



© SOPHE HOÏTE

# IS ER POTENTIEEL VOOR MEERWAARDEVLEESKIPPEN?

Meerwaardeveleskippen zijn kippen die aan hogere dan de gangbare of wettelijke productievoorwaarden voldoen, en dus 'meer waard' zijn geworden. Hierdoor kan het product tegen een hogere prijs worden verkocht. Dit biedt kansen, maar is niet voor elke vleeskippenhouder weggelegd. – *Jan Van Bavel*

Op vraag van VLAM (Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing) maakte Dirk Bergen, senior beleidsadviseur bij de afdeling Monitoring en Studie van het Departement Landbouw en Visserij, tussen februari en april een verkennende studie over het potentieel van meerwaardeveleskippen voor België, en meer bepaald voor Vlaanderen. Naast een grondige analyse van de beschikbare literatuur en webinformatie voerde Bergen hiervoor een aantal gesprekken met betrokken stakeholders. Achterliggende gedachte was het nadenken over de 'kip van morgen', waarin de consument geïnteresseerd is. In Nederland woedde hierover al een grondig debat.

## Huidige markt voor meerwaardekippen

Het huidige aantal slachtingen van in België geproduceerde meerwaardeveleskippen bedraagt bijna 90.000 dieren per week. Dit is een niet onbelangrijk aantal, maar het vertegenwoordigt nauwelijks

meer dan 2% van het totale aantal slachtingen van vleeskippen die in België geproduceerd worden. Het huidige productiepotentieel voor meerwaardekippen in België ligt nog iets hoger, op circa 95.000 dieren per week. "Dit zou benut

.....  
**Op middellange termijn wordt het potentieel meerwaardeveleskippen op 120.000 stuks per week geschat.**  
.....

kunnen worden als winkelketens zich nadrukkelijker lokaal bevoorraden met meerwaardekippen. Op dit moment voeren de Belgische supermarkt ketens heel wat hoevekippen in uit Frankrijk. Ook deze markt zou, althans toch voor een deel, door Belgische pluimveebedrij-

ven kunnen worden ingevuld", vertelt Dirk Bergen. Wat slachtingen betreft, gaapt er nog een groot gat tussen de 5,6 miljoen kippen die elke week op de Belgische markt terechtkomen en de 3,1 miljoen kippen die wekelijks in ons land geslacht worden. Elke week worden er dan ook zo'n 2,3 miljoen kippen ingevoerd, vooral uit Nederland en Frankrijk.

## Toekomstpotentieel

Op de interne Belgische markt lijkt de vraag naar meerwaardekippen zich te stabiliseren. "Er wordt wel op een licht stijgende trend gerekend naarmate meer consumenten deze meerwaarde (in de vorm van hoger dierenwelzijn, hogere duurzaamheid of andere eigenschappen) willen honoreren met hun aankopen in de winkel. De Belgische productie van meerwaardekippen (vooral bioveleskippen) voor de Nederlandse markt (Albert Heijn) zou nog kunnen toenemen. Integrator For Farmers Hendrix wil zijn productie in Wallonië op zijn minst hand-

haven. Dat heeft uiteraard te maken met de kostprijs van de landbouwgrond (in uitloop), die nodig is om vleeskippen op biologische wijze te kunnen produceren. Met 4 m<sup>2</sup> uitloop per biologische vleeskip heeft een bedrijf met maximum 3 stallen van 4800 dieren al snel 6 ha nodig. Wellicht is de grondgebondenheid ook de hoofdoorzaak van het beperkte toekomstpotentieel voor biovleeskippen in Vlaanderen. Samen met de kleinere dichtheid in de stal en de tragere groeisnelheid van de dieren weegt dit sterk op de rentabiliteit. Theoretisch gezien zouden Vlaamse pluimveehouders kunnen zorgen voor een beter aanbod van Mechelse koekoek en maïskip, vermits er hiervoor geen uitloop vereist is. Maar helaas stijgt de vraag naar deze producten nauwelijks." Hoewel de binnenlandse vraag naar meerwaardevleeskippen in de toekomst nog zal stijgen, wordt verwacht dat de evolutie langzaam zal verlopen en dat er met voldoende gevoel voor de marktontwikkelingen op ingespeeld moet worden. Op middellange termijn wordt het potentieel op 120.000 stuks per week geschat. Het potentieel voor productieverhoging lijkt wel vooral voor Waalse pluimveehouders interessant.

### Exportpotentieel

Over het algemeen is het gemakkelijker om gangbare kippen uit te voeren dan meerwaardekippen. "Toch zijn er beperkte mogelijkheden", aldus Dirk Bergen. "Zo is Duitsland een netto-importeur van vleeskippen en stijgt de vraag naar pluimveevlees er nog. Maar het is een ingewikkelde markt, als gevolg van de grote verschillen tussen de regio's en de deelstaten. Grote supermarktketens zoals Aldi en Lidl zijn enkel geïnteresseerd als je voldoende volume kan leveren. In het totale aanbod van vleeskippen in Duitsland is het beperkte aandeel van de meerwaardekippen nog deels onontgonnen. Theoretisch biedt dat mogelijkheden. Maar Duitse consumenten willen genoeg eten op hun bord tegen een niet te hoge prijs. De Nederlandse markt lijkt slechts een beperkt exportpotentieel te bieden. Wellicht zijn er mogelijkheden voor het tussensegment, dat bij hen toch nadrukkelijker aan bod komt in de schappen van de supermarkt. De standaardkip moet daar concurreren met enkele vooral op dierenwelzijn georiënteerde labels, die stevig ondersteund worden met de nodige marketing. Maar het wordt concurreren met enkele vooral op dierenwelzijn georiënteerde Nederlandse labels, die stevig ondersteund worden met de nodige marketing. Ketenorganisatie en afstem-

