

PCN

PEST CONTROL NEWS®
CZASOPISMO BRANŻY PEST CONTROL

Wrzesień '21



Numer
20

ISSN 2084-7831

Sytuacja w branży **05**

Feromony – poznajmy bliżej **08**

Wykorzystać naturę przeciw pluskwom **14**

Chameleon[®] QUALIS

Chameleon[®] QUALIS z technologią QUANTUM[®] X LED



**Najnowsza lampa od PestWest wykorzystująca
technologię LED już na rynku!**

Innowacyjny sposób promieniowania światła UVA zdecydowanie zwiększa efektywność

Niski pobór mocy połączony z bezkonkurencyjną skutecznością wabienia

Łatwiejszy serwis – wymiana świetlówek tylko raz na 3 lata

Dedykowany wkład PestWest[®] LED z klejem o specjalnej formulacji

Lampa w całości wykonana z metalu

3 lata gwarancji (nie dotyczy świetlówek i lepów) i zgodność z najnowszymi
międzynarodowymi standardami

NIEZAWODNOŚĆ W KONTROLI
OWADÓW LATAJĄCYCH

Spis treści

<p>Pest Control News Czasopismo branży pest control, wydawane dwa razy w roku.</p> <p>Polski Redaktor Naczelny Wojciech Zabagło e-mail: redakcja@pestcontrolnews.com</p> <p>Zespół redakcyjny: Karol Boruta, Vladimir Grekov, Monika Kresa</p> <p>Adres redakcji: „Pest Control News” ul. Sarabandy 61 02-868 Warszawa</p> <p>Wydawca: Pest Control News Ltd., PO Box 2, Ossett, West Yorkshire, WF5 9NA</p> <p>Łamanie: Albatros</p> <p>Współpraca: Informacje, artykuły i materiały są zawsze mile widziane.</p>	<p>Mącznik młynarek na talerz</p>	<p>Sytuacja w branży</p>	<p>Feromony owadów</p>
	<p>4 O owadach w diecie</p>	<p>5 Opinie właścicieli firm</p>	<p>8 Czym są i czemu służą?</p>
	<p>Lokalna nagroda dla globalnego produktu</p>	<p>Technologia szybkiego zwalczania gryzoni</p>	<p>Feromonem wojujesz, od feromonu giniesz</p>
	<p>10 Wyróżnienie dla flyDetect</p>	<p>12 Artkuł sponsorowany</p>	<p>14 Feromon na pluskwy</p>
	<p>Kącik ID</p>	<p>Nowe produkty</p>	<p>Czas eventów on-line</p>
	<p>17 Pchła kocia</p>	<p>18 Przegląd tegorocznych nowości</p>	<p>21 Relacja z wirtualnych targów PestExtra</p>

©Pest Control News Limited 2021. Pest Control News jest zarejestrowanym znakiem towarowym marki Pest Control News Limited, która posiada prawa autorskie do wszystkich publikowanych materiałów. Żadna część tego czasopisma nie może być kopiowana, pożyczana, sprzedawana, czy wykorzystywana w handlowych i jakichkolwiek innych celach bez wcześniejszej zgody Wydawcy. Nie może być też dołączana ani kopiowana jako część innych materiałów, również materiałów reklamowych. Prawa autorskie obejmują zarówno treść, jak i graficzne elementy czasopisma. „Pest Control News” nie ponosi odpowiedzialności za niezamówione materiały merytoryczne i reklamowe oraz za treść zamieszczanych ogłoszeń i reklam. Nie odpowiada również za niezadowolenie z używania produktów, które prezentują ogłoszenia lub reklamy.

UŻYWAJ PESTYCYDÓW BEZPIECZNIE. ZAWSZE CZYTAJ ETYKIETĘ I INFORMACJE O PRODUKCIE PRZED JEGO UŻYCIEM.

OD REDAKTORA

Drodzy Czytelnicy!

Nie ma chyba, nie tylko w świecie monitorowania i zwalczania szkodników, firmy, która by nie odczuła wpływu pandemii. O tym, jak pandemia wpłynęła na branżę i jaka jest jej obecna sytuacja, postanowiliśmy zapytać Was, naszych Czytelników. Wywiady z czterema właścicielami polskich firm DDD, którzy zgodzili się podzielić z nami swoimi wrażeniami i doświadczeniami z tego okresu, znajdziecie na stronie 5. Jeżeli są inne tematy, które, Waszym zdaniem, warto poruszyć na naszych łamach, zachęcamy do kontaktu: redakcja@pestcontrolnews.com.

Od początku swojej obecności we wszechświecie człowiek stara się podpatrywać przyrodę i wykorzystywać dla swoich potrzeb zjawiska w niej zachodzące. Nie inaczej jest w branży monitorowania i zwalczania szkodników. Podpatrujemy zachowania szkodników, aby lepiej je poznać i stosować najskuteczniejsze metody ich wabięcia oraz zwalczania. Do wabięcia owadów często używa się feromonów. Czym są i jak wykorzystują je owady (a jak ludzie), można przeczytać na stronie 8.

A skoro już o feromonach mowa, to zainteresowanych tym, jak naukowcy przyczyniają się do ułatwienia pracy zwalczającym pluskwy, zachęcamy do przeczytania tekstu *Feromonem wojujesz, od feromonu giniesz* na stronie 14. Znaleźć w nim można informacje na temat tego, jak dzięki użyciu specjalistycznej technologii w laboratoriach powstają substancje wabiące pluskwy imitujące feromon agregacyjny. Jak w każdym numerze, również w tym nie mogło zabraknąć przeglądu produktów, które pojawiły się na polskim rynku. Znajdują się one

na stronach 18 i 19. Szczególną uwagę warto zwrócić na dwa nowe produkty przeznaczone do zwalczania gryzoni. Co ciekawe działają one inaczej niż powszechnie stosowane antykoagulanty. Związane jest to z wykorzystaniem cholekalcyferolu, zupełnie innej substancji czynnej, która nie kumuluje się w środowisku i bardzo ogranicza ryzyko zatrucia pierwotnych i wtórnych. Już w zeszłym roku pisaliśmy o wydarzeniach organizowanych w przestrzeni wirtualnej jako alternatywie dla tradycyjnych targów czy konferencji lub ich uzupełnieniu. W bieżącym numerze przedstawiamy relację z dwóch wirtualnych wydarzeń, które odbyły się w tym roku. O Pest Extra, czyli wirtualnej odsłonie PestEx organizowanej przez Brytyjskie Stowarzyszenie Pest Control (BPCA), przeczytacie na stronie 21 w tekście *Czas eventów on-line*. Na kolejnej zaś stronie opisujemy zorganizowane w czerwcu Warsztaty Killgerm Polska.

Zainteresowanych nadchodzącymi wydarzeniami branżowymi odsyłamy do kalendarium, które można znaleźć na stronie 22. Już dziś wiadomo, że jedno z nich, konferencja FAOPMA, jest zaplanowane jako wydarzenie wirtualne. Sprawia to, że nawet tak dotąd odległa geograficznie impreza, jaką jest spotkanie organizowane przez federację zrzeszającą firmy z krajów Azji i Oceanii, jest teraz dostępna dla mieszkańców pozostałej części globu, bez konieczności odbywania dalekiej podróży czy dyskomfortu związanego z jetlagiem.

Zapraszam do lektury

Wojtek Zabagło

Mącznik młynarek na talerz



Mącznik młynarek *Tenebrio molitor* dotychczas kojarzony był przede wszystkim jako szkodnik magazynowy żerujący głównie na produktach zbożowych. Niektórzy wędkarze stosują jego larwy jako zanętę, a osoby zajmujące się terarystyką jako owada karmowego. Już wkrótce będzie można spotkać go... na półkach w sklepach spożywczych jako składnik produktów żywnościowych. Zgodnie z Rozporządzeniem Wykonawczym Komisji (UE) 2021/882 z dnia 1 czerwca 2021 r. suszone larwy *Tenebrio molitor* znalazły się w wykazie tzw. nowej żywności.

Nowa żywność (*novel food*) to produkty spożywcze, których nie stosowano w znacznym stopniu w Unii Europejskiej do spożywania przez ludzi przed 15 maja 1997 r. Wykaz produktów nowej żywności, która została dopuszczona do stosowania na terenie Europejskiego Obszaru Gospodarczego, można znaleźć w załączniku do Rozporządzenia Wykonawczego Komisji (UE) 2017/2470.

Przy zachowaniu limitu maksymalnych poziomów (10 g /100 g) określonych w rozporządzeniu 2021/882 suszone larwy mącznika młynarka mogą stać się składnikiem produktów białkowych, herbatników, dań na bazie roślin strączkowych czy produktów na bazie makaronu. Na etykietach żywności zawierającej suszone larwy mącznika młynarka musi znaleźć się informacja, że po jej spożyciu mogą pojawić się reakcje alergiczne u osób, u których stwierdzono alergię na skorupiaków i produkty pochodne oraz na roztocza kurzu domowego.

Niewątpliwą zaletą uzupełnienia diety o larwy mącznika młynarka jest to, że stanowią one bogate źródło białka i substancji odżywczych. Hodowla larw mącznika jest o wiele mniej energochłonna i wywiera mniejszy wpływ na środowisko naturalne niż hodowle zwierząt. Białko owadzie może być nie tylko urozmaiceniem naszej diety, lecz także uzupełnieniem pasz dla zwierząt. Uwzględnienie owadów w diecie może być jednym z rozwiązań problemu kurczenia się zasobów żywnościowych na Ziemi.

Sytuacja w branży w 2021 r.

www.pestcontrolnews.com

@pestcontrolnews

facebook.com/pestcontrolnews

Pandemia Covid19 wywarła spory wpływ na gospodarkę, również na firmy z branży monitorowania i zwalczania szkodników. Z jednej strony dał się zauważyć nagły wzrost zapotrzebowania na odkażanie, który zwiększył liczbę zleceń dezynfekcji, z drugiej strony tego typu usługi zaczęły świadczyć nowo powstałe podmioty oraz takie firmy, które dotąd zajmowały się zupełnie inną działalnością. Lockdown, a w jego efekcie zamknięte lokale, restauracje sprawiły, że regularne wizyty kontrolne były rzadsze lub nawet zostawały zawieszane.

Poprosiliśmy przedstawicieli kilku firm o opinie na ten temat.



Leszek TESCHNER, **FRODO**, Poznań

Jak pandemia wpłynęła na branżę?

