

Focus op de kalkoenensector



Een poelierszaak met 1300 pluimveeproducten

- Braadkippenbedrijf Breemans durft afwijkend te denken en te handelen
- Bio een groeiende niche, waar pluimvee sterk vertegenwoordigd is
- Pluimveehouder wees voorbereid en alert voor hittegolven!



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



www.roxell.com



www.fancom.com



www.ziehl-abegg.com

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



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

Wordt de soep zo heet gedronken als geschonken?

Enkele maanden geleden kregen we de eerste signalen binnen dat bestaande niet ammoniak emissiearme (AEA) stallen slechts hervergund werden tot 2030. Dit bleek vooral bij uitbreiding of wijzigingsaanvraag aan het licht te komen. Verrassend genoeg bleek dit geen alleenstaand geval te zijn en bij navraag kregen we bevestiging van meerdere dossiers. Verwonderlijk dat dergelijke vergaande beslissingen zonder sectoroverleg worden toegepast en eerder thuis horen in een overheidsplan om de sector koud te saneren. Zelfs op het kabinet van de Vlaamse minister van Landbouw was men niet op de hoogte. Verwonderlijk ook dat er binnen een meerderheid, voor beslissingen die over verschillende ministeriële bevoegdheden heen gaan, geen overleg plaats vindt. Het geeft aan hoe er tegenwoordig gewerkt wordt, maar dat laat ons niet weerhouden om toch het gesprek aan te gaan met de nieuwe minister van onder andere Omgeving.

Dit dossier en overleg staat de komende weken op de planning en wij hopen toch op enige aanpassing van het beleid terzake. In onze sector staan er heel wat stallen die slechts een goede acht à negen jaar oud zijn, en niet AEA gebouwd zijn. Gezien er in de sector met langere afschrijfperiodes gewerkt wordt vragen we hier toch enige aanpassing. Daarnaast staan er nog andere vergunnings-gerelateerde dossiers op de agenda.

Verder in dit magazine aandacht voor de kalkoenensector die de laatste jaren toch een behoorlijke groei gekend heeft met verschillende nieuwe professionele bedrijven maar ook met zijn eigen specificaties. De meeste kalkoenenbedrijven vinden we in het westelijk deel van Vlaanderen, historisch gegroeid uit een samenwerking tussen een voederbedrijf en slachterij maar op vandaag wordt ongeveer de helft van de productie toch geproduceerd voor een buitenlandse slachterij. Tot slot wil ik nog meegeven dat de redactie even een adempauze inlast om van een welverdienende rust te genieten. Het volgend nummer vindt u begin september opnieuw in uw brievenbus. Probeer zelf ook wat te genieten van de vakantiesfeer, ook al is dit als pluimveehouder geen sinecure met warme dagen in het verschiet waarbij alert zijn de boodschap is.



BROEIERIJ - COUVOIR
VERVAEKE - BELAVI



**Doe beroep
op meer dan
80 jaar traditie
en innovatie**

Tel: +32 51 40 03 58 www.vervaekebelavi.be info@vervaekebelavi.be

INHOUD



8 De kalkoenensector in de focus

De kalkoenensector in Vlaanderen is beperkt tot een 30-40tal professionele bedrijven. Volys Star i.s.m. Quartes en het Duitse Heidemark zijn de twee kanalen waar de kalkoenen voor geproduceerd worden. Een bedrijfsreportage laat ons verder kennismaken met enkele specifieke zaken van kalkoenenbedrijven.

18 Reportage van een groot Limburgs braadkippenbedrijf

Het bedrijf van Bart Breemans te Bree verdubbelde recent zijn capaciteit met de nieuwbouw van 5 stallen, nu zijn zoon in het bedrijf ingetreden is. Deze voormalige melkveehouder houdt er nogal afwijkende of beter gezegd vrij originele ideeën op na. Een aangename kennismaking met dit bedrijf, nu we terug ons kot mochten verlaten.

26 Een poeliersspecialzaak met liefst 1300 pluimveeproducten

Ze bestaan nog de poelierszaken, maar ze zijn wel sterk moeten mee evolueren. Het bedrijf Lieben te Genk is een modelvoorbeeld hoe een zaak professioneel uitgebouwd werd en mee geëvolueerd is, dit gedurende vier generaties. In hun toonbanken liggen meer dan 1000 pluimvee gerelateerde producten.

Colofon

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

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

Redactieleden: Dirk Mertens, Drs Philippe Gelaude, 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

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 VVPvzw, 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 | 22 Evolutie bio-sector |
| 4 Inhoud | 24 Dierengeneeskunde |
| 6 Hittestress | 26 Poeliersbedrijf Lieben |
| 8 Kalkoenen | 30 Juridisch |
| 10 Bedrijfsreportage kalkoenen | 32 Berichten |
| 14 Kalkoenen | 33 Kort nieuws |
| 16 Belgische veevoederproductie | 35 Column |
| 18 Bedrijfsreportage braad | 37 Marktcommentaar |
| | 38 Marktberichten |

Agenda

Omwille van de coronamaatregelen zijn alle geplande studiedagen, open deurdagen of beurzen afgelast of minstens uitgesteld tot na de verlofperiode.

Pluimveehouder wees voorbereid en alert voor hittegolven!

teksten beeld: Luc Maertens en Martijn Chombaere

Vorig jaar hebben we voor het eerst buitentemperaturen mogen 'verwelkomen' die boven de 40°C opliepen. Dit zorgde bij een aantal houders van braadkippen, moederdieren, maar ook bij legkippenhouders voor zeer grote problemen. Productieverliezen treden namelijk reeds op wanneer de staltemperatuur oploopt tot dicht tegen de 30°C, daarnaast is het bij hogere temperaturen alle hens aan dek om uitval te vermijden. Vele tienduizenden dieren zijn vorig jaar nodeloos gestorven omwille van hittestress. Nochtans, de middelen zijn er om dit te voorkomen maar dit vraagt minstens een goede voorbereiding en de alertheid van de pluimveehouder tijdens dagen met hoge buitentemperaturen.

Noodzaak van crisis plan

Het is niet de bedoeling van dit artikel om een opsomming en tips te geven om de nefaste invloed van hittegolven te voorkomen. In vroegere bijdragen in Pluimvee is dit reeds vele malen aan bod gekomen. Wel is het de bedoeling om iedereen alert te maken op een goede voorbereiding zodat catastrofes kunnen vermeden worden.

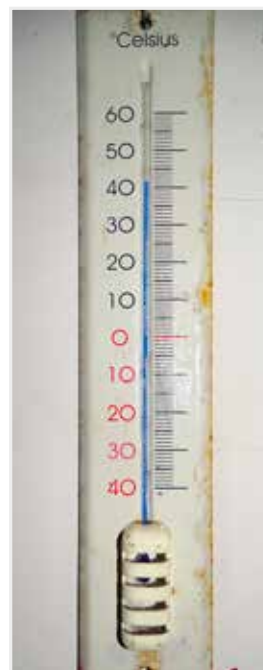
Wat verstaan we onder goede voorbereiding? Dit begint bij de pluimveehouder die zichzelf kritisch in vraag durft te stellen. Een duidelijk plan van aanpak hebben is zowat het minimum als er morgen terug hittegolven voorspeld worden met dodelijke temperaturen. **Hoe zal/kan ik koelen en functioneert mijn koeling optimaal is hierbij cruciaal.** Want iedereen is er nu zowat van overtuigd dat de mogelijkheid van koelen of beter gezegd de staltemperatuur onder controle te houden mits koeling een noodzaak is. Test deze op voorhand uit of ze perfect werkt!

Indien geen koeling

Indien geen koelsysteem geïnstalleerd is in de stal, onderzoek de mogelijkheid of je eventueel voor de luchtinlaten kunt vernevelen, schaduw kunt bewerkstelligen of desnoods regenwater sproeien op daken en muren. Maar vooral stel je de vraag of **opzetten** in een stal zonder de mogelijkheid van koeling **nog wel verantwoord** is. Ofwel een leegstand invoeren of een duidelijk lagere bezetting hanteren kan zorgen voor een betere slaap voor de pluimveehouder, een gat in zijn portefeuille voorkomen en groot dierenleed vermijden!

Overleg

Alle toeleveranciers zijn erbij gebaat dat het goed loopt op je bedrijf en velen zijn specialisten in ventilatie, voeding of bedrijfsbegeleiding. **Gebruik ze, vraag hun advies en laat je desnoods goed opleiden** om het moeilijke spel van ventilatie, koeling en warmteafvoer bij hoge temperaturen optimaal te laten verlopen. Afspraken met de voederleverancier, het ophalen van de kippen (uur!) en kan er bij pannes beroep gedaan worden op ser-



Buitemperaturen van >40°C, uitdagingen voor pluimveehouders!

vice? Allemaal zaken die best op voorhand doorgenomen worden!

Alert zijn

Ondanks dat we in technologische tijden als deze de stal kunnen monitoren van op een afstand, blijf in de buurt! Zeker in coronatijden, ondanks we meer en meer ons kot mogen verlaten, hou je kippen ook van nabij in het oog.

Bij een panne, kapotte leiding of wat dan ook, kan **direct ingrijpen** voorkomen dat de staltemperatuur snel de hoogte inschiet met alle dodelijke gevolgen vandien.

De eerste hittegolf einde juni was een testcase of je stallen "hittegolfbestendig" zijn, je goed voorbereid was en 'hittestress' aankunt! Hopelijk heb je deze test vlot en goed doorstaan.

Bestrijding van Campylobacter op het pluimveebedrijf

tekst en beeld: Geertrui Rasschaert, Marc Heyndrickx, Karolien Hertogs, ILVO

Campylobacter is de belangrijkste bacteriële oorzaak van maag-darm infecties en pluimveevlees is de meest voorkomende besmettingsbron. Tot heden, lijken maatregelen zoals vaccinatie, zuren, plantaardige producten en probiotica eerder een beperkt effect te hebben. Daarom kan momenteel enkel het toepassen van een strikt bioveiligheidsprotocol leiden tot een lager aantal *Campylobacter* gekoloniseerde tomen. In het CAMPREVENT project werd onderzocht wat de mogelijke bronnen zijn voor *Campylobacter* introductie in de stal.

Belang

Al is *Campylobacter* minder gekend dan *Salmonella*, toch is deze bacterie de belangrijkste oorzaak van maag-darm infecties bij de mens in de Westerse Wereld. In België werden er 71 humane *Campylobacter* gevallen per 100.000 inwoners gerapporteerd in 2018, maar dit is een serieuze onderschatting. Men berekende dat jaarlijks in de EU er ongeveer 9 miljoen humane *Campylobacter* infecties zijn wat gepaard gaat met een kost van 2,4 miljard euro, voornamelijk door medische kosten en werkverlet.

Pluimveevlees is de besmettingsbron

De belangrijkste besmettingsbron is pluimveevlees; ofwel door de consumptie

van onvoldoende verhit vlees ofwel door kruisbesmetting in de keuken. Diverse studies tonen aan dat in België ongeveer 60 à 70 % van de tomen gekoloniseerd zijn met deze bacterie. In de eerste weken van de toom hebben de dieren nog antilichamen afkomstig van de moeder die hen beschermen tegen *Campylobacter*, maar vanaf twee à drie weken stijgt de kans op besmetting. Eens enkele dieren besmet zijn, verspreidt de infectie zich binnen enkele dagen doorheen de hele toom onder andere via het drinkwatersysteem.

Campylobacter is voornamelijk in de ceca (blinde darmen) terug te vinden en wordt in grote aantallen uitgescheiden. Wanneer de dieren besmet zijn, blijven ze gekoloniseerd – veelal symptomloos – tot slachtleeftijd. Tijdens het slachtproces is het mogelijk dat darminhoud op de karkassen lekt wat kan leiden tot besmet pluimveevlees. Gezien de hoge kolonisatiegraad in de ceca, zijn karkassen vaak besmet met grote aantallen campylobacters.

Mogelijke maatregelen

Maatregelen kunnen op twee niveaus genomen worden, ter hoogte van de primaire sector of op slachthuisniveau. In België werden de laatste jaren enkele studies uitgevoerd ter reductie van *Campylobacter* in de primaire sector. Het effect van organische zuren, plantaardige stoffen, probiotica, passieve immunisatie en vaccinatie bleek echter vrij beperkt. Ook op slachthuisniveau zijn de opties beperkt. Fysische decontaminatie van het eindproduct zoals behandeling met hitte of lage temperaturen blijken efficiënt, maar kunnen het uitzicht van het eindproduct wijzigen. Voorts zijn dergelijke technieken vaak duur en moeilijk te implementeren in het slachthuis. Chemische decontaminatie van het eindproduct is verboden in de EU.

Momenteel blijkt dus enkel het toepassen van een zeer strikt bioveiligheidsprotocol de enige optie om het risico op *Campylobacter* insleep te minimaliseren, wat dan ook het doel was van het lopende CAMPREVENT project. Dit project wordt gesubsidieerd door FOD Volksgezondheid, Veiligheid van de Voedselketen en Leefmilieu en is een samenwerking tussen het ILVO, Ugent, DGZ en Sciensano.

Resultaten screening op pluimveebedrijven

Om de risicofactoren voor *Campylobacter* insleep op pluimveebedrijven te identificeren, werden in eerste instantie tien pluimveebedrijven gedurende twee rondes opgevolgd tijdens de opfok van de kippen. Hierbij waren ook vijf gemengde bedrijven opgenomen, hetzij bedrijven met koeien hetzij met varkens. Het is immers gekend dat deze dieren ook gekoloniseerd kunnen zijn met campylobacters en dus mogelijk een risico betekenen voor *Campylobacter* insleep in de kippenstal.

Zowel mest- als stalmateriaal als omgevingsstalen werden wekelijks gescreend op de aanwezigheid van *Campylobacter*. Er werd een toomprevalentie van 35% aangetoond, wat vrij laag is in vergelijking met eerdere Belgische studies. Mogelijk is dit te wijten aan de droge zomer 2018 waarin de studie deels liep, aangezien *Campylobacter* gevoelig is voor droogte of aan de strikt toegepaste bioveiligheid op de bedrijven ten gevolge van een verhoogde waakzaamheid voor de ziekte van Newcastle.

Besmettingsbron onduidelijk

Er kon niet onmiddellijk een besmettingsbron geïdentificeerd worden aangezien veelal kippen en stalmateriaal op het-

zelfde moment met dezelfde stammen besmet bleken te zijn, waardoor het niet duidelijk was in welke richting de besmetting gebeurd was. Opvallend was dat op de meeste van de bedrijven de hygiënesluis correct gebruikt werd, aangezien de besmetting naar de omgeving in de meeste gevallen eindigde aan de hygiënesluis. Enkel waar geen fysieke barrière (vb. een balk) aanwezig was maar gebruik werd gemaakt van een lijn op de vloer bleek de volledige sluis besmet met *Campylobacter*. Verder was ook duidelijk dat varkens en runderen tijdens deze studie ook gekoloniseerd bleken te zijn met *Campylobacter*, maar dat deze niet de bron waren van besmetting voor de kippen, aangezien het om andere stammen bleek te gaan wat wees op een goed toegepaste bioveiligheid op deze tien bedrijven. De meerderheid van de kolonisaties werd aangetoond na het uitladen.

