

Maandblad, jaargang 52, juni 2018

Versijnt elke maand behalve in augustus

Verantwoordelijke uitgever + afzendadres:

Jolien Lafaut, Oostendsesteenweg 217A - B-8000 Brugge

P 409100 - AFGIFTEKANTOOR 3500 HASSELT 1

Tijdschrift Toelating - Gesloten verpakking
3500 Hasselt 1 - BC 9074

bpost

PB-PP|B-09074
BELGIE(N) - BELGIQUE

Pluimvee

6

Eierprijzen onder productiekosten



Patrick Nijst, meerwaarde
creëren door innovatie

- Bijna de helft van de legkippen in de EU zitten in niet kooisystemen
- Kalkoenen produceren voor Duitse markt
- Nieuwe EU regels voor biologische landbouw

Aviagen™
EPI



Verberk Stalnrchtung

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



TEMPO team

**Europese Pluimvee
Services-België**

**Stationsstraat 37 bus 3
3582 BERINGEN**

JULLIE VANGBEDRIJF
(In samenwerking met E.P.S.-België)

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



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



Waar blijft een algemene stempelplicht op het legbedrijf voor de hele Europese Unie?

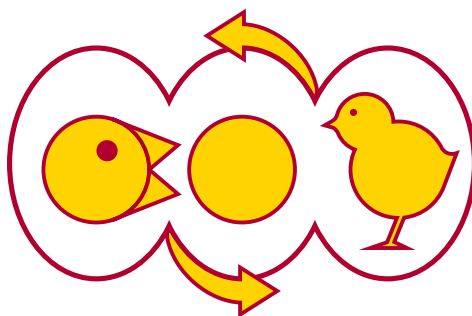
Deze vraag, maar ook nog andere, legden we afgelopen week voor aan Europees Parlementslid Tom Vandenkendelaere, die ons had uitnodigd voor een overleg rond actuele thema's in de pluimveehouderij.

In de sector is het algemeen gekend dat de **productiewijze van eieren** een heel fraudegevoelig item is, zeker in een globale markt waar er dagelijks vele miljoenen van worden geproduceerd en verhandeld. Nu de prijzen op een absoluut dieptepunt gekomen zijn, klinkt de roep steeds harder om in de voltallige Unie het stempelen op het bedrijf zelf verplicht te maken. Dit in het belang van de hele sector. De controles laten te wensen over en dan heb ik het niet over de controles in eigen land maar vooral aan de oostelijke grens van Europa waar er nogal los wordt omgesprongen met definiëringen als scharrel- en kooi-eieren. Toch eigenaardig dat landen als Polen zo gemakkelijk massaal scharreleieren kunnen exporteren terwijl bijna 90% van hun kippen nog in kooisystemen gehuisvest zijn. Of komen deze eieren uit Oekraïne? Uit recente cijfers van de Europese Commissie blijkt dat de import vanuit Oekraïne, in de eerste twee maanden van dit jaar, al meer dan de helft van de hoeveelheid van heel 2017 bedroeg en bijna een vierde van de import in 2016!

Uiteraard hebben we het ook in ons gesprek gehad over de import van **verse filets uit Oekraïne**, boven het toegestane quotum, via een "speciale" tariefvrije lijn. Ook werd dit op 17 mei op Europees niveau aangeklaagd maar heeft nog niet onmiddellijk tot een wijziging van de situatie geleid.

Iets anders waar we de laatste tijd mee bezig geweest zijn is de samenstelling van de **prijzencommissie in Deinze** en vooral onze afvaardiging vanuit de Landsbond. Met onze sectorvoorzitter Dirk Ghyselen als effectieve afvaardigde, ter vervanging van Eric Van Meervenue, kunnen we samen met de andere afvaardigden en hun vervangers rekenen op een zeer competente groep, die plichtsbewust iedere week zich inzet voor het belang van de pluimveeouders. Het is de bedoeling om volgend jaar de werking en de samenstelling te evalueren en indien nodig bij te sturen. We zijn als sector bijzonder dankbaar aan de afgevaardigden voor hun inzet.

VOOR UW **GOED** KIES:



BELGABROED NV destrooper & moonen

KWALITEIT • SERVICE • RENDABILITEIT • FLEXIBILITEIT • ZEKERHEID



Keuze uit de meest rendabele mestrassen

Ondersteuning en advies voor:
Milieu • Mestbank • Sanitel-P • enz...

Vakkundige begeleiding aan vermeerderingsbedrijven

Belgabroed NV Steenweg op Hoogstraten 141 B-2330 Merksplas Tel. 014 63 31 62 Fax 014 63 53 35

INHOUD



12 Reportage kalkoenenbedrijf Vanoverberghe te Geluwe

De kalkoensenector is binnen onze pluimveesector slechts een vrij klein broertje. Een 20tal bedrijven die instaan voor zo'n 10 miljoen kg of 5% van de braadkippensector. De sector breidt in ons land niet direct uit. Een opendeurdag bij de ingebruikname van een nieuwe kalkoenenstal is geen alledaagse gebeurtenis en een buitenkans om polshoogte te nemen met de evoluties in deze sector. We maakten er kennis met vermoedelijk het grootste kalkoenenbedrijf in ons land.



20 Stellingendebat doet sector nadenken over hoe omgaan met actuele thema's

Het jaarlijkse pluimveesymposium te Eersel, op de Venco Campus, was dit jaar aan zijn 6de editie toe en stond in het teken van "Het moet anders!". Niet dat de belangstelling voor dit 2-daagse event te wensen overlaat, want zowel voor de 'Vlees' als de 'Leg' dag kwamen ruim 200 deelnemers opdagen, waarvan circa 70% pluimveehouders. Op dit symposium durft men de sector vanuit een andere hoek bekijken, tegenstanders aan het woord laten maar vooral innovaties of vernieuwende ideeën een podium geven. Trends die mogelijks later gemeen goed worden of toch dikwijls blijken om voor te zijn op hun tijd.



24 Kocht de Belg meer of minder kip, eieren en konijn in 2017?

Jaarlijks schakelt VLAM het marktonderzoeksbureau GfK Belgium in om het aankoopgedrag voor verse producten te bekijken bij de Belgische consument. De resultaten die verzameld werden bij zo'n 5.000 Belgische gezinnen, werden onlangs kenbaar gemaakt. Het aandeel kip stijgt in het vleespakket, ei-consumptie is licht teruggelopen en de daling van de consumptie van konijnenvlees is gestopt.

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: Ir. Johan Zoons, Dirk Mertens, Drs E. Pierré, Jaak Reyners, Ir. Karolien Langendries, Ir. Luc Maertens, Prof. Dr. Marc Heyndrickx, Ir. Hilde De Wachter, 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
Steeds voor een jaargang: 95€ (België) - Buitenland: prijs op aanvraag

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

Verantwoordelijke uitgever: Jolien Lafaut
Oostendsesteenweg 217A - 8000 Brugge

Vormgeving: Grafische Vormgeving bvba

Drukkerij: Aerts bvba

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.

- | | |
|-------------------------|---------------------|
| 1 Standpunt | 24 Marktonderzoek |
| 3 Huisvesting legkippen | 26 Bio-productie |
| 4 Diergeneeskunde | 28 Kort nieuws |
| 6 Reportage legbedrijf | 29 Column |
| 12 Opendeur kalkoenen | 30 Nieuws bedrijven |
| 16 Bedrijfsbezoek | 31 Marktcommentaar |
| 18 Juridisch | 32 Marktprijzen |
| 20 Pluimveesymposium | |

Agenda

20-22 juni 2018: VIV Europe te Utrecht (N)

11-14 september 2018: Space te Rennes (F)

6 november 2018: Trefdag Pluimvee te Roeselare

In de EU zitten nu bijna 50% van de legkippen in alternatieve systemen

tekst en beeld: Luc Maertens

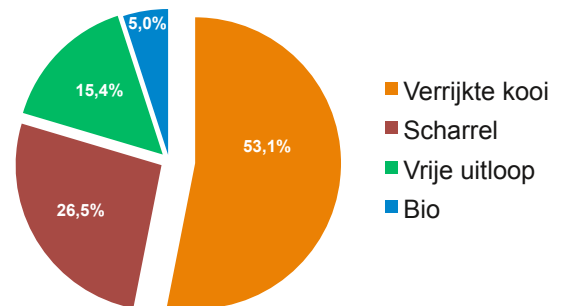
Recent werden de statistieken gepubliceerd met het aantal legkippen en het houderijsysteem in de 28 landen van de EU in 2017.

Bemerk dat deze cijfers verkregen werden op basis van de opgave van ieder land. Verrijkte kooi is nog het belangrijkste (53,1%) segment maar niet kooisystemen winnen jaarlijks terrein en bijna de helft van de kippen zitten er ondertussen in gehuisvest.

Enkele belangrijke trends in vergelijking met 2016 kunnen hieruit gefilterd worden;

1. Het aantal opgegeven legkippen is in vergelijking met 2016 toegenomen met 4,3% in de EU.
2. De grootste verschuiving is van verrijkte kooi (- 8 miljoen) naar scharrel (+ 5 miljoen). Maar in 2016 waren er geen gegevens voor het bio-houderijsysteem voor de EU.
3. In verrijkte kooien waren nog iets meer dan de helft van de kippen (53,1%) gehuisvest. In scharrelsystemen: 26,5%, vrije uitloop 15,3% en volgens bio-normen: 5%.

Legkippen en het houderijsysteem in de EU in 2017



4. In 2016 bedroeg het verrijkte kooi segment nog 57,6% en in 2015 zelfs nog iets meer dan 60%. Dus een duidelijke afnemende trend.
5. Dat er binnen Europa grote verschillen zijn tussen Noord en Zuid is wel bekend. Zo bedraagt vrije uitloop in bijvoorbeeld Italië, Spanje maar ook Polen minder dan 6% en is verrijkte kooihuisvesting nog veruit de dominante huisvestingsvorm. Volièrehuisvesting wordt daarentegen overwegend toegepast in Duitsland en Nederland. In tabel 1 wordt de opsplitsing binnen de 7 grootste ei-producerende landen in de EU (+ België) weergegeven.
6. Wat ons land betreft, voor de eerste maal worden er meer scharrelkippen opgegeven (42,6%) dan kippen in verrijkte kooisystemen (39,3%).

Tabel 1. Legkippen (miljoenen) en huisvesting in de belangrijkste landen van de EU in 2017

Land	Verrijkte kooi		Scharrel		Vrije uitloop		Bio		Totaal aantal hennen
	Aantal (milj.)	%	Aantal (milj.)	%	Aantal (milj.)	%	Aantal (milj.)	%	
Duitsland	3,6	6,9	33,2	63,0	9,7	18,5	6,1	11,6	52,6
Frankrijk*	31,8	64,8	3,1	6,4	9,9	20,1	4,3	8,7	49,1
Spanje	41,1	87,8	2,8	6,0	2,5	5,4	0,3	0,7	46,7
Polen	40,2	86,8	4,4	9,6	1,5	3,2	0,2	0,3	46,3
Italië	21,6	61,8	10,9	31,1	1,0	2,7	1,5	4,4	34,9
VK	16,4	37,2	2,1	4,7	24,5	55,6	1,1	2,6	44,1
Nederland	6,2	18,2	20,6	60,0	5,5	16,0	2,0	5,8	34,3
België	3,7	39,3	4,0	42,6	1,3	13,8	0,4	4,4	9,4
EU totaal 2017	211,0	53,1	105,4	26,5	60,6	15,4	20,1	5,0	397,0
EU totaal 2016	219,1	57,6	100,6	26,4	60,8	16,0	NM**	NM	380,5

* nog niet bevestigd ** Niet medegedeeld

Blijf alert voor de ziekte van Newcastle en acute snot

tekst: Dierenarts Eva Pierré,
DGZ Vlaanderen

In april dit jaar dook de ziekte van Newcastle, of pseudovogelpest, op bij hobbykippen in Herstal (provincie Luik). In mei stelde DGZ op autopsie een geval van coryza of acute snot vast bij een kip van een hobbyhouder dicht bij de Nederlandse grens. Deze gevallen tonen aan dat we alert moeten blijven voor deze aandoeningen en altijd bioveiligheidsmaatregelen moeten toepassen – dus niet enkel op momenten van dreigende vogelgriep. Het risico op ziekte-insleep op uw bedrijf kan namelijk ook uit onverwachte hoek komen, zoals insleep via hobbypluimvee.

Hobbypluimvee als mogelijke bron van besmetting

Ziektes kunnen op het bedrijf binnengebracht worden via hobbykippen of ander hobbypluimvee die de veehouder of zijn gezinsleden op het bedrijfsterrein houden. Hobbypluimvee krijgt vaak etensresten of keukenafval gevoerd. Dit vergroot het risico op ziekte-insleep op het bedrijf omdat dit wilde vogels, vliegen en ander ongedierte aantrekt. Maar ook onrechtstreeks bestaat het risico op insleep van ziekten, bijvoorbeeld via erfbetreders die thuis of elders in contact komen met hobbypluimvee.

Vermijd daarom elk contact – rechtstreeks of onrechtstreeks – tussen hobbypluimvee en industrieel pluimvee. Dit



Hobbykippen vormen een potentieel gevaar voor onder andere de ziekte van Newcastle en contact met professionele bedrijven dient vermeden te worden.

start met eenvoudige maatregelen. Laat elke bezoeker de handen wassen vóór het betreden van de stal en voorzie propere, staleigen kledij en schoeisel. Verwacht dit niet enkel van bezoekers maar geef zelf het goede voorbeeld. Deze en andere bioveiligheidsmaatregelen komen niet alleen de preventie van de ziekte van Newcastle en acute snot ten goede, maar ook tal van andere infectieuze aandoeningen.

Eerste geval van de ziekte van Newcastle bij hobbykippen in 20 jaar

Sinds het begin van de verplichte vaccinatie tegen Newcastle disease (of ND) in 1993 heeft België geen gevallen van deze ziekte meer gekend op professionele pluimveehouderijen. De recente haard van ND in Herstal was het eerste geval bij pluimvee van particuliere houders sinds 1998. In het beschermingsgebied van 500 meter dat rond de haard werd ingesteld, bevonden zich geen professionele bedrijven.