Sytuacja dynamicznie ewoluowała. Rosnąca fala zakażeń wywołała początkowo histerię, a ta skutkowała lawiną zleceń. Po pewnym czasie zapotrzebowanie spadło i wiele firm DDD zostało ze sporym zapasem preparatów do dezynfekcji. Podam przykład z naszej firmy. Miałem zlecenie, podpisaną umowę na dezynfekcję w dużym zakładzie motoryzacyjnym, gotowy sprzęt, kupione preparaty, a klient nagle zrezygnował. Rynkiem branży DDD rządziły emocje. Elastyczne podejście i fakt, że poza usługami prowadzę również sprzedaż środków, pozwoliły mi upłynnić zapasy, gdy popyt na usługi dezynfekcji znacznie się zmniejszył. Ważna była umiejętność szybkiego uczenia się. Na dobrą sprawę na początku pandemii firmy DDD uczyły się na nowo dezynfekcji. Jeżeli ktoś miał doświadczenia to w zupełnie innych obszarach i na inną skalę. Uczyliśmy

się, jak dobierać preparaty, jak działają one na poszczególne powierzchnie. Sytuacja zmusiła nas też do poszukiwań alternatyw dla preparatów, które nagle zniknęły z rynku.

Czy zamknięcie restauracji i hoteli wpłynęło na ograniczenie częstotliwości wizyt? A może kontrole tych obiektów odbywały się planowo?

Oczywiście zaoficerowaliśmy naszym klientom możliwość zmniejszenia częstotliwości wizyt serwisowych, czy też nawet ich czasowego zawieszenia. Zdecydowana większość klientów pozostała z nami i działa już według zwyczajowych harmonogramów. W mojej ocenie branża gastronomiczna sprawnie przestawiła się na oferowanie jedzenia na wynos czy z dowozem, dzięki czemu radziła sobie całkiem nieźle. Zamówione jedzenie spożywaliśmy w domach, parkach, samochodach i mamy teraz do czynienia

z nowym problemem – dużo większą liczbą gryzoni w miastach i w dużo większym rozproszeniu niż przed pandemią. Trzeba pamiętać, że szkodniki nie stosowały się do zasad lockdownu, a przez tych kilka miesięcy, gdy miasta wyglądały jak wymarłe, w pobliskich śmietnikach niepokojone przez nikogo szczury znajdowały codziennie nowe dostawy resztek z naszych dań na wynos.

Czyli teraz jest więcej zleceń niż przed pandemią?

Tak, i to wcale nie dezynfekcji. W tym sezonie mamy bardzo dużo zleceń dotyczących os i szerszeni. Nie potrafię powiedzieć, czy wynika to wyłącznie ze zwiększonej liczby szkodników, czy też może lepszego pozycjonowania naszej firmy w internecie, ale kalendarz mamy pełen na dwa tygodnie do przodu, mimo zatrudnienia dodatkowych pracowników. Dodatkowo

we wrześniu ruszyła w Poznaniu akcja deratyzacyjna.

Z naszej perspektywy zmalał rynek zwalczania pluskiew, co jest zapewne efektem ograniczenia w podróżowaniu. Być może sytuacja po wakacyjnych wyjazdach się zmieni. Mniej też jest zapytań o dezynsekcje przeciw prusakom czy karaluchom.

Czy sytuacja pandemiczna wpłynęła na sposób pracy w firmie czy przeprowadzanie zabiegów?

Zadbałem o to, by każdy z zainteresowanych pracowników mógł jak najszybciej zostać zaszczepiony. Od kilku miesięcy cały zespół jest już po szczepieniach. Sklep funkcjonował bez wpuszczania klientów do środka. Załoga została podzielona na zespoły, które pracowały w systemie zmianowym, a pracownicy terenowi nie mieli kontaktu z pracownikami biura i sklepu.

Co w tym okresie było największym wyzwaniem dla firmi DDD?

Zdecydowanie zaopatrzenie w środki dezynfekcyjne i środki ochrony osobistej (rękawice, kombinezony). Był problem z ich dostępnością, a jak się pojawiały, to w cenie znacznie wyższej niż wcześniej.

A jakaś specyficzna sytuacja z tego okresu utkwiała Panu w pamięci?

Specyficzną a jednocześnie wyraźnie pokazującą, co się dzieje, gdy nie ma wsparcia ze strony odpowiednich służb i jasnych wytycznych dla administratorów budynków użyteczności publicznej była moja próba współpracy z lotniskiem. Po wykryciu zakażenia na jednym z portów lotniczych, prowadzono ze mną rozmowy na temat dezynfekcji. Klient oczekiwał ode mnie pracy metodą ozonowania. Strefa, której zabiegi miały dotyczyć, była ograniczona szklanymi ścianami tylko do pewnej wysokości i ozonowanie mogłoby być skuteczne tylko przy poddaniu zabiegowi całego budynku, a to wiązało się z wyłączeniem obiektu z użytkowania i dużymi kosztami. Brak wsparcia eksperckiego, decyzyjności i wyobraźni sprawił, że klient postanowił nic nie robić.

Czy jakieś wnioski?

Nie ma, w mojej ocenie, żadnej służby w naszym kraju, która w przypadku takiego kryzysu byłaby w stanie podjąć wyzwania i przedstawić jasne wytyczne. Sanepid nie był przygotowany i być może ma za małe uprawnienia, prawo tworzone było na kolanie i zawierało mnóstwo dziur. Może warto dziś zadbać, by te służby rzeczywiście cokolwiek mogły, nadać im uprawnienie do nakazywania dezynsekcji. To mogłoby rozwiązać ciągnące się latami problemy z owadami w budynkach, gdzie jeden z mieszkańców nie wpuszcza do mieszkania pracownika DDD. To mniej spektakularne, ale codzienne problemy wielu współmieszkańców kamienic i bloków.

Ale by nie było tak pesymistycznie – pierwszy okres pandemii, gdy występowały problemy z dostępnością preparatów czy środków ochrony osobistej, wymusił na firmach DDD nawiązanie nowych kontaktów i opracowanie nowych kanałów dystrybucji środków. Myślę, że zadziała się to z pożytkiem dla wszystkich.

Dziękuję za rozmowę.

Ja również, wszystkiego dobrego.



Łukasz Peła, GLOBAL FOOD MANAGEMENT, Warszawa

Czy sytuacja w branży wróciła do stanu sprzed dwóch lat?

Moim zdaniem, sytuacja nigdy nie wróci do stanu sprzed 2 lat ze względu na to, że zmieniły się świadomość ludzi oraz ukierunkowanie usług w odniesieniu do kolejnych potencjalnych zagrożeń, na które oczy otworzyła nam pandemia. Nawet jeśli sytuacja względnie się ustabilizuje, z tyłu głowy zostanie nam świadomość zmian, na jakie jesteśmy narazeni, a jakie mogą wpływać na sposób zarządzania firmami.

Czy obecna sytuacja firm DDD zależy od profilu obsługiwanych klientów (klienci prywatni, firmy produkcyjne, HoReCa)?

Zdecydowanie tak, chociaż wydaje mi się, że widoczne to było przede wszystkim w czasie lockdownu i zaraz po nim. Wiąże to się chociażby z faktem, że wiele firm naszych klientów nie utrzymało się na rynku lub znacznie ograniczyło zakres swojej działalności. Automatycznie przełożyło się to na firmy DDD z nimi współpracujące. Jednym z elementów wpływających na sytuację naszej branży w tamtym okresie był właśnie profil obsługiwanych przez nas klientów, którzy najdotkliwiej odczuli restrykcje. Z powodu zderzenia nas wszystkich z czymś nowym, nieznanym, strachem i chaosem, również w branżach najmniej dotkniętych pandemią można było zauważyć utrudnienia lub ograniczenia dla działań sektora DDD.

Czy po dotychczasowych lockdownach zmniejszyła się liczba zleceń związanych ze zwalczaniem owadów i gryzoni czy wręcz przeciwnie?

Nie zauważyłem znaczącej zmiany liczby zleceń związanych ze zwalczaniem owadów i gryzoni. Należy jednak pamiętać, że wiele firm będących potencjalnymi zleceniodawcami nie przetrwało lockdownów, inne, z oczywistych przyczyn, szukają oszczędności. Negatywnie może się to więc odbić także na branży DDD.

A czy sytuacja pandemiczna wpłynęła na sposób przeprowadzania zabiegów przez Pana firmę lub podejście klientów?

Jak najbardziej. Po pierwsze, należało błyskawicznie wprowadzić wzmożone procedury, aby zapewnić klientom poczucie bezpieczeństwa. Zmieniło się także podejście klientów, którzy obawiali się rozprzestrzeniania epidemii, a tym samym obecności w ich

objektach obcych osób. Rozumiemy, że nasi klienci starali się dbać o swój biznes, a my jako usługodawcy musieliśmy się do tego dostosować. Dostrzegam też jednak pozytywne zmiany, jak chociażby wzrost świadomości klientów i ich pracowników w zakresie ogólnie pojmowanej higieny.

Co, Pana zdaniem, stanowiło największe wyzwanie dla branży w tym okresie?

Myślę, że każdy odczuł brak produktów ochrony osobistej lub znaczący wzrost ich cen. Wzrosła także liczba zleceń, przede wszystkim jednak tych, skierowanych na dezynfekcję, ozonowanie, które w tym okresie dla wielu ludzi stały się synonimem bezpieczeństwa.

Czy podzieli się Pan z naszymi Czytelnikami jakąś ciekawą sytuacją z okresu lockdownu?

Pamiętam, że strach i brak informacji w okresie lockdownu determinował wiele niezrozumiałych i nieracjonalnych z naszego punktu widzenia decyzji. Były to między innymi: ograniczenia w liczbie osób wykonujących prace, konieczność dostosowania się do godzin, w których w zakładach zaplanowano przerwy, niedopuszczanie nas do części lub całych serwisów, czy też wymaganie testów na Covid-19. Pamiętam, że w jednym zakładzie produkcyjnym sektora spożywczego nie pozwolono nam wykonać żadnych czynności serwisowych, nawet kontroli karmników na zewnątrz. Było to tym bardziej niezrozumiałe, że z drugiej strony chciano, abyśmy w czasie weekendu ozonowali tam wszystkie biura.

Może ma Pan jakieś wnioski, rady na przyszłość dla całej branży?

Myślę, że teraz wszyscy jesteśmy mądrzejsi niż w zeszłym roku. Zapewne w wypadku niektórych firm konieczna jest dywersyfikacja usług, aby bezpieczniej patrzeć w przyszłość.

Dziękuję za rozmowę.

I ja dziękuję.



Paweł Stępień, DERTOX, Grodzisk Mazowiecki

Czy Pana zadaniem sytuacja w branży wróciła do stanu sprzed dwóch lat?

Sytuacja nie wróciła do stanu sprzed pandemii. Zauważyłem na przykład, że niektóre punkty gastronomiczne zerwały z nami współpracę, tłumacząc to mniejszymi obrotami, choć widoczna gołym okiem liczba

gości przeczy takiej argumentacji. Niektórzy klienci zredukowali liczbę serwisów.

Wszystkich? Czy może obserwuje Pan więcej zabiegów dezynfekcji?