Effect uitladen

Daarom werd op deze tien bedrijven een derde ronde opgevolgd waarbij meststallen werden verzameld van de kippen net voor het uitladen en één week later van de resterende kippen voor slachten evenals van de vangploeg, de containers, de vrachtwagen, de gebruikte vorkheftruck of verreiker tijdens het uitladen. In deze

ronde waren de tomen voor het uitladen negatief, terwijl één week later net voor slachten er op zes van de tien bedrijven een *Campylobacter* kolonisatie bij de resterende kippen vastgesteld werd.

Op vier bedrijven waren de kippen besmet met een *Campylobacter* stam die tijdens het uitladen geïsoleerd kon worden van de vangploeg, de gebruikte containers, vrachtwagen of vorkheftruck... Enerzijds wijst dit erop dat de kippen tijdens het uitladen een verhoogd risico hebben tot blootstelling aan *Campylobacter* als gevolg van gebruik van besmet uitlaadmateriaal en daaropvolgend kolonisatie gebeurt. Anderzijds is uitladen een stressvolle gebeurtenis voor de kippen, waardoor de immuniteit verlaagd zou kunnen worden waardoor ze gevoeliger blijken voor *Campylobacter*.

Verder onderzoek kan zich dus op twee pistes richten; namelijk het verbeteren van de bioveiligheid en dan vooral tijdens het uitladen (zie ook bijgevoegde poster) en daar bovenop het versterken van de immuniteit van de kippen zodat bij een eventuele *Campylobacter* blootstelling de kans tot *Campylobacter* kolonisatie gereduceerd wordt.

Bioveiligheid enige optie

De bijgevoegde poster over bioveiligheid geeft aan wat nu reeds kan gedaan worden. Een strikte scheiding moet toegepast worden tussen verschillende landbouwdieren, maar ook tussen verschillende tomen om overdracht te vermijden door onder andere gebruik te maken van apart stalmetaal, schoeisel en kledij dat na elke ronde gereinigd en ontsmet wordt. De kadaverton mag hierbij niet uit het oog verloren worden die ook best na elke ronde ontsmet wordt. Bijkomend wordt deze bij voorkeur ver van de stallen geplaatst. Het gebruik van een voetbad kan helpen om *Campylobacter* insleep in de stal te vermijden, maar enkel wanneer dit correct gebruikt wordt door het ontsmettingsmiddel juist te doseren en regelmatig te vervangen. Het bestrijden van ongedierte blijft belangrijk maar ook het bestrijden van insecten kan leiden tot een sterke daling in het aantal tomen besmet met *Campylobacter*. Tijdens het uitladen gebruikt de vangploeg bij voorkeur bedrijfseigen kledij en laarzen en indien aanwezig wordt ook proper bedrijfseigen materiaal gebruikt om de containers in en uit de stal te rijden. Met een strikt toegepaste bioveiligheid houdt men niet enkel *Campylobacter*, maar ook andere pathogenen zoals *Salmonella* uit de stal.

Het belang van BIOVEILIGHEID

-  **BESMET MATERIAAL**
-  **MEST LANDBOUWHUIDSDIEREN**
Koeien en varkens
-  **BEZOEKERS EN TRANSPORT**
Heftrucks, vrachtwagens, containers
-  **KADAVERTON**
Kadavers van besmette kuikens
-  **PLASSEN**
Regenwater geraakt besmet via geïnfecteerde vogels
-  **INSECTEN EN ONGEDIERTE**
Vliegen, ratten

Zo houd je *Campylobacter* uit de stal!



Wat zijn de risicofactoren?

-  **REINIGING EN DESINFECTIE**
Van materiaal, schoeisel en voertuigen
-  **GESCHIEDEN MATERIAAL**
Houdt materiaal gescheiden per stal
-  **STAL SPECIFIEKE KLEDIJ/LAARZEN**
Ook voor vangploeg en bezoekers
-  **HANDEN WASSEN**
Ook vangploeg en bezoekers
-  **HYGIENESLUIJ**
- Zorg voor fysieke barrière
- Wissel steeds van laarzen
-  **BESTRIJDINGSPLAN ONGEDIERTE**
-  **BESTRIJDING INSECTEN**
- Vliegen (bv. Vliegennetten)
- Isomokever

TIP

TIJD OM UIT TE LADEN?

1. Voorzie de vangploeg steeds van gereinigde, bedrijfseigen laarzen en handschoenen
2. Kijk erop toe dat de wielen van heftrucks gereinigd en gedesinfecteerd zijn
3. Gebruik indien mogelijk bedrijfseigen materiaal om containers te transporteren

Deze tips helpen ook bij het weren van andere pathogenen uit de stal (bv. *Salmonella*)



Vleeskalkoenen in Vlaanderen

tekst: Frank Rooijackers, Vitelia

De kalkoenensector in Vlaanderen is klein qua omvang, met een 30-40tal kalkoenhouders. Ons buurland Duitsland daarentegen kent zo'n 800 kalkoenbedrijven. Duitsland heeft ook een breed netwerk van moederdieren, broeierijen en slachterijen en leveren kuikens of halen slachtkalkoenen in geheel Europa. In België zitten de meeste kalkoenhouders bij de integratie Volys Star. Maar de laatste jaren zijn er diverse nieuwe kalkoenhouders opgestart in Vlaanderen. Zij kiezen veelal voor afzet naar Duitse slachterijen.



Droog strooisel is teken van goede darmgezondheid.

Gescheiden opzet

Een eendagskuikentje weegt zo'n 64 gram en is daarmee ietsjes zwaarder dan een vleeskuiken. Het broedproces duurt 4 weken, een weekje langer dan bij kippen. Een hennetje groeit in 16 weken naar een gewicht van 10,5 kilo. Een haan, die naar Duitsland gaat, groeit in 21 weken naar een gewicht van 21 kilo. Bij die 16 weken en 21 weken bereiken de kalkoenen het optimum tussen filetrendement en voederconversie.

De voederconversie bij hennen ligt rond de 2,25, voor hanen is dit rond de 2,50. Kuikens worden op de broeierij dus altijd gesekst en de haantjes en hennetjes worden apart geleverd. Vaak heeft een kalkoenbedrijf aparte stallen voor opfok

en afmest. In de opfok tot 4 weken kunnen er gemakkelijk 12 dieren per vierkante meter zitten. Voor de afmest is dit beperkt tot een 5tal hennen of 3 hanen per vierkante meter in de stal. Er zijn maximumbezettingnormen opgesteld voor het certificaat Q&S (Qualitat und Sicherheit, kwaliteit en zekerheid). Deze certificering is verplicht vanuit de Duitse slachterijen. Voor een optimale bezetting heeft een kalkoenbedrijf dus ook vaker meerdere leeftijden, waarbij een goed hygiënebeleid een must is.

Duitsland de hanen

In Duitsland zitten veel bedrijven die enkel hanen kweken. Reden hiervoor is dat voor pluimveebedrijven tot 20.000 stuks dieren

er belastingvoordelen te behalen zijn, die bij grotere omvang komen te vervallen. En omdat 20.000 hanen meer vlees en omzet leveren dan 20.000 hennen is afmest van hanen voor hen interessanter.

Het is dus mogelijk als kalkoenhouder om te kiezen om enkel hennen of hanen te houden. De Vlaamse kalkoenen die richting Duitsland gaan zijn meestal hennetjes. De kostprijs en opbrengstprijs voor een kilo hennenvlees ligt lager dan voor hanenvlees. Het saldoverschil tussen hennen en hanen is evenwel beperkt.

Een andere reden waarom er voor hennen wordt gekozen is dat deze iets makkelijker te kweken zijn, met iets minder risico.

Kalkoenen is een specialiteit

De kunst om goede kalkoenen te kweken ligt toch wel bij het zorgen voor een gezond koppel. In de opfokperiode is klimaat hierin een belangrijke factor. Net als bij vleeskuikens is tocht een dooddoener.

Maar ook CO2 en vocht dienen voldoende laag te zijn om ze gezond te houden. Verder is vertering van de kalkoenen een sleutel tot succes. Hou de darm gezond, dan worden alle voedingsstoffen opgenomen zodat ook de weerstand van de kalkoen goed blijft. Maar een kalkoen kan heel wisselend zijn in voederopname.

Schommelingen in voederopname van dag tot dag van meer dan 10% zijn goed

mogelijk. Dus maag en darm moet om kunnen gaan met een wisselend aanbod van eiwitten. Het bijvoeren van tarwe heeft ook een positief effect op vertering.

Verder is een goed strooiselbed een must. Is het strooiselbed iets te nat dan krijgen negatieve bacteriën vat op de kalkoenen. Bij een goede ronde dient er slechts enkele keren per ronde nieuw strooisel bijgestrooid te worden. Bij een slechte ronde moet er zelfs tot meerdere malen per week bijgestrooid worden.

In het verleden werd er vooral met drinktorens gewerkt. De nieuwe kalkoenstallen worden enkel van drinknippels voorzien, waarmee het strooisel ook droger blijft.

Succes is een combinatie

Een van de producenten van kalkoenenvoerders is Vitelia uit Nederland. Frank Rooijackers is de kalkoenspecialist die ongeveer elke 4 weken de stallen bezoekt. "Het is het belangrijk om te zien hoe de dieren omgaan met het voeder en waar nodig sturen we bij. Dat kan met een toevoeging voor een bestelling of een aanpassing aan het assortiment. We overleggen altijd wat we doen, en werken met een open communicatie". De sleutel om een goed koppel af te leveren is een combinatie van kwalitatieve kuikens, voeder, ventilatie en de know-how van de kweker.

Duitsland mest liefst hanen af omwille van belastingvoordelen.



In Duitsland worden vooral de hanen afgemest in Vlaanderen de hennen.

Van braadkippen over detailverkoop tot gespecialiseerde kalkoenenkweker

Het bedrijfsverhaal van Linda Delepierre, secretaris voor West Vlaanderen

tekst en beeld: Luc Maertens

De kalkoensenector is, met een 25tal professionele bedrijven, een vrij kleine sector binnen onze pluimveewereld. Opvallend is toch wel dat ze goed gestructureerd zijn en geïntegreerd met twee partners voor een verzekerde afname, namelijk Volys Star te Lendelede en het Duitse Heidemark. Dat het houden van kalkoenen meer vak-kennis vereist, meer kapitaalsinzet en ook meer ziekerisico's inhoudt dan braadkippen, was me duidelijk na het bezoek aan het bedrijf van Ignaas en Linda Lietaer-Delepierre in Aalbeke.

Historiek

In de jaren 70 van vorige eeuw hielden de ouders van Linda Delepierre als bijberoep divers pluimvee, in een paar stalletjes achter de ouderlijke woning. Eind de jaren 70 werd een grotere stal gebouwd en werden braadkippen gehouden. Zelfs een weegbrug was er aanwezig. Eind de 80er jaren kwam de vraag van marktkramers en poeliers naar legpoeljen, vethaantjes, parelhoenders en kalkoenen. Deze was goed en al snel werd een grotere stal gebouwd om hieraan te kunnen voldoen. Op het einde van de zomer, wanneer de vraag terugviel bij de particulieren, werden dan in deze stal dan kalkoenuikens opgezet voor de productie van kerstkalkoenen. Linda had intussen Ignaas Lietaer leren kennen en in 1991 werd het ouderlijk bedrijfje door hen overgenomen. De opfok



Linda en Ignaas voor hun twee nieuwe stallen samen met zoon Jorne die interesse heeft om later het bedrijf over te nemen.

voor de marktkramers evenals de productie van kerstkalkoenen werd verdergezet maar door de opeenvolgende crisissen van vogelgriep, NCD en strengere markt-wetgeving nam de vraag af. Linda, van opleiding laborante en o.a. werkzaam in het dierenartsenpraktijk van de gekende dr. Nuytten, keek uit om full-time in de pluimveehouderij te investeren.

De kleine huiskavel, nauwelijks een goede ha groot liet niet toe om een volwaardig vleeskippenbedrijf uit te bouwen. Maar toen in 2011 de vraag van Quartes kwam om te specialiseren in de kalkoensenector werd besloten om een nieuwe stal te bouwen (80x20m) in vervanging van een oudere stal. In 2018 en 2019 werd er verder geïnvesteerd in twee nieuwe stallen (65x22m) zodat de totale capaciteit nu een kleine 20.000 bedraagt.

"Kalkoenen vragen meer werk, zorg en vakkennis dan vleeskippen en daarom was dit voor ons kleiner bedrijf een betere optie dan vleeskippen", aldus Linda. Het is vooral Linda die zich over de kalkoenen ontfermt terwijl Ignaas het landwerk (40 ha met o.a. aardappelen, suikerbieten, boontjes, tarwe, ...) op hun 2de bedrijf te Lauwe ter harte neemt evenals de stal met vleesvarkens in loonkweek.

De kalkoenen

De 1-dagskuikens worden aangeleverd door broeierij Claeys te Kruishoutem. Het zijn B.U.T. Premium kuikens van Aviagen die in samenspraak met Volys Star opgezet worden. "Ze groeien iets minder snel dan de vroegere Optima (Hybrid), maar ze zijn gemakkelijker in de opkweek en minder snel gestresseerd", is de ervaring van Linda. De gesexte kuikens worden

afzonderlijk opgezet in één stal. Eens een 4tal weken oud, worden ze verspreid over de vier stallen. Bij de bouw van de stallen is hiermee rekening gehouden met inplanting van zijdelinkse poorten zodat ze eenvoudig vanuit de opfokstal naar de andere drie stallen gedreven kunnen worden.

De hennen gaan richting het slachthuis als ze een 15 weken zijn en zo'n 10 kg wegen. De hanen worden een week langer aangehouden en gaan op een gewicht van circa 15 kg weg. De voederomzetting van een toom hanen en hennen is gemiddeld in de buurt van 2,4.

De nieuwe stallen

Opvallend is de sobere stijl van de twee nieuwe stallen bestaande uit prefab betonnen elementen. De tussenruimte tussen deze stallen werd intussen overkapt en werd recent in gebruik genomen als 'wintertuin'. "We krijgen hier wel geen meerprijs voor maar het was zonde om deze oppervlakte niet te benutten en kalkoenen hebben graag ruimte", motiveert Linda de beslissing.

De stallen zijn uitgerust aan beide zijden met een lichtstraat. "Zowel aangenaam voor mens en dier en ze kunnen via panelen gedeeltelijk verduisterd worden. Verder hebben we ook nevelkoeling voorzien, alhoewel kalkoenen iets beter tegen hoge

temperaturen kunnen dan braadkippen. Maar vorig jaar, tijdens de hittegolven waren we zeer gelukkig dat we ook hierin geïnvesteerd hadden", aldus Linda.

Op het ogenblik van het bezoek waren de kalkoenen een 8tal weken oud en opvallend was dat de drinkwatervoorziening met grote, rode Plasson drinkers uitgevoerd is. "Ik keek uit naar drinklijnen met nippels omdat dit minder werk vraagt dan de Plasson drinkers, die regelmatig handmatig gereinigd moeten worden, maar uiteindelijk hebben we beslist om toch terug deze te installeren omdat bij hoge temperaturen de zware kalkoenen hier gemakkelijker hun dorst kunnen in lessen", geeft Linda me mee.

