

De grote Engelse landboeren hebben de vleeskuikensector ontdekt

tekst en beeld: Luc Maertens

Naar aanleiding van de Brexit zijn we het kanaal overgestoken om er enkele nieuwe realisaties te bezoeken in de omgeving van Birmingham, zowat midden Engeland. In het oktober nummer is een eerste verslag te vinden van het FARR bedrijf en in dit nummer stellen we twee andere vrij recente projecten voor. Duidelijk is dat de sector er brood in ziet om het gat in hun handelsbalans (30% import van kippenvlees) op te vullen. De grote, veelal adellijke, landbouwbedrijven investeren er in de vleeskippensector in samenwerking met integraties en banken.

Climatec, onze gastheer

Onze gastheer, Neil Davies, is een drukke maar bijzonder sympathieke en welbespraakte man. Als verkoopdirecteur van Climatec, verdeler van o.a. SKOV, is hij bijzonder goed op de hoogte van de ontwikkelingen in de sector. De investeringen in pluimveestallen (90%) zijn veel talrijker dan in varkensstallen. Naast rendabiliteitsaspecten speelt hierbij ook de factor mee dat het kippenstrooisel vlot op het land als meststof kan afgezet worden.

“De vleeskippensector is de laatste jaren met bijna 5% uitgebreid en dit is ook mijn prognose voor de komende twee jaar”, aldus Neil. Hij steunt zich o.a. op het feit dat ze als firma 22 vleeskippensprojecten in de wachtkamer hebben zitten. “Ook is er een belangrijke vervanging of renovatie van oudere stallen bezig en in veel gevallen worden deze stallen dan aangepast voor de vermeerderingssector”.



Op het grote aardappelbedrijf Watkins investeerde zoon Will in 6 vleeskippensstallen.

Hij wist ons te melden dat investeringen in NH_3 reducerende technieken niet verplicht zijn in het VK. Wel wordt er sterk ingezet en gesubsidieerd om groene energie aan te wenden. “Het is eveneens hier moeilijk om de vergunningen te bekomen voor nieuwe projecten. De lokale autoriteiten hebben grote inspraak en de inplanting moet passen in de omgeving, het transport geen overlast teweeg brengen, etc...”

Het bedrijf Watkins

Dit grote bedrijf (2.000 ha) wordt uitgeroepen door vader en zoon Watkins, en is in de eerste plaats een aardappelproducent (480 ha). Ze leveren de getriebte en op maat verpakte aardappelen aan grote afnemers zoals Mc Donalds. Het tarwe areaal neemt zo'n 900 ha in en daarnaast wordt er nog gerst, erwten en koolzaad ingezaaid.

Vijf jaar terug werd er beslist om te investeren in de vleeskippensector. De

bank financierde voor 100% en het kippenbedrijf is autonoom eigendom van de zoon. Hierdoor wordt vermeden dat zijn zuster rechten heeft op deze tak. Zes nieuwe stallen (103 x 20m) werden in samenwerking met SKOV ingericht. Terug de combinatie dakventilatoren en 6 BlueFans in de achtergevel. Hier werd wel gekozen voor vloerverwarming.

Zoon Will (37) gaf de aanzet om te investeren in de vleeskippensector. Naast vrienden die kippen hadden was de drijfveer het lage risico, de vaste betrouwbare bron van inkomsten (geïntegreerd), de goede cash flow en niet weersafhankelijk! Hijzelf volgt nauw de vleeskippentak op samen met 1,5 arbeidskrachten. Vader John, niet gespeend van Britse humor, runt eerder het landbouwbedrijf waar verder nog 5 full-time arbeidskrachten werken en afhankelijk van de werkzaamheden aangevuld worden met seizoensarbeid(st)ers. Verwonderlijk, voor ons toch, de vrouw van de jonge bedrijfsleider is onlangs gestart in het dorp met een kinderopvang.



Het 'woonhuis' van dit bedrijf, gelegen op een heuvelflank naast de stallen, straalt traditie en grandeur uit.



Links en rechts vader en zoon Watkins en in het midden Neil Davies van Climatec die instaat voor de inrichting van veel vleeskippenprojecten in het VK.

Prestaties bedrijf Watkins

Opmerkelijk was de openhartigheid van de bedrijfsleider. Zo melde hij op onze vraag ivm rentabiliteit dat de tak met de 250.000 vleeskippen zorgde voor zowat 55% van de turn over van het bedrijf en 40% van de bedrijfswinst. Het is dan ook niet verwonderlijk dat er zal uitgebreid worden met 2 nieuwe stallen en men ook lonkt om eventueel een ouder bedrijf over te nemen.

Er wordt uitgeladen op 30-31 dagen ($\pm$ 1,9kg) en weggeladen op 36 dagen (2,3-2,4 kg). De voederomzet was in de vorige ronden net onder de 1,50 en was duidelijk bij de top bedrijven van de AVARA inte-

gratie. Er wordt met Ross 308 gewerkt (afhankelijk van de integrator) en hier had het bedrijf wel inspraak in de voedersamenstelling. Een voedersturing met lichte voederbeperking door toedienen in diverse voederbeurten wordt toegepast. De ronde tijdens de 'hittegolf' was een zeer goede ronde volgens onze gastheer, met de nevelkoeling liep de temperatuur nooit hoger op dan 32°C in de stallen.

