

Jonge pluimveehouder zoekt vrouw en bedrijfszekerheid



korte keten loont

- Nut van snel sturen van de productie tijdens crisis
- Trends in de EU legkippenpopulatie
- De andere kip: een opportuniteit?



Verberk Stalinrichting

Sterk in techniek. Slim in uitvoering.



www.vsi.be
info@vsi.be

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



www.roxell.com



www.fancom.com



www.ziehl-abegg.com

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



Europese Pluimvee Services-België

Stationsstraat 37 bus 3
3582 BERINGEN

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

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



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

Zomerse tijden wel heel vroeg dit jaar

Je kan er niet om heen kijken maar het is net of we zonder lente overgestapt zijn op het zomerseizoen. Zomerse temperaturen houden al een tijdje aan en water of het gebruik ervan komt steeds vaker in de media. Zeker ook voor pluimveehouders is het beschikken over kwalitatief goed water essentieel. Het rationeel omgaan met water en nadenken over toekomstige oplossingen voor onze bedrijven is noodzakelijk. Het is enerzijds belangrijk dat hierrond nog meer onderzoek wordt uitgevoerd vooraleer de vraag komt wie voorrang krijgt op het beschikbare water, maar anderzijds is het relevant dat iedere pluimveehouder voor zijn eigen bedrijf eens reflecteert over mogelijke alternatieven of oplossingen. Prioritair voor mij is dat dieren ten allen tijde over kwalitatief drinkwater moeten kunnen beschikken. Warm weer betekent ook stress. Niet alleen voor kippen, evenzeer voor de pluimveehouder. Het nakijken van de ventilatie en de koeling is zeker geen overbodige luxe. In dit magazine vind je ook een artikel terug in verband met het effect van de zinkbron bij braadkippen.

Inmiddels blijven we geconfronteerd met de coronaperikelen en ik vermoed dat het tijdperk met corona zal blijven aanhouden in plaats van een tijdperk na corona. Ik vergelijk het graag met vogelgriep, want zolang er geen goed vaccin is voor Sars-Cov-2, zullen we er mee moeten leren leven en ons hieraan aanpassen. En dat we ons aangepast hebben! We beginnen terug te komen in gunstiger marktomstandigheden, al is alles nog heel pril en fragiel. Het tij kan snel keren, maar toch wel hoopvol dat we de bodem wat kunnen verlaten.

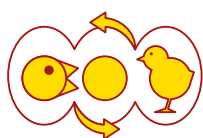
Verder in het nummer ook een zeer leuk gebeuren dat een jonge pluimveehouder de sector mee in de kijker zet door zijn deelname aan een tv programma als 'boer zkt vrouw'. Een waarheidsgetrouw beeld hoe het eraan toegaat op onze bedrijven. Wij wensen hem alvast veel succes in zijn zoektocht en u allen uiteraard ook veel kijkplezier.



Bekijk onze

nieuwe website

www.belgabroed.be



BELGABROED SA
destrooper&moonen

Belgabroed NV

Steenweg op Hoogstraten 141 - 2330 Merksplas
Tel. 014 63 31 62 | info@belgabroed.be

INHOUD



8 Pluimveehouder Frits Stevens op zoek naar de ware in "boer zkt vrouw"

Dit jaar stelt een jonge pluimveehouder zijn hoop op het VTM programma 'boer zkt vrouw'. Voor Pluimvee de gelegenheid om hem te interviewen omtrent zijn bedrijfssituatie. Naast de zoektocht naar een geschikte partner is de moeilijke uitbouw van zijn bedrijf een grote bekommernis.



11 Niet alle eieren in één mand leggen maakt je crisisbestendiger

De corona crisis heeft een boost gegeven aan de korte keten en de waardering voor lokale producten. Anderzijds heeft de crisis ook enkele pijnpunten van onze landbouw aangetoond. Niet alle eieren in één mand leggen maakt je bijvoorbeeld crisisbestendiger. Een reportage van een bedrijf met meerdere takken en korte keten verkoop.



19 De andere 'conceptkip' doorgelicht

Twee verschillende vleeskippenconcepten (één met meer aandacht voor dierenwelzijn, het andere voor milieu) werden op het ILVO en het Proefbedrijf Pluimveehouderij uitgetest. Zowel de prestaties, vleeskwiteit, smaak en welzijn evenals een bedrijfseconomische analyse werd uitgevoerd.

Colofon

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

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

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

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

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

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

Verantwoordelijke uitgever: Jolien Lafaut
Oostendsesteenweg 217A - 8000 Brugge

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

Website Pluimvee: www.pluimvee.be

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

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

- | | |
|----------------------------|----------------------------------|
| 3 Standpunt | 22 Proefbedrijf Pluimveehouderij |
| 4 Inhoud | 24 Verlichting |
| 5 De productie sturen | 27 Zn en hittestresspreventie |
| 7 Berichten | 30 Juridisch |
| 8 Bedrijfsreportage | 32 Kort nieuws |
| 11 Korte keten | 33 Marktcommentaar |
| 14 EU legkippen | 34 Marktberichten |
| 16 Conceptkippen | |
| 19 Onderzoek conceptkippen | |

Agenda

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

Nut van snel sturen van de productie nogmaals bewezen tijdens de coronacrisis



teksten beeld: Luc Maertens, hoofdredacteur

De zelfvoorzieningsgraad van onze pluimveevleessector is sedert 2016 opgelopen tot boven de 200% en situeert zich intussen in de buurt van 250% (zie figuur). Dit maakt dat de braadkippensector sterk afhankelijk is van de export. Iedere belemmering van de export of andere crisis maakt dat er onmiddellijk grote marktproblemen ontstaan. Snel inspelen en/of vooruitziend anticiperen op aandienende problemen is de boodschap om de keten draaiende te houden en catastrofes te vermijden.

Mogelijk met braadkippen

Omwille van de korte omlooptijden bij braadkippen (duur ronde 6 weken) kan in een tijdspanne van 2 maand de productie duidelijk gestuurd worden. De langere cycli in de legkippensector laten dit niet toe. Ook bij de productie van broedeieren kan er minder rap geschakeld worden, al kan het voortijdig opruimen van tomen soelaas brengen. Een ingreep die financieel pijn doet, maar net dient om erger te voorkomen op langere termijn.

De individuele (vrije) braadkippenhouder daarentegen kan zelf beslissen of hij de volgende ronde vol gaat opzetten, aan een lagere bezetting of tijdelijk een leegstand gaat toepassen. Dat dit best in overleg

met zijn voederleverancier of slachterij en broeierij gebeurd is vanzelfsprekend. Echter bij meerdere (vaak recent uitgebreide) bedrijven belemmert de mestverwerkingsplicht (NER-MVC) de mogelijkheid tot productiebeperking (zie kaderstuk)

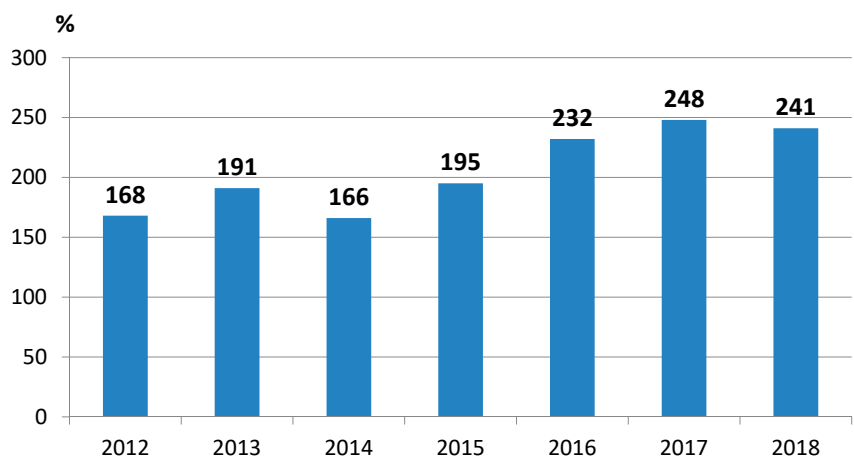
Pro-actief ingrijpen

Een sterker wapen om crisissen te beheersen is het snel collectief ingrijpen als sector. Reeds begin maart heeft de Landsbond Pluimvee (zie kaderstuk) een eerste waarschuwing uitgestuurd, via de wekelijkse nieuwsbrief, om na te denken over de volgende opzet. Op dat moment was er nog geen prijsdruk. Half maart, op de laatste fysieke bijeenkomst van de prijzencommissie te Deinze, was het duidelijk dat de coronacrisis ongekende maatregelen en gevolgen zou teweeg brengen.

Onze sectorverantwoordelijke, Dirk Ghyselen, nam zijn verantwoordelijkheid op en samen met Voorzitter Danny Coulier en beleidsmedewerker Martijn Chombaere werd de toestand en problematiek op de voet gevolgd. In snel tempo kwamen de problemen naar boven: sluitende grenzen, problemen met vangploegen, spitkramen op markten verboden, ... Slachthuizen die bleven zitten met kippen en dreigende overvolle invriesruimten.

De problematiek werd aangekaart in de nieuwsbrief van 23 maart en een 2de waarschuwing werd uitgestuurd dit VOOR er van een prijsval sprake was. Onmiddellijk na de moeilijke prijsvorming op 25 maart werd besloten om een sectoroproep te lanceren tot een collectieve mindere opzet van 25%. **Indien de aanvoer (nog verhoogd door het minder uitladen)**

Evolutie van de zelfvoorzieningsgraad (%) van gevogeltevlees in België



niet drastisch naar beneden gaat was het gevaar voor een doemscenario zeer reëel. Hierbij moet niet alleen gedacht worden aan dramatische verlieslatende prijzen, maar vooral aan het niet leegmaken (op-halen) van slachtrijpe braadkippen.

Deze oproep werd niet overal op gejuich onthaald, maar als eerste stak de Landsbond Pluimvee zijn nek uit, gevolgd (gekopieerd) in de weken nadien door andere organisaties en ook door de Nederlandse sector.

Resultaat?

Een prijsval begin april kon niet vermeden worden (-10 cent/kg) wegens het grote overaanbod. Maar met een Deinze middenprijs van 78 eurocent en ALLE kippen die een bestemming vonden was van een catastrofale situatie geen sprake.

In april en de eerste weken van mei kon zowel de prijs als de afvoer van de kippen gehandhaafd worden, wat op zich al een groot succes is. Degenen die hier niet van overtuigd zijn, moeten zich maar eens bij hun collega varkenshouders gaan bevragen!

Zoals aangegeven in de oproep einde maart, evenals in het standpunt van onze voorzitter in het Pluimvee nummer van april, duurt het minstens een 8-tal weken eer de mindere opzet de markt ontlast ... en er terug marge komt voor een prijsherstel. Dit is wat er zich einde mei voordoet, mede door het geleidelijk opheffen van de lockdown.

Besluit

Braadkippenhouders hebben een sterk wapen, namelijk door de korte pro-

ductieduur, kunnen ze in tegenstelling tot andere dierlijke sectoren snel hun productie sturen. Door pro-actief en collectief dit te doen kunnen productie en marktgebeuren vlotter op elkaar inspelen en niet alleen grote verliezen maar ook catastrofes vermeden worden.

Het volstaat van eens te kijken wat er in de sector van aardappelplantgoed, industrieaardappelen of zelfs de varkenssector zich voorgedaan heeft. Om nog maar te zwijgen van Amerikaanse toestanden waar men tot euthanaseren van slachtdieren is moeten overgaan.

Er wordt te vaak uitgerekend wat het verlies is door een verminderd productieniveau op korte termijn, zonder er een lange termijnvisie op na te houden.

Kroniek van de communicatie tot mindere opzet via onze nieuwsbrief

Woensdag 4 maart: coronavirus treft wereldwijde pluimveehandel: 1ste waarschuwing

Woensdag 15 maart: fysieke prijzencommies pluimvee en eieren opgeschort; voortaan elektronisch

Woensdag 23 maart: druk op uitladers neemt toe: overweeg om minder op te zetten. 2de waarschuwing

Woensdag 1 april: oproep om 25% minder op te zetten om neerwaartse spiraal te doorbreken. 3de waarschuwing + oproep

Bedrijfsontwikkeling na bewezen mestverwerking (NER – MVW) belemmert sturing van de productie.

Wie de laatste jaren uitgebreid heeft door het aanvragen van nutriëntemissierechten mits extra mestverwerking (NER-MVW), komt mogelijk in de problemen bij een verminderde opzet of langere leegstand.

Lagere bezettingsdichtheden of langere leegstand leidt tot minder mestproductie (lees: minder N-productie). Minder afzet van stikstof (N) leidt tot minder certificaten op de certificatenrekening. Wie over onvoldoende certificaten beschikt per productiejaar, riskeert een hoge boete + annulatie van de toegekende NER-MVW. Deze redenering verhindert sommige bedrijven vervolgens om hun productie marktgericht te sturen.

Of hoe een systeem voor bepaalde bedrijven de absurde verplichting inhoudt om mest te produceren ondanks dit tegen de filosofie van de NER's is . .



**TE KOOP EN TE KOOP
GEVRAAGD:**

Pluimveebedrijven en NERD's

0475.555834

**info@agrovastgoed.be
www.agrovastgoed.be**

Dirk Cools gaat een andere richting uit na 29 jaar mee de bio-kippen op de rails gezet te hebben.

Begin deze eeuw startte Belki met het verhaal van hun bio-vleeskippen. Wat als een echt pioniersavontuur en een zeer kleine niche begon is uitgegroeid tot een volwaardige productieketen. Drijvende 'duivel-doet-al' achter deze succesvolle uitbouw was en is Dirk Cools (53). Voornamelijk het concept met de Sasso bio-kippen werd door hem uitgerold in Wallonië. Daarnaast is Belki vooral bekend omwille van zijn Mechelse koekoek en de maiskip, die allemaal in Aalst geslacht worden samen met standaard kippen.

Dirk was de man die voornamelijk in Wallonië boeren zocht die op kleine schaal bio-kippen wensten te houden. Dit vroeg een zeer hoge inzet om zowel de onervaren kwekers op te leiden, te zorgen voor de aanvoer van de kuikens, het bio-voeder en de afvoer van de slachtrijpe kippen. Wat begon met enkele stalletjes van een paar duizend kippen is op vandaag uitgegroeid tot een keten met een 60tal producenten en een 120tal

stallen of een wekelijkse opzet van een 50.000 bio-kuikens.

