

La salute attraverso l'alimentazione

L'utilizzo di elementi naturali, la continua ricerca di sostanze pulite, la lotta all'ossitetraciclina, il ricorso ad alimenti nutraceutici, l'apertura di due siti produttivi in Islanda. Tutto in Sanypet è orientato a unire nutrimento e cura. «Siamo un'azienda anomala» spiega il presidente Gianandrea Guidetti «ma oggi la competenza premia anche a livello commerciale». Come dimostra il recente caso della linea Legend.

di **Davide Bartesaghi**

Per il posizionamento, la storia, la tipologia di proposta, e soprattutto la filosofia di fondo, Sanypet è una realtà che ha scelto di essere presente nel mercato con un percorso molto particolare. Un percorso che parte da lontano, e che soprattutto rappresenta quasi un unicum nel mercato italiano del pet food.

L'azienda nasce nel 1996 a Padova, fondata da Sergio Canello, laureato in Medicina Veterinaria, con un diploma specialistico in Clinica delle malattie dei piccoli animali, omeopata ed esperto in intolleranze alimentari.

Fin dai primi passi Sanypet si distingue per un'offerta che si concentra su alimenti nutraceutici, biologici, dietetici e di mantenimento per il cane e il gatto. Il fondatore Sergio Canello si occupa direttamente del reparto Ricerca & Sviluppo con l'obiettivo di salvaguardare una filosofia aziendale orientata innanzitutto alla difesa della salute attraverso l'alimentazione.

Nel 2004 Canello chiama al suo fianco il dottor Gianandrea Guidetti, farmacista, ricercatore e uno dei massimi esperti di fitoterapia in ambito zootecnico.

L'ingresso di Guidetti rafforza ulteriormente l'identità e il posizionamento di Sanypet: le proposte dell'azienda infatti si rivolgono all'utilizzo di elementi naturali, piante ed estratti, in grado di stimolare la reazione del sistema immunitario e svolgere una importantissima azione detossificante e antiossidante. Proprio a Gianandrea Guidetti, che oggi ricopre la carica di presidente di Sanypet, abbiamo chiesto di accompagnarci alla scoperta di questo mondo e



Gianandrea Guidetti, farmacista, ricercatore e uno dei massimi esperti di fitoterapia in ambito zootecnico. In Sanypet ricopre la carica di presidente

dell'offerta di prodotti con brand Forza10. E il nostro percorso inizia proprio dalla parola "fitoterapia" che in Sanypet riveste un'enorme importanza.

In che modo la fitoterapia può essere utilizzata nell'alimentazione di cani e gatti?

«Le piante sono in grado di regolare

il sistema immunitario nella risposta a una infiammazione, che può essere causata da sostanze tossiche che la alimentano costantemente, rendendola anche potenzialmente cronica. Questo è un aspetto importante, perché ci permette di dosare i principi attivi in modo che siano completamente disponibili



LA SCHEDA

Sede: Via Austria, 3
35023 - Bagnoli di Sopra (PD)
Tel: + 39 0429.785401
Mail: forza10@forza10.com
Sito: www.forza10.com

Inizio attività: 1996
Personale e addetti: 50
Marchi: Forza10
Numero punti vendita clienti in Italia:
circa 2mila
Canali distributivi: pet shop
indipendenti e catene
Fatturato 2015: 22 milioni di euro
Trend su fatturato 2014: oltre +10%
Numero di Paesi in cui l'azienda opera:
17 paesi tra America, Europa e Asia.



a livello cellulare, ovvero di innescare nell'organismo del cane o del gatto, il naturale processo di guarigione. Le piante possiedono inoltre delle sostanze antiossidanti, fondamentali nella riduzione dei radicali liberi, responsabili di reazioni a catena che danneggiano le cellule».

Tutto semplice, quindi?

«Beh, non proprio. Utilizzare piante ed erbe per il benessere dei nostri amici pelosi richiede estrema cautela. Sono necessarie conoscenze specifiche di farmacocinetica e di farmacodinamica e non possono essere trasferite tali e quali dal campo umano. Cane e gatto possiedono una fisiologia e un metabolismo diversi da quelli dell'uomo, e questo è evidente; la differenza è riscontrabile anche nella presenza di carenze enzimatiche a livello epatico, rendendo

tossiche certe sostanze attive contenute nelle piante, che invece non sortiscono il medesimo effetto nell'uomo. È l'esempio della famiglia delle Liliaceae, dunque le comunissimi cipolle, l'aglio e i porri, ma anche il cacao... Ricordo, comunque, come ci ha insegnato il grande Paracelso, che è la dose che fa il veleno e, ad esempio nel caso dell'aglio, esso è tossico ma solo a certi dosaggi, mentre nei dosaggi che noi utilizziamo nella nostra referenza specifica per le oti, Oto Active, esso è invece dotato di ottimo potere antiparassitario. Utilizzare piante officinali, così come frutta e verdura, richiede dunque innanzitutto una conoscenza approfondita e scientifica, rapportata all'organismo di cani e gatti e attenta alla loro possibile tossicità».

