolmente le uova, finché gli avannotti sgusciano e vengono incollati al substrato mediante un piccolo peduncolo adesivo, per un paio di giorni, sotto gli occhi amorevoli e appassionati dei due partner. Dopo questo periodo essi iniziano a nuotare, ancora muniti del loro sacco vitellino. In questo momento conviene cominciare a somministrare rotiferi e infusori, nonostante le dimensioni minute delle larve. Si tenga presente comunque che questa specie è molto robusta e persino i piccoli riescono in genere a trovare del nutrimento in modo indipendente. Pizzicano tra le alghe alla ricerca di minuscoli infusori e altri microrganismi, sorvegliati dappresso da entrambi i genitori. Dopo pochi giorni i genitori stessi provano a masticare del cibo e rigettarlo nella nuvola di avannotti, prontamente seguiti dalla prole affamata. Insomma, pur trattandosi di pesci ovipari essi riescono spesso a rendersi indipendenti dall'acquariofilo e, senza elemosinare nauplii di *Artemia*, portano avanti una prole numerosa e sana. In poche settimane i piccoli saranno cresciuti abbastanza da divenire indipendenti, ma potranno essere lasciati ancora un poco insieme ai genitori, che se ne prenderanno cura fino alla prossima deposizione e non li attaccheranno comunque, finché essi non abbiano raggiunto una taglia di circa 1 cm, apparendo così molto simili agli adulti. A questo punto servirà un nuovo acquario da riempire con un centinaio di piccoli, coloratissimi gioiellini e l'assistenza del negoziante specializzato sarà nuovamente richiesta con insistenza. Ma questa è un'altra storia!



UN MASCHIO CON DUE AVANNOTTI DI 25 GIORNI

Cosa c'è di nuovo?

LA CUGINA CHE VA DI MODA

Coltivato in acquario solo a partire dai primi anni del nuovo millennio, il genere sudamericano *Staurogyne* sta conquistandosi una crescente e meritata popolarità, arricchendosi di nuove specie e varietà proposte con sempre maggiore frequenza sul mercato. *Staurogyne repens* è l'unica specie finora classificata con una certa attendibilità, essendo le altre commercializzate con nomi riferiti perlopiù alle località di provenienza, come *Staurogyne sp.* "Porto Velho". Queste piante della famiglia delle Acanthacee sono cugine strette delle assai più note *Hygrophila*, cui somigliano molto,



ra regolare, operata sugli steli che si sviluppano verso l'alto, favorisce e incrementa la produzione di getti laterali, mantenendo la pianta non più alta di 5-10 cm. Preferisce un'illuminazione piuttosto intensa, pH neutro o leggermente acido e durezza inferiore a 10 °dGH.

LA FALSA NINFEA

Le "false ninfee" del genere *Nymphaoides* (appartengono infatti alla famiglia delle Meniantacee e non alle Ninfeacee) trovano da qualche tempo più possibilità di inserimento nei nostri acquari, grazie alla sempre maggiore diffusione delle vasche aperte, dove queste piante possono essere indubbiamente meglio apprezzate e valorizzate. Originaria delle acque stagnanti (laghi, paludi e risaie) dell'Asia meridionale, dall'India e dallo Sri Lanka alla Penisola Malese e al sud della Cina, *Nymphaoides hydrophylla* - raramente importata dall'Asia - è adatta anche per acquari non particolarmente ampi, sviluppando foglie galleggianti non più grandi di 10-15 cm, verdi nella faccia superiore e porpora in quel-



LE NOVITÀ NELL'AMBITO DEL MERCATO DELLE PIANTE DA ACQUARIO RIGUARDANO PER LA MAGGIOR PARTE NUOVE VARIETÀ ORTICOLE DI SPECIE COLTIVATE DA LUNGO TEMPO COME LA FELCE DI GIAVA. SONO POCHE LE SPECIE CHE COMPAGNONO PER LA PRIMA VOLTA SUI LISTINI DEGLI IMPORTATORI, SCOPRIAMONE ALCUNE DELLE PIÙ INTERESSANTI

lo sviluppo più basso e compatto (crescono anche con steli orizzontali), nonché per la crescita più lenta. Originaria del Rio Cristalino in Mato Grosso (Brasile), *S. repens* è una tipica elofita (pianta palustre) che cresce emersa lungo i bordi dei corsi d'acqua ma può adattarsi rapidamente alla coltivazione sommersa. Ideale per il primo piano o per la zona centrale, cresce bene anche con poco substrato, prestandosi quindi ad essere inserita in tronchi scavati, cortecce arrotolate, terrazze, ecc. È sempre consigliabile impedirle di raggiungere la superficie in vasche basse, recidendo eventualmente le foglie emergenti, altrimenti può spogliarsi gradualmente di quelle sommerse. La potatura

la inferiore. I piccoli e graziosi fiori bianchi spuntano periodicamente solo sotto una forte illuminazione. Richiede un fondo ben fertilizzato e almeno 50 cm di distanza tra la sabbia e il pelo dell'acqua per poter crescere adeguatamente. Non ha particolari esigenze riguardo ai valori fisico-chimici dell'acqua: un pH neutro e una durezza medio-bassa sono ottimali, in natura sopporta agevolmente temperature superiori ai 30 °C.



UNA "VERA" PIANTA ACQUATICA

Diffusa dal sud degli USA fino al Mato Grosso, attraverso gran parte dell'America Centrale (molte isole incluse), *Najas guadalupensis* appartiene a pieno titolo alla tutt'altro che folta schiera delle "vere" piante acquatiche, e meriterebbe perciò maggiore considerazione, visto che al contrario è quasi sconosciuta. In natura frequenta un'ampia varietà di ambienti, da laghi e stagni a fiumi e ruscelli, adattandosi in acquario a qualsiasi tipo di acqua, inclusa quella leggermente salmastra. Cresce meglio a temperature non superiori ai 25-26 °C (ma sopporta fino a 30 °C e oltre nei più caldi mesi estivi) e si può coltivare anche nelle vasche senza riscaldatore, purché l'acqua non scenda sotto i 15 °C. Non richiede un fondo fertilizzato, purché ci sia un buon impianto di CO₂ e siano regolarmente somministrati fertilizzanti liquidi. Si adatta a qualsiasi illuminazione, ma cresce più rigogliosa - formando folti e attraenti cespugli - sotto una luce intensa. Ottima come pianta per vasche da riproduzione o avannotterie, ha il difetto di essere piuttosto fragile, spezzandosi facilmente quando viene trasportata e trapiantata: fortunatamente le ramificazioni recise si possono far sviluppare in acqua (fluttuanti) o piantare sul fondo come talee, dando origine quasi sempre a nuove piante.

L'AMICA DELLE CARIDINE

Pochi acquariofili conoscono un gruppo di Briofite (muschi epatiche) composto da una mezza decina di specie del genere omonimo *Pellia*, una delle quali - *P. endiviifolia* il suo nome corretto - abbastanza facilmente reperibile nelle regioni temperate

del Nord America, dell'Europa e dell'Estremo Oriente (con popolazioni isolate, probabilmente alloctone, nell'Australia orientale), inclusa buona parte della nostra penisola. È un'epatica (affine ai muschi) caratterizzata da una tipica struttura tallosa, con tallo da verde chiaro a verde scuro, piatto e nervato, dai bordi ondulati, che si ancora tramite rizoidi (pseudoradici) su terreni calcarei e su rocce presso i

ruscelli, sia in pianura che in montagna, formando estesi tappeti che restano spesso sommersi a lungo durante i periodi più piovosi. Si riproduce vegetativamente tramite frammenti del tallo, di solito senza produrre alcuna struttura specializzata come le "gemme" di molte epatiche. Opportunamente fissata a legni o pietre ben porose, forma col tempo dei bellissimi cuscinetti verdi. La crescita, dopo un periodo più o meno lungo di adattamento alla nuova dimora, è abbastanza veloce e compatta, ma all'inizio i singoli talli possono staccarsi facilmente e fluttuare nell'acqua, soprattutto in presenza di pesci di fondo. Questa Briofita cresce bene in qualsiasi condizione presente nei nostri acquari, prediligendo acqua dura nella quale tende a svilupparsi più compatta e con lamine rese più spesse dall'infiltrazione di sali di calcio, mentre in ambiente acidulo e tenero assume un aspetto più "vaporoso". Reperibile sia in natura che, da qualche tempo, nei negozi specializzati, la sua origine ne agevola anche l'acclimatazione alle più diverse temperature (5-25 °C l'intervallo tollerato). Non necessita di illuminazione intensa, vivendo bene anche in zone completamente in ombra, ma sotto forte luce cresce più velocemente, soprattutto con buoni livelli di CO₂. Consigliabile la presenza di caridine in vasca, utile a tenere questa specie sempre ben pulita dai detriti che favoriscono l'attacco delle alghe infestanti sui talli.



Questa Briofita cresce bene in qualsiasi condizione presente nei nostri acquari, prediligendo acqua dura nella quale tende a svilupparsi più compatta e con lamine rese più spesse dall'infiltrazione di sali di calcio, mentre in ambiente acidulo e tenero assume un aspetto più "vaporoso". Reperibile sia in natura che, da qualche tempo, nei negozi specializzati, la sua origine ne agevola anche l'acclimatazione alle più diverse temperature (5-25 °C l'intervallo tollerato). Non necessita di illuminazione intensa, vivendo bene anche in zone completamente in ombra, ma sotto forte luce cresce più velocemente, soprattutto con buoni livelli di CO₂. Consigliabile la presenza di caridine in vasca, utile a tenere questa specie sempre ben pulita dai detriti che favoriscono l'attacco delle alghe infestanti sui talli.

