

De vermeerderingssector uitgelicht



Het eitje als favoriete corona snoepje

- Export van broedeieren toegenomen in coronajaar 2020
- Vrije vermeerderaar, een gewaagd of berekend risico?
- EU expert verwacht zware druk op pluimveemarkt door overaanbod



Verberk Stalrichting

Sterk in techniek. Slim in uitvoering.



www.vsi.be
info@vsi.be

Peter Sichien
+32 477 740 759
Johan van Heule
+32 475 62 36 75
Bart Vangampelaere
+32 475 62 36 73
Lex Steurs
+32 479 25 73 96

ROXELL®
www.roxell.com

Fancom®
www.fancom.com

ZIEHL-ABEGG
www.ziehl-abegg.com

VSI² met vestiging te Aalter
09 325 75 15
info@vsi2.be

VSI
VERBERK STALRICHTING NV

B-2302 POEPEL (BRAMELO) HULSEL 7
Tel: 014 62 53 55 - 65 06 65
Fax: 014 65 83 02

“Reinigen en ontsmetten?”

Ik praat er óók over met mijn dierenarts.”

Gezonde kuikens vind ik als pluimveehouder ontzettend belangrijk. Een optimale reiniging en ontsmetting van mijn stallen zijn een absolute noodzaak.

Daarom doe ik beroep op mijn dierenarts om hygiëneonderzoeken uit te voeren.

Dit helpt ons om samen de efficiëntie van de reiniging en ontsmetting te beoordelen.

Ook tijdens de ronde bespreken en evalueren we samen mijn werkwijze en controleren we regelmatig de kritische punten.

Zo gaan we als team vooruit en bereiken we het beste resultaat.

Want mijn dierenarts en ik, wij weten wat we aan elkaar hebben.



www.vetshops.be



Over dumpingsprijzen en immagoschade

Het is de laatste tijd weer feest bij onze retailers. Al te gekke promoties zijn weer de inzet om de consument te lokken en de concurrent retailer een loer te draaien. Steeds weer hetzelfde verhaal. Hun aankoopbeleid is er telkens weer op gericht om bij de leverancier de laatste druppel water uit de dwiel te wringen. Dat dit uitstraalt naar ons producenten ervaren we iedere week in de verschillende prijzencommissies. Als klap op de vuurpijl communiceert men dat dit wordt betaald met eigen middelen, lees: reserves opgebouwd uit de voorgaande maanden toen wij zwaar verlies leden en de retailers dik de kassa vulden. Maar ook voor ons imago is dit geen opsteker want braderen met een kwaliteitsproduct is nooit goed.

En over imago gesproken, ook wij kregen er weer van langs afgelopen weken toen een grote mestfraude aan het licht kwam. Natuurlijk moest onze minister Demir ongenueanceerd de sector weer de dieperik induwen. Voor alle duidelijkheid, de fraude keur ik niet goed en moet aangepakt worden, maar alles draait rond een paar bedenkelijke individuen. Moet je daarom de hele sector bekladden? In een paar woorden zijn alle mestverwerkers fraudeurs? Zijn alle boeren sjoemelaars? Moet de mestbank die al twee jaar op de hoogte was zolang wachten om in te grijpen? De mestverwerkers zijn essentieel voor onze sector en de meesten doen het dan ook op een correcte manier evenals ook wij als leverancier van een hoogwaardige grondstof.



Danny Coulier, Voorzitter Landsbond Pluimvee

NestBorn **VEEL MEER DAN ALLEEN VROEGE VOEDING**



MINDER ANTIBIOTICA

Tot 50%



BETER EINDGEWICHT

+ 50 tot 70 gram



BETERE VOEDERCONVERSIE

2 tot 4 punten



BETERE VOETZOOLScore

Tot 50%



DIERVRIENDELIJK, ROBUUST EN GEZOND



www.nestborn.eu

Nieuwe site!

INHOUD



5 Vrije vermeerderaar, een gewaagd of een berekend risico?

Vrije vermeerderaars zijn nog niet met uitsterven bedreigd, al kent het aantal vrije vermeerderaars in het Vlaamse landschap wel een dalende trend. De vraag rijst en wordt steeds sterker of de meerwaarde wel opweegt tegenover het risico dat je als ondernemer neemt. We hadden daarover een coronaproof gesprek met enkele vermeerderaars.

14 Export en import van 1d-Kuikens en broedeieren

De EU is een belangrijke exporteur van broedeieren en in mindere mate van 1d- kuikens met respectievelijk bijna 100.000 ton en bijna 10.000 ton equivalent. Maar ook voor onze Belgische sector is de uitvoer van broedeieren zeer belangrijk en bedraagt zowat 300 miljoen eieren of evenveel als de jaaropzet van alle 1-d kuikens samen.

22 Ophokplicht dwingt vrije uitloopbedrijven tot afwaardering

Door het FAVV is op 1 november 2020 een ophokplicht voor de professionele pluimveehouders ingesteld als preventiemaatregel tegen de vogelgriep. Deze ophokplicht is nog steeds van kracht en dit zal minstens nog enkele weken het geval zijn. De gevolgen voor bedrijven met uitloop zijn niet min; hun eieren mogen na 16 weken ophokken niet langer onder code 1 vermarkt worden.

Colofon

Pluimvee is een uitgave van de Vereniging Voorlichting Pluimveehouders, zvw (VVP).

Hoofredactie: Luc Maertens
Burgemeester Maenhautstraat 73 - Merelbeke
Tel. 09.252.36.77 – 0498 040691 - lucmaertens@skynet.be

Redactieleden: Dirk Mertens, Jaak Reyners, Ir. Karolien Langendries, Ir. Luc Maertens, Prof. Dr. Marc Heyndrickx, Drs Iris Van Dosselaer, Martijn Chombaere, Danny Coulier, Clem Reynders, Dr. ir. Evelyne Delezie, Ir. Bruno Vandorpe, Drs Tommy Van Limbergen

Administratie VVP: Jolien Lafaut
Oostendsesteenweg 217A - 8000 Brugge - Tel. 0474.619808
secretariaat@pluimvee.be - BTW BE 0406 909 555

Abonnementen: Jolien Lafaut - secretariaat@pluimvee.be
Steeds voor een jaargang: 100€ (België) - Buitenland: prijs op aanvraag

Advertenties: Luc Maertens - 0498 040691
advertenties@pluimvee.be

Verantwoordelijke uitgever: Jolien Lafaut
Oostendsesteenweg 217A - 8000 Brugge

Drukkerij: Vanhalst - Nijverheidsweg 21, 9820 Merelbeke
09 221 12 41 - info@drukkerij-vanhalst.be

Website Pluimvee: www.pluimvee.be

Overname artikels: alle bijdragen en advertenties verschijnen onder de verantwoordelijkheid van de inzender. Overname van artikels uit deze periodiek is enkel toegestaan mits toestemming van de redactie.

Disclaimer: Pluimvee is een uitgave van VVPzvw, opgesteld om te voorzien in de informatiebehoefte onder pluimveehouders. Wij wijzen iedere aansprakelijkheid ten aanzien van de juistheid, volledigheid en actualiteit van de geboden informatie uitdrukkelijk van de hand. VVP is niet aansprakelijk voor het gebruik van de informatie in deze publicatie.

- | | | | |
|----|------------------------------|----|---------------------|
| 3 | Standpunt | 20 | Marktvooruitzichten |
| 4 | Inhoud | 22 | Afwaardering eieren |
| 5 | Risico's vrije vermeerderaar | 23 | Kort nieuws |
| 7 | Onderzoek | 24 | Ode aan het ei |
| 10 | Hanenrestaurants | 26 | Juridisch |
| 13 | Vakbeurzen | 28 | Demoprojecten |
| 14 | In- en uitvoer broedeieren | 31 | Column |
| 18 | Dierengeneeskunde | 32 | Nieuws bedrijven |
| | | 33 | Marktcommentaar |
| | | 34 | Marktberichten |

Agenda

Digitale sectordagen Leg van het Proefbedrijf Pluimveehouderij op **18, 22 en 25 maart** 2021 van 13.30 - 15.30 uur. Programma en inschrijven via website Proefbedrijf.

Digitale sectordagen vleeskippen van het Proefbedrijf Pluimveehouderij **17, 23 en 24 maart** 2021 van 13.30 - 15.30 uur. Programma en inschrijven via website Proefbedrijf.

8-9 September: Dutch Poultry Expo te Hardenberg

Vrije vermeerderaar, een gewaagd of een berekend risico?

tekst en beeld: Martijn Chombaere

Vrije vermeerderaars zijn nog niet met uitsterven bedreigd, al kent het aantal vrije vermeerderaars in het Vlaamse landschap wel een dalende trend. De vraag rijst en wordt steeds sterker of de meerwaarde wel opweegt tegenover het risico dat je als ondernemer neemt. We hadden daarover een coronaproof gesprek met enkele vermeerderaars.

Het Vlaamse vermeederings-landschap hertekend

Het aantal vrije vermeerderaars in Vlaanderen is de laatste jaren sterk gedaald. In Vlaanderen werkt nu nog slechts een kleine 10% als vrije vermeerderaar. Voornamelijk het risico op calamiteiten (Salmonella, MG, H3N1,...) doen meer en meer vermeerderaars overstag gaan om toch onder loonkweek te werken.

Hoe vrij is vrij...

De term 'vrij' is een relatief begrip. In die zin dat in Vlaanderen nagenoeg alle vrije vermeerderaars toch enige vorm van contract hebben met vaste prijzen met betrekking tot de aankoop van de dieren en het voeder, alsook logischerwijs over de verkoopprijs van de broedeieren. Dit is in tegenstelling tot Nederland waar het in feite om zuivere afnamecontracten van de eieren gaat. De Nederlandse pluimveehouder koopt zelf zijn dieren en voeder



Bij contracten is er een koppeling tussen broedeiprijs en voederprijs. Niet voor vrije kwekers wat toch wel een risico inhoudt tijdens de 10 maanden productieperiode.

op de vrije markt. De broeierij neemt de broedeieren af aan de NOP-broedeiprijs, plus bonus.

Wat is dan de drijfveer om niet onder contract te gaan?

Wanneer er goede technische resultaten worden neergezet, ligt de verdienste inderdaad iets hoger. Vraag is of deze meeropbrengst voldoende opweegt tegenover het risico om de schade van mogelijke calamiteiten op te vangen. Zolang je nog nooit met calamiteiten te maken hebt gehad, sta je daar mogelijks minder bij stil maar dit blijft wel een heikel punt.

Zo zijn er ten tijde van de H3N1-crisis zowel winnaars als verliezers geweest. Voor een niet getroffen vermeerderaar konden

de dieren extra lang blijven zitten soms tot 65 weken i.p.v. de gebruikelijke 60 weken, dit terwijl getroffen vermeerderaars - sommige met jonge dieren van 25 weken - op eigen kosten moesten laten ruimen. Cijfermatig klinkt dit als volgt: de dieren kosten aan die leeftijd minimum 14 Euro en hebben nog niks opgebracht, je moet opnieuw reinigen en er kan niet direct opgestart worden! Dit is natuurlijk deels een bedrijfsrisico waar je als pluimveehouder en ondernemer zelf over dient te beslissen of je dat risico al dan niet neemt maar dit kan tot schrijnende toestanden lijden en hier wordt de mogelijke meerwaarde van ettelijke jaren hard werken in een oogopslag te niet gedaan.

Ondanks de **hoge zelfvoorzieningsgraad** (> meer dan 200%) van de sector blijven

er vermeerderingsbedrijven bijkomen. Als sector zijn we zodoende sterk aangewezen op export. Door het feit dat er gewerkt wordt met levende producten (ééndagskuijens of broedeieren) met slechts een beperkte houdbaarheid, hebben **externe factoren** een niet onbelangrijke invloed. Actuele zaken als de beperkingen doordat we niet meer over een AI-vrij statuut beschikken of de impact van COVID-19 zijn hierbij spraakmakend.

Bij een marktoverschot moet de broeierij zijn broedeieren goedkoper afzetten en duwt dan het verlies door naar de vrije vermeerderaar. De variabele broedeiprijs daalt dan onder de contractprijs.

Sinds enkele jaren is in de meeste vrije contracten een clausule opgenomen waarbij de eieren vanaf 57 weken verloon worden op basis van de **variabele EPI broedeiprijs**. Als de meelprijs onder tusschen gezakt is wordt daar geen rekening mee gehouden dit in tegenstelling tot de opmaak bij de contracten waar steeds

een verhouding broedeiprijs meelprijs in rekening genomen worden.

Dit kan het verschil maken van tot meer dan een halve euro per hen opbrengstverlies of 20 cent winst indien ze tot 62 weken blijven zitten. Deze variabele broedeiprijs is zodoende een belangrijke indicator om al dan niet vroeger of later te slachten. Met het aantal dieren waar er de dag van vandaag mee gewerkt wordt gaat dit toch over behoorlijke bedragen. Als vrije vermeerderaar heb je dat allemaal niet in de hand.

Een bijkomend probleem is dat je als vrije vermeerderaar **slechts éénmaal per jaar soephennen** moet afzetten. Dit plaatst je in een minder sterke positie dan broeierijen die wekelijks dieren afzetten.

Marges beperkt

Moederdieren houden is toch wel een arbeidsintensief gebeuren van 10 maanden

om een goed resultaat neer te zetten. Het is niet zo dat eens de dieren aan dertig weken de top bereikt hebben je op uw lauweren kunt rusten. Integendeel, moederdieren vragen veel vakkennis en een grote inzet van de pluimveehouder. Het is tot aan de laatste week alles in het werk stellen om er het beste uit te halen om goede technische resultaten neer te zetten op vlak van productie, uitkomstpercentage,...

In de braadkippensector is het eventueel mogelijk een slecht technisch resultaat (door minder goede dieren, een managementsfout of slechte markt, ...) op te vangen in een volgende ronde. In vermeerdering wordt een dergelijke calamiteit afgestraft voor de hele ronde zijnde 11 kalendermaanden of bijna een vol jaar. Bij manier van spreken maken 5 eieren meer of minder boven de norm van 170 broedeieren/opgezette hen het verschil uit tussen een goede boterham verdienen of de ronde met verlies afsluiten.

Enkel bij goede technische resultaten zijn de verdiensten als vrije kweker hoger dan bij loonkweek.