Tot slot, de mening en discussies ivm de Brexit waren bijzonder interessant met deze bedrijfsleiders. In tegenstelling met wat ik verwachtte, was men verrassend tegen de Brexit. Onder andere vond zoon

Will dat gecontroleerde inwijking noodzakelijk is en dat rijkdom meer verdeeld moet zijn om toekomstige problemen op te lossen. Dit kan niet als iedereen zich op zijn 'eiland' terugtrekt.

Bedrijf Tim Jukes in Tewkesbury

Ook dit bedrijf is gelegen in de mooie midlands. Het is in de eerste plaats een melkveebedrijf met 500 koeien. Mais (400 ha) en gras (300 ha) zijn er hoofdteelten. Vijf jaar terug werden de eerste twee vleeskippenstallen gebouwd, snel volgden 3 gelijkaardige stallen en tijdens



Melkveeboer Tim Jukes is zeer te spreken over de vleeskippentak die hij opschaaft naar 400.000 door de bouw van 3 nieuwe stallen.



De nieuwe stallen in opbouw. Muren en daken zijn geprofileerde dunne platen waartussen respectievelijk 14 en 24 cm rockwool aangebracht is.



Binnenzicht in de nieuwe stallen. Merk de vensters die slechts indirect diffuus licht toelaten. De koeling moet nog geïnstalleerd worden.



Een biomassaverbrandingsinstallatie voedt de Spiraflex buizen van de 8 stallen, hier is de aanleg naar de nieuwe stallen te zien.

ons bezoek werd de laatste hand gelegd aan nog eens 3 nieuwe stallen (110 x 20 m). De totale capaciteit komt hiermee op 400.000 reguliere vleeskippen.

Naast diversificatieoverwegingen was het feit dat het bedrijf in het bezit kwam van een slecht stuk grond een drijfveer om hier te starten met een vleeskippenbedrijf. Ook de problemen om nog werkrachten te vinden voor de melkveetak (vooral voor het weekendwerk) duwde hen in deze richting.

De bedrijfsleider was enthousiast over zijn vleeskippentak die instaat voor zowat 75% van het bedrijfsinkomen. De loonkosten (10 arbeidskrachten) voor het melkveebedrijf evenals voor het landbouwbedrijf lopen te hoog op, ondanks er vreemd (lees Roemeens) personeel ingezet wordt. Daarom investeert hij liever in kippenstallen die volgens hem een kleine 300 euro/m² bedragen.

De nieuwe stallen

De 3 nieuwe stallen zijn eenvoudig opge-

bouwd, op een gemetste 'sokkel' van zo'n 0,5m hoog. Tussen de gebinten bestaan de muren uit dunne en lichte geprofileerde metaalplaten waartussen 14 cm rockwool aangebracht is. In het dak is er 24 cm rockwool aangebracht. De verwarming is door middel van Spiraflexbuizen en in beide zijwanden zijn afsluitbare vensters aangebracht. Merk dat deze slechts indirect daglicht toelaten, gezien ze aan de buitenzijde achter het paneel voor de windafscherming zitten.

Het warm water voor de verwarming van alle stallen wordt geleverd door een biomassacentrale. De overheid subsidieert sterk de productie ervan door een soort certificaten per geproduceerde kW toe te kennen. Verder zijn op twee stallen zonnepanelen geïnstalleerd om aan de elektriciteitsbehoefte te pogen te voldoen.

Mestverbranding op bedrijf werkt niet

Oorspronkelijk was het de bedoeling om

te verwarmen door centrale mestverbranding toe te passen. Een Oostenrijks bedrijf stond in voor de installatie maar Tim Juckes was helemaal niet te spreken over deze ervaring.

Een kleine (bedrijfs)mestverbrandingsinstallatie werkt volgens hem helemaal niet omdat continue en gelijkmatige verbranding niet haalbaar is met het kippenstrooisel en hierdoor grote fluctuaties in temperatuur voorkomen door o.a. vele opstartproblemen. Uiteindelijk werd besloten om over te gaan op enkel een biomassacentrale (houtafval).

Tot slot, ook hier had deze dynamische bedrijfsleider een uitgesproken mening over de Brexit. In tegenstelling tot het vorige bedrijf was hij voor de Brexit en deze mocht gerust hard zijn. "We gaan de problemen wel zelf oplossen en niet langer aan de EU overlaten, waar we als een soort melkkoe behandeld worden. Namelijk veel betalen om landen te laten ontwikkelen zoals Polen, die ons nadien concurreren".

**Adverteren in de vernieuwde website van Pluimvee
of in de wekelijkse nieuwsbrief?**

Mail naar advertenties@pluimvee.be

of neem contact op met Luc Maertens 0498 04 06 91