



Pig Business
SOLUTIONS

Pig Business Solutions

Network di Informazione e Comunicazione

PROGRAMMA NUTRIZIONE E SALUTE DEI VOSTRI SUINI

Landmix



IN QUESTO NUMERO :

- **Indicatori di redditività: il punto di vista danese**
- **Missione speciale targata DK: intervista al Dott. Enrico Appiano specialista Pig Business Solutions**
- **Da venditore a consulente**

Indicatori di redditività e di efficienza negli allevamenti suini

Trovare la propria strada partendo dal confronto internazionale

Sempre di più il mercato suinicolo va verso una dimensione "Globale" il confronto e lo scambio di esperienze diventano l'approccio per trovare la giusta strada da percorrere.

Granda Team Pig Business Solutions ed il Gruppo Danese **Vitfoss**, si propongono di trovare nel loro accordo di collaborazione, ormai giunto al terzo anno, la via del valore aggiunto rivolto ai clienti, tramite un progetto commerciale che deve trasferire innovazione e tecnologia agli allevatori italiani.

Come punto uno, bisogna velocemente imboccare la corsia preferenziale dedicata all'argomento economico, parlando di numeri, di monetizzazione, tale da dare il giusto peso ad ogni investimento, ed identificare la leva economica per ogni scelta tecnica da effettuarsi nell'allevamento.

Secondo punto, viene richiesto un nuovo approccio di lettura ed interpretazione dei dati aziendali, dal quale si può elaborare e pianificare una strategia e la si può di conseguenza condividere e monitorare settimanalmente con le risorse umane. Il controllo dei costi e l'efficienza della manodopera, suddivisa per reparto, sono un altro essenziale indicatore economico. La formazione e l'informazione continua del personale, il training on the job, deve permettere al personale di essere consapevole di cosa si sta facendo e perché.

Terzo punto, Focus, Focus, Focus, concentrarsi sui dettagli e sugli obiettivi da perseguire, senza dispersione di energie, inoltre è molto importante che i risultati da raggiungere siano ben identificati chiari e raggiungibili nel periodo di tempo prefissato, stabilire obiettivi non raggiungibili diventa demotivante per le varie figure che operano all'interno dell'azienda a partire dalla proprietà.



Tavola rotonda presso l'azienda Hegndal A/S (DK) tra allevatori italiani e danesi

Il programma nutrizione e salute **Landmix**, di Granda Team si concentra su alcune ricerche svolte in Danimarca dalla comunità scientifica, chiari sono i riferimenti alle relazioni tra fertilità e programmi nutrizionali nelle scrofe, fisiologia, stimolazione dei calori e biochimica degli ormoni. L'interpretazione di queste ricerche e l'esperienza di campo, hanno permesso di realizzare un piano di intervento integrato tra assunzione ideale di alimento e principi attivi mirati a sostenere le potenzialità delle razze genetiche iperprolifiche. Altro argomento oggetto del programma **Landmix** è la valutazione delle problematiche podali nella scrofa, come indicatore di benessere, e le relative sperimentazioni per supportare una buona condizione di salute durante tutto il periodo riproduttivo.

In sintesi bisogna avere la consapevolezza che ogni problematica aziendale ha un costo, intervenire preventivamente o terapeutamente deve generare un ritorno economico monetizzato e proporzionale all'investimento, tale che ogni scelta effettuata passi il vaglio di una valutazione di **Return of Investment (Roi)**.



Missione speciale targata DK

Enrico Appiano di Granda Team ci racconta come nasce una partnership strategica



Dott. Enrico Appiano
Specialista Granda
Team Pig Business
Solutions

“Dobbiamo imparare ad osservare gli animali che ci mandano continui feedback sul loro stato di salute”

Quale è il percorso professionale che ti ha portato a diventare uno specialista nella consulenza rivolta agli allevamenti suini?

Dopo la Laurea in Agraria ho cominciato la mia carriera professionale occupandomi di alimentazione destinata a bovini da carne di razze pregiate quali la Piemontese, ed è proprio in Piemonte che ho conosciuto Granda Team, in quel periodo l'azienda ricercava un giovane che avesse le attitudini per sviluppare il progetto Pig Business Solutions, così ho accettato la sfida.

