

Zampötta®

LA RIVISTA LEADER PER I NEGOZianti DI PRODOTTI PER ANIMALI



UNICA GEMMA®



ViMAX
Pet Trade Service

Dall'unione del miele, l'arancia e i fiori d'arancio,
nasce un complesso antiossidante naturale dalle
spiccate proprietà benefiche:

il complesso HO



In sinergia con i 3 requisiti cardine della linea:

- **SINGLE SOURCE** (*unica fonte proteica animale*)
- **NUTRI-FUNCTIONAL** (*nutrienti mirati per l'ottenimento di risultati visibili e tangibili*)
- **LOW GRAIN** (*basso indice glicemico nell'alimento*)

gli alimenti mirano al mantenimento delle condizioni di salute ottimali per contrastare i condizionamenti fisio-patologici che nell'era moderna tendono sempre più spesso a coinvolgere la salute dei nostri amici a 4 zampe.

per taglie **MINI**





UNICA GEMMA[®]

Functional Food for Dog



SENZA GLUTINE



ALTA
APPETIBILITÀ

Alimenti GLUTEN FREE per la presenza di pochi cereali privi di glutine quali riso e sorgo bianco. Inoltre ogni alimento è naturalmente buono e si distingue dai prodotti della stessa fascia per l'appetibilità maggiore, elevata e rinforzata dalla speciale combinazione delle materie prime ed esaltata dalla lavorazione applicata.

-CLINE

ALIMENTAZIONE FUNZIONALE PER CANI IN-CLINE
CONDIZIONAMENTI FISIO-PATOLOGICI

per taglie MEDIUM



per taglie MAXI



my FACTORY

Il meglio per il vostro amico a quattro zampe

MY PET

myFY®

petcurean

freedog

Long Paws

outward
hound

FIREDOG

BAYER

GREEN
FIELDS

PETS NATURE
We verstehen Tiere

ARQUIVET

PET MUNCHIES®
100% NATURAL PET TREATS

Planet Pet
society
Sharing the good

plastic line

NBP
LABORATOIRE

NEW WALKER
NEW WALKER

ebi
LIFESTYLE FOR PETS

BUSTER

W&G

TRULY
Quality Dog Snacks

"Hobbitalf"

www.my-factory.it

My Factory Srl

Via Olivetti, 7/9 - 10020 Riva presso Chieri (TO)

T: +39 011 9401249 - Fax: +39 011 9468841

info@my-factory.it - www.my-factory.it





Con
ingredienti
naturali



INGENYA: IL NUOVO BENESSERE NATURALE

La ricerca Ingenya è da sempre al servizio del benessere della cute e del mantello di cani e gatti. Oggi si rinnova con ben 16 prodotti, in grado di rispondere a qualsiasi esigenza funzionale ed estetica, con formulazioni qualitativamente avanzate e arricchite da estratti naturali, che consentono trattamenti particolarmente mirati e specifici.

Solo nei migliori pet shop.

CAMON
We love pets



 camon.it



MADE IN ITALY

my family[®]

WHAT PETS WANT



Distribuito in Italia da

CAMON
Microchip & GPS

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

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

Dodici ore alla scrivania. Ma è proprio necessario?

Sono le dieci di sera e sono ancora qui alla mia scrivania. Come penso accada a molti imprenditori e negozianti, siamo proprio noi titolari in prima persona a investire il maggior numero di ore nella nostra attività assumendo anche le maggiori responsabilità (e se dovessimo fare un rapido conto finiremmo anche per sentirci sottopagati!)

Quanti imprenditori lavorano sempre di corsa per 10/12 ore al giorno costretti ad affrontare ogni giorno tanti problemi diversi... con i clienti... i fornitori... i collaboratori... le banche!

Per non parlare di chi, sempre più spesso, cerca di tenere in mano le redini di più incarichi della propria azienda, svolgendo non solo le attività strategiche ma anche quelle operative, andando a sostituirsi ai propri collaboratori.

Certo, lo avete già letto in queste pagine. Il ruolo dell'imprenditore oggi è più difficile da sostenere, rispetto al passato.

Il percorso è sempre in salita e mai in discesa e la salita è sempre piena di ostacoli. O addirittura di buche.

Portare al successo il negozio o l'azienda è come una corsa tipo maratona, non si può partire e improvvisare.

Talvolta ci si consola pensando che propria esperienza sia simile a quella dei concorrenti che giornalmente vivono ed affrontano gli stessi problemi.

Ma è proprio vero che "mal comune è mezzo gaudio"? Ci si deve proprio rassegnare a vivere sempre di corsa fra mille buche e ostacoli? Vogliamo essere veri imprenditori oppure diventare il collaboratore più sfruttato della nostra azienda?

Qualunque sia il tipo di attività che si svolge, avviare un'impresa significa coltivare un sogno in cui il motore motivante è l'essere riconosciuto utile al contesto che circonda e realizzare un'esperienza lavorativa in grado di prosperare.

Ma nessuno di noi è un illuso. Sappiamo bene che la complessità che si deve affrontare nel gestire un'impresa è alta e le possibilità di non farcela sono ancor più alte.

Quando siamo in difficoltà la tendenza è dire "abbiamo fatto sempre così", replicare modi e soluzioni già messe in pratica in passato o attuate dai nostri genitori, imprenditori a loro volta, magari di successo.

Ma le cose cambiano a una rapidità che neanche immaginiamo. Forse è venuto il momento di imparare nuovi modi per sapere gestire la nostra attività.

Il punto è questo. Come portare il business un passo avanti? Dove fare la differenza per avere successo? Dove cambiare per realizzare il sogno?

La differenza sta proprio nell'abbandonare l'idea dell' "abbiamo fatto sempre così" e lavorare gestendo la propria attività in modo efficace ed efficiente. Cerchiamo di diventare più veloci nei tempi di consegna, più capaci nel valutare la politica dei prezzi e soprattutto più avanti nel dare servizi di alta qualità puntando su unicità, focalizzazione, specializzazione, competenza.

Ma com'è possibile migliorare la propria competenza se alle dieci di sera siamo ancora alla scrivania e non troviamo il tempo per nient'altro?

Un piccolo aiuto ci auguriamo possa venire proprio da queste pagine che state leggendo.

Vi sarete accorti che negli ultimi tempi abbiamo concentrato la nostra ultra trentennale esperienza nel pet offrendo ai lettori sempre più articoli e suggerimenti in ambito consulenziale e formativo.

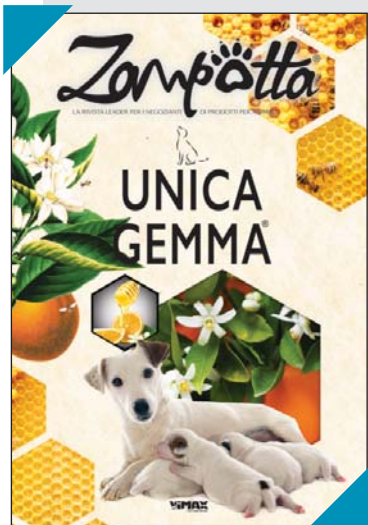
Una proposta unica nel panorama delle riviste del nostro settore perché affronta tutti i principali temi legati alla gestione delle imprese per fornire all'imprenditore e al negoziante gli strumenti utili per migliorare la gestione della propria attività economica.

Zampotta è sempre pronta ad aiutarvi per migliorare la vostra competenza, con le sue rubriche che trattano argomenti di attualità – dalla finanza al fisco, dal marketing alla pubblicità, dai mercati esteri al personale - per gestire al meglio aziende e negozi in modo da incrementare la visibilità e la vendibilità dei prodotti.

Un piccolo aiuto per essere imprenditori moderni al passo coi tempi. E magari si scopre che utilizzando gli strumenti più adeguati il successo arriva anche se non si lavora sempre 12 ore al giorno!

sommario

zampotta
anno III
ottobre 2019



rubriche

- 5 editoriale
- 16 economia & finanza
- 20 i mastini della pubblicità
- 24 l'oasi del fisco
- 28 video marketing
- 32 team out
- 72 la voce di...
- 77 dalle associazioni
- 78 il negozio del mese
- 81 pet app
- 82 etologia felina
- 96 bacheca
- 99 appuntamenti
- 100 contatti
- 104 inserzionisti

copertina

- 8 Top level pet care (*Gheda Petfood*)

cani&gatti

- 34 Qua la ciotola, nonno! (*Rebo*)
- 36 Tutto ciò che serve (*Pet Village*)
- 40 Facciamoci belli (*Heiniger*)
- 42 Vivere il futuro (*Zoodiaco*)
- 44 Dare forma alle idee (*Store Design/Masidef*)
- 46 Giochi di design (*Bama Pet*)
- 48 Il pouch bag che conquista (*Vitakraft*)
- 50 Un gatto regale e uno... in regalo di *L. Burani*
- 52 Gourmet ma naturale (*Wonderfood*)
- 58 Pappa high-tech (*Monge*)
- 60 Idratazione e bellezza made in Italy (*Camon*)
- 62 Risultati a prova di ciotola (*Agras Pet Food*)
- 64 Paura di volare? Arriva Fido! di *L. Quarta*
- 66 Prelibatezze dal Canada (*Disegna Group*)
- 68 Il maltrattamento genetico di *C. Papeschi e L. Sartini*
- 74 Cartone, che passione (*District 70*)
- 75 Catturare il latte (*Muuske*)
- 76 Chi è il leader? (*High5dogs*)

fiere&marketing

- 14 CIPS 2019: è qui l'innovazione (*CIPS*)
- 30 Happy birthday! (*Zampotta TV*)

acquari&co.

- 88 Arcieri d'acqua dolce e salmastra di *A. Mancini*
- 90 Un pesce cieco nel laghetto? di *L. Di Tizio*
- 92 Biodiversità, un concetto da sviluppare di *V. Zupo*

altri animali

- 94 Cosa mangia un serpente di *C. Papeschi e L. Sartini*

uccelli

- 84 Mettiamoci nelle loro penne! (*Pineta Zootechnici*)
- 86 Cosa si mangia oggi? di *G. Ravazzi*

Dammi il cinque! il grande concorso Oasy



Con Oasy vinci sempre!

Fino all' 8 dicembre 2019, scegliendo la qualità Oasy, il consumatore avrà la possibilità di **vincere tanti premi e un'esperienza a 5 stelle** con il proprio amico a 4 zampe.



Buono Sconto assicurato

Con una semplice registrazione al sito **concorso.oasy.com** il consumatore riceverà subito **un buono sconto di 5 Euro** valido fino al 31/12/2019 su una spesa minima di 15 Euro.



Instant win giornaliero

Premio in palio ogni giorno. Dopo la registrazione il consumatore saprà se ha vinto anche **5 settimane di alimentazione** per il proprio cane o gatto.

H Italian
Hospitality
Collection



In più... Estrazione finale



In più, chi utilizza il buono sconto nei negozi aderenti, parteciperà all'estrazione finale. In palio, **3 soggiorni da sogno in esclusivi resort pet friendly a 5 stelle!**
In caso di vincita, Oasy regala inoltre **250 Euro in buoni carburante**, come contributo spese di viaggio.

Non sei ancora partner del nostro Concorso?

Registrati subito sul sito **concorso.oasy.com/mvc** e sarai inserito automaticamente nello store locator dell'iniziativa.

Per richiedere il materiale da esporre in negozio e per ulteriori informazioni
contatta il tuo Agente di zona o chiama il Servizio Clienti al Numero Verde 800 555040

TOP LEVEL PET CARE

L'INCLINAZIONE NATURALE PER AGIRE FAVOREVOLMENTE
IN MODO SINERGICO SUL BENESSERE DEL CANE

Se hai questo prodotto
in negozio,
FATTI TROVARE!
Vai a pagina 70
e verifica la tua presenza
nel **TROVA NEGOZIO**

È un impegno verso i proprietari degli amici quattrozampe quello che ha preso Gheda Petfood: realizzare una linea di alimenti salutistici "Top Level" per tutelare in forma preventiva l'eventuale insorgenza di fisio-patologie che nella nostra era moderna sono sempre più diffuse, vista l'esposizione a continui stress ossidativi esterni causati dai processi di urbanizzazione e dagli stili di vita non consoni alla loro natura. Inoltre Gheda Petfood continua a sostenere adeguatamente i nostri amici quattrozampe con validi supporti nutrizionali al termine di eventuali patologie condizionate non preventivate già sanate, per evitare il riacutizzarsi di recidive.

Unica Gemma è la nuova linea, nata da poco, progettata per preservare l'omeostasi fisiologica dei cani nel modo più naturale possibile, come le preparazioni delle antiche ricette dei monaci, la cui sapienza secolare permetteva di agire favorevolmente in maniera sinergica sui vari organi e apparati senza il ricorso a farmaci.

Proprio da questa ispirazione Gheda Petfood ha realizzato *Unica Gemma*, la linea realmente funzionale per cani soggetti a condizionamenti fisio-patologici non riconducibili a malattie conclamate (per le quali sono necessari alimenti curativi dietetici), ma inclinazioni pur sempre presenti nella storia clinica del cane o di possibile evenienza in base allo stile o alla fase di vita in corso.

LA VALIDA SOLUZIONE ALTERNATIVA ALIMENTARE

"Prendendo in considerazione gli alimenti monoproteici, la cui popolarità è in costante crescita negli ultimi anni e la cui scelta è spesso dettata dal gusto o dalle mode nutrizionali" - commenta Gabriele Gheda, Responsabile Marketing - "gli alimenti classici di mantenimento di alto livello hanno gradualmente tralasciato con il tempo la cura a favore della salute, focalizzano l'attenzione dell'acquirente esclusivamente sulla singolarità della fonte proteica e demandando il sostegno dello stato di salute agli alimenti curativi a carattere dietetico. Questi ultimi però molto spesso hanno un periodo di utilizzo limitato nel tempo per le proprie caratteristiche intrinseche: di conseguenza *Unica Gemma* riempie il vuoto di alternative alimentari per i cani con predisposizioni a contrarre particolari affezioni lasciato da alimenti monoproteici aspecifici per le varie sensibilità. Dati recenti indicano che più dell'80% dei proprietari di cani si rivolge al Medico Veterinario per problematiche collegate in generale all'alimentazione non riconducibili solamente a intolleranze alimentari o allergie specifiche. Pertanto la reale funzionalità degli elementi nutrizionali chiave specifici per ogni prodotto della linea *Unica Gemma* è essenziale per questa categoria di cani, rendendo *Unica Gemma* la scelta preferenziale e unica per proseguire un regime alimentare dietetico dopo il suo termine o per preservare a lungo lo stato di salute ottimale".

UNA FAMIGLIA UNICA

La linea *Unica Gemma* si compone di 6 alimenti con obiettivi altamente specifici per ciascuna taglia Mini, Medium e Maxi, in accordo con l'inclinazione che caratterizza il pet e il concetto di unicità della famiglia Unica.

Eccoli:

- Crescita e Sviluppo: *In-Cline Development*;
- Pelo e Cute: *In-Cline Beauty*;
- Peso ideale e Metabolismo: *In-Cline Metabolic*;
- Attività atletica e Recupero fisico: *In-Cline Vitality*;
- Digestione ed Assimilazione: *In-Cline Assimilation*;
- Senilità e Funzionalità degli organi vitali: *In-Cline Anti-Age*.





MINI.....

In altre parole, questa alimentazione Top Level di nuova generazione riconquista il suo ruolo cardine nel favorire lo stato di benessere duraturo del cane.



MEDIUM.....

Unica Gemma soddisfa il bisogno di salute di tutti i cani in ogni momento, nel corso della loro intera vita.



MAXI.....

L'INCLINAZIONE NATURALE VERSO LA SALUTE

La composizione nutrizionale di Unica Gemma è studiata da esperti nutrizionisti per supportare ogni inclinazione che si potrebbe manifestare durante la vita del cane di taglia Mini (1,5-9 kg), Media (10-25 kg) o Maxi (26-90 kg).

Analogamente agli alimenti dietetici, ciascun prodotto della linea condivide la stessa funzionalità nutrizionale e gli stessi ingredienti o nutrienti chiave attivi nel conservare lo stato di salute.

"Quali alternative ci sono agli alimenti di mantenimento generici o alle classiche diete veterinarie" - commenta Gabriele Gheda - "per un cane che invece ha predisposizioni patologiche o ha appena terminato un regime alimentare dietetico per ristabilire il suo stato di salute e desidera evitare ricadute? Fino a ora nessuna. Ma d'ora in avanti Unica Gemma rende possibile la prosecuzione delle cure veterinarie e può essere utilizzata indefinitamente dopo la risoluzione dell'evento clinico, con la versatilità di un normale prodotto di mantenimento. Le risposte mirate di Unica Gemma offrono ai cani, per ciascuna taglia, alimenti funzionali post-dieta di altissimo livello nutrizionale, che mantengono la continuità dei nutrienti chiave per supportare le funzioni fisiologiche ottimali e per favorire l'elevata qualità di vita".



IL COMPLESSO HO

Ogni alimento della linea contiene un importante complesso naturale antiossidante chiamato HO, che combatte i radicali liberi dell'ossigeno esaltando le proprietà benefiche del miele e dell'arancia. I componenti botanicamente puri dell'arancia e dei fiori di arancio sono estremamente ricchi di vitamina C, nota per le sue proprietà antiossidanti in stretta sinergia con la vitamina E. D'altra parte il miele, che nasce come fonte energetica per le api, oltre agli zuccheri contiene anche composti fenolici che esplicano azioni benefiche tra cui quella antibatterica, cicatrizzante, antinfiammatoria, anti-diabetica e antitumorale.

A maggior ragione è dimostrato che l'assunzione con l'alimento di questo mix di sostanze antiossidanti derivate dalla frutta è molto efficace anche per contrastare lo stress ossidativo, che è alla base di disfunzioni cognitive nel cane anziano, tutelando l'apprendimento, la memoria e l'orientamento durante il corso della vita.

DOGS

TOP LEVEL PET CARE

Natural inclination to ensure positive combined effect on dogs' well-being

Gheda Petfood is committed to all pet owners: developing a line of "Top Level" healthy food to preserve pets' health and prevent increasingly-common physiopathologies, which are related to constant oxidating stress caused to urbanization and to unnatural life style for pets.

Moreover, Gheda Petfood supports pets with excellent nutritional supplements, which can be used after the recovery from specific diseases to avoid relapse.

Unica Gemma is the newly born line developed to preserve dogs' physiological homeostasis in the most natural way: just like monks' ancient recipes, whose knowledge positively affected the organism without using medications.

This was the source of inspiration for Gheda Petfood Unica Gemma: the truly functional diet for dogs subject to physiopathologies related to not full-blown diseases (for which dietary medications are required), which nonetheless are still present in dogs' medical history or might occur according to their life stage or style.

USEFUL DIETARY ALTERNATIVE SOLUTION

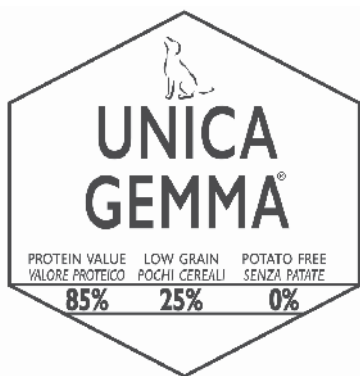
"The focus on single-protein food, whose popularity has been growing constantly during the past years, often purchased because of flavour or nutritional trends" - says Gabriele Gheda, Marketing Manager - "caused a change in traditional top maintenance food: they gradually forgot the healthy feature, focusing customers' attention on single-protein sources and leaving the health support to dietary food. However, dietary food can be used only for a limited period, because of its features. Unica Gemma fills the gap of alternative food for dogs inclined to specific ailments, which has been left by non-specific single-protein food for sensitivity problems. The functionality of key specific ingredients contained in Unica Gemma products is essential for such dogs: Unica Gemma is the best solution after a diet or to preserve long-term health".

UNICA FAMILY

Unica Gemma features 6 products with specific goals for each breed, Mini, Medium and Maxi, according to pet inclination and to the unique concept of Unica family.

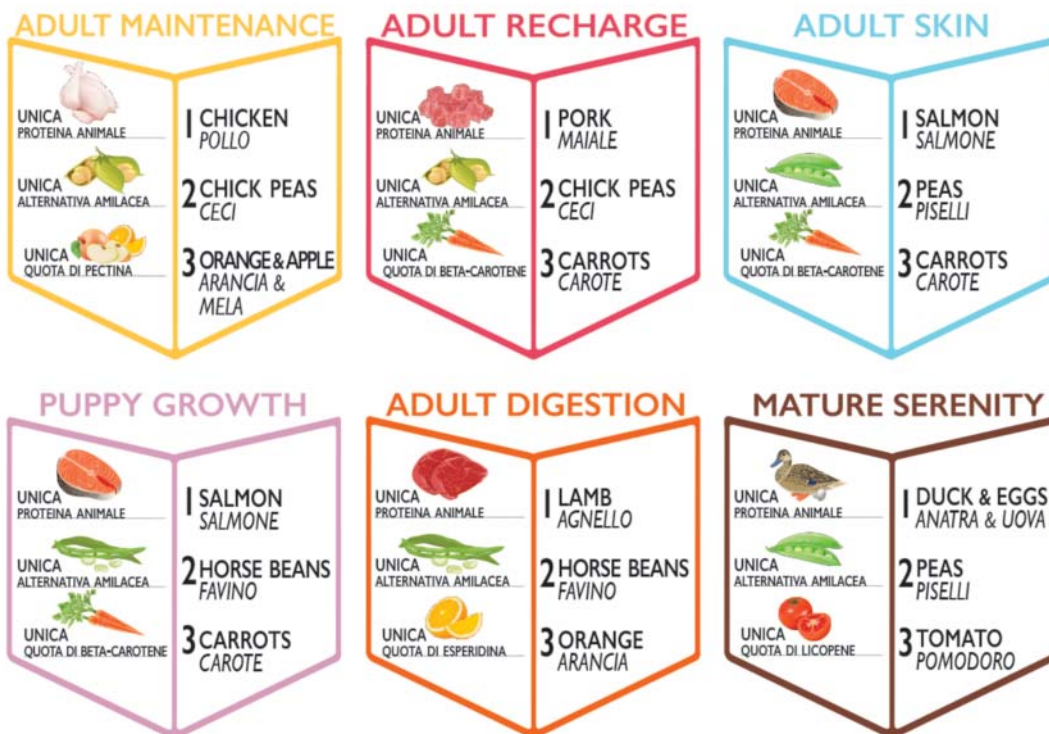
Here they are:

- Growth and Development: *In-Cline Development*;
- Skin and Fur: *In-Cline Beauty*;
- Ideal weight and Maintenance: *In-Cline Metabolic*;
- Physical activity and Recovery: *In-Cline Vitality*;
- Digestion and Absorption: *In-Cline Assimilation*;
- Senility and Functionality of vital organs: *In-Cline Anti-Age*.



L'ETICHETTA CHE PARLA CHIARO SUL FRONTE DELLA CONFEZIONE
 "Unica Gemma" - commenta Gabriele Gheda - "ridefinisce la fascia più alta del pet food, innalzando gli standard al livello Top Tevel". La linea è coerente con i trend futuri basati sui concetti di 'Singolarità della Fonte' e di 'Nutri-Funzionalità', garantendo un valore proteico elevato (con digeribilità superiore all'85%), un basso tenore di cereali senza glutine (25%) e l'esclusione completa delle patate (0%) a favore di verdure alternative (legumi). Per questo motivo la comunicazione on-pack è chiara ed efficace e vuole parlare direttamente all'acquirente, illustrando tutte le caratteristiche del prodotto e la sua composizione completa direttamente sul fronte della confezione con la massima trasparenza di ciò che è realmente contenuto. Il cliente pertanto potrà apprezzare immediatamente l'esclusività del prodotto e non avrà sorprese leggendo la lista degli ingredienti perché... non avrà neanche bisogno di girare la confezione!

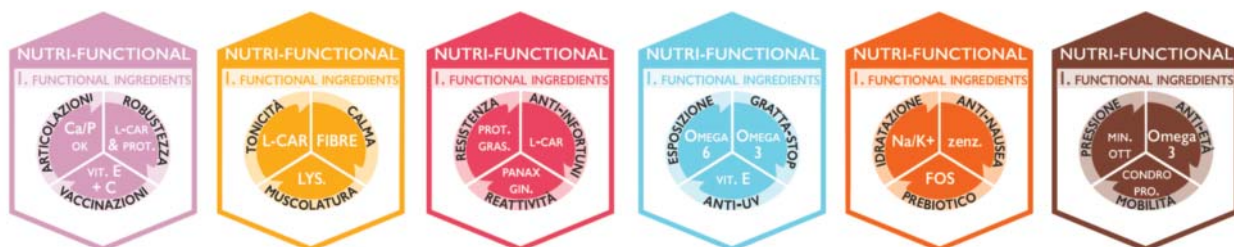
SINGLE SOURCE



NUTRI-FUNCTIONAL, LA NUTRIZIONE FUNZIONALE TOP LEVEL PET CARE

È il primo requisito imprescindibile della linea, in accordo con il quale gli elementi nutritivi non servono unicamente al mantenimento dei fabbisogni del cane, ma soprattutto a svolgere importanti funzioni a sostegno della sua salute, grazie alla loro precisa calibrazione che garantisce l'ottenimento di risultati evidenti, visibili e tangibili.

I nutrienti funzionali indicati sono i medesimi presenti nei corrispettivi alimenti dietetici, per offrire in modo unico alimenti di mantenimento di altissimo livello in grado di dare continuità alla gestione nutrizionale dietetica al suo termine dopo la risoluzione di eventi patologici o per il controllo delle inclinazioni predisponenti fisio-patologiche sul lungo periodo.



L'approccio nutri-funzionale parte quindi dall'accurata selezione degli elementi nutritivi chiave, essenziali non solo per gestire le predisposizioni ma anche per migliorare ulteriormente le normali funzioni organiche. Ma la sola presenza non basta per garantire l'evidenza dei risultati riscontrabili sull'animale ed è per questo che gli stessi vengono accuratamente dosati in base al confronto critico e all'analisi dei risultati frutto delle osservazioni cliniche.

Tutto all'interno di ogni prodotto peraltro è teso e coopera alla funzionalità dell'alimento, comprese le materie prime principali come la fonte proteica, selezionata in base all'inclinazione specifica.

LOW GRAIN, LA NUTRIZIONE NATURALE TOP LEVEL PET CARE

È il secondo punto cardine della linea per avere formulazioni il più possibile naturali, come testimoniato dal relativo indice glicemico ridotto. È chiaro pertanto che il concetto di "pochi cereali" non rappresenta uno sterile claim di contenuto, ma acquisisce anch'esso la sua funzionalità per promuovere lo stato di salute.

La limitata presenza di cereali pari al 25% è equamente divisa tra riso e sorgo bianco; il riso infatti è noto per la massima digeribilità del suo amido, la più elevata tra tutti i cereali. D'altra parte il sorgo bianco è selezionato per il ridottissimo contenuto di fattori anti-nutrizionali e per la lenta assimilazione del suo particolare tipo di amido, che rallenta il passaggio di glucosio nel sangue e compensa il picco glicemico determinato dal riso. Non bisogna dimenticare inoltre che entrambi sono cereali che non contengono glutine.



Il basso indice glicemico è assicurato non solo dalla presenza del sorgo bianco e dalla ridotta quantità di cereali totali, ma anche dall'inserimento di fonti amilacee alternative rappresentate da legumi. I piselli, i favini e i ceci infatti si contraddistinguono per indici glicemici compresi tra 20 e 40, nettamente inferiori ai cereali (>50 - <70) e neppure paragonabili ai tuberi, come le patate (>70). È chiaro pertanto il perché è sconsigliabile utilizzarne grandi quantità in alimenti funzionali salutistici, oltre che per i fattori anti-nutrizionali contenuti che ne limitano comunque le percentuali di utilizzo.

SINGLE SOURCE, LA NUTRIZIONE SEMPLICE TOP LEVEL PET CARE

È il terzo caposaldo della fascia Top Level, che grazie alla singolarità delle fonti ottiene la semplificazione della lista degli ingredienti. Questi in accordo con la filosofia "natural" sono selezionati privilegiando le materie prime lavorate il meno possibile per mantenere al massimo le proprietà naturali.

In base a questo principio nella linea è presente un'unica fonte proteica animale, differente in ogni prodotto perché funzionale all'inclinazione prevista. Inoltre è inserita un'unica fonte di carboidrati alternativa rappresentata da verdure (piselli,

In other words, the new-generation Top Level nutrition recovers its key role in supporting dogs' long-lasting well-being. *Unica Gemma* meets the healthy needs of all dogs, during their whole life.

NATURAL INCLINATION FOR HEALTH

Unica Gemma nutritional formula has been developed by skilled nutritionists to support any inclination that might occur in the life of Mini (1,5-9 kg), Medium (10-25 kg) or Maxi (26-90 kg) dogs.

Like dietary food, each product of the line shares the same nutritional functionality and the same ingredients or key nourishing substances necessary to preserve health.

"What is the alternative to generic maintenance food or traditional veterinary diet for dogs with pathologic inclination or dogs that just ended a diet to restore their health and wish to avoid relapse?" says Gabriele Gheda.

"*Unica Gemma* allows to continue veterinary treatment and it can be used indefinitely after recovery, sharing the versatility of traditional maintenance food. *Unica Gemma* specific solutions provide dogs of each breed with post-diet functional food featuring an elevated nutritional level, which support the correct physiologic functionality and elevated life quality".

HO COMPLEX

Each product contains the essential HO complex, which fights oxygen free radicals enhancing honey and orange beneficial effect. Botanically-pure substances from orange and orange blossoms are rich in vitamin C, which is known for its antioxidating effect in combination with vitamin E. Honey, which is bees' source of energy, contains sugar and phenolic compounds with various beneficial effects: antibacterial, healing, anti-inflammatory, anti diabetes and anti cancer.

The fruit-derived mix of antioxidating substances is also effective against oxidating stress, which is the main cause of cognitive dysfunction in older dogs. It protects learning, memory and orientation during the pet's life.

CLEAR LABEL ON THE FRONT

"*Unica Gemma*" - says Gabriele Gheda - "redefines the most elevated segment of pet food, increasing standards to Top Level quality". The range is in line with future trends on "Unique Source" and "Nutri-Functionality", ensuring elevated protein level (digestibility over 85%), low percentage of gluten-free cereals (25%) and no potatoes, replaced by alternative vegetables (legumes).

That is why on-pack communication is clear and effective: it explains the product features and complete formulas on the front, with the utmost transparency. Customers will be able to assess the products' singularity. No surprise when they read the ingredients...customers will not even need to turn the package over!

NUTRI-FUNCTIONAL, TOP LEVEL PET CARE FUNCTIONAL NUTRITION

It is the first essential feature of the line: nutritional substances meet dogs' needs, but they are also important to support their health. Their attentive combination ensures visible results.

Functional ingredients are the same contained in dietary food, in order to ensure high-level maintenance food and to continue the dietary nutrition at the end of diseases or to control physio-pathologic inclinations on the long term. The nutri-functional approach starts with careful selection of key nourishing ingredients, which control inclinations



favini e ceci), che riduce come già detto la quota dei cereali. Infine è selezionato un tipo di frutta o verdura che apporta naturalmente vitamine specifiche nella concentrazione maggiore presente in natura.

Considerando la singolarità della fonte proteica animale, riveste particolare importanza la densità della matrice stessa per valorizzare le "protein matters".

Pertanto in ogni prodotto l'unica fonte proteica animale è utilizzata durante la preparazione dell'alimento in forma disidratata per aumentare l'apporto delle proteine animali selezionate nel prodotto finito rispetto all'utilizzo delle equivalenti matrici "fresche". Infatti queste, contenendo fino al 70% di acqua, calano notevolmente e inevitabilmente durante la cottura a favore degli altri ingredienti, riducendo ovviamente il valore proteico finale dell'alimento.



La semplicità della linea si esprime anche attraverso la "pulizia dei prodotti" (cleaner products) da artificiosità, mantenendo il più possibile lo stato naturale delle materie prime. Agli ingredienti durante la cottura non vengono aggiunti conservanti artificiali e solo antiossidanti naturali, quali estratti ricchi di tocoferoli naturali.

Infine la particolare lavorazione applicata per massimizzare la digeribilità del prodotto, ne aumenta considerevolmente l'appetibilità in modo completamente naturale, assolutamente senza pari nella fascia Top Level. (A.C.)

and further improve the normal organic functionality. They are carefully balanced according to clinical analysis and comparison, in order to ensure the desired result.

All ingredients contribute to product's functionality, including main raw ingredients such as protein source, which is selected after the specific inclination.

LOW GRAIN, TOP LEVEL PET CARE NATURAL NUTRITION

It is the second essential feature of the line, to ensure the utmost natural formulas, as assessed by reduced glycaemic index. The low-grain concept is not only a pointless claim: it also helps preserve health.

Limited cereal amount (25%) features balanced quantities of rice and white sorghum. Rice is famous for its extremely digestible starch (the most digestible among cereals). White sorghum features reduced anti-nutritional elements and low-absorption starch, which slows down glucose transit in blood and balances rice-related glycaemic peak. Moreover, they are both gluten free.

Low glycaemic index is also ensured by alternative starch sources such as legumes.

The glycaemic index of peas, fava beans and chickpeas ranges from 20 to 40, definitely lower than cereals (>50 - <70) and not even comparable to tubers such as potato (>70). That is why it is not recommended to use high quantity of such ingredients in healthy functional food, besides the anti-nutritional factors that limit their quantity.

SINGLE SOURCE, TOP LEVEL PET CARE SIMPLE NUTRITION

Third essential feature of Top Level segment. Thanks to unique sources, the list of ingredients is simple. In compliance with "natural" philosophy, the selection of ingredients focuses on raw ingredients that are as natural as possible, in order to preserve their feature.

That is why there is a single protein source, which varies according to each product because it suits the related inclination. There is also a single source of alternative carbohydrates (peas, fava beans and chickpeas), which strongly reduces the quantity of cereals. Moreover, they contain one type of fruit or vegetable that naturally provides specific vitamins in the highest concentration available in nature.

Since the products contain a unique animal protein source, its percentage is important to underline "protein matters". Proteins are dehydrated in order to increase the intake of selected animal proteins in the finished products, compared to "fresh" protein source. Since fresh meat or fish contain up to 70% water, cooking strongly reduces their quantity over other ingredients: the final protein value is lower.

The line also features "cleaner products": they ensure natural raw ingredients. No artificial preservatives are added during cooking. They only contain natural antioxidants from natural tocopherols.

Special processing ensures the digestibility as well as natural palatability, which is unrivalled in the Top Level segment.

PetShine™



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

25 REFERENZE

17 PROFUMAZIONI

6 FORMATI



- SALVIETTE
- PANNOGUANTO
- DEODORANTI
- DETERGENTI

PORRINI
G R O U P

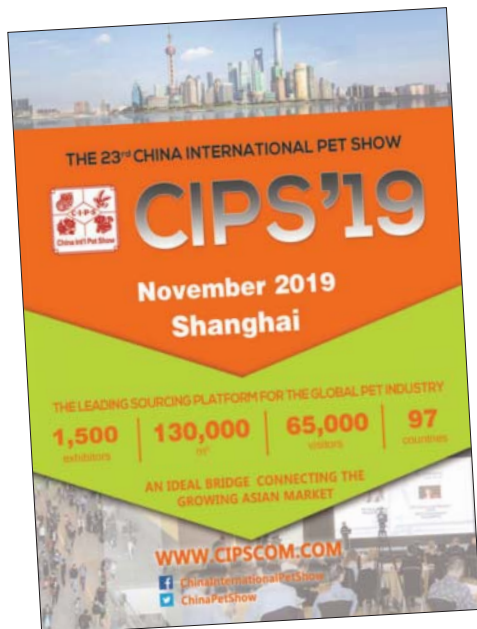
Via Maestri del Lavoro 25 25014
Castenedolo BS Tel.: +39.030.2791814

WWW.PORRINIGROUP.COM



CIPS 2019: È QUI L'INNOVAZIONE

DAL 20 AL 23 NOVEMBRE I NUOVI TREND DI PRODOTTO E LE NUOVE TECNOLOGIE ALLA PRINCIPALE FIERA ASIATICA DEL SETTORE DEGLI ANIMALI DA COMPAGNIA



Ormai manca poco: dal 20 al 23 novembre 2019 è in programma la 23ª edizione del *China International Pet Show (CIPS)* che accoglierà i principali rappresentanti del settore per una serie di incontri ad alto livello presso il Centro nazionale esposizioni e convegni di Shanghai.

Su una superficie di 130.000 metri quadrati di spazio espositivo saranno presenti circa 1.500 espositori provenienti da tutto il mondo - in particolare da Cina, India, Italia, Germania, Regno Unito e Turchia - per presentare le proprie innovazioni e i nuovi trend di prodotto, dal pet food agli accessori, alle attrezzature per acquari. E sono attesi 65.000 visitatori provenienti da quasi

100 Paesi. *CIPS*, che sarà affiancato da numerosi eventi speciali come il *GlobalPETS Forum Asia*, è organizzato da China Great Wall International Exhibition Co. in collaborazione con NürnbergMesse.

AMORE PER I PET IN CRESCITA ANCHE IN CINA

"*CIPS* è il migliore punto di incontro in Asia sia per il commercio nazionale che internazionale", afferma Yang Cheng, Presidente di China Great Wall International Exhibition Co.

Negli ultimi 23 anni *CIPS* è infatti diventato uno dei più importanti saloni B2B in Asia e viene considerato l'evento più efficace per individuare partner asiatici. I buyer effettuano il 70-80% dei loro ordini annuali da produttori cinesi proprio in occasione del *China International Pet Show*, divenuto ormai una piattaforma

INTERNATIONAL EXHIBITIONS

CIPS 2019, INNOVATION IS HERE

From 20 to 23 November, the new product trends and new technologies will be on show at the main Asian exhibition on pet products and supplies

Just a few weeks to go: from 20 to 23 November 2019, the 23rd *China International Pet Show (CIPS)* will welcome industry representatives for expert-level discussions at the Shanghai National Exhibition and Convention Centre.

About 1,500 exhibitors from all around the world, in particular from China, India, Italy, Germany, United Kingdom and Turkey, are expected to cover the 130,000 square metres of exhibition space to present their innovations and new product developments, from pet food to accessories and aquarium supplies. This year it expects to attract 65,000 visitors from almost 100 countries. The show will be accompanied by a wealth of special events like the *GlobalPETS Forum Asia* and it is managed by China Great Wall International Exhibition Co. In collaboration with NürnbergMesse.

THE LOVE FOR PETS GROWS IN CHINA AS WELL

"*CIPS* is the best industry platform in Asia for both national and international trade," says Yang Cheng, President China Great Wall International Exhibition Co. During the past 23 years, *CIPS* has become established as one of the most important B2B shows for pet accessories in Asia and it is ranked as the most efficient event to locate Asian partners. Buyers may put 70% to 80% of their annual order from Chinese manufacturers at *China International Pet Show*, which has become an international business platform. China pet industry's double-digit booming growth in recent years has captured the eyes of capital investors. China in the world pet industry is not only a manufacturing centre, but also a huge and fast-growing market.

According to the latest figures, the Chinese pet market reached 147 billion yuan in 2017 (over 19 billion Euros), a year-on-year increase of 20.5%. It is estimated that the size of Chinese pet industry will exceed 250 billion yuan (over 32 billion Euros) by 2022. Pet consumption will become a part of the salary budget of more people. Pets are becoming real members of the family in China as well.

FOCUS ON AQUARIUM AND INNOVATION

For international companies, *CIPS* is an important platform to enter the growing pet market in China and Asia. As for the previous years, there is a special focus on aquarium requirements. "In addition to the range of products and services on offer, we place particular emphasis on innovation and smart products," comments Yang.

The show is complemented by the supporting programme, such as the *GlobalPETS Forum Asia*. This time the theme will be "Global Pet Business". The *CIPS Innovation Award* is also part of the programme once again in 2019, in which a jury of experts will honour particularly innovative products in various categories. Also on the supporting programme is the *CIPS Global Ornamental Fish Championship*, designed for the fishkeeping community and covering 20 different species.



commerciale internazionale. La crescita esplosiva a due cifre dell'industria pet cinese degli ultimi anni ha catturato l'attenzione dei principali investitori e oggi la posizione della Cina nel mondo del pet market non è solo quella di centro produttivo, ma anche di importante mercato a crescita rapida.

Le ultime statistiche affermano che il mercato pet cinese ha raggiunto 147 miliardi di yuan (più di 19 miliardi di euro) nel 2017 con un aumento del 20,5% rispetto all'anno precedente e, secondo le stime, supererà i 250 miliardi di yuan (più di 32 miliardi di euro) entro il 2022. La spesa per gli animali da compagnia sta diventando parte integrante del bilancio familiare per molte persone. Anche in Cina, quindi, si sta diffondendo l'opinione che gli animali da compagnia siano a tutti gli effetti membri della famiglia, da accudire al meglio.

FOCUS SU ACQUARI E INNOVAZIONE

Per le aziende internazionali CIPS rappresenta una piattaforma importante per affrontare il cre-



scente mercato degli animali da compagnia in Cina e in Asia. Come negli anni precedenti a livello espositivo ci sarà un'attenzione particolare riservata al mondo degli acquari. "Oltre alla gamma di prodotti e servizi offerti, puntiamo sull'innovazione e sui prodotti intelligenti", commenta Yang Cheng.

Il Salone è affiancato da una serie di eventi speciali, come il GlobalPETS Forum Asia che avrà come titolo "Global Pet Business". Da segnalare poi il CIPS Innovation Award con la sua giuria di esperti che premierà i prodotti particolarmente innovativi in varie categorie e il CIPS Global Ornamental Fish Championship per l'allevamento acquatico dedicato a 20 specie diverse. (A.S.)





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) Tel. +39 0341 530138 - Fax +39 0341 530392

www.fiory.com

info@fiory.com

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.

COME TRASFORMARE IL FISCO NELLA TUA BANCA PERSONALE

Partiamo da un presupposto: non sono un grande sostenitore della fiscalità italiana. Questo tuttavia non significa che io trovi una scelta intelligente quella di evadere le tasse. Faccio questa precisazione per un semplice motivo, l'articolo che stai per leggere può essere facilmente interpretato nella maniera errata.

Detto questo, siamo pronti per partire.

Luglio è stato come sempre il drammatico mese che prevede il drammatico momento in cui tu, e qualsiasi persona non abbia uno stipendio assicurato nero su bianco da qualcun altro, ti devi preparare alle drammatiche tasse.

Uno degli aspetti fondamentali del mio lavoro consiste nel trovare la liquidità necessaria per far procedere un'attività anche quando



sembra non essercene. Ci sono 4 aree dalle quali si può spremere liquidità; quando dunque ti trovi in un momento difficile quello che puoi fare è, iper-banalizzando, ritardare i pagamenti di una o più di queste aree e ricavare da lì i tuoi soldi.

Si tratta di: dipendenti, fisco, banca, fornitori.

Ognuno di questi quattro elementi però ha le sue criticità e i suoi aspetti ai quali prestare attenzione e il suo utilizzo va quindi studiato in base alla tua situazione specifica.

Finita questa seconda premessa, passiamo all'aspetto pratico e concreto della questione.

La voce "fisco" è di certo quella che fa più paura.

Parliamoci chiaro. Se tutti hanno paura del fisco è perché la fama di creditore esigente e pericoloso è meritata. In parte. In parte questa fama è stata invece alimentata da voci di corridoio e storie gonfiate al massimo.

Il livello di tassazione del Paese ha raggiunto livelli mostruosi e il carico fiscale riversato sulla schiena di chi ha una propria attività è un macigno talmente pesante da abbattere anche i guerrieri più valorosi.

Tra imposte dirette, indirette, tasse, balzelli, bolli e contributi i commercianti onesti sono costretti a riconoscere allo Stato tra il 60% ed il 70% del proprio utile. Senza considerare il carico dei contributi da versare per sé e per i propri dipendenti.

È davvero inutile sottolineare quanto la tassazione sia iniqua e quanto alle grosse aziende vada meglio che alle piccole attività e quanto all'estero le cose siano diverse. Non importa, quello che conta invece è avere una soluzione pratica che ti consenta di trovare liquidità in uno di questi due casi:

✓ 1. hai deciso di fare un investimento per portare la tua attività a crescere ma, per quanto le cose vadano discretamente, non hai i soldi per affrontarlo;

✓ 2. sei in un momento di difficoltà economica.

"Sì ma Giuseppe, piuttosto non pago i dipendenti, ma il fisco è pericoloso..."

Lo è davvero?

Uno dei primi pensieri è quello di ritardare gli stipendi, il secondo tendenzialmente di risparmiare sui fornitori.

Il problema è che in entrambi i casi stiamo parlando di variabili impazzite, nelle quali il fattore umano la fa da padrone.

Certo, anche quelle sono leve che in caso di necessità possono essere utilizzate nella maniera corretta e con i giusti accorgimenti, ma in ogni caso dipendenti e fornitori sono soggetti con sentimenti e un'emotività e questo li rende per l'appunto variabili impazzite.

Il fisco invece non ha emozioni, non ha sentimenti, non si arrabbia, non alza la voce, non ti minaccia e non ti fa paura, insomma... è il miglior creditore.

Già. Hai capito bene.

Entro determinati parametri il fisco rappresenta in realtà uno dei creditori più gestibili quando hai la necessità di ricavare la liquidità extra necessaria alla crescita dell'attività o al pagamento di altri debiti. Perché i paletti tra i quali puoi muoverti sono fissati prima, le modalità di recupero del credito sono stabilite a priori e il costo da sostenere varia in proporzione alla dilazione di cui hai bisogno. Non devi perdere vagonate di tempo (che non hai in questo momento) in estenuanti trattative per arrivare ad accordi incerti. Devi semplicemente farti i conti e pianificare le uscite.

"Quindi il mio commercialista mi ha sempre spaventato inutilmente raccontandomi tragiche storie di imprenditori e negozianti distrutti dal fisco?"

Non proprio, anzi, in parte ha proprio ragione lui.

Lo Stato punisce chi non rispetta le prescrizioni di legge e non dichiara quanto dovuto, ma è molto più morbido con chi dopo aver fatto il proprio dovere non riesce a pagare.

L'obiettivo di queste righe è quello di farti guardare al debito fiscale con l'occhio dell'esperto di finanza e di business, più che di un contabile pagato per farti rispettare le regole e ridurre il rischio di commettere errori nel seguirle.