LAVORO / offerta

MSM Pet Food srl, azienda leader nella produzione di cibo per cani e gatti grazie al rivoluzionario metodo dell'estrusione selettiva, **ricerca agenti** su tutto il territorio nazionale, capaci di fare la differenza e con esperienza consolidata nel mondo del pet food.

Il profilo ideale è un agente con forte propensione alla vendita e alle relazioni interpersonali, solida motivazione, serietà, disponibilità a viaggiare e a integrarsi all'interno di un'azienda giovane e in grande sviluppo. I nostri collaboratori verranno affiancati in ogni momento, dall'inserimento alle successive fasi di lavoro. Sede di lavoro: zone libere da assegnare.

Info: inviare CV a info@msmpetfood.com

Ticinese Petfood srl azienda presente sul mercato da più di 50 anni e specializzata nella distribuzione di alimenti per cani e gatti, per potenziare la struttura commerciale sta cercando un **Responsabile Canale Specializzato Nord Italia**. Riportando al Direttore Commerciale, sarà chiamato a dare esecuzione alle strategie di vendita e a presidiare il territorio di competenza, garantendo il raggiungimento e possibilmente il superamento degli obiettivi concordati. Dovrà gestire e selezionare un team di vendita costituito da agenti di commercio, con particolare attenzione allo sviluppo del business, al rafforzamento della presenza sul mercato dei prodotti dell'azienda, alla massimizzazione della profittabilità e all'incremento delle quote di mercato. È indispensabile che il candidato ideale abbia maturato un'esperienza comprovata in ruoli commerciali in aziende del settore pet food. Disponibilità a effettuare trasferte, ottime capacità di comunicazione e negoziazione, focus sui target, doti organizzative e utilizzo di supporti informatici completano il profilo ricercato.

L'azienda offre contratto e trattamento economico commisurato all'esperienza e capacità riscontrata. L'annuncio è rivolto ad ambo i sessi, come previsto dal Codice delle Pari Opportunità (D. Lgs. 198/2006). Si prega di leggere attentamente la pubblicazione e di candidarsi solamente se in possesso dei requisiti indicati. I profili non in linea con i requisiti stessi saranno scartati automaticamente.

Info: inviare la propria candidatura, comprensiva di curriculum vitae, a info@laticinese.it, tel. 0382573789

Dog Line snc, dal 1989 azienda leader nella produzione di cappottini, cuscineria e accessori per cani e gatti, al fine di potenziare la rete vendita Italia è alla **ricerca di nuovi agenti** per la riorganizzazione di alcune province. In particolare sta ricercando agenti per le regioni Sardegna, Marche, Umbria, Trentino-Alto Adige e province della Lombardia e del Piemonte. Info: inviare CV all'indirizzo dogline@dogline.it, tel. 0444240653

Canichepassione, azienda produttrice del rivoluzionario brand Apercane **ricerca agenti plurimandatari**. Se siete stanchi di vendere sempre gli stessi prodotti delle solite marche vi offrono la possibilità di mettere realmente alla prova le vostre competenze e di rimettervi in gioco, vendendo un prodotto nuovo e innovativo e allargando i confini del vostro settore. Info: cell. 3475434783, ufficio.relations.esterne@apericane.com

Azienda di livello internazionale, leader nella produzione di petfood, nel quadro del suo sviluppo commerciale e al fine di consolidare una nuovissima e innovativa linea di alimenti superpremium per cani e gatti con caratteristiche uniche, non comparabili con altri prodotti **cerca agenti commerciali plurimandatari** su tutto il territorio nazionale.

Si offre: pacchetto di prodotti innovativi dall'alto profilo tecnico-scientifico supportati da ricerche scientifiche documentabili e da numerose e originali iniziative commerciali; ottime opportunità di crescita professionale; reali possibilità di sviluppo e di guadagno; provvigioni di sicuro interesse; formazione costante sui prodotti in vendita; importanti supporti commerciali e di marketing (sell-in e sell-out).

Si richiede: esperienza pregressa nel settore; massima serietà; forte motivazione al raggiungimento degli obiettivi; autonomia organizzativa in linea con le strategie aziendali; ottime capacità di comunicazione e relazionali; utilizzo dei principali strumenti di comunicazione informatica.

Info: inviare CV a info@chemivit.com

Azienda ricerca subappaltatori o partner corretti e affidabili per produrre in collaborazione o per conto proprio. Sono a disposizione già nell'immediato tutti gli strumenti necessari ad avviare la produzione: macchinari, studio e sviluppo dei prodotti registrati presso l'ufficio brevetti in Germania. Disponibili ad avviare la produzione anche in Italia dislocando l'azienda. I prodotti in oggetto non sono ancora presenti sul mercato pet food. Disponibili per trattative e eventuali incontri in occasione del prossimo Zoomark International.

Info: inviare cv a info@nicane.com o a germitalpet@gmail.com

On Site Srl/Hurta Italia, azienda leader nella distribuzione di accessori di alta gamma per cane e gatto, **ricerca agenti Enasarco plurimandatari** per le seguenti aree: Umbria, alto Lazio, Campania, Calabria, Sicilia orientale, Abruzzo.

Non si considerano le candidature di rappresentanti aventi in portafoglio altre aziende di accessoristica.

Info: inviare CV a info@onsite.pet

Posma Food srl, azienda di produzione nel settore del cibo e accessori per cani e gatti con 15000 referenze, **cerca agenti** su tutto il territorio nazionale per potenziare la propria rete vendita. Si richiede un'esperienza di almeno 3 anni nella vendita nel settore pet e forte motivazione al raggiungimento degli obiettivi nel canale specializzato. Sono previsti interessanti trattamenti provvigionali in grado di soddisfare le candidature più qualificate.

Info: inviare CV a posmafood20018@gmail.com

Velma Group srl, azienda importatrice e distributrice di prodotti e accessori per animali da compagnia, **cerca agenti mono/plurimandatari** con spiccata attitudine alla vendita, per le seguenti regioni: Lombardia, Umbria e Sardegna.

Si offrono interessanti provvigioni, supporto tecnico, attività di marketing e possibilità di crescita.

Info: tel. 0423715319, info@velmagroup.com

Azienda leader nell'innovazione qualitativa degli alimenti pet, presente da anni con il marchio "**Vet-line - i primi con le erbe**", **ricerca agenti** per le zone libere. Si richiede introduzione presso i pet shop e capacità a operare in autonomia per obiettivi. Offresi livelli provvigionali di sicuro interesse e incentivi oltre a formazione e affiancamento in zona.
Info: tel. 0549906690, info@vet-line.sm

Nota azienda nella distribuzione veterinaria **cerca agenti** canale pet per le seguenti regioni: Piemonte, Emilia Romagna, Liguria, Marche, Campania e Sicilia.
Info: paolo.montini@demas.it

Alpi Service srl, distributore per l'Italia dei marchi di accessori e snack per piccoli animali (Karlie e Nerf Dog), **cerca agenti** di vendita per le seguenti regioni: Marche, Umbria, Abruzzo, Lazio (escluso Roma), Campania, Toscana, Liguria.
Info: inviare CV completo di foto a sergio@alpiservice.com e info@alpiservice.com

Monge & C. Spa, azienda leader in Italia e tra le più importanti realtà in Europa e nel mondo nel mercato petfood, in forte crescita di fatturato dal 2000 a oggi e con obiettivi ancora più ambiziosi nel triennio 2018-2020, ha intenzione di **potenziare** ulteriormente la sua già efficace **rete di vendita** nel canale specializzato (catene pet, pet shop, garden, agrarie). Sono previsti interessanti trattamenti provvigionali in grado di soddisfare le candidature più qualificate, oltre a interessanti incentivi su obiettivi di vendita. Inoltre, per tutti gli agenti è previsto un periodo di formazione nel "campus Monge".
Info: info@monge.it, tel. 0172747111

Olistika srl ricerca per il mercato estero **responsabile export** introdotto nel mercato pet food per la distribuzione dei prodotti "**Vet-Line i primi con erbe**".
Info: info@vet-line.sm

Mea Pet Food, azienda distributrice dei prodotti per cani e gatti Markus-Muhle (prodotto a estrusione a freddo) **cerca agenti** per le regioni libere in Italia.
Info: cell. 3347472519 oppure 3392087827, meapetfood@gmail.com

E'quo srl, azienda leader nel settore acquariofilo, **ricerca agenti plurimandatari** nelle seguenti regioni: Basilicata, Calabria, Campania, Puglia e Sicilia.
Info: inviare CV a info@equoitaly.com all'attenzione di Mauro Calabrese

ATTIVITÀ & ATTREZZATURE / offerta

Cedesì attività di toelettatura e vendita accessori per animali in Bonate Sopra (BG). Prezzo richiesto euro 40.000. Astenersi perditempo e no agenzie.
Info: tel. 035991589

Vendesì attività cinofila trentennale mq 2.750 in zona Fonte Nuova (Roma); pet shop con toelettatura mq 75; abitazione A/4 mq 41; abitazione A/3 mq 67, locale commerciale mq 66; n. 66 box termici in muratura.
Trattative private.
Info: tel. 069050551 per appuntamento

Cedesì per raggiunti limiti di età, attività di vendita di alimenti e accessori per animali da compagnia, aperta dal 2000, situata nella zona Nord di Biella su strada di grande passaggio.
Info: cell. 3405686506

Vendesì attrezzatura per toelettatura in buone condizioni: vasca, mensola a muro, phon con piedistallo, tavolo sollevabile a pompa idraulica, soffiatore a muro, tosatrici Moser max45 e Oster, forbici, tagliaunghie, scioglinodi e pettini. L'attrezzatura si trova in Sardegna. Vendesi anche pezzi separati.
Info: mart.94@tiscali.it

A Milano zona San Siro, dopo trenta anni **cedesì attività di pet shop** con annessa toelettatura. Prezzo interessante.
Info: Gerry 3331303748

Causa cessazione attività **vedesi**, possibilmente in blocco, i seguenti **accessori** per animali:

- oltre 400 guinzagli, collari e pettorine;
- un centinaio di cappottini, soprattutto taglie fino alla 45;
- 70 ciotole;
- 50 fra spazzole e cardatori;
- 60 fra cuscini, borse, cucce;
- oltre 100 giochi;
- materiale vario per roditori e volatili, bat box, lettiere, paw care per pulizia zampe e altro ancora;
- regalo set profumi e vari shampoo.