W pierwszym okresie pandemii obserwowaliśmy dosłownie lawinę zleceń. Firmy oczekiwały pełnej dyspozycyjności 24 godziny na dobę, siedem dni w tygodniu i szybkiej reakcji. Moi klienci korzystali z tego rodzaju usług, i dezynfekcje przeprowadzaliśmy o różnych porach zależnie od potrzeb klientów. Jednen z zagranicznych zakładów otrzymał z centrali zalecenie przeprowadzania prewencyjnie dwóch zabiegów dezynfekcji całego obiektu w tygodniu. Jednak z chwilą, gdy ludzie zaczęli się przyzwyczajać do sytuacji, częstotliwość dezynfekcji zaczęto ograniczać do jednej w miesiącu.

Czy, Pana zdaniem, obecna sytuacja firm DDD zależy od profilu klientów, których obsługują?

I tak, i nie. Wcześniej gwarancją regularnych wpływów były umowy z dużymi zakładami, które w związku z podpisanymi kontraktami musiały wytwarzać i dostarczać swoim odbiorcom produkty. Nie ograniczały one produkcji, a tym samym też częstotliwości wizyt kontrolnych. Jednak teraz nawet te duże firmy zaczęły szukać oszczędności i sprawdzają, w których obszarach można ograniczyć koszty.

Czyli ma Pan teraz mniej pracy niż przed pandemią?

Teraz mam zdecydowanie mniej zleceń prywatnych. Nie wiem, czy wynika to ze strachu klientów indywidualnych przed zarażeniem, czy też z konieczności ograniczania wydatków w niepewnej sytuacji ekonomicznej. Z drugiej strony zwiększenie częstotliwości wietrzenia pomieszczeń wpłynęła na większą liczbę owadów w obiektach niektórych klientów.

Czy swoją pracę wykonujecie tak samo, jak przed marcem 2021 roku, czy może COVID spowodował konieczność zmiany procedur zabiegów?

Wprowadziliśmy ogólnie przyjęte środki bezpieczeństwa tj. maseczki i środki do dezynfekcji.

Co było największym wyzwaniem w tym okresie?

Na początku problem stanowiła dostępność środków do dezynfekcji. Kiedy już udało się nam zaopatrzyć w preparat, to nagle zmniejszyło się zapotrzebowanie na dezynfekcję.

Utkwiła Panu w pamięci jakaś interesująca sytuacja z tamtego okresu?

Tak, spotkałem się z bardzo specyficzną sytuacją, której do dziś nie jestem w stanie zrozumieć. W zakładzie produkującym wędliny, organ kontrolny zadał właścicielowi firmy pytanie „Dlaczego tak często przyjeżdża firma DDD?”. Warto dodać, że w obiekcie pojawialiśmy się raz w miesiącu. W efekcie tej rozmowy właściciel firmy zasugerował, abym serwis przeprowadzał raz na pół roku. Przyznam, że w życiu nie wpadłbym na to, że ktoś z weterynarii czy sanepidu może sugerować ograniczenie częstotliwości wizyt, mających wpływ na bezpieczeństwo sanitarne.

Czy ma Pan jakieś wnioski, rady na przyszłość dla całej branży?

Może zamiast rad podzielić się jeszcze jednym spostrzeżeniem. W pierwszym okresie pandemii klienci nie negocjowali stawek za dezynfekcje. Duże zapotrzebowanie na te zabiegi poskutkowało tym, że zaczęły się nimi zajmować osoby, które nie miały żadnego doświadczenia. Spowodowało to niespotykane obniżenie stawek za usługi do wysokości, których nie sposób zrozumieć, mając świadomość kosztów środków, kosztów pracowniczych czy podatków.

Dziękuję za rozmowę.

Ja również.



Paweł Bartkowski, SIDERIS, Warszawa

Czy, Pana zdaniem, coś się zmieniło w branży po wybuchu pandemii?

Tak, obserwuję na przykład więcej zleceń na dezynfekcję niż przed pandemią. W początkowym okresie było ich bardzo dużo, obecnie jest coraz mniej, ale w dalszym ciągu są zakłady, w których dezynfekcje wykonujemy cykliczne. Na początku pandemii przeprowadzaliśmy zabiegi tego typu nawet w halach z katalizatorami. Symptomatyczne było też to, że klienci oczekiwali bardzo szybkiej reakcji na swoje zgłoszenia.

Czy zamknięcie restauracji i hoteli wpłynęło na ograniczenie częstotliwości wizyt w nich przedstawicieli Państwa firmy, czy też kontrole tych obiektów odbywały się planowo?

Klientom z sektora HoReCa, w odpowiedzi na ich oczekiwania, umożliwiliśmy wstrzymanie wykonywania usług w trakcie lockdownu. Warto zauważyć też to, że teraz przedstawiciele niektórych obiektów, które otworzyły się na nowo, oczekują obniżenia stawek za nasze usługi. Do tej pory są też klienci, którzy jeszcze nie otworzyli lokali – prawdopodobnie czekają na czwartą falę. Na szczęście mamy na tyle zróżnicowany profil klientów, który nie opiera się na firmach z sektora HoReCa, że nawet w czasie lockdownu nie narzekaliśmy na brak pracy. Gdy jedne serwisy były odwoływane, bo firma się zamknęła, duże zakłady spożywcze prosiły o dodatkowe zabiegi dezynfekcji.

A czy teraz jest więcej pracy niż przed pandemią?

Z pewnością pracy nie jest mniej niż w zeszłym roku. Co prawda spadła liczba zleceń związanych z dezynfekcją, ale wzrosła liczba wykonywanych zabiegów dezynsekcji. Mielśmy sytuację, gdy już po otwarciu, w jednym z hoteli, trzeba było zrobić porządek z gryzoniami, które pojawiły się po okresie zamknięcia.

Czy sytuacja pandemiczna wpłynęła na sposób przeprowadzania zabiegów przez Pana firmę lub podejście klientów?

Kluczową kwestią było wyczulenienie techników na odpowiednie zabezpieczenie się. Chodzi głównie o maseczki, ponieważ rękawiczki jednorazowe i kombinezony pracownicy firmy stosują od początku naszej działalności. Jeśli zaś chodzi o samych klientów, to niewątpliwie zwracają oni większą uwagę na to, czy technicy zachowują wszelkie środki ostrożności.

Co było największym wyzwaniem w tym okresie?

Na początku pandemii trzeba było szukać wszystkiego. Występowały problemy z dostępnością płynów dezynfekcyjnych do rąk, rękawiczek, kombinezonów jednorazowych czy preparatów do dezynfekcji. Jeżeli udało się coś znaleźć, to kupowaliśmy wszystko, co było możliwe, żeby pomóc naszym klientom, gdyby zaszła taka konieczność. Klienci oczekiwali szybkiego przyjazdu i posiadania odpowiednich preparatów, a mając świadomość, że brakuje środków na rynku, zgadzali się na przedpłaty na zakup i przechowanie preparatów do dezynfekcji.

Czy podzielił się Pan z naszymi Czytelnikami jakąś sytuacją z okresu lockdownu, która utkwiała Panu w pamięci?

Tak, jak wspominałem, wszyscy klienci oczekiwali realizacji usługi „na już”. Na początku pandemii otrzymaliśmy zlecenie przeprowadzenia dezynfekcji w dużym budynku biurowym w centrum Warszawy. Klient liczył na rozpoczęcie realizacji usługi w ciągu godziny od telefonu. Przyjechaliśmy na miejsce i musieliśmy czekać, aż skończy się ewakuacja pracowników z biurowca. Po wykonanej usłudze nasz klient był zadowolony i spokojny, a i my nie byłismy poszkodowani. Przy wyjątkowo pilnych ekstraszlugach nikogo nie dziwią ekstrastawki.

Czy jakieś wnioski, rady na przyszłość dla całej branży?

Pandemia nauczyła nas, że trzeba być przygotowanym na każdą ewentualność i szkolić się w różnych dziedzinach. Do tej pory dla wielu firm DDD to pierwsze D było pewnym dodatkiem. Pandemia pokazała, zwłaszcza firmom współpracującym z dużymi zakładami produkcyjnymi, że odkażanie to również obszar, w którym możemy służyć pomocą naszym dotychczasowym klientom. Jest to również okazja, dzięki której poznają nas nowi odbiorcy.

Dziękuję za rozmowę.

Dziękuję.

Feromony owadów: czym są i czemu służą?

➤ www.pestcontrolnews.com

🐦 @pestcontrolnews

👍 facebook.com/pestcontrolnews

Feromony są znane naukowcom od ponad 100 lat, wiele gatunków owadów egzystuje na Ziemi od tysiącleci. A owady wytwarzają feromony już ponad 300 milionów lat.

Zgodnie z definicją znajdującą się w „Słowniku języka polskiego” PWN, „feromony to zool. substancje o różnej budowie chemicznej (budowa większości odpowiada pochodnym kwasów tłuszczowych i terpenów), wytwarzane przez specjalne gruczoły i wydzielane do otoczenia”.

Pierwszym krokiem w procesie zintegrowanego zarządzania zwalczaniem wielu owadów jest poznanie feromonów. Ponieważ to właśnie feromony wykorzystuje się w detektorach, stosowanych do określenia aktywności (lub jej braku) konkretnego gatunku. W detektorach lepnych lub pułapkach spotkać zazwyczaj możemy dyspensery feromonów lub tabletki. Znajdziemy także takie, w których feromonem nasycza się powierzchnię lepną.

Wszystkie te działania są bardzo ważne w procesie zwalczania owadów, ponieważ właściwa identyfikacja gatunku to pierwszy krok w skutecznej walce z nimi. Feromony odgrywają ogromną rolę w procesie IPM, którego elementami są: detekcja – zwalczanie – prewencja. Co więcej, niekiedy już samo zastosowanie feromonów pozwala na częściową eliminację populacji szkodników. Przykładem tego są zabiegi zaburzania kojarzenia samców i samic.

Warto jednak pamiętać, że bez przygotowanego planu IPM działania z feromonami zazwyczaj nie przynoszą oczekiwanych skutków. Ważne jest także to, że niektóre feromony to złożone związki chemiczne, a ich synteza na skalę komercyjną stanowi nie lada wyzwanie.

Jak feromony są wykorzystywane przez owady (i pajęczaki)?

Komunikacja: owady i pajęczaki pozostawiają chemiczne „wiadomości” dla innych osobników tego samego gatunku, na przykład po to, aby je zaalarmować lub ustalić szlak wiodący do pożywienia. Najlepszym przykładem takich zachowań są mrówki i ich ścieżki.

Afrodyzjak: feromony wzmagają żądę spółkowania i wspomagają zachowania prowadzące do przedłużenia gatunku. Niektóre samce owadów pokrywają samice substancją chemiczną (antyaferozyzjakiem), która ma na celu odstraszyć pozostałe samce.

Płciowość: przyciągające osobniki płci przeciwnej owady mogą być pod wpływem feromonów płciowych. Ma to ogromne znaczenie dla rozprzestrzeniania się gatunku. Feromony płciowe są istotne w walce z molami oraz muchą domową (por. dalej).

