

Bedrijfsfotoreportage La Fontana

Gerbrand Warmelink is bedrijfsleider op het Italiaanse zeugenbedrijf La Fontana. Een vermeerderingsbedrijf met 680 zeugen in Casalmaggiore. Na de aanstelling van hem en de doorgevoerde veranderingen op het bedrijf in 2008 zijn de technische resultaten op La Fontana zienderogen verbeterd. Bekijk de bedrijfsfotoreportage op www.pigbusiness.nl

**Italië**

Italië is ruim zeven keer zo groot als Nederland. De republiek telt bijna 62 miljoen inwoners. De meeste varkensbedrijven zijn in Noord-Italië. In dit gebied wordt circa 85 procent van de varkens gehouden. De binnenlandse varkensstapel telde eind vorig jaar 8,5 miljoen dieren. In 2011 waren dit nog 9,3 miljoen varkens. De zeugenstapel is de afgelopen jaren gedaald tot 590.000 zeugen vorig jaar. Ook het aantal varkensbedrijven is flink afgenomen, van ruim 150.000 bedrijven in 2000 naar ruim 20.000 nu. In totaal werden vorig jaar bijna 12 miljoen varkens in het Zuid-Europese land geslacht. Daarvan was tweederde bestemd voor de hamproductie. Italië is in Europa de grootste importeur van varkensvlees. In de eerste zes maanden van 2014 voerde het land 504.400 ton varkensvlees in.

Gerbrand Warmelink is bedrijfsleider op Italiaans zeugenbedrijf

Nederlandse kalmte in Italiaanse chaos

Als nuchtere Nederlander moest Gerbrand Warmelink voor rust en structuur zorgen in de Italiaanse wispelturigheid. Met die opdracht begon hij zes jaar geleden als bedrijfsleider op een vermeerderingsbedrijf met bijna 700 zeugen. Zijn Italiaanse baas pleit nu voor een zelfde omslag binnen de binnenlandse varkenshouderij, want de sector krimpt snel in.

Het is mistig en windstil op deze aangename herfstmorgen. Het varkensbedrijf waar Gerbrand Warmelink werkt, ligt net buiten het Noord-Italiaanse stadje Casalmaggiore in de provincie Cremona. Na het passeren van het sprookjesachtige kerkje Santuario Della Fontana is het meteen rechtsaf de onverharde weg op. Links van de weg ligt een biogasinstallatie en rechts zijn de varkensstallen. Het erf van het varkensbedrijf is omringd door een hoge witte muur. Warmelink staat bij de poort te wachten. „Toch nog ons in de mist kunnen vinden”, vraagt hij. „Dit is typisch weer voor op de Povlakte”, doelt Warmelink op de uitgestrekte vlaktes rond de Po. Het varkensbedrijf ligt op nog geen kilometer van de langste rivier van Italië. „Als het windstil is en de zon in het najaar in sterkte afneemt, kan de mist dagenlang blijven hangen. Vorig jaar bleef de mist weken hangen.”

Exclusieve dealer

Warmelink is bedrijfsleider op het zeugenbedrijf La Fontana. Een vermeerderingsbedrijf met 680 zeugen. Zijn baas en eigenaar van het bedrijf is Elio Martinelli. De Italiaan onderhoudt nauwe banden met Nederland. Hij is in Italië de exclusieve dealer van De Heus Voeders. Met zijn bedrijf Sondac verkoopt hij voederkernen voor varkens en melkcouveuses van het Birthright Milk systeem. Ook handelt hij nog in hygiënepoeder voor in het biggenest. Zijn kantoor en

