

**ExDairyPress
incontra
Azienda Ancellotti
Loc. Bazzani 120
Varano de' Melegari
(Parma)**

Una gestione mirata al reddito ed al benessere degli animali, ma non solo. Dopo una visita nell'azienda dei fratelli Ancellotti è subito evidente come qui tutto venga gestito e organizzato affinché a stare bene non siano solo gli animali, ma anche le persone che ci lavorano! Oggi Sergio e Roberto sono due allevatori soddisfatti, del loro allevamento e del loro reddito. Forse perché nei loro quasi 30 anni di attività non hanno seguito passivamente i loro obiettivi, ma sono sempre stati disponibili al cambiamento, pronti ad adeguarsi a nuove necessità ed esigenze, dimostrando una capacità imprenditoriale non comune. E i risultati di oggi ne sono la prova.

Top Manager Italia Sergio e Roberto Ancellotti

L'azienda Ancellotti è gestita dai fratelli Sergio e Roberto che l'hanno comprata da un industriale nel 1987, quand'erano poco più che ventenni. Sono partiti con 6.000 q.li di latte e 80 vacche con una buona base genetica e con l'idea di aumentare il numero di vacche e la produzione. Tenendo conto della zona in cui si trovavano, le colline parmensi, sono passati alla produzione di Parmigiano Reggiano e questo ovviamente ha cambiato radicalmente il modo di gestire sia i terreni sia la stalla; i terreni (220 ha) sono stati usati per frumento da foraggio in rotazione con medica, senza colture alternative e anche la selezione dei tori è stata fatta tenendo a mente gli obiettivi, ed i risultati sono davvero incredibili, forse addirittura al di sopra delle loro stesse aspettative! Tant'è che hanno chiuso il 2015 con 126 q.li per vacca, primi per kg di proteine con 397 kg nella provincia di Parma. Ed il 2016 è iniziato con risultati ancora più sbalorditivi, sia dal punto di vista produttivo che riproduttivo.

Un progetto ambizioso andato a buon fine

“Quando abbiamo lasciato il papà a Brescia e siamo venuti qui

in montagna, Roberto aveva 20 anni ed io 21,” racconta Sergio. “Sapevamo che in montagna avremmo fatto un po' più fatica a produrre e che avremmo prodotto meno, ma la terra costava meno e noi avevamo grandi progetti in mente. Volevamo riuscire ad avere un allevamento altamente performante e il tempo ci ha dato ragione.

Certamente, rispetto agli inizi siamo diventati più bravi come manager e sono cresciute le nostre conoscenze, ma abbiamo sempre investito parecchio sul benessere, sulla nostra preparazione e in genetica, e quegli investimenti fatti negli anni ci stanno dando ragione.

Da tempo applichiamo protocolli molto rigidi messi a punto con i consigli dei migliori consulenti mondiali (come per esempio Odet Nir, William J Prokop, Richard Echeverri) e ci affidiamo ad aziende fornitrici al top (ABS, TDM, Nutriservice, Medial Trade, ecc). Stiamo anche utilizzando alcune delle più recenti innovazioni in campo zootecnico, come lo spingiforaggio robotizzato, i podometri wifi, il controllo del fotoperiodo con impianto a led, e così via. Tutto questo, unito ad un ottimo management, ha favorito il miglioramento del benes-

sere animale, con conseguente maggiore produzione e migliore stato sanitario.

Infatti, sono convinto che con un buon management chiunque può arrivare a fare i 35 kg di media, ma dai 35 in su ci vuole anche una genetica eccellente. L'anno scorso abbiamo chiuso con 126 q.li e prevediamo di chiudere il 2016 a 130... adesso tutte le tessere si stanno incastrando al posto giusto.

Adesso possiamo permetterci di prendere le cose con più calma... per esempio, non abbiamo intenzione di aumentare il numero di vacche, anche se ci sarebbe posto per 300. Meno competizione, meno stress... Ce ne siamo resi conto qualche anno fa, perché avevamo provato a spingere e andare vicini alle 300 vacche, ma ci siamo resi conto che in effetti averne così tante era controproducente: avevamo più asciutte, più manze... e andavamo in crisi più facilmente. Così ci siamo detti: proviamo a sviluppare la produzione e così è stato. Per di più, contemporaneamente è passata la normativa sul latte prodotto da animali nati e allevati nel comprensorio del Parmigiano Reggiano, un business per chi ha animali da vendere, ma senza dubbio è una



"Vorremmo che tutti capissero che se si lavora con metodo, puntando ad alte performance aziendali, i margini di guadagno ci sono e questi, oltre a generare soddisfazione, generano fiducia in noi stessi e nel nostro operato."

