

## Rien van den Berg stuurt op cijfers en technisch resultaat

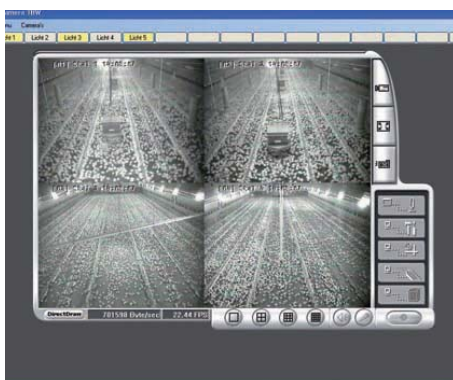


# 'Eigenwijs is ook wijs'

**Pluimveehouderij** | Tekst en foto's: **Albert Bouwman**

Met een administratieve achtergrond wilde Rien van den Berg beginnen in de intensieve veehouderij. Volgens zijn werkgever, een bankdirecteur, was dat onmogelijk. Nu, dertig jaar later, is Van den Berg eigenaar van een bedrijf met circa 500.000 vleeskuikens. "Eigenwijs is ook wijs", lacht de pluimveehouder.

**P**luimveehouder Rien van den Berg uit Deurne is een cijferman. Een boekhouder die ervaring opdeed in het bedrijfsleven en er vervolgens achter kwam dat hij het liefst voor zichzelf begon. Iets boekhoudkundigs lag voor de hand, maar de sector beviel hem niet. Hij wilde meer afwisseling in zijn werk in combinatie met administratieve werkzaamheden. Van den Berg vond dat in de pluimveehouderij.



### Camerasysteem

Pluimveehouder Rien van den Berg maakt gebruik van Fancom automatisering inclusief de eYeNamic groeimonitor. eYeNamic is een camerasysteem dat het staloppervlak continu in beeld brengt. Analysesoftware vertaalt de beelden in een index voor verdeling en activiteit. Beide zijn belangrijke parameters voor het welzijn en de gezondheid van de dieren. De pluimveehouder wordt zo eerder geattendeerd op afwijkingen en krijgt daarmee extra controle mogelijkheden.

### Leerschool

Naast zijn interesse voor cijfers, voelde Van den Berg zich aangetrokken tot de agrarische sector. Eind jaren '70 deelde hij zijn werkgever mee te stoppen met het administratieve werk bij de bank en zelfstandig te beginnen in de agrarische sector. Volgens de bankdirecteur was dit onmogelijk. Bij nul beginnen in de agrarische sector kon niet, volgens hem. "Maar eigenwijs is ook wijs", zegt Van den Berg lachend.

Omdat hij weinig ervaring had in de agrisector, ging hij werken bij een pluimveebedrijf waarvan hij de eigenaar kende. "Eigenlijk



wilde ik een zeughouderij beginnen, maar ik raakte vertrouwd met de pluimveehouderij en dus ben ik daarin verder gegaan." Van den Berg leerde er de kneepjes van het vak. "Mijn werkgever was naast boer ook aannemer. Hij heeft me geleerd hoe stallen moeten worden gebouwd."

