

VANG JONGE HEN GOED OP

De opfok van jonge hennen van Broederij ter Heerdt gebeurt op ruim zeventig opfokbedrijven. Op een leeftijd van 17 weken verhuizen ze naar de legpluimveehouders. Hoe gaat dat in zijn werk en wat kun je als pluimveehouder doen om de hennen zo goed mogelijk op te vangen?

Broederij ter Heerdt produceert jaarlijks 13 miljoen kuikens voor de legsector. Na uitkomst gaan de jonge kuikens, onder de begeleiding van een team van vier technische adviseurs, op dag twee naar zo'n zeventig opfokbedrijven. Die bedrijven zijn verdeeld over heel Nederland en een stukje Duitsland. "Wij hebben dit proces heel goed in eigen hand", legt verkoopadviseur Wim Janssen uit. Hij weet als geen ander hoe belangrijk het is om de overgang voor de hennen van de ene naar de andere stal zeer goed voor te bereiden en te begeleiden.

"Het beleid binnen onze integratie is erop gericht om te leren van vorige koppels en met strakke protocollen nieuwe koppels perfect af te leveren." De broederij plant twee keer per week uitkomst van eieren. Daar tussendoor worden alle materialen gereinigd en gedesinfecteerd. Er worden dus ook twee keer per week kuikens uit-



De grote dag

Aankomst van de jonge hennen op het legbedrijf.

Foto: Twan Wiermans

geleverd naar de opfokbedrijven. Alle opfokbedrijven werken, aldus Janssen, met een strak opstartprotocol. Belangrijke onderdelen hiervan zijn het op temperatuur brengen van de stal en het reinigen en desinfecteren na het vertrek van het vorige koppel. Daarnaast wordt veel aandacht besteed aan de drinkwater- en voervoorziening van de jonge kuikens en eventueel de bloedluis-problematiek.

Sleutel tot succes

Het plannen en communiceren loopt bij Ter Heerdt als een rode draad door het bedrijf. Het begint met het samen met de pluimveehouder evalueren van het vorige legkoppel. Wat waren de leermomenten en hoe kunnen we dingen voor een volgend koppel verbeteren? Een regelmatige misser is volgens Janssen het niet kunnen vinden van water en voer door de jonge hennen. “Klinkt misschien gek, maar dat komt doordat deze dieren nieuwe systemen moeten leren kennen.” Ook een niet optimaal klimaat geeft een misser in de startfase. “De jonge hennen krijgen er een klap van die ze ziek kan maakt.” Het Transparante Opfok Systeem van Ter Heerdt biedt hulp. Klanten kunnen via een gecodeerde website hun koppel op het opfokbedrijf volgen. Zij vinden op deze site ook gegevens, zoals licht- en voertijden van hun komende hennen. Op de dag dat de jonge hennen op het legbedrijf aankomen, staat een klein team van technische adviseurs klaar om de pluimveehouder te helpen. Dit om de opzet zo goed mogelijk te laten verlopen. Die adviseur heeft ook de laatste gegevens van de hennen uit de opfok bij zich. Vanaf de opzet bij de legpluimveehouder komen de verkoopadviseurs, waarvan Janssen er een is, in beeld. Zij bezoeken de pluimveebedrijven om samen met de pluimveehouder de opvang en de periode daarna in goede banen te leiden. Eigenlijk begint de kennismaking van een pluimveehouder met zijn nieuwe leghennen al een week voordat ze op het bedrijf aankomen, vertelt Janssen. Samen met de pluimveehouder gaat een verkoper naar het opfokbedrijf om de hennen te zien en te overleggen met de opfokker. Diverse onderwerpen worden daar gezamenlijk besproken, zoals de voertijden van de hennen en het lichtregime. Het uiteindelijke doel daarvan is om zoveel mogelijk zaken gelijk te houden op het opfokbedrijf en legbedrijf. “Dat zorgt voor een goede opstart”, aldus Janssen. De jonge

hennen worden liefst voor de middag aangeleverd in de nieuwe stal; zo kunnen ze de nieuwe stal verkennen, eten en drinken nog voordat de nacht ingaat. De broederij probeert zo te plannen dat het toeleverende opfokbedrijf dichtbij de ontvangende pluimveehouder ligt. Ter Heerdt heeft ook enkele opfokkers en klanten in het Duitse grensgebied.

‘Leer van het vorige koppel’

Twee gele kaarten is een rode

De opfokbedrijven werken momenteel met drie voorkeurs-voerleveranciers. Janssen legt waarom niet met meer: “Wij willen eventuele problemen met voeders goed kunnen opsporen en dat lukt beter met zo weinig mogelijk toeleveranciers. Stel dat de hennen veertjes gaan eten bij voerleverancier A – als dat een aantal keren gebeurt, krijgt deze leverancier een gele kaart. Bij twee gele kaarten, ofwel een rode kaart, zoeken we een nieuwe leverancier.” Die gele en rode kaarten maken onderdeel uit van het zogenaamde calamiteitenbewakingssysteem van de broederij. “Een ander voorbeeld van dit systeem”, vervolgt Janssen, “zijn de scores die wij verzamelen van de entploegen die worden ingezet. Door het gebruik van kleurstoffen tijdens een enting kunnen we controleren of die entingen goed zijn uitgevoerd. Twee gele kaarten is weer een rode en dus een exit. Zo houden we iedereen scherp en onze kwaliteit hoog.”

Naar de top

Janssen ziet de periode tot een leeftijd van 30 weken als de belangrijkste periode voor de hen. “In die periode moet de top in de leg worden bereikt.” Op dit moment wordt er in de leg gestreefd naar een leeftijd van 80 weken met 350 eieren in de legperiode. Janssen ziet een trend over tien jaar naar een leeftijd van 100 weken met 500 eieren. “Foktechnisch kan dat, maar of het voer dit aankan, weet ik zo net nog niet. Als de hen tot 30 weken goed in haar vel zit, is dat in ieder geval een perfecte basis voor de legperiode daarna.” <

Tips voor een goede opvang

- 1 *Communiceer tijdig uw wensen met de broederij.*
- 2 *Evalueer het laatste koppel en kijk naar verbeterpunten.*
- 3 *Volg het koppel in de opfok.*
- 4 *Zorg dat voer en verlichting op elkaar aansluiten.*
- 5 *Maak de stal klaar voor het nieuwe koppel: reinigen, desinfecteren en strooisel.*
- 6 *Zorg dat stal op temperatuur is.*
- 7 *Observeer de hennen goed. Zij vertellen u hoe ze het vinden in de nieuwe stal.*