La differenza, come spesso accade, sta tutta nel punto di vista, devi scegliere bene quale utilizzare.

Lo ripeto, a costo di sembrare noioso, perché il messaggio sia ben chiaro: non ti sto dicendo che puoi non pagare le imposte e le tasse. A dire il vero, nessuna parola di questo articolo è stata scritta per convincerti a non pagare. Anzi, per quello che vale la mia opinione, bisogna pagare fino all'ultimo centesimo e in maniera puntuale, fino a quando si ha la forza economica per farlo e il comportamento non è autolesionista.

Una pianificazione finanziaria delle uscite fiscali, ragionate in funzione dei flussi di cassa e del prezzo da pagare per poter sfruttare il capitale (gli interessi e le sanzioni, tanto per intenderci) ti consente di finanziare il tuo marketing o altre attività che ti permettano di crescere e con quella crescita ripagare il debito.

MA DEVI STARE MOLTO ATTENTO

Questa leva può essere utilizzata solo se conosci molto bene i numeri della tua attività e soltanto se i soldi, temporaneamente "trattenuti", vengono utilizzati per fare investimenti con un rendimento superiore al prezzo da pagare.

Parliamoci ancora più chiaramente. Ci sono 3 elementi da tenere assolutamente in considerazione quando decidi di usare il fisco come leva:

- ✓ quanto dovresti pagare;
- ✓ dove desideri investire la cifra che non verserai;
- ✓ come intendi organizzare i pagamenti arretrati.

Se sei arrivato al punto in cui stai già accumulando debiti verso il fisco o l'ente previdenziale e sono anni che non fai un versamento, difficilmente questa è la leva che fa per te. Conosco attività che hanno accumulato nel corso degli anni talmente tanti debiti con il fisco

KITTY DRY

La prima, l'originale
LETTIERA DI SOIA!

- ✓ RAPIDA ASSORBENZA
- ✓ AGGLOMERANTE (fa la palla)
- ✓ CONTROLLO DEGLI ODORI PER LUNGA DURATA
- ✓ NATURALE QUINDI SANA E SICURA PER ANIMALI E PERSONE
- ✓ 100% BIODEGRADABILE



VELMA GROUP COMMERCIALIZZA ANCHE:
MANGIMI, GABBIE, ACQUARI, RETTILARI e tanti
accessori per i vostri ANIMALI DA COMPAGNIA



VELMA
GROUP srl

KITTY DRY è distribuito da: Velma Group srl
Via Munaron, 26 - 31050 - Veduggio (TV)
Tel: +39 0423 71 53 19 - www.velmagroup.com

da aver smesso di preoccuparsene. In casi come questi non pagare il fisco non è la "malattia", ma il sintomo di un fallimento alle porte. Ma al di fuori di questi casi limite la leva fiscale può essere molto utile, anche se estremamente delicata da trattare. A differenza delle altre, la situazione in caso di errori di gestione può precipitare in maniera abbastanza repentina.



COSA DEVI FARE QUINDI?

Devi sfruttare gli strumenti che la legge mette a disposizione per passare da una gestione passiva della pressione fiscale a una attiva, nella quale sei tu a stabilire le tempistiche per pagare quanto dovuto, ovviamente considerando anche gli interessi e le sanzioni.

Normalmente però l'atteggiamento di chi ha un'attività è completamente opposto.

Prova a dirmi se non è così...

All'inizio, quando hai aperto il tuo negozio e hai vissuto magari un momento di crescita importante del fatturato, cerchi di essere puntuale nel rispettare il pagamento delle imposte. Non salti una scadenza e in alcuni casi ti indebiti con banca e fornitori piuttosto che venire meno al pagamento delle tasse.

A un certo punto però i soldi non bastano, magari perché stai affrontando un grosso investimento in funzione di una crescita futura o semplicemente perché non c'è denaro sufficiente per versare tutto e si inizia a saltare in maniera più o meno casuale qualche pagamento, fino a quando il debito supera una certa soglia "psicologica" (che varia da persona a persona) oltre la quale non diventa più un problema.

È come se non considerando il problema quello potesse sparire da solo. Ovviamente le cose non stanno affatto così. Non è che non sai di avere il debito. Semplicemente lo ignori e aspetti passivamente che il destino faccia il proprio corso e l'agente della riscossione venga a fare il suo lavoro.

Questo atteggiamento fatalista non è l'unica strada possibile e non è assolutamente quella consigliata.

Il sistema del prelievo fiscale prevede numerose ipotesi di redenzione da parte di chi, per qualsiasi motivo, non abbia i soldi per pagare le tasse dovute alle scadenze previste dall'ordinamento. Purché tu faccia qualcosa molto prima di arrivare agli atti di pignoramento da parte dell'agente incaricato della riscossione.

Cosa fare, quindi?

Ci sono meccanismi di rateazione e di realizzazione di piani di ammortamento che già esistono e che hanno un funzionamento prestabilito che permettono, con un po' di maestria e capacità, di far quadrare i conti, di autofinanziare la tua attività, posticipando il momento del prelievo fiscale, senza subire le conseguenze che derivano dall'evitare e trascurare per troppo tempo il problema.

Mi spiego meglio con un esempio pratico. Se con l'aiuto di un commercialista specializzato in finanza aziendale pianifichi il pagamento delle imposte di quest'anno su un orizzonte di 18 mesi, puoi spalmare l'uscita in modo da incidere meno sui tuoi conti e finisci per pagare degli interessi che non superano il 5,2% in totale.

Quale fido o qualsiasi altra forma di finanziamento della banca ha costi così bassi?

Senza considerare che, mentre non tutti possono accedere ai finanziamenti delle banche, praticamente tutti coloro che non sono dipendenti sono tenuti al pagamento di tasse, imposte e contributi.

È come avere una banca a tua disposizione, una banca che può diventare davvero molto pericolosa se non ti approcci a questa leva nella maniera corretta.

FACCIAMO VELOCEMENTE UN PUNTO DELLA SITUAZIONE

- ✓ 1. Puoi usare la leva finanziaria del fisco solo e soltanto se non sono già anni che accumuli debiti nei confronti dello stato.
- ✓ 2. Puoi farlo se e soltanto se programmi le tue uscite in maniera intelligente e non fingi semplicemente che il problema non esista.
- ✓ 3. Ha senso solamente nel caso in cui tu reinvesta le tue finanze per azioni che portano alla crescita della tua attività.

Non farlo se l'obiettivo è quello di comprare un enorme capannone, una macchina nuova o un qualsiasi prodotto o servizio che non porti un ritorno nelle tue tasche.

Prendi questa strada invece se vuoi usare quei soldi per creare campagne marketing o qualsiasi altra implementazione aziendale che abbia un ritorno sull'investimento, ossia che ti faccia tornare soldi in tasca in misura maggiore rispetto a quanti ne sono usciti.

Se vuoi entrare nel dettaglio di questa leva finanziaria o scoprire come funzionano le altre vai su www.aziendecheesifinanzianodasole.com: per i lettori di Zampotta il primo capitolo del libro in cui svelo quello che le banche non vogliono farti sapere è completamente in regalo.

Buon lavoro!



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'avere 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.aziendecheesifinanzianodasole.com e acquista la tua copia.



BENVENUTO NEL NOSTRO MONDO

EVENTO PRINCIPALE

26-28 Febbraio
2020



PRESSO: ORANGE COUNTY
CONVENTION CENTER
ORLANDO, FLORIDA USA

- **LA PIÙ GRANDE AREA AL MONDO**
DEDICATA AI NUOVI PRODOTTI
- **1200** ESPOSITORI DI PRODOTTI
ANIMALI DOMESTICO
- **27%** ESPOSITORI INTERNAZIONALI
- **PIÙ DI 3000** NUOVI PRODOTTI

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.

ECCO PERCHÉ CONTINUI A INVESTIRE IN ANNUNCI PUBBLICITARI SBAGLIATI ANCHE SE STANNO DIVENTANDO IL TUO PERSONALE VIETNAM



30 aprile 1975: con la caduta di Saigon, termina finalmente la guerra del Vietnam.

Gli Stati Uniti tornano a casa battuti, stremati e umiliati senza nemmeno un pugno di mosche in mano e dopo aver lasciato sul paludoso maledetto infido campo di battaglia 60.000 morti, senza contare gli invalidi e i soldati che soffriranno tutta la vita di gravi disturbi psicologici.

Perché ben tre presidenti degli Stati Uniti continuarono a sostenere e investire per anni in una guerra evidentemente già persa? Perché non la fermò Nixon, l'ultimo dei tre, quando le perdite umane erano già altissime e le possibilità di vittoria molto scarse?

UNA TRAPPOLA NEL NOSTRO DNA

Perché investiamo tante energie in relazioni amorose dannose persino quando i nostri sforzi non fanno altro che peggiorare le cose?

E perché rimaniamo seduti a guardare un pessimo film invece di alzarci e non sprecare altro tempo al cinema?

Perché aspettiamo in eterno un autobus o una metropolitana che non arriva invece di fermare un taxi?

Quando accade tutto questo rimaniamo vittime di una delle trappole più maledette scritte nella chimica del nostro DNA...

Investiamo tempo o soldi in qualcosa, poi ci resta difficile fermarci anche se ci accorgiamo che la cosa non ha nessun senso e stiamo facendo una cavolata...

Ci sono precise ragioni psicologiche in questo, ne siamo tutti vittime, esseri umani, società e governi... e le conseguenze sono quasi sempre terribili.

Io, ad esempio, ho moltissimi clienti che arrivano a me dopo aver dilapidato negli anni patrimoni in annunci pubblicitari poco efficaci ottenendo scarsi risultati.

Perché non hanno smesso prima? Perché hanno continuato a usare le stesse foto, lo stesso testo dell'annuncio e hanno affidato il loro budget alla stessa agenzia pubblicitaria di anno in anno, invece di ripartire da capo con una nuova strategia, nuovi annunci e magari una nuova agenzia?

In questo articolo cercherò di spiegarti da cosa dipende tutto questo e come restare focalizzato sui veri obiettivi che ti proponi, senza cedere in pericolose trappole mentali (che i pubblicitari furbetti sono bravissimi a sfruttare...) per saltarle senza lasciarti i piedini dentro.

Ai professionisti delle pubbliche relazioni, ai copywriter del direct marketing e ai pubblicitari abituati a testare i risultati delle loro azioni appare ovvio che molte agenzie pubblicitarie stanno sbagliando tutto, e stanno distruggendo il budget dei loro clienti.

E forse lo sai pure tu.

Certamente ti deve venire qualche dubbio che ci sia qualcosa che non va se stai continuando a dare soldi a web agency e agenzie pubblicitarie ma il tuo fatturato non decolla mai.

E allora perché molti imprenditori accettano di rinnovare il contratto delle loro agenzie pubblicitarie invece di staccare la spina e investire in altre agenzie i fondi destinati al marketing?

Principalmente per due ragioni: in primo luogo perché spesso i clienti si fanno impressionare dal fatto che queste agenzie sono così note, hanno clienti così prestigiosi e se ne parla così bene sui siti e sulle riviste di business che restano impressionati dalla loro reputazione e si convincono che prima o poi toccherà anche a loro un pezzettino del loro splendore.

Quello che dovrebbero controllare, invece, è di quante aziende hanno fatto effettivamente la fortuna triplicando il fatturato e distruggendo la concorrenza.

Poi c'è un'altra più importante ragione che fa leva su alcune delle nostre paure innate, ma prima di svelartela rispondi a questa domanda: *Quanto saresti disposto a pagare per ricevere un euro?*

PERCHÉ NON SI RIESCE A SMETTERE DI INVESTIRE IN ANNUNCI SBAGLIATI: LA TRAPPOLA DEI COSTI SOMMERSI

Quindi, quanto saresti disposto a pagare un euro?

Secondo Martin Shubik, matematico e economista di Yale, molti di noi potrebbero arrivare a tirare fuori dal portafoglio fino a tre o quattro euro per aggiudicarsi consapevolmente un singolo euro. Un comunissimo euro del semplice valore di un euro.

Lo ha dimostrato nel 1971 con un esperimento poi divenuto molto famoso.

L'esperimento in realtà non è che un'asta. In vendita c'è un euro. C'è un banditore e ci sono degli offerenti, almeno due diciamo. La base d'asta è un centesimo, chi alla fine offre di più si mette in tasca l'euro in palio.

La particolarità fondamentale di questa strana asta è che il secondo miglior offerente deve pagare al banditore d'asta la cifra che ha offerto, senza però ricevere nulla in cambio, essendo stato battuto nella gara per aggiudicarsi l'euro.

Quello che succede di solito è che al termine di una lotta serrata qualcuno vince l'asta ma, facendo bene i conti, è abbastanza poco soddisfatto perché la somma pagata è molto superiore al valore del suo sudatissimo euro.

Cosa è successo? Chi può dimostrarsi così sciocco da essere disposto a pagare un misero euro una somma tre volte maggiore del suo valore?

Probabilmente gli stessi che seguitano a dare soldi alle agenzie pubblicitarie in virtù dei soldi che hanno già investito, invece di considerarli ormai perduti e tirarsi indietro...

Ma seguiamo passo passo il meccanismo della trappola perfetta.

I partecipanti all'asta siamo io e te. Inizio io e offro 10 centesimi, tu se accetti di partecipare all'asta offrirai sicuramente almeno 11 centesimi.

In quel preciso momento siamo già stati fregati.

Io di certo non voglio pagare i miei 10 centesimi per non avere nulla in cambio. Ricordati, abbiamo detto che secondo le regole di quest'asta pure il secondo miglior offerente deve pagare la cifra offerta anche se poi non avrà niente. E quindi rilancio a 12 centesimi, diciamo.

Tu farai il mio stesso ragionamento, e per non fare la figura del pollo, rilancerai a 13. Io adesso sono di nuovo secondo e per le stesse ragioni rilancio a 14.

E così, via via, rilancio dopo rilancio arriviamo alla soglia dei 50 centesimi. Il banditore, comunque vadano le cose, si mette in tasca già un euro e un centesimo e ha già guadagnato, ma per noi due la guerra è ancora lunga.

Duellando con accanimento arriviamo a 99 centesimi di rilancio, uno dei due potrebbe almeno guadagnare un centesimo ma difficilmente l'altro glielo farà fare, e rilancia.

Un euro.

Comunque tanto rumore per nulla, non ci sarà guadagno né per me né per te.

Ma il secondo offerente, ormai con entrambi i piedi dentro la trappola, molto oltre il punto di non ritorno, penserà: *"Vabbè, rilancio. Ci rimetto un centesimo, ma porca miseria, non gliela voglio dare vinta a quello e perdere i miei 99 centesimi!"*

E l'altro farà lo stesso conto. Ed ecco che rovinosamente, di centesimo in centesimo, rilancio scellerato su rilancio scellerato, qualcuno arriverà facilmente a sentir uscire dalla sua bocca la parola *"Tre euro!"* (o anche quattro o cinque...) per una piccola moneta da un euro.



"HO INVESTITO TROPPO PER MOLLARE ORA"

Ecco la risposta che ricevo puntualmente dai nuovi possibili clienti ai quali consiglio di smettere di investire in annunci, materiali o strategie pubblicitarie realizzate da altre agenzie che ormai hanno dimostrato di non funzionare, e ritirare tutti i loro carrarmatini dalla regione della Kamchatka prima di perderne ancora.

La metafora con Risiko non è campata in aria.

Quella che ho appena illustrato è esattamente la spiegazione del perché, dopo aver già perso decine di armate attaccando un territorio avversario, seguitiamo ad attaccarlo perdendone altrettante invece di fermarci e cambiare piano di conquista.

Ci sono storie di aziende che una volta investiti, ad esempio, 40 milioni di dollari dei 50 necessari a sviluppare un nuovo macchinario, nonostante fosse giunta loro la notizia di essere stati battuti sul tempo da una azienda concorrente che aveva appena lanciato sul mercato un macchinario che rendeva superato il loro, hanno deciso comunque di investire i 10 milioni rimanenti perché *"...abbiamo fatto trenta, facciamo trentuno"*.

Per orgoglio, per evitare di sentirsi sciocchi, per timore del giudizio altrui o per un certo senso di coerenza con le decisioni prese in passato, è difficile abbandonare un'impresa anche se si sta rivelando un insuccesso clamoroso.

SE ABBIAMO GIÀ INVESTITO MOLTO TEMPO, ENERGIE, SENTIMENTI O IMPEGNO IN QUALCOSA NON CI PIACE MOLLARE E AMMETTERE CHE ANDRÀ TUTTO SPRECATO PER NULLA

E allora preferiamo "continuare a farci del male" invece di fare un bel sospirone e considerarli perduti. Anche se abbiamo solo da perderci.

Succede a tutti, a me succede molto spesso.

Nei primi anni 2000, quando ancora esisteva Blockbuster, affittavo una grande quantità di DVD e spesso capitava che nel weekend avessi voglia di vedere un bel film ma poi mi rendessi conto di aver preso per sbaglio un titolo che avevo già visto un paio di volte, e che non mi era piaciuto nemmeno poi così tanto.

Sarebbe stato meglio decidere di uscire a prendere un nuovo DVD o andare al cinema, no?

Invece restavo a guardare annoiato il film che avevo.

E non era per la fatica di uscire ma perché "ormai l'ho preso" e fare diversamente avrebbe voluto dire che ero stato fesso, avevo buttato soldi e tempo inutilmente.

E allora perché non sprecare altro tempo guardando un film che non mi sarebbe piaciuto e mi avrebbe fatto passare un paio d'ore sbuffando di noia?

È la trappola dei Costi Sommersi, un inganno mentale che le agenzie pubblicitarie sono bravissime a sfruttare.

LE AZIENDE NON RIESCONO A SMETTERE DI INVESTIRE IN PUBBLICITÀ PERCHÉ LE AGENZIE PUBBLICITARIE FANNO LORO CREDERE CHE LA CREATIVITÀ È UN INVESTIMENTO CHE PAGA NEL TEMPO

Bisogna seguitare a buttarci dentro soldi, "costruire l'immagine di marca" anno dopo anno senza vedere risultati finché un giorno finalmente "si ottiene penetrazione del mercato" e i risultati arrivano.

E ai clienti, dopo averci speso un sacco di soldi, spesso manca il coraggio di perdere tutto interrompendo la vecchia comunicazione o cambiando strategia, ad esempio sostituendo l'agenzia pubblicitaria e scegliendone una che punti a utilizzare un annuncio diretto, posizionante e facile da testare invece che uno solo molto bello da vedere stampato sulle riviste.

Spesso sono costretto a spiegare ai miei nuovi clienti che c'è ben poco che possiamo salvare dal materiale che hanno prodotto con altre agenzie, perché si tratta di spot, immagini fotografiche o annunci divertenti che però non servono a molto al loro marketing, e ogni volta vedo nei loro occhi la disperazione. *"Ma almeno questo... riutilizziamo almeno questo... ci è costato un sacco di soldi"*. Mi pregano.

Una pessima trappola mentale.

IL DENARO E LE RISORSE GIÀ INVESTITE NON DOVREBBERO MAI CONDIZIONARE LE SCELTE FUTURE

Sarebbe logico pensare che un'azienda basi le proprie decisioni su quello che davvero è importante, cioè in questo caso, a fronte di un certo budget speso, ottenere un risultato economico maggiore, rubare quote di mercato alla concorrenza, imporsi come primo brand della sua categoria nella testa del suo cliente e peccato se ormai si sono buttati dei soldi.

Continuare a buttarne inutilmente altri non migliorerà la situazione.

Invece come abbiamo visto, per cause totalmente irrazionali, che nulla hanno a che fare con una corretta valutazione della propria strategia in termini di costi e benefici futuri, le cose non stanno sempre così.

Quello che dovresti fare tu, se ti riconosci in questa escalation al massacro, è chiaramente smettere di investire in annunci o agenzie pubblicitarie che non ti portano risultati e iniziare a investire magari anche di più ma in annunci e agenzie nuove.

Il passato è passato, rassegnati a incassare la perdita, ormai è andata.

Probabilmente hai finanziato i vizi di un pubblicitario godereccio ed esigente in fatto di comfort e hai speso soldi per farti proporre annunci molti brillanti con cagnolini felici e giovani padroni sorridenti che hanno divertito, intenerito ed emozionato i clienti che avresti voluto mentre questi andavano altrove a fare i loro ordini.

Se chiudi il rapporto con la tua agenzia adesso dovrai certamente ammettere di aver commesso un grave errore di valutazione e di esserti fatto fregare, ma almeno eviterai alla tua azienda danni sensibilmente maggiori continuando a sottrarle inutilmente altre risorse economiche che porterebbero molti più utili investite in una agenzia più capace di creare annunci efficaci per il tuo prodotto.

Consolati pensando che cadiamo tutti in questo tipo di trappole, il nostro cervello funziona così, commettono lo stesso errore capi di stato, politici e investitori di borsa, che seguitano a mandare al macello grossi capitali, o peggio vite umane, per portare a compimento progetti votati al fallimento e cercare di raggiungere obiettivi a costi altissimi pur di salvare la faccia e non avere l'impressione di aver gettato via inutilmente qualcosa senza aver ottenuto niente... però adesso tu lo sai come funziona, e puoi dire stop al tuo personale Vietnam di Marketing.

Nel 1969 le perdite americane erano già salite a 8.000 morti e l'esito della guerra era chiaro, ma gli Stati Uniti erano ormai entrati nella maledetta spirale dei costi sommersi, erano andati troppo avanti perché fosse facile e onorevole tornare indietro, un processo irreversibile che non impedì di buttare via quell'ulteriore 30, 40 per cento di vite umane che probabilmente si sarebbero potute salvare al costo di accettare l'umiliazione nazionale.

Il Presidente Nixon scelse di procedere con le operazioni militari nel tentativo di portare a compimento una guerra destinata al fallimento con le conseguenze che sappiamo.

NON AVER PAURA DI DARTI DELLO SCIOTTO

Se la tua agenzia pubblicitaria non ti aiuta a costruire il tuo brand, se la web agency non ti porta clienti, se lo studio di produzione che realizza i tuoi spot o video aziendali non produce materiale che funziona con i tuoi clienti, chiedi di cambiare strategia e provare qualcosa di diverso, ma se poi le cose continuano a non girare ammetti di aver gettato via dei soldi e di aver giudicato male la loro professionalità e interrompi quel rapporto iniziandone uno totalmente nuovo.

E non farti convincere dalle agenzie che se le cose non funzionano la colpa è del mezzo pubblicitario scelto allontanando da loro i sospetti.

Vedrai che altri tuoi competitor ottengono buoni risultati utilizzando quello stesso mezzo pubblicitario (stampa, web o affissioni che siano) e togliendo da lì il tuo budget lascerai loro solo maggiore spazio seguitando a investire in annunci poco efficaci altrove.

Un annuncio o una campagna pubblicitaria devono portarti risultati. È normale prassi effettuare dei test, il marketing non è una scienza esatta, si testa una strategia, un annuncio e poi se non funziona lo si cambia investendo nuovamente risorse facendo tesoro dell'esperienza.

Ma spesso ti tocca ammettere di aver gettato davvero soldi per nulla investendo in partenza in un annuncio o una strategia inefficace e smettere immediatamente per ripartire da zero.

Fallo anche tu.

Non essere come Nixon.



LIFETIME
GROWING



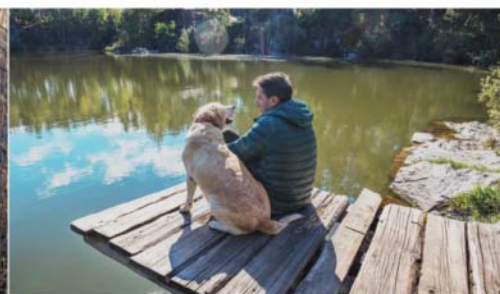
per cuccioli

LIFETIME
MAINTENANCE



per cani adulti

LIFETIME
AGEING



per cani anziani o in sovrappeso



LIFETIME

**LE RICETTE ITALIANE
PER UNA LUNGA E
SANA VITA INSIEME**

DISPONIBILE IN CONFEZIONI da **2kg** e **12 kg**



TICINESE
PETFOOD

www.laticinese.it
info@laticinese.it

Via Vigentina 102/A, Pavia - IT
+39 0382573789

Seguici su



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.

ESISTE UNO STRUMENTO PER ESSERE STRATEGICI?

Ben tornato all'Oasi del Fisco. Il mese scorso ti ho parlato della differenza tra l'essere strategici e tattici. Per comodità ti riassumo che essere tattici è cercare una soluzione dell'ultimo minuto. Essere strategici, al contrario, comporta un lavoro di lungo periodo. Certo, nelle prime fasi, questo secondo metodo comporta maggiore impegno, utilizzo di energie e risorse.

Questo potrebbe - anzi, togliamo il condizionale - può far venir meno tutti i buoni propositi, ma (evvai... anche in questo inizio di articolo) senza l'impostazione di una strategia sarai sempre la possibile "vittima sacrificale" dell'Agenzia delle Entrate. Figuriamoci quando ti dico come si chiama lo strumento. Se sono fortunato ti metti a ridere, nell'ipotesi peggiore, so per certo che smetti di leggere e dal prossimo mese questa rubrica la salti a piè pari.

Sei pronto a odiarmi profondamente? Io ti ho avvisato. Lo strumento per poter fare strategia è la Contabilità. Eh, lo so. Fermati. Ti do il tempo per riprenderti. Capisco questo momento per te difficile. So che i miei punti simpatia sono crollati a zero in un colpo solo. Perché la prima cosa che hai pensato è stata: *lo sapevo, alla fine avrebbe venduto che il suo lavoro è meglio degli altri.*

A prima vista potrebbe sembrare, ma ti tranquillizzo subito. Non sono in cerca di clienti e non mi interessa convincerti. Quando ho accettato di scrivere questa rubrica l'ho fatto per il rapporto di amicizia e stima nei confronti di Cristina e Valeria, direttore e coordinatore editoriale di *Zampotta*. Hanno insistito per oltre un anno prima di farmi cedere. Quindi, semmai, spiego queste cose per mettere a tua disposizione la possibilità di essere indipendente.

LA CONTABILITÀ

Ma torniamo allo strumento. La contabilità è l'unico vero strumento che ti può aiutare a creare una strategia di lungo periodo. Chiaro che va data la giusta considerazione a questo strumento. Negli anni ho assistito a un lento e progressivo denigrare. Una volta godeva di una certa considerazione. Oggi è un mero costo obbligatorio con l'aggravante di servire solo per pagare le tasse (so che continui a chiamarle così).

Ma (dai... ci voleva) se ci fermiamo ad analizzare, passo dopo passo, questo strumento può rivelarsi un valido alleato per l'imprenditore. La contabilità è come lo scaffale di un negozio (capisco che il paragone pare azzardato). Se ci metti i prodotti e li allinei con una certa logica sarà più facile per i clienti trovare i prodotti desiderati. Inoltre, se lo scaffale è sempre ordinato e rifornito, invoglia maggiormente il cliente.

Al contrario, davanti a uno scaffale vuoto o con prodotti mancanti o disordinati, viene meno la voglia di fare acquisti da parte dei clienti. Per la contabilità vale lo stesso principio. I prodotti non sono altro che i documenti che vanno ordinati sullo scaffale. Questo scaffale ha un nome ben specifico: Contabilità.

Così come in negozio ci sono scaffali con caratteristiche differenti, anche le contabilità sono differenti. Vi è la contabilità più generica, meno dettagliata, chiamata semplificata o negli ultimi anni chiamata anche contabilità per cassa.

LA CONTABILITÀ SEMPLIFICATA

Questa contabilità è come uno scaffale con un piano unico. Si limita a rilevare solo i costi che l'impresa ha sostenuto. Non si preoccupa minimamente se quel costo va suddiviso su due anni o meno. Esempio: immagina di acquistare mille confezioni di un prodotto da vendere che ti consegnano il 28 dicembre. Le venderai tutte entro il giorno 31 o, più probabile, ne venderai solo qualche confezione e le





BAMBOO

fibra naturale di bamboo

sistema antiscivolo

lavabile in lavastoviglie



Visita il sito, scarica il catalogo Record e scopri la collezione completa!

altre le venderai tutte l'anno successivo? Con la contabilità semplificata saranno tutte considerate un costo dell'anno, mentre l'anno successivo, quando ne venderai la maggior parte, non avrai alcun costo.

Quindi analizzando la contabilità dell'anno in cui hai acquistato risulteranno più alti i costi e, al contrario, l'anno successivo avrai tanti ricavi e pochissimi costi. Questo ti permette di essere strategico oppure tattico?

Perché se consideriamo l'anno dell'acquisto potrebbe essere un buon sistema per ridurre l'utile, che ti ricordo essere una teoria, permettendoti di avere meno imposte da pagare e meno contributi da versare. Quindi un beneficio interessante. Ma (questo è d'obbligo) l'anno successivo?

Avrai solo i ricavi senza i costi, quindi aumenteranno sia le imposte che i contributi e sarai costretto a ricorrere alle "dritte del cugggino" dell'ultimo minuto per diminuire gli importi da versare. Comprendi dunque perché la contabilità semplificata assomiglia tanto a uno scaffale in cui mancano dei prodotti e altri non sono ben allineati o addirittura scaduti. Non è ordinato avere tutto "mescolato" su un unico piano.

LA CONTABILITÀ ORDINARIA

Per ovviare a questo problema esiste un altro tipo di contabilità. Si chiama contabilità ordinaria. Questa assomiglia a un grande scaffale in cui vi è spazio per mettere tanti prodotti diversi e in grado di soddisfare le esigenze di tutti i clienti. Inoltre è suddiviso per piani. Questa contabilità si compone di 3 piani e in ognuno si possono trovare informazioni specifiche e coerenti.

✓ 1 Il primo ripiano lo possiamo chiamare Stato Patrimoniale. In questo troviamo tutte le informazioni di carattere patrimoniale. Tradotto, in parole più semplici, lo possiamo considerare lo scaffale in cui ci sono tutti i beni dell'impresa, i crediti, il denaro in banca da un lato e, dall'altro lato, tutto ciò che l'impresa deve ai fornitori e alle banche. Inoltre per quadratura anche quanto è dovuto all'imprenditore che viene chiamato capitale netto (approfondirò con articoli specifici ogni prodotto dello scaffale).

✓ 2 Il secondo piano si chiama Conto Economico e qui troviamo suddivisi da una parte tutti i costi e dall'altra tutti i ricavi. Apparentemente assomiglia molto allo stesso ripiano dello scaffale chiamato contabilità semplificata. Ma (dillo che ti mancava) mancano dei dati importanti. Ad esempio le rimanenze di magazzino. Qualche riga sopra ti ho fatto l'esempio dell'acquisto di mille confezioni al 28 dicembre. Le confezioni non vendute entro il giorno 31 andranno messe in uno specifico spazio del piano chiamato Magazzino Finale. Quindi modificano il risultato mettendo ordine.

Permette di determinare l'utile considerando in maniera corretta i costi e ricavi dell'anno. Solo così puoi fare i conti delle imposte e dei contributi da accantonare per non farti trovare impreparato quando arriva la tanto odiata telefonata del tuo commercialista che ti dice: *è pronto il modello F24*.

✓ 3 Esiste poi un terzo ripiano che viene snobbato dalla maggioranza dei miei colleghi che si chiama Rendiconto Finanziario. In questo ripiano troviamo riassunti, per categorie ben specifiche, quali sono stati i movimenti di denaro dell'azienda e come sono avvenuti. Il termine tecnico è Flusso di Cassa.

Con questo strumento si analizza come sono entrati i soldi in azienda e come sono usciti. Esempio: se chiedi un prestito in banca entra il denaro sul tuo conto ma è da considerarsi sotto la voce "finanziamento bancario". Se invece incassi la fattura della vendita a un cliente la si deve considerare un'entrata di tipo operativo, cioè frutto dell'operatività della tua attività.

Capire come avvengono i flussi di denaro in un'azienda è fondamentale. Non si può arrivare a fine mese e accorgersi che non vi è sufficiente denaro per pagare tutti i conti. Serve un'analisi in grado di valutare i flussi anche in previsione dei mesi a venire.

Con la contabilità ordinaria questo è possibile. Ma (eh... questo ti riguarda molto da vicino) serve un parametro fondamentale. Come ti ho spiegato prima un ripiano pieno di prodotti suddivisi e ordinati invoglia il cliente. Lo stesso vale per la contabilità ordinaria. Deve essere sempre aggiornata e tenuta in maniera attenta e ordinata. Più i dati sono catalogati bene, maggiori sono le informazioni che l'imprenditore può ricavare. Più sono mescolati e senza criterio e meno l'imprenditore è invogliato ad analizzarla. Va specificato che questo comporta tempo e costi. Anche questi da pianificare.

Quindi la condizione fondamentale perché la contabilità ordinaria sia utile all'imprenditore è l'accuratezza. Esattamente come il piano dello scaffale: servono quantità di prodotti e ordine nella disposizione. Stesso principio per la contabilità: più i dati sono aggiornati e ordinati e maggiori sono i benefici per l'imprenditore.

Nei prossimi articoli andrò ad analizzare le varie parti di questi 3 scaffali con l'intento di permetterti di fare analisi a te utili. Potrai ampliare così le informazioni per quando devi prendere le decisioni. Mi impegnerò a farti esempi che abbiano a che fare con la tua attività. Questo per renderti più agevole la comprensione. Esattamente come in questo articolo con il paragone dello scaffale.

Certo, i miei colleghi o i "puristi" della materia mi metterebbero alla gogna, ma (eh, questo concedimelo) a me poco importa. Preferisco che tu comprenda i vari passaggi. Così potrai trarre vantaggio prendendo decisioni più consapevoli.

Ora tocca a te scegliere quale tipo di contabilità utilizzare per il 2020. Eh... sì. Bisogna ragionare sin d'ora su come gestire il 2020. Per il 2019 c'è ben poco da fare. Mentre si può pianificare per tempo il nuovo anno.

Per questo articolo è tutto. Ci rivediamo il prossimo mese qua all'Oasi del Fisco.



Non abbiamo segreti!

La qualità
prima di tutto.



Monge

Il pet food che parla chiaro

Monge Natural Superpremium
Monoproteina, la linea di croccantini e sfilaccetti
con una sola fonte proteica animale,
senza coloranti e conservanti.



SOLO NEI MIGLIORI PET SHOP
E NEGOZI SPECIALIZZATI.

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.

L'EVOLUZIONE DELL'ALGORITMO DI YOUTUBE

Chiunque cerchi di avere successo sui social e sui motori di ricerca ha imparato che dietro la probabilità di farcela o meno si nasconde un'insidia che è data dalla volontà dell'algoritmo della piattaforma in questione.

Che cos'è un algoritmo? Nel caso si parli di social e di motori di ricerca, si tratta dell'intelligenza artificiale che sta alla base del loro funzionamento e decide in poche parole chi vede cosa.

Sui motori di ricerca l'algoritmo interviene decidendo come posizionare le pagine (o i video, quando si tratta di YouTube). Sui social come Facebook decide cosa appare nella bacheca degli utenti.

È naturale che chi professionalmente lavora per aiutare le realtà ad aumentare la propria visibilità online abbia imparato ad amare e odiare gli algoritmi. Per vari motivi. Il primo fra tutti è che sono segreti, cioè le aziende (Google e Facebook) non hanno alcun interesse a divulgare il loro preciso funzionamento. Ed è giusto così. Il secondo motivo di questo odio/amore sta nel fatto che per un periodo di tempo sembrano premiare una condotta, salvo poi punirla dopo poco. E spesso lo fanno senza preavviso.

Ci si ritrova quindi a lavorare per *reverse engineering*, ossia si cerca di fare

delle azioni, testarne il risultato e poi aggiustarsi di conseguenza, facendo così delle ipotesi più o meno fondate sul funzionamento.

Perché ho fatto questa premessa? Perché oggi voglio parlarti dell'algoritmo di YouTube e nel farlo ci tengo a sottolineare che quello che dirò in parte deriva da quanto riferito da YouTube stesso mentre altro invece è frutto di sperimentazione.



BACK IN THE DAY

Se una macchina del tempo ci potesse portare ai primi anni di YouTube, vedremmo una piattaforma molto diversa. In primis per numero e qualità di contenuti. Parliamo del 2006, quindi immagina quanto fossero poche le persone che postavano video. Gli smartphone non erano ancora stati inventati... per dirne una. La qualità dei video era bassa, così come però anche la concorrenza e la raffinatezza dell'algoritmo.

All'epoca il modo migliore per essere posizionato e suggerito dall'algoritmo era semplicemente deciso dal numero di visualizzazioni. Se ne avevi tante, ecco che venivi premiato. Se ne avevi poche, c'erano poche speranze di farcela.

Ed ecco che scoperto questo piccolo segreto, iniziarono a spuntare servizi che vendevano views a poco prezzo. Ne compravo un tot, ed ecco la tanta bramata visibilità. Ma non ci è voluto molto prima che gli ingegneri se ne accorgessero e soprattutto capissero quale danno a lungo termine questo avrebbe provocato.

CAMBIO DI ROTTA

Nel 2012 c'è stato un taglio netto. Per far terminare questo circolo vizioso in cui contenuti di pessima qualità venivano premiati solo per il fatto di avere milioni di views (comprate, il più delle volte) gli ingegneri hanno apportato delle modifiche sostanziali.

Da quel momento non sarebbero più state loro a dettare le regole. Ecco introdotti i concetti di *watch time* e *session time*. Senza usare per forza inglesismi, il tempo di visualizzazione e il tempo di sessione.

Il primo rappresenta il tempo che un utente trascorre nel guardare un video. Con il secondo si intende il tempo che le persone passano su YouTube, quindi comprende anche il watch time, ma in realtà è di più visto che la stessa persona può guardare più video nella stessa sessione.

Da quel momento questo fattore è diventato chiave nel successo su YouTube. Non importa se un video ha molte visualizzazioni. Se le persone ne guardano solo pochi secondi e poi chiudono, allora ecco che il video viene penalizzato.

Inoltre è stata data una grossa "mazzata" ai servizi che vendono visualizzazioni. Ora i canali che vengono scoperti a comprare visualizzazioni sono pesantemente penalizzati, in alcuni casi addirittura con la chiusura del canale stesso.

Le cose raccontate finora non sono frutto di reverse engineering. Sono proprio linee guida rilasciate da YouTube. Quindi assolutamente ufficiali.

Da 7 anni perciò la regola numero uno per avere successo su YouTube consiste nel fare in modo che le persone rimangano a guardare i nostri video per più tempo possibile. Sono stati sviluppati anche strumenti appositi per invogliare a questo, come la schermata finale e le playlist.



LA SITUAZIONE OGGI

Oggi, nonostante ciò che abbiamo appena detto sia ancora assolutamente vero, sembra ci si orienti verso altri due fattori. Il primo è il CTR (*click through rate*), mentre il secondo è il comportamento dell'utente. Analizziamoli entrambi.

Per *click through rate* si intende il numero di persone che cliccano per vedere un video quando viene loro proposto. Un esempio classico è quando atterriamo sulla homepage di YouTube. Abbiamo tanti video proposti. Se ne clicchiamo uno, questo prende la visualizzazione. Gli altri hanno solo avuto un'impressione, perché ci sono stati mostrati ma non abbiamo cliccato.

Una buona media si attesta attorno al 5-7%. Su ogni 100 impressioni, prendere dalle 5 alle 7 visualizzazioni è molto buono. Ma vista la sempre più elevata competizione sulla piattaforma, è fondamentale fare in modo di alzare il più possibile questo valore. Come? Lavorando sui due elementi che aiutano le persone a decidere se guardare il nostro video oppure no: la copertina e il titolo.

È fondamentale perciò pensare bene a questi aspetti e lavorarci, non dando niente per scontato.

Il secondo aspetto che sta prendendo sempre più piede è la tendenza dell'algoritmo di proporre argomenti che l'utente ha visto in passato, rispetto a ciò che gli potrebbe interessare in base a ciò che sta guardando ora. Mi spiego con un esempio.

Diciamo che sto guardando un video su Mozart, ad esempio. A fianco, come sai, appariranno dei video suggeriti. Fino a poco tempo fa, l'algoritmo avrebbe proposto in quella sezione altri video sempre su Mozart, oppure brani classici tipo Beethoven o Bach.

Ora non è necessariamente più così. Se oggi stiamo guardando un video su Mozart, ma ieri abbiamo visto 10 video sulla finale di Wimbledon, è molto probabile che a fianco del video di Mozart appaiano video sul tennis.

Come mai? Non è Bach forse più rilevante che un video su Federer? In teoria sì, ma nel pratico l'algoritmo sembra proporre sempre di più cose che abbiamo già visto. Sempre per il discorso di prima, ossia tenerci sulla piattaforma.

Sembra uno scenario limitante, perché così non abbiamo tante possibilità di scoprire cose nuove, ma sembrerebbe proprio che la scelta sia quella di limitarci nei nostri gusti proponendoci cose che abbiamo già visto e sulle quali è sicuro che 'andrà a colpo sicuro' invece che rischiare di proporci cose nuove.

COME MUOVERCI QUINDI IN QUESTO NUOVO SCENARIO?

In realtà non c'è tantissimo che possiamo fare per quest'ultimo aspetto. La cosa positiva però è che se i tuoi contenuti ricadono in una categoria che diventa piacevole per una persona o gruppo di persone, i tuoi video saranno loro proposti continuamente, invece che contenuti nuovi.

Dove possiamo lavorare invece è sul discorso del CTR, migliorando i titoli e le miniature personalizzate. Lì abbiamo un grande spazio di manovra e potenzialità di miglioramento. Quindi ti consiglio di non sottovalutarli e anzi di lavorarci da domani se vuoi crescere seriamente su YouTube.

Non ci è dato sapere cosa succederà in futuro, ma questo è il presente. È chiaro comunque che la priorità sia di YouTube che di Google in generale è quella di offrire la migliore esperienza possibile alle persone che visitano i loro siti e usufruiscono dei loro servizi. Quindi avere sempre in mente l'utente finale invece che un algoritmo è la scelta migliore per prosperare e farsi amico di conseguenza qualsiasi algoritmo.

Happy birthday!

ZAMPOTTA TV HA
COMPIUTO IL PRIMO
ANNO OFFRENDO
CONSIGLI UTILI
AI PROPRIETARI PET
E OCCASIONI
DI VENDITA
AI NEGOZianti



È online ormai da un anno *Zampotta TV*, il canale YouTube della nostra rivista nato per offrire al proprietario pet consigli utili per la gestione del proprio animale, ma soprattutto per indirizzarlo a rivolgersi al negozio specializzato per l'acquisto del prodotto più indicato.

Un anno di video curati da Cristina Mandaglio, direttrice di *Zampotta*, che vanta un'esperienza quasi trentennale nel settore pet, da quando giovanissima ha iniziato a muovere i primi passi seguendo il papà Rocco. Un anno di consigli puntuali, dettagliati e specifici su vari argomenti, per aiutare gli appassionati di cani, gatti, roditori, pesci, uccellini ad aver cura nel miglior modo dei loro amici.

WWW.DOMANDEAZAMPOTTA.IT

Come sono stati scelti gli argomenti? Un team di consulenti ed esperti esegue ricerche approfondite per capire quali siano gli argomenti più attuali e di tendenza sulla cura e la gestione degli animali da compagnia, quali temi incontrino maggiormente l'interesse della clientela e quali problemi possano essere più stimolanti per il consumatore. L'utente di *Zampotta TV* viene inoltre coin-

volto direttamente perché invitato, tramite l'apposto form www.domandeazampotta.it, a suggerire argomenti (ma anche prodotti) su cui vorrebbe ricevere consigli e approfondimenti. Ma se anche voi negozianti avete qualche domanda da sottoporre, è ben accetta.



UN PONTE FRA PROFESSIONISTI E CLIENTI

Ovviamente *Zampotta TV* ha un target differente rispetto alla rivista tradizionale, poiché si rivolge principalmente ai consumatori finali, cioè agli acquirenti del punto vendita.

I video pubblicati in questi dodici mesi su *Zampotta TV* 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.

La prima parte illustra il problema e suggerisce alcuni consigli per gestirlo al meglio, poi segue una sezione in cui vengono presentati alcuni prodotti utili nel caso specifico, un volano per negozianti e aziende poiché *Zampotta TV* può indurre il proprietario pet a cercare nel pet shop proprio uno dei prodotti indicati.

In questo modo *Zampotta* si pone ancor più a servizio delle aziende e dei negozi specializzati perché si propone di comunicare direttamente con i proprietari pet, favorendo quel rapporto fra i professionisti del settore (aziende o punti vendita) e i clienti finali, guidandoli a utilizzare i metodi e i prodotti migliori per il benessere dei loro amici animali.



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



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

Life Pronature[®]

NUTRIRE DIVERSAMENTE

Non è solo il tuo cane, è il tuo compagno di vita!
Indipendentemente dalle sue differenze,
scopri la ricetta che più si adatta al vostro stile di vita quotidiano.
Pronature Life ha tutti gli ingredienti necessari per il suo benessere
così tu puoi dedicarti a dargli tutto l'amore che merita.
La differenza è nella nostra natura!

#pronaturelife



- Alimento completo per tutte le razze, per tutte le età
- Con carne fresca
- Senza mais, soia nè frumento
- Arricchito con frutta, verdura e superalimenti
- Alta percentuale di proteine di origine animale



distributore esclusivo

DISEGNAGROUP

www.pronature.it

www.petschoice.it - info@disegnagroup.it - Tel. 0424 471424

**PETS
CHOICE**

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.

SELEZIONE DEL PERSONALE: COME SCEGLIERE I MEMBRI DEL TUO TEAM E COME GESTIRE I COLLOQUI DI LAVORO PER MIGLIORARE LA PRODUTTIVITÀ DELLA TUA AZIENDA?

Riguardo alla selezione del personale ci sono molte teorie contrastanti, che insegnano cosa sarebbe meglio fare, cosa sarebbe meglio scegliere o "scartare".

Ci sono tanti fattori che delineano le capacità di un individuo, ma spesso è difficile comprenderli leggendo il curriculum e facendo le domande banali e scontate di quello che potrebbe essere un colloquio standard.

In questi anni ho ottenuto più di 300 colloqui di lavoro. C'è stato un periodo, infatti, in cui testavo in mio metodo di ricerca inviando ad aziende profile e selezionando il mio materiale per cercare un lavoro.

