

ZOO-ZOOM

ANNO 1 • NUMERO 1 • NOVEMBRE 2006

Quattro buoni motivi per continuare

Dopo l'editoriale, l'articolo di apertura è il pezzo più "osservato" di una rivista. Ritengo giusto e doveroso, per tale ragione, accollarmene l'onere e l'onore in occasione della prima uscita di Zoo-Zoom. Ho riflettuto molto sull'argomento da approfondire e dopo aver a lungo meditato, ho scelto di illustrare il mio punto di vista circa i 4 principali motivi che mi spingono a continuare a lavorare in questo settore.

Il primo riguarda la diffusa convinzione che il settore sia in crisi.

Non c'è dubbio che l'economia nazionale e la zootecnia

in particolare, da qualche anno, accusino battute d'arresto che generano negli addetti ai lavori ansia e preoccupazione, soprattutto pensando al futuro. Se però ci sforziamo d'immaginare cosa accadrà tra 5, 10 o 20 anni, ci accorgiamo che quello che sta succedendo oggi è solo la trasformazione di un settore chiave dell'economia. I cambiamenti possono essere giustificati dalla normativa sempre più stringente, dalla selezione naturale delle Aziende che avviene nei momenti di crisi, dalla riduzione delle agevolazioni, dai concorrenti esteri,

continua a pag 2

Detto tra noi



Gentili Lettrici e Gentili Lettori,

ogni imprenditore ha tanti sogni. Noi, tra i tanti, ne abbiamo realizzato uno: una newsletter in grado di raccontare il punto di vista della nostra Azienda sul mondo zootecnico. L'obiettivo principale, invece, è quello di aumentare la relazione con i nostri stakeholders (clienti, fornitori, dipendenti, banche, istituzioni, comunità, etc.) al fine di far conoscere meglio ai nostri principali interlocutori il nostro modo di lavorare. Troppo spesso si tende ad identificare l'Azienda soltanto con il referente con il quale ci si relaziona.

Noi, invece, vogliamo allargare questa prospettiva perché siamo convinti che una migliore conoscenza di tutto il nostro "mondo" serve a far meglio comprendere e apprezzare tutte le qualità che l'Azienda esprime. Dell'Aventino Mangimi è un team che lavora bene, incessantemente e con lungimiranza con l'intento di mantenere quella posizione di leadership che ha conquistato sul campo nei suoi lunghi anni di attività e che genera fiducia e rispetto da parte di tutti. Una relazione duratura e costruttiva accresce di molto la fiducia. Essa si costruisce negli anni e necessita di essere continuamente alimentata attraverso un comportamento corretto, costruttivo e indipendente.

La fiducia dei nostri stakeholders è certamente la nostra più ambita gratificazione.

Il nome della rivista, ZOO-ZOOM, sintetizza correttamente due aspetti che abbiamo a cuore: ZOO, il nostro settore

zootecnico e ZOOM, per focalizzare gli argomenti di più stretta attualità. Il soprattitolo, "PERIODICO DELLA ZOOTECCNIA PRODUTTIVA", vuole sottolineare che affronteremo sempre temi reali, attuali e ci auguriamo interessanti. Al fine di esaltare la relazione tra "Noi" e "Voi" lettori, tutti i redattori degli articoli avranno un volto.

Abbiamo inteso dare alla newsletter un carattere di modernità che si esprime nelle tonalità di colore, nel lettering, nella particolare veste grafica per farci riconoscere anche solo con una rapida occhiata. Dalla cadenza quadrimestrale, ogni numero spazierà nei settori più diversi: tecnici, di marketing, novità di mercato, appuntamenti di settore, normativa e altro ancora, oltre ad uno spazio dedicato alle risposte ai quesiti che riceviamo dai nostri numerosi clienti. ZOO-ZOOM proprio per esaltare la sua vocazione divulgativa, ospiterà anche commenti di personaggi influenti del nostro settore, testimonianze preziose per tutti gli addetti ai lavori.

Ci piace inoltre sottolineare gli angoli dedicati a tre categorie fondamentali per la vita della nostra Azienda: i Dipendenti, i Clienti e gli Agenti che avrete modo di conoscere sulle pagine di questa pubblicazione.

Ringraziamo quanti hanno permesso la nascita della rivista e invitiamo i lettori a scriverci all'indirizzo di posta elettronica zoo-zoom@dellaventino.it per segnalare impressioni, commenti e suggerimenti: per noi linfa vitale per fare di Zoo-Zoom un punto di riferimento nel settore. L'uscita del numero zero di Zoo-Zoom coincide anche con il lancio della nostra nuova campagna pubblicitaria multi-soggetto, che vuole evidenziare come una corretta alimentazione per l'animale si traduca in prodotti che portano la bontà in ogni tavola.

Cogliamo l'occasione per augurare a tutti un Buon Natale ed un 2007 ricco di soddisfazioni e di certezze.

Nereo e Pierpaolo Dell'Aventino
Amministratori Dell'Aventino srl

- La parola al tecnico** Pag 3
La fase di transizione nella vacca da latte.
- Esperienze positive** Pag 5
Azienda Agricola Pavone.
- Buone nuove** Pag 5
Con GRIP FIX™, un sacco di vantaggi.
- Noi&Voi** Pag 6
A domanda rispondiamo.
- Vita d'azienda** Pag 7
Filo diretto con dipendenti, collaboratori, forza vendita.
- A rigor di legge** Pag 7
Norme e regolamenti.
- Sotto i riflettori** Pag 8
Az. Agr. Mario Verna di Guardiagrele (Ch).
- Area marketing** Pag 10
La rivendita agraria e l'avvento dei giganti della distribuzione.
- Nota bene** Pag 11
Appuntamenti da non perdere.