De recente gevallen van Newcastle en acute snot tonen aan dat we alert moeten blijven voor deze aandoeningen en altijd bioveiligheidsmaatregelen moeten toepassen – dus niet enkel op momenten van dreigende vogelgriep.

Toch mag de aandacht voor deze aangifteplichtige ziekte niet verslappen. ND is een zeer besmettelijke ziekte waarvoor vrijwel alle wilde en tamme vogels gevoelig zijn. Pluimvee kan besmet raken met het virus door direct contact met besmette vogels, door contact met besmet materiaal (bij-

voorbeeld voeder of drinkwater, verontreinigd door uitwerpselen) of via de lucht.

Vaccinatie tegen deze aandoening is verplicht voor pluimveehouderijen met meer dan 100 stuks pluimvee en voor pluimvee en duiven die aan wedstrijden of verzamelingen deelnemen. Ook voor dieren van hobbyhouders wordt vaccinatie sterk aanbevolen. Echter, vaccinatie biedt enkel bescherming als deze correct is uitgevoerd. Dit kan nagegaan worden met serologisch onderzoek.

Hoe de ziekte van Newcastle herkennen?

De ernst van de ziekteverschijnselen is afhankelijk van de virusstam en de getroffen vogelsoort. De symptomen kunnen bestaan uit ademhalingsproblemen, spijsverteringsstoornissen, verminderde eetlust, sufheid en verminderde leg. Bij dieren besmet met een erg agressieve stam zijn er ook zenuwsymptomen en massale sterfte.

Ook gevallen van acute snot

De Nederlandse Gezondheidsdienst voor Dieren meldde dit jaar verschillende gevallen van acute snot, verspreid over heel Nederland en dit zowel bij professioneel gehouden als hobbypluimvee. Ook DGZ heeft in mei een geval van coryza of acute snot vastgesteld bij een kip van een hobbyhouder dicht bij de Nederlandse grens

Acute snot is zeer besmettelijk maar de bacterie overleeft niet lang buiten de kip. Daarom is de preventie ervan gericht op hygiënische maatregelen. Zo is het belangrijk om enkel de strikt noodzakelijke bezoekers toe te laten op het bedrijf en de particuliere verkoop van pluimvee producten onder te brengen in een aparte ruimte die gescheiden is van de stal, de voorruimte en het eierlokaal.

Hoe acute snot herkennen?

Acute snot, veroorzaakt door de bacterie *Avibacterium paragallinarum*, kan zich

zeer snel door de stal verspreiden. De ziekte veroorzaakt dikke koppen, neusvloeit ('snot'), rochelende ademhaling en diarree. De dieren nemen minder water en voer op, de eiproduktie kan aanzienlijk dalen (tot wel 40%) en er is een verhoogde uitval die kan oplopen tot meer dan 20%.

Eens een toom besmet raakt, blijven er dragers aanwezig in het koppel waardoor de ziekte opnieuw kan opflakkeren op een later tijdstip. Het is dan ook af te raden om een besmet koppel te laten ruien en aan te houden als ruikoppel, ook al zijn er op het moment van de rui geen symptomen meer aanwezig

Een vermoeden van ziekte?

Neem onmiddellijk contact op met uw bedrijfsdierenarts als uw pluimvee ziekteverschijnselen vertoont. En weet dat voorkomen beter is dan genezen: laat de aandacht voor bioveiligheid nooit verslappen.

Complete inrichting voor uw pluimveestal

Ventilatie
Koeling
Verwarming
Dierweging
Verlichting
Warmtewisselaars
Legnesten
Drinksystemen
Silo's
Voerweging
Voersystemen
Volièresystemen
Vijzels

PVS Electromatic – Lichtervelde
Frederik Roelens -0474 05 75 11
frederik@pvs-pvs.com

PVS Oost – Dessel
Joost de Haas – 0493 10 03 53
joost@pvs-pvs.com

PVS Tivertec – Watervliet
Thomas Verstrynghe – 0473 75 01 89
thomas@pvs-pvs.com
Vincent Verstrynghe – 0473 87 74 32
vincent@pvs-pvs.com

SKOV
www.skov.com

P.V.S.
PLUIMVEE VARKENS SERVICE
www.pvs-pvs.com

Omdat klimaat belangrijk is!

Kippenhof LV: door innovatie meerwaarde creëren

Patrick Nijst: “Meest gehoorde opmerking in mijn loopbaan: dit gaat nooit lukken!”

tekst en beeld: Clem Reynders

Kippenhof LV uit het Limburgse Lanaken is een legpluimveebedrijf met een lange geschiedenis. De grootvader van Patrick Nijst startte in de jaren veertig van de vorige eeuw met een bescheiden pluimveebedrijf. Met de huidige bedrijfsleider, Patrick en echtgenote Liliane Geraerts, zitten we al aan de derde generatie “Nijst”. Met zoon Bryan presenteerde zich in 2011 de vierde generatie. Vernieuwen, innovatief bezig zijn en meerwaarde creëren; het zijn de sleutelwoorden van deze landbouwvennootschap die niettemin realistisch maar ook kritisch tegen de eigen sector aankijkt. “Bij het zoeken naar nieuwe, innoverende invalswegen,” vertelt Patrick, “heb ik dikwijls moeten horen dat onze plannen nooit gingen lukken. Maar je moet als pluimveehouder keuzes maken en de slaagkansen inschatten.”



Algemeen zicht op de bedrijfszetel in Lanaken.

Van klein bedrijf naar LV Kippenhof

De start van het pluimveebedrijf Nijst was bescheiden. Een typisch kleinschalig Kempens landbouwbedrijfje waarop een honderdtal kippen werden gehouden. De vader van Patrick bouwde het bedrijf verder uit. In 1960 telde het 20.000 legkippen; voor die tijd een fors getal. In '86 groeide dat aantal naar 50.000. Eén hok werd uitgerust met een installatie van Roxell in combinatie met mestbandbeluchting. In '91 steeg met een nieuwe stal het aantal kippen tot 80.000. Patrick's vader oordeelde dat de tijd gekomen was voor een nieuwe structuur die rekening hield met het feit dat Patrick en zijn zus ook actief waren in het bedrijf. Dat resulteerde in de oprichting van de Landbouwvennootschap (LV) Kippenhof.

Innoverend ondernemen

Innoverend ondernemen, dat is de rode



Patrick Nijst: een gedreven pluimveehouder die een kritische analyse van de sector niet schuwt.

draad doorheen de geschiedenis van de LV Kippenhof die met de komst van het duo Patrick en echtgenote Liliane een nieuwe boost kreeg. Het duo trouwde in 1990 maar Liliane bleef nog een tijdje buitenshuis weken. We zetten de belangrijkste realisaties even op een rijtje.

In 2007 werd geïnvesteerd in een opfokstal. De zus van Patrick, die de zorg had over vier kinderen, had zich intussen uit de LV teruggetrokken. In 2009 werd een bedrijf in As overgenomen waar een eierautomaat werd geïnstalleerd. In 2010 werd geïnvesteerd in een 2-etage volièrestal. Het aantal kippen was intussen gestegen tot 120.000.

Zoon Bryan vervoegde in 2011 het bedrijf. Het zelf vermarkten van de productie is de grote troef van het bedrijf. Het is deze branche die vooral door zoon Bryan wordt ingevuld. Bryan zelf staat wekelijks op een markt in Genk. Voor hem een positieve ervaring. Er is niet alleen het contact met de klant maar op een goede marktdag worden vlot 12.000 eieren afgezet.

“Ik heb in mijn loopbaan bij het nemen van beslissingen,” zegt Patrick, “vaak te horen gekregen dat de dingen die ik wilde realiseren niet zouden lukken. We waren er al eerste bij om in 2007 zonnepanelen te installeren. De omgeving reageerde sceptisch maar vandaag kan ik zeggen dat het de beste beslissing was die ik ooit nam. Een eierautomaat bij ons bedrijf in As? Wie zou daar ooit gebruik van maken? Intussen investeren we straks in een nieuwe automaat met nog meer mogelijkheden. Het creëren van eigen afzet? Ook dat werd me afgeraden maar ik stel vast dat je vandaag als pluimveehouder daardoor meerwaarde kunt creëren. En op de wekelijkse markt in Genk bepaal je als producent nog je eigen prijs. Soms vragen me pluimveehouders met uitbreidingsplannen met wie ze in zee moeten gaan voor de afzet van hun eieren. Ik vind dat je vandaag, vooraleer je aan uitbreiding denkt, eerst het probleem van de afzet moet aanpakken. De tijd dat je produceert en vervolgens maar afwacht wat er met de eieren gaat gebeuren is voorbij.”

Opfokbedrijf

Aanvankelijk ging Patrick, eens de beslis-



Zoon Bryan staat sinds 2011 zijn mannetje op het bedrijf. Hij bekommert zich vooral om de afzet en staat wekelijks op de markt in Genk.



De opfokstal kwam er in 2007. In dat jaar werd ook geïnvesteerd in zonnepanelen.



In de opfokstal houden de witte en bruine leggers mekaar in evenwicht.

sing genomen om in het pluimveeverhaal van zijn ouders te stappen, nog werken in het Genkse staalbedrijf, ALZ. Hij combineerde die taak met het deeltijds werk op het bedrijf waar dus ook zijn zus actief was. “Op zeker ogenblik heeft ze in beste verstandhouding het bedrijf verlaten,” zegt Patrick. “Zij had vier kinderen. Ze koos voor haar gezin maar ik kan nog altijd regelmatig op haar beroep doen in piekmomenten.”

In 2007 besloot Patrick om zelf de opfok te organiseren. Aanvankelijk gebeurde er ook wat opfok voor derden maar vandaag zijn alle dieren bestemd voor de LV Kippenhof. “We hadden toen al plannen om op volièrehuisvesting over te schakelen,” vertelt Patrick. “Ik vond het belangrijk dat tijdens de opfok de kippen al voorbereid werden op hun latere leven in de volièrestal. Je kon op dat ogenblik nauwelijks bedrijven vinden die zich met opfok van scharrelkippen bezig hielden. Dus besloten we het zelf te doen.”

Patrick Nijst heeft al vele jaren een duurzame relatie met Vepymo. De legpluimveestapel bestaat voor 50% uit Isa Brown en 50% Dekalb wit. “We werken al ongeveer 35 jaar samen met Vepymo. Ik vermoed zelfs dat we een van de oudste klanten zijn van dit bedrijf.”

2007: laat de zon schijnen

In 2007 besliste Patrick om te investeren in zonnepanelen. Daarmee was hij een van de eerste pluimveehouders om die stap te zetten. “Hoe ik daar op terugblik? Ik denk dat het een van de beste beslissingen is geweest die we binnen het bedrijf genomen hebben. We konden toen nog volop aanspraak maken op de groene stroomcertificaten. Ondanks de veranderende wetgeving blijft zo’n investering interessant omdat de prijzen sterk gedaald zijn. De kostprijs per watt/piek is van 4,35 euro naar 1,70 euro gezakt. In totaal produceren we op onze bedrijven 430 kilowatt/piek.

We hebben niet de intentie om in de toekomst nog meer te investeren in zonnepanelen. Teveel stroom produceren heeft geen zin omdat de energie die je terugstuurt naar het net te weinig opbrengt. Maar het verhaal heeft ook een keerzijde.

Het bedrijf dat de eerste installatie realiseerde ging een paar jaar later op de fles. Dan sta je daar met alle beloofde garanties en dienst na verkoop. Bij de tweede grote investering was mijn grootste zorg een firma uit te kiezen die betrouwbaar was maar ook dit bedrijf ging failliet. Intussen hebben we geleerd om de praktische problemen die zich voordoen zelf op te lossen. En dat lukt. Maar ik heb wel ondervonden dat in de sector van de zonne-energie nogal wat duistere figuren rondlopen. Maar het verhaal over de zonnepanelen blijft voor ons bedrijf positief.”



Het bedrijfslogo.

Eigen afzet creëren

De LV Kippenhof heeft altijd werk gemaakt van het creëren van de eigen afzet. Sorteren en verpakken gebeurt op het bedrijf in Lanaken. De afzet gebeurt niet alleen via de eierautomaat die op het bedrijf in As staat maar ook via de wekelijkse markt. Zoon Bryan neemt het grootste werk op zijn schouders. Hij gaat dagelijks de baan op om lokale warenhuizen, o.a. Carrefour en Versmarkt, te bevoorraden.

“Het mooiste voor mij blijft de marktverkoop. We beperken ons tot de wekelijkse zaterdagmarkt van Winterslag (Genk) en Houthalen. Verkopen op de markt heeft veel voordelen. De klanten weten dat ze rechtstreeks van de boer verse eieren kopen. Het ei is op die manier geen naamloos product maar heeft een gezicht. Dat spelen we ook uit op onze verpakking, op

onze bestelwagen. Op een markttag slagen we er soms in om 12.000 eieren af te zetten. Met de eierautomaat hebben we al 9 jaar ervaring. Straks komt er een nieuw exemplaar dat 60 vakken telt. Naast consumenten maken ook bakkers gebruik van de automaat. Als ze op zondagmorgen eieren tekort hebben bevoorraden ze zich aan de automaat. Afgezien van wat vandalisme – enkele keren werd geprobeerd de eieren te roven – hebben we geen problemen met de automaat die bedrijfszeker werkt. Het nieuwe exemplaar dat wij op het oog hebben zal toch ongeveer 15.000 euro kosten.”

Stressvol leven

Als Patrick terugdenkt aan de tijd dat hij nog bij het Genkse staalbedrijf ALZ werkte moet hij glimlachen. “Dat was werken in een fabriek maar in vergelijking met de job van pluimveehouder was dat in feite een zeer ontspannen werkkring. Als pluimveehouder ervaar ik dat onze job de laatste tijd zeer stressvol is geworden. Ik herinner me dat mijn vader vroeger met uitbreidingsplannen naar het gemeentebestuur ging waar hij vriendelijk op weg werd geholpen. Zelfs de plannen werden voor ons uitgetekend. Die rol is later door de veevoederfirma’s overgenomen. Zij bekommerden zich om administratieve rompslomp.