De uitbouw van deze succesvolle bio-keten vergde lange werkdagen en een zeer grote inzet van Dirk, ... die met de jaren de last hiervan begint te ondervinden. Omwille hiervan heeft hij besloten een andere werkomgeving en opdracht ter harte te nemen die hem meer rust en vrije tijd moeten bieden.



Bij deze wensen we Dirk te bedanken voor zijn jarenlange, tomeloze inzet (29 jaar!) en wensen we hem veel voldoening in zijn nieuwe uitdaging. Dit in naam van zowel de vele producenten, de Belki directie en collega's, Joosen-Luyckx en toeleveranciers. Het ga je goed Dirk (LM).

Pieter-Jan Vandenreyken nieuwe adviseur pluimveehouderij Agrifirm.

Sinds 1 mei heeft Pieter-Jan Vandenreyken het Agrifirm-Quartes team vervoegd. Hij gaat dit doen in de rol van adviseur pluimveehouderij voor de regio's Antwerpen en Limburg. Pieter-Jan Vandenreyken (30) is woonachtig in Neerpelt (sinds kort Pelt). Voorheen was hij ruim 7 jaar werkzaam bij MS Schippers. Tijdens deze periode begeleidde hij veehouderijen binnen verschillende concepten over hygiëne en diergezondheid.

Met zijn intrede versterkt hij het Agrifirm - Quartes team om samen met de veehouder verder te werken aan een verantwoorde voedselketen voor onze toekomstige generaties. Zijn focus ligt op de pluimveehouderij.



**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



Pluimveehouder Frits Stevens op zoek naar de ware in "boer zkt vrouw"

"Mooie gelegenheid om onze sector positief in het nieuws te brengen"

tekst en beeld: Clem Reynders

Deze zomer starten de opnames voor het nieuwe seizoen "boer zkt vrouw". Pluimveehouder Frits Stevens uit Hamont-Achel is een van de boeren die enthousiast aan het programma deelneemt. Maar het gaat bij Frits niet enkel om de zoektocht naar de ware. Voor Frits is het ook een gelegenheid om de pluimveesector en zijn bedrijf op een positieve manier in het nieuws te brengen. Een kennismaking met de 23-jarige ondernemer die overigens nog een grote droom heeft: de bedrijfsuitbreiding realiseren die zijn vader, die twee jaar geleden overleed, gepland had.



Voor de 23-jarige Frits is het programma "boer zkt vrouw" ook een gelegenheid om de pluimveesector positief in beeld te brengen.

Varkenstak afgestoten

De familie Stevens runt in Hamont-Achel al enkele decennia een pluimveebedrijf. "Aanvankelijk," vertelt Frits, "hadden mijn ouders ook varkens maar die maakten uiteindelijk plaats voor de pluimveehouderij. Mijn ouders bouwden een gespecialiseerd vleeskippenbedrijf uit met 80.000 dieren. Als kind wist ik al dat ik ooit in de pluimveehouderij zou stappen. Mijn ouders zagen dat wel zitten maar gaven me toch de raad om eerst een vak te leren. Ik koos voor een studierichting metaal/constructie. Met die kennis kon ik na mijn studies

onmiddellijk aan de slag bij een plaatselijk loonwerkersbedrijf."

Bedrijfsleider op 21 jaar

Twee jaar geleden werd de familie met ingrijpende gebeurtenissen geconfronteerd. De vader van Frits overleed. "Ik was toen 21 jaar," vertelt Frits. "Ik wist wel dat ik vroeg of laat het bedrijf zou overnemen. Beetje bij beetje waren we de formule va-

der/zoon-bedrijf aan het uitbouwen maar plots stond ik voor de beslissing om het bedrijf over te nemen. Geen gemakkelijke beslissing want ik had op het vlak van het managen van een pluimveebedrijf nog veel te leren. Gelukkig kreeg ik veel steun van een bevriende pluimveefamilie. Dat was een grote steun voor mij. En natuurlijk was er ook veel input van de toeleveranciers waarmee we samenwerkten."

Vrije pluimveehouder

Het bedrijf van Frits Stevens ligt zeer geïsoleerd in een rustige landelijke omgeving waar het goed is om te boeren. De 80.000 kippen zijn verdeeld over 4 stallen. De twee oudste stallen zijn 30 jaar oud en aan vervanging toe. De twee overige stallen dateren van 2006.

Frits omschrijft zichzelf als een vrije kweker. "We hebben een goede relatie met broeierij David die ons van Ross-dieren voorziet. We hangen contractueel niet af van een veevoederfabriek. De afzet van de kuikens doen we via Plukon. De vorige ronde konden we nog genieten van een goede prijs maar de dieren die eind deze week weggaan zullen merkkelijk minder opbrengen. Bovendien heb ik een beetje schrik van de plotse korte hittegolf. (We zitten enkele dagen voor Hemelvaart, nvdv.) Deze kippen hebben nog geen extreme temperaturen meegemaakt. Voor donderdag wordt 28 graden voorspeld. Dat baart me toch zorgen."

Groeien naar 175.000 dieren

In 2011 zette vader Stevens al stappen om het bedrijf uit te breiden. "Dat zette meteen kwaad bloed in de omgeving," vertelt Frits. "Er kwamen heel wat boze reacties. Vader vond het beter om de plannen voorlopig te laten rusten. In 2017 hebben we dan de draad opnieuw opgepikt. Je merkt op dat we hier in een rustig landelijk, agrarisch gebied zitten. Dat klopt, maar ons bedrijf ligt in een omgeving die als landschappelijk waardevol wordt omschreven. We hebben onze oorspronkelijke plannen



Via de weg wordt de voorbijganger verwelkomd met dit bord: *Trots op de boer.*

dan ook wat aangepast. Eerst was het de bedoeling om een bedrijf voor 200.000 stuks uit te bouwen maar dat hebben we teruggebracht tot 175.000. Begin dit jaar hebben we de procedure opnieuw opgestart. Het is afwachten. De milieu-inspectie is hier al verschillende keren controles komen uitvoeren maar die verliepen voor ons bedrijf positief."

Het is de bedoeling van Frits om de twee oudste stallen te slopen en te vervangen door drie nieuwe stallen. "Slopen is het enige alternatief. De stallen zijn te oud om te renoveren en stammen nog uit de asbestperiode. Uitbreiden is voor mij ook de optie naar de toekomst toe. Als de plannen niet kunnen doorgaan is dat voor mij een moeilijke situatie. Ik hoop dat dit verhaal, dat al zo lang aansleept, een positief slot krijgt. Zo niet, dan zou ik ge-

noodzaak zijn om op een andere locatie uit te breiden. Maar we hebben een goed dossier; ik heb er vertrouwen in."

Boer zkt vrouw

Frits is dus in de herfst te zien in de nieuwe jaargang van "boer zoekt vrouw". Is het moeilijk om als jonge landbouwer een partner te vinden? "Toch wel," zegt Frits. "Ik denk ook dat het met vooroordelen te maken heeft. Buitenstaanders leven met het idee dat een boer altijd aan het werken is maar dat beeld klopt niet; zeker niet in mijn geval want ik heb een goed gevuld sociaal leven."

Het waren overigens de vrienden van Frits die het initiatief namen om hem in te schrijven voor het programma. "Uiteindelijk heb ik daar positief op gereageerd.

Exclusief

Toen de Vlaamse versie van "boer zkt vrouw" werd gelanceerd keek de landbouwsector aanvankelijk een beetje argwanend toe. Want hoe zou de agrarische sector geportretteerd worden? Maar snel maakte dat scepticisme plaats voor enthousiasme. "Boer zkt vrouw" liet de kijker op een inspirerende en positieve manier kennis maken met de vele facetten van de land- en tuinbouw.

In de loop der jaren waren er relatief weinig pluimveehouders/houdsters die aan het programma deelnamen. Een vleeskippenhouder in de serie blijft dus een buitenbeentje.

In het verleden nam nog een Limburgse pluimveehouder aan het programma deel. Hij hield wel niet direct een relatie aan het programma over maar onrechtstreeks vond hij toch enkele weken na het einde van de serie een partner. Op een plaatselijke dorpsfeest was er een dame die de pluimveehouder meteen als een van deelnemers van de serie herkende. Ze raakten aan de praat. De rest is geschiedenis.

Waarom niet? Voor mij is het ook een mooie kans om ons beroep positief in de kijker te zetten. Ik wil de pluimveehouderij en mijn bedrijf in een goed daglicht stellen."

Frits Stevens en zijn bedrijf werden al via VTM in het kort voorgesteld. (boer zkt vrouw – Home Sweet Home). "In mijn omgeving en vooral op sociale media zorgde dat voor heel wat sympathieke reacties," glimlacht Frits. "Je voelt duidelijk dat het programma leeft bij de mensen. Intussen zijn er de eerste schriftelijke reacties maar die worden allemaal netjes doorgestuurd naar de redactie van het programma. Ik kijk in ieder geval naar de start van het nieuwe seizoen uit."

De redactie van Pluimvee zal uiteraard via deze periodiek en de wekelijkse Nieuwsbrief alle geïnteresseerden op de hoogte houden.



Het verzorgde bedrijf van Frits ligt mooi in het groen.



Het bedrijf telt momenteel 4 stallen. De twee stallen aan de linkerkant zijn 30 jaar oud en aan vervanging toe.

Vandaag ligt de bedrijfs capaciteit op 80.000 vleeskippen. Deze ronde wordt over enkele dagen afgeleverd.



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

Monsternamen en analyse van dierlijke mest.





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



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

www.stallenreinigingvantilburg.nl
E info@stallenreinigingvantilburg.nl

Niet alle eieren in één mand leggen maakt je crisisbestendiger

Of hoe Hans Vandewalle opfok, witloof en korte keten verkoop combineert

tekst en beeld: Luc Maertens

De coronacrisis heeft een aantal zwakheden van onze landbouw en industrie aangetoond maar anderzijds ook opportuniteiten. Ik dacht hieraan toen ik met de fiets mijn 'kot' verlaten had, grote dorst had en cafés en terrassen gesloten waren. Gelukkig zag ik een bord dat me leidde naar een hoeveautomaat waar ik niet alleen frisse drank, maar ook verse aardbeitjes kon nuttigen. De uitbater bleek daarenboven een doorgewinterde opfokker van legpoeljen te zijn die in zijn schuren ook een professioneel witloofbedrijf runt. Meer was er niet nodig om met hem een interessant gesprek te voeren.

Het bedrijf

Hans Vandewalle en echtgenote Hilde namen eind vorige eeuw het ouderlijk bedrijf van Hans over en besloten om de oude opfokstal te vervangen door een nieuwe stal, beter gelegen op de bedrijfssite. De in 1999 gebouwde stal heeft een capaciteit voor 37.800 kuikens voor de leg. Intussen was hun bedrijf ook reeds verder gespecialiseerd in de witloofproductie.

'Toen ik van school kwam en het bedrijf wenste over te nemen, raadde men me aan om uit te breiden en sterk te specialiseren op één productie. Maar ik vond



Binnenzicht in de opfokstal. Hans toont hoe hij met oplierbare of beweegbare plateau's reeds op de leeftijd van goed 2 weken start om de kuikens aan te leren om zich vlot te bewegen tussen de niveaus.

dit te riskant en focuste van begin af aan op twee hoofdbedrijfstukken en sedert enkele jaren zelfs een derde met de korte keten verkoop via onze automaten. Als opfokker op contractuele basis heb ik zowat een voorspelbaar vast basisinkomen en zekerheid. Dit helpt om de schokken op te vangen van de meer fluctuerende rendabiliteit van de witloofteelt. Met de automaten spelen we in op de trend naar meer lokaal en korte keten verkoop en kunnen we ons product (witloof) kwaliteitsvol aanbieden", aldus Hans.

De opfokker

"We werken samen met Vepymo en hebben momenteel kuikens van een kleine 3 weken oud, zowel Bovans als Isa Brown, mooi gescheiden in de stal. De eerste 2-3 weken is het hoofdzakelijk Hilde die zich over de kuikens ontfermt. Ze doet dit niet

alleen zeer graag maar vooral met veel vrouwelijke liefde en uitstekend resultaat" complementeert Hans zijn echtgenote.

"We hebben destijds gekozen voor het Jump start systeem van Vencomatic en nog steeds ben ik zeer enthousiast want het laat me toe om de bruine poeljen zeer goed op te leiden. De vele afwisselende voeder- en drinkwaterlijnen maken dat de kuikens geen obstakels moeten oversteken en vlot toegang tot voeder en water hebben. Reeds vroeg start ik met het spelen met niveaus door middel van de oplierbare roosters, drink- en voedergoten. Hierdoor worden ze gestimuleerd om te springen van de grond naar de diverse (wisselende) niveaus waar ze eten of drinken vinden of moeten slapen. Met een verhouding van 2/3 rooster en 1/3 scharreloppervlakte worden de poeljen perfect voorbereid voor zowel huisvesting in een scharrelstelsel als grondhuisves-

ting. Verrijking in de vorm van pikblokken en luzerne worden in de loop van de opfok continu aangeboden”.

Het witloof

De hoofdbedrijvigheid van dit bedrijf is in de eerste plaats de witloofproductie. Gans het jaar door wordt via hydrocultuur vers witloof geproduceerd. Een arbeidsintensief werk waarvoor er enkele vreemde arbeidskrachten in dienst zijn.

“We hebben steeds aandacht gehad voor de lokale keten en thuisverkoop maar dit was niet eenvoudig te combineren met ons bedrijf. De vraag en interesse was er en daarom hebben we enkele jaren terug de beslissing genomen om automaten te installeren waar we ons product dagvers kunnen aanbieden. Van het één komt het ander, en met ons basisproduct witloof hebben we onze ambachtelijke witloofkroketteren ontwikkeld. Na wat proefdraaien hebben we zowel de ham-, kaas- als aperitiefkroketteren op basis van witloof op punt gesteld. Deze worden bijzonder geapprecieerd als lokaal product.

Wel bieden we ze aan in diepvriesvorm en hebben hiervoor een diepvriesautomaat aangeschaft”, verteld een enthousiaste Hilde.