Editore	Dell'Aventino S.r.l. Industria Mangimi 66022 Fossacesia (CH) - S.P. Pedemontana, 8 Tel. 0872.62.211 r.a. - Fax 0872.62.00.05 www.dellaventino.it dellaventino@dellaventino.it zoo-zoom@dellaventino.it
Progetto grafico	Sinergia Advertising S.r.l. - Pescara
Stampa	Litografia Botolini - Rocca S. Giovanni (Ch)
Tiratura	5.000 copie

dalla prima pagina

dalla modifica degli stili di vita, dalle nuove esigenze alimentari e da tante altre ragioni. A mio parere, l'ostacolo maggiore è rappresentato prevalentemente dal timore che nutriamo nel cambiamento.

Personalmente sono contento che il mondo di oggi 'viaggi' a velocità sostenuta; spetta a noi adeguarci e rinnovarci, con l'intento di cogliere le opportunità che inevitabilmente si creano: in fondo tutto si trasforma e nulla si distrugge.

Noi operatori del settore dobbiamo temere soltanto i disonesti e gli scorretti, i quali dovranno essere sempre più emarginati e denunciati.

Il secondo motivo è dato dall'importanza del settore zootecnico in tutte le nazioni, comprese quelle con economie più avanzate.

Tutti i Paesi più sviluppati hanno valorizzato le risorse del territorio con la finalità di garantirsi l'autosufficienza alimentare. In Italia, invece, gli operatori del ramo

agricolo subiscono continuamente degli abusi. Si pensi, ad esempio, all'ignobile storia delle quote latte che, in pratica, da circa 20 anni, ci obbliga a rivolgerci all'estero per soddisfare circa il 50% del nostro fabbisogno. Ciononostante, dobbiamo convincerci che il nostro è un settore basilare per l'economia di tutte le nazioni. Esso potrà essere poco considerato (o addirittura mortificato!) ma di esso non se ne potrà mai fare a meno. Tale consapevolezza deve darci la tranquillità necessaria ad andare avanti!



Il terzo motivo è rappresentato dalla sicurezza alimentare.

Fortunatamente oggi le produzioni zootecniche sono molto più sicure che in passato. È vero che le normative, a volte restrittive, sono viste come possibili ostacoli al lavoro quotidiano ma dobbiamo essere consapevoli che siamo parte attiva di quel che produciamo; la massima "Siamo ciò che mangiamo" non ha perso di attualità!

Giova anche ricordare che cibi più sani e controllati hanno contribuito al miglioramento della salute a tutti i livelli.

Il quarto motivo è dato dalla volontà di dare certezze alle nostre famiglie.

In Italia, per essere imprenditori in questo settore, è richiesta una gran dose di coraggio. Il desiderio però di creare qualcosa che non finisca con noi è più forte di ogni contrarietà. È gratificante immaginare un'attività che si sviluppi nel tempo. Ognuno di noi deve proiettare ogni ambizione al futuro, per se e per i propri figli, per i lavoratori e per le loro famiglie, senza troppi ripensamenti. Fare l'imprenditore vuol dire innanzitutto vivere una bellissima esperienza, una sfida continua, che se ben condotta, può dare gratificazioni inimmaginabili.

Quattro motivi che conducono ad una conclusione: se per un verso non è questo il settore dei facili risultati, dall'altro, operando coscientemente, proiettati al futuro e con ottimismo, è possibile raggiungere risultati gratificanti ed ottenere una realizzazione come individui. Alla fine, sono queste le cose più importanti per qualunque persona appassionata del proprio lavoro!

Nereo Dell'Aventino

La parola al tecnico

Il punto di vista dei professionisti del settore su un tema di interesse generale.

*Dr. Stefano Salerno
Laureato in Scienze
della Produzione Animale
presso l'Università di Pisa.*

*Dal 1996 è Responsabile Tecnico
e del Controllo Qualità
della società Dell'Aventino.
E' formulista e Tecnico di campo
per i grandi allevamenti,
in particolare del settore ruminanti.*



La fase di transizione nella vacca da latte

GENERALITÀ

Il ciclo produttivo di una bovina da latte è, come noto, suddivisibile schematicamente in più sezioni sequenziali l'una all'altra: una fase improduttiva definita asciutta (della durata media di 60 giorni) - che termina con l'espellimento del parto - ed una fase produttiva (idealmente 300/330 giorni), distinta a sua volta in iniziale (idealmente 90-100 giorni), intermedia (idealmente 160/170 gg.) e finale (idealmente 50/60 giorni).

Con il termine "fase di transizione" o "periparto" si indica nella vacca da latte un arco temporale ben preciso - troppo spesso ignorato o dimenticato - della durata di circa sei settimane, collocabile convenzionalmente tra le tre settimane antecedenti e le tre successive al parto.

In sintesi è il periodo che comprende il termine dell'asciutta, il parto e l'inizio del picco di lattazione (vedi GRAFICO 1).

Sono tre stadi del ciclo produttivo della bovina che, pur estremamente differenti tra di loro sia dal punto di vista metabolico che ormonale, hanno come finalità comune quella di preparare l'animale ad affrontare la futura lattazione.

Il destino produttivo della vacca da latte dipende proprio in buona parte da questa brevissima fase (se rapportata alla durata completa della lattazione), che risulta estremamente delicata quanto fondamentale.

Una gestione non corretta del periparto può determinare infatti a carico dell'animale una compromissione dello stato generale di salute, una riduzione della capacità di ingestione della sostanza secca dopo il parto e conseguentemente del livello produttivo.