De samenwerking met Volys Star

Er is geen sprake van loonkweek maar eerder van een gecontroleerde productie in samenspraak met het afnamecontract. De kweker koopt zowel de kuikens en het voeder aan, waarbij het type kalkoen evenals de voederleverancier (Quartes) wel vastgelegd zijn. Hier tegenover staat wel de afnamegarantie tegen een vooraf vastgestelde prijs en de afstemming van de opzet in functie van de marktvraag, of anders gezegd een gestuurd productievolumen.

De afrekening door Volys Star is niet per kg afgeleverde kalkoen maar per kg warme

griller. De norm is om 7,0kg en 9,5 kg te halen bij respectievelijk de hennen en hanen. Een aftrek of meerprijs bij een lager of hoger gewicht griller wordt gehanteerd en goede kwaliteit wordt beloofd. Wel zijn er bijkomende eisen/afrekken die gehanteerd worden voor de uitbetaling zoals het correct uitgevast zijn, de probleemdieren moeten afzonderlijk aangeleverd zijn en beperkte oppervlaktebeschadigingen, onderpootzwellingen of borstblaren. Interessant is wel dat de wanneer de voederprijs opslaat, automatisch de afnameprijs aangepast wordt, zodat er meer zekerheid is van de marge bij stijgende voederkosten.

Kalkoenen zijn geen grote vleeskippen

Linda geeft verschillende malen aan dat kalkoenen veel meer zorg, werk en vak-kennis vereisen. Maar ook het feit dat ze meer ziektegevoelig zijn (voor o.a. AI en Blackhead, coccidiose, TRT, ...) en er veel kapitaal in de dieren zit, omwille van de langere rondes, maakt dat kalkoenen houden wel degelijk een specialiteit is en meer risico's inhoudt.

Voor de eerste 4 weken vergen ze veel zorgen. Met een opzettemperatuur van 37°C, die langzaam afgebouwd wordt; zorgen dat ze niet uitdrogen, het correct aanleren van voeder- en wateropname en later vermijden dat ze pikgedrag en kan-



De nieuwe stallen zijn uitgerust met een lichtstraat, nevelkoeling en een zijdelinkse poort om de kalkoentjes over de grond vanuit de opfokstal te kunnen drijven.



Voor de oudere kalkoenen wordt overgeschakeld op Plasson drinkers omdat ze vooral bij warm weer hier gemakkelijker hun dorst kunnen in lessen.

nibalisme vertonen zijn enkele belangrijke zaken. Verder dagelijks goed opvolgen en desnoods dieren afzonderen in de ziekenboeg indien nodig.

"We vertrekken van kuikens maar eindigen met kalkoenen die 15 kg wegen, of de voederpannen en drinkwatervoorzieningen moeten aangepast worden aan de leeftijd van de kalkoenen. Dit zorgt voor extra werk. Verder is het belangrijk dat het strooisel droog en rul blijft. Daarvoor rijden we met een soort frees wekelijks in de stallen rond om de strooisellaag te breken en te mengen. Overtollig vocht en NH3 kunnen hierdoor afgevoerd worden en voetzool-, hak- en borstblaarproblemen voorkomen worden. Ondanks we met een dikke laag houtskrullen starten (minstens 10 cm) moet er ook nog bijgestrooid worden tijdens de ronde", leert Linda me op.

Linda en de Landsbond Pluimvee

Reeds vanaf 1990 trad Linda toe tot het West-Vlaams bestuur van de Landsbond. Toen de toenmalige secretaris Andre Debal plots overleed in 2003, was Linda bereid om het secretariaatswerk over te nemen. Tot op heden, met enthousiasme en tot algemene tevredenheid, doet ze dit van harte. Met o.a. de organisatie van de jaarlijkse algemene vergadering, met meer dan 500 deelnemers, een niet te onderschatten klus.

De sector in een positief daglicht stellen is eveneens belangrijk voor haar en uit zich o.a. in de mogelijkheid voor scholen om een bedrijfsbezoek te brengen. 'Met de klas de boer op' noemt het initiatief waarbij kinderen kunnen kennismaken met de kuikens op 't Hoenderhof. Maar om bioveiligheidsredenen wordt het steeds moeilijker om dit uit te voeren.

De opvolging van hun bedrijf zit er dik in nu Jorne (16) landbouwonderwijs volgt en duidelijk vooral interesse vertoont voor de kalkoenen. Een betere leermeester dan zijn moeder kan hij moeilijk indenken.

Bij deze dank voor de ontvangst en het bedrijfsbezoek net na het opheffen van de meeste lockdown maatregelen omwille van Covid-19.



Kalkoenen vragen meer zorg en zijn moeilijker dan braadkippen, vakkennis en dagelijkse goede opvolging is vereist.



Ongewenst pikgedrag en kannibalisme is soms een probleem. De opgehangen strobalen zorgen voor afleiding en bezighouding.



Het strooisel droog en rul houden is een andere opgave. Wekelijks wordt met een frees de laag gebroken en omgewoeld.



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



Industriestraat 13
 8755 Ruiselede
 0473 71 46 37
 info@labovvk.be
 www.labovvk.be

Monstername en analyse van dierlijke mest.

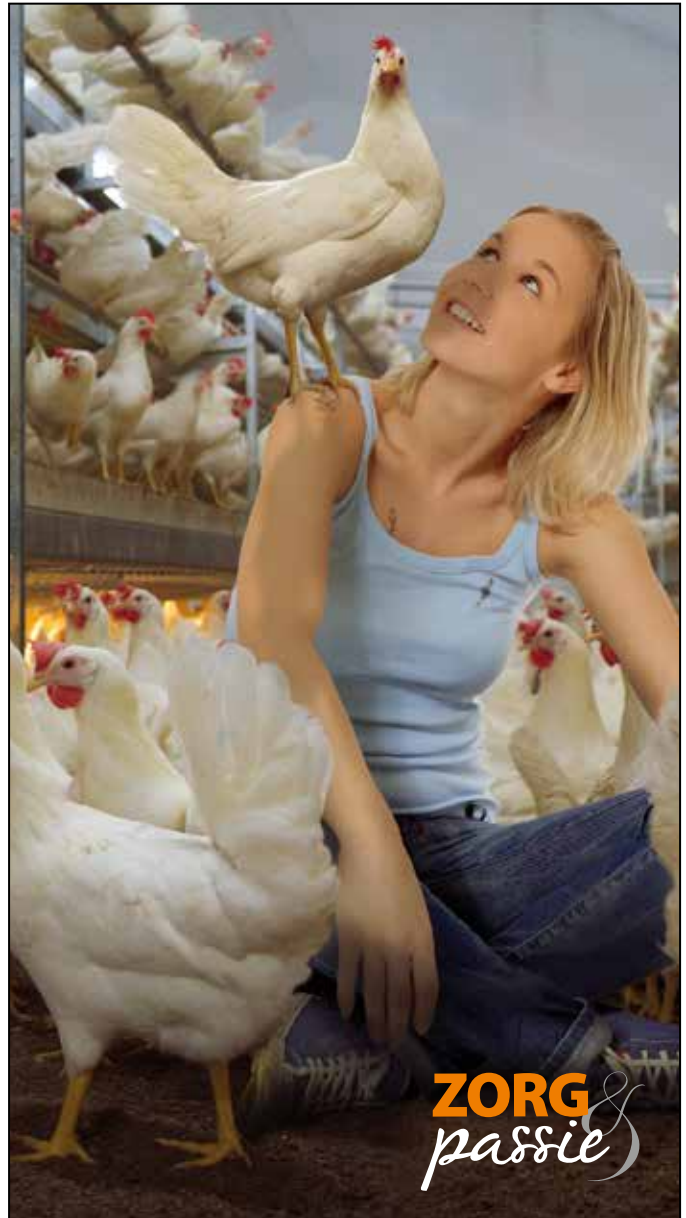


Van Hunnik B.V.
 pluimveehandel

**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



ZORG
passie

Liefde voor het vak, gedrevenheid en een passie voor de dieren verbindt u en Vitelia.

Gezonde, uitgebalanceerde en eerlijke diervoeding is onze gezamenlijke verantwoordelijkheid. Nee, sterker nog, het is ons bestaansrecht.

Aangenaam wij zijn Vitelia Voeders!

www.viteliavoeders.nl



Eén slachthuis in België voor kalkoenen: Volys in Lendeledede

Eén keten in België van kalkoenbroedei tot kalkoenspecialiteit: Quartes -Volys

tekst en beeld: Eric Hermy, Quartes

Volys in Lendeledede ontwikkelde zich van braadkippenslachterij tot pluimveevleesverwerker en specialiseert zich sinds jaren in de ontwikkeling en het vermarkten van kip- en kalkoenspecialiteiten. Volys garandeert als enig bedrijf in de Benelux de kweek en de verwerking van eigen kalkoenvlees. Dit bedrijf bestaat sinds 1946 en heeft momenteel 430 medewerkers in dienst, die instaan voor de productie van 17.500 ton kip- en kalkoenspecialiteiten.

Slachterij nabij de producenten

Volys beschikt over een kleine kalkoenslachterij waar men tot 20.000 kalkoenen per week kan slachten, dit is meteen de afzet van een 20-tal kalkoenslachterijen die vooral in West-Vlaanderen gelegen zijn. De kalkoenslachterijen liggen op een boogscheut van de slachterij (maximum 50 km) wat de duur van het transport tot een minimum beperkt. In de Benelux kan je geen ander kalkoenslachthuis vinden, wel in Duitsland en in Frankrijk maar dan wel op 500 km afstand. In West- en Oost-Vlaanderen herinneren we ons levendig de H3-moeilijkheden van vorig jaar, of de NCD-moeilijkheden of nog eens Aviaire... Eigen slachthuis, goud waard! Want slachtrijpe kalkoenen groei-



Slachterij Volys te Lendeledede

en zeer snel: zo'n 100g per dag (hennen) of 150g per dag (hanen). Een korte blokkering van de afname zorgt dan ook voor directe overbevolking in de stallen.

Van kalkoenbroedei tot kalkoenspecialiteit

Moederdieren van kalkoenen hebben we niet in België. De specialisten vermeerderders zijn te vinden in het Franse Bretagne. Kalkoenslachterijen worden geïnsemineerd omdat het gewicht van de fokhanen geen natuurlijke bevruchting meer mogelijk maakt. Wij kopen de broedeieren aan bij Hendrix Genetics (voorheen broeierij Grelier) en bij Aviagen (broeierij Le Sayec). Actueel gebruiken we "Hybrid optima" en "Premium" van Aviagen. Deze kalkoenen worden gekozen omdat men een slachtgewicht voor de hanen wil van 15 kg tot 18 kg en zeker niet zwaarder. Bij de keuze van kalkoenen is de dagelijkse groei een belangrijke factor. Maar misschien nog

belangrijker is het slachtrendement en het filet-rendement.

Het uitbroeden van de eieren vindt plaats bij broeierij Claeys in Kruishoutem. Opgelet geen drie maar vier weken uitbroeden. In de broeierij gaat men sorteren, cloaca-sexen, vaccineren, snavelbehandeling met laser en ten slotte klaarzetten voor transport.

De kwekers

In totaal gaan de kalkoenen van een 20-tal kwekers naar Volys. De grootte van de bedrijven varieert van 4.000 stuks tot 35.000 stuks. Steeds werken we met 50/50 hennen en hanen. Ofwel beschikt de kweker over één stal, de hennen krijgen dan het voorste deel van de stal omdat ze eerst worden geladen, de hanen zitten dan in het achterste gedeelte van de stal. Alle kalkoenen blijven van opzet tot laden in dezelfde stal.

Ofwel heeft de kweker meerdere stallen die dan bestemd zijn voor hetzij hennen of hanen, maar de kuikens worden wel samen opgefokt in één stal tot 4 weken leeftijd. De hanen worden verplaatst naar andere hokken. Hennen worden geladen op 16 weken (10,5 kg), hanen op 17 weken (17 à 18 kg).

Bij kalkoenen werken we met een initiële bezetting van 4,8 kuikens per m² staloppervlakte. Actueel gebeurt de opzet zoals bij braadkippen maar de stal wordt gesplitst in twee compartimenten : één voor de hennen en één voor de hanen.

De voeding

De kalkoenvoeders worden gefabriceerd in de Quartes-fabriek in Roeselare. We starten kalkoenen met een startkruiemel, die extra afgezeefd wordt. Kalkoenen eten geen meel. Na dit start-voeder zijn er nog 4 soorten korrelvoerders. Ook bij de korrels willen we een goede persing en liefst zo weinig mogelijk meel. Coccidiostatica worden voorzien in het voeder tot 10 weken leeftijd. Enkel plantaardig vet wordt gebruikt. Bij de jaarlijkse controle van het lastenboek Colruyt, wordt steeds een voederstaal geanalyseerd.

Kalkoenen zijn forse voedergebruikers: ongeveer 30 kg per kalkoen en hebben een voederconversie die veel hoger is dan bij braadkippen. We spreken van een voederconversie van 2,3 tot 2,45. De afnameprijzen zijn een stuk hoger dan bij braadkip en situeren zich op 1,32 €/kg levend gewicht voor de hennen en 1,38 €/kg levend gewicht voor de hanen.



De broedduur van een kalkoenei is 4 weken.

Opvolging van de bedrijven

Hierin speelt de bedrijfsdierenarts een belangrijke rol, vaccinatie dient correct te gebeuren, liever vaccineren dan later behandelen, veel aandacht ook voor de controle van coccidiose. De staalname van salmonella wordt steeds door de bedrijfsdierenarts uitgevoerd. Strooiselmanagement is bij kalkoenen zeer belangrijk. De dieren blijven 3 x zolang op het bedrijf dan bij braadkippen. Aandacht voor drinkwaterhygiëne en aandacht voor selectie van de dieren is belangrijk.

Bij het einde van de ronde worden de gewichten van de groepen gecontroleerd om een gepaste slachtplanning te maken.

Laden en transport naar slachthuis

Het laden gebeurt met containers in de stal. De tijd voor transport naar het slachthuis is zeer beperkt, de wachttijd in het slachthuis wordt verder beperkt.

De hokkaarten vergezellen steeds de kalkoenen naar het slachthuis.

In het slachthuis is er de normale keuring maar er worden extra parameters bekeken. Huidletsels en teenletsels zijn bijzonder belangrijk. De uitbetaling van de kweker is gebaseerd op het geslacht gewicht, een uitzondering in zijn soort.

Verdere verwerking tot kalkoenspecialiteiten

Hierbij zijn degelijkheid, Belgisch en duurzaam de codewoorden. Enkele voorbeelden van kalkoenspecialiteiten zijn : Turkey ham, kalkoenpavé, kalkoenborst, Schnitzel,.....

Wij willen bij deze onze kalkoenkwekers bedanken die zich dagelijks inzetten om kwalitatief hoogstaand vlees van Belgische bodem te leveren en dat doen met respect voor het welzijn van dieren.



**Vangploegen nodig voor het verladen van bedrijfspluimvee?
International Poultry Services regelt het voor u!**

IPS  INTERNATIONAL
POULTRY
SERVICES

www.ipsbv.com

Amentstraat 17A

6039 RA Stramproy (NL)

+31(0)495-563 599

sales@ipsbv.com



Werkgebied: Nederland | België | NRW



NEM
4400-1

Lichte daling van de veevoederproductie in 2019

Maar sterkere daling van pluimveevoeder

tekst en beeld: Luc Maertens op basis jaarverslag BFA

Jaarlijks publiceert de Belgian Feed Association (BFA), voorheen gekend onder de benaming BEMEFA, haar statistisch jaarverslag met data van de Belgische diervoederproductie. Met haar 120 Belgische leden vertegenwoordigt BFA 90% van de geproduceerde voeders in ons land en de data geven dan ook zowel een vrij representatief beeld als trends ten opzichte van de vorige jaren weer. We pikken er de cijfers met betrekking tot de pluimvee-sector uit.