Het automatenhuisje

Aan de witloofschoor heeft Hans met sandwichpanelen een eenvoudig maar praktisch ‘tuinhuis’ gebouwd waar de automaten in geplaatst zijn. “Een goedkope (slechts enkele duizenden euro’s) oplossing zodat het ‘s winters niet te koud en ‘s zomers niet te warm is in dit gebouwtje, wat zowel gunstig is voor de automaten als de klanten. Ook bij regen of onguur weer kan men in dit huisje rustig en comfortabel zijn keuze maken. De grote parasol ervoor hebben we geplaatst om zowel de temperatuur niet te laten oplopen in ons automatenhuisje maar eveneens appreciëren onze klanten deze beschutting als ze op de bankjes hun drankje, ijsje of aardbeien ter plaatse nuttigen.



De vele afwisselende drink- en voederlijnen zorgen dat de kuikens vlot voeder en water vinden.

Met de coronabeperkingen zijn we nu wel genoodzaakt om dit rustpunt tot het strikte minimum te beperken.

Sterk op prijs stellen onze klanten eveneens de ruime en veilige parking”, een must geeft Hans als bijkomende tip mee.

*Onderschat
het werk niet
van thuisverkoop*

Nadruk op gezonde lokale producten

Naast hun eigen producten zijn in de automaten nog verschillende andere lokale producten van collega’s beschikbaar. Zo zijn de verse eitjes afkomstig van ‘Heidi’s Hoeve Eieren’ eveneens te Pittem gelegen. Hilde houdt er verder aan om gezonde hoeveproducten aan te bieden zoals seizoensfruit (aardbeien, kersen, frambozen, ...), maar ook soep, kaas, yoghurt en bijvoorbeeld karnemelk verrijkt met frambozen.

Nu de diepvriesautomaat voor de witloofkroketteren er staat worden ook diverse ijsproducten aangeboden. In coronatijden worden deze, samen met de dranken, bijzonder geapprecieerd. “We hebben veel nieuwe klanten zien komen tijdens deze

coronatijden. Deze zijn zeer dankbaar voor het aanbod en hebben vertrouwen in onze lokale producten. Ook het directe, aangename en veelvuldige sociale contact met onze klanten is iets waar ik veel voldoening uit haal”, aldus Hans.

Onderschat het werk niet

“Ook al is de thuisverkoop met automaten, onderschat het vele werk niet want het zowat dagelijks bijhalen van de producten van collega’s, het bijvullen van de automaten, het leegmaken van de geldlades of aanvullen van het wisselgeld, het onderhoud (afval!), ... je moet er dagelijks enkele malen naartoe. We wonen gelukkig naast het bedrijf en kunnen kort op de bal spelen ook als er defecten zijn. Verder is er een camera geïnstalleerd om alles in het oog te houden.

Wat ook voor ons zeer nuttige informatie opgeleverd heeft, is het aanwezige ideeënbusje. Hierin kunnen onze klanten suggesties deponeren omtrent de producten, de service of de omgeving. Zo is er nu duidelijk de vraag om elektronisch te kunnen betalen. We overwegen dit maar de aanpassingen aan de automaten vergen een serieuze investering. Verder moet

er een internetverbinding gelegd worden en worden er ook transactiekosten aangerekend. Vlug kom je aan een meerprijs per product van 20-30 cent die we aan onze democratische prijzen zullen moeten toevoegen en dit doen we niet graag”, vult Hilde aan.

Succes korte keten

Op mijn vraag wat er vooral belangrijk is om een succesvolle korte keten te ontwikkelen, blijkt dit zeer uitgebreid te zijn. “Wat de aangeboden producten betreft, kwaliteit staat hier voorop. Verder natuurlijk is het goed gelegen zijn, nabij een woonkern of fietsroutes, een groot voordeel. Zorg voor een veilige, ruime en vlot toegankelijke parkeermogelijkheid. Ook een rustpunt, zeker voor fietsers, is een meerwaarde”, volgens Hans en Hilde. “Reclame is verder belangrijk zoals aanduidingen langs de straat, folders, via de sociale media etc... Maar ook meedoen aan groeps promotie via ‘Buren bij de Boeren’ of ‘100% West Vlaams’ is nuttig. Maar positieve mond aan mond reclame op basis van klanttevredenheid is toch de basis. Verder waren we ook gestart met bedrijfsbezoeken om vooral onze eigen producten en productiewijze te promoten”.

Besluit

De coronapandemie heeft ertoe bijgedragen dat de lokale voedselvoorziening duidelijk meer gewaardeerd wordt. Korte keten en kwaliteitsvolle producten van eigen bodem zijn hip. Voor vele landbouwers biedt de verbreding van hun activiteiten niet alleen de mogelijkheid om bijkomend inkomen te vergaren maar het rechtstreekse contact met hun klanten heeft extra voldoening. Verder hebben de diverse crisissen geleerd dat wanneer je alle eieren in één mand legt, je bijzonder kwetsbaar bent. Dit laatste heb ik van een enthousiaste Hans Vandewalle meegekregen als boodschap.



Het 'tuinhuys' met de diverse automaten is opgetrokken in sandwichpanelen en aangebouwd aan de witloofschuur. Bemerkt de ruime en veilige parkeermogelijkheid.



Een uitgebreid gamma producten, van het dagverse witloof tot eieren, kaas, yoghurt, karnemelk en diverse drinks is voorradig in de automaten. Hun ambachtelijke witloofkroketten worden aangeboden in een diepvriesautomaat evenals diverse porties ijs.



In coronatijden appreciëren o.a. wielertoeristen dat hier gezonde drankjes te bekomen zijn.

EU legkippen in 2019: voor het eerst meer dan 50% in niet-kooi systemen

tekst en beeld: Luc Maertens

Jaarlijks publiceert de EC de statistieken met het aantal legkippen en het houderijsysteem in de 28 landen van de EU. Ieder land moet deze gegevens doorgeven in het kader van de EC regelgeving. Of ieder land dit op dezelfde manier en even rigoureuus uitvoert, is de vraag. Anderzijds geven deze cijfers toch bepaalde trends weer wat het aantal kippen betreft evenals de verschuivingen in houderijsystemen binnen de EU en in de diverse landen.

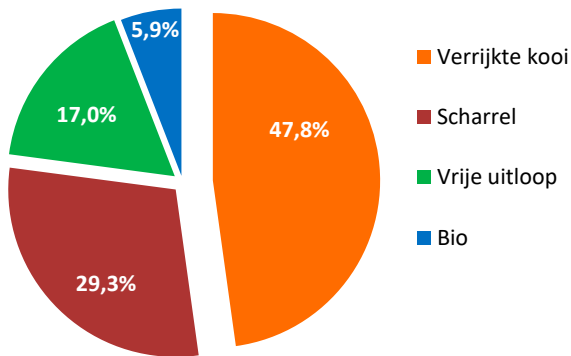
Enkele belangrijke trends in vergelijking met 2018 kunnen hieruit gefilterd worden;

1. De totale **legkippenpopulatie** in de EU is in vergelijking met 2018 toegenomen met 16 miljoen of circa 4% en bedroeg in totaal 413 miljoen. In tabel 1 worden de 7 grootste ei-producerende landen in de EU (+ België) weergegeven en hun houderijsysteem. Wel werden de aantallen voor Italië (voor 2018) in de loop van 2019 aangepast en nadien terug gecorrigeerd.
2. Een **toename** van het aantal legkippen, in vergelijking met 2018, is vooral te zien in Italië (+ 9,1 miljoen), Spanje (+ 2,3 miljoen), Frankrijk (+ 1,8 miljoen), Duitsland (+ 1,4 miljoen), Polen (+ 0,9 miljoen) en in mindere mate in het Verenigd Koninkrijk (+ 0,7 miljoen).
3. Een **afname** van de legkippenstapel in 2019 was er bij de 'grote' producenten enkel in Nederland omwille van de fipronilproblematiek (-0,8 miljoen). Wat Italië betreft, zie kaderstuk.
4. **Duitsland** blijft de grootste kippenhouder (54,9 miljoen) in de EU, gevolgd door Polen, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk, Spanje en Italië, die allen tussen 50 en 40 miljoen legkippen houden.
5. Legkippen in **niet-kooi systemen** maken voor de eerste maal meer dan de helft (52,2%) uit van het totale aantal.
6. De afname van **verrijkte kooihuisvesting** naar niet-kooi huisvesting zet zich verder door en ieder jaar neemt dit met 3-4% af. In 2016, 2017 en 2018 bedroeg dit respectievelijk nog 57,6%, 53,1% en 50,4%.
7. De grootste **verschuiving** is van verrijkte kooi (- 2,6%) naar scharrel (+ 2,8%) en vrije uitloop (+ 1,3%) en in mindere mate naar bio (+ 0,5%).
8. Dat er binnen Europa **grote verschillen zijn tussen Noord en Zuid** is wel bekend. Zo bedraagt vrije uitloop in bijvoorbeeld Italië en Polen minder dan 5% en in Spanje nauwelijks 9%

Tabel 1. Legkippen (miljoenen) en huisvesting in de belangrijkste landen van de EU in 2019

Land	Verrijkte kooi		Scharrel		Vrije uitloop		Bio		Totaal aantal hennen
	Aantal (milj.)	%	Aantal (milj.)	%	Aantal (milj.)	%	Aantal (milj.)	%	
Duitsland	3,3	6,0	33,5	61,0	11,4	20,8	6,7	12,2	54,9
Polen	40,6	82,1	6,6	13,4	1,8	3,7	0,4	0,8	49,4
Frankrijk	26,1	54,1	5,7	11,7	11,1	23,0	5,4	11,2	48,3
VK	16,2	34,3	2,4	5,1	27,2	57,5	1,5	3,1	47,3
Spanje	35,2	76,8	5,8	12,7	4,2	9,1	0,6	1,4	45,8
Italië	19,7	49,4	16,0	40,2	2,0	4,9	2,2	5,5	39,9
Nederland	4,5	14,1	19,7	61,3	5,8	18,0	2,1	6,6	32,1
België	4,0	37,2	4,8	44,1	1,4	12,8	0,6	6,0	10,8
EU totaal 2019	197,5	47,8	121,1	29,3	70,2	17,0	24,4	5,9	413,2
EU totaal 2018	200,0	50,4	110,4	27,8	64,7	16,3	21,4	5,4	397,0
EU totaal 2017	211,0	53,1	105,4	26,5	60,6	15,4	20,1	5,0	397,1

Huisvesting legkippen in de EU in 2019



EU: in totaal 413,2 miljoen legkippen

In 2019 nam de EU legkippenstapel toe met 16 miljoen en bedroeg zo'n 413 miljoen.

en is verrijkte kooihuisvesting in die landen nog veruit de dominante huisvestingsvorm. Volièrehuisvesting wordt daarentegen overwegend (>60%) toegepast in Duitsland en Nederland. Verrijkte kooi is nog nauwelijks aanwezig in Duitsland (6,0% van hun kippen) en beperkt in Nederland (14,1%), Denemarken (13,0%) en Zweden (8,4%).

9. Duitsland is koploper wat bio betreft (12,2% van zijn legkippen), gevolgd door Frankrijk (11,2%) bij de grote producenten. Maar in Denemarken bedraagt dit 32,1% en in Oostenrijk en Zweden een goede 10% van de legkippenstapel.
10. Wat **vrije uitloop** betreft, hier is het Verenigd Koninkrijk koploper met maar liefst 57,5% van hun legkippen. Ierland (43,3%), Frankrijk (23,0%), Oostenrijk (25,0%), Duitsland (20,8%) en Nederland (18,0%) en ook in ons land (12,8%) hebben meer dan 10% van hun kippen in vrije uitloop, zonder de bio's mee te rekenen.
11. Wat **ons land** betreft, er is sprake van 10,8 miljoen legkippen of 0,6 miljoen meer dan in 2018. Het herstel na de fipronil problemen is o.a. hier verantwoordelijk voor. Een verdere verschuiving van het aantal in verrijkte kooi (37,2% in 2019) naar scharrel met een aandeel van 44,1% is duidelijk. Vrije uitloop is niet toegenomen in 2019 maar wel is er een lichte verschuiving richting Bio waarbij het percentage is toegenomen van 5,2 naar 6,0%.

Statistieken met een korreltje zout te nemen?

Of alle landen getrouw, nauwkeurig en op tijd hun aantallen legkippen en het houderijssysteem doorgeven aan de EC commissie (Implementering van de EC verplichting 2017/1185. Art. 12(b)) kan in vraag gesteld worden. Vorig jaar werd door de EC commissie bijvoorbeeld voor Italië gedurende lange tijd nauwelijks 30,7 miljoen legkippen gemeld in 2018. Maar in de loop van 2019 werd dit aangepast tot maar liefst 50,1 miljoen!! voor 2018. Gezien de lange cyclus van legkippen is het onmogelijk dat er een uitbreiding tot 50 miljoen heeft plaatsgevonden. Na navraag bij de commissie blijkt dat Italië voor 2018 verkeerdelijk de poeljen erbij gevoegd heeft. Vandaar dat in de vergelijking 2019 tov 2018, we terug de oorspronkelijke data weergeven. Voor Italië werden oorspronkelijk slechts 30,7 miljoen legkippen in 2018 opgegeven. Dit kan gedeeltelijk verklaard worden door de fipronil en AI problematiek die in dat jaar ook in Italië tot ruiming van heel wat bedrijven geleid heeft. In 2019 is er dan massaal terug opgestart en dit verklaart de grote toename (+ 9,1 miljoen) in 2019.

Dit heeft consequenties wat de inschatting betreft van het totale aantal legkippen in de EU. Eerst werd door de EC commissie, voor 2018, iets minder dan 400 miljoen gemeld en nadien gecorrigeerd tot 417 miljoen. Voor 2019 zou dit teruggevallen zijn tot 413 miljoen. Omwille van de foutieve opname van de 'Italiaanse poeljen' gaan we uit van het oorspronkelijk aantal van 397 miljoen EU legkippen in 2018.

