



# Il settore veterinario

## Prestazioni, farmaci, petfood, petcorner

**R**iprendiamo dall'indagine Assalco, presentata il 28 aprile Bologna, la parte riguardante il settore veterinario. I dati raccolti sono di indubbio interesse per tutti i veterinari.

ANMMV<sup>1</sup> stima che la spesa per le visite veterinarie per animali da compagnia nel 2008 in Italia sia stata di circa 800 Mio Euro.

Secondo l'associazione<sup>2</sup>, il numero dei medici veterinari iscritti agli ordini professionali nei prossimi 10 anni raggiungerà le oltre 35.000 unità. Si stima tuttavia che la crescita delle possibilità occupazionali sarà del 3% e che il 60% dei laureati troverà occupazione come medico veterinario.

Sul totale dei medici veterinari oggi in attività, ben oltre la metà si dedica all'esercizio privato della professione nel settore degli animali da compagnia.

### PREVENZIONE: DATI CONFORTANTI

Secondo ANMMV almeno l'85% dei pet viene abitualmente sottoposto a cure mediche; i proprietari si rivolgono ad un veterinario per diversi motivi: urgenze, prevenzione periodica, vaccinazione e, probabilmente anche grazie ad alcune iniziative di sensibilizzazione promosse da aziende e associazioni del settore, è aumentata in loro la consapevolezza di quanto sia importante la salute dei pet e di chi vive con loro.

Ad esempio, da alcuni anni i possessori di animali italiani possono usufruire di visite veterinarie gratuite durante la Stagione della Prevenzione, una iniziativa<sup>3</sup> nata con lo scopo di prevenire numerose patologie nei pet attraverso visite di controllo periodiche.

La prevenzione veterinaria è di fondamentale importanza per la salute complessiva dell'animale. Cani, gatti e altri amici sono finalmente considerati alla pari di un membro della famiglia che necessita cure e visite, non solo in caso di emergenza, ma anche in un'ottica di pre-

venzione.

Chi ha l'abitudine di portare periodicamente il proprio pet dal veterinario per visite di controllo, si mostra inoltre sempre più responsabile non solo nei confronti del suo benessere ma anche della salute pubblica in genere.

Durante la Stagione della Prevenzione 2008 sono risultati in buona salute il 68% degli animali. Tra gli oltre 10.000 pet visitati, è stata riscontrata una patologia in 3.200 animali e, tra questi, hanno subito iniziato la terapia in 2.400.

### I FARMACI PER ANIMALI DA COMPAGNIA

La prevenzione risulta inoltre essere la scelta più economica in campo veterinario e soprattutto la più sicura per la salute del pet. Su questi temi: economicità e sicurezza, veterinari e Associazioni del settore tentano da anni di sensibilizzare maggiormente il consumatore.

Così come per l'alimentazione, gli animali da compagnia possono contare anche su farmaci studiati appositamente per loro.

Dai dati diffusi da AISA<sup>4</sup> risulta che nel 2008 il settore dei farmaci per animali da compagnia sia stabile (+0,6%), a differenza del mercato dei farmaci per animali da reddito (-5,1%). Di fatto, grazie alle vendite di medicinali per cani, gatti, uccelli e altri piccoli pet, il mercato dei farmaci ha raggiunto quota 176 Mio Euro nel 2008, contro 175 milioni nel 2007.

### Vendite farmaci per animali da compagnia

Anno	Mio Euro
2008	176,00
2007	175,00
+/- %	+ 0,6

Fonte: AISA

### VETERINARI E PET CORNER

Da alcuni anni si assiste a un dibattito nel settore veterinario sull'importanza o meno della presenza nella struttura veterinaria del pet corner,

ovvero di una rivendita di prodotti per animali direttamente all'interno o nei pressi dello studio medico.

Secondo alcuni, il medico veterinario che ha visitato un animale e ha riscontrato in esso eventuali anomalie (ad esempio nel caso di un soggetto obeso o sovrappeso) può consigliare immediatamente l'alimento (o l'integratore o altro prodotto) più adatto, proporlo e venderlo direttamente; secondo altri la vendita non rientra tra le mansioni di un medico, che mai si dovrebbe occupare di attività commerciali.

Alcuni sondaggi, recentemente condotti da Assalco e ANMMV tra i veterinari italiani, hanno mostrato le differenti opinioni dei medici intervistati.

In generale, pare che i problemi legati all'apertura di un'attività commerciale presso una struttura veterinaria possano essere tra i più vari e non solo legati a motivazioni deontologiche.

Ad esempio, nonostante la presenza di un pet corner presso una struttura veterinaria possa essere una valida opportunità, alcuni aspetti normativi condizionano spesso l'apertura e la gestione del pet corner, tanto che numerosi veterinari rinunciano presto al progetto.