Dalende productie

De totale productie van diervoeders (exclusief voormengsels) bedroeg in 2019 bijna 7,4 miljoen ton waarvan bijna 6,7 miljoen ton (90%) door BFA leden. Varkensvoeder neemt het hoofdaandeel in met iets meer dan de helft van de tonnage (52%), gevolgd door rundvee (23%), pluimvee (18%) en andere (7%) (Fig. 1).

De totale productie van veevoeder is in vergelijking met 2018 met bijna 5% afgenomen, deels omwille van de Afrikaanse varkenspest problematiek in de varkenssector en door de AI problemen bij pluimvee.

België is een netto importeur van veevoeder want de import (1.482.000 ton) is zowat 200.000 ton hoger dan wat er uitgevoerd wordt (1.282.000 ton). Vooral Nederland zet veel voeder af bij ons (63% van de import) terwijl voor België het meeste veevoeder geëxporteerd wordt naar Frankrijk (40% van de export).

Minder pluimveevoeder

In 2019 werd er 1.220.607 ton pluimveevoeder geproduceerd door 51 Belgische BFA-leden of 18% van de totale veevoederproductie. In vergelijking met 2018 is de daling zeer aanzienlijk, namelijk 150.000 ton of 12%. Het probleem met AI (H3N1), dat voornamelijk de moederdieren en legkippensector trof, is hier de reden.

Fig. 1: De Belgische veevoederproductie in 2019

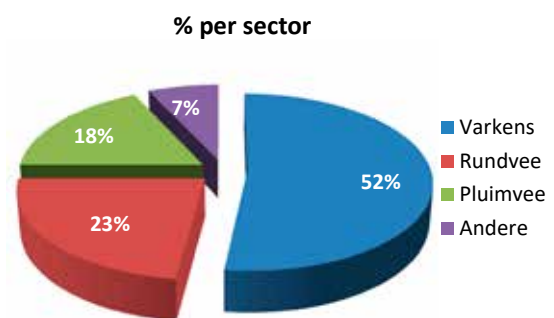


Fig. 2: De pluimvee voederproductie in 2019

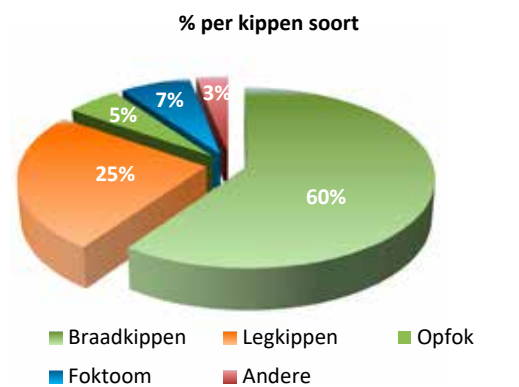
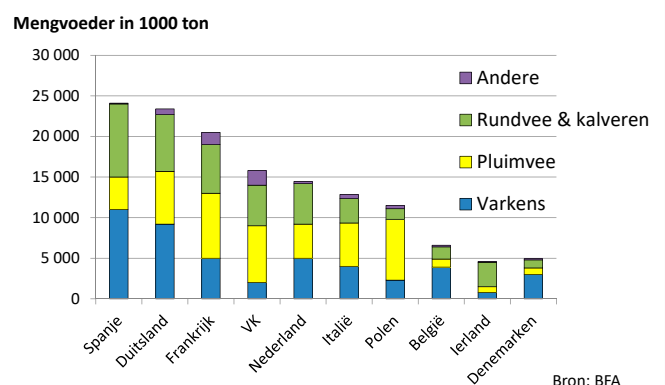


Fig. 3: Veevoederproductie in de EU (10 belangrijkste landen)



Braadkippen nemen het leeuwenaandeel van het pluimveevoeder in met een totaal aandeel van bijna 60% (Fig. 2). Een niet onbelangrijk deel van het braadkippenvoeder wordt ook uitgevoerd (voornamelijk naar Frankrijk).

De legkippenvoerders nemen zowat 25% van het geproduceerde volume in terwijl opfok- en foktoomvoeder respectievelijk voor 5,3% en 6,9% instaan.

België 8ste producent in de EU

Spanje, Duitsland en Frankrijk zijn de grootste producenten van diervoeders (Fig. 3). De volgende groep wordt gevormd door het VK, Nederland, Italië en Polen. België volgt als 8ste in dit rijtje met bijna de helft van de Nederlandse productie en een kleine 30% van de tonnage van de toplanden.

Duidelijk is dat Polen een pluimveeland is want 61% van hun veevoederproductie is pluimveevoeder. Maar ook in Frankrijk, het VK en Italië is pluimveevoeder het belangrijkste voeder. In België is pluimveevoeder, ondanks de sterke groei de laatste 10 jaar nog altijd beduidend kleiner dan varkens- en rundveevoeder.

BFA zet in op bijproducten en duurzame soja

Granen (mais, tarwe, gerst) maken nog steeds het hoofdaandeel uit van de gebruikte grondstoffen met 46%. De bijproducten van de voedings- en biobrandstoffenindustrie nemen reeds jaren een stijgend aandeel in en in 2018 bedroeg hun aandeel maar liefst 44%. Dit onderstreept de substantiële bijdrage van de diervoederindustrie in de circulaire economie.

Soja of beter gezegd de sojabijproducten (schroot en pellen) zijn veruit de belangrijkste eiwitaanbrengers in diervoeders. Liefst 52% van alle bijproducten van oliehoudende zaden zijn sojaschroot of sojapellen. Gezien het overgrote gedeelte van de soja ingevoerd wordt uit niet-EU-landen (vooral Brazilië en Argentinië) en dit in het verleden leidde tot onder andere sterke ontbossing in Zuid-Amerika, heeft BFA zich fel ingezet om duurzame soja door haar leden te laten aankopen. Deze

gecertificeerde duurzame soja garandeert o.a. dat ze niet geteeld wordt op percelen die na 2006 ontbost werden. Bijna de helft van de soja – in totaal wordt zo'n 700 000 ton ingevoerd in ons land – voldoet nu aan de strenge eisen van duurzame soja. Dit is driemaal meer dan 10 jaar geleden.

Bemerkingen bij deze data

Alle gegevens slaan op de productie van veevoerders geproduceerd door Belgische leden van BFA. Deze produceren zowat 90% van de totale hoeveelheid Belgische veevoerders. De data van BFA zijn geen complete data van de totale productie van veevoerders in België. Buitenlandse veevoederbedrijven met productievervestigingen in ons land, zijn wel veelal lid van BFA en deze in ons land geproduceerde voeders zitten wel in de BFA data.

Een andere bemerking is omtrent de ingevoerde voeders. Nederlandse bedrijven hebben hier een vrij belangrijk % van de markt met een import van 166 306 ton pluimveevoeder. Na navraag bij BFA blijken de belangrijkste Nederlandse producenten, die in België voeders leveren, lid te zijn van BFA en geven ze de tonnages voeder door die ze in ons land commercialiseren. Vandaar dat de BFA pluimveevoeder data wel degelijk representatief zijn voor de Belgische pluimveesector.



SüdeI
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 SüdeI 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.

Bel voor vrijblijvende offerte

+32 (0)475 31 41 42

Reinigen & ontsmetten
Epoxy coating
Bloedluishandeling
Verkoop van
apparatuur en producten



PIETER VER EECKE
BEDRIJFSHYGIENE

Jouw stallen brandschoon
www.pietervereekke.be

Braadkippenbedrijf Breemans durft afwijkend te denken en te handelen

tekst en beeld: Luc Maertens

Opendeurdagen zijn goede gelegenheden om kennis te maken met innovatieve bedrijven of technieken. Maar omwille van de coronaperikelen zit het er niet direct in dat er dit jaar nog zullen doorgaan. Als alternatief trokken we in juni, na het opheffen van de meeste beperkingen, zelf naar een groot braadkippenbedrijf dat recent sterk uitgebreid had en er ook nogal afwijkende of beter gezegd vrij originele ideeën op na houdt. Een aangename kennismaking met bedrijf Breemans te Bree.

Melkkoeien moeten wijken voor braadkippen

Bart en Sonja Breemans-Vandewauw namen in 1995 het grote ouderlijke melkveebedrijf over en de eerste braadkippen kwamen er met de bouw in 2001 van een stal met capaciteit voor 27.000 kuikens. Tien jaar later werd uitgebreid met een 2de stal van 40.000. De opstap naar een groot gespecialiseerd braadkippenbedrijf kwam er in 2015 met de bouw van drie grote nieuwe stallen zodat het totale aantal plaatsen opliep tot iets meer dan 200.000.

De oudste van hun zonen, Yves, had interesse om in het bedrijf te komen maar helemaal niet om met melkkoeien verder te werken. "De stal en infrastructuur voor onze 150 koeien was dringend aan vernieuwing toe. De hoge investering en de desinteresse van Yves dreven me in de richting van een toch wel emotionele beslissing, namelijk het melkveebedrijf stop te zetten. Na drie generaties melkveehouders geen gemakkelijke beslissing maar ook bedrijfseconomisch waren de kippen een betere optie dan te investeren in melkkoeien", een beslissing waar Breemans nu gelukkig mee is. "Want een braadkippenbedrijf geeft je toch ook heel wat meer vrijheid en levenskwaliteit dan een melkveebedrijf", aldus onze ervaren gesprekspartner.

De omschakeling van het melkvee had plaats in 2019 met de bouw van de 5 nieuwe braadkippenstallen met een totale capaciteit van 250.000. Deze stallen zijn ondergebracht in een nieuwe vennootschap waar hun zoon Yves (21) de bedrijfsleider van is. De familie prijst zich gelukkig dat de omgevingsvergunning, ingediend in 2017, al bij al vrij vlot verkregen werd.



Bart Breemans (rechts) en zijn zoon Yves (21) hebben de melkkoeien afgestoten en volledig ingezet op een groot braadkippenbedrijf.

De nieuwe stallen

De vijf identieke nieuwe stallen (115 x 21m) werden mooi ingepland op de bedrijfssite, 4 op een rij en de 5de bij de oudere stallen. Momenteel ziet de omgeving, mede door de afbraak van de melkveestallen, er nog wat rommelig uit. Maar eens je de naar de nieuwe stallen trekt krijg je een gans andere beeld: professionaliteit, verharding, aandacht voor bioveiligheid en een doordachte inplanting. Zo is er een 'propere' toegang voor aanvoer (kuikens, voeder, ...) en een 'vuile' afvoerweg achteraan de stallen voor kadaveropslag en -ophaling, afvoer mest en aflevering van de braadkippen.

De stallen zijn voorzien van een lichtstraat, een grote stofbak achteraan en een voerkeuken torent hoog boven de stallen uit. Voor dit toch wel indrukwekkende nieuw bedrijf, liep de investeringskost op tot zo'n €16 per braadkuikenplaats.

"De stallen zijn niet direct veel verschillend van deze van 2015, maar wel met specifieke aandacht voor hygiëne, ventilatie en koeling en efficiënte reiniging. Ik heb jaren terug met een salmonella besmetting gekampt en weet hoe moeilijk het is om hiervan af te geraken. Dus zo weinig mogelijk leidingen, toestellen of zaken die het kuisen bemoeilijken in de stal", aldus Bart Breemans.

De imposante voerkeuken die de rij van 4 nieuwe stallen bedient bestaat uit 4 grote silo's van ieder 70 m3, drie voor braadkip-

penvoer en één voor tarwe. Via bunkerwegers wordt het voeder verder gestuurd naar overslagsilo's zodat de voeropname per stal mooi afzonderlijk kan opgevolgd worden.

Er hangen geen goten aan de stallen, maar alle hemelwater wordt opgevangen op de verharde tussenruimten tussen de stallen en via een drainage gestuurd naar een grote vijver achteraan de stallen. Met dit water worden de stallen, stofbakken en diverse materialen gepest.

Bemerk dat in alle stallen en in de stofbakken de regenwateraanvoer ingebouwd is zodat er ter plaatse vlot aan het ondergronds regenwater net kan aangesloten worden.

Twee warmtewisselaars per stal

"In mijn stallen van 2015, uitgerust met één warmtewisselaar, heb ik problemen om een homogeen en gelijkmatig klimaat te bekomen. Afhankelijk van de plaats en de afstand tot de inlaat van de warmtewisselaar treden er temperatuurverschillen van 3-4°C op. Om dit te verhelpen heb ik twee warmtewisselaars per stal geïnstalleerd. Op het eerste gezicht een kostelijke investering maar door de goede technische resultaten en de grote warmterecuperatie een investering die zich snel terug verdient", motiveert Breemans zijn beslissing. "Ik kies niet altijd voor een goedkope oplossing, maar wel één waar ik in geloof en die zich terug betaalt in de technische resultaten van mijn braadkippen".

De AIR2-DS warmtewisselaars, van ITB Climate, die tussen de stallen geplaatst zijn meten maar liefst 13 m. De uitgaande stallucht stroomt langs de lange horizontale holle lamellen en de inkomende lucht gelijktijdig in tegenstroom door dezelfde lamellen, wat zorgt voor een hoog thermisch rendement. De uitvoering is volledig uit gladde kunststof voor minimale vuilhechting en is ook niet onderhevig aan corrosie.

"Nu komen we wel tot een zeer aangenaam, homogeen stalklimaat. De nieuwe warmtewisselaars zijn daarbij uitgerust met een automatisch spoelsysteem dat ervoor zorgt dat de lamellen



Er is gekozen voor 2 warmtewisselaars per stal om een homogeen stalklimaat te bewerkstelligen. Ze zijn volledig uit gladde kunststof, gedeeltelijk zelfreinigend en garanderen een hoog rendement.

tijdens de ronde vrij zuiver blijven. Dit spoelwater, samen met het condenswater, wordt opgevangen via het door ons voorziene drainagesysteem. Door de vele toegangsluiken zowel bovenaan als aan de zijkanten, en de iets grotere afstand tussen de lamellen kan één persoon in één dag alle warmtewisselaars perfect reinigen na iedere ronde", geeft een tevreden Breemans me mee.

De ventilatie en verwarming

De stalcomputers (één per stal) sturen de verwarming en ventilatie aan. In een afzonderlijk gebouw zijn drie grote gasbranders geïnstalleerd die vandaaruit het warm water sturen naar de warmtewisselaars.

De inkomende lucht van de warmtewisselaars wordt opgevangen in een soort vangbak tegen de nok van de stal en vandaaruit met circulatieventilatoren homogeen de stal rondgestuurd. "Ik hou van grote debieten, lage luchtsnelheden en vooral geen lek-



Vier van de 5 nieuwe stallen mooi naast elkaar ingepland. Bemerk de grote stofbakken achteraan evenals de centraal geplaatste voederkeuken.

ken zodat de luchtstromen perfect kunnen gestuurd worden”, is Bart categoriek. “Want het klimaat bepaalt enorm de gezondheid van de kuikens en ze moeten perfect homogeen verspreid zitten in de stal, zoals je kunt zien is dit het geval”.

