

Storie  
bresciane



*La CiemmeCalabria di Cazzago S. Martino ha creato una macchina per raccogliarli*

## All'inseguimento di polli e tacchini

Forse in pochi sanno che la campagna Bresciana ospita il leader mondiale degli "acchiappa polli". A Cazzago San Martino, infatti, Giovanni, Paolo e Valentina Calabria conducono la CiemmeCalabria che con i suoi 10 milioni di fatturato detiene la leadership del mercato degli impianti per la "raccolta" dei polli e tacchini da allevamento. Quando abbiamo incontrato il sig. Giovanni Calabria, la prima domanda che gli abbiamo posto non poteva che riguardare l'origine di un'idea di un business tanto singola-

di **Cristina Mazzoldi**



*Cristina Mazzoldi*

re: "L'intuizione di poter inventare qualcosa che potesse agevolare il lavoro di carico dei polli sui camion, l'ha avuta mio padre che ha fondato l'azienda nel 1972. Deve sapere che i polli si "raccolgono" al buio, perché solo al buio non si muovono e capisce bene che caricare a mano, di notte, migliaia di polli e tacchini non è certo uno scherzo! Per darle una idea dell'entità della operazione grandi produttori come AIA oppure Amadori "raccolgono" 300.000 polli al giorno! E' un vero lavoraccio! Frequentando il mercato avicolo,





mento, la maggior parte è mussulmana, la crisi ha ridotto il potere di acquisto delle famiglie, ed il consumo di pollo, carne decisamente economica, sta tenendo. Pertanto quasi tutte le nazioni dotate di un mercato avicolo in crescita sta pensando alla meccanizzazione, e noi siamo pronti a soddisfare la richiesta.

Il mercato è in evoluzione: richiede maggiori quantità di merce caricata in minore tempo. Dovremo seguire tali esigenze e migliorare le perfor-

mio padre si è reso conto che anziché caricare singolarmente ogni pollo e collocarlo sul nastro trasportatore, si poteva realizzare una macchina che “radunasse” i polli e poi, tramite un tapis roulant li accompagnasse sul camion già direttamente nelle gabbie.”

“Così dopo i primi prototipi - prosegue Giovanni Calabria - ora non solo produciamo una macchina in grado di svolgere, in completa autonomia tutto il lavoro di carico, ma grazie anche all’esperienza ed alla know how acquisito abbiamo ideato diverse tipologie di macchine che si adattano alle esigenze di ogni singolo operatore, alla dimensione del capannone ed alla conformazione logistica dell’azienda.

Eh sì, perché deve sapere che in ogni nazione è possibile individuare una tipologia di allevamento: gli allevamenti Italiani, ad esempio, sono diversi da quelli canadesi con capannoni tutti di legno a più piani che quindi richiedono macchine più leggere, oppure quelli russi tutti di cemento, o infine quelli del sud est asiatico dalle dimensioni davvero contenute, grandi poco più di una stanza.

“Fino al 1998 il nostro mercato è



stato sostanzialmente l’Italia, poi l’aviarca ci ha imposto di affrontare i mercati esteri. Oggi nonostante la produzione sia tutta italiana (40 dipendenti), le vendite per il 90% sono destinate all’export.

Oggi abbiamo richiesta da mercati sempre più lontani: Europa, Russia, Canada, Corea, Stati Uniti, Australia, Brasile, Arabia.

Si figuri che dal 1972 ad oggi i criteri di allevamento del pollo sono cambiati: nel 72 un pollo di 2 kg si allevava in 48 giorni, oggi bastano 35 giorni.”

*Futuro per la Sua azienda?*

La popolazione del mondo è in au-

mance delle nostre macchine mantenendone la qualità.

*Ma vi sono altri progetti in cantiere?*

Abbiamo un ramo di azienda che produce nastri trasportatori.

Per fare un esempio serviamo clienti come Ristora di Montichiari, la Valsir di Vestone e ultimamente UPS utilizza sistemi della Ciemme per trasportare e smistare i pacchi all’interno dell’aeroporto di Stoccolma e di Orio. Anche questa è una sfida che abbiamo raccolto e che grazie alla nostra tecnologia acquisita nel corso degli anni, sta dando ottimi risultati.

**Cristina Mazzoldi**  
Dottore Commercialista