Foto Shutterstock

Weglaten ingrepen bij de haan schaadt de hen*

Tekst: Ingrid de Jong en Henk Gunnink, WLR

Ingrepen aan de snavel of achterste teen staan ter discussie in Nederland. Om de haalbaarheid af te toetsen werd, door onderzoekers van Wageningen Livestock Research, op twee praktijkbedrijven gekeken naar het effect van het weglaten van deze ingrepen bij de hanen van vleeskuikenouderdieren. Bij reguliere ouderdieren was er een nadelig effect op het welzijn van de moederdieren.

In Nederland verloopt op 1 september 2021, conform het Ingrepenbesluit, de derogatie van het verbod op het behandelen van de achterste tenen van hanen in de vleesvermeerdering. Voor het verbod op het behandelen van de snavel van deze hanen verloopt de vrijstelling twee jaar later.

Omdat er weinig informatie is over de gevolgen van het weglaten van deze behandelingen bij de hanen voor het welzijn van de hennen in een koppel, heeft de Stuurgroep Ingrepen het initiatief genomen tot praktijkonderzoek op enkele vermeerderingsbedrijven.

Monitoren praktijkkoppels

Wageningen Livestock Research (WLR) heeft reeds in 2017-2018 twee praktijkkoppels gemonitord met hanen zonder ingreep aan de teen en de snavel: bij zowel reguliere vleeskuikenouderdieren (Ross 308) en bij ouderdieren van trager

groeïende vleeskuikens (Hubbard JA57), en vergeleken met een volledig behandeld controlekoppel op hetzelfde bedrijf.

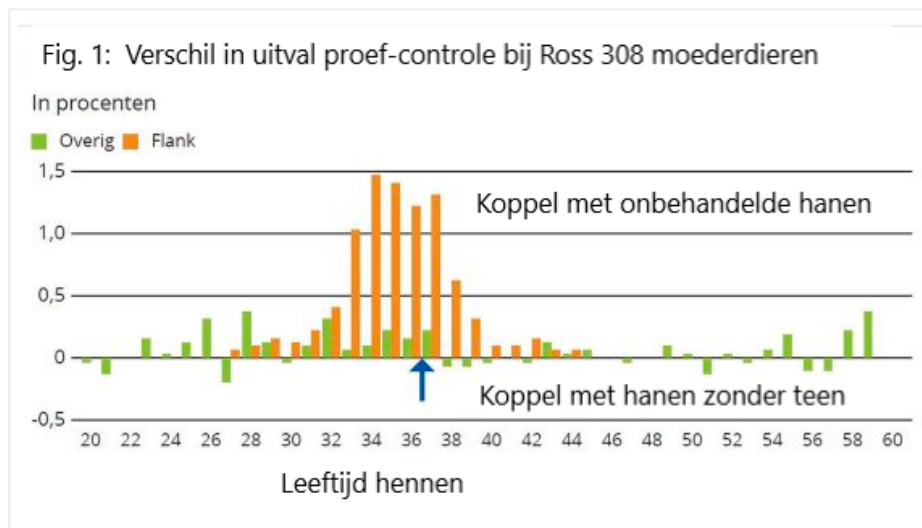
Bij het koppel reguliere ouderdieren leidde het niet behandelen van de hanen tot een sterke toename van uitval door flankbeschadigingen op 27 tot 37 weken leeftijd. Daarna daalde de uitval door flankbeschadigingen tot nul. Het weglaten van de behandeling van de teen had het grootste nadelige effect op het dierenwelzijn, omdat de stijging van de uitval bijna geheel te wijten was aan meer flankbeschadigingen. Die ontstaan voor een belangrijk deel tijdens het paren.

Bij het koppel ouderdieren van trager groeiende Hubbard-vleeskuikens leidde het weglaten van de behandeling niet tot verhoogde uitval. Flankbeschadigingen werden nauwelijks waargenomen.

Op basis van deze resultaten heeft de Stuurgroep Ingrepen opnieuw aan WUR de opdracht gegeven om twee koppels vleeskuikenouderdieren te monitoren,



Het niet knippen van de achterste teen bij de Ross 308 hanen leidde tot onaanvaardbare verwondingen bij de hennen. Bij de trager groeiende Hubbard JA57 ouderdieren was dit niet het geval.



waarvan de hanen niet zijn behandeld aan de snavel en de teen, om te bepalen of deze resultaten meer algemeen geldig zijn en geen toevalsbevinding zijn. Opnieuw werd een koppel Ross 308-ouderdieren en een koppel Hubbard JA57-ouderdieren gekozen en vergeleken met een controlekoppel op hetzelfde bedrijf. De resultaten van deze twee koppels worden hier besproken. Voor beide koppels werd het voor het ras geadviseerde management gevolgd.

Reguliere ouderdieren

Op een vermeerderingsbedrijf zijn medio 2019 in één stal aan de ene zijde 3.200 Ross 308-hennen met 9,1% onbehandelde hanen opgezet (proefkoppel) en aan de andere zijde eenzelfde aantal hennen en volledig behandelde hanen (controlekoppel). Op 24 weken leeftijd bedroeg het percentage hanen 8,7%. De snavels van de hennen waren onbehandeld.

De hennen werden gevoerd met een sleepketting en de hanen via pannen aan de zijkant van de stal. Uitval werd door de vermeerderaar apart bijgehouden voor het proef- en controlekoppel, uitval bij de uitval van de hennen werd opgesplitst in uitval door flankbeschadigingen en overige uitval.

Op 24, 27, 32, 36 en 60 weken leeftijd zijn ongeveer 60 hennen en 25 hanen

per proef- en controlekoppel beoordeeld op veer- en huidbeschadigingen. **Fig. 1 toont het verschil in het verloop van uitval tussen het proefkoppel en controlekoppel.** Hieruit blijkt duidelijk dat in het proefkoppel vanaf week 27 uitval door flankbeschadigingen ontstond, en dat die sterk toenam na 32 weken leeftijd. Op 36 weken leeftijd was deze uitval zo hoog en liepen er zo veel hennen met verwondingen in het koppel en in de ziekenboeg, dat het onverantwoord was om de proef langer te laten doorlopen. Die is toen afgebroken door het knippen van de nagel van de achterste teen bij de hanen in het proefkoppel.

Bij het afsluitende bezoek op 60 weken leeftijd viel op dat in het proefkoppel een aantal hennen liep met een groot abces aan de poot/dij. Dit werd niet gezien in het controlekoppel. Mogelijk dat die abscessen een gevolg zijn van verwondingen aan de flank. Deze abscessen vielen ook op bij het monitoren aan de slachtlijn, waar in het proefkoppel 68% meer beschadigingen werden waargenomen dan in het controlekoppel. Overigens was het niveau van beschadigingen aan de slachtlijn laag: 4,2% bij het proefkoppel versus 2,5% bij het controlekoppel. Waarschijnlijk had dit % in het proefkoppel veel hoger gelegen wanneer de proef niet was afgebroken door in het proefkoppel de achterste teennagel van de hanen te knippen. Bovendien zijn veel verwonde hennen uitgeselecteerd

en/of hersteld en die zijn dan niet meer terug te vinden in deze beoordeling.

Bij ouderdieren van trager groeiende vleeskuikens

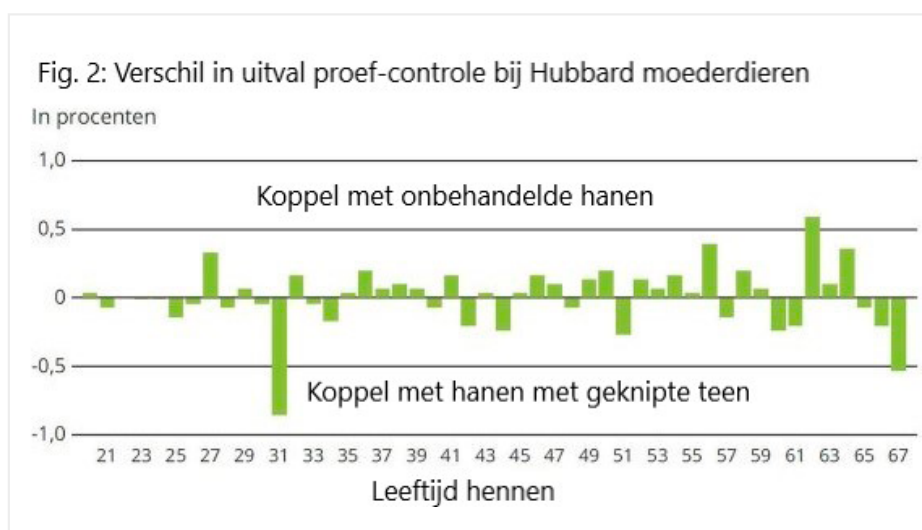
Eind 2019 is op een ander vermeerderingsbedrijf een proef gestart met ouderdieren van trager groeiende vleeskuikens (Hubbard JA57). Proef- en controlekoppel werden gehuisvest in één stal die in twee helften was verdeeld, zodanig dat de productieresultaten voor beide stalhelften apart geregistreerd konden worden. Het proefkoppel bestond bij opzet uit 3.050 hennen (minimoederdieren) met 10% hanen waarvan de snavel en achterste teen onbehandeld waren. Het controlekoppel bestond uit dezelfde aantallen hennen en hanen waarbij de hanen wel volledig waren behandeld. Op 24 weken leeftijd is het hanenpercentage in beide koppels teruggebracht naar 9%.

De snavels van de hennen waren onbehandeld. De hennen werden gevoerd met een voergoot met gril en de hanen in pannen. In beide groepen waren luzernebalen en pikstenen aanwezig als onderdeel van het normale management. Vanaf 55 weken leeftijd ontstond, door onbekende oorzaak, pikkerij bij de hennen in beide groepen en zijn er extra luzernebalen verstrekt.

Zoals te zien is op fig.2, was er geen verschil in uitval tussen het proef- en controlekoppel.

Uitval door verwondingen kwam in de proef niet voor. Het uitkomstpercentage werd om de 5 weken tot het eind toe bepaald. Er waren geen consistente verschillen in uitkomst% tussen de proef- en controlegroep die mogelijk een relatie hadden met het weglaten van de behandeling bij de hanen.

Aan de slachtlijn lag het % beschadigingen bij het proefkoppel 11,8% hoger dan bij het controlekoppel (11,3% versus 10,1%). Over het algemeen werden veel (kleine) beschadigingen gezien. Doordat alle beschadigingen werden geteld, ook die



werden veroorzaakt door pikkerij bij de hennen aan het einde van de productieperiode, is het lastig om dit in verband te brengen met het niet-behandelen van de hanen.

De conclusies

Bij minimoederdieren: voor het koppel ouderdieren van trager groeiende vleeskuikens komen de resultaten volledig overeen met het in 2017-2018 gevolgde koppel. Het bij de hanen weglaten van de behandeling aan de snavel en aan de teen leidde niet tot meer veerbeschadigingen, meer verwondingen of hogere uitval bij de hennen dan in het controlekoppel met hanen die wel waren behandeld.

Er zijn twee factoren die daarbij mogelijk een rol spelen: de Hubbard JA57-hennen hebben gedurende de gehele productieperiode een dichte bevedering, die mogelijk beschadigingen door de intacte tenen van de hanen kan voorkomen. Mogelijk speelt ook de grootte van de (reguliere) haan ten opzicht van het minimoederdier een rol. Evenals het feit dat de haan tijdens het paren meer naast de hen staat en niet of veel minder met de scherpe nagel langs de huid van de hen gaat.

Of deze resultaten bij de minimoederdieren ook gelden voor niet-minimoederdieren van trager groeiende vleeskuikens, vergt verder onderzoek. Daarnaast is het zaak deze resultaten te toetsen in meer praktijkkoppels met minimoederdieren.

Bij reguliere ouderdieren: de resultaten van het koppel reguliere vleeskuikenouderdieren laten een heel ander beeld zien. Bij het gevolgde koppel hebben we, om het welzijn van de hennen niet verder te schaden, moeten besluiten om de proef af te breken.

Waar in het koppel in het eerdere onderzoek in 2017-2018 na 37 weken leeftijd de uitval door flankbeschadigingen flink afnam, was er in het koppel in dit onderzoek geen zicht op verbetering. Mogelijk speelt het percentage hanen hierbij een rol: dat was in dit koppel hoger (en meer gangbaar) dan in het eerder gevolgde koppel.

Net als in dat eerste koppel leidde het weglaten van de behandelingen van de hanen tot een flinke aantasting van het welzijn van de hennen, en lijkt het op basis van deze resultaten niet mogelijk om onder het gangbare management de behandelingen aan de snavel en teen bij de haan weg te laten.

Het is aannemelijk dat de scherpe nagel aan de achterste teen verantwoordelijk is voor de uitval en verwondingen bij de hennen. Het ging om verwondingen aan de flank. Bovendien lijkt de intacte snavel geen negatief effect te hebben op het welzijn van de hennen. Om hierover meer informatie over te krijgen, worden praktijkkoppels gemonitord waarbij de hanen wel behandeld zijn aan de achterste teen, maar niet aan de snavel.

Vrijstelling behandelen tenen verlengen

Op basis van deze praktijkonderzoeken is het raadzaam om de vrijstelling voor het behandelen van de achterste tenen van de vleeskuikenvaderdieren te verlengen. Op die manier is er meer tijd om meer onderzoek uit te voeren bij reguliere ouderdieren en bij andere rassen ouderdieren voor trager groeiende vleeskuikens. Dit is belangrijk om het welzijn van de moederdieren in de toekomst te kunnen garanderen.

** Dit onderzoek werd gefinancierd door het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit en Avined.*



Bij reguliere vleeskuikenouderdieren leidde het niet knippen van de nagel van de achterste teen tot zo ernstige (flank)beschadigingen bij de hennen dat de proef moest afgebroken worden op de leeftijd van 36 weken.

(Foto Pluimvee, niet van de proefstal)

Hanenrestaurants voor gescheiden voederen van moederdieren

Innovatieve methodes en management

tekst en beeld: Luc Maertens*

Bij vleeskippenouderdieren worden hanen en hennen reeds lang gescheiden van tafel maar niet van bed. Hierdoor kan de juiste hoeveelheid en samenstelling van het voeder veel beter afgestemd worden op de behoeften van beide geslachten. Dit leidt tot zowel betere legprestaties als bevruchtingsresultaten. Als alternatief voor de bij ons gebruikelijke gescheiden voederlijnen, besprak recent een COBB expert positieve resultaten bij het gebruik van een hanenrestaurant.