De ventilatie is volgens het cascadesysteem, waar eerst één ventilator achteraan tegen de nok in werking gesteld wordt, vervolgens progressief twee regelbare ventilatoren en tenslotte zijn er nog 8 grote ventilatoren om te kunnen gaan naar maximale debieten. Bemerkt dat deze ventilatoren door PVC geïsoleerde deuren, buiten in de stofbak, perfect afgesloten zijn wanneer ze niet functioneren dit om warmteverliezen te vermijden.

Naast de zijdelinkse inlaten zijn er in iedere kopgevel nog een drietal grote inlaten die indien nodig kunnen ingeschakeld worden. Ook zijn er hier twee afzuigventilatoren geïnstalleerd die dienst doen bij het wegladen van de kippen.

Koeling op verschillende niveaus

Niemand moet meer overtuigd worden van het effect van koeling dan Bart Breemans. De stallen zijn standaard uitgerust met nevelkoeling binnen in de stal maar eveneens met buitenkoeling voor de inlaten. Deze zorgen voor een soort wolk van gekoelde lucht voor de inlaten. “Met beide samen kan ik vlot een 7-8°C lagere temperatuur in de stallen bekomen bij hoge buitentemperatuur. Maar in de toekomst wil ik nog een stap verder gaan door met een haspelsysteem regenwater te vernevelen over de daken en zo een grotere wolk van gekoelde lucht te creëren op warme dagen vooraleer deze in de stal gezogen wordt”.

Aan innovatieve ideeën ontbreekt het Bart Breemans niet, want ook de plannen om grondwater van 3°C op te pompen en via een grote centrale radiator te sturen naar de warmtewisselaars zijn concreet. Hiermee zullen de warmtewisselaars omgekeerd kunnen werken en in plaats van de inkomende lucht op te warmen deze afkoelen op warme dagen bij de oudere kippen. Door de aanwezigheid van een centrale verwarmingsunit in een afzonderlijk gebouw, is er de mogelijkheid om dan vlot over te schakelen van verwarming naar koeling met de warmtewisselaars.

Contractuele basis

Intussen zijn er een 4tal ronden braadkippen opgezet in de nieuwe stallen. “Mede door het goede klimaat en de gezondheid van de kippen in de stallen zijn we zeer tevreden met de productieresultaten. Een VC van gemiddeld 1,55 halen we. We werken reeds zeer lang met dezelfde voerpartner en dezelfde broeierij op basis van kwaliteit en vertrouwen.

Met de voerleverancier hebben we een 3jarig contract met een vaste voerprijs en vaste afleverprijs. Deze heeft op zijn beurt ook contractuele afzetgaranties o.a. naar Colruyt toe. Voor ons is het uiterst belangrijk om goede technische resultaten te behalen, hierin zit onze winst. Vandaar dat we sterk inzetten op alles wat de diergezondheid ten goede komt”.



De stallen zijn uitgerust met een lichtstraat die buiten met een doek kan afgedekt worden. Bemerkt verder de nevelkoeling en de 'kadaverlijn' om in de lange stallen de dode kippen vlot te kunnen verzamelen.



De ingeblazen lucht van de warmtewisselaars wordt 'opgevangen' in de nok en vandaaruit via circulatieventilatoren homogeen verspreid in de stal.

Op mijn vraag of de kuikens in de stal uitkomen antwoordt Bart me dat in zijn situatie de drie dagen dat iedere ronde dan langer duurt zich niet met zekerheid vertaalt in een hoger bedrijfsrendement. Maar hij volgt de evoluties hieromtrent op de voet op om eventueel te integreren in de bedrijfsvoering.

Op dit grote bedrijf is er naast Bart en Yves nog één fulltime arbeidskracht in dienst. Deze wordt buiten piekmomenten vooral ook ingezet om klussen uit te voeren. Het zuiver spuiten van de stallen gebeurt wel door een gespecialiseerde firma maar het verwijderen van het strooisel, het inweken en de eerste reiniging evenals het ontsmetten van de stallen wordt in eigen beheer uitgevoerd.

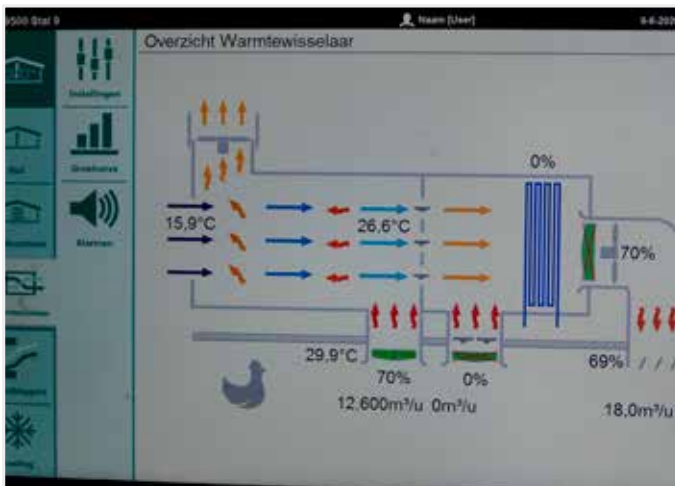
Minder opgezet

Op de plaats van de afgebroken melkveestal is gepland om in de toekomst een gebouw te zetten voor ontvangst en administratie. Ook het sanitair sas zou hier ondergebracht worden evenals ruimtes voor o.a. de vangploegen met douches en eetruimte.

Op het einde van het zeer interessante bezoek geeft de welbespraakte bedrijfsleider nog mee dat er 12% minder kuikens opgezet werd in de april ronde. "Omdat ik op contractuele basis werk, kost me dit vele duizenden euro's. Maar als sector moeten we gezamenlijk problemen aanpakken en ook mijn afzetpartner was hier gelukkig mee. Iedere schakel in de keten moet in moeilijke omstandigheden zijn verantwoordelijkheid opnemen!"



Yves Breemans ziet het wel zitten in een toekomst met vleeskippen. De opvolging en diverse technieken spreken hem aan.



Computerbeeld van de werking van de warmtewisselaar bij de 14d oude kuikens. De uitgaande stallucht van 29,9°C warmt de inkomende lucht van 15,9°C op tot 26,6°C vooraleer hij in de stal geblazen wordt.



Bij extreme hitte koelt het bedrijf ook buiten door middel van sproeiers voor de inlaten en door regenwater over de stallen te sproeien en een nevelwolk te creëren.

Bio een groeiende niche, waar pluimvee sterk vertegenwoordigd is

Vlaanderen telde vorig jaar 562 biologische landbouwbedrijven. Dat is een toename met 9% tegenover 2018. Ook de biologische keten ontwikkelt zich verder. De consumptie van biologische producten vertoont, na de stagnering in 2018, opnieuw een lichte stijging. Dat blijkt uit het net gepubliceerde biorapport van het Departement Landbouw en Visserij¹.

Meer dan een kwart van de Vlaamse biolandbouwers bedrijft een vorm van biologische dierlijke productie, al dan niet gecombineerd met plantaardige productie. Het totale aantal dieren dat als biologisch geregistreerd is, groeit aan met

13% tegenover 2018. Vooral de pluimveehouderij, varkenshouderij en schapenhouderij vertonen stevige groeicijfers. Bij de dierlijke productie zijn de twee vaakst voorkomende bedrijfstakken de gespecialiseerde leghennen- en melkveehouderij met een aandeel van respectievelijk 6% en 5% van alle biolandbouwbedrijven.

In totaal waren er 286.000 geregistreerde bio-legkippen in 2019 (+13% t.o.v. 2018) en 246.000 bio-vleeskippen (+35% t.o.v. 2018). Dit op 61 bio-bedrijven, waar met minstens 50 stuks pluimvee aangehouden werden (+5 bedrijven t.o.v. 2018).

Consumptie van bioproducten

Na een stagnering in 2018 vertoont de consumptie van biologische producten opnieuw een lichte stijging. De totale bestedingen aan bioproducten (voeding, dranken, drogmetica en non-food) nemen in Vlaanderen toe met 4% tot 305 miljoen euro. De Vlaamse bestedingen aan verse biovoeding en biodranken groeien met 5% tot 200 miljoen euro.

bron: De biologische landbouw in 2019

Het marktaandeel van biologische verse voeding is in Vlaanderen lichtjes gestegen tot 2,6%. Negen op de tien consumenten kopen op jaarbasis minstens eenmaal een vers bioproduct. De alleenstaanden hebben met een bioaandeel van ruim boven de 5% het hoogste percentage biologische aankopen in hun bestedingen aan verse voeding, de gezinnen met kinderen met een beperkt inkomen geven het minste uit aan verse biovoeding, maar zij hebben hun bioaandeel wel verdubbeld sinds 2010.

De klassieke supermarkt blijft het belangrijkste biokanaal met een marktaandeel van 39%. De hoevewinkel en de boerenmarkt zijn de kanalen met het hoogste percentage aan biologische producten in het assortiment. Een kwart van de producten die er verkocht worden, is biologisch.

Bron: Timmermans I. & Van Bellegem L. (2020) De biologische landbouw in 2019, Departement Landbouw en Visserij, Brussel



Handvaten bij preventie en bestrijding van wormen op bio-leghennenbedrijven

In het CCBT-project PREBEBIOLEG zoeken partners ILVO en Bioforum naar alternatieve methodes ter preventie en bestrijding van worminfecties bij biologische leghennen. Vaak wordt nu flubendazole gebruikt ter bestrijding van wormen, maar vanaf 1 januari 2021 gaat een nieuwe Bio-Verordening van kracht. Daardoor krijgt **flubendazole** een wachttijd van minstens 48 uur toebedeeld wat grote economische gevolgen zal hebben voor de bio-pluimveehouder waar worminfecties een veel voorkomend kwaad zijn.

Naast monitoring en diagnostiek zullen in dit CCBT project procedures opgesteld worden rond preventie en insleep. Hierin zullen allerhande maatregelen worden opgelijst die men kan hanteren om de insleep van wormen op een bedrijf te verhinderen alsook de verdere verspreiding ervan op het bedrijf te voorkomen. De mogelijke bestrijdingsmethodieken zullen omschreven worden (zowel flubendazole als alternatieven) en afgetoetst op een bio-legkippenbedrijf.

Wetenschappelijke kennis zal gecombineerd worden met praktijkervaringen door de bio-pluimveehouders te betrekken via focusgroepen (Bron: Pluimveeloket).





den Ouden Oirschot
Pluimveeservicebedrijf



Meer dan 25 jaar dienstverlenend in de pluimveewereld

Vangen, laden en lossen van kuikens, legkippen, moederdieren en kalkoenen

 Nieuwedijk 26
5688 LK Oirschot

 +31 (0)411 - 68 84 92
 +31 (0)411 - 68 84 93

 info@denoudenoirschot.nl
 www.denoudenoirschot.nl



Resultaten Salmonella-analyses bij Belgisch pluimvee in 2019

tekst: Philippe Gelaude en Charlotte Brossé, dierenartsen DGZ

In 2019 voldeed België aan de vooropgestelde Europese doelstellingen¹ voor Salmonella bij fokpluimvee, leghennen en vleeskippen. Bij vleeskalkoenen voldeed België echter voor het tweede jaar op rij niet aan deze doelstelling en is er een verbetering van de salmonellabestrijding nodig. Hieronder vindt u de resultaten van de Salmonella-analyses en een overzicht van de Salmonella-serotypes bij Belgische pluimveetomen onderzocht in 2019.

Fokpluimvee

Eén van de 154 leveringen eendagskuikens fokpluimvee testten positief voor Salmonella Lexington. Tijdens de opfokfase testten één van de 284 onderzochte tomen positief voor Salmonella Infantis, één toom was positief voor Salmonella Agona en één toom voor Salmonella Idikan. Tijdens de productiefase waren 9 van de 525 onderzochte tomen fokpluimvee positief voor salmonella. Twee van deze tomen (0,38%) waren positief voor een wettelijk bestreden serotype (tabel 1).

Tabel 1: Aantal bedrijven en tomen fokpluimvee positief voor Salmonella tijdens de productiefase in 2019. De vetgedrukte serotypes zijn wettelijk bestreden serotypes bij fokpluimvee

Serotypes	Aantal tomen	Aantal bedrijven
S. Anatum	1	1
S. Bredeney	1	1
S. Give	1	1
S. Idikan	3	3
S. Infantis	1	1
S. Ohio	1	1
S. Typhimurium	1	1

Leghennen

Eén van de 134 leveringen eendagskuikens testten positief voor Salmonella S. 07:-:-. Tijdens de opfokfase werden 218 tomen onderzocht. Bij 2 tomen werd één van de te bestrijden varianten van monofasische Salmonella Typhimurium gevonden, bij 1 toom Salmonella Agona en bij nog eens een toom Salmonella Subspecies I enterica. Tijdens de productiefase waren 33 van de 684 onderzochte tomen leghennen positief voor Salmonella. Acht van deze tomen (1,17%) waren positief voor een wettelijk bestreden serotype (tabel 2).

Zowel bij **leghennen** als **vleeskippen** was Salmonella Infantis het meest voorkomende serotype. De kalkoenen bleven net als vorig jaar vrij van dit serotype. Bij deze pluimveecategorie was monofasische Salmonella Typhimurium het meest voorkomende serotype.

Eén toom **fokpluimvee** was in 2019 tijdens de **opfokfase** positief voor een wettelijk bestreden serotype¹, meer bepaald Salmonella Infantis. Ook tijdens de **productiefase** was één toom positief voor Salmonella Infantis, één andere toom was positief voor Salmonella Typhimurium. Verder waren er geen positieve tomen voor de wettelijk bestreden serotypes bij het Belgische fokpluimvee.

Na 3 jaar uitsluitend negatieve resultaten voor de wettelijk bestreden serotypes bij de **opfokfase** van de **leghennen** waren er in 2019 twee tomen positief voor monofasische Salmonella Typhimurium. Bij leghennen in de **productiefase** waren vijf tomen positief voor Salmonella Enteritidis, twee tomen voor Salmonella Typhimurium en één toom voor monofasische Salmonella Typhimurium. Het percentage **vleeskippentomen** positief voor Salmonella Enteritidis of Salmonella Typhimurium bij uitgangscntrole bedraagt 0,28% in 2019, wat een stijging is ten opzichte van 2018.

Tabel 2: Aantal bedrijven en tomen leghennen positief voor Salmonella tijdens de productiefase in 2019. De vetgedrukte serotypes zijn wettelijk bestreden serotypes bij leghennen.

Serotypes	Aantal tomen	Aantal bedrijven
S. Agona	1	1
S. Brandenburg	1	1
S. Subspecies I (enterica)	3	3
S. Enteritidis	5	4
S. Idikan	3	3
S. Infantis	13	11
S. Livingstone	1	1
S. Mbandaka	1	1
S. Orion	1	1
S. Rissen	1	1
S. Typhimurium	2	2
S. monofasische Typhimurium*	1	1

* Het gaat om de te bestrijden varianten van de monofasische Salmonella Typhimurium

Vleeskippen

In 2019 testten zeven van de 9488 leveringen eendagskuikens vleeskippen positief voor Salmonella. Van deze positieve leveringen waren er 3 positief voor Salmonella Infantis, 3 voor Salmonella Minnesota en 1 voor Salmonella Java (tabel 3).

Tabel 3: Aantal bedrijven en leveringen eendagskuikens vleeskippen positief voor Salmonella.

