



Antec
International

N E W S



Linea Igienizzanti & Sanitizzanti: un portafoglio prodotti sempre più completo.

Dal 1° marzo il listino Antec è completato dalla **Linea Igienizzanti & Sanitizzanti** per offrire, anche agli allevatori italiani, la possibilità di una applicazione integrale degli esclusivi "capitolati di intervento" nell'ambito delle diverse tipologie di produzione zootecnica.

La "multiattività" della formulazione e gli elevati standards di qualità garantiti da una produzione rigorosamente realizzata in un ambiente certificato **ISO 9002** assicurano a questa gamma di prodotti le caratteristiche di **efficacia, innocuità, sicurezza ed "eco-efficienza"** già riscontrate da numerosi operatori sanitari nell'impiego dei **sistemi disinfettanti a formulazione multiattiva Virkon S, Farm Fluid S, Longlife 250 S e Oocide**. Inoltre grazie a **diluizioni efficaci nettamente inferiori** a quelle di altri presidi analoghi ma più convenzionali, la **Linea Igienizzanti & Sanitizzanti Antec** offre il vantaggio di un **costo litro soluzione estremamente competitivo**.

ANTEC HD3

- riduce i tempi di pulizia e diminuisce i consumi d'acqua nelle operazioni di detergenza in allevamenti, macelli e industria alimentare
- possiede spiccate capacità igienizzanti
- ph alcalino (ph 11)
- biodegradabilità conforme a standards della direttiva CEE 82/242
- diluizione efficace 1:200

DSC 1000

- indicato per l'igienizzazione di ricoveri, attrezzature, impianti idrici e incubatoi e la pulizia di superfici delicate e in metallo leggero
- effetto tensioattivo controllato
- ph neutro (ph 7)
- biodegradabilità conforme a standards della direttiva CEE 82/242
- diluizione efficace 1:1000

EGGWASH POWDER NEW FORMULA

- consente di migliorare la percentuale di schiusa e aumentare il numero di pulcini nati vivi
- ottimo potere cloroattivo
- effetto schiumogeno controllato
- elevata stabilità e persistenza d'azione
- utilizzabile in tutte le macchine per il lavaggio delle uova
- diluizione efficace 3-6 g/l secondo indicazioni d'etichetta

TRAYWASH

- per lavare e sgrassare gabbie di trasporto pollame e vassoi per uova in allevamenti avicoli e nell'industria alimentare
- non schiumogeno
- attivo in acque dure
- adatto ad ogni tipo di impianto di lavaggio
- diluizione efficace 1:100

BOARMATE

Il miglioramento dell'indice di portata al parto "a portata di mano"

BOARMATE è un aerosol a base di "odore di verro" riprodotto sinteticamente (5 α -androst-16-en-3-one). Questa sostanza si caratterizza per il medesimo odore che contraddistingue il secreto delle ghiandole sottomascolari del verro: una "fraganza" che rappresenta per le scrofe un vero e proprio attrattivo sessuale, in quanto reagiscono con evidente riflesso all'immobilizzo, segnalando la disponibilità all'accoppiamento o all'intervento di fecondazione artificiale.

BOARMATE è stato ideato e sviluppato in Inghilterra dal U.K. MEAT RESEARCH INSTITUTE e dalla MEAT AND LIVESTOCK COMMISSION che ne hanno affidato la promozione e la commercializzazione ad Antec International: il prodotto è stato concepito per aiutare l'allevatore a risolvere il problema dell'identificazione di scrofe e scrofette "dubbe".

BOARMATE viene raccomandato per stimolare il riflesso all'immobilizzo, che evidenzia la disponibilità di scrofe e scrofette all'accoppiamento, segnalando il momento più opportuno per l'intervento fecondativo.

Usato secondo le raccomandazioni di impiego, **BOARMATE** consente di individuare agevolmente le scrofe ipofeconde e i calori silenti, anche in assenza del "verro ruffiano" con evidenti margini di miglioramento della percentuale di successo della fecondazione artificiale.

