

● STATI UNITI: ALZARE L'ASTICELLA NELL'ALLEVAMENTO DA LATTE

# Cosa possiamo imparare dalle stalle americane

Chili di latte per vacca: 45; cellule somatiche: 60.000, tasso di gravidanza: 25. Questi sono i dati eccellenti di stalle che mungono 23 ore al giorno e di allevatori che disegnano e progettano una vitellaia esemplare, ma il valore più grande è costituito dalla disponibilità a imparare e dalla voglia di collaborare

di **Michele Campiotti**

**A** novembre 2013 il SATA ha partecipato a un meeting organizzato da «Gps dairy consulting» (un gruppo di famosi nutrizionisti e veterinari specialisti del settore bovini da latte, proveniente da diverse parti degli Usa). Diversi di loro in questo ultimo decennio hanno collaborato in modo preziosissimo con il SATA (Greg Bethard, Edwin Kreykes, Jim Barmore) in uno scambio molto costruttivo di esperienze e una possibilità di crescita tecnica continua.

All'incontro, dedicato alle aziende che collaborano con Gps dairy consulting, hanno partecipato poco meno di un centinaio di allevatori che allevavano circa 100.000 vacche: 1.000 vacche di media per azienda. La loro principale caratteristica però non era, a mio parere, la dimensione aziendale, pure notevole, ma la disponibilità a imparare e la voglia di collaborare.

In questo breve articolo vorrei proporre alcuni aspetti particolarmente



**Foto 1** La vitellaia dell'azienda Reuter (Iowa) viene pulita due volte al giorno, ai vitelli viene somministrato latte di vacca pastorizzato due volte al giorno. E sempre con questa frequenza vengono sostituiti mangime e acqua e viene rinfrescata la lettiera

importanti del meeting (cui sono stato invitato insieme a un allevatore del SATA), e di alcune aziende che abbiamo visitato nei giorni successivi.

## Lavorare insieme

È molto interessante la situazione di un gruppo di nutrizionisti e veterinari americani che, già affermati nel proprio lavoro in attività libero-professionali singole, sentono il bisogno di mettersi insieme e trovare un punto di collaborazione. La ragione è che il nostro lavoro tecnico in allevamento sta diventando sempre più specializzato e approfondito, le aziende che vogliono crescere ci stimolano continuamente a migliorare.

L'unione permette di lavorare in modo più efficace e quindi più utile. Chiunque sente la propria professionalità come un elemento decisivo, non solo per il cliente, ma per la bellezza del proprio lavoro. Per continuare a imparare, cioè continuare a migliorarsi, oltre a un certo livello occorre lavorare insieme, valorizzandosi e stimolandosi vicendevolmente, altrimenti lo sviluppo del proprio lavoro e la sua efficacia tendono a rallentare inevitabilmente.

Questo punto, che vale per i consulenti tecnici, vale anche per gli allevatori, sia all'interno sia all'esterno dell'azienda. Lavorare insieme è spesso la migliore opportunità che ci può essere per fare un passo avanti significativo.

Gli allevatori americani hanno la capacità di condividere le esperienze perché ciò che li muove è il desiderio di migliorarsi, senza perdere tempo in recriminazioni o lotta di parte. **Quando l'obiettivo è chiaro ci si muove con maggiore libertà ed efficacia.** Nel lavoro cui ho partecipato ho visto un forte stimolo vicendevole tra gli allevatori e il gruppo dei tecnici; ciascuno è cosciente del valore professionale e dell'opportunità reciproca dati dal lavorare insieme. Ciascuno di noi può capire, guardando la propria esperienza, che quando questo accade è un fattore migliorativo del lavoro di tutti.

## Metodo di lavoro

Una frase di Henry Ford campeggia nell'ufficio di una grossa stalla: «Qualità è fare le cose bene quando nessuno ti vede». Questo si è visto da come alcuni allevatori, che hanno portato



**Foto 2** La stalla principale dell'azienda Reuter. Ogni dettaglio è frutto di passione e condivisione: pulizia, spazi, precisione; tutto gestito con la massima efficienza

**Foto 3** Il box delle vacche in pre-parto nell'azienda Reuter



loro esperienze su punti particolari, si sono resi disponibili a sperimentare vie nuove, raccogliendo dati impegnativi con precisione massima, svolgendo così un lavoro utile a tutti.

Un esempio chiarissimo di questo approccio è stato chiaro anche nelle altre visite aziendali. Per esempio, nell'azienda Reuter Dairy, nell'Iowa, che mungeva circa 900 vacche.