Serotypes	Aantal leveringen	Aantal bedrijven
S. Infantis	3	3
S. Java	1	1
S. Minnesota	3	3

Van de 9024 tomen had 0,28% een uitgangscntrole positief voor Salmonella Enteritidis (één toom) of (monofasische*) Salmonella Typhimurium (24 tomen). Het aantal tomen positief voor Salmonella Infantis of Salmonella Paratyphi B var. Java (kortweg Salmonella Java) stijgt voor het vierde opeenvolgende jaar (tabel 4).

Tabel 4: Evolutie jaarlijks aantal tomen vleeskippen positief voor salmonella op uitgangscntrole.

Serotype	Aantal tomen			
	2016	2017	2018	2019
S. Enteritidis	2	13	2	1
S. Infantis	72	73	126	101
S. Paratyphi B var. Java	10	37	66	90
S. Typhimurium	25	9	11	10
S. monofasische Typhimurium*	6	5	11	14
Overige	47	111	115	82
Totaal	162	248	331	298
Percentage positieve tomen	1,6%	2,4%	3,1%	3,3%

* Het gaat om de te bestrijden varianten van de monofasische Salmonella Typhimurium

Vleeskalkoenen

In 2019 testten zes (3,38%) van de 148 onderzochte tomen vleeskalkoenen positief voor (monofasische*) Salmonella Typhimurium op uitgangscntrole (tabel 5).

Tabel 5: Aantal bedrijven en tomen vleeskalkoenen positief voor Salmonella op uitgangscntrole in 2019.

Serotypes	Aantal tomen	Aantal bedrijven
S. Monophasic Typhimurium*	5	4
S. Indiana	1	1
S. Java	1	1
S. Typhimurium	1	1

* Het gaat om de te bestrijden varianten van de monofasische Salmonella Typhimurium

Met dank aan Sciensano voor de berekening van de jaarlijkse prevalenties. De laboratoriumanalyses van Salmonella bij fokpluimvee werden uitgevoerd door DGZ, ARSIA en FAVV. Bij de overige pluimveecategorieën gebeurden de analyses door DGZ, ARSIA, Lavetan, Poulpharm en FAVV. In dit document werd een toom of bedrijf positief voor meer dan één Salmonella-serotype meer dan één keer geteld in de tabellen.

¹ Europese doelstellingen voor het terugdringen van Salmonella (Verordening (EG) nr. 2160/2003 van het Europees Parlement en de Raad van 17 november 2003 inzake de bestrijding van Salmonella en andere specifieke door voedsel overgedragen zöonoseverwekkers):

Fokpluimvee: jaarlijks maximumpercentage van tomen volwassen fokpluimvee positief voor Salmonella Enteritidis, Salmonella Typhimurium, Salmonella Hadar, Salmonella Infantis, Salmonella Virchow en Salmonella Paratyphi B varians Java mag maximum 1% bedragen.

Legkippen: jaarlijks maximumpercentage van tomen volwassen leghennen positief voor Salmonella Enteritidis en Salmonella Typhimurium mag maximum 2% bedragen.

Vleeskippen: jaarlijks maximumpercentage van tomen vleeskippen positief voor Salmonella Enteritidis en Salmonella Typhimurium mag maximum 1% bedragen.

Vleeskalkoenen: jaarlijks maximumpercentage van tomen vleeskalkoenen positief voor Salmonella Enteritidis en Salmonella Typhimurium mag maximum 1% bedragen

Jos Broeckx (poeliersspeciaalzaak Lieben) runt een pluimveevleesboetiek met 1300 producten.

Een lofzang op de veelzijdige kwaliteiten van pluimveevlees!

tekst en beeld: Clem Reynders

Tweeëndertig jaar geleden nam Jos Broeckx een ingrijpende beslissing die zijn leven totaal zou veranderen. Hij zette een punt achter zijn studies industrieel ingenieur en besloot om in Genk in het familiebedrijf van zijn oom, een poeliersbedrijf, te stappen. De jonge ondernemer kreeg na korte tijd van zijn oom carte blanche om het poeliersbedrijf "Lieben" verder uit te bouwen. En dat heeft hij gedaan. En hoe?

Met een aanbod van meer dan 1300 producten is poeliersspeciaalzaak Lieben een van de referenties geworden in de sector. Dagelijks zorgen 12 personeelsleden voor een modern en vooral gevarieerd aanbod; een echte lofzang op de veelzijdige kwaliteiten van pluimveevlees. En straks gaat de successtory verder.

Met zoon Stef Broeckx treedt de vierde generatie aan.

Gestart als ambulante handel

Poeliersbedrijf Lieben heeft een lange staat van dienst. In 1945 werd het bedrijf opgericht. Het mikte toen nog op de ambulante handel. Eieren en boter. Een aanbod dat snel aangevuld werd met wild en gevogelte. De onderneming had intussen een vaste stek gevonden aan de rand van het Genkse centrum.

In 1989 trad met Jos Broeckx de derde generatie aan. "Mijn ouders," vertelt Jos met de glimlach, "weenden tranen met tuiten toen ik te kennen gaf dat ik in de zaak van mijn oom, de broer overigens van mijn moeder, wilde stappen. Ze waren uiteraard bezorgd omdat ik mijn studies opgaf. Maar het ondernemen zat me blijkbaar in het bloed. Het was voor mij een uitdaging om in het bedrijf te stappen. Na twee jaar gaf mijn oom de ruimte om mijn eigen ding binnen de zaak te doen. In feite kreeg ik carte blanche om de zaak verder uit te bouwen tot een poeliersspeciaalzaak."

En dat uitbouwen resulteerde in nieuwbouw op de oorspronkelijke locatie, de installatie van een eigen slachthuis, en de stelselmatige uitbouw van het aanbod van producten die met pluimvee te maken hebben. De teller staat op meer dan 1300 producten die in de eigen keuken worden verwerkt en klaargeemaakt.

Wie de winkel binnenkomt betreedt het domein van een man die een geso-



Jos Broeckx is al 32 jaar het gezicht van poeliersspeciaalzaak Lieben. "Nadat ik twee jaar met mijn oom had gewerkt kreeg ik carte blanche," vertelt Jos.

fistikeerde (pluimvee)vleesboetiek heeft uitgebouwd waar het accent ligt op kwaliteit, diversiteit, variatie en het creëren van meerwaarde.

De poelierszaak Lieben kreeg in het verleden al aandacht van Jeroen Meus (Dagelijkse kost) en van het culinaire tijdschrift "Ambiance".

Wat wil de klant?

De nieuwbouw die er in 2003 kwam was een nieuwe mijlpaal in dit succesverhaal. "Bij de nieuwbouw," vertelt Jos, "kwam ook een parking voor 45 auto's. De mensen verklaarden me gek. Zoveel parkingplaatsen voor een voedingszaak? Vandaag is die parking voor ons een sterk pluspunt. Op ons terrein hebben intussen nog twee voedingszaken hun stek gevonden. Een gereputeerde viswinkel en een

"Door variatie en meerwaarde te creëren kun je vier, vijf dagen per week een pluimveeproduct eten."

bekende bakker. Vooral het feit dat ik op mijn locatie plaats vrijmaakte voor een viswinkel – een concurrent in de ogen van buitenstaanders – zorgde voor onbegrip. Maar vandaag kan ik zeggen dat het een win-winsituatie is voor beide zaken. Je eet gen zeven dagen op zeven kip. Afwisseling is nodig. Klanten die speciaal voor de vis naar Genk komen maken hier ook kennis met onze producten. En dat werkt ook in omgekeerde richting.”

Bij de uitbouw van zijn ruim sortiment telde voor Jos één belangrijke gegeven: wat wil de klant en hoe spelen we daar als poelier maximaal op in. “Bij ons ligt het accent op kwaliteit en het creëren van meerwaarde. De standaardkip zul je hier niet vinden. Dat is misschien een punt van kritiek aan het adres van de Belgische pluimveeproductie: er wordt teveel ingezet op de productie van een standaardkip. Op dat vlak kunnen we veel leren van de Franse labels; een fenomeen dat sterk is uitgebouwd. We mikken inderdaad op dat exclusieve product en dat mag voor mijn part best uit België komen maar ik stel vast dat het aanbod beperkt is. We hebben in België labels maar ik wil niet op de populaire toer gaan en een label verkopen dat je in iedere Belgische keten terugvindt.”



Bij Broeckx is de keuken het verlengstuk van de kippenvleesboetiek. Hier werkt een deel van de 12 personeelsleden aan de dagelijkse verwerking.



De kippenspecialzaak beschikt over een ruime parking die gedeeld wordt met twee complementaire bedrijven in de voeding.

“In onze keuken,” vervolgt Jos, “maken we onze eigen bereidingen waarbij ik me culinair graag laat leiden door de gerechten en recepten van mijn grootmoeder. Want die doen het nog altijd. We creëren constant nieuwe bereidingen. De laatste jaren groeit de markt van bereide schotels. Naast pluimvee ingrediënten voegen wij daar aangepaste sauzen en groenten aan toe. Binnen zo’n zaak moet je ook voortdurend evolueren. Een tijdje waren we actief als groothandel maar op zeker ogenblik zat die sector in een stroomversnelling; iedereen moest sterk uitbreiden, verdubbelen. Aan die ratrace heb ik niet willen meedoen. We hebben tot voor kort een eigen slachterij gehad; volledig conform de richtlijnen van Europa. Maar ook daarmee zijn we gestopt omdat het niet

altijd gemakkelijk is om aanvoer en afzet op mekaar af te stemmen.”

Geen geploeter

Vroeger had ieder zichzelf respecterende provinciestad een of meerdere poeliers. Vandaag zijn die kleine poeliers nagenoeg verdwenen. Zaken zoals die van Jos Broeckx kun je in ons land op de vingers van je twee handen tellen.

“De reden dat zoveel traditionele zaken verdwenen zijn is dat te weinig poeliers geëvolueerd zijn. Ze zijn blijven steken in de manier van werken van na de oorlog. Je kon overleven maar het was vaak ploeteren. De zaak bloeide, bij gebrek aan een overnemer, dood. Een deel van

Kiezen voor een steek aan de rand

Wie Genk binnenrijdt via de Hasseltse steenweg vind onmiddellijk na de spoorwegbrug aan de linkerkant een uniek pleintje met drie voedingszaken: de poelierwinkel Lieben van Jos Broeckx, een bakker en een viswinkel. Ze zitten alle drie op de locatie van Jos en delen de parking waar 45 auto’s kunnen staan.

“We zijn blij met deze steek,” zegt Jos. “Even hebben we met het idee gespeeld om naar het centrum van Genk te verkassen maar gelukkig hebben we dat niet gedaan. Met deze cluster hier van 3 complementaire voedingszaken zijn we aantrekkelijk voor de consument die voor de deur kan parkeren. En die faciliteit heb je niet in het centrum van de stad.”

de activiteiten werd overgenomen door de marktkramers en uiteraard zijn er ook de warenhuisketens. Maar zaken die vergelijkbaar zijn met wat wij doen zijn zeldzaam. Toen ik voor het poeliersvak koos had ik ook sociaal een duidelijk profiel voor ogen. Geen geploeter. Er moest ook tijd zijn om te leven."

Alles draait om pluimveeproducten

Opvallend is wel dat je in de zaak van Jos Broeckx geen varkens- of rundsvlees vindt. Het draait 100% rond pluimveeproducten, wild en gevogelte, konijnen... In de loop der jaren heeft hij zijn eigen netwerk van referenties en contacten uitgebouwd in binnen- en buitenland.

"We hebben wel eens heel even een experiment opgezet met buffelvlees," vertelt Jos, maar dat project hebben we vrij snel stopgezet. We houden het op pluimvee omdat het een bijzonder veelzijdig product is. Vroeger stond een kip enkel tijdens het weekend of een feestdag op het menu. Met het gevarieerd aanbod dat er vandaag is kun je zonder problemen, drie, viermaal in de week een pluimveeproduct op het menu zetten."

De klanten van Jos komen uit een brede regio; het druk bevolkte Midden-Limburg.

"Genk heeft een zeer diverse bevolking met een deel moslimgelovigen. Pluimveevlees is bij deze gemeenschap in trek en is geen probleem voor hun geloofsovertuiging. Vroeger bestond ons cliënteel bijna voor 50% uit mensen van die gemeenschap. Maar intussen zijn er binnen die bevolkingsgroep veel eigen (halal)zaken ontstaan. En elke zaak heeft

"Persoonlijk vind ik dat de Belgische pluimveeproductie te sterk kiest voor de standaardkip"

een eigen achterban. Wij bieden ook halalvlees aan maar het gros van ons klantenbestand bestaat uit mensen die voor een kwaliteitsproduct komen. Nieuwe evolutie is dat de klanten per bezoek steeds meer producten kopen. Een deel daarvan belandt in de diepvriezer. Dat is samen met de groeiende trend van bereide producten een van de belangrijkste evoluties. Daar gaan we zeker in de toekomst nog meer op inzetten."



Een groeiend segment: bereide gerechten en maaltijden. Allemaal bereid in eigen keuken.



De ruime winkeltoeg. Weinig klassieke slaggers beschikken over zo'n weelderig aanbod. En het gaat enkel om pluimvee en afgeleide producten.



Voor de bevoorrading kan Jos rekenen op een uitgebreid netwerk van producenten en leveranciers waarbij het accent ligt op een exclusief product.

Ross[®] 308 is Simply the Better Bird



The Ross 308 facts:

- Leading FCR
- Competitive Meat Yield
- Low Cost Production

Choose the better bird.

www.aviagen.com/ross



Aviagen[®]



Nieuwe 'rolrechten'!



tekst: Solange Tastenoye

Wens je naar de rechtbank te stappen, bijvoorbeeld omdat je een probleem hebt met een buurman, een leverancier, enz...dan moet je rekening houden met een aantal kosten die je hiervoor zal moeten maken. Recent werden de zogenaamde 'rolrechten' aangepast door een nieuwe wetsregel. Wat betekent dit concreet?

Dialogo of dagvaarden?

Het is raadzaam om, indien je een probleem hebt met iemand, proberen overeen te komen en onderling tot een oplossing te komen. Daarom is het in eerste instantie het proberen waard om door dialoog tot een overeenkomst te komen. Maar soms is dit niet mogelijk en is het noodzakelijk om naar de rechter te stappen. Toch maak je best je rekening vooraleer je een vordering bij de rechtbank instelt, want ... naar de rechter stappen is uiteraard niet gratis!

Bij het opstarten van een gerechtelijke procedure komen niet alleen de kosten van een advocaat kijken, maar ook nog een deel andere kosten; zo bijvoorbeeld de kosten voor de gerechtsdeurwaarder, de gerechtskosten, kosten voor de deskundige, intresten, een rechtsplegingsvergoeding, de rolrechten, enz...En vooraf weet men niet wie de zaak zal winnen!

Met al deze kosten in het achterhoofd kan

het nuttig zijn om vooraf na te gaan of het dagvaarden van de tegenpartij wel een goede beslissing is. Gaat het bijvoorbeeld om een geschil met een buurman betreffende een probleem van plantafstanden of overheellende takken, dan lopen deze kosten al vrij hoog op en in dergelijke zaken is het steeds afwachten wie de rechter gelijk zal geven. Gaat het daarentegen om iemand die een achterstallige factuur van 5.000 € moet innen, dan liggen de zaken natuurlijk al wat anders. Een dergelijke zaak kan door de eisende partij eigenlijk niet verloren worden!