Bel voor vrijblijvende offerte

+32 (0)475 31 41 42

Reinigen & ontsmetten
Epoxy coating
Bloedluisbehandeling
Verkoop van
apparatuur en producten



PIETER VER EECKE
BEDRIJFSHYGIENE

Jouw stallen brandschoon

www.pietervereecke.be

Conceptkippen zijn geen synoniem voor tragere groeiers!

tekst en beeld: Karolien Langendries (PLUIMVEELOKET)

Het doel van het demonstratieproject 'De Andere Kip' is aan te tonen hoe een alternatieve vleeskip in de Vlaamse markt gezet kan worden vanuit een coöperatieve samenwerking. Partners Inagro, ILVO, Proefbedrijf Pluimveehouderij, Landsbond Pluimvee en UGent organiseerden hiertoe verschillende denktanks met alle schakels uit de pluimveeketen. Hieruit ontstonden twee uiteenlopende concepten waarmee verder gewerkt werd in het project. In dit eerste artikel kan u lezen hoe het project tot stand gekomen is en hoe men tot de uiteindelijke concepten in het project is gekomen. In een tweede artikel (verder in dit blad) worden de resultaten gebundeld van de verschillende proeven op het ILVO en het Proefbedrijf Pluimveehouderij.

Waarom dit project?

Er waren verschillende triggers om dit demonstratieproject, gefinancierd door het Europees Landbouwfonds voor Plattelandsontwikkeling, te starten begin 2018. Op een eerdere studiedag rond nieuwe verdienmodellen in de land- en tuinbouw werd aangehaald dat meerwaardekippen, die een toegevoegde waarde kunnen bieden aan de consument, mogelijks een hogere prijs konden opleveren voor de pluimveehouders. Uit het programma 'Over eten' in 2017 bleek dat de consument vragende partij was naar een segment tussen de reguliere en de biologische vleeskip. Bovendien gaven consumenten tijdens verschillende enquêtes aan bereid te zijn meer te willen betalen voor vlees afkomstig van dieren met een hoger dierenwelzijn. Al moet hier wel de kanttekening gemaakt worden dat er een verschil is tussen wat men zegt in een enquête, en wat men in werkelijkheid doet in de winkel.

Buitenlandse concepten

In de supermarkt kunnen nu al reeds verschillende concepten aangekocht worden. Fig. 1 toont enkele concepten uit België en zijn buurlanden. In de winkels liggen echter vaak buitenlandse

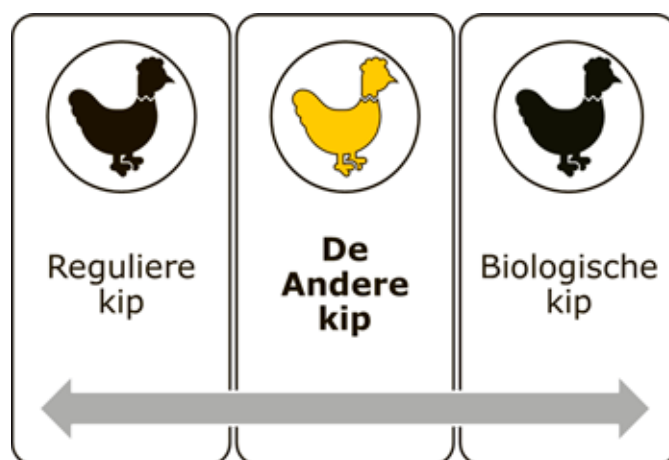
concepten in de rekken zoals o.a. Label Rouge of Poule de Bresse terwijl we in België even goed in staat zijn om alternatieve concepten te kweken (Mechelse koekoek, maïskippen, enz.). Het doel van het demonstratieproject is zeker niet om een vervanging te bieden voor de reguliere vleeskippen, maar wel om een nicheproduct te bekomen als aanvulling (en tussensegment) tussen de reguliere en biologische vleeskip.

Door producenten zelf

Belangrijk in dit project is dat de concepten vanuit de producenten zelf ontwikkeld worden en niet opgelegd worden door de retail zoals o.a. in Nederland. Een (kleine) groep vleeskuikenhouders kan zich hiertoe groeperen tot een coöperatie die zijn product, met een toegevoegde waarde, aanbiedt aan consument en retail, en er op die manier een meerprijs voor krijgt. Dat dergelijke aanpak kan slagen, werd reeds aangetoond door de succesvolle coöperatie Tomabel in de tomatensector.

Extra eisen

Wanneer gesproken wordt over concepten wordt vaak onmiddellijk de link gelegd met trager groeiende kippen. Maar dit is lang niet het enige waaraan gedacht kan worden, zo bleek uit



'De Andere Kip' gaat op zoek naar een concept tussen de reguliere en biologische vleeskip, dat vanuit een coöperatieve op de Vlaamse markt gebracht kan worden. Deze heeft niet tot doel de reguliere kip of een bestaand concept te vervangen.

een eerste denktank die binnen het project werd georganiseerd. Daarin werd gebrainstormd rond mogelijke voorwaarden die van belang kunnen zijn bij een nieuw concept. Er werd gevraagd om alles waar men aan dacht te noteren (ook die punten die praktisch minder haalbaar zouden zijn). De conceptvoorwaarden kunnen uitgevoerd worden op het pluimveebedrijf zelf, maar ook door de toeleverende en verwerkende sector. Hieronder worden de belangrijkste bevindingen uit die eerste denktank weergegeven.

Pluimveebedrijf zelf

Conceptvoorwaarden die aan bod kwamen en die betrekking hebben op het pluimveebedrijf zelf, kunnen handelen over o.a. de stal (inrichting/bouw), mest, type kip en voeder. Bij de stalinrichting kwamen de opties vrije uitloop, wintertuin, daglicht, uitkipping in de stal, verrijking of een lagere bezettingsdichtheid aan bod. Bij de stallenbouw zou men kunnen opteren voor minimale emissies of energieneutrale stallen, met eventueel een bezichtigingsbox voor bezoekers. Extra voorwaarden voor mest bleken door de aanwezigheid niet als relevant beschouwd te worden; een gesloten kringloop kent nog heel wat moeilijkheden in de pluimveesector. Bij het type kip werden heel wat mogelijkheden opgeworpen. Men zou kunnen kiezen voor een trager groeiende kip, een reguliere kip met extra eisen, een kip die zich onderscheidt in kleur, een dubbeldoelkip, een zo duurzaam mogelijke kip (lage voederconversie, lage CO₂-afdruk), een streekkip, enz. Wat het voeder betreft, kan gevraagd worden enkel plantaardige grondstoffen te gebruiken, alternatieve eiwitbronnen in te mengen (insecten, algen, enz.) of te werken met lokale/Europese grondstoffen.

Toeleverende en verwerkende sector

Voor de toeleverende en verwerkende sector werd tijdens de denktank gedacht aan opportuniteiten voor het slachthuis, de reinigingsprocedure, broeierij, vangploeg en transport. Bij het slachthuis werden mogelijkheden gezien voor on-farm of mobiel slachten of een reductie van de wachttijden. De vierkantsverwaarding is ook zeer belangrijk. Het is niet de bedoeling om enkel duurdere borstfilets te verkopen, maar om de hele kip op de markt aan te bieden (liefst aan een hogere prijs).

Bij de reinigingsprocedure werd als extra voorgesteld om bio-afbreekbare producten te gebruiken. Voor de broeierij werd een directe toegang tot voeder en water bij uitkipping geopperd. Wat het vangen betreft, zou gewerkt kunnen worden met een professionele vangploeg, of er zou een keuze gemaakt kunnen worden voor ofwel machinaal ofwel manueel vangen. Voor het transport bleek vooral een beperkte transportduur (of zelfs geen transport bij on-farm slachten) belangrijk te zijn maar ook de bezetting in de containers werd aangehaald. Belangrijk over de gehele keten was de traceerbaarheid en ook eventueel een volledig Belgisch verhaal.

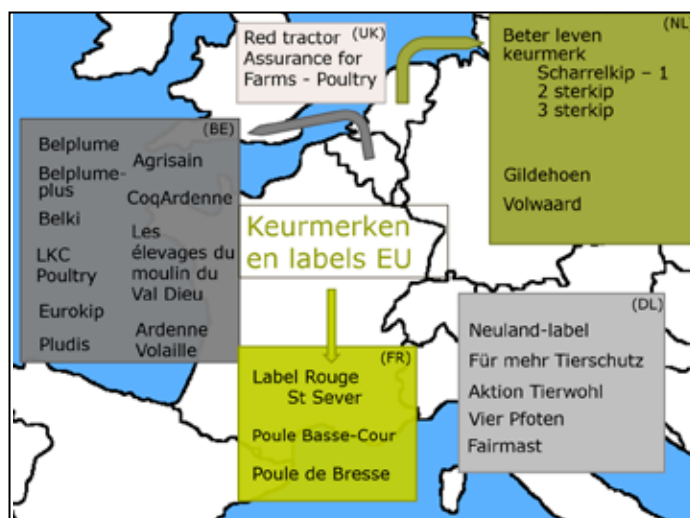


Fig. 1: Overzicht enkele keurmerken/labels uit de buurlanden (Bron: Inagro)

Verschillende aspecten duurzaamheid

Uiteraard moet een nieuw concept ook passen in de huidige maatschappij waar duurzaamheid hoog in het vaandel wordt gedragen. Duurzaamheid bestaat echter uit meerdere aspecten. In dit project moet een compromis gevonden worden tussen economie, ecologie (milieu) en dierenwelzijn. Rekening houdende met de resultaten van de denktanks, werd in het project gekozen voor een eerste concept met aandacht voor dierenwelzijn (trager groeiende) en een tweede concept met aandacht voor milieu (reguliere kip met extra's). Beide concepten vormen op die manier effectief tussensegmenten tussen de reguliere en de biologische kip.

Beschrijving concepten project

Bij het concept met aandacht voor dierenwelzijn werd gekozen voor een trager groeiende (mogelijks smaakvollere) kip die een bezettingsgraad kreeg van 36 kg/m², met verrijking en (eventueel) een wintertuin. Bij het tweede concept met aandacht voor milieu werd gekozen voor een reguliere kip met extra's: een lagere bezettingsgraad (36 kg/m²), verrijkingsmateriaal, beperkte afstand (tot broeierij en slachthuis), Belgisch (uitgekipt, gekweekt en geslacht in België) en met mogelijke aanpassingen aan het voeder (inmengen alternatieve Europese eiwitbronnen i.p.v. overzeese soja).

Besluit

Kipconcepten zijn duidelijk meer dan enkel trager groeiende kippen. Niet enkel het type kip is van belang maar ook de maatregelen die men kan treffen op het pluimveebedrijf (o.a. huisvesting en voeder) of die de toeleverende en verwerkende industrie kunnen uitvoeren (grondstoffen, transport, broeierij, reiniging, vangen) kunnen een verschil vormen.

In het demonstratieproject 'De Andere Kip' werden twee concepten gekozen als tussensegment tussen de reguliere en de biologische vleeskip: een eerste concept met aandacht voor dierenwelzijn (trager groeiende kip) en een tweede concept met aandacht voor milieu (reguliere kip met extra's). Zowel op het ILVO als op het Proefbedrijf Pluimveehouderij werden proeven uitgevoerd met beide concepten.

De resultaten, alsook een economische analyse, worden in een volgend artikel in dit blad weergegeven.



Daglicht in de stal kan een conceptvoorwaarde zijn die door het pluimveebedrijf zelf voorzien moet worden.

An advertisement featuring two logos on the left and a photograph of a poultry house on the right. The top logo is for 'DROESHAUT' with the tagline 'bedrijfsautomatisatie'. Below it is the logo for 'JANSEN Poultry Equipment', which includes a stylized red and blue chicken head. The photograph on the right shows a multi-tiered poultry house with many brown chickens in cages.

An advertisement for 'den Ouden Oirschot Pluimveeservicebedrijf'. On the left, there is a logo with a blue star and a white chicken head, and a photograph of two chickens (one brown, one white) in a green field. On the right, there is a blue background with white text. The text reads: 'Meer dan 25 jaar dienstverlenend in de pluimveewereld'. Below this, it says 'Vangen, laden en lossen van kuikens, legkippen, moederdieren en kalkoenen'. At the bottom, there is contact information: 'Nieuwedijk 26, 5688 LK Oirschot', phone numbers '+31 (0)411 - 68 84 92' and '+31 (0)411 - 68 84 93', email 'info@denoudenoirschot.nl', and website 'www.denoudenoirschot.nl'. There are also logos for 'EKB' and 'NEA'.

Welk effect hebben conceptkippen op prestaties, vleeskwiteit, smaak en welzijn en hoeveel duurder moet een conceptkip zijn?

tekst en beeld: Karolien Langendries (PLUIMVEELOKET)

In het demonstratieproject 'De Andere Kip' werden zowel op het ILVO als op het Proefbedrijf Pluimveehouderij (PP) proeven uitgevoerd met twee verschillende vleeskuikenconcepten. Het ene concept had meer aandacht voor dierenwelzijn, het andere voor milieu. In een vorig artikel in dit blad kon u lezen hoe beide concepten tot stand zijn gekomen. In dit artikel worden de resultaten van de proeven op beide onderzoeksinstellingen weergegeven evenals een bedrijfseconomische analyse van het PP.

Achtergrond project

Het demonstratieproject 'De Andere Kip', gefinancierd door het Europees Landbouwfonds voor Plattelandsontwikkeling, loopt nog tot eind juni. Partners Inagro, ILVO, Proefbedrijf Pluimveehouderij (PP), Landsbond Pluimvee en UGent wilden hierin aantonen hoe een alternatieve vleeskip in de Vlaamse markt gezet kan worden vanuit een coöperatieve samenwerking. Welk effect de verschillende conceptvoorwaarden hadden op zowel prestaties als smaak, welzijn en vleeskwiteit werd onderzocht aan het ILVO. Het PP voerde naast een prestatieproef ook een bedrijfseconomische analyse uit. Daarin werd berekend wat de meerprijs is voor de verschillende concepten om een gelijkaardig saldo op te leveren voor de pluimveehouder t.o.v. het kweken van standaardkippen (aan 42 kg/m²).

