**GRUPPO 1**

**TIPO CLIENTE – ALLEVATORE SUINO**

Caratteristiche dell’allevamento : 500 scrofe a ciclo chiuso

Informazioni generali : svezzamento a 25 gg, permanenza nelle gabbiette di 40 gg, messa a terra a circa 25 kg di peso.

Medicazioni routinarie : Amoxi + colistina dal sottoscrofa a 21 gg di gabbietta

Clortetra – Tiamulina in magronaggio (10 gg)

Tilosina ( 21 gg. ) nell’ingrasso

Problemi clinici : patologia respiratoria dopo 10 giorni dallo svezzamento e nelle prime fasi della messa a terra ( elevata mortalità >10%), elevata spesa sanitaria dovuta al massiccio impiego di mangimi medicati e di AIF iniettabili.

Saltuari controlli di laboratorio avevano evidenziato la presenza di APP, Pasteurella e M.hyopneumoniae.

Bisogni dell’allevamento : abbattere i costi sanitari e ridurre drasticamente la mortalità

Gestione attuale Stakeholder :

1. Buoni rapporti con i fornitori sia dal punto commerciale che professionale: il fornitore di mangimi suggerisce da tempo di testare formule diverse di mangime per ottenere lo stesso risultato utilizzando una minore quantita’ di mangime
2. Rapporti tesi con il personale ASL per la gestione di Classifarm sul consumo di antibiotici: l’allevatore tende a comunicare con ritardo i dati dei consumi
3. Rapporti agitati anche con il Consorzio di Parma perche’ le coscie non arrivano sempre al peso richiesto dal disciplinare e la composizione del mangime richiesta non viene sempre rispettata
4. Ottimi rapporti con gli abitanti del paese di 10,000 abitanti nelle vicinanze perche’ l’Allevatore ha messo in atto tecniche di abbattimento degli odori e invita regolarmente la popolazione ad una degustazione dei propri prodotti presso il punto vendita localizzato nella stessa area dell’allevamento

**DOMANDE PER IL GRUPPO DI LAVORO:**

1. Quale azioni puo intraprendere l’allevatore per migliorare le condizioni sanitarie del proprio allevamento?
2. Quali azioni puo intraprendere l’allevatore per migliorare i rapporti con la ASL di riferimento e con il Consorzio di Parma?
3. L’Allevatore puo’ utilizzare i buoni rapporti con il vicinato per risolvere il punto 2?
4. Ve la sentireste di costruire la “materiality matrix” di questo allevamento?

**GRUPPO 2**

**TIPO CLIENTE VETERINARIO ALLEVATORE AVICOLO**

Il Dr. Biancardi è un veterinario con più di 20 anni di esperienza nell'industria avicola, rinomato consulente nel suo territorio, ha anche un proprio allevamento di polli da carne con una capacità di 200.000 capi prodotti/anno.

Attualmente il suo allevamento soffre di mortalità nei primi 10 giorni di vita.

2 giorni fa ha condotto il test del campione d'acqua che è risultato essere affetto da infezione da E. coli,

Ha usato amoxi negli ultimi 3 giorni, senza risultato.

Nel passato ha anche utilizzato un vaccino stabulogeno preparato con la Sezione dell’IZS piu’ vicina, con buoni risultati

Ha cambiato fornitore di pulcini recentemente

Il suo ruolo di Consulente non aiuta sempre il proprio allevamento nei confronti di fornitori e clienti dello stesso allevamento

Bisogni dell’allevamento : divenire E.coli free per mostrare che il suo status di consulente di livello italiano e’ ben meritato

Gestione attuale Stakeholder :

1. Rapporti complicati con i fornitori perche’ le sue richieste di “super qualita’” si scontrano con le situazioni di mercato (prezzi, ritardo forniture, qualita’ delle forniture non nelle aspettative)
2. Rapporti ottimi con il personale ASL perche’ la volonta’ di divenire E.coli free e successivamente NAE e’ in linea con il programma del Dirigente ASL
3. Rapporti buoni con il ristorante che compra l’80% dei suoi animali per la propria clientela: ovviamente la crisi Covid ha fatto chiudere ilo ristorante e costretto l’allevatore a cercare canali di sbocco piu tradizionali, ma anche a prezzi di vendia inferiori
4. Rapporti tesi con la popolazione circostante l’allevamento perche’ “stimolata” da un gruppo animalista locale che etichetta l’allevamento come “lager”; il tentativo di conciliazione mediato dalla ASL si e’ risolto in una ulteriore polemica che ha esacerbato gli animi di tutti

**DOMANDE PER IL GRUPPO DI LAVORO:**

1. Quale azioni puo intraprendere l’allevatore per migliorare le condizioni sanitarie del proprio allevamento?
2. Quali azioni puo intraprendere l’allevatore per migliorare i rapporti con il mercato di sbocco e la popolazione inclusi gli animalisti?
3. L’Allevatore puo’ utilizzare i buoni rapporti con i Veterinari vicinato per risolvere il punto 2?
4. Ve la sentireste di costruire la “materiality matrix” di questo allevamento?