Maar als je vandaag wilt investeren wacht een lijdensweg van jaren vooraleer je kans maakt op een vergunning. En dat is ontmoedigend. Als pluimveehouder moet je knopen doorhakken en beslissingen nemen waaraan je jaren vast zit. Als je straks een foute auto koopt dan kun je je voertuig gewoon verkopen en je kiest een andere wagen. Maar als je beslist voor scharrel, met of zonder buitenbeloop, moet je de gevolgen van die beslissing dragen. Kiezen is niet altijd gemakkelijk. Een tijd geleden heb ik even getwijfeld om in het project van de “Rondeelstal” te stappen. Maar ik heb uiteindelijk beslist om het niet te doen.”

Recent zorgde de PAS-regeling op het bedrijf voor nieuwe spanning. “Als je dan een papier krijgt waarop staat dat je de code “oranje” hebt en het andere bedrijf rood dan gaat wel even het licht uit. Blijkbaar was er een foutmarge van 70% en werd oranje weer groen. Rood werd oranje. Maar je krijgt wel het gevoel dat

je als pluimveehouder elke dag met een ander probleem wordt geconfronteerd.”

Jij bent lid van de Provinciale Vereniging maar je hebt ook een zitje in de vakgroep pluimveehouderij van de Boerenbond. Dubbel lidmaatschap komt wel vaker voor.

“Kijk, als pluimveehouder, en zeker als legkippenhouder, vormen we binnen de veesector een zeer kleine groep. Als we morgen moeten protesteren tegen te lage prijzen dan sta je maar met een handvol mensen op straat. Dat is de realiteit. Je staat alleen. Door lid te zijn van de verenigingen voel ik me meer betrokken bij de sector en krijg ik informatie uit eerste hand. Juist omwille van onze kwetsbaarheid is het nuttig om dicht bij de informatiebronnen te zitten.”



Liliane en Patrick voor het marktbusje.

de pluimveesector in een slecht daglicht. Maar een beeld van een dode kip kun je overal filmen. Er is nu eenmaal uitval; ook 's nachts. Op zo'n moment sta je als

pluimveehouder helemaal alleen. Dat dergelijke illegale praktijken ook nog de zegen krijgen van bepaalde media is onbegrijpelijk.”

Ongehoorde praktijken

Onlangs kwamen pluimveebedrijven van Pyfferoen in het nieuws via gecontesteerde illegaal opgenomen filmpjes die door de dierenrechtenorganisaties werden verspreid. Ook vandaag kan Patrick zich daar nog altijd behoorlijk over opwinden. ‘Het gaat hier om ongehoorde praktijken. De actie is volledig illegaal. Men breekt in op een pluimveebedrijf en schiet beelden die in hun kraam passen. De reportage gaat de wereld rond. En opnieuw staat

“Neen zeggen is ook een optie”

Dan zit er ook nog de fipronilcrisis vers in ons geheugen. Een foute beslissing kan je hele levenswerk naar de knoppen helpen. Iedereen kan en mag van alles verkopen maar de pluimveehouder is en blijft verantwoordelijk. Iedereen mag advies geven hoe geweldig de producten werken maar als het mis is ben jij verantwoordelijk.

Iedereen wil meer dierenwelzijn. Onbehandelde snavels is geen dierenwelzijn. Soms vraag ik me af zijn er nog mensen met gewoon een beetje boerenverstand.

De familie Nijst



Stalautomatisering pluimveebedrijven

Aerowing Luchinlaat

Luchtinlaatklep met een constante en onafhankelijke worp

Droeshaut NV
Hamonterweg 139
B – 3930 ACHEL
Tel: +32(0)11642892
www.droeshaut.be
info@droeshaut.be



Het Proefbedrijf Plumveehouderij te Geel wordt voortaan geleid door een duo-management

Vanaf mei is de leiding van het Proefbedrijf Plumveehouderij opgesplitst en in handen van Sofie Cardinaels als operationeel manager en van Johan Zoons als inhoudelijk manager. Samen worden zij de drijvende kracht achter het Proefbedrijf Plumveehouderij.

Om blijvend te kunnen antwoorden op de vragen van de pluimveesector én van het groeiende praktijkbedrijf, heeft de provincie Antwerpen gekozen om over te stappen op een nieuwe arbeidsorganisatie. Er werd geopteerd voor een herverdeling van de taken waarbij de verantwoordelijken zich optimaal op hun specifieke taken kunnen toeleveren. Voortaan zal het proefbedrijf Plumveehouderij werken met een inhoudelijk manager en een operationeel manager die samen de opdrachten van het praktijkbedrijf in goede banen leiden en verantwoording afleggen aan het Dagelijks Bestuur.

De **inhoudelijk manager** is verantwoordelijk voor de inhoud van de werking. Hij is het aanspreekpunt voor de (pluimvee)



sector en vertaalt de behoeftes van de sector naar onderzoeksvragen en voorlichting. Een belangrijke taak in deze is ook het zoeken naar de nodige financiële middelen om de werking in de toekomst te blijven garanderen.

De **operationeel manager** is verantwoordelijke voor de dagelijkse werking van het praktijkbedrijf. Zij is verantwoordelijk voor de uitvoering van het onderzoek en de dagelijkse bedrijfsvoering van het Proefbedrijf Plumveehouderij.

Oost Vlaanderen dankt zijn sponsors van de statutaire vergadering 2018



BIVIT
DLV
DGZ
DROESHAUT
LAVETAN
LISABETH
ROXELL
SCHIPPERS
VOEDERS DE HEUS

AGRIFIRM BELGIUM
AVIAGEN EPI
BROEIERIJ MARC VAN THOURNOUT
BROEIERIJ GHEKIERE
PLUIMVEEHANDEL SAMYN

BROEIERIJ DAVID
VENCOMATIC

BELGABROED
BOELENS-DE SMET
DEWAKIP
FORFARMERS
IPS

KBC
KIPPENSTALSTROOIEIEN.BE
LEIEVOEDERS
PROPLUME
REIN AGRA

REIN AGRA
SAMAGRO
VANDAELE MACHINERY
VAN ZELE GEERT
VEPYMO

VERBEEK BROEDERIJ EN OPFOK
VERVAEKE-BELAVI
VOEDERS DEBAEKE
VOEDERS DEPPE
VOEDERS HUYSS

F&D AGRI
BROEIERIJ LAFAUT
BROEIERIJ VERHAEGHE – HET ANKER
LOHMAN BELGIE
LUC PAUWELS
VENTILEC

Exzodus voor de controle van rode vogelmijt

Vraag ernaar bij uw dierenarts



Uitbreiden in kalkoenen te Geluwe met intrede van de volgende generatie

tekst en beeld: Luc Maertens

De kalkoensector is binnen onze pluimveesector slechts een vrij klein broertje. Een zotal bedrijven die instaan voor zo'n 10 miljoen kg of 5% van de braadkippensector. De sector breidt in ons land niet direct uit. Duitsland en recent Polen zijn de twee grootste producenten in de EU. Een opendeurdag bij de ingebruikname van een nieuwe kalkoenenstal is geen alledaagse gebeurtenis en een buitenkans om polshoogte te nemen met de evoluties in deze sector. We maakten er kennis met vermoedelijk het grootste kalkoenenbedrijf in ons land.

Reeds 30 jaar kalkoenen

In 2007 kocht Krist Vanoverberghe (49) het vleeskippen moederdierenbedrijf Cools te Geluwe. Onmiddellijk paste hij de bestaande oudere stallen aan om over te schakelen naar kalkoenen. Naast aanpassing van de drink- en voederinstallatie moest hij enkel de mestputten dichtmaken. In 2010 werd reeds één van de oudere stallen vervangen door een nieuwe kalkoenenstal.

Met de intrede van zijn zoon Michiel (24) als vennoot, werd uitgekeken om het



De twee nieuwe stallen (afmest links, opfok rechts) staan mooi naast elkaar en laten toe om de jonge kalkoenen vlot te verhokken.

bedrijf verder te moderniseren en te optimaliseren. Vorig jaar werd gestart met een nieuwe opfokstal met een capaciteit voor 25.000 kuikens. Een 2^{de} fase is de bouw van de afmeststal waar de opendeurdag in doorging. Op het bedrijf zijn verder nog 4 van de oorspronkelijke moederdierenstallen in gebruik als afmeststal voor de kalkoenen.

Naast dit aangekochte bedrijf baat de familie Vanoverberghe nog het ouderlijk bedrijf te Lendeledede uit. De combinatie melkkoeien en kalkoenen vindt men hier terug. Het was de vader van Krist die reeds een stal kalkoenen had eind de jaren tachtig. Krist voerde er de nodige aanpassingen door om het bedrijf uit te bouwen. De 20.000 kalkoenen op deze locatie worden er zowel opgefokt als afgemest.

De nieuwe stal

Wat opviel was de eenvoudige opbouw van de 130 m lange en 22 m brede stal. De natuurlijke verluchting is hier gedeeltelijk verantwoordelijk voor. Het dak is wel wat scherper dan bij een courante

vleeskippenstal om een beter trekeffect te bekomen. De spanten staan tussen de betonelementen. Omdat in een afmeststal er niet direct een grote warmtebehoefte is, zijn de koudebruggen niet direct hinderlijk. Integendeel ze staan niet in de weg om de lange horizontale inlaatpanelen hermetisch te kunnen afsluiten. Er is in tegenstelling tot de opfokstal ook geen warmtewisselaar geïnstalleerd in de afmeststal omwille van de lage warmtebehoefte.

De inlaten zijn aan weerskanten over de ganse stallengte voorzien van oplierbare kleppen. "De grote inlaatopening zorgt voor een zachte luchtstroom bij natuurlijke ventilatie en hier hebben we in onze andere stallen goede ervaringen mee", volgens vader en zoon Vanoverberghe. De aansturing van deze kleppen en andere technieken gebeurt door de Stienen stalcomputer.

Verder is er een vernevelingskoeling geïnstalleerd aan weerskanten van de stal voor de inlaat. Voor de verlichting werd voor dimbare TL-white light lampen

geopteerd. De 2 voederlijnen zijn uitgerust met Chore Time voederpannen voor kalkoenen en de 4 drinklijnen met Lubing nippels. Bemerkt dat alle binneninrichting en de voederkeuken door **Silobouw Decock P.** uitgevoerd werd. “Deze firma heb ik in mijn andere stal als een zeer betrouwbare partner ervaren”, aldus Krist. In ieder geval ook de stal en de afwerking door **Beeuwaert Construct** oogden bijzonder verzorgd.

Doorschuifstelsel

Met de nieuwe stal kan de bedrijfsvoering geoptimaliseerd worden. Om de 9 weken komen er ééndagskuikens toe in de opfokstal. Na 8 weken schuiven deze door naar de verschillende afmeststallen waar de kalkoenen na eveneens 8 weken slachtrijp zijn. Na een week voor reinigen en ontsmetten zijn deze klaar om een nieuwe ronde te ontvangen.

Met dit doorschuifstelsel is de opfok met zijn grotere warmtebehoefte beperkt tot één stal. Na 8 weken zal het grootste gedeelte van de 25.000 kalkoentjes verplaatst worden naar de nieuwe stal (15.000) en de rest verdeeld over de oudere stallen. Gezien de nieuwe stal naast de oude stal gebouwd werd, is de verplaatsing eenvoudig. Via deuren in het midden van beide stallen kunnen de kalkoentjes eenvoudig opgedreven worden naar de afmeststal. “Dit is niet alleen diervriendelijk maar eveneens sparen we hiermee zowat een dag werk uit met een equipe van 3-4 man”.

Enkel hennen

Op het bedrijf van de familie Vanoverberghe worden enkel hennen gehouden. “Hier zijn verschillende redenen voor”, aldus de bedrijfsleider. “Duitsers verkiezen om diverse redenen (o.a. fiscale) om met hanen te werken. Voor ons is het interessant om met hennen te werken want dat past in onze bedrijfsvoering (8 weken opfok en 8 weken afmest). Verder zijn hennen toch wel gemakkelijker, homogener en is er minder selectie en uitval. Het lagere afzetgewicht (11 kg) compenseren we door meer ronden en zo komen we tot een vergelijkbare opbrengst per m² staloppervlakte,” aldus Michiel, die zich zowat uitsluitend op de kalkoenen zal focussen.



Een mooie stenen kalkoen aan de poort van de stal verraadt onmiddellijk de inhoud.



Krist (l) en Michiel (r) geloven sterk in de kalkoensector maar er moet kwaliteit afgeleverd worden voor hun Duitse afnemer.



Over de ganse lengte van de stal is in de zijwanden een grote afsluitbare zone als luchtinlaat voorzien. Vier circulatieventilatoren langs weerszijden van de stal zorgen voor een homogene luchtstroom.

Dieren en prestaties

De hennen worden afgeleverd aan Heidemark (Duitsland) op de leeftijd van 16 weken en een gewicht van 11 kg. “Ze wensen kwaliteit, een homogeen lot en met het juiste gewicht, anders is het afkeurpercentage hoog”, stipt Michiel aan. Heidemark zorgt voor de kuikens (BUT 6) en op contractuele basis voor de afname van de kalkoenen. Jaarlijks wordt de prijs vastgelegd per kg afgeleverd gewicht.

“Wat de voederconversie betreft, we komen uit op zowat 2,35”, aldus Michiel. “De tarwe die we reeds vrij vroeg innemen (een paar % vanaf de 3^{de} week) en die op 6 weken reeds 15-20% bedraagt, is vanzelfsprekend hierin verrekend. De tarwe kopen we aan bij plaatselijke handelaars. Wat het voeder betreft, **Vitelia** is reeds vele jaren onze vertrouwde leverancier. Er worden liefst 7 voederfasen geleverd, gaande van een kruimelstarter, een minikorrel tot gekorrelde groei- en afmestvoerders. Samen met de tarwe wordt zo optimaal gestuurd naar een homogeen gewicht van 11 kg op 16 weken”.

Eigen vangmachine

Opvallend was de tentoongestelde vangmachine. “Deze machine heb ik reeds vele jaren geleden aangekocht. Het betreft



De dakhelling is iets scherper om een vlottere natuurlijke verluchting te bekomen. Bemerkt de grote overdekte open nok.

een zowat uniek model van Italiaanse oorsprong (Ciemme) en hebben we geen pakploeg meer nodig. Ook kunnen we het aantal vleugelbreuken en eventuele verwondingen hierdoor sterk beperken. Maar toch is de menselijke factor nog zeer belangrijk. Het opdrijven heeft best in kleine groepjes plaatst en verder moet het plaatsen van de kalkoenen in de

containers correct gebeuren”, wisten de bedrijfsleiders me te melden.

