**GRUPPO 1 E GRUPPO 3**

**Tipo Cliente – Allevatore Bovini da Latte**

Caratteristiche dell’allevamento : 200 bovini in lattazione

Informazioni generali : buone produzioni (30lt al giorno di media – conta cellulare (SCC): 220.000), conferisce al Consorzio del Grana Padano). L’insilato di mais e’ preparato a partire dal raccolto della sua azienda

Problemi clinici: mastiti da Strep.uberis fra il 3° ed il 4° mese di lattazione 🡺 trattato con anti-mastitici a base di oxacillina.

Nonostante le gabbiette ben gestite, la vitellaia incontra problemi gastro-enterici dalla 6° settimana di vita (mortalita’ media 4%). Non potendo piu’ utilizzare antibiotici fluorochinolonici iniettabili, i vitelli vengono “trattati” con vaccino E.coli/Rota/Corona per via orale (*off label*)

Bisogni dell’allevamento : abbattere i costi delle mastiti, risolvere la gastro-enteriti delle vitelle.

Gestione attuale Stakeholder :

1. Buoni rapporti con i fornitori sia dal punto commerciale che professionale: il fornitore di farmaci suggerisce di testare altri anti-mastitici
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 complicati anche con il Consorzio del Grana Padano, perche’ il latte arriva con SCC alte in alcuni periodi dell’anno
4. Lo stesso Consorzio prevede di effettuare il Life Cycle Assessment 🡺 l’allevatore non sa cosia sia...
5. 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 del latte aziendale e dei latticini prodotti insieme a un casaro suo amico

**Domande per i Gruppi 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?
3. L’Allevatore puo’ utilizzare i buoni rapporti con il vicinato per risolvere il punto 2? Oppure questa idea del consumo in allevamento puo’ essere fonte di ulteriori problemi con ASL e Consorzio?
4. Ve la sentireste di costruire la “materiality matrix” di questo allevamento?

**GRUPPO 2 E GRUPPO 4**

**Tipo Cliente: Veterinario – Allevatore Avicolo**

Caratteristiche dell’allevamento: 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 contaminato da E. Coli.

Ha usato amoxi negli ultimi 3 cicli di produzione, senza risultato.

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

Ha cambiato recentemente fornitore di pulcini.

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 qualitá ” 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 della ASL di riferimento
3. Rapporti buoni con il ristorante che compra l’80% dei suoi animali per la propria clientela: la crisi Covid ha costretto il ristorante alla chiusura e costretto l’allevatore a cercare canali di mercato piu tradizionali, ma anche a prezzi di vendita 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 i Gruppi 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?