	MILIEU-concept	WELZIJN-concept
ras	Ross 308	Hubbard 757
bezettingsdichtheid	36 kg/m ²	36 kg/m ²
bij opzet	17,5 dieren/m ²	14,5 dieren/m ²
uitladen	20%	neen
slachtleeftijd	42/40 dagen	56 dagen
prestarter	ja	neen
verrijking	ja	ja

Tabel 1: Proefopzet van de prestatieproeven aan ILVO en het PP was gelijkaardig. ILVO voerde nog extra metingen uit rond vleeskwiteit, dierenwelzijn en smaak; Het PP deed een extra bedrijfseconomische analyse.

Opzet prestatieproeven

De prestatieproeven aan het ILVO en op het Proefbedrijf Pluimveehouderij kenden een gelijkaardige proefopzet (tabel 1). Concept 1 (WELZIJN) besteedde meer aandacht aan dierenwelzijn. Het was een trager groeiend ras (Hubbard 757), geslacht op 56 dagen waarbij niet uitgeladen werd. Bezettingsdichtheid was 36 kg/m² met ongeveer 14,5 dieren per m² bij opzet. De dieren werden in 4 fasen gevoederd: starter (dag 0 – dag 11), groeier 1 (dag 11 – dag 25), groeier 2 (dag 25 – dag 42) en finisher (dag 42 – dag 56). Het startervoeder werd verstrekt in pelletvorm, de rest als meel. Er werd geen prestarter gegeven. Door het werken in kleinere proefhokken op het ILVO was extra verrijking niet mogelijk in de vorm van (kleine) stobalen. Deze werden wel voorzien op het PP alsook extra zitstokken.

Concept 2 (MILIEU) gaf meer aandacht aan het milieu. Het ging om een reguliere kip (Ross 308), geslacht op 42 dagen op ILVO en op 40 dagen in het Proefbedrijf. Een week voor slachten werd ca. 20% uitgeladen waardoor een hoger aantal dieren per m² opgezet werd (ongeveer 17,5 dieren). Aan het ILVO kregen de dieren in 3 fasen pellets gevoederd: starter (dag 0 – 11), groeier (dag 11 – 25) en finisher (dag 25 – 42). ILVO diende ook een prestarter toe en mengde in het voeder extra alternatieve eiwitbronnen in zoals erwten, zonnepitten en koolzaadschroot. Op het PP werden de dieren in 4 fasen gevoederd: starter (dag 0 – 9), groeier 1 (dag 9 – 17), groeier 2 (dag 17 – 28) en finisher (dag 28 – 40). Starter was een kruimel, de rest korrels. Prestarter werd enkel op het kuikenpapier toegevoegd. Verrijkingmateriaal zoals bij concept 1.



Strobalen werden gegeven als extra verrijkmateriaal in de stal bij beide concepten (Beeld: Proefbedrijf Pluimveehouderij)

Naast deze concepten werd op ILVO ook een extra groep opgezet, nl. reguliere (standaard)kippen aan 42 kg/m². Dit werd gedaan met het oog op de smaaktest zodat de smaak van het WELZIJS-concept kon vergeleken worden met die van de (huidige) standaardkip (aan 42 kg/m²).

Prestaties

Zoals verwacht was er, zowel bij ILVO als bij het PP, een significant verschil te zien in dagelijkse groei, totale voederopname en dus ook in voederconversie (VC). De hieronder weergegeven cijfers zijn afkomstig van het PP, gezien zij met deze cijfers ook verder werkten in hun bedrijfseconomische analyse (zie later in het artikel). De

resultaten op ILVO waren gelijkaardig. De gemiddelde dagelijkse groei bij het MILIEU-concept bedroeg 62,7 g/d en bij het WELZIJS-concept 44,0 g/d. Totale voederopname bij het MILIEU-concept was 3,541 kg/opgezet kuiken, bij het WELZIJS-concept was dit 4,845 kg/opgezet kuiken. Dit leidde tot een VC van 1,462 bij het MILIEU-concept en een slechtere VC van 2,012 bij het WELZIJS-concept.

Dierenwelzijn en vleeskwaliteit

Naast de prestaties werden op ILVO ook dierenwelzijnsparameters, vleeskwaliteit en smaak onderzocht. Voor wat dierenwelzijn betreft, werden strooisel-, hak- en voetzoollaesiescores uitgevoerd.

Zoals verwacht, waren strooisel- en voetzoollaesiescores duidelijk beter voor het WELZIJS-concept (fig.1). Wat slachrendement betreft: dit was significant hoger bij het MILIEU-concept (fig. 2) met duidelijk hogere percentages borstfilet.

Smaaktest

ILVO organiseerde in dit project een smaaktest waarbij stukjes borstfilet van het WELZIJS-concept werden vergeleken met stukjes borstfilet van standaardkippen (aan 42 kg/m², derde ILVO-groep). Op één bord werden bvb. twee stukjes van het WELZIJS-concept gelegd en één stukje van de standaardkip (of net omgekeerd). De proevers moesten van de drie stukjes borstfilet op het bord het 'andere' stukje eruit halen (triangeltest). Resultaat was dat met 99,9% zekerheid gesteld kan worden dat er **effectief een verschil is tussen het borstfilet-vlees van het WELZIJS-concept en dat van de standaardkip** (bij 42 kg/m²). De **borstfilet** van de reguliere standaardkip werd beschouwd als duidelijk **malser en sappiger** (significante verschillen). Er werd in de test ook gevraagd naar welk stukje borstfilet de voorkeur van de proever uitging, maar hierop waren de meningen verdeeld. Uit de test kon **geen uitgesproken voorkeur** besloten worden.

Bedrijfseconomische vergelijking

Extra voorwaarden voor een kipconcept betekenen ook extra kosten voor de pluimveehouder. Om deze te berelenen

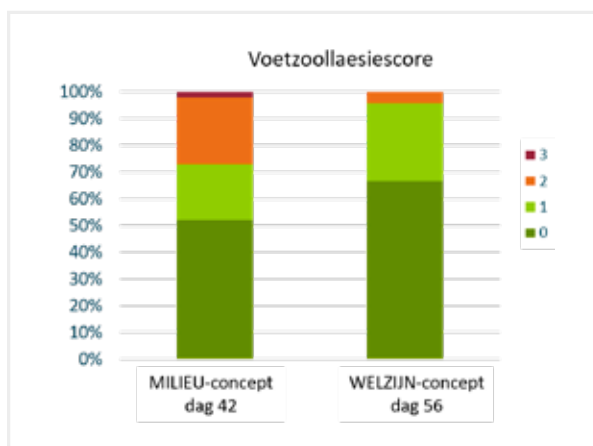


Fig. 1: Voetzoollaesiescore (hoe hoger de score, hoe slechter de voetzolen). Het WELZIJS-concept scoort beter op deze dierenwelzijnsparameter (Bron: ILVO)

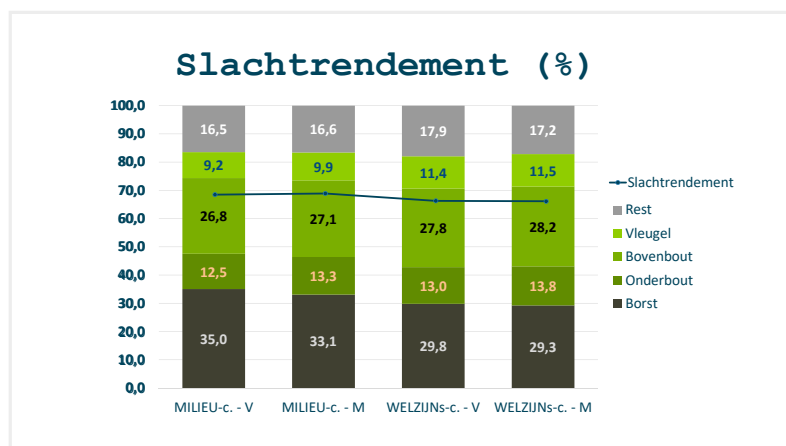


Fig. 2: Slachrendement ligt hoger bij het MILIEU-concept met ook duidelijk hogere percentages borstfilet (opm. M=mannelijk; V=vrouwelijk) (Bron: ILVO)

voerde het PP een bedrijfseconomische analyse uit. Ze baseerden zich hiervoor op de Nederlandse KWIN-methode (Kwantitatieve Informatie Veehouderij door Wageningen Universiteit). Daarbij worden saldo's berekend op basis van technische kengetallen en prijzen. Kengetallen die in rekening gebracht moeten worden zijn o.a. productieperiode, leegstand, VC, bezetting, kuikenprijs, voederprijs, opbrengstprijzen, maar ook een aantal 'overige kosten' zoals elektriciteit, verwarming, strooisel, gezondheidszorg, vang- en laadkosten, enz.

In het project werd geopteerd om de 'overige kosten' voor beide concepten gelijk te nemen (cijfers uit de KWIN werden hiervoor gebruikt) en een aantal kosten niet op te nemen wegens t  bedrijfsafhankelijk (o.a. afschrijvingen, mestafzet, materiaal). De technische cijfers zijn uiteraard afkomstig van de proeven die in het kader van het project uitgevoerd werden op het PP.

Resultaten economische berekening

Uit deze analyse werd duidelijk dat het WELZIJNS-concept z nder wintertuin 34,7% duurder is dan een standaardkip (42 kg/m²). Wanneer er bij het WELZIJNS-concept ook een wintertuin wordt gevraagd, stijgt de meerprijs naar 35,9% (t.o.v. de standaardkip). Kanttekening hierbij is dat enkel de investeringskost voor de wintertuin werd meegerekend. Eventuele kosten voor aanpassing aan ventilatie of effecten

op technische resultaten als gevolg van de wintertuin werden hierin nog niet verrekend. Voor het MILIEU-concept moet een meerprijs van 1,7% betaald worden t.o.v. de reguliere kippen aan 42 kg/m² om hetzelfde saldo te bekomen voor de pluimveehouder.

Basis voor coöperatie

In het project werden ook enkele voorbeelden tot lastenboeken opgesteld en werd door UGent ook een marketingstrategie uitgedokterd om deze concepten tot een succes te maken. Dit kan als basis dienen voor een coöperatie die met deze (of andere) concepten wil starten.

Besluit

Uit de prestatieproeven, uitgevoerd aan zowel ILVO als het PP, bleek (zoals verwacht) dat de technische parameters (dagelijkse groei, VC) duidelijk beter waren voor het MILIEU-concept in vergelijking met het WELZIJNS-concept. Ook het slachtrendement was beter bij het MILIEU-concept met een hoger % borstfilet. Welzijnsparameters als strooisel- en voetzoollaesiescores scoorden dan weer beter bij het WELZIJNS-concept. Het borstfilet-vlees van de reguliere standaardkip (aan 42 kg/m²) werd als malser en sappiger gescoord t.o.v. het WELZIJNS-concept tijdens de smaaktest. Een uitgesproken voorkeur kon evenwel niet gedetecteerd worden in deze test.

Via een bedrijfseconomische analyse



Voor de smaaktest aan het ILVO werden borstfilets van het WELZIJNS-concept en van de standaardkippen gelijkmatig gegaard in de oven tot een temperatuur van 72 °C (d.m.v. sensoren)

werd berekend dat er voor het MILIEU-concept 1,7% meer betaald zou moeten worden om hetzelfde saldo te bekomen dan wanneer reguliere kippen aan 42 kg/m² gehouden worden. Voor het WELZIJNS-concept zonder wintertuin bedraagt de meerprijs 34,7%. Voor het WELZIJNS-concept met wintertuin loopt deze meerprijs verder op tot 35,9%.



Van Hunnik B.V.
pluimveehandel

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



www.pluimveehandelvanhunnik.nl | info@pluimveehandelvanhunnik.nl

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



S de i
Vermarktungs GmbH

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

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

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

S de i
Vermarktungs GmbH
Viersen (D.)

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

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

Coronacrisis: hoe pakt het Proefbedrijf Pluimveehouderij het aan?

tekst en beeld: Eva Pierré

Net zoals voor vele bedrijven is werken in coronatijden ook voor het Proefbedrijf Pluimveehouderij een uitdaging. De coronacrisis valt net samen met een drukke periode op het Proefbedrijf: het laden van de vleeskuikens én de leghennen en de voorbereiding van de opzet van de nieuwe hennen in juni. Met wat organisatie en goede medewerking van onze mensen konden we de continuïteit van het bedrijf garanderen.



Vergaderen op het Proefbedrijf Pluimveehouderij met 1,5 meter afstand.

We zullen doorgaan

Op het Proefbedrijf werken veel meer personen dan op een regulier pluimveebedrijf. Voor velen van hen maakt de coronacrisis het moeilijk om werk en privé te combineren. Toch was het door de vele geplande werkzaamheden op het Proefbedrijf geen optie om tijdelijke werkloosheid in te roepen. Tijdens de leegstand in onze leghennenstal moeten er immers aanpassingen voor de nieuwe onderzoekronde gebeuren. Er zijn ook de voorbereidingen voor deelname aan verschillende projecten en het is de ideale periode om herstellingen uit te voeren.

Daarom namen we maatregelen om onze mensen op een veilige manier te laten werken. Zo doen we het dagelijks werkoverleg tijdelijk in de zaal van het

Proefbedrijf. Deze is voldoende groot om op veilige afstand van elkaar te vergaderen. Ook in de stallen kan op voldoende afstand gewerkt worden.

Het bureaupersoneel – management, onderzoekers, technisch deskundigen en administratief personeel – werkt tijdelijk aan een minimumbezetting. Concreet betekent dit dat dagelijks een drietal personen aanwezig zijn om de permanentie van het onthaal en de algemene werking van het Proefbedrijf te garanderen. Het overige bureaupersoneel werkt van thuis uit. Zowel interne als externe vergaderingen, bijvoorbeeld met projectpartners, gebeuren meestal via videovergadering. Deze nieuwe manier van vergaderen deed ons al heel wat kilometers en tijd besparen. We willen dit daarom in de mate van

het mogelijke ook blijven toepassen na coronatijden.

Wat was de impact?

Het laden van de kippen ging met hogere kosten gepaard. De vang- en laadploegen kwamen immers met meerdere voertuigen ter plaatse en dit zowel bij het laden van de vleeskuikens als de leghennen.

Daarnaast was er de impact op de proefrondes van onze vleeskuikens. Minder vleeskuikens opzetten zou het onderzoek verstoren en konden we daarom niet toepassen. We verschoven wel onze opzetdata om tegemoet te komen aan een meer geschikt moment van aanvoer van vleeskuikens.