In ieder geval de Krist en Michiel Vanoverberghe geloven sterk in de kalkoenensector. Stap voor stap wordt het verouderde moederdierenbedrijf omgevormd tot een groot modern kalkoenenbedrijf met respect voor de omgeving.



Dit bedrijf heeft zijn eigen vangmachine voor kalkoenen.



Het gewicht van de kalkoenen wordt nauwgezet opgevolgd via een automatisch weegstelsel.

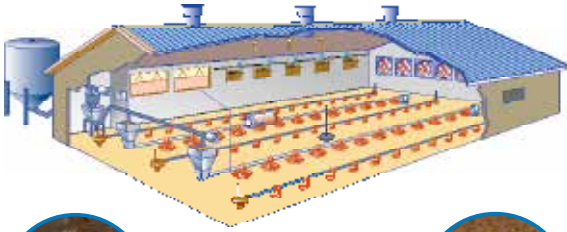


**Stalinrichting nodig:
bespaar geld, bestel
bij Agromax!**

www.agromax.nl



bestel onze
gratis catalogus



agro G3



agro M3



**Nippeldrinksysteem, ventilatie, koeling,
ledverlichting en meer! Kijk op www.agromax.nl**



AgroMax
poultry equipment

Wijchen, Nederland
Tel.: +31 (0)24 6487227
E-mail: info@agromax.nl



TULDERHOF
ventilation

**SPECIALIST IN VENTILATIE EN
NATUURLIJK DAGLICHT VOOR PLUIMVEE**



- > Goed geïsoleerde inlaatventielen
- > Natuurlijk daglicht en uitloop
- > Ventilatoren en geïsoleerde deuren
- > Stofreductie
- > Warmtewisselaars



**VLIF STEUN BESCHIKBAAR VOOR
DAGLICHT 30% EN UITLOOP 15%**

BEL VOOR ADVIES EN AFSpraak +32 (0)14 65 86 91

WWW.TULDERHOF.COM

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

Turfstrooisel als bodembedekking voor pluimvee

- Voor een beter stalcomfort, hygiëne en dierwelzijn
- Minder voetzoollaesies
- Uitermate veilig door een lage PH
- Biologische afbreekbaar
- Constante kwaliteit
- Scherpe prijs



VERVOER HERRIJGERS

Herrijgers/Hervado BVBA
Tel 03/667.49.40
GSM 0478/38.83.84
www.Herrijgers-BVBA.be



Redactieraad bezoekt Alco Bio Fuel plant

Bio-ethanol productie voor onze auto en eiwitrijke bijproducten valoriseren via diervoeding

tekst en beeld: Luc Maertens

De jaarlijkse uitstap van de redactieraad van uw vakblad stond vorig jaar in het teken van hernieuwbare energie. In de voormiddag waren we te gast bij één van de vier erkende producenten van bio-brandstoffen. De link met de pluimveewereld ligt in het feit dat mais de hoofdgrondstof is die hiervoor gebruikt wordt en dat de eiwitrijke bijproducten in pluimveevoeder aangewend kunnen worden. In de vestiging in de Gentse kanaalzone leerden we dat dit een zeer duurzame productie is doordat de CO₂ uitstoot 90% lager is dan met benzine.

Kwaliteitscoördinator Johan Gereels was onze enthousiaste gastheer die ons wegwijs maakte in het proces dat leidt tot de milieuvriendelijke bio-ethanol brandstof. Van het gebruikte graan, nu uitsluitend mais, wordt het zetmeel gefermenteerd en omgezet tot “alcohol”, het bio-ethanol. Daarnaast komt CO₂ vrij en een eiwitrijk restproduct, DDGS.

De ligging is niet zomaar toevallig. Gent zeehaven is een diepzeehaven en laat toe dat grote schepen kunnen aanmeren. Logistiek zeer interessant zowel voor aanvoer als afvoer van grote volumes.



De redactieraad met partners: ra, ra, ra wie herken je op deze foto?

Niet iedereen mag zomaar bio-brandstoffen produceren. Bemerkt dat er veel faillissementen van bedrijven geweest zijn in de beginjaren van deze sector. Om de wildgroei tegen te gaan en de kwaliteit te garanderen heeft de overheid ingegrepen. Slechts 4 licenties werden toegekend in België, waaronder Alco Bio Fuel.

Cijfers om van te duizelen

Jaarlijks wordt 580.000 ton mais in deze site verwerkt, afkomstig zowel uit Vlaanderen maar evenzeer uit Frankrijk, Duitsland, Hongarije, Tsjechië of Oekraïne. Een belangrijke maatstaf voor aankoop is de CO₂ voetafdruk van deze mais. Omdat de te produceren bio-ethanol een zo hoog mogelijke reductie van CO₂ uitstoot moet nastreven (doelstelling >90%) ten aanzien van klassieke brandstof.

Alco Bio Fuel produceert jaarlijks in de Gentse kanaalzone zo'n 240.000 m³ bio-ethanol. Volgens onze gastheer zowat het equivalent van 20 grote brouwerijen!

Bio-ethanol is een hernieuwbare bron van energie voor de transportsector. In de autobenzine wordt gemiddeld zo'n 10% ingemengd. (E10 benzine)



Johan Gereels is de kwaliteitscoördinator van Vanden Avenne Commodities die als bedrijf mee participeert in de Alco Bio Fuel plant in de Gentse kanaalzone.

De investering in de productie entiteit in de Gentse kanaalzone bedroeg in 2008 zo'n 96 miljoen euro.

Aandeelhouders

De hoofdaandeelhouders zijn zeer complementair en vormen een mooi partnership. De ALCO groep, hoofdaandeelhouder met 51%, is de wereldwijde specialist in de productie van bio-ethanol. Vanden Avenne commodities (29%), staat in voor aanvoer en stockage van graan (denk maar aan Euro-Silo) en de verkoop van bijproducten. Aveve en Wal-Agri (20%) zijn dan weer zeer belangrijk voor zowel de aanvoer van Belgische mais en eveneens voor de verkoop van de bijproducten.

Door het partnership kan Alco Bio Fuel zich concentreren op het uitsluitend efficiënt produceren van bio-ethanol. Hierdoor kunnen ze aan een lage kostprijs produceren. Dat ze concurrentieel zijn in de markt bewees hun recente overname van de failliete ethanolfabriek van Abengoa in het Rotterdamse havengebied. Hierdoor verdrievoudigde hun capaciteit en is Alco groepl de op één na grootste producent van bio-ethanol in Europa.

Het proces

We leerden dat er bio-ethanol verkregen wordt volgens het 'Katzen' proces. Hiermee bedoelt men o.a. dat er discontinu gewerkt wordt, dus via batchprocédé, 'brouwsel na brouwsel'. Eerst wordt het graan (mais) gemalen en vermengd met water. Door het kookproces met stoom ontstaat een steriele brij waarin het zetmeel vrijgesteld wordt. Na koelen en toevoegen van gisten en enzymen heeft de fermentatie plaats waarbij het zetmeel via de omzetting in suikers omgezet worden tot ethanol en CO₂. Na destillatie



Het fermentatie- en destillatieproces wordt volledig computer aangestuurd en op de productieplant is er nauwelijks personeel te zien.

van de 'biersoep', die circa 15% alcohol bevat, en na verdere ontwatering en zuivering wordt uiteindelijk bio-ethanol bekomen.

De 750 m³ ethanol die dagelijks geproduceerd wordt, wordt snel afgevoerd omwille van veiligheidsredenen. Bemerkt dat de fabriek de klok rond draait en dat het proces volledig computergestuurd verloopt. De 35 man personeel staan voornamelijk in voor het onderhoud. Op de site zie je nauwelijks personeel.

Interessante bijproducten

Na het uit destilleren van de bio-ethanol blijft er een eiwitrijk restproduct over: DDGS. Dit verwijst naar de Engelse naam: 'Dried Distillers Grains with Solubles'. Afhankelijk van het gebruikte graan (mais of tarwe) en het droog- of centrifugeerproces, worden er verschillende soorten DDGS bekomen en gevaloriseerd. Gaande van de natte draf, voornamelijk voor rundvee tot **proticorn**[®], protisyr (siroopachtig) of een droog mengsel: protigold. Droge producten hebben het voordeel dat ze veiliger (salmo-

nella vrij !) zijn en langer kunnen bewaren.

DDGS bevat 27 à 30% ruw eiwit en is daardoor gegeerd in de veevoedersector. Het kan ingezet worden als vervanger van het ingevoerde sojaschroot. In rundveerantsoenen wordt DDGS het meest ingezet, gevolgd door varkens en pluimveevoerders. "Alles is een kwestie van kostprijs en nutritionele inzetbaarheid in bijvoorbeeld pluimveeformules", aldus Johan Gereels.

Verder wordt er ook maisolie gewonnen en gevaloriseerd uit de siroop. En niet te vergeten een belangrijke elektriciteits- en stoomproductie vindt er plaats. Hierdoor kan in eigen warmte- en energiebehoefte voorzien worden en nog 50% van de geproduceerde elektriciteit op het net geplaatst worden.

Recent was er ook veel geïnvesteerd om het CO₂ gas te recupereren dat tijdens de fermentatie vrijkomt. Het 'groene' CO₂ wordt vloeibaar gemaakt, opgezuiverd en gevaloriseerd in o.a. de frisdrankenindustrie. Er wordt gemikt op 100.000 ton CO₂ die zo per jaar gerecupereerd wordt uit het fermentatieproces.

Besluit

De productie van bio-ethanol moet niet alleen efficiënt gebeuren maar vooral met een zo hoog mogelijke CO₂ reductie. Als groene, hernieuwbare energie moet dit boven de 90% zijn. Dit wordt mede bekomen door sterk in te zetten op recuperatie van warmte, hergebruik van de geproduceerde CO₂ en de valorisatie van waardevolle bijproducten zoals DDGS in de diervoeding.



Mais is de grondstof voor de bio-ethanol productie maar het restproduct DDGS (rechts) is zeer eiwitrijk (27-30% RE) en kan sojaschroot vervangen als grondstof in diervoeders.

Een probleem met uw advocaat: een oplossing is mogelijk!

Vaak worden wij geconfronteerd met vragen van personen die ontevreden zijn over hun advocaat. Meestal gaat het over te hoge facturen of het feit dat ze hun advocaat bijna nooit te spreken krijgen! Sinds kort bestaat er echter een “ombudsdienst” die probeert om deze problemen tussen de cliënt en zijn advocaat op te lossen. Hoe gaat dat in zijn werk?

Ontevreden over uw advocaat

Bent u om de één of andere reden ontevreden over uw advocaat dan was het altijd mogelijk om u te wenden tot de Stafhouder. Maar deze laatste kan alleen nagaan of de advocaat in kwestie op een correcte manier zijn werk uitoefent. De stafhouder houdt zowat “toezicht” op de advocaten.

Hebt u als consument echter een probleem met uw advocaat dat is het sinds 1 januari 2016, mogelijk om een andere piste te bewandelen en contact te nemen met de “Ombudsdienst consumentengeschillen advocatuur”, Ligea” genoemd.

Wat kan Ligea voor u doen?

Ligea is dus een ombudsdienst die buiten de rechtbank om kan proberen om geschillen tussen cliënten en hun advocaat op te lossen. De Ligea ombudsman kan uw vragen beantwoorden, maar hij ontvangt ook de klachten. Deze laatste stuurt hij door naar een “lokale ombudsman” die zich dan zal bezighouden met dit klachtendossier.



Solange Tastenoye

tekst: Solange Tastenoye

De Ligea ombudsman volgt het dossier ook nog mee op, kijkt na welke overeenkomst er tot stand kwam en kan nog eventueel zelf iets toevoegen aan deze overeenkomst.

Zowel de Ligea ombudsman als de lokale ombudsman, proberen om de zaak in der minne op te lossen. Zij luisteren naar beide betrokken partijen, vragen informatie, proberen te verzoenen en voorstellen (die vrijblijvend zijn) te doen om tot een vergelijk te komen.

Opgepast!

[Niet alleen u als cliënt kan een klacht indienen bij Ligea, ook uw advocaat kan dit doen!](#)

[Bovendien kunnen alleen cliënten/consumenten aankloppen bij Ligea; klachten die uitgaan van een onderneming kunnen hier dus niet behandeld worden!](#)

Ligea behandelt klachten zoals deze die hierboven reeds vermeld werden (te hoge advocaatacturen, geen communicatie...). Het gaat dus om problemen in verband met de relatie tussen een cliënt en zijn advocaat. Problemen met de advocaat van de tegenpartij kunnen door de cliënt niet aangekaart worden; alleen deze dus met betrekking tot zijn eigen advocaat!

De procedure die via Ligea tot stand wordt gebracht, gebeurt “in der minne”. Dit betekent dat men probeert om tot een akkoord te komen; het is dus een procedure die niet voor de rechtbank wordt gevoerd. Wel merken we op dat alles strikt vertrouwelijk gebeurt; dit is normaal omdat sowieso alles wat aan een advocaat verteld wordt, vertrouwelijk is.

U bent dus ook nooit verplicht om uw probleem aan Ligea voor te leggen; deze keuze ligt bij u als consument.

Maar we merken wel op dat indien u reeds een procedure tegen uw advocaat hebt lopen voor de

rechter, Ligecca dan niets meer voor u kan betekenen. Op dat ogenblik is het aan de rechter om de zaak te berechten.

Wat zijn de gevolgen van een klacht via Ligecca?

Er zijn verschillende mogelijkheden:

- De lokale ombudsman slaagt erin om de beide betrokken partijen tot een akkoord te brengen. Er wordt dan een proces verbaal opgemaakt van deze overeenkomst en deze moet door beide partijen strikt nageleefd worden. Deze overeenkomst is dus "bindend" voor alle betrokken partijen.

Opgepast: wordt de overeenkomst niet uitgevoerd, dan kan het proces verbaal overgemaakt worden aan de rechter om ze verplicht te laten uitvoeren!