BOARMATE: I VANTAGGI

- Aumento della percentuale di successo degli interventi di fecondazione artificiale, specialmente negli allevamenti di piccole dimensioni
- Riduzioni dell'intervallo svezzamento - copertura
- Diminuzione dell'età di prima copertura delle scrofette
- Miglioramento dell'indice di portata al parto
- Aumento della redditività annuale del posto-scrofa

BOARMATE: ISTRUZIONI PER L'USO

- Vaporizzare **BOARMATE** davanti alle narici della scrofa alla distanza di circa 50 cm e per la durata di un paio di secondi. Massaggiare il

dorso della scrofa: procedere con l'intervento fecondativo in caso di "immobilizzo".

- Una bomboletta di **BOARMATE** consente di effettuare 40 applicazioni.
- Al fine di massimizzare l'indice di fecondità, è importante che l'allevatore evidenzia i seguenti sintomi di calore: arrossamento e inturgimento delle rime vulvari, allargamento delle grandi labbra e scolo vaginale, entro 24-48 ore dai primi sintomi, con tendenza alla regressione nelle successive 24-48 ore.
- L'accoppiamento naturale oppure l'intervento di fecondazione artificiale devono avvenire in questo intervallo di tempo, quando la scrofa denota un evidente "riflesso all'immobilizzo".
- Le scrofette evidenziano il primo calore all'età di 7 mesi, con una precocità che può variare in funzione delle buone pratiche di conduzione dell'allevamento. Le scrofe normalmente entrano in calore 4-6 giorni dopo lo svezzamento della nidata.

La mancata copertura di una scrofa comporta all'allevatore il costo aggiuntivo di 21 giorni "vuoti" e la riduzione di utili conseguenti all'allungamento dell'intervallo interparto. Boarmate è caratterizzato da un eccellente rapporto costo/beneficio: basta infatti una sola applicazione con esito positivo per pagare il costo di 100 "saggi".

Nella promozione delle vendite di Boarmate, ANTEC International ha il piacere di avvalersi della professionalità e della competenza di Natale Bertoldi e Maurizio Mattioli della Società **Generalfarm** di Reggio Emilia (Via Umbria 10 - telefono 0522/514251 - fax 0522/514376) a cui è stata affidata la commercializzazione del prodotto in esclusiva per tutta l'Italia.



Casa Antec: dove salute animale è salute del capitale (parte I)

L'evoluzione dell'industria agro-alimentare e veterinaria, i crescenti vincoli che disciplinano l'utilizzo di specialità e presidi ed il loro continuo e crescente grado di sofisticazione impongono una "correzione di rotta" nelle strategie di marketing perseguite dalle Aziende Produttrici, costrette a valorizzare l'assenza tecnica come fattore critico di successo.

In particolare, sul mercato della disinfezione si è affermata l'esigenza di offrire alla clientela un servizio costante di informazione, formazione e assistenza post-vendita.

Al fine di confermare la sua leadership di mercato e per continuare ad essere un sicuro polo di riferimento per gli operatori sanitari in zootecnia, **Antec International** può vantarsi di essere stata una delle prime Aziende ad adeguarsi alle mutate esigenze del mercato e ad attrezzarsi per continuare a reggere degnamente il confronto con le nuove esigenze di veterinari e allevatori che si avvalgono degli originali sistemi disinfettanti a formulazione multiattiva proposti dalla Casa Inglese unitamente a "capitolati d'intervento" specialistici, per affrontare le problematiche dell'igiene ambientale in allevamento con un approccio sicuramente meno empirico di quanto avvenisse in passato, quando la disinfezione "s'aveva da fa".

Infatti, **Antec International** ha sempre cercato di offrire un supporto di collaborazione ai propri clienti mirato a garantire la scelta migliore dei presidi da utilizzare e a finalizzare i programmi di disinfezione in funzione degli specifici obiettivi sanitari di ogni singola realtà zootecnica.