Sia a Roberto (a sinistra nella foto) che a Sergio piace molto viaggiare, alternandosi per la presenza in azienda. Da qualche tempo hanno scoperto che... due viaggi all'anno sono meglio di uno! Tra le loro ultime mete ci sono Thailandia, Vietnam, Mongolia, Spagna e Portogallo. L'Australia è prevista per il prossimo gennaio...

volta all'anno il dottor Richard Echeverry, esperto in mastiti e comportamento animale, viene in azienda per un aggiornamento e partecipiamo tutti, noi ed i dipendenti."

"È lo stesso rapporto che abbiamo con gli altri consulenti dell'azienda," aggiunge Sergio. "Con il veterinario ginecologo, il dottor Vittorio Marchi, il nostro veterinario aziendale dottor Matteo Colombini e con Sandro Tognetti di Medial Trade, grazie al quale stiamo lavorando con il professor W.J. Prokop della Cornell University, che è venuto già un paio di volte in azienda e ha suggerito alcune modifiche nella razione per migliorare l'efficienza alimentare e i titoli.

L'obiettivo è avere un'efficienza dell'1,7 ...non è impossibile e noi ci stiamo avvicinando."

D. Quali sono i cambiamenti degli ultimi anni che hanno inciso di più e che progetti avete per il prossimo futuro?

"Negli ultimi anni l'ulteriore attenzione al benessere: se spendi 1 in benessere te ne danno 2 in latte! È impressionante..." racconta Roberto, mentre Sergio spiega: "Da 2 o 3 mesi abbiamo tolto tutti i materassi dalle cuccette e abbiamo visto subito un miglioramento. Li abbiamo so-

normativa giusta perché avere una differenziazione rispetto agli altri DOP è importante... e non si giustificherebbe quello che prendiamo del latte!"

La gestione

D: Come è la suddivisione dei compiti e come vengono prese le decisioni?

"Sergio ed io siamo interscambiabili," spiega Roberto. "Poi abbiamo due mungitori e un ragazzo "jolly" che ci sostituisce quando serve. I protocolli impostati sono rigidi e sempre visibili, appesi in stalla e in ufficio, ma, nonostante sia tutto scritto, almeno una volta al mese facciamo una riunione con il personale per fare un po' il punto della situazione. Da diversi anni diamo anche un premio economico: per il ragazzo che fa il carro e le fecondazioni il bonus è legato al numero di gravidanze/mese, mentre per gli altri due che seguono principalmente la mungitura è legato alla qualità del latte: cioè cellule e carica batterica. Per quanto riguarda chi decide... ormai l'azienda è impostata e grandi decisioni da prendere non ce ne sono più così tante. Comunque, le decisioni econo-

miche le prendiamo io e Sergio, mentre per quelle relative all'aspetto tecnico coinvolgiamo il veterinario, l'alimentarista, il tecnico ABS... ci si ritrova e ne parliamo insieme. Per esempio, per le scelte genetiche sono anni che lavoriamo in esclusiva con ABS e siamo molto soddisfatti dei risultati: la fertilità è molto buona, la mandria è omogenea e sono animali che producono. Noi gli diamo le linee guida, ormai consolidate, e per il resto ci fidiamo al 100%." Per di più, una



Sergio e Roberto sono d'accordo: *"La cosa importante è prefissarsi degli obiettivi e, con un team ben affiatato, cercare di raggiungerli rimanendo pronti a riadattarli a nuove sfide e nuove situazioni, facendo sempre molta attenzione a quello che ci dicono i tecnici che seguono l'azienda."*

stituiti con un listone in legno lamellare alto 10 cm posto all'estremità della cuccetta che fa da contenitore per una miscela di paglia, calce e acqua ed è risultato subito evidente che stanno meglio.. Non si vede più una vacca in piedi in cuccetta! E inoltre sono veramente pulite. Certo l'ideale sarebbe eliminare tutte le cuccette e fare tutta lettiera permanente, ma ci rendiamo conto che non è possibile. Noi l'abbiamo fatta per le asciutte e stiamo veramente caldeggiando questo sistema tra tutti quelli che ci chiedono un parere; sono quattro anni che non la puliamo: viene lavorata due volte al giorno e i ventilatori sono sempre accesi.

Sicuramente è un sistema di allevamento con meno impatto ambientale in quanto le deiezioni diventano humus e quando si respira non si sente per nulla l'ammoniaca.

Abbiamo inserito anche un robot che spinge la razione in corsia, ma questo modello è ancora migliore in quanto ha un paio di funzioni in più rispetto ad altri, come per esempio la somministrazione di un'aggiunta alla razione. Poi siamo passati dai pedometri normali a quelli wireless AfiAct II di Afimilk, con un risultato eccellente in termini di tasso di concepimento... il rilevamento dei calori era già comunque molto buono.

Su due cose vorremmo concentrarci a breve: avere animali più grossi al momento della fecondazione così potremmo anche abbassare l'età al primo parto, o magari mantenere i 23 mesi al parto, ma con animali con più struttura. L'altro obiettivo, discusso con il nostro sire analyst Virginio Zilli e lo staff ABS, sarà quello di abbassare la taglia degli animali, e siccome è un parametro che si può correggere molto velocemente con la genetica, abbiamo già cominciato a lavorare su questo."



