



‘Binnen onze groeistrategie hebben we aandacht voor de maatschappij’

Vanwege een innovatieve bedrijfsvoering, financieel bewustzijn en maatschappelijk verantwoord ondernemen zijn pluimveehouders Twan en Jeroen Engelen uit Someren door o.a. Opfok de KuikenaeR en ForFarmers genomineerd voor Agrarisch Ondernemer van het jaar. Twan geeft inzicht in het ondernemerschap van de familie.

“We hebben veel geleerd van de aankoop van andere bedrijven. Dit geeft inzicht in de werkwijze van de eigenaar van dat bedrijf, waardoor we ook kijken op het ondernemerschap van een ander krijgen. De goede dingen van elk aangekocht bedrijf zorgen samen voor een optimale bedrijfsvoering op al onze bedrijven.”

Groeistrategie

Sinds 1993, toen Noud en Toos wisten dat

hun zonen Twan en Jeroen interesse in de pluimveehouderij hadden, kochten ze stallen om te groeien. Twan vertelt: “In 1993, 1996, 1997, 2004 en 2008 hebben we stallen op verschillende locaties aangekocht. Ons bedrijf omvatte uiteindelijk dus zes verschillende locaties in de gemeente Someren. We hebben voor groei gekozen in plaats van bijvoorbeeld een tweede tak. En deze groei is nodig om ervoor te zorgen dat drie ondernemers een goede boterham

kunnen verdienen.”

Zes verschillende locaties is niet optimaal. Liever hebben de ondernemers één locatie, maar dat gaat binnen de gemeente niet lukken. Wel heeft de gemeente Someren al jaren geleden aangegeven enkele locaties te stimuleren om te verplaatsen om de overheidsplannen te kunnen verwezenlijken. De familie Engelen is hierop ingegaan en na de nodige aanpassingen (o.a. een bestemmingsplanwijziging) wordt het bedrijf nu over drie locaties verdeeld. “De derde locatie is nog in ontwikkeling. Hier komt een nieuw te bouwen vermeerderingsbedrijf.”

Zeven kleinere stallen

Het nieuw te bouwen bedrijf zal bestaan uit zeven stallen met een oppervlakte van 1.000 m² in plaats van drie grotere stallen met een oppervlakte van 2.000 – 2.500 m². Twan: “Daardoor krijgt het plan een vriendelijkere uitstraling. In het midden

van de stallen komt een centrale gang voor de luchtbehandeling. Hiermee kunnen we fijnstof, ammoniak en geur reduceren. Zo voldoen we dus ruim aan de milieueisen, die – naar mijn verwachting – alleen maar strenger zullen worden.”

Landschappelijke inpassing

De ondernemers houden ook op andere manieren rekening met het milieu en de omgeving. Een deel van de grond bij de nieuwe locatie staan ze af aan het Waterschap. Deze realiseert hier een ecologische verbindingzone. De nieuwbouw wordt landschappelijk ingepast. “Aan de zijde van de verbindingzone leggen we sedum (vetplanten) op het dak. Verder gebruiken we bouwmaterialen in aardkleuren en passen we de bouwvorm aan, aan de omgeving. Daardoor valt het bedrijf zo min mogelijk op in het landschap.”

Minder efficiency, meer dierwelzijn

De ondernemers scoren op het gebied van dierenwelzijn wettelijk hoger dan nodig (ze voldoen ruim aan de maatlat duurzame veehouderij) en de stallen worden brandveilig gebouwd. Door te kiezen voor een bedrijfsopzet van zeven kleine stallen in plaats van drie grote en het toepassen van een centrale gang verwacht Twan dat het bedrijf over veertig jaar nog steeds voldoet aan de geldende wetgeving. “Hadden we voor efficiency gekozen door drie grotere stallen te bouwen, dan zie ik het wel gebeuren dat we over een aantal jaren deze stallen weer moeten opdelen, omdat de wetgeving dan andere eisen stelt aan het houden van pluimvee.”