huis zetelen net onder het Gardameer. Het bekende vakantieoord ligt op een uur rijden van Casalmaggiore. De Italiaan kocht het varkensbedrijf samen met twee andere compagnons in 2003. Samen waren ze dealer voor Sondac Voeders. De Nederlandse voerfabrikant is later overgenomen door De Heus. In 2007 is Martinelli zonder zijn twee compagnons met de varkens en als exclusief distributeur verder gegaan. Toch herinnert de huidige bedrijfsnaam Sondac nog aan de voormalige Erpse voerfabrikant. Martinelli arriveert niet veel later op het varkensbedrijf. Hij en Warmelink ontmoeten elkaar in 2008 voor het eerst. De Nederlander had al ervaring opgedaan bij twee andere Italiaanse varkensbedrijven en was op zoek naar nieuw werk in de omgeving van Casalmaggiore waar zijn vriendin woonde. Martinelli was niet tevreden over de technische resultaten van zijn bedrijf en wilde veranderingen doorvoeren. „We speenden in 2008 21,5 biggen per zeug”, legt hij uit.

Hoog aflevergewicht

Ze besloten enkele grote veranderingen door te voeren. Ze kochten geen gelten meer aan en stapten over op eigen geltenaanfoek. Ook wisselden ze het weekstelsel in voor een twee-wekensysteem. De eigen dekberen werden verkocht en ze begonnen met de aankoop van sperma. Toch is volgens

Warmelink de grootste winst behaald met de afvoer van de speenbiggen op het bedrijf. „De gespeende biggen lagen in dezelfde stal recht tegenover de dekafdeling. We hadden constant problemen met vruchtbaarheidsproblemen door Leptispirose bij de zeugen. De besmettingsgraad vanuit de gespeende biggen was veel te hoog.” Nu voeren ze de biggen direct na het spenen af. De speenbiggen gaan naar één van de twee locaties in de buurt. Ze blijven hier tot een gewicht van 40 kilo. Vervolgens gaan de dieren naar één van de vijf afmestlocaties. De meeste van de in totaal zeven locaties liggen in een straal van 25 kilometer om het zeugenbedrijf. Alle varkens zijn bestemd voor de Parmahamproductie. Dit betekent dat de dieren op een fors hoger gewicht worden afgevoerd. Bij Martinelli gaan de vleesvarkens op een gemiddeld levend gewicht van 170 kilo naar de slacht. Om dit gewicht te halen, gaat er volgens de Italiaan dubbel zoveel voer in zijn varkens als bij de reguliere varkensproductie. Zijn voederconversie bij de vleesvarkens ligt rond de 3,6.

Nederlandse hammen

Hij ontvangt nu per kilo levend aflevergewicht ongeveer 1,30 euro. Net als in Nederland, is de Italiaanse varkensprijs de afgelopen maanden in elkaar geklapt. Ook hier is de oorzaak de Russische importban. „Dit is de eerste keer in mijn leven dat de ►

varkensprijzen dalen in augustus en september”, merkt Martinelli de ongewone situatie op. Hoewel Italië niet zelfvoorzienend is qua varkensvlees, is de binnenlandse varkenshouderij sterk afhankelijk van de export. Ongeveer tweederde van de binnenlandse productie is bestemd voor hammen. Naast de Parmaham is de prosciutto di San Daniele wereldwijd bekend. Momenteel produceert het land jaarlijks 11 miljoen traditionele hammen. Om de omzet in de benen te houden, is de export steeds belangrijker. Bijna een derde van de hammen wordt nu in het buitenland verkocht. Met het wegvallen van de Russische markt is er een voorname groeimarkt verdwenen. Toch is dit niet de enige reden. De totale productie van de originele hammen in Italië is in de laatste jaren met circa 10 procent gekrompen. De financiële crisis raakt de Italiaanse luxe producten des te harder. Buiten Italië, maar ook zeker in het land zelf zijn consumenten op zoek naar goedkope alternatieven. De prijs die de consument in de winkel betaalt voor een officiële ham met bot is ongeveer 15 euro per kilo. Voor gesneden ham loopt de prijs al gauw op tot boven de 30 euro per kilo. De goedkope supermarkthammen kosten ongeveer de helft van de prijs van de traditionele prosciutto's. Veel van deze hammen komen oorspronkelijk uit Noordwest-Europa. Martinelli wijst met de beschuldigde vinger naar onder meer Nederland. „Bij jullie slachten ze varkens op een gemiddeld levend gewicht van 110 kilo. Alleen sommige varkens die de bovengrens passeren en ongeveer 130 kilo wegen worden hier als rauwe ham in de supermarkt verkocht. De consument in de supermarkt ziet alleen de lagere prijs en kiest vaak voor deze hammen.” Martinelli zegt dat deze markt nog veel groter is dan die van de gecertificeerde Italiaanse hammen. Hij schat de productie

voor niet-officiële Italiaanse hammen op 25 miljoen stuks op jaarbasis.