Ho avuto colloqui con piccole aziende, così come per grandi multinazionali. Ho raccolto dunque dalle opportunità mancate tutte le informazioni necessarie riguardo la migliore selezione del personale.

LA REGOLA FONDAMENTALE

C'è solo una regola fondamentale da seguire durante la selezione ed è quella di non delegare completamente a società terza la scelta dei tuoi collaboratori.

Certo... so benissimo che da imprenditore sei molto impegnato e che il tuo tempo è denaro, ma credimi, ti costerà molto di più avere una persona sbagliata nel tuo team di lavoro.

Per questo è importante impegnare il proprio tempo per conoscere la persona e comprenderne le motivazioni, le capacità e le competenze.

I 4 CRITERI DI SELEZIONE

✓ **DISCIPLINA:** Avere una persona affezionata alle regole, che rispetti gli schemi e i processi lavorativi.

Talvolta predisposta all'ordine maniacale, che possa quindi dare precisione e di conseguenza affidabilità.

Spesso scegliere una persona disciplinata significa anche accettare un carattere spigoloso e preciso e quindi aspettarsi che prima o poi possa percepire che qualcosa possa essere fatto meglio e possa suggerirlo senza problemi.

✓ **FOLLIA:** Al contrario di quanto si possa credere, questo criterio non è assolutamente opposto al primo. Per persona "folle" si intende qualcuno che nella sua vita ha fatto scelte controintuitive, ha scelto a volte la strada più difficile e tortuosa o semplicemente ha pensato fuori dal coro.

Chi magari per un sogno ha abbandonato la sua zona di comfort e ha accettato di rimettersi in gioco da zero, ha accettato sfide importanti (anche fallendo) ma imparando la lezione.

✓ **PASSIONE:** Delle due finora descritte posso sicuramente affermare che amare un lavoro che ti piace è la leva più importante che si possa avere. Sono persone che ricaricano sempre la loro voglia di fare, lo fanno in primis per loro stessi e per cercare di crescere e conoscere meglio la loro professione.



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.



Spesso la passione può sopperire anche a lacune legate alle competenze. Una persona che fa il suo lavoro con passione è disposta a imparare, non si crede mai arrivata ed è disposta al confronto se può accrescere la sua persona e la sua conoscenza. Vuol dire spesso non guardare l'orologio per timbrare quando si entra al lavoro e soprattutto quando si esce la sera per tornare a casa.

✓ **DISPERAZIONE:** Il mercato di oggi ha creato un tasso di disoccupazione spaventoso. Ci sono disoccupati che in quanto tali si lamentano della loro situazione senza fare nulla ma ci sono anche altri che sarebbero disposti a tutto per poter lavorare, anche a imparare da zero. Certo non dobbiamo sfruttare questa condizione per imporre contratti capestro e di "schiavitù". Può essere importante però dare l'opportunità a una persona che umilmente ti chiede aiuto e promette di impegnarsi. È una persona che a differenza di tutte le altre ti dimostrerà cosa è in grado di fare perché ne ha davvero bisogno.

SPESSE ASSUMERE PERSONALE È UNA SCOMMESSA

Non puoi sapere esattamente cosa ti riserverà il futuro di quella persona e mi spiace dirti che non conosco un modo preciso per non scegliere un collaboratore sbagliato, esistono però argomenti e situazioni che possono aiutarti a capirlo.

Quando prima ti ho suggerito di non delegare totalmente a terzi l'assunzione intendevo dire che è importante che tu possa guardare la persona negli occhi e fare domande che spesso non riguardino solo la sua carriera professionale o la sua vita privata, serve scoprire quali sono i suoi sogni nel cassetto, cosa vorrebbe davvero diventare, quali sono state le sue rinunce nella vita e quali sono state le sue maggiori conquiste.

Questo ti permetterà davvero di comprendere a fondo quali leve emotive guideranno quella persona nel percorso con la tua azienda e se sarai bravo nell'ascoltare e comprenderle, potrai utilizzarle per riportarlo in carreggiata nel momento in cui lo vedrai sbandare.

Ti ho parlato delle molte caratteristiche positive che devi ricercare nei candidati ma ce n'è una ancora più importante di tutte le altre: capire quando davanti hai una persona demotivante e negativa.

Si tratta di persone che nella vita si sono anche impegnate in passato e dopo aver raggiunto una zona di comfort consolidata l'hanno persa.

Interpretano l'errore come un ostacolo insormontabile e fondamentalmente vivono nell'impossibilità di cambiare le cose.

La cosa peggiore di questi individui è che possono rivelarsi "contagiosi" e quindi influenzare negativamente anche membri dello staff che fino ad ora ti hanno dato enormi soddisfazioni.

Ci sono alcuni tratti distintivi di queste persone demotivanti e uno di questi è sicuramente l'abitudine a generalizzare in negativo, vedere in ogni situazione un possibile problema, temere sempre la presa in giro o la fregatura in ogni cosa e provare totale diffidenza nel prossimo.

Come vedi ci sono tanti elementi che spesso non analizziamo, soffermandoci troppo sull'aspetto professionale, quando invece è necessario non sottovalutare gli aspetti umani e le motivazioni che spingono una persona a cercare lavoro.





QUA LA CIOTOLA, NONNO!

UNA LINEA DEDICATA AI CANI PIÙ ANZIANI
CHE GODONO ANCORA DI UN OTTIMO GUSTO

Se hai questo prodotto
in negozio,
FATTI TROVARE!
Vai a pagina 70
e verifica la tua presenza
nel **TROVA NEGOZIO**

Dalla nascita alla vecchiaia, ogni fase della vita degli amici a quattro zampe necessita di prodotti specifici e ben tollerati. In particolare, dai 10 anni in poi, i cani entrano in una fase molto delicata in cui la digeribilità di un alimento diventa, per il proprietario, elemento essenziale nella scelta della giusta referenza. Per questo *Happy Dog* ha studiato vari prodotti in grado di soddisfare le diverse esigenze senza però dimenticare il gusto perché anche se vecchietti, o forse proprio per questo, i soggetti anziani hanno sempre un ottimo palato.



LINEA SENIOR

Tutti i prodotti *Senior* sono realizzati con materie prime di alta qualità estremamente digeribili, con un contenuto proteico adatto all'età, equilibrati, senza coloranti, aromi o conservanti artificiali. *Supreme Fit & Well Senior*, *Mini Senior* e *NaturCroq Senior* sono i tre prodotti proposti da *Happy Dog* per cani in età avanzata.

LE REFERENZE

Supreme Fit & Well Senior - disponibile in quattro formati - contiene cinque fonti proteiche di altissima qualità: pollame, salmone, agnello, pesce e uova oltre a essere arricchito da fibre, vitamina C, preziosi molluschi neozelandesi dalle labbra verdi e soprattutto da L-Carnitina, di fondamentale importanza nel metabolismo muscolare poiché contrasta gli eccessi di produzione di acido lattico a livello muscolare, ritardandone l'affaticamento.

Happy Dog Mini Senior è formulato per cani di piccola taglia, sotto i 10 kg, ed è un alimento secco senza glutine e senza frumento ma con cinque fonti proteiche: pollame, salmone, agnello, pesce e uova. Anche questa ricetta è arricchita da fibre, vitamina C, preziosi molluschi neozelandesi dalle labbra verdi e da L-Carnitina.

Entrambi i prodotti contengono la formula *Happy Dog Natural Life Concept*® che combina preziose proteine animali con erbe aromatiche selezionate, fibre naturali, oligoelementi, semi di lino e preziosi molluschi neozelandesi dalle labbra verdi. Grazie a questa speciale formula, i cani potranno trarre vantaggio dagli alimenti in modo naturale.

Happy Dog NaturCroq Senior è un alimento secco completo, una ricetta premium che contiene materie prime particolarmente gustose come pollame e pesce. Totalmente privo di zuccheri aggiunti, *NaturCroq Senior* contiene acidi grassi omega 3 e omega 6 che aiutano a migliorare l'aspetto della pelle e del pelo diminuendo secchezza, desquamazione e altri disordini affini. Questi preziosi acidi svolgono anche un effetto antinfiammatorio

riducendo l'intensità della maggior parte di allergie come quelle da contatto o da inalazione.

Rebo srl - società italiana presente nel settore da oltre 50 anni - è distributore in esclusiva sul mercato italiano dei prodotti Interquell GmbH *Happy Dog* e *Happy Cat*. Dal 2015 è al primo posto (fonte Nielsen) nella vendita nei negozi specializzati tedeschi con il marchio *Happy Dog*. A oggi i prodotti sono distribuiti in oltre 68 Paesi in tutto il mondo, in 3 continenti. La nuova sede italiana si trova a Cairate, in provincia di Varese. (C.M.)

DOGS

PASS THE BOWL, GRANDPA!

A line for older dogs who still enjoy top flavours

From birth to elderly age, each phase of the life of our furry friends requires specific products that can be well tolerated. Particularly, from 10 years old onwards, dogs enter a delicate phase in which food digestibility becomes, for the owner, a crucial factor in choosing pet food. That's why *Happy Dog* created numerous products able to meet various needs without compromising on flavour, because despite being older, or maybe just because they are older, senior dogs like good food.

SENIOR LINE

All *Senior* products are made with very digestible premium ingredients, balanced, free from artificial colourings flavourings or preservatives and providing the right amount of proteins. *Happy Dog* created *Supreme Fit & Well Senior*, *Mini Senior* and *NaturCroq Senior* for senior dogs.

THE VARIETIES

Supreme Fit & Well Senior - available in four sizes - with five sources of premium protein: poultry, salmon, lamb, fish and eggs besides being loaded with fibres, vitamin C, New Zealand green lipped mussels and, most important of all, L-Carnitine, crucial in supporting muscular metabolism because it helps preventing excessive lactic acid formation in muscles, therefore delaying tiredness.

Happy Dog Mini Senior, for small dogs under 10 kg, is a gluten and grain free dry formula with five sources of protein: poultry, salmon, lamb fish and eggs. Enriched with fibres, vitamin C, New Zealand green lipped mussels and L-Carnitine. Both products contain the *Happy Dog Natural Life Concept*® formula which combines animal proteins with selected herbs, natural fibres, oligoelements, flaxseed and green lipped mussels.

Happy Dog NaturCroq Senior is a complete dry recipe with premium poultry and fish. Completely free from added sugar, *NaturCroq Senior* provides omega 3 and omega 6 fatty acids that improve skin and coat by reducing dryness, desquamation and other similar disorders, besides providing a bland anti-inflammatory effect by reducing intensity of most allergies, including contact or inhalation allergies.

Rebo srl - Italian company with over 50 year expertise - is the exclusive distributor in Italy for Interquell GmbH *Happy Dog* and *Happy Cat*, the leading selling brand (source Nielsen) in specialized German shops with the brand *Happy Dog* since 2015. Today, their products are distributed in over 68 Countries worldwide, in 3 continents. The new Italian headquarters are in Cairate, near Varese.



HAPPY DOG
All you feed is love

*Il benessere
in formato
Happy*



Happy Dog Fit&Well

5 favolose ricette adattate in modo ottimale all'attività fisica quotidiana ed alla predisposizione metabolica individuale.

Made with Love in Germany



happydogitaly



happydog.it

TUTTO CIÒ CHE SERVE

PRODOTTI SUPERPREMIUM PER IL PET SHOP:
DAL MONDO DELL'IGIENE A QUELLO DEL FARMACO GENERICO,
DALLE LETTIERE AI GIOCHI... SENZA DIMENTICARE IL FOOD

Se hai questo prodotto
in negozio,
FATTI TROVARE!
Vai a pagina 70
e verifica la tua presenza
nel **TROVA NEGOZIO**

Poter contare su un'azienda con prodotti di altissima qualità e varietà merceologica è un plus per chi opera nel mondo del pet. Grazie al lavoro svolto dall'intero team aziendale in questi anni, Pet Village si presenta oggi ai clienti come un partner efficiente e con una proposta completa ed equilibrata.

L'azienda ravennate si distingue infatti non solo per la qualità dei prodotti ma anche per l'innovazione tecnologica e per il customer care, che trovano un'ottima dimostrazione nella tracciabilità perfetta di ogni prodotto, prova dell'attenzione e della cura riservate a ogni dettaglio dell'attività.

UN'AZIENDA, TANTI BRAND DI SUCCESSO

Pet Village è proprietaria di *Inodorina*, la linea distribuita in Italia e all'estero dedicata all'igiene e alla cura degli animali domestici e delle loro abitazioni. Oltre a shampoo, balsamo, spazzole, pettini, lettieri, detergenti, deodoranti e profumatori per la casa, *Inodorina* propone una gamma di salviette umidificate molto apprezzate per la loro comodità e per le varietà disponibili, pensate per rispettare con delicatezza la sensibilità olfattiva di cani e gatti.

A *Inodorina* Pet Village affianca numerosi altri brand, di cui è distributore ufficiale, selezionati in base a rigorosi standard di qualità.

Ne è un esempio l'olandese *Beaphar*, che da 75 anni è sinonimo di protezione e affidabilità per gli amici a quattro zampe, grazie alla gamma di prodotti farmaceutici e parafarmaceutici di alta qualità. *Whimzees* è invece una linea di snack dentali realizzati con materie prime naturali e 100% vegetali, senza grano, glutine o OGM e a basso contenuto di calorie.

KONG è il marchio di riferimento per il gioco con proposte di tipo interattivo e di conforto, studiate anche per contrastare la sindrome da abbandono.

Appartengono poi al mondo Pet Village le lettieri ecologiche e vegetali *Cat's Best* e il pet food *Wellness Core*, alimento naturale, bilanciato, completo e grain free sia per cane che per gatto. Ogni ricetta offre benefici per la salute, visibili e scientificamente provati.

PROFUMO DI PULITO

Inodorina è una linea completa di prodotti di utilizzo quotidiano studiati per ridurre i cattivi odori e mantenere un elevato standard di pulizia. La gamma di salviette *Inodorina Funzionale*, nata lo scorso anno, 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 senza infastidirlo con forti profumazioni.

L'azienda è impegnata inoltre nel portare avanti il grande lavoro svolto sia sul fronte della ricerca e dello

sviluppo con ulteriori innovazioni all'interno della gamma, che per quanto riguarda l'esposizione in store, ottimizzando la presentazione del brand nei punti vendita indipendenti.





SICURI E PROTETTI

Anche il catalogo a marchio *Beaphar* sarà oggetto di importanti novità. L'azienda crede molto nella categoria degli antiparassitari generici, ritenendo che rappresenti un'opportunità per i punti vendita indipendenti che desiderano differenziare la propria offerta, dal momento che i prodotti tradizionali si trovano ormai in tutti i canali di vendita. Sarà dunque questo il principale messaggio che Pet Village si impegnerà a diffondere nei prossimi mesi tramite un'importante attività di comunicazione.

NEL PET SHOP

A partire dal prossimo anno Pet Village proporrà una serie di materiali di comunicazione quali volantini, totem pubblicitari e display professionali ed esclusivi con l'obiettivo di fornire ai clienti negozianti supporti vendite e marketing di eccellente qualità. Sono previste giornate formative e la presenza di merchandiser con l'obiettivo di favorire l'attività di distribuzione e di creare un momento di contatto con il consumatore per aumentarne la fiducia, l'interesse e la conoscenza nei confronti del marchio.

DA OPPORTUNITÀ A REALTÀ

Wellness Core si è dimostrata da subito una grande occasione, anche se completamente in via di sviluppo. In Italia siamo infatti ancora praticamente all'inizio della distribuzione di questi prodotti, ma nel mercato USA *Wellness* sviluppa da oltre 90 anni, insieme alla sua équipe di Medici Veterinari, un'alimentazione di qualità senza cereali, ricca di carne di alta qualità, con grassi selezionati moderati, frutta e verdura con pre e probiotici. La ricetta naturalmente ipoallergenica rende *Wellness Core* adatto anche ai cani e ai gatti più sensibili.

Il catalogo comprende un vasto assortimento di prodotti 100% naturali umidi e secchi, completi e bilanciati per cani e gatti.

L'edizione 2019 del *Crufts*, la più grande manifestazione canina al mondo, ha incoronato Dylan the Villain (Papillon) e la sua proprietaria Kathleen Roosens campioni del "Crufts Best in Show". Il successo di Kathleen, partner di *Wellness Core*, segna un momento storico per il marchio e lo identifica come l'alimentazione non solo di migliaia di cani in tutto il mondo ma ora anche del Campione "Crufts Best in Show".

COCCOLE CHE FANNO BENE

Whimzees, prodotto in Olanda, è lo snack dentale per cani che unisce divertimento e benessere: è realizzato solo con ingredienti 100% naturali, senza cereali, senza OGM, senza coloranti artificiali o conservanti. Gli ingredienti funzionali naturali e vegetali lo rendono un prodotto dietetico naturale e ipoallergenico, ideale per tutti i cani, anche quelli più sensibili. Un valido modo per dimostrare affetto e riconoscenza al quattrozampe pensando al suo benessere.

Le forme divertenti - ricci, alligatori, spazzolini, sticks, ossi di riso, salsicce, orecchie e strip - sono studiate per aumentarne i



CATS & DOGS

ALL YOU NEED

Super premium products for specialized shops: from pet care to generic medications, from litter to toys and food as well

Being able to rely on a company offering high-quality and varied products is an advantage for pet business people. Thanks to the efforts of the company throughout the years, Pet Village is the effective partner providing a complete and balanced offer. The Ravenna company not only offers quality products, but also technological innovation and customer care: each product features complete traceability, as a proof of the care and attention paid to every detail.

ONE COMPANY, MANY SUCCESSFUL BRANDS

Pet Village owns *Inodorina*, the range of pet care products distributed in Italy and abroad. Besides shampoo, conditioner, brush, comb, litter, cleansing products, deodorants and air fresheners for the house, *Inodorina* offers a range of wet wipes that are extremely popular because they are handy and varied. They gently respect the olfaction sensibility of cats and dogs.

Besides *Inodorina*, Pet Village is the official distributor of many brands selected according to strict quality standards.

Dutch *Beaphar* has been ensuring protection and reliability for pets for 75 years, thanks to the range of high-quality pharmaceutical and para-pharmaceutical product range. *Whimzees* is the line of dental treats made of natural raw ingredients and 100% vegetable, without wheat, gluten, GMOs and with low calorie intake.

KONG is the brand of reference for toys, which offers several interactive and comfort products developed to treat abandonment syndrome as well.

Moreover, Pet Village owns *Cat's Best* ecologic and vegetable litter as well as *Wellness Core*, the natural, balanced, complete and grain-free food for cats and dogs. Each recipe provides visible and scientifically assessed beneficial effects for the health of pets.

CLEAN SCENT

Inodorina is the complete range of products for the daily use to reduce foul odour and preserve elevated cleanliness. The range of *Inodorina Funzionale* wipes, born last year, contains natural substances from organic officinal herbs with specific features, which meet the special hygiene daily needs of cats and dogs. They are suited for puppies, for dog paws, for private parts or refresh cat's coat without annoying the pet with strong scents. Moreover, the company is committed to continuing research and development with further range innovation and in-store positioning, by optimizing brand presentation in independent shops.

SAFE AND PROTECTED

Beaphar catalogue will also include new products. The company believes in generic parasiticide products. They represent an opportunity for independent shops looking for differentiation, since traditional products are available in all channels. This is the main message Pet Village is going to spread during the next months, through a relevant communication campaign.

IN SHOPS

Starting from next year, Pet Village will offer plenty of communication material: leaflets, advertising totem and professional and exclusive displays. The goal is to provide retailers with excellent sales and marketing support. The company will hold training meetings and provide merchandisers to support distribution activity and get in touch with customers to increase their trust, interest and knowledge towards the brand.



benefici, garantendo funzionalità e offrendo anche un divertimento duraturo.

Le scanalature aiutano a far penetrare lo snack negli spazi più ristretti dei denti, le forme e le cavità facilitano la presa e la masticazione, le esclusive protuberanze garantiscono un buon afflusso sanguigno alle gengive e prevengono l'alito cattivo causato dall'insorgere di placca e tartaro. Gli snack *Whimzees* sono disponibili dalla misura S alla L.

GIOCHI... A SEI ZAMPE!

KONG è un brand presente sulla scena dal 1976 e propone giocattoli realizzati con materiali di qualità, che garantiscono la sicurezza e il divertimento degli amici a quattro zampe e dei loro padroni! La speciale gomma di cui sono composti li rende



no il gioco e il divertimento e l'erogatore di cibo interno è perfetto per premiare e motivare i cani, oltre a rivelarsi un ottimo rimedio per gli animali che soffrono la solitudine.

NATURA E TECNOLOGIA

Grazie alla sua tecnologia innovativa e green, *Cat's Best* propone una serie di lettieri in legno, igieniche e biodegradabili, declinate in diverse varianti per adattarsi a tutte le tipologie di gatto o piccolo animale. *Cat's Best* è una valida alternativa ecologica alle comuni lettieri: partendo dagli elementi presenti in natura, con l'aiuto della tecnologia, sono state migliorate le fibre di legno attive per catturare liquidi e odori in modo 100% naturale ed efficace, bloccandoli in profondità al loro interno. Per questo la lettiera *Cat's Best* dura fino a 7 settimane prima che sia necessaria una sostituzione completa. *Cat's Best Original* è l'innovativa lettiera che combina natura e tecnologia, oltre a rappresentare un ottimo connubio tra le necessità igieniche di chi vive con un gatto e il rispetto dell'ambiente. (G.P.)

FROM OPPORTUNITY TO REALITY

Wellness Core proved to be a great chance, even though still developing. In Italy it is the beginning of their distribution, while on the USA market *Wellness* has been developing its range of products, together with a team of Veterinarians, for over 90 years. The quality food is free from cereals and rich in high-quality meat, moderate selected fats, fruit and vegetables with pre- and probiotics. The naturally hypoallergenic recipes makes *Wellness Core* suited for sensitive cats and dogs.

The catalogue hosts a broad range of 100% natural wet and dry food, complete and balanced, for cats and dogs.

Crufts 2019, the most important world dog show, awarded Dylan the Villain (Papillon) and his owner Kathleen Roseens as "Crufts Best in Show" champions. The success of Kathleen, *Wellness Core* partner, marks an important moment for the brand, which can now be considered the diet of thousands of dogs all over the world as well as of "Crufts Best in Show" Champion.

GOOD CUDDLES

Whimzees, made in the Netherlands, is the dental treat for dogs that combines fun and well-being. It contains 100% natural ingredients only, no cereals, no GMOs, no artificial colourings or flavourings. The natural and vegetable functional ingredients ensures a natural and hypoallergenic dietary product suited for all dogs, even the most sensitive. It is the excellent way to show affection to pets and think of their well-being.

Funny shapes - hedgehogs, alligators, teeth brush, sticks, rice bones, sausages, ears and strips - are developed to support is beneficial effect, ensure functionality and a long-lasting fun.

Splines help the treat enter narrow areas in-between teeth, shapes and cavity support grip and chewing, exclusive bulges ensure the correct blood flow in gums and prevent foul breath related to plaque and tartar. *Whimzees* treats are available from S to L size.

TOYS FOR SIX PAWS!

KONG brand is on the market since 1976 and offers toys made with quality materials, which ensure the safety and fun of pets and owners. The special rubber makes them suitable for chewing and very resistant. They are long lasting even with lively pets with strong grip.

Funny and stimulating, *KONG* products are developed to meet the needs of every dog. Offers range from soothing toy for gums and puppies' teething pain, to toys suited for weak grip of senior dogs, ultra-strong for large breeds with powerful grip and those dedicated to small breeds.

KONG products are recommended by veterinarians to support training and the correct chewing behaviour. They are also suited to help pets and owners spend playful and training moments indoors and outdoors.

Sudden bounces stimulate playing and fun, while the food container inside rewards and stimulates dogs, besides being the perfect solution for dogs suffering from loneliness.

NATURE AND TECHNOLOGY

Thanks to its green and innovative technology, *Cat's Nest* offers a range of wooden, hygienic and biodegradable litter, available in different types to suit all types of small animal or cat. *Cat's Best* is the valid green alternative to traditional litter: starting from natural substances, technology improved active wooden fibres to gather liquids and odours naturally and effectively, trapping them inside. That is why *Cat's Best* litter lasts up to seven weeks before complete replacement. *Cat's Best Original* is the innovative litter combining nature and technology, besides being an excellent compromise for cat owners that respect the environment.

adatti alla masticazione e allo stesso tempo molto resistenti, per una lunga tenuta anche in caso di animali esuberanti e dal morso vigoroso. Divertenti e stimolanti, i prodotti KONG sono studiati per rispondere al meglio alle esigenze di ogni cane. Le proposte spaziano dal tipo lenitivo, per le gengive e i dolori da dentizione dei cuccioli, a quello adatto al morso più debole dei soggetti più anziani, dagli ultrasistenti per le razze grandi e dal morso potente a quelli pensati per le specie più minute e delicate.

Consigliati dai veterinari come supporto all'addestramento e per favorire corrette abitudini di masticazione, i prodotti KONG sono l'ideale per permettere a proprietari e ai loro amici a quattro zampe di condividere momenti di gioco e addestramento sia in casa che all'aperto.

I rimbalzi imprevedibili stimola-



novità

esigenze speciali? nuove salviette FUNZIONALI



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.

salviette parti intime
azione lenitiva e anti odore



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

intime

zampe



Salviette per l'igiene delle zampe
con agente igienizzante.

salviette gatto
cats specific wipes



Salviette per gatti, senza profumo
con delicata acqua aromatica.

gatto

FACCIAMOCI BELLI!

UNA TOSATRICE DI GRANDE PRATICITÀ ED EFFICACIA,
PERFETTA PER I PRINCIPIANTI

Heiniger AG è un'azienda che si è distinta nel tempo nella produzione di prodotti in grado di facilitare il lavoro di toelettatura e raggiungere il risultato desiderato. Il professionista, infatti, sa che non tutti gli animali vivono allo stesso modo l'incontro con forbici e rasoio, alcuni davvero non lo gradiscono, e convincerli a "darci un taglio" spesso si presenta come un'impresa quasi impossibile.

Ecco perché poter contare su attrezzature efficienti e che garantiscono un servizio rapido e di sicura riuscita è fondamentale per il toelettatore, oltre che un grande aiuto nel trattare con gli animali più difficili.

LA LINEA SAPHIR

Nel 2008 Heiniger AG ha lanciato, unica nel panorama mondiale, la prima tosatrice per piccoli animali alimentata da una batteria agli ioni di litio. Nel 2012 la gamma è stata ampliata con l'amatissimo modello *SaphirStyle*. Nello stesso anno è stata introdotta sul mercato *SaphirCord*, tosatrice dotata di un cavo lungo 3 metri, con 3.200 doppie corse al minuto, estremamente potente e con soli 330 grammi di peso, dunque molto leggera e di facile maneggevolezza.

Il team di sviluppo e produzione dei prodotti Heiniger ha reso prioritarie caratteristiche come precisione, forza e longevità, nonché un controllo di qualità completo che garantisce all'utilizzatore finale un prodotto estremamente performante.

SAPHIRBASIC

SaphirBasic è la tosatrice che si è recentemente aggiunta alla linea *Saphir*. La *Basic* è infatti una versione base della *Saphir*, particolarmente adatta ai principianti con un budget limitato. Anche con questo modello i clienti possono comunque contare sulla qualità Heiniger, senza compromessi e con le massime prestazioni.

La più recente tecnologia delle batterie agli ioni di litio garantisce un tempo di tosatura continua fino a due ore. Ottime le prestazioni anche nei tempi di ricarica: basta solo un'ora per avere la tosatrice perfettamente funzionante. *SaphirBasic* è di grande maneggevolezza, silenziosa e molto leggera. Questo permette ai professionisti dello style per cani, cavalli o mucche e ai veterinari di lavorare senza sforzo e, grazie alle 16 diverse testine di tosatura, di ottenere un ottimo risultato professionale. Il pacchetto completo include una batteria ricaricabile, una stazione di ricarica con un vano di ricarica, un coltello standard numero 10 e utensili per la cura.

QUALITÀ SVIZZERA

È nel cuore della Svizzera che Heiniger AG sviluppa e produce tosatrici e lame da taglio di alta qualità per pecore, bovini, cavalli, capre e cani. L'azienda, a conduzione familiare, è stata fondata nel 1946 a Herzogenbuchsee ed è gestita oggi dalla terza generazione con Daniel Heiniger. Si tratta di una realtà leader a livello mondiale nella produzione di attrezzature per la tosatura degli animali. L'azienda ha un totale di 130 dipendenti: 80 presso la sede centrale in Svizzera, altri 50 presso le filiali in Australia e Nuova Zelanda. I prodotti sono venduti in 50 Paesi, un apprezzamento a livello mondiale che rende Heiniger AG una scelta sicura per favorire e accrescere la professionalità di pet shop e toelettatori. (S.C.)

CATS & DOGS

LET'S GET GROOMED!

Handy and effective pet clipper, perfectly suited for beginners

Heiniger AG is famous for its products, which make grooming easier and help reach the expected result. Professional groomers know that not all animals enjoy scissors and clippers in the same way: some of them really hate grooming and persuading them is often an impossible mission. Therefore, it is important for groomers to rely on effective tools that ensure a quick and safe result: it is also a great help when dealing with demanding pets.

SAPHIR RANGE

In 2008 Heiniger AG launched the first clipper for small pets with lithium-ion battery: the first one in the world. In 2012 the range was broadened with popular *SaphirStyle* model. It was followed by *SaphirCord*, equipped with 3m cable: the clipper features 3200 double strokes, it is extremely powerful and light (only 330 grams). It is light and easy to handle. Heiniger product developers focused on precision, strength and durability, while the complete quality control ensure products with elevated performances.

SAPHIRBASIC

SaphirBasic recently joined *Saphir* line. It offers a basic version of the *Saphir* clipper, and is particularly suitable for beginners with a limited budget. Even this model ensures Heiniger impeccable quality and unprecedented performance. Thanks to the most recent lithium-ion battery technology, the clipper ensures up to two hours of continuous clipping. Charging times are also excellent: an hour is enough to get back to work. *SaphirBasic* is handy and light: it is possible to style dogs, horses, cows and veterinarian can work easily. Thanks to 16 different heads, it ensures an excellent professional result. The package includes a rechargeable battery, a charging station with a charging bay, the standard #10 blade and the usual product care tools.

SWISS QUALITY

Heiniger AG develops and manufactures high quality clippers and blades for sheep, bovine, horses, goats and dogs in the heart of Switzerland. The family-run company was founded in 1946 in Herzogenbuchsee and it is currently run by the third generation, with Daniel Heiniger. It is a world leading company in the sector of animal clipping tools. The company employs 130 people: 80 at the central branch, in Switzerland, and 50 at the Australia and New Zealand branches. The products are sold in 50 countries: worldwide popularity, which makes Heiniger AG the safe choice to support and increase the professionalism of specialized shops and groomers.



NUTRIGENOMIC
SYSTEM

prolife



il futuro della nutrizione non
è mai stato così presente



La gamma più completa di sempre per rispondere alle esigenze nutrizionali di ciascun cane e gatto con un programma nutrizionale su misura. Natura e innovazione, scienza e tecnologia, per un nuovo benessere di lungo periodo.

RICH IN
FRESH
MEAT

LIMITED
ingredients

HIGH%
ANIMAL
PROTEIN

DEBONED
MEAT

NO
gluten
formula

NATURAL
preservation

zoodiario PET & GREEN

prolife, tutto secondo natura

www.prolife-pet.it

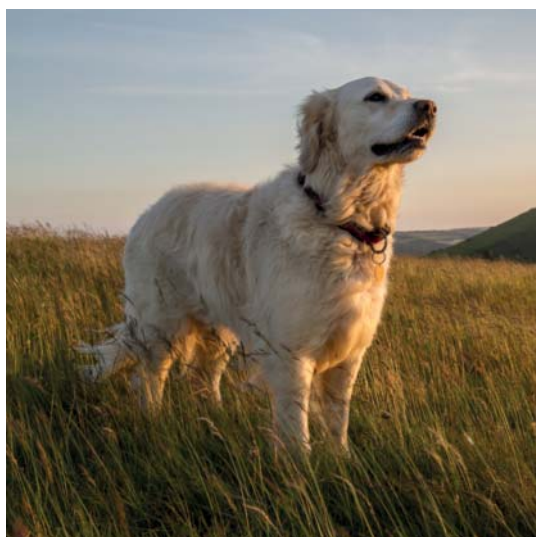




Se hai questo prodotto
in negozio,
FATTI TROVARE!
Vai a pagina 70
e verifica la tua presenza
nel **TROVA NEGOZIO**

VIVERE IL FUTURO

SOLUZIONI INNOVATIVE
PER L'ALIMENTAZIONE DEGLI AMICI DI ZAMPA



Qual è il miglior programma nutrizionale per ciascun animale? *Prolife* ha deciso di rispondere a questa domanda dando vita a una delle più avanzate ricerche condotte nell'ambito della nutrizione pet. La linea si è così rinnovata integralmente e si è arricchita di preziosi contenuti tecnici e scientifici.

DEDICATA A OGNI FASE DELLA VITA

Alltech® Nutrigenomic System nasce grazie a ricerche condotte da un team congiunto di scienziati Alltech® (azienda americana leader nella produzione di integratori naturali) e nutrizionisti *Prolife*.

Il mix di sostanze naturali di cui si compone Alltech® Nutrigenomic System Puppy (Bioplex®, Economase®, Nupro®, Actigen®, Bio-Mos®) aiuta ad attivare i geni responsabili di funzioni fondamentali per il cucciolo come la funzione cerebrale, intestinale e il sistema immunitario. Alltech® Nutrigenomic System Adult Dog è stato ideato per il cane adulto per controllare e limitare lo stress ossidativo oltre che per agire sulla stimolazione della produzione della sostanza fondamentale del sistema connettivo, per il benessere della cartilagine e per una buona mobilità. Alltech® Nutrigenomic System Senior Dog offre invece un complesso di sostanze organiche capaci di attivare la rigenerazione dei tessuti.

PROTEINE DI QUALITÀ

Tutti gli alimenti della nuova linea *Prolife* sono ricchi in carne fresca disossata e pesce fresco diliscato, per aumentarne la qualità e ridurre la percentuale di ceneri apportate dalla componente ossea. Si tratta di materie prime in origine destinate al consumo umano, pertanto di elevata qualità, scelte per aumentare l'appetibilità degli alimenti in modo naturale, senza dover ricorrere ad appetizzanti di sintesi. Non sono presenti additivi coloranti né conservanti. Prediligendo il concetto di naturalità, l'azienda ha deciso di escludere qualsiasi materia prima

che apporti glutine per rispettare la natura del cane e limitare così possibili sensibilità verso questi componenti. Non sono inoltre stati inclusi mais, frumento e prodotti caseari per prevenire qualsiasi possibile reazione avversa.

NATURA E SCIENZA

La nutrigenomica, una scienza nuova per quanto fondata sulla natura primordiale di ogni organismo, è la risposta a chi desidera per il proprio quattrozampe una soluzione nutrizionale "su misura". Per la nutrigenomica infatti non esiste il miglior alimento in assoluto, quanto il migliore alimento per le specifiche esigenze del singolo individuo, un "abito nutrizionale" che ne rispetti la natura e che proprio dalla natura tragga il suo principale spunto. Una volta assimilate e poi metabolizzate, le molecole contenute nei vari cibi vengono utilizzate dall'organismo e sono in grado di interagire anche con il DNA andando a modificare il livello di attivazione dei geni; ne andranno cioè a



influenzare l'accensione o il silenziamento, poiché direttamente correlati con fondamentali funzioni vitali. Influiranno quindi sul benessere dell'organismo. I nutrizionisti *Prolife* hanno declinato gli innovativi studi di nutrigenomica nell'ambito della nutrizione del cane e del gatto, cercando di ottimizzare l'impatto dei vari nutrienti sulla risposta dei geni preposti alle varie funzioni vitali, per migliorarne l'efficienza o riattivarne le capacità funzionali.

CARTA DI IDENTITÀ

È dalla natura che *Prolife* attinge le materie prime di cui orgogliosamente è stato deciso di comunicare l'origine in un atto di assoluta e totale trasparenza, attraverso un sistema di informazioni tracciabili e rintracciabili. Una sorta di "carta di identità" del prodotto. Il 90% circa delle materie prime impiegate è di origine italiana; ove possibile infatti, e a parità di condizioni qualitative, si è scelto di privilegiare fornitori provenienti dal nostro paese, che gode di favorevoli condizioni climatiche e ambientali, di una radicata cultura della qualità e del buon cibo oltre che di sapori antichi e di tradizioni tramandate, una terra fertile unica per l'incommensurabile bellezza paesaggistica ma anche per le numerose eccellenze produttive. Collegandosi al sito www.prolife-pet/origine o tramite il QR code presente su ciascuna confezione da oggi è possibile conoscere l'origine di tutti gli ingredienti presenti in ogni prodotto.

LA RISPOSTA NUTRIZIONALE A OGNI ESIGENZA

Ecco le 7 linee che rispondono alle esigenze nutrizionali del cane:

- **Smart** - una gamma dedicata al cane nelle varie fasi di vita, dallo svezzamento al mantenimento, e in base alla taglia. Dal mini al cane gigante, alimenti ricchi di gusto;
- **Dual Fresh** - un'importante innovazione nel pet food, con alimenti ricchi in due carni fresche non familiari: oca e manzo, salmone e merluzzo, agnello e bufalo, maiale e tacchino. Un binomio di gusto e benessere per il cane adulto, con referenze studiate in base alla taglia dell'animale;
- **Sterilised** - il cane sterilizzato richiede scelte nutrizionali specifiche a partire da un apporto calorico controllato, per evitare il sovrappeso spesso connesso a tale cambiamento ormonale. *Prolife* propone due soluzioni specifiche, ricche in maiale fresco, per cani mini e per soggetti di taglia media e grande;
- **Lifestyle** - una mini-gamma dedicata ai cani con esigenze legate alla condizione di vita particolare: per il cane in sovrappeso e quello anziano, sempre in base alla taglia dell'animale;
- **Sensitive** - Il cane sensibile necessita di un programma alimentare a misura delle sue esigenze, *Prolife* gli dedica una linea di alimenti con una sola fonte proteica di origine animale, carni dissodate di qualità: agnello, coniglio e maiale;
- **Grain Free** - il cane, con sempre maggior frequenza, manifesta sensibilità nei confronti di cereali e glutine. In natura infatti il nostro amico di zampa raramente si nutre di tali componenti. E proprio per rispettare la sua natura *Prolife* propone alimenti privi di cereali e glutine e una sola fonte proteica di origine animale, tutti formulati in base alla fase biologica e alla taglia del cane;
- **Extreme** - due soluzioni nutrizionali pensate per rispettare la natura primordiale del cane, un'elevata percentuale di proteine di origine animale mixate a cereali antichi. Ghingiale, quaglia e fagiano, ma anche storione, trota e salmone, con legumi, amaranto e quinoa. Un mix perfetto per riscoprire le origini del benessere. (A.L.)



DOGS

LIVING THE FUTURE

Innovative solutions to feed our beloved pets

Ever wondered which is the best nutritional programme for each animal? *Prolife* chose to answer this question by creating one of the most advanced research in the field of pet nutrition. The line is therefore completely renewed with precious technical and scientific contents.

FOR EACH PHASE OF LIFE

Alltech® Nutrigenomic System is the result of research by a joint team of Alltech® scientists (American leading manufacturer of natural supplements) and *Prolife* nutritionists.

The natural blend in Alltech® Nutrigenomic System Puppy (Bioplex®, Economase®, Nupro®, Actigen®, Bio-Mos®) helps activate the genes responsible for crucial functions for puppies such as brain, intestinal and immune functions. Alltech® Nutrigenomic System Adult Dog was created to help control and reduce oxidative stress besides stimulating production of the main substance of the connective system, and supporting cartilage health and mobility. The composition of Alltech® Nutrigenomic System Senior Dog is able to activate tissue regeneration.

QUALITY PROTEINS

All formulae in the new *Prolife* line are loaded with boneless fresh meat and fish, thus increasing quality and reducing the ash intake from bones. These raw ingredients were originally destined for human consumption, and are therefore top quality, selected in order to improve palatability naturally, without the use of artificial flavourings. It is also free from colourings and preservatives: all according to Nature. The brand chose to avoid raw ingredients that are a source of gluten, in an effort to respect the nature of dogs and cats, at the same time limiting the risk of sensitive reactions. Formulae are also free from corn, wheat and dairy products, in order to prevent any kind of adverse reaction.

NATURE AND SCIENCE

Nutrigenomics, a new science based on the primordial nature of each body, is the answer to the need of providing pets with a tailored formula. According to nutrigenomics, there's no absolute best food, but only the best food for the specific needs of each individual, a tailored "nutritional dress" respectful of their nature and inspired by nature. Once absorbed and metabolised, food molecules are used by the body and interact with DNA and can modify the level of genes activation; They can therefore influence its turning on or off, as they're directly related to crucial vital functions, therefore affecting wellbeing. *Prolife* nutritionists applied nutrigenomics to dogs and cats nutrition, in an effort to maximize the impact of nutrients on the answer of the genes responsible for vital functions, in order to improve effectiveness or reactivate their functions.

ID CARD

Prolife sources its raw ingredients from Nature, and is proud to declare their origin, thanks to a system of traceable information. A sort of "ID card" of the product About 90% raw ingredients is from Italy. Wherever possible, if quality is the same, they chose to favour ingredients from our country, renowned for its environmental and weather conditions, as well as for its culture for quality and good food, and food traditions; a unique and fertile land with immeasurably beautiful landscapes, rich in premium manufacturing realities. By visiting the website www.prolife-pet/origine or by using the QR code on each packaging, you can trace the origin of all ingredients in that given product.

THE NUTRITIONAL ANSWER TO EACH NEED

The range includes seven lines to meet the needs of dogs:

- **Smart** - a line of delicious recipes for all dogs, from weaning to maintenance, also according to size, from mini to maxi dogs;
- **Dual Fresh** - a great innovation in pet foods, formulae loaded with two kinds of non familiar fresh meats: duck and beef, salmon and cod, lamb and buffalo, pork and turkey. A combination of flavour and wellbeing for adult dogs, with varieties developed according to size;
- **Sterilised** - the nutritional needs of sterilized dogs are specific, the most important one being that of a low calorie intake in order to prevent excessive weight gain, often linked with hormonal changes. *Prolife* provides two specific solutions, brimming with fresh pork, for mini, medium and maxi dogs;
- **Lifestyle** - a mini-range for dogs with specific needs linked to their particular lifestyle: for overweight and senior dogs, according to size;
- **Sensitive** - sensitive dogs require a custom diet suitable to their needs. *Prolife* created for them a line of single protein recipes with lamb, rabbit and pork;
- **Grain Free** - the number of dogs suffering from grain and gluten sensitivity keeps increasing. *Prolife* created grain and gluten free recipes for them with a single source of animal protein. Each formula was created according to life stage and size;
- **Extreme** - two nutritional solutions created in order to respect dogs primordial nature, with a high content of animal protein mixed to old variety grains. Boar, quail and pheasant, but also sturgeon, trout and salmon, with pulses, amaranth and quinoa. A perfect blend to rediscover the origins of wellbeing.

DARE FORMA ALLE IDEE

UN PET SHOP MODERNO DEVE SAPER OFFRIRE AL CLIENTE
UN AMBIENTE ORGANIZZATO E ACCOGLIENTE
DOVE VIVERE UNA VALIDA ESPERIENZA D'ACQUISTO



Frastornato dalle grandi superfici di distribuzione e bombardato dal web, oggi il cliente tende a ritrovare le modalità tradizionali di acquisto per riconquistare con il punto vendita un rapporto di fiducia. Quindi cerca nel negozio uno spazio ordinato, organizzato e accogliente, con ambienti tecnici e strutture performanti, un luogo in cui lui stesso possa diventare protagonista di una soddisfacente esperienza d'acquisto.

Un pet shop con queste caratteristiche si frequenta con maggior piacere e si tende a tornarvi più facilmente. Insomma, anche l'immagine che il negoziante sceglie per il suo progetto d'arredo costituisce un elemento di fidelizzazione.

Una bella idea. Ma come realizzarla? Semplice... rivolgendosi a Masidef.

IL VALORE AGGIUNTO

Chi si rivolge a Masidef per arredare il proprio negozio è sicuro di trovare un interlocutore che si mette dalla sua parte, cercando di capire le sue esigenze e di comprendere chi sono i suoi clienti, cosa apprezzano del punto vendita e cosa vorrebbero trovare.

Lo sanno bene i titolari dei pet shop che si sono già affidati a questa azienda con grande soddisfazione e che hanno trovato il partner ideale

per progettare e costruire un negozio vincente che risponde alle richieste di funzionalità, immagine e attrattiva del consumatore.

Il team Masidef è in grado di offrire un servizio a 360 gradi chiavi in mano, seguendo passo dopo passo la progettazione, dallo studio dell'idea, alla fornitura, al montaggio degli arredi, per trovare le soluzioni ideali per ogni singolo caso, attraverso una serie di step:

- incontro-intervista con il cliente;
- visita al punto vendita e rilievi in loco;
- progettazione;

- cura del dettaglio e dei materiali;
- maestranze altamente qualificate e appassionate;
- materiali eccellenti, strutture altamente performanti, ampia gamma di accessori;
- attenzione costante al cantiere durante i lavori di allestimento.

Inoltre il cliente non viene lasciato solo neanche a lavoro terminato, perché sa di potersi rivolgere sempre all'azienda per qualsiasi successiva esigenza.





UN NEGOZIO CHE COMUNICA EMPATIA

"Oggigiorno" - spiega Antonella Chielli, Responsabile Commerciale della divisione Arredo - "il pet shop deve saper esprimere uno speciale senso di accoglienza, essere un luogo dove è piacevole sostare, dove il cliente possa sentirsi accolto quasi come a casa e avrà voglia di tornare. Masidef lo sa bene e tiene conto di tutto questo progettando negozi non solo attraenti e funzionali, ma che siano in grado di far vivere al proprietario pet una valida esperienza d'acquisto. Siamo consapevoli infatti che il cliente che entra in un negozio dedica del tempo a questa esperienza, tempo che per lui è un valore. Cerchiamo quindi di aiutarlo all'interno del punto vendita offrendo supporto di comunicazione e creando ambienti con zone particolari su cui focalizzare l'attenzione".

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.