- De lokale ombudsman slaagt er niet in om met de betrokken partijen tot een akkoord te komen. In dat geval gaat de klacht terug naar de Ligecca ombudsman die eventueel een (niet bindend!) voorstel kan doen.
- Eén van de betrokken partijen verkiest om er uit te stappen. Er komt dan uiteraard geen akkoord tot stand en dan stopt ook de tussenkomst van de ombudsdienst.

Wat zijn de kostprijs en de duurtijd van de behandeling bij Ligecca?

Goed nieuws: deze procedure bij Ligecca is gratis! Doet u echter beroep op een advocaat om u hierin bij te staan, dan zal u deze uiteraard uit eigen zak moeten betalen.

De duurtijd is eveneens positief: slechts 3 maanden!

Hoe een klacht indienen bij Ligecca?

U kan uw klacht indienen via een specifiek "klachtenformulier" op de website van Ligecca. Maar u kan het ook via een brief of fax verzenden. Hou er wel rekening mee dat uw klachtenbrief bepaalde informatie MOET bevatten (bv uw persoonlijke gegevens, deze van de tegenpartij, waarom u de klacht indient, enz...) en dat uw klacht in bepaalde omstandigheden kan geweigerd worden (bv omdat u uw klacht anoniem hebt ingediend).

Opgepast!

U kan niet tegelijkertijd een klacht indienen bij Ligecca én bij de stafhouder! U moet dus een keuze maken!

Solange Tastenoye.
www.solangetastenoye.be

GRATIS juridisch advies voor onze abonnees.

Op het telefoonnummer: **013/46.16.24**
Elke werkdag van 8u30 tot 17u.



HET „SPECHT VARIA PLUS“ SYSTEEM

Het Specht Varia Plus Systeem is het resultaat van meer dan tientallen jaren ervaring.



Meer ruimte per kip voldoet aan de eisen voor het dierenwelzijn.

Uitstekend overzicht zowel onder de installatie als ook op de verschillende etages.

Voer, water, rustzones en nesten op elke etage beschikbaar.

De nesten aan de buitenkant vergemakkelijken een goede controle.

Met behulp van de kantelbare bodem kunnen de nesten automatisch worden gesloten.

Op de brede eierbanden hebben de eieren voldoende ruimte.

Extra zitstokken boven op de installatie.

Extra niveau boven de nesten mogelijk.

Direct van de producent. Eigen productie sinds 1961.

Profiteer van onze ervaring.

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

Verlag Pluimveesymposium

Stellingendebat doet sector nadenken over hoe omgaan met actuele thema's

tekst en beeld: Luc Maertens

Het jaarlijkse pluimveesymposium te Eersel, op de Venco Campus, was dit jaar aan zijn 6de editie toe en stond in het teken van "Het moet anders!". Niet dat de belangstelling voor dit 2-daagse event te wensen overlaat, want zowel voor de 'Vlees' als de 'Leg' dag kwamen ruim 200 deelnemers opdagen, waarvan circa 70% pluimveehouders.

Het moet gezegd worden, op dit symposium durft men de sector vanuit een andere hoek bekijken, tegenstanders aan het woord laten maar vooral innovaties of vernieuwende ideeën een podium geven. Trends die mogelijks later gemeen goed worden of toch dikwijls blijken om voor te zijn op hun tijd.

De directeur van de supermarkten aan het woord

Om de veranderende visie van de markt, consumenten en samenleving in het algemeen weer te geven, had men de directeur van de koepelorganisatie van de supermarkten uitgenodigd: dhr. Marc Jansen.

Dat online winkelen sterk in de lift zit en nog een geweldige groeiomgeving heeft, daar is nu wel iedereen van overtuigd. Maar wat **online voeding** betreft zijn er toch een aantal remmers in vergelijking met niet voedingsproducten. "De prijs online is niet lager, het assortiment is beperkt en het gemakverschil is beperkt voor voedingsproducten" aldus Jansen, maar er zijn toch kansen denk maar aan de Hello Fresh box met maaltijdingrediënten die thuisbezorgd worden.

Consument wenst meer gemak, meer verrassing en meer beleving

Trends

"De fysieke supermarkt wordt terug aantrekkelijker. De daling van het aantal



Marc Jansen (directeur koepelorganisatie supermarkten): "Duurzaam, gezond en circulair zijn de sleutelwoorden voor de toekomst en de pluimveeketen moet zich hieraan aanpassen".



De pluimveehouders kozen het 'Nestborn' staluitkomstconcept als winnaar van de innovatieprijs 'Vlees' voor het automatisch legnestontsmettings-systeem en de reinigingsrobot voor drinklijnen.

vestigingen is gekeerd. De consument verandert, de supermarkt verandert, de keten verandert. Belangrijk is de 'One stop shopping' in grote winkels, dichtbij op loop- of op fietsafstand in de wijk. Meer gemak (zelf scannen), meer verrassing en meer beleving is het motto. Men gaat naar 'convenience city stores', bij kantoorgebouwen, instellingen, universiteiten. Dit vraagt wel meer competenties van de winkelmedewerkers. Naast inspelen op klantvraag de omschakeling van klantgerichtheid naar een gastheer/vrouw relatie met passie voor voeding. Niet enkel verkopen maar ook bereiden van zaken met 'passie voor food' is de nieuwe trend", aldus de directeur van de supermarktenorganisatie.

In toenemende mate wil men vers in het schap, maar ook eerlijke voeding met aandacht voor duurzaamheid in de ruime zin. Bewust rekening houden met de korte keten, dierenwelzijn en lage CO₂ uitstoot. Als het dan van ver komt dan moet het eerlijk zijn. Ook het biologisch segment is verder aan een sterke groei bezig in de supermarkten. In vergelijking met 2005 is dit segment verdrievoudigd in Nederland.

Niet te vergeten is dat de consument volledige transparantie wil, niet te verwarren met traceerbaarheid. Data of beeld van producten moeten steeds beschikbaar zijn zodat misstanden of misverstanden kunnen weggenomen worden. Ook al doet er slechts een klein aantal van de consumenten beroep hierop, betrouwbare keteninformatie moet online aan alle producten gekoppeld kunnen worden.

Kansen en mogelijkheden voor de vleesketen

"Een positief imago, waarbij vermijden van voedselschandalen en het lokaal produceren zeer belangrijk zijn. De motor in een wereldmarkt is wel nog steeds vraag en aanbod en onze lokale kosten zijn hier hoger, maar andere troeven moeten we uitspelen" aldus Marc Jansen. Ook stellen we in de EU een toenemend 'voedingsnationalisme' vast, zodat exportmarkten steeds verder komen te liggen.

"Duurzaam, gezond en circulair zijn de sleutelwoorden voor de toekomst. Pluimveevlees scoort goed maar vergeet smaak niet", gaf Jansen mee aan de sector. Ook is hij overtuigd dat er meer vaste



Joost Westerbeek houdt vanuit Nederland 400.000 vleeskippen op 3 locaties in Oost Duitsland. Gemotiveerde werknemers, een gezin dat achter je staat en continu opvolgen van de data op afstand zijn de succesfactoren.

ketenrelaties met pluimveehouders gaan ontwikkeld worden waarbij de toekomstige pluimveehouder juist instaat om deze sleutelwoorden waar te maken.

Een uitdaging is zeker ook voedselveiligheid. "De campylobacter problematiek en hierdoor het advies om pluimveevlees steeds voldoende te verhitten is iets waar de sector komaf zou moeten mee maken. Als supermarkt hou je er niet van om zo'n boodschap aan je klanten te moeten mededelen", besloot dhr. Jansen.

De vleeskippenhouder aan het woord

Het verhaal

In de lijn van 'Het moet anders' had men een Nederlander met een vleeskuikenbedrijf in Oost Duitsland uitgenodigd om zijn verhaal te doen. Joost Westerbeek was jarenlang voorlichter bij een Nederlandse veevoederfirma. Om zijn droom, een eigen bedrijf, waar te maken zat hij met een groot probleem: geen geld, geen familie en geen bedrijf. Maar toen Plukon in 2006-2007 te kennen gaf dat ze wekelijks 1 miljoen extra vleeskuikens zochten, zag hij een opportuniteit.

Nederland was niet direct de aangewezen

plaats en daarom zocht hij een interessante locatie om zijn project gestalte te geven. In Oost Duitsland kon d.m.v. investeren met een compagnon een hoge subsidie tussenkomst bekomen worden. Eerst werd er 3,5ha grond aangekocht, de nodige stappen ondernomen voor de vergunningen en de bouwplannen EN de financiering. Vijf jaar later was dit moeilijke traject rond en kon hij starten met de bouw van 6 identieke stallen met totale capaciteit van 300.000 kuikens.

Intussen heeft hij nog twee andere bedrijven overgenomen en de stallen aangepast zodat ze zowat identiek zijn met de nieuwbouw. De optie om ook een nieuw bedrijf in Polen te starten bleek uiteindelijk niet interessant omdat Polen niet direct vriendelijk is voor buitenlandse investeerders en ook de financiële en administratieve kosten er hoog oplopen.

De problemen en oplossingen

Nog tijdens de eerste ronde in 2013 gaf zijn compagnon te kennen het niet meer te zien zitten. Het overnemen van zijn aandelen was een zware dobber maar door het rotsvaste geloof in zijn project en de steun van zijn gezin zette hij door.

Dat zijn project tot een succes uitgroeide wijf Joost Westerbeek aan de goede op-

volgingsmogelijkheden, vanop afstand, van zijn bedrijven. Identieke stallen en inrichting laten toe om continu de data te analyseren en te optimaliseren. Ook kan hij hiermee zijn personeel aansturen.

Voeder- en waterverbruik worden o.a. continu gemonitord naast de gewichtsevolutie en steeds vergeleken met vroegere stalresultaten. “Naast vroegtijdig opsporen van problemen kan vooral hiermee de voederkost geoptimaliseerd worden. Zo voeder ik bijvoorbeeld starter van een firma A maar de volgende fasen kunnen gerust van andere wisselende leveranciers komen”, aldus Joost Westerbeek.

Succesfactoren

“Continu volg ik de data vanop afstand op, tot 18 uur per dag, vanuit Nederland. Maar daarnaast verblijf ik wekelijks ook 4 dagen ter plaatse op mijn bedrijven om o.a. het contact met mijn personeel te onderhouden. Door een luisterend oor te zijn en een stuk van de verantwoordelijkheid weg te nemen heb ik zeer gemotiveerde mensen ter plaatse. Want werken met personeel moet je leren en is één van de succesfactoren. Je omringen met de juiste mensen is belangrijk. Kennis van de pluimveesector is voor mij niet direct belangrijk want juist dan kan je ze nog sturen!

Ook zeer belangrijk in het team is je gezin. Als zij mee in het verhaal zitten en je steunen kun je veel bereiken. Betrokkenheid van personeel, van het gezin en de nodige doorzetting om de problemen te overwinnen zijn naast de dataverzameling en analyse de succesfactoren om vleeskuikens op afstand te houden” besloot Joost zijn verhaal.

Het stellingendebat

Een nieuwigheid was het op “Lagerhuis gestoeld parlementair debat” zoals het in Engeland verloopt. Gijs Weenink van de DebatAcademie leidde dit met de nodige zwier en lokte menig pluimveehouder tot opmerkelijke uitspraken. De bedoeling van zo'n debat is om te proberen de tegenstanders van de stelling te overtuigen en te doen wisselen van kant.

Met de stelling dat Nederland **‘het meest diervriendelijke productieland ter wereld** is, bleek de meerderheid van de



In het interactieve stellingendebat, gestoeld op Engelse wijze, moesten de pluimveehouders elkaar proberen van mening te doen veranderen ivm actuele sectorthema's.

deelnemers het eens. Maar toch waren er kritische stemmen die aangaven dat in het buitenland (Noordse landen en Canada) er bijvoorbeeld lagere bezettingen aangehouden worden, maar dit kon slechts weinig deelnemers verleiden tot een andere mening.

Moet de **“reguliere kip terug in de schappen van supermarkten”** was een stelling die tot een zeer verdeelde mening leidde. Terugkeer zagen zowat de helft van de deelnemers niet zitten omdat de maatschappij dit niet zou aanvaarden. Een ander aangebracht argument was dat dit zeer nadelig zou zijn voor de vleeskippenhouders die men eerst duurder heeft doen investeren en er voor hen moeilijk een weg terug is. Maar toch bleken velen van mening dat de ‘duurzamere’ reguliere kip wel in de schappen moet liggen en de keuze aan de consument moet gelaten worden.

Ondanks de directeur van de koepelorganisatie (zie hoger) gepleit had voor meer transparantie in zijn presentatie, toch bleek een grote meerderheid van de aanwezig niet voor **‘het plaatsen van verplichte webcams in stallen’** zodat de burger 24/24u en 7/7d de dieren online kan volgen. We hebben niks te verbergen maar de beelden kunnen evengoed misbruikt of verkeerd geïnterpreteerd worden was een mening die sterk gevolgd werd. Er

zijn andere manieren om te tonen hoe we werken, namelijk opendagen organiseren of via een bezoekstal.

Wat dataverzameling betreft was de stelling: Moet dit in de toekomst meer of minder zijn dan het **datamanagement** voorgesteld door vleeskippenhouder op afstand Joost Westerbeek? Verrassend genoeg bleken de meeste vleeskippenhouders te kiezen voor meer data verzamelen en te vergelijken. Nu zijn we hier nog te sterk afhankelijk van de veevoerbedrijven was één van de meningen. Maar data verzamelen is één maar vooral er de juiste informatie uithalen om de juiste beslissingen te nemen is nog veel belangrijker. Een kritische noot was dan weer dat deze data niet direct gedeeld mogen worden maar in de eerste plaats voordeel voor het eigen bedrijf moeten opleveren.

De dag of eerder de avonden werd afgesloten met de uitreiking van de **innovatieprijzen**. Voor de vleessector koos de ruime meerderheid van de deelnemers voor het Nestborn concept. Voor de legsector ging de online veilingssite, ontwikkeld door Tom Jansen, om pluimveerechten te vermarkten met de prijs lopen. Hiermede zal het mogelijk zijn om vraag en aanbod van de rechten beter op elkaar af te stemmen en een transparantere prijsvorming te maken van deze rechten.

Lavetan^{nl}

Gespecialiseerd laboratorium voor:
dierproductie | voeding | farmaceutica

Uw partner voor
snelle en zorgeloze
analyse!



Telefoon: +32 (0)14 44 34 74
Fax: +32 (0)14 61 99 00
E-mail: info@lavetan.be
Website: www.lavetan.be



Oordeelsestraat 84
5111 PL Baarle-Nassau
T 06 - 205 39 464
F 013 - 590 4714



"Gespecialiseerd in het uitmesten
en reinigen van stallen"

Ook voor machinale roosterreiniging

www.stallenreinigingvantilburg.nl

E info@stallenreinigingvantilburg.nl

Voor actuele informatie:

Bezoek de Pluimvee website: www.pluimvee.be
Of abonneer je op onze elektronische nieuwsbrief -
Info: advertenties@pluimvee.be

THORÉ

INSTALLATIES & CONSTRUCTIES
MIDDENSPPANNINGSCABINES



Verbruikt uw bedrijf meer dan 80.000 kWh elektriciteit per jaar?

Wanneer u een eigen cabine plaatst geniet u van lagere distributiekosten door de netbeheerder (tot 50% goedkoper). Dit voordeel zorgt dat u de cabine al in 5 jaar kan terugverdienen afhankelijk van uw jaarlijks verbruik.

Heeft u soms stroom tekort?

Met een eigen cabine is een veel groter aansluitvermogen mogelijk dan wanneer u laagspanningsklant bent. Dit zorgt voor een hogere bedrijfszekerheid op piekmomenten.

Vragen of interesse? Contacteer ons vrijblijvend!

Tel. 0476 992 792

www.ictshore.be

info@ictshore.be

**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

Kocht de Belg meer of minder kip, eieren en konijn in 2017?

tekst: Karolien Langendries - ILVO
(Bron: VLAM en GfK Belgium)

Jaarlijks schakelt VLAM het marktonderzoeksbureau GfK Belgium in om het aankoopgedrag voor verse producten te bekijken bij de Belgische consument. De resultaten die verzameld werden bij zo'n 5.000 Belgische gezinnen, werden onlangs kenbaar gemaakt. Hieronder kan u de voornaamste bevindingen nalezen met betrekking tot pluimvee, eieren en konijn.

Kip blijft bekoren

Dat de Belgen jaar na jaar minder tuk zijn op vlees was al langer duidelijk. Uit de GfK-cijfers blijkt nu dat de Belg vorig jaar gemiddeld nog 28,6 kg vlees kocht (zowel rood vlees als gevogelte & wild). Dat is een daling met meer dan 4% ten opzichte van 2016. Maar deze daling in totaal vleesverbruik is niet door te trekken naar het kip-segment. Wanneer het kip-aandeel afzonderlijk wordt bekeken, werd in 2017 voor kip zelfs een stijging van 4% gemeten! Per capita at de Belg gemiddeld 8,4 kg kip (vers + diepvries) in 2017. Men kan dus besluiten dat kip zeker niet aan populariteit moet inboeten.

Goedkoop en gezond!

De (relatief) goedkope prijs van kip speelt hier uiteraard ook een rol in. In 2017 zakte de prijs voor verse kip met 20 cent per kg. Maar ook het feit dat kip niet onder de categorie 'rood vlees' valt en dus niet onder vuur ligt als 'mogelijk schadelijk voor de



“Consumenten zien kip als gezond en goedkoop maar maken zich zorgen over het welzijn van de kippen”

gezondheid', valt bij de consument niet in dovemansoren. Het kalkoenverbruik kon hier dan echter weer niet van profiteren. De consumptie van kalkoen daalde vorig jaar opnieuw met zo'n 8% en klokte af op 1,0 kg kalkoen (vers + diepvries) per kop. Het aanbod van kalkoen in de winkel is algemeen lager, maar ook een stijging van 15 cent per kg verse kalkoen werkte niet motiverend om over te gaan tot een aankoop.

Hard discount belangrijker voor kip

Verse kip werd vorig jaar nog steeds het meest gekocht in de grote supermarkten

(Carrefour, Delhaize, Colruyt). Zo'n 36% van het volume vond zijn weg via dit kanaal naar de consument. Toch was hier een daling te noteren van 2% t.o.v. 2016. Het waren vooral de hard discounters (+4%) en de buurtsupermarkten (+1,5%) die steeds meer verse kip-consumenten lokten. Zij bevoorraden ongeveer 28%, resp. 16%, van de Belgische consumenten van verse kip in 2017. Speciaalzaken als slager en poelier verloren opnieuw aandeel.

Dierenwelzijn

VLAM deed bijkomend onderzoek naar de houding van de consument t.o.v. kip, ei en konijn. Zoals eerder gezegd staan consumenten nog steeds positief t.o.v. kip voor wat prijs en gezondheid betreft. Maar waar wel rekening mee gehouden moet worden, is het groeiend belang van dierenwelzijn bij de aankoop. In 2017 gaf 61% van de ondervraagden aan hiermee

“Thuisverbruik kip steeg met 4% in 2017”

“Effect fipronil-crisis op thuisverbruik eieren kleiner dan verwacht”

rekening te houden t.o.v. 50% in 2016. Slechts 47% was echter van mening dat kip sterk gecontroleerd wordt en 40% was ervan overtuigd dat er bij deze diersoort weinig respect getoond wordt voor dierenwelzijn. Vermoedelijk toch een effect van de beelden van dierenrechtenorganisaties en zeker iets waar aandacht aan moet blijven besteed worden!

Ei-consumptie gedaald

In 2017 at de Belg gemiddeld zo'n 71 eieren per capita. Dit is een daling met 3% ten opzichte van 2016. Er waren iets minder kopers te noteren dan het jaar ervoor, maar ook het aantal keer dat er eieren in de winkelmand belandden daalde. Een duidelijke reden voor de gedaalde consumptie is niet aan te duiden. In opdracht van VLAM onderzocht GfK of de fipronil-crisis hier iets mee te maken had. Deze brak immers in de zomer van 2017 in alle hevigheid uit.

Negatief fipronil-effect?

Toch bleek de consumptie van eieren minder drastisch gedaald dan aanvankelijk werd gevreesd na de uitbraak. Naar het einde van het jaar toe bleven de maandcijfers van 2017 wel consequent onder deze van 2016. Dit had niet zozeer te maken met het feit dat mensen schrik hadden gekregen om eieren te consumeren, maar kan eerder te wijten zijn aan het verminderde aanbod van de eieren.

Scharrel en bio winnen

In 2017 verloren de vrije uitloop-eieren verder terrein (-2%). Dit aandeel werd overgenomen door de scharrels en de bio die beiden met een procentje stegen. Scharrels eindigden zo op 65%, terwijl



“Scharrel en bio winnen aan populariteit, ten koste van vrije uitloop-eieren”

bio aftakte op 9%. De plaatsen waar de consumenten hun eieren haalden bleven dezelfde dan in 2016. De grote supermarkten vormden ook hier de belangrijkste aankoopplaats (45%), terwijl de hard discounters met 32% quasi status quo bleven t.o.v. het jaar ervoor. Buurtsupermarkten verwelkomden 2% meer eierconsumenten (totaal: 15%).

Eindelijk meer konijn!

Het was al lang geleden, maar in 2017 toonden de GfK-cijfers een stijging in het thuisverbruik van konijn. In 2017 werd gewag gemaakt van een gemiddelde jaarconsumptie per capita van 300 gram konijn ten opzichte van 200 gram in 2016. Dit is vooral te wijten aan het feit dat het aantal kopers steeg. Zo'n 19% van de Belgische gezinnen kochten in 2017 minstens 1x konijn.

“Eindelijk positief nieuws voor konijn!”

Effect van ‘Week van het Konijn’?

GfK deed bijkomend onderzoek naar een mogelijks effect op het thuisverbruik na de grotere “Week van het Konijn” in februari 2018. Toen werd ook een radiospot gemaakt die goed werd opgepikt door de verschillende radiostations. Tijdens de eerste week van februari 2018 kochten iets meer personen konijn. De productiecampagne leek dus wel wat effect te hebben. De twee weken erna bleef het effect nog even nazinderen, al was dit ook te wijten aan het feit dat een grote supermarkt promotie voerde.

Supermarkt baas voor konijn

Het is dan ook de supermarkt die hier de touwtjes in handen heeft. Meer dan de helft van het konijn (52%) werd via dit kanaal verkocht aan de Belgische consument. Op de tweede plaats stonden de buurtsupermarkten (20%) en op de derde plaats de hard discounters zoals Aldi en Lidl (11%). Het valt wel op dat consumenten promotie-acties afwachten om het duurdere konijn aan te kopen.

Voor actuele informatie:

Bezoek de Pluimvee website: www.pluimvee.be

Of abonneer je op onze elektronische nieuwsbrief - Info: advertenties@pluimvee.be

Nieuwe EU regels voor biologische landbouw

tekst: Persbericht EU

Recent (22 mei 2018) heeft de Raad nieuwe EU regels voor zowel de productie als de labelling van bio-producten aangenomen. De nieuwe regeling wordt van kracht de 3de dag na publicatie in het officiële blad van de EU (voorzien in juni 2018) en is van toepassing vanaf 1 januari 2021.



De nieuwe EU regels beogen een gelijk spelveld voor de producenten en voor bio-producten zowel binnen de EU als voor geïmporteerde producten.

De nieuwe regeling moedigt een duurzame ontwikkeling aan van de bio-productie in de EU en heeft de bedoeling om een correcte competitie zowel voor producenten als verwerkers te garanderen. Fraude en onfaire praktijken moeten hierdoor vermeden worden en tot een verbeterd vertrouwen leiden van de consumenten in bio-producten.

“Het landareaal gebruikt voor bio-productie is de laatste 10 jaar verdubbeld. Dit is mede te danken aan de regels die we opgesteld hebben en de bio-productie zal hierdoor verder kunnen gedijen. Consumenten kunnen erop vertrouwen dat de bio-producten die ze kopen van de hoogste kwaliteit zijn” aldus Rumen Porodzanov, Voorzitter van de Raad.

De vroegere regels die gelden voor bio-productie waren ongelijk binnen de EU omdat ze een breed gamma van praktijken en uitzonderingen inhielden. Verder speelde ook het equivalentieprincipe mee voor geïmporteerde bio-producten en de vroegere regels creëerden een situatie waarbij ook verschillende standaarden toegepast werden voor producenten van hetzelfde land.

Een nieuwe standaard was daarom noodzakelijk voor deze snel groeiende sector met duidelijke en vaste regels die een faire competitie tussen bio-producenten toelaat, onafhankelijk of ze binnen of buiten de EU produceren. Ook heeft de consument nu duidelijke garanties omtrent de kwaliteit van bio-producten binnen de EU.

Vanaf 1 Januari 2021 geldt:

- Eenvoudiger en geharmoniseerde productieregels waarbij uitzonderingen en derogaties stapsgewijs uitgefasseerd worden.
- Het controle systeem zal worden versterkt dankzij strakkere voorzorgsmaatregelen en robuuste risico gebaseerde controles in de volledige keten.
- Producenten van derde landen zullen aan dezelfde regelgeving moeten voldoen als deze binnen de EU.
- De regelgeving zal worden uitgebreid tot een bredere lijst van producten (bijvoorbeeld zout, kurk, bijenwas,

... palmharten) en met aanvullende productieregels voor bijvoorbeeld herten, konijnen en pluimvee.

- Certificering zal vereenvoudigen voor kleine boeren dank zij de mogelijkheid van een nieuw groepscertificatiesysteem.
- Er zal een meer uniforme benadering komen om het risico te beperken van accidentele verontreinigingen met pesticiden.
- Derogaties voor de productie in afgebakende bedden in serres zal uitgefasseerd worden.

Volgende stappen

Nu de algemene regelgeving aangenomen is, zal de Commissie vanaf juni starten om dit te implementeren in specifieke productieregels. **De Commissie heeft de intentie om te starten met pluimvee met als basis het EGTOP (equivalent van EFSA voor bio-productie) rapport.** (https://ec.europa.eu/agriculture/organic/sites/orgfarming/files/docs/body/final_report_egtop_on_poultry_en.pdf)



studie- en adviesbureau

Uw partner in de pluimveehouderij!

Vergunningen - Bouw Administratie - Milieu Accountancy

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

Te Koop

Compleet of in aparte stukken : inrichting van 16.500 moederdieren

- Silo's met aanvoervijzels en wegers Bridomat
- Voederlijnen met grills & Plasson drinkers met pompen en vaten
- Fancom ventilatoren en computers
- 6 grote ventilatoren
- Vencomatic legnesten
- Houten Van Gent rooster
- Prinzen inpakker met aanvoerlijnen zowel op trays als op kartons

Ook de nutriënten zijn te koop

Bellen naar Pascal
 0492/609960



de zuiverste energie... maakt u zelf



www.ensol-tec.be

Zonnepanelen - energiemonitoring - warmtepomp - batterijopslag - laadoplossingen

Vraag uw advies & offerte voor verlaging van uw energiefactuur!

ENSOL-TEC - Bierweg 30 - 9880 AALTER - 09/227 39 22 - info@ensol-tec.be

TE KOOP EN TE KOOP GEVRAAGD:

Pluimveebedrijven en NERD's

0475.555834

info@agrovastgoed.be
www.agrovastgoed.be



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
  

Batterij voor opslag elektriciteit van zonnepanelen is nog niet rendabel

Veel pluimveehouders hebben zonnepanelen op hun daken geïnstalleerd. De geproduceerde elektriciteit dient evenwel op het net geplaatst te worden. Het opslaan van de energie in batterijen spreekt al enkele jaren tot de verbeelding maar er is weinig praktijkervaring. INAGRO, het West-Vlaams onderzoekscentrum, plaatste daarom een demo-installatie. “We hebben gekozen voor **batterijen van het type lithium-ion** waarvan de totale nuttige capaciteit 20 kWh bedraagt”, aldus Inagro. De batterijcapaciteit is voldoende om twee derde van de stroom die verloren gaat door injectie, op te slaan. De batterijen hebben een rendement van 97 procent en kunnen zo'n 8.000 cycli laden en ontladen.

Maar op basis van de eerste testperiode blijkt dit **niet meteen rendabel** want een terugverdientijd van 19 jaar werd berekend. Er wordt hierbij enkel rekening gehouden met de opbrengsten door het beperken van de injectie. Met de nieuwe tariefstructuur in het vooruitzicht verwacht Inagro wel een rendabeler verdienmodel voor batterijen.