Verschillende stempels

Om hun hammen te beschermen, zijn de Italianen jaren geleden begonnen met een keurmerk, dat zowel de gecontroleerde kwaliteit als het productiegebied garandeert. Het gaat hierbij om Protected Designation of Origin (PDO)-product en heeft vanuit de Europese Unie een wettelijk beschermde en gecontroleerde herkomst. Om de herkomst van het vlees te garanderen, krijgen de hammen verschillende stempels. Dat begint al op het varkensbedrijf waar de biggen rond het spenen een tatoeage krijgen. Varkens voor de productie van de gecertificeerde hammen moeten allemaal in Italië zijn geboren en grootgebracht. Dit geldt ook voor de eindberen en deze mogen geen Piétrain-bloed in zich dragen. De Italianen zijn van mening dat de Piétrain-afstammelingen te ronde hammen hebben, terwijl ze juist op zoek zijn naar platte hammen voor een goed rijpingsproces. Naast een minimaal aflevergewicht van 170 kilo moeten de dieren minimaal tussen 9 en 10 maanden oud zijn. Tot slot mag het voer wat de dieren krijgen maximaal voor 55 procent uit mais bestaan en zijn oliehoudende granen verboden in het voer. Verder bestaat de lijst met verboden voeringrediënten uit allerlei bijproducten. Al deze maatregelen zorgen er voor dat de Italiaanse varkenshouders die volgens de PDO-richtlijnen produceren, worden opgezadeld met hogere kosten. Martinelli zegt dat hij een euro per kilo groei meer kwijt is dan collega's die niet volgens de richtlijnen produceren.

Vette jaren

Volgens Martinelli is de Italiaanse varkenshouderij de afgelopen jaren hard gesaneerd. „In de afgelopen drie jaren is de zeugenstapel met 30 procent ingekrompen.” Het land

telt volgens hem nu nog ongeveer 600.000 zeugen. „Of we varkensrechten hebben? De markt reguleert zichzelf hier”, reageert hij spottend. De vette jaren hebben ze naar zijn mening al ver achter zich gelaten. „Voordat we dit bedrijf kochten in 2003 hebben we hele goede varkensjaren gehad. Er werd voor de eeuwwisseling door de hele sector goed verdiend aan de hammen. Alleen vanaf dat moment begonnen de opbrengsten te dalen. Het is sindsdien eigenlijk alleen maar dalende geweest met een paar kleine piekjes. Dit jaar zou dan eindelijk het jaar van het verdienen worden, maar doordat Rusland dit jaar zijn grenzen sloot voor varkensvlees, kunnen we dat nu vergeten.” De Italiaan is van mening dat de binnenlandse varkenshouderij veranderingen moet doorstaan, wil men overleven in deze markt. Zo moet volgens hem de hamproductie centraal worden aangestuurd en gereguleerd. „Er is nu een structureel overaanbod. Tegelijkertijd moet er een visie komen hoe we onze eigen producten beter kunnen vermarkten en beschermen.” Ook hekelde hij het tot stand komen van de binnenlandse varkensprijzen. Volgens hem gebeurt dit ondoorzichtig en ontbreekt er elke vorm van eenduidigheid. „Iedereen hanteert zijn eigen prijs en is er altijd ruzie tussen de verschillende partijen.” Zijn inziens ontbreekt er binnen de Italiaanse varkenshouderij elke vorm van gemeenschappelijkheid. „Er wordt helemaal niet in ketens samengewerkt of wat dan ook. Iedereen weet het beter en gaat zijn eigen gang.”

