

In Italië kiezen varkenshouders uit nood voor eigen afzet

Italiaanse varkenshouder profiteert niet van succes

De gedroogde rauwe ham is al jaren één van de paradepaardjes van de Italiaanse eetcultuur. Toch weet de varkenshouder in het Zuid-Europese land hier nauwelijks van te profiteren. Een strakke regie ontbreekt om het succes uit te buiten. Enkele varkenshouders gaan daarom zelf de markt op.

Ongeveer twee derde van de Italiaanse varkensvleesproductie is bestemd voor de hamproductie. Momenteel produceert het land jaarlijks 11 miljoen hammen met een officieel keurmerk. Bijna een derde van de hammen vindt zijn weg naar het buitenland. De prijs die de consument in de winkel

betaalt voor een gecertificeerde ham met bot is ongeveer 15 euro per kilogram. Voor gesneden ham loopt de prijs al gauw op tot boven de 30 euro per kilo.

Strengere eisen

Om hun dure 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) en heeft vanuit de Europese Unie een wettelijk beschermd 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 gecertificeerde hammen moeten allemaal in Italië zijn geboren en grootgebracht. Dit geldt ook voor de eindberen en deze mogen geen Piétrain-bloed bij 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. De vleesvarkens voor de hamproductie gaan op een gemiddeld levend gewicht van 170 kg naar de slacht. Om dit gewicht te halen, is het voerverbruik bij de vleesvarkens voor de hamproductie twee keer zo hoog als bij

de reguliere varkensproductie. De voederconversie ligt rond de 3,6. Naast een aflevergewicht van 170 kg moeten de dieren minimaal tussen 9 en 10 maanden oud zijn. Tot slot mag het voer dat de dieren krijgen maximaal uit 55 procent mais bestaan en zijn oliehoudende granen verboden in het voer. Verder bestaat de lijst met verboden voedingrediënten uit allerlei bijproducten. Al deze maatregelen zorgen ervoor dat de Italiaanse varkenshouders die volgens de PDO-richtlijnen produceren, worden opgezadeld met hogere kosten. Italiaanse varkenshouders zijn ongeveer een euro per kilogram groei meer kwijt dan collega's die niet volgens de strenge richtlijnen produceren. Deze extra kosten wegen niet op tegen de meeropbrengst die ze ontvangen. Italiaanse varkenshouders die leveren aan de reguliere markt ontvangen nu per kg levend aflevergewicht ongeveer 1,657 euro (week 43). Voor de gecertificeerde hamproductie geldt een extra toeslag van gemiddeld 7 cent per kg. De totaalprijs die deze varkenshouders beuren, is 1,73 euro per kg levend aflevergewicht. Dit is 58 cent per kilogram hoger vergeleken met de DCA-Beursprijs (1,15 euro, week 43) voor levende varkens die Nederlandse varkenshouders ontvangen.

Goedkope ham

Verschillende overkoepelende organisaties



Nuffield-studie Ruben van Boekel

Dit artikel is onderdeel van de Nuffield-studie van Pig Business-redacteur Ruben van Boekel. Hij gaat met zijn Nuffield Scholarship naar binnen- en buitenland om zijn blikveld te verruimen bij bedrijven die actief zijn in food & agri-sector. De centrale vraag in de studie van Ruben van Boekel is hoe verwerf je als varkenshouder meer regie in de varkensvleesketen? Verder onderzoekt hij hoe je als varkenshouder mest tegen aantrekkelijkere voorwaarden kunt afzetten. In een serie artikelen zal Van Boekel exclusief voor Pig Business zijn ervaringen delen met de varkenshouder. Kijk voor meer info op www.nuffield.nl.