Tutta la merce (*Tre Ponti, Hurta, Trixie, Vitakraft, Farm Company, Croci, ecc.*) è in ottime condizioni.

Info: sbassanese@virgilio.it, whatsapp 3925367844

Cedesì, causa trasferimento **attività di toelettatura** in Genova Sampierdarena, unica in zona, comprensiva di attrezzatura affitto modico, impianto a norma e ottima clientela. Possibilità di affiancamento gratuito. Prezzo euro 30.000.
Info: cell. 3490771742

Vendesì, causa cessazione attività, 1 soffiatore Peggy Biturbo e 1 soffiatore Camon (due motori e due bocchette indipendenti). Entrambi sono funzionanti (usati fino a fine dicembre 2018), regolarmente puliti e mantenuti, con motori periodicamente sostituiti. Disponibile anche due motori nuovi (uno per tipo) di scorta, che vengono regalati insieme ai soffiatori.
Info: cell. 3519771107

COME PUBBLICARE UN ANNUNCIO. LA BACHECA è una rubrica di annunci gratuiti a disposizione di tutti gli operatori. Il testo va inviato via e-mail (info@zampotta.it) precisando se nell'annuncio devono comparire i vostri dati oppure se desiderate restare anonimi. Tutti gli annunci, anche quelli anonimi, devono essere completi di nome, cognome, indirizzo, telefono ed eventualmente fax ed e-mail. La redazione si riserva il diritto di accettare la pubblicazione degli annunci. Zampotta offre esclusivamente un servizio, non riceve provvigioni sulle contrattazioni, non effettua commerci, non è responsabile per la qualità, la provenienza e la veridicità delle inserzioni.

**Non sei ancora un fan
della pagina facebook di**

Zampötta®?

LA RIVISTA LEADER PER I NEGOZIANTI DI PRODOTTI PER ANIMALI

Affrettati a mettere il tuo  **Mi piace**
per essere aggiornato sulle novità del settore!

 www.facebook.com/ZampottaMagazine



appuntamento

not to be missed

PET EXPO

4-7 APRILE 2019 - FOR PETS 2019

Exhibition Centre Prague Letnany, Prague, Czech Republic
Info: +420/225/291111, www.for-pets.cz, www.abf.cz, recepce@abf.cz

5-7 APRILE 2019 - EXPOZOOUA & AQUATERRA SHOW

International Exhibition Center, Build. 15, Brovarskiy Ave., Kyiv, Ukraine
Info: www.aquaterrashow.com.ua www.expozoo.com.ua

12-14 APRILE 2019 - PETEXPO ROMEXPO

Romexpo, Pavilionul C6, Bucharest, Romania
Info: www.petexpo.ro

12-15 APRILE 2019 - PET SHOW

Kaohsiung Arena, No.757, Bo'ai 2nd Rd., Zuoying Dist., Kaohsiung City 813, Taiwan

Info: www.chanchao.com.tw, tina@chanchao.com.tw

14-15 APRILE 2019 - WESTERN PET SUPPLIES 2019

Big Four Building, Calgary Stampede, Calgary, AB, Canada
Info: www.pijaccanada.com

17-19 APRILE 2019 - ZOOVETEXPO

International Exhibition Center, 15 Brovarskiy Avenue, Kyiv, Ukraine
Info: www.zoovetexpo.com

20-23 APRILE 2019 - WORLD PET SUPPLIES 2019

Hong Kong Convention and Exhibition Centre, Hong Kong
Info: www.hktcd.com, exhibitions@hktcd.org

27-28 APRILE 2019 - 100X100MASCOTA 2019

Fera de Madrid, Madrid, Spain
Info: tel. +34/91/7225092, www.ifema.es/100x100mascota_06/, 100x100mascota@ifema.es

27-28 APRILE 2019 - CALGARY PET EXPO

18011 Spruce Meadows Way Calgary, AB Canada
Info: tel. +1/855/7231156, www.calgarypetexpo.com

6-9 MAGGIO 2019 - ZOOMARK INTERNATIONAL 2019

BolognaFiere, Bologna, Italy
Info: www.zoomark.it, info@zoomark.it

7-9 MAGGIO 2019 - SEAFOOD EXPO

Brussels Expo, Brussels Belgio
Info: www.seafoodexpo.com

17-20 MAGGIO 2019 - TAICHUNG PETS SHOW 2019

Greater Taichung International Expo Center
Info: tel. +886/2/26596000, fax +886/2/2659/7000
www.chanchao.com.tw, tina@chanchao.com.tw

31 MAGGIO-2 GIUGNO 2019 - AQUARAMA 2019

Guangzhou, China
Info: tel. +65/65920888, fax +65/64386090
www.aquarama.com.cn/en, info@aquarama.com.cn

5-8 LUGLIO 2019 - TAIPEI PETS SHOW 2019

Taipei World Trade Center Nangang Exhibition Hall, Taipei, Taiwan
Info: tel. +86/02/26596000, fax +86/02/26597000, www.aquapets-show.com.tw

18-19 LUGLIO 2019 - LATIN ZOO

World Trade Center, Mexico City, Mexico
Info: +52/55/84219977, www.latinzoo.com

19-21 LUGLIO 2019 - WORLD OF DOGS & CATS 2019

Gallagher Convention Centre, Midrand, Johannesburg, South Africa
Info: tel. +27/31/7654286, www.dogscats.co.za, info@dogscats.co.za

20-22 LUGLIO 2019 - SUPERZOO

Mandalay Bay, Las Vegas, Nevada, USA
Info: www.superzoo.org

21-23 AGOSTO 2019 - PET SOUTH AMERICA

Expo Center Norte, Sao Paulo, Brazil
Info: tel. +55/11/32055000, www.petsa.com.br, petsa@nm-brasil.com.br

21-25 AGOSTO 2019 - PET FAIR ASIA 2019

Shanghai New International Expo Centre (SNIIEC), Shanghai, China
Info: www.petfairasia.com, pfa@vnuexhibitions.com.cn

25-26 AGOSTO 2019 - EXPOZOO 2019

The Centrexpo de Drummondville, QC, Canada
Info: www.pijaccanada.com

1-3 SETTEMBRE 2019 - SPOGA GAFA 2019

Cologne, Germany
Info: www.spogagafa.com

3-5 SETTEMBRE 2019 - SEAFOOD EXPO

Wanchai, Hong Kong
Info: www.seafoodexpo.com

10-12 SETTEMBRE 2019 - GLEE 2019

NEC Birmingham, United Kingdom
Info: www.gleebirmingham.com

13-15 SETTEMBRE 2019 - PET EXPO

Bydgoszcz Exhibition Center, Bydgoszcz, Poland
Info: https://petexpo.pl

15-16 SETTEMBRE 2019 - NATIONAL PETINDUSTRY TRADE SHOW

International Center, Hall 5, Mississauga, Ontario
Info: www.pijaccanada.com

EXPO CANI / dog shows

6 APRILE 2019 - ESP. INT.LE CANINA L'Aquila - Info: ENCI

tel. +39/0270020346, fax +39/0270020323, www.enci.it, expo@enci.it

7 APRILE 2019 - ESP. INT.LE CANINA Sassari - Info: ENCI

13-14 APRILE 2019 - ESP. INT.LE CANINA Montechiari (BS) - Info: ENCI

20 APRILE 2019 - ESP. INT.LE CANINA Rieti - Info: ENCI

21 APRILE 2019 - ESP. INT.LE CANINA Livorno - Info: ENCI

25 APRILE 2019 - ESP. INT.LE CANINA Ravenna - Info: ENCI

27-28 APRILE 2019 - ESP. INT.LE CANINA Gonzaga (MN) - Info: ENCI

1 MAGGIO 2019 - ESP. INT.LE CANINA Taranto - Info: ENCI

4-5 MAGGIO 2019 - ESP. INT.LE CANINA Ercolano (NA) - Info: ENCI

11 MAGGIO 2019 - ESP. INT.LE CANINA Ferrara - Info: ENCI

12 MAGGIO 2019 - ESP. INT.LE CANINA Palermo - Info: ENCI

18-19 MAGGIO 2019 - ESP. INT.LE CANINA Rende (CS) - Info: ENCI

25 MAGGIO 2019 - ESP. INT.LE CANINA Casale Monferrato (AL) - Info: ENCI

31 MAGGIO 2019 - ESP. INT.LE CANINA Empoli (FI) - Info: ENCI

2 GIUGNO 2019 - ESP. INT.LE CANINA Pisa - Info: ENCI

8 GIUGNO 2019 - ESP. INT.LE CANINA Siracusa - Info: ENCI

22 GIUGNO 2019 - ESP. INT.LE CANINA Narni (TR) - Info: ENCI

23 GIUGNO 2019 - ESP. INT.LE CANINA Orvieto (TR) - Info: ENCI

29 GIUGNO 2019 - ESP. INT.LE CANINA Marsala (TP) - Info: ENCI

30 GIUGNO 2019 - ESP. INT.LE CANINA Campobasso - Info: ENCI

EXPO GATTI / cat shows

13-14 APRILE 2019 - EXPO FELINA Modena - Info: ANFI

tel. +39/0114344627, fax +39/0114332479, www.anfitalia.it, sede@anfitalia.net

24-25 AGOSTO 2019 - EXPO FELINA Longarone (BL) - Info: ENCI

14-15 SETTEMBRE 2019 - EXPO FELINA Arezzo - Info: ENCI

contatti

business contacts

Alimenti / food ●

Accessori / accessories ●

Igiene e cura / pet care ●

Vivo / live pets ●

acquari & co. fish & co.