Ook de mondknaskerschaarste had een impact. Pluimveestallen zijn een stofrijke omgeving, het dragen van een mondknasker (met FFP2- of FFP3-filter) is daarom sterk aangeraden. Goede mondknaskers waren een tijdlang moeilijk verkrijgbaar en dus moesten onze medewerkers er nog zuiniger dan anders mee omspringen.

Bezoek beperken

Een veebedrijf moet sowieso het aantal bezoekers beperken tot degenen die strikt

noodzakelijk zijn voor de werking van het bedrijf, zoals de bedrijfsdierenarts. Elke bezoeker vormt immers een risico op ziekte-insleep. In niet-coronatijden dachten we hierbij enkel aan pluimveeziekten zoals vogelgriep en salmonella. Op dit moment moeten we echter ook rekening houden met insleep van het coronavirus. Sommige bezoeken van externen konden we niet uitstellen. Denk maar aan vangploegen, technici voor het onderhoud van onze zonnepanelen of periodieke controles door medewerkers van de ongedier-

tebestrijdingsfirma. Naast de standaard hygiënemaatregelen zoals inschrijven in het bezoekersregister, douchen en bedrijfseigen kledij en schoeisel, plaatste het Proefbedrijf daarom op verschillende plekken, onder andere aan het onthaal waar het bezoekersregister wordt ingevuld, ontsmettende handgels.

De leghennenstallen van het Proefbedrijf worden tijdens de leegstand zowel droog als nat gereinigd. De natte reiniging gebeurt door een externe firma. Ook hen werd gevraagd de 'social distancing' te garanderen. Posters op verschillende plekken op het Proefbedrijf herinneren aan de coronamaatregelen zoals de afstandsregels.

Geen rondleidingen en zaalverhuur, sectordagen afgelast

In normale omstandigheden ontvangt het Proefbedrijf regelmatig scholen en andere groepen voor een rondleiding op het bedrijf. Deze bezoeken liggen op dit moment stil en zijn ten vroegste opnieuw mogelijk vanaf 1 juli. Huur van onze zaal is – onder voorbehoud - opnieuw mogelijk vanaf 8 juni maar voor maximum 20 personen.

Onze sectordagen over leghennen en vleeskippen die gepland stonden in maart 2020 werden afgelast. In het najaar plannen we wel onze jaarlijkse studiedagen. De data van deze studiedagen alsook de meest recente informatie over bezoek en zaalverhuur op het Proefbedrijf communiceren we via onze nieuwsbrief en de website van het Proefbedrijf: www.provincieantwerpen.be/proefbedrijf. Via deze webpagina kan je ook inschrijven voor de tweemaandelijks nieuwsbrief van het Proefbedrijf Pluimveehouderij.



Posters op verschillende plekken op het Proefbedrijf herinneren aan de coronamaatregelen zoals de afstandsregels.

Goed ontworpen lichtprogramma's hebben een positieve invloed op de prestaties van vleeskuikens

tekst en beeld: Brendan Graaf, COBB Europe

Een succesvolle vleeskuikenronde kenmerkt zich door een stabiele omgeving van uitkomen tot de slachterij, zodat het volledige genetische potentieel voor groei, opbrengst en voederconversie (VC) kan worden gerealiseerd. Temperatuur, luchtvochtigheid en ventilatie zijn van belang, evenals het voeder. Vaak wordt een lichtschema echter als vanzelfsprekend beschouwd, maar het is ook een omgevingsfactor die invloed heeft op de prestaties van de vleeskuikens. In dit artikel zullen enkele van de best praktische toepassingen van verlichtingsprogramma's worden overlopen en hun effect op de gezondheid en de algehele productiviteit van vleeskuikenkoppels.

"Veel geadviseerde verlichtingsprogramma's voor het houden van vleeskuikens zijn regio specifiek en niet relevant voor andere delen van de wereld. Bij het kiezen van een lichtschema moeten vleeskuikenhouders rekening houden met hun omgeving, stal omstandigheden en de algemene productiedoelstellingen". Licht als omgevingsfactor voor vleeskuikens bestaat uit drie hoofdparameters: intensiteit, duur (fotoperiode) en golflengte (kleur).

Vleeskuikenhouders weten dat een goede start voor vleeskuikens essentieel is ge-

urende de eerste 5-7 dagen waarbij ze onbeperkt de beschikking hebben over voer en water. Het verstrekken van de juiste lichtduur, intensiteit en verdeling tijdens deze periode zal de activiteit helpen bevorderen, waardoor een optimale voer- en waterconsumptie, spijsvertering, skelet- en ontwikkeling van het immuunsysteem mogelijk worden.

Lichtduur

"In ons standaard verlichtingsprogramma (tabel 1) raden we aan om vleeskuikens op de dag van opzet 24 uur licht te geven waardoor de kuiken activiteit gemaximaliseerd wordt, het voer en water makkelijk wordt gevonden en de opname gemaximaliseerd". Een donkerperiode is een natuurlijke vereiste voor alle dieren, maar langere periodes van duisternis vroeg na plaatsing hebben aangetoond dat ze de voeropname beperken, wat kan leiden tot een verminderde groei.

"We raden aan om vanaf de eerste dag 1 uur (donker) rust in te bouwen tot de kuikens een lichaamsgewicht hebben van 130 - 180 g of 7 dagen oud. Dit zorgt voor voldoende opname van voedingsstoffen en groei tijdens de opstart periode, terwijl de korte rustperiode de VC zal helpen verbeteren, sterfte en skeletdefecten zal verminderen en de melatonineproductie zal verhogen, wat de ontwikkeling van het immuunsysteem bevordert".

Het is belangrijk om op te merken dat zodra de uit-tijd voor de verlichting is ingesteld, dit nooit mag veranderen gedurende de ronde. De dieren wennen er snel aan



Brendan Graaf: licht als omgevingsfactor bestaat uit drie hoofdparameters: intensiteit, duur (fotoperiode) en golflengte (kleur).

wanneer de donkerperiode nadert en zullen een verhoogde activiteit laten zien, voordat de lichten worden uitgeschakeld gaan ze drinken. Eventuele aanpassingen van het verlichtingsprogramma mogen alleen op de aan-tijd worden aangebracht.

Lichtintensiteit

In termen van lichtintensiteit gedurende deze periode is aangetoond dat helderder licht de activiteit bevordert, hieraan geven de vleeskuikens de voorkeur. "We raden een minimale intensiteit van 25 lux aan in het donkerste deel van de stal, gemeten op kuikenhooft". "De lichtintensiteit moet ook in dit gebied zo uniform mogelijk zijn om een goede uniformiteit van het koppel te behouden. De lichtintensiteit op vloerniveau mag niet meer dan 20% variëren van de helderste tot de donkerste gebieden in de stal. Vleeskuikens migreren vaak naar de helderste gebieden en als de lichtintensiteit meer dan

Verander de uit-tijd nooit tijdens de ronde



Een lichtintensiteit die uniform verdeeld is in een vleeskuikenstal gedurende de opstartperiode bevordert de water en voer opname en heeft een positieve invloed op de gezondheid en het welzijn van de vleeskuikens.

20% varieert, zullen de vleeskuikens zich niet gelijkmatig en uniform verdelen in de stal."

Er werd een periode gedacht dat continue of bijna continue licht de beste groeiprestaties gaven voor vleeskuikens. Vleeskuikens die gehouden worden met een bepaalde donkerperiode, hebben echter vaak een betere groei, een lagere VC, minder skeletdefecten en een verbeterde immuun functie, vergeleken met dieren die onder continu licht worden gehouden. "Nadat kuikens 130 - 180 g of 7 dagen oud zijn, raden we aan om een enkel blok van 6 uur duisternis in te voeren door de aan-tijd van de verlichting aan te passen. De uit-tijd moet hetzelfde blijven als ingesteld op dag 1 en deze wijziging moet worden gedaan in één keer, niet geleidelijk. In dezelfde periode kunt u beginnen met het geleidelijk (gedurende 5-7 dagen) verminderen van de lichtintensiteit tot 5-10 lux gedurende de rest van de groeiperiode, tenzij de lokale wetgeving deze reductie verbiedt. De EU-richtlijn, bijvoorbeeld, vereist een minimum van 20 lux gedurende de hele cyclus".

De donkerperiode van 6 uur moet wor-

den voortgezet tot de laatste week voor het laden van de vleeskuikens. Als de laatste productiedagen naderen, 5 dagen voorafgaand aan het laden, kan de donkerperiode met één uur per dag worden afgebouwd (onder voorbehoud van lokale wetgeving) om extra groei mogelijk te maken. Dit helpt ook om de vleeskuikens rustiger te houden tijdens het vangen, zeker wanneer dit overdag gebeurt. Deze

praktijk werkt vooral goed in landen met een warm klimaat, omdat is aangetoond dat dieren tijdens de donkerperiode meer hittestress vertonen. Het verminderen van de donkerperiode zal resulteren in minder hittestress voor de vleeskuikens gedurende de laatste paar dagen.

Lichtkleur

In termen van golflengte / kleur van gebruikte lampen is er enig bewijs dat vleeskuikens die onder licht met kortere golflengtes (groen en blauw) werden gehouden, verbeterde prestaties vertoonden in vergelijking met het gebruik van traditioneel wit licht. Het gebruik van voor pluimvee specifieke LED-verlichting heeft aangetoond dat het een voordeel heeft voor de prestaties van vleeskuikens en een financieel voordeel op lange termijn voor de vleeskuikenhouder.

"Er zijn veel aspecten aan verlichtingsprogramma's en er zijn veel verschillende verlichtingsprogramma's die met groot succes kunnen worden geïmplementeerd. "Optimaliseer uw verlichtingsprogramma op basis van uw doelstelling en lokale omstandigheden en volgens de lokale voorschriften. Een optimaal programma bevordert het volledige genetische potentieel en de gezondheid van uw koppel en levert ook uitstekende welzijnsresultaten op.

Tabel 1. Een voorbeeld van een standard lichtschema in de UK

Leeftijd	Uren donker*	Uren licht*	Aanpassing in uren donker
0 dagen	0	0	0
1 dag	1	23	+1
130 to 180 gram of op 7 dagen	6	18	+5
Tussen periode	6	18	0
5 dagen voor uitladen	5	19	-1
4 dagen voor uitladen	4	20	-1
3 dagen voor uitladen	3	21	-1
2 dagen voor uitladen	2	22	-1
1 dagen voor uitladen	1	23	-1

* respecteer de lokale wetgeving voor lichtschema's met betrekking tot minimum en maximum uren licht en donker per 24 uur.

Organisch zink in combinatie met vitamine E reduceert de negatieve gevolgen van hittestress bij vleeskuikens

tekst en beeld: Karolien Langendries (PLUIMVEELOKET) – Annatachja De Grande (ILVO)

Met de ervaringen van de voorbije zomers kunnen we opnieuw periodes met hittestress verwachten. Naast diverse managementmaatregelen is gekend dat bepaalde additieven, zoals zink of vit. E via voeder of drinkwater, een positief effect hebben om hittestress beter te beheersen.

Maakt de vorm waarin het zinkmineraal wordt toegediend iets uit en versterkt de combinatie met vit. E het positief effect? Dat onderzocht ILVO/UGent-onderzoekster Annatachja De Grande in een vleeskuikenproef aan het ILVO. De belangrijkste bevindingen worden hieronder gegeven.

Hittestress en de gevolgen

Vleeskuikens zijn zeer gevoelig aan hittestress. Ze raken hun warmte niet makkelijk kwijt doorheen hun vederkleed, hebben geen zweetklieren en zitten zeker naar het einde van de ronde toe dicht op elkaar in de stal. De mogelijkheid om warmte aan de omgeving af te geven, rechtstreeks of door verhoogde afgifte (verdamping) via de ademhaling neemt snel af bij temperaturen in de buurt van



Vleeskuikens werden willekeurig aan 1 van de 4 voederbehandelingen toebedeeld. In 3 fases kregen de vleeskuikens een standaardvoeder toegediend met bijkomend ofwel een anorganische of organische zinkbron in combinatie met een normaal of een hoog vit. E-gehalte. Tijdens de finisherfase werd bijkomend hittestress geïnduceerd.

30°C. Het gevolg is het oplopen van de lichaamstemperatuur met in eerste instantie mindere **productieprestaties** (o.a. door een lagere voederopname) en bij hoger oplopen van de lichaamstemperatuur tot dodelijke uitval.

Hittestress kan ook een negatieve impact hebben op de **darmgezondheid** van de kuikens. Zo kan de morfologie van de darmwand wijzigen, waarbij het darmoppervlak gereduceerd wordt. Dit leidt tot een slechtere absorptie en vertiering. Bovendien kan de integriteit van de darmbarrière aangetast worden, waardoor verschillende ontstekingen kunnen ontstaan. Daarnaast kan hittestress een groot effect hebben op de vleeskwaliteit. Het vlees is dan vaak veel lichter van kleur (PSE-vlees) en heeft een lagere waterhoudende capaciteit, waardoor kook- en dripverliezen veel hoger zijn.

Vitamine E en zink

Van vit. E is o.a. de sterke anti-oxidatieve

werking gekend en wordt een verhoogde supplementatie aangeraden tijdens warme periodes. Van zink is geweten dat het een cruciale rol speelt in vele biologische processen en dat het ook van belang is voor de goede werking van o.a. darmwandcellen die vaak op de proef worden gesteld in periodes van hittestress.

De interactie tussen beide additieven of welke vorm van zinkbron (anorganisch of organisch) het best geschikt is, was het onderwerp van het onderzoek van ILVO/UGent-onderzoekster Annatachja De Grande.

De proef

De courante anorganische zinkbron (zinksulfaat, ZnSO₄) werd in de proef vergeleken met een (beter bio-beschikbare) organische zinkbron (zink-aminozuurcomplex ZnAZ, Availa®Zn, Zinpro Corporation). Om de effecten goed tot uiting te laten komen werd gekozen voor een 'uitdagend' voeder, namelijk waarbij 5% tarwe door rogge vervangen was (hoog NSP-gehalte)

en tevens een vrij hoog ruweiwitgehalte. Door dit moeilijker verteerbaar voeder te geven aan de vleeskuikens, kwam de darmgezondheid extra onder druk.