Il rapporto di partnership presuppone una comunione di intenti, mirati ad ottimizzare la redditività dell'allevamento, grazie ai miglioramenti che un intervento di profilassi ambientale - consapevole e ragionato - può assicurare all'allevatore: ambienti sani e puliti, minor morbilità, ridotto consumo di farmaci, migliori prestazioni significano infatti non solo salute animale ma anche salute del capitale!

Più del 20% della forza-lavoro Antec possiede un titolo di educazione universitaria, proprio per poter garantire agli utenti di **Virkon S** e degli altri sistemi disinfettanti a formulazione multiattiva la "certezza della cognizione di causa": in questo numero dedicato alla Rassegna Internazionale di Reggio Emilia e agli orizzonti della disinfezione nell'allevamento suino, abbiamo il piacere di presentare due esponenti di rilievo che hanno dimostrato in questi anni di assolvere con successo le loro funzioni di portavoce di un "nuovo modo di fare disinfezione", diventando interlocutori stimati e privilegiati di clienti Antec a diverse... latitudini nel mondo!

John Woodger, BVetMb MRCVS è il responsabile del Servizio Tecnico Antec. Profondo conoscitore della profilassi ambientale soprattutto in



allevamenti intensivi e nella diagnostica di laboratorio, John per 15 anni si è dedicato alla professione veterinaria in Inghilterra, saziando poi la sua voglia di essere cittadino del mondo prestando la propria esperienza in progetti di zootecnica avanzata in Medio ed Estremo Oriente, con un occhio di particolare riguardo per allevamenti avicoli e di vacche da latte ad alta produzione.

Mark Blackwell, MA VetMB MRCVS nelle sue vesti di responsabile marketing ha il compito di individuare nuove opportunità di applicazione dei **sistemi disinfettanti a formulazione multiattiva Antec** e di coordinare la comunicazione aziendale: un impegno importante, soprattutto perchè finalizzato a promuovere la disinfezione come uno strumento sanitario affidabile e di sicuro rendimento, ponendo fine ai tempi bui in cui invece gli interventi di profilassi ambientale erano considerati alla stregua di "credenze popolari" vissuti con scettica diffidenza. In questo "ruolo motore" per la visibilità aziendale, Mark trova senz'altro giovamento dalla sua laurea in medicina veterinaria conseguita all'Università di Cambridge, dai suoi studi in Management Aziendale e soprattutto dalla sua pluriennale esperienza di lavoro presso la FAO ed altre Organizzazioni di Settore delle Nazioni Unite.

John e Mark: un bagaglio professionale di prim'ordine, che **Antec International** è lieta di mettere a disposizione della propria clientela, per contribuire a identificare e a pianificare strategie di controllo ambientale risolutive di specifici obiettivi sanitari, coerentemente alla originale "filosofia d'approccio" che distingue **Antec International** da operatori "generici" nel mercato della disinfezione.



SPEAKER'S CORNER

Pig Service: "bussola" della suinicoltura piemontese

A partire dallo scorso mese di Gennaio, in Piemonte Antec International ha affidato la distribuzione del proprio listino di **sistemi disinfettanti a formulazione multiattiva** per il comparto suinicolo alla società Pig Service di Fossano, amministrata e coordinata dal Dottor Gianluigi Rolla, un nome "rassicurante" per molti allevatori piemontesi perchè sinonimo di professionalità e continuità nell'assistenza tecnica: un'Azienda che ha saputo conquistarsi un "posto al sole" soprattutto grazie alla preparazione tecnica e alla serietà con cui vengono affrontate in allevamento i problemi di gestione sanitaria, alimentare e manageriale. In occasione del Decennale di attività della Pig Service, noi della redazione ci siamo recati in quel di Fossano per cercare di mettere a fuoco il profilo di un'interlocutore ideale di Antec International nella diffusione delle sue originali tecniche di prevenzione e controllo ambientale perchè sintonizzato sulla stessa "lunghezza d'onda" nelle modalità di approccio al mercato e alle esigenze degli allevatori.