PICCOLE ATTENZIONI, GRANDI RISULTATI

E perché non pensare di predisporre una piccola area di sosta e ristoro, con un angolo Wi-Fi, una zona relax per il proprietario e il suo amico quattrozampe, con riviste pet e prodotti prova? In questo modo il cliente avvertirà un'attenzione speciale nei suoi confronti, capirà che con lui si cerca di entrare in empatia. Si tratta di quel qualcosa in più che fa sentire il cliente importante, lo induce a stare bene e a voler tornare. "È possibile comunicare tutto questo anche attraverso gli arredi" - conclude Antonella Chielli - "grazie a una progettazione puntuale e attenta a queste esigenze, come Masidef sa fare". (M.C.)



PET WORLD

IDEAS TAKING SHAPE

A modern pet shop should welcome customers in a well organized space where they can enjoy a pleasant shopping experience

Dazed by large shopping areas and bombed by the web, today's customers tend to re-discover traditional shopping to regain mutual trust with retailers. Therefore they look for a well organized, tidy and welcoming space, with technical settings and performing structures, a place where he can play the leading role in a satisfying shopping experience. One tends to get back more eagerly to a pet shop with these features. We can safely say that the image a shop keeper chooses for its furnishing project is in itself an element of loyalty marketing. Excellent idea, but how to make it real? Easy... By calling Masidef.

ADDED VALUE

Masidef caters for retailers wishing to furnish their store by seeking the help of someone able to empathize, to understand his needs and who his customers are and what they expect to find in store.

Pet shop owners that already relied on this company were very satisfied with the final result and found an ideal partner able to design and create a store with the required features of functionality, image and customer appeal.

The Masidef team can provide a full service, following the designing step by step, from studying the idea, supplying materials, assembling furniture, and finding the ideal solution for each case, through a series of steps:

- meeting-interview with the customer;
- visit to the store and on-site survey;
- planning;
- care of each detail and materials;
- highly qualified and motivated labourers;
- excellent materials, highly performing structures, wide range of accessories;
- constant monitoring of the work-site during fittings.

Moreover, customers aren't left alone even once the job is done, because they know they can always rely on the company whatever the need.

A SHOP THAT COMMUNICATES EMPATHY

"Nowadays" - explains Antonella Chielli, Marketing Manager of the furnishing division - "pet shops must be able to express a welcoming feeling, they must be a nice place to go to, where customers feel welcome and feel like going back to. Masidef knows this all too well, and keeps it in mind when creating shops that are more than alluring and functional, they can let customers enjoy a valid shopping experience. We are well aware that customers spend time in a shop, and that time is of value to them. That's why we try and help inside the shop by providing communication support and creating areas with particular interest to which they can focus their attention".

Display solutions can take care of small or large areas, therefore creating whole layout lines or a specially designed corner. Each display on catalogue is modular, and can be adapted when new needs arise by just adjusting single pieces without any waste.

SMALL ATTENTIONS, BIG RESULTS

Why not creating a small refreshment area, with a Wi-Fi corner, a relax zone for owners and pets, with pet magazines and sample products? This way customers will feel a special attention is paid to their needs, and that you are trying to empathize with them. It's that little something extra that makes them feel important, makes them feel well and welcomed, as well as making them return to your store.

"It is possible to communicate all this also by choosing the right furniture" - concludes Antonella Chielli - "thanks to careful designing and planning like Masidef does best".



GIOCHI DI DESIGN

UN DIVERTENTE GIOCO/ARREDO STUDIATO PER TUTTI I GATTI
E ADATTO A TUTTE LE CASE

Se hai questo prodotto
in negozio,
FATTI TROVARE!
Vai a pagina 70
e verifica la tua presenza
nel **TROVA NEGOZIO**

Quanto sia importante il gioco per gli animali è cosa nota, tutti i mammiferi infatti amano giocare, non solo gli umani. Il gioco è fondamentale per sviluppare le capacità motorie e intellettive ed è un'attività che inizia non appena i cuccioli sono in grado di aprire gli occhi: i piccoli amici di zampa giocano infatti con i fratelli per simulare tutte le attività che faranno "da grandi"; con la mamma, invece, si impara a cacciare simulando appostamenti, agguati, inseguimenti e riconoscimento di tracce odorose. Il gioco fortunatamente non termina con la fase della maturità, ma si protrae nel tempo: non tutti i soggetti amano giocare da adulti, ma per la maggior parte il gioco rimane un'attività fondamentale che serve anche per rafforzare il legame con il proprio amico umano.

La grande maggioranza dei prodotti destinati al gioco per i gatti offre ottime occasioni di svago, tuttavia spesso non è altrettanto "in linea" con gli ambienti di casa. Ecco perché è importante scegliere un gioco che si riveli anche un oggetto pratico e di stile.

CUBIAMO!

Da qui nasce l'idea di un cubo dal decoro simil paglia, un vero gioco/cuccia perfetto per nascondersi, esplorare, arrampicarsi e giocare con altri gatti. Si tratta di una struttura modulare che offre illimitate possibilità di composizione. *Qublo* misura 35 cm di lato ed è composto da due pareti traforate (si sa che i gatti amano sbirciare), due pareti dotate di un oblò del diametro di 17 cm, una parete completamente chiusa e infine una sesta parete dotata di foro laterale per consentire, qualora vengano acquistati più cubi, di creare percorsi saliscendi per il gatto.

Qublo è disponibile nei colori tortora o ghiaccio per adattarsi a qualsiasi tipo di ambiente, sia rustico che moderno. Può essere posizio-



nato sia all'interno che all'esterno ed è realizzato in resina termoplastica, atossica e 100% riciclabile, nel pieno rispetto dell'ambiente e delle persone.

Rispetto ai cubi già presenti sul mercato e realizzati in cartone o in legno *Qublo* è resistente, non si scheggia ma soprattutto è lavabile. Quest'ultimo aspetto garantisce che in casa non si avvertano cattivi odori e che gatto e padrone possano giocare insieme in un ambiente salutare e pulito. (V.L.)

CATS

DESIGN ACCENTS

An entertaining toy/piece of furniture created for all cats and suitable to any home

It is common knowledge that playing is very important for pets: they love playing just as much as humans do. Playing is crucial to help developing intellectual and physical abilities and starts as soon as puppies are able to open their eyes: they play with their brothers to simulate all those things they'll do once grown up, whilst with mummy they learn to hunt by simulating ambushing, chasing and smelling traces. Luckily, the playing phase doesn't end with adulthood: not all pets love to play, but most of them do, and it's an excellent way to strengthen the bond with their human friend.

Most toys for cats provide great opportunities for entertainment, but they don't always agree with a home environment. That's why choosing a toy that is also stylish and practical is important.

LET'S CUBE!

Hence the idea of a faux-hay cube, a toy/kennel ideal to hide, explore, climb and play with other cats. It's a modular structure with countless compositions. *Qublo* is 35 cm wide, with two openwork walls (cats love to peek), two walls with 17 cm portholes, a completely closed wall and a sixth one with a side opening that enables to create up-and-down pathways for your cat, in case you decide to purchase more than one cube.

Qublo is available in dove-grey or ice-blue in order to complement any type of modern decor. Made with thermoplastic resin (non-toxic and 100% recyclable to protect the environment), it can therefore be used indoors or outdoors. Unlike other cardboard or wooden cubes already on the market, *Qublo* is durable, doesn't chip, and, most important of all, is washable, therefore avoiding bad smell around the house, and letting pet and owner play happily in a clean and safe environment.



MADE IN ITALY

www.misterpetsrl.com - info@misterpetsrl.com

Crockex Wellness



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

Benessere Quotidiano,
Nutrimento secondo Natura



Mister Pet S.r.l. - Strada Pedemontana, 35 - 43029 Loc. Mamiano (PR) - Italy - Tel. +39 0521 340323 Fax. +39 0521 340321

IL POUCH BAG CHE CONQUISTA

AL CLIENTE DEL PET SHOP PIACE SEMPRE DI PIÙ IL FORMATO IN BUSTINA,
COME CONFERMANO GLI OTTIMI RISULTATI DI VENDITA

Se hai questo prodotto
in negozio,
FATTI TROVARE!
Vai a pagina 70
e verifica la tua presenza
nel **TROVA NEGOZIO**

Paté, salse e bocconcini per i nostri amici felini sono, in Italia, un mercato interessante che sviluppa nei vari canali un fatturato di oltre 680 milioni di euro. Nell'ambito della nutrizione del gatto, infatti, gli alimenti umidi sono di gran lunga i preferiti con una quota a valore del 64,3% rispetto al secco, che si ferma al 35,7%.

A livello di formato, l'umido per i mici di casa è sempre stato venduto prima in scatolette e poi in vaschette, ma negli ultimi anni si è progressivamente diffuso il formato pouch bag. La bustina ha infatti conquistato via via il favore dei consumatori raggiungendo nei pet shop tradizionali il 40% di quote.

Cosa apprezzano della confezione pouch i proprietari di gatti? La praticità, la facilità di apertura e il minimo ingombro dopo l'uso: ecco perché le vendite di questo formato nei pet shop "volano" con una crescita di oltre il 9%, secondo i dati IRI. Una tendenza confermata anche da Vitakraft. Fino a poco tempo fa disponibile solo in scatolette e nelle inconfondibili vaschette a forma di cuore, la linea di alimenti umidi Poésie è stata recentemente ampliata con 8 referenze denominate Déli Sauce, tutte in confezioni pouch. E gli ottimi risultati di vendita stanno premiando questa scelta.



NON C'È CHE L'IMBARAZZO DELLA SCELTA

Gli alimenti Poésie, nella variante Déli Sauce, sono prodotti di alta qualità con pezzetti naturali di carne o pesce in abbondante salsa delicata. I gusti disponibili sono: Filetto di Pollo, Petto di Tacchino, Manzo, Cuore, Merluzzo e Merluzzo Nero, oltre a due versioni Junior specifiche per gattini nei gusti Filetto di Pollo e Petto di Tacchino.

Da sempre impegnata a operare in modo sostenibile, Vitakraft ha introdotto nei due gusti pesce solo ingredienti certificati MSC (Marine Stewardship Council) ovvero provenienti da pesca sostenibile effettuata nel rispetto dell'ecosistema marino.

E per i clienti più fedeli che vogliono avere una scorta a casa e a un costo più conveniente, Poésie Déli Sauce è disponibile anche in due pratiche confezioni multipack da 6 bustine, con un mix di gusti alla carne o al pesce.



CATS

A CAPTIVATING POUCH BAG

Pet shop customers are growing increasingly fond of pouch bags, as confirmed by excellent sales data

Pates, sauce and morsels for cats are a very interesting market, in Italy, that brings in its various channels a turnover of over 680 million Euro. Wet formulae are, in the field of cat nutrition, the most popular product with a 64,3% market share when compared to that of dry formulae, with its 35,7%.

As far as size is concerned, wet foods for cats used to be sold in cans, then trays, but in recent years the new pouch bags have become increasingly popular, reaching a market share of 40% in traditional pet shops.

Cat owners appreciate the practicality of pouch bags, easy to open and very compact once used: that's why sales in pet shops seem to "fly" with a growth exceeding 9%, according to IRI data.

Also Vitakraft confirms this trend. Until not long ago the Poésie line of wet foods was only available in the recognisable heart shaped trays, but the range was recently widened with Déli Sauce and its 8 varieties in pouch bags. And the excellent sales returns are rewarding this choice.

YOU ARE SPOILT FOR CHOICE

Poésie recipes, in the Déli Sauce variation, are high quality products with meat or fish morsels in a rich sauce. The varieties available are: Chicken Fillet, Turkey Breast, Beef, Heart, Cod and Black cod, as well as two Junior recipes for kittens, Chicken Fillet and Turkey Breast.

Always attentive to sustainability, for these two fish varieties Vitakraft uses only MSC certified ingredients (Marine Stewardship Council), that is to say fish sourced from sustainable fishing.

Loyal customers wishing to keep a small supply at home at better value for money will be very pleased with Poésie Déli Sauce multipacks containing 6 pouches, with a selection of fish and meat recipes.

DELICIOUS RECIPES IN 26 VARIETIES

The whole Poésie line contains natural, fresh ingredients and provides a varied diet. Twenty-six varieties, each in 85 g single dose, with delicious recipes free from sugar or colourings, and, for trays, also free of preservatives. The Poésie line includes the varieties Sauce, Gelée and Terrine in trays, Mousse in scatolette and the newly added Déli Sauce in pouches.

With Poésie you are spoilt for choice while bringing quality and flavour to your cat's bowl.

RICETTE SFIZIOSE E APPETITOSE IN 26 REFERENZE

L'intera linea Poésie si caratterizza per la naturalità degli ingredienti, la freschezza e la possibilità di variare spesso l'alimentazione. Ventisei sono le referenze, tutte monoporzione da 85 g prodotte con ricette sfiziose e appetitose, senza zucchero né coloranti e, nella versione in vaschetta, anche senza conservanti. Della linea Poésie fanno parte le varianti Sauce, Gelée e Terrine in vaschetta, Mousse in scatoletta e la recente Déli Sauce in bustina.

Con Poésie non c'è che l'imbarazzo della scelta per portare qualità e gusto nella ciotola dei gatti. (G.P.)

Dental 3 in 1

Tripla azione contro placca e tartaro!



Lo Zinco
previene le infiammazioni gengivali e aiuta a sanare le lesioni nella bocca



Stay Clean™
riduce la formazione dei batteri responsabili della formazione della placca



I pirofosfati
legano il calcio contenuto nella saliva e rallentano la formazione di tartaro

La linea completa di stick Vitakraft per la cura dentale. Utili, appetibili e senza zucchero!



Un gatto regale e uno... in regalo

IL BLU DI RUSSIA
ALLA CORTE REALE
E IL KORAT,
RE DEL FOCOLARE.
RAZZE DELLO STESSO
COLORE GRIGIO -
"BLU" IN GERGO
TECNICO -
A CONFRONTO

All'inizio del 900 le esposizioni feline presso il Crystal Palace di Londra videro gareggiare in un'unica categoria tutti i gatti di colore blu: blu di Russia, certosini, korat e british blu. In seguito, nel 1912, queste razze furono suddivise tra gatti di taglia grande e soggetti di taglia piccola.

Solo nel 1960 si cominciarono a selezionare i blu di Russia così come li conosciamo oggi, attraverso incroci con i siamesi blu per mantenere le caratteristiche fisiche originarie di questo felino, elegante nell'aspetto e con gli occhi di un verde intenso.

Il korat invece è una delle poche razze ad aver mantenuto invariate le proprie caratteristiche originali, non essendo mai stata oggetto di accoppiamento con altre razze.

TRA STORIA E LEGGENDA...

● **IL BLU DI RUSSIA.** Lo Zar Nicola I amava talmente questa razza da consentire l'accesso ai suoi esemplari alle stanze dei principini suoi figli e si pensa che anche la leggendaria capacità di questo gatto di allontanare gli spiriti cattivi abbia avuto certamente una grande influenza.

La Zarina Elisabetta adorava a tal punto questi piccoli felini da trasformare il celebre e meraviglioso Palazzo di San Pietroburgo in un grande allevamento di gatti.

In un passato remoto i marinai, per proteggere la cambusa e la nave stessa dall'attacco dei topi, erano soliti imbarcare gatti, abili cacciatori e piacevoli compagni di navigazione. Nel porto di Arkhangelsk (Arcangelo, sulla costa settentrionale russa) viveva la medesima consuetudine ma non si sa con certezza in quale porto i marinai abbiano trovato quel gatto blu che conquistò il cuore degli Zar.

● **IL KORAT.** Originario della regione thailandese di Cao Nguyen Khorat da cui prende il nome, in Thailandia viene chiamato "Si-Sawat" che significa portafortuna.

BLU DI RUSSIA



Si tratta di una razza molto antica, pare che i primi documenti che la descrivono risalgano al XIV secolo. I primi gatti korat furono importati negli Stati Uniti verso la fine del XIX secolo.

Solo nel 1959 infatti una coppia di questi esemplari venne importata negli Stati Uniti e, data la loro bellezza, molti si appassionarono alla razza che in breve venne riconosciuta da tutte le più importanti associazioni feline mondiali. In Europa comparvero i primi esemplari nel 1972.

Il korat è considerato un ottimo guardiano dei granai ma soprattutto un portafortuna, tanto che regalarne uno a una coppia di giovani sposi è come augurare loro una felice vita matrimoniale, e adagiarlo nella culla di un bambino è di buon auspicio per la sua vita futura o per proteggerlo da chiunque si avvicini.

In alcuni villaggi è ancora usanza portarlo in processione per le sue virtù magiche, come quella di propiziare l'arrivo della pioggia in periodi di siccità.

Ancor oggi nei villaggi thailandesi vige l'usanza di permettere a una famiglia di korat di stabilirsi e vivere all'ingresso del centro abitato perché lo spiccato senso del pericolo di questi gatti ha avvisato e salvato, nel tempo, numerose persone.

In Thailandia difficilmente questi esemplari vengono acquistati: si ricevono in regalo per non sminuire la loro capacità di portare fortuna che, si sa, non ha prezzo! Un korat è un dono davvero prezioso che si regala a persone molto importanti, come autorità locali, nobili, diplomatici o re.

CARATTERISTICHE DELLA RAZZA

● **IL BLU DI RUSSIA.** Certamente il suo carattere dolce, tranquillo e affettuoso sia con il padrone che con i suoi simili



Con **Advance Veterinary Diets** puoi aiutarli ad avere una nutrizione specifica per i loro bisogni



**NUTRIZIONE
ESPERTA**



**CLINICAMENTE
TESTATO**



**SENZA COLORANTI
E CONSERVANTI
ARTIFICIALI**



**RISULTATI
REALI**



L'ALIMENTAZIONE **ESPERTA**
PER IL TUO **CANE E GATTO**



**CLINICAMENTE
TESTATO**



PIÙ DI VENT'ANNI FOCALIZZATI
SU SCIENZA E INNOVAZIONE.

Scopri di più su
www.advance-affinity.it

ha avuto un impatto positivo su chiunque ne sia venuto a contatto. Si è adattato senza problemi alle stive delle navi, poi alle case e agli appartamenti e anche, sebbene con sacrificio, a vivere nel palazzo di San Pietroburgo. Non ama il freddo, anche se lo sopporta, preferisce però accoccolarsi al calduccio.

La sua dolcezza è accompagnata quasi da una specie di "sesto senso" che gli permette di captare l'umore delle persone intorno a lui e di agire di conseguenza; questo gli consente di non essere mai invadente, anche il suo modo di esprimersi è dolce, miagola poco e sommessa-mente con un tono delicato, occorre attenzione per per-cepirlo.

Non ha alcun problema ad attendere anche tutta la gior-nata il ritorno del padrone e qualsiasi ambiente, per pic-colo che sia, non lo disturba anzi, ama moltissimo la vita in appartamento.

Si adatta a chiunque senza problemi anche se predilige serenità e tranquillità, toni pacati e morbidi della voce, affetto e coccole.

La sua pelliccia blu è morbida e setosa, molto simile a quella della lontra e questa caratteristica purtroppo ha creato problemi agli antenati di questa razza, il cui man-tello, in passato, è stato usato per confezionare colbac-chi, manicotti e colli per cappotti.

● **IL KORAT.** Da sempre abituato a vivere a contatto con l'uomo, sa adattarsi ovunque ma sviluppa un forte lega-me con il suo padrone. Ha un carattere dominante che tende a sottomettere chiunque ai suoi voleri, ama fare scherzi sia alle persone che ad altri animali con cui convive. Furbo e molto intelligente, impara facilmente, gioca volentieri con i bambini con i quali interagisce e si esprime con forti vocalizzi. Ama farsi coccolare e ha un forte senso del possesso specialmente nei confronti di un membro della famiglia che protegge così come farebbe un cagnolino.

Necessita di molte attenzioni quotidiane, ricerca un rapporto alla pari, di fiducia e rispetto con la persona che predilige, per questo è necessario che chi vive con un korat in casa abbia un carattere forte e deciso per misurarsi con lui e instaurare un rapporto di facile con-vivenza.

Ama giocare, saltare ed è capace di riportare oggetti, specialmente le palline che, se lanciate, riporterà indietro all'infinito. Si tratta indubbiamente di un gatto speciale destinato a vivere con persone che abbiano tempo da dedicargli.

Le femmine sono molto precoci, possono andare in calore anche a 5-6 mesi e i maschi sono fertili già a 6 mesi e possiedono una grande carica di vitalità. Contrariamente ad altre razze, i maschi sono molto presenti nella vita dei loro cuccioli, assistono al parto aiutando la femmina e si occupano dei piccoli insieme alla compagna insegnando loro come muoversi nella casa anche in presenza di ninnoli tra i quali camminano con sicurezza.

STANDARD DI RAZZA

● **IL BLU DI RUSSIA.** Corpo lungo con ossatura media e una graziosa silhouette: zampe sottili e lunghe, piedi piccoli e ovali, collo lungo e dritto. Testa corta e cuneiforme, cranio lungo e piatto. Vista di profilo la fronte e il naso formano un angolo convesso a livello delle sopracciglia. Soprastesta dritto e naso dritto, muso prominente e mento forte. Orecchie piazzate verticalmente sul cranio, grandi e abba-stanza appuntite, larghe alla base. La pelle delle orecchie è sottile e trasparente, all'interno è coperta di folto pelo. Occhi larghi a man-dorla, distanti tra loro e di un vivido colore verde. Coda relativamente lunga che si assottiglia in punta. Pelliccia corta, densa e molto sottile, soffice e setosa, in contropelo rimane alzata come quella di un peluche. La tessitura è diversa da quella delle altre razze. Il colore è blu-grigio uniforme con riflessi argentati. Tra i toni di colore quello più apprezzato è il grigio chiaro argentato. Non può avere altri colori e neppure toni e strisce fantasma.

● **IL KORAT.** Taglia media, corpo semi-cobby ma elegante, muscoloso, flessuoso, potente ma non pesante come sembrerebbe all'apparenza. Zampe in proporzione con il corpo, quelle posteriori leggermente più lunghe di quelle anteriori, dorso curvato, piedi ovali. Coda di media lunghezza, più spessa alla base, affusolata, arrotondata in punta. La testa vista di fronte ha la forma di un cuore con una buona larghezza tra gli occhi. Le sopracciglia formano la curva superiore del cuore e i lati del viso curvano gentilmente verso il mento a com-pletamento della forma. La mascella pinzata non è preferita. Il muso non è né appuntito, né squadrato. Il mento non è debole e neppure sfuggente e dà una forma appuntita alla testa. Le orecchie, grandi e larghe alla base e leggermente arrotondate in punta, sono piazzate alte sulla testa e conferiscono un'espressione attenta. All'interno sono leggermente coperte di peluria mentre all'esterno sono ben coperte di pelo corto e chiuso. Gli occhi sono rotondi e ben aperti, piuttosto grandi in proporzione con la testa, di colore luminoso ed espressivo. Il verde brillante è preferito ma il color ambra è permesso nei cuccioli e nei giovani prima dei due anni di età. Il mantello si presenta da corto a medio in lunghezza, è ben aderente al corpo, lucido e sottile, con la tendenza a sollevarsi sulla colonna vertebrale quando il gatto è in movimento. Il colore è grigio argento, senza ombre o marche, non sono permessi peli bianchi o macchie. Ogni pelo deve essere più chiaro alla base e più scuro in lunghezza e finire con la punta argentata che è molto apprezzata. Nelle estremità, dove il pelo è più corto, i riflessi argento sono più intensi. L'effetto argento limitato solo a testa, zampe e piedi non è ammesso. La punta del naso e di cuscinetti dei piedi sono di colore grigio scuro o lavanda tendente al rosa, la perdita di pigmentazione nei gatti anziani è tollerata.



Made 
in ITALY

*Buono e Gustoso
come lo faresti tu*
*Good and natural as
you would make it.*



**Alimento naturale
per un Amore Vero**

Natural meal for TRUE LOVE



www.misterpetsrl.com



Se hai questo prodotto
in negozio,
FATTI TROVARE!
Vai a pagina 70
e verifica la tua presenza
nel **TROVA NEGOZIO**

GOURMET MA NATURALE

PER UNA NUOVA ESPERIENZA NUTRIZIONALE
LA FORMULA SENZA CEREALI È INTEGRATA CON FRUTTA E VERDURA
E HA UNA SOLA PROTEINA DI CARNE O DI PESCE



La tendenza sempre più marcata a umanizzare i rapporti con gli amici a quattro zampe sta portando numerosi proprietari pet alla convinzione che sia più naturale e salutare acquistare un alimento che, oltre a rispettare la loro natura specifica, abbia gli stessi valori, la stessa qualità e le stesse caratteristiche dell'alimentazione umana. Nell'ambito di questa tendenza assistiamo alla crescita di prodotti naturali, di origine controllata e senza sostanze

potenzialmente allergizzanti come Oasy Grain Free Formula, la gamma ideata per favorire la salute degli amici a quattro zampe con prodotti preparati senza cereali né glutine, con una percentuale di carne o pesce superiore alla media da un'unica fonte proteica e con l'integrazione di frutta e verdura mutuati dall'alimentazione umana.

UN PACKAGING... CHE PARLA

Basta un'occhiata al prodotto e al suo packaging, che si presenta con una forte caratterizzazione visuale, per notare la differenza. L'esclusiva cromia color lavagna richiama infatti immediatamente il posizionamento super premium della linea Oasy Grain Free Formula.

Le icone sono chiare e semplici, per comunicare in modo facile e immediato i benefici di prodotto. L'immagine centrale è una foto emozionale che rappresenta il rapporto d'affetto tra pet e proprietario e contemporaneamente identifica la taglia dell'animale (Small/Mini o Medium/Large) per il cane o la fase di vita per il gatto (Kitten/Adult). Sul fronte della confezione, la rappresentazione gourmet degli ingredienti massimizza l'altissima qualità del prodotto e specifica in modo chiaro le diverse percentuali di proteine della fonte proteica utilizzata: fresca, disidratata o idrolizzata (totale del 50% per la linea cane e 60% per la linea gatto).



prodotto, il display in cartonato a 4 ripiani che permette di esporre interamente la gamma cane e gatto, la locandina e il pendolino che creano visibilità in modo ironico e originale.

Tutto questo contribuisce a comunicare la filosofia nutrizionale Oasy che rimane fedele ai valori espressi dal Natural Quality Love che assicura l'utilizzo di ingredienti naturali, senza soia e OGM e cruelty-free.



Il nuovo pack è resistente e pratico e, grazie alla comoda chiusura a strappo, mantiene l'alimento fresco più a lungo. Ottima anche la visibilità a scaffale, con un posizionamento stabile sui ripiani per un'immediata individuazione del prodotto.

Al pet shop inoltre vengono forniti materiali esclusivi per illustrare la nuova linea Oasy Grain Free Formula: il folder di presentazione al trade che illustra la novità di





TANTA CARNE E UNA SOLA PROTEINA

Tutti gli alimenti della linea Oasy Grain Free Formula per il cane sono preparati senza cereali per offrire elevata digeribilità e rispettare al massimo la natura carnivora dell'animale, con un elevato contenuto di carne. Quella fresca, idonea al consumo

umano, è sempre il primo ingrediente di ogni formulazione e viene inserita direttamente all'interno del processo produttivo grazie all'innovativa tecnologia Fresh Meat Injection System, con il vantaggio di richiedere un solo trattamento termico prima di trasformarsi in una gustosa crocchetta.

Nello specifico, la tecnologia Fresh Meat Injection System fa

si che le proteine della carne mantengano un eccellente valore biologico, i grassi contengano meno radicali liberi e le vitamine presenti siano meglio conservate, garantendo quindi una qualità e un gusto eccezionali.

Oasy include anche fonti disidratate e idrolizzate in tutte le sue formulazioni per offrire un profilo nutrizionale completo. Sul fronte del packaging è posta bene in evidenza la dichiarazione della percentuale totale di carne o pesce (50%) in modo da comunicare al consumatore questo importante plus di prodotto, mentre l'icona One Animal Protein indica la presenza di una sola fonte di proteine animali.



50%

CATS & DOGS

GOURMET BUT NATURAL

A grain free formula combined with fruits and vegetables and containing only one meat or fish protein in order to offer a new nutritional experience

The growing trend to humanise the relationship with our furry friends is leading many pet owners to think that buying a food with the same quality and features of those for humans is, beside respecting their nature, more natural and healthier. Thanks to this trend there is an increasingly wider choice of natural products, of designated origin and free from potential allergens such as Oasy Grain Free Formula, the range created to support the health of our furry friends with grain and gluten free products, with a higher than average content of meat or fish from a single source of protein and complemented with fruit and vegetables as with human nutrition.

A "TALKING" PACKAGING

The difference is evident by just looking at the very distinctive packaging. The exclusive blackboard colourway declares the super-premium ranking of Oasy Grain Free Formula.

Icons are clear and simple in order to communicate effectively the benefits of the product. The emotional picture at the centre represents the bond between pet and owner at the same time identifying the size of the animal (Small/Mini or Medium/Large) for dogs, or the phase of life for cats (Kitten/Adult). The gourmet depiction of the ingredients at the front of the packaging maximises the very high quality of the product while clearly specifying the protein percentage of the source of protein used: fresh, freeze-dried or hydrolyzed (a 50% total for the dog line, and 60% for the cat line).

The new pack is durable and practical, and the hook and loop closure preserves freshness for longer. Visibility on the shelf is excellent too, with a steady positioning on the shelves that makes the products immediately recognisable.

Pet shops also receive exclusive promotional materials that explain the new Oasy Grain Free Formula line: a presentation folder that explains what's new, a cardboard display with four shelves where retailers can display the whole cat and dog range, and an original playbill that attracts attention with irony.

All this helps communicate Oasy nutritional philosophy loyal to the Natural Quality Love, with natural cruelty-free ingredients, free from soy and GMO.

LOTS OF MEAT AND ONLY ONE PROTEIN

All recipes in the Oasy Grain Free Formula line for dogs are grain free, therefore very digestible and brimming with meat, as well as respectful of dogs natural meat-eating nature. Human consumption grade fresh meat is the main ingredient of each formula and is injected directly into the manufacturing process thanks to the innovative Fresh Meat Injection System technology, therefore undergoing only one heat treatment before becoming a delicious kibble. The Fresh Meat Injection System technology preserves meat protein biological values, so that fats contain less free radicals and vitamins are better preserved, thus providing exceptional quality and flavour.

Oasy includes also freeze dried and hydrolysed sources in its formulae, as clearly depicted at the front of the packaging with the total meat or fish content (50%), while the One Animal Protein indicates that there's only one source of animal protein.

The exclusive Vegetal Complex - a blend of fruit, vegetables and herbs - that provides important antioxidants, vitamins and minerals to support general wellbeing, is included in all formulae; Apple is a tasty alternative source of fibres, instead of beetroot pulp, that supports correct digestion.

Oasy Grain Free Formula includes recipes for puppies and adult dogs for the sizes Small/Mini and Medium/Large in 800 g - 2,5 kg - 12 kg pack and the varieties, Turkey, Lamb or Fish.

DELICIOUS FISH AS THE ONLY SOURCE OF PROTEIN

In order to preserve all nutrients, Oasy uses the innovative Fresh Meat Injection System technology also for Oasy Grain Free Formula for cats. The line is available in the variety Pesce (Fish) for kittens and for adult cats, in the sizes 300 g - 1,5 kg - 7,5 kg. All Oasy Grain Free Formula products contain a single source of animal protein as highlighted by the "One Animal Protein" on the packaging.

Oasy Grain Free Formula for cats contains fish as the only source of animal protein to ensure excellent digestibility and flavour and is suitable for fussy eaters. The total fish percentage is highlighted on the package (60%), and it includes fresh, freeze dried and hydrolysed fish that combined provide a complete nutritional profile respectful of cats carnivore nature.

Apple is a tasty alternative source of fibres that supports correct digestion. Also the cat line includes the exclusive Vegetal Complex - a blend of fruit, vegetables and herbs - that provides important antioxidants, vitamins and minerals to support general wellbeing.



L'esclusivo Vegetal Complex, un mix di frutta, verdura ed erbe aromatiche che fornisce preziosi antiossidanti, vitamine e minerali per supportare il benessere generale del cane, è presente in tutte le formulazioni; e come fonte di fibra, al posto della polpa di barbabietola viene utilizzata la mela, per favorire una corretta funzionalità intestinale e fornire l'apporto di fibre solubili e insolubili utili per la salute digestiva del cane.

Differenziata in base al gusto e alla fase di vita, Oasy Grain Free Formula offre alimenti per cuccioli e cani adulti sia di taglia Small/Mini che Medium/Large nei formati da 800 g - 2,5 kg - 12 kg in tre varianti, Tacchino, Agnello o Pesce.

GUSTOSO PESCE COME UNICA FONTE PROTEICA

Anche per Oasy Grain Free Formula per gatto, Oasy utilizza l'innovativa tecnologia Fresh Meat Injection System affinché tutti i nutrienti inclusi mantengano le loro proprietà. La linea è disponibile nella variante Pesce sia per gattini che per gatti adulti nei formati 300 g - 1,5 kg - 7,5 kg. Tutti i prodotti Oasy Grain Free Formula presentano una sola fonte di proteine animali e questo beneficio viene comunicato attraverso l'icona One Animal Protein presente sul packaging.

60%

Oasy Grain Free Formula per gatto contiene pesce come unica fonte di proteine animali per offrire la massima digeribilità e un gusto eccezionale che soddisfa anche i palati dei mici più esigenti. Sulla confezione viene evidenziata la percentuale totale di pesce (60%) per comunicare al consumatore questo importante plus di prodotto. L'altissima percentuale di pesce è data dall'insieme delle fonti animali fresche, disidratate e idrolizzate per garantire un profilo nutrizionale completo e rispettare al meglio la natura carnivora del gatto.

Infine la mela come fonte alternativa di fibra fornisce il giusto apporto di fibre e supporta una corretta digestione. Anche nella linea gatto, l'esclusivo Vegetal Complex - mix di frutta, verdura ed erbe aromatiche - fornisce preziosi antiossidanti, vitamine e minerali per supportare il benessere generale. (A.S.)





I partner dei toelettatori professionisti!



Sii Flessibile. Sii Creativa.
2 batterie al litio intercambiabili
incluse per un utilizzo cordless
illimitato

-  autonomia
-  batterie al litio
-  testina removibile
-  leggero
-  silenzioso



è distribuito in esclusiva da



Rinaldo Franco SpA • Via Fratelli Cervi, 2 • 20090 Trezzano sul Naviglio (MI) • Tel. +39 02 48 37 61 57 • sales@recordit.it • www.recordit.com
Wahl Italia SRL • Via Piero Gobetti, 52 • 40129 Bologna • Tel. +39 051 374 253 • info@wahlitalia.com • www.wahl-animal.com

PAPPA HIGH-TECH

UNA LINEA DI ALIMENTI COMPLETA, GARANTITA DA TECNOLOGIE AVANZATE
E PASSIONE PER GLI ANIMALI

VetSolution

Monge
Grain Free Veterinary Diets

la gamma dei secchi, è ricca in nucleotidi liberi, necessari per il supporto del sistema immunitario. Tutti gli alimenti della linea Monge VetSolution sono inoltre formulati senza l'utilizzo di cereali.

Monge VetSolution è una linea di alimenti dietetici completi studiata per rispondere a particolari fini nutrizionali (secondo la Direttiva 2008/38/CE), favorendo così il benessere degli amici di zampa.

Ogni referenza è infusa con nuove generazioni di prebiotici (xilo-oligosaccaridi): la linea di alimenti secchi contiene concentrato di succo di melone, fonte naturale di antiossidanti primari utile per neutralizzare i radicali liberi (come la superossido dismutasi); mentre la nuova linea di alimenti umidi, che va a completare



I PUNTI DI FORZA

Monge VetSolution combina dunque diverse e preziose caratteristiche per assicurare la massima efficienza di ogni alimento dietetico:

- **Grain Free Formula** - tutti i prodotti della linea Monge VetSolution sono formulati senza l'utilizzo di cereali, ciò contribuisce a facilitare la digestione, ottimizzando così il particolare fine nutrizionale di ogni alimento dietetico. Le fonti classiche di amido sono state sostituite da fonti alternative come tapioca, patata e piselli.
- **X.O.S. prebiotici** - gli xilo-oligosaccaridi (X.O.S.) sono carboidrati non digeribili che raggiungono direttamente il colon, dove fungono da nutrimento della flora microbica intestinale. Gli X.O.S. resistono all'acidità gastrica e agli enzimi del tratto gastrointestinale,



non vengono assorbiti ma fermentati dai microrganismi dell'intestino e permettono una crescita selettiva della flora intestinale. Possono supportare, mediante un'azione complementare, i meccanismi fisiologici intestinali e regolarizzare il transito.





CATS & DOGS

HIGH-TECH FOOD

A complete line of foods, made possible by advanced technologies and passion for pets

Monge VetSolution is a line of complete dietary foods studied to meet particular nutritional needs (according to the 2008/38/CE Directive), therefore supporting pets well-being.

Each variety is infused with new gen prebiotics (xylo-oligosaccharides): the dry line includes concentrated melon juice, a natural source of primary antioxidants useful to neutralize free radicals (such as superoxide dismutase), while the new wet foods line, that complements the dry line, is loaded with free nucleotides, necessary to support the immune system. All foods in the *Monge VetSolution* line are also grain free.

THE STRENGTHS

Monge VetSolution combines various and precious features to ensure top effectiveness of each dietary formula:

- **Grain Free Formula** - all products in the *Monge VetSolution* line are grain free, thus supporting digestion and maximizing the specific nutritional goal of each formula. Traditional sources of starch were replaced by alternative ones such as tapioca, potatoes and peas.

- **X.O.S. prebiotics** - xylo-oligosaccharides (X.O.S.) are non-digestible carbohydrates that reach the colon directly, where they feed the intestinal microbic flora. X.O.S. resist gastric acidity and enzymes of the gastrointestinal tract, they are not absorbed but fermented by intestinal microorganisms allowing selective grow of the intestinal flora. They can support intestinal physiological mechanisms, by a complementary action, and regulate transit.

- **Nucleotides** - food nucleotides are important for a correct nutritional support of the intestinal and immune system and support faster nutritional recovery in small pets. Free nucleotides, obtained by yeast hydrolysis, play a crucial role in rapid growth cells, where they are critical in ensuring gradual nutritional recovery. Scientific evidence of the nutritional usefulness of nucleotides for pets was confirmed and specifically described in its role supporting maturation and development of the intestinal tract immune functions.

- **Fit-aroma® Advanced Process Technology** - the advanced process technology in *Monge VetSolution* products combines a phyto-ingredient to aromatic fatty acids, providing both flavour and wellbeing. *Fit-aroma®* in *Monge VetSolution* dietary formulae was created to provide low inclusion high biological performances, with a progressive and steady release. The unique technology of coating phyto-ingredients with aromatic lipids ensures modular intestinal release supporting effectiveness and benefits.

Fit-aroma® composition enables bioactive molecules, not normally able to withstand pet food manufacturing processes, to be used in dietary foods with high bio-availability.

Monge VetSolution are distributed in the best pet shops and specialised stores.



● **Nucleotidi** - i nucleotidi alimentari sono importanti per un corretto supporto nutrizionale del sistema immunitario e intestinale e favoriscono una più rapida ripresa nutrizionale dei piccoli animali da compagnia. I nucleotidi liberi, ottenuti dall'idrolisi di lieviti, svolgono infatti un ruolo fondamentale nelle cellule a rapida proliferazione, dove sono indispensabili a garantire una graduale ripresa nutrizionale. L'evidenza scientifica dell'utilità nutrizionale dei nucleotidi negli animali è stata confermata e specificatamente



descritta nel suo ruolo di supporto della maturazione e sviluppo del tratto intestinale e delle funzioni immunitarie.

● **Fit-aroma® Advanced Process Technology** - la tecnologia di processo avanzata nei prodotti *Monge VetSolution* associa un fito-ingrediente con gli acidi grassi aromatici, apportando così nel contempo gusto e benessere. Il *Fit-aroma®* negli alimenti dietetici *Monge VetSolution* è progettato per fornire alte prestazioni biologiche a ridotto livello d'inclusione, con un rilascio progressivo e continuo. La tecnologia unica di rivestimento con lipidi aromatici intorno al fito-ingrediente assicura un rilascio modulato a livello intestinale favorendone l'azione e il beneficio. La composizione del *Fit-aroma®* permette poi alle molecole bioattive, che normalmente non resistono al processo di produzione del pet food, di essere utilizzate negli alimenti dietetici con ottima bio-disponibilità.

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



IDRATAZIONE E BELLEZZA MADE IN ITALY

QUALITÀ PROFESSIONALE PER LA CUTE DI CANI E GATTI

Se hai questo prodotto
in negozio,
FATTI TROVARE!
Vai a pagina 70
e verifica la tua presenza
nel **TROVA NEGOZIO**

Ricetta di bellezza per quattrozampe: prendete la sicurezza di un brand storico come *Ingenya*, aggiungete la fiducia in un'azienda che non smette mai di innovare come Camon, amalgamate il tutto con un pet shop attento alle novità e farcite con una bella dose di amore per gli animali. Ecco la nuova linea *Ingenya*, ben 16 prodotti made in Italy a base di pregiati ingredienti naturali, pensati per prendersi cura di ogni specifica esigenza della cute di cane e gatto, offrendo una qualità professionale a tutti i proprietari di animali domestici.

LA FILOSOFIA

Una gamma di prodotti basati sulle eccellenti proprietà di numerosi ingredienti naturali, elaborata grazie alla competenza di un team di esperti che hanno contribuito allo studio delle formulazioni, nonché sull'affidabilità e qualità di una produzione made in Italy: tutto questo è *Ingenya*.

UNA RISPOSTA A OGNI ESIGENZA

La nuova linea *Ingenya* fa della completezza di gamma uno dei suoi punti di forza. Comprende infatti:

- 4 prodotti per tutti i tipi di pelo del cane: *Shampoo Nutriente*, *Shampoo Dermo Purificante*, *Balsamo Idratante*, *Spray Senza Risciacquo*;
- 3 prodotti funzionali per il cane: *Shampoo per Manti Bianchi*, *Shampoo per Cuccioli*, *Shampoo per Manti Lunghi*;

- 5 prodotti specifici per il cane: *Lozione Occhi*, *Lozione Orecchie*, *Polvere per la pulizia delle Orecchie*, *Pomata all'ossido di Zinco* disponibile in 2 diversi formati;
- 4 prodotti specifici per il gatto: *Shampoo Nutriente*, *Crema Idratante*, *Lozione Occhi* e *Lozione Orecchie*.

RISULTATI IMMEDIATAMENTE VISIBILI

La caratteristica saliente di questa nuova linea è la sua azione immediata, agisce infatti rapidamente su tre importanti livelli per la tutela del manto:

- lo scioglimento dello sporco;
- l'idratazione della struttura del pelo;
- l'ammorbidimento del mantello.

Tutti i prodotti *Ingenya* sono arricchiti con ingredienti attivi selezionati di origine naturale per raggiungere risultati eccellenti già dopo il primo trattamento. Il loro uso regolare nel tempo nutre e conferisce al pelo un aspetto curato e brillante, proteggendo e rinforzando la struttura cheratinica di tutto l'apparato tegumentario.

SECONDO NATURA

La nuova linea *Ingenya* si fonda su componenti di assoluto valore ed efficacia tra cui:

- l'olio di Neem che contiene steroli vegetali e acidi grassi essenziali come omega 3, omega 6 e omega 9;
- l'olio di Cocco ricco di acidi grassi;





- l'olio di Cotone e l'estratto glicolico di Castagna con il loro forte potere detossinante e disarrossante;
- l'olio essenziale di Ginepro dall'azione purificante e detossinante;
- l'olio essenziale di Rosmarino e gli estratti glicolici di Bamboo, Betulla e Lichene islandico che hanno un effetto tonico e purificante, favorendo la ricrescita del pelo. Inoltre, assieme all'olio di Mirtillo, hanno proprietà rinvigorenti, deodoranti, lenitive ed emollienti.

IN NEGOZIO

L'elaborazione della nuova linea *Ingentya* ha potuto contare anche su un importantissimo lavoro di progettazione di un packaging in grado di far risaltare la qualità dei prodotti, la loro destinazione d'uso e le modalità per un loro utilizzo ottimale.

Da qui la decisione di avvalersi degli eleganti colori pastello per differenziare le varie linee: il carta da zucchero per gli shampoo e i balsami pensati per ogni tipo di pelo, il rosa per i prodotti funzionali e specifici per il cane, l'arancione per la gamma pensata per il gatto.

Inoltre, per tutti i flaconi dei prodotti *Ingentya*, Camon ha scelto di utilizzare plastica 100% riciclata, un'ulteriore conferma dell'attenzione che da sempre l'azienda riserva alla sostenibilità.

Il lancio di questa nuova gamma sarà accompagnato anche da apposito materiale informativo e promozionale, brochure e flyer che contribuiranno a rendere ancora più chiaro l'intento della linea e la sua straordinaria azione. (P.S.)



CATS & DOGS

HYDRATION AND BEAUTY MADE IN ITALY

Professional quality for the skin of dogs and cats

Beauty recipes for furry friends: take a safe, long-established brand such as *Ingentya*, add the trust in a brand that never ceases to innovate such as Camon, mix it all with a pet shop always on the lookout for the latest news, and decorate with a lot of love for animals. The result is the new *Ingentya* line, 16 products made in Italy made with fine natural ingredients, created to meet each specific skin need of dogs and cats, providing pet owners with professional quality.

THE PHILOSOPHY

A range based on the outstanding properties of numerous natural ingredients, devised by a competent team of experts, and with all the reliability and quality of a product made in Italy: all this is *Ingentya*.

AN ANSWER TO EVERY NEED

Completeness of the range is *Ingentya* showpiece. It includes indeed:

- 4 products for all types of dogs coats: *Nourishing Shampoo*, *Skin Purifying Shampoo*, *Moisturizing Conditioner*, *Rinse Free Spray*;
- 3 functional products for dogs: *Shampoo for White Coats*, *Shampoo for Puppies*, *Shampoo for Long Coats*;
- 5 specific products for dogs: *Eye Lotion*, *Ears Lotion*, *Powder to clean the Ears*, *Zinc Oxide Cream* available in 2 sizes;
- 4 specific products for cats: *Nourishing Shampoo*, *Moisturising Cream*, *Eye Lotion*, *Ears Lotion*.