Agregacja: owady wykorzystują agregację w celu przetrwania, karmienia oraz ze względów bezpieczeństwa i oczywiście w celu przedłużenia gatunku. Głównymi przykładami są karaczący i pluskwy. Nimfy karaczana pierwszego i drugiego stadium do dalszego rozwoju (linienia) potrzebują określonych produktów wydalanych przez owady dorosłe w wymiocinach lub odchodach. Skupione karaczący lub wiele pluskiew zebranych w jednym schronieniu to wynik działania feromonu agregacyjnego.

Alarmowanie: pszczoły miodne oraz mrówki wykorzystują feromony alarmowe do powiadomienia pozostałych członków kolonii o ataku (lub do werbowania kolejnych osobników do obrony). To feromony alarmowe sprawiają, że niepokojone pluskwy rozpraszają się w mgnieniu oka.

Kontrola: Owady mogą wykorzystywać feromony do kontrolowania się nawzajem. Przykład stanowią pszczoły miodne. Królowa pszczół miodnych (*Apis mellifera*) wytwarza feromon, który powstrzymuje robotnice od składania własnych jaj.

Jak wykorzystujemy feromony (w ochronie zdrowia publicznego)?

Do monitorowania i zwalczania szkodników najczęściej stosuje się feromony płciowe lub agregacyjne. Jednymi z najpopularniejszych zastosowań feromonów są te do monitorowania moli. Typowe wabiki na mole to syntetyczne wersje żeńskiego feromonu płciowego, który wabi samce.



Pluskwy

Produkty do monitorowania pluskiew w ciągu ostatnich kilku lat bardzo się rozwinęły. Wykorzystywane atraktanty przybierają formę od tych opierających się na feromonach agregacyjnych (jak niedawno wprowadzony wabik na pluskwy) do zaawansowanych kairomonów (o nich w dalszej części tekstu) stosowanych w pułapkach na pluskwy, naśladujących „atrakcyjność”... spoconego człowieka! Mamy tu do czynienia z ciekawą zależnością: ponieważ pluskwy (by przyciągnąć inne osobniki swojego gatunku) wytwarzają feromony agregacyjne, to ich obecność w detektorze po złapaniu może zintensyfikować poziom feromonów.

Karaczący

Karaczący prusaki (*Blattella germanica*) wytwarzają feromony w jelitach środkowych i oznaczają nimi własne odchody. Pozostawiane





wabiące kałowe punkty zachęcają inne karaczany do grupowania się. Owady te wykorzystują również kairomony krótkiego zasięgu, mieszane ze śliną podczas jedzenia, aby poinformować inne osobniki o źródle pożywienia. Jest to kolejny sygnał agregacyjny. Testy terenowe i badania wykazały znaczny wzrost skuteczności i wskaźnika szybkości odłowu karaczanów w detektorach bazujących na feromonach. Podobnie jak pluskwy, również i karaczany, po złapaniu się w detektor, dalej wytwarzają feromon agregacyjny. Żywe owady złapane w pułapkę klejową w dalszym ciągu będą więc przyciągały inne.

Mole

Wyspecjalizowane czułki sprawiają, że niektóre gatunki moli mogą wykryć feromon nawet z odległości kilku kilometrów. Jednak jeden z popularniejszych szkodników magazynowych – omacnica spichrzanka – wykrywa feromon płciowy z odległości 8-15 metrów. Samce wabi się więc z wykorzystaniem żeńskiego feromonu płciowego. Z tego też powodu w pułapkach odławia się wyłącznie męskie osobniki.

Detektory z feromonami na mole stosuje się powszechnie od dawna i ocenia jako najlepszy sposób monitorowania aktywności tych owadów. Wśród nich można wymienić pułapki lejkowe, detektory z odkrytym frontem (np. AF Demi Diamond) oraz pułapki monitorujące w kształcie pryzmatu.

Dostępne na rynku są również systemy zakłócające kojarzenie samców i samic. Jednak ich stosowanie wymaga wiele pracy oraz jednoczesnego zachowania wysokich standardów higienicznych i utrzymania porządku w obiekcie. Zakłócanie kojarzenia polega na wypełnieniu obszaru żeńskim feromonem płciowym. Samce przekonane o obecności samic zużywają całą swoją energię na odnalezienie i sparzenie się z samicą. Może to prowadzić do gromadzenia się dużej grupy samców moli wokół dyspensera feromonu. Początkowym efektem po instalacji takiego systemu będzie więc wzrost widocznej liczby owadów, czego warto być świadomym i o czym warto uprzedzić klienta. Lepsze efekty działania systemów zakłócających kojarzenie są widoczne z upływem czasu i wymienianymi dyspenserami feromonów, gdyż znacznie redukują one liczbę samców, osłabiając populację i spowalniając zdolności rozrodcze tych owadów. Im dłużej samica moła (zwłaszcza moła spożywcza) nie kopuluje, tym bardziej spada jej płodność. Skutkuje to dalszym negatywnym wpływem na populację (np. mniejszą liczbą składanych jaj, które mają szansę na przeżycie).

Chrząszcze

Istnieją różne detektory, które zawierają feromony do monitorowania chrząszczy żerujących na tekstyliach czy produktach magazynowych. Można wśród nich wymienić np. wabik przygotowany specjalnie dla żywiaka chlebowca (*Stegobium paniceum*), zawierający syntetyzowany feromon płciowy. Zarówno detektory szkodników tkanin, jak i detektory wielogatunkowe projektuje się, uwzględniając miejsca, w których będą one wykorzystywane.

Muchy

Niewiele spośród substancji wabiących muchy zawiera feromony, choć one także są wykorzystywane w zwalczaniu tych szkodników. Tam, gdzie jest ich najwięcej, np. na składowiskach śmieci znajduje się wiele produktów atrakcyjnych dla tych owadów. Z tego też powodu przy opryskach (preparatami o działaniu kontaktowym) niezbędna jest aplikacja dodatkowej substancji wabiącej, aby muchy zainteresowały się opryskaną powierzchnią, a nie innymi elementami składowiska śmieci. Trikozen to feromon płciowy, wabiący pospolitą muchę domową *Musca domestica*.

Komary

Do wabienia w pułapki monitorujące komarów tygrysi (*Aedes albopictus*) oraz przenoszących żółtą gorączkę czy dengę, komarów egipskich (*Aedes aegypti*) zazwyczaj stosuje się sztuczne lub syntetyzowane chemicznie zapachy imitujące woń człowieka. Jako przykłady można wymienić: octenol, kwas mlekowy oraz dwutlenek węgla.

Skasyfikować je można raczej jako kairomony niż feromony. Kairomony wykorzystywane są do śledzenia, lokalizowania i przyciągania żywiciela. Stosuje się je w niektórych detektorach pluskiew czy pułapkach monitorujących komary. Kairomony mogą być naturalnym produktem metabolizmu jednego z gatunków, który jest wykorzystywany przez inne gatunki, by zlokalizować żywiciela. Korzyść z nich mają raczej organizmy odbierające (komary) te sygnały, niż je emitujące (człowiek). Wspólnym terminem dla feromonów, kairomonów oraz innych substancji tego typu jest termin *substancja semichemiczna*, czyli:

Substancja chemiczna przekazująca sygnał od jednego organizmu do drugiego, w celu zmiany zachowania organizmu odbiorcy.

Podsumowanie

Nauka wspiera profesjonalistów zwalczających szkodniki. Nie tak dawne innowacje w technologii identyfikacji i syntezy feromonów poskutkowały wzrostem liczby dostępnych produktów. Pojawianie się nowości (np. wysoko specjalistycznych przynęt na pluskwę) jest także wynikiem zwiększonego zapotrzebowania rynku.

Wraz z postępem w badaniach rozwijają się technologie i techniki wytwarzania tych złożonych związków chemicznych, jakimi są feromony. Naśladowanie natury od zawsze stanowiło dla człowieka nie lada wyzwanie. Podobnie jak próba zapanowania nad ewolucją szkodników, zwłaszcza, że niektóre owady egzystują na naszej planecie od milionów lat. Ludzie i ich działania zapewniają schronienie owadom magazynowym, tekstylnym, uwielbiającym brud karaczanom oraz krwiopijnym pluskwom i komarom. Szalę zwycięstwa w walce z nimi możemy przechylić na naszą stronę właśnie dzięki przewadze, jaką daje nam rozwój technologii chemicznej oraz możliwości doskonalenia wypróbowanych i sprawdzonych metod.

Źródło: *Insect pheromones: what they are and what they do*, „Pest Control News” nr 126, Ossett 202, str. 6-7.

Lokalna nagroda dla globalnego produktu



**ZDOBYWCA
LICZNYCH NAGRÓD**



PestWest został laureatem nagrody Digital Engineering/Technology Award za urządzenie flyDetect®. Statuetkę wręczono podczas ceremonii Made in Yorkshire Awards, która odbyła się 29 lipca w hotelu Hilton w Leeds. Ceremonię zorganizował Insider Media Limited, wydawca „Yorkshire Business News”.

Odbierający wyróżnienie Fredric Hurstel, Business Director PestWest powiedział: „Jesteśmy bardzo zadowoleni, że PestWest® został doceniony za technologię wykorzystaną do stworzenia flyDetect®. Pracowaliśmy nad tym urządzeniem wiele lat i jest ono pierwszym tego rodzaju w branży monitorowania i zwalczania szkodników. Owady latające, które zanieczyszczają produkty, pozostają istotnym problemem w wielu dziedzinach ludzkiej działalności. Wczesne wykrycie potencjalnych problemów z tym związanych jest niezwykle ważne w obszarach, gdzie obowiązuje zerowa tolerancja dla owadów”. Odnosząc się do aktualnej sytuacji, dodał: „Podczas pandemii szczególnie ważne jest, aby pracownicy szpitali, producenci i przedstawiciele przemysłu farmaceutycznego mieli pewność, że owady można skutecznie wykrywać, zapewniając jednocześnie bezpieczeństwo swoim pracownikom. FlyDetect® umożliwia to dzięki zdalnemu monitoringowi”.

FlyDetect® to lepowa lampa owadobójcza z wbudowaną kamerą wysokiej rozdzielczości obejmującą powierzchnię całego lepu. Dzięki zastosowanej najnowocześniejszej technologii flyDetect® umożliwia całodobową, zdalną kontrolę zawartości lepu. Pozwala to na monitoring owadów latających 24h na dobę bez konieczności

fizycznej obecności technika w obiekcie oraz ograniczenie liczby podjazdów. Niezbędzie działania to jedynie wymiana lepu czy świetlówek. W razie przekroczenia założonych progów liczby owadów, lampa sama wysyła ostrzeżenia. Lampę można obsługiwać za pomocą śrowiska webowego lub aplikacji na smartfony.



