



GOEDE VOEDERSTRATEGIE KAN GELD OPLEVEREN

Voeding van leghennen is geen exacte wetenschap. Er is veel kennis nodig om een goed uitgebalanceerd voeder te maken, dat afgestemd is op de productiefase van de legghen. Niet alleen de inhoud van het voeder is belangrijk, ook de structuur en de grondstoffenkeuze spelen een belangrijke rol. Het spreekt voor zich dat de gezondheid en het welzijn van de legghen hierbij centraal staat. Tijdens de hele legperiode moet ze in staat zijn om de maximale productie te leveren.

– Wouter Wytynck, adviseur Studiedienst

Het succes van een leghennenkoppel wordt in belangrijke mate bepaald door de voeding in de opfokperiode. In die periode ontwikkelt het legapparaat zich en worden de leghennen voorbereid op de legperiode. Voedingsfouten die dan gemaakt worden kunnen grote gevolgen hebben tijdens de legperiode. De leghennenhouder heeft daar normaal niet zo veel vat op, maar het is toch wel belangrijk dat – wanneer poeljen besteld worden – er afspraken worden gemaakt over de voeding ervan.

.....

Ga op zoek naar het beste voeder tegen de laagste voederkosten.

.....

Goed voeder, de sleutel tot succes

In de legperiode moet bij de samenstelling van het voeder ook nog rekening worden gehouden met andere aspecten, zoals het houderijsysteem en de bestem-

ming van de eieren. Kippen in een scharrelsysteem en vrije uitloop hebben meer voeder nodig voor het lichaamsonderhoud, omdat ze actiever zijn. Als de eieren die geproduceerd worden naar de versmarkt gaan, moet er via de voeding extra aandacht worden geschonken aan de eischaal en de dooierkleur. Ook de structuur van het voeder is belangrijk voor de opname ervan en voor de darmgezondheid. Over dit laatste item is al veel onderzoek gevoerd en het is duidelijk dat er een goede mix moet worden

gevonden tussen de grondstoffenkeuze, inhoud en textuur van het voeder. Ook de genetica heeft een invloed op de voeding van de leghennen. De laatste jaren zijn de leghennen wat robuuster geworden en werd er geselecteerd op langleeftbaarheid, waardoor de leggerperiode langer is geworden. Het spreekt voor zich dat het voederschema en de inhoud van het voeder in de loop van de leggerperiode daaraan moet worden aangepast.

Voeder is de belangrijkste kostenpost

Naast de voeding van de legghen zelf wint ook de voederstrategie steeds meer aan belang. De bedrijven zijn de laatste jaren ook gegroeid, waardoor ze ook meer voeder nodig hebