

Piccoli animali, un segmento in costante evoluzione

Si sta consolidando nel fatturato il segmento dei prodotti per volatili, pesci e piccoli mammiferi che vale oltre 170 milioni di euro in Italia e ha una quota di oltre il 6% del mercato pet food e pet care. Si tratta di una categoria merceologica dove le aziende produttrici hanno arricchito molto la loro offerta a catalogo, sia di food che di accessori. Per alcuni pet shop è un'area poco rilevante ma ci sono molti punti vendita che continuano a investire per venire incontro alle esigenze di clienti finali informati e interessati a prodotti di alta qualità.

di Stefano **Radice**

IL PARERE DELL'INDUSTRIA - 4 VOCI A CONFRONTO

Stefano Concina,
managing director
di River Systems



Danilo Rezzolla,
general manager
di Askoll Uno

Sandy Sorrenti,
manager import
& export di Also Italia



Giovanni Zanon,
sales e marketing director
di Prodac International

Oltre al settore pet food e pet care per cani e gatti, il mondo degli animali da compagnia registra il graduale rafforzamento anche del segmento "altri animali" o "piccoli animali" (ovvero pesci, rettili, uccelli e roditori) che in Italia – secondo i dati Euromonitor – contava nel 2021 su una popolazione di circa 46 milioni di esemplari (29,9 milioni di pesci, 12,9 milioni di uccelli, 1,8 milioni di roditori e 1,4 milioni di rettili), numero stabile rispetto agli ultimi tre anni. Dopo un 2020 caratterizzato dall'emergenza sanitaria e dai periodi di lockdown che hanno avuto un impatto frenante sui comportamenti di acquisto dei consumatori, nel 2021 le vendite di alimenti per i piccoli animali sono cresciute del 42,1% mentre quelle no food di uccelli e roditori hanno segnato un incremento del 15%; segno più del 10% anche per le vendite no food per pesci e tartarughe. Per quanto riguarda il 2022, nel primo trimestre le vendite food per i piccoli animali sono cresciute del 10,4% mentre il segmento no food per uccelli, roditori, pesci e tartarughe registra un calo a doppia cifra che si è attenuato nel secondo trimestre. Non siamo comunque di fronte a un settore che si sta contraendo ma che si sta normalizzando dopo il rimbalzo positivo del 2021. Quello dei piccoli animali è un comparto che può contare su una popolazione di esemplari molto ampia con un peso commerciale che – seppur molto lontano dai valori espressi da food e accessori per cani e gatti – si sta consolidando; nel 2021, secondo i dati Fediaf-Euromonitor questo settore ha sviluppato vendite complessivamente per 130 milioni di euro nel food – di cui 64,3 milioni per il cibo per roditori e i rettili, 43,2 milioni per il bird food e 22,3 milioni per i mangimi

1_ QUALE IMPORTANZA RIVESTE PER UN PUNTO VENDITA IL SEGMENTO "ALTRI ANIMALI"?



Zanon (Prodac International): «Il business del cane e del gatto costituisce la grande parte del fatturato nel mondo del pet e questo spesso porta a non considerare gli altri settori nella giusta ottica. Negli ultimi anni ad esempio il segmento dell'acquariologia si è spostato molto verso il mercato on line perché molti rivenditori hanno puntato soprattutto sulla vendita dei prodotti per cani e gatti. Il retailer che offre servizi diversi come toelettatura, clinica veterinaria o animali vivi come pesci, tartarughe o piante attira ancora clientela al di là del prezzo. Se un negozio non tratta il "vivo" e dedica solo un piccolo spazio ai prodotti per gli altri animali, difficilmente ottiene risultati positivi in termini di business e fidelizzazione cliente».



Rezzolla (Askoll): «Askoll è presente prevalentemente in punti vendita nei quali gli altri animali, rivestono praticamente il 90% dell'importanza. Siamo strettamente legati al mondo dei negozi specializzati in acquariofilia e il rapporto con loro è estremamente solido e sinergico. Lo studio, l'ingegnerizzazione e la realizzazione dei nostri prodotti - tutti Made in Italy - passano sempre prima da un confronto con questo canale di vendita, vero fulcro del mercato dell'acquariofilia in Italia».



Sorrenti (Also Italia): «Lo spazio dedicato ai piccoli animali, soprattutto quello relativo a conigli e piccoli roditori, sta crescendo perché roditori, pesci e uccelli sono più presenti nelle case e hanno la stessa capacità dei cani di creare rapporti di fiducia e affetto con i proprietari; per questo devono avere pari dignità e noi con il nostro lavoro ci battiamo per questo».



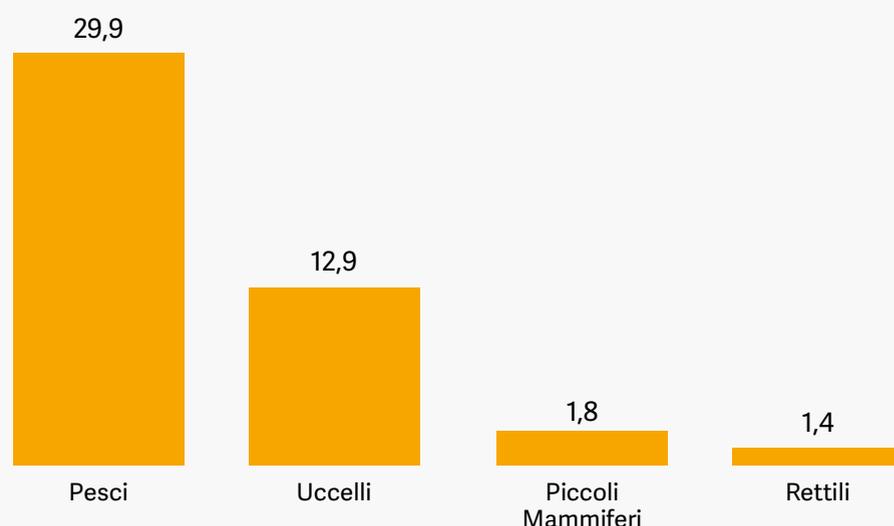
Concina (River Systems): «Accanto alla vasta offerta di prodotti destinati ai pet più comuni e diffusi, avere un'area del negozio preposta a tutte le altre tipologie di animali, rappresenta un'opportunità di fidelizzazione della clientela che altrimenti non saprebbe a chi rivolgersi o sarebbe costretta a utilizzare e-commerce senza poter vedere e toccare con mano i prodotti».

per pesci – e 40 milioni per il no food. Da una parte l'industria sottolinea una crescita a valore relativa soprattutto all'ambito del cibo, dall'altra però, segnala che un minor interesse per gli animali domestici legato al ritorno progressivo alla normalità quotidiana unitamente alle difficoltà relative al reperimento di materie prime e accessori dall'Estremo Oriente e dalle zone interessate dalla guerra, possono alla lunga avere ricadute negative sul fatturato.

COME CAMBIA IL RETAIL /

Le aziende produttrici trovano il loro punto di riferimento soprattutto nel retail specializzato in acquariologia, ornitologia piuttosto che nel segmento roditori. Negli ultimi anni, però, qualcosa sta cambiando anche nei punti vendita delle catene o dei pet shop tradizionali. La maggior disponibilità di prodotti, accompagnata anche da una domanda crescente del consumatore, ha portato i negozianti più motivati a dedicare più spazio a questo segmento che rappresenta una possibilità di ampliamento della clientela anche se i margini relativi alla vendita, in particolare dei prodotti food e di quelli di uso quotidiano come le lettiere, non sono troppo elevati. Solo pochi anni fa nei punti vendita lo scaffale dedicato ai piccoli animali era rappresentato quasi esclusivamente dall'alimentazione, oggi invece la proposta è molto più ampia. I consumatori finali possono trovare prodotti legati a igiene, accessori, guinzaglietti e giochi interattivi che rappresentano uno dei nuovi trend. Per i roditori, ad esempio, parliamo di cubi colorati che criceti o conigli nani possono spostare all'interno delle gabbie. Nell'ambito dell'offerta food sono aumentate le

I PICCOLI ANIMALI IN ITALIA NEL 2021 DATI IN MILIONI DI ESEMPLARI



Fonte: Euromonitor



Il settore dei piccoli animali nel 2021 ha totalizzato un fatturato di 170 milioni di euro. Sempre più articolata l'offerta di food e accessori per pesci, uccelli, roditori e rettili

2_COME STANNO ANDANDO LE VENDITE?



Zanon (Prodac International): «Abbiamo confermato finora lo stesso fatturato dello scorso anno considerando le difficoltà incontrate nei primi sei mesi dell'anno legate ai costi di trasporto, ma anche di quelli di molte materie prime. Ma, a parte i prezzi, il vero problema è la reperibilità dei materiali che molte volte non sono disponibili anche se vengono pagati 4-5 volte il loro valore».



Rezzolla (Askoll): «La fine delle restrizioni sociali vissute nel biennio pandemico, ha leggermente ridimensionato i volumi del mercato acquariofilia, in Italia come nel resto del mondo: a generare la flessione delle vendite, sono poi intervenute le inaspettate problematiche derivanti dal conflitto Russia-Ucraina. Soprattutto i rincari elettrici hanno ridotto la capacità di spesa e di investimento dei negozi specializzati, che hanno visto pressoché raddoppiati i loro costi elettrici».



Sorrenti (Also Italia): «Per quanto riguarda la nostra azienda, l'incremento più consistente nelle vendite è stato quello del comparto food, degli snack di frutta secca e dei prodotti per l'igiene. In particolare si sta ampliando il segmento che ruota attorno al mondo dei roditori, trainati dal coniglio nano, anche perché i pet parent si stanno orientando maggiormente verso questi animali».



Concina (River Systems): «Dopo un exploit negli ultimi anni dovuto all'avvicinamento degli utenti all'avicoltura hobbistica specialmente durante il periodo dell'emergenza sanitaria, i primi sei mesi di quest'anno hanno rispecchiato la tendenza dei periodi pre Covid».

proposte di cibi estrusi e snack; molto ricca anche l'offerta per il fieno che viene venduto abbinato a mela, banana, erba medica, fragola o camomilla. Cresce la proposta di mangimi anche per i volatili unitamente all'accessoristica e alla diffusione di giochi quali palestrine per gabbie o pattini speciali pensati per spingere gli uccellini a muoversi. Il segmento dell'acquariologia si sta caratterizzando per il numero di vasche sempre più tecnologiche, dotate di accessori che ne facilitano l'utilizzo e favoriscono la vita dei pesci. Il valore aggiunto per i punti vendita, però, è rappresentato dal vivo. Proporre pesci, tartarughe, conigli piuttosto che uccellini rappresenta un punto di forza che fidelizza il cliente finale che è spinto poi a tornare nel pet shop per acquistare cibi e accessori. A fare la differenza è comunque sempre la curiosità e la volontà del negoziante; se il retailer ha interesse a puntare sul segmento dei piccoli animali, sicuramente gli dedicherà lo spazio che merita. Viceversa sarà portato a ridurre l'offerta, magari fino a eliminarla. È quanto lamentano in particolare le aziende di acquariologia che si sono indirizzate sempre più sugli shop specializzati e sull'online.

TRA PET SHOP E ONLINE /

Il dialogo tra aziende e negozianti è costante. Ai produttori, dai retailer arrivano richieste ben precise, come segnala Giovanni Zanon, sales e marketing director di Prodac International: «Siamo sempre più sollecitati, soprattutto negli ultimi tempi, a realizzare prodotti di alta qualità, corsi di formazione specialistici per i retailer su quello che proponiamo. Ci viene chiesto di dotarci di packaging sostenibili, di essere in linea con le regolamentazioni vigenti e di investire in comunicazione. Noi siamo molto attenti su questi temi; negli ultimi 24 mesi abbiamo ridisegnato il packaging dei nostri prodotti creando un'immagine molto apprezzata tanto dal rivenditore quanto dal consumatore». Il rapporto con il retail specializzato e i pet shop tradizionali è il core business delle aziende del segmento dei piccoli animali perché rappresentano il canale che permette ai brand di essere più vicini ai pet parent, riuscendo a intercettarne i gusti e a conoscerne le esigenze grazie al lavoro svolto sul territorio direttamente dalla rete di agenti commerciali. Va detto, però, che le stesse aziende ultimamente hanno puntato anche sull'online; la Rete, infatti, offre quello spazio e quella visibilità che non sempre nei negozi i prodotti per i piccoli animali riescono a trovare. La scelta di una società come River System, che si rivolge a un ambito molto particolare essendosi focalizzata sulla produzione di attrezzature avicole per i piccoli alleva-

La parola al retail



"CRESCHE IL SEGMENTO DEI VOLATILI E DEI RODITORI"

Vincenzo dello Iorio - Pet Shop Dello Iorio, Sant'Antonio Abate (NA)

«Il segmento altri animali è discretamente importante per noi; rappresenta circa il 15-20% del fatturato. Vendiamo sia il vivo, che accessori e alimenti e riusciamo ad avere una discreta fornitura di prodotti. In particolare sono richiesti pesci tropicali, uccellini di varie specie, criceti e coniglietti; il cliente cerca la competenza, soprattutto se si vendono anche animali vivi. In secondo luogo, sono molto ricercati i mangimi. La proposta del vivo è un elemento importante; ci garantisce un fatturato discreto ma è soprattutto trainante per la vendita di accessori e alimenti. Tra i primi, i più richiesti sono le gabbie, le mangiatoie, gli acquari e gli impianti per il loro funzionamento. Noto che il settore altri animali però è in costante evoluzione e crescita soprattutto per volatili e roditori mentre l'acquariologia è piuttosto stagnante. Il rapporto con aziende, fornitori nazionali e distributori locali è positivo anche perché il mio è un negozio storico molto conosciuto».

"IL VIVO È IL NOSTRO PUNTO DI FORZA"

Saverio Camillini - Tutto Zoo, Sant'Arcangelo di Romagna (RN)

«Fin dalla apertura nel 1975, abbiamo sempre trattato anche l'area dei piccoli animali. Il negozio si è evoluto con la vendita degli accessori e del vivo - pesci, volatili, roditori, rettili e anfibi - che è uno dei nostri punti di forza. Sia nel pet shop di Sant'Arcangelo di Romagna che in quello di Savignano sul Rubicone (FC) abbiamo dedicato un spazio importante a questo settore, circa un terzo delle superfici. Avendo il vivo, il cliente dopo aver comprato un animale torna da noi per consigli. Non ci limitiamo a tenere solo gabbiette e mangimi, proponiamo anche prodotti per la cura degli animali come spazzole o casette per i roditori. I clienti sono sempre alla ricerca di novità. Il segmento più attrattivo rimane quello dei pesci e degli acquari che garantisce più vendite ed è ricercato da una clientela giovane. Al contrario è in calando il segmento dei volatili che un tempo poteva contare su più fiere, mostre e allevamenti; non c'è ricambio generazionale e i giovani preferiscono indirizzarsi verso altri settori».

"CERCHIAMO DI DIFFERENZIARCI DAI CONCORRENTI"

Alessia Zito - Milù Pet Shop, Mansué (TV)

«Sono convinta che nei pet shop debba trovare spazio un reparto dedicato agli altri animali perché la richiesta c'è. La nostra offerta copre in particolare la mangimistica; tendiamo a proporre articoli che i grandi store non sempre presentano sugli scaffali, ovvero accessori particolari per gabbiette e giochi; cerchiamo di differenziarci dai concorrenti. Da questo segmento traiamo belle soddisfazioni anche se ha minore rilevanza economica rispetto a quello di cane e gatto. Le richieste principali sono relative all'ornitologia, soprattutto per quanto riguarda l'alimentazione. Per l'acquariologia, oltre alla mangimistica, vengono richiesti accessori per acquari come i filtri per l'acqua. Sicuramente siamo riusciti a fidelizzare i nostri clienti che sono sempre contenti di trovare da noi quello di cui hanno bisogno e che vedo soddisfatti per il servizio».

"CONIGLI E CRICETI SEMPRE PIÙ PRESENTI NELLE FAMIGLIE"

Graziella Di Bifano, Pet Mania, Acri (CS)

«Siamo nati cinque anni fa e fin da subito abbiamo dedicato uno spazio ai piccoli animali. Un ambito in crescita soprattutto per i roditori; conigli e criceti sono sempre più presenti nelle famiglie della nostra zona e vengono considerati come veri animali domestici. All'inizio della nostra attività, invece, i riscontri erano minimi. Proponiamo soprattutto mangimistica e accessori per soddisfare le esigenze principali dei clienti; lo stesso vale anche per l'acquariologia. I clienti chiedono soprattutto informazioni di tipo veterinario, cibo, lettiera, casette e gabbiette; vendiamo anche più giochi per roditori. Purtroppo, il flusso di clientela dell'area "altri animali" è più sporadico rispetto a cane e gatto. Grazie a questa offerta, comunque, proponiamo un servizio aggiuntivo che fidelizza lo shop».

"LE VENDITE SONO PIUTTOSTO SPORADICHE"

Alberto Menietti - Orsoghio, Pecetto Torinese (TO)

«Non abbiamo molta offerta; i prodotti più ricercati sono i mangimi per volatili. Il resto della nostra proposta invece è esigua; teniamo giusto qualche articolo relativo ai criceti e ai conigli. Non seguiamo, invece, l'acquariologia. Un anno fa sono subentrato nella gestione del negozio e ho registrato richieste dai clienti soprattutto per quanto riguarda gli uccelli, in modo particolare in autunno e inverno. Per le altre categorie, purtroppo, le vendite sono sporadiche anche perché i clienti della zona probabilmente ormai sono abituati a rivolgersi ad altri pet shop. I clienti possono comunque inoltrarci richieste per acquisti mirati di prodotti che non trattiamo direttamente in negozio».

menti, va anche in questa direzione, come specifica il managing director Stefano Concina: «I nostri rapporti con i retailer sono molto limitati in quanto il nostro gruppo vende prevalentemente a grossisti, importatori e distributori. Fino a ora i nostri clienti principali in Europa sono state le catene e in particolare le grosse piattaforme distributive. Ed è proprio con questi tipi di canali che River System realizza le performance migliori».

IL CONSUMATORE FINALE /

Si sta assistendo a una evoluzione dei comportamenti dei pet parent anche nei confronti dei piccoli animali, sempre più considerati membri effettivi della famiglia – soprattutto per quanto riguarda i roditori – verso i quali sono cresciute le attenzioni durante le fasi acute della pandemia. Altra tendenza, seppure ancora molto di nicchia, è quella di chi ha iniziato a interessarsi all'allevamento di uccelli e conigli come hobby casalingo. I consumatori finali, inoltre, sono più attenti e preparati. Da anni hanno accesso a molte informazioni, immagini, video che li rendono più consapevoli ed esigenti. Sono sempre di più coloro che studiano i prodotti e il loro utilizzo prima di richiederli a un negoziante. Quello che ricercano è la competenza, soprattutto nel caso in cui acquistino animali vivi; il retailer viene considerato anche come punto di riferimento per domande e problemi di tipo veterinario. Le esigenze dei pet parent stanno cambiando anche per il settore dei piccoli animali. I consumatori rispetto al passato dimostrano una maggiore disponibilità di spesa – puntando anche su prodotti di fascia medio alta - per garantire ad esempio ai loro animali, che siano volatili, roditori o rettili, una gabbia articolata in più moduli, il terrario più evoluto o – nel caso di appassionati di pesci - un acquario dotato di tutti gli accessori all'avanguardia che ne semplifichino e facilitino l'utilizzo. Per venire incontro alle richieste dei pet parent, i negozianti più attivi realizzano spesso video tutorial sui prodotti che vendono e questo è un ulteriore elemento di richiamo per chi si vuole avvicinare o frequenta già il mondo dei piccoli animali. Una tendenza che si sta evidenziando anche in questo settore è quella di consumatori che preferiscono prodotti tecnologicamente evoluti. Specifica Danilo Rezzolla, general manager di Askoll, azienda specializzata in acquariologia: «Da diversi anni i clienti finali che desiderano intraprendere in maniera seria l'hobby dell'acquariofilia hanno deciso di rivolgere la loro attenzione soprattutto a prodotti di alta qualità, possibilmente Made in Europe che, anche se più cari, garantiscono affidabilità. Riscontriamo che gli utenti finali

La parola al retail



“PROPONIAMO POCCHI PRODOTTI”

Daniele Benetti – Animaliamo, Milano

«Non proponiamo molti articoli, sia food che no food, per i possessori di pesci, volatili o roditori. Abbiamo il minimo indispensabile per chi entra in negozio e non ha particolari esigenze da soddisfare. Lasciamo che siano altri punti vendita, che magari trattano anche il vivo, a fare da punto di riferimento per questa tipologia di clientela. Per quanto ci riguarda, il segmento altri animali genera un fatturato minimo rispetto ai numeri per i cani e i gatti. Dedichiamo un'unica area dei nostri punti vendita ad acquariologia, prodotti per uccelli e roditori. In questo ambito, il segmento dei roditori è quello che incide maggiormente rispetto a volatili e pesci. Chi è appassionato di ornitologia o acquariologia ricerca maggiormente i negozi specializzati; per pesci e volatili il cliente richiede in particolare alimenti e accessori di base».

3_ QUALI SONO I PRODOTTI PRINCIPALI CHE COMPONGONO LA VOSTRA OFFERTA?



Zanon (Prodac International): «Alimenti, test, fertilizzanti, sale, trattamenti per l'acqua, materiali filtranti. Questi sono i prodotti che esportiamo in oltre 50 Paesi. Ultimamente abbiamo migliorato le performance dei nostri prodotti come i biocondizionatori che sono i più presenti sul mercato, permettendo al consumatore finale di risparmiare e consumare meno plastica; abbiamo registrato i fertilizzanti e presentato tra Zoo-mark e Interzoo oltre 30 novità».



Rezzolla (Askoll): «Sul mercato italiano manteniamo la leadership sugli acquari di design con la linea Pure, sui riscaldatori con la linea Therm e sui filtri esterni con la Linea Pratico».



Sorrenti (Also Italia): «I prodotti principali riguardano il catalogo di alimentazione Animalin. Tra le principali linee troviamo la Plus Più per uccelli e roditori e la Pro Balance, con packaging 100% riciclabile per l'ornitologia. Sempre per la linea Plus Più dei piccoli mammiferi, in particolare per il coniglietto nano, abbiamo migliorato le referenze con l'aggiunta di yucca e rosmarino che sono anti ossidanti. La linea Conigli premium è uno dei nostri best seller e non ha minor importanza la linea Croc di estrusi a freddo per roditori. Abbiamo un'ampia gamma di oltre 30 referenze per tartarughe e rettili e un vasto assortimento di accessori. Stiamo investendo su un nuovo gioco interattivo per volatili che si chiamerà Mini Roller Skates e che favorisce il movimento e la capacità intellettuale degli uccellini».



Concina (River System): «Tutti i nostri prodotti sono realizzati al 100% in Italia, con materiali di ottima qualità e durevoli nel tempo. Proponiamo mangiatoie per soddisfare qualsiasi tipo di necessità; abbeveratoi e incubatrici come il modello ET Top con connessione Wi-Fi che ne permette il controllo a distanza tramite l'app River CovApp. Proponiamo anche Piastre riscaldanti o chioce artificiali e il mulino elettrico Mistral per la macinazione di qualsiasi granaglia».

richiedono maggiormente prodotti ad alto livello tecnologico, possibilmente gestiti da remoto e facili da mantenere».

LE CRITICITÀ /

Anche le aziende focalizzate sui piccoli animali stanno affrontando le difficoltà che riguardano tutto il settore del pet care. A partire dai costi dei trasporti cresciuti in modo esponenziale sia a livello europeo che

extra Ue da un anno a questa parte a causa di carburanti sempre più cari; stesso discorso anche per i rincari a doppia cifra per l'energia. Non mancano, inoltre, difficoltà di approvvigionamento di materie prime. In questo caso un impatto forte lo sta causando la guerra tra Russia e Ucraina. Dalla Russia, infatti, arriva buona parte del pellet e del tutolo di mais (ovvero la parte centrale della pannocchia) che vengono utilizzati

nelle lettiere per roditori; il prezzo di questi materiali è cresciuto molto così come quello del gambero russo, che è alla base dei mangimi per tartarughe. Dall'Ucraina, inoltre, arrivavano mais, girasole, avena e miglio; tutti prodotti per mangimi alla base della dieta di volatili e piccoli mammiferi che è diventato molto difficile riuscire ad acquistare. Le aziende, comunque, stanno cercando di far fronte a questa situazione. Racconta Sandy Sorrenti manager import & export di Also Italia, azienda specializzata nella produzione di mangimi e accessori per piccoli animali: « Malgrado le difficoltà generali che tutti stiamo vivendo non abbiamo mai avuto rotture di stock nei magazzini. Abbiamo avuto anche noi difficoltà di reperimento di alcuni materiali; per questo ci siamo rivolti a nuovi fornitori».



La parola al retail



“UNA CLIENTELA POCO NUMEROSA”

Marco Brizi – Bruma.pet, Macerata

«Siamo nati come spaccio aziendale di Bruma, che produce gabbie, e poi siamo diventati negozio autonomo. Nel nostro pet shop proponiamo soprattutto voliere, mangimi e accessori. Vendiamo anche gabbie e mangimi per criceti, cincillà e conigli nani. Per i rettili proponiamo qualche terrario ma si tratta di una nicchia di mercato. I prodotti più ricercati sono quelli per uccelli e roditori. Acquariologia? Teniamo in negozio solo l'indispensabile per i pesci rossi. La clientela del segmento altri animali rimane comunque numericamente inferiore a cane e gatto. Complessivamente il fatturato ottenuto con la vendita di prodotti per piccoli animali arriva al 10% del totale e negli anni è andato riducendosi. Nel negozio abbiamo una corsia intera dedicata a uccelli e roditori mentre il resto è per cani e gatti. Il valore aggiunto che gli altri animali ci garantiscono è relativo perché molti di questi prodotti si trovano online e i clienti spesso scelgono di comprare in Rete. Anche per questo la clientela si è ridotta».

VETRINA PRODOTTI



NUOVE RICETTE PER NUTRIMEAL DI ZOLUX

La gamma di alimentazione per uccelli e piccoli mammiferi Nutrimeal di Zolux si rinnova con nuove ricette a base di ingredienti di origine naturale, senza coloranti o conservanti, formulate da un veterinario per soddisfare le esigenze nutrizionali specifiche di ogni specie. I nuovi imballaggi riciclabili sono composti di carta per più del 51%, cosa che permette di ridurre l'utilizzo di plastica del 52% sui sacchetti da 600 e 800g e del 58% sui sacchetti da 2,5Kg rispetto ai packaging precedenti.



TETRA, DAL 1955 CIBO PER PESCI



Il cibo per pesci in scaglie TetraMin contiene una varietà di proteine di alta qualità che vengono micro-macinate per facilitare la digestione. Gli oli presenti forniscono importanti acidi grassi essenziali, tra cui Omega-3, così come vitamine liposolubili per una crescita sana; il lievito contiene forti proprietà immunostimolanti che proteggono la salute del pesce. TetraMin è anche fonte di proteine, vitamine del gruppo B e di biotina. Alla formulazione sono stati aggiunti probiotici.

DA CLIFFI UNA LINEA PER LA DIGESTIONE DEI CONIGLI

Gli alimenti Physiologic del brand Clifflife rappresentano una soluzione al bisogno crescente di mangimi premium che abbiano come obiettivo il benessere di piccoli mammiferi e roditori. L'intera linea è stata messa a punto modulando la formulazione su specifiche esigenze e sulla fisiologia digestiva degli animali. Gli alimenti, formulati con ingredienti naturali e con particolare attenzione al contenuto calorico, hanno un basso livello di grassi e possono essere affiancati a fieno e verdure.



ALIMENTI PER FURETTI VITAKRAFT

Premium Menù per furetti di Vitakraft è un alimento secco energetico adatto alle loro esigenze nutrizionali, ad elevato contenuto di proteine in quanto il furetto è un animale carnivoro. Vitamine e vari componenti vegetali garantiscono un'alimentazione completa mentre calcio, fosforo e vitamina D aiutano a rinforzare la struttura ossea e i denti.

LA LETTIERA PER CONIGLI WOOD LITTER DI CROCI



Croci propone scelte sostenibili, riciclabili e a basso impatto ambientale. Sensibile al tema green, l'azienda contribuisce attivamente a fare un passo verso il cambiamento grazie alla Linea Eco che include prodotti per cani, gatti e non solo. Wood Litter è una lettiera per conigli naturale al 100% e vegetale che assorbe ed elimina gli odori senza l'aggiunta di prodotti chimici. Wood Litter è disponibile in due comode confezioni da 1 Kg o 4Kg.

PET VILLAGE, BEAPHAR CARE+ NUTRE I CONIGLI DI OGNI ETÀ



Beaphar Care+ è un alimento estruso Super Premium per conigli e senza coloranti. L'alimento ha una formulazione speciale "Tutto-in-uno" importante per un'alimentazione equilibrata. L'elevato contenuto di fibra svolge un ruolo fondamentale

nella funzionalità intestinale dell'animale. Il prodotto per conigli giovani contiene livelli extra di vitamina A e calcio per supportare l'accrescimento mentre il prodotto per conigli anziani ha un minore contenuto di calcio e proteine per evitare l'obesità.

CILINDRETTO, LA LETTIERA ECOLOGICA DI FERRIBIELLA

Cilindretto, la lettiera igienica ecologica di Ferribiella, può essere utilizzata per conigli nani, criceti, cincillà, scoiattoli, tartarughe e serpenti. La struttura capillare della fibra di legno da cui è composta è in grado di intrappolare gli odori per lungo tempo, lasciando la gabbia asciutta e pulita. Facile da usare e da smaltire e leggerissima da trasportare. Questo prodotto è completamente biodegradabile e può essere facilmente smaltito con la carta, utilizzato come concime o messo nel compost.



ET TOP, L'INCUBATRICE CONNESSA ALLA RETE DI RIVER SYSTEM

River Systems presenta ET Top: la prima incubatrice per uova connessa alla rete, completamente gestibile da smartphone tramite River CovApp; questa applicazione gratuita permette di impostare, modificare e monitorare i dati delle proprie incubate da remoto. È uno strumento utile che si integra con l'incubatrice ET Top e ne completa le funzionalità.



PRODAC PRESENTA GLI ACQUARI PRO CUBE

Prodac International ha presentato la nuova linea di acquari Pro Cube 25 e Pro Cube 30.



Entrambi i modelli hanno le seguenti dotazioni standard: filtro interno, riscaldatore, tappetino sotto vasca, termometro, retino, biocondizionatore, attivatore biologico, mangime, lampada a led e guide

sull'allestimento e l'alimentazione. Pro Cube 25 e Pro Cube 30 sono ideali per chi vuole allestire mini acquari per allevare invertebrati o pesci di ridotte dimensioni.

DA FANTONI UNA LETTIERA IN CARTA 100% RICICLATA



La lettiera per piccoli animali Fresh News Small Animal di Fantoni rende l'ambiente più pulito, più fresco e più sano. Realizzata al 100% con carta riciclata, ha un alto potere assorbente ed è una

lettiera economica perché dura a lungo con un eccezionale controllo degli odori. È particolarmente indicata per le zampe degli animali. Fresh News Small è utilizzata nelle cliniche veterinarie di tutto il mondo per i piccoli esemplari in degenza.

ASKOLL PROPONE L'ACQUARIO PURE

Pure hc xl led è l'acquario Askoll che arriva a un'altezza di vasca di 57 cm. Disponibile nei due colori classici, Pure White e Absolute Black, ha una capacità di 130 litri e un



impianto tecnico con filtrazione a 4 stadi (meccanica, fine, chimica e biologica) nascosta

nel coperchio. Una spia si illumina per suggerire la sostituzione dei principali materiali filtranti grazie al Rolling Filtration Timer. Infine, il timer del controllo luci led permette di programmare in modo semplice l'illuminazione dell'acquario.

DA RINALDO FRANCO LA LETTIERA DI CELLULOSA RICICLATA PAPEL

A base di pura cellulosa riciclata, Papel di Rinaldo Franco è facile da trasportare perché più leggera rispetto alle sabbie tradizionali. In confezione riciclabile, la lettiera è 100% biodegradabile, e prodotta senza abbattere alberi tramite un processo a basso impatto ambientale che riduce le emissioni di gas nocivi. Ha un'altissima assorbente, non rilascia polveri nocive né sostanze inquinanti.



FERPLAST A MISURA DI PICCOLO RODITORE

Gli habitat Multipla Hamster di Ferplast, dedicati a criceti e topolini, offrono uno spazio abitativo corredato di tutti i comfort con possibilità di personalizzazione.

Tutte le gabbie della gamma sono infatti modulabili per aumentare lo spazio a disposizione del piccolo roditore.



Metrò, invece, è un particolare sistema di tunnel che consente di collegare tra loro diversi habitat per piccoli animali utilizzando la casetta Metrò Station, i raccordi universali Metrò Junction e i tunnel modulari Metrò.

I MINI ROLLER SKATES ANIMALIN DI ALSO

Progettati e studiati da Animalin per il lancio sul mercato nel 2023, i Mini Roller Skates Animalin hanno l'obiettivo di addestrare e far sviluppare la capacità intellettuale dei volatili. Sono realizzati con materiale di alta qualità, durevole e facile da utilizzare. Questi pattini rendono rivoluzionario il momento del gioco per un uccellino e creano emotività con il proprietario che dovrà interagire con il suo piccolo pet.