Acquarama Italia S.r.l. ● 0661662407
Via di Santa Cornelia, 11
00060 Formello Roma
www.acquaramaitalia.it - info@acquaramaitalia.it
fax 0697247039

Acquariolandia Italia ● tel. e fax 024598320
Via F. Rismondo, 119
20153 Milano
acquariola@tiscali.it

Acquario Lombardo S.r.l. ● 0392459689
Via Trento, 18/35
20035 Lissone (MI)
www.acquariolombardo.com
info@acquariolombardo.com
tel. e fax 039482534

All Pet S.r.l. ● 0296450470
Via Trieste, 603
21042 Caronno Pertusella (VA)
www.allpet.it - info@allpet.it
fax 0296450464

Also S.r.l. ● 090632636
SS 114 km - 4,260 Contesse
98125 Messina
www.alsositalia.it - also@alsositalia.it
fax 0906258082

Aquarialand S.a.s. ● 0113112967
Corso Tazzoli, 228/10
10137 Torino
www.aquarialand.com - aquarialand@aquarialand.com
fax 0113147463

Aquaria Tech ● 0803540025
Via G. Tauro, 3/E
70124 Bari
www.aquariatech.com - office@aquariatech.com
fax 0803522501

Aquaristica S.r.l. ● 0516814188
Via A. Labriola, 10/12
40010 Sala Bolognese (BO)
www.aquaristica.it - aquaristica@aquaristica.it
fax 0516814294

Aquarium Boutique ● tel. e fax 090719090
Via XXVII Luglio, 66
90123 Messina
www.aquariumboutique.it - info@aquariumboutique.it

Aquarium La Torre ● tel. e fax 0882375861
Via A. Righi, 1/E-F
71016 San Severo (FG)
www.aquariumit.com - aquariumlatorre@libero.it
tel. e fax 0882374476

Aquatec ● 0550988198
Via dei Pratonì, 9 - fraz. Badia a Settimo
50018 Scandicci (FI)
aquatec.firenze@gmail.com

Aquatronica ● 05221472375
Via Garonna 2/B
42124 Reggio
www.aquatronica.com - info@aquatronica.com

Aquili Andrea ● tel. e fax 071740640
Via dell'Artigiano, 25
60037 Monte San Vito (AN)
www.aquili.it - info@aquili.it

Askoll Uno S.r.l. ● 0444930260
Via Industria, 30
36031 Povolario di Dueville (VI)
www.askoll.com - askoll@askoll.com
fax 0444930380

Bionatura Impianti S.r.l. ● 0399241247
Via Alpi, 5
23873 Missaglia (LC)
www.bionaturaimpianti.it - info@bionaturaimpianti.it
fax 0399201971

Calcio Mare S.n.c. di Corrizzato P. & C. ● 0423724073
Via per Salvatronda Z.I. Esp. 48
31033 Castelfranco V.to (TV)
www.calcioemare.com, www.aqualine.it
info@calcioemare.com
fax 0423742252

Carmar S.a.s. ● 0815743501-0815743459
Via San Giorgio Vecchio, 192
80046 San Giorgio a Cremano (NA)
www.carmar.it - info@carmar.it
fax 0815743496

Carmar New S.r.l. ● 0817529205
Via Repubbliche Marinare, 126/128
80147 Napoli
www.carmarnew.it - carmar.pr@tin.it
fax 0817529262

CE.A.B. di Ferrari Pierluigi ● 0302667121
Via Pietro Rescatti, 20
25124 Folzano (BS)
www.ceabacquari.it - info@ceabacquari.it
fax 0302168469

Cia S.r.l. ● 0114508893
Strada del Francese, 152/6L
10156 Torino
www.cia-acquari.it - commerciale@ciasrl-acquari.it
fax 0114508901

Croci S.p.a. ● 0332870860
Via S. Alessandro, 8
21040 Castronno (VA)
www.croci.net - info@croci.net
fax 0332462439

Eheim GmbH & CO. KG ● +49/7153/700201
Str. Ugozzolo, 54
73779 Deizisau (Germany)
www.eheim.de - info@eheim.de
fax +49/7153/7002174

Elos S.r.l. ● 0457952142
Via Torricelli, 32
37067 Valeggio sul Mincio (VR)
www.eloseurope.com - info@eloseurope.com
fax 0456371815

Eschematteo S.r.l. ● 0521607889
Str. Ugozzolo, 101/A
43122 Parma
info@eschematteo.it - www.eschematteo.it
fax 0521399245

Ferplast S.p.a. ● 0445429111
Via I Maggio, 5 - Z.I.
36070 Castelgomberto (VI)
www.ferplast.com - info@ferplast.com
fax 0445429115

FishFan S.r.l. ● 051780868
Via G. Puccini, 3/3
40055 Villanova di Castenaso (BO)
www.fishfan.it - rocco@fishfan.it
fax 051780849

Hydor S.r.l. ● 04248877
Via Voiron, 27
36061 Bassano del Grappa (VI)
www.hydor.com - info@hydor.com
fax 0424887887

Iemmi Ermanno ● tel. e fax 059386076
Via Viazza, 120
41010 Ganaceto (MO)
www.iemmiermannocquari.com
iemmi.ermannoc@tiscalinet.it

Kuda Tropical Fish S.r.l. ● 0373234461
Via delle Industrie, 34
26010 Bagnolo Cremasco (CR)
www.kudafish.it - info@kudafish.it
fax 0373236714

Pineta Zootecnici ● tel. e fax 0522553616
Via A. Cugini, 30
42122 Reggio Emilia
www.pinetazootecnici.com - info@pinetazootecnici.com

Piranha Tropical Life ● 0881638838
Il Traversa Corso del Mezzogiorno
71100 Foggia
www.piranhatropicalife.it - info@piranhatropicalife.it
fax 0881339154

Porsa Italy S.r.l. ● 0302650248
Via Romolo Gessi, 210
25135 Sant'Eufemia (BS)
www.porsaitaly.com - info@porsaitaly.com
fax 0302151221-0302158315

Pro.D.Ac. International S.r.l. ● 0495971677
Via Padre Nicolini, 22
35013 Cittadella (PD)
www.prodacinternational.it - info@prodac.it
fax 0495971113

Reef International S.a.s. ● 0331792443
Via Arconti, 11
21013 Gallarate (VA)
www.reef-international.com - reefint@tin.it
fax 0331772839

Reefsnow - Comas S.r.l. ● tel. 0331880350
C.so Martiri Patrioti, 70
20022 Castano Primo (MI)
www.reefsnow.com - info@reefsnow.com
fax 0331878497

Rinaldo Franco S.p.a. ● 0248376157
Via Fratelli Cervi, 2
20090 Trezzano sul Naviglio (MI)
www.recordit.com - record@recordit.com
fax 0241291840

Spectrum Brands Italia ● 0290448310
Via Ludovico il Moro, 6
20060 Basiglio (MI)
www.spectrumbrands.com
info@spectrumbrands.com
fax 0290756096

TAF Trans Aquarium Fish ● 0119866465
Via Casale, 27
10060 Scalenghe (TO)
www.tafsr.to - info@tafsr.to
fax 0119866143

Teco S.r.l. ● 0544408333
Via A. Sansovino, 35
48124 Ravenna
www.teconline.com - teco@teconline.com
fax 0544280084

Trixie Italia S.p.a. ● 0444835329
Via E. Fermi, 6
36045 Alonte (VI)
www.trixie.de - info@trixie.it
fax 0444833352

Valpet S.r.l. ● 051760349
Via Marconi, 4/2
40057 Granarolo E. (BO)
www.valpet.it - servizio.clienti@valpet.it
fax 0516056448

Velma Group S.r.l. ● 0423715319
Via Munaron, 26/A
31050 Veduggio (TV)
www.velmagroup.com - info@velmagroup.com

Vitakraft Italia S.p.a. ● 075965601
Via Piana, 4
06061 Castiglione del Lago (PG)
www.vitakraft.it - info@vitakraft.it
fax 0759656020

Zanolli Mario ● 045973472
Via Mattarana, 11/A
37141 Verona
www.mariozanolli.it - info@mariozanolli.it
fax 045973473

Zolux Italia ● 0516414318
Via Caduti di Amola, 17
40132 Bologna
www.zolux.com - info@zolux.it

cani & gatti dogs & cats

Adragna Alimenti Zootecnici S.r.l. ● 092423013
Via Porta Palermo, 131
91011 Alcamo (TP)
www.adragna.net - info@adragna.it
fax 092422424