READILY VISIBLE RESULTS

The dominant feature of this line is its immediate effectiveness, and indeed it acts quickly on three important levels to protect coat by:

- melting dirt;
- moisturising hair structure;
- softening the coat.

All *Ingentya* products are enriched with selected active ingredients of natural origin in order to achieve excellent results from the very first treatment. Regular use over time nourishes the coat giving it a cared for and shiny appearance, protecting and reinforcing the Keratinous structure of the whole integumentary system.

ACCORDING TO NATURE

The new *Ingentya* line is based on valuable and effective components, among which are:

- Neem oil that contains vegetable sterol and essential fatty acids such as omega 3, omega 6 and omega 9;
- Coconut oil, brimming with fatty acids;
- Cotton oil and Chestnut glycolic extract, a powerful purifier and anti-reddening;
- Juniper essential oil with its purifying and detoxifying effect;
- Rosemary essential oil and Bamboo, birch and Icelandic Lichen glycolic extract that revitalize and purify, supporting hair growth. Besides, with blueberry oils, they have invigorating, deodorising, soothing and moisturising properties.

IN STORE

Besides actually creating the new line, *Ingentya* needed a thorough designing project for its packaging able to showcase the qualities of its products at their best, as well as communicating who they are destined for and how to best use them. Hence the decision to use elegant pastel colours to identify each line: mid blue for shampoos and conditioners for any type of coat, pink for functional and specific products for dogs, orange for the cat range.

Ingentya also chose to use 100% recycled plastic for of its bottles, as a further sign of the attention the company always pays to sustainability. A wide range of promotional and information material, brochures and flyers will accompany the launch of this new range to better explain the range and its incredible effectiveness.

RISULTATI A PROVA DI CIOTOLA

L'AZIENDA AMPLIA ANCORA L'OFFERTA NEL SEGMENTO
DELL'UMIDO NATURALE GATTO CON NUOVE REFERENZE TUTTE DA SCOPRIRE



Dopo gli ottimi risultati della linea *Schesir Soup* in busta da 85 g e delle nuove *Specialità del mare* in lattina da 85 g, *Schesir* punta nuovamente sul segmento dell'umido naturale gatto che dalla nascita del brand, ormai vent'anni fa, rimane strategico per l'azienda.

LE NUOVE REFERENZE

A scaffale, sempre in esclusiva per il canale specializzato, troviamo dunque 7 nuove referenze in busta da 85 g, tutte a base di tonnetto - in morbida gelatina - abbinato a diversi "topping". Un'ulteriore possibilità di scelta per i proprietari di gatti sempre alla ricerca di novità,

perfette per soddisfare la varietà dei loro gusti. Le sette referenze disponibili sono:

- Tonnetto con Alicette;
- Tonnetto con Gamberetti;
- Tonnetto con Pesce Azzurro;
- Tonnetto con Papaya;
- Tonnetto con Ananas;
- Tonnetto con Mela;
- Tonnetto con affettato di Pollo.

Le ultime due varietà sono un'assoluta novità per l'azienda.



ETICA E SOSTENIBILITÀ IN PRIMO PIANO

Il tonnetto appartiene esclusivamente a specie non sovrasfruttate i cui esemplari vengono pescati in mare aperto con metodi sostenibili solo quando hanno già raggiunto la maturità riproduttiva, tanto che per questi nuovi prodotti si è deciso di mettere ancora più in evidenza, sul fronte stesso della busta, il logo "Ocean Friendly" così come il logo "Cruelty Free", che contraddistingue tutti i prodotti *Schesir* (nessun test invasivo e cruento è stato condotto su animali ai fini della loro produzione).





CATS

BOWL-TESTED RESULTS

The company adds new products to the natural wet food range for cats: discover the new products!

Following excellent results of *Schesir Soup* line in 85g pouches and new *Sea Delicacy* in 85g pots, *Schesir* still focuses on the segment of natural wet food for cats, which has been a strategic segment for the brand since its birth, 20 years ago.

NEW PRODUCTS

Seven new products in 85g pouches are now available for the specialized channel. They contain tuna in soft jelly, with different toppings. Even more choice for cat owners, who are always looking for new products to suit their pets' needs. The seven new products are:

- Tuna with Anchovies;
- Tuna with Shrimps;
- Tuna with Blue Fish;
- Tuna with Papaya;
- Tuna with Pineapple;
- Tuna with Apple;
- Tuna with Sliced Chicken.

The last two recipes are brand new for the company.

ETHICS AND SUSTAINABILITY TO THE FORE

Tuna comes from not-overexploited species only: it is fished in open sea with sustainable techniques. Only fish that reached sexual maturity are fished: that is why the package front hosts the "Ocean Friendly" logo, besides "Cruelty Free" logo as all *Schesir* products (no invasive or cruel test has been carried out on animals to produce the food).

CUSTOMER DEMAND

The overall specialized market in Italy is steady as for value sales is concerned, while volume sales have slightly decreased. In such scenario, the performance of pouches, especially in the cat segment, are interesting: 2018 confirms a +5% value growth and +4% volume growth. Value growth is higher compared to volume growth because of increased premiumization of the segment. Customers are clearly oriented and Agrab Pet Foods aim at meeting their need at best.

The graphics is in line with other wet food range. The product is clearly visible on the front of the package and on shelf: it is a point of strength that underlines the natural feature of *Schesir* ingredients. Pouches are packed in 20-pouch trays for handy and effective shelf positioning. Communication material for shops will also be available.



LE RICHIESTE DEL CONSUMATORE

Il mercato dello specializzato in Italia, se analizzato nel suo insieme, si conferma stabile a valore e con una leggera decrescita in termini di volumi. In questo contesto le performance date dal formato bustina, in particolare nel segmento gatto, sono decisamente rilevanti: per il 2018 viene confermata una crescita di oltre 5 punti a valore e di circa 4 punti a volume. Da notare che la maggiore crescita a valore rispetto a quella a volume denota anche una premiumizzazione in aumento del segmento. L'orientamento del consumatore è dunque chiaro e Agrab Pet Foods intende assecondarlo al meglio.



La grafica è in linea con quella del resto dei prodotti della gamma umido, con il plus dell'immagine del prodotto aperto sul fronte e ben visibile anche nella busta esposta nel tray a scaffale, certamente un punto di forza che evidenzia tutta la naturalità degli ingredienti *Schesir*. Le buste saranno confezionate in vassoi-cartoni da 20 pezzi per una pratica ed efficace esposizione a scaffale e non mancheranno i materiali di comunicazione a supporto del punto vendita. (F.C.)

Paura di volare? Arriva Fido!

Quella di volare, associata a quella del vuoto, è una delle paure più diffuse al mondo, tanto che l'aeroporto è comunemente considerato un luogo di ansia e stress causati dalla paura del volo o dalle attese forzate durante gli scali.

Nonostante l'utilizzo ormai molto diffuso dell'aereo, il fenomeno dell'aerofobia è piuttosto esteso: in Italia, così come nel resto del mondo, la percentuale di persone affette da questo disagio è quantificabile intorno al 50% e di questa percentuale fa parte sia chi nonostante voli abitualmente affronta i viaggi sempre con difficoltà, sia chi teme di prendere un aereo pur non avendo mai volato. A soffrirne sono più le donne che gli uomini, mentre non ci sono grosse differenze né per quanto riguarda la distribuzione geografica né per il livello sociale o il grado di istruzione.

In base a recenti sondaggi, in Italia tra le persone che hanno volato almeno una volta (37% della popolazione) il 33% dichiara di avere paura e il 10% assicura che non volerà mai più.

In America, soprattutto dopo l'attentato del 2001 alle Torri Gemelle, da tempo vengono portati avanti progetti di pet therapy negli aeroporti, proprio per combattere stress e tensione prima del decollo. Il primo è stato l'aeroporto San José e oggi sono ben 58 gli aeroporti in cui sono operativi i cani.

Progetti simili sono portati avanti nell'aeroporto indiano di Mumbai e in alcuni scali canadesi, mentre in Gran Bretagna pioniere è stato l'aeroporto di Aberdeen.

PRATICA ORMAI
FREQUENTE IN AMERICA,
OGGI ANCHE IN ALCUNI
AEROPORTI ITALIANI
SONO OPERATIVI
NUMEROSI
QUATTROZAMPE PRONTI
A INTERVENIRE PER
RASSERENARE GLI ANIMI
DI CHI HA PAURA DI
PRENDERE IL VOLO

Bene a sapersi

- Negli Stati Uniti la pet therapy negli aeroporti ha cominciato a diffondersi dal 2001 dopo l'attacco alle Torri Gemelle, quando vennero impiegate circa 500 unità cinofile per combattere i traumi causati da quel tragico evento. Si è poi estesa a San Francisco, Edmonton, Los Angeles e Miami con analogo successo.
- Nel 2016 l'aeroporto di San Francisco, in via sperimentale, ha accolto nella squadra di animali antistress una terapeuta davvero speciale: la maialina LiLou, che ha riscosso un incredibile successo tanto da avere un proprio profilo Instagram e il sito a lei dedicato www.lilouthepig.com.
- L'aeroporto internazionale di Denver è quello che vanta la "wag brigade" più numerosa: ne fanno parte, infatti, ben 100 cani appartenenti a 40 razze diverse, tutti con la caratteristica pettorina blu con la scritta "pet me" (cocolami). Tra loro, anche un gatto di nome Xeli.



DOG AIRPORT È UN PROGETTO DELL'ASSOCIAZIONE ARCHI PET, CHE HA L'OBIETTIVO DI PORTARE SVAGO, RELAX E INTRATTENIMENTO AI VIAGGIATORI DI QUALUNQUE ETÀ, SIA ADULTI CHE BAMBINI

ANCHE IN ITALIA...

Nel 2015 Sonia Ricciu, dell'associazione Archi Pet, ha pensato bene di proporre un analogo progetto anche in un aeroporto italiano, il Cristoforo Colombo di Genova.

È nato così Dog Airport, che ha l'obiettivo di portare svago, relax e intrattenimento ai viaggiatori di qualunque età, sia adulti che bambini.

La "wag brigade" (brigata scodinzolante) - come la definiscono gli americani - è composta da 16 cani, tutti valutati da un educatore cinofilo (Enrico Di Piazza) da un punto di vista attitudinale.

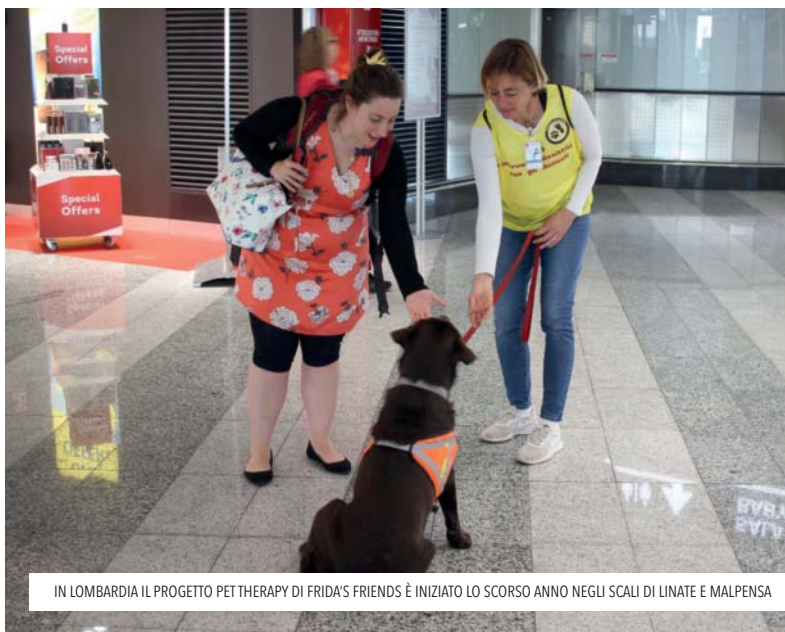
Tutti i cani, di razza e non, sono potenzialmente adatti purché in possesso di alcune caratteristiche: perfetta socializzazione, prevedibilità, affidabilità, complicità, docilità, adattabilità al contesto, oltre a godere ovviamente di un perfetto stato di salute.

La brigata scodinzolante è composta da quattrozampe di proprietà dei conduttori, che hanno già una vasta esperienza come cani da terapia in scuole, ospedali e case di riposo. I pet indossano una pettorina identificativa che li segnala come cani da pet therapy.

Ci sono soggetti sia giovani che anziani, di taglia piccola o media, maschi o femmine: Maya (golden retriever), Lea (pastore australiano), Luce (border collie), Margot e Pedro (labrador retriever), Homer (basset hound), Mellow (pastore maremmano) e i meticci Rosita, Mimi, Briga, Rocky, Flora, Aika, Paco, Mojito e Sofia.

In Lombardia invece il progetto pet therapy di Frida's Friends è iniziato lo scorso anno negli scali di Linate e Malpensa e prosegue per tutto il 2019. Il successo è veramente grande e tutti sono entusiasti, sia la direzione SEA sia, soprattutto, gli utenti finali.

Gli animali terapeutici Frida's con i loro proprietari/conduttori portano un sorriso e un divertimento inaspettato.



IN LOMBARDIA IL PROGETTO PET THERAPY DI FRIDA'S FRIENDS È INIZIATO LO SCORSO ANNO NEGLI SCALI DI LINATE E MALPENSA

Indirizzi utili

Associazione Archi Pet: www.archipet.it

Associazione Frida's Friends: www.fridasfriends.it

Anche qui vengono impiegate diverse tipologie di cani, piccoli e grandi, di razza (come barboni, pastori australiani, labrador, pitbull e malinois) o meticci.

Le giornate nei gate di partenza vedono coinvolti almeno 3 binomi ogni volta, in modo da poter creare rotazioni e pause per gli animali.

I cani si lasciano accarezzare e coccolare favorendo l'interazione tra uomo e animale ed è provato che quando le persone sorridono rilassate e socialmente.

lizzano con estranei, i livelli di ansia calano considerevolmente. Ovviamente nessun passeggero viene obbligato, si aspetta che le persone si avvicinino o sono gli operatori ad avvicinarsi nel caso vengano chiamati.

L'iniziativa della "wag brigade" sta ottenendo un crescente successo e sia nello scalo genovese che in quelli milanesi l'attività riprenderà nel periodo natalizio.

Cliffi NATURE BAKERY



IL BUONO DELLA NATURA

I BISCOTTI **100% NATURALI**



SENZA OLIO DI PALMA
PALM OIL FREE



Preparati senza coloranti conservanti aromi
Con grani antichi integrali: Farro, Avena e Segale



CHEMI-VIT s.r.l. Via Don Milani, 5/C - 42020 Quattro Castella - RE - Italy
Tel. +39 0522 887959 - Fax +39 0522 888200 - 338 1352865
e-mail: info@chemivit.com - web: www.cliffi.com

Seguici su
Follow us





Se hai questo prodotto
in negozio,
FATTI TROVARE!
Vai a pagina 70
e verifica la tua presenza
nel **TROVA NEGOZIO**

PRELIBATEZZE DAL CANADA

UNA LINEA DI ALIMENTI SECCHI CREATA SU MISURA
SECONDO LE ABITUDINI E LO STILE DI VITA DEI QUATTROZAMPE

Pronature Life è la nuova linea di alimenti secchi per cani e gatti prodotta in Canada da PLB International e distribuita per il mercato italiano da Disegna Group di Domenico Lunardon. Lanciata nel 2018 sul mercato canadese, Pronature Life ha vinto il premio "Miglior nuovo prodotto" all'ExpoZoo 2018 con la ricetta "Fit Green+". Questo importante risultato, sommato agli ottimi feedback, ha portato la linea anche nelle ciotole europee: da ottobre è infatti a disposizione anche nei migliori pet shop italiani.



Pronature Life
NOURISH DIFFERENTLY

UN DIVERSO APPROCCIO ALL'ALIMENTAZIONE

Lo slogan di Pronature Life è "Nutrire diversamente", indipendentemente dallo stadio di vita o dalla razza: questa linea offre alimenti adattati allo stile di vita dell'animale. Dimensioni, lunghezza del pelo, peso, razza... si è soliti valutare i bisogni del nostro animale in base al suo aspetto fisico e nutrirlo di conseguenza. Pronature Life vuole invece ridefinire le abitudini dei pro-

prietari e propone un cibo adattato sulla base delle abitudini dell'animale.

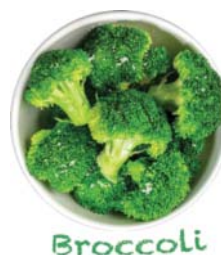
Si tratta di un alimento di grande qualità, con ingredienti semplici adatti al consumo umano come pollo disossato, tacchino o salmone, e arricchito con super alimenti ricchi di vitamine e fibre. Non contiene mais, soia o frumento né conservanti artificiali.



LE FORMULE

Le tre formule Life Fit, Life Chill e Life Infiniti sono disponibili per cani e gatti di qualsiasi razza ed età.

● Pronature Life Fit - Green+ è indicato per animali con uno stile di vita attivo. Con pollo fresco perfettamente bilanciato, ha un valore energetico metabolizzabile inferiore, che aiuta cani e gatti meno attivi o in sovrappeso a gestire il proprio peso. Questo alimento ricco di proteine animali aiuta a mantenere una massa muscolare forte e snella oltre che a promuovere una salute generale ottimale. È arricchito con broccoli, kale (cavolo riccio), alga kelp, spinaci e mirtilli.





● **Pronature Life Chill - Harmony+** è indicato per soggetti che necessitano di relax. Si tratta di una formula con tacchino fresco disossato, studiata per soddisfare le esigenze di cani e gatti inclini all'ansia. Contiene ingredienti dalle proprietà calmanti e antinfiammatorie come camomilla, semi di chia e zucca, riconosciuti come rimedio per gli stati ansiosi, per aiutare la digestione e alleviare la tensione muscolare. I flavonoidi presenti in questi alimenti apportano inoltre benefici antinfiammatori e antisettici, che riducono il prurito e leniscono l'irritazione della pelle.

● **Pronature Life Infiniti - Berries+** promuove la longevità. Si tratta di una formula con salmone fresco studiata per aiutare i quattrozampe a sviluppare un sistema immunitario forte, per difendersi da batteri, virus e malattie e vivere così a lungo e in salute. Arricchita con ingredienti chiave, come frutti di bosco, curcuma e zenzero e bacche di ginepro, aiuta a combattere le infezioni, a rafforzare il sistema immunitario e a rimanere in salute. (A.C.)



CATS & DOGS

DELICACIES FROM CANADA

A range of dry foods tailored according to pets lifestyle

Pronature Life is the new range of dry formulae for dogs and cats made in Canada by PLB International and distributed in Italy by Disegna Group by Domenico Lunardon. Launched in 2018 on the Canadian market, *Pronature Life* won the "Best new product" award at ExpoZoo 2018 with its "Fit Green+" recipe. This important result, and the excellent feedback, brought the range to our bowls: as of October it is also available in the best pet Italian shop.

A DIFFERENT APPROACH TO NUTRITION

Pronature Life has a catchphrase, "Nourish differently", regardless of the stage of life or breed: this line offers recipes suitable to your pet's lifestyle. Size, hair length, weight, breed... Pets needs are often assessed by considering their aspect, and they are fed accordingly. *Pronature Life* aims at redefining owners habits by offering a formula suitable according to dogs habits.

A high quality formula, with simple ingredients suitable for human consumption such as boneless chicken, turkey or salmon, enriched with superfoods brimming with vitamins and fibres. It's free from corn, soy, wheat and artificial colourings.

THE RECIPES

The three formulae *Life Fit*, *Life Chill* and *Life Infiniti* are available for dogs and cats of any breed and age.

● **Pronature Life Fit - Green+** is recommended for animals with an active life-style. With perfectly balanced fresh chicken, and a reduced absorbable energy intake, that helps less active or overweight dogs and cats control their weight. This protein-rich formula supports lean muscle mass besides promoting general health, and is enriched with broccoli, kale (cow cabbage), kelp seaweed, spinach and blueberries.

● **Pronature Life Chill - Harmony+** for pets needing to relax. A formula with fresh, boneless turkey, created to meet the needs of dogs and cats prone to anxiety. With calming and anti-inflammatory ingredients such as chamomile, chia and pumpkin seeds, a renowned remedy to anxiety, supports digestion and soothes muscular tension. The flavonoids in these recipes have added inflammatory and antiseptic properties able to soothe itchiness and skin irritation.

● **Pronature Life Infiniti - Berries+** promotes longevity. A formula with fresh salmon created to help pets develop a strong immune system, to defend against bacteria, viruses and diseases and therefore live a long and healthy life. Enriched with key ingredients such as fruits of the forest, turmeric, ginger and junipers berries, it supports strong immune system, health and against infections.

Il maltrattamento genetico

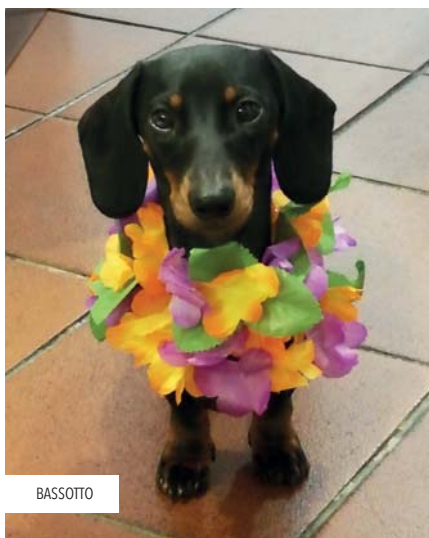
Quando si parla di "maltrattamento" riferito a un animale da compagnia, il pensiero - per quanto agghiacciante - corre immediatamente a situazioni di abbandono, malnutrizione, privazioni o percosse, indubbiamente quelle che più facilmente possiamo immaginare. Ma negli ultimi anni si sta delineando con sempre maggiori dettagli un altro tipo di maltrattamento, ben più complesso e difficile da comprendere: il maltrattamento genetico. Si tratta di un concetto nuovo, strettamente legato alla selezione sempre più spinta che viene portata avanti a fini commerciali, per ottenere in tempi brevi (e senza pensare troppo alle conseguenze sugli animali) soggetti di razze canine o feline dalle caratteristiche estetiche estreme, che le rendono ricercate e desiderate dal grande pubblico.

COS'È IL MALTRATTAMENTO GENETICO E PERCHÉ È COSÌ GRAVE

Il maltrattamento animale è un reato punibile ai sensi dell'articolo 544 ter del Codice Penale, il quale recita testualmente: *"Chiunque, per crudeltà o senza necessità, cagiona una lesione ad un animale ovvero lo sottopone a sevizie o a comportamenti o a fatiche o a lavori insopportabili per le sue caratteristiche etologiche è punito con [...]".* Senza entrare nel merito delle sanzioni (e della reclusione) previste dalla legge, il maltrattamento di un animale, sotto qualunque forma, è qualcosa di eticamente e moralmente riprovevole. Il maltrattamento genetico è un concetto ben più grave in quanto non si tratta di una sofferenza inflitta a un singolo soggetto, bensì interessa su larga scala moltissimi animali e per più generazioni. Ma cerchiamo di capire meglio di cosa si tratta.

La necessità di soddisfare esigenze di mercato strettamente legate alle mode del momento, comporta l'esigenza di produrre un gran numero di esemplari con le caratteristiche morfologiche desiderate. Quanto più queste caratteristiche sono evidenti e marcate, tanto più l'animale sarà apprezzato. Per fare ciò è necessario ricorrere a un *inbreeding* (ovvero l'accoppiamento tra consanguinei) molto spinto, con il rischio, o meglio con la certezza, di portarsi dietro anche difetti e problematiche. Le regole dell'estetica, purtroppo, guardano solamente all'aspetto e non alla funzionalità, pertanto pur di ottenere quel determinato carattere morfologico poco importa delle conseguenze per l'animale. Un esempio tra tutti? Il muso sempre più schiacciato delle razze brachicefale: a chi interessa se il cane ha difficoltà a respirare e va soggetto a colpi di calore e sincopi? L'importante è che abbia un musetto simpatico e caratteristico.

La moda è probabilmente una delle principali cause che indirettamente spingono il fenomeno... se il vip di turno si fa vedere in giro sui social con il suo microscopico chihuahua nella borsetta o il suo dolcissimo bulldog francese, ecco che quella razza diventa l'oggetto del desiderio, con grande gioia di alcuni allevatori (non tutti, per fortuna) che, guardando all'interesse economico, inizieranno a produrre cani (o gatti) di quella razza in grande quantità, senza badare più di tanto a escludere dalla riproduzione i soggetti con difetti congeniti. Sono molte oggi le razze canine (un po' meno quelle feline) che per ragioni di mercato si trovano a dover pagare il prezzo della nostra superficialità, probabilmente anche a causa della scarsa informazione.



BASSOTTO

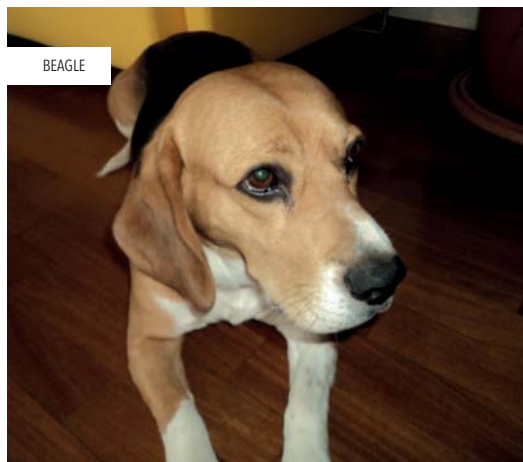
QUANDO SI SPINGE ALL'ESTREMO LA SELEZIONE DI UNA CERTA RAZZA PER ESALTARNE ALCUNI CARATTERI ESTETICI SENZA CONSIDERARE LE CONSEGUENZE, È PROPRIO LÌ CHE INIZIANO I PROBLEMI E A FARNE LE SPESE SONO SEMPRE GLI ANIMALI

Le malattie congenite e l'ENCI

Molte delle patologie elencate in questo articolo sono incluse nel "protocollo regolamentare per il controllo diagnostico delle patologie genetiche dei cani iscritti al libro genealogico del cane di razza" dell'ENCI (Ente Nazionale della Cinofilia Italiana) e sono pertanto soggette a monitoraggio sui riproduttori. Molte altre ancora non sono state incluse nel regolamento ma sono oggetto di studio e valutazione per il prossimo futuro.

LE CONSEGUENZE DEL MALTRATTAMENTO GENETICO

I difetti genetici che conseguono all'*inbreeding* spinto comportano, in diversa misura e in funzione del tipo di alterazione prodotta, una sofferenza all'animale, sia essa lieve o marcata; nella migliore delle ipotesi alcuni di questi difetti possono essere tenuti sotto controllo o risolti e ciò comporta, comunque, la necessità di sottoporre l'animale a cure mediche prolungate, a volte per sempre, o a interventi chirurgici correttivi per garantire una migliore qualità della vita o addirittura la sopravvivenza. Risolvere un problema di salute è un atto necessario e dovuto, ma a questo punto c'è da chiedersi: è etico, dunque, creare volutamente dei soggetti che dovranno essere sottoposti a cure invasive senza le quali la loro vita sarà messa in serio pericolo?



ALCUNE PATOLOGIE CONGENITE

Giusto per completezza andiamo adesso a dare un nome ad alcune delle più frequenti patologie congenite e alle razze che ne sono affette. È importante sottolineare che alcune patologie congenite sono facilmente visibili e diagnosticabili già nel cucciolo, mentre altre possono comparire più avanti con l'età.

La BAOS, anche nota come sindrome brachicefalica, è forse una delle più conosciute e tenute in considerazione dai proprietari: ormai si sa, se si desidera possedere un cane appartenente a una razza brachicefala (come bulldog inglese, bouledogue francese, carlino, shih tzu, boxer, ecc.) si accetta anche di avere un compagno di vita che respira male, si affatica facilmente, va soggetto a svenimenti, colpi di calore e problemi gastroenterici. Per fortuna, di pari passo, si sta affermando l'abitudine di far visitare e valutare precocemente l'animale per questo difetto legato al muso corto e largo e sempre più spesso i proprietari accettano di sottoporre i propri pet all'intervento chirurgico volto a risolvere il difetto.

Tra le patologie ortopediche possiamo ricordarne alcune molto note, come la displasia dell'anca, causa di dolore e difficoltà di movimento fino anche alla paralisi, associata nell'immaginario comune al pastore tedesco ma prerogativa di moltissime altre razze di grossa e media taglia come labrador, san bernardo, danese, rottweiler e bulldog, o la lussazione della rotula, estremamente frequente in razze mini come il pinscher o il chihuahua.

Diverse patologie cardiache congenite quali la stenosi subaortica (pastore tedesco, boxer, rottweiler, labrador e golden retriever), la stenosi polmonare (boxer, pitbull, rottweiler, amstaff, bulldog e beagle), il dotto arterioso pervio (pastore tedesco, yorkshire terrier, chihuahua, barboncino, dobermann e maltese) sono all'ordine del giorno e necessitano, il più delle volte, di un intervento chirurgico per ripristinare la corretta funzionalità dell'organo. I problemi cardiaci sono davvero tanti e oltre a quelle già citate possono interessare, con una certa frequenza, anche altre razze come il cavalier king charles spaniel, il bassotto, il danese e l'alano.

Esiste poi, in questo oceano di disperazione, tutta una serie di patologie che coinvolgono il sistema nervoso, ma qui si aprirebbe un vero e proprio vaso di Pandora che vorremo invece tenere chiuso. Potremmo citare, ad esempio, l'epilessia idiopatica (che interessa soprattutto boxer, pastore tedesco, labrador, golden retriever, beagle e bassotto), l'idrocefalia (soprattutto chihuahua e spitz), la sindrome di Chiari (cavalier king), la sindrome di Wobbler (dobermann), la mielopatia degenerativa (pastore tedesco, boxer, carlino, bovaro del bernese), l'ernia del disco (bassotto e beagle) e la compressione del midollo spinale conseguente a malformazioni vertebrali (bouledogue francese e carlino), ma ce ne sarebbero ancora molte e molte altre.

E le patologie oculari? Anch'esse tantissime, come l'atrofia della retina (akita, malamute, barboni, bassotto, cocker, labrador e golden, maltese, pechinese, shih tzu, husky), la lussazione della lente (volpino), la cataratta (akita, malamute, barboni, bassotto, bichon, boston terrier, carlino, cavalier, cocker, golden e labrador, maltese, pechinese, shih tzu), il glaucoma, le distichie, l'entropion, l'ectropion, la microftalmia, la distrofia corneale, la cheratite e la cheratocongiuntivite.

ABBIGLIAMENTO PER CANI DI TUTTE LE RAZZE

Prodotto in Italia dal 1995



WWW.FASHIONDOG.IT

FASHION DOG SRL

VIA LAGO DI CAREZZA, 11 - CARPI (MO) - 41012 - ITALY

TEL/FAX 39 059 687984 - INFO@FASHIONDOG.IT





Trova negozio

by Zampötta

È il servizio 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

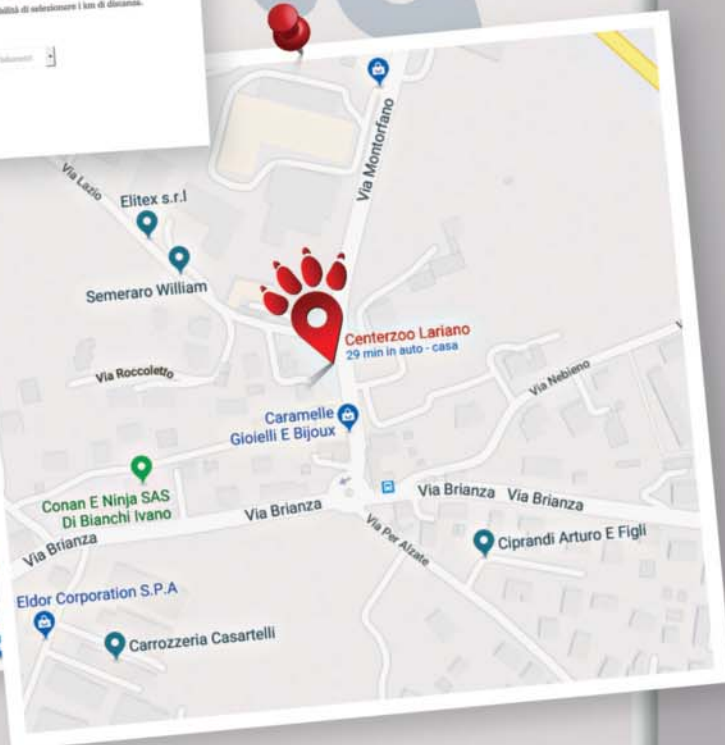


Visita subito il sito www.zampotta.it/trovanegozio e verifica se il tuo negozio è già online. Se non è ancora presente, contattaci al numero **3289226601** oppure via email a valeria.longhi@zampotta.it e provvederemo a inserire immediatamente i tuoi dati.

Da oggi tantissimi vantaggi esclusivi per il tuo negozio:



PIÙ CLIENTI PIÙ VENDITE PIÙ SERVIZI



toelettatura

la voce di: Eneni Mintzi

in collaborazione con Paola Acco



Eneni Mintzi
Atene, Grecia
elenimintzi.08@gmail.com

Nata ad Atene, dove vive e lavora, ha studiato Lettere moderne presso l'Università di Urbino. Nel 1998 frequenta per hobby la scuola di toelettatura di Maya Zambikou e nello stesso anno le viene regalato il primo schnauzer pepe sale, che le cambia la vita. Nel 2002 decide di aprire il salone di bellezza per cani "Fashion pets".

Dal 2007 a oggi ha partecipato a molte gare internazionali di toelettatura in vari paesi europei ottenendo diverse medaglie d'oro, d'argento e di bronzo con razze come schnauzer, kerry blue, fox terrier, bichon frisé, lakeland, scottish terrier e bedlington terrier. Ha vinto nel 2010 il Best in Show internazionale in occasione del Master Show Bellaria in Italia, nel 2015 il premio Best Greek Groomer al Genigroom Salonico in Grecia, nel 2016 il Best Bedlington in Show Trofeo Joan Weiskopf al Master Show in Italia e nel 2018 il Trofeo Marco Vaccaroni con lo schnauzer sale pepe in occasione del GroomAthens ad Atene in Grecia.

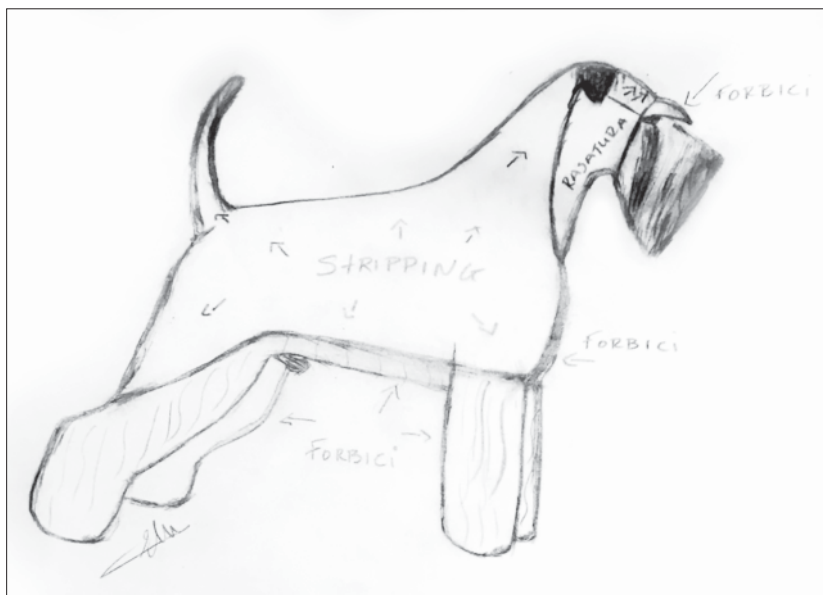
È giudice EGA nella categoria Altri peli-Scissoring e qualificata Master Groomer EGA. Nel 2014 ha istituito l'Associazione Greca di Toelettatori (ESEKS) di cui è tuttora presidente e con colleghi referenziati ha creato il Groom Team Greece che ha partecipato a tutti gli ultimi Campionati del mondo a squadre, rappresentando la propria nazione. Attualmente lavora nel suo salone e grooming school "School of Grooming Art" dove organizza corsi di formazione per principianti e professionisti, seminari e master class.

LO SCHNAUZER NANO PEPE-SALE

Si tratta di un cane da compagnia di piccola taglia vivace e intelligente e ottimo guardiano, diffidente con gli estranei ma affettuoso con i membri della famiglia. Ha origine tedesca, deriva dallo schnauzer medio incrociato con l'affenpincher e forse con il barbone, ipotesi che non ha documentazioni attendibili. Il suo aspetto è inconfondibile: corpo compatto, robusto, con pelo di copertura detto filo di ferro, duro e di colore pepe sale. Ogni pelo ha 3 bande di colore: nero-bianco-nero. La tonalità va dal grigio scuro al grigio argento con sottopelo lanoso grigio. Testa caratterizzata da sopracciglia cespugliose e barba lunga. La maschera scura accentua l'espressione conferendogli un'aria da 'vecchio saggio' che lo rende davvero affascinante!

LA TOELETTATURA

Lo schnauzer è un cane che va toelettato periodicamente. Per mantenere la tessitura corretta del pelo e il colore inalterato è d'obbligo lo *stripping*, tecnica non dolorosa per il cane perché si esegue quando il pelo è maturo e in fase di caduta con le dita o con l'ausilio di un apposito coltellino (medio), seguendo sempre il verso del pelo. La frequenza varia in base alla ricrescita soggettiva e va da 8 a 10 settimane. Dopo aver tolto il pelo duro si lavora sul sottopelo: con l'aiuto di un coltellino da stripping (fine) si toglie il pelo in eccesso. Il pelo nuovo ricrescerà dopo 40-50 giorni. Un'altra tecnica molto diffusa e preferita da tanti è il *rolling coat*, che consiste nel togliere ogni 8 settimane il 50% del pelo su tutto il corpo. Questa tecnica aiuta a tenere in ordine il cane e sempre in perfetta copertura di pelo duro. A differenza del pelo degli altri schnauzer, il pelo del pepe sale va lavorato con cautela e cura e con precisa frequenza. In caso contrario, si possono formare delle chiazze nere, in pratica le punte di peli che ricrescono in tempi diversi rispetto agli altri, che vanno a guastare l'omogeneità del colore.



IL CORPO

Una toelettatura corretta, eseguita a regola d'arte, deve valorizzare ed esaltare l'aspetto fisico del cane mantenendo tutte le caratteristiche che lo rendono inconfondibile.

Si comincia a strappare a 2 cm circa dalla base del cranio, la parte rimanente andrà lavorata con la testa. Fino al garrese il pelo va lasciato leggermente più lungo. Si prosegue sulla schiena, sulla groppa e sulla parte superiore della coda, strippando corto. La parte inferiore della coda va modellata a forbice dentata e dritta, seguendo la sua forma naturale. Lo scudo anale si lavora a tosatrice.

Con una testina 7f o 10 si raso il pelo fino alle rosette e dove cambia direzione e si incontra il pelo duro. Si puliscono i genitali, sempre a macchinetta (con una 10) e si mette in evidenza il muscolo interno delle cosce. Lavorando sempre



nel verso del pelo, si passa poi alla parte esterna delle cosce. La linea che si segue va dalla parte più alta della grassella, segna il muscolo, fino a dove finisce la fascia muscolare e cambia direzione il pelo. Tenendo la coda in alto, si strippa corta la parte che va dalla base della coda fino alla punta della natica. Successivamente, con una forbice dentata, si raccorda la parte rasata con quella strippata, sagomando l'angolazione posteriore. Si passa poi ai fianchi, lungo il costato, seguendo una linea che va dall'attaccatura della zampa anteriore fino alla parte alta della grassella. La zona tra la parte strippata e la frangia sottostante a quella linea va modellata con le dita e con l'aiuto di una forbice dentata. La linea inferiore della frangia del torace risale dolcemente 1-2 cm circa dal sotto gomito fino alla grassella.

I laterali del collo sono corti. Si strippano fin dove si incontra una naturale linea di divisione sui lati del collo, dove il pelo cambia direzione. Il muscolo della spalla deve essere evidenziato perciò la parte va strippata corta, come pure la spalla anteriore. Il pelo tra il gomito e la parte strippata va tenuto più lungo e viene sistemato con le zampe anteriori.

Il petto dello schnauzer è ben sviluppato e visto di lato sopravanza l'articolazione scapolo-omerale. Il pelo che lo ricopre parte dalla punta dello sterno e scende tra le zampe anteriori a forma di 'V' arrotondata.

Il sottogola e le guance vengono lavorati con una tosatrice con testina 7f contropelo, si raso la parte che va dalla punta dello sterno all'attaccatura esterna dell'orecchio. Sempre con la stessa testina, procedendo contropelo, si segna una linea che va dall'angolo interno dell'orecchio fino a 1 cm dall'angolo esterno dell'occhio e da lì si prosegue quasi fino alla commessura labiale. I raccordi tra la parte rasata e quella strippata si lavorano con una forbice dentata.

LA TESTA

La testa è forte e rettangolare, con le orecchie rasate. Per la parte esterna viene usata una testina 10 mentre per la parte interna una 15 o una 40. I bordi vengono puliti invece con una forbice dritta. Con l'aiuto di una forbice dentata si raccorda poi la parte rasata delle orecchie



con il cranio, senza creare infossature. Devono risultare a livello del cranio. La fronte è piatta e corta. Stop pulito e canna nasale libera da peli, ma mai svuotata o rasata. Gli angoli interni degli occhi sono puliti da peli. Le sopracciglia vengono pettinate e modellate con una forbice dentata e una dritta e formano un triangolo che lascia l'occhio scoperto nella parte esterna. L'arco delle sopracciglia non supera la linea della fronte. La lunghezza della punta del triangolo non può risultare meno della metà della canna nasale o superare il tartufo.

La barba è lunga ma curata e non deve sembrare 'caprina'. Con l'aiuto di una forbice dentata si disegna una linea leggermente obliqua che va dall'angolo esterno dell'occhio fino alla commessura labiale.

GLI ARTI ANTERIORI

Con un pettine a denti larghi e stretti si pettina il pelo e poi con uno dritto si dà una forma di colonna arrotondata. Visti da ogni lato gli arti devono risultare dritti e solidi, con gomiti aderenti. I piedi sono arrotondati e raccolti.

GLI ARTI POSTERIORI

Sulla parte esterna il pelo va pettinato e con una forbice curva si disegna una linea che parte dalla grassella, segue il ginocchio, continua e si ferma all'altezza della metà del garretto, allineata con la punta delle unghie. Nella parte interna il pelo scende seguendo un'ipotetica linea dritta. I lati del garretto sono dritti e arrotondati. Per evidenziare l'angolazione posteriore, il pelo sulla punta del garretto si lascia più lungo e poi si taglia perpendicolare al suolo e si arrotonda. I piedi sono arrotondati e raccolti.

Durante la fase della toelettatura il cane è tenuto sempre in posizione. A fine lavoro il taglio deve risultare simmetrico e proporzionato.



CARTONE, CHE PASSIONE!

UNA VALIDA ALTERNATIVA AL COMUNE TIRAGRAFFI
E UNA SIMPATICA IDEA PER VESTIRE OGNI AMBIENTE
CON UN MATERIALE ECOLOGICO MOLTO AMATO DAI GATTI

Se hai questo prodotto
in negozio,
FATTI TROVARE!
Vai a pagina 70
e verifica la tua presenza
nel **TROVA NEGOZIO**

Quanto tempo vivono cani e gatti nel loro angolino preferito? Ci avete mai pensato? Ebbene, sembra che i nostri amici a quattro zampe trascorrono circa il 70% del proprio tempo nello stesso posto - o come possiamo anche chiamarlo - il loro distretto. A questo si ispira District 70, azienda di accessori per il mondo pet che ha sede nei Paesi Bassi e che propone un catalogo di prodotti davvero originali e simpatici. Ogni oggetto nasce dalla stessa idea: offrire all'animale un luogo confortevole in cui rilassarsi.

PERCHÉ IL CARTONE È COSÌ ATTRAENTE PER I GATTI?

Si sa che i gatti amano il cartone. Questo materiale versatile offre ai nostri amici molti momenti felici per graffiare, rilassarsi, nascondersi e giocare. District 70 usa solo il miglior cartone ondulato riciclato che contiene colla innocua ed è privo di odori: una superficie perfetta da graffiare perché ha la giusta trama, permette di affilare gli artigli e mantenerli elastici. Le cuccette e i lettini District 70, realizzati in materiale cartonato, si adattano a qualsiasi casa e arredamento, semplice, moderno o elegante. E la loro forma e consistenza fanno molto più che offrire un semplice posto dove riposare: evitano che il gatto venga colto dalla tentazione di farsi le unghie su divani, letti e tende, offrendo una valida alternativa al comune tiragraffi e una simpatica idea per vestire ogni ambiente.

IL PIACERE È GARANTITO

Il proprietario pet può scegliere fra tanti diversi soggetti da abbinare al proprio gusto e stile di vita. Che dire di *Mixtape*, la cuccetta a forma di musicassetta,

proprio come quelle di una volta? È disponibile in dimensione piccola o grande, in colore nero o smeraldo.

E poi *Arch*, il lettino per gatti ecologico ed elegante, dalla forma studiata per favorire la capacità del gatto di flettersi e allungarsi. *Can* è invece una lattina di cartone in cui il micio può nascondersi, arrampicarsi e giocare, un rifugio perfetto con doppio ingresso: i gatti più curiosi possono salire in cima e usarla come piattaforma da cui guardare il mondo. *Double Wave* ha una superficie curva che consente una postura più comoda per graffiare e stiracchiarsi; composto da due blocchi antigratto, il doppio piacere è garantito! Ma ci sono anche altri modelli come la scatola di sardine, il globo, il dondolo, il divanetto... E che dire di *Hexa*, per far divertire l'amico a quattro zampe? Oltre a graffiare, il gatto potrà fare qualche esercizio extra per arrampicarsi sulla cima. È possibile inoltre impilarne una sopra l'altra e creare una "scalata" con molte opportunità di graffiare e nascondersi. Doppio piacere anche con *Treasure*, ideata con due cartoni da inserire uno nell'altro per risparmiare spazio quando occorre; grazie al suo design a 4 lati, si può ruotare e avere sempre 3 superfici disponibili da graffiare. È proprio come trovare... un vero tesoro! (A.S.)