Hanen trainen met een fluittoon

De studie werd uitgevoerd op basis van Klassiek worden in moederdierstallen aparte voedergoten geïnstalleerd die door hun constructie en hoogte slechts toegang verstrekken aan één van de geslachten. Recent worden er andere constructies en mogelijkheden uitgetest om te komen tot afgescheiden 'restaurantbezoek' voor de hanen. In 'Poultry World' verscheen er daaromtrent onlangs een interessant artikel van Winfridus Bakker (Cobb) over vleeskuikenmoederdieren. Twee alternatieve methoden om tot gescheiden voeren van hanen en hennen te komen worden erin beschreven en kregen de mooie naam van "hanenrestaurants".

Om de hanen te scheiden van de hennen worden de jonge hanen een 5 tot 7 dagen vroeger in de legstal gebracht om ze te trainen op een specifieke fluittoon. Bij het horen van de fluittoon moeten de hongerige hanen leren om snel te verzamelen aan de ingang van hun 'restaurant' voor hun dagelijkse voederbeurt.

Het hanenrestaurant in ingestroomde stallen

Bij stallen met volledig ingestroomde vloer wordt een vaste ruimte ofwel aan het einde van de stal of in het midden afgebakend en ingericht. Eens de op de fluittoon getrainde hanen allemaal gegroepeerd aan de ingang klaar staan, wordt de toegang tot het restaurant geopend en terug afgesloten eens ze allemaal binnen zijn. Zo kunnen ze rustig hun maaltijd opnemen zonder hennen in de buurt.

Nu ze gescheiden zijn van de hennen worden ook de hennen gevoederd. Eens beide geslachten hun voeder opgenomen hebben wordt het "hanenrestaurant" terug geopend en stormen de hanen naar buiten en verdelen zich over de stal en paren met



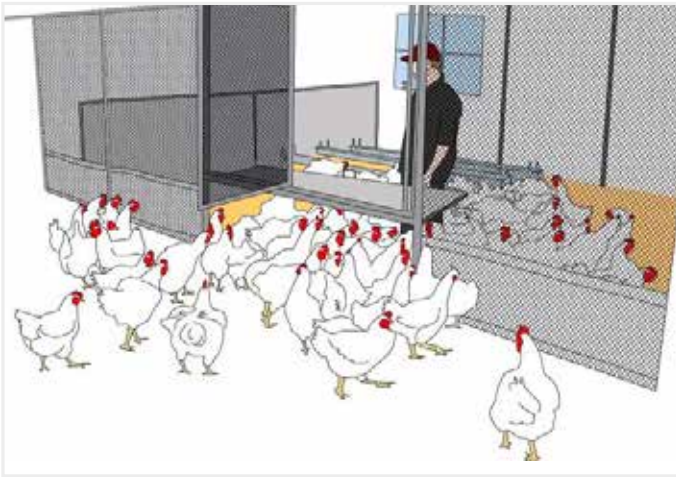
Hanenrestaurants zijn een alternatief voor de klassieke hanenvoederlijnen.

bereidwillige hennen.

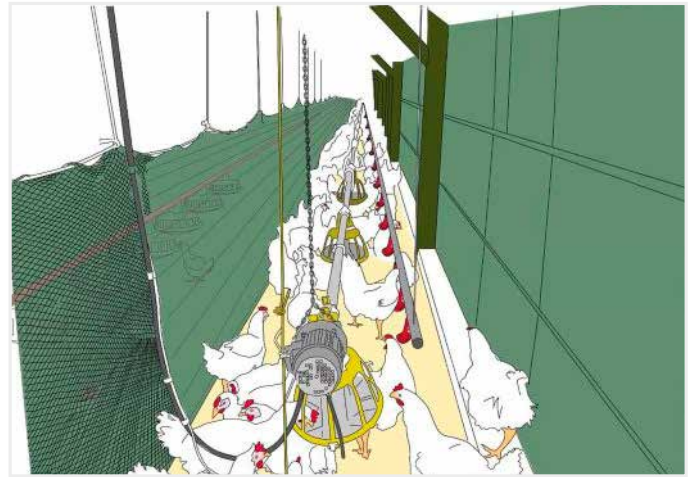
Dit concept vraagt werk en tijd om de hanen te trainen, om hen in het restaurant te lokken en vervolgens vlot dit restaurant te doen verlaten. "Maar deze methode en management heeft reeds bewezen om tot goede resultaten te komen wat toomuniformiteit betreft, goede bevruchtingsresultaten en uitstekende uitkomst" aldus onze bron.

Hanenrestaurant in Europese stallen

In Europa zijn de stallen voor moederdieren uitgerust met een verhoogde roosterzone naar de legnesten toe die meestal centraal in de stal geplaatst is. Dit creëert een linker en rechter zijde in de stal en daardoor is voorgaand beschreven hanenrestaurant niet direct toepasbaar. Ook zijn de Europese stallen meestal 120 tot 150m lang en de voederverdeling wordt zowel voor de hennen als hanen centraal in de stal aangestuurd. De afstand tot het restaurant mag in zulke stallen niet te groot zijn.



Illustratie van een hanen restaurant, met een vaste ruimte gelokaliseerd aan het einde of in het midden van de productiestal. (Foto Cobb)



Illustratie van een hanenrestaurant in Europese stallen met oplieerbare afscheiding voorbij de hanen voederlijnen. (Foto Cobb)

Daarom worden in deze stalconcepten twee hanenrestaurants ingericht, dit zowel aan de volledige linker als rechterzijde van de stal. Het hanenrestaurant wordt bekomen doormiddel van een opliebaar afscheidingsnet aan beide zijden. Eens de hanen op het gewenste tijdstip verzameld zijn in nabijheid van hun voederdoozt wordt de afscheiding neergelaten en creëert men het hanenrestaurant.

Ook hier worden de hanen getraind om op een fluittoon te reageren en snel te verzamelen naar de plaats waar ze eten zullen krijgen in hun voederdoozt of voederpannen. Dit concept is goedkoop in uitvoering en neemt geen extra ruimte in de stal in.

Wel moet er links en rechts van het neergelaten afscheidingsnet voldoende plaats zijn zodat zowel de hanen als de hennen geen hinder ondervinden om vlot aan hun voederplaats te komen. Net zoals in het voorgaand concept wordt er best een drinkwaterlijn voorzien in het hanenrestaurant wat o.a. de uniformiteit van het koppel ten goede komt en toelaat om ze enkele uren af te zonderen.

Potentiële voordelen van een hanenrestaurant

Dit systeem laat toe om gemakkelijker de gewichtsontwikkeling van de hanen op te volgen. Wegen, controle en homogeen hanen bemonsteren is eenvoudiger in dit hanenrestaurant. Te lichte of te zware hanen of niet-parende hanen kunnen eveneens veel beter vastgesteld worden en uit het koppel verwijderd worden. Het hanenvoeder kan op voorhand mooi homogeen in de voederdoozten of pannen klaargezet worden wat de uniformiteit sterk ten goede komt. Hierdoor is er een langere levensduur bij de hanen vastgesteld en moeten er minder nieuwe hanen ingezet worden –“spiking”– om de optimale verhouding hanen-hennen te garanderen.

Bij de aanwezigheid van een drinkvoorziening in het hanenrestaurant is er de mogelijkheid om aparte medicatie toe te dienen. Daarbij eten hanen rapper dan hennen en hebben ze nog extra water nodig na de voeropname.

Voordelen voor de hennen?

De hanen kunnen geen voeder van de hennen pikken, veelal een probleem tussen 21 en 28 weken leeftijd bij klassieke aparte

voerlijnen. De scheiding zorgt er verder voor dat de hennen meer voederplaats hebben en exacter de gewenste hoeveelheid voeder opnemen.

Wanneer de hanen vrij agressief zijn en de hennen te veel paren dan kunnen de hanen gedurende een aantal uren opgesloten blijven in hun restaurant zodat de hennen rustig kunnen ‘recupereren’.

Het gebruik van een hanenrestaurant laat ook toe om zelf te bepalen hoeveel hanen er toegelaten worden tot de hennen en slechts een gedeelte of in blokken bij de hennen toe te laten. Vooral op jonge leeftijd (21-26 weken hennen) kan zo overmatig seksuele activiteit van de hanen of agressie in goede banen geleid worden.

Tenslotte wordt ook vermeld dat de introductie van nieuwe hanen in het koppel gemakkelijker zou verlopen wanneer er hanenrestaurants in gebruik zijn.

Aandachtspunten

De drinklijnen van de hanen moeten voldoende hoog hangen zodat de hennen er geen gebruik van kunnen maken anders worden de hennen getriggerd naar deze plaats met meer grondeieren als resultaat.

Op sommige bedrijven wordt het systeem van hanenrestaurants slechts toegepast bij het opzetten van het koppel. Eens op volle productie is er minder noodzaak. Maar in ieder geval laten hanenrestaurants toe om de hanen beter op te volgen wat hun vruchtbaarheid en bevruchting ten goede komt.

Doordat zowel de tijdsduur als het aantal hanen dat toegelaten wordt tot de hennen kan geregeld worden, is het mogelijk om de seksuele activiteit in goede banen te sturen. Een betere synchronisatie van de paringen en de paringsdrang leidt tot een langere productie- en levensduur van het koppel.

Doordat een betere uniformiteit bekomen wordt bij correct gebruik van hanenrestaurants wordt een hoge bevruchting (>97%) als norm vooropgesteld gedurende 20 weken (32 tot 52 weken leeftijd).

Bron: W. Bakker: Improving management with male restaurant feeding designs. Poultry World, September 2020.

AUTOMATISCHE DESINFECTIE MET ÉÉN DRUK OP DE KNOP POWERFOGGER 100

► Desinfectie door verneveling

► De beste dekking

► Ruimtes tot wel 20.000 m³



FRANS VEUGEN
BEDRIJFSHYGIËNE BV

info@fransveugen.nl – www.fransveugen.nl – +31 495 460 188

NIEUW Hanen bandvoersysteem



Het systeem is uitgerust met een hoge kwaliteit "lopende" band in de voergoot, die gevuld wordt via een speciale opening in de voerhopper.

- Ideale mogelijkheid voor hanen inspectie en selectie tijdens het eten
- Alle hanen hebben tegelijkertijd toegang tot het voer
- Hanen eten zij aan zij waardoor er minder competitie is voor het voer en dus minder stress

Sleepketting voersysteem



Verkrijgbaar in een staande en hangende versie. Wij leveren een compleet nieuw systeem en onderdelen die passen op andere (oudere) merken sleepketting voersystemen.

 **AgroMax**
poultry equipment

Agromax BV - Wijchen NL
tel. +31 (0)24 - 648 72 27
e-mail info@agromax.nl
www.agromax.nl

Pluimvee Hartslag door Peter gemeten beschikbaar op papier én digitaal

Pluimvee Hartslag is een uitgave met praktische en technische ondersteuning, die u als dierenarts, techniker of pluimveehouder kan helpen om elke dag beter te begeleiden of te produceren.

Raadpleeg de Pluimvee Hartslag via
my.msd-animal-health.be
diensten > pluimvee > V-education
> Pluimveehartslag

of scan de QR code:



Vraag de gedrukte versie
met handige verzamelmap aan via
www.pluimveehartslag.be.

 **MSD**
Animal Health

BE-NON-191000032

Beursorganisatoren nemen in 2021 de draad weer op

Tekst en beeld: Clem Reynders

De organisatoren van vakbeurzen voor land- en tuinbouw zijn optimistisch. Zij verwachten dat tijdens de tweede helft van dit jaar land- en tuinbouwers weer naar hun vertrouwde vakbeurzen kunnen afzakken. Dat betekent dat we in september weer Werktuigendagen krijgen in Oudenaarde en dat Space Rennes half september de deuren opent voor de brede sector van de veehouderij. Fedagrim, de federatie die tekent voor de organisatie van het tweejaarlijks Landbouwsalon Agribex in Brussel stelt zelfs dat ze 100% zeker is dat in december van dit jaar het evenement zal doorgaan. De exposanten kunnen in de loop van de volgende dagen alvast hun plek in de Heyzelplaleizen reserveren. En begin 2022 strijkt onze pluimveegemeenschap weer neer in Ravels waar luttele dagen na de Agridagen, editie 2020, het hele coronaverhaal startte.

Op de valreep

Met quasi zekerheid kunnen we vandaag stellen dat in 2022 in Ravels de Agridagen weer zullen doorgaan. De vakbeurs krijgt een bijzondere betekenis. Voor organisator AgriBevents is het na het afgelasten van de vakbeurs Agriflanders, voorzien in januari 2021, het eerste indoorevenement. Verwacht wordt dat trouwe exposanten van Agriflanders de kans gaan grijpen om na een lange afwezigheid, weer present te zijn op een belangrijk evenement voor de sector van de veehouderij. Het organiserend comité van Agriflanders kondigde al eerder aan dat de eerstvolgende editie van deze populaire vakbeurs pas in 2023 zal doorgaan. Overschakelen naar een datum later dit jaar of uitwijken naar een moment in 2022 was geen optie. Daardoor zou de beurskalender, die toch ook een beetje rekening houdt met andere evenementen die op de kalender staan, verstoord worden. De Agridagen worden dus het eerste grote indoor evenement van AgriBevents.

De vorige editie van de Agridagen had, op de valreep, net plaats voor de eerste lockdown. Toch waren er toen ook al de eerste tekenen van de pandemie. In het naburige Breda werden in februari al de eerste besmettingen vastgesteld maar toen werd hele covid-A19 verhaal afgedaan als een min of meer onschuldig griepje. Twee weken later ging ons land op slot; aanvankelijk voor een korte periode maar intussen weten we wel beter.



De beursorganisatoren zijn optimistisch. We krijgen in 2021 weer ruimschoots de kans om onze beurshonger te stillen.

Werktuigendagen en Agribex

AgriBevents is ook de motor van de tweejaarlijkse Werktuigendagen in Oudenaarde. Ook voor dit evenement zijn de vooruitzichten positief. Het is nog een half jaar tot september en het evenement heeft plaats in open lucht. Dat is in coronatijden een pluspunt. Daar kan ook de grote publiekbeurs van Libramont op terugvallen. Al is er toch de vraag of we eind juli al voldoende versoepelingen zullen krijgen?

De organisatoren van Agribex zien het dan wel voor 100% procent zitten al houden ze er eventueel wel rekening mee dat er mogelijk toch preventieve maatregelen zullen ingebouwd worden. Maar het staat vast: van 8 tot 12 december zal het tweejaarlijks landbouwsalon doorgaan.

Space Rennes

Na de onderbreking in 2020 zijn ook de dirigenten van de Franse vakbeurs Space er van overtuigd dat het evenement van 14 tot 17 september opnieuw zal doorgaan. Toch is er dit jaar een niet onbelangrijke wijziging. De fysieke beursdagen worden van 4 naar 3 dagen teruggebracht. Op 17 september kiest Space voor een digitaal gebeuren waarbij de bezoekers, met hulp van de moderne technologie, de beurs nog eens tot in de kleinste details, met toegang tot de diverse colloquia, kunnen verkennen.

Het oude normaal

Het ziet er dus naar uit dat we, wat het vakbeursgebeuren betreft, in 2021 terugkeren naar het oude normaal. Uiteraard houden we de lezer via deze periodiek op de hoogte want als één ding ons tijdens deze coronacrisis duidelijk is geworden is dat er geen zekerheden meer zijn.

Export en import van 1d-Kuikens en broedeieren

1. EU export

Tekst en beeld: Luc Maertens

De EU is een belangrijke exporteur van broedeieren en in mindere mate van 1d-kuikens met respectievelijk bijna 100.000 ton en bijna 10.000 ton equivalent. Maar ook voor onze Belgische sector is de uitvoer van broedeieren zeer belangrijk en bedraagt zowat 300 miljoen eieren of evenveel als de jaaropzet van alle 1-d kuikens samen.



1-d kuikens

De EU statistieken geven de export weer in ton equivalenten. Gaan we uit van zo'n 15 kuikens per kg (gemiddeld voor leg- en vleesrassen) dan komen we aan een EU export van 150 miljoen 1-d kuikens/jaar voor het exportvolume van 10.000 ton. De kuikens gaan voornamelijk richting Oekraïne (45%) en in mindere mate naar Belarus (5%) en Rusland (4%) (Fig. 1). Navraag in de broeierijsector leert dat deze export voornamelijk ingevuld wordt door Polen en in mindere mate ook door Hongarije en Roemenië. West Europese landen exporteren nauwelijks 1-d kuikens naar Oekraïne, Rusland en Belarus.

Ook naar een aantal Noord Afrikaanse landen (Egypte, Marokko, Algerije) en

Afrikaanse landen (Ghana) gaan regelmatig 1-d kuikens toe, maar in 2020 toch beduidend minder dan in de voorgaande jaren. Hier betreft het vooral kuikens van legrassen die naar Afrika uitgevoerd worden.

Opvallend is de grote terugval in 2020 van de export naar het VK. Waar in 2017 en 2018 nog zowat 30% van de EU export van 1-d kuikens naartoe ging, is deze afzetmarkt in 2020 zowat opgedroogd met nauwelijks 3% van de EU export. De Brexit is hier niet vreemd aan.

In ieder geval, de voorlopige data van 2020 laten een duidelijke terugloop (-12%) van de export zien in vergelijking met 2019. De beperkingen gedurende een 6 tal maanden van het vliegverkeer tengevolge van de Covid-19

problemen was hiervoor de hoofdreden. De laatste maanden van 2020 zou er wel een inhaalbeweging geweest zijn.

Broedeieren (als kleine foto graag erbij plaatsen)

De jaarlijkse EU uitvoer van broedeieren bedraagt zo'n 100.000 ton equivalenten. Of omgerekend komt dit neer op zo'n 1,5 miljard kuikens. De EU uitvoer van broedeieren, vooral met Nederland als een grote exporteur, heeft het ondanks de Covid-19 problemen vrij goed gedaan in 2020, met een toename van 5% in vergelijking met 2019 (Fig. 1). Deze voorlopige data (t.e.m. september) houden evenwel nog beperkt rekening met het importverbod dat een aantal landen ingesteld hebben omwille van de A.I. problemen in Nederland.

Een verklaring van de toegenomen EU export, ondanks de Covid-19 problematiek, is dat omwille van de slechte prijzen

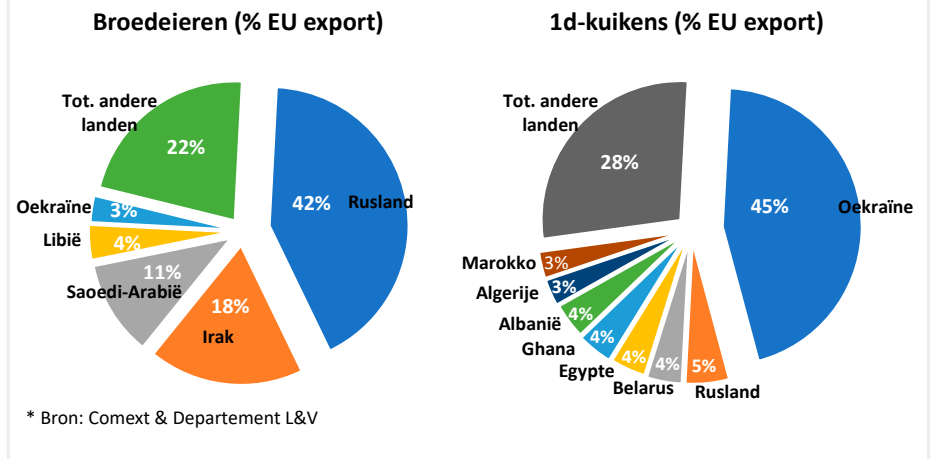
De EU export van broedeieren komt overeen met circa 1,5 miljard kuikens

en de mindere opzet in West Europa het overschot aan broedeieren “gedumpt” werd op exportmarkten. In hoeveelheden is de export van broedeieren toegenomen in 2020 maar volgens de broeijsector niet in waarde.

EU broedeieren gaan voornamelijk richting Rusland (42%) en verder zijn Irak (18%) en Saoedi-Arabië (11%) grote afnemers. Vooral in 2020 steeg de export (+ 427%) spectaculair naar Saoedi-Arabië. De export daarentegen naar Oekraïne, Belarus en in mindere mate Moldavië nam beduidend af in 2020. De grote EU uitvoer naar Saoedi-Arabië is een gevolg van zowel de moeilijke bevoorrading vanuit Brazilië, hun traditionele leverancier, maar eveneens ingegeven door de lage prijzen van de EU broedeieren in 2020.

De export naar Libië, vroeger een zeer belangrijke afzetmarkt, bedroeg de laat-

Fig. 1: EU export bestemmingen van broedeieren en 1d-kuikens in 2020 (Jan-okt.)*



ste jaren slechts een kleine 5% van de EU export.

Wat het VK betreft is - net zoals voor 1-d kuikens - deze exportlijn sedert 2019

sterk opgedroogd en vertegenwoordigde in 2020 nog nauwelijks 1% van de EU export.

2. Import en export en voornaamste handelspartners voor Belgische broedeieren

Invoer en uitvoer van broedeieren bedroeg in 2019 respectievelijk zo’n 23.700 en 26.900 ton equivalenten. Of België is net zoals voor consumptie eieren en pluimveevlees een netto exporteur. Nederland is zowel voor in- als uitvoer onze voornaamste handelspartner. De export van broedeieren had omwille van de Covid-19 perikelen geen negatief effect op de uitgevoerde hoeveelheid in de eerste 9 maanden van 2020. Integendeel een toename van de export had plaats omdat

het overaanbod op de binnenlandse markt voor een groot gedeelte aan lage prijzen gesleten werd in Noord-Afrika en Saoedi-Arabië.

Invoer broedeieren

Omgerekend komen de in- en uitvoerhoeveelheden van broedeieren in 2019 overeen met circa 250 miljoen ingevoerde kuikens en 300 miljoen uitgevoerde kuikens. Dit zijn grote aantallen, want in ons land werden in 2019 zo’n 275

miljoen kuikens opgezet (waarvan 98% vleeskuikens). Of met andere woorden België voert zowat evenveel broedeieren uit als er kuikens (vlees- en legrassen) samen in ons land opgezet worden.

Broedeieren werden in 2020 (jan-okt) overwegend ingevoerd vanuit Nederland (59%), gevolgd door Frankrijk (17%).

Nieuwkomers als invoerland zijn sedert 2019 vooral Bulgarije (dat in 2020 instond voor 7%) en Polen voor 4%. Andere landen (o.a. Denemarken, Frankrijk, het VK of Portugal) zijn slechts kleine importeurs van broedeieren (Fig. 2).

In vergelijking met dezelfde periode van 2019 is de import quasi

De BE export van broedeieren is tijdens coronajaar 2020 toegenomen met 13%

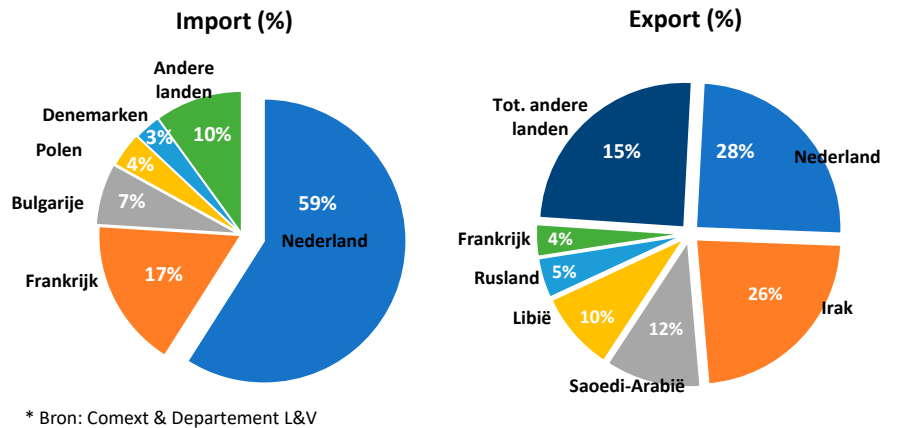
gelijk gebleven in de eerste 9 maanden van 2020.

Export broedeieren

België heeft heel wat belangrijke exportpartners voor broedeieren buiten de EU, maar toch is Nederland de belangrijkste afzetmarkt met 28% van het totale volume. Richting Irak, Saoedi-Arabië en Libië vertrok, in de 9 eerste maanden van 2020 samen, zowat de helft van de totale export. Waar Irak en Libië reeds lang traditionele afzetmarkten zijn, is Saoedi-Arabië in 2020 een belangrijke nieuwe afzetmarkt geworden in 2020 met 12%. De verklaring is dezelfde als deze vermeld onder de EU export, namelijk omwille van de vliegbepalingen door Covid-19 konden de kuikens vanuit hun traditionele leverancier (Brazilië) niet toegeleverd worden. Belgische exporteurs hebben daardoor hun overschot aan broedeieren in Saoedi-Arabië kunnen afzetten maar dit aan lage prijzen.

In tegenstelling tot de EU gaan er vrij weinig van onze Belgische broedeieren naar Rusland, slechts 4%. Van de EU export ging er in de eerste 9 maanden van 2020 liefst 42% richting Rusland. De verklaring

Fig. 2: Belgische import en export handelspartners voor broedeieren in 2020 (Jan-okt.)*



is niet ver te zoeken, wegens A.I. zijn zowel Nederland als België hun A.I. vrij status kwijt en, mede door het uitblijven van regionalisering, blijven de grenzen gesloten. Andere landen vullen nu de export naar Rusland in.

De BE export van broedeieren is in volume in de eerste 9 maanden van 2020 niet gedaald onder de Covid-19 beperkingen want in vergelijking met dezelfde periode in 2019 is de export zelfs met 13% toege-

nomen. Het overschot aan broedeieren op de binnenlandse markt is, omwille van de slechte slachtkuikprijzen en daardoor de mindere opzet, moeten gesleten worden op exportmarkten maar dit aan lage prijzen.

De toename van de EU export in de eerste 9 maanden van 2020 was beperkter (5,2%) dan deze in ons land maar de A.I. problemen einde 2020 zitten nog maar beperkt verwerkt in deze cijfers.



Ik ben een vakidioot!

Jij ook? Bestel dan een gratis 'vakidioot' polo of t-shirt.



GRATIS

Kijk op:
www.viteliavoeders.nl/vakidioot-actie



Frank Rooijackers, 'vakidioot' en verkoopadviseur bij Vitelia

Bel voor vrijblijvende offerte
+32 (0)475 31 41 42

Reinigen & ontsmetten
Epoxy coating
Bloedluisbehandeling
Verkoop van
apparatuur en producten



PIETER VER EECKE
BEDRIJFSHYGIENE

Jouw stallen brandschoon
www.pietervereecke.be

Voor het machinaal en manueel
laden van vleeskuikens



 **Pluvaer**
poultry services

🏠 Kluis 15
2460 Kasterlee
België

☎ +32 (0)14 - 95 39 00
✉ info@pluvaer-poultry.be
🌐 www.pluvaer-poultry.be



2 gastsprekers aan het woord tijdens webinar

Lode Hullebisch, Sales Director, zal stilstaan bij het **ontstaan** van Elindus en hoe ze uitgroeiden tot een **betrouwbare partner** voor onder andere heel wat landbouwers.

Sven Lagast, Key Account Manager, zal verdere toelichting geven over de unieke manier van aanpak van Elindus. Hij zal stilstaan bij de **marktopvolging** en hoe er kan geprofiteerd worden van **marktopportunities**.

Indien interesse kunt u zich inschrijven op **webinar 1** (23/03 om 20u00) en/of **webinar 2** (30/03 om 20u00).

✓ 100% betrouwbaar

✓ 100% Belgisch

✓ 100% transparant

✓ 100% betrokken

Elindus bekijkt graag wat ze voor u kunnen betekenen.

Tijdens 2 webinars wordt de unieke werking van Elindus toegelicht. Samen met de pluimveebond is nagedacht om alle geïnteresseerden de mogelijkheid te geven tot een **interessante groepsaankoop**. Geïnteresseerden kunnen zich aanmelden via de website van de Landsbond Pluimvee

Dit gecombineerd met een **persoonlijke aanpak** en **proactieve marktopvolging** is Elindus de geknipte partner om een langdurige samenwerking te garanderen.

Als **100% Belgische leverancier** begeleiden we ondernemers bij het aankopen, benutten en beheren van hun correcte energiebehoefte. In vertrouwen en in alle transparantie. Zorgeloos kunnen rekenen op elektriciteit en gas, aan de beste voorwaarden, dat is waar elke ondernemer van uitgaat. Ontdek hoe Elindus u laat meegenieten op www.elindus.be.

Groepsaankoop Landsbond Pluimvee



Geen automatische verlenging

ELINDUS verlengt niet ongevraagd uw contract. U beslist, in alle vrijheid, over uw toekomst.



Transparante prijsafspraken

Geen kleine lettertjes waar u later van schrikt. ELINDUS staat voor duidelijkheid, vooraf én tijdens de duur van de samenwerking.



Proactieve prijsupdates*

ELINDUS verwittigt u tijdig wanneer er zich interessante opportuniteiten op de energiemarkt voordoen.