Źródło: <https://www.pestcontrolnews.com/pestwest-flies-high-with-another-award-winning-night-for-flydetect/> (dostęp 5.08.2021)

PROFESSIONAL
PEST MANAGEMENT

WYJĄTKOWA FORMULACJA DO ZUPEŁNEJ ELIMINACJI KARACZANÓW

Wybierz Advion® Karaczany Żel ze względu na jego walory smakowe i siłę unikalnej substancji czynnej oferujących uzyskanie pełnej eliminacji karaczanów nawet w najtrudniejszych warunkach.



DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ na
www.syngentappm.com
o tym, jak Advion może pomóc
Ci w zaoferowaniu klientom
odpowiednich rozwiązań.

FOR LIFE UNINTERRUPTED™

 **Advion® Karaczany**
Żel

syngenta®

ZACHOWAĆ OSTROŻNOŚĆ PRZY STOSOWANIU ŚRODKÓW BIOBÓJCZYCH. PRZED UŻYCIEM NALEŻY PRZECZYTAĆ ETYKIETĘ I ZAPOZNAĆ SIĘ Z INFORMACJAMI O PRODUKCIE. Advion® żel na karaczany zawiera 0,6% indoksakkarbu. Produkt posiada zezwolenie zgodnie z Rozporządzeniem w sprawie produktów biobójczych. Numer pozwolenia na dopuszczenie do obrotu: PL/2012/0051/A/MR. Advion®, For Life Uninterrupted™, znacznik Alliance Frame, znak Purpose Icon oraz logo Syngenta są znakami towarowymi należącymi do Syngenta Group Company. ©2020 Syngenta. Syngenta Polska Sp.z o.o. ul. Szamocka 8, 01-748 Warszawa, Polska, tel.: +48 22 326 06 01 fax: + 48 22 326 06 99 www.syngenta.pl, customer.servicepl@syngenta.com, kom.: + 48 602 754 907; + 48 600 067 067

®

Nowe możliwości walki z gryzoniami

Technologia szybkiego zwalczania z wykorzystaniem Selontra®

Od ponad 50 lat większość środków gryzoniobójczych zawiera jeden z antykoagulantów jako substancję czynną. Wprowadzenie antykoagulantów zaowocowało dwiema technikami ich stosowania: techniką nadwyżki (tradycyjną) i pulsacyjną. Wprowadzenie nowego rodentycydu Selontra – niebędącego antykoagulantem, zawierającego substancję czynną cholekalcyferol – doprowadziło do opracowania trzeciej metody stosowania – speed baiting, czyli „technologię szybkiego zwalczania gryzoni.”

Techniki stosowania rodentycydów antykoagulacyjnych

Wybór techniki stosowania zależy od substancji czynnej zawartej w trutce i jej siły działania na docelowe organizmy: szczury i myszy.

Technika nadwyżki (tradycyjna): jest stosowana do wszystkich wielodawkowych antykoagulantów. W tym przypadku szczury lub myszy zjadają śmiertelną dawkę dopiero po wielokrotnym spożyciu.

Technika pulsacyjna: jest stosowana do wszystkich jednodawkowych antykoagulantów. Oznacza to, że w tym przypadku środek jest wystarczająco silny, aby szczury lub myszy mogły przyjąć jego śmiertelną dawkę w pojedynczym spożyciu. Jednodawkowe środki gryzoniobójcze zawierają jako substancję czynną najsilniejszy antykoagulant drugiej generacji: flokumafen (Storm®; Storm Ultra; Secuvia®) lub brodifakum.

Zwalczanie gryzoni przy użyciu produktu Selontra®

Technika szybkiego zwalczania: to nowa i skuteczna metoda zwalczania gryzoni możliwa do wprowadzenia dzięki Selontra®. Na sukces metody składają się 3 bardzo ważne czynniki: Sposób działania nowego produktu (cholekalcyferol); innowacyjna formuła która zapewni jak najszybsze pobranie dawki letalnej oraz właściwe stosowanie produktu, które różni się od tego, które znamy z zastosowania antykoagulantów. Poniżej cechy Selontry, które umożliwiają zastosowanie metody szybkiego zwalczania „speed baiting”.

ZWALCZAJ SZKODNIKI ZALEDWIE W 7 DNI

3x szybsze zwalczanie gryzoni w porównaniu z antykoagulantami.

100% Zwalcza do 100% szczurów i myszy – nawet osobników uodpornionych.

30% Dzięki technologii „Stop-Feed” zwalczasz gryzonie, wykorzystując 30% mniej przynęty i w ten sposób oszczędzając.

4x Selontra® jest czterokrotnie bardziej smakowita niż większość rodentycydów, nawet bardziej niż burger wołowy i ponad 13 razy bardziej niż kiszonka z kukurydzy.

< Substancja czynna cholekalcyferol nie utrzymuje się w środowisku ani nie ulega bioakumulacji i jest łatwo metabolizowana przez gryzonie. Badania na ptakach (przepiórkach i kaczkach krzyżówkach) wykazały, że w porównaniu do szczurów i myszy są one około 50 razy mniej wrażliwe na cholekalcyferol.

-18°C Skuteczna nawet w niskich temperaturach, do -18°C.

77°C W ekstremalnie gorącym i wilgotnym środowisku Selontra® nie topi się ani nie psuje jak wiele innych rodentycydów.

Technika szybkiego zwalczania za pomocą produktu Selontra®

Procedura wymaga 5 kroków:

Krok 1. Dokładnie sprawdź miejsce, w którym pojawiły się gryzonie. Ten krok jest zawsze taki sam, niezależnie od techniki stosowania różnych produktów. Dokładna inspekcja jest niezbędna do określenia aktywności gryzoni i wyznaczenia punktów wyłożenia przynęty.

Krok 2. Dostosuj do rozmiarów populacji gryzoni liczbę punktów, w których wykładasz trutkę. Zaledwie 7 dni może wystarczyć, aby zwalczyć wszystkie szkodniki, pod warunkiem, że już w pierwszym dniu zostanie wyłożona wystarczająca ilość produktu Selontra®. Liczba punktów, w których jest wykładana przynęta, zależy od natężenia aktywności szkodników w miejscu, w którym produkt ma być użyty. Należy stosować maksymalną liczbę punktów wyłożenia przynęty wszędzie tam, gdzie zaobserwowano szczury lub myszy. Przy niewielkiej aktywności szkodników można stosować mniejsze zagęszczenie punktów z wyłożoną przynętą.

Myszy domowe: co 1-2 metry, szczury śniade i wędrowne: co 5-10 metrów.

Uważaj na niedoszacowanie potrzebnej ilości przynęty, aby nie wyłożyć jej za mało – postępuj zgodnie z zaleceniami na etykiecie dotyczącymi ilości przynęty na punkt i zagęszczenia tych punktów.

Krok 3. Zastosuj maksymalną ilość produktu Selontra® w każdym punkcie, zgodnie z etykietą rejestracyjną, czyli: Myszy domowe: 20-40 g (1 lub 2 bloczki), szczury śniade i wędrowne: 100-140 g (5-7 bloczków).

Krok 4. Skontroluj każdy punkt wyłożenia przynęty po jednym lub dwóch dniach i uzupełnij zjedzoną przynętę. Jeśli w danym punkcie została ona całkowicie zjedzona, uzupełnij ją w maksymalnej ilości dopuszczonej w etykiecie rejestracyjnej. Zapewni to optymalną kontrolę populacji szkodników w możliwie krótkim czasie.

Krok 5. Szczury i myszy mogą zostać zwalczone już w ciągu 7 dni. Oznacza to zaledwie dwukrotne wyłożenie przynęty. Niemniej jednak, jeśli szkodniki wciąż są obecne, należy uzupełniać przynętę co 7 dni (w terminie do maksymalnie 35 dni), aż do czasu, kiedy przynęta przestanie być zjadana.

Nowa metoda, i nowy produkt Selontra, dają nowe możliwości kontroli gryzoni nawet w najtrudniejszych sytuacjach. Poniżej kilka z kluczowych korzyści wynikających z zastosowania Selontra:

	3x szybsze zwalczanie gryzoni w porównaniu z antykoagulantami		Wysoka smakowitość Pobierany chętniej od innych trutek i dostępnego pożywienia
	Brak odporności w przeciwieństwie do większości antykoagulantów		Bardzo wytrzymały i skuteczny nawet w ekstremalnych temperaturach
	Skuteczniejszy Zużywasz mniej produktu		Nie jest antykoagulantem i ma inny mechanizm działania

Długotrwałą ochronę przed gryzoniąmi można osiągnąć tylko dzięki ciągłemu, dobremu zarządzaniu. Dlatego konieczne jest, aby przez cały rok wdrażać pełny program ochrony przed szczurami i myszami, obejmujący odpowiednią inspekcję stanowiska, jego higienę, likwidację miejsc, gdzie gryzonie mogą się schronić, monitorowanie ich populacji i stosowanie rodentycydów.





Feromonem wojujesz, od feromonu giniesz

Victor Brugman/Vecotech Ltd.

➤ www.pestcontrolnews.com @pestcontrolnews facebook.com/pestcontrolnews

Pluskwy domowe (*Cimex lectularius*) wykazują się bardzo dobrym przystosowaniem do życia w otoczeniu człowieka. Populacje tych owadów stale stanowią problem zarówno w mieszkaniach prywatnych, jak i w obiektach publicznych. Ciągłe rozprzestrzenianie się tych szkodników, które czasem postępuje bardzo szybko, wynika z biologii pluskiew. Są one niezwykle ruchliwe, zdolne przetrwać długi okres bez pokarmu. Ich umiejętności ukrywania się, a często i podróżyowania na gapę (np. w koszach z brudną bielizną), sprawiają, że infestacja może szybko rozprzestrzenić się na różne odległości, a nawet powodować reinfestacje niedługo po zabiegu dezynsekcji. Ze względu na coraz częstsze sytuacje oporności pluskiew na insektycydy coraz trudniej zwalczać te owady. Dlatego tak ważne są skuteczne działania monitorujące występowanie pluskwy, zanim liczebność populacji osiągnie poziom, przy którym jej eksterminacja stanie się trudna i kosztowna. Należy także zwrócić uwagę na działania sprawdzające skuteczność przeprowadzonego zabiegu i wykrywające reinfestację.

Chociaż mogłoby się wydawać, że biologia pluskiew zdecydowanie sprzyja ich rozprzestrzenianiu się, to im bardziej poznajemy, jak działają zmysły pluskiew oraz dowiadujemy się, jak te owady oddziałują nimi na swoje środowisko, tym lepiej jesteśmy przygotowani do wykorzystania oręża pluskiew w walce z nimi.