Aesculap Suhl GmbH - B Braun ● +49/3681/49820
Fröhliche-Mann-Str. 15
98528 Suhl (Germany)
www.aesculap-clippers.com - clippers@aesculap.de
fax +49/3681/498249

Affinity Petcare Italia S.r.l. ● 0289633029
Via F. Turati, 40
20121 Milano
www.affinity-petcare.com
fax 0266719002

Agras Delic S.p.a. ● 010588586
Via San Vincenzo, 4
16121 Genova
www.schesir.it - contact@agras-delic.com
fax 010588914

Aldog ● 0363938698
Via Giacomo Gregis, 111
24050 Covo (BG)
www.al-dog.it - webmarketing@al-dog.it

Alframa S.r.l. ● tel. e fax 0226141945
Via Leoncavallo Ruggero, 41
20131 Milano
www.greenca.it - alframasrl@virgilio.it

Almo Nature S.p.a. ● 010253541
P.za dei Giustiniani, 6
16123 Genova
www.almonature.eu - info@almo.it
fax 0102535498

Alpi Service S.n.c. ● 011975941
Via dell'Artigiano, 5
12033 Faule (CN)
www.alpiservice.com - info@alpiservice.com
fax 011974453

Also S.r.l. ● 090632636
SS 114 km - 4,260 Contesse
98125 Messina
www.alsositalia.it - also@alsositalia.it
fax 0906258082

Animali.it ● 0293591343
Via Adige, 26
20010 Pregnana Milanese (MI)
www.animali.it - info@animali.it
fax 0293591343

Aries S.r.l. ● 3931769652
Via Quarnaro I, 7
89135 Reggio Calabria (RC)
www.ariessrl.eu - info@ariessrl.eu

Avitabile Napoleone S.r.l. ● 0815737519
Via Petrarca, 34
80022 Arzano (NA)
avitabilenapoleone@interfree.it - www.tewua.it
contatto@tewua.it
fax 0815737522

Lazzari Luigi S.r.l. ● 035640118
Via Borgo Antico, 9 fax 035644927
24031 Almenno San Salvatore (BG)
www.lazzarigabbie.it - info@lazzarigabbie.it

Life Petcare S.r.l. ● tel. e fax 0575411013
Via di Basserone, 57
52041 Badia al Pino (AR)
www.lifepecare.it - info@lifepecare.it

Lory Progetti Veterinari S.r.l. ● 3929091598
Via Buozzi, 3/A
42025 Cavriago (RE)
www.loryprogettiveterinari.it

Ma-Fra S.p.a. ● 023569981
Via Aquileia, 44/46 I fax 0235699800
20021 Baranzate (MI)
www.mafrarorp.pet.com - www.mafr.it

Mantovani Pet Diffusion S.r.l. ● ● 051969413
Via Giulio Pastore, 31 fax 051969348
40056 Crespellano (BO)
www.mantovanipetdiffusion.com
mantovani@mantovanipetdiffusion.com

Marchioro S.p.a. ● 0444901700
Via Croce, 60 fax 0444901710
36030 Castelnuovo (VI)
www.marchioro.it - info@marchioro.it

Marpet S.r.l. ● 0456600134
Via Don Sasselini d'Era, 13 fax 0457000124
37041 Albaredo d'Adige (PD)
www.marpet.it - info@marpet.it

Mars Italia S.p.a. ● 025776111
V.le Milano Fiori Str. 2 Pal C3 fax 0257510890
20090 Assago (MI)
www.pedigree.it

Mennuti Group S.r.l. ● 0571581661
Via Ponte Cerretano, 10-12-14 fax 0571580016
50050 Carreto Guidi (FI)
www.mennutigroup.it - info@mennutigroup.it

Merini Maurizio ● tel. e fax 0661560728
Via Baveno, 7/A
00166 Roma
www.merinioverline.it - maurizio.merini@libero.it

Mister Pet S.p.a. ● 0521340323
Via Pedemontana, 35 fax 0521340319
43029 Marnano di Traversetolo (PR)
www.misterpetsrl.com - info@misterpetsrl.com

Monge & C. S.p.a. ● ● 0172747111
Via Savigliano, 31 fax 0172747198
12030 Monasterolo di Savigliano (CN)
www.monge.it - info@monge.it

Morando S.p.a. ● 0119433311
Via Chieri, 61 fax 0119434289
10020 Andezeno (TO)
www.morando.it - morando@morando.it

Mp Bergamo S.r.l. ● 0358361301
Via Passerera, 2/C fax 0354496738
24060 Chiusduno (BG)
www.mpbergamo.com - info@mpbergamo.com

MPS 2 S.r.l. ● 0444572190
Via Zambon, 17 fax 0444370902
36051 Creazzo (VI)
www.mpsitalia.it - info@mpsitalia.it

MSD Animal Health Italia ● 02516861
Via Fratelli Cervi, snc 0251686685
Centro direzionale MilanoDue - Palazzo Borromini
20090 Segrate (MI)
www.exspot.it - www.scalbor.it

MSM Pet Food S.r.l. ● 0309361245
Via dell'Agricoltura, 5 fax 0309921858
25028 Verolanuova (BS)
www.msmpetfood.com
amministrazione@msmpetfood.com

My Factory S.r.l. ● 0119401249
Via Olivetti, 7/9
10020 Riva Presso Chieri (TO)
www.my-factory.it - info@my-factory.it

My Family S.r.l. ● 0131950063
Strada Solero, 1/A fax 0131952944
15048 Valenza (AL)
www.myfamily.it - info@myfamily.it

Natural Line S.r.l. ● 0187413799
Via Repubblica, 82 fax 0187415142
540111 Frazione Albiano Magra Aulla (MS)
www.natural-line.eu - info@natural-line.eu

Naturina S.a.s. ● 0109415459
Via Bobbio, 1/3 rosso fax 0108392921
16137 Genova
www.naturina.it - info@naturina.it

Nestlé Purina Petcare S.p.a. ● ● 0281811
Via del Mulino, 6 800-525505
20090 Assago (MI) fax 0281817133
www.purina.it

Nova Foods S.r.l. ● 0445941494
Via Pecori Giraldi, 59/A fax 0445941522
36070 Castelgomberto (VI)
www.novafoods.com - info@novafoods.it

N.P. Industries S.r.l. ● ● 0432699322
Via Valcellina, 37 fax 0427488000
33097 Spilimbergo (PN)
www.professionalpets.it - info@professionalpets.it

Nuova Cuolo ● 0817744833
Via Lufrano, 69 fax 0817735989
80040 Volla (NA)
www.eurocuolo.it - info@eurocuolo.it

Nuova Fattoria S.r.l. ● 0309032308
Via Industriale, 70 fax 0309031460
25016 Ghedi (BS)
www.nuovafattoria.com - info@nuovafattoria.com

Nutrigene S.r.l. ● ● 3498403900
Via Pozzuolo, 337
33100 Udine
www.nutrigenefood.com - info@nutrigenefood.com

Nutrix Più S.r.l. ● 0737641171
Via Potenza, 92 fax 0737643011
62022 Castelraimondo (MC)
www.nutrixpiu.com - nutrix1@nutrixpiu.com

Olistika S.r.l. ● 0549906690
Via XXV Marzo, 19/B fax 0549987049
47895 Domagnano (RSM)
www.olistikavetline.eu - info@vet-line.sm

On Site S.r.l.u. ● 0342200070
Via Nazionale, 5 fax 0342211815
23012 Castione Andevenno (SO)
www.onsite.pet - info@onsite.pet

Original Legno Italia S.a.s. ● 0924514511
di Maltese & C. fax 0924515292
ZI C.da Fegotto
91013 Calatafimi Segesta (TP)
www.original-legno.it - info@original-legno.it

Pappadrin S.r.l. ● 0444371521
Via Verona, 66/B fax 0444335285
36077 Altavilla - Tavernelle (VI)
www.pappadrin.it - pappadrin@pappadrin.it

Pet360 S.r.l. ● tel. e fax 022043764
P.le Bacone, 2
20129 Milano
www.pet360.it - info@pet360.it

Petinitaly ● 0245712959
Via Palermo, 9 fax 0245714694
20090 Assago (MI)
www.petinitaly.it - info@petinitaly.it

Petitamis è un marchio di Eagles Engineering S.r.l. ● 3334168155
Via San Maurizio 184/15 fax 0119224084
10073 Cirié (TO)
www.petitamis.it - info@petitamis.it

Petness S.a.s. di Circuri G. & C. ● 0666182041
Via Tullio Ascarelli, 181
00166 Roma
www.smartbones.com/it/italia@smartbones.com - info@petness.it

Pet's Creation di Valentino Sante ● 0804735719
Via F.lli Rosselli, 36 tel. e fax 0804735719
70042 Mola di Bari (BA)
www.pets-creation.com - info@pets-creation.com

Pets Fitness ● ● tel. e fax 0712868013
Via Soderini, 8
60027 Osimo (AN)
www.petsfitness.com - info@petsfitness.com

Pet Village S.r.l. ● ● ● 054464418 - 0544471768
Via Stradello, 35 fax 0544479252
48124 Madonna dell'Albero (RA)
www.petvillagesrl.it - info@petvillagesrl.it

Pet & Hug International S.p.a. ● 0424383101
Corso Magenta, 85 fax 0424390792
20123 Milano
www.flairpet.com - info@flairpet.com

Pineta Zootecnici ● ● tel. e fax 0522553616
Via A. Cugini, 30
42122 Reggio Emilia
www.pinetazootecnici.com - info@pinetazootecnici.com