*Enkel van toepassing op industriële klanten

“De keuze voor Elindus heeft ons geen windeieren gelegd.”

Delphine Vandaele, braadkippenhoudster



Webinar 1

- Dinsdag 23/03/21
- Start: 20u



Webinar 2

- Dinsdag 30/03/21
- Start: 20u

Geïnteresseerden kunnen zich aanmelden via de website van de Landsbond Pluimvee: www.pluimvee.be

Door overaanbod zal de EU pluimveemarkt in 2021 verder onder zware druk staan

De mening van een EU topexpert

Tekst en beeld: Luc Maertens

Op 21 januari II hield de EU topeconomist Michael Scannell (DG Agri), op uitnodiging van AVEC* en de ELPHA**, een zeer interessante presentatie met betrekking tot de verwachte marktsituatie voor pluimvee in 2021. Hij schatte de gevolgen in van de COVID-19 pandemie, de vogelgriepproblemen, de Brexit en de stijgende voedergrondstofprijzen om tot een prognose voor de rest van 2021 te komen. Hierna samengevat zijn analyse en verwachtingen.

Impact COVID crisis

In vergelijking met andere vleessoorten, heeft pluimveevlees het meest geleden ten gevolge van de COVID pandemie (gevolgd door varkensvlees) omwille van de afhankelijkheid van het beleveren van de "food-service" (restaurants, hotels en grootkeukens). De toegenomen afzet van pluimveevlees naar de retail daarentegen, ten gevolge van de grotere lokale afzet, ving dit slechts gedeeltelijk op.

De voorgaande trend zal wel gedeeltelijk afnemen in het verdere verloop van 2021, volgens Scannell, en afhankelijk zijn van het succes van de vaccinatiestrategie. Maar zal toch nog negatief de markt beïnvloeden tot minstens het einde van het jaar. Fast food en de snelle restaurant consumptie zullen wel hernemen maar

volgens hem zeker nog niet op het peil van 2019. De handelsvolumes van pluimveevlees zullen hierdoor verder onder druk komen te staan. Of anders gezegd, COVID zal ons minstens tot einde 2021 parten blijven spelen.

Voederprijzen

Waar tot het 4de kwartaal van 2020 de grondstoffenprijzen van veevoeder vrij stabiel waren, schoten ze naar einde jaar zeer sterk omhoog. Zo bedroeg de stijging van de EU barometer t.o.v. het 3de kwartaal liefst 15,1% voor tarwe, 22,1% voor mais en zelfs 26,1% voor sojaschroot. De verwachting van M. Scannell is dat er niet direct een omgekeerde evolutie te verwachten is, integendeel hij verwacht zelfs een verdere toename van de voedergrondstofprijzen in 2021.

Voorgaande, pessimistische prognose van stijgende voederprijzen moet gezien worden in een dalende (-5,2%) EU prijs van levend pluimvee in het laatste kwartaal van 2020. Hierdoor kwam de rendabiliteit zeer sterk onder druk en verbetering zit er niet direct aan te komen.

Hij steunt zich hiervoor o.a. op de grootste markt, namelijk de Chinese. **In 2020 heeft China zijn import van pluimveevlees verdubbeld omwille van de varkenspest.** De grootste winnaars hiervan waren Brazilië, Thailand, USA en Rusland maar niet de EU. In 2021, omwille van het sterk herstel van de lokale varkensproductie maar ook van de toegenomen binnenlandse productie van pluimveevlees zal **de Chinese import van pluimveevlees teruglopen en zal er een negatieve prijsdruk komen op ingevoerd pluimveevlees.** Vooral dijden



EU topeconomist, Michael Scannell, doet prognoses i.v.m. de verdere marktsituatie voor pluimvee in 2021.

zullen het moeilijk krijgen volgens M. Scannell.

De impact van de vogelgriepproblemen

De A.I. problemen zijn volgens Scannell een tijdbom voor zowel levend pluimvee als broedeieren. Want verschillende landen die kampen met A.I. zoals Nederland, Polen, Frankrijk, Duitsland en het VK zijn belangrijke exporteurs van ouderdieren, broedeieren en 1-d kuikens. Sommige van hun afzetmarkten in Oost Europa, Centraal Azië, het Midden Oosten en Afrika zullen in 2021 verder verstoord worden als de A.I. problematiek niet snel onder controle komt.

Want vele landen aanvaardden geen EU-regionalisering en momenteel hebben liefst **30 landen (!!) restricties opgelegd** wat

betreft de invoer van pluimveeproducten uit de EU.

De EU productie onder hoge druk

De EU kampt met een groot **overaanbod** aan pluimveevlees. Eind 2020 bedroeg de EU stock meer dan 500.000 ton. De EU consumptie van pluimveevlees is afgenomen omwille van het minder verbruik in het segment van de 'food service'. Dit zorgt voor zeer grote druk op de markt, met lage prijzen beneden langjarige gemiddelden. Ook komen bedrijven in moeilijkheden en/of gaan over kop zoals in Nederland en indien de slechte marktsituatie aanhoudt, zullen faillissementen of overnames in de pluimveesector verder toenemen in 2021.

Ook de **importdruk** aan lage prijzen zet de EU onder druk. Zo is Braziliaanse en Thailandse borstfilet respectievelijk 24% en 19% goedkoper aangeboden in het 4de kwartaal van 2020 t.o.v. het 3de kwartaal.

Brexit

"Gelukkig is er uiteindelijk een akkoord, anders zaten we opgezadeld met importtarieven voor deze lucratieve afzetmarkt". Momenteel zijn er nog geen grote afzetproblemen door de Brexit maar vanaf april verwacht Scannell dat dit meer en meer het geval zal zijn. Bijkomende eisen i.v.m. origineafkomst worden vanaf dan geëist. Ook kan/zal de situatie in Noord-Ierland leiden tot omzeiling van tariefcontingen ten.

Verder is het vrijwaren van de afzetmarkt naar Zuid Afrika een uitdaging omwille van hun protectionistische reflex.

Besluit

De prognoses voor de EU pluimveesector in 2021 zijn niet bepaald rooskleurig. Naast de opgesomde problemen moet er ook rekening gehouden worden met algemene trends zoals de 'vleesbashing',

de steeds toenemende dierenwelzijnseisen, de druk op de voeder grondstoffen (omwille verbod van bepaalde pesticiden of minder toegelaten bemesting) en de eis voor een verdere afname van antibiotica inzet.

Daarom wordt er bij de commissie fel op aangedrongen dat de import aan de EU standaarden moet voldoen. De verwezenlijkingen (o.a. op het vlak van antibioticareductie) meer in de verf te zetten en de promotie voor EU pluimveevlees sterk te ondersteunen zodat zowel de productie als de consumptie minstens gegarandeerd blijven. Of een politiek te voeren met een vuist en op basis van feiten en niet op basis van emoties.



Ophokplicht dwingt vrije uitloopbedrijven tot afwaardering

Door het FAVV is op 1 november 2020 een ophokplicht voor de professionele pluimveehouders ingesteld als preventiemaatregel tegen de vogelgriepdreiging. Omwille van de continue dreiging - o.a. in Nederland is recent terug een bedrijf besmet en in ons land worden nog regelmatig besmette wilde vogels gevonden - is deze ophokplicht nog steeds van kracht en dit zal zeker minstens nog enkele weken het geval zijn. De gevolgen voor bedrijven met uitloop zijn niet min; hun eieren mogen na 16 weken ophokken niet langer onder code 1 vermarkt worden.

De regelgeving

De EU regelgeving over de handelsnormen voor eieren bepaalt dat de toegang tot de vrije uitloop niet beperkt mag worden om eieren onder de noemer 'afkomstig van vrije uitloop' in de handel te mogen brengen. Indien dit het geval is vervalt de status 'vrije uitloop' en moeten de eieren afgewaardeerd worden.

Europa voorziet een uitzondering wanneer een lidstaat een ophokplicht instelt als preventiemaatregel tegen vogelgriep. Indien de ophokplicht niet langer dan 16 weken duurt is er geen probleem en mo-

gen de eieren nog onder code 1 vermarkt worden.

Vanaf 22 februari 2021 is deze maximale termijn van 16 weken overschreden en moeten de eieren op de vrije uitloopbedrijven gestempeld worden met code 2 (als scharrelei). Enkel wanneer er jonge hennen opgezet werden na 1 november is 22 februari niet de einddatum. Dan geldt de periode van 16 weken bovenop de opzetdatum.

Wat zijn de concrete gevolgen?

Legkippenbedrijven met stallen met vrije uitloop moeten eerst en vooral hun eieren stempelen met code 2. Verder dienen ze de verpakking aan te passen. Indien in dezelfde verpakking dan moet er duidelijk een tekst aangebracht zijn die aangeeft dat de eieren afkomstig zijn van hennen die omwille van vogelgriepdreiging opgehokt zitten.

Vanzelfsprekend mogen de eieren ook vermarkt worden in verpakkingen bestemd voor scharreleieren en dit zonder bijkomende vermeldingen. Om dit naar de consument toe te kaderen zijn er in samenwerking met VLAM en de andere landbouworganisaties affiches en stickers voorzien.

Verder in de keten?

Als Landsbond Pluimvee hebben we, samen met het ABS en De Boerenbond, overlegd en sterk aangedrongen dat de distributie en de verwerkers de huidige prijsovereenkomsten blijven nakomen en zo loyaal zijn met de leghennenhouders. Of met andere woorden dat ze de eieren

van de betrokken leghennenhouders met vrije uitloop verder in de keten aanbieden aan de afgesproken contractprijs.

Verder overleg is gepland met Comeos (de vereniging die de distributeurs vertegenwoordigt), waar we gevraagd hebben naar een uniform beleid rond het aanbieden van vrije uitloopeieren die nu een code 2 zullen krijgen. VLAM zal voor flyers zorgen waarop uitgelegd wordt waarom 'vrije uitloop' eieren nu code 2 dragen en deze kunnen bij de eierenrayons opgehangen worden.

Maar op dit ogenblik is het niet duidelijk of er uiteindelijk een gunstige regeling voor de legkippenhouders kan bekomen worden.



VLAM sticker om op de verpakking aan te brengen.

Variant van vogelgriepvirus voor het eerst overgesprongen op mensen in Rusland

In Rusland heeft het H5N8-vogelgriepvirus voor het eerst ook mensen besmet. Deze vaststelling werd gedaan bij **zeven mensen** die actief waren op een pluimveeverwerkend bedrijf in het zuiden van Rusland, waar in december vorig jaar al dieren werden getroffen door een uitbraak.

“Er werden snel maatregelen genomen om de situatie onder controle te krijgen”, zo heeft Anna Popova, het hoofd van de Russische gezondheidsagentschap Rospotrebnadzor, verklaard op tv. “Deze variant van **het virus verspreidt zich momenteel nog niet van mens op mens.**”

Popova zegt dat de ontdekking “tijd geeft aan de hele wereld om zich voor te bereiden”, bijvoorbeeld met tests en een vaccin, “voor het geval het virus gevaarlijker wordt voor de mens en het vermogen verwerft om zich van mens tot mens te verspreiden.” Van een andere variant van het vogelgriepvirus - H5N1 - is bekend dat het mensen kan besmetten (Bron: WATTGlobalMedia).

Minister Weyts ondersteunt onderzoek naar geslachtsbepaling in het ei

In ons februari nummer (p. 31) hadden we nog maar net melding gedaan dat de Duitse regering, vanaf 2022, het verbod op afdoden van 1-d kuikens goedgekeurd had of een parlementaire vraag hieromtrent werd gesteld. Gwenny De Vroe (Open VLD) vroeg aan minister Weyts hoe hij stond tegenover het voorkomen van afdoden van mannelijke 1-d kuikens en of hij hiervoor extra kredieten voor onderzoek voorzien had.

Uit zijn uitvoerig antwoord bleek dat **in 2015 er een eerste budget van 160.000 euro** ter beschikking gesteld was aan de KU Leuven. Hun ontwikkelde techniek was vrij efficiënt maar slechts na 14 dagen broeden en ook niet bij alle rassen (niet bij witte eieren). De methode moet toelaten om vroeger in het broedproces in te grijpen want vermoedelijk na dag 7 ervaren de embryo's reeds pijn.

Daarom heeft hij vorig jaar **een bijkomend budget 250.000 euro** voorzien voor deze onderzoeksgroep. Over details van het onderzoek ging de minister niet in, maar volgens hem gaat de verdere ontwikkeling van de methode de goede kant op en verwacht hij volgend jaar positieve resultaten. In ieder geval de methode moet betrouwbaar en betaalbaar zijn en verder praktisch en met snelheid toegepast kunnen worden.

Opnieuw vogelgriepuitbraak op Nederlands legkippenbedrijf

In Sint-Oedenrode (gemeente Meijerstad, N.-Br.) is op 20 februari op een bedrijf met leghennen vogelgriep vastgesteld. Het betreft de hoogpathogene variant H5N8. In een straal van 1 kilometer rond het bedrijf liggen twee andere pluimveebedrijven. Om verspreiding van het virus te voorkomen, werden de drie bedrijven geruimd. Op het besmette bedrijf gaat het om 35.000 leghennen. De twee andere bedrijven hadden 49.920 en 47.000 dieren. **De besmetting in Sint-Oedenrode is de 13de uitbraak in Nederland sinds de eerste uitbraak begin oktober 2020** op een vermeerderingsbedrijf in Altforst (Gld.). Alle B/T-gebieden van eerdere uitbraken waren onlangs opgeheven.

In het 3 kilometergebied rond het besmette bedrijf liggen nog zeven pluimveebedrijven. Deze bedrijven werden bemonsterd en bleken negatief voor vogelgriep. In de rond het besmette bedrijf ingestelde 10 kilometerzone liggen nog 26 pluimveebedrijven. De minister van LNV heeft per direct een vervoersverbod voor de pluimveebedrijven afgekondigd in deze 10 kilometerzone. Dit vervoersverbod geldt voor pluimvee, eieren, pluimveemest en gebruikt strooisel, en voor andere dieren en dierlijke producten afkomstig van bedrijven met commercieel gehouden gevogelte.

De grootste veevoederproducent investeert in insecten eiwit

Het Thailandse Charoen Pokphand Foods (CPF) is de grootste veevoederproducent ter wereld, de 6de grootste vleeskippenproducent en het 4de grootste legbedrijf. Om aan de grote eiwitbehoeften voor hun voeders te voldoen gaat deze mastodont een samenwerking aan met de Chiang Mai Universiteit. De bedoeling is om versneld insecteneiwit van de **zwarte soldatenvlieg** in hun productieproces te kunnen inbrengen. Hiermee willen ze bijdragen aan een bio-circulair en groen economisch model en een verdere duurzame groei van de Thaise landbouwindustrie bewerkstellingen.