WORLD NEWS

WE LOVE CARDBOARD!

Excellent alternative to traditional scratching post and nice idea to decorate every area with an ecological material loved by cats

How much time do cats and dogs spend in their favourite corner? Have you ever thought about it? Well, apparently they spend approximately 70% of their time at the same place - or as we would like to call it - their district. District 70 is inspired by this fact. The Netherlands-based company produces pet accessories: its catalogue offers original and funny products. Each item is born after the same idea: providing pets with a comfortable district to get settled and snuggled up to!

WHY IS CARDBOARD SO ATTRACTIVE?

Every cat owner knows that cats love cardboard. The versatile material offers our furry friends many happy moments, from scratching and lounging to hiding and playing. District 70 only uses the best recycled corrugated cardboard with harmless glue and free of odours. Cardboard is used by cats to scratch in order to sharpen their claws and to give themselves a good stretch.

District 70 beds and dens fit any type of house and furnishing, plain, modern or elegant. Their shape and texture is more than just a relaxing area: it keeps cats away from your own furniture and its claws groomed all year long, besides enhancing the look of your interior.

PLEASURE GUARANTEED

Cat owners can choose among several products. *Mixtape* box is inspired by the shape of an old cassette tape. It is available in large or small size, black or emerald colours.

The *Arch* is a unique cat scratcher and lounger that provides felines with an appropriate and comfortable place to satisfy clawing instincts. *Can* is a cardboard can offering a cool place for relaxing, climbing and playing, with two entrances. Curious cats can climb on top in order to use it as a platform from which they can watch the world go by. *Double Wave* features a curved surface, which allows a more comfortable posture to scratch and stretch. It consists of two scratching blocks, so double pleasure guaranteed! There are plenty of more models, such as sardine box, orb, rocking and sofa...

Nothing is better than *Hexa* for cats to enjoy some sleeping time as well as lots of moments to play. Besides satisfying cats' needs for scratching, they can get some extra exercise by climbing on top. It is also possible to stack them on top of each other to create a climber with a lot of opportunities for scratching and hiding.

Double pleasure with *Treasure* as well. It features scratching cardboard boxes, which can be pushed into one another to save space. Thanks to its 4 sided design it can be rotated and always have 3 surfaces available for your cat to scratch. Just like finding... a real treasure!



CATTURARE IL LATTE!

IN QUATTRO DELIZIOSI SAPORI E CON LA GARANZIA DI UN LATTE
SENZA LATTOSIO, PER FAVORIRE L'ASSUNZIONE DI LIQUIDI

Se hai questo prodotto
in negozio,
FATTI TROVARE!
Vai a pagina 70
e verifica la tua presenza
nel **TROVA NEGOZIO**



I gatti adorano il latte, non riescono proprio a resistergli! Ma amano anche giocare e cercare di procurarsi il cibo da soli. E Muuske associa entrambe le cose: è un ottimo latte (senza lattosio!) e la sua forma simpatica permette al micio di godere di qualche momento di gioco prima di berlo.

Pensate a come il felino guarderà con attenzione e amore il suo amico a due zampe quando terrà in mano questa confezione a forma di topolino! E così si disseterà con qualcosa di buono e nutriente. Muuske coccola il gatto esattamente con ciò di cui ha bisogno: latte buono e delicatamente lavorato, ricco di calcio e vitamine. Per sette vite attive e sane!

Ma soprattutto Muuske è senza lattosio. Molti proprietari infatti non sanno resistere alla tentazione di versare un po' di latte fresco di mucca nella ciotola del gatto, nell'illusione di dargli da bere una bevanda dissetante e nutriente.



WORLD NEWS CATCH THE MILK

Four delicious flavours for the lactose-free milk
promoting fluid intake

Cats cannot resist a tasty splash of refreshing milk, but they also like to play and try to prey their food. Muuske combines both goals: it is an excellent lactose-free milk and it helps cat enjoy playful moments before drinking it, thanks to its shape.

Cats will be eager to play with mouse-shaped products and drink the milk. Muuske does not only meet cats' basic needs, but also pampers your cat with precisely what it desires: wholesome and carefully processed milk rich in calcium and vitamins, so cats can be active and healthy for all nine of its lives!

Moreover, Muuske is lactose-free. Several owners cannot resist of pouring fresh milk in the cat's bowl, believing it is a refreshing and nourishing drink. However, adult or weaned cats do not have the necessary enzymes to digest cow milk: it could cause digestive ailments.

CRANBERRIES, HONEY, COCONUT MILK AND CREAM

No risk occurs with lactose-free milk. Moreover, Muuske is available in four delicious flavours, supplemented with special nourishing principles:

- **Berry**, with cranberry, small berries with big energy. These little red fruits are said to have medicinal properties and also provide your cat with lots of vitamin C, vitamin A and iron.
- **Creamy**, for a special reward. Aside from its full-bodied flavour, this treat can also improve calcium and magnesium levels.
- **Honey**, delicious and vital: honey provides a natural boost thanks to its vitamins and minerals.
- **Cocos**, superfood. Coconut milk is a natural product that promotes health and is rich in protein, vital minerals and healthy fats.

Invece un gatto svez-
zato o ormai adulto
non ha gli enzimi
necessari alla dige-
stione del latte vac-
cino e questo potreb-
be provocare proble-
mi digestivi.



MIRTILLO ROSSO, MIELE, LATTE DI COCCO E CREMA

Con il latte senza lattosio non si corrono rischi. In
più Muuske è proposto in quattro gusti deliziosi
e arricchito con particolari principi nutritivi:

- **Berry**, con mirtillo rosso, una piccola bacca dalla grande potenza: i frutti rossi sono noti infatti per il loro effetto curativo e contengono molta vitamina C, A e ferro.
- **Creamy**, per una ricompensa speciale: oltre a un gusto corposo, uno spuntino al latte con crema esercita un'influenza positiva sull'equilibrio del calcio e del magnesio.
- **Honey**, gustoso e vitale: il miele fornisce energia e favorisce naturalmente la vitalità attraverso le sue vitamine e i suoi minerali.
- **Cocos**, il superfood: il latte di cocco è considerato un prodotto naturale che promuove la salute, ricco di proteine, minerali preziosi e grassi sani. (L.D.)





CHI È IL LEADER?

È IL CANE O IL PADRONE A CONDURRE DURANTE LA PASSEGGIATA?
CON QUESTI GUINZAGLI NON CI SONO PIÙ DUBBI!

Se hai questo prodotto
in negozio,
FATTI TROVARE!
Vai a pagina 70
e verifica la tua presenza
nel **TROVA NEGOZIO**

Eleganza e design sono importanti. Ma anche la praticità, soprattutto quando si è a spasso con il cane in città fra le insidie del traffico, gli ostacoli e le fermate per la spesa o per bere un caffè.

Daniel Fang, fondatore di High5dogs™, ha pensato a tutto questo e, ispirandosi al suo cane Gizmo, ha reinterpretato i prodotti per cani con un tocco di originalità in un marchio lifestyle per i proprietari che vivono in città. Ultima nata è la *H5D Leisure Collection*, luminosa e colorata, che propone tre diverse linee: *Clic*, *Shoulder* e *Leader*, che si possono abbinare a una delle esclusive pettorine *Rope Walker* facili da regolare e dotate di fibbie a sgancio rapido.

ORA IL LEADER SEI TU!

Con l'esclusivo *Leader System* della linea *Leader Leash Leisure Collection*, si può condurre il cane in 4 modi diversi usando lo stesso guinzaglio.

1. Connessione tradizionale: il guinzaglio si aggancia al collare o alla pettorina nel solito modo.
2. Combinazione collare/guinzaglio di dimensioni fisse: è semplice adattarsi alle dimensioni del collo del cane regolando la chiusura; basta agganciare il moschettone alla fibbia e si ottiene un guinzaglio corto per le passeggiate in città quando è importante tenere l'animale vicino.
3. Lazo/scorrevole: agganciare il moschettone alla corda tra la fibbia, adattandola alle dimensioni del collo del cane, e il tappino di gomma... ed ecco un lazo per movimenti rapidi.
4. Guinzaglio di allenamento: agganciare il moschettone alla corda prima della fibbia in modo da creare un guinzaglio scorrevole. Ma attenzione! Non usare questa opzione senza la guida di un addestratore e mai per i cuccioli.



STANCO DI FARE I NODI?

Nessun problema, basta un clic! Con la linea *Clic Leash Leisure Collection*, quando ci ferma per una breve pausa - magari un caffè - il cane si lega a una sedia o a un tavolo in modo semplice e funzionale. Il meccanismo *Clic* incorpora al guinzaglio tradizionale un sistema innovativo, una sorta di gancio che permette di lega-

re il cane a qualsiasi supporto in un unico movimento con una sola mano. Davvero semplice!

VUOI LE MANI LIBERE?

Il telefono squilla quando tieni il guinzaglio e hai l'altra mano occupata? Nessun problema con la linea *Clic Shoulder Leash Leisure Collection* che si aggancia alla spalla e permette di muoversi liberamente anche senza tenere il guinzaglio con la mano.

Ancora più semplice! (G.P.)



WORLD NEWS

WHO IS THE LEADER?

Who leads during walks, the dog or the owner? No more doubts with these leashes!

Elegance and design are important. But so is handiness, especially for owners walking with their dog in urban situations: traffic, barriers and stops for shopping or a coffee. Daniel Fang, founder of High5dogs™, thought of all this and took inspiration from his dog, Gizmo. He reinvented dog products with a hint of creativity and a lifestyle brand for urban dog owners. *HD5 Leisure Collection* is the newest, bright and colourful collection with three different lines: *Clic*, *Shoulder* and *Leader*. The products can be combined with the exclusive *Rope Walker* harnesses, easy to adjust and equipped with fast-unhook buckle.

YOU LEAD!

With exclusive *Leader System* from *Leader Leash Leisure Collection* dogs can be led in four different ways using the same leash.

1. Traditional connection: hook the leash to a collar or harness.
2. Fixed size collar/leash combination: fit to your dog's neck size by adjusting the buckle. Connect the hook to the buckle and the result is a nice short leash for the city.
3. Lasso/semi slip: mount the hook on the rope between the sizing buckle (fitted to your dog's neck size) and the rubber stopper. Use it as a lasso for fast moves.
4. Training lead: mount the hook on the rope before the sizing buckle. This will create a slip lead. Do not use this option without guidance of a dog trainer and never on puppies.

TIRED OF TYING KNOTS?

No problem! With *Clic Leash Leisure Collection*, one 'CLIC' ties dogs to a chair or a table in a simple and elegant manner. The *CLIC* mechanism incorporates an innovative system to the traditional leash: owners can tether their dog in a single motion with only one hand. Never been more simple!

NEED BOTH YOUR HANDS?

Your phone rings when you are holding your dog and a coffee? No problem! With *Clic Shoulder Leash Leisure Collection*, just throw the leash over the shoulder and both hands are free. Even simpler!

dalle associazioni

di Chiara Piccionetti



F.N.T.

Federazione Nazionale Toelettatori
www.federazionenazionaletoelettatori.it
info@federazionenazionaletoelettatori.it



LA PROFESSIONE RICHIEDE REGOLE

Stop a toelettatori improvvisati. La neonata F.N.T. ha l'obiettivo di rendere obbligatoria la formazione professionale

Nata il 9 Aprile 2018, la F.N.T. - Federazione Nazionale Toelettatori intende rappresentare tutti i professionisti toelettatori che vogliono far riconoscere la categoria a livello statale, portando così enormi benefici sia in termini di tutela dei lavoratori che a livello di salvaguardia del benessere dell'animale. L'obiettivo principale è quello di rendere obbligatoria la formazione professionale per poter aprire una nuova attività, nei termini e con modalità stabiliti dagli stessi toelettatori insieme alle istituzioni competenti.

Autonoma, libera, democratica e apartitica, la F.N.T. con la sua attività intende inoltre promuovere la formazione, la cultura e l'innovazione tecnologica delle imprese associate, dotandosi di appositi mezzi ed enti idonei.

La F.N.T. è costituita da un consiglio nazionale composto da un rappresentante di ogni regione aderente, oltre a consigli regionali che si gestiscono autonomamente pur facendo capo a quello nazionale.

Subito dopo la sua costituzione, la Federazione ha fatto richiesta di iscrizione al terzo settore.

Nel gennaio 2019 ha siglato l'affiliazione alla CNA nazionale, così da avere una guida competente nel dialogo con le istituzioni.

Sono molti gli eventi gratuiti, nelle varie regioni, organizzati in questi mesi per tutti i soci, in particolare giornate di formazione professionale e informazione complementare alle attività (gestione amministrativa e finanziaria, educazione cinofila, veterinaria) in modo da accrescere la preparazione degli iscritti e aumentarne il numero.

LA RICHIESTA: UNA LEGGE NAZIONALE SULLE NUOVE APERTURE

A oggi la F.N.T. conta quasi 1.000 iscritti in un settore in cui, su tutto il territorio italiano, risultano registrate 5.000 attività, senza contare tutte quelle non in regola e il lavoro sommerso svolto in casa o presso negozi la cui attività principale è il commercio.

Purtroppo il settore non è ancora regolamentato: chiunque decida di aprire un'attività di toelettatura per animali può farlo senza alcuna preparazione professionale, basta che il negozio risponda a requisiti tecnico-strutturali.

Alcune ASL richiedono un attestato, ma non esistono né enti né persone abilitate o autorizzate a rilasciarne. A rischiare di più ovviamente sono gli animali, affidati a mani talvolta inesperte che fino a quel giorno potrebbero non aver mai toelettato un cane in vita loro. La Federazione chiede pertanto che venga proposta e approvata una legge nazionale che vincoli le nuove aperture a un'adeguata formazione presso sedi competenti, con insegnanti selezionati e qualificati, e solo a fronte del superamento di un test di idoneità, così come avviene per gli acconciatori.

PROFESSIONISTI CERTIFICATI

"Aspettarsi che la politica si accorga di noi è come aspettarsi che arrivi Godot" - dichiara Chiara Piccionetti, Presidente nazionale toelettatori - "quindi occorre un'azione che, utilizzando i mezzi messi a disposizione dalla legislazione, ci permetta di realizzare questo progetto. Se vogliamo che il nostro lavoro sia valorizzato, se vogliamo poter reclamare prezzi adeguati alle prestazioni, dobbiamo essere certificati come professionisti con cultura e conoscenza adeguate, non improvvisati artigiani dell'ultima ora. La F.N.T. lavora ogni giorno per conquistare il riconoscimento della categoria. Ricordo a tutti che lavoriamo gratuitamente e nel nostro tempo libero, perché crediamo nell'obiettivo di ottenere una normativa che regoli la nostra professione. Siamo professionisti che amano il proprio lavoro e lo svolgono con cuore e passione nonostante le difficoltà e siamo orgogliosi di essere toelettatori e toelettatrici F.N.T.! La discussione è aperta a tutti, i contributi e le critiche sono importanti, i dissensi sono rispettati. E chi non condivide il nostro progetto segua tranquillamente la propria strada. Vi aspettiamo!".

il negozio del mese

Qua la Zampa



QUA LA ZAMPA

www.toelettaturacasalmaggiore.it/

qualazampacasalmaggiore@gmail.com



TRE IN UNO, SEMPRE ETICO

Un centro polifunzionale specializzato che guida il proprietario a migliorare l'interazione con il proprio pet attraverso un percorso formativo

Far vivere al cliente un'esperienza. Unica ed etica. È questo l'obiettivo ambizioso che si sono posti i fratelli Eugenio e Simone Maini, giovani e intraprendenti imprenditori che due anni fa hanno fondato *Qua la Zampa* a Casalmaggiore, in provincia di Cremona. Un punto vendita che nasce dalla passione e dalla voglia di creare una struttura innovativa all'avanguardia che riesca a fornire un servizio esclusivo e diverso dalla concorrenza. Per questo, prima di aprire l'attività, ci sono voluti due anni per la formazione del personale e la preparazione degli ambienti e delle attrezzature, il tutto improntato agli standard qualitativi più alti ma anche alla massima professionalità.

LAVORARE IN SINERGIA

Qua la Zampa mette a disposizione tre ambiti che lavorano in stretta sinergia per fornire al cliente finale, il pet, un benessere "globale". L'ampio negozio (130 mq) è strutturato come una boutique in cui il proprietario trova uno spazio accogliente con colori caldi, schermi a led con riproduzioni ad alta risoluzione, musica soffusa, piante verdi e marketing olfattivo garantito da igienizzatori ambientali a ricircolo continuo di aria pulita. C'è poi la toelettatura, con vetrata sul negozio che permette al cliente di seguire il trattamento del proprio amico peloso, dotata delle migliori attrezzature e ricambio costante di aria garantito da un sistema di tipo industriale.

Un terzo spazio ospita infine la zona automatizzata per il lavaggio self-service, aperto tutti i giorni dalle 8:00 alle 22:00.

L'ESPERIENZA ETICA

Il proprietario pet non è considerato solo un cliente a cui vendere prodotti, ma una persona da guidare - grazie alla competenza di Eugenio e Simone e di tutto il personale - in un percorso informativo che gli garantisca di acquistare in modo più consapevole, senza farsi fuorviare da pubblicità di marca. È chiaro che la clientela principale è quella più consapevole e attenta al benessere del proprio animale. Questo significa che ogni prodotto, prima di essere inserito in assortimento, viene attentamente valutato e analizzato per quanto riguarda l'etica dell'azienda che lo produce, la trasparenza, il rispetto delle normative vigenti e la composizione che lo caratterizza, in modo da selezionare solo i prodotti migliori. Questo lavoro ha lo scopo di fornire al proprietario una panoramica dettagliata di quello che è fondamentale sapere per alimentare correttamente il proprio animale, eliminando il gap informativo tra chi acquista d'impulso e chi lo fa in modo consapevole. Insieme al cliente vengono analizzate le schede tecniche di ogni



prodotto spiegando quali sono le informazioni fondamentali e, dopo aver ricevuto la chiave di lettura per analizzare i prodotti, il proprietario può scegliere più facilmente tra differenti articoli di diversi prezzi. Tutto questo è di grande utilità per chi frequenta *Qua la Zampa*, perché diventa un consumatore sempre più consapevole nei confronti non solo dei prodotti pet, ma degli acquisti di qualsiasi altro genere.

IL NEGOZIO

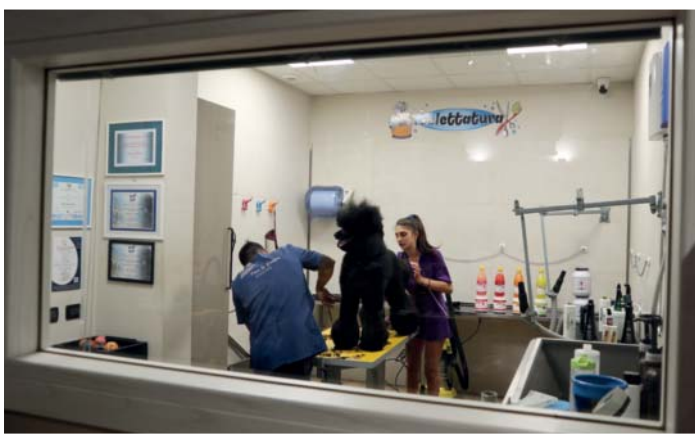
Il negozio propone accessori di ogni tipo e, nell'ottica di un supporto completo, anche parafarmaci, accessori di bellezza e altri articoli per la salute. Il principale punto di forza è la sezione dedicata al food, in grado di offrire il giusto alimento per la giusta situazione. Come già detto, il proprietario pet viene seguito in tutto il suo percorso: la consulenza è fondamentale poiché si presentano sempre più casi di animali con problematiche di tipo alimentare più o meno gravi che possono trarre giovamento da una corretta alimentazione. *Qua la Zampa* propone anche un percorso fedeltà che permette di seguire al meglio i clienti attraverso uno storico della dieta del cane o del gatto.

Inoltre il negozio offre servizi di consegna a domicilio per tutti quei clienti impossibilitati a recarsi sul punto vendita.



LA TOELETTATURA

Per coadiuvare l'efficacia di una dieta corretta, *Qua la Zampa* ha potenziato tutti i trattamenti di toelettatura per rendere l'azione sinergica al percorso alimentare. Con l'animale il toelettatore si propone di entrare in empatia per rendere il trattamento un momento di piacere e non una forma di stress. Gli impianti con acqua ozonizzata, ossigenazione e nano bolle, anidride carbonica e argento colloidale sono finalizzati ad apportare il massimo benessere in termini di irrorazione sanguinea del derma e dal punto di vista battericida e sono importantissimi strumenti di trattamento per svariate patologie cutanee. Le tosature (anche da esposizione) sono di competenza di Simone che ha eseguito un percorso formativo lungo e dettagliato con maestri toelettatori europei tra cui Ferruccio Soave, con cui si mantiene costantemente aggiornato. Ogni prodotto viene utilizzato in base alle necessità della cute e il cliente può seguire direttamente la fase di trattamento in un ambiente costantemente igienizzato e pulito, con scambiatore di aria a capacità industriale che garantisce aria sempre pulita e profumata tenuta a temperatura controllata dall'impianto di microclima.



IL SELF SERVICE

Per completare il servizio *Qua la Zampa* ha strutturato un'area self-service attrezzata aperta tutti i giorni dalle 8:00 alle 22:00, per permettere anche ai clienti che desiderano seguire personalmente il proprio animale di avere a disposizione le migliori attrezzature e prodotti, il tutto in un ambiente sempre pulito e profumato.



PER IL TERRITORIO

Qua la Zampa è un pet shop aperto alla collaborazione con tutte le associazioni animali del territorio e con diversi centri educativi e cinofili per le dimostrazioni canine territoriali. Con il canile di Calvatone è in corso già da un anno e mezzo un progetto che prevede una o due toelettature gratuite settimanali ai cani del canile, per facilitare le possibilità di adozione (ogni cane viene poi pubblicato sui portali per aumentarne la visibilità). Eugenio e Simone sono molto attenti ai canali social, con il sito internet vetrina www.toelettaturacasalmaggiore.it, un sito e-commerce presto attivo www.qualazampacasalmaggiore.it, due pagine Facebook e una pagina Instagram. Inoltre vengono attivate campagne mirate promozionali e giornate informative specializzate, per trasmettere a tutti un modo nuovo di lavorare.

ETICA, COMPETENZA E CAPACITÀ PROFESSIONALE

Per *Qua la Zampa* l'etica è alla base del buon operato. Ogni servizio offerto deve essere garantito dalla massima professionalità. "Non si può fare questo lavoro se non si ha empatia e passione per gli animali" - commenta Eugenio - "e non ci si può differenziare se non si punta sulla massima qualità del servizio. Ogni cliente deve essere appagato a 360 gradi. Non è possibile fornire servizi di alto livello se c'è mancanza di competenza e professionalità. Chi riesce a distinguersi è perché ha una marcia in più".

Un bel progetto nato da pochi anni che ha anche mire di espansione molto ambiziose: "allargare" la visione aprendo nuove sedi in zone scoperte da questo tipo di servizio.

VORREI MA ~~NON~~ POSSO!



adottarlo a distanza

Tantissimi sono i motivi per adottare un animale. Ma tanti possono anche essere i motivi per non farlo. Se vorresti ma non puoi, adottalo a distanza, un modo per farti sentire vicino anche da lontano. Così potrai dire... **VORREI MA POSSO!**

ADOTTARLI VUOL DIRE REGALARE LORO AMORE, CURE E PROTEZIONE... ANCHE A DISTANZA.



**Ente
Nazionale
Protezione
Animali**

enpa.it



L'adozione a distanza è un aiuto prezioso che fa la differenza per migliaia di animali.

Puoi scegliere fra due tipi di adozione: aiutare i trovatelli ospitati nei rifugi oppure dare una mano al progetto di recupero dei cani salvati dai combattimenti. Per maggiori informazioni scrivi a adozioni@enpa.org o telefona allo 0172425130

pet app

ZAMPA A ZAMPA

Creata dalla Regione Lombardia, questa app permette di entrare nel mondo dell'Anagrafe degli Animali d'Affezione

Cane smarrito? Gatto da adottare? La ricerca oggi è più facile per i proprietari pet lombardi grazie all'app di Regione Lombardia *Zampa a Zampa*, con la quale si può entrare nel mondo dell'Anagrafe degli Animali d'Affezione direttamente dal proprio smartphone.

Ma cosa permette di fare questa app, che si può scaricare gratuitamente?

Chi è alla ricerca di un cane o di un gatto da adottare può verificare sul territorio lombardo gli animali adottabili gratuitamente. Se invece il proprietario ha smarrito il proprio amico quattrozampe, potrà cercarlo tra i cani e i gatti smarriti e accalappiati, consultando l'elenco di tutte le strutture di ricovero degli animali e dei veterinari accreditati all'Anagrafe Animali d'Affezione. Il passo successivo è quello di visualizzare la loro posizione sulla mappa... e andare a riprendersi l'amico peloso.

Zampa a Zampa è al momento disponibile per dispositivi con sistema operativo iOS (7.0 o versioni successive) e Android (4.0 o versioni successive) ed è scaricabile gratuitamente da App Store e Google Play.

COME ADOTTARE FIDO E MICIO

Cercare cani e gatti adottabili gratuitamente significa anche compiere una buona azione regalando una vita nuova piena d'amore a tutti i Fido e Micio presenti nei canili e nei gattili. La app permette inoltre di personalizzare la propria ricerca per trovare il cane o gatto preferito e consultare tutte le informazioni relative all'animale che interessa.

Le ricerche possono essere filtrate attraverso l'impiego di diversi parametri (razza, taglia, sesso e/o età, tatuaggio o numero di microchip, etc.) e c'è anche una sezione dedicata ai dubbi e alle curiosità.

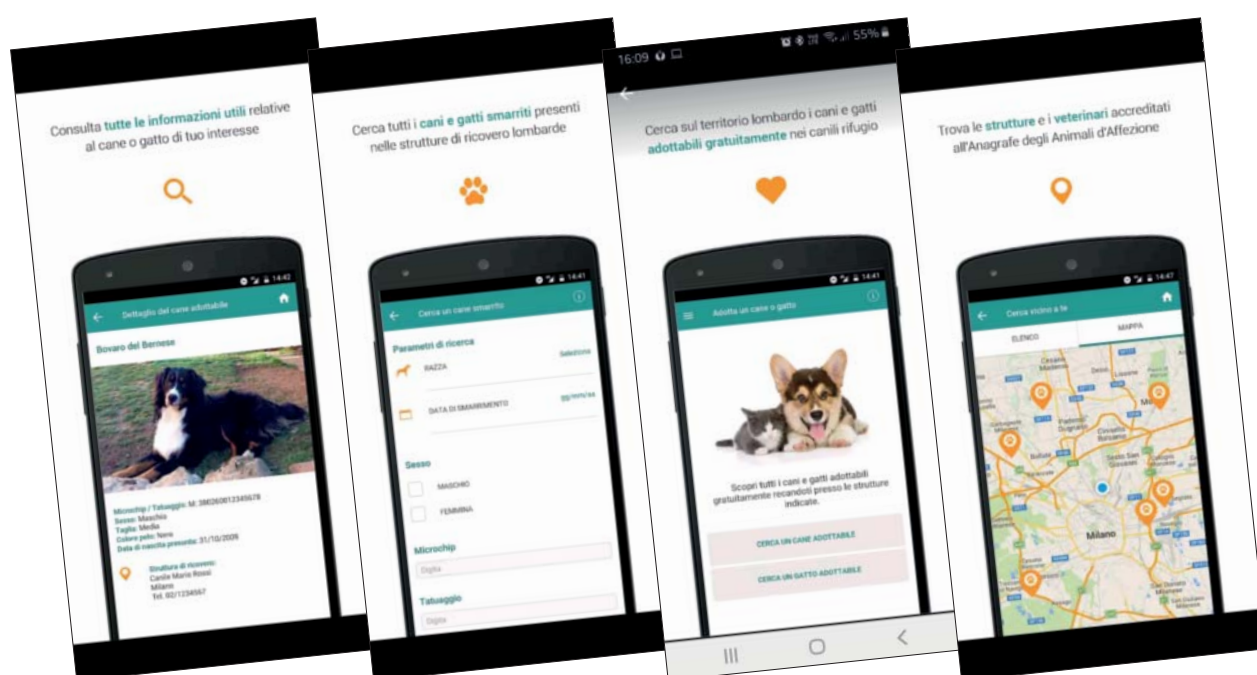


UNA APP CONTRO L'ABBANDONO

L'Anagrafe lombarda è il sistema informatico in cui sono registrati cani, gatti e furetti presenti sul territorio regionale lombardo e si fonda sull'identificazione tramite microchip, che viene applicato dal medico veterinario per via sottocutanea.

Per iscrivere il proprio pet il proprietario può rivolgersi ai medici veterinari liberi professionisti accreditati o ai medici veterinari delle Aziende Sanitarie Locali, indicando anche i propri dati anagrafici: questo garantisce il veloce ricongiungimento degli animali smarriti con il rispettivo proprietario.

I dati presenti in Anagrafe permettono di conoscere la consistenza e la distribuzione della popolazione regionale degli animali d'affezione, in modo da predisporre interventi appropriati di prevenzione all'abbandono, tutela sanitaria e protezione degli animali e per monitorarne i risultati.



etologia felina

a cura della Dott.ssa Ewa Princi



Ewa Princi
www.culturafelina.it
centrodiкультурafelina@gmail.com

Consulente esperta in comportamento, etologia, psicologia del gatto – Centro di Cultura Felina.

Laureata in materie umanistiche, naturalista e studiosa di etologia animale, esperta in comportamento del gatto, accreditata I.S.A.P. (International Society of Animal Professionals). Operatore in Etologia Relazionale® iscritta nell'albo nazionale. Fondatrice del "Rifugio A-micioso" di Gorizia, direttrice e docente del Centro di Cultura Felina, primo centro in Italia interamente ed esclusivamente dedicato al gatto.

QUANDO IL GATTO MASTICA GLI OGGETTI

I gatti cresciuti con l'uomo sin dalle prime settimane di età o che sono stati separati dalla mamma precocemente, sono più inclini ad attaccarsi eccessivamente all'umano, a succhiare parti del corpo umano o semplicemente a giocare con un oggetto utilizzando prevalentemente la bocca. Questo comportamento solitamente persiste fino a circa l'anno di età, poi generalmente scompare in modo naturale, a meno che non venga incoraggiato.

I gatti che anche da adulti succhiano plastica, vestiti e altri tessuti oppure oggetti fino a ingerirli, oltre a fare qualcosa di pericoloso, esprimono solitamente un disturbo alimentare chiamato "pica" che si riscontra anche nell'uomo e in altri animali.

Prima di approfondire questo argomento, dobbiamo chiarire che ci riferiamo a un comportamento ripetuto e abituale da parte dell'animale (se capita solo sporadicamente, bisogna prestare attenzione a come si evolve questo comportamento).

CHE COS'È LA PICA?

Mangiare oggetti non commestibili è una condizione che spesso può essere correlata a stress, noia, ricerca di attenzione, gioco o al semplice fatto che l'oggetto abbia un buon sapore/odore per il gatto. Bisogna prestare molta attenzione, perché ci sono alcuni oggetti che se lasciati a disposizione dell'animale e incustoditi, potrebbero venire ingeriti e causare danni potenzialmente gravi al tratto intestinale.

Stiamo parlando di cordicelle, nastri, fili, spaghi, lacci delle scarpe, elastici ecc...

PERCHÉ IL GATTO SI COMPORTA COSÌ?

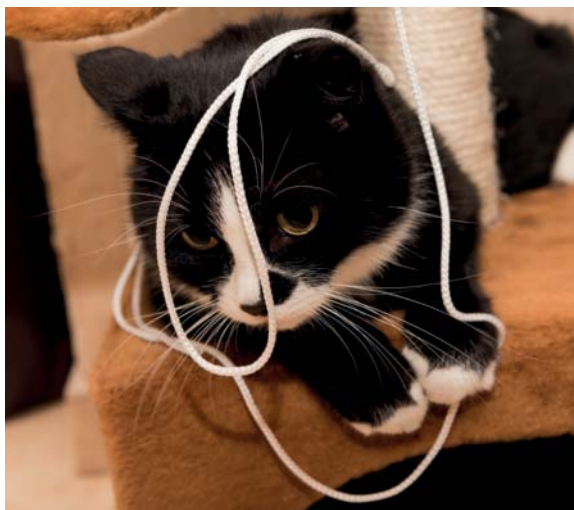
Ecco alcune possibili cause di questo comportamento:

- **Svezamento precoce:** si tratta di un'abitudine che può comparire nei gatti che sono stati svezzati troppo presto.
- **Problemi medici:** alcune malattie o disturbi cerebrali possono essere associati al comportamento di pica, ma non solo, quindi si consiglia sempre di interpellare il proprio veterinario.
- **Predisposizione genetica:** per alcuni gatti la pica sembra avere origine genetica. Alcune razze orientali sono predisposte a questo comportamento di succhiamento atipico, come ad esempio il siamese.
- **Fattori ambientali:** il gatto potrebbe essere annoiato o cercare attenzioni. Ha forse bisogno di più stimoli mentali o fisici? I gatti che vivono in un ambiente stressante possono provare a trovare soddisfazione comportandosi in questo modo, mettendo in atto un comportamento chiamato "sostitutivo". Un gatto annoiato che non riceve un'adeguata stimolazione fisica e mentale potrebbe iniziare a masticare oggetti non alimentari solo per trascorrere il tempo.
- **Disturbo compulsivo:** escluse altre possibilità, bisogna indagare se il comportamento possa essere un disturbo compulsivo. In questo caso va interpellato un consulente comportamentale.
- **Carenze nella dieta:** alcuni veterinari ed esperti di comportamento ritengono che una quantità inadeguata di grassi o fibre nella dieta possa indurre un gatto a desiderare queste sostanze nutritive da fonti non commestibili.



I SEGNI E I SINTOMI CHE POSSONO FARCI SOSPETTARE LA PRESENZA DI QUESTO COMPORTAMENTO:

- vomito;
- anoressia o diminuzione dell'appetito;



- sforzo nel defecare o diarrea;
- addome dolente;
- febbre;
- depressione;
- disidratazione (causata dal vomito).

Bisogna immediatamente chiamare il Medico Veterinario non appena si nota che il gatto ha ingerito l'oggetto.

COME NON SCORAGGIARE QUESTO COMPORTAMENTO

Alcuni pensano che il modo migliore di scoraggiare questo comportamento sia la punizione. Ben sappiamo però che si tratta sempre di un metodo inefficiente, dal momento che il gatto non ha la capacità dell'uomo di comprendere l'origine della disciplina. Inoltre ciò che sta facendo l'animale è semplicemente soddisfare un qualche tipo di mancanza, pertanto bisogna intervenire in questo senso.

Molti consigliano di creare un'avversione nei confronti dell'oggetto impregnandolo di un odore che per il gatto risulti fortemente sgradevole, ma in questo caso molto probabilmente il gatto cercherà comunque qualcos'altro su cui riversare la propria frustrazione, sostituendo semplicemente l'oggetto della sua attenzione.

COME SCORAGGIARE QUESTO COMPORTAMENTO

- Far visitare il gatto dal veterinario. Se c'è un problema medico di base, verrà diagnosticato e affrontato.
- Correggere la dieta. Il veterinario indicherà come integrare il cibo del gatto con fibre ecc. È bene non apportare mai cambi dietetici senza consultare prima il veterinario poiché anche una quantità inadeguata di fibra aggiunta alla dieta potrebbe causare grossi problemi intestinali all'animale.
- Non reagire né in modo negativo né positivo quando il gatto manifesta questo comportamento. È sufficiente rimuovere l'oggetto che sta mangiando. Una qualsiasi reazione emotiva da parte dell'uomo potrebbe peggiorare la situazione.
- Reindirizzare il gatto verso un comportamento più positivo, dandogli un giocattolo adatto da masticare o impegnandolo in attività adeguate, fornendogli stimoli mentali e fisici. Aumentare l'arricchimento ambientale con giochi di attivazione mentale e di intelligenza o posizionando un tiragraffi o una mensola vicino a una finestra, in modo che il gatto possa osservare le attività all'aperto.
- Assicurarsi di giocare con il gatto almeno una volta al giorno con giocattoli fatti di un materiale diverso e innocuo rispetto a quello che tende a masticare. Fornire molti giochi diversi per aiutarlo a combattere la noia. I giochi che imitano la preda possono essere particolarmente utili per combattere lo stress, in quanto i gatti sono animali predatori. I giochi che "volano" e "corrono" possono aiutare un gatto ad alleviare lo stress attraverso la caccia.
- Cercare, per quanto è possibile, di rimuovere ogni tentazione, cioè eliminare dalla sua portata gli oggetti inappropriati che tende a mangiare.
- Ridurre lo stress. Cosa sta causando stress nel suo ambiente? C'è un altro gatto presente che provoca tensione? C'è stress in famiglia? Sono state apportate modifiche all'ambiente? Le fonti di tensione possono essere evidenti o facilmente trascurabili per l'uomo. Bisogna cercare di creare un ambiente più sicuro e confortevole per il gatto assicurandosi che abbia dei piccoli e accoglienti rifugi per riposare, aree elevate in modo che possa osservare e controllare il proprio ambiente, ciotole posizionate in un punto tranquillo e un'area di eliminazione appartata, accessibile e sicura. Insomma bisogna guardare l'ambiente dal punto di vista... del gatto!
- Chiedere un aiuto professionale. Se non si riesce a capire cosa potrebbe scatenare questo comportamento e non si è in grado di reindirizzarlo, chiedere al Medico Veterinario un riferimento professionale da contattare.

COME PREVENIRE?

- Tenere corde, fili, elastici, filo, spago e altri oggetti simili in un luogo sicuro che il gatto non può raggiungere.
- Prestare particolare attenzione ai gattini perché più propensi a entrare in spazi ristretti inaspettati, cercando guai e trovando oggetti anche pericolosi.
- Se si utilizzano giochi a cannetta, riporli quando si ha finito in modo che il gatto non possa giocarci senza supervisione.
- Prestare particolarmente attenzione alle stringhe dei sacchi dell'immondizia.

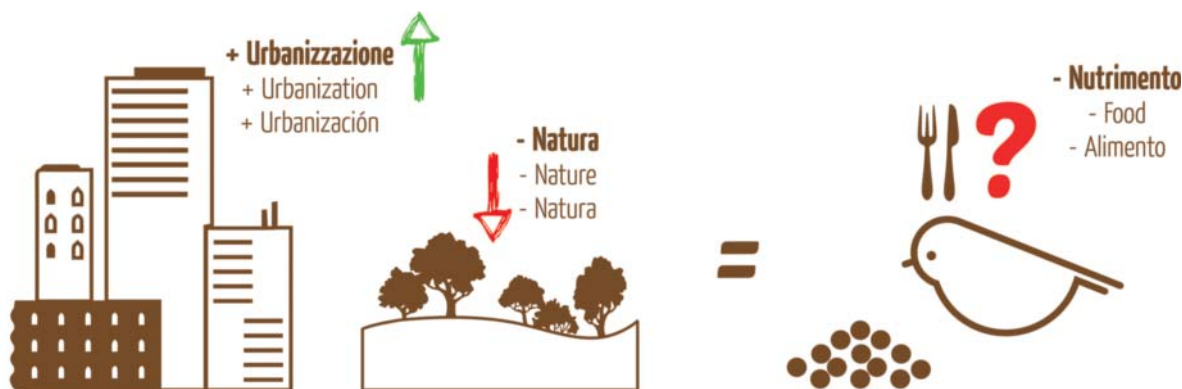


METTIAMOCI... NELLE LORO PENNE!

ARRIVA IL FREDDO, È ORA DI PENSARE
AI VOLATILI IN LIBERTÀ CHE VIVONO NELLE CITTÀ
PER AIUTARLI CON UNA LINEA DI ALIMENTI STUDIATI APPOSTA PER LORO

Se hai questo prodotto
in negozio,
FATTI TROVARE!
Vai a pagina 70
e verifica la tua presenza
nel **TROVA NEGOZIO**

Con il crescente inquinamento, la progressiva urbanizzazione e la conseguente riduzione degli spazi in natura, i simpatici volatili fanno sempre più fatica a reperire le risorse alimentari per il loro sostentamento. E non è un caso che tendano ad avvicinarsi all'uomo maggiormente nel periodo invernale - che inizierà fra poco - quando in natura il cibo scarseggia ancora di più. Il freddo infatti stringe tutto in una morsa e per gli uccelli che non migrano altrove, trovare di che nutrirsi diventa ogni giorno una scommessa.



PINNY PET, L'AMORE PER LA NATURA

Noi amanti degli animali e della natura possiamo fare qualcosa per rendere un po' più semplice questo periodo critico ai simpatici pennuti. È quello che si propone Pinny Pet con la sua linea *Wild Bird Feeding* che offre una gamma di alimenti destinati a tutti gli uccelli selvatici che abitano nelle nostre città.

Wild Bird Feeding dà la possibilità a tutti gli amanti della natura di fornire un valido aiuto a passerotti, cinciallegre, merli, pettirossi & Co. con alimenti giustamente proteici e adeguati alle loro abitudini alimentari. È un'idea di Pinny Pet e nasce dal-

l'amore per gli animali, ma soprattutto dalla competenza e dalla grande passione di un team in grado di sviluppare e commercializzare soluzioni che migliorano la qualità della vita dei nostri piccoli amici volatili, rispondendo alle nuove richieste del consumatore che, negli ultimi anni, ha acquisito una forte consapevolezza verso i valori legati alla natura e all'ambiente.



COME AVVICINARLI E OFFRIRE LORO IL CIBO

La linea *Wild Bird Feeding* offre inoltre l'opportunità di avvicinare volatili che altrimenti non si potrebbero vedere e conoscere: uno spettacolo istruttivo e affascinante per tutti. Chi possiede un giardino è ovviamente avvantaggiato, ma anche un terrazzo o un balcone possono andare benissimo. Il processo di avvicinamento dei pennuti al cibo offerto avviene in modo graduale: dapprima si aggireranno nei dintorni con circospezione ma poi, presa confidenza e appurato che non vi sono pericoli, diventeranno frequentatori abituali. Con i prodotti *Wild Bird Feeding* è come procurarsi un biglietto in prima fila per uno spettacolo affascinante.



WILD BIRD FEEDING, LA LINEA

L'appassionato può scegliere fra svariati prodotti:

- *Wild Paté Winter*, nel sacco da 900 g, per l'alimentazione invernale di tutti gli uccelli in libertà, indicato in particolare per i periodi freddi poiché rappresenta un alimento più completo con alte percentuali di grasso molto utili in inverno, nel giusto equilibrio tra semi e pastoncino arricchito da frutta e gamberetti;





● **Wild 4 Seasons**, nel sacco da 1 kg, una miscela di semi selezionati con uvetta, fichi secchi e arachidi indicata per l'alimentazione durante tutto l'anno e per tutti i tipi di uccelli indigeni che possono variare da zona a zona;

● **Wild Peanuts**, nel sacco da 1 kg, arachidi sgusciate indicate per ogni periodo dell'anno e per diverse tipologie di uccellini;

● **Wild Sunflower**, nel sacco da 600 g, semi di girasole di cui i volatili sono ghiotti in ogni momento;

● **Wild Fatballs**, le famose palle di grasso pronte all'uso, formulate con una ricetta specifica a base di grassi, speciali farine e semi, il tutto compresso e racchiuso all'interno di retine in plastica molto sottile da appendere agli alberi. Per soddisfare ogni esigenza, le palle di grasso sono disponibili in cartoni da 100 palle confezionate singolarmente, in pacchetti da 6 pezzi e in pratico secchiello da 30 pezzi.

● **Wild PartyMix**, per chi vuole variare, offre in un'unica confezione palle di grasso, arachidi sgusciate e semi di girasole. È disponibile in pacchetto da 6 pezzi e in secchiello da 30 pezzi.

In questo modo Pinny Pet porta avanti la sua filosofia di un'offerta di prodotti sempre più articolata e varia, per soddisfare le richieste di un mercato in continua evoluzione. (C.P.)



BIRDS

PUT YOURSELF IN THEIR... FEATHERS!

The cold season is approaching, and it's time to think about wild birds found in cities in order to help them with a range of feedingstuff created specifically for them

The increased pollution, progressive urbanisation and the following reduction of natural areas, led to birds having great difficulties in finding the necessary food for their daily requirements. And nor is it by chance their tendency to get closer to humans in the winter - nearly upon us - when food in nature is even more difficult to find. Cold weather makes everything more difficult and non-migratory birds have great difficulties in finding food.

PINNY PET, LOVE FOR NATURE

Animal and Nature lovers can make things easier for them, with the help of Pinny Pet and its *Wild Bird Feeding* line.

Wild Bird Feeding lets all nature lovers provide a valid help to sparrows, titmouse, crows, robins & Co. with foods able to provide the right protein ratio and suitable to their diet. Pinny Pet got the idea from its love for animals, and from the expertise and passion of a team able to create and bring to the market solutions able to improve the quality of life of birds, at the same time meeting the demands of a clientele that has grown increasingly aware of all values related to nature and the environment.

HOW TO APPROACH THEM AND OFFER THEM FOOD

The *Wild Bird Feeding* line provides the opportunity of getting closer to birds that it wouldn't be possible to see or meet otherwise: a fascinating experience and an occasion to learn something new. If you have a garden you are obviously favoured, but a terrace or balcony are very good too. Birds get close to offered food gradually: at first they will wander around carefully. But then, once you gain their trust and they don't feel in danger anymore, they will come back over and over again. *Wild Bird Feeding* products give you first row ticket to a fascinating show.