Braziliaanse pluimveesector nu ook getroffen door stakingen in de transportsector

Nadat vorige maand de EU al een importverbod voor 20 Braziliaanse pluimveeslachthuizen had ingesteld, omwille van salmonella besmettingen, werd de sector in mei nu ook zwaar getroffen door de stakingen in de transportsector. Het protest is vooral gericht tegen de dure dieselprijs. De stakingen en de bloccades verhinderden o.a. de aanvoer van voeder en het transport van de vleeskippen naar de slachthuizen. De gevolgen zijn niet min. Men schat dat er minstens **70 miljoen kippen omgekomen** zijn en 120.000 ton kippen- of varkensvlees konden niet geëxporteerd worden. Verder hebben reeds een 170tal slachthuizen, koelhuizen en vleesverwerkende bedrijven hun productie stilgelegd. Einde mei waren alle acties nog niet beëindigd en vreest men dat zowel de verliezen van dieren evenals de enorme economische schade verder gaan oplopen.

De groei van de vleeskippenproductie overtreft de vraag in Rusland

De productie van pluimveevlees in Rusland heeft in het laatste decennium een hoge vlucht genomen. Hierdoor is er sedert eind 2016 sprake van een **overproductie** met als gevolg dat de prijzen van levend pluimvee vanaf dan een neerwaartse trend vertonen. Niet alleen in 2017 werd deze trend bevestigd maar ook dit jaar tonen de cijfers van EMEAT een 4% stijging van de productie voor de periode januari-maart (1 192.100 ton geslacht gewicht tijdens deze 3 maanden). Als oplossing werkt men aan een verdere ontwikkeling van de exportmarkten in het verre en midden Oosten.

Federale overheid is gestart met evalueren van de compensatieschade voor 'fipronil' getroffen legkippenbedrijven

Op de vraag van CD&V-Kamerlid Leen Dierick aan Minister Ducarme, in verband met de stand van zaken voor de compensatieregeling van 'fipronil' getroffen legkippenbedrijven, blijkt dat reeds 8 dossiers positief geëvalueerd waren in mei en tot uitbetaling kan overgegaan worden voor een gezamenlijke bedrag van 564.000 euro. Acht andere bedrijven zijn in onderzoek maar moeten nog wachten op hun voorstel voor compensatie omdat er nog extra bewijsmateriaal nodig is. In totaal zijn er 78 dossiers overgemaakt en de bedoeling is om **voor de verlofperiode** deze allemaal te behandelen.

De fipronilcrisis is erkend als onvoorzien incident, waardoor getroffen bedrijven een beroep konden doen op een vergoeding van het federaal Voedselagentschap FAVV, voor alle materiële kosten. Voor alle kosten die niet gedekt zijn door **die compensatie**, maakte landbouwminister Ducarme een extra budget van **15 miljoen euro vrij**. De minister maakt zich sterk dat dit budget zal volstaan om alle kosten te kunnen vergoeden.

Chloorbad ontsmetting niet zo effectief als gedacht

In de VS worden de geslachte kippenkarkassen in een chloorbad gedompeld om ze te ontsmetten en vooral ze salmonellavrij te bekomen. Hierdoor hoeven zij geen uitvoerige en dure salmonellapreventiemaatregelen te nemen tijdens het ganse productieproces van de kippen. Maar nu blijkt uit het onderzoek aan de universiteit van Southampton dat salmonellen listeriabacteriën niet zo efficiënt afgedood worden in een **chloorbad**. Door de stress die de bacteriën ondervinden in het chloorbad komen ze in een toestand waarbij ze niet meer vermenvuldigen en hierdoor niet meer te detecteren zijn met de gangbare laboratoriumtesten, maar er werd aangetoond dat er wel degelijk **kiemen overleven** met mogelijks kans op besmetting van de voedselketen. De Amerikaanse kip en hun toegepaste ontsmettingsmethode blijkt dan ook niet zo voedselveilig als men veronderstelde.

Kuddegedrag

Op gevaar af als conservatief bestempeld te worden, toch moet het mij van het hart dat onze Noorderburen kuddegedrag vertonen. Hoe kom ik hiertoe? Voor innovaties, trends en innovatieve ideeën moet je nochtans eerder bij onze Noorderburen zijn dan in Vlaanderen. Maar het is gekend dat veel van die trends op mooie commerciële verhaaltjes gesteund zijn en minder op gezond boerenverstand.

Het **verhaal van de trager groeiende kippen**, waar op zich niks mis mee is, is zo'n voorbeeld. Een verruiming van de keuze met diverse concepten, met aandacht voor zaken waar maatschappij en consument van wakker liggen - zoals minimaal dierenleed of minder antibiotica inzet - kunnen we enkel toejuichen. Maar de verplichting dat, sedert vorig jaar, uitsluitend nog de trager groeiende kippen in de Nederlandse schappen mogen liggen is een brug te ver. Als argument tegen het monopolie van traag groeiende conceptkippen, wordt meestal hun minder duurzame productiewijze aangegeven. Minstens even belangrijk is evenwel het ontbreken van een vrije markt. De pluimveehouder wordt een contractboer van de industrie waarbij men de verdienmarge zo laag mogelijk probeert te houden. Of zoals nu, als men deze 'traaggroeiers' onvoldoende kan slijten, laat men een kudde pluimveehouders contractloos achter. Salut voor hun hogere investeringen.

Nu kijkt men naar ons land om te proberen 'dit concept' uit te breiden voor hun profijt. Het gevaar dat Albert Heijn en zijn 'vrienden' dit gaan toepassen is reëel. Sector laat je niet vangen!

Idem is het verhaal van **het verbod om het topje van de snavel van legkippen te mogen verwijderen** via een laserbehandeling. Onder invloed van het Duitse kwaliteitssysteem KAT worden nu enkel nog onbehandelde poeljen opgezet in Nederland. Dat zowel het welzijn (kaalpikkerij, kannibalisme, ...) als de productie (kortere productieduur, hogere sterfte, ...) van de kippen hieronder lijden is ondergeschikt aan commerciële belangen. Maar terug moet iedereen in dezelfde richting kijken en lopen of mogen we niet spreken van kuddegedrag vertonen. Ook hier is het gevaar dat deze ongunstige trend overwaait of opgelegd wordt vanuit het Noorden.

Of je het nu gelooft of niet, ik ben voor conceptkippen – is geen synoniem voor traaggroeiers – en indien mogelijk voor intacte snavels bij kippen – wat geen synoniem is voor dierenwelzijn - maar tegen verplicht **kuddegedrag**. In een vrije wereldmarkt, leidt dit voor onze bedrijven niet tot een toekomstgerichte dierlijke productie maar eerder zoals bij schapen tot de slachtbank.



Luc Maertens, Hoofdredacteur

Poultry Plan lanceert 's werelds slimste softwarepakket voor en door pluimvee-experts



Datasysteem levert inzicht, kostenbesparing en efficiëntie

De productie van vlees en eieren moet steeds professioneler, diervriendelijker, veiliger en duurzamer. Om een antwoord te bieden op deze uitdagingen lanceert Poultry Plan een slim softwarepakket dat pluimvee(semi) integraties helpt om het meest uit hun organisatie te halen door optimale databenutting.

Poultry Plan brengt data van alle disciplines samen in één overzichtelijk informatie- en managementsysteem. Het systeem registreert technische gegevens van productiebedrijven, analyseert prestaties, vergelijkt resultaten met collegabedrijven en houdt trends in de gaten. Tevens detecteert het early warning systeem problemen vroegtijdig. Poultry Plan is cloud-based en daardoor beschikbaar via telefoon, tablet of desktop.

Software ondersteunend aan processen

Het systeem werd ontwikkeld bij een Nederlandse broederij die marktleider is in de legsector. Initiator Wim Polman: "Het mooie hieraan is dat het echt vanuit de pluimveepraktijk is ontwikkeld. Onze ontwikkelaars weten hoe mensen in de sector werken en denken, hoe planning is georganiseerd, hoe het verkoopproces in elkaar zit en bovenal: hoe software echt ondersteunend kan zijn aan deze processen." Softwareontwikkelaar Mike Jansen werd ingeschakeld voor de verdere doorontwikkeling van het softwarepakket en staat aan het roer van een specialistisch team.

Steeds meer pluimveehouders kiezen voor ondergronds kadavers koelen

In drie jaar tijd zijn er in Nederland en België meer dan 400 Carcass Coolers geplaatst. Het nieuwe single model doet daarbij niet onder aan de originele dubbele uitvoering. Het bij pluimveehouders populaire Single model heeft een groter koeloppervlak waardoor het kippenkadaver, ondanks de veermassa, goed gekoeld kan worden.

Met het ondergronds koelen van kadavers worden de kadavers afgesloten van ongedierte, is er minder kans op mogelijke ziekteverspreiding en minder stankoverlast. Bovendien is het goed voor het imago van de sector. Voor Dirk van Os zijn er nog meer voordelen: "De Carcass Cooler Singel verbruikt minder energie en ik heb geen kruisende rijlijnen op mijn erf. Bovendien is het heel gemakkelijk in drukke tijden, ik heb ook een akkerbouw bedrijf en kan niet altijd de tonnen aan de weg zetten."



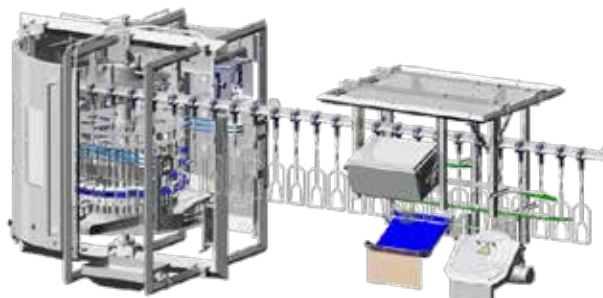
Nieuw automatisch selectie systeem voor kippenpoten

Het volautomatisch voetzool inspectiesysteem van Meyn, dat voorzien is van een camera en meetapparatuur, is nu compleet met de bijkomende uitrusting van een nieuw selectief systeem om automatisch verschillende kwaliteiten van hakken te onderscheiden aan de slachtlijn.

Met de toenemende capaciteit en snelheid van de slachtlijnen is het steeds moeilijker om manueel onderscheid in kwaliteit te herkennen. Ook is een objectieve beoordeling en automatische registratie gewenst. Hiervoor heeft Meyn een automatisch en selectief 'Hock Ejector' systeem ontwikkeld. Het kan aan de lijn snelheden aan tot 13.500 kippen/uur en optimaliseert door het individueel sorteren van de hakken (zowel de linkse als de rechtse).

Het Meyn systeem voorziet verder in een beoordeling en selectie naargelang de voetzoolkwaliteit 'the Footpad Inspection System (FIS). Dit FIS systeem is nu uitgebreid met het hakbeoordelingssysteem. De nieuwe 'Selectieve Hock Ejector' laat klanten toe om automatisch de hakken te inspecteren, volgens kwaliteit op te delen en naar specifieke lijnen te sturen.

Verder kan het systeem gelinkt worden aan het veterinair keuringsplatform. Indien kippen door de keurder verwijderd worden dan kunnen automatisch ook de corresponderende poten verwijderd worden van de lijn. Hierdoor wordt een gesloten kwaliteitssysteem gecreëerd voor de retailers.



Positieve trend voor de vleeskippen maar eierprijzen op dieptepunt

tekst: Luc Maertens

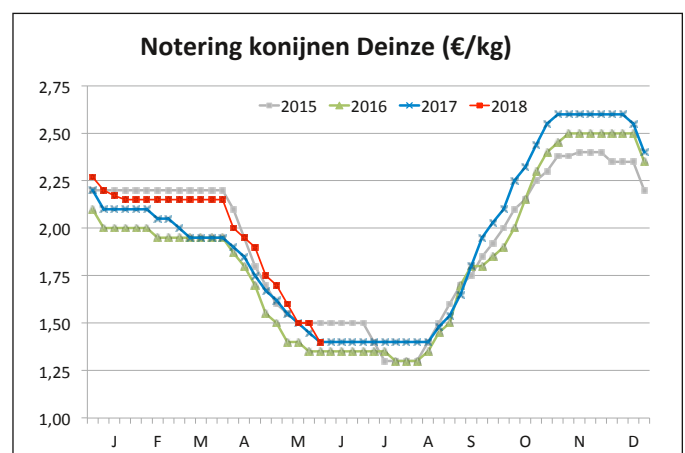
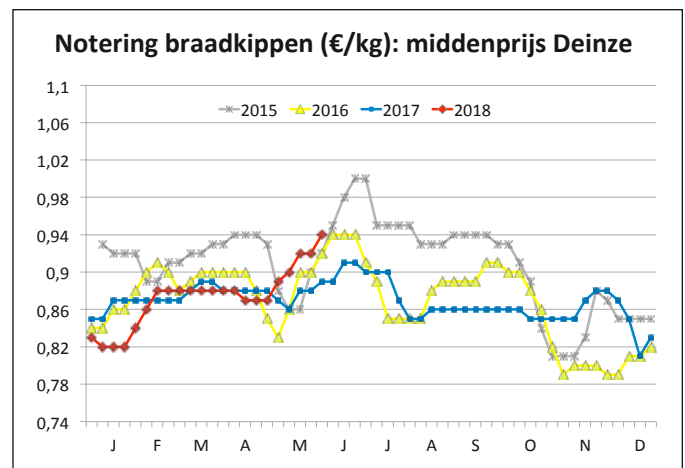
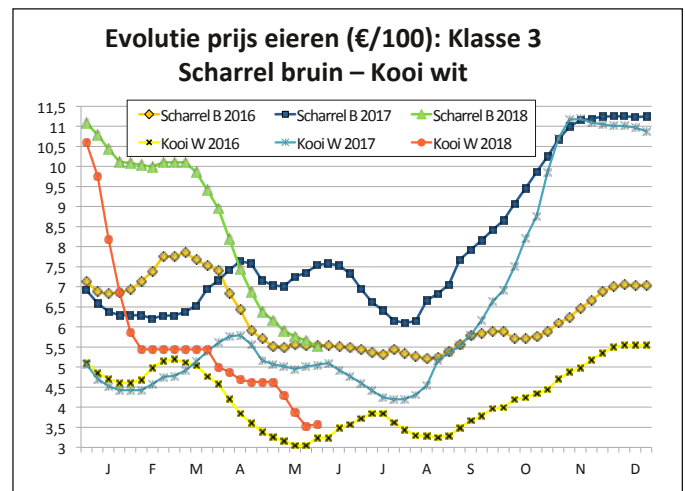
Wie hoog klimt kan laag vallen of hoe een gezegde van toepassing is voor de eierprijzen. Waar begin januari de prijs nog boven de 10€ genoteerd stond (voor 100 stuks klasse 3), zelfs voor de witte kooi-eieren, is de prijs nu gekelderd tot 1/3 van dit bedrag voor dezelfde eieren. Dat de situatie en de markt vorig jaar en begin dit jaar niet 'normaal' was, om de algemeen gekende reden, is duidelijk te zien in de bijgevoegde figuur. Maar nu zijn de prijzen naar een zeer laag niveau teruggevallen die voor de kooi-eieren zelfs beneden de productiekost ligt en vergelijkbaar met de zeer slechte zomerprijzen van 2016. Door de lage prijzen worden (werden) vele koppels opgeruimd die extra lang in productie, al dan niet na rui, gehouden werden omwille van de gunstige prijzen. Hopelijk heeft dit een positief effect zodat er terug een rendabel prijsniveau geïnstalleerd wordt.