Beide zinkbronnen (gesupplementeerd aan 60mg/kg) werden getest met 2 gehalten vitamine E: normale dosis: 50 mg/kg of met een verhoogde dosis: 100 mg/kg. Of vier proefgroepen werden getest met in totaal 1.224 mannelijke ROSS 308 kuikens.

Een 3-fasen voederschema werd toegepast:

- Starter (0-10d): kruimel
- Groeier (10-28d): korrel
- Finisher (28-36d): korrel

De hittestress

Tijdens de finisher periode werden de kuikens onder hittestress gebracht door volgend chronisch cyclisch hittemodel toe te passen: 12 u normale temperatuur (25°C) gevolgd door 3 u opwarmen (van 25 naar 32°C), daarna 6 u onder hittestress blijven (32°C) om te eindigen met 3 u afkoelen (van 32°C naar 25°C). De volgende dagen werd deze cyclus herhaald tot aan slachtleeftijd (dag36).

Resultaten

In de proef werd de hoogste groei bekomen wanneer het beter beschikbare ZnAZ-complex gecombineerd werd met

een vit. E-gehalte van 50 mg/kg. Verwacht werd dat een hoger vit. E-gehalte dit effect nog zou versterken, maar dit werd niet waargenomen in deze proef. Over de verschillende fases heen werd de gunstigste groei en voederconversie bekomen bij het organische ZnAZ in combinatie met een normaal vit. E-gehalte. In de starter en finisher fase was dit effect uitgesproken, maar dit effect ontbrak in de groeierfase (Fig. 1).

Een mogelijke verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat er in de groeierfase geen specifieke 'challenge' is voor de vleeskuikens, terwijl dit wel het geval is in de starter- en finisherfase. De starterfase is sowieso een uitdagende fase voor de kuikens die van een eiwitrijk (dooier) naar een koolhydraatrijk voeder moeten overschakelen en hun eigen lichaamstemperatuur plots moeten zien te regelen. Tijdens de finisherfase werd in deze proef een bijkomende temperatuurchallenge gecreëerd aan de hand van het cyclische hittestressmodel. Door die challenges ervaren de dieren in de starter- en finisherfase een groter positief effect van de betere beschikbaarheid van het organische ZnAZ.

Betere darmgezondheid met organisch ZnAZ

De snellere groei, in afwezigheid van een grotere voederopname, zou kunnen wijzen op het feit dat de nutriënten efficiënter benut werden bij de ZnAZ-groep in

vergelijking met de ZnSO₄-groep (en dit in combinatie met normaal vit. E-gehalte). Bij het bestuderen van de morfologie van het duodenum (twaalfvingerige darm) werden bij de ZnAZ-groep effectief langere darmvilli gezien alsook een grotere verhouding van de darmvilli t.o.v. de cryptedieptes. Deze parameters wijzen op een groter darmoppervlak, wat effectief voor een betere vertering en absorptie van nutriënten kan zorgen.

Uit eerdere studies was ook reeds gekend dat de opname van het mineraal zink bij ZnAZ op een andere manier plaatsvindt dan bij ZnSO₄. Bij ZnAZ-complexen wordt het zinkmineraal opgenomen door 'aminozuurtransporteurs' die praktisch nooit verzadigd raken. Bij zinkzouten zoals ZnSO₄ wordt het zinkmineraal dan weer opgenomen door 'zinktransporteurs' die wel eindig zijn. Zink kan dus vlotter (en langer) vervoerd worden bij ZnAZ-complexen en is beter beschikbaar op plaatsen waar nodig.

Verbeterde vleeskwaliteit

Bij de ZnAZ-groep werd een hogere opbrengst aan borstfilet opgemeten (tabel 1) t.o.v. de ZnSO₄-groep. Deze borstfilet had dan ook nog eens een hogere waterhoudende capaciteit wat significant lagere dooi- en dripverliezen tot gevolg had. Er was geen effect te zien op de totale karkasopbrengst.

	SLACHTRENDEMENT	BORSTVLEES	DRIPVERLIES	DOOIVERLIES	KOOKVERLIES
ZnSO ₄ + 50 vitE	71,66	32,05 ^b	5,29 ^b	10,92 ^b	21,08
ZnAZ + 50 vitE	72,10	33,60^a	3,88^a	7,77^a	20,88
ZnSO ₄ + 100 vitE	71,02	32,45 ^b	5,58 ^b	10,94 ^b	20,82
ZnAZ + 100 vitE	71,28	33,01^a	4,30^a	8,37^a	21,47

Tabel 1: Het gebruik van ZnAZ i.p.v. ZnSO₄ zorgt voor een hoger percentage aan borstvlees, een lager drip- en dooiverlies wat duidt op een betere vleeskwaliteit.

Besluit

Onder deze omstandigheden, waarin de vleeskuikens hittestress tijdens de finisherfase ervaarden, werd de maximale groei en meest gunstige voederconversie bereikt bij de ZnAZ-groep in combinatie met een toediening van 50 mg/kg vit. E. De darmgezondheid in deze groep was duidelijk beter (groter darmoppervlak; minder lekkage) wat zorgt voor een betere vertering van de nutriënten.

Naast een hogere opbrengst aan borstfilet, kreeg de ZnAZ-groep ook de beste vleeskwaliteit (lagere drip- en dooiverliezen) toegeschreven. Interessant in de studie is wel dat de positieve effecten op de groei van ZnAZ verdwijnen bij een hoger vit. E-gehalte. De interactie tussen de zinkbron en het vit. E-gehalte in het voeder moet zeker nog verder onderzocht worden.

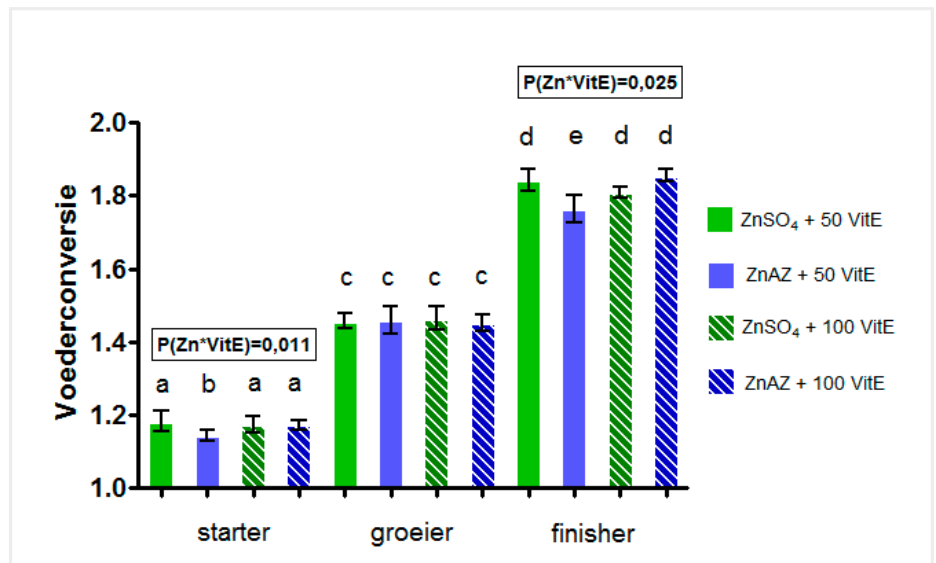


Fig. 1: De voederconversie was sign. beter na de starter- en de finisherfase bij de groep die organisch ZnAZ toegediend kreeg in combinatie met een normaal vit. E-gehalte (50 mg/kg). Dit effect was niet meer aanwezig bij een hoger vit. E-gehalte.

Lavetan^{ll}

UW LABO VOOR SNELLE EN ZORGELOZE ANALYSES!

www.lavetan.be
 Veedijk 56 - 2300 Turnhout
 info@lavetan.be

Hyvarki
 Bedrijfshygië

ERKEND VERDELER

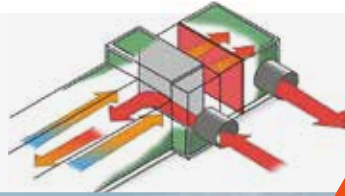
- GSP erkend ontsmettingsbedrijf
- Vliegen-, bloedluis- en ongediertebestrijding
- Doseerapparaten, kuikenpapier en beschermingsmaskers
- Reeds meer dan 20 jaar ervaring

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



Wouters **elektrotechniek**
Wouters **klimaattechniek**
Vencotec **schakel tussen dier en techniek**

- Klimaatoplossingen
- Voer- en watersystemen
- Besturing



Dealer van:



Tel. +31 497 745 200
info@vencotec.nl
www.vencotec.nl



PART OF
UNITED
XPERTS



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

Software problemen : wat kan u doen?



tekst: Solange Tastenoye

Heden ten dage kan niemand nog zonder computer en dus ook niet zonder software!

Zolang alles goed gaat is er geen probleem, maar vaak wordt men geconfronteerd met softwareproblemen die maar niet opgelost geraken. Als ondernemer kan dit u aardig wat schade opleveren en kan u het zo beu zijn dat u uw contract met de leverancier niet meer betaalt of gewoon het contract verscheurt. Maar is dit juridisch wel mogelijk?

Wat kan u in dergelijke omstandigheden best doen? En wat indien de software gewoonweg niet geleverd wordt?

Dialogo

De softwareleverancier is in de eerste plaats een verkoper die zich geen slechte reclame kan veroorloven. Deze leverancier weet dat een ontevreden klant hem geen goed naam zal opleveren. Daarom kan het in de eerste plaats nuttig zijn om persoonlijk met hem de softwareproblemen te bespreken. Probeer hem uit te leggen wat uw problemen zijn en wat u precies van de software verwacht. Komt u met de softwareleverancier tot een akkoord, zet dit dan ook op papier zodat u later kan aantonen welke de gemaakte afspraken waren.

Een aangetekende brief?

Spijtig genoeg zal een dialoog vaak geen oplossing bieden, zodat u dan moet overgaan tot het versturen van een ingebrekestelling. U moet uw leverancier duidelijk maken dat hij in zijn verplichtingen tekort schiet. Doet u dit telefonisch of gewoon persoonlijk, dan heeft dit geen enkele juridische waarde; u kunt namelijk moeilijk bewijzen dat dit telefoongesprek eigenlijk een ingebrekestelling was betreffende uw softwareproblemen! Het is best dat de leverancier op een officiële manier kennis neemt van uw klachten. Dit gebeurt best met een aangetekende brief waarin u uiteenzet met welke problemen u te kampen hebt. Nadat u deze brief aangetekend hebt verstuurd, bewaart u ook steeds een kopij van deze brief, samen met het verzendingsbewijs dat u in het postkantoor kreeg ten tijde van de verzending.

Kan u zomaar stoppen met betalen?

Voorheen had men het over het 'Handelsrecht' en een 'Handelaar', maar deze beide begrippen zijn door de nieuwe wetgeving verdwenen en maken plaats voor de nieuwe begrippen 'Onderneming' en 'Ondernemingsrecht'.

Door deze vernieuwingen wordt het begrip 'handelaar' niet meer toegepast en is 'ondernemer' de gangbare term worden. 'Ondernemer' is veel ruimer vermits heel wat zelfstandigen (bv de vrije beroepen: landbouwers, tuinbouwers, artsen, advocaten, boekhouders, apothekers, dierenartsen, enz...), die vroeger niet als een 'handelaar' werden aanzien, dat voortaan wel zijn.

Dit heeft voor gevolg dat u voortaan, indien u bijvoorbeeld software bestelt voor uw onderneming bij een andere ondernemer (leverancier) en u om de één of andere reden niet akkoord bent met zijn factuur, deze binnen een zo kort mogelijke termijn zal moeten protesteren! Wacht u hiervoor te lang, dan wordt ervan uitgegaan dat u akkoord bent met de factuur. Wat precies bedoeld wordt met een 'zo kort mogelijke termijn', zal u moeten nalezen in de algemene voorwaarden van de leverancier. Reageert u dus niet snel in deze situatie, dan zal de andere ondernemer ervan uitgaan dat u akkoord bent met de factuur!

Dit betekent concreet dat u niet zomaar kan beslissen om de factuur niet te betalen! U zal ze dus moeten protesteren. Zo ook indien u niet tevreden bent over de aangekochte software en deze u meer dan eens in de steek heeft gelaten!

Opgepast!

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

Maar...zelfs indien u de factuur protesteert moet u toch nog voorzichtig zijn met het volledig stopzetten van de betaling. Het is namelijk best mogelijk dat de leverancier volgens zijn algemene voorwaarden, schadevergoedingen kan vragen bij niet of laattijdig betalen.

Daarom kan het beter zijn om de factuur toch te betalen maar dan wel 'onder voorbehoud'.

Best is om in uw protest tegen de factuur te vermelden dat u betaalt 'onder voorbehoud' en dit ook vermeldt tijdens de overschrijving van uw betaling.

Kan u uw softwarecontract zelf stopzetten?

Indien echter uw problemen zo hoog oplopen dat u het beu bent, zou u wel eens de intentie hebben om het contract te verscheuren. Doch, dit is zeker geen goede oplossing! U kan een dergelijk contract niet zomaar eenzijdig verbreken. Het is mogelijk dat u in zo'n geval een schadevergoeding zal moeten betalen aan de leverancier! Indien een dialoog en een aangetekende ingebrekestelling geen oplossing bieden, dan kan u best via de rechtbank de ontbinding van uw softwarecontract vragen. Vaak zal de rechter een expert aanstellen die moet nagaan wat de problemen precies inhouden. Het zal dan uiteindelijk de rechter zijn die al dan niet de ontbinding van uw contract zal uitspreken. e plaats van de verpachter treden!

Solange Tastenoye.
www.solangetastenoye.be

Volg ons op



GRATIS juridisch advies voor onze abonnees.

Op het telefoonnummer: **013/46.16.24**

Voor persoonlijk advies op ons kantoor

Bel voor een afspraak op : **013/46.16.24**

Voor advies bij u thuis:

Bel voor een afspraak op : **013/46.16.24**

Poultryshop24

Vernieuwde website www.poultryshop24.com

In/verkoop van: Pluimvee inventaris,
eierinpakkers en sorteermachines

www.pluimveebedrijftekoop.eu

Gevraagd: kooihuisvesting voor legkippen

info@poultryshop24.com
+31 6 53646226

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

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

ORIGINEEL[®]
Specht
PLUIMVEEMATERIAAL

»VARIA MET NEST
IN HET MIDDEN«

PRODUCENT VAN PLUIMVEEMATERIAAL
SINDS 1961!