GRAFICO 1

CICLO PRODUTTIVO DELLA VACCA DA LATTE

INTERPARTO: distanza tra due parti successivi (durata ideale 365 giorni);

PERIPARTO: 3 settimane prima e 3 settimane dopo il parto (durata ideale 42 giorni);

GRAVIDANZA: durata media 280 giorni (compresi i 60 giorni di asciutta)

CURVA DI LATTAZIONE: durata ideale 305 giorni;

ASCIUTTA: durata media 60 giorni;

FECONDAZIONE IDEALE: 60-80 giorni post-parto.



Le profonde modifiche di ordine metabolico, ormonale ed immunitario subite dall'animale nelle tre settimane antecedenti il parto determinano una situazione di cosiddetto "stress metabolico" generale, collocabile nelle tre settimane immediatamente successive al parto e potenzialmente estrinsecabile sotto forma di chetosi, ritenzione di placenta, dislocazione dell'abomaso, mastiti, metriti, ipocalcemia.

Peraltro anche le principali patologie di ordine riproduttivo (cisti ovariche, endometriti, ipofunzionalità ovarica, ipoplasia ovarica) si verificano con maggior frequenza proprio entro i 30 ed i 60 giorni post-parto.

Le suddette patologie hanno enorme rilevanza economica per l'allevatore, presentando ripercussioni negative sulla durata dell'interparto (il principale indicatore di fertilità nell'allevamento della bovina da latte), prolungandola almeno di 30/50 giorni.

Quanto descritto indica chiaramente l'estrema criticità dell'equilibrio fisiologico generale della bovina nel periparto.

Volendo entrare ulteriormente nello specifico possiamo dire che questa fase sia caratterizzata principalmente da:

- un progressivo aumento del fabbisogno energetico;
- un aumento del fabbisogno in calcio;
- una graduale, anche se variabile, riduzione della capacità di assunzione di sostanza secca con livello minimo al parto. Elemento in chiaro e diretto contrasto con il primo punto.
- modificazioni a carico della mucosa dei prestomaci (correlabili alle diverse tipologie di razionamento che caratterizzano le fasi di asciutta ed inizio lattazione);
- modificazioni a carico dell'assetto endocrino;
- modificazioni a carico dell'assetto metabolico;
- una progressiva riduzione della risposta immunitaria, particolarmente accentuata in prossimità del parto, che rende l'animale molto vulnerabile a qualunque tipo di squilibrio (alimentare, ambientale e gestionale). In pratica le difese immunitarie della bovina si riducono, rendendola più suscettibile allo sviluppo di fenomeni infettivi/infiammatori quali mastiti (acute e croniche) e metriti.

Per completare la nostra descrizione generale del periparto è doveroso fare un cenno ai due periodi rispettivamente precedente e successivo ad esso (la cui trattazione sarà ripresa in maniera approfondita nei prossimi numeri), cioè l'asciutta ed il post-partum.

ASCIUTTA E PREPARTUM

La fase dell'asciutta è caratterizzata da una graduale e variabile, quanto inesorabile, fisiologica riduzione della capacità di assunzione di sostanza secca da parte dell'animale che, cioè, tende a mangiare sempre meno (vedi GRAFICO 2).

Ciò, assolutamente evidente nei giorni immediatamente antecedenti il parto, è conseguente al maggiore ingombro uterino causato dalle dimensioni del feto, che negli ultimi due mesi di gravidanza raggiunge il massimo sviluppo e riduce inevitabilmente lo spazio a disposizione dei prestomaci.

Inoltre la vacca raggiunge generalmente la fase dell'asciutta abbastanza grassa, processo iniziato successivamente al picco produttivo (intorno al quinto/sesto mese di lattazione). Tale problematica è legata da un lato al fisiologico calo produttivo caratteristico della fase di lattazione avanzata, dall'altro alla pratica purtroppo ancora molto diffusa di non suddividere gli animali in base alla loro produttivi-

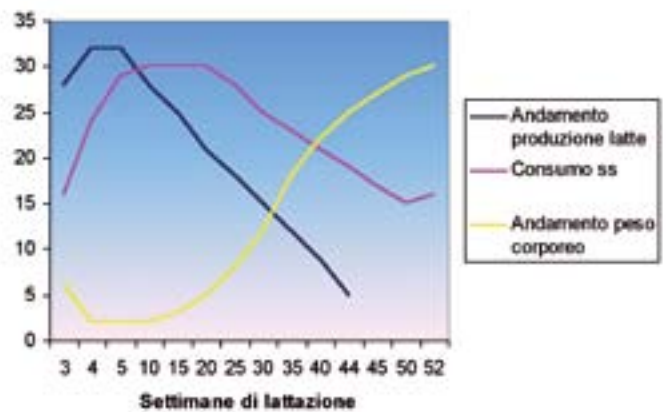


GRAFICO 2

CONSUMO DI S.S. NEL CICLO PRODUTTIVO DELLA VACCA DA LATTE

tà e quindi di non poterli razionare secondo i loro reali fabbisogni.

E' fondamentale perciò spostare il più gradualmente possibile l'animale dalla razione di asciutta – mediamente povera in energia e molto ricca in fibra – a quella di produzione – molto energetica e ben più povera di fibra -, in modo da limitarne il calo di assunzione di sostanza secca e garantirgli un adeguato livello nutritivo.

In questo modo si riduce la necessità della bovina di dover ricorrere alle proprie riserve corporee di grasso per coprire il fabbisogno energetico e la si protegge dal rischio di incorrere nelle classiche dismetabolie post-partum quali la chetosi.

L'instaurarsi di disordini metabolici contribuisce infatti a peggiorare e prolungare ulteriormente il quadro immunodepressivo caratteristico di questa fase, con maggiore rischio di insorgenza di malattie, riduzione della produzione e ritardo nella ripresa del ciclo riproduttivo.

