

Pluimveebedrijf Van den Berg in Deurne houdt op twee locaties vleeskuikens. Vader Peter runt het familiebedrijf met zijn twee zoons Bart (27) en Stijn(19) die elk een van de twee locaties onder hun hoede hebben. Van onderlinge competitie is volgens beide broers geen sprake, maar ze vinden het wel mooi om elkaar de loef af te steken. Bart haalde de afgelopen ronde als eerste een gecorrigeerde voederconversie van 1,00.

Jonge broers prikkelen elkaar tot topresultaten



Resultaten laatste ronde met Select Plus programma

Stijn		Bart
2.723	Gemiddeld gewicht (g)	2.722
67	Groei/dag (g)	68
1,54	V.C. netto	1,49
1,05	V.C. 1.500 g	1,00
1,5	Uitval (%)	1,2

Met zijn twee zoons Stijn (19 jaar) en Bart (27 jaar) runt Peter van den Berg twee vleeskuikenbedrijven in Deurne.

Tweeënhalf jaar geleden bezochten we Peter van den Berg in Deurne voor het eerst om zijn ervaringen na drie ronden met voer van De Hoop te vernemen. Hij vertelde toen bijna vol ongeloof over de bijna 15 punten betere voederconversie sinds de overstap. Deze kwam toen gemiddeld over drie rondes uit op 1,057 (1.500 gram).

Twee zoons, twee locaties

Inmiddels zijn ze zo'n 15 rondes verder die stuk voor stuk voorspelbaar zijn verlopen. Het realiseren van een voederconversie van 1,00 is een aanleiding om het bedrijf opnieuw te bezoeken. Deze mijlpaal werd bereikt op de locatie die zoon Bart onder zijn hoede heeft: een bedrijf met 75.000 vleeskuikens en 1.000 vleesvarkens. Op de tweede locatie, zo'n twee kilometer verderop, heeft Barts jongere broer Stijn de dagelijkse leiding over 160.000 vleeskuikens.

Saldo per m²

Op beide bedrijven houden ze kuikens voor de reguliere markt. "Daarmee halen we het hoogste saldo per vierkante meter", vertelt Peter. "Bovendien zijn we dan vrij in de keuze van voer, kuikens, dierenarts en slachterij." Die vrijheid geeft de Brabantse ondernemers de ruimte om te switchen als ze dat nodig vinden. "Dat houdt iedereen scherp", is zijn filosofie.

Constance rondes

Op welke criteria we de keuzes baseren? "Stabiele rondes en makkelijk draaien. Sinds we van De Hoop voeren zijn de resultaten heel constant. Dit heeft met de voerkwaliteit te maken. Het is ook belangrijk dat ze er zijn op het moment dat je ze nodig hebt", somt Bart op. "De technische resultaten zijn een gevolg van de werkwijze." Voor de pluimveehouders zijn Theo Knoops van De Hoop en pluimveedierenarts Janny

Hermans van AdVee een belangrijk klankbord. "Als er aanleiding voor is, zitten we samen om tafel om te kijken waar we een volgende stap kunnen zetten."

Groeipotentie optimaal benutten

De Van den Bergs houden uitsluitend haantjes, bijproducten uit de vleesvermeerderingssector. "Je kunt ervan uitgaan dat deze haantjes het genetisch potentieel hebben van de volgende generatie vleeskuikens", stelt Peter. Omdat haantjes een andere groeicurve hebben dan hennetjes, heeft nutritionist André de Ruijter samen met Theo Knoops en een vleeskuikenhouder een speciale hanenlijn ontwikkeld. Met dit uitgebalanceerde voer benutten de Deurnese vleeskuikenhouders het groeivermogen van het uitgangsmateriaal optimaal.

Ambitieuze pluimveehouders

Op beide locaties wordt twee keer uitgeladen (op 1.900 – 2.000 gram en op 2.400 – 2.500 gram) en laden ze weg als de kuikens rond 2.900 gram zijn. Alhoewel ze elkaar over een weer helpen, is het voor beide broers een uitdaging om op de 'eigen' locatie de beste resultaten te boeken. Ze zijn behoorlijk aan elkaar gewaagd en de onderlinge verschillen zijn gering. De Van den Bergs zijn ambitieus en leggen de lat hoog. "Het voerverbruik heeft de grootste impact op het rendement. Wij willen jaarrond op beide locaties minimaal onder een gecorrigeerde voederconversie van 1,10 uitkomen en ons streefgetal is 1,05", vertelt Peter.

Netto voederconversie van 1,49

Beide zoons komen al aardig richting dat streefgetal. De gemiddelde voederconversie over de afgelopen twee jaar zit bij Stijn op 1,08 en bij Bart op 1,07. De laatste rondes zitten ze al regelmatig onder het streefgetal van 1,05. De laatste ronde van Bart kwam uit op een gecorrigeerde voederconversie van exact 1,00. Een mijlpaal, maar vooral een prachtig resultaat. Nog mooier is de heel lage werkelijke voederconversie van 1,49. "Dus anderhalve kilo voer voor één kilo kip. Kip met een gunstige CO₂-footprint", concluderen de Van den Bergs.

Samenwerking met dierenarts

De twee locaties van familie Van den Berg staan in Deurne in een pluimveedicht gebied. De infectiedruk kan daardoor wat hoger liggen. De kuikens krijgen daarom standaard de eerste dag twee verschillende IB-entingen. "Een voordeel is dat alle bedrijven in de omgeving bij dezelfde pluimveepraktijk (AdVee) zitten", vertelt Peter van den Berg. "De dierenarts kan zo de ontwerpen van de verschillende pluimveebedrijven op elkaar afstemmen. Dat werkt goed."



Flinke stap voorwaarts met aangepaste ventilatie

Een van de twee locaties was oorspronkelijk een kalkoenenbedrijf. Na het ombouwen en een compleet nieuw klimaatsysteem was het aanvankelijk lastig om het stalklimaat optimaal te krijgen. Een belangrijke onderdeel in de bedrijfsbegeleiding van pluimveespecialist Theo Knoops was het op orde krijgen van het ventilatiesysteem. Met die aanpassingen werden meteen flinke stappen voorwaarts gezet.