

'Accepting higher expenses for a higher income'

The Swiss Daniel Wurgler does not focus on costs but on revenues. He'll accept fewer eggs, as long as they're in the highest-earning weight range. Despite high wages, expensive feed and expensive land, a farm with 18,000 hens is profitable in Switzerland.

BY ROBERT BODDE

Asunny Monday morning, half past eleven. Everything is quiet on Daniel Wurgler's free-range laying hen farm. The thoroughly fenced-off area exudes tranquility. At least 15 large weeping willows and fruit trees, a few dozen small wooden shelters and some plastic trampolines that you would more expect for children to play with. "The standard is 2.5 m² of outdoor space per hen, but that makes no sense," says Wurger. "They don't have 2.5 m² but 4.5 hectares at their disposal and they only partially use it. Half the hens are outside now but only a few brave and curious hens go to the farthest point. They mainly want to stay in the shade. We offer that in abundance with 75 shade-providing elements." He points to the many feathers on one of the wooden structures. "That is damage from birds of prey. On average, three to five hens die every week. That is part of having free-range birds, we have to accept that."

Gallipool Frasses

Daniel Wiirgler's farm is located in Frasses, Switzerland. The operation encompasses 40 hectares of arable farming and a house for 18,000 laying hens. He has two partnerships. The three farms now include 180 hectares of arable farming, 18,000 laying hens, 24,000 rearing hens and 100 heads of dairy young stock in total. Wiirgler (50) manages the laying hen house with one of the two other farmers. He employs two permanent staff plus trainees and people who want to see if poultry farming is an option for a future career.



PHOTOS: ROBERT BODDE

Deceivingly high egg price

While exploring the premises, the price list for home sales attracts our attention. A tray of 30 second-class eggs for € 8, a tray of first-class eggs € 14, and a box of six first-class eggs € 3.50. Egg producers around the world would dream of such prices! "Indeed, very solid prices," says the Swiss farmer. "Farm sales are a form of marketing for us. We are proud of our company and really open for visitors. We are the largest egg producer in the region and we don't want to disrupt the home sales market. That's why we deliberately set prices above the price level of other providers in order not to disrupt the market. We depend on our good sales contracts, we sell less than 1% of the eggs directly from the farm."

In the skybox, with a good view of the winter garden, three system rows of laying nests and the free-range area, the entrepreneur enthusiastically starts to explain. "The Swiss were the pioneers of alternative housing systems. There has been a cage ban for 30 years. Since a referendum in 1991, all animals on every livestock farm must have free range access and daylight. Poultry farms may not exceed 18,000 laying hens; organic, a maximum of 4,000 hens. All cattle sheds must have partial outdoor access, so a winter garden." The winter garden is located only on the left side of the barn and, at over 900 m², is immense by any standards. "I don't regret investing in it for a second," says the business owner, "the litter stays perfectly clean." The winter garden also prevented the downgrading of eggs during the avian influenza (AI) housing orders which lasted the best part of the winter season and was finally withdrawn on 1 May.



Half the hens are usually outside but only a few brave and curious hens go to the farthest point. They mostly stay in the shade of the willow trees.



The winter garden is located only on the left side of the barn and, at over 900 m², is immense by any standards.



A few dozen small wooden houses provide shade and protection from birds of prey.

Collaboration is paramount Wurgler has worked with two other farmers in three partnerships since 2003. "Note that we are not integrated. We do things together, share equipment and personnel, but each of us is an independent entrepreneur and we also keep our own additional income." At the start of the partnerships all eventualities were covered in contracts. All hours worked and machine costs are registered - partly automatically. "At the end of the year we sit together for half an hour, settle everything and discuss plans for the coming year. That's fine, it's all about attitude and confidence. You have to give each other something, then the collaboration remains fruitful. It even survived a business succession which is a time when such a combination can easily fall apart."

5,200 hours for 18,000 hens

The laying hen branch of the farm requires 5,200 hours of labour per year, which is a two person contract in Switzerland. The average working week in agriculture is 50 to 55 hours.



The Swiss were the pioneers of alternative housing systems. There has been a cage ban for 30 years.