L'aspetto da sottolineare è la vitellaia disegnata dal proprietario (foto 1). Un ambiente pulitissimo, aria perfetta, acqua limpida in ogni secchio, mangime fresco, paglia pulita in ogni gabbia.

Questa vitellaia è così sempre, anche di notte. Viene pulita due volte al giorno, i vitelli prendono latte di vacca pastorizzato (non quello di scarto, perché in questa azienda non c'è latte di scarto) due volte al giorno.

Sempre due volte al giorno vengono sostituite acqua e mangime e rinfrescata la lettiera. La passione dei proprietari in questo lavoro è assolutamente entusiasmante. Sono loro per primi a essere fieri del loro lavoro e nello stesso tempo sono pronti a imparare da chiunque vada a visitarli. Ogni particolare della stalla è ben curato (foto 2 e 3): pulizia, spazi, precisione ed efficacia sono il frutto di una passione condivisa dai proprietari con ogni altro operatore dell'azienda. Ogni aspetto dell'azienda parla della passione e dell'intelligenza di chi la conduce.

### I dati alla mano sono eccellenti

Diamo ora un'occhiata ai dati tecnici di questa azienda:

- **45 kg** di latte di media;
- **60.000** cellule somatiche (media degli ultimi 3 anni);
- **25%** il tasso di gravidanza e tasso di rimonta, oscillante tra il 20 e il 30% per scelta.

La sanità è impeccabile. In queste realtà l'apertura mentale di chi guida l'azienda si traduce in benessere animale e alti livelli di gestione. Questi sono i punti chiave che portano al successo: un'alta produzione, una buona riproduzione, la sanità e la qualità del latte.

## Mentalità imprenditoriale

Dentro ogni cosa che viene affrontata si cerca di mettere a fuoco l'obiettivo principale che passa sempre, presto o tardi, dalla redditività aziendale. I produttori di successo tengono sempre in mente i loro fogli di bilancio e non prendono decisioni senza tenerne conto; si chiedono quale sarà l'effetto a breve e a lungo termine che ciascuna decisione avrà sui loro bilanci.

**Ogni spesa deve diventare un investimento.** Il latte marginale, la stalla piena, i costi di produzione: gli allevatori sanno che generare ricavo è importante almeno quanto cercare

di contenere i costi. In altre parole, sanno che la loro stalla deve essere (rispettando il benessere animale) piena di vacche, e che le loro vacche devono essere piene di latte. Sanno per esperienza che questo si ottiene facendo stare al meglio le vacche, massimizzando benessere, sanità e qualità.

● Riporto ad esempio un'azienda in cui un appassionato allevatore conta ogni giorno le vacche munte in ogni gruppo (foto 4): sa che il suo obiettivo, ogni giorno, è vendere il latte di 600 vacche. Ultimamente ha ripreso l'uso del Bst (ormone somatotropo), che in Europa non è utilizzabile, perché voleva aumentare la redditività passando da 43 kg/vacca (che faceva precedentemente!) a 47 kg/vacca. Non basta infatti la massima redditività per capo, ma occorre anche un numero di capi munti adeguato alla propria struttura.

● Un altro esempio riguarda una grande azienda a Neekosa, in alto Wisconsin (Central Sand Dairy, foto 5). Diretta da Gordie Jones (veterinario ospite del SATA nel 2012), l'azienda munge tre volte al giorno 4.000 Jersey, con produzioni e dati sanitari di assoluto rilievo. La mungitura viene effettuata con una giostra da 72 posti (foto 6) che funziona 23 ore al giorno. Anche questo fa parte di una coscienza economica secondo cui **ogni macchina tanto più è costosa tanto più deve essere ammortizzata e utilizzata in allevamento per suddividere i costi fissi sui chilogrammi di latte venduto.**

**Questa non è una peculiarità esclusiva delle aziende grandi, ma di ogni tipologia.** È un principio economico e come tale racchiude sempre in sé una verità utile in toto o in parte in ogni situazione. Tutto deve essere adegua-



**Foto 4** Lavagna nell'ufficio dell'azienda Pattinson (Iowa): l'allevatore conta e trascrive le vacche munte in ogni gruppo e sa che il suo primo obiettivo è vendere il latte di 600 vacche





Foto 5 Azienda Central Sand Dairy (Wisconsin)  
Foto 6 Giostra della Central Sand Dairy (Wisconsin)



Azienda che munge 4.000 vacche 3 volte al giorno in una giostra da 72 posti, funzionante 23 ore al giorno

to allo scopo, per questo è necessario avere sempre uno sguardo totale e complessivo dell'azienda.