WILD BIRD FEEDING, THE LINE

Bird lovers can choose among many products:

- **Wild Paté Winter**, in 900 g bags, for the winter requirements of all wild birds, especially recommended when it's very cold, because it's more complete and high in fats, necessary in winter, at the same time providing a balanced ratio of seeds and eggfood enriched with fruit and shrimps;
 - **Wild 4 Seasons**, in 1 kg bags, a blend of selected seeds with raisins, dried figs and peanuts recommended throughout the year and for all kinds of native birds which may differ from area to area;
 - **Wild Peanuts**, in 1 kg bags, peeled peanuts, recommended at any time of the year and for various kinds of birds;
 - **Wild Sunflower**, in 600 g bags, sunflower seeds, loved by birds at any time;
 - **Wild Fatballs**, the renowned fat balls ready to use, with a specific formula based on fats, special meals and seeds, all of which is compressed inside a very fine net ball ready to hand on trees. To meet any need, fatballs are available in boxes containing 100 individually packaged balls, in 6 balls packs or in a practical 30 piece bucket.
 - **Wild Party Mix**, for those wishing to alternate products, fatballs, peeled peanuts and sunflower seeds all in a single packet. Available in 6 piece pack or 30 piece bucket.
- This is how Pinny Pet carries on with its philosophy of offering varied products, to meet the requirements of an ever evolving market.

Cosa si mangia oggi?

L'ALIMENTAZIONE
DEI PAPPAGALLI
DI TAGLIA
MEDIO-GRANDE
NEL PASSAGGIO
TRA L'ESTATE
E LA STAGIONE
AUTUNNALE

L'alimentazione dei pappagalli di taglia medio-grande dovrebbe variare a seconda dei periodi dell'anno e della vita che l'animale conduce.

Di fatto bisognerebbe somministrare una dieta di base da integrare con variabili legate alle diverse condizioni di vita del momento.

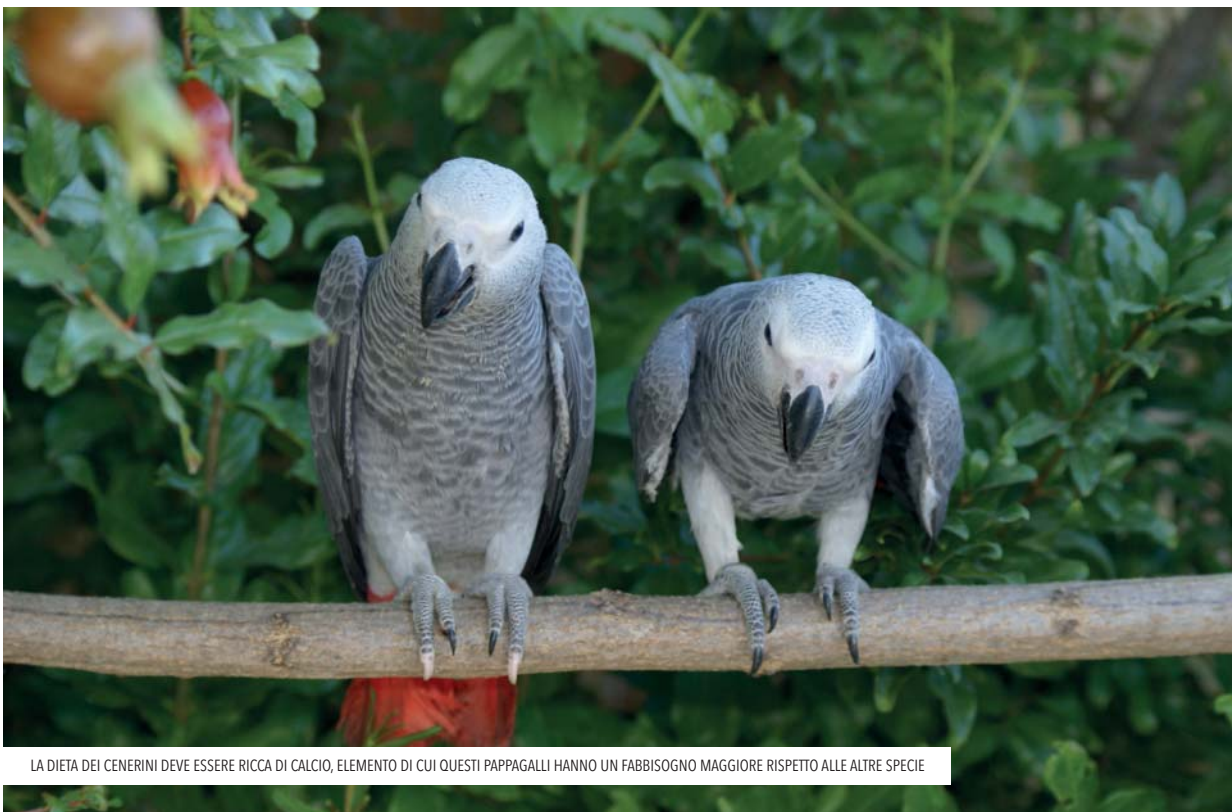
VERSO L'ESTATE...

Per esempio per i pappagalli che vivono in coppie all'aperto e che stagionalmente si devono riprodurre, l'alimentazione base va integrata in modo specifico alla fine dell'inverno per predisporli alla riproduzione e all'allevamento dei piccoli. Durante lo svezzamento dei pulli, poi, deve essere particolarmente ricca e varia per permettere un corretto sviluppo della prole e nel periodo estivo deve prevedere molta frutta e verdura, mentre grassi e proteine vanno ridotti...

Per i soggetti pet che vivono in casa invece l'alimentazione varia molto meno perché anche il tipo di vita di questi animali subisce minori variazioni: nelle stagioni fredde c'è il riscaldamento, non si manifesta lo stress da riproduzione né la necessità di molte proteine e grassi per svezzare i piccoli...

Il passaggio dalla dieta estiva a quella autunnale-invernale deve essere graduale e valutato in funzione dei singoli animali. A tutti i pappagalli, sia riproduttori che pet, in estate va somministrata molta frutta e verdura fresca, sia perché sono più propensi a consumarne quantità maggiori rispetto alle stagioni fredde, sia perché è necessario, con il caldo, ridurre gli alimenti troppo grassi (semi oleosi, eventuali pastoni ecc.).

Se partiamo da una dieta base di estrusi o pellettati di buona qualità, equilibrati e studiati per singole specie o per gruppi di specie, che offrono il vantaggio di fornire in una sola "crocchetta" tutti i nutrienti necessari, non dobbiamo però dimenticare che i pappagalli sono animali intelligenti e curiosi che amano la varietà di cibo (in natura quasi tutte le specie si nutrono di oltre 100 varietà di alimenti). Teniamo poi anche conto del fatto che lo sgusciare i semi e il rosicchiare frutti e bacche, sono sia un passatempo/gioco, sia un istinto naturale. Per questo chi utilizza come alimento base estrusi o pellettati, dovrebbe fornire anche un po' di sementi. Ovviamente in estate il girasole, anche se molto amato, va ridotto al minimo perché grasso, ma altri alimenti oleosi possono comunque essere forniti perché ricchi di nutrienti importanti (noci, nocciole, macadamia). È solo questione di quantità e di tempi di somministrazione. In estate, oltre



LA DIETA DEI CENERINI DEVE ESSERE RICCA DI CALCIO, ELEMENTO DI CUI QUESTI PAPPAGALLI HANNO UN FABBISOGNO MAGGIORE RISPETTO ALLE ALTRE SPECIE



L'ARA GIACINTO È GOLOSISSIMA DI NOCI DI MACADAMIA CHE SONO UN OTTIMO ALIMENTO, RICCO DI OLIGOELEMENTI IMPORTANTI PER LA SALUTE

Nel passaggio dalla stagione calda a quella autunnale-invernale entrano in gioco anche gli integratori idrosolubili. L'acqua fresca deve sempre essere a disposizione ma sarebbe importante abituare l'animale a berla anche se con gusti "strani", cioè arricchita da integratori: infatti se non è abituato al fatto che l'acqua possa avere gusti diversi, quando abbiamo necessità di fargli bere integratori o medicinali c'è il rischio che, avvertendo un gusto strano, il pappagallo non si abbevererà o beverà molto poco, vanificando il nostro proposito. Per questo è bene che durante tutto l'anno periodicamente si addiziona all'acqua qualcosa che abitui ai gusti diversi: con il caldo qualche goccia di aceto di mele in ogni abbeveratoio ha l'effetto di cambiare gusto all'acqua e di rallentarne la fermentazione; altrettanto fanno qualche goccia di limone o un po' di spremuta di agrumi... Usare spesso integratori per i diversi periodi dell'anno (stimolanti per la riproduzione, rinforzanti per lo sviluppo dei pulli, antistress per il dopo-cova, regolatori metabolici ecc.) abitua gli uccelli a bere l'acqua comunque.

Un pappagallo che esce dalla stagione calda con un bel piumaggio, una buona forma fisica e senza troppo grasso sottopelle, potrà permettersi di ingrassare un po' in autunno e affrontare poi la stagione fredda in perfetta forma. Questo ovviamente vale a maggior ragione per quei soggetti che dovranno poi affrontare temperature anche vicine o sotto lo zero.

Un ottimo modo per far sì che i pappagalli si "mettano in carne" senza che questo comporti scompensi epatici (cosa che avviene con l'eccesso di girasole) è quello di fornire nel passaggio stagionale, e poi nelle stagioni fredde, una integrazione alla dieta base fatta con cereali e legumi lessati (mais, orzo, grano saraceno, ceci, lenticchie, fagioli rossi, cannellini, soia). Questo mix può essere fornito inizialmente 1-2 giorni alla settimana e poi gradualmente diventare una razione quotidiana. Come dosi possiamo indicare in 3-4 cucchiaini da cucina la razione per un'ara di grande taglia; in 2-3 quella per un cenerino o per un'ara di taglia media; in 2 cucchiaini quella per un cacatua o un'amazzone. Questa indicazione tiene conto del fatto che ara e cenerini non hanno la tendenza a ingrassare troppo, cosa che invece hanno amazzoni e cacatua.

L'autore, per i propri pappagalli che vivono in esterno, utilizza come dieta base un mix di pellettato (40%) e semi (60%) dove aumenta e riduce stagionalmente la presenza di scagliola e girasole. In estate fornisce quotidianamente spiedini di frutta e verdura fresche che appende alle voliere; in autunno, con il cambio di stagione, comincia a ridurre la frutta e la verdura e aggiunge cereali e legumi lessati e pannocchie di mais ancora "lattiginose" (che produce in giardino).

Più la stagione fredda avanza e minore è infatti la razione di frutta fresca e verdure (che vengono consumate istintivamente in minori quantità rispetto alla stagione calda) che comunque l'autore fornisce come minimo 3 volte alla settimana. Bisogna aumentare inoltre gradualmente, fino a rendere quotidiana la somministrazione, cereali e legumi lessati.

alla ciotola degli estrusi e/o pellettati (si possono mescolare e lasciare al pappagallo la scelta) sempre disponibili insieme all'acqua, sarebbe ideale fornire al mattino una ricca macedonia di frutta e verdura in modo che i nostri amici abbiano la giornata per rimpinzarsi di cibo fresco. A fine giornata, quando l'alimento fresco comincia ad appassire o a ossidarsi (mele, pere ecc.), si elimina l'avanzo e si fornisce una ciotola con semi con qualche gheriglio di noce o di macadamia. I semi più indicati sono scagliola, grano saraceno e piccole quantità di girasole bianco e striato piccolo. I pappagalli si nutriranno di questo cibo come ultima razione, per cui avranno tutta la notte per smaltirlo. L'allevatore attento sarà in grado di fornire razioni tali per cui la macedonia di alimenti freschi verrà consumata praticamente tutta prima della sua rimozione; stessa cosa dicasi per le sementi, che dovranno essere consumate quasi del tutto prima del riposo notturno, in modo che al mattino gli uccelli debbano nutrirsi con gli estrusi/pellettati in attesa della macedonia giornaliera.

Se invece si utilizza come base della dieta esclusivamente un mix di sementi secche è ancora più importante, in estate, fornire notevoli quantità di verdura e frutta in modo da ridurre il consumo di sementi grasse e oleose.

E INCONTRO AL FREDDO...

Il passaggio stagionale è importantissimo: si vanno gradualmente riducendo le porzioni di frutta e verdura, che comunque vanno sempre fornite. Questo comporta un equivalente maggior consumo da parte dei pappagalli dei cibi secchi che dovranno anche in questo caso essere ben dosati in funzione degli animali che li consumano. Tornando agli esempi iniziali, per pappagalli che vivono in voliere esterne si aumentano proteine, grassi e zuccheri quanto più la stagione si fa fredda, mentre per i soggetti pet che vivono in casa le variazioni saranno più modeste.



UN GRANDE CACATUA OCCHI BLU CHE ROSICCHIA UNO SPICCHIO DI MELE

Arcieri d'acqua dolce e salmastra

UNA FAMIGLIA VERSATILE

La famiglia *Toxotidae* comprende solo 7 specie, molto simili tra loro sia per aspetto che per comportamento, riunite nell'unico genere *Toxotes* Cuvier, 1816. Si trova in gran parte dell'Indo-Pacifico, dall'India alla Polinesia, e i suoi rappresentanti - i pesci arcieri - vengono comunemente citati come pesci eurialini per eccellenza: è infatti frequente osservarli nuotare presso la superficie - solitari o in piccoli gruppi - di lagune costiere, foci dei fiumi, porticcioli e mangrovieti, ma anche nelle acque torbide e poco salubri dei canali urbani per la raccolta dell'acqua piovana (e non solo...) che scorrono nei grandi centri urbani dell'Asia meridionale, da Calcutta a Jakarta. Talvolta si rinvenivano perfino in mare aperto, rafforzando la convinzione che si tratti di pesci allevabili con successo solo in acqua salmastra. In realtà non è sempre così. L'equivoco si deve al fatto che le specie eurialine di *Toxotes* sono anche di gran lunga le più diffuse e facilmente visibili ai tropici, anche a chi non le va a cercare: parliamo di quelle che in acquariofilia sono allevate da più tempo (dalla fine dell'Ottocento), quali *T. jaculatrix* (Pallas, 1767) o *banded archerfish* e *T. chatareus* (Hamilton & Buchanan, 1822) o *spotted archerfish*, ma anche dell'affine *T. microlepis* (Günther, 1860) o *smallscale archerfish*, frequentemente confusa (anche in acquario) con le prime due. Pochi sanno però che la maggior parte dei pesci arcieri conosciuti trascorre tutto il ciclo vitale in acqua dolce: infatti ben 4 specie su 7 si possono considerare a tutti gli effetti dulcacquicole, colonizzando stabilmente fiumi e laghi molto distanti dal mare.



TOXOTES MICROLEPIS

mastra, ottenibile sciogliendo 3-4 cucchiaini di sale marino ogni 10 litri. Apprezzano la presenza di piante acquatiche galleggianti, la cui coltivazione è però piuttosto problematica a causa del sale (si può tentare con *Salvinia*, *Ceratophyllum* ed *Eichhornia*). Esemplari ben acclimatati accettano anche mangimi secchi o liofilizzati galleggianti in superficie, è indispensabile però integrarne l'alimentazione con insetti vivi e lombrichi. Gli adulti possono divorare i pesci più piccoli. La differenza fra i sessi non è nota, la riproduzione in acquario non è stata ancora ottenuta.

L'ARCIERE D'ACQUA DOLCE

Paradossalmente i pesci arcieri d'acqua dolce sono pressoché sconosciuti nel nostro hobby, nonostante siano sulla carta più indicati per l'acquario dei cugini salmastrini: non solo perché non richiedono alcuna aggiunta di sale, ma anche per le dimensioni raggiunte (15-

I TOXOTIDI, MEGLIO CONOSCIUTI COME "PESCI ARCIERE" PER L'ABILITÀ CON CUI RIESCONO A CENTRARE FINO A UN METRO E MEZZO D'ALTEZZA INSETTI E ALTRI PICCOLI INVERTEBRATI UTILIZZANDO UN GETTO D'ACQUA ESPULSO DALLA BOCCA, SONO RICERCATI IN ACQUARIOFILIA COME TIPICI OSPITI DELLA VASCA SALMASTRA, MA ANCHE DI QUELLA D'ACQUA DOLCE...

UNA MIRA INFALLIBILE

I classici pesci arcieri (*T. jaculatrix*, *T. chatareus* e *T. microlepis*) in natura raggiungono i 25 cm, ma in acquario in genere non superano i 15-20 cm. Il loro nome comune deriva dall'abilità con cui riescono a "centrare" gli insetti e gli altri invertebrati di cui si nutrono, utilizzando un getto d'acqua espulso violentemente dalla bocca, capace di raggiungere il metro e mezzo d'altezza, dunque anche rami piuttosto distanti dalla superficie. Per apprezzarne in pieno le capacità "balistiche" andrebbero perciò allevati in un acquaterrario più che in acquario vero e proprio. Richiedono in ogni caso molto spazio (vasca di almeno 100 l) e acqua sal-

TOXOTES BLYTHII PUÒ ESSERE ALLEVATO ANCHE CON PIANTE ESIGENTI E DELICATE, NON DANNEGGIANDOLE IN ALCUN MODO



20 cm al massimo, contro i 30-40 cm dei *Toxotes eurialini*). Questa inspiegabile lacuna è stata in parte colmata con la presentazione, in occasione di Aquarama 2011, di *T. blythii*, riscoperto dopo quasi 120 anni grazie agli esportatori thailandesi che, com'è noto, da anni stanno setacciando le acque dolci del famigerato "triangolo d'oro", regione parzialmente montuosa e in buona parte inaccessibile compresa tra l'estremo nord della Thailandia, il Laos e il Myanmar (ex-Birmania). Soprattutto dalle acque birmane, caratterizzate da un'incredibile biodiversità e fino a un recente passato "chiuse" al mercato acquaristico perché situate in regioni controllate dai trafficanti di droga, ci arrivano continuamente nuove specie, sia di pesci che di chiocchie e gamberetti. Questa specie richiede un'acqua limpida e ben ossigenata, ma con superficie calma perché, come tutti i pesci arcieri, preferisce afferrare il cibo a pelo d'acqua o "sputando" sulle prede che vede muoversi sulle foglie e sui rami sovrastanti, se allevata in paludario. La sua dieta è esclusivamente carnivora: gradisce soprattutto mangime liofilizzato che galleggia a lungo (tubifex, chironomi, gamberetti krill, artemie) e insetti vivi, si abitua presto però anche ad afferrare cibo vivo, fresco o surgelato direttamente da una pinzetta tenuta a pelo d'acqua, per evitare che affondi; difficilmente infatti raccoglie il mangime che cade sul fondo, e molti esemplari rifiutano il secco, sia in granuli che in scaglie. Non danneggia in nessun modo le piante ed è quindi compatibile con una folta vegetazione acquatica, apprezzando in particolare la presenza di piante acquatiche galleggianti. Preferisce un'acqua con pH intorno a 7, durezza sui 10-15 °dGH e T 24-27 °C, valori riscontrabili in buona parte degli acquari domestici. Concentrazioni elevate di nitrati (oltre 50 mg/l) possono causare inappetenza e, in casi estremi, comparsa di ulcerazioni sulla pelle.

Inizialmente questa specie si mostra piuttosto timida, soprattutto se si introducono singoli esemplari in vasche già affollate: è sempre consigliabile l'allevamento in piccoli gruppi, all'interno dei quali si forma una certa gerarchia dettata soprattutto dalla taglia dei singoli componenti, con i più grossi pronti a gettarsi sul cibo con prepotenza impedendo agli altri di nutrirsi in quantità sufficiente.



TOXOTES BLYTHII PRESENTATO IN OCCASIONE DI AQUARAMA 2011

Un pesce cieco nel laghetto?

UNA PROPOSTA
DECISAMENTE
INCONSUETA ANCHE
PER GLI APPASSIONATI
PIÙ SOFISTICATI, MA
CON UNA PREMESSA:
CHI OPTA PER QUESTA
SCELTA DEVE
AFFRONTARE
ANCHE ALCUNE
"CONTROINDICAZIONI"

Il dubbio posto dal titolo dell'articolo è dovuto al fatto che questo mese vi proponiamo l'allevamento nel laghetto di un piccolo pesce d'acqua dolce che più inconsueto non si può: il caracide cieco delle grotte, noto anche come tetra cieco. Si tratta di *Astyanax jordani*, specie endemica di alcune caverne messicane, con un'area di distribuzione estremamente ristretta. Scoperto in natura soltanto negli anni '30 del secolo scorso nella Cueva Chica e successivamente in altre caverne messicane, questo pesce è infatti diffuso, allo stato attuale delle conoscenze, esclusivamente nei sistemi ipogei nelle Sierras del Abra, de Guatemala, de Pérez e de Colmena, nello stato di San Luis Potosi, in Messico. Si tratta di un sistema di caverne separate le une dalle altre, per cui le varie popolazioni sono isolate e a rischio per una serie di fattori: possibile apporto di inquinanti dall'esterno; eccessivo prelievo di acque ipogee con pompe idrovore per l'irrigazione dei campi; disseccamento dei bacini sotterranei per una lunga siccità... La specie è oggi considerata "vulnerabile" e le popolazioni selvatiche sono rigorosamente protette. La disponibilità sul mercato mondiale dell'acquariofilia è tuttavia garantita dagli individui riprodotti in cattività, sia in impianti professionali che negli acquari domestici.

UNA VITA AL BUIO

Il tetra cieco è lungo meno di una decina di centimetri ed è perfettamente adattato all'ambiente di grotta: ha la tipica livrea rosacea, depigmentata, degli organismi che conducono vita ipogea e presenta occhi atrofizzati e coperti da più strati di pelle sovrapposti sino a formare una sorta di specchio che riflette la luce.

Particolare è anche il fatto che il caracide cieco sia probabilmente il risultato evolutivo recente di un adattamento forzato: la gran parte



I MASCHI APPAIONO SEMPRE UN PO' PIÙ SNELLI

IMPOSSIBILE NON RICONOSCERE UNA FEMMINA QUANDO È GONFIA DI UOVA



que difficile garantire una dieta varia, ricordandosi soltanto che è importante fare in modo che nel menu sia presente anche cibo di origine vegetale.

Pure la riproduzione è semplice, ma nel laghetto non sempre i piccoli riescono a crescere sino all'età adulta visto che gli adulti predano uova e avannotti. Ci si può provare con buone speranze di successo poggiando sul fondo sassi a granulometria medio-grande tra i cui interstizi le nuove generazioni possono trovare il modo di sopravvivere sino a quando non raggiungeranno, piuttosto in fretta, una taglia tale da metterli al sicuro. In ogni caso il dimorfismo sessuale non è evidentissimo, ma i maschi sono tendenzialmente più snelli mentre le femmine gravide sono sempre facilmente riconoscibili per il ventre rigonfio.

Questione di nomi

Il caracide cieco è stato inizialmente descritto da Hubbs e Innes come *Anoptichthys* (= pesce senza occhi) *jordani* (in onore di Basil C. Jordan che nel 1936 aveva fornito gli individui utilizzati per la prima descrizione). Successivamente è stato considerato una forma o una sottospecie ipogea di *Astyanax mexicanus* o anche di *A. fasciatus*, specie simili dotate di normali occhi. Dalla fine degli anni '90 è di nuovo ritenuto specie a sé: oggi la corretta denominazione scientifica è infatti *Astyanax jordani* (Hubbs & Innes, 1936), evoluzione recente di *Astyanax mexicanus* (De Filippi, 1853).

LE CONTROINDICAZIONI

Tra le controindicazioni la principale è legata proprio all'alimentazione. Gli *Astyanax* vivono infatti in un ambiente estremo dove mangiano quel che possono, cioè tutto quello che arriva dalla superficie come animali morti, insetti, residui vegetali... Già, anche le piante: se ne nutrono volentieri e sono anzi ghiotti di *Lemna* e altre piccole specie galleggianti. Se ospitiamo i caracidi ciechi dovremo dunque proteggere le piante sommerse mettendole al sicuro dalla bocca dei pesci oppure dovremo scegliere solo vegetali particolarmente resistenti o infine accontentarci delle specie da ripa. Un'altra controindicazione è rappresentata dal fatto che è difficile trovare coinquilini adatti: la cecità, che non rappresenta un problema al buio, mette gli *Astyanax* in un ambiente illuminato in gravi difficoltà sia per la semplice concorrenza alimentare che per far fronte a eventuali attacchi.

EVOLUZIONE IN CORSO

Abbiamo già sottolineato come l'adattamento di *Astyanax jordani* alla vita in grotta sia relativamente recente. Lo testimoniano tra l'altro la atrofizzazione non completa degli occhi (presenti in embrione sotto la pelle) e la reversibilità della loro condizione di animali ipogei:

GLI AVANNOTTI NASCONO CON GLI OCCHI EVIDENTI MA NON FUNZIONANTI: CON LA CRESCITA VERRANNO COPERTI DA UNO STRATO DI PELLE



alcuni studi hanno infatti dimostrato come ibridi tra individui provenienti da grotte diverse tendano a recuperare pigmentazione e rudimenti di occhi ed è stata anzi riottenuta una vista funzionante, sia pure solo per pochi mesi in giovane età, in oltre il 41% degli ibridi inter-grotta sottoposti a un mirato esperimento. È inoltre accaduto anche in natura che, a causa di un antico crollo nella volta con illuminazione parziale di uno dei laghi ipogei, parte della popolazione della grotta S tano del Caballo Moro abbia recuperato vista e pigmenti. Se facciamo una scelta coraggiosa allevando questa specie, chi sa che, generazione dopo generazione, non possano arrivare notizie importanti per la scienza anche dal nostro laghetto in giardino...

Biodiversità, un concetto da sviluppare

TUTTI SANNO CHE
LA BIODIVERSITÀ
È UN VALORE
POSITIVO
DELLE COMUNITÀ
NATURALI.
MA COME MAI
QUESTO CONCETTO
È POCO APPLICATO
IN ACQUARIOFILIA?

COS'È LA BIODIVERSITÀ E PERCHÉ È IMPORTANTE

Basta accendere la TV o aprire un giornale per trovare riferimenti alla biodiversità. Si parla di patrimonio naturale riferito alla diversità e di perdita di biodiversità a causa degli influssi umani, dal riscaldamento globale all'acidificazione degli oceani. Tuttavia non è chiaro a tutti cosa davvero rappresenti questo concetto e perché sia divenuto così importante negli ultimi anni.

Ci riferiamo alla biodiversità con lo scopo di misurare la diversità di forme e funzioni che caratterizzano le comunità naturali e gli ecosistemi.

Il numero di specie associate a un certo ambiente, ad esempio, rappresenta la diversità "alfa", ovvero la misura fondamentale di biodiversità. Possiamo contare il numero di geni presenti in un determinato ambiente per definire la biodiversità genetica. Oppure possiamo contare il numero di gruppi trofici che caratterizzano un determinato ambiente per definire una diversità "funzionale". Negli ultimi decenni è apparso sempre più chiaro agli scienziati che un'elevata diversità è un patrimonio assoluto poiché nel complesso la biodiversità può essere definita come la diversità delle forme di vita sulla terra. Dunque anche il valore degli ecosistemi, nel campo della gestione delle risorse naturali, può essere determinato in base alla loro biodiversità. Una barriera corallina, ad esempio, contiene centinaia di specie per ogni metro quadro e viene considerata un ecosistema di grande valore. Un canale inquinato contiene solo poche specie e viene considerato come un ambiente di basso valore economico. Di pari, una foresta tropicale contiene una grande varietà di specie ed è considerata un ambiente di elevato valore, da proteggere, mentre un prato all'inglese contiene solo poche specie e può essere sacrificato, se necessario, perché di basso

valore economico. Esistono addirittura delle associazioni che attraverso i loro siti web definiscono il valore degli ecosistemi in base alla diversità misurata (ad esempio il *millennium ecosystem assessment*: <https://www.millenniumassessment.org/en/About.html>). Diviene chiaro quindi che elevata biodiversità corrisponde a bellezza, stabilità, e in generale elevato valore degli ecosistemi.

BIODIVERSITÀ IN ACQUARIO

Il concetto è applicabile in acquario e potrà permetterci di usare moderne tecniche di monitoraggio ambientale per giudicare i risultati della nostra progettazione. Così come avviene per qualsiasi ambiente naturale, un'elevata biodiversità corrisponde a un acquario bello e di valore, mentre una bassa biodiversità caratterizza acquari poco attraenti e di basso valore economico. Facciamo qualche esempio per comprendere meglio il concetto. Immaginiamo un acquario marino tropicale contenente una decina di specie di madrepore, 5 coralli e 3 spugne, 7 altre specie di invertebrati (tra molluschi, decapodi e cnidari) e una decina di specie di pesci, che nuotano tra due o tre specie di alghe. Come si può facilmente immaginare questo acquario (biodiversità alfa facilmente calcolabile in 35, sommando il numero delle specie poco sopra indicato) è molto appariscente e senza dubbio sarà dotato di una imponente dotazione tecnica a supporto, per garantire costanza della biodiversità nel tempo. Dunque è anche un acquario di elevato valore economico. Immagina-



ESISTE ANCHE UNA BIODIVERSITÀ DI FORME E COLORI. PESCI MOLTI DIVERSI TRA LORO CREANO UN PIACEVOLE EFFETTO DI BIODIVERSITÀ



UN ACQUARIO DI SOLE PIANTE PUÒ ESSERE BIODIVERSO SE SI COLTIVANO SPECIE DIFFERENTI PER ASPETTO ED ESIGENZE VITALI



mo ora la stessa vasca popolata solo da alcuni *Amphiprion clarkii* e un'anemone, magari con un paio di spugne e un'alga. Si tratta di una vasca con biodiversità alfa abbastanza bassa (sommando il numero delle specie arriviamo a 5, che ha anche un valore economico molto limitato). Ora useremo la stessa vasca per allevare Guppy. Immaginiamo di tenere in vasca un centinaio di *Poecilia reticulata* insieme a un paio di individui di *Anubias barteri* (o altra specie di piante resistente, spesso presente in questo tipo di acquari). In questo caso la biodiversità alfa si calcola molto semplicemente sommando una specie di pesci a una di piante e il risultato (2) indica che la bassa biodiversità corrisponde a un basso valore dell'acquario. Avendo dunque dimostrato che proprio come per un ambiente naturale, la biodiversità può ben definire aspetto e valore di un acquario, proviamo ad applicare qualche concetto di ecologia per accrescere la biodiversità e il valore del nostro acquario.

LE REGOLE DELLA BIODIVERSITÀ

Vari autori in anni precedenti hanno dimostrato che alcuni concetti fondamentali permettono di prevedere i livelli di biodiversità e il funzionamento degli ecosistemi (e, come oggi dimostrato, degli acquari!). Ad esempio sappiamo che un'elevata biodiversità accresce la produttività delle comunità naturali e migliora lo sfruttamento delle risorse. In altre parole, in un acquario con molte specie è più facile ottimizzare il consumo di mangimi e fertilizzanti producendo un miglioramento delle condizioni della vasca mentre in un acquario a bassa diversità molti composti tenderanno ad accumularsi e sarà necessario somministrare più cibo (quindi più cambi d'acqua, filtri più potenti) per ottenere lo stesso risultato. Teniamolo presente quando cercheremo di migliorare il funzionamento di un acquario, definendo a priori un elevato numero di specie ospitate sin dall'inizio.

Altrettanto interessanti sono le simulazioni "a numero costante di individui". È stato infatti dimostrato che il numero di individui che un ambiente può ospitare è strettamente vincolato dallo spazio disponibile. Ogni volta che un nuovo individuo è introdotto, un altro individuo è destinato a morire e, viceversa, ogni volta che un individuo muore, lascia spazio per un altro animale o pianta. Il concetto potrebbe apparire banale ma non lo è, considerando che sono state dimostrate relazioni molto precise tra il numero di individui e lo spazio a disposizione, valide per qualsiasi ambiente naturale. Inoltre è importante osservare che quando parliamo di "individui" ci riferiamo a qualsiasi animale o pianta, sia della stessa specie, sia di specie diverse. Questo concetto dunque indica molto chiaramente che in un acquario sovrappopolato dovremo attenderci una bassa biodiversità, perché la specie dominante, specialmente se in grado di riprodursi in acquario, tenderà a soprafare tutte le altre e occuperà tutto lo spazio di nicchia ecologica disponibile. Al contrario, in un acquario che parte con elevata biodiversità potremo attenderci una crescita lenta delle comunità con ottimizzazione delle risorse.

Ancora più interessante è un concetto recentemente definito, che indica come la biodiversità sia stimolata dalla quantità di risorse trofiche. In pratica, esiste una relazione tra biodiversità e quantità di alimenti (o di fertilizzanti, nel caso delle piante e delle alghe). La relazione però non è così ovvia come potremmo attenderci. Infatti saremmo portati a pensare: "più risorse, maggiore diversità"! In realtà le cose stanno esattamente al contrario perché è stato dimostrato che in qualsiasi ambiente naturale le specie si distribuiscono in modo da produrre maggiore biodiversità proprio dove le risorse trofiche sono più scarse. In ambienti oligotrofici, come le barriere coralline, la biodiversità è massima, mentre in ambienti eutrofici, come le lagune costiere, la biodiversità è molto bassa. Per questo motivo possiamo prevedere che in un acquario in cui si somministrano molto mangime il numero delle specie presenti si riduca progressivamente sino a produrre un ambiente degradato. Allo stesso modo, eccedendo nella somministrazione di fertilizzanti otterremo alla fine una vegetazione con poche specie, magari presenti in un elevato numero di individui. Tuttavia, nella peggiore delle ipotesi, potremmo ottenere anche una o due specie di... alghe, in sostituzione delle nostre piante. Pertanto in acquario dovremmo applicare la regola del minimo, riducendo le risorse trofiche per tutte le specie presenti in modo da massimizzare i livelli di biodiversità.

CONCLUSIONI

Evidentemente quelli riportati sono solo esempi di base ma lavorando seriamente su questo concetto in acquario riusciremo, anche utilizzando simulazioni al computer, a prevedere meglio il funzionamento dei nostri sistemi artificiali e a gestire in modo ottimale l'attrezzatura tecnica per ottenere ambienti di grande valore estetico ed economico.

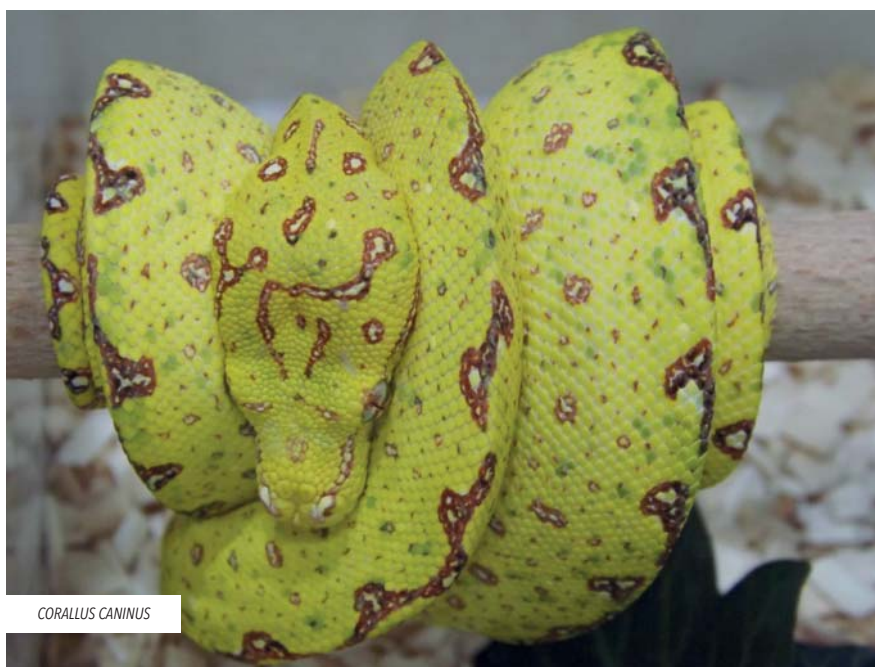
Cosa mangia un serpente?

GLI OFIDI SONO
PREDATORI,
PERTANTO
NECESSITANO
DI UNA DIETA
A BASE DI PROTEINE
DI ORIGINE ANIMALE
E DI REGOLE PRECISE
IN QUANTO
AD ALIMENTAZIONE

Ogni specie animale ha le sue esigenze in fatto di alimentazione. Anche i rettili non fanno differenza: se guardiamo all'interno dei grandi gruppi di sauri e cheloni troveremo infatti che esistono specie carnivore, specie erbivore (o vegetariane) e specie onnivore. Gli ofidi, invece, sono tutti quanti carnivori e predatori, con piccole differenze determinate dall'ambiente in cui vivono, pertanto chi acquista un serpente come animale da compagnia dovrà mettere in conto da subito che la sua sopravvivenza richiederà il sacrificio di altre vite.

LE REGOLI GENERALI

In natura i serpenti non si limitano a ingerire l'alimento, bensì per loro nutrirsi è un complesso *iter* che inizia con la ricerca della preda, continua con la sua uccisione e prosegue con l'ingestione di questa, per concludersi con la digestione, processo che avviene in tempi più o meno lunghi. Molti serpenti sono agevolati dal possedere un'arma micidiale, il veleno, che viene inoculato nella preda attraverso il morso e che di conseguenza aumenta le probabilità di successo e limita in buona parte lo scontro fisico. Altri serpenti, come i "costrittori", hanno sviluppato strategie



CORALLUS CANINUS

che consentono loro di bloccare e soffocare la preda prima di procedere alla sua ingestione. Quale che sia il *modus operandi*, generalmente l'ofide consuma il proprio pasto intero, a partire dalla testa in modo da rendere meccanicamente più semplice il suo scorrimento attraverso la bocca e verso lo stomaco. Non sempre, al momento della sua ingestione, la preda è completamente morta. Dopo il pasto il serpente è generalmente appesantito e più lento e andrà a cercare un luogo tranquillo, riparato e caldo, al fine di dare il via al processo digestivo che, a seconda della dimensione della preda e della temperatura ambientale, potrà richiedere anche molto tempo. Ma quali sono le prede preferite dai serpenti? Dipende, alcuni di loro sono estremamente specializzati e si nutrono dunque di

un ben determinato tipo di preda, mentre altri sono un po' più adattabili. In linea generale l'ofide cerca un pasto adatto alle proprie esigenze, anche per quel che riguarda le dimensioni, e in linea con le proprie abitudini alimentari, ma comunque in natura la scelta è davvero vasta: roditori, piccoli mammiferi, volatili, anfibi, rettili (in alcuni casi anche altri serpenti), uova, pesci e invertebrati.

IL SERPENTE IN CATTIVITÀ

La regola generale, in questo caso, è quella di conoscere bene la specie che si sta allevando o detenendo in negozio, e la dieta più corretta dovrà essere il più vicino possibile a quella che l'animale seguirebbe in natura. Fortunatamente, nella gran parte dei casi, i piccoli roditori rappresentano quasi sempre un buon compromesso per la maggior parte delle specie commercializzate, ma questa regola non è sempre valida. Per avere un serpente in buona salute, oltre alla corretta alimentazione è necessario fornire una teca di dimensioni adeguate, con i giusti arricchimenti ambientali da scegliere in funzione all'areale e al biotopo di provenienza, dotata di rifugi, di un fondo adeguato, di vegetazione se necessario, ma soprattutto correttamente gestita dal punto di vista della temperatura e dell'umidità. Non devono inoltre mai mancare le lampade a raggi UV. Per quanto questi dettagli potrebbero sembrare di scarso interesse quando si parla di alimentazione, è necessario ricordare che il benessere dell'animale e il rispetto dei fabbisogni climatici, in particolare il *range*

di temperatura interno alla teca, influisce in maniera determinante sull'assunzione di cibo ed è indispensabile per l'espletamento di molti processi metabolici, compresa la digestione.

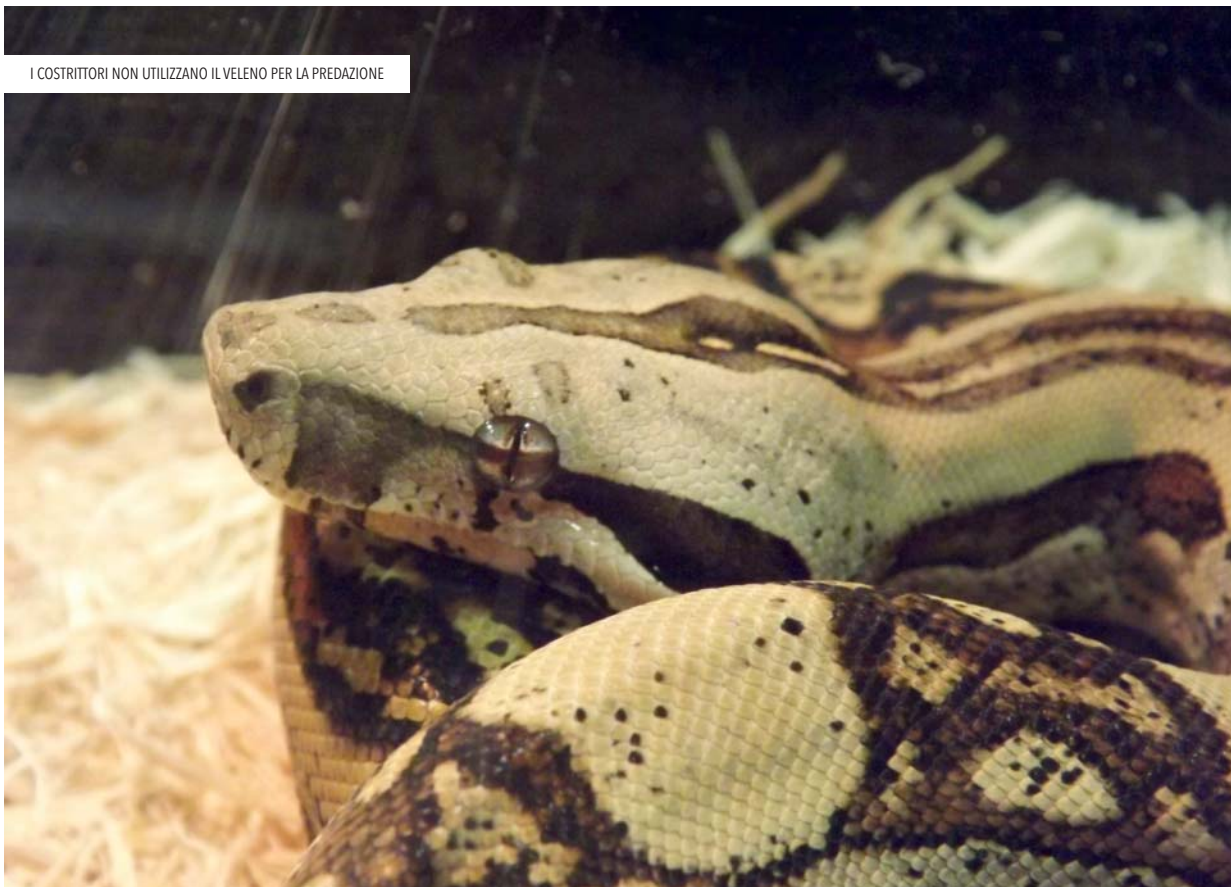
LA PREDÀ

Come abbiamo già accennato, la preda migliore è quella che il serpente caccerebbe in natura. È importante ricordare che, sebbene si tratti di animali carnivori, non è sufficiente nutrirli con un pezzo di carne (muscolo) e basta. Allo stato selvatico la preda viene ingerita intera, completa di ossa, pelle, peli, penne, unghie o guscio: questi elementi, per quanto possano sembrare semplicemente "scarti", sono invece fondamentali sia per l'apporto di calcio che per la peristalsi intestinale; in cattività, nonostante la cosa possa destare una certa repulsione, bisognerà rispettare questa regola al fine di non incorrere in problemi di natura patologica. Prendendo in considerazione tutte quelle specie che possono essere tranquillamente nutrite con piccoli roditori, per lo più topi e ratti, che rappresentano la maggior parte dei serpenti presenti nelle case degli italiani, oggi la tendenza è sempre più quella di fornire ai propri ofidi prede scongelate, ovvero soggetti allevati, soppressi, congelati sottovuoto e venduti. La preda congelata ha degli indiscutibili vantaggi sia per quel che riguarda la comodità di stoccaggio (un semplice congelatore) che per ragioni sanitarie, poiché il freddo abbatte notevolmente la carica microbica. Nell'utilizzo di prede congelate c'è anche un risvolto etico in quanto si elimina, per la preda stessa, la paura, il dolore e lo stress legato alla predazione. Prima della somministrazione il "pasto" va però adeguatamente scongelato e somministrato al serpente per lo meno a temperatura ambiente, meglio se riscaldato leggermente (37 °C circa). Mai presentare al serpente la preda direttamente con la mano, a meno di non voler rischiare un morso accidentale: meglio utilizzare sempre delle lunghe pinze. Non tutti i serpenti si adattano bene al decongelato, soprattutto se abituati ad alimentarsi esclusivamente con prede vive; pertanto sempre più gli allevatori iniziano ad abituare i propri animali fin dalla nascita. Dall'altra parte, l'utilizzo di prede vive rispecchia molto più quanto avviene in natura: il topolino o il ratto viene inserito nella teca e il serpente, spinto dall'istinto, dalla percezione del calore, dell'odore e del movimento della preda, inizia la sua battuta di caccia: è buona regola, però, in caso di utilizzo di animali vivi, non lasciare mai da soli predatori e prede, poiché queste ultime potrebbero infliggere lesioni all'ofide. Ancora oggi non tutti gli autori sono concordi su quale sia la scelta migliore (preda viva o decongelata) e alcuni addirittura suggeriscono di alternare le due possibilità; in ogni caso è bene acquistare gli animali da pasto presso allevatori specializzati in quanto, per evitare stati carenziali nel serpente, è necessario che le prede siano alimentate a loro volta correttamente, senza dimenticare l'aspetto sanitario, che può essere garantito solo da chi lavori in maniera seria e professionale. In alternativa molti privati allevano personalmente gli animali da pasto al fine di averli sempre disponibili e a basso costo, grazie alla semplicità di gestione e all'innata prolificità di molte specie come topo e ratto. *(Continua)*



I TOPI SONO LE PREDE PIÙ UTILIZZATE

I COSTRITTORI NON UTILIZZANO IL VELENO PER LA PREDAZIONE



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

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 Apericane **ricerca agenti plurimandatari**. Se siete stanchi di vendere sempre gli stessi prodotti delle solite marche vi offriamo 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.relationi.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 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

Nasonero, azienda produttrice di cuscineria per cani e gatti, **ricerca nuovi agenti plurimandatari** per le regioni: Sardegna, Basilicata, Liguria e Marche e per le città di: Asti/Cuneo/Alessandria - Perugia - Grosseto/Livorno. Info: info@nasoneropets.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.