The wages are quite steep. An unskilled employee already earns around € 3,800 per month. Those who have just graduated from the three-year agricultural school start at € 4,000 per month, an experienced employee will earn more than € 5,000 per month. "Every day there is 10 hours of

permanent work, a workload shared by three people, three in the morning, two in the afternoon and one in the evening."

Job satisfaction

Wurgler sometimes regrets that he cannot spend all his time at the farm, as he has additional positions outside of the farm as well. "The time spent in the poultry house is very worthwhile. Every time you enter you see points to think about, you see where there is room for improvement. Despite the good results, I continue to focus on further improvement. That is precisely where I get my job satisfaction."

He mainly controls the egg weight of his LSL Classic hens. "My egg packer pays top price for table eggs weighing 53 to 72 grams. Any egg that falls outside of this range will yield a third to a half less. In the first year, 85% of the eggs were at the optimal weight. The final round scored 93%; this round seems to be heading towards 92%." A second focus area is the proportion of floor and broken eggs. "Take a good look in your house and then you will eventually find the causes."

A small mistake can have major consequences. Adjusting the height of a transition in our egg belt by a couple of millimetres has already yielded € 6,000 per year."

High costs and returns

The price levels in Switzerland are very different from those in the EU. "The egg price for free-range eggs is just under 30 cents, the feed price is now € 67 per 100 kgs. Arable land costs € 60,000 per hectare. And labour costs are double those in the EU." The 91 x26 m2 barn was built in 2015 and cost just under € 3 million, including 2,600 m2 of solar panels with a yield of over 410 mWh. The first six metres of the house are used for storage, an egg room, shower rooms, office and canteen, with the skybox annex meeting room above. "An identical barn built in 2022 cost € 3.4 million." Würgler financed more than 80% of the investment. The bank required security in the form of a five year sales contract for that. Since then he has worked with annual contracts. The Swiss entrepreneur admits that he has a good income, partly due to his additional earnings and the salary of his wife who is a teacher. "We are paying back our loans as fast as we can and want to reach under 25% outside funding by 2025. Then we can weather storms better. After that we will continue to optimise, we are not heading for further growth."

"Akceptacja wyższych wydatków dla wyższych dochodów"

Szwajcar Daniel Wurgler nie koncentruje się na kosztach, ale na przychodach. Zaakceptuje mniejszą liczbę jaj, o ile będą one w najbardziej dochodowym przedziale wagowym. Pomimo wysokich kosztów wynagrodzeń, drogiej paszy i drogiej ziemi, ferma z 18 000 kur jest w Szwajcarii rentowna.

AUTOR: ROBERT BODDE

Słoneczny poniedziałkowy poranek, wpół do jedenastej. Na fermie kur niosek z wolnego wybiegu Daniela Wurglera panuje cisza. Dokładnie ogrodzony teren emanuje spokojem. Co najmniej 15 dużych wierzb płaczących i drzew owocowych, kilkadziesiąt małych drewnianych wiat i kilka plastikowych trampolin, których można by się raczej spodziewać po dzieciach. "Standardem jest 2,5 m² przestrzeni zewnętrznej na kurę, ale to nie ma sensu" - mówi Wurger. "Nie mają do dyspozycji 2,5 m², ale 4,5 hektara i wykorzystują je tylko częściowo. Połowa kur jest teraz na zewnątrz, ale tylko kilka odważnych i ciekawskich kur udaje się do najdalszego punktu. Głównie chcą pozostać w cieniu. Oferujemy im go pod dostatkiem dzięki 75 elementom zapewniającym cień". Wskazuje na wiele piór na jednej z drewnianych konstrukcji. "To uszkodzenia spowodowane przez ptaki drapieżne. Średnio co tydzień ginie od trzech do pięciu kur. To część posiadania ptaków na wolnym wybiegu, musimy to zaakceptować".

