

ECONOMISCHE ASPECTEN T.A.V. BEZETTINGSDICHTHEDEN

Ing. G.H.G. Sligman
DLV-team Pluimveehouderij

In het voorgaande hebben we gehoord hoe de technische resultaten zijn bij diverse bezettingen op het proefbedrijf. Ik wil in mijn verhaal deze resultaten toetsen aan de hand van resultaten van diverse praktijkkoppels uit de jaren 1994 en 1995. Deze resultaten zijn afkomstig uit de technische economische boekhouding van de DLV. Daarvoor zijn alle koppels die zwaar zijn afgeleverd en niet zijn uitladen geselecteerd.

Momenteel hebben we te maken met een slechte marktsituatie. Naarmate er meer kuikens uit een stal worden afgeleverd dalen de kosten voor strooisel e.d. per kuiken. Alleen al om deze kosten te kunnen drukken worden meer kuikens per m² opgezet. Een aantal overige toegerekende kosten zijn wel afhankelijk van het aantal kuikens zoals entingen en afleveringskosten. Toch zien we in de praktijk dat de overige directe kosten lager zijn naarmate de bezetting toeneemt. De onderstaande tabel geeft een overzicht van die kosten over 1994 en 1995.

Bezettingsklasse Kuikens/m ²	Kosten per kuiken	
	1994	1995
18	30,7	32,6
20	30,3	31,4
22	29,2	32,5
24	27,8	30,9

In 1994 dalen deze kosten met een halve cent per kuiken bezetting. In 1995 is deze daling 0.3 cent per kuiken.

Uiteraard dalen ook de huisvestingskosten per kuiken wanneer er meer kuikens worden opgezet.

Stel de bouwkosten van een stal zijn f 500, = per m². Uitgaande van huisvestingskosten van 9.5 procent (rente, afschrijving en onderhoud) zijn de huisvestingskosten per m² f 47,50 per jaar. Per kuikenplaats zijn de kosten dan bij de diverse gewichtsklassen:

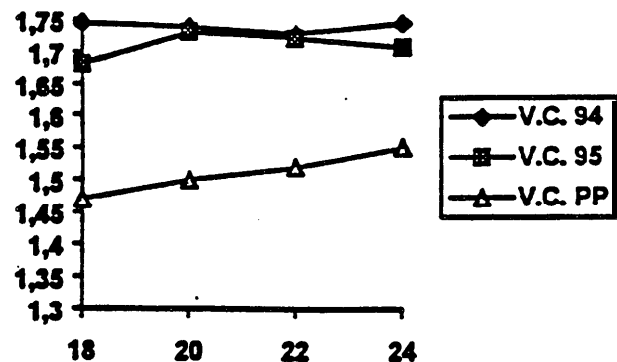
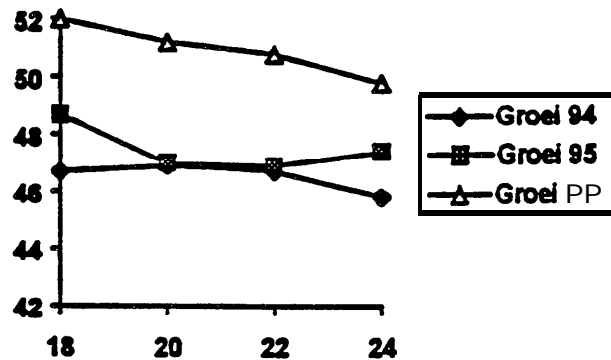
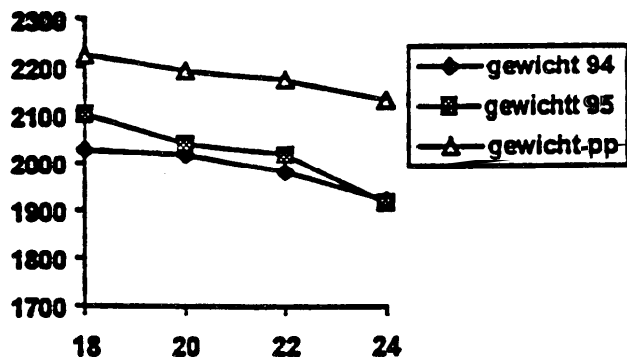
Bezettingsklassen Kuikens/m ²	Huisvestingskosten per plaats per kuiken (ct)	
	18	f 2,64
20	2,38	36,6
22	2,16	33,2
24	1,98	30,5

Per kuiken bezetting stijgen de huisvestingskosten bij deze uitgangspunten met 1,7 cent.