Come sei entrato in contatto con la Danimarca?

Passando dalla Bretagna, la mia prima esperienza diretta a contatto con la gestione di un allevamento di scrofe a ciclo chiuso l'ho fatta in un allevamento francese, qui ho potuto conoscere come era organizzato il sistema cooperativo Bretonne ed avere un punto di vista diverso, che associato alla curiosità di non fermarmi alla pianura padana mi ha portato a seguire il flusso dei dati produttivi migliori d'Europa arrivando sino alla Danimarca. La mia prima missione in terra danese insieme ad altri due noti professionisti italiani era legata alla verifica/validazione dei dati relativi ai protocolli sperimentali dello Stalosan F, prodotto leader al mondo nella disinfezione secca in polvere prodotto da Vitfoss e distribuito in Italia da Granda Team, da qui in poi è stato un susseguirsi di scambi e di esperienze tecniche che hanno portato alla condivisione totale del progetto Granda/Vitfoss Pig Business Solutions ed al lancio del programma LANDMIX sul mercato Italiano.

Quali sono le intuizioni che ti hanno condotto a fare riferimento al sistema danese di produzione suina?

La prima è stata una necessità, dovevamo partire dal sistema zootecnico Europeo con i migliori risultati ed il costo di produzione più competitivo, poi necessitava una conferma della riproducibilità dei dati e delle performances sulla base delle ricerche e della loro sostenibilità.

Siamo stati impegnati quasi due anni a lavorare per rendere adattabile il modello tecnico alle caratteristiche del nostro mercato fianco a fianco con i migliori tecnici Danesi, ora possiamo interfacciarci con qualunque situazione Italiana e rispondere ai bisogni sia per quanto riguarda gli indici tecnici che per quanto riguarda la gestione della leva economica, voglio inoltre sfatare alcuni miti relativamente alla dimensione degli allevamenti Danesi in quanto rientrano nel medesimo processo di concentrazione della suinicoltura europea con la tendenza ad avere una dimensione medio/grande, l'azienda dove ho lavorato e mi sono formato ha più di 2000 scrofe a ciclo chiuso.

Come riesci a trasferire, a comunicare, agli allevatori Italiani i punti di forza del sistema Danese?

All'inizio non è stato facile, oltre le differenze culturali, l'approccio Danese fortemente rivolto alla gestione manageriale ed economica ha creato qualche difficoltà nella messa a regime di protocolli operativi e le relative procedure di monitoraggio degli obiettivi. La forte volontà al cambiamento dettata dalla crisi del mercato insieme alla determinazione tipica dell'allevatore Italiano, hanno agito da catalizzatori permettendo veloci cambi di direzione.



Fare parte di un'alleanza strategica consolidata tra Ganda Team Pig Business Solutions ed il più importante gruppo Danese quali opportunità offre?

Prima di tutto mi ha permesso di entrare da subito in campo come giocatore titolare, dandomi forte motivazione, poi ho imparato a muovermi secondo strategie e schemi tipiche di una squadra internazionale leader nel mondo. L'aggiornamento continuo, il confronto con i colleghi stranieri, il rigore nella applicazione delle procedure sui prodotti e sui servizi mi permettono di condurre in sicurezza una macchina potente e sofisticata.

Prendendo atto che la Danimarca è il paese più evoluto in termini di performances di produzione suina, come riesci a coniugare tecnicamente nelle tue proposte "La produzione tradizionale Italiana" e la più innovativa ricerca Danese?

Sino dai primi contatti abbiamo richiesto al nostro partner un periodo sperimentale nel quale dovevamo studiare, adattare, validare i loro concetti e renderli applicabili e comunicabili nel nostro mercato. Così è stato, oggi la linea "Landmix" rappresenta un programma specifico per l'Italia che tiene conto di fattori come il clima, la genetica, gli alimenti, la qualità della carcassa, secondo il modello Italiano.

Quali sono, dal tuo punto di vista, i focus irrinunciabili per arrivare ai risultati attesi?