De prijzen hier weerspiegelen ook zowat de Europese markt waar er blijkbaar sprake is van een overaanbod en een dumping. De recente (17 mei) EU statistieken van de eerste maanden van dit jaar laten een zeer grote toename van de import zien (> 100%) in de EU. Voor een gedeelte is dit te verklaren als een inhaalbeweging na de krapte op de markt omwille van de fipronilproblematiek. Maar de massale invoer van eieren uit Oekraïne (zie ook het standpunt op pagina 1) heeft in ieder geval een negatieve invloed op de marktsituatie hier. Eigenaardig genoeg kan Oekraïne nu massaal invoeren maar niet ten tijde van de hoge prijzen vorig jaar. Zat er aan hun eieren toen ook een fipronilgeurtje? Binnen de EU blijkt ook Polen plots ruim eieren, zelfs scharrels, aan onze markten te kunnen leveren.

De situatie voor de **vleeskippen** is net omgekeerd. De import vanuit Brazilië (normaal de grootste importeur in de EU) is voor een groot stuk opgedroogd omwille van de salmonella-problemen en het hieruit voortvloeiende verbod tot import voor 20 Braziliaanse slachthuizen. Anderzijds is er de sterk toegenomen invoer vanuit Oekraïne, waar we het vorige maand uitvoerig over gehad hebben. Voor een stuk is de Braziliaanse filet vervangen door de Oekraïense, via hun "speciale" quota en taksvrije invoerlijn. Maar globaal gezien is de importdruk in de EU afgenomen terwijl de export naar o.a. de Filipijnen en Vietnam vrij goed loopt. Dit weerspiegelt zich in de prijszetting met een mooie toename van 5 cent/kg in mei.

Een goedlopende export zal in de toekomst nodig zijn om de prijzen te ondersteunen want vorig jaar werd dubbel zoveel pluimveevlees uitgevoerd dan geïmporteerd in de EU. Specifiek voor ons land is de export van alsmaar groter belang gezien de zelfvoorzieningsgraad, die in periode 2011-2014 in de buurt van 130% lag, intussen door de toegenomen productie en de afnemende vleesconsumptie reeds opgelopen tot 190% in 2016.

De zware **soepkippen** halen nog steeds een vrij goed niveau (0,52 €) en volgen de trend van de vleeskippen. Uitgelegde legkippen zijn zowat waardeloos mede door het overaanbod omdat veel tomen opgeruimd worden omwille van de lage eierprijzen.



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

Witschalige eieren

	1.5	8.5	15.5	22.5	29.5	1.5	8.5	15.5	22.5	29.5
	Kooi	Kooi	Kooi	Kooi	Kooi	Scharrel	Scharrel	Scharrel	Scharrel	Scharrel
Cat 0	6,51	6,21	5,74	5,35	5,40	7,79	7,48	7,31	7,22	7,15
Cat 1	5,27	4,97	4,50	4,11	4,16	6,55	6,24	6,07	5,98	5,91
Cat 2	4,91	4,63	4,18	3,82	3,86	6,18	5,89	5,70	5,62	5,54
Cat 3	4,54	4,29	3,86	3,53	3,57	5,80	5,52	5,31	5,23	5,16
Cat 4	4,18	3,94	3,55	3,24	3,28	5,33	5,10	4,90	4,83	4,75
Cat 5	3,82	3,60	3,23	2,95	2,98	4,66	4,52	4,39	4,33	4,24
Cat 6	3,45	3,26	2,91	2,66	2,69	4,03	3,97	3,90	3,85	3,76
Cat 7	3,09	2,92	2,59	2,37	2,39	3,50	3,48	3,41	3,37	3,29

Bruinschalige eieren

	1.5	8.5	15.5	22.5	29.5	1.5	8.5	15.5	22.5	29.5
	Kooi	Kooi	Kooi	Kooi	Kooi	Scharrel	Scharrel	Scharrel	Scharrel	Scharrel
Cat 0	7,01	6,71	6,34	5,95	6,00	8,28	7,97	7,83	7,72	7,58
Cat 1	5,77	5,47	5,10	4,71	4,76	7,04	6,73	6,59	6,48	6,34
Cat 2	5,41	5,13	4,78	4,42	4,46	6,62	6,33	6,18	6,08	5,94
Cat 3	5,04	4,79	4,46	4,13	4,17	6,17	5,90	5,76	5,66	5,51
Cat 4	4,68	4,44	4,15	3,84	3,88	5,62	5,37	5,24	5,15	5,00
Cat 5	4,32	4,1	3,83	3,55	3,58	4,86	4,62	4,49	4,43	4,34
Cat 6	3,95	3,76	3,51	3,26	3,29	4,53	4,47	4,40	4,35	4,26
Cat 7	3,56	3,42	3,19	2,97	2,99	4,00	3,98	3,91	3,87	3,79

Pluimveemarkt prijzencommissie Deinze (met inbegrip Belplume toeslag)

Week van	2.5	9.5	16.5	23.5	30.5
extra zware soepkippen	0,53€-0,55 €	0,51€-0,53 €	0,51€-0,53 €	0,51€-0,53 €	0,51€-0,53 €
bruine soepkippen	0,04€-0,06 €	0,03€-0,05 €	0,02€-0,04 €	0,00€-0,02 €	0,00€-0,02 €
witte soepkippen	-0,03€ -0,01 €	-0,04€ -0,02 €	-0,05€ -0,03 €	-0,07€ -0,05 €	-0,07€ -0,05 €
braadkippen	0,88€-0,90 €	0,89€-0,91 €	0,91-0,93 €	0,91-0,93 €	0,93-0,95 €
ABC	0,86 €	0,86 €	0,87 €	0,89 €	0,89 €
konijnen	1,70 €	1,60 €	1,50 €	1,50 €	1,40 €

Poultryshop24

Vernieuwde website www.poultryshop24.com

In/verkoop van: Pluimvee inventaris, eierinpackers en sorteermachines

**Te koop Moba 85+AX92 stapelaar
Moba 70+AX92 stapelaar
Moba 100+AX92 stapelaar
Staalkat type 6 eiersorteermachine**

info@poultryshop24.com
+31 6 53646226

Ven Poultry B.V.



Te koop gevraagd alle soorten soepkippen

Actief in de pluimveehouderij sinds 1949

- * Hoogste vaste prijs of
- * Hoogste prijs Deinze+
- * Betaling binnen 2 dagen
- * Correcte afname

014-45 30 40 (B)
0031-492 537 066 (NL) 0031-653 487 136 (GSM)
www.venpoultry.nl --- info@venpoultry.nl

Handelsnoteringen Kruishoutem

Witschalige eieren

	1.5	8.5	15.5	22.5	29.5	1.5	8.5	15.5	22.5	29.5
	Kooi	Kooi	Kooi	Kooi	Kooi	Scharrel	Scharrel	Scharrel	Scharrel	Scharrel
XL	7,31	7,01	6,54	6,15	6,20	8,59	8,28	8,11	8,02	7,95
L	5,71	5,43	4,98	4,62	4,66	6,98	6,69	6,50	6,42	6,34
M	4,98	4,74	4,35	4,04	4,08	6,13	5,90	5,70	5,63	5,55
S	4,05	3,86	3,51	3,26	3,29	4,63	4,57	4,50	4,45	4,36

Bruinschalige eieren

	1.5	8.5	15.5	22.5	29.5	1.5	8.5	15.5	22.5	29.5
	Kooi	Kooi	Kooi	Kooi	Kooi	Scharrel	Scharrel	Scharrel	Scharrel	Scharrel
XL	7,81	7,51	7,14	6,75	6,80	9,08	8,77	8,63	8,52	8,38
L	6,21	5,93	5,58	5,22	5,26	7,42	7,13	6,98	6,88	6,74
M	5,48	5,24	4,95	4,64	4,68	6,42	6,17	6,04	5,95	5,8
S	4,55	4,36	4,11	3,86	3,89	5,13	5,07	5,00	4,95	4,86

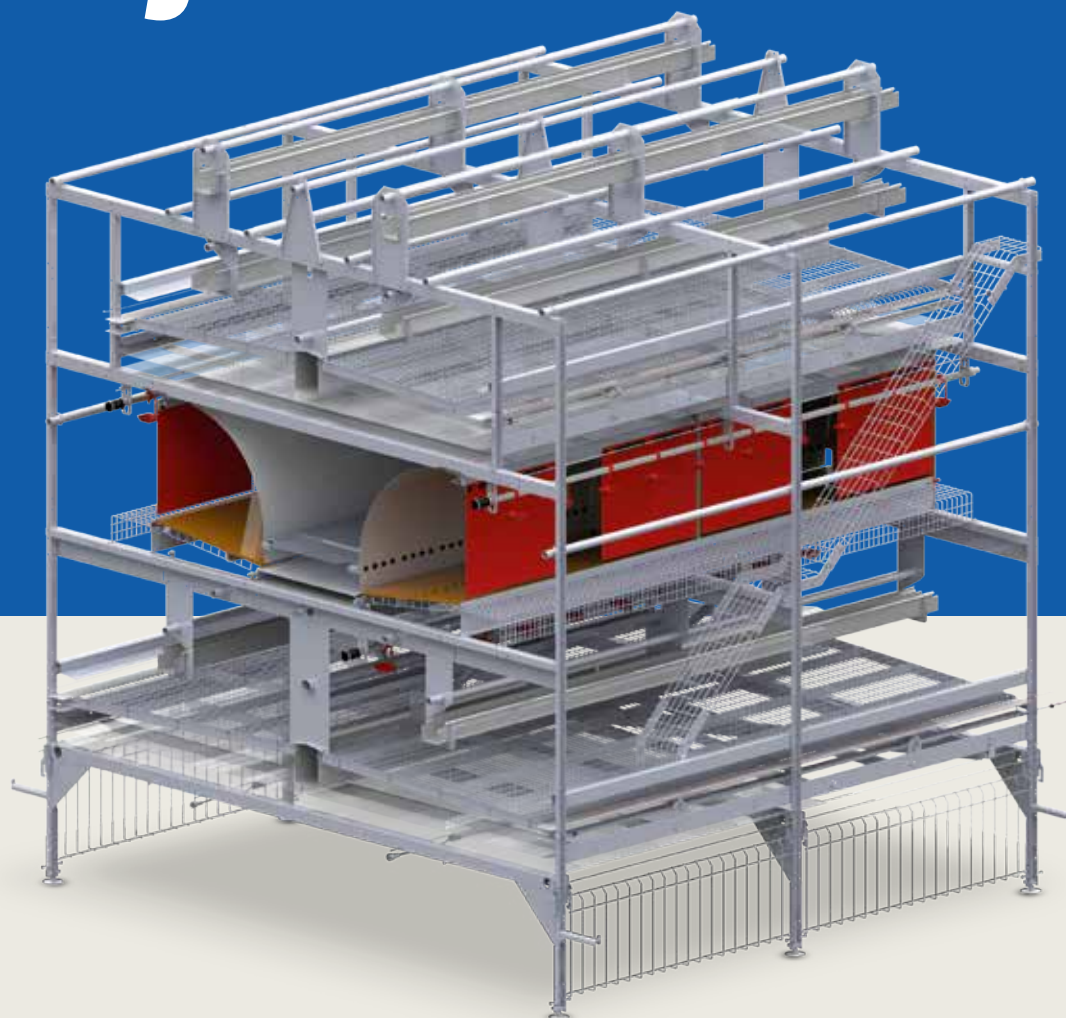
Gemiddelde poeljenprijs aanpassing

Jaar-week	Gemiddelde Poeljenprijs Aanpassing	
	Gemiddelde opfokvoederprijs €/100 kg	Aanpassing €/100 afgeleverde poeljen
2018/21	28,78	52,80
2018/20	28,71	52,36

Prijzen grondstoffen (€/ton)

	1.5	8.5	15.5	22.5	29.5
Tarwe	140,50 €	142,50 €	141,50 €	144,50 €	149,00 €
Wintergerst	146,50 €	148,00 €	147,00 €	148,50 €	151,00 €
Mais	150,00 €	151,50 €	151,50 €	153,50 €	156,50 €

Kwaliteit en ervaring al meer dan 80 jaar!



www.meller.de

MELLER International GmbH
Elf Stücken 25
D – 49324 Melle

☎ +49 5422 9489 - 0
☎ +49 5422 9489 - 40
✉ info@meller.de

 **INSTALEC**
INSTALLATIEBEDRIJF

Francis Vanrolleghem
MELLER België Distributiepartners
Gentsestraat 83B
B – 8890 Moorslede

☎ (+32) 495 357743
✉ belgium@meller.de



MELLER International GmbH

SPOORMANS BESTAAT

7

0

TR
TS
OP MIJN
KIPPEN

JAAR

70 jaar **TRADITIE IN KWALITEIT.**

Daar zijn we trots op!

Spoormans