zien toe op handhaving van de productie-eisen en verzorgen de productmarketing. Elk hammerk heeft een eigen 'consorzio'. Zo moeten varkenshouders die aangesloten zijn bij het Consorzio Prosciutto di Parma uit de regio van Parma komen en het rijpingsproces gebeurt lokaal. Het geeft elke ham een eigen identiteit en smaak. Samen met het noordelijker gelegen Consorzio Prosciutto di San Daniele genieten de twee hamproducenten wereldbekendheid. Toch ondervinden deze gecertificeerde Italiaanse hammen veel concurrentie van goedkopere alternatieven. Veel van deze niet gecertificeerde hammen komen oorspronkelijk uit het buitenland, waaronder Nederland. De zwaarste dieren die de grens van 130 kg passeren, worden vaak in Italië als goedkopere ham in de supermarkt verkocht. De goedkopere supermarkthammen kosten ongeveer de helft van de prijs van de officiële prosciutto's. Consumenten zien alleen de lagere prijs en kiezen vaak voor deze hammen. Deze markt is nog veel groter dan die van de gecertificeerde Italiaanse

hammen. De schatting is dat de jaarproductie voor niet-officiële Italiaanse hammen 25 miljoen stuks bedraagt. Zeker de afgelopen jaren is de totale productie van de originele hammen in Italië met circa 10 procent gekrompen. De financiële crisis raakt de Italiaanse luxeproducten des te harder. Buiten Italië, maar ook zeker in het land zelf, zijn consumenten op zoek naar goedkopere alternatieven.

Bescherming producten

In tegenstelling tot de varkenshouderij weet de Italiaanse melkveehouderij haar producten beter te beschermen. Zo werkt het Parmezaanse kaasconsortium Parmigiano Reggiano met een quotasysteem. Elke coöperatie van melkveehouders die is aangesloten bij dit consorzio krijgt een melkquotum opgelegd. Om zowel de kwaliteit als het productiegebied te garanderen zijn de melkveehouders net als de varkenshouders aan aanvullende eisen gebonden. Coöperaties zijn verder vrij hoe ze de afzet regelen. Wel moeten de aangesloten

boerencoöperaties een vast bedrag per verkochte kilogram kaas afstaan aan het consorzio. De overkoepelende organisatie stemt jaarlijks het aanbod af op de vraag uit de markt. De streng gereguleerde markt zorgt ervoor dat aangesloten melkveehouders al jaren niet onder de kostprijs hoeven te melken. Zelfs de huidige melkcrisis gaat voorbij aan de melkveehouders die melken onder het label van Parmigiano Reggiano. Dat de hamproducenten dit niet voor elkaar weten te krijgen, heeft ervoor gezorgd dat de Italiaanse varkenshouderij de afgelopen jaren hard is gesaneerd. Vooral in het meest bekende varkenshouderijgebied Lombardije was sprake van koude sanering. Door het wegvallen van veel varkensbedrijven is over de afgelopen vijf jaar de totale Italiaanse zeugenstapel drastisch ingekrompen. Het land telt nu nog minder dan een half miljoen zeugen. De varkenshouders die overblijven zoeken steeds meer naar andere uitwegen om te overleven. Enkele varkenshouders kiezen ervoor om met hun varken zelf de markt op te gaan. ▶



Bedrijfsfotoreportage

Salumificio Pedrazzoli is een varkensbedrijf, slachterij en vleesverwerker. Het Italiaanse familiebedrijf richt zich vooral op biologische varkensvlees. Enkel vleeswaren worden verwerkt in een arsenaal aan producten. Het bedrijf zet zelf al zijn producten in binnen- en buitenland af.

Bekijk de fotoreportage van Salumificio Pedrazzoli op www.pigbusiness.nl



Mauro (l.) en Emanuele (r.) Pedrazzoli: „We hebben een hele trouwe klantenkring. De grootste uitdaging voor ons is om nieuwe klanten te werven.“

Familie Pedrazzoli in San Giovanni del Dosso:

Familiebedrijf slacht en zet eigen varkens af

Salumificio Pedrazzoli is een echt Italiaans familiebedrijf. Grootvader Pedrazzoli begon in 1951 met de slachterij. Zijn zoons startten 20 jaar geleden met hun eigen varkensbedrijf. De kracht van het bedrijf is hun biologische tak.