POSTPARTUM

Se nell'ultima fase dell'asciutta si riesce a contenere la riduzione del livello di assunzione di sostanza secca da parte dell'animale, nelle due settimane immediatamente successive al parto è fisiologico un graduale recupero nell'assunzione di alimenti.

Ciò si concretizza in un aumento dell'ingestione di sostanza secca, con il raggiungimento del livello massimo intorno alle 8/12 settimane di lattazione.

Nei primi due mesi di lattazione (principalmente nel primo) comunque il livello di ingestione di sostanza secca non riesce ovviamente a raggiungere la copertura del fabbisogno energetico, che viene inevitabilmente colmato dall'animale facendo ricorso alle proprie riserve corporee.

Uno dei fattori che influenza la capacità di ingestione nelle tre settimane immediatamente successive al parto è rappresentato ancora dalla capacità di ingombro ruminale, in questa fase sempre piuttosto limitata, correlata agli stimoli di tipo fisico/meccanico derivanti dall'ingestione degli alimenti.

Nel razionamento post-partum è perciò da un lato assolutamente sconsigliabile utilizzare foraggi grossolani o lignificati, dall'altro è indispensabile somministrare all'animale una dieta equilibrata suddivisa in più pasti di piccola entità nell'arco della giornata.

Stefano Salerno

L'esperienza positiva

AZIENDA AGRICOLA PAVONE (Mottola-TA): INNOVAZIONE NEL SOLCO DELLA TRADIZIONE

È un piacere evidenziare su questo numero il caso dell'azienda Agricola Pavone, che opera a Mottola (TA). Nata nel lontano 1958 per merito di Filippo Pavone con soli 6 capi di razza bruna, oggi l'azienda è un esempio di zootecnia all'avanguardia per vari aspetti.

Occorre precisare che il successo dell'azienda non si è perso con il passaggio generazionale. Anzi, dal 1983 ha iniziato una nuova fiorente stagione sotto la guida del figlio Vito Antonio, recentemente coadiuvato dai figli Filippo e Felice. Da tempo è stata adottata la pratica della fecondazione artificiale ed effettuata una selezione genetica principalmente mirata a parametri di tipo morfologico e produttivo (quali quantitativo).



Si pensi che nel 2006, dopo 20 anni di selezione, la media produttiva ha superato i 30 litri/capogiorno in una mandria costituita da 50 capi in lattazione e 40 da rimonta interna. Dal 2000 viene prodotto latte Alta Qualità conferito a GRAN LATTE (GRANAROLO).

La gestione della mandria è attualmente ancora a stabulazione semilibera con alimentazione manuale. Per quanto concerne la fase di asciutta, la gestione ed il razionamento sono sempre stati, fino a circa due anni fa, di tipo tradizionale: durata complessiva due mesi, foraggio a volontà e mangime da asciutta 2 kg/capogiorno. Proprio conseguentemente al livello produttivo raggiunto dalla mandria, però, erano molto diffuse in post-partum dist metaboliche classiche quali chetosi, ritenzione di placenta, edema mammario. Per questo motivo il servizio tecnico Dell'Aventino, dopo attenta valutazione del caso, ha proposto all'allevatore un razionamento da transizione, basato sul B600, un mangime da somministrare in dose crescente man mano che si avvicina la data del parto ed utilizzato anche per 10-15 giorni post-partum nella fase iniziale del picco di lattazione. In tal modo sono stati ad oggi ottenuti, dopo due anni, una drastica quanto significativa riduzione delle dist metaboliche citate ed un raggiungimento del picco produttivo molto più rapido. Risultati rilevanti e incoraggianti che premiano un'azienda capace di rinnovarsi nel segno di una zootecnia veramente produttiva e al passo con i tempi.



Il Sig. Vito Antonio Pavone con il dott. Stefano Albanese (capoarea Dell'Aventino)

Buone nuove

Uno sguardo attento alle ultime novità firmate Dell'Aventino.



Michele Andreoli
in Dell'Aventino dal 1988
e Responsabile
di Produzione dal 2002.

CON GRIP FIX™, UN SACCO DI VANTAGGI

Dalla scorsa estate, dopo un attento periodo di prova, Dell'Aventino Mangimi ha iniziato ad utilizzare i sistemi di sicurezza per pallettizzazione con un innovativo prodotto antiscivolo denominato GRIP FIX™. Si tratta di uno speciale collante impiegato per il fissaggio del contenuto dei pallets. Viene applicato sui sacchi in piccola quantità prima della composizione del bancale e grazie



alla "presa rapida" di GRIP FIX™ il pallet acquista rapidamente la stabilità necessaria che rimarrà tale fino al momento della depallettizzazione. I principali vantaggi del collante GRIP FIX™ sono rappresentati

dall'elevata resistenza allo scorrimento e dalla minima aderenza tensile al distacco. I sacchi, pertanto, non scivolano ma possono essere facilmente separati l'uno dall'altro.

Con l'utilizzo di GRIP FIX™ i pallets mantengono la loro stabilità durante tutto il processo di trasporto, fino alla rivendita o all'allevatore. Non trascurabile è l'eliminazione del fastidioso problema del surriscaldamento della merce, soprattutto nel periodo estivo, creato dalla necessità di avvolgere il pallet ermeticamente con il cellophane.

Un collante attaccato all'ambiente come Dell'Aventino

GRIP FIX™ oltre ad essere solubile in acqua, biodegradabile e privo di solventi, è atossico e riciclabile, non lascia residui sui sacchi ed è particolarmente adatto anche per imballaggi di prodotti alimentari. Negli ultimi anni è aumentato l'utilizzo di materiale per imballaggi da trasporto esterno, con conseguente necessità di differenziazione per favorire il riciclo di essi.