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

Goede overzicht in alle etages!

Nesten aan de buitenkant in de gangen!

Voer, water, eierband op elke etage!

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

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

Begaanbare aanvliegroosters!

Dierenvriendelijke nesten!

Op vraag: ook met mestbandbeluchting!

Ten Elsen

GmbH & Co. KG



D-47665 Sonsbeck/Germany

Dassendaler Weg 13

Telefon +49 (0) 2838 912-0

Fax: +49 (0) 2838 2791

www.specht-tenelsen.de

info@specht-tenelsen.de

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

GAIA lanceert campagne om een verbod op kooien voor legkippen in Vlaanderen in te voeren

Na hun fel gecontesteerde actie voor katje Lee, greep GAIA nu ook de coronacrisis aan om hun campagne en petitie te lanceren om een verbod op kooisystemen te bekomen.

Op de grote **affiches**, die op 260 Vlaamse locaties uithangen, wordt vooral de legkippensector gevisieerd. Met de slogan "wanneer mogen ze uit hun kot", op een print met legkippen, wordt druk gezet op Minister Weyts - verantwoordelijk voor Dierenwelzijn - om hem te herinneren aan zijn belofte om een verbod op kooien voor legkippen in Vlaanderen in te voeren. Ook wordt verwezen naar het regeerakkoord 2019-2024 waar de uitfasering van kooisystemen in opgenomen is.

Deze actie kadert eveneens in de recente gemeenschappelijke actie van de Europese dierenrechtenorganisaties om op te roepen tot een kooiverbod en kadert in het **Europees** burgerinitiatief 'Stop de kooien' dat in 2019 door 1,4 miljoen Europeanen werd ondertekend.

Chickfriend wordt aansprakelijk gesteld voor fipronil schade

De Nederlandse rechtbank in Arnhem oordeelde op woensdag 20 mei dat Mathijs IJ. en Martin van de B., de twee oprichters van bloedluisbestrijder Chickfriend, wisten dat ze stallen schoonmaakten met het verboden middel fipronil. Ze zijn dan ook **aansprakelijk** voor de door pluimveebedrijven geleden schade. Patrick R., de Belgische leverancier van het middel Dega-16, staat in België terecht. De hoogte van de te vergoeden schade wordt in een aparte procedure begroot.

Het staat volgens de rechtbank vast dat Chickfriend sinds 2016 op grote schaal fipronil heeft gebruikt voor de bestrijding van bloedmijt. Dat blijkt uit verklaringen, maar ook uit de grote hoeveelheden van het middel Dega-16 dat het bedrijf inkoopt in de jaren dat de stallen van ongeveer 250 pluimveebedrijven daarmee werden gereinigd. Ook blijkt uit Whatsapp-berichten tussen de twee Chickfriend-eigenaren dat ze bij een inval bij hun kantoor in juli 2017 poogden bussen Dega-16 weg te sluisen.

De eigenaren van bloedluisbestrijder Chickfriend verklaarden nooit geweten te hebben van de gevaren van hun middel aangezien ze niet wisten wat de effectieve bestanddelen waren.

www.bigdutchman.de

ALLES IN ÉÉN HAND

Voor de moderne vleeskuikenhouderij.

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

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

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



 **Fagrotec**

Stalinrichtingen - Equipement d'étables



Big Dutchman

De curven

tekst en beeld: Luc Maertens

Sedert Covid-19 ons leven grondig veranderd heeft, is het opvolgen van de evolutie van diverse curven met hun piek en staart, dagelijkse kost. Hetzelfde gaan we nu doen met de verschillende prijscurven die hiernaast te vinden zijn.

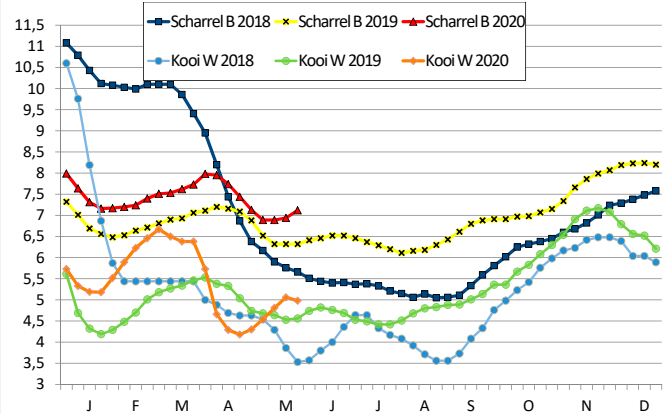
Wat de **scharreleieren** betreft (rode lijn), zitten we duidelijk goed in vergelijking met de vorige normale jaren. De piekrijzen begin 2018 moeten we buiten beschouwing laten want dit was een gevolg van het veel lagere aanbod door de fipronil nachtmerrie. Maar met een prijs rond de 7 €/100 stuks (bruin klasse 3) zit de curve op een goed niveau. Of het toegenomen thuisverbruik door de 'lock down' in deze prijs verrekend zit is maar de vraag. In ieder geval de versmarkt eieren gaan zeer goed weg en een verder lichte opwaartse curve moet mogelijk zijn in de komende maand.

Voor de verrijkte **kooi-eieren** ziet de curve er gans anders uit. Het voor een stuk stilvallen van de verwerking heeft ervoor gezorgd dat er een zeer grote prijsval was in april door het overaanbod. In mei is de curve wel omgebogen en is de zeer lage notering van nauwelijks een 4 €/100 stuks (wit klasse 3) terug opgelopen tot een 5 euro. Maar de horeca ligt nog stil en ook zijn alle industrieën die eieren vandoen hebben nog niet op volle capaciteit terug opgestart. Door het toch wel grote aanbod verklaart dit dat de curve einde mei terug de neiging heeft om te dalen.

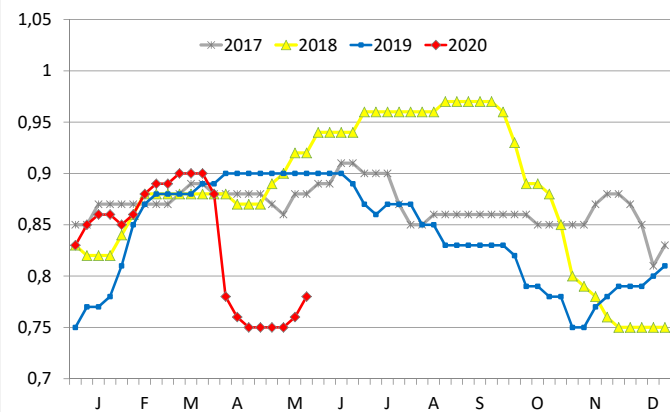
De curve voor de **braadkippen** toont de desastreuze impact van de coronacrisis. Het grotendeels stilvallen van de export en de 'kip aan 't spit' kramen is reeds herhaaldelijk vermeld. In de zomer vertoont de 'curve' nochtans zowat ieder jaar een piek. Ook in coronatijden wordt er veel kip thuis geconsumeerd en nu de markten terug toegelaten worden moet er zeker een geleidelijk verder prijsherstel mogelijk zijn, mede door te afgeremde opzet. Een factor die mogelijks wel voor een negatief effect op de curve zorgt is het overaanbod aan varkensvlees dat aan concurrentiële prijs aangeboden wordt. Maar al bij al mag er hoopvol uitgekeken worden zodat in juni de curve terug een rendabel prijsniveau kan bereiken.

Het eenvoudigst is de curve voor **konijnen**. In mei daalt de curve al jaren wekelijks met zo'n 10 cent per week. De piek van de daling is in juni-juli. Met een prijs van 1,65 €/Kg einde mei is dit dieptepunt van de vorige jaren hopelijk bijna bereikt.

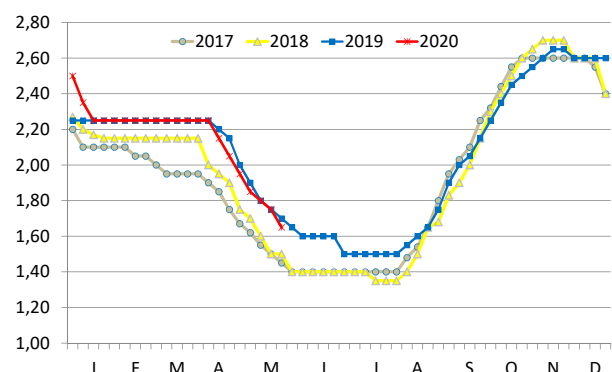
Evolutie prijs eieren (€/100): Klasse 3
Scharrel bruin – Kooi wit



Notering braadkippen (€/kg): middenprijs Deinze



Notering konijnen Deinze (€/kg)



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

Witschalige eieren

	5.05	12.05	19.05	26.05	5.05	12.05	19.05	26.05
	Kooi	Kooi	Kooi	Kooi	Scharrel	Scharrel	Scharrel	Scharrel
Cat 0	6,50	6,82	7,11	7,02	8,05	8,01	8,12	8,21
Cat 1	5,26	5,58	5,87	5,78	6,81	6,77	6,88	6,97
Cat 2	4,90	5,19	5,47	5,38	6,52	6,47	6,58	6,68
Cat 3	4,54	4,81	5,06	4,98	6,20	6,14	6,25	6,36
Cat 4	4,17	4,42	4,66	4,58	5,82	5,77	5,88	5,99
Cat 5	3,81	4,04	4,25	4,18	4,95	4,94	5,06	5,15
Cat 6	3,45	3,65	3,85	3,79	4,07	4,07	4,20	4,27
Cat 7	3,09	3,27	3,44	3,39	3,58	3,59	3,70	3,77

Bruinschalige eieren

	5.05	12.05	19.05	26.05	5.05	12.05	19.05	26.05
	Kooi	Kooi	Kooi	Kooi	Scharrel	Scharrel	Scharrel	Scharrel
Cat 0	6,90	7,22	7,51	7,42	8,85	8,85	8,89	9,13
Cat 1	5,66	5,98	6,27	6,18	7,61	7,61	7,65	7,89
Cat 2	5,40	5,69	5,97	5,88	7,27	7,27	7,32	7,52
Cat 3	5,14	5,41	5,66	5,58	6,89	6,89	6,94	7,12
Cat 4	4,77	5,02	5,26	5,18	6,23	6,23	6,29	6,43
Cat 5	4,41	4,64	4,85	4,78	5,05	5,05	5,16	5,25
Cat 6	3,85	4,05	4,25	4,19	4,14	4,14	4,27	4,34
Cat 7	3,49	3,67	3,84	3,79	3,65	3,65	3,77	3,84

Pluimveemarkt prijzencommissie Deinze (met inbegrip Belplume toeslag)

Week van	6.05	13.05	20.05	27.05
extra zware soepkippen	0,19€-0,21€	0,19€-0,21€	0,21€-0,23€	0,25€-0,27€
bruine soepkippen	-0,01€-0,01€	-0,01€-0,01€	0,00€-0,02€	0,01€-0,03€
witte soepkippen	-0,06€ -0,04€	-0,06€ -0,04€	-0,05€ -0,03€	-0,04€ -0,02€
braadkippen	0,74€-0,76€	0,74€-0,76€	0,75€-0,77€	0,77€-0,79€
ABC	0,79 €	0,79 €	0,78 €	0,78 €
konijnen	1,85 €	1,80 €	1,75 €	1,65 €



FOSSIL SHIELD IW

REGISTRATIENUMMER: BE-REG-00424

EFFICIËNTE EN EENVOUDIGE BESTRIJDING VAN VOGELMIJT

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

Verkrijgbaar in 10kg zakken.





Voor meer informatie:

DAEM ECO BV Nerumstraat, 7 B-9340 LEDE

TEL: 053 80 92 22 – MOB: 0479951744 – MAIL: c.daem@doemeco.be



Ven Poultry B.V.

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

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

Handelsnoteringen Kruishoutem

Witschalige eieren

	5.05	12.05	19.05	26.05	5.05	12.05	19.05	26.05
	Kooi	Kooi	Kooi	Kooi	Scharrel	Scharrel	Scharrel	Scharrel
XL	7,50	7,82	8,11	8,02	9,05	9,01	9,12	9,21
L	5,90	6,19	6,47	6,38	7,52	7,47	7,58	7,68
M	5,17	5,42	5,66	5,58	6,82	6,77	6,88	6,99
S	4,05	4,25	4,45	4,39	4,67	4,67	4,80	4,87

Bruinschalige eieren

	5.05	12.05	19.05	26.05	5.05	12.05	19.05	26.05
	Kooi	Kooi	Kooi	Kooi	Scharrel	Scharrel	Scharrel	Scharrel
XL	7,90	8,22	8,51	8,42	9,85	9,85	9,89	10,13
L	6,40	6,69	6,97	6,88	8,27	8,27	8,32	8,52
M	5,77	6,02	6,26	6,18	7,23	7,23	7,29	7,43
S	4,45	4,65	4,85	4,79	4,74	4,74	4,87	4,94

Gemiddelde poeljenprijs aanpassing

Jaar-week	Gemiddelde Poeljenprijs Aanpassing	
	Gemiddelde opkvoederprijs €/100 kg	Aanpassing €/100 afgeleverde poeljen
2020/20	30,37	62,32
2020/21	30,42	62,62

Prijzen grondstoffen (per ton)

	5.05	12.05	19.05	26.05
Tarwe	163,50 €	166,00 €	168,00 €	169,50 €
Wintergerst	132,00 €	130,50 €	135,00 €	137,00 €
Mais (15% vocht)	155,50 €	156,50 €	158,50 €	158,50 €

BEVRIJD VAN DE RODE VOGELMIJT?

Exodus 2.0



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

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

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



Scan voor meer informatie

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

 **MSD**
Animal Health



**TROTS
OP MIJN
KIPPEN**

Van kuiken tot gezonde braadkip?

Vertrouw op de expertise van Spoormans. Wij werken mee aan gezond kippenvlees en zijn daar terecht al meer dan 70 jaar trots op.