Heilig water

De volgende afspraak van Elio Martinelli arriveert en we laten de kantooruimte achter ons. Gerbrand Warmelink neemt de rondleiding op het varkensbedrijf voor zijn rekening. Voordat we de stallen in gaan, wijst hij naar het kerkje Santuario Della Fontana dat een toeristische attractie is. „Het verhaal gaat dat een arme blinde vrouw elke dag haar

La Fontana

Gerbrand Warmelink (45) is bedrijfsleider op het zeugenbedrijf La Fontana. Een vermeerderingsbedrijf met 680 zeugen in Casalmaggiore (Cremona). De eigenaar van het bedrijf is Elio Martinelli (foto). De Italiaan heeft op zeven andere locaties nog 3.500 gespeende biggen en 7.000 vleesvarkens. Al de slachtvarkens zijn bestemd voor de Parmahamproductie. Sinds vorig jaar hebben ze 70 SPF-gelton van PIC aangevoerd. De eerste grootouderdieren hebben vorige maand gebigd. Als eindbeer gebruiken ze Duroc. Alle zeugen krijgen een vaccinatie met Aujeszky, Parvo en Vlek, de eersteworps zeugen met coli en de gelton een autovaccin tegen PRRS. Tot slot krijgen de kraambiggen een enting tegen Mycoplasma en Circo. Warmelink werkt sinds 2008 bij La Fontana. Hij doet het dagelijkse werk op het varkensbedrijf samen met twee andere fulltime medewerkers. De Nederlander woont met zijn Italiaanse vriendin Anna Cario (46) in het naburige dorp Martignana di Po in een appartement.



Technische resultaten 1 april tot 1 oktober 2014

Aantal zeugen	657
Gespeende biggen/zeug/jaar	26,6
Aantal levend geboren biggen	13,3
Aantal dood geboren biggen	1,0
Bedrijfsworpsindex	2,36
Afbigpercentage	85
Herinseminaties (%)	7
Uitval tot spenen (%)	13,9
Gespeende biggen per worp	11,3
Zoogperiode (dagen)	24,8
Uitval na spenen (%)	0,8

gezicht ging wassen in het kerkfonteinje. Op een dag had zij haar gezichtsvermogen weer helemaal terug. De traditie zegt dat het om het water van Madonna gaat. Van hetzelfde water drinken onze varkens. Dan kan dus niet misgaan”, lacht hij.

Warmelink emigreerde zelf in 2005 naar Italië. Ooit werkte hij op het voormalige kernfokbedrijf van Dumeco Breeding in het Gelderse Beuningen. Zijn roots liggen in Dalfsen. „Ik had altijd al het gevoel dat ik een keer in de Italiaanse of Spaanse varkenshouderij wilde wonen en werken. Destijds was ik aan niemand gebonden en ik zei tegen mijzelf: als ik het nu niet doe, doe ik het nooit meer.” Vlak voor zijn vertrek kocht hij een paar Italiaanse woordenboeken om de taal machtig te worden. Inmiddels spreek hij de taal vloeiend en gebruikt hij als een volleerd Italiaan tijdens het praten zijn handen en gezichtsuitdrukkingen om zijn woorden kracht bij te zetten. Wat ongetwijfeld helpt, is dat hij een Italiaanse vriendin heeft. Hij leerde haar zes jaar geleden kennen en het was voor hem de hoofdreden om over te stappen naar zijn huidige werkgever.