ming binnen de keten lijken hierbij zeer nuttig. Frankrijk heeft een stevige traditie in meerwaardekippen en de consument is vrij chauvinistisch. Het is moeilijk optornen tegen een ijzersterk imago, zoals dat van de kip van de Landes. De Fransen leggen het accent op kwaliteit en smaak, maar dierenwelzijn en milieu worden steeds belangrijker."

### Trend naar kip in stukken

Belangrijk voor het potentieel voor meerwaardevleeskippen is de trend naar verkoop in stukken in plaats van als gehele kip. "Zo vermarkt Belki bijna 90% van de biovleeskippen in stukken (of als bereid product) en ongeveer 50% van de Mechelse koekoek en de maïskip. Het wordt des te belangrijker om de door de consument als minderwaardig beoordeelde delen van het dier zo goed mogelijk te commercialiseren. In de toekomst wordt dit aspect essentieel om de rentabiliteit van de hele keten te kunnen borgen."

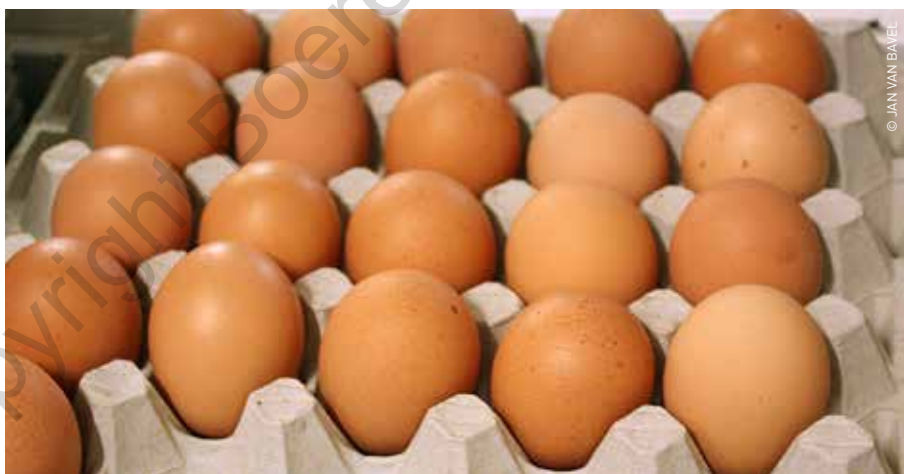
Generieke promotie voor meerwaardevleeskippen in Vlaanderen of België wordt

op dit moment niet als wenselijk ervaren, omdat er te weinig commerciële spelers zijn. "Ze hebben ook meer baat bij specifieke promotie, die rekening houdt met ontwikkelingen op de markt en positieve aandacht (voor Mechelse koekoek, bio- en maïskippen) in bijvoorbeeld kookprogramma's."

### Weinig vraag in Vlaanderen

De eerste reacties zijn eerder afwachtend. "De vraag naar meerwaardevleeskippen lijkt me vooral uit Nederland te komen", zegt Eric Van Meervenue, voorzitter van de sectorvakgroep Pluimvee en Kleinvee. "In België is er, voorlopig althans, bijna geen vraag. Maar zolang onze bedrijven er een meerprijs voor krijgen, ben ik daar uiteraard niet tegen. Het leeft alleszins, en de komende jaren zullen we er nog meer van horen. Je ziet ook het segment van de duurdere kip stijgen, en dat is op zich goed." ■

Je kunt het rapport raadplegen op [www.vlaanderen.be/landbouw/studies](http://www.vlaanderen.be/landbouw/studies).



## DE KIP OF HET EI?

Het Eén-programma *Voor hetzelfde geld* zoekt een antwoord op vragen rond geld waar iedereen iets aan heeft. In de aflevering van woensdag 2 september werd het prijsverschil tussen de diverse soorten eieren (scharrel, vrije uitloop, bio en omega 3) onderzocht. Het grootste verschil tussen de eieren bleek de manier waarop kippen worden gehouden. De consument betaalt meer voor de ruimte die de kippen innemen en het soort voer dat ze krijgen. Het verschil tussen de productie- en de winkelprijs wordt in

de aflevering helder uitgelegd. In de winkel betaal je vooral voor het imago van eieren. Zo zijn sommige consumenten bereid meer te betalen voor bio-eieren, omdat ze vinden dat biokippen een beter leven hebben. Maar met andere, 'goedkopere' eieren is niets mis. Volgens voedingswetenschapper Patrick Mullie zijn alle eieren even gezond. Je kunt de aflevering bekijken op [www.een.be/programmas](http://www.een.be/programmas). Klik vervolgens door op 'Voor hetzelfde geld' en 'De kip of het ei?'