Aby łatwiej zrozumieć, jak możemy wykorzystać biologię do zyskania przewagi w walce z pluskwami, musimy popatrzeć na świat ich oczyma, czy raczej poczuć go ich czułkami. Podobnie jak wiele innych owadów, również pluskwy mają zestaw złożonych sensorów, które są w stanie wykryć śladowe ilości różnych zapachów (zawierających substancje semiochemiczne, lub inaczej „substancje chemiczne modyfikujące zachowanie”) znajdujących się w powietrzu. Niektóre zapachy, feromony, pomagają owadom w komunikowaniu się z innymi przedstawicielami gatunku. Inne, allelochemikalia, wytwarzane są przez jeden gatunek po to, aby wpłynąć na zachowanie innego gatunku, z pożytkiem lub szkodą dla niego. Ich przykładem (zwłaszcza podgrupy nazywanej kairomonami)

są zapachy ludzkiej skóry, które pluskwy wykorzystują do lokalizacji ludzkiego żywiciela. Przynoszą one wiele korzyści pluskwom, ale zdecydowanie nie wytwarzającym te zapachy ludziom!

Poza poszukiwaniem zapachów żywiciela, innym znanym i charakterystycznym zachowaniem pluskiew jest agregacja, polegająca na tym, że owady te zbierają się w swoich kryjówkach. Zachowanie to w dużym stopniu wywołane jest przez feromon agregacyjny. Wykorzystanie tej reakcji świetnie sprawdza się w przynętach, gdyż agregacyjnie reagują zarówno nimfy pluskiew, jak i owady dorosłe, zarówno samce, jak i samice, zarówno pluskwy głodne, jak i syte.

I właśnie na tej wiedzy bazuje technologia BugScents™ firmy Vecotech. Jest to opatentowana formuła imitująca zapach agregacyjny pluskiew, przyciągający owady do przynęty i pułapki, w której została ona użyta. Umożliwia to podniesienie skuteczności monitorowania tych szkodników nawet przy małych infestacjach.

Na początku badawczej przygody z BugScent™ stosunkowo niewiele było wiadomo na temat semiochemicznych składników feromonu agregacyjnego. Dlatego powstał wspólny projekt ekspertów z Londyńskiej Szkoły Higieny i Medycyny Tropikalnej (LSHTM) i Rothamsted Research (jednego z najstarszych na świecie ośrodków badawczych), mających do dyspozycji szeroką gamę specjalistycznych technik z zakresu ekologii chemicznej i zachowań owadów.

Pierwsze doświadczenia polegały na jednoczesnej ekspozycji pluskiew na dwie bibuły filtrujące. Pierwsza z nich była wcześniej wystawiona na kontakt z pluskwami, druga nie. Badania te wykazały, że owady chętniej wchodziły na pierwszą bibułę. Było to dowodem na to, że substancje semiochemiczne składające się na feromon agregacyjny zostały pozostawione wraz z odchodami pluskiew i ich wylinkami, charakterystycznymi dla infestacji.

Kolejny etap polegał na identyfikacji konkretnych składników semiochemicznych feromonu agregacyjnego oraz tych z nich, które odpowiadały za wywoływanie zachowań agregacyjnych. W naturze feromony mogą zawierać wiele różnych substancji semiochemicznych,

wytwarzanych w nieznacznie różnej ilości. W procesie wytwarzania zapachu o określonej sygnaturze odpowiedni stosunek tych związków może być równie istotny co sama ich obecność.

Dla przykładu, ludzie zarażeni malarią (w porównaniu z osobami zdrowymi) wytwarzają specyficzną sygnaturę zapachową zawierającą konkretną mieszaninę substancji semiochemicznych. Niektóre z nich odgrywają większą rolę w wywoływaniu interesującego nas zachowania. To istotny czynnik z punktu widzenia biznesowego, gdyż zwiększenie liczby składników chemicznych często przekłada się na złożoność procesu produkcyjnego i na wzrost jego kosztów.

Z tych względów pierwszym krokiem było wytypowanie substancji semiochemicznych. Dokonano tego w szczelnej komorze przez przepuszczenie czystego powietrza (w celu usunięcia innych zapachów zastosowano filtr węglowy) ponad bibułą filtrującą narażoną wcześniej na kontakt z pluskwami. Substancje semiochemiczne w formie lotnej zaciągnięte przez strumień powietrza zostały najpierw wprowadzone na matrycę, a następnie z niej zebrane w celu stworzenia próbki w formie ciekłej. Substancje chemiczne z tej próbki zostały zidentyfikowane na podstawie odpowiednich właściwości chemicznych przy wykorzystaniu chromatografii gazowej oraz chromatografii gazowej sprzężonej ze spektrometrią mas.

Podczas badania zidentyfikowano ponad 20 różnych substancji semiochemicznych. Następnie, przy wykorzystaniu techniki nazywanej elektroantenografią, badano reakcje fizjologiczne pluskiew na każdą ze zidentyfikowanych substancji, w celu określenia, które z nich są najistotniejsze. Umieszczając elektrody w czułkach i głowie pluskiew, można zbudować zamknięty obwód elektryczny. Podczas przepuszczania substancji semiochemicznej ponad czułkami można rejestrować impuls elektryczny powstały, gdy owad zareaguje na bodziec zapachowy. Ponieważ pozwala to jednak jedynie na określenie, które substancje semiochemiczne powodują reakcję u pluskwy (bez informacji, czy działają wabiąco czy odstrasza ją), badaniom towarzyszyły testy behawioralne. Podczas tych testów owady miały możliwość poruszania się w kierunku do pułapki zawierającej dany składnik lub od niej.

Wykorzystanie takiego zestawu technik pozwoliło na zawężenie badanych substancji do pakietu kluczowych składników i umieszczenie ich

w opatentowanej mieszance, która stanowi trzon produktu BugScent™. Od tego momentu, aby przyspieszyć komercyjny rozwój, projekt przejął Vecotech Ltd. Dzięki wsparciu grantu przez rząd brytyjski oraz współpracy z partnerami handlowymi Vecotech połączył entomologię, ekologię chemiczną oraz chemię materiałów, aby udoskonalać i testować formułę produktu. Jej trwałość i skuteczność przetestowano z wykorzystaniem metod chemicznych w trakcie serii skalowanych testów behawioralnych o coraz większej złożoności. Ich zwięźczenie stanowiły „testy sypialni z przynętą”, które imitowały docelowe warunki pracy, włącznie z obecnością żywiciela.

Efektom tych badań i działań jest BugScent™, długotrwała przynęta zawarta w biodegradowalnej formule, skutecznie wabiąca pluskwy nawet przy niskim poziomie infestacji i pasująca do wielu rodzajów pułapek. Jest to technologia, która umożliwia profesjonalnym dezynsektorom zwiększenie skuteczności urządzeń monitorujących pluskwę domową i wykrycie infestacji już w ich wczesnych stadiach. Ochronna saszetka foliowa pozwala na przechowywanie produktu co najmniej przez 2 lata, a po otwarciu aktywne związki uwalniane są przez okres do 3 miesięcy.

Przynęta BugScent™ może być stosowana z pułapkami monitorującymi jako stały element kontroli, aby:

- potwierdzić występowanie infestacji pluskiew,
- sprawdzić skuteczność przeprowadzonego zabiegu zwalczania,
- wykrywać pojawienie się reinfestacji po dezynsekcji oraz
- monitorować obecność pluskiew w obiektach wysokiego ryzyka w długich okresach.

Więcej informacji na stronie www.bugscent.com

Źródło: Victor Brugman (Vecotech Ltd.), *Biting back: exploiting bed bug behaviour to improve monitoring*, „Pest Control News” nr 126, Osset 2021, str. 22-23.



PROFESSIONAL
PEST MANAGEMENT

FORMULACJA, KTÓREJ MRÓWKI SIĘ NIE OPRA. LEPSZA ELIMINACJA KOLONII

Wyśmienita atrakcyjność
smakowa oraz wydajność
Advion® Mrówki Żel gwarantuje
skuteczne zwalczanie głównych
gatunków mrówek, podczas
całego cyklu życiowego, co
pozwala na zwalczanie całej
kolonii.

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ na
www.syngentappm.com o tym,
jak Advion® może pomóc Ci
w zaoferowaniu Twoim
klientom odpowiednich
rozwiązań.

FOR LIFE UNINTERRUPTED™



 **Advion® Mrówki**
Żel

syngenta®

ZACHOWAĆ OSTROŻNOŚĆ PRZY STOSOWANIU ŚRODKÓW BIOBÓJCZYCH. PRZED UŻYCIEM NALEŻY PRZECZYTAĆ ETYKIETĘ I ZAPOZNAĆ SIĘ Z INFORMACJAMI O PRODUKCIE. Advion® Żel na Mrówki zawiera 0,05% indoksakkarbu. Produkt posiada zezwolenie zgodnie z Rozporządzeniem w sprawie produktów biobójczych. Numer pozwolenia na dopuszczenie do obrotu: PL/2017/0272/MR

Advion®, For Life Uninterrupted™, znacznik Alliance Frame, znak Purpose Icon oraz logo Syngenta są znakami towarowymi należącymi do Syngenta Group Company. ©2020 Syngenta. Syngenta Polska Sp.z o.o. ul. Szamocka 8, 01-748 Warszawa, Polska, tel.: +48 22 326 06 01 fax + 48 22 326 06 99 www.syngenta.pl, customer.servicepl@syngenta.com, + 48 602 754 907; + 48 600 067 067

®

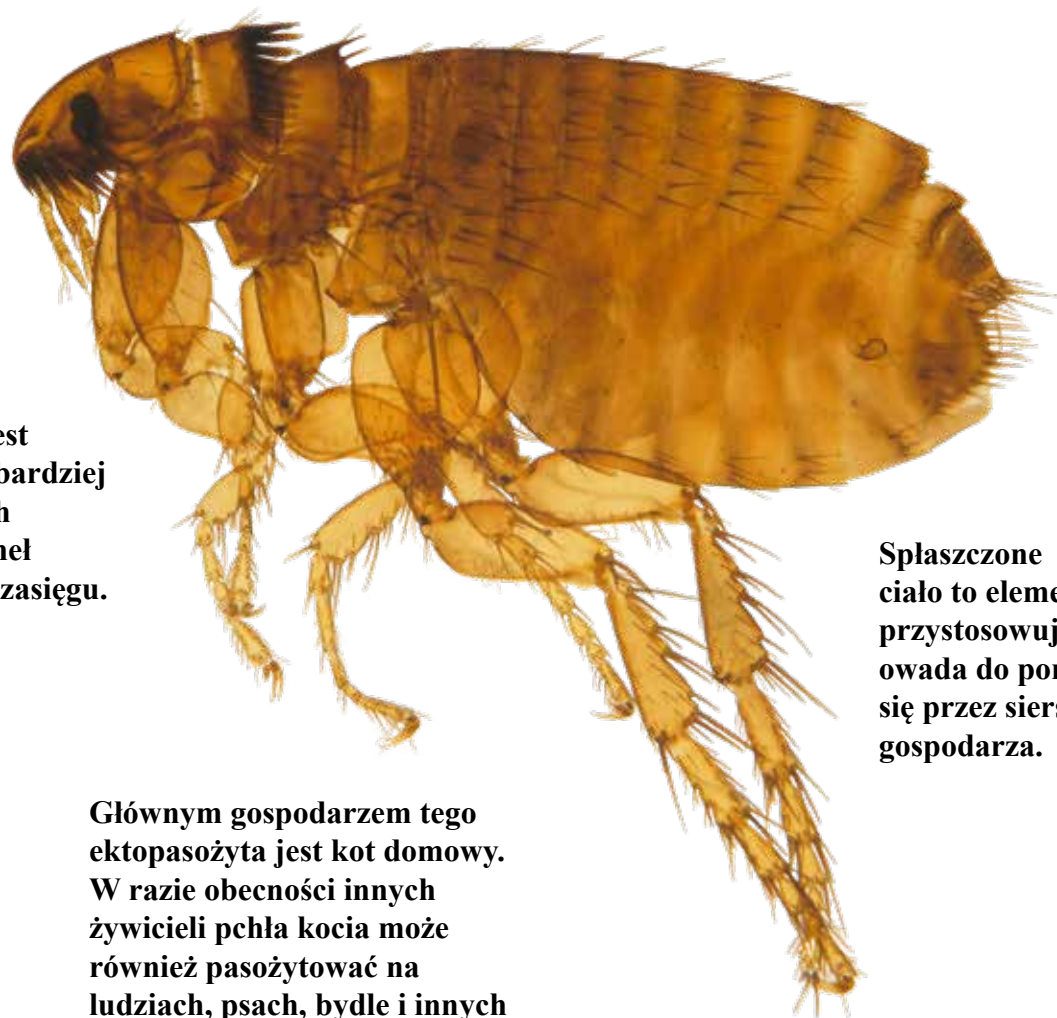
KĄCIK ID:

PCHŁA KOCIA

➤ www.pestcontrolnews.com @pestcontrolnews facebook.com/pestcontrolnews

Ctenocephalides felis

Rodzina: *Pulicidae*



Pchła kocia jest jednym z najbardziej powszechnych gatunków pcheł o światowym zasięgu.

Splaszczone ciało to element przystosowujący owada do poruszania się przez sierść gospodarza.

Głównym gospodarzem tego ektopasożyta jest kot domowy. W razie obecności innych żywicieli pchła kocia może również pasożytować na ludziach, psach, bydło i innych dzikich zwierzętach.

W sprzyjających warunkach, gdy żeruje na kocie, samica może złożyć dziennie nawet 25 jaj. Co przekłada się na ponad 2000 jaj w ciągu całego jej życia.



Górne zdjęcie: *C. felis*. Katja ZSM ^{CC}. Wikipedia.
Dolne zdjęcie: *C. felis*.



2250T i 2255T

2250T i jej bliźniacza konstrukcja 2255T tylko z półprzezroczystym frontem to stacje deratyzacyjne w formie odwróconej litery T, które odstają od ściany niewiele ponad 6 cm. Pionowy pręt zabezpiecza przynętę w formie kostek woskowych, które opadają wraz z wyjadaniem przez gryzonie dolnej kostki. Pokrywa zamykana jest na klucz.



Harmonix® Rodent Paste

To gotowa do użytku przynęta w formie pasty w saszetkach 20 g, w której za efekt bójczy odpowiada substancja czynna cholekalcyferol. Produkt z firmy Bayer przeznaczony jest do zwalczania myszy domowej, szczura śniadego i wędrownego. Obszar zastosowania przez użytkownika profesjonalnego przeszkolonego to wewnątrz i wokół pomieszczeń oraz tereny otwarte. Dzięki zastosowanej substancji czynnej (cholekalcyferol) jest to idealna przynęta do zwalczania gryzoni opornych na antykoagulanty. Producent, w trosce o środowisko, chcąc ograniczyć ilość odpadów, oferuje saszetki z przynętą zapakowane nie w plastikowe wiadro, a w worek foliowy z zamknięciem strunowym (zip) i uchem do przenoszenia.



Kamera WiFi

Posiadacze kamer inspekcyjnych z pewnością doceniają możliwości, jakie oferują im te urządzenia, tj. uchwycenie na ekranie wyświetlacza miejsc, gdzie ludzkie oko nie sięga. Niektóre kamery inspekcyjne pozwalają na podgląd tylko w czasie rzeczywistym, są też takie, które umożliwiają zrobienie zdjęcia czy nagranie filmu. Tylko jak potem te zdjęcia szybko przesłać dalej do klienta? Posiadacze kamery inspekcyjnej WiFi nie mają takich rozterek. To urządzenie, które łączy się ze smartfonem lub tabletem przez sieć bezprzewodową (Wi-Fi) i z pomocą specjalnej bezpłatnej aplikacji odbiera obraz z kamery, wykonuje zdjęcie czy nagrywa film. Potem takie zapisane w pamięci urządzenia mobilnego pliki możemy udostępnić dalej przez e-mail, MMS czy Bluetooth czy przez zainstalowaną na tym urządzeniu aplikację do komunikacji. Kamera WiFi z teleskopową tyczką długości 1m posiada stopień zabezpieczenia IP67, a wbudowany akumulator pozwala nawet na 110 minut pracy. Za doświetlenie obiektu w kamerze odpowiada 6 wbudowanych diod LED. Do kamery można dołączyć haczyk lub magnes. Całość dostarczana w etui, które da się zmieścić w dużej kieszeni.



Przynęta na pluskwy

Produkt, którego zadaniem jest wabienie pluskiew do pułapek, w których został umieszczony. Opracowywana przez 12 lat technologia wykorzystuje mechanizm działania feromonu agregacyjnego, dzięki czemu skutecznie wabi owady dorosłe i nimfy, samice i samce, osobniki głodne i syte. Przynęta wykazuje atrakcyjność dla owadów przez ok. 12 tygodni od wyłożenia. Pojedyncze opakowanie zawiera trzy saszetki z gotowym do użycia produktem.



Rat Tape

Elastyczna taśma uszczelniająca o szerokości 5 cm składająca się z dwóch warstw taśmy butylowej, pomiędzy którymi znajduje się rdzeń z gęstej siatki ze stali nierdzewnej. Montaż ułatwia doskonała przyczepność do większości materiałów budowlanych. Taśmę można malować. Produkt dostarczany jest w rolce 5 m.



Selontra®

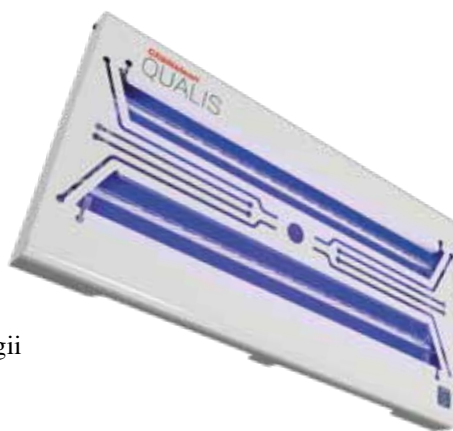
To tegoroczna nowość od BASF. Przynęta w formie miękkiego bloczku z otworem, dzięki której już w 7 dni, postępując zgodnie z zapisami etykiety, możemy zwalczyć populację myszy i szczurów. Jest to produkt wykorzystujący substancję czynną cholekalcyferol, która odpowiada za zupełnie inny sposób działania bójczego na gryzonie, niż powszechnie stosowane antykoagulanty. Cholekalcyferol jest skuteczny w zwalczaniu gryzoni wykazujących oporność na antykoagulanty. Produkt dostępny w wiaderkach 5 kg.



Qualis z LED

Producent profesjonalnych lamp owadobójczych, PestWest Ltd. poinformował o wprowadzeniu na rynek nowego urządzenia. Chameleon® QUALIS to smukła lampa owadobójcza, odstawiająca od ściany raptem 4 cm. Mimo w pełni metalowej konstrukcji jest bardzo lekka, ponieważ waży niewiele ponad 3 kg.

Poza nowoczesnym wyglądem nowa lampa charakteryzuje się również wykorzystaniem najnowocześniejszej technologii LED, która zużywa mniej energii elektrycznej od tradycyjnych lamp owadobójczych. Dwie cienkie (T5) świetlówki Quantum® X długości 55 cm emitują światło o długości fali 370 nm. Zastosowanie technologii LED pozwala na wabienie owadów bez wykorzystania rtęci oraz na wydłużenie okresu pomiędzy wymianami świetlówek do trzech lat. Standardowo świetlówki pokryte są nierozpryskową powłoką, zabezpieczającą wszystkie elementy w razie mechanicznego ich uszkodzenia. Lampa Chameleon® QUALIS przeznaczona jest do zabezpieczenia obszaru od 90 do 120 m².



Żel śladowy

Do obecnego od kilku lat na polskim rynku fluorescencyjnego proszku śladowego, dołączył teraz lepki preparat śledzący w postaci żelu. W górnej części butelki znajduje się aplikator, który ułatwia nanoszenie żelu, a forma preparatu świetnie sprawdza się zarówno na poziomych, pochyłych, jak i pionowych powierzchniach wewnątrz i na zewnątrz. Do łatwiejszego odnalezienia śladów fluorescencyjnych zalecane jest dodatkowe użycie latarki UV. Opakowanie 300 ml.



www.pestcontrolnews.com

@pestcontrolnews

facebook/pestcontrolnews

Nowe produkty



Harmonix[®]

Rodent Paste

Zmiana na lepsze.

*Odpowiedzialny
wybór, ta sama
moc działania*

- // Przyjęta przeznaczona do profesjonalnego zwalczania populacji szczurów wędrownych, szczurów śniadych i myszy domowych
- // Do stosowania wewnątrz i na zewnątrz (wokół budynków, na terenach otwartych i składowiskach odpadów)
- // Skuteczność przeciwko gryzoniom opornym na antykoagulanty
- // Zawiera cholekalcyferol, który nie jest sklasyfikowany jako toksyczny dla rozrodczości, nie utrzymuje się ani nie ulega bioakumulacji w środowisku

//// Science for a better life

Produktów biobójczych należy używać z zachowaniem szczególnych środków ostrożności. Przed każdym użyciem należy zapoznać się z treścią etykiety produktu oraz postępować zgodnie z instrukcją.

Bayer Sp. z o.o., tel. 22 572 36 12
Al. Jerozolimskie 158, 02-326 Warszawa



www.es.bayer.com.pl



Czas eventów on-line / PestEx(tra) 2021

www.pestcontrolnews.com
[@pestcontrolnews](https://twitter.com/pestcontrolnews)
facebook.com/pestcontrolnews

Początek roku obfitywał zazwyczaj w imprezy branżowe, targi czy warsztaty. Ze względu na obostrzenia epidemiczne i nieprzewidywalne warunki trudno było jednak zorganizować tego typu wydarzenia w dotychczasowej formule.