Con questo nuovo sistema, invece, Dell'Aventino Mangimi conta di ridurre drasticamente l'utilizzo del materiale per l'avvolgimento del pallet. Risulteranno ridotte le quantità di imballi da smaltire (film, nastri adesivi, interfalde in cartone, etc.) con conseguente aumento del servizio fornito ai rivenditori ed agli allevatori.



Michele Andreoli

Noi&Voi

*A domanda
rispondiamo*

Volete saperne di più su un argomento che vi sta a cuore? Intendete soddisfare una curiosità? Inviateci i vostri quesiti per e-mail all'indirizzo zoo-zoom@dellaventino.it oppure per posta a **Redazione Zoo-Zoom c/o Dell'Aventino srl, S.P. Pedemontana 8, 66022 Fossacesia (CH)**. Esperti e studiosi del settore saranno lieti di rispondervi dalle colonne di questa rubrica.

Essendo la prima uscita, in questo numero sono riportati quesiti di ordine generale posti informalmente negli ultimi tempi alle varie funzioni aziendali e non ricevuti esplicitamente per questa rubrica.

Visto l'andamento stagionale e la qualità dei cereali (in particolare il mais), che si preannuncia una delle peggiori degli ultimi anni, quali operazioni e procedure mettete in atto per garantire il rispetto dei limiti di legge relativi alla concentrazione di micotossine?

Antonio Damiani (IS) - Rivenditore Dell'Aventino



In relazione alle nuove acquisizioni scientifiche ed ai recenti provvedimenti legislativi, nazionali e comunitari, sulle micotossine l'azienda ha posto particolare attenzione alla problematica essendo parte integrante della filiera.

È stata nominata una commissione tecnica aziendale (costituita da agronomi, veterinari, chimici) coordinata dal Responsabile del Controllo Qualità finalizzata all'elaborazione del piano di controllo delle principali micotossine. Sono stati adottati specifici sistemi e strumenti di campionamento a carico delle materie prime in ingresso e dei prodotti finiti in uscita sulla base delle metodiche applicate nel settore alimentare umano.

Per garantire produzioni conformi alle prescrizioni nazionali e comunitarie sono stati stabiliti dei limiti interni aziendali sensibilmente inferiori rispetto a quanto sancito dalla normativa in vigore.

Il laboratorio di autocontrollo interno provvede ad

effettuare sistematicamente la determinazione quantitativa dell'aflatossina B1 su tutti i cereali, relativi derivati e materie prime in ingresso antecedentemente il loro scarico; idem su tutti i prodotti finiti prima della loro immissione in commercio. Inoltre in maniera randomizzata sono monitorati per il deossivalenolo, per l'ocratossina A, per la Fumonisinina e per lo Zearalenone i cereali, i semi oleaginosi e i prodotti finiti destinati alle specie animali maggiormente sensibili ad esse. Le analisi sono eseguite mediante metodica ELISA (Enzyme-Linked Immune Sorbent Assay), tecnica che si è rivelata molto affidabile, accurata e precisa. Infine saltuariamente sono effettuati opportuni "ring-test" con laboratori esterni che operano mediante metodica HPLC, al fine di validare ulteriormente i saggi eseguiti.

In occasione della vostra "Operazione Trade" ho partecipato all'attività di Raccolta Punti.

E' ancora possibile consegnare al rivenditore le schede complete di bollini?

Paolo Bucci (CS)

Innanzitutto grazie per aver partecipato alla nostra attività promozionale "Grande Raccolta Punti 2006", che prevedeva la scelta di 3 diversi regali a fronte di un quantitativo di prodotti acquistati pari a 500kg. Questa domanda ci permette di chiarire alcuni aspetti legati alla promozione, svoltasi con successo nel periodo Aprile-Settembre 2006. Le schede complete consegnate ai rivenditori in questo arco di tempo sono da ritenersi valide. Per agevolare i partecipanti, abbiamo concesso ulteriori 10 giorni successivi al 30 settembre affinché potessero continuare a raccogliere le ultime schede e quindi consegnarle in azienda per il controllo e la successiva evasione del premio. Purtroppo, per motivi legati al Regolamento Ufficiale dell'iniziativa, le schede che perverranno oltre tale termine non potranno essere considerate valide.

Ci auguriamo che le nostre attività promozionali possano incontrare nuovamente il suo favore e la ringraziamo fin d'ora per la preferenza che quotidianamente accorda ai nostri prodotti.

Vita d'azienda

Filo diretto tra Dell'Aventino ed i suoi collaboratori.

Franca Di Giulio, 38 anni nello stesso ambiente, una vita passata con la famiglia Dell'Aventino, in principio nella storica sede di Paglieta poi, alla fine degli anni '80, a Fossacesia, sempre in provincia di Chieti, con il trasferimento

negli uffici del nuovo stabilimento.

"A fine 2006 concluderò la carriera lavorativa e la gratitudine verso Dell'Aventino è tanta, soprattutto per avermi concesso la possibilità di esprimermi nel lavoro che più mi piaceva." ci dice Franca con un filo di emozione.

Ha attraversato molti cambiamenti: dall'era dell'amministrazione "carta, penna e...registri" a quella dei personal computer, con i sistemi operativi più evoluti e con i nuovi



Franca Di Giulio alla sua scrivania

ritmi imposti da una gestione aziendale moderna.

"Sono sicura che il raggiungimento della pensione è un traguardo piacevole e molto desiderato da tutti, soprattutto di questi tempi. Sono anche convinta che l'aria che si respira in azienda mi mancherà, con i

dirigenti, le colleghe e i colleghi forse ho trascorso più tempo che con la mia vera famiglia. Colgo l'occasione che mi è stata data di figurare sul primo numero di Zoo-Zoom per augurare all'azienda i migliori successi commerciali anche se io...assisterò dall'esterno!"

