

SALDOMAKERS in de pluimveehouderij

De leghennensector beleefde gouden tijden. Zelden waren de eierprijzen zo hoog als in het afgelopen jaar. De onderlinge verschillen in saldo waren echter groot, constateert Jan Jacobs, bedrijfsadviseur Pluimveehouderij bij accountantsorganisatie ABAB. Jacobs zet de economische succesfactoren voor de legpluimvee- en vleeskuiken-sector op een rij.



Aanhoudende bovengemiddelde prijzen

Bij de Duitsers is er sprake van enige onderschatting van het houden van scharrelhennen. Een vergelijkbaar productieniveau als vóór 2009 wordt in Duitsland voorlopig niet verwacht.

Foto: Twan Wiermans

Het jaar 2009 was een uitermate gunstig jaar voor leghennenhouders. Uit de boekhoudcijfers van ABAB blijkt een gemiddeld saldo per henplaats van ruim 6,50 euro (inclusief mestafzetkosten). In 2008 was dit ongeveer de helft. De torenhoge eierprijzen zijn voor een belangrijk deel verantwoordelijk voor de gunstige resultaten. Maar ook de voerkosten dragen daar flink aan bij. Die lagen in

2009 zo'n 20 procent lager dan in 2008. "Toch valt er voor veel hennenhouders nog wel wat te verdienen", zegt Jacobs. Het verschil tussen de bedrijven met het hoogste en laagste saldo betreft zo'n 10 euro per henplaats. Dat is heel veel. Het verschil komt deels voort uit het type houderij (batterij versus Freiland) maar ook managementfactoren spelen een grote rol.

Verwachtingen tot 2012

De Duitse markt kampt met een schaarste aan eieren. Een aantal grote Duitse batterijbedrijven wist namelijk niet op tijd om te schakelen naar scharrel. Nederlandse leghennenhouders hebben daarvan goed kunnen profiteren. Echter, het aantal legkippen in Duitsland breidt zich snel uit. Aangemoedigd door de hoge prijzen zijn tevens verschillende akkerbouwers leghennen gaan houden als neventak. Jacobs vreest dat er bij de Duitsers sprake is van enige onderschatting van het houden van legkippen. "Goede resultaten halen vraagt veel van het management. Als je niet beschikt over goede vaardigheden, dan kun je geen topresultaten verwachten." De verwachting is dan ook dat de resultaten op menig Duits bedrijf zullen tegenvallen. Duitsland heeft zijn legpluimveestapel voorlopig nog niet op het niveau van vóór 2009. "Wij verwachten dan ook dat de bovengemiddelde prijzen voor Nederlandse legpluimveehouders tot 2012 zullen aanhouden, al zullen de eierprijzen minder hoog zijn dan in het afgelopen jaar." Op de eierprijzen hebben de pluimveehouders maar zeer beperkt invloed. Op het reilen en zeilen op het eigen bedrijf des te meer. ABAB zette de zaken op een rij waarmee leghennenhouders geld kunnen verdienen en kosten kunnen besparen.

Kosten besparen: arbeid

Een scharrelhen vraagt meer arbeid dan een kooihen, dat is bekend. Echter, op sommige bedrijven wordt veel meer arbeid gebruikt dan strikt genomen nodig zou moeten zijn. Het grote probleem: eieren buiten de legnesten die handmatig geraapt moeten worden. "Veel pluimvee-

houders zijn hieraan veel tijd kwijt", weet Jacobs. Op enkele bedrijven is het rapen van de eieren een dagelijkse klauterpartij. Vanwege de KAT-normen is de stal opgedeeld in compartimenten van zesduizend kippen. De pluimveehouder moet in elk afdelinkje het voliëresysteem inklimmen om de buitennesteieren van de bovenste etage te halen. Jacobs adviseert pluimveehouders erg goed na te denken over de keuze van het stalsysteem. "Loop in ieder geval een dag mee met een collega-pluimveehouder om te zien of het werken in zo'n stal je bevalt en om te zien hoe de kippen over de dag heen verspreid in het systeem zitten."

Geld verdienen: de kip

Het aantal eieren is sterk bepalend voor de opbrengsten per hen. Daarbij is de eikwaliteit cruciaal. Eén ei per kip extra betekent een extra saldo van zo'n 2 cent per kip. Het zijn dus bedragen die ertoe doen. Pluimveehouders moeten dus streven naar zoveel mogelijk eieren per kip en zoveel mogelijk eieren in de legnesten. Een succesvol resultaat begint met een goed getrainde jonge hen. Hier is in de praktijk verbetering mogelijk. "De omschakeling van batterij naar scharrel betekent dat pluimveehouders hun management moeten aanpassen. Een stuk diermanagement moet opnieuw worden ontwikkeld." Daarnaast moet het opfokstelsel aansluiten bij de houderijvorm. Fokkerijorganisaties zorgen ondertussen voor nieuwe rassen die beter

aansluiten bij de nieuwe scharrelsystemen.