Gianluigi Rolla ci riceve un pomeriggio di un freddo giorno di fine gennaio nel Suo ufficio, annesso ai laboratori di diagnostica dove vengono effettuati più di 10.000 controlli all'anno provenienti da circa 190 allevamenti piemontesi controllati almeno settimanalmente da un team di 5 veterinari liberi professionisti (oltre al dottor Rolla, infatti collaborano - in ordine rigorosamente alfabetico - Marco Faccenda, Ferruccio Falco, Ferdinando Meliterni e Giovanni Pinta).

Con timidezza tutta "viej piemont" acconsente a rilasciarci una breve intervista che speriamo possa interessare i nostri "quattro-lettori-quattro", soprattutto perchè è la diretta testimonianza di come anche in un settore molto conservativo come quello zootecnico sia possibile "fare strada" in modo alternativo agli schemi classici di assistenza tecnica correntemente disponibili per l'allevatore, quando il denominatore comune è rappresentato dalla volontà di tecnici e allevatori di curare insieme l'interesse dell'impresa zootecnica.

"Dopo la laurea" esordisce il Dottor Rolla "cominciai ad operare nel settore zootecnico in qualità di consulente di alcune aziende suinicole. Ben presto mi resi conto dell'esistenza di numerosi problemi di management, soprattutto collegati alla sanità degli animali e alle modalità di profilassi: per questo, con tanta speranza e tanta buona volontà decisi di creare un'organizzazione efficiente che fornisse servizi a 360° al settore suinicolo: nacque così 10 anni fa la "Pig Service", che oggi è in grado di fornire all'allevatore piemontese un'ampio spettro di assistenza (visite d'urgenza, gestione degli armadietti farmaceutici, preparazione del materiale, ecografia, formulazione mangimi, controlli diagnostici). Mi apparve anche chiaro come fosse necessario razionalizzare gli interventi primari dell'allevamento, quali la riproduzione, i criteri di conduzione, l'alimentazione e gli interventi sanitari: tutti elementi di fondamentale importanza e strettamente interconnessi gli uni agli altri. Nel 1985 abbiamo sostenuto la prima grande battaglia sulla strada della differenziazione delle nostre prestazioni professionali rispetto ad altre organizzazioni di assistenza tecnica "concorrenti", diffondendo la pratica della inseminazione artificiale, a quei tempi pressochè sconosciuta in Piemonte.

E' stato uno sforzo davvero impegnativo che però ci ha offerto la possibilità di instaurare con gli allevatori uno stretto rapporto di collaborazione, finalizzato da parte nostra non solo all'insegnamento dell'esatta metodologia di preparazione del materiale seminale, ma anche all'esame e al controllo approfondito di tutto ciò che era attinente all'apparato riproduttivo della scrofa. Abbiamo poi promosso la "fecondazione assistita" per pianificare e programmare l'intera gestione del parco scrofe per quanto attiene al regime alimentare, alla profilassi immunitaria e ambientale, alla terapia medicamentosa e fino all'individuazione dei calori ed all'inseminazione vera e propria.

Grazie all'adozione sistematica dell'ecografia per accertare l'effettiva gravidanza siamo riusciti a correggere eventuali errori o negligenze che gli addetti di stalla potevano compiere nelle operazioni di inseminazione e per poter essere ancora più tempestivi ed efficienti nei nostri "check-up" abbiamo dotato la Pig Service di un laboratorio diagnostico, dove vengono tenuti regolari corsi di "orientamento" sui metodi più attuali di indagine batteriologica e sierologica.

In questi anni, è stato importante per noi consolidare un rapporto di collaborazione anche con l'industria della Salute Animale o quanto meno con quegli interlocutori che hanno voluto credere nella nostra iniziativa, soprattutto per risolvere quelle problematiche che non sempre erano di semplice gestione per noi veterinari di campo.