La Direzione e i colleghi ringraziano la Signora Franca per la professionalità e la cordialità sempre mostrate e le augurano un futuro pieno di soddisfazioni.

A rigor di legge

Come essere informati e districarsi tra norme e regolamenti.

Igiene e Sicurezza dei mangimi

• A partire dall'1/1/2006 la normativa in materia di sicurezza dei mangimi è stata profondamente revisionata dal Regolamento (CE) n. 1831/2005 del Parlamento europeo e del Consiglio del 12/1/2005 che stabilisce requisiti per l'igiene dei mangimi. In particolare sono previsti obblighi per tutti gli operatori del settore dei mangimi (inclusi gli agricoltori). Gli allevatori devono, inoltre, applicare le disposizioni elencate nell'Allegato III "Buona pratica di alimentazione degli animali".

• Il 26/5/2006 a livello nazionale è entrato in vigore il Decreto del 15/5/2006 (Determinazione dei limiti di ocratossina A negli alimenti per animali) con cui il Ministero della Salute ha sancito i limiti massimi nei prodotti destinati all'alimentazione degli animali (materie prime per mangimi e mangimi completi) di ocratossina A sulla base dei valori di riferimento in discussione a livello comunitario.

Successivamente la Commissione europea ha pubblicato la Raccomandazione 2006/576/CE del 17/8/2006 sulla presenza di deossinivalenolo, zearalenone, ocratossina A, tossine T-2 e HT-2 e fumonisine (queste ultime da applicarsi a partire dall'1/10/2007) in prodotti destinati all'alimentazione degli animali.

Tale documento fornisce dei valori di riferimento e non dei veri e propri limiti.

Nuova disciplina sull'assegno bancario (pagamento tardivo - aspetti procedurali)

Dall'1/09/2006 sono stati resi operativi gli adeguamenti alla procedura "esito degli assegni" in ordine alla "nuova disciplina sanzionatoria dell'assegno bancario", introdotta dalla L. 15 DIC 90 n° 386 e novellata dal D.Lgs. 30 DIC 99 n° 507 e successive integrazioni e/o modifiche.

Tra le diverse disposizioni, viene stabilito che per gli assegni privi in tutto o in parte della dovuta copertura, atteso che il momento consumativo dell'illecito è temporalmente individuato nel giorno di presentazione del pagamento, è possibile evitare l'avvio dell'iter di iscrizione nel segmento "CAPRI" di CAI, nonché le altre sanzioni previste dalla Legge, provvedendo al pagamento tardivo del titolo mediante costituzione della provvista.

Per provvista, oltre all'importo facciale dell'assegno, si intende la sommatoria dei seguenti "oneri":

penale del 10% sull'importo dell'assegno, interessi legali dal giorno dell'emissione a quello di pagamento, eventuali spese per il protesto o per la constatazione equivalente.

Il pagamento di tali "oneri" deve essere autorizzato dal correntista.

Nel caso in cui egli non autorizzi la banca trassata al pagamento degli oneri, pur in presenza di fondi l'assegno verrà regolato tramite Stanza alla banca negoziatrice per il solo importo facciale onde consentire al beneficiario l'esercizio dell'azione esecutiva per la riscossione della penale.

Tanto nel caso di mancata costituzione della provvista che in quello di mancata autorizzazione per il pagamento degli oneri accessori, la banca trassata avvierà l'iter di iscrizione in CAI (artt. 9 bis, 10) con l'invio al correntista del preavviso di revoca all'emissione di assegni.

In definitiva, la presente normativa prevede che al fine di evitare l'iscrizione in CAI nei casi sopra menzionati, è indispensabile il pagamento dell'importo facciale dell'assegno e dei suddetti "oneri".

Sotto i riflettori

Allevatori, rivenditori
e personaggi di successo
alla ribalta.

Da cosa nasce cosa

Nell'Azienda Agricola Mario Verna di Guardiagrele (Ch), dalla cura degli allevamenti agli ottimi formaggi il passo è breve.

“Il problema è di semplice soluzione: questo è un lavoro durissimo che richiede prima di tutto una sconfinata passione. Occorre però arrivare direttamente a chi apprezza il prodotto finito e a chi ricerca produzioni di alta qualità. E' impensabile, al giorno d'oggi, per un allevamento di queste dimensioni, arrivare ad investire grandi risorse per poi rifornire un distributore. Si osservano spesso allevamenti che “tirano a campare” ma è nella qualità estrema del prodotto finito che si trovano le migliori gratificazioni, professionali e personali”.

E' quanto sostiene il sig. Mario Verna, pluridecorato allevatore e trasformatore abruzzese quando parla del suo amato lavoro e dell'azienda agricola che porta il suo nome. E' iscritto all' A.R.A. della regione Abruzzo e all'Associazione Nazionale Allevatori della Razza Bruna.

“Mia moglie ed io nasciamo da famiglie di mezzadri (che effettuavano in parte anche la trasformazione del latte)

e verso la metà degli anni '90 abbiamo cominciato la nostra attività individuale con la stalla, inizialmente con 4 vacche di razza bruna italiana. Il primo gennaio del '95 rappresenta la data d'inizio di questa faticosa ma bellissima esperienza, con l'obiettivo della trasformazione del latte per lo svolgimento di un'attività lattiero-casearia di grande qualità”.

Giusto il tempo di attrezzarsi con l'allevamento ed ecco la realizzazione del caseificio, sempre puntando rigorosamente sulla qualità e con il sostegno incondizionato della moglie. Come spesso accade nel settore agro-zootecnico, l'impulso a continuare e migliorare arriva anche per non deludere le aspettative della clientela acquisita in gioventù al tempo della mezzadria.