Een ander aspect dat mee speelt in een slechte marktsituatie zijn de contractafspraken. Met name in het noorden komen veel voerwinstgarantie contracten voor. Er wordt een minimale

voerwinst gegarandeerd, meestal in combinatie met een gemiddelde voerconversie van de voerfabriek. Stel de garantie is 70 cent en de overige toegerekende kosten zijn 30 cent. Dit wordt behaald bij een bezetting van 20 kuikens per m². Het saldo per kuiken is dan 40 cent. Per m² is dat dan f 8, = per ronde. Door de bezetting te verhogen naar 22 kuikens per m² stijgt de voerconversie met 2 punten zoals blijkt uit de resultaten van het proefbedrijf. De garantie wordt daardoor 68 cent per kuiken. Door de stijging van de bezetting dalen de overige directe kosten met 0,8 cent. Het saldo per kuiken is dan 38,8 cent en per m² is die f 8,54 per ronde. Ondanks de slechtere voerconversie is dus een beter rendement te behalen met een hogere bezetting. Voor een bedrijf met 2600 m² is dat een voordeel van f 9.000, = op jaarbasis.

In de resultaten van het proefbedrijf hebben we gezien dat de technische resultaten verbeteren naarmate de bezetting lager wordt. Uit de resultaten van de praktijkkoppels is dit niet zo duidelijk te halen.



Naarmate de bezettingen hoger worden, dalen de afleveringsgewichten. Door de hogere aantallen neemt de kg bezetting toe. De mestperiode is korter bij de hogere bezettingen. De groei laat daarom geen dalende lijn zien bij hogere bezettingen.

Als we naar de voerconversie kijken blijkt die zeker niet te stijgen bij een toenemende bezetting. Er zijn blijkbaar bedrijven die met hoge bezettingen goed in staat zijn scherpe voerconversies te behalen. De invloed van de ondernemer is veel groter dan de invloed van de bezetting.

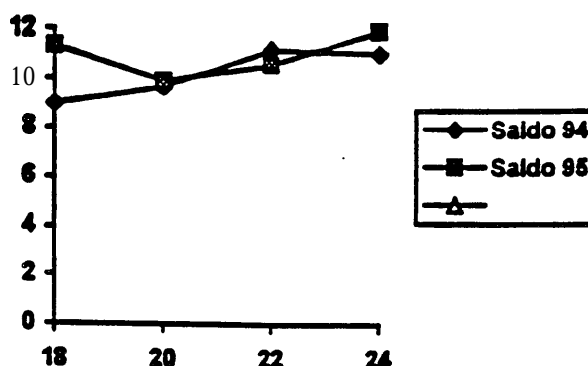
Bij onze praktijkkoppels zien we wel dat de uitval stijgt naarmate de bezetting toeneemt.

De financiële resultaten zijn voor u als slachtkuikhouder van de grootste betekenis.

De voerwinsten dalen bij de hogere bezettingen. Zoals al is opgemerkt dalen de overige niet toegerekende kosten ook wanneer de bezettingen hoger worden. De daling in saldo is daardoor minder groot. Wanneer de saldi omgerekend worden naar saldi per m² per dag blijken de verdiensten groter te zijn bij hogere bezettingen. Dit wijkt af van de uitkomsten van het proefbedrijf.

Een belangrijke oorzaak van die afwijking is het verschil in voer en opbrengstprijzen van de diverse groepen. De bedrijven die de hoogste bezetting hebben blijken ook de beste prijsafspraken te maken. Verder heeft deze groep de kortste leegstand, wat ook een positief effect heeft op het saldo per m² per dag.

Om beide effecten wat uit te filteren heb ik e.a. door gerekend met gelijke voer-, opbrengstprijzen en leegstandsdagen. Uit de gegevens van 1994 blijkt dat het saldo afbuigt bij een bezetting van meer dan 23 per m². Uit de gegevens van 1995 blijkt dat het saldo per m² per dag toeneemt naarmate de bezetting toeneemt. Een uitzondering daarop is de groep met de laagste bezetting.



Conclusie

De economische resultaten van bedrijven zijn van veel verschillende factoren afhankelijk. Goede ondernemers zijn in staat bij hoge bezettingen zeer goede technische resultaten te behalen. Daarnaast kunnen zij de beste prijsafspraken maken en hebben ze de kortste leegstand. Voor deze ondernemers geldt waarschijnlijk dat een lagere bezetting hen een lager inkomen verschaft.

De optimale bezetting is afhankelijk van veel factoren. Te denken valt aan klimaat stalinrichting en kwaliteiten van de ondernemer. Wanneer één van die factoren beperkend wordt zal de slachtkuikhouder zijn bezetting niet verder op kunnen voeren. Waar de grens ligt is voor iedere ondernemer verschillend.