Infatti, l'equilibrio sinergico tra allevatore e azienda farmaceutica, che abbiamo saputo mediare, è oggi lo strumento essenziale per assicurare alla Pig Service e ai suoi assistiti il continuo e attuale aggiornamento delle proprie professionalità, attraverso quelle iniziative di ricerca e sviluppo che solo aziende seriamente interessate alla valorizzazione delle risorse - soprattutto umane - che ruotano attorno all'allevamento suinicolo possono offrire.

Noi speriamo che Antec International, i suoi disinfettanti a formulazione multiattiva, ma soprattutto i suoi capitoli specialistici di intervento, rappresentino anche per i nostri assistiti un modo nuovo di confronto con la salute animale, dove sono soprattutto le buone norme di conduzione dell'allevamento, ovvero il convincimento dell'allevatore dei mezzi tecnici a sua disposizione e una metodologia di lavoro assidua e continuativa a fare la differenza: la strada del futuro che peraltro Pig Service può vantarsi di aver già imboccato almeno da 10 anni!

OUTLOOK 2000

Ma davvero il prezzo è tutto?

"Il prezzo è solo una parte del costo che sostiene il cliente. Il resto è stress del processo di acquisto o di utilizzo di un prodotto/servizio". Louis W. Stern, professore di marketing alla Northwestern University, 5th Global Conference on Marketing.

Il prezzo. Da qualche tempo non si fa che parlare di questa variabile al punto che pare si sia fatta piazza pulita di tutto il marketing. Tutta l'attenzione e gli sforzi sono concentrati sul processo di acquisto. Ma è giusto? Non si sta dedicando, invece, troppo poca attenzione ai consumatori e alle loro esigenze? Siamo certi che la motivazione principale del consumatore sia il prezzo? Questa mania fa venire in mente due comportamenti che dovrebbero fare riflettere.

L'economista Herman Daly della World Bank, distingue la sanità mentale dalla pazzia grazie al test del rubinetto: "Il test consiste nel chiudere una persona in un bagno con il rubinetto dell'acqua aperto. A mano a mano che la stanza si riempie il sano di mente chiude il rubinetto. Il matto invece continuerà a lavorare freneticamente con stracci e secchielli cercando di raccogliere l'acqua".

Un altro comportamento è riferito da William Burroughs nel suo libro "Naked lunch" (Il pranzo nudo) in cui "Lo spacciatore di droga non vende il suo prodotto al consumatore, ma bensì vende il consumatore al prodotto. Non cerca di migliorare o semplificare il prodotto, ma degrada e semplifica il cliente".

Per anni molte industrie hanno continuato ad applicare al marketing la logica dell'insano di mente. Afflitti da prodotti maturi, finite le opportunità di incrementare i consumi e in presenza di una massa di consumatori sempre più segmentata o in contrazione, hanno continuato ad affogare il mercato in una massa di "nuovi" prodotti ed extension line che sono l'equivalente "di stracci e secchielli".

I distributori, a fronte di margini ridotti e quote di mercato sempre più a rischio a causa della concorrenza, hanno cominciato a "degradare" e "semplificare" il cliente non vedendolo più come individuo ma come una massa indifferenziata di consumatori orientata solo al prezzo, i cui "valori" possono essere corrotti a piacimento a furia di sconti, promozioni...

Ma allora perchè pur essendo disponibili spumanti a 2000 lire quasi nessuno li compra?

Anche in veterinaria si dovrebbe riflettere sui "meriti intrinseci" dei propri prodotti e dare al prezzo la giusta importanza senza farlo diventare la discriminante principale.

Ad esempio parlando di disinfezione e profilassi ambientale spesso si tende a sottovalutare che le patologie ad eziologia virale possono avere un notevole impatto di costo sia a livello imprenditoriale che sociale: esempi molto simili campeggiano in prima pagina proprio di questi tempi. Le mucche "pazze" potranno essere un buon insegnamento?

Numerosi allevatori sembrano conseguire ottimi risultati nella prevenzione di patologie respiratorie del suino e anche di altre infezioni trasmissibili per via aerogena grazie a trattamenti di nebulizzazione di Virkon S (1 litro di soluzione disinfettante allo 0,5% per 100 metri cubi di ambiente). Il meccanismo d'azione, sicuramente efficace - come confermano i miei assistiti - garantisce l'innocuità del presidio nei confronti dell'animale?