Een nieuwe generatie staat aan het hoofd van Salumificio Pedrazzoli. De kleinkinderen van de inmiddels overleden Pedrazzoli hebben de dagelijkse leiding over het bedrijf. Emanuele en zijn zus Elise houden zich vooral bezig met de slachterij, vleesverwerking en de afzet van hun producten. Hun neven Luca en Stefano zijn verantwoordelijk voor de varkensbedrijven. Op de achtergrond is de tweede generatie met Mauro (68) nog dagelijks aanwezig op het bedrijf. Hij en zijn zoon Emanuele (34) vertellen over hun bedrijf waar in totaal 70 mensen werken. „We slachten en verwerken 500 tot 600 varkens per week. Al het vlees verwerken we tot vleeswaren als gedroogde rauwe ham,

salami, gekookte ham en verse worstjes. De producten verkopen we in Italië, maar vooral ook daarbuiten. In heel Europa, Japan en Canada zijn onze vleeswaren verkrijgbaar in speciaalzaken. Sinds kort hebben wij ook een restaurant in de buurt waar we onze producten serveren.”

Biologisch de redding

De varkens komen hoofdzakelijk van hun eigen bedrijven die in de buurt van de slachterij liggen. Ze hebben in totaal zes locaties met biologische varkens en één regulier vleesvarkensbedrijf. De helft van de dieren die ze slachten betreft biologische varkens. „Biologisch is de kracht van ons bedrijf. We halen 60 tot 70 procent van onze omzet uit biologisch. Ik durf te stellen dat we zonder de biologische tak helemaal niet meer zouden bestaan.” Mauro legt uit dat dit te danken is aan Elise. „Onze dochter heeft de biologische tak opgezet toen ze toetrad tot het bedrijf. Zij voelde aan dat dit een trend is

die bij de jongere generatie leeft.” Met hun eigen biologische merk Prima Vera liggen ze overal ter wereld in het schap. Ze exporteren ongeveer 85 procent van hun biologische producten. Naast hun biologisch merk, hebben ze met Linea Luxury een tweede eigen merk. Met deze vleeswaren richten ze zich op het duurste segment. Het vlees is niet van biologische afkomst, maar de producten zetten ze als exclusief product in de markt. Toch mikken ze de komende jaren vooral op groei in het biologische segment. „We zijn onze biologische varkensbedrijven aan het uitbreiden en verbouwen.” Dat ze kunnen uitbreiden, is volgens Emanuele volledig te danken aan hun slachterij en verwerkingsbedrijf. „Als we zelf geen vlees zouden verwerken, zouden we niet eens de overstap naar biologisch hebben gemaakt. De afname van biologische varkens in Italië is heel erg afhankelijk van de vraag. Omdat we de hele keten beheren, hebben we de garantie dat onze producten worden afgenomen.”

Hogere kostprijs

Qua kostprijs kan het Italiaanse familiebedrijf niet opboksen tegen de grote slachterijen. „Onze kostprijs bij het slachten is 20 procent hoger dan een reguliere slachterij.” Mauro zegt dat dit het gevolg is van een minder efficiënt slachtproces en het vele handwerk. „We slachten alleen op maandag varkens. De rest van de week verwerken we de karkassen tot vleeswaren. Ongeveer 90 procent van de verwerking gebeurt handmatig.” Het vele handwerk is nodig, omdat ze een brede range aan producten hebben met een strakke receptuur en speciale rijping. Zo bereiden ze alleen al 70 verschillende soorten salamiworst. Emanuele vertelt dat ze met hun huidige schaalgrootte nu net aan de vraag in de markt kunnen voldoen. Met name buiten Italië ziet hij groeipotentieel. Het grootste probleem voor hun bedrijf is echter om de consument te bereiken. „We hebben een hele trouwe klantenkring. De grootste uitdaging voor ons is om nieuwe klanten te werven.“

Zijn dieren blinken uit in extreme beveleerdheid. Het is het resultaat van jarenlang fokken op mager vlees. Voor Tarcisio Casadei is het de redding geweest en mag hij zich ondanks zijn kleinschalige omvang nog altijd varkenshouder noemen.