### Zelfstandig

Na drie jaar besloot Van den Berg de opgedane kennis en ervaring in de praktijk te brengen op een eigen bedrijf. "Samen met een vriend heb ik twee stallen gebouwd voor in totaal 32.000 kuikens." Dit deed de Brabantse pluimveehouder in zijn vrije tijd. "Overdag werkte ik bij mijn baas en in de avonden werkte ik aan de eigen stallen. Door zelf te bouwen, kon ik de kosten binnen de perken houden." In 1980 startte hij zijn bedrijf en een jaar later trouwde hij. "Een werktuigenloods werd ons onderkomen. Een boerderij was er nog niet." De wens om met varkens te werken bleef bestaan en in 1982 bouwde Van den Berg een varkensstal. Deze werd in 1983 en 1984 uitgebreid. "Het werken met varkens en pluimvee beviel goed, maar om tien uur 's ochtends had ik het werk op het bedrijf klaar. Ik vond dat er nog wel wat bij kon." In de buurt stond een opfokbedrijf met een capaciteit voor 170.000 opfokhennen en 1200 varkens te koop. "Ik kon het bedrijf overnemen met alles erbij", vertelt de veehouder. De inventaris was nog niet versleten en Van den Berg besloot zich daarom ook toe te leggen op opfokhennen. "Dit was flink wennen. De opfok werkt met een dagvergoeding en de broederij bepaalt hoe er moet worden gewerkt." Het bedrijf kampte al drie jaar met een ernstige ziekte. "Die kon ik er wel uitkrijgen met entingen, maar dan moest er een opzetdatum komen voor het hele bedrijf. Dit strookte niet met de plannen van de broederij." Omdat Van den Berg sowieso het plan had om op termijn het nieuwe bedrijf om te zetten naar een vleeskuikenhouderij, besloot hij zijn plannen vroegtijdig uit te voeren. Een half jaar later zaten de stallen vol vleeskuikens.

### Camerabewaking

Automatisering was een van de ontwikkelingen waarop Van den Berg inzette. "Het grote voordeel daarvan is dat je beter zicht hebt op je bedrijf." Zo liet hij in de verbouwde stal camera's plaatsen waarmee hij vanuit huis nauwkeurig zicht heeft op de beweging van de dieren (zie kader). "Waar de kuikens zitten en hoe ze verspreid zijn over de stal zegt alles over het stalklimaat. En een goede klimaatbeheersing is de sleutel tot succes

binnen de vleeskuikenhouderij." Met beheersbare factoren, zoals het klimaat, wil de ondernemer goede resultaten behalen en zijn visie nastreven: beter zijn dan gemiddeld. "Watervoorziening en infectiedruk zijn andere speerpunten. En waarop je als ondernemer vooral op gefocust moet zijn, is het terugbrengen van kosten."

De pluimveehouder benadrukt dat voer de grootste kostenpost is. "Het meeste geld bespaar ik door de voerkosten te drukken. Dit lukt door het klimaat in de stallen zo optimaal mogelijk te maken, waardoor de voederconversie gunstiger wordt." De camerabewaking helpt daarbij. Van den Berg paste dit toe op alle locaties.

### Filosofie

Mede door zijn passie voor cijfers is het Van den Berg gelukt zijn bedrijf uit te laten groeien tot een bedrijf met circa 500.000 vleeskuikens, verdeeld over drie locaties. "Aan de andere kant lukt je dit alleen als je ook technisch goed draait." Een ander belangrijk criterium dat hij hieraan toevoegt, is

attent zijn op wat zich in de handel voordoet. "Het is goed om te weten wat de grondstofprijzen zijn. Zeker nu, in een periode van enorm schommelende prijzen. Mochten bepaalde grondstoffen ineens enorm zakken in prijs, dan is het goed om een prijsafspraken te maken."

Daar staat volgens de pluimveehouder tegenover dat die schommelende prijzen ook nadelig kunnen zijn. "Wat vandaag goedkoop lijkt, kan morgen ineens nog veel goedkoper zijn en kan overmorgen ineens weer omhoog schieten. In dit soort gevallen is het belangrijk om als ondernemer de vrijheid te houden en je niet helemaal vast te leggen." Zoeken naar meerwaarde met noviteiten levert volgens hem vaak maar beperkt resultaat op. "Er zijn ondernemers die continu op zoek zijn naar innovaties. Dit kost heel veel energie en tijd en je weet van te voren niet of het rendement oplevert." Van den Berg spitst zich daarom liever toe op zaken die zich al bewezen hebben en waarop controle is. "Zoek het rendement waar dat het gemakkelijkst te behalen is", adviseert hij. ♦



Naast technisch goed draaien, raadt Rien van den Berg collega's aan om alert te blijven op wat zich in de handel voordoet.