PRRS-uitbraak

Na de aanstelling van Gerbrand Warmelink en de doorgevoerde veranderingen op het bedrijf in 2008 zijn de technische resultaten op La Fontana zienderogen verbeterd. Vorig jaar speenden ze gemiddeld 27,3 biggen. Een groei van zes biggen in vijf jaar. Momenteel dalen de resultaten. „Vorig jaar hebben we een PRRS-uitbraak gehad”, verklaart Warmelink. „Het sluimert door de zeugenstapel. We zagen vooral het percentage verwerpers stijgen. Waar we voorheen op 4 a 5 procent herdekkingen zaten, zitten we nu gemiddeld op 8 procent.” Jarenlang bood een autovaccin de zeugen voldoende bescherming tegen PRRS. „Alleen zijn we nu de dupe geworden van ons succes. We hebben jarenlang gevaccineerd met een officieel geregistreerde PRRS-entstof. Alleen we zagen geen effect van deze vaccinatie. Toen zijn we begonnen met een eigen autovaccin. De zeugenstapel testte langzaam negatief op PRRS. Daardoor raakte het serum in het autovaccin uitgewerkt, waardoor ze niet meer werden beschermd. Nu werkt het weer, alleen is de vraag of we op termijn niet tegen hetzelfde probleem aanlopen.” Om dit voor te zijn, willen ze naar een hogere gezondheidsstatus op hun bedrijf. Daarom zijn ze vorig jaar mei gestart met de aankoop van jonge SPF-gelten. Ze zijn afgestapt van de rotatiekruising en zijn begonnen met PIC-genetica. Warmelink had vanwege de grotere worpgroottes

liever de Topigs-20 zeug gezien. „Maar de baas koos uit zakelijke overwegingen voor PIC.”

Zelfstandig boer

De varkensstallen op het bedrijf zijn gedeeld en hebben weinig inhoud. „Het is een typisch Italiaans bedrijf. Stalletje voor stalletje is er bijgebouwd. De indeling is onlogisch en de looplijnen zijn omslachtig. We verliezen veel tijd aan het verplaatsen van zeugen”, zegt Warmelink. De dragende zeugenstal is enkele jaren geleden nieuw gebouwd. Afgelopen zomer zijn de eerste kraamafdelingen verbouwd. Het is een eerste opstap naar modernisering van het bedrijf.

De 45-jarige Nederlander mag overal over meedenken en mag vaak meebeslissen. Hij verwacht niet dat hij snel bij een ander varkensbedrijf zoveel verantwoordelijkheid krijgt. Zelfstandig boer zijn ambieert hij niet. „Om hier als buitenlandse boer te beginnen, lijkt mij heel lastig. Er zitten, zo ver ik weet, hier geen Nederlandse boeren. Italiaanse boeren zijn heel erg gesloten en beschermend voor hun eigen markt. Ik zou mezelf teveel op de hals halen.”

Relaxte sfeer

Ondanks de cultuurverschillen voelt de Nederlander zich thuis in het chaotische Zuid-Europese land. „De Italianen zijn minder georganiseerd in hun werk en leven. Je moet flexibel zijn als je hier woont, want afspraken komen ze minder goed na.” Warmelink is een uitzondering op de temperamentvolle Italianen. „Ze snappen niet dat ik altijd zo rustig kan blijven. Het meer in structuur werken, is denk ik ook een van de belangrijkste zaken die ik hier op het bedrijf heb doorgevoerd. Een tweewekensysteem helpt daar goed bij.”

Als Nederlander krijgt hij regelmatig de vraag waarom hij naar Italië is gekomen. „Zij beredeneren dat in Nederland alles beter is geregeld. Een beter pensioenstelsel, goede gezondheidszorg, hoger salaris, ga maar door.” Zijn standaardantwoord is dat hij vanwege de stijl van leven en het mooie weer naar Italië is gekomen. „Het gaat hier allemaal heel ontspannen. Er heerst een relaxte sfeer. Kijk bijvoorbeeld naar de pauzes. Tussen de middag is iedereen twee uur vrij en wordt er uitgebreid gegeten. En je kunt hier zonder meer goed eten. Verder zijn het hele gastvrije mensen. Nee, ik ga voorlopig nog niet terug naar Nederland.” ■

 **Reageren?**
r.vanboekel@pigbusiness.nl



La Fontana is in 2003 gekocht door Elio Martinelli en zijn toenmalige compagnons.



De dragende zeugenstal is enkele jaren geleden nieuw gebouwd.



Afgelopen zomer zijn de eerste kraamafdelingen op het bedrijf verbouwd.



Het nabijgelegen kerkje Santuario Della Fontana is een toeristische attractie.