Sinds de crisis die de Italiaanse varkenshouder 12 jaar geleden hard trof, selecteert Tarcisio Casadei zijn dieren op beveleerdheid. Het resultaat mag er zijn: extreem bespierde varkens met veel mager vlees. De Italiaan noemt zijn varken uniek. „De dieren zijn een kruising tussen Piétrain, Duroc, York en een klein beetje Landras.” Om te veel inteelt te voorkomen voert hij af en toe sperma van buitenaf aan. Hij heeft met zijn dieren een eigen afzetkanaal gecreëerd en zet al zijn dieren af bij kleinschalige slagerijen in de regio. Een kleine 20 slagerijen heeft de 54-jarige varkenshouders inmiddels als vaste klant. Wekelijks zet hij ongeveer 30 vleesvarkens af. Hij vervoert zijn dieren in zijn eigen kleine transportwagen.

Kleinschalig bedrijf

Zijn bedrijfsomvang met 120 zeugen en 500 vleesvarkens is vergeleken met zijn Italiaanse collega's kleinschalig. Doordat hij jarenlang eenzijdig op beveleerdheid heeft gefokt, speent hij gemiddeld niet meer dan negen biggen per worp. Toch haalt hij twee gezinsinkomens uit zijn bedrijf. Hij en zijn zus werken fulltime op het bedrijf. Zijn vrouw verzorgt de bedrijfsadministratie. Op het bedrijf is weinig tot niets geautomatiseerd. Alle varkens krijgen dagelijks met de hand voer. Ongeacht de grondstofprijzen, voert hij zijn dieren altijd dezelfde voersamenstelling met 15 procent eiwit. Antibiotica zet hij alleen per koppel in als dat nodig is. Hij heeft een standaard huisvestingssysteem. De dieren liggen niet op stro, maar in gedateerde huisvesting met dichte vloeren. De beertjes castreert hij om berengeur tegen te gaan. Al moet hij bekennen dat als hij beren levert, zijn slager nog nooit een berengeur heeft opgemerkt. Staarten coupeert hij standaard niet. Om



Tarcisio Casadei: „Ik blijf altijd net altijd iets onder de vraag produceren, want mijn prijs is leidend. Die moet hetzelfde blijven.”

Tarcisio Casadei (54), varkenshouder in Cesena:

Verkoopt zelf zijn extreem beveleerde dieren

werken met lange staarten mogelijk te maken, werpt hij twee keer per dag een handje stro bij de gespeende biggen. Elke week vervangt hij het afleidingsmateriaal. Hij gebruikt materialen als fietsbanden en voerkettingen. „Het zijn net kinderen, je moet ze regelmatig iets nieuws geven”, verklaart Casadei.

Transparante prijzen

De varkenshouder is ervan overtuigd dat hij geen varkenshouder meer was, als hij voor de reguliere markt varkens was blijven houden. Volgens Casadei speelt de huidige tijd in zijn voordeel, al had hij dat nooit verwacht. „Tien jaar geleden leken kleine slagerijen en huisverkoop een doodlopende weg te zijn. Precies het omgekeerde is gebeurd. De kleinschalige verkoop floreert weer.” Hij zegt dat zijn varken uitstekend aansluit op wat slagers willen: een varken met extreem veel mager vlees met een gewicht afgestemd op de wensen van de slager. Dat zijn varkens in de smaak vallen bewijst de reactie die

hij kreeg toen hij onlangs vleesvarkens afleverde die hij als big had aangekocht. „Ik kreeg direct reactie van slagers dat ze het verschil konden proeven en zien.” De Italiaan heeft zijn eigen prijslijst opgesteld. Zijn verkoopprijzen zijn voor iedereen gelijk en transparant. De goedlachse varkenshouder laat de prijslijst zien die staffelgewijs is opgebouwd. Voor dieren met een levend gewicht tussen de 61 en 70 kg vraagt hij 3,50 euro per kg. De kiloprijs neemt af tot minimaal 2,50 per kilogram levend gewicht bij varkens vanaf 141 kg. De prijzen zijn inclusief transport binnen een straal van 15 kilometer. Over de prijzen valt niet te onderhandelen. De varkenshouder zegt iets van de Nederlandse handelsgeest opgestoken te hebben. „Ik blijf altijd net iets onder de vraag produceren, want mijn prijs is leidend. Die moet hetzelfde blijven.” ■

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