Per comprendere meglio la situazione, a distanza di qualche anno da una prima indagine curata da ANMMV (datata 2005), sulla presenza del pet corner presso gli studi dei medici veterinari in Italia, nel 2007 è stato condotto un nuovo sondaggio che ha coinvolto oltre 500 veterinari. L'obiettivo era capire meglio quale fosse la posizione della categoria su questo servizio da proporre ai clienti/pazienti, scoprire criticità e identificare le caratteristiche ideali di un pet corner di successo.

Dei 512 che hanno risposto al sondaggio, 170 medici (il 33,2%) hanno dichiarato di aver già avviato una attività di pet corner, anche se di questi il 5,5% lo ha attivato solo temporaneamente. Il numero è significativo se si pensa che nel 2005 la precedente indagine ANMMV indicava il 10,9% di strutture veterinarie dotate di pet corner.



**Hai attivato presso la tua struttura il pet corner come attualmente regolamentato?**

Sì	27,7%
No	66,8%
Sì, ma temporaneamente	5,5%
Totale	100%

Fonte: ANMMV 2007

### Se sì, per quale motivo?

Servizio ai clienti	Oltre 100%
Ritorno economico	64,8%
Ritorno favorevole di immagine professionale	32,4%

Altro: per completare eventuali terapie con prodotti dietetici; il veterinario, unica figura laureata gestisca in toto tutto ciò che è attinente al benessere animale; diminuzione dello spreco di farmaci a favore del cliente e dell'ambiente

Fonte: ANMMV 2007

La motivazione principale che ha spinto le strutture ad aprire il pet corner è stata quella di offrire un servizio al cliente. Il 64,8% lo ha fatto anche per avere un ritorno economico e il 32,4% anche per un ritorno favorevole d'immagine professionale.

### Se no, o solo temporaneamente, per quale motivo?

Mancanza di spazio	33,3%
Problemi gestionali/contabili	45,6%
Problemi fiscali	30,4%
Ritorno sfavorevole di immagine professionale	29,8%
Scarso ritorno economico	23,4%

Fonte: ANMMV 2007

### Ritieni che sia giusto consentire al veterinario in quanto operatore medico di sviluppare un'attività come il pet corner?

Sì	76,5% (78% sulle risposte)
No	21,5%
Senza risposta	2,0%
Totale	100%

Fonte: ANMMV 2007

## Tutto per il Tuo ambulatorio 2009



Il prezzo sotto indicato riguarda tutta la strumentazione a fianco elencata.

**Ambulatorio COMPLETO a € 18.900,00**

Trasporto, installazione, collaudo e consulenza tecnica su tutto il territorio nazionale ad € 300,00.

WWW.MULTIMAGE.biz

Il servizio vi permetterà di ottenere, in modo semplice, un preventivo PERSONALIZZATO tra più di tremila prodotti.

**MULTIMAGE**

Tel. 0331 219900 (6 linee r.a.) - Fax 0331 218435

Professionalità e cortesia al vostro servizio

RADIOLOGIA  
CHIRURGIA  
SALA VISITA E LABORATORIO

- Univet 300 HF. Radiologico alta freq. 300 mA - 100 Kv - testata Rx ad anodo rotante - selez. param. in auto./manuale
- Kit di camera oscura composto da: vasca sviluppo con termostato e termometro digitale - Lampada inattinica L/V - Negatoscopio 70x43 - Guanti anti-x - Grembiule e collare anti-x da 0,5Pb - Occhiali anti-x da 0,5Pb - Liquidi di sviluppo e fissaggio - Cassette, schermi, telai e pellicole da 24x30 e 30x40

- Tavolo operatorio idraulico inox a 2 pompe - semi-piani a libro
- Lampada operatoria Tri-star 3 luci, 46.000 lux
- Carrello anestesia gassosa con circuito rotatorio, flussimetro, vaporizzatore Isoflurano, piano portastrumenti, palloni, maschere, tubi endotracheali, circuito Mapleson C, filtro gas esauriti
- Aspiratore chirurgico da 1 lt
- Carrello servitore ad asta decentrata (tavolo di Mayo)
- Plantana portaflebo inox

- Tavolo visita inox dim. 130x58x85(h) cm
- Otoscopio a testina aperta con kit di 3 speculum
- Ablatore piezo ad ultrasuoni con kit di 5 punte
- Microscopio binoculare 4/10/40/100 Ingr. - oculari 10x e 16x
- Centrifuga 0-4000 g/m - 12 provette da 10 ml - regol. 0-30 min.
- Bilancia inox - portata 150kg - dim. 90x55 cm
- Sterilizzatrice 2000 Automatic - dim. interne 38x23x20 cm
- Carrello medicazione inox a 2 piani - dim. 60x40x81(h) cm

Disponibili altre combinazioni.