Questi imprenditori sono coscienti del loro eventuale debito e lo utilizzano a loro vantaggio, in modo tale che generi un ricavo adeguato che permetta non solo di restituirlo con gli interessi, ma di trattenere un guadagno da reinvestire in azienda. Come dicono gli esperti di analisi economica, i top manager sanno che devono conoscere i numeri della loro azienda e averli sempre in mente quando prendono le decisioni. Oggi non si può essere in affari, nemmeno nel settore del latte, senza questi requisiti.

### L'occhio di un'agenzia finanziaria

Nel meeting è intervenuto anche un esperto di un'agenzia finanziaria a spiegare come gli investitori guardano alle aziende zootecniche. Nonostante le variazioni degli scenari, essi guardano alle capacità di gestione e di analisi dei numeri che l'azienda ha, alla capacità di remunerare il debito, che dipende dalla capacità di gestione aziendale ed economica dell'allevamento.

Gli allevatori sanno quanto è importante essere commercialmente appetibili per un ipotetico socio e avere sempre aperte diverse possibilità di credito in modo tale che quando una vera opportunità si presenta si possa essere i primi a sfruttarla.

Analisi economica, finanziaria e monetaria sono capacità che in un allevamento, come in qualsiasi altra azienda, oggi fanno la differenza. Le nuove generazioni di allevatori guardano a queste capacità, come tanti anni fa si guardava alla genetica, poi alla nutrizione e infine alla tecnica; ora,

## Incontri zootecnici 2014



**17 FEBBRAIO - ORE 20,30: «Longevità e benessere animale: implicazioni economiche e gestionali».** Agriturismo Villa Delizia - Mornico al Serio (BG).

**3 MARZO - ORE 20,30: «La gestione sanitaria dell'allevamento alla luce dei piani regionali in essere».** Agriturismo Villa Delizia - Mornico al Serio (BG).

**17 MARZO - ORE 20,30: «Produzione dei foraggi e loro conservazione: costi e benefici».** Agriturismo Villa Delizia - Mornico al Serio (BG).

**26 MARZO - ORE 10,30:** Visita all'allevamento Ernest Holstein Bellomi Baiguera - Verolanuova (BS).

**7 APRILE - ORE 20,30: «La gestione dell'azienda e del personale nella collaborazione tra direttore e consulente: un'esperienza in Kansas».** Agriturismo Villa Delizia - Mornico al Serio (BG).

**23 APRILE - ORE 10,30: «Sostenibilità economica degli allevamenti di montagna: presentazione di alcuni bilanci realizzati con Sata€con».** Ristorante da Gianni - Ambria di Zogno (BG). ●

Per dettagli e informazioni:  
satazoo@apabg.org - [www.apabg.org](http://www.apabg.org)

continuando a guardare e a sviluppare quei punti (tuttora decisivi) occorre sviluppare anche queste «nuove» capacità.

### Parole chiave: avere uno scopo e unirsi

Questo breve articolo non ha lo scopo di dire quanto sono bravi gli altri, ma di aiutare a fare dei passi avanti guardando quello che ci circonda, sia essa la realtà americana o il vicino di casa. Il punto è il desiderio di apertura che nasce dall'aver chiaro lo scopo: lo sviluppo della propria azienda e il miglioramento del reddito aziendale; in pratica, dare futuro all'azienda, che coincide con la soddisfazione per il proprio lavoro.

**Anche in Italia ci sono già molte realtà di allevatori e di tecnici che ragionano così.** L'elemento convincente di alcune stalle americane è la forza di mettersi insieme non per scopi di parte, ma per un desiderio e una forza che arriva allo sviluppo tecnico ed economico. Il rischio, altrimenti, è che ciò che ci penalizzerà non saranno gli scenari che ci attendono, ma la mentalità.

**Michele Campiotti**  
Tecnico specialista gestione aziendale ed economia SATA - ARAL  
Capo servizio tecnico APA Bergamo

Per commenti all'articolo, chiarimenti o suggerimenti scrivi a:  
[redazione@informatoreagrario.it](mailto:redazione@informatoreagrario.it)

# L'INFORMATORE AGRARIO

[www.informatoreagrario.it](http://www.informatoreagrario.it)



Edizioni L'Informatore Agrario

Tutti i diritti riservati, a norma della Legge sul Diritto d'Autore e le sue successive modificazioni. Ogni utilizzo di quest'opera per usi diversi da quello personale e privato è tassativamente vietato. Edizioni L'Informatore Agrario S.r.l. non potrà comunque essere ritenuta responsabile per eventuali malfunzionamenti e/o danni di qualsiasi natura connessi all'uso dell'opera.