Gallipool Frasses

Gospodarstwo Daniela Wiirglera znajduje się we Frasses w Szwajcarii. Działalność obejmuje 40 hektarów upraw rolnych i kurnik dla 18 000 kur niosek. Ma dwóch wspólników. Trzy gospodarstwa obejmują obecnie 180 hektarów gruntów ornych, 18 000 kur niosek, 24 000 hodowlanych kur i łącznie 100 sztuk młodego bydła mlecznego. Wiirgler (50) zarządza kurnikiem niosek wraz z jednym z dwóch pozostałych rolników. Zatrudnia dwóch stałych pracowników oraz stażystów i osoby, które chcą sprawdzić, czy hodowla drobiu jest opcją przyszłej kariery.



PHOTOS: ROBERT BODDE

Zwodniczo wysoka cena jaj.

Podczas zwiedzania lokalu naszą uwagę przykuwa cennik sprzedaży przydomowej. Wytłaczanka z 30 jajami drugiej klasy za 8 euro, wytłaczanka z jajami pierwszej klasy 14 euro, a pudełko z sześcioma jajami pierwszej klasy 3,50 euro. Producenci jaj na całym świecie marzyliby o takich cenach! "Rzeczywiście, bardzo solidne ceny" - mówi szwajcarski rolnik. "Sprzedaż na fermie jest dla nas formą marketingu. Jesteśmy dumni z naszej firmy i naprawdę otwarci na odwiedzających. Jesteśmy największym producentem jaj w regionie i nie chcemy zakłócać rynku sprzedaży lokalnej.

FINANSOWANE Z FUNDUSZU PROMOCJI MIĘSA DROBIOWEGO

Dlatego celowo ustalamy ceny powyżej poziomu cen innych dostawców, aby nie zakłócać rynku. Polegamy na naszych dobrych umowach sprzedaży, sprzedajemy mniej niż 1% jaj bezpośrednio z fermy".

W skyboxie, z dobrym widokiem na ogród zimowy, trzy systemowe rzędy gniazd niosek i obszar wolnego wybiegu, przedsiębiorca z entuzjazmem zaczyna wyjaśniać. "Szwajcarzy byli pionierami alternatywnych systemów chowu. Od 30 lat obowiązuje tam zakaz chowu klatkowego. Od referendum w 1991 r. wszystkie zwierzęta w każdym gospodarstwie hodowlanym muszą mieć dostęp do wolnego wybiegu i światła dziennego. Fermy drobiu nie mogą przekraczać 18.000 kur niosek; ekologiczne, maksymalnie 4.000 kur. Wszystkie obory dla bydła muszą mieć częściowy dostęp na zewnątrz, a więc ogród zimowy". Ogród zimowy znajduje się tylko po lewej stronie obory i na powierzchni ponad 900 m² jest ogromny jak na wszelkie standardy. "Ani przez chwilę nie żałuję, że w niego zainwestowałem", mówi właściciel firmy, "ściółka pozostaje idealnie czysta." Ogród zimowy zapobiegł również obniżeniu jakości jaj podczas nakazu trzymania kur z powodu ptasiej grypy (AI), który trwał przez większą część sezonu zimowego i został ostatecznie wycofany 1 maja.



Połowa kur jest zwykle na zewnątrz, ale tylko kilka odważnych i ciekawskich kur udaje się do najdalszego punktu. Najczęściej przebywają w cieniu wierzb.



Ogród zimowy znajduje się tylko po lewej stronie kurnika i ma ponad 900 m² powierzchni.



Kilkadziesiąt małych drewnianych domków zapewnia cień i ochronę przed drapieżnymi ptakami.

Współpraca jest najważniejsza

Wurgler współpracował z dwoma innymi rolnikami w ramach trzech partnerstw od 2003 roku. "Należy pamiętać, że nie jesteśmy zintegrowani. Robimy różne rzeczy razem, dzielimy się sprzętem i personelem, ale każdy z nas jest niezależnym przedsiębiorcą i utrzymuje własne dodatkowe dochody". Na początku współpracy wszystkie ewentualności zostały uwzględnione w umowach. Wszystkie przepracowane godziny i koszty maszyn są rejestrowane - częściowo automatycznie. "Pod koniec roku siadamy razem na pół godziny, rozliczamy wszystko i omawiamy plany na nadchodzący rok. To dobrze, wszystko zależy od nastawienia i pewności siebie. Trzeba sobie nawzajem coś dawać, wtedy współpraca pozostaje owocna. Przetrwiała nawet sukcesję biznesową, która jest czasem, kiedy takie połączenie może się łatwo rozpaść".