Info: inviare cv a info@nicane.com o a germitalpet@gmail.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

Tagliavini All For Pets srl, società storica nel settore che si occupa di commercio all'ingrosso di alimenti, accessori, igiene e attrezzature per animali da compagnia **ricerca agenti** per ampliamento zone di vendita con marchi esclusivi e ingrosso: Veneto, Trentino Alto Adige, Friuli Venezia Giulia, Lombardia, Piemonte, Emilia, Liguria e Toscana.

Info: Inviare CV con foto a info@tagliavinipet.it

Dinamica e importante realtà nel settore degli alimenti e accessori per animali, ricerca: **responsabile punto vendita e toelettatore/toelettatrice** in Lunigiana Toscana. Costituisce titolo indispensabile l'aver maturato un'esperienza analoga di almeno 2 anni nei rispettivi settori.

La ricerca è rivolta a candidati di entrambi i sessi (D.Lgs. 198/2006).

Info: inviare richieste alla redazione info@zampotta.it - rif. 5/A

Ticinese Petfood srl, società di distribuzione esclusiva di alimenti, snack e accessori per cani e gatti, **ricerca agenti plurimandatari** su territorio nazionale da inserire nella propria rete commerciale. Si richiede professionalità, conoscenza ed esperienza pregressa nel settore pet food, con provvigioni commisurate alle capacità del candidato.

Info: inviare dettagliato CV, con rif. Agente di Commercio, a info@laticinese.it

Importatore unico per l'Italia degli alimenti secchi per cani e gatti della linea Bacterfield Probiotic Live, **ricerca concessionari** (con esclusiva di zona) o **agenti** per le zone libere del territorio nazionale.

Info: bacterfield.italia@virgilio.it

Natar Holistic Nutrition, azienda giovane e dinamica operante nel settore del pet food premium per cani e gatti, è alla **ricerca di nuovi agenti di commercio** per l'Italia e per l'estero.

Info: inviare CV a info@natar.it, tel. 0587706782

AnimalApp, prima piattaforma online che mette in contatto i professionisti del settore con tutti coloro che possiedono un animale, la cui missione è quella di aiutare associazioni, allevatori, piccoli amatori, privati e pet shop a mettersi in contatto con ipotetici acquirenti, **cerca agenti** su tutto il territorio nazionale. Si richiede esperienza di almeno 2 anni nella vendita nel settore pet e forte motivazione al raggiungimento degli obiettivi. Offresi livelli provvigionali di sicuro interesse.

Info: inviare CV completo di foto a info@animalapp.it

On Site srl/Hurtta Italia, azienda leader nella distribuzione di accessori di alta gamma per cane e gatto **ricerca agenti** Enasarco plurimandatari per le regioni Abruzzo, Campania, Sicilia Orientale e Umbria.

Non si considerano le candidature di rappresentanti aventi in portafoglio altre aziende di accessoristica.

Info: inviare CV o scrivere a info@onsite.pet

Wonderfood Italia srl, importante azienda del settore pet food in Italia, distributrice in esclusiva di brand affermati come **Oasy, Orijen, Acana**, oltre ad altri importanti brand, per proseguire il trend di crescita e potenziare la propria rete vendita, **ricerca agenti di commercio, venditori**, per le regioni Abruzzo e Molise.

Si offre portafoglio clienti, incentivi legati agli obiettivi di vendita oltre a un adeguato trattamento provvigionale. La selezione è rivolta ad agenti mono/plurimandatari residenti in zona, in grado di gestire ed interpretare in modo professionale e vincente le sfide del mercato.

Info: inviare CV a selezione@wonderfooditalia.com

Manitoba srl, azienda produttrice è distributore nazionale di diversi marchi leader nel settore ornitologia è mangimi per piccoli animali, **cerca agenti commerciali plurimandatari** per le zone libere del territorio nazionale. Si richiede esperienza nel settore pet di almeno 3 anni.

Info: inviare CV a info@manitobasrl.com, tel. 0375310418

Velma Group srl, azienda importatrice e distributrice di prodotti e accessori per animali da compagnia, **cerca agenti mono/plurimandatari** con spiccata attitudine alla vendita, preferibilmente inseriti nel settore, per le seguenti regioni: Lombardia, Friuli Venezia Giulia, Lazio, Marche, Abruzzo, Molise, Umbria.

Si offrono interessanti provvigioni, supporto tecnico, attività di marketing e possibilità di crescita.

Info: info@velmagroup.com, tel. 0423715319

ATTIVITÀ & ATTREZZATURE / offerta

Cedesi 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

Affittasi oppure vendesi attività di toelettatura in San Benedetto del Tronto (AP), causa trasferimento.

Attività comprensiva di attrezzatura, prezzo modico, impianto a norma e buon pacchetto clienti.

Possibilità di affiancamento gratuito.

Info: cell. 3478850075

Vendesi, 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. Disponibili anche due motori nuovi (uno per tipo) di scorta, che vengono regalati insieme ai soffiatori.

Info: cell. 3519771107

Vendesi 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

A Milano zona San Siro, dopo trenta anni **cedesi attività di pet shop** con annessa toelettatura. Prezzo interessante.

Info: Gerry 3331303748

Causa cessazione attività **vendesi** (anche in stock):

- scaffalature metalliche a ripiani e montanti angolari, varie misure, in ottime condizioni;

- articoli per animali (abbigliamento, guinzaglieria, ciotole, cucce, trasportini, giochi, prodotti antiparassitari, prodotti per l'igiene) in ottime condizioni e di marca (Ferribiella, Camon, Inodorina, Tre Ponti, Raggio di Sole, Bayer).

Merce disponibile a Genova Sestri Ponente. Elenco dettagliato su richiesta.

Info: annarosa.carlini@gmail.com

Cedesi struttura con attività trentennale adibita a **allevamento pensione** cani e gatti con 80 box in muratura interni e esterni con pavimenti antiscivolo tutti riscaldati, possibilità campo addestramento. 5 locali ad uso esposizione cuccioli e abitazione suddivisa in due appartamenti di 150 mq l'uno completamente ristrutturati.

Tutta la struttura è ombreggiata da alberi ad alto fusto e completamente recintata, più terreno agricolo adiacente. A tre chilometri dall'uscita autostradale di Reggio Emilia. Astenersi perditempo.

Info: cell. 3395632372

Vendesi, causa chiusura negozio, otto strutture di 1 metro ciascuna, complete di luce LED e filtri e altre vasche comprensive di mobile supporto.

Per l'intera struttura si chiedono euro 3.500; per le restanti vasche, aventi diverse misure, si danno informazioni al telefono.

Info: info-elisabettaenrica.cadei@hotmail.it, cell. 3477724262

Cedesi negozio di toelettatura con vendita accessori per animali. Negozio situato adiacente al centro di Modena, composto da una sala di toelettatura e due sale per la vendita di accessori.

Buon reddito per due persone.

Astenersi curiosi e perditempo.

Info: tel. 059222076

Cedesi avviata attività di toelettatura con locale lavaggio self 24h, su strada di forte passaggio con parcheggio fronte negozio riservato, completa di tutte le attrezzature e di impianto di ozonizzazione.

Prezzo euro 9.000.

Info: cell. 3282712972

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!

f www.facebook.com/ZampottaMagazine



appuntamenti

not to be missed

PET EXPO

6-7 OTTOBRE 2019 - DIBEVO/VAKBEURS

Broodfabriek Rijswijk, The Netherlands

Info: www.dibevovakbeurs.nl/en, vakbeurs@dibevo.nl

8-9 OTTOBRE 2019 - 5th NORDIC PET FOOD SEMINAR

Porto, Portogallo

Info: www.norpetfood.com

10-11 OTTOBRE 2019 - IMPACT UNLEASHED

Boulder, Colorado, USA

Info: www.petsustainability.org/impact-unleashed/

16-17 OTTOBRE 2019 - AQUA 2019

Telford International Centre, UK

Info: tel. +44(0)1892/862848, www.aquatelford.co.uk

19-20 OTTOBRE 2019 - PETFESTIVAL

Piacenza Expo

Info: www.petsfestival.it, info@petsfestival.it

22-23 OTTOBRE 2019 - 13th SEAFOOD EXPO 2019

Dubai, Uae

Info: tel. +97142988144, fax +97142987886, www.dubaiseafoodexpo.com

31 OTTOBRE-3 NOVEMBRE 2019 - PETZOO TURKIYE 2019

Istanbul Expo Center (IFM), Yeşilköy, Istanbul, Turchia

Info: www.petfuari.com

31 OTTOBRE-4 NOVEMBRE 2019 - EXPOPET COLOMBIA

Main entrance Carrera 37 No 24-67 - Corferias Bogotá, Spain

Info: www.expopetcolombia.com

1-3 NOVEMBRE 2019 - PETEX INDIA

Hitex, Hyderabad, India

Info: www.petex.in, contact@petex.in

9-11 NOVEMBRE 2019 - SEVC

Seville, Spain

Info: tel. +34/932/53522, www.sevc.info, secre@sevc.info

15-17 NOVEMBRE 2019 - AGRO & POULTRY EAST AFRICA 2019

Sarit Expo Centre, Nairobi, Kenya

Info: www.mxmexhibitions.com/agropoultry_kenya/

19 NOVEMBRE 2019 - GLOBALPETS FORUM ASIA

Shanghai, China

Info: www.globalpets.community/globalpets-forum-asia-2017

20-23 NOVEMBRE 2019 - CIPS 2019

Shanghai National Exhibition and Convention Center, Cina

Info: www.en.cipscom.com

27-29 NOVEMBRE 2019 - PET INDUSTRY

Expoforum, St. Petersburg, Russia

Info: www.petindustry.expoforum.ru/en

22-24 GENNAIO 2020 - GLOBALPETS FORUM EUROPE

Atene, Grecia

Info: www.globalpets.community/globalpets-forum-europe

9-10 FEBBRAIO 2020 - PATS SANDOWN 2020

Sandown, UK

Info: www.patshow.co.uk

16-17 FEBBRAIO 2020 - ANIDO 2020

Kortrijk Xpo, Kortrijk, Belgium

Info: tel. +32/56/241111, fax +32/56204433, www.anido.be, anido@kortrijkxpo.com

26-28 FEBBRAIO 2020 - GLOBAL PET EXPO

Orlando, Florida

Info: www.globalpetexpo.org

3-5 MARZO 2020 - AQUAME

Dubai World Trade Centre, UAE

Info: www.agramiddleeast.com/en/AQUA.html

3-5 MARZO 2020 - VETME

Dubai World Trade Centre, UAE

Info: www.agramiddleeast.com/en/Veterinary.html

19-22 MAGGIO 2020 - INTERZOO 2020

Nürnberg, Germany

Info: tel. +49(0)91186060, fax +49(0)91186068228, www.interzoo.com

EXPO CANI / dog shows

5-6 OTTOBRE 2019 - ESP INT.LE CANINA Bastia Umbra (PG) - Info: ENCI

tel. +39/0270020346, fax +39/0270020323, www.enci.it, expo@enci.it

12-13 OTTOBRE 2019 - ESP INT.LE CANINA Pescara - Info: ENCI

19-20 OTTOBRE 2019 - ESP INT.LE CANINA Viterbo - Info: ENCI

26-27 OTTOBRE 2019 - ESP INT.LE CANINA Reggio Calabria - Info: ENCI

31 OTTOBRE 2019 - ESP INT.LE CANINA Busto Arsizio (VA) - Info: ENCI

1-3 NOVEMBRE 2019 - ESP INT.LE CANINA Busto Arsizio (VA) - Info: ENCI

10 NOVEMBRE 2019 - ESP INT.LE CANINA Foggia - Info: ENCI

16-17 NOVEMBRE 2019 - ESP INT.LE CANINA Genova - Info: ENCI

23-24 NOVEMBRE 2019 - ESP INT.LE CANINA Roma - Info: ENCI

8 DICEMBRE 2019 - ESP INT.LE CANINA Erba (CO) - Info: ENCI

13-15 DICEMBRE 2019 - ESP INT.LE CANINA Verona - Info: ENCI

22 DICEMBRE 2019 - ESP INT.LE CANINA Brindisi - Info: ENCI

5 GENNAIO 2020 - ESP. INT.LE CANINA Massa Carrara - Info: ENCI

6 GENNAIO 2020 - ESP. INT.LE CANINA Modena - Info: ENCI

11-12 GENNAIO 2020 - ESP. INT.LE CANINA Padova - Info: ENCI

18 GENNAIO 2020 - ESP. INT.LE CANINA Bari - Info: ENCI

19 GENNAIO 2020 - ESP. INT.LE CANINA Rho (MI) - Info: ENCI

24-26 GENNAIO 2020 - ESP. INT.LE CANINA Imola (FC) - Info: ENCI

2 FEBBRAIO 2020 - ESP. INT.LE CANINA Modica (RG) - Info: ENCI

8 FEBBRAIO 2020 - ESP. INT.LE CANINA Pistoia - Info: ENCI

9 FEBBRAIO 2020 - ESP. INT.LE CANINA Arezzo - Info: ENCI

15 FEBBRAIO 2020 - ESP. INT.LE CANINA Vercelli - Info: ENCI

EXPO GATTI / cat shows

12-13 OTTOBRE 2019 - EXPO FELINA Brescia - Info: ANFI

tel. 0114344627, fax 0114332479, www.anfitalia.it, sede@anfitalia.net

19-20 OTTOBRE 2019 - EXPO FELINA Firenze - Info: ANFI

2-3 NOVEMBRE 2019 - EXPO FELINA Ravenna - Info: ANFI

16-17 NOVEMBRE 2019 - EXPO FELINA Roma - Info: ANFI

30 NOVEMBRE - 1 DICEMBRE 2019 - EXPO FELINA Bari - Info: ANFI

7-8 DICEMBRE 2019 - EXPO FELINA Trieste - Info: ANFI

14-15 DICEMBRE 2019 - EXPO FELINA Napoli - Info: ANFI

11-12 GENNAIO 2020 - EXPO FELINA Torino - Info: ANFI

25-26 GENNAIO 2020 - EXPO FELINA Lucca - Info: ANFI

8-9 FEBBRAIO 2020 - EXPO FELINA Genova - Info: ANFI

22-23 FEBBRAIO 2020 - EXPO FELINA Isola della Scala - Info: ANFI

29 FEBBRAIO - 1 MARZO 2020 - EXPO FELINA Roma - Info: ANFI

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 fax 0697247039
00060 Formello Roma
www.acquaramaitalia.it - info@acquaramaitalia.it

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 tel. e fax 039482534
20035 Lissone (MI)
www.acquariolombardo.com
info@acquariolombardo.com

All Pet S.r.l. ● 0296450470
Via Trieste, 603 fax 0296450464
21042 Caronno Pertusella (VA)
www.allpet.it - info@allpet.it

Also S.r.l. ● 090632636
SS 114 km - 4,260 Contesse fax 0906258082
98125 Messina
www.alsoitalia.it - also@alsoitalia.it

Aquarialand S.a.s. ● 0113112967
Corso Tazzoli, 228/10 fax 0113147463
10137 Torino
www.aquarialand.com - aquarialand@aquarialand.com

Aquaria Tech ● 0803540025
Via G. Tauro, 3/E fax 0803522501
70124 Bari
www.aquariatech.com - office@aquariatech.com

Aquaristica S.r.l. ● 0516814188
Via A. Labriola, 10/12 fax 0516814294
40010 Sala Bolognese (BO)
www.aquaristica.it - aquaristica@aquaristica.it

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 tel. e fax 0882374476
71016 San Severo (FG)
www.aquariumlt.com - aquariumlatorre@libero.it

Aquatec ● 0550988198
Via dei Pratoni, 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 fax 0444930380
36031 Povolara di Dueville (VI)
www.askoll.com - askoll@askoll.com

Bionatura Impianti S.r.l. ● 0399241247
Via Alpi, 5 fax 0399201971
23873 Missaglia (LC)
www.bionaturaimpianti.it - info@bionaturaimpianti.it

Calcio Mare S.n.c. di Corrizzato P. & C. ● 0423724073
Via per Salvatronda Z.I. Esp. 48 fax 0423742252
31033 Castelfranco V.to (TV)
www.calcioemare.com, www.aqualine.it
info@calcioemare.com

Carmar S.a.s. ● 0815743501-0815743459
Via San Giorgio Vecchio, 192 fax 0815743496
80046 San Giorgio a Cremano (NA)
www.carmar.it - info@carmar.it

Carmar New S.r.l. ● 0817529205
Via Repubbliche Marinare, 126/128 fax 0817529262
80147 Napoli
www.carmarnew.it - carmar.pr@tin.it

CE.A.B. di Ferrari Pierluigi ● 0302667121
Via Pietro Rescatti, 20 fax 0302168469
25124 Folzano (BS)
www.ceabacquari.it - info@ceabacquari.it

Cia S.r.l. ● 0114508893
Strada del Francese, 152/6L fax 0114508901
10156 Torino
www.cia-acquari.it - commerciale@ciasrl-acquari.it

Croci S.p.a. ● 0332870860
Via S. Alessandro, 8 fax 0332462439
21040 Castronno (VA)
www.croci.net - info@croci.net

Eheim GmbH & CO. KG ● +49/7153/700201
Plochingen Straße, 54 fax +49/7153/7002174
73779 Deizisau (Germany)
www.eheim.de - info@eheim.de

Elos S.r.l. ● 0457952142
Via Torricelli, 32 fax 0456371815
37067 Valeggio sul Mincio (VR)
www.eloseurope.com - info@eloseurope.com

Eschematteo S.r.l. ● 0521607889
Str. Uguzzolo, 101/A fax 0521399245
43122 Parma
info@eschematteo.it - www.eschematteo.it

Ferplast S.p.a. ● 0445429111
Via I Maggio, 5 - Z.I. fax 0445429115
36070 Castelgomberto (VI)
www.ferplast.com - info@ferplast.com

FishFan S.r.l. ● 051780868
Via G. Puccini, 3/3 fax 051780849
40055 Villanova di Castenaso (BO)
www.fishfan.it - rocco@fishfan.it

Hydor S.r.l. ● 04248877
Via Voiron, 27 fax 0424887887
36061 Bassano del Grappa (VI)
www.hydor.com - info@hydor.com

Iemmi Ermanno ● tel. e fax 059386076
Via Viazza, 120
41010 Ganaceto (MO)
www.iemmiermannnoacquari.com
iemmi.ermannno@tiscali.net

Kuda Tropical Fish S.r.l. ● 0373234461
Via delle Industrie, 34 fax 0373236714
26010 Bagnolo Cremasco (CR)
www.kudafish.it - info@kudafish.it

Oase Italia S.r.l. ● 0424590866
Via delle Industrie, 16 fax 0424827342
36050 Cartigliano (VI)
oase-livingwater.com - info@oase-livingwater.com

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 fax 0881339154
71100 Foggia
www.piranhatropicalife.it - info@piranhatropicalife.it

Porsa Italy S.r.l. ● 0302650248
Via Romolo Gessi, 210 0302150016-0302650211
25135 Sant'Eufemia (BS) fax 0302151221-0302158315
www.porsaitaly.com - info@porsaitaly.com

Pro.D.Ac. International S.r.l. ● 0495971677
Via Padre Nicolini, 22 fax 0495971113
35013 Cittadella (PD)
www.prodacinternational.it - info@prodac.it

Reef International S.a.s. ● 0331792443
Via Arconti, 11 fax 0331772839
21013 Gallarate (VA)
www.reef-international.com - reefint@tin.it

Reefsnow - Comas S.r.l. ● tel. 0331880350
C.so Martiri Patrioti, 70 fax 0331878497
20022 Castano Primo (MI)
www.reefsnow.com - info@reefsnow.com

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
Tetra Italia fax 0289756096
Via Ludovico il Moro, 6
20060 Basiglio (MI)
www.spectrumbrands.com
info@spectrumbrands.com

TAF Trans Aquarium Fish ● 0119866465
Via Casale, 27 fax 0119866143
10060 Scalenghe (TO)
www.tafsr.it - info@tafsr.it

Teco S.r.l. ● 0544408333
Via A. Sansovino, 35 fax 0544280084
48124 Ravenna
www.teconline.com - teco@teconline.com

Trixie Italia S.p.a. ● 0444835329
Via E. Fermi, 6 fax 0444833352
36045 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

Zanolli Mario ● 045973472
Via Mattarana, 11/A fax 045973473
37141 Verona
www.mariozanolli.it - info@mariozanolli.it

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 fax 0924222424
91011 Alcamo (TP)
www.adragna.net - info@adragna.it

Aesculap Suhl GmbH - B Braun ● +49/3681/49820
Fröhliche-Mann-Str. 15 fax +49/3681/498249
98528 Suhl (Germany)
www.aesculap-clippers.com - clippers@aesculap.de

Affinity Petcare Italia S.r.l. ● 0289633029
Via F. Turati, 40 fax 0266719002
20121 Milano
www.affinity-petcare.com

Agras Delic S.p.a. ● 010588586
Via San Vincenzo, 4 fax 010588914
16121 Genova
www.schesir.it - contact@agras-delic.com

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 fax 0102535498
16123 Genova
www.almonature.eu - info@almo.it

Alpi Service S.n.c. ● 011975941
Via dell'Artigiano, 5 fax 011974453
12033 Faule (CN)
www.alpiservice.com - info@alpiservice.com

Also S.r.l. ● 090632636
SS 114 km - 4,260 Contesse fax 0906258082
98125 Messina
www.alsoitalia.it - also@alsoitalia.it

Animali.it ● 0293591343
Via Adige, 26 fax 0293591343
20010 Pregnana Milanese (MI)
www.animali.it - info@animali.it

Aries S.r.l. ● 3931769652
Via Quarnaro I, 7
89135 Reggio Calabria (RC)
www.ariesrsl.eu - info@ariesrsl.eu

Avitabile Napoleone S.r.l. ● 0815737519
Via Petrarca, 34 fax 0815737522
80022 Arzano (NA)
avitabilenapoleone@interfree.it - www.tewua.it
contatto@tewua.it

B&F Italia S.r.l. ● 035808109
Via del Pascolo, 8
24046 Osio Sotto (BG)
www.bfitalia.net - bfitalia@bfitalia.net

Baldecchi S.n.c. ● 0559705281
Zona PIP Frazione Penna
52028 Terranuova Bracciolini (AR)
www.baldecchi.it - baldecchisnc@baldecchi.it

Ballatore Pietro ● tel. e fax 067236701
Via Gasperia, 96
00118 Roma
www.ballatoreroma.com - info@ballatoreroma.com

Bama S.p.a. ● 0583286353
Via Pertini, 2
55011 Altopascio (LU)
www.bamagroup.com - info@bamagroup.com

Bau Floc Madigest S.r.l. ● tel. e fax 075828217
Via dell'Industria tel. e fax 075827337 / 075828059
06065 Passignano Sul Trasimeno (PG)
www.baufloc.com, www.madigestsrl.com
info@madigestsrl.com

Bayer S.p.a. ● 0239781
V.le Certosa, 130
20156 Milano
www.vetclub.it - www.petclub.it

B.Braun Milano S.p.a. ● 02662181
Via V. da Seregno, 14
20161 Milano
www.bbraun.com - servizio.clienti@bbraun.com

Bianco Line Natural Food ● 0171300592
Via Caduti Sul Don, 58
12020 Villar San Costanzo (CN)
www.biancolinenaturalfood.it - info@biancolinenaturalfood.it

Boehringer Ingelheim Animal Health Italia S.p.a. ● 02535581
Via Giovanni Lorenzini, 8
20139 Milano
www.merial.com - merial.italia@merial.com

Bolton Alimentare S.p.a. ● 031779111
Via L. Einaudi, 18/22
22072 Cermenate (CO)
www.boltonalimentati.it

Camon S.p.a. ● 0456608511
Via Lucio Cosentino, 1
37041 Albaredo d'Adige (VR)
www.camon.it - camon@camon.it

Candioli S.p.a. ● 0113490232
Via Manzoni, 2
10092 Beinasco (TO)
www.candioli.it - info@candioli.it

Canicom S.r.l. ● 0583462363
Via di Sottopoggio, 32
55060 Guamo (LU)
www.canicomitalia.com - info@canicomitalia.com

Carbone Pet Products S.r.l. ● 0573837868
Via Antonio Gramsci, 1537
51036 Larciano (PT)
www.petproductscarbone.it - info@petproductscarbone.it

Cargill S.r.l. ● 02890441
Via Ripamonti, 89
20141 Milano
www.cargill.com

Cerberus S.r.l. a.s.u. ● 017367271
Via Sant'Alessandro, 8
21040 Castronno (VA)
www.cerberus-pet.com - info@cerberus-pet.com

Cerere S.p.a. ● 017367180
Via del Molino, 42
12057 Neive (CN)
www.cerere.com - cerere@cerere.com

Cesarano S.a.s. ● 0818507330
Via Nolana
80045 Pompei (NA)
www.cesarano.it - loreana@cesarano.it

Ceva Salute Animale S.p.a. ● 03965591
Via Colleoni, 15
20041 Agrate Brianza (MI)
www.ceva.com - marketing.italy@ceva.com

Chemi-Vit S.r.l. ● 0522887959
Via Don Milani, 5/C
42020 Quattro Castella (RE)
www.chemivit.com - info@chemivit.com

Ciam S.r.l. ● 0736250484
Via Piemonte, 4
63100 Ascoli Piceno (AP)
www.ciamanimali.com - ciam@ciamanimali.it

Cinotecnica S.r.l. ● 0583469673
Via Nottolini, 440
55100 Lucca
www.pacdogitalia.com - info@pacdogitalia.com

Coltelleria Polla ● tel. e fax 0131264774
Via Vochieri, 69
15100 Alessandria
www.polladino.com - lipolla@libero.it

Coltellerie Milanesi S.a.s. ● tel. e fax 024224695
via Solari, 56
20144 Milano
www.coltelleriemilanesi.it - info@coltelleriemilanesi.it

Cosmetica Veneta S.r.l. ● tel. e fax 0444719637
Via Vicenza, 52
36043 Camisano Vicentino (VI)
www.cosmeticaveneta.it - info@cosmeticaveneta.it

Croci S.p.a. ● 0332870860
Via S. Alessandro, 8
21040 Castronno (VA)
www.croci.net - info@croci.net

Dalla Grana Mangimi ● 0444830501
Via Zara, 74
36045 Lonigo (VI)
www.officialis.com - nicola@officialis.net

Disegna Group ● 0424471424
Via Marsan, 28/30
36063 Marostica (VI)
www.disegnagroup.it - info@disegnagroup.it

Diusa Pet S.r.l. ● 0382947500
S.P. per Lardirago, 8
27010 Marzano (PV)
www.diusapet.it - info@diusapet.it

Dog Line S.n.c. ● 0444240653
Via Della Tecnica, 28
36043 Camisano Vicentino (VI)
www.dogline.it - dogline@dogline.it

Dog Performance ● 0321923244
strada dei Boschi, sn
28040 Marano Ticino (NO)
www.dogperformance.it - info@dogperformance.com

Dorado S.r.l. ● 042659140
Via Romea, 10
30010 Monsole di Cona (VE)
www.baubon.it - infoservice@baubon.it

DRN S.r.l. ● 0373938345
Via Bellisario, 23/25
26020 Palazzo Pignano (CR)
www.drnpet.info - marketing@drnsrl.it

Due Erre & C. S.n.c. ● 0516466149
Via Pradazzo, 1/D
40012 Calderara di Reno (BO)
www.snackforpet.it - info@snackforpet.it

Eagle S.r.l. ● tel. e fax 050803275
Via Pavoncella, 8
56010 Migliarino Pisano (PI)
www.eagleitalia.it - eagleitalia@tin.it

Enac S.p.a. ● 0382483059
Strada Paola, 16
27010 Cura Carpignano (PV)
www.enac.it - info@enac.it

Euroitalia Pet S.r.l. ● 069032657
Via Italia, 2
00060 Capena (RM)
www.euroitaliapet.it - info@euroitaliapet.it

Fanconfood S.r.l.s. ● 015511310
Via Duprè, 1
35239 Padova
www.fanconfood.com - www.imdifferent.eu
fanconfood@gmail.com - info@imdifferent.eu

Farm Company S.r.l. ● 015511310
Via Amendola, 532 - Regione Spolina
13876 Cossato (BI)
www.farmcompany.it - info@farmcompany.it

Farmina Pet Foods Italia ● 0818236000
Via Nazionale delle Puglie
80035 Nola (NA)
www.farina.com - info@farmina.it

Fashion Dog S.r.l. ● 0596232450
Via Lago di Carezza, 11
41012 Carpi (MO)
www.fashiondog.it - www.curapets.it - info@fashiondog.it

Fashionglobetrotter ● 3383528728 / 3483474521
Via di Barbiano, 2/4
40136 Bologna
www.doganddolls.com - info@doganddolls.com

Faza S.r.l. ● 069476129
Via Casilina Km 22.600
00040 Lughetto Di Montecompatri (RM)
www.areapet.it - info@areapet.it

Ferplast S.p.a. ● 0445429111
Via 1° Maggio, 5 - Z.I.
36070 Castelgomberto (VI)
www.ferplast.com - info@ferplast.com

Ferriella S.p.a. ● 0152558103
Strada Trossi, 33
13871 Verrone (BI)
www.ferriella.it - info@ferriella.it

Fides Petfood N.V. ● +32/059242790
Industriezone Plessendale 2
Solvaylaan 12
B8400 Oostende (Belgio)
www.arionhealthcare.com/en, www.arionpetfood.com
info@arionpetfood.be
Contatti per l'Italia 3287932535 - 3287934875
commercialearion@gmail.com

F.I.E.M. S.n.c. ● 031976672
Via G. Galliei, 3
22070 Guanzate (CO)
www.fiem.it - info@fiem.it

Flexi-Bogdahn Int. GmbH & Co. KG ● +49/4532/40440
Carl Benz Weg, 13
22941 Bargteheide (Germania) fax +49/4532/404442
www.flexi.de - info@flexi.de

Formevet S.r.l. ● 024345891
Via Savona, 97
20144 Milano
www.formevet.com - vetline@formevet.it

Forza10/SANYPet S.p.a. ● 0429785401
Via Austria, 3
35023 Bagnoli di Sopra (PD)
www.forza10.com - forza10@forza10.com

Ghedda Mangimi S.r.l. ● 038632677
Via Comuna Santuario, 1
46035 Ostiglia (MN)
www.ghedda.it - ghedda@ghedda.it

Gimborn Italia S.r.l. ● 05225452
Via Giorgio De Chirico, 3
42124 Reggio Emilia
www.gimborn.it - www.butcherspetcare.com
marketing@gimborn.it

Giolo Giorgio ● 042659305
Via Marconi, 76/78
30010 Pegolotte di Cona (VE)
www.giorgiogiolo.it - info@giorgiogiolo.it

GR-TECH S.r.l. ● 0423605478
Via Cal Trevisana, 6
31044 Montebelluna(TV)
www.pratiko-pet.com - info@pratiko-pet.com

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

Heiniger AG ● +41/62/9569200
Industrieweg 8
3360 Herzogenbuchsee (Switzerland)
www.heiniger.com - kontakt@heiniger.com

Hill's Pet Nutrition Italia S.r.l. ● 06545491
Via A.G. Eiffel, 15
00148 Roma
www.hillspet.it

Hunter International GmbH ● +49/5202/91060
Grester Strasse, 4
33818 Leopoldshoehe
www.hunter.de - info@hunter.de

I.G.C. S.r.l. ● 05731942826
Via Giacomo Matteotti, 879
51036 Larciano (PT)
www.leopet.it - info@leopet.it

Imac S.r.l. ● 0444482301
Via Ghisa, 24
36070 Tezze di Arzignano (VI)
www.imac.it - info@imac.it

Innovet Italia ● 0498015583
Via Einaudi, 13
35030 Saccolongo (PD)
www.innovet.it - innovet@innovet.it

Interpet S.r.l. ● 058394480
Via San Pieretto, 42
55060 Badia Contignano (LU)
www.interpetmarket.com - interpet@libero.it

Italsystem S.a.s. ● 0541731428
Via Corciano, 14
47924 Rimini
www.1allsystems.com - info@1allsystems.com

It.Design S.r.l. ● 0119378016
Via Caduti del Lavoro, 6
10094 Gaviengo (TO)
www.cucciolotta.com - info@cucciolotta.com

Iv San Bernard S.r.l. ● 0571509106
Via Limetese, 112
50053 Spicchio Vinci (FI)
www.ivanbernard.it - info@ivanbernard.it

Kronos S.r.l. ● 0515947498
Via Traversetolo, 186
43123 Parma
www.kronossrl.it - info@kronossrl.it

Landini Giuntini S.p.a. ● 075851781
Via Rosa Luxemburg, 30
06012 Città di Castello (PG)
www.giuntinipet.it - info@giuntinipet.it

Laviosa Chimica Mineraria S.p.a. ● 0586434000
Via L. Da Vinci, 21
57123 Livorno
www.laviosa.it - lcm@laviosa.it

Lazzari Luigi S.r.l. ● 035640118
Via Borgo Antico, 9
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.life-petcare.it - info@life-petcare.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
20021 Baranzate (MI)
www.mafrapet.com - www.mafrat.it

Mantovani Pet Diffusion S.r.l. ● ● 051969413
Via Giulio Pastore, 31
40056 Crespellano (BO)
www.mantovanipetdiffusion.com
mantovani@mantovanipetdiffusion.com

Marchioro S.p.a. ● 0444901700
Via Croce, 60
36030 Castelnuovo (VI)
www.marchioro.it - info@marchioro.it

Marpet S.r.l. ● 0456600134
Via Don Sasselli d'Era, 13
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
20090 Assago (MI)
www.pedigree.it

Mennuti Group S.r.l. ● 0571581661
Via Ponte Cerretano, 10-12-14
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
43029 Mamiano di Traversetolo (PR)
www.misterpet srl.com - info@misterpet srl.com

Monge & C. S.p.a. ● ● 0172747111
Via Savigliano, 31
12030 Monasterolo di Savigliano (CN)
www.monge.it - info@monge.it

Morando S.p.a. ● 0119433311
Via Chieri, 61
10020 Andezeno (TO)
www.morando.it - morando@morando.it

Mp Bergamo S.r.l. ● 0358361301
Via Passerella, 2/C
24060 Chiusduno (BG)
www.mpbergamo.com - info@mpbergamo.com

MPS 2 S.r.l. ● 0444572190
Via Zambon, 17
36051 Creazzo (VI)
www.mpsitalia.it - info@mpsitalia.it

MSD Animal Health Italia ● 02516861
Via Fratelli Cervi, snc
Centro direzionale MilanoDue - Palazzo Borromini
20090 Segrate (MI)
www.exspot.it - www.scalibor.it

MSM Pet Food S.r.l. ● 0309361245
Via dell'Agricoltura, 5
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
15048 Valenza (AL)
www.myfamily.it - info@myfamily.it

Natar Holistic Nutrition ● 0587706782
Via Prov.le Francesca nord, 157
56020 Santa Maria a Monte (PI)
www.natar.it - info@natar.it

Natural Line S.r.l. ● 0187413799
Via Repubblica, 82
54011 Frazione Albiano Magra Aulla (MS)
www.natural-line.eu - info@natural-line.eu

Naturina S.a.s. ● 0109415459
Via Bobbio, 1/3 rosso
16137 Genova
www.naturina.it - info@naturina.it

Nestlé Purina Petcare S.p.a. ● ● 0281811
Via del Mulino, 6
20090 Assago (MI)
www.purina.it

Nova Foods S.r.l. ● 0445941494
Via Pecori Giraldi, 59/A
36070 Castelgomberto (VI)
www.novafoods.com - info@novafoods.it

N.P. Industries S.r.l. ● ● 0432699322
Via Valcellina, 37
33097 Spilimbergo (PN)
www.professionalpets.it - info@professionalpets.it

Nuova Cuolo ● 0817744833
Via Lufrano, 69
80040 Volla (NA)
www.eurocuolo.it - info@eurocuolo.it

Nuova Fattoria S.r.l. ● 0309032308
Via Industriale, 70
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
62022 Castelraimondo (MC)
www.nutrixpiu.com - nutrix1@nutrixpiu.com

Olistika S.r.l. ● 0549906690
Via XXV Marzo, 19/B
47895 Domagnano (RSM)
www.olistikavetline.eu - info@vet-line.sm

On Site S.r.l.u. ● 0342200070
Via Nazionale, 5
23012 Castione Andevenno (SO)
www.onsite.pet - info@onsite.pet

Original Legno Italia S.a.s. ● 0924514511
di Maltese & C.
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
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
20090 Assago (MI)
www.petinitaly.it - info@petinitaly.it

Petitamis è un marchio di Eagles Engineering S.r.l. ● 0119222641
Via San Maurizio 184/15
10073 Ciriè (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 ● tel. e fax 0804735719
Via F.lli Rosselli, 36
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
48124 Madonna dell'Albero (RA)
www.petvillagesrl.it - info@petvillage.it

Pet & Hug International S.p.a. ● 0424383101
Corso Magenta, 85
20123 Milano
www.flairpet.com - info@flairpet.com

Pineta Zootecnici ● ● tel. e fax 052253616
Via A. Cugini, 30
42122 Reggio Emilia
www.pinetazootecnici.com - info@pinetazootecnici.com

Porrini Pet S.r.l. ● ● 0302791814
Via Einaudi, 1
25086 Rezzato (BS)
www.porrinipet.it - info@porrinipet.it

Q.Vet S.r.l. ● 0110160050
C.so Nizza, 54
12100 Cuneo
www.qvet.it - info@qvet.it

Rebo S.r.l. ● 0331502700
Via Mestre, 31
21050 Cairate (VA)
www.happydog.it - www.happydog.it - info@happydog.it

Rinaldo Franco S.p.a. ● ● ● 0248376157
Via Fratelli Cervi, 2
20090 Trezzano sul Naviglio (MI)
www.recordit.com - recordit@recordit.com

Royal Canin Italia S.r.l. ● 023347611
Via Anton Checov, 50/2
20151 Milano
www.royalcanin.it - info@royal-canin.it

Sepiol S.a. ● 0233610725
Ufficio Italia
Via General Govone, 56
20155 Milano
www.sepiolsa.com - info@sepiolsa.com

Slow Global ● 0161219438
Cascina Malcotta
13010 Stroppiana (VC)
www.slowglobal.com - slowglobal@gmail.com

Stefanplast S.p.a. ● ● 0444639011
Via Piazza, 47
36020 Castegnero (VI)
www.stefanplast.it - stefanplast@stefanplast.it
comm.estero@stefanplast.it

Ticinese Petfood S.r.l. ● ● 0382573789
Via Vigentina, 102
27100 Pavia
www.laticinese.it - info@laticinese.it

Trixie Italia S.p.a. ● ● ● 0444835329
Via E. Fermi, 6
36045 Alonte (VI)
www.trixie.de - info@trixie.it

Unipro S.r.l. ● 0758085198
Via Barrocciai, 19
06081 Santa Maria degli Angeli (PG)
www.unipronline.it - info@unipronline.it

United Pets S.r.l. ● 023927041
V.le Certosa, 46
20155 Milano
www.unitedpets.it - info@unitedpets.it

Valpet S.r.l. ● ● ● 051760349
Via Marconi, 4/2
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
47016 S. Savino di Predappio (FC)
www.venturionline.it - info@venturionline.it

Virbac S.r.l. ● 024092471
Via Ettore Bugatti, 15
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
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
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

Zoodiaco ● ● ● 0425474645
V.le della Cooperazione, 16
45100 Borsea (RO)
www.zoodiaco.com - www.prolife-pet.it
zoodiaco@zoodiaco.com

Zoo Planet S.r.l. ● ● ● 0499350400
Via Malcantoni, 6
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.alsoitalia.it - also@alsoitalia.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 Corriazzo P. & C. ● 0423724073
Via per Salvatronda Z.I. Esp. 48
31033 Castelfranco V.to (TV)
www.calciomare.com - www.aqualine.it
info@calcioimare.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 Reggio 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 Passerella, 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
fax 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 Malcanton, 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.alsoitalia.it - also@alsoitalia.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 Corriazzo P. & C. ● 0423724073
Via per Salvatronda Z.I. Esp. 48
31033 Castelfranco V.to (TV)
www.calciomare.com - www.aqualine.it
info@calcioimare.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 Reggio 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 Passerella, 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
fax 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

rettali & anfibi reptiles & amphibians

Also S.r.l. ● ● ● 090632636
SS 114 km - 4,260 Contesse
98125 Messina
www.alsoitalia.it - also@alsoitalia.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 Reggio 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

ottobre 2019

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,
Giuseppe Di Domenico, Filippo Giunti, Oscar Giacoletto,
Paolo Grisendi, Matteo Novati, Laura Burani, Lorena Quarta,
Cristiano Papeschi, Linda Sartini, Ewa Princi, Gianni Ravazzi,
Alessandro Mancini, Luciano Di Tizio, 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 +1/707/4569200 - fax +1/815/3710757
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 scriverci
e ad aprire un dibattito ogni volta che lo crederanno 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, toielettori, 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. Gli 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. +39/031/301059, fax
+39/031/301418. 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 Zooteecnici ● ● ● ● ● tel. e fax 0522553616
Via A. Cugini, 30
42122 Reggio Emilia
www.pinetazooteecnici.com - info@pinetazooteecnici.com

Piranha Tropical Life ● ● ● ● ●
III Traversa Corso del Mezzogiorno
71100 Foggia
www.piranhatropicalife.it - info@piranhatropicalife.it

0881638838

fax 0881339154

Rinaldo Franco S.p.a. ● ● ● ● ●
Via Fratelli Cervi, 2
20090 Trezzano sul Naviglio (MI)
www.recordit.com - record@recordit.com

0248376157

fax 0241291840

Spectrum Brands Italia ● ● ● ● ●
Via Ludovico il Moro, 6
20060 Basiglio (MI)
www.spectrumbrands.com
info@spectrumbrands.com

0290448310

fax 0290756096

Trixie Italia S.r.l. ● ● ● ● ●
Via E. Fermi, 14/16
36040 Alonte (VI)
www.trixie.de - info@trixie.it

0444835329

fax 0444833352

Valpet S.r.l. ● ● ● ● ●
Via Marconi, 4/2
40057 Granarolo E. (BO)
www.valpet.it - servizio.clienti@valpet.it

051760349

fax 0516056448

Velma Group S.r.l. ● ● ● ● ●
Via Munaron, 26/A
31050 Veduggio (TV)
www.velmagroup.com - info@velmagroup.com

0423715319

Vitakraft Italia S.p.a. ● ● ● ● ●
Via Piana, 4
06061 Castiglione del Lago (PG)
www.vitakraft.it - info@vitakraft.it

075965601

fax 0759656020

Zoomania ● ● ● ● ● tel. e fax 0818610459
Via Vittorio Veneto, 414
80058 Torre Annunziata (NA)
www.zoomaniarettili.com - info@zoomaniarettili.com

Zoo Varese ● ● ● ● ●
Via Giovanni Macchi, 55
21100 Varese
www.zoovarese.com - info@zoovarese.com

0332310280

fax 0332313111

marketing & servizi marketing & services

GBS Marketing ● ● ● ● ●
Moselstrasse, 2
63322 Rodemark (Germany)
(+49)6074/861009
fax (+49)6074/861089

IPV Pack S.r.l. Unipersonale ● ● ● ● ●
Via dell'Industria e dell'Artigianato, 26/D-E
35010 Carmignano di Brenta (PD)
www.ipvpack.com - info@ipvpack.com

0499431318

Marketing Consulting ● ● ● ● ●
Viale Monte Nero, 70
20135 Milano
www.petaward.it - info@petaward.it

3491326697

Masidef S.r.l. - Storedesign ● ● ● ● ●
Via Oberdan, 125
21042 Caronno Pertusella (VA)
www.masidef.com - info@masidef.com

029651011

PETPRO S.r.l. ● ● ● ● ● numero verde 800-984706
Via Piemmarini 10
20145 Milano
www.petpro.it - info@petpro.it

Polypro S.p.a. ● ● ● ● ●
Via Roma, 118
40012 Calderara di Reno (BO)
www.polypro.it - info@polypro.it

0510958560

Vimax S.r.l. ● ● ● ● ●
Via Rezzonico, 23
22100 Como
www.zampotta.it - info@zampotta.it

031301059

fax 031301418

Zoo Planet S.r.l. ● ● ● ● ●
Via Malcantoni, 6
35017 Piombino Dese (PD)
www.zooplanet.it - info@zooplanet.it

0499350400

fax 0499350388

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 GHEDA MANGIMI

MISTER PET p. 4, 47, 53

cover 2 MY FACTORY

MONGE p. 27

cover 3 OLISTIKA

MYFAMILY p. 2 - 3

cover 4 AGRAS PETFOOD

PET VILLAGE p. 39

PORRINI p. 13

REBO p. 35

AFFINITY PETCARE p. 51

RINALDO FRANCO p. 25, 57

CAMON p. 1

TICINESE PETFOOD p. 23

CHEMI-VIT p. 65

TROVA NEGOZIO 70-71

DISEGNA GROUP p. 31

VELMA p. 17

ENPA p. 80

VITAKRAFT ITALIA p. 49

FASHION DOG p. 69

WONDERFOOD p. 7

FIORETTA p. 15

ZAMPOTTA p. 98

GLOBAL PET EXPO p. 19

ZOODIACO p. 41

*i primi con
le erbe*



**BASSO
INDICE
GLICEMICO
OTTIMIZZANDO
IL PRAL**

**FORMULE
OLISTICHE
DAL 1999
I PRIMI CON
LE ERBE**

**SNACK
MONOPROTEICI
GRAIN FREE
COTTI A BASSE
TEMPERATURE**

**ERBE TITOLATE
E CERTIFICATE
CON DNA
SELEZIONATO**

**FORMULE
MONOPROTEICHE
LOWGRAIN**

**FORMULE
AL 18% DI
UMIDITA'
(LESS DRY)**

*...non andiamo su Marte
ma abbiamo da sempre
cartellini chiari e completi.*



@vet-line

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



www.vet-line.it

Schesir®

NATURE  FOR CAT

20th
anniversary
1999 - 2019

novità

Buste 85g

La qualità **NATURALE**
di **SEMPRE** in un
formato **VINCENTE**



✓ con **ingredienti naturali al 100%**

✓ con le migliori parti di pesci e carni,
accuratamente selezionate, cotte al
vapore e **lavorate a mano**

✓ **senza aggiunta di coloranti e conservanti**

www.schesir.com