Il Dott. Stefano Salerno, Mario Verna e Alfonso Di Fonzo (agente di zona Dell'Aventino) nell'azienda di Guardiagrele.

“Abbiamo realizzato una stalla a stabulazione semi-libera con alimentazione manuale e oggi l'allevamento è composto da 40 capi di razza bruna e 30 da rimonta, con una produzione giornaliera di latte di 8-9 q.li. Tutto questo percorso è stato fatto insieme a Dell'Aventino, storico fornitore di mangime dagli inizi della nostra avventura. Contiamo su prodotti tagliati per la nostra realtà produttiva (che hanno contribuito notevolmente alla migliore organizzazione del lavoro nella stalla) e su un'assistenza tecnica quasi settimanale”, affermano i signori Verna.

Oggi il formaggio è apprezzato dai veri gourmet ed è considerato a pieno titolo alimento cardine della dieta mediterranea.

Fiordilatte (stracciata, treccia), Formaggio a pasta filata, Provola, Mozzarella appassita, Formaggi a pasta dolce (caciotte sotto i 30 giorni e oltre i 30 di stagionatura), fino ad arrivare alla Ricotta e alla deliziosa Giuncata: sono queste autentiche specialità che escono quotidianamente dal caseificio dell'Azienda Agricola Mario Verna.

Proprio alla Giuncata è stato attribuito un importante riconoscimento a Buon Gusto, manifestazione svoltasi a



settembre a Gesopalena (provincia di Chieti) e promossa dall'A.R.A., dalla Regione Abruzzo, dall'ARSSA, dal GAL Majella

Verde, dalla Provincia e dalla Camera di Commercio di Chieti, una rassegna destinata a ritagliarsi un posto al sole tra gli eventi di settore, oltre a proporsi come viaggio culturale e sensoriale nell'arte casearia. Per la precisione, nell'ambito di Buon Gusto i premi assegnati a Mario Verna sono stati ben 3, con Scamorza appassita e il Fiordilatte a far compagnia alla Giuncata.

La terra che ospita l'azienda del Sig. Verna, l'Abruzzo Regione Verde d'Europa, vanta illustri tradizioni in tema di prodotti lattiero-caseari ottenuti anche con latte di Alta Qualità proveniente da animali allevati in zone di grande interesse ambientale, spesso situate all'interno di parchi e riserve naturali che caratterizzano gran parte del territorio regionale.

Quanto alla distribuzione, l'azienda opera prevalentemente su scala locale.

“Per l'80% i prodotti sono commercializzati in esercizi gestiti direttamente o tramite collaboratori che eseguono una vendita porta a porta; il restante 20%, invece prende la via di ristoranti di altissimo livello del territorio,

come ad esempio il Villa Majella di Guardiagrele, presente su numerose guide gastronomiche internazionali” afferma la Signora Nicoletta Colasante in Verna che si occupa della gestione del caseificio.

Se nei vostri giri vi capiterà di “incontrare” un formaggio firmato Verna, fatelo vostro senza indugio: assaggerete una fetta dell'Abruzzo migliore.



La Signora Nicoletta nel suo laboratorio

Grazie a noi. Vi farete un fior di latte.




La vostra fiducia come punto fermo.
La massima qualità come regola.
I Mangimi Dell'Aventino nascono dalla ricerca continua per garantire il miglior nutrimento ai vostri animali, che si traduce in prodotti che portano la bontà in tavola.
Per voi una soddisfazione, per noi una certezza.



SINERGIA ADV.

Area marketing

Studi, analisi, ricerche e consigli per puntare sempre più in alto.

Gianluca Ricciuti
Laureato in Architettura.
Si occupa di marketing
e ha collaborato con
importanti aziende italiane.

Dal gennaio 2006
è Brand Manager
in Dell'Aventino
e responsabile di tutta
la comunicazione
istituzionale dell'impresa.



La Rivendita Agraria e l'avvento dei giganti della distribuzione

Per definizione, il punto vendita è il luogo in cui si incontrano "domanda" e "offerta", il luogo terminale di un processo finalizzato, tramite alcune figure intermedie (grossisti, concessionari, agenti, etc.), a trasferire un prodotto-servizio da chi lo produce a chi lo utilizza.

Tale spazio nell'antichità era riconoscibile solo nei mercati o nelle fiere. Oggi, invece, si parla sempre più spesso di "shopping experience", cioè di una ricerca di un'esperienza che prende corpo durante le fasi di acquisto dei prodotti.

Addirittura anche i "servizi" sono resi sempre più "fisici" come prodotti da esporre (si pensi ai crediti telefonici, alle polizze assicurative, ai servizi bancari, etc.). Le logiche legate ai beni di largo consumo hanno favorito una notevole attenzione nei confronti del punto vendita.

Nei supermercati, nei centri commerciali, i comportamenti del responsabile d'acquisto sono sempre più noti ed egli è messo letteralmente "a nudo". Tutto è pensato per far trascorrere il tempo dello shopping nel migliore dei modi, in maniera tale che chi acquista si senta sempre più "coccolato" ed incentivato a spendere o... a spendere di più!

Quello delle Rivendite Agrarie è un settore che presenta molti margini di miglioramento.

Il cliente di una Rivendita Agraria è stimolato da un'esigenza d'acquisto "necessaria" e non proprio appartenente alle logiche dello shopping ma è sicuramente vero che all'interno della Rivendita potrebbero essere create tante occasioni d'acquisto d'impulso. La razionalizzazione dell'esposizione e uno studio sulle "macchie di colore", unite ad una corretta logica dei percorsi e ad una appropriata segnaletica, contribuirebbero ad aumentare il fatturato dei rivenditori.

Un concetto di "messa in scena del prodotto" più che

di semplice "inserimento a scaffale", contribuirebbe certamente a scalzare il concetto di "negozio di una volta". Come si diceva, la Grande Distribuzione Organizzata sta assumendo un peso preponderante per determinate categorie di prodotti, anche per alcune che fino a ieri erano monopolio della Rivendita Agraria (si pensi al Pet Food e agli accessori per la cura dei cani e gatti, al terriccio, alle sementi, etc.).



Gli spazi per tali articoli, soprattutto nei supermercati e



nei brico-center presenti nei centri commerciali, stanno crescendo ogni giorno di più e il fenomeno rappresenta una grande "minaccia" per la Rivendita Agraria che in futuro andrà irrimediabilmente incontro a una riduzione dei volumi di vendita.

I Rivenditori agrari non potranno assistere a lungo e passivamente a tale scenario. Per concludere, si pensa che il modesto "appeal" del punto vendita possa diventare un punto di debolezza nei confronti dello schiacciante potere commerciale assunto dalla distribuzione organizzata.

Si rischia così di vanificare anche il grande ruolo distintivo del "consulente-informatore" che spesso è demandato al gestore della Rivendita, il quale ha certamente una competenza elevata e probabilmente non paragonabile a quella del personale dei centri commerciali.

La ricetta Dell'Aventino

Questi sono i concetti che stanno alla base di un'attività lanciata da Dell'Aventino Mangimi ad inizio anno, denominata 'Operazione Trade' e finalizzata a dare servizio alla rivendita per studiare come "accelerare" i processi d'acquisto che garantiscono non solo più marginalità al rivenditore ma incentivano ad accrescere la corretta visibilità di marca nei punti vendita presidiati.

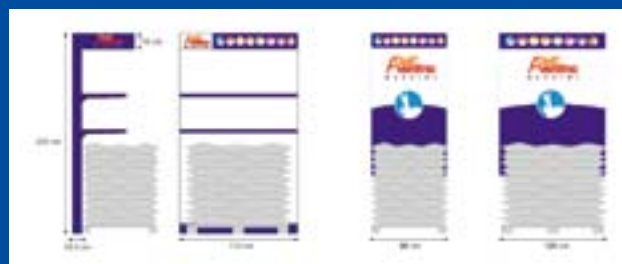
+ Spazio
+ Prodotto
+ Impatto

OPERAZIONE TRADE 2006

L'utilizzo di scaffali personalizzati, fondali segnaletici, insegne personalizzate, espositori dedicati, vuole essere un modo per consolidare sia la relazione tra azienda e rivenditore che tra quest'ultimo e il cliente finale.



Un investimento "in corretta esposizione" all'interno della



Rivendita Agraria, può diventare un rifugio e una barriera all'ingresso per altri operatori commerciali che potrebbero minare il settore agro-zootecnico.

Gianluca Ricciuti

Nota bene

In ogni numero i principali appuntamenti del periodo per essere sempre aggiornati e al passo con i tempi.

DICEMBRE 2006

• ESPOSIZIONE INTERNAZIONALE CANINA
Mostra dei prodotti per la cinofilia ed esposizione delle maggiori razze italiane e straniere.

Quartiere Fieristico di Foggia - 3 dicembre

• CAMPIONATO ITALIANO DI ORNICOLTURA
Area Fiera Forlì - 15 /17 dicembre

• MOSTRA SOCIALE COLOMBOFILA
Esposizione e concorso di colombi di razza.
Centro Fieristico Provinciale - Faenza - 16/17 dicembre

• ESPOSIZIONE INTERNAZIONALE CANINA
DI NATALE C.A.C./C.A.C.I.B.
Centro Espositivo "Lario Fiere" - Erba (CO) - 16/17 dicembre

GENNAIO 2007

• BOVIMAC e FORAGRI EXPO
Mostra Provinciale Bovina d'Inverno.
Rassegna delle Macchine ed Attrezzature per l'Agricoltura e la Zootecnia.
Via Fiera Millenaria, 13 Gonzaga (MN) - 19/21 gennaio

FEBBRAIO 2007

• 79ª FIERA AGRICOLA ZOOTECNICA NAZIONALE
DI MONTICHIARI
Zootecnia, macchine ed attrezzature agricole, mangimi, agroalimentare, edilizia, commercio ed artigianato.
Centro Fiera del Garda - Montichiari (BS) - 2/4 febbraio

• AGROSUD
Fiera dell'Agricoltura
Salone dell'industria lattiero-casearia
Mostra d'Oltremare - Napoli - 23/25 febbraio

Grazie a noi.
Anche quest'anno
alimenterete solo certezze.



La vostra fiducia come punto fermo. La massima qualità come regola.
I Mangimi Dell'Aventino nascono dalla ricerca continua per garantire il miglior
nutrimento ai vostri animali, che si traduce in prodotti che portano la bontà in tavola.
Per voi una soddisfazione, per noi una certezza, anche per il 2007.

Dell'
Aventino
M A N G I M I

PERIODICO DELLA ZOOTECNIA PRODUTTIVA

ZOO-ZOOM

Dell'Aventino S.r.l. Industria Mangimi
66022 Fossacesia (CH) S.P. Pedemontana, 8
Tel. 0872.62.211 r.a. Fax 0872.62.00.05
dellaventino@dellaventino.it zoo-zoom@dellaventino.it
www.dellaventino.it

postatarget

Poste Italiane - Tariffa pagata - P.D.I.
Aut. DCB / Pescara/PDI/0199/2004
valida dal 24/05/04

Postaitaliano