5 200 godzin dla 18 000 kur

Oddział fermy kur niosek wymaga 5 200 godzin pracy rocznie, co w Szwajcarii oznacza kontrakt na dwie osoby. Przeciętny tydzień pracy w rolnictwie wynosi od 50 do 55 godzin.



Szwajcarzy byli pionierami alternatywnych systemów trzymania zwierząt. Od 30 lat obowiązuje tam zakaz trzymania zwierząt w klatkach.

Płace są dość wysokie. Niewykwalifikowany pracownik zarabia już około 3 800 euro miesięcznie. Ci, którzy właśnie ukończyli trzyletnią szkołę rolniczą, zaczynają od 4000 euro miesięcznie, a doświadczony pracownik zarabia ponad 5000 euro miesięcznie. "Każdego dnia jest 10 godzin stałej pracy, którą wykonują trzy osoby, trzy rano, dwie po południu i jedna wieczorem".

Satysfakcja z pracy

Wurgler czasami żałuje, że nie może spędzać całego swojego czasu na fermie, ponieważ ma również dodatkowe stanowiska poza fermą. "Czas spędzony w kurniku jest bardzo wartościowy. Za każdym razem, gdy wchodzisz, widzisz punkty do przemyślenia, widzisz, gdzie jest miejsce na poprawę. Pomimo dobrych wyników, nadal skupiam się na dalszej poprawie. To jest właśnie miejsce, w którym czerpię satysfakcję z pracy". Kontroluje głównie wagę jaj swoich kur LSL Classic. "Mój zakład pakowania jaj płaci najwyższą cenę za jaja o wadze od 53 do 72 gramów. Każde jajko, które nie mieści się w tym przedziale, będzie o jedną trzecią do połowy tańsze. W pierwszym roku 85% jaj miało optymalną wagę. W ostatniej rundzie uzyskano wynik 93%; ta runda wydaje się zmierzać w kierunku 92%". Drugim obszarem, na którym należy się skupić, jest odsetek jaj na podłodze i jaj stłuczonych. "Przyjrzyj się dobrze swojemu budynkowi, a w końcu znajdziesz przyczyny.

Mały błąd może mieć poważne konsekwencje. Dostosowanie wysokości przejścia w naszej taśmie do jaj o kilka milimetrów przyniosło już 6000 euro rocznie".

Wysokie koszty i zyski

Poziomy cen w Szwajcarii bardzo różnią się od tych w UE. "Cena jaj z wolnego wybiegu wynosi niecałe 30 centów, cena paszy wynosi obecnie 67 euro za 100 kg. Grunty orne kosztują 60 000 euro za hektar. A koszty pracy są dwukrotnie wyższe niż w UE." Kurnik o wymiarach 91 x 26 m2 został zbudowany w 2015 roku i kosztował niecałe 3 miliony euro, w tym 2600 m2 paneli słonecznych o wydajności ponad 410 MWh. Pierwsze sześć metrów budynku jest wykorzystywane na magazyn, pomieszczenie na jajka, prysznice, biuro i stołówkę, a powyżej znajduje się sala konferencyjna z aneksem skybox. "Identyczny kurnik zbudowany w 2022 roku kosztował 3,4 miliona euro". Wiirgler sfinansował ponad 80% inwestycji. Bank wymagał w tym celu zabezpieczenia w postaci pięcioletniej umowy sprzedaży. Od tego czasu pracuje w oparciu o umowy roczne. Szwajcarski przedsiębiorca przyznaje, że ma dobre dochody, częściowo dzięki swoim dodatkowym zarobkom i pensji żony, która jest nauczycielką. "Spłacamy nasze pożyczki tak szybko, jak to możliwe i chcemy osiągnąć poziom poniżej 25% finansowania zewnętrznego do 2025 roku. Wtedy będziemy mogli lepiej przetrwać burze. Następnie będziemy kontynuować optymalizację, nie dążymy do dalszego wzrostu.