Porrini Pet S.r.l. ● ● 0302791814
Via Einaudi, 1 fax 0302793319
25086 Rezzato (BS)
www.porrinipet.it - info@porrinipet.it

Q.Vet S.r.l. ● 0110160050
C.so Nizza, 54 fax 0110160049
12100 Cuneo
www.qvet.it - info@qvet.it

Rebo S.r.l. ● 0331502700
Via Mestre, 31 fax 0331502703
21050 Cairate (VA)
www.happydog.it - www.happycat.it - info@happydog.it

Rinaldo Franco S.p.a. ● ● ● 0248376157
Via Fratelli Cervi, 2 fax 0241291840
20090 Trezzano sul Naviglio (MI)
www.recordit.com - recordit@recordit.com

Royal Canin Italia S.r.l. ● 023347611
Via Anton Checov, 50/2 fax 0233490091
20151 Milano
www.royalcanin.it - info@royal-canin.it

Sepiol S.a. ● 0233610725
Ufficio Italia fax 023319855
Via General Govone, 56
20155 Milano
www.sepiolsa.com - info@sepiolsa.com

Slow Global ● 0161219438
Cascina Malcotta fax 0161220542
13010 Stroppiana (VC)
www.slowglobal.com - slowglobal@gmail.com

Stefanplast S.p.a. ● ● 0444639011
Via Piazza, 47 fax 0444638315
36020 Castegnero (VI)
www.stefanplast.it - stefanplast@stefanplast.it
comm.estero@stefanplast.it

Ticinese Petfood S.r.l. ● ● 0382573789
Via Vigentina, 102 fax 0382575576
27100 Pavia
www.laticinese.it - info@laticinese.it

Trixie Italia S.p.a. ● ● ● 0444835329
Via E. Fermi, 6 fax 0444833352
36045 Alonte (VI)
www.trixie.de - info@trixie.it

Unipro S.r.l. ● 0758085198
Via Barrocciai, 19 fax 0758044167
06081 Santa Maria degli Angeli (PG)
www.unipronline.it - info@unipronline.it

United Pets S.r.l. ● 023927041
V.le Certosa, 46 fax 0239219774
20155 Milano
www.unitedpets.it - info@unitedpets.it

Valpet S.r.l. ● ● ● 051760349
Via Marconi, 4/2 fax 0516056448
40057 Granarolo E. (BO)
www.valpet.it - servizio.clienti@valpet.it

V.B.B. S.r.l. ● tel. e fax 075985151
Via della Fattoria, 39
06084 Bettona (PG)
www.vbbpetfood.eu - info@vbbpetfood.eu

Velma Group S.r.l. ● ● 0423715319
Via Munaron, 26/A
31050 Veduggio (TV)
www.velmagroup.com - info@velmagroup.com

Vema Petfood&Care S.r.l. ● 0249474139
Via Lura, 236
21042 Caronno Pusterla (VA)
www.vemapetfood.it, info@vemapetfood.it

Venturi Giuseppe ● 0543945316
Via Partisani, 10/12 fax 0543945184
47016 S. Savino di Predappio (FC)
www.venturionline.it - info@venturionline.it

Virbac S.r.l. ● 024092471
Via Ettore Bugatti, 15 fax 0240924777
20142 Milano
www.virbac.it - virbac@virbac.it

Visan Italia ● 0694800700
Via Sistina, 149
00187 Roma
www.visanpet.it - info@visanpet.it

Vitakraft Italia S.p.a. ● ● ● 075965601
Via Piana, 4 fax 0759656020
06061 Castiglione del Lago (PG)
www.vitakraft.it - info@vitakraft.it

Wahl Italia S.r.l. ● 051374253
Via Piero Gobetti, 52
40129 Bologna
www.wahl-animal.com - info@wahlitalia.com

WINNER Pet Food Solution S.r.l. ● 0690375587
Via Italia, 4
00060 Capena (RM)
www.winnerplus.eu - info@winnerplus.eu

Wonderfood S.p.a. ● ● ● 0549943311
Strada dei Censiti, 2 fax 0549943312
47891 Repubblica di San Marino
www.wonderfood.com - info@wonderfood.com

Zolux Italia ● ● ● 051754816 - 051759896
Via Caduti di Amola, 17
40132 Bologna
www.zolux.com - info@zolux.it

Zodiaco ● ● ● 0425474645
V.le della Cooperazione, 16 fax 0425474647
45100 Borsea (RO)
www.zodiaco.com - www.prolife-pet.it
zodiaco@zodiaco.com

Zoo Planet S.r.l. ● ● ● 0499350400
Via Malcantone, 6 fax 0499350388
35017 Piombino Dese (PD)
www.zooplanet.it - info@zooplanet.it

uccelli birds

All Pet S.r.l. ● 0296450470
Via Trieste, 603
21042 Caronno Pertusella (VA)
www.allpet.it - info@allpet.it
fax 0296450464

Also S.r.l. ● ● ● 090632636
SS 114 km - 4,260 Contesse
98125 Messina
www.alsaitalia.it - also@alsaitalia.it
fax 0906258082

Boccacci S.r.l. ● ● ● 0620433565
Via Casilina, 1670
00133 Roma
www.boccaccisrl.com - info@boccaccisrl.it
fax 0620433512

Borgovit S.r.l. ● 031650344
Via Roma, 48
22046 Merone (CO)
www.borgovit.it - info@borgovit.it
fax 031651419

Calcio Mare S.n.c. di Corrizzato P. & C. ● ● ● 0423724073
Via per Salvatronda Z.I. Esp. 48
31033 Castelfranco V.to (TV)
www.calciomare.com - www.aqualine.it
info@calciomare.com
fax 0423742252

Chemi-Vit S.r.l. ● ● ● 0522887959
Via Don Milani, 5/C
42020 Quattro Castella (RE)
www.chemivit.com - info@chemivit.com
fax 0522888200

Croci S.p.a. ● ● ● ● 0332870860
Via S. Alessandro, 8
21040 Castronno (VA)
www.croci.net - info@croci.net
fax 0332462439

Fioretta Rag. Gianni S.n.c. ● ● ● 0341530138
Via Provinciale, 89
23811 Ballabio (LC)
www.fiory.com - info@fiory.com
fax 0341530392

Formevet S.r.l. ● ● ● 024345891
Via Savona, 97
20144 Milano
www.formevet.com - info@formevet.it
fax 0243458922

Gimborn Italia S.r.l. ● ● ● ● 05225452
Via De Chirico, 3
42124 Reggione Emilia
www.gimborn.it - marketing@gimborn.it

Hami Form Italia ● 3247966021
Le Closeau
56800 Ploermel (Francia)
www.hamiform.it - hamiformitalia@gmail.com

Happypet S.r.l. ● ● ● 0444436470
Via E. Majorana, 10
36045 Lonigo (VI)
www.fop.it - info@happypetsrl.it
fax 0444436509

Imac S.r.l. ● ● ● 0444482301
Via Ghisa, 24
37071 Tezze di Arzignano (VI)
www.imac.it - info@imac.it
fax 0444482500

Manitoba S.r.l. ● ● ● ● tel. e fax 0375310418
Via Delmoncello, 9
26037 San Giovanni in Croce (CR)
www.manitobasrl.com - info@manitobasrl.com

Mantovani Pet Diffusion S.r.l. ● ● ● ● ● 051969413
Via Giulio Pastore, 31
40056 Crespellano (BO)
www.mantovanipetdiffusion.com
mantovani@mantovanipetdiffusion.com
fax 051969348

Max Ornithology S.r.l. ● ● ● ● tel. e fax 0423485691
Via Monte Santo, 1
31037 Loria (TV)
www.pappagalli.com - info@pappagalli.com

Mp Bergamo S.r.l. ● ● ● ● 0358361301
Via Passerera, 2/C
24060 Chiusduno (BG)
www.mpbergamo.com - info@mpbergamo.com
fax 0354496738

Nestlé Purina Petcare S.p.a. ● ● ● ● 0281811
Via del Mulino, 6
20090 Assago (MI)
www.purina.it
fax 800 525505
tel. 0281817133

Pineta Zootecnici ● ● ● ● ● tel. e fax 0522553616
Via A. Cugini, 30
42122 Reggio Emilia
www.pinetazootecnici.com - info@pinetazootecnici.com

Rinaldo Franco S.p.a. ● ● ● ● ● 0248376157
Via Fratelli Cervi, 2
20090 Trezzano sul Naviglio (MI)
www.recordit.com - record@recordit.com
fax 0241291840

Sementi Dotto S.p.a. ● ● ● ● 0432760442
Via Lavariano, 41
33050 Mortegliano (UD)
www.sementidotto.it - info@sementidotto.it
fax 0432761665

Tombolan S.r.l. ● ● ● ● ● 0495969090
Via Vittorio Veneto, 78
35019 Tombolo (PD)
www.tombolan.eu - commerciale@tombolan.eu
fax 0495968283

Trixie Italia S.r.l. ● ● ● ● 0444835329
Via E. Fermi, 14/16
36040 Alonte (VI)
www.trixie.de - info@trixie.it
fax 0444833352

Tropical World ● ● ● ● 0331964758
Via Torretta, 68
21029 Vergiate (VA)
www.tropicalworld.it - info@tropicalworld.it
fax 0331949929

Valman S.r.l. ● ● ● ● 0444975663
Via Brenta, 3
36033 Isola Vicentina (VI)
www.padovanpetfood.com - info@valman.it