Wat zijn 'rolrechten'?

Indien men een zaak voor de rechtbank wil brengen, dan moet dit 'op de rol gezet' worden. Deze 'rolrechten' zijn een soort van belasting, taks die moet betaald worden om de zaak op de rol te zetten. In 2015 werden voor het berekenen van deze rolrechten nieuwe regels tot stand gebracht. Een belangrijke regel was dat het bedrag van de rolrechten afhankelijk was van de waarde van de vordering. Maar...ons Grondwettelijk Hof maakte brandhout van deze regeling zodat er door de wetgever opnieuw moest ingegrepen worden en dit gebeurde door de 'Wet tot wijziging van het Wetboek der registratie-, hypotheek- en griffierechten teneinde de griffierechten te hervormen'.

De nieuwe regels zijn van toepassing sinds 1 februari 2019. Dit betekent dat deze nieuwe tarieven in verband met de rolrechten van toepassing zijn gegaan voor de rechtszaken die vanaf 1 februari 2019 werden opgestart.

Hoeveel bedragen de rolrechten?

Voor elke zaak die op de rol komt te staan, zijn de volgende bedragen verschuldigd:

- 1° in de vredegerichten en de politierechtbanken, een recht van 50 euro;
- 2° in de rechtbanken van eerste aanleg en de ondernemingsrechtbank, een recht van 165 euro;
- 3° in de hoven van beroep een recht van 400 euro;
- 4° in het Hof van Cassatie een recht van 650 euro.

Concreet betekent dit dat deze bedragen moeten betaald worden, ongeacht de waarde die de vordering heeft. Er wordt dus geen berekening meer gemaakt volgens de waarde van het geschil.

Anderzijds moet het rolrecht meestal betaald worden door de partij die de rechtszaak verliest, maar het is de rechter die bepaalt wie ze zal betalen.

Het rolrecht wordt opeisbaar op de datum van de veroordeling. Dit betekent dat het rolrecht dient betaald te worden op het einde van de procedure en niet meer bij het begin van de zaak zoals dit voorheen het geval was.

Opgepast!

Best is om de factuur aangetekend te protesteren zodat u een degelijk bewijsmiddel hebt.

Vaak beschikken mensen (dikwijls zonder het zelf nog te weten!) over een zogenaamde 'rechtsbijstandsverzekering'.

De verzekeringsmaatschappij die deze 'rechtsbijstand' verleent, betaalt dan de

erelonen van de advocaten en de gerechtskosten.

Het kan dus wel interessant zijn een dergelijke verzekering af te sluiten.

Wij raden aan om uw verzekeringspolissen te controleren of je misschien reeds een dergelijke rechtsbijstandsverzekering hebt. Wellicht worden de rolrechten ook gedekt. Bevestig u hierover bij uw verzekeraar.

Solange Tastenoye.

www.solangetastenoye.be

Volg ons op



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**

Poultryshop24

Vernieuwde website www.poultryshop24.com

In/verkoop van: Pluimvee inventaris,
eierinpakkers en sorteermachines

www.pluimveebedrijftekooop.eu

Gevraagd: kooihuisvesting voor legkippen

info@poultryshop24.com
+31 6 53646226



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



ORIGINEEL[®]
Specht
PLUIMVEEMATERIAAL

**»VARIA MET NEST
IN HET MIDDEN«**

**PRODUCENT VAN PLUIMVEEMATERIAAL
SINDS 1961!**



Eierverzameling vanuit het nest in het midden!
Eieren van het systeem worden automatisch verzameld.

Goede overzicht in alle etages!

Nesten aan de buitenkant in de gangen!

Voer, water, eierband op elke etage!

**Door de smalle mestbanden is het goede lopen
van de banden gegarandeerd!**

**Diepte van de installatie tot in het midden is
één armlengte!**

Begaanbare aanvliegroosters!

Dierenvriendelijke nesten!

Op vraag: ook met mestbandbeluchting!

Ten Elsen

GmbH & Co. KG



D-47665 Sonsbeck/Germany

Dassendaler Weg 13

Telefon +49 (0) 2838 912-0

Fax: +49 (0) 2838 2791

www.specht-tenelsen.de

info@specht-tenelsen.de

Hans Theo Ten Elsen GSM: +49.173-8 79 65 82

Met Emiel Vervaeck heeft de sectorgroep opfok en vermeerdering een nieuwe, jonge en dynamische Voorzitter

Op het laatste overleg van de sectorgroep 'Opfok en vermeerdering' werd Emiel Vervaeck (25) aangesteld als nieuwe voorzitter in opvolging van Dirk Mertens. Dirk, voorzitter van de sectorgroep sedert 2012, had reeds enkele malen aangegeven om naar een opvolger uit te kijken.

Met Emiel Vervaeck (25) wordt een jonge kracht ingespannen die op de boerderij van zijn grootvader, te Zulte, kennismakte met het boerenleven en mocht meehelpen. Op dit bedrijf werden o.a. moederdieren aangehouden voor broeierij het Gulden Ei. Na de AI crisis in 2004 werd er overgeschakeld op het opfokken van marktkippen. Of hoe Emiel reeds vanaf zijn prille bestaan opgeleid werd in opfok en vermeerdering van kippen. "Ik was van kindsbeen af heel graag tussen de kippen en dit samen met mijn grootouders", aldus Emiel.

Middelbare studies doorliep hij te Oudenaarde aan het VLIO (TSO landbouw:2007 – 2013). Om de beperkte 'schoolkennis' rond pluimvee bij te schaven, ging hij doelbewust de Bachelor opleiding " Agro en Biotechnologie" met specialisatie intensieve veehouderij volgen aan de Thomas More Hogeschool in Geel (2013 – 2016). "Een keuze waar ik me tot op heden zeer gelukkig bij voel". Maar naast interesse voor kippen bleek Emiel ook organisatorische en sociale interesses of beter gezegd talenten te hebben. Hij werd verkozen tot 'Praeses' van de Landbouwstudentenvereniging te Geel!

Stages werden gevolgd bij zowel een legkippenhouder te Oudenaarde, een vermeerderaar te Ravels en bij Broeierij Vervaeck-Belavi. "Dit laatste mondde uit in een arbeidscontract



bij Belgabroed in 2016 en heb ik me gevestigd in de buurt van de broeierij te Merksplas. Na een tweetal jaar de knepen van het broedproces en kuikenkwaliteit eigen gemaakt te hebben, begeleidt en volg ik sedert een paar jaar de opfokbedrijven en vermeerderingsbedrijven op " meldt een enthousiaste Emiel.

Sedert 2018 maakt Emiel deel uit van het bestuur van de Landsbond Pluimvee Antwerpen. Nu wil hij zich graag verder inzetten voor de gehele vermeerderingssector, en hoopt dit dan ook als sectorvoorzitter vermeerdering grondig te kunnen doen. Samen met het team van vermeerderers zal hij voortaan de klankbuis zijn voor de vermeerderingssector van de Landsbond.

Bij deze wenst de redactie Dirk Mertens van harte te bedanken voor zijn jarenlange inzet als voorzitter van de sectorgroep en wensen zijn opvolger alle succes en steun toe (LM).

In memoriam, Gerrit Ysebaert, oprichter Euro Ei

We vernemen het overlijden van Gerrit Ysebaert (74) op 10 juni 2020. Als voormalig eigenaar van het eierbedrijf nv Ysebaert te Dentergem richtte hij in 2003 Euro-Ei NV op. Naast het legkippenbedrijf was dit bedrijf actief als pakstation en gespecialiseerd in de verwerking van eieren. Euro Ei werd in 2009 overgenomen door de Lodewyckx groep en verhuisde in 2013 naar Tessenderlo.

Naast een bekend figuur in de legkippenwereld was Gerrit Ysebaert een gepassioneerd paardenliefhebber en een bekend figuur in de eventing wereld. Bij deze biedt de redactie zijn medeleven aan de familie.



Antilichamen van kippen om COVID-19 te diagnosticeren?

Aan de Dalhousie Landbouwuniversiteit in Canada onderzoekt men momenteel of het immuunsysteem van kippen niet kan gebruikt worden om antilichamen op te wekken die COVID-19 snel kunnen opsporen. Hiervoor werkt men samen met AffinityImmuno, een bedrijf gespecialiseerd in onderzoek en productie van anti-lichamen.

In dit onderzoek worden **eiwitten**, van de uiteinden van de uitsteeksels van het virus, ingespoken in **kip-peneieren** en wordt nagegaan of de opgewekte antilichamen interessant zijn om een snelle en praktische test te ontwikkelen om het virus op te sporen. Uit één ei kan men een halve milligram specifieke antilichamen bekomen wat genoeg zou moeten zijn om een 1000 tests aan te maken. AffinityImmuno Inc staat voor de extractie, opzuivering en verdere ontwikkeling van de diagnostest. (Bron: WATTAgNet.com).

Nederland gaat strenger controleren op het vervoer van dieren bij hoge temperaturen

Tussen het bedrijfsleven en de Nederlandse overheid zijn er afspraken over het vervoer van dieren op warme dagen. De Nederlandse Voedsel- en Warenautoriteit (NVWA) staat in voor de protocollen en de controle erop. **Vanaf 30°C** treedt het plan in werking of ook na verschillende aaneengesloten dagen met meer dan 27°C. In de protocollen is voorzien dat bij hoge temperaturen er minder dieren per wagen vervoerd worden (lagere bezettingsgraad) en dat er extra aandacht wordt besteed aan ventilatie of andere koelingsmogelijkheden.

Sectorpartijen in Nederland hebben in dit Nationaal plan eveneens afgesproken geen dieren te vervoeren bij een **temperatuur boven de 35 graden**. Het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (LNV) heeft al eerder aangegeven van plan te zijn deze afspraak ook in wet- en regelgeving vast te leggen. De NVWA heeft aangegeven om hier streng op toe te zien. (Bron: NVWA).

Meer en meer EU-lidstaten verzetten zich tegen het Mercosur akkoord

Het voorgestelde Mercosur handelsakkoord tussen de EU en de Zuid Amerikaanse landen (Brazilië, Argentinië, Paraguay, Venezuela, Bolivia en Uruguay) stuit op toenemend verzet van diverse EU-landen. In dit voorgestelde handelsakkoord is landbouw gebruikt als pasmunt voor voornamelijk industrie en diensten. Vooral de pluimvee sector heeft te vrezen voor een massale invoer van goedkoop vlees dat aan mindere standaarden voldoet.

Na kritiek uit **Oostenrijk, Frankrijk, Ierland, Luxemburg en België** (vooral **Wallonië**), verzet nu ook de Nederlandse Tweede Kamer zich tegen het verdrag. De impact dat het verdrag zal hebben op het milieu en de landbouwsector zijn de grootste drijfveren van de lidstaten om het te verwerpen. Nu ook **Nederland** zich bij de landen aansluit die op zijn minst gezegd kritisch staan tegenover dit akkoord, lijkt een goedkeuring door het Europees Parlement van dit akkoord steeds moeilijker te worden. Momenteel wordt de laatste hand gelegd aan de juridische procedure en de vertaling van dit principiële akkoord in de diverse lidstaat talen. Na de zomer zal gevraagd worden aan het Europees Parlement en de lidstaten van de Europese Unie om het verdrag goed te keuren, zodat het in werking kan treden. Maar door het groeiend verzet lijkt dit meer een meer onwaarschijnlijk (LM).

www.bigdutchman.de

ALLES IN ÉÉN HAND

Voor de moderne vleeskuikenhouderij.

Wij bieden u een productassortiment, dat geen wensen open laat voor, water, klimaat, luchtreiniging en nog veel meer. Overtuigt u zich zelf – we doen u graag een voorstel.

- | voerverzorging van silo tot voerpan
- | innovatieve warmtewisselaar
- | waterversorgung van watervat tot drinknippel
- | veelzijdige verwarmings- en koelssystemen
- | klimaattechniek van luchtventiel tot klimaatcomputer
- | begeleiding van de planning tot de inbedrijfname
- | electra van meter- en schakelkast tot sensor en ventilator
- | competente service uit één hand en in de buurt
- | innovatieve luchtreinigingssystemen

FAGROTEC b.v.b.a., Tel. +32 (0) 51 69 79 19, info@fagrotec.be, www.fagrotec.be



 **Fagrotec**

Stalinrichtingen - Equipement d'étables



Big Dutchman

BEVRIJD VAN DE RODE VOGELMIJT?

Exodus 2.0



Rode vogelmijt heeft een nadelige invloed op mens en dier. Kristof Van Hoye en Peter De Herdt informeren u graag en staan u, samen met uw bedrijfsdierenarts, graag bij in de integrale aanpak van de rode vogelmijten op uw bedrijf.

Kristof Van Hoye
+32 492 23 30 23
van.hoye.kristof@merck.com

Peter De Herdt
+32 478 28 95 23
peter.de.herdt@merck.com



Scan voor meer informatie

MSD Animal Health BVBA
Lynx Binnenhof 5 • 1200 Brussel • www.my.msd-animal-health.be

 **MSD**
Animal Health

Cruciale sector ?

Bij het schrijven van deze column zijn we al weer in juni aanbeland. De zomer staat voor de deur. Niet mijn geliefde seizoen trouwens. Geef mij maar de winter. Lekker warm bij de kippen, lammetjes, Kerstmis en goede eierprijzen. Die gaan we nodig hebben de komende jaren.

Met steeds meer eisen op vlak van milieu en dierenwelzijn, zal er geïnvesteerd moeten worden. De vraag is of de consument ook meer gaat willen betalen voor hun eitje. Feit is dat het niet langs één kant kan komen.

In het begin van de coronacrisis was ik hoopvol. We werden omschreven als cruciale sector. Jammer genoeg begon het na een paar weken te keren. De hoop die ik koesterde over de herwaardering van de landbouw heb ik stilletjes aan terug opgeborgen.

De laatste weken sprak ik verschillende collega's. Problemen met burens, problemen met vergunningsaanvragen, problemen door een tekort aan arbeidskrachten... Het wordt er niet simpeler op. De boer van nu is een soort van crisismanager geworden.

Wat ons gaat helpen in de toekomst, is vooral om in gesprek te blijven. Ook met de mensen die ons liever kwijt dan rijk zouden zijn. Alleen door uit te leggen wat we doen en waarom we de dingen doen, kan er wederzijds respect ontstaan. Het is nooit verkeerd om ook eens naar hun verhaal te luisteren. Raakvlakken zijn er vaak meer dan pijnpunten. We willen uiteindelijk allemaal goed zijn voor de dieren, de aarde en voor elkaar. Niet elke vooruitgang is een achteruitgang voor de natuur.

Communicatie en transparantie worden de sleutelwoorden tot verbinding. We zullen het toch vooral samen moeten doen, willen we de winkelrekken gevuld houden.

Tijd voor een ronde tafel gesprek.

Mariëlle Smits Schalk
Legkippenhoudster





Manager praktijkgerichte onderzoeksprojecten voor land- én tuinbouw

De vier praktijkcentra van de Provincie Antwerpen hebben hun krachten gebundeld in AGHRANT, 'Agricultural and Horticultural Research in the Province of Antwerp', een dynamisch en groeiend samenwerkingsverband dat je mee vorm kan geven. AGHRANT realiseert immers voor Proefcentrum Hoogstraten (PCH), de Hooibeekhoeve (HH), het Proefbedrijf Pluimveehouderij (PV) en het Proefstation voor de Groenteteelt te Sint-Katelijne-Waver (PSKW) innoverende en praktijkgerichte Europese projectvoorstellen in het kader van Europese (structuur)fondsen.