Traditioneel legnest

De inrichting van de nieuw te bouwen stallen is identiek aan de bestaande stallen. Twan: “Er komt een traditioneel legnest, met de waterlijn dicht bij het legnest en de voerlijnen daarnaast. Alleen omdat we nu voor kleinere stallen hebben gekozen, komt

er maar één beun in het midden van de stal.” De manier van verwarmen is wel anders. Vijftien procent van de ingaande lucht wordt via warmtewisselaars opgewarmd. Deze lucht komt via de nok van de stal naar binnen. Hierdoor is minimumventilatie (via zijkleppen) niet meer nodig.

Invloed op kostprijs

Voor de nieuwbouw moeten 50.000 productierechten worden aangekocht. Deze aanschaf omvat veertien procent van de totale kosten. Twan heeft, om de kostprijs te drukken, overwogen om in het buitenland een bedrijf te starten, maar in een ander land hebben andere factoren invloed op de totale kosten. Zo bedraagt de rente voor een lening daar bijvoorbeeld tien procent, terwijl de banken in Nederland vijf procent hanteren. Nederland blijft voor Engelen de beste keus. “We zijn een gezinsbedrijf. Werken beide met onze echtgenotes in het bedrijf en onze kinderen krijgen precies mee wat het inhoudt om een agrarische onderneming te runnen. Zouden we het principe van een gezinsbedrijf verlaten, dan is het veel moeilijker om je gezin te enthousiasmeren voor bijvoorbeeld bedrijfsovername.”

Het hebben van de eigen regie is een belangrijke peiler op het bedrijf. “Het is onze toegevoegde waarde dat we zoveel mogelijk werkzaamheden, niet alleen rondom het werk in de stallen, maar ook in de boekhouding en de vermarkten van onze producten, zelf doen. Daardoor lopen we minder risico op het maken van fouten en kunnen we de focus leggen op een optimale kwaliteit van ons eindproduct.”

Verder heeft Engelen het doel om een lagere kostprijs dan gemiddeld te halen. “Wij streven daarom naar een bepaalde bedrijfsomvang. Want in mijn ogen heeft elk bedrijf dat een groeiontwikkeling doormaakt, een lagere kostprijs dan gemiddeld.”



Foto: Gé Hirdes.

Op de foto staan de beide broers Engelen met hun gezin. V.l.n.r. Mariëlle met Jan, Jeroen, Tim, Twan, Michelle, Diane en Luc.

Twan (37) en Jeroen (33) Engelen uit het Brabantse Someren hebben een drie locaties tellend pluimveebedrijf bestaande uit één opfokbedrijf (voor 90.000 opfokdieren) en twee vermeerderingsbedrijven (voor elk 55.000 vermeerderingsdieren) Al het pluimvee op het bedrijf is van het merk Ross. Het bedrijf hanteert een all-in/all-out strategie en het voordeel van drie locaties is dat de risico's op het gebied van de werkzaamheden (arbeidspieken), maar ook de bedrijfsovernamemogelijkheden, gespreid zijn.

De opfokstal is voorzien van twee drinksystemen: rondrinkers en drinknippels. Zodoende zijn de ondernemers klantgerichter: het ene vermeerderingsbedrijf heeft rondrinkers in de stal, het andere drinknippels. Verder hangen er spinfeeders in de stal, die ervoor zorgen dat het voer over de bodem wordt gestrooid. Dit bevordert het dierwelzijn. En er hangen springplateaus in de stal om het natuurlijke springgedrag en de beenontwikkeling van de jonge dieren te trainen.

De opfokdieren komen als eendagskuikens op het bedrijf. Een deel van deze kuikens wordt geleverd door Opfok de KuikenaeR. Ze worden opgefokt tot ouderdieren voor zowel het eigen vermeerderingsbedrijf, als voor anderen. Op het vermeerderingsbedrijf worden op dit moment per dag ongeveer 40.000 broedeieren geproduceerd. Het doel hierbij is om eieren van goede kwaliteit, met een hoog bevruchtingspercentage en een schone schaal te leveren.



De ambitie van Engelen:

Met veel werkplezier een bedrijf runnen dat vooroploopt in uitstraling naar de maatschappij.