Kosten besparen: voer

Voer is veruit de grootste kostenpost. Uit cijfers (2009) van ABAB blijkt 42 procent van de opbrengsten op te gaan aan voer. Zie tabel 1. Voor 1 kilo eieren (circa zestien stuks) is gemiddeld 2 kg voer nodig. Een voerconversie van 2,1 of 2,3 maakt een verschil in saldo van 0,05 euro. "Goede ondernemers zijn naast vakman ook onderhandelaar. Zij onderhandelen over de prijs van het voer. Ook zo vallen kosten te besparen", stelt Jacobs.

Overige posten

In de omzet en aanwas is niet zoveel winst te halen, hoewel de aankoop van hennen 18 procent uitmaakt van de opbrengsten. "Echter, er zit weinig handel in op dit moment. De vraag naar jonge hennen is te groot." Ook op diergezondheidskosten valt nauwelijks te besparen. Die zijn gemiddeld genomen laag in de hennenhouderij.

Tabel 1. Resultaten legpluimveehouderij 2009 (voorlopige resultaten) en 2008.

	Voorlopige cijfers 2009	Resultaten 2008
	(gemiddeld over alle houderijsystemen)	Kooi - Scharrel - Freiland
Opbrengsten per henplaats	€ 18,60	€ 14,60 - € 15,36 - € 17,39
Opbrengsten	100%	100%
Voerkosten	42%	64% - 63% - 59%
Omzet en aanwas	18%	15% - 16% - 16%
Energie	2%	3% - 3% - 3%
Overige veekosten	2%	1% - 1% - 3%
Mestkosten	1%	2% - 2% - 2%
Saldo	35%	15% - 15% - 17%

Bron: ABAB

Succesfactoren vleeskuikens

Het verschil in resultaten is op saldoniveau zo'n 4 procent. Dit lijkt relatief weinig, maar voor een bedrijf met 100.000 kuikens (zeven rondes per jaar) bedraagt het verschil al gauw 40.000 tot 50.000 euro op jaarbasis.

ABAB spreekt van een redelijk jaar (2009) voor de vleeskuikenhouderij. Voor de komende jaren worden resultaten in dezelfde orde van grootte verwacht. Waar valt voor pluimveehouders het meeste geld te verdienen?

1. Met stip op nummer één staan de voerkosten. Die maakten in 2009 61 procent uit van de totale opbrengsten. Vleeskuikenhouders doen er goed aan om alle factoren die de voerkosten

beïnvloeden, goed tegen het licht te houden.

2. Op twee staat de aankoop van het kuiken. Je praat weliswaar over centen, maar met 600.000 kuikens per jaar is het een kostenpost waarmee verschil gemaakt kan worden.

3. Ook zuinig zijn met energie levert veel geld op. Jaarlijks kan het wel gaan om 10 euro per vierkante meter. Volgens Jacobs moet de kuikenhouder wel wat geluk hebben met het weer tijdens het opzetten van de eendagskuikens. Bij koud, winterig weer merk je het zichtbaar in de stookkosten en dus in de financiële resultaten. Jacobs ziet veel voordelen in de warmtewisselaar,

al of niet in combinatie met een warmwaterheater, die in opmars is op vleeskuikenbedrijven. Niet alleen vanwege de besparing op stookkosten, maar ook vanwege de diergezondheid: het CO₂-gehalte in de stal is lager dan bij de traditionele heaters.

4. Het management heeft invloed op alle posten. Hoe beter het stalklimaat, hoe beter de diergezondheid, en ook: hoe droger de mest. Opvallend is dat het kwart beste vleeskuikenbedrijven, de hoogste diergezondheidskosten hebben. "Deze bedrijven zitten bovenop de diergezondheid en grijpen snel in. Zij zien vandaag dat de dieren morgen ziek zijn", zegt Jacobs. "Het levert zijn geld op." <



Saldoverschil van vier procent

De financiële verschillen tussen bedrijven lijken op het eerste gezicht minimaal. Maar geteld over zeven rondes gaat het om tienduizenden euro's.

Foto: Twan Wiermansw