Jouw functie

Je bent verantwoordelijk voor het uitwerken van projectvoorstellen. Je stemt af met de manager AGHRANT en de onderzoekers van de praktijkcentra en rapporteert aan de stuurgroep die samengesteld is uit vertegenwoordigers van de praktijkcentra en de Dienst Landbouw- en Plattelandsbeleid van de Provincie Antwerpen.

Concrete doelstellingen:

- Het identificeren en samenbrengen van de onderzoeksnoden en -opportuniteiten samen met de onderzoekers van de praktijkcentra om te komen tot een onderzoeksagenda AGHRANT.
- Vanuit deze onderzoeksagenda samenwerking tussen de onderzoekers stimuleren en faciliteren en gericht zoeken naar complementaire derde partners om te komen tot concrete projectdossiers die matchen binnen de Europese (structuur)fondsen.
- Samen met de senior manager van AGHRANT deze projectdossiers voorstellen bij overheden en partners om te komen tot een sluitende financiering.
- Nationale en internationale profilering van het samenwerkingsverband.
- Versterken en uitdragen van het samenwerkingsverband AGHRANT.

Jouw profiel

- Enthousiasmerende, teamgerichte en ondernemende persoonlijkheid die zelfstandig kan werken.
- Je draagt actief bij aan een stimulerende werkomgeving.
- Je beschikt over een analytisch en synthetisch vermogen.
- Projecten coördineren en netwerken is jouw ding. Ervaring in het verwerven van nationale en internationale projecten en fondsen is een plus.
- Je hebt interesse in de Europese beleidslijnen rond landbouw, klimaat en water.
- Je hebt affiniteit met plantaardige en dierlijke productie. Je bent een praktijkgerichte, innoverende denker.
- Je hebt een vlotte pen en een goede mondelinge uitdrukingsvaardigheid.
- Goede kennis van het Nederlands en het Engels is vereist, meer talen is een pluspunt.
- Je beschikt over een masterdiploma, bij voorkeur in de land- en tuinbouw.
- Je beschikt over een wagen, rijbewijs en bent bereid tot werken op verschillende locaties binnen de provincie Antwerpen. Internationale reizen staan sporadisch op de agenda.

Ons aanbod

Je wordt aangeworven voor een voltijdse, flexibele betrekking (mogelijkheid om deeltijds te werken), contract van onbepaalde duur. Salarisschaal afhankelijk van het behaalde diploma en de opgebouwde relevante ervaring. Wij bieden je een afwisselende en uitdagende job.

Je komt op de loonlijst van het Proefstation voor de Groenteteelt. Mobiliteit is een essentieel onderdeel van het takenpakket: regelmatige verplaatsingen naar de vier praktijkcentra verspreid over de provincie Antwerpen alsook de Dienst Landbouw- en Plattelandsbeleid van de Provincie Antwerpen zijn vereist. Thuiswerk is mogelijk.

Verloop van de selectieprocedure

Solliciteren kan tot en met 24 juli 2020 en dit door uw motivatiebrief en CV te mailen naar hr@proefstation.be.

Voor meer informatie omtrent de inhoud van de functie, kan je contact opnemen met Raf De Vis - Tel. +32 473 538331

Gezondheid op één

tekst en beeld: Luc Maertens

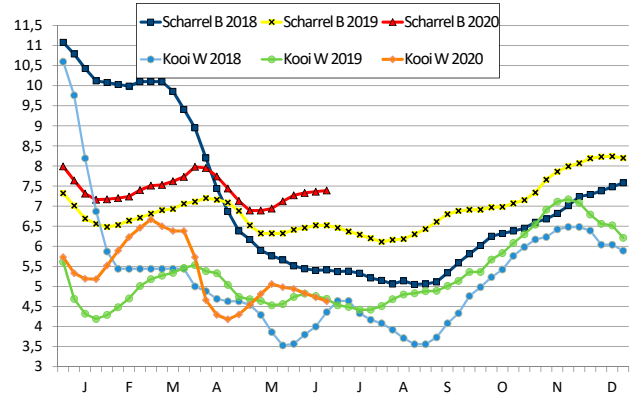
De sterk verstoorde samenleving en internationale handel maken het moeilijk om prognoses uit te spreken welke richting de markten uitgaan. Enerzijds moet iedereen gevoed worden, hier en elders in de wereld, en in theorie zou de primaire voedingssector vrij weinig beïnvloed mogen zijn door de pandemie. Anderzijds zorgt de evolutie van de pandemie voor grote onzekerheid. Vandaag hoopvol maar s' anderdaags terug met de voeten op de grond nadat er opflakkingen gemeld worden of toenemende problemen in diverse landen.

In ieder geval, een duidelijke trend is dat ieder land terugplooit (of probeert) naar zijn eigen productie. Indien er geen overproductie is, is de vraag naar lokale producten groeiend met gunstige prijszetting tot gevolg. Dit is wat er zich voordoet met de **scharrel-, vrije uitloop en bio-eieren**. De scharreleieren noteerden sedert jaren niet meer zo hoog in de zomermaanden (dik 7€/100 stuks (bruin klasse 3)). Het contrast met de kooi-eieren is frappant, het verschil is in juni opgelopen tot 3 €/100 stuks. Grootkeukens en verwerking nemen nu veel minder van dit segment op en ook de internationale handel is moeilijk. Veel verbetering zit er niet direct aan te komen ondanks dat er jaarlijks toch heelwat tomen einde leg zijn bij het begin van de zomer.

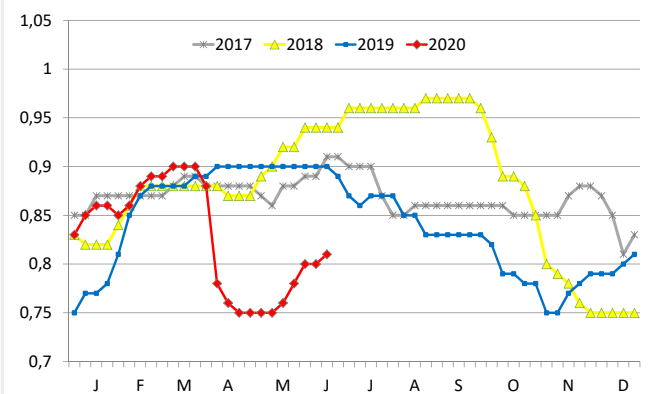
Wat de **braadkippen** betreft, zowel de binnenlandse markt als export is zich aan het herstellen en er is sprake van een vrij goed evenwicht tussen vraag en aanbod. Maar het herstel van de prijsval door de coronaperikelen verloopt zeer (te) traag en einde juni is nauwelijks de helft ervan terug ingewonnen met een middenprijs Deinze van slechts vooraan in de tachtig. Er zou nochtans ruimte moeten zijn om minstens op het niveau van begin maart te noteren of moeten eerst alle stocks leeggemaakt zijn? Er wordt geklaagd, terecht of niet, van een moeilijker afzet naar Groot Brittannië en prijsdruk van Poolse kippen.

Maar één iets is toch duidelijk met de pandemie, **gezondheid** komt op de eerste plaats. Milieu, klimaat en dierenwelzijn zijn niet meer de eerste bekommernissen van de mensen of beheersen niet de (wereld)handel. Het grote belang van het gezondheidsaspect, werd recentelijk nog heel duidelijk aangetoond in **India**, waar het gerucht verspreid werd – vooral via de sociale media - dat de pandemie gelinkt is aan pluimveevirussen. De impact op de pluimveesector was enorm. De prijzen van zowel eieren als pluimveevlees halveerden; in een aantal districten werd er vervoersverbod voor pluimveeproducten ingevoerd en de consumptie viel drastisch terug. Er wordt gewag gemaakt van vernietiging van ganse loten dieren. Nu bijna 3 maand later, zijn de prijzen nog steeds maar voor een stuk hersteld en onder de productiekosten. Het weerleggen van 'fake news' is moeilijk en het duurt een ganse tijd om het vertrouwen terug op te bouwen. Ook het feit dat er in India de laatste tijd een aantal haarden vastgesteld zijn met HPAI was niet bevorderlijk om het vertrouwen terug te winnen. Daarom, laat ons bespaard blijven van valse insinuaties i.v.m. gezondheid en ook van het vogelgriepvirus, want beide kunnen elkaar versterken met catastrofale gevolgen.

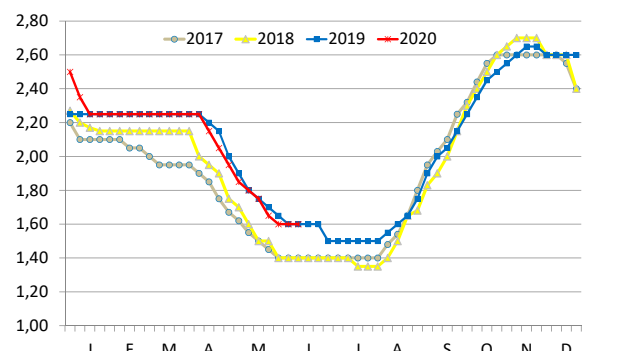
Evolutie prijs eieren (€/100): Klasse 3
Scharrel bruin – Kooi wit



Notering braadkippen (€/kg): middenprijs Deinze



Notering konijnen Deinze (€/kg)



Marktprijzen

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

Witschalige eieren

	2.06	9.06	16.06	23.06	2.06	9.06	16.06	23.06
	Kooi	Kooi	Kooi	Kooi	Scharrel	Scharrel	Scharrel	Scharrel
Cat 0	6,97	6,84	6,73	6,61	8,40	8,43	8,50	8,51
Cat 1	5,73	5,60	5,49	5,37	7,16	7,19	7,26	7,27
Cat 2	5,33	5,22	5,11	5,00	6,85	6,91	6,98	6,97
Cat 3	4,94	4,83	4,73	4,63	6,52	6,59	6,66	6,65
Cat 4	4,54	4,44	4,35	4,26	6,14	6,22	6,28	6,26
Cat 5	4,15	4,06	3,97	3,89	5,30	5,35	5,42	5,37
Cat 6	3,75	3,67	3,60	3,52	4,42	4,45	4,52	4,46
Cat 7	3,36	3,29	3,22	3,15	3,90	3,93	3,99	3,93

Bruinschalige eieren

	2.06	9.06	16.06	23.06	2.06	9.06	16.06	23.06
	Kooi	Kooi	Kooi	Kooi	Scharrel	Scharrel	Scharrel	Scharrel
Cat 0	7,37	7,24	7,13	7,01	9,25	9,29	9,30	9,34
Cat 1	6,13	6,00	5,89	5,77	8,01	8,05	8,06	8,10
Cat 2	5,83	5,72	5,61	5,50	7,66	7,71	7,73	7,77
Cat 3	5,54	5,43	5,33	5,23	7,27	7,33	7,36	7,39
Cat 4	5,14	5,04	4,95	4,86	6,59	6,65	6,68	6,70
Cat 5	4,75	4,66	4,57	4,49	5,40	5,45	5,52	5,47
Cat 6	4,15	4,07	4,00	3,92	4,49	4,52	4,59	4,53
Cat 7	3,76	3,69	3,62	3,55	3,97	4,00	4,06	4,00

Pluimveemarkt prijzencommissie Deinze (met inbegrip Belplume toeslag)

Week van	3.056	10.06	17.06	24.06
extra zware soepkippen	0,30€-0,32€	0,35€-0,37€	0,36€-0,38€	0,36€-0,38€
bruine soepkippen	0,02€-0,04€	0,04€-0,06€	0,04€-0,06€	0,04€-0,06€
witte soepkippen	-0,03€ -0,01€	-0,01€-0,01€	-0,01€-0,01€	-0,01€-0,01€
braadkippen	0,79€-0,81€	0,79€-0,81€	0,80€-0,82€	0,81€-0,83€
ABC	0,78 €	0,79 €	0,79 €	0,80 €
konijnen	1,60 €	1,60 €	1,60 €	1,60 €



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

	2.06	9.06	16.06	23.06	2.06	9.06	16.06	23.06
	Kooi	Kooi	Kooi	Kooi	Scharrel	Scharrel	Scharrel	Scharrel
XL	7,97	7,84	7,73	7,61	9,40	9,43	9,50	9,51
L	6,33	6,22	6,11	6,00	7,85	7,91	7,98	7,97
M	5,54	5,44	5,35	5,26	7,14	7,22	7,28	7,26
S	4,35	4,27	4,20		5,02	5,05	5,12	5,06

Bruinschalige eieren

	2.06	9.06	16.06	23.06	2.06	9.06	16.06	23.06
	Kooi	Kooi	Kooi	Kooi	Scharrel	Scharrel	Scharrel	Scharrel
XL	8,37	8,24	8,13	8,01	10,25	10,29	10,30	10,34
L	6,83	6,72	6,61	6,50	8,66	8,71	8,73	8,77
M	6,14	6,04	5,95	5,86	7,59	7,65	7,68	7,70
S	4,75	4,67	4,60	4,52	5,09	5,12	5,19	5,13

Gemiddelde poeljenprijs aanpassing

Jaar-week	Gemiddelde Poeljenprijs Aanpassing	
	Gemiddelde opkvoederprijs €/100 kg	Aanpassing €/100 afgeleverde poeljen
2020/25	30,54	63,36
2020/26	30,57	63,56

Prijzen grondstoffen (per ton)

	2.06	9.06	16.06	23.06
Tarwe	168,00 €	ng	ng	ng
Wintergerst	140,00 €	ng	ng	ng
Maïs (15% vocht)	160,00 €	159,00 €	160,00 €	157,50 €

sinds
1916

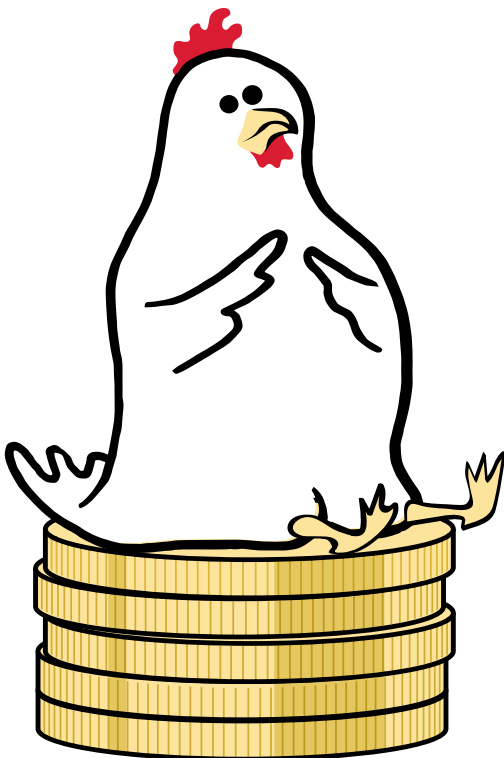


Het vleeskuikens wat levert:

 Lage productie kosten

 Uitstekende VC

 Robuustheid





TRÖTS OP MIJN KIPPEN

Spoormans 

Eugeen Meeusstraat 6 | 2170 Merksem | België
www.spoormans.com