Valpet S.r.l. ● ● ● ● ● 051760349
Via Marconi, 4/2
40057 Granarolo E. (BO)
www.valpet.it - servizio.clienti@valpet.it
fax 0516056448

Velma Group S.r.l. ● ● ● ● 0423715319
Via Munaron, 26/A
31050 Veduggio (TV)
www.velmagroup.com - info@velmagroup.com

Vergerio Mangimi S.r.l. ● ● ● ● 049700622
Via Roma, 56
35010 Cadoneghe (PD)
www.canary.it - info@canary.it
fax 049703440

Vitakraft Italia S.p.a. ● ● ● ● 075965601
Via Piana, 4
06061 Castiglione del Lago (PG)
www.vitakraft.it - info@vitakraft.it
fax 0759656020

Viten S.r.l. ● ● ● ● ● 0432664401
Via Faedis, 21
33040 Povoletto (UD)
www.viten.it - info@viten.it
fax 0432679043

Zoodiaco ● ● ● ● ● 0425474645
V.le della Cooperazione, 16
45100 Rovigo
www.zoodiaco.com - zoodiaco@zoodiaco.com
fax 0425474647

Zoomania ● ● ● ● ● tel. e fax 0818610459
Via Vittorio Veneto, 414
80058 Torre Annunziata (NA)
www.zoomaniarettili.com - info@zoomaniarettili.com

Zoo Planet S.r.l. ● ● ● ● ● 0499350400
Via Malcantone, 6
35017 Piombino Dese (PD)
www.zooplanet.it - info@zooplanet.it
fax 0499350388

Zoo Varese ● ● ● ● ● 0332310280
Via Giovanni Macchi, 55
21100 Varese
www.zoovarese.com - info@zoovarese.com
fax 0332313111

piccoli mammiferi small mammals

Also S.r.l. ● ● ● ● ● 090632636
SS 114 km - 4,260 Contesse
98125 Messina
www.alsaitalia.it - also@alsaitalia.it
fax 0906258082

Boccacci S.r.l. ● ● ● ● ● 0620433565
Via Casilina, 1670
00133 Roma
www.boccaccisrl.com - info@boccaccisrl.it
fax 0620433512

Calcio Mare S.n.c. di Corrizzato P. & C. ● ● ● ● ● 0423724073
Via per Salvatronda Z.I. Esp. 48
31033 Castelfranco V.to (TV)
www.calciomare.com - www.aqualine.it
info@calciomare.com
fax 0423742252

Chemi-Vit S.r.l. ● ● ● ● ● 0522887959
Via Don Milani, 5/C
42020 Quattro Castella (RE)
www.chemivit.com - info@chemivit.com
fax 0522888200

Croci S.p.a. ● ● ● ● ● 0332870860
Via S. Alessandro, 8
21040 Castronno (VA)
www.croci.net - info@croci.net
fax 0332462439

Fioretta Rag. Gianni S.n.c. ● ● ● ● ● 0341530138
Via Provinciale, 89
23811 Ballabio (LC)
www.fiory.com - info@fiory.com
fax 0341530392

Formevet S.r.l. ● ● ● ● ● 024345891
Via Savona, 97
20144 Milano
www.formevet.com - info@formevet.it
fax 0243458922

Gimborn Italia S.r.l. ● ● ● ● ● 05225452
Via De Chirico, 3
42124 Reggione Emilia
www.gimborn.it - marketing@gimborn.it
fax 0522945365

Hami Form Italia ● ● ● ● ● 3247966021
Le Closeau
56800 Ploermel (Francia)
www.hamiform.it - hamiformitalia@gmail.com

Happypet S.r.l. ● ● ● ● ● 0444436470
Via E. Majorana, 10
36045 Lonigo (VI)
www.fop.it - info@happypetsrl.it
fax 0444436509

Imac S.r.l. ● ● ● ● ● 0444482301
Via Ghisa, 24
36070 Tezze di Arzignano (VI)
www.imac.it - info@imac.it
fax 0444482500

Laviosa Chimica Mineraria S.p.a. ● ● ● ● ● 0586434000
Via L. Da Vinci, 21
57123 Livorno
www.laviosa.it - laviosaminerals@laviosa.com
fax 0586434210

Manitoba S.r.l. ● ● ● ● ● tel. e fax 0375310418
Via Delmoncello, 9
26037 San Giovanni in Croce (CR)
www.manitobasrl.com - info@manitobasrl.com

Mantovani Pet Diffusion S.r.l. ● ● ● ● ● 051969413
Via Giulio Pastore, 31
40056 Crespellano (BO)
www.mantovanipetdiffusion.com
mantovani@mantovanipetdiffusion.com
fax 051969348

Mp Bergamo S.r.l. ● ● ● ● ● 0358361301
Via Passerera, 2/C
24060 Chiusduno (BG)
www.mpbergamo.com - info@mpbergamo.com
fax 0354496738

Nestlé Purina Petcare S.p.a. ● ● ● ● ● 0281811
Via del Mulino, 6
20090 Assago (MI)
www.purina.it
fax 800 525505
tel. 0281817133

Pineta Zootecnici ● ● ● ● ● tel. e fax 0522553616
Via A. Cugini, 30
42122 Reggio Emilia
www.pinetazootecnici.com - info@pinetazootecnici.com

Rinaldo Franco S.p.a. ● ● ● ● ● 0248376157
Via Fratelli Cervi, 2
20090 Trezzano sul Naviglio (MI)
www.recordit.com - record@recordit.com
fax 0241291840

Trixie Italia S.r.l. ● ● ● ● ● 0444835329
Via E. Fermi, 14/16
36040 Alonte (VI)
www.trixie.de - info@trixie.it
fax 0444833352

Valman S.r.l. ● ● ● ● ● 0444975663
Via Brenta, 3
36033 Isola Vicentina (VI)
www.padovanpetfood.com - info@valman.it

Valpet S.r.l. ● ● ● ● ● 051760349
Via Marconi, 4/2
40057 Granarolo E. (BO)
www.valpet.it - servizio.clienti@valpet.it
fax 0516056448

Velma Group S.r.l. ● ● ● ● ● 0423715319
Via Munaron, 26/A
31050 Veduggio (TV)
www.velmagroup.com - info@velmagroup.com

Vitakraft Italia S.p.a. ● ● ● ● ● 075965601
Via Piana, 4
06061 Castiglione del Lago (PG)
www.vitakraft.it - info@vitakraft.it
fax 0759656020

Viten S.r.l. ● ● ● ● ● 0432664401
Via Faedis, 21
33040 Povoletto (UD)
www.viten.it - info@viten.it
fax 0432679043

Zoodiaco ● ● ● ● ● 0425474645
V.le della Cooperazione, 16
45100 Rovigo
www.zoodiaco.com - zoodiaco@zoodiaco.com
fax 0425474647

Zoomania ● ● ● ● ● tel. e fax 0818610459
Via Vittorio Veneto, 414
80058 Torre Annunziata (NA)
www.zoomaniarettili.com - info@zoomaniarettili.com

rettili & anfibi reptiles & amphibians

Also S.r.l. ● ● ● ● ● 090632636
SS 114 km - 4,260 Contesse
98125 Messina
www.alsaitalia.it - also@alsaitalia.it
fax 0906258082

Croci S.p.a. ● ● ● ● ● 0332870860
Via S. Alessandro, 8
21040 Castronno (VA)
www.croci.net - info@croci.net
fax 0332462439

Fioretta Rag. Gianni S.n.c. ● ● ● ● ● 0341530138
Via Provinciale, 89
23811 Ballabio (LC)
www.fiory.com - info@fiory.com
fax 0341530392

Gimborn Italia S.r.l. ● ● ● ● ● 05225452
Via De Chirico, 3
42124 Reggione Emilia
www.gimborn.it - marketing@gimborn.it
fax 0522945365

Happypet S.r.l. ● ● ● ● ● 0444436470
Via E. Majorana, 10
36045 Lonigo (VI)
www.fop.it - info@happypetsrl.it
fax 0444436509

Imac S.r.l. ● ● ● ● ● 0444482301
Via Ghisa, 24
36070 Tezze di Arzignano (VI)
www.imac.it - info@imac.it
fax 0444482500

Direttore editoriale
Cristina Mandaglio

Direttore responsabile
Cristina Mandaglio
cristina.mandaglio@zampotta.it

Coordinatore editoriale
Valeria Longhi
valeria.longhi@zampotta.it

Revisore scientifico settore veterinario
Cristiano Papeschi

Hanno collaborato a questo numero:
Marina Moretti, Sahara Sebastiani, Daniela Graziadio,
Filippo Giunti, Giuseppe Di Domenico, Matteo Novati,
Paolo Grisendi, Oscar Giacoletto, Lorena Quarta,
Cristiano Papeschi, Linda Sartini, Laura Burani,
Alberto Tonelli, Luciano Di Tizio, Alessandro Mancini, Valerio Zupo

Direzione e redazione
Vimax srl
via Rezzonico 23 - 22100 Como
tel. 031301059 - fax 031301418 - info@zampotta.it

 3289226601

 valeria zampotta

 ZampottaMagazine

 ZampottaMag

 zampottamagazine

Segreteria di redazione
valeria.longhi@zampotta.it

Produzione grafica
Mariagiulia Peduzzi



Ufficio pubblicità
Vimax srl - info@zampotta.it
tel. 031301059 - fax 031301418 - cell. 3289226601

Representative for the U.S. and Canada
Richard A. Wartell - Judi Block Associates
P.O. Box 1830, Willits, CA 95490 U.S.A.
phone +1707/4569200 - fax +1815/3710757
rwartell@write.com

Servizio abbonamenti
abbonamenti@zampotta.it - fax 031301418

Stampa
PAPERGRAF srl - Piazzola sul Brenta (PD)

REGISTRAZIONE TRIBUNALE DI COMO N. 15/11
ISCRIZIONE NEL REGISTRO OPERATORI
COMUNICAZIONE DELL'AGCOM N. ROC 21368

Tutti i diritti riservati. Ogni produzione è vietata
se non autorizzata espressamente per iscritto dall'Editore.
Il materiale inviato alla redazione non sarà restituito,
anche se non pubblicato.