Brytyjskie Stowarzyszenie Pest Control (BPCA) zdecydowało się pójść śladem amerykańskiego odpowiednika NPMA, który, organizując PestWorld 2020, pokazał że również duże eventy można przenieść do wirtualnej rzeczywistości. W dniach 16-18 marca 2021 r. BPCA zorganizowało pod nazwą PestExtra wirtualną edycję dorocznego PestEx. Przez trzy dni PestExtra zaprezentowano ponad siedemdziesiąt wystąpień. Obejmowały one m.in. zagadnienia:

- technologii zdalnego monitorowania gryzoni i owadów,
- nowoczesnych technik zwalczania komarów (sterylizacja owadów),
- zwalczania gryzoni i ochrony gatunków niezwalczanych,
- proaktywnego podejścia do kontroli szkodników tekstylnych,
- korzyści ze stosowania metody pulsacyjnej w zwalczaniu gryzoni,
- chorób przenoszonych przez gryzonię i ich pasożyty,
- holenderskich doświadczeń w redukcji stosowania rodentycydów,
- znaczenia inspekcji systemów kanalizacji w zwalczaniu szczurów,
- znajomości behawioryzmu gryzoni i wyboru metody ich zwalczania.

Tak dużej liczby seminariów nie udało się przeprowadzić w ciągu tych trzech dni, gdyby nie to, że prowadzone były jednocześnie na kilku scenach. Słuchacze i widzowie mogli wziąć aktywny udział w prezentacjach i zadawać pytania w czasie wystąpień. Po każdym seminarium była możliwość oceny



prezentacji, osoby ją prowadzącej oraz dodania sugestii, co jeszcze mogłoby znaleźć się w wystąpieniu. Ciekawym novum była możliwość sporządzenia podczas wystąpienia własnych notatek w wersji elektronicznej i otrzymania ich potem na e-mail.

PestExtra to nie tylko seminaria. Oprócz prezentacji tematycznych dostępna była również wirtualna przestrzeń wystawiennicza, gdzie w określonych godzinach, można było skorzystać z wirtualnych stoisk 46 wystawców z całego świata. Materiały udostępniono w formie prezentacji video i ulotek o nowych produktach. Osoby mające pytania związane z produktami mogły również porozmawiać z dostępnymi on-line przedstawicielami wystawców.



Organizatorzy zadbałi również o możliwość wymiany uwag i spostrzeżeń między uczestnikami wydarzenia. Można było przejrzeć listę uczestników wydarzenia i nawiązać kontakt poprzez videorozmowę, chat lub zostawić wiadomość. W PestExtra wzięło udział 1780 zwiedzających z całego świata oraz 168 osób związanych z wystawcami. Uzyskaniu tak dużej liczby uczestników sprzyjała z pewnością możliwość wzięcia udziału w PestExtra bez ruszania się sprzed komputera i szybki proces rejestracji.

Atrakcją dla odwiedzających PestExtra, która miała za zadanie skłonić uczestników do bardziej aktywnego udziału w wydarzeniu np. udziału w seminariach, oceny wystąpień, poszerzenia listy kontaktów czy odwiedzania stoisk, był konkurs, w którym za wymienione czynności przyznawane były punkty wymieniane potem na losy na loterię fantową. Rekordzista zdobył 141490 punktów. Do wygrania były m.in. vouchery na zakupy u wybranych wystawców, opryskiwacz plecakowy, torby z gadżetami i zestawy upominków.

Na PestExtra, ze względu na organizatora i głównych odbiorców, dominował język angielski, ale wystawcy, jak np. Bell Laboratories przygotowali swoje prezentacje również po francusku, hiszpańsku, holendersku i włosku.



Ze względu na ogromne zainteresowanie seminariami w ciągu trzech dni PestExtra poza wyznaczonymi terminami, tylko w ramach „dostępu na żądanie”, prezentacje odtworzono aż 3422 razy. Brytyjskie Stowarzyszenie Pest Control udostępniło nagrania z seminariów na swojej stronie internetowej.

Organizatorzy są bardzo zadowoleni z rezultatów swojej pracy, jednak z niecierpliwością i nadzieją czekają na spotkanie na żywo z odwiedzającymi i z wystawcami na PestEx w przyszłym roku.

Źródła: <http://pestex.org/News/too-much-to-see-as-pestextra-2021-goes-viral-pest-event-online> (dostęp 19.03.2021)



Wirtualne Warsztaty Killgerm

➤ www.pestcontrolnews.com @pestcontrolnews facebook.com/pestcontrolnews

W obliczu sytuacji ograniczonej przewidywalności obostrzeń związanych z organizowaniem imprez masowych, z jaką mieliśmy do czynienia w pierwszej połowie roku, Killgerm Polska zdecydował się na przeniesienie tegorocznych warsztatów do przestrzeni wirtualnej. W Wirtualnych Warsztatach Killgerm Polska wzięło udział prawie 200 uczestników.

Wśród prelegentów można było posłuchać p. Agnieszki Mackiewicz z firmy Bayer z prezentacją *Nowa substancja czynna w zwalczaniu gryzoni* oraz dr. Matthew Daviesa z Killgerm Chemicals omawiającego budowę i funkcje narządów owadów oraz ich znaczenie w zwalczaniu szkodników w higienie sanitarnej. ICB Pharmę reprezentował dr David Liszka, którego wystąpienie dotyczyło problemów w eliminowaniu populacji szkodników sanitarnych. Łukasz Rosiński z BASF omówił technologię szybkiego zwalczania gryzoni z wykorzystaniem cholekalcyferolu, nowej formułacji i techniki zastosowania. Natomiast Vladimir Grekov z PestWest przedstawił prezentację dotyczącą urządzenia flyDetect®, pozwalającego na monitoring online owadów latających. Każde wystąpienie kończyło się sesją pytań i odpowiedzi, podczas której prelegenci odpowiadali na pytania zadawane przez uczestników. Ostatnim elementem wirtualnych warsztatów była sesja pytań i odpowiedzi ze wszystkimi prelegentami.

Podobnie jak w tradycyjnej formule warsztatów Killgerm, również podczas wirtualnego spotkania uczestnicy mieli możliwość zapoznania się z prezentacjami nowych urządzeń i rozwiązań. Na wirtualnym stoisku zaprezentowano m.in. rodentycydy Harmonix® Rodent Paste oraz Selontra®, dwa preparaty gryzniobójcze wykorzystujące nową substancję czynną (o odmiennym sposobie działania niż antykoagulanty) – cholekalcyferol. Wśród nowości pojawiły się też stacje deratyzacyjne:

- AF Amicus – ograniczająca dostęp do preparatów gatunkom niezwalczanym, w tym ślimakom,
- AF Fortis – pancerną stację deratyzacyjną, odporną na działania wandalii,
- AF Multis – bardzo pojemny karmnik deratyzacyjny, który oprócz trutki pomieści duże pułapki zatraskowe, a nawet pułapkę GoodnatureA24.

Zaprezentowano też system zdalnego monitorowania aktywności gryzoni Xignal, wykorzystujący pułapki zatraskowe komunikujące się w technologii LoRa i wysyłające powiadomienia do aplikacji na smartfony.

Umieszczenie wydarzenia w przestrzeni wirtualnej pozwalało na bezpłatny dostęp do wystąpień z dowolnego miejsca na świecie o dowolnej porze. Należało się jedynie wcześniej zarejestrować. W odpowiedzi na prośby uczestników organizatorzy wydłużyli czas dostępu do materiałów do końca lipca.

KALENDARIUM WYDARZEŃ

TERMIN	WYDARZENIE	MIEJSCE	STRONA WWW
6-8.10.2021	FAOPMA	wydarzenie wirtualne	https://www.faopma.com/2021
2-5.11.2021	PestWorld	Las Vegas, USA	https://www.pestworld2021.org/
10.11.2021	PestTech	Milton Keynes, Anglia	https://www.npta.org.uk/pesttech-2021/
17-19.11.2021	Parasitec	Paryż, Francja	https://www.parasitec.org/paris/en/
16-17.03.2022	PestEx	Londyn, Anglia	http://pestex.org/
04.2022	BeneluxPest	Holandia	https://www.beneluxpest.nl/
22-24.02.2022	Expocida	Madryt, Hiszpania	https://www.expocida.com/en/
11-12.05.2022	PestProtect	Berlin, Niemcy	https://www.pest-protect.eu/en/trade-fair-symposium.html
27-29.09.2022	ICUP	Barcelona, Hiszpania	https://www.icup2020.com/

NOWOŚĆ!

Protecta®
EVO® TUNNEL™

WSZECHSTRONNA I EKONOMICZNA OCHRONA PUŁAPEK



- Szybkie otwieranie kluczem Bell EVO®
- Utrudnia dostęp niezwalczanych gatunków do pułapek
- Skuteczne zabezpieczenie przed dostępem osób trzecich do środka (zamek EVO®)
- EVO® TUNNEL dzięki otworom w podstawie oraz uchwytom do pułapek T-REX®, można zamocować np. na elementach ogrodzenia, również pionowo, po zastosowaniu opasek zaciskowych
- Zaprojektowane do łatwego i szybkiego czyszczenia
- EVO® TUNNEL, przy zastosowaniu wewnątrz pułapek zatrzaskowych T-REX®, spełnia standardy NAWAC dot. dobrostanu zwierząt
- Do użytku wewnątrz lub na zewnątrz
- EVO® TUNNEL to osłona, wewnątrz której można umieścić:
 - 2 pułapki na myszy Mini-Rex
 - 2 lepy Trapper® Max
 - 2 tacki z klejem Trapper® Mouse

NAZWA PRODUKTU
Protecta EVO Tunnel, 6 szt.

KOD
RT2020



ŚWIATOWY LIDER W TECHNOLOGII ZWALCZANIA GRYZONI®
www.belllabs.com | emea@belllabs.com



I wiesz, że jesteś
w dobrych rękach!

www.killgerm.com

RatMat

RatMat to nowoczesny, humanitarny i wydajny sposób ochrony wartościowych przedmiotów przed gryzoniami.

Wykorzystuje zasadę działania „pastucha elektrycznego”. RatMat może być stosowany jako długoterminowe rozwiązanie do zapobiegania kosztownym szkodom wyrządzanym przez myszy i szczury np. w samochodach czy innych cennych przedmiotach i urządzeniach.

NOWOŚĆ

ZWALCZANIE GRYZONI



Więcej informacji pod nr. tel.:
+48 22 894 74 00



Killgerm Polska sp. z o.o.
ul. Sarabandy 61, 02-868 Warszawa
t: + 48 22 894 74 00 e: biuro@killgerm.com
www.killgerm.com

Ze względu na wykorzystanie niższego natężenia prądu RatMat jest o wiele bezpieczniejszy od tradycyjnych „pastuchów elektrycznych”, a jednocześnie skuteczny w walce z małymi zwierzętami.

Zasilacz wytwarza impuls 0,45 J, który jest słabszy niż wysyłany z dużych zasilaczy (18 J) w wypadku dużych zwierząt. Impuls jest 40 razy słabszy, a jednocześnie wciąż skuteczny przy odstraszeniu szkodników.

Wspólna troska o bezpieczne i zdrowe środowisko.