CPF zal de samenwerking financieren en de eerste grote en slimme boerderij voor de productie van de zwarte soldatenvlieg in Thailand ontwikkelen. Reeds vanaf 2016 startte CPF onderzoek naar de voordelen en mogelijkheden met de zwarte soldatenvlieg voor de productie van alternatief eiwit.

Het eitje als favoriete corona snoepje

tekst: Clem Reynders

Af en toe lees je over onze sector nog een bericht waar je vrolijk van wordt. In DM magazine, de weekend bijlage van de krant De Morgen verscheen onlangs een heuse "Ode aan het ei". De auteur, Katrin Swartenbroux, bezingt over drie pagina's de weldaden van het ei en onderstreept de veelzijdige culinaire eigenschappen die van het ei het favoriete coronasnoepje maken in de keuken. En inderdaad, afgaande op de consumptiecijfers van VLAM zit ons eitje meer dan behoorlijk in de lift. Het thuisverbruik van eieren steeg tussen juli 2019 en juni 2020 met 8%. En de statistiek kleurt nog mooier als we de consumptiestijging bekijken van de eerste tien maanden van dit jaar: +13%!

Gezondheidsadvies achterhaald

De sector van de eieren heeft jaren moeten opboksen tegen negatieve gezondheidsadviezen. Eieren, zo werd lang verkondigd, hadden een nefaste invloed op de cholesterolwaarden. Maar gelukkig is de wetenschap en de geneeskunde tot andere inzichten gekomen al blijft hier en daar het vooroordeel tegen eieren, als bron van cholesterol verhogend voedsel, toch nog de kop opsteken. Hoe dan ook, vandaag wordt duidelijk gesteld dat het advies om de eierenconsumptie te beperken, achterhaald is. Reden ook waarom we de eieren terugvinden in de lichtgroene groep van de voedingsdriehoek.



Door de lock-down en het thuiswerken was er meer tijd om eens een stevig en lekker ontbijt klaar te maken.

Volgens het "Vlaams instituut voor gezond leven" heeft de consumptie van eieren geen aangetoonde voor- of nadelen voor de gezondheid. Ze zijn dus niet verantwoordelijk voor een hoger risico op hart- en vaatziekten. Eieren zijn bovendien rijk aan voedingsstoffen, voornamelijk eiwitten en vet. Het vet zit bovendien overwegend in de dooier en is grotendeels onverzadigd. Dit laatste is een goed punt. Eieren zijn door hun samenstelling een volwaardige vervanger van vlees want ze bevatten naast eiwit ijzer en vitaminen B12. Maar uiteraard zijn dit dingen waar de sector al lang mee vertrouwd is.

Ook het vroegere advies om de eierenconsumptie te beperken tot drie stuks per week is volgens het geciteerde Vlaams

instituut achterhaald. Zes eieren per week moet kunnen maar dan hebben we het wel over de globale consumptie; dus ook eieren verwerkt in bereidingen zoals gebak, mayonaise.

Ode aan het ei

Maar terug naar de ode aan het ei van journaliste Katrin Swartenbroux. Ze begint met een eerlijke bekentenis. Een jaar geleden had ze nauwelijks enige kookervaring. Ze omschreef zichzelf als een permanente snacker; het niet-kunnen-koken werd een deel van haar identiteit.

De lockdown bracht daar verandering in. Ze ontdekte het koken en begon bij het begin: het ei. Ze haalt er meteen de Amerikaanse auteur en culinaire chef Michael Ruhlman bij die onomwonden stelt dat "in de keuken het ei noch ingrediënt is, noch

*Een ei tilt
ieder gerecht
naar een hoger
niveau*

afgewerkt gerecht maar eerder een singulariteit van 1000 uiteinden.”

Het ei-universum is verrassend veelzijdig en rijk. Er is volgens Swartenbroux geen gerecht ter wereld dat niet kan verbeterd worden door er een ei aan toe te voegen. Van een Michelinwaardige schotel (een ei en cocotte met schijfjes truffel) tot het snelle roerei; het kan allemaal in een handomdraai. Een ei, stelt de auteur, tilt ieder gerecht naar een hoger niveau. En ze voegt er nog deze bedenking aan toe: “Als het ei nog niet bestond dan zou het ongetwijfeld door figuren als Elon Musk zijn uitgevonden maar dan zou het ongetwijfeld een stuk duurder uitvallen.”

Swartenbroux wijst er ook op dat kandidaten die voor een job solliciteren bij een bekende chef vaak de opdracht krijgen om bij wijze van introductie een eitje klaar te maken.

Consumptie in de lift

We gaven het in de inleiding al aan: volgens de cijfers van VLAM zit de eiconsumptie behoorlijk in de lift. En de coronatoestan- den hebben daar veel mee te maken. Veel consumenten moeten noodgedwongen meer tijd thuis doorbrengen en storten zich, om de verveling te verdrijven, op het koken. Starten met een ei is een laag- drempelige horde om te nemen.

Swartenbroux laat zich ook positief uit over het feit dat de herkomst van eieren gemakkelijk te achterhalen is. De aanduidingen voor bio, vrije uitloop, scharrel en kooi aangevuld met het land van herkomst en eventueel het registratie- nummer van de producent; het is allemaal zeer transparant.

Recent ontdekt ik in warenhuisketen Carrefour, die overigens enkel Belgische eieren aanbiedt, mooie gepersonaliseerde eierdoosjes waarop pluimveehouder Paul Geens afgebeeld stond. Dat wekt vertrouwen bij de consument die oog in oog staat met een legpluimveebedrijf dat ook echt bestaat. Het draagt allemaal bij tot een nieuw imago van het ei en een verhoogde consumptie.

Geen keuken zonder ei

Swartenbroux besluit haar ode aan het ei met de vaststelling dat ze zich geen keuken zonder ei kan voorstellen.

“Het ei”, schrijft ze, “gaf mijn bestaan en de bedenkelijke voedselrestjes in mijn koelkast, smaak, het was de leidraad die mijn eerste voorzichtige stapje in de keuken begeleidde, een ziellose cel die mijn eenzame opsluiting zin gaf en het bindmiddel in de quiches die ik voor mijn burens bakte.

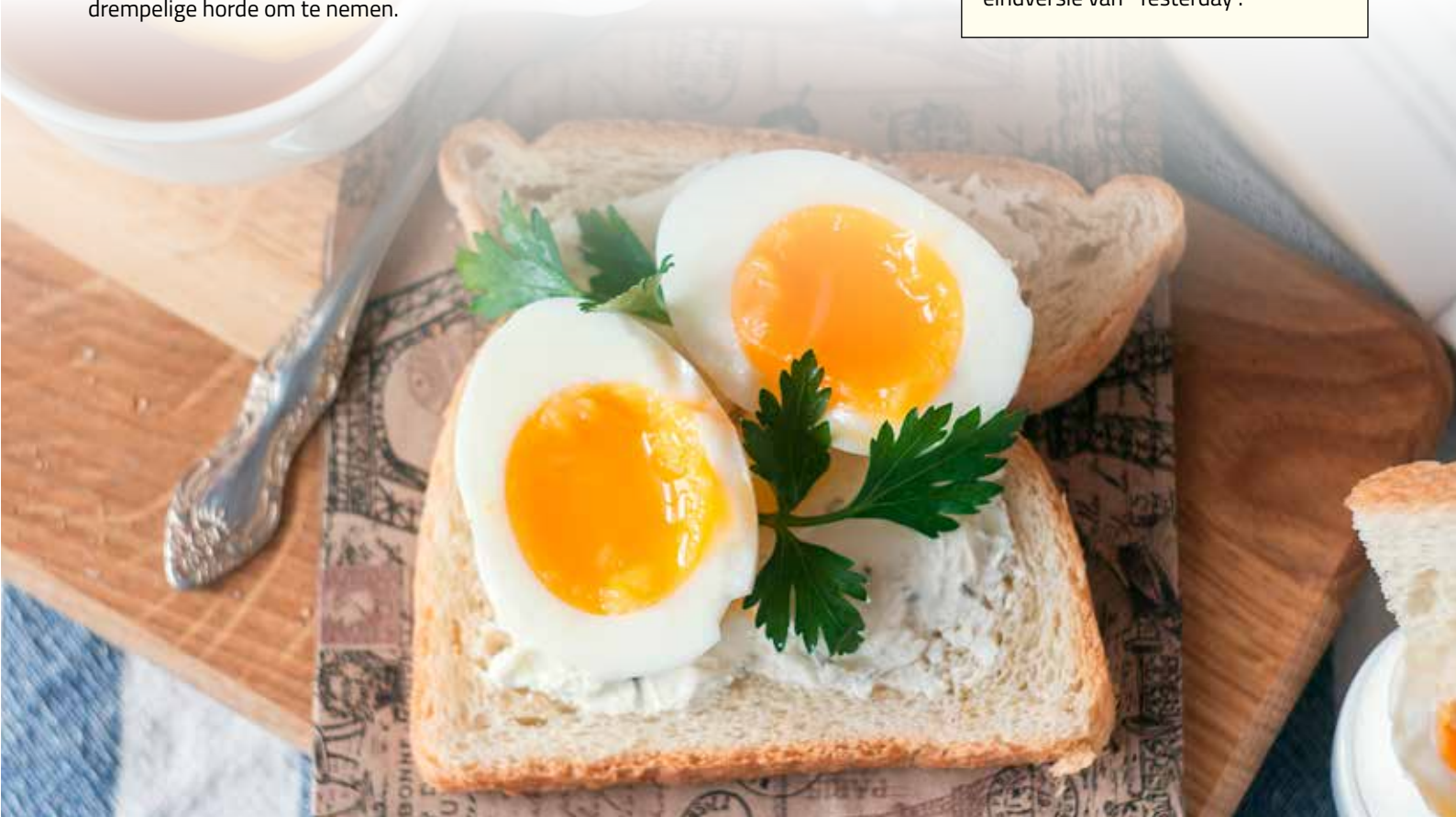
Liefst gestoomd

We sluiten af met een recept van Katrin Swartenbroux. Volgens haar moet het perfect zacht gekookt eitje niet gekookt maar gestoomd worden. Leg een ei in een bodempje kokend water, zet het deksel op de pot en laat zes minuten stomen. Hou het ei 20 seconden onder stromend koud water zodat de schaal loskomt van het eiwit. Snij het topje er af, scheur de kern open en serveer met “solda- tjes”.

Scrambled eggs

En als uitsmijter nog een kort muzi- kaal verhaal waarin eieren een hoofd- rol spelen.

Toen Paul McCartney zijn wereldhit “Yesterday” componeerde had hij aanvankelijk alleen een melodie in gedachten. Al neuriënd probeerde hij op de muziek een paar woorden te plakken. En zo begon Yesterday als “scrambled eggs” (roereieren), oh I like scrambled eggs. Opvallend dat bij het zoeken naar lukrake woorden Sir McCartney meteen aan eieren dacht die later werden ingewisseld tegen de eindversie van “Yesterday”.



Landbouwgrond huren of pachten: is er een verschil?



tekst: Solange Tastenoye

Doorgaans wordt er gesproken over de “huur” van een perceel landbouwgrond. “Pachten” wordt eerder sporadisch gebruikt. Nochtans is er een groot verschil tussen de huur van een perceel landbouwgronden de pacht ervan! Wanneer is er nu sprake van “huur” en wanneer is er “pacht”?

Huren of pachten?

Onze Pachtwet is van toepassing op de pacht van onroerende goederen die hoofdzakelijk gebruikt worden in het landbouwbedrijf van de pachter en dit hetzij vanaf de ingenottreding van de pachter, hetzij krachtens een overeenkomst van partijen in de loop van de pachtijd (artikel 1 Pachtwet), met uitsluiting van de bosbouw. Een “landbouwbedrijf” wordt in de Pachtwet omschreven als de bedrijfsmatige exploitatie van onroerende goederen met het oog op het voortbrengen van landbouwproducten die in hoofdzaak bestemd zijn voor de verkoop.

Hieruit volgt duidelijk dat het belangrijk is dat de uitbater een effectief landbouwbedrijf (of tuinbouwbedrijf) uitbaat met de bedoeling land- en of tuinbouwproducten op de markt te brengen en te verkopen. Deze regels zijn ook nog steeds van toepassing in Wallonië waar er sinds 1/1/2020 nieuwe pachtregels gelden.

Vaak is de gebruiker van een perceel landbouwgrond echter geen landbouwer met een landbouwexploitatie zoals hierboven aangehaald. Zo zal het gebruik maken van een dergelijk perceel grond om er een

paard, pony, schaap, geit, enz...te laten op grazen als hobby, onder toepassing vallen van onze gewone huurwetgeving. Deze wetsregels zijn veel eenvoudiger (vooral dan voor de eigenaar) en er is ook veel meer vrijheid bij het opstellen van een dergelijk huurcontract.

De duurtijd van een huurcontract!

Dit huurcontract kan zowel mondeling als schriftelijk tot stand worden gebracht. Wij raden steeds aan om dit toch schriftelijk te doen, kwestie om latere discussies te vermijden!

Het contract kan van bepaalde of van onbepaalde duur zijn, het hoort verhuurder en huurder toe om hierover een regeling te treffen. Verder kan dit huurcontract eenvoudig opgezegd worden door één der partijen, volgens de regels die zij in hun huurcontract hebben opgenomen.

Gaat het om een schriftelijk huurcontract dat voor een welbepaalde tijd werd afgesloten, dan eindigt dit contract sowieso op het tijdstip dat werd afgesproken. Dit houdt in dat er zelfs geen opzeg dient te gebeuren; behalve indien huurder en verhuurder dit in het huurcontract zouden voorzien hebben.

Kan er om een waarborg gevraagd worden?

Bij deze huurcontracten van gemeen recht, kunnen huurder en verhuurder afspreken om een huurwaarborg te voorzien. Maar... dit is dus geen verplichting! Beide partijen beslissen hier vrij over, zowel over de waarborg zelf als over hoeveel deze moet bedragen.

Als alles in orde is op het einde van de

huurtijd, zal de huurder zijn waarborg terug krijgen.

Zo is het bijvoorbeeld voor paardenmaneges of paardenpensions nuttig om een dergelijke waarborg te vragen voor het geval de huurder zijn huurgeld niet zou betalen!

Is er een beperking van de huurprijs zoals bij pacht?