Informiamo i lettori che le opinioni personali degli Autori non sempre collimano
con quelle della Direzione e della Redazione. Tuttavia, poiché crediamo nel diritto
alla pluralità dell'espressione, riteniamo opportuno pubblicarle. È ovvio che ricono-
sciamo un identico diritto anche ai nostri lettori, che invitiamo pertanto a scrivervi
e ad aprire un dibattito ogni volta che lo crediamo giusto. La libertà e la possibilità
di dialogo sono valori che una rivista come Zampotta non smetterà di difendere.

*The Authors' personal opinions not always coincide with the Editorship or Editorial Staff's
ones. Still, we do believe in everyone's right to express their own ideas, and we think it right
to publish them. Evidently we do consider our readers as entitled to do the same, thus we invite
you all to write us and open a debate whenever you think it right. Zampotta will never stop
supporting those values such as freedom and possibility of dialogue.*

La presente pubblicazione viene inviata da Vimax srl in Italia a tutti i petshop, agri-
store, toleattori, veterinari, allevatori e rappresentanti. Viene inoltre inviata gratui-
tamente in Italia e in tutto il mondo a produttori, grossisti, importatori, esportatori,
associazioni e stampa specializzata del settore pet.

*This magazine is distributed by Vimax srl to all Italian pet shops, seed shops, groomers, vets,
brokers and agents. It is also sent to all Italian and foreign manufacturers, wholesalers,
importers, exporters, associations and specialized press working in the pet field.*

Sebbene la rivista venga inviata con abbonamento gratuito, si rende noto che i dati
in nostro possesso sono impiegati nel pieno rispetto del D.Lgs 196/2003.
L'interessato potrà avvalersi dei diritti previsti dalla suddetta legge. In conformità a
quanto disposto dal Codice di deontologia relativo al Trattamento di dati personali art.
2, comma 2, si comunica che presso la nostra sede di Como, via Rezzonico 23,
esiste una banca dati a uso redazionale. Chi interessati potranno esercitare i diritti
previsti dal D.Lgs 196/2003 (consultare, modificare o cancellare i dati) contattando
presso la nostra sede di Como, tel. 031301059, fax 031301418, il responsabile
Valeria Longhi (abbonamenti@zampotta.it)

*Although the magazine is delivered under free subscription, the personal data we are using
are processed respecting Law Decree 196/2003. You can exercise the rights specified in the
above mentioned law. In compliance with the rules specified in the Code of conduct about
privacy treatment art. 2, comma 2, we inform you that the database is used for editorial
purposes and resides in our headquarter located in Como, via Rezzonico 23. If you wish to
exercise the rights specified in Law Decree 196/2003 (to look through, modify or cancel your
personal data), please contact our office in Como, phone no. +39031301059, fax
+39031301418. Responsible for the treatment of personal data is Ms. Valeria Longhi
(abbonamenti@zampotta.it)*

Mantovani Pet Diffusion S.r.l. ● ● ● ● ●
Via Giulio Pastore, 31
40056 Crespellano (BO)
www.mantovanipetdiffusion.com
mantovani@mantovanipetdiffusion.com

051969413
fax 051969348

Pineta Zootecnici ● ● ● ● ● tel. e fax 0522553616
Via A. Cugini, 30
42122 Reggio Emilia
www.pinetazootecnici.com - info@pinetazootecnici.com

Piranha Tropical Life ● ● ● ● ● 0881638838
III Traversa Corso del Mezzogiorno fax 0881339154
71100 Foggia
www.piranhahatropicalife.it - info@piranhahatropicalife.it

Rinaldo Franco S.p.a. ● ● ● ● ● 0248376157
Via Fratelli Cervi, 2 fax 0241291840
20090 Trezzano sul Naviglio (MI)
www.recordit.com - record@recordit.com

Spectrum Brands Italia ● ● ● ● ● 0290448310
Via Ludovico il Moro, 6 fax 0290756096
20060 Basiglio (MI)
www.spectrumbrands.com
info@spectrumbrands.com

Trixie Italia S.r.l. ● ● ● ● ● 0444835329
Via E. Fermi, 14/16 fax 0444835325
36040 Alonte (VI)
www.trixie.de - info@trixie.it

Valpet S.r.l. ● ● ● ● ● 051760349
Via Marconi, 4/2 fax 0516056448
40057 Granarolo E. (BO)
www.valpet.it - servizio.clienti@valpet.it

Velma Group S.r.l. ● ● ● ● ● 0423715319
Via Munaron, 26/A
31050 Veduggio (TV)
www.velmagroup.com - info@velmagroup.com

Vitakraft Italia S.p.a. ● ● ● ● ● 075965601
Via Piana, 4 fax 0759656020
06061 Castiglione del Lago (PG)
www.vitakraft.it - info@vitakraft.it

Zoomania ● ● ● ● ● tel. e fax 0818610459
Via Vittorio Veneto, 414
80058 Torre Annunziata (NA)
www.zoomaniarettili.com - info@zoomaniarettili.com

Zoo Varese ● ● ● ● ● 0332310280
Via Giovanni Macchi, 55 fax 0332313111
21100 Varese
www.zoovarese.com - info@zoovarese.com

marketing & servizi marketing & services

GBS Marketing ● ● ● ● ● (+49)6074/861009
Moselstrasse, 2 fax (+49)6074/861089
63322 Rodemark (Germany)

IPV Pack S.r.l. Unipersonale ● ● ● ● ● 0499431318
Via dell'Industria e dell'Artigianato, 26/D-E
35010 Carmignano di Brenta (PD)
www.ipvpack.com - info@ipvpack.com

Marketing Consulting ● ● ● ● ● 3491326697
Viale Monte Nero, 70
20135 Milano
www.petaward.it - info@petaward.it

Masidef S.r.l. - Storedesign ● ● ● ● ● 029651011
Via Oberdan, 125
21042 Caronno Pertusella (VA)
www.masidef.com - info@masidef.com

PETPRO S.r.l. ● ● ● ● ● numero verde 800-984706
Via Piermarini 10
20145 Milano
www.petpro.it - info@petpro.it

Polypro S.p.a. ● ● ● ● ● 0516781333
Via Sagittario, 3 fax 051 6781273
40037 Sasso Marconi (BO)
www.polyprodisplaysstands.com - info@polypro.it

Vimax S.r.l. ● ● ● ● ● 031301059
Via Rezzonico, 23 fax 031301418
22100 Como
www.zampotta.it - info@zampotta.it

Zoo Planet S.r.l. ● ● ● ● ● 0499350400
Via Malcantone, 6 fax 0499350388
35017 Piombino Dese (PD)
www.zooplanet.it - info@zooplanet.it

AVVERTIAMO I LETTORI CHE GLI INDIRIZZI DI QUESTA RUBRICA VENGONO PUBBLICATI A PAGAMENTO
E CHE LO SPAZIO È RISERVATO ESCLUSIVAMENTE A PRODUTTORI, IMPORTATORI,
ESPORTATORI E ORGANIZZAZIONI COMMERCIALI CHE OPERANO IN QUALITÀ DI GROSSISTI

inserzionisti advertisers

cover 1 BOEHRINGER INGELHEIM

ANIMAL HEALTH

cover 2 ZOODIACO

cover 3 CAMON

cover 4 WONDERFOOD

AFFINITY PETCARE p. 85

BAMA p. 73

BOEHRINGER INGELHEIM

ANIMAL HEALTH ITALIA p. 11, 91

ENPA p. 93

FARM COMPANY p. 79

FIORETTA p. 99

GHEDA MANGIMI p. 15

HEINIGER p. 45

MISTER PET p. 4, 37

MONGE p. 59

MPS p. 32-33

MSM p. 53

MYFAMILY p. 2-3

OLISTIKA p. 27

PET AWARD p. 23

PET VILLAGE p. 17

PINETA ZOOTECHNICI p. 7

PORRINI p. 55

REBO p. 67

RINALDO FRANCO p. 29, 65

TROVA NEGOZIO 42-43

VALMAN p. 1

VALPET p. 13

VITAKRAFT ITALIA p. 49

ZAMPOTTA p. 18, 96, 114

ZOLUX p. 41



ZOOMARK 2019
INTERNATIONAL

Ci troverete presso il padiglione 26
Stand B91 - C96

Vi
AMU



**Camon: l'amore per gli animali,
l'impegno per il loro benessere.**

Dal 1985 abbiamo a cuore gli amici a quattro zampe, con la stessa passione con cui i loro proprietari se ne prendono cura. Grazie a un'offerta illimitata di prodotti per il benessere, il comfort, il divertimento. Per loro, per te, noi ci siamo sempre.



 camon.it

CAMON
We love pets

Scopri tutti gli alimenti
monoproteici Oasy...

anche per
taglia Mini!



oasy[®]
world of love

Una linea completa per cani con intolleranze alimentari, sensibilità cutanea o intestinale.

Servizio Clienti Numero Verde 800 555040   OasyItalia  www.oasy.com