Rigore quasi maniacale nei dettagli, limitazione della fantasia tipica Italiana, convertendola ad una sana creatività manageriale, visione della scrofa che deve passare da un concetto di gruppo ad una interpretazione di soggetto individuale, standard nutrizionali adeguati alle ricerche sulle nuove genetiche iperprolifiche. Per la fase di accrescimento ed ingrasso le ricerche relative alla ottimizzazione della curva alimentare, e la strategia della individuazione anticipata dei "soggetti problema", sono da stimolo per migliorare sensibilmente la leva economica.

In conclusione puoi sintetizzare 3 punti strategici per indirizzare gli allevatori suini verso un percorso virtuoso?

Imparare ad osservare gli animali che ci mandano continui feedback sul loro stato di salute.

Agire sulla motivazione del personale attraverso un percorso di miglioramento del processo di comunicazione interna.

Il costo del mangime fine a stesso è un elemento fuorviante, bisogna contestualizzare tale parametro tramite l'uso di indicatori evoluti di performances.



Landmix

PROGRAMMA NUTRIZIONE E SALUTE DEI VOSTRI SUINI



Il nostro sapere. La vostra efficienza.

"E' indispensabile agire sulla motivazione del personale attraverso un percorso di miglioramento continuo della comunicazione interna..."

Via P.Massia 1 • 12038 Savigliano (Cn) • Tel. 0172.712.734 • Fax 0172.716.920
Per maggiori informazioni: www.grandazootechnci.it • info@grandazootechnci.it



Da Venditore a consulente

Conoscere i bisogni del cliente per proporre soluzioni mirate

La figura del venditore ha subito negli ultimi dieci anni una forte evoluzione dovuta ai veloci cambiamenti del mercato e alle conseguenti esigenze del cliente sempre più rivolte alla necessità di gestire il caos e la complessità.

Una bella sfida che vede le aziende produttrici di prodotti per la nutrizione e la salute animale destinate ai suini, a dover comunicare con i clienti tramite una figura totalmente nuova, con una professionalità ed un profilo di competenze difficilmente reperibile tra le offerte di lavoro che il mercato offre.

Granda Team Pig Business Solutions, nel suo progetto di sviluppo commerciale, ha investito importanti risorse nella riprogettazione del profilo di competenze del tecnico/commerciale, con la finalità di allineare tale figura con i bisogni del cliente allevatore.

Gli obiettivi del piano di formazione del responsabile tecnico commerciale, sono stati tarati per permettere l'interfacciarsi tra l'azienda ed il mercato, conducendo la risorsa alla strutturazione di competenze più vicine più a quelle di un consulente che a quelle di un agente di commercio.

L'accordo di collaborazione concluso in questi giorni tra Granda Team Pig Business Solutions e Giordano Marcoli, che ricoprirà il ruolo di responsabile tecnico commerciale di zona nelle province di Lodi, Milano, Pavia, Novara, si pone l'obiettivo di trasferire sul territorio tutta la potenza dei programmi Pig Business Solutions nati dalla partnership tra Granda Zootecnici e il Gruppo Danese Vitfoss sotto il marchio LANDMIX.

Il profilo delle competenze di Giordano Marcoli passa attraverso una formazione base di tipologia economico gestionale, integrandosi con la decennale esperienza nella gestione diretta di una scrofaia e di tutte le procedure operative quotidiane che ne derivano.

L'inserimento nella squadra Granda Team permetterà inoltre una attività di interscambio di esperienze e competenze a livello internazionale, ed insieme, con i colleghi Enrico Appiano, con il ruolo di Specialista Pig Business Solutions, e Domenico Sosso, professionista di esperienza nel marketing della salute animale, si muoverà in campo nella sua zona di competenza, sin da subito, per ascoltare le esigenze degli allevatori e comunicare le opportunità offerte dai programmi Granda Team Pig Business Solutions.



Giordano Marcoli
Resp. Tecnico
Commerciale di
zona Granda
Team

*“Giordano
Marcoli
ricoprirà il ruolo
di responsabile
tecnico
commerciale per
le province di
Lodi, Milano e
Pavia...”*