Huurder en verhuurder beslissen vrij over de huurprijs. Het is dus niet zoals bij de Pachtwet! Het is de zogenaamde “Wet op beperking van de Pachtprizen”, waar rekening moet mee gehouden worden. Deze wet legt een wettelijk vastgelegde pachtprijs op die men bekomt door het kadastraal inkomen van het verpachte perceel te vermenigvuldigen van de toepasbare landbouwcoëfficiënt. De uitkomst hiervan is dan de maximum pachtprijs die de verpachter aan zijn pachter mag vragen.

De huurprijs die huurder en verhuurder overeengekomen zijn, blijft geldig voor de ganse duur van de huurovereenkomst. In de praktijk gebeurt het echter geregeld dat de verhuurder na enige tijd toch een hogere huurprijs wil bedingen. Dit is echter niet mogelijk; beiden moeten akkoord gaan met deze gevraagde huurprijs. Zijn beiden akkoord, dan maken zij best een nieuwe huurovereenkomst op met de nieuwe huurprijs.

Kan de huurder zomaar onderverhuren?

Binnen de Pachtwet is het niet toegestaan dat de pachter onderverpacht zonder de voorafgaandelijke en schriftelijke

toestemming van de verpachter, tenzij hij onderverpacht aan bijvoorbeeld zijn afstammelingen.

Bij de huur van gemeen recht is dit anders: normaal gezien mag de huurder onderverhuren (of ook zijn huur overdragen), zonder de toestemming van zijn eigenaar te moeten vragen. Het is echter wel opletten want in de huurovereenkomst kan er een verbod opgenomen zijn waarbij gesteld wordt dat de huurder niet kan onderverhuren zonder de toestemming van zijn eigenaar!

Solange Tastenoye.
www.solangetastenoye.be

Volg ons op



Süde Ei
Vermarktungs GmbH
Viersen (D.)

Contact: Léon Clemens
T: 00 – 49 173 25 00 202
M: l.clemens@suedei.de
(wij spreken Nederlands)

Bent u pluimveehouder en zoekt u een afnemer voor uw eieren?

Wij zijn Süde Ei en zijn voornamelijk actief in het sorteren, verpakken en verven van eieren voor retailers. Wij zoeken voor ons pakstation en handelsactiviteiten Nederlandse en Belgische pluimveehouders die ons op basis van een langdurige overeenkomst wekelijks kunnen leveren:

- Scharreleieren
- Vrije uitloop eieren
- Biologische eieren
- Kooi eieren

Bent u geïnteresseerd?

Neem dan vrijblijvende contact met ons op, zodat wij u een passend aanbod kunnen doen.

GRATIS juridisch advies voor onze abonnees. Op het telefoonnummer: **013/46.16.24**
Voor persoonlijk advies op ons kantoor: Bel voor een afspraak op : **013/46.16.24**
Voor advies bij u thuis: Bel voor een afspraak op : **013/46.16.24**



The best results!

Van Gent Nest
voor vleeskuikenouderdieren

- Laagste percentage grondeieren
- Eenvoud en hoge kwaliteit
- Beschikbaar met hardhouten en kunststof roosters

Voor meer informatie: www.vencomaticgroup.com



LANDELIJK WONEN
VERKOOP AGRARISCH VASTGOED

- > De gespecialiseerde makelaar mbt hoeses en gronden in buitengebied.
- > Deskundige begeleiding bij verkoop van uw hoeve of aankoop van uw droomlocatie.

Op zoek of te koop, contacteer ons: DANNY DE PAUW 0475 55 58 34
JO MULLIE 0477 52 57 82

A | G | R | O
V A S T G O E D bvba
www.agrovastgoed.be



Twee nieuwe DEMOProjecten goedgekeurd met betrekking tot de pluimveesector

Recent keurde Hilde Crevits, Vlaams minister van Landbouw, 12 demonstratieprojecten goed, rond duurzame land- en tuinbouw, voor een totaal budget van bijna 1,2 miljoen euro. Twee van deze projecten hebben betrekking tot de pluimveesector.

1. OptiVacVleeskip: optimalisatie van de vaccinatiestrategie

De noodzaak voor antibioticareductie accentueert de rol van de preventieve gezondheidszorg: een combinatie van bioveiligheid, goede veehouderijpraktijken en aangepaste vaccinatiestrategieën. Het doel van het project 'OptiVacVleeskip' is om bij vleeskuikens de mogelijkheden, via de optimalisatie van vaccinatiestrategieën, te demonstreren hoe tot een betere diergezondheid, welzijn en darmgezond-



heid gekomen wordt. Dit leidt tot een reductie van antibioticagebruik.

Er zullen protocollen opgesteld worden voor een correcte uitvoering van inentingen. Ook de mogelijkheden van in ovo-vaccinatie worden gedemonstreerd. Via een kosten-batenanalyse zal de pluimveehouder inzicht krijgen in het effect van een aanpassing in vaccinatiestrategie op de bedrijfsrendabiliteit.

Via demonstraties aan veehouders zal op basis van monitoring en van gezondheidsdoelstellingen de voor hun bedrijf geschikte vaccinatiestrategie voorgesteld worden. Bovendien zal ook de gerealiseerde besparing op antibiotica in kaart gebracht worden. De demonstraties omvatten ook correcte vaccinatiepraktijken

(bewaring, hygiëne en toepassing).

2. Sojavrij kippenvoeder

De grote afhankelijkheid van onze veehouderij van de overzeese invoer van voornamelijk soja-eiwit wordt niet als duurzaam aanzien. De bedoeling is om te demonstreren hoe tot een hogere eiwitautonomie kan gekomen worden in kippenvoeders. De mogelijkheden van vervanging van soja-eiwit door alternatieve Europese eiwitbronnen zullen worden afgetoetst en gedemonstreerd.

Dit project kadert als onderdeel in een groter project, waarbij de andere projecten focussen op de teelt van alternatieve eiwithoudende gewassen voor menselijke of dierlijke consumptie.

Gesubsidieerde demoprojecten 2021 voor de pluimveesector

Titel project	Partners
Met een optimale vaccinatie naar een lager antibioticagebruik bij vleeskuikens (OptiVacVleeskip)	Proefbedrijf Pluimveehouderij en PeheStat
Sojavrij varkens- en kippenvoeder	Proef- en Vormingscentrum voor de Landbouw (PVL), Algemeen Boeren Syndicaat, Proefbedrijf Pluimveehouderij, ILVO Dier en Inagro

TEMPO team

Europese Pluimvee Services-België

Stationsstraat 37 bus 3
3582 BERINGEN

JULLIE VANGBEDRIJF

(In samenwerking met E.P.S.-België)

- ✓ Wij laden/lossen alle soorten kippen en pluimvee.
- ✓ Wij leveren eerste kwaliteit.
- ✓ Stipte bediening; juiste tijd en juiste plaats.
- ✓ Onze ervaring is uw garantie.



Tel & Fax +32 (0) 3 82 86 708 • GSM + 32 (0) 495 86 83 80 • Email Tempogroep@gmail.com



studie- en adviesbureau

Uw partner in de
pluimveehouderij!

**Vergunningen - Bouw
Administratie - Milieu
Accountancy**

Contacteer een DLV-adviseur
www.dlv.be
info@dlv.be - 0800 90 910

Lavetan^{ll}

**UW LABO VOOR
SNELLE EN ZORGELOZE
ANALYSES!**

www.lavetan.be

Veedijk 56 - 2300 Turnhout
info@lavetan.be



Oordeelsestraat 84 T 013 - 507 9249
5111 PL, Baarle-Nassau M 06 - 205 39 464



"Gespecialiseerd in het uitmesten en reinigen van stallen"
Ook voor machinale roosterreiniging

www.stallenreinigingvantilburg.nl
E info@stallenreinigingvantilburg.nl



Van Hunnik B.V.
pluimveehandel

**Altijd de beste
prijs voor al
uw slachtkippen**



www.pluimveehandelvanhunnik.nl | info@pluimveehandelvanhunnik.nl

Tel. 0031 - 318 52 73 73 0031 - 6 53 81 85 84

Hyvarki
Bedrijfshygiëne



- GSP erkend ontsmettingsbedrijf
- Vliegen-, bloedluis- en ongediertebestrijding
- Doseerapparaten, kuikenpapier en beschermingsmaskers
- Reeds meer dan 20 jaar ervaring

Rene Martens
Veldvoort 28, 2990 Wuustwezel
Tel. & Fax 03/669 84 31
hyvarki@skynet.be

**Vangploegen nodig voor het verladen van
bedrijfspluimvee? IPS regelt het voor u!**



Werkgebied:
Nederland, België,
Noord-Frankrijk, NRW

www.ipsbv.com
Amentstraat 17
6039 RA Stramproy (NL)
+31 (0)495 56 35 99
sales@ipsbv.com



**Adverteren in het Pluimvee vakblad, op de vernieuwde website van Pluimvee
of in de wekelijkse nieuwsbrief?**

Mail naar advertenties@pluimvee.be
of neem contact op met Luc Maertens
(+32 498 04 06 91)
of Martijn Chombaere (+32 496 24 49 54)

Denken in problemen of oplossingen

Denken in problemen. Het lijkt de nieuwste rage te zijn de laatste tijd. Ik vraag me af of het aan de lange winter ligt of aan de donkere eenzame dagen in coronatijd, of als het gewoon de hedendaagse mentaliteit is. Ook onze landbouw lijkt meer en meer een probleem te worden. Er wordt steeds meer gespeculeerd om de veestapel te reduceren, want we moeten niet produceren voor het buitenland. In de leghennensector is dat overigens al niet het geval. We zijn met onze leghennensector maar net zelfvoorzienend. Je zou dus veronderstellen dat de prijzen voor onze eieren goed zijn, maar zelfs dat is niet zo. België kijkt immers naar het buitenland voor de prijsvorming van de eieren.

Dat er import en export bestaat, daar kan ik mee leven. Maar het moet wel aan dezelfde standaarden voldoen. En daar stel ik me toch wel vragen bij. Als je dan ziet dat er in Antwerpen Poolse batterij-eieren worden verkocht onder de naam van scharreleieren en er ook nog gesjoemeld wordt met de houdbaarheidsdatum. Ja dan keert mijn maag om. Het is een messteek in de rug van elke scharrelhennenhoudster en de Belgische eierhandel. Ieder houderijsysteem heeft zijn prijskaartje. Het wordt tijd dat alles naar waarde betaald wordt.

Zo hoorde ik een tijdje geleden van een akkerbouwer dat hij gelezen had dat het graan naar recordprijzen zou stijgen. Maar, zei hij, eindelijk wordt het graan dan eens betaald naar waarde. En wij als kippenboeren vinden dat natuurlijk lastig, maar deze akkerbouwer heeft gewoon gelijk. En eigenlijk zouden wij ook gewoon onze voerkost moeten kunnen doorrekenen in onze prijzen. Net zoals we verduurzaming van onze sector zouden moeten kunnen doorrekenen in onze prijzen.

Voor elk probleem is een oplossing. Voor stikstof is er een oplossing, voor fijnstof is er een oplossing, voor meer dierenwelzijn is er een oplossing. Misschien wordt het eens tijd om niet meer te denken in problemen maar in oplossingen.

En laten we dan maar eens eerst beginnen met een betere prijs voor onze producten.

Mariëlle Smits Schalk

Legkippenhoudster



Pluimveeslachterijen Van Miert en Mieki overgenomen door De Heus



De ontwikkelingen binnen de vleeskuikensector volgden elkaar het afgelopen jaar in rap tempo op. Door de coronacrisis viel de afzet, in de voor de vleeskuiken sector belangrijke afzetkanalen als de horeca en foodservice, grotendeels weg. Deze vraaguitval leidde al tot een sluiting van een slachterij en sterke afname van de Nederlandse slachtcapaciteit.

Door de voorwaardelijke getekende overeenkomst tussen De Heus voor de volledige overname van de pluimveeslachterijen van Van Miert Breukelen en Mieki Hunsel kan de slachtcapaciteit in Nederland gewaarborgd blijven. Met twee productielocaties en een totale slachtcapaciteit van 850.000 kuikens per week heeft

Van Miert een sterke marktpositie. De Heus onderstreept met deze overname haar vertrouwen in de Nederlandse vleeskuikensector.

De Heus vindt het belangrijk dat het management van Van Miert zijn eigen onafhankelijke koers kan voortzetten. De voeractiviteiten worden door De Heus strikt gescheiden van de slachtactiviteiten. Dit stelt de kuikenplanning van De Heus Voeders in staat om samenwerking met alle andere slachterijen te continueren.

Positief advies van het EU CVMP dat EXZOLT® het dierenwelzijn verbetert

MSD Animal Health heeft een positief advies ontvangen van het Committee for Veterinary Medicinal Products (CVMP) over de toevoeging van een welzijnsclaim in de productspecificaties voor Exzolt. Als enige diergeneesmiddel voor pluimvee mag vanaf eind januari 2021 MSD Animal Health in haar productspecificaties voor EXZOLT® opnemen dat het middel een significante verbetering van dierenwelzijnsparameters voor pluimvee oplevert. Vogelmitbesmettingen op bedrijven verminderen de algemene conditie en productiviteit van de kippen. Vogelmiten veroor-

zaken hoge stress bij pluimvee en chronische huidirritaties die leiden tot pikken en kannibalisme. De ontwikkeling van effectieve en innovatieve behandelingen van rode vogelmijt bevorderen het welzijn van de dieren en is een diergeneeskundige noodzaak. "De toekenning van een welzijnsclaim door de CVMP bevestigen datgene dat eerder al werd erkend door opinieleiders, dierenartsen en pluimveehouders", aldus de mededeling van MSD.



ForFarmers rondt de overname van De Hoop Mengvoeders af



ForFarmers heeft op 2 februari de overname afgerond van De Hoop Mengvoeders, die al was aangekondigd op 19 oktober vorig jaar. De vereiste goedkeuringen van de Nederlandse en Duitse mededingingsautoriteiten zijn eind 2020 ontvangen en ook aan de andere voorwaarden voor de voltooiing van de transactie is voldaan. De samenvoeging van ForFarmers en De Hoop Mengvoeders creëert een pluimveevoerorganisatie met een leidende positie op de vleeskuikenmarkt in Nederland, België en Duitsland.

ForFarmers neemt de aandelen in de mengvoer- en de transportactiviteiten over van De Hoop Mengvoeders, inclusief de fabriek en aanpalend onroerend goed. De nieuwe combinatie wordt geleid door Michiel Schreurs, directeur pluimvee ForFarmers Nederland en Gert-Jan Buunk, voormalig eigenaar van De Hoop Mengvoeders. Buunk neemt de verantwoordelijkheid voor de vleeskuikensector op zich.