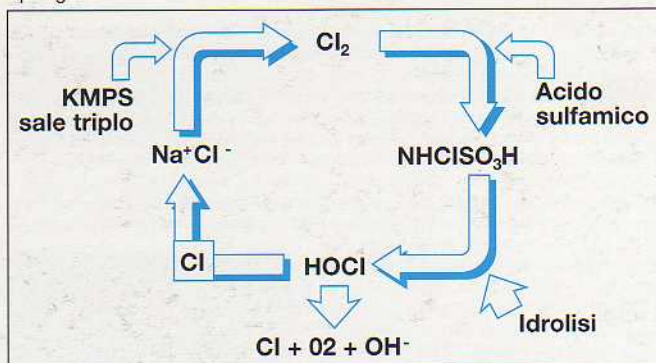
Enrico Scattolini (veterinario, Mantova)

Il quesito che ci pone gentilmente il Dottor Scattolini ci consente di dare una risposta definitiva ad un problema, quello dell'innocuità, sentito da molti.

Come riportato anche dalla scheda di sicurezza disponibile a richiesta, **Virkon S soluzione 1%** ha una **LD₅₀ superiore a 5.000 mg per kg di peso vivo** e non dà adito a fenomeni di irritabilità cutanea od oculare. Oltre ad essere innocuo per gli animali, il presidio è anche **biodegradabile secondo i parametri previsti dall'Unione Europea**, offrendo così anche il vantaggio di una "eco-efficienza" di tutta tranquillità per l'ambiente.

L'efficacia ad ampio spettro virucida e biocida di **Virkon S** è assicurata dal **ciclo di Haber Will Statter** in cui un potente agente ossidante quale il potassio monopersolfato e il cloruro di sodio presenti nella formulazione del presidio reagiscono in soluzione con sviluppo di ioni cloro, che non si liberano in fase gassosa ma vengono bensì "catturati" dall'acido sulfamico, che funge così da catalizzatore organico: la successiva idrolisi produce acido ipocloroso a sua volta in grado di esercitare un'incisiva azione disinfettante.

Il ciclo di Haber Will Statter offre il vantaggio di una produzione di composti ad azione disinfettante senza sviluppo di gas (cloro) e permette a **Virkon S** di sfruttare la **sinergia di ben 6 biocidi** ad azione multiattiva nell'attacco alle "strutture chiave" di virus, batteri, muffe e sporigeni.



REPORTER

La pianificazione come arma per il controllo della diffusione delle infezioni nell'allevamento suino.

I danni rilevanti causati dalla diffusione delle patologie in ambito suinocolo, nonché dalla scarsa efficacia di un singolo intervento specifico (antibiotico, vaccinale, eliminazione del capo colpito) rendono necessario affrontare il problema partendo dalla sua origine.

E' consigliabile quindi "spezzare" la catena del contagio per impedire il perpetuarsi dell'infezione.

Siamo in presenza di un nuovo, importante concetto: la BIOSICUREZZA dell'ambiente di allevamento ovvero la prevenzione dall'ingresso delle infezioni.

Un programma di biosicurezza previene la trasmissione dell'infezione tra i diversi lotti di animali attraverso una **radicale azione di disinfezione**: si rimuovono tutte le strutture mobili e si lava l'ambiente utilizzando sostanze ad azione detergente per la totale asportazione delle particelle di materiale organico anche da crepe e fessure. Quindi si deve procedere alla **disinfezione** con un disinfettante ad **elevata azione virulicida** ("sistemi" di acidi organici, agenti chelanti e sequestranti quali **Antec HD3** o **Virkon S**), procedura che viene poi applicata anche alle strutture mobili prima della loro ricollocazione. E' consigliabile trattare anche l'impianto di abbeverata e la cisterna.