Da quando sono stati sostituiti i materassi, è stato subito evidente che le vacche sono più a loro agio e occupano volentieri le cuccette.



Questo tipo di robot spingiforaggio consente anche di fare un'aggiunta alla razione.



Vedere le vacche così comode e soddisfatte è davvero un piacere. Sono 4 anni che la lettiera non viene pulita, ma viene lavorata due volte al giorno e i ventilatori sono sempre accesi. Dice Sergio: *“Per il momento non possiamo pensare di cambiare tutto, anche se lo faremmo volentieri, ma certamente caldeggiamo questa soluzione presso tutti quelli che ci chiedono un parere.”*

Analisi e spunti

D: Siete soddisfatti della situazione attuale?

“Noi sì. Probabilmente a molti sembriamo dei marziani, ma se tutto continuasse così per i prossimi 5-10 anni ci metterei la firma! Consegnando per Parmigiano Reggiano, il prezzo è nettamente superiore rispetto alla media nazionale considerando anche gli ottimi premi qualità e il premio di mercato, inoltre da quest’anno siamo certificando l’azienda come “formaggio di montagna” per cui aggiungere un altro piccolo bonus... con il prezzo finale cui arriviamo sarebbe vergognoso lamentarsi! Ma so che ci sono altri allevatori che non si lamentano anche fuori dal comprensorio e riescono ad avere margine con una buona gestione. Certo, bisogna darsi da fare... Il prezzo è l’unica cosa in cui non puoi mettere mano, tutto il resto lo puoi migliorare.

Allora io dico: migliora tutto il resto e poi cerchiamo di lavorare sul prezzo! Noi siamo molto soddisfatti di quello che stiamo facendo e siamo fieri dell’efficienza che abbiamo raggiunta. Alle 6 di sera abbiamo finito, nel senso che non lasciamo indietro del lavoro, abbiamo proprio concluso quello che dovevamo fare... non riesco a capire la disorganizzazione totale e il fatto che così tanta gente non accetta i consigli degli altri...

Noi invece ci fidiamo di quelli che sono specializzati in un certo campo e quindi ne sanno senz’altro più di noi. Se tu vivi la tua quotidianità non la vedi con gli stessi occhi con cui la vede un esperto, che oltretutto ha esperienza con molte altre realtà oltre alla tua.

Chi ha la mente aperta dovrebbe accettare il confronto.”

D: Se doveste dare dei consigli a dei futuri allevatori quali sarebbero?

“Per uno che deve fare una stalla nuova sicuramente un consiglio è di fare una stalla più facile possibile: quindi lettiera permanente per tutti gli animali, senza autocatture, con un’ottima sala mungitura con cancello separatore econtrollare periodicamente i dati e avere un po’ di elasticità mentale!

In questa situazione di mercato globale la cosa importante è cercare di produrre un prodotto DOC di qualità, ma anche essere disponibili a diversificare e ad accettare i cambiamenti.

Il nostro è anche uno stile di vita, ma non deve essere una vita piena di rinunce!

Quello che noi non riusciamo a capire perché ci si deve ridurre ad avere una vita di rinunce quando ci sono i mezzi e le conoscenze per vivere bene anche questa vita.

Può essere anche dura, ma certamente può essere vissuta nel modo migliore.”



LAZIENDA ANCELLOTTI IN NUMERI

Parametri gestionali*		
Indice	reale	obiettivo
Giorni periodo attesa volontario	56	-
Parto concepimento	126	120
HDR= tasso rilevamento calori	80,3	80%
CR= tasso concepimento	33,0	35%
PR= tasso gravidanza	26,5	25%
% vacche fecondate entro primo ciclo dopo vwp	72,9	70
% vacche fecondate entro 100 gg dal parto	95,8	100
% vacche gravide entro 150 gg dal parto	70,9	90
% intervallo tra fecondazioni >35 gg	24,7	20
% vacche uscite nei primi 100 gg	33,3	20
% vacche uscite nei primi 100 gg ultimi tre mesi	50,0	20
Latte/gg totali	39,1	34
Latte/gg primipare	33,8	-
Latte/gg pluripare	42,7	-
Caseine % totali	2,53	2,65
Grasso % totale	3,41	3,60
Cellule media 2016	183	-
Cellule ultimo controllo	153	-

**data elaborazione 29/06/2016*

Parametri fertilità*		
	N.	%
Vacche mungitura	240	83,3
Media giorni lattazione	196	-
Media numero lattazioni	2,2	-
Media età al primo parto	23,8	23 mesi
N. vacche in asciutta	48	16,7
N. vacche gravide	172	64,7
N. vacche vuote	94	35,3
N. vacche in periodo di attesa volontario	45	16,9
N.vacche fecondate	44	16,5
N.vacche non inseminate	5	1,9

**data elaborazione 29/06/2016*