Lentekriebels

tekst en beeld: Luc Maertens

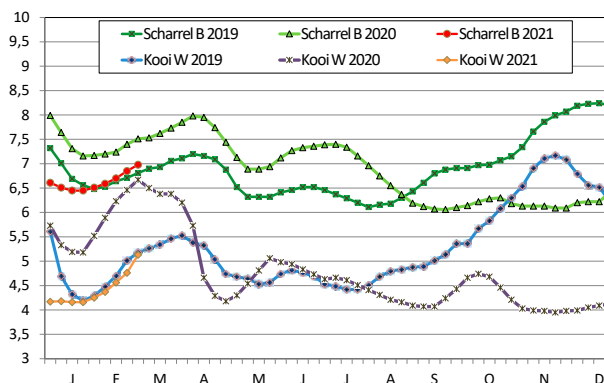
Einde februari konden we reeds genieten van lentetemperaturen en ook de prijzen van zowel de braadkippen als de eieren hebben zich gelukkig uit hun winterdepressie gesleept. Maar of dit vroege lentegevoel een voorteken is van goede voorjaars- of zomerprijzen is helemaal niet zeker.

Traag maar constant hebben de **eieren** iedere week in Februari hoger genoteerd. De jaarlijkse trend naar Pasen toe is hiermee vroeg ingezet. Vooral voor de code 3 eieren, die zeer laag noteerden, is er terug meer vraag van de industrie. Het vertrouwen is groeiende dat tegen de zomer er heel wat covid beperkingen zullen kunnen afgebouwd worden, ondanks de moeilijke start van de vaccinatieperiode. Hierdoor durven verwerkers wat grotere aankopen plaatsen of voorraden aanleggen. Einde februari kunnen ze dit nog altijd doen aan (te) lage prijzen, iets meer dan € 5 (voor 100 stuks, klasse 4 wit). De scharrels waren gelukkig niet zo diep gezakt deze winter en noteren intussen iets hoger dan tijdens dezelfde periode vorig jaar. Een verdere gunstige prijszetting moet er zeker inzitten omdat er niet direct sprake is van een uitbreiding van de productie in de EU, afname van het verbruik of mindere vraag van de verwerking naar scharrels. Maar 2021 zal wat prognoses van prijszetting toch zeer moeilijk blijven. Het effect van de hopelijk uitdovende covid perikelen maar ook van de vogelgriep kunnen zowel de binnenlandse vraag als de export sterk beïnvloeden. Wat blijkbaar zekerder is, is dat de voederprijzen in 2021 hoog zullen blijven, alhoewel er gelukkig begin dit jaar een einde gekomen is aan de sterk stijgende prijzen van soja en de granen. Maar einde februari gaan ze terug in stijgende richting omwille van o.a. de grote 'Chinese honger'.

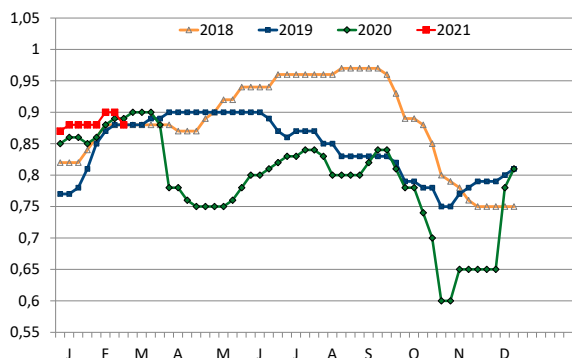
De Deinze prijs voor **braadkippen** heeft zich in februari kunnen opwerken tot een niveau van 90 cent wat in sommige milieus deed spreken van 'hoge prijzen'. Na de zwaar verlieslatende vorige ronde(s) en rekening houdende met de gestegen voederkosten is iedere vorm van euforie uit den boze. Ingewijden in de sector weten maar al te goed dat de (vrijwillige) mindere opzet of leegstand en het uitlaatverbod omwille van AI voor krapte in de markt gezorgd hebben. Reken daarbij het opdrogen van Oekraïense import omwille van hun AI problemen en de iets mindere druk van Braziliaanse import of onze eigen kippen konden beter in markt geplaatst worden. Maar een grote profeet moet je niet zijn als er vastgesteld wordt dat 1) er terug massaal opgezet wordt 2) de coronaperikelen nog niet achter de rug zijn (o.a. grootkeukens blijven vermoedelijk nog vele maanden gesloten) en 3) de Brexit de lucratieve markt naar het VK verder gaat bemoeilijken. Hopelijk komt er geen 3de neergaande prijsgolf in 2021 na de twee golven in coronajaar 2020 (zie bijgaande figuur).

Voor de uitgelegde kippen kunnen we kort zijn. De zware **moederdieren** hebben zich terug hersteld in prijs. Mede door de vervroegde opruiming van vele koppels is er krapte ontstaan in dit segment. De uitgelegde legkippen kunnen hierdoor ook lichtjes profiteren van dit effect. Tenslotte wat de konijnen betreft, de voorspelbare jaarlijkse prijsevolutie wordt terug gevolgd. Maar ook hier compenseert de iets hogere prijs niet de hogere voederprijzen.

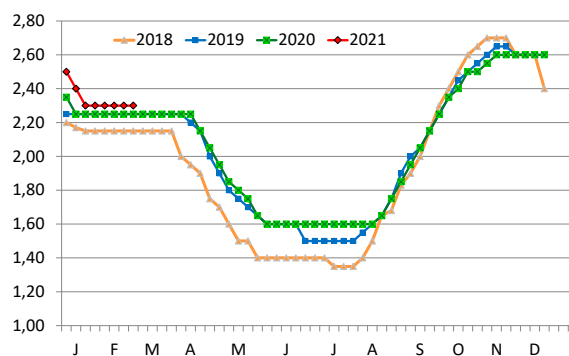
Evolutie prijs eieren (€/100): Klasse 3 Scharrel bruin – Kooi wit



Notering braadkippen (€/kg): middenprijs Deinze



Notering konijnen Deinze (€/kg)



Marktprijzen

Eierprijzen markt Kruishoutem (volgens prijzencommissie) - per 100 stuks in euro

Witschalige eieren

	2.02	9.02	16.02	23.02	2.02	9.02	16.02	23.02
	Kooi	Kooi	Kooi	Kooi	Scharrel	Scharrel	Scharrel	Scharrel
Cat 0	6,31	6,53	6,76	7,19	7,65	7,82	7,89	8,05
Cat 1	5,07	5,29	5,52	5,95	6,41	6,58	6,65	6,81
Cat 2	4,72	4,92	5,14	5,54	5,96	6,13	6,27	6,39
Cat 3	4,37	4,56	4,76	5,13	5,77	5,94	6,15	6,22
Cat 4	4,02	4,19	4,38	4,72	5,48	5,63	5,87	5,91
Cat 5	3,67	3,83	4,00	4,31	4,42	4,55	4,71	4,78
Cat 6	3,32	3,46	3,62	3,90	3,40	3,52	3,61	3,69
Cat 7	2,97	3,10	3,24	3,49	2,98	3,09	3,17	3,25

Bruinschalige eieren

	2.02	9.02	16.02	23.02	2.02	9.02	16.02	23.02
	Kooi	Kooi	Kooi	Kooi	Scharrel	Scharrel	Scharrel	Scharrel
Cat 0	6,71	6,93	7,16	7,59	9,08	9,18	9,33	9,38
Cat 1	5,47	5,69	5,92	6,35	7,84	7,94	8,09	8,14
Cat 2	5,19	5,42	5,64	6,04	7,23	7,34	7,49	7,58
Cat 3	4,80	5,01	5,21	5,58	6,59	6,70	6,85	6,98
Cat 4	4,37	4,64	4,83	5,17	5,73	5,84	6,02	6,13
Cat 5	3,92	4,18	4,35	4,66	4,52	4,65	4,81	4,88
Cat 6	3,32	3,46	3,62	3,90	3,47	3,59	3,68	3,76
Cat 7	2,97	3,10	3,24	3,49	3,05	3,16	3,24	3,32

Pluimveemarkt prijzencommissie Deinze (met inbegrip Belplume toeslag)

Week van	3.02	10.02	17.02	24.02
extra zware soepkippen	0,47€-0,49€	0,49€-0,51€	0,51€-0,53€	0,54€-0,56€
bruine soepkippen	0,15€-0,17€	0,16€-0,18€	0,17€-0,19€	0,17€-0,19€
witte soepkippen	0,10€-0,12€	0,11€-0,13€	0,12€-0,14€	0,12€-0,14€
braadkippen	0,87€-0,89€	0,89€-0,91€	0,89€-0,91€	0,87€-0,89€
ABC	0,80 €	0,80 €	0,82 €	0,83 €
konijnen	2,30 €	2,30 €	2,30 €	2,30 €



FOSSIL SHIELD IW

REGISTRATIENUMMER: BE-REG-00424

EFFICIËNTE EN EENVOUDIGE BESTRIJDING VAN VOGELMIJT

Fossil Shield IW is een in water emulgeerbaar biocide (op basis van synthetisch amorf Si) ontwikkeld voor een **efficiënte en eenvoudige bestrijding** van de vogelmijt in leghennenstallen. De emulsie wordt, na wassen en desinfecteren, aangebracht tijdens de leegstand dmv diverse sproeisystemen.

Verkrijgbaar in 10kg zakken.





Voor meer informatie:
DAEM ECO BV Nerumstraat, 7 B-9340 LEDE
 TEL: 053 80 92 22 – MOB: 0479951744 – MAIL: c.daem@daemeco.be



Ven Poultry B.V.

ZO... NU EERST UW PARTNER IN LEVEND PLUIMVEE CONTACTEREN

Voor de werkelijke beste condities voor uw soepkippen:
www.venpoultry.nl • 014-453040 of 0031-653487136

Handelsnoteringen Kruishoutem

Witschalige eieren

	2.02	9.02	16.02	23.02	2.02	9.02	16.02	23.02
	Kooi	Kooi	Kooi	Kooi	Scharrel	Scharrel	Scharrel	Scharrel
XL	7,31	7,53	7,76	8,19	8,65	8,82	8,89	9,05
L	5,72	5,92	6,14	6,54	6,96	7,13	7,27	7,39
M	5,02	5,19	5,38	5,72	6,48	6,63	6,87	6,91
S	3,92	4,06	4,22	4,50	4,00	4,12	4,21	4,29

Bruinschalige eieren

	2.02	9.02	16.02	23.02	2.02	9.02	16.02	23.02
	Kooi	Kooi	Kooi	Kooi	Scharrel	Scharrel	Scharrel	Scharrel
XL	7,71	7,93	8,16	8,59	10,08	10,18	10,33	10,38
L	6,19	6,42	6,64	7,04	8,23	8,34	8,49	8,58
M	5,37	5,64	5,83	6,17	6,73	6,84	7,02	7,13
S	3,92	4,06	4,22	4,50	4,07	4,19	4,28	4,36

Gemiddelde poeljenprijs aanpassing

Jaar-week	Gemiddelde Poeljenprijs Aanpassing	
	Gemiddelde opkvoederprijs €/100 kg	Aanpassing €/100 afgeleverde poeljen
2021/06	32,95	77,79
2021/07	33,12	78,83

Prijzen grondstoffen (per ton)

	2.02	9.02	16.02	23.02
Tarwe	200,00 €	200,50 €	202,00 €	207,50 €
Wintergerst	195,50 €	195,00 €	193,50 €	195,50 €
Maïs (15% vocht)	202,00 €	206,00 €	207,50 €	214,50 €

Veerle Neiryck

Aan het woord: Neiryck Veerle

In 2013 kwam Elindus via via in contact met Veerle. Aangezien Elindus gemakkelijk bereikbaar is én een persoonlijk contact biedt werd er beslist om te veranderen.



Waarom kozen we voor Elindus?

De tijd ontbreekt ons om de energiemarkt zelf op te volgen en te zoeken naar een goedkoop moment om te onderhandelen. Elindus beloofde om dit te doen en kwam zijn belofte na. Reeds meerdere malen werden wij gecontacteerd in de loop van ons contract en telkens werd op het juiste moment het juiste product voorgesteld.

Door het nauw contact met onze adviseur is het ook duidelijk geworden dat we beter kozen voor middenspanning. De besparing op onze distributiekosten is enorm. Kortom zijn ze steeds bereikbaar voor onze vragen en adviseren ze ons op de juiste momenten.

Als supporter van Zulte-Waregem is het voor ons een extra pluspunt dat we reeds enkele keren uitgenodigd zijn om een wedstrijd bij te wonen en kennis te maken met andere mensen in de landbouwsector.



Braekevelt LV

Aan het woord: LIEVEN COGHE

Enkele jaren geleden kwam ik voor de eerste keer in contact met Elindus. Al snel bleek dat ze veel kennis van zaken hadden, en niet enkel van de energieprijzen.



Waarom kozen we voor Elindus?

Ons eerste contact met Elindus kwam er via een leverancier. Kort daarna werden we uitgenodigd op een event van Elindus en ontmoetten we veel kennissen uit verschillende sectoren die toen reeds klant waren bij Elindus. Mede dank zij de duidelijke communicatie en het persoonlijke contact met de accountmanager, die een goede offerte opstelde, was de overstap gauw gemaakt.

Door onze drukke agenda's was het noodzakelijk dat er iemand voor ons het energie dossier mee in handen kon nemen.

We werken graag samen met bedrijven die duidelijke taal spreken en dit is hier zeker het geval. Ook op een goed moment hebben ze ons gecontacteerd om ons overschot aan zonne-energie te verkopen aan een interessanter tarief.



**Benieuwd wat wij voor
u kunnen betekenen?**

Maak snel een afspraak met een van onze relatiebeheerders:
T 056 49 48 42 of op www.mijnenergieplan.be

**Wil je graag een analyse betreffende
optimaal voerrendement?**

Bezoek ons op: www.agrivirtual.eu/nl/spoormans/



**Wie hoogkwalitatieve
en rendabele braad-
kippenvoerders zoekt,
moet bij Spoormans zijn.**

Contacteer uw bedrijfsadviseur

Regio west

J. Vergoote | +32 473 804247 | jasper.vergoote@spoormans.com

J. Poelvoorde | +32 478 776846 | jonas.poelvoorde@spoormans.com

Regio oost

V. Hofmans | +32 478 880355 | victor.hofmans@spoormans.com

L. Steurs | +32 479 257396 | lex.steurs@spoormans.com

Spoormans 