Al fine di ridurre l'elevato rischio di trasmissione delle infezioni si dovrà evitare l'ingresso di veicoli nell'allevamento. Laddove si renda necessario il loro ingresso dovranno essere disinfettati adottando la stessa procedura per i visitatori che dovranno munirsi di sopravestiti e stivali. Prevenire o ridurre al minimo la possibilità di infezione dei suini è anche possibile attivando alcuni semplici accorgimenti quali, ad esempio, le fosse per le calzature e per le ruote degli autoveicoli che devono prevedere passaggi obbligati e "irrorazione" di liquido disinfettante (**FarmFluid S**), mentre personale e visitatori devono indossare indumenti protettivi e lavarsi frequentemente le mani con saponi disinfettanti. La circolazione di strutture mobili deve essere ridotta al minimo e, comunque, bisogna disinfettarle dopo l'uso. Importante è il controllo di roditori e mosche e della diffusione aerogena delle infezioni, nei confronti delle quali è utile la nebulizzazione di agenti virulicidi quali lo stesso **Virkon S**.

Certamente le vaccinazioni specifiche contro i virus immunosoppressivi e in special modo contro il Mycoplasma contribuiscono a migliorare la situazione.

La vaccinazione contro l'influenza suina protegge per un tempo limitato e, comunque, la variabilità antigenica dei ceppi influenzali costringe a continui aggiornamenti degli antigeni vaccinali.

Le medicazioni strategiche contro i germi di irruzione secondaria continueranno sempre ad essere usate senza però riuscire a risolvere il problema.

La restante ed auspicata area di intervento è quella del management aziendale: tentare di ridurre lo stress (fattore immunodepressivo) attraverso un corretto controllo di ambiente, immunizzazione animale, pareggiamento delle nidiate.

In definitiva "**Biosicurezza**" e buoni programmi di disinfezione con presidi virulicidi giocano un ruolo determinante nella riduzione della pressione infettiva e dei problemi da essa derivati.

BOOKSTORE

✓ Su richiesta è disponibile la seguente bibliografia a supporto dell'attività disinfettante di **Virkon S** e degli altri sistemi disinfettanti a formulazione multiattiva Antec

- Virkon S - Repertorio di efficacia virucida e biocida - aggiornamento Gennaio 1996
Antec International. U.K.
- Antec International. La scelta ragionata della disinfezione in allevamento (suini). 1996
Antec International. U.K.
- Pianeta Antec. I nuovi orizzonti contro il "challenge ambientale". 1991
Antec International. U.K.
- OO-cide. Avanguardia anti-coccidica ad ampio spettro. 1991
Antec International. U.K.
- Valutazione dell'attività battericida di un nuovo disinfettante (Virkon). 1992
P. Clerici, F. Decè, T. Pescatori, N. Pagani. Università di Milano. Italia
- Comparative testing of disinfectants for use in the veterinary field. 1992
S. Bloomfield. King's College. University of London. U.K.
- Antimicrobial properties of Virkon using AOAC method. 1986
Wickam Laboratories. U.K.
- Virkon Sterilizzante a freddo. Tollerabilità e Attività Microbiocida. 1990
F. Dubini. Università di Milano. Italia
- Laboratory evaluation of Virkon S, Longlife 250 S and Farm Fluid S as Disinfectants against Bordetella Bronchiseptica, Actinobacillus Pleuropneumoniae, Micoplasma Hyorhinis. 1988.
Adas, CVL. Weybridge. U.K.

Per ordinare il riferimento bibliografico di interesse barrare la casella di riferimento, ritagliare e inviare tramite posta o tramite fax a:

Tecniconsult srl Customer Helpline - Largo Zandonai, 3
20145 Milano - Fax 02/4981035

Tecniconsult s.r.l.

Largo Zandonai, 3 - 20145 Milano - Tel. 02/4694323 r.a. - Fax 02/4981035

Antec International

Windham Road, Chilton Industrial Estate, Sudbury, Suffolk, England - C0 10 6XD

Tel. 0044/1787/377305 - Fax 0044/1787/310846