È solo una questione di scelta degli ingredienti?

«No. Per ottenere i benefici ricercati è necessario uno studio dell'impiego per cui vengono utilizzati quegli ingredienti, la elaborazione di specifici dosaggi e una combinazione proficua e non dannosa.

Cane e gatto adottano lo stesso stile di vita dell'uomo, vivono insieme a lui e dunque sono le nostre scelte a ricadere su di loro. Essi assumono, sia passivamente sia attivamente, gli stessi inquinanti introdotti attraverso l'aria che si respira, la stessa alimentazione che utilizza scarti industriali impiegati per la preparazione del cibo dell'uomo, gli stessi gas presenti nelle abitazioni e altre radiazioni elettromagnetiche che invadono la nostra vita».

Ci può spiegare cos'è la nutraceutica?

«Questo termine riunisce i concetti di nutrizione e farmaceutica, e studia l'effetto di determinate sostanze naturali aggiunte all'alimentazione, sia nella prevenzione sia nella terapia delle più diverse malattie. I nutraceutici possono essere considerati un modo efficace e fisiologico per evitare di introdurre sostanze tossiche e per fornire contem-



Sergio Canello, laureato in medicina veterinaria, omeopata ed esperto in intolleranze alimentari, ha fondato Sanypet nel 1996

poraneamente all'organismo sostanze attive fondamentali per il mantenimento di uno stato di salute ottimale. Infatti le caratteristiche distintive di ogni pianta e la loro combinazione, danno dunque vita ad alimenti funzionali e nutrienti».

Ci faccia un esempio...

«L'apporto del tiglio in un alimento per un cane agitato, ad esempio a causa di una otite, ha una funzione sedativa e antispasmodica, lavorando in sinergia con melaleuca e rosa canina per il benessere del suo orecchio. L'origano invece è il paladino dell'intestino, grazie al carvacrolo, principio naturale con azioni antibiotiche».

Come si sposano alimentazione e cura in unico prodotto?



Dopo il successo ottenuto negli Stati Uniti, dallo scorso maggio la linea grain free e senza glutine Legend è disponibile anche in Italia

AL VIA IL PROGRAMMA VIP LEGEND

All'inizio di ottobre Sanypet ha lanciato un programma di fidelizzazione rivolto ai negozianti. Il programma si chiama VIP Legend, dove VIP sta per "Very Important Pet Shop". L'obiettivo è quello di coinvolgere i rivenditori che assicurano nel negozio la reperibilità della linea Legend offrendo loro una serie di servizi a supporto dell'attività di vendita. Sanypet punta a coinvolgere almeno 1.000 punti vendita nell'arco di un anno.

«Abbiamo progettato questo programma perché vogliamo lavorare in modo proficuo con il negoziante, soprattutto in un momento in cui ci dobbiamo confrontare con il modello dell'e-commerce che riteniamo spersonalizzante» spiega Gianandrea Guidetti, presidente di Sanypet. «Oggi c'è una fascia di popolazione che chiede competenza e conoscenza del professionista. Noi vogliamo supportare i rivenditori che intendono dare una risposta a questo tipo di clientela».

Il programma prevede diversi servizi tra cui attività di supporto marketing e la presenza sul sito www-forza10.com nella sezione "Trova il Negoziante".



«Questo connubio è proprio un frutto della fitoterapia e permette alcuni vantaggi di natura pratica. Le difficoltà di assunzione di determinati farmaci, per via della loro forma o uso, così come in casi di stati di degenza, viene ovviato dalla presenza dei principi naturali all'interno di un alimento appetibile, opportunamente dosati, permettendo una somministrazione costante».

Un vostro slogan recita "Fatti e non crocchette". Cosa significa?

«Noi siamo un'azienda anomala: produciamo crocchette, ma non siamo nati per questo. La nostra mission è quella di ripristinare la salute nel cane. Le crocchette sono un mezzo per raggiungere questo obiettivo, ed è possibile a due condizioni: che non vengano veicolate sostanze inquinanti come ad esempio i residui di antibiotici, e che si possa compensare ciò che nelle alimentazioni industriali è carente o manca: in particolare gli acidi grassi essenziali come gli Omega 3 e gli Omega 6, ma con un rapporto in favore degli Omega 3 nella misura di almeno 5 a 1».

È così tanto a rischio la salute degli animali domestici?

«Assistiamo a un proliferare di patologie che hanno la loro causa proprio in questi fattori: mi riferisco a congiuntiviti, otiti, gengiviti, gastriti, enteriti, dermatiti, cistiti, nefriti... La nostra

filosofia nasce dall'osservazione di Sergio Canello, un veterinario profondo studioso di questi fenomeni, con un background da omeopata, che si era posto l'obiettivo di studiare nei cani i sintomi di alcune patologie e poi aveva deciso che non era sufficiente sopprimere i sintomi con dei palliativi. Ad esempio oggi il cortisone è utilizzatissimo nella medicina veterinaria, ma crea dipendenza e se interrotto favorisce le recidive».

Avete identificato l'ossitettraciclina come uno dei principali nemici della salute degli animali da compagnia.

Dove si trova e perché è così dannosa?

«Perché provoca morte cellulare, come abbiamo sperimentato direttamente e come spiegato su riviste scientifiche internazionali. Dove si trova? Nelle farine di carne.

L'ossitettraciclina è un antibiotico utilizzato largamente e legalmente negli allevamenti intensivi. Spesso quando un numero eccessivo di animali, in particolar modo polli, tacchini e maiali, si trova a vivere in spazi angusti, si utilizza l'ossitettraciclina per evitare fenomeni epidemici. Oggi riteniamo che l'ossitettraciclina sia una probabile causa delle più comuni patologie infiammatorie del cane e del gatto. I residui dell'ossitettraciclina infatti, si depositano nel grasso e soprattutto

nell'osso degli animali macellati. E da qui arrivano a cani e gatti attraverso i mangimi industriali che contengono farine di carne ricche d'osso.

Nelle farine di carne può essere presente una quota di osso fino al 30%, dipende dalla qualità delle farine; a loro volta queste farine possono essere presenti nelle crocchette dal 5 al 25%. Vorrei precisare però che in Italia l'uso di questo antibiotico è in declino e che i gruppi industriali italiani più importanti non lo utilizzano più da alcuni anni. Il problema riguarda prevalentemente farine di carne avicola o di suino di provenienza estera».

I vostri prodotti utilizzano anche il pesce come materia prima. Perché questa scelta?

«La sostituzione della carne derivante da allevamento intensivo con pesce di mare – ma anche con carne biologica o carne non derivante da allevamento intensivo – vede scomparire le patologie senza l'utilizzo di alcun farmaco. L'organismo animale, a causa del modello alimentare attuale, ha un'elevata presenza di acidi grassi della serie Omega 6, che va controbilanciata con l'apporto corretto di Omega 3, fortemente concentrati in particolar modo nel salmone. Una dieta bilanciata di questo tipo è importante per la crescita dei cuccioli, permettendo un corretto sviluppo muscolo-scheletrico ed evitando processi infiammatori e la proliferazione di svariate linee cellulari, influenti sul ritmo di crescita».

Da dove arrivano i pesci che utilizzate per i vostri prodotti?

«Da uno dei luoghi meno contaminati del pianeta: l'Islanda. La scelta della reperibilità per noi è importante. Abbiamo creato due aziende in Islanda, una produce umidi e l'altra produce gli snack. Il nostro progetto è iniziato con il realizzare gli impianti necessari per la produzione di lattine e vaschette 100% pesce o agnello, o maiale o pollo locali e per la produzione di snack sempre di puro pesce e analoghe carni essiccate. In Islanda gli allevamenti non sono di tipo intensivo. E per quanto riguarda il pesce, il mare offre in abbondanza merluzzi e aringhe, in acque certificate purissime dalla presenza abbondante anche delle trote di mare, pesci che vivono solo in acque incontaminate. Tra i pesci d'acqua dolce, l'Islanda dispone di anguille, salmoni, trote e salmerini di qualità pregiata».

Restiamo all'estero. Perché la vostra linea Legend è stata lanciata prima negli Stati Uniti che in Italia?

«Abbiamo voluto portare un prodotto grain free, senza glutine e senza ossi-

tetraciclina in quella che è la patria del pet food. Una delle caratteristiche che ci differenzia dagli altri grain free è che si tratta di alimenti di mantenimento ma funzionali: ad esempio Legend Skin va bene per gli animali sani ma che hanno bisogno di una protezione sul sistema dermico, lo stesso vale per Legend Digestion, perfetto anche per soggetti predisposti ai disturbi intestinali. Quindi, oltre a fornire un eccezionale mantenimento, preveniamo anche quei disturbi che una dieta sbagliata potrebbe favorire».

Come è stata accolta la linea Legend in USA?

«È stato un clamoroso e quasi insperato successo commerciale. Oggi siamo l'unica azienda europea autorizzata dalla FDA a produrre pet food da esportare negli Stati Uniti. E posso assicurare che non è un mercato facile. C'è ancora tantissimo da fare, ma l'accoglienza riservata alla Linea Legend e i riscontri ottenuti dagli acquirenti fanno sperare in grandi soddisfazioni. Dopo il successo negli USA, lo scorso maggio abbiamo lanciato Legend anche sul mercato italiano con ottimi risultati anche se non avevamo a disposizione le risorse per organizzare campagne di marketing come quelle delle multinazionali; che però quando hanno investito nel grain free non hanno ottenuto i nostri stessi riscontri. L'aver introdotto la nostra Linea Legend in oltre 700 negozi in pochi mesi deve essere letto come un grande segno d'interesse».

Parliamo di strategie commerciali e

COS'È LA FITOTERAPIA

La fitoterapia (da phytòn, ovvero pianta) è quella disciplina che studia le piante e i loro principi attivi per trattare o prevenire patologie di svariato genere, dell'uomo ma anche di cani e gatti.

Le piante hanno sviluppato elaborati sistemi di difesa per sopravvivere agli attacchi di funghi, microbi, virus, insetti e anche delle radiazioni ultraviolette, proteggendosi dai danni di queste ultime producendo sostanze antiossidanti, in particolar modo polifenoli come flavonoli, flavoni, catechine, flavanoni, antocianidine e isoflavonoidi. Le parti attive delle piante, ovvero dotate di capacità curative, possono trovarsi nelle foglie, nel fiore, nel frutto, chiamate parti aeree, o nella radice o nel rizoma, chiamate parti sotterranee. L'assunzione di questi estratti è utile nel regolare la risposta immunitaria in numerosi disturbi su base alimentare quali dermatiti, dermatosi, rash cutanei, piodermiti, hot-spot, congiuntiviti, problemi intestinali, disturbi del cavo orale e delle prime vie respiratorie, disturbi dell'orecchio.

distributive. In quali punti vendita è distribuito il vostro prodotto?

«Circa 2.000. Siamo presenti sia nei pet shop indipendenti sia nelle catene. Abbiamo un occhio di riguardo per gli indipendenti, cioè il canale dove siamo nati e cresciuti. Però guardiamo con attenzione anche le catene perché hanno avuto uno sviluppo importante ed è giusto essere presenti».

Quale caratteristica deve avere il vostro negozio ideale?

«L'elemento che riteniamo più importante è la capacità di offrire servizio ai clienti: più c'è preparazione e specializzazione, più un punto vendita è idoneo a trattare i nostri prodotti. Per sostenere e valorizzare i rivenditori più capaci abbiamo anche varato un programma

di fidelizzazione che si chiama VIP Legend, dove VIP sta per Very Important Pet Shop [vedi box in queste pagine; ndr]».

E qual è il modo migliore di presentare la vostra offerta nei punti vendita?

«La scelta più efficace è quella di presentare tutta la gamma completa, linea per linea. Per favorire questa soluzione, dove possibile offriamo la nostra scaffalatura. Cerchiamo inoltre di supportare le vendite con iniziative promozionali. Anche dal sito spingiamo i clienti verso i negozi...».

In che modo?

«Attraverso il servizio "Trova il Prodotto": ogni volta che un utente cerca un prodotto, forniamo l'indirizzo del più vicino punto vendita dove quell'articolo è reperibile».

Chi è l'acquirente tipo dei prodotti Forza10?

«È una persona frequentemente femminile, molto attenta, informata e istruita che cerca di preservare la salute del proprio animale domestico. È una persona che cerca di capire come evitare danni che possano portare a utilizzare cure a livello farmacologico. Spesso è anche una persona che conosce la potenza delle piante e la loro utilità per molte patologie».

Nella vostra storia avete ottenuto 10 brevetti. Quale di questi vi rende più orgogliosi?

«Sono tutti importanti. Ma al primo posto metterei la tecnologia brevettata "Active Fresh System" (AFS) che protegge l'efficacia dei delicati principi naturali aggiunti perché non usa il calore: i principi naturali vengono infatti inseriti nell'alimento a temperatura ambiente, veicolandoli in una speciale compressa a forma di cuore, che permette di preservare l'efficacia delle sostanze termosensibili».



Sanypet ha avviato due aziende in Islanda, una produce umidi e l'altra produce gli snack. Perché proprio qui? Lo spiega Gianandrea Guidetti: «L'Islanda è uno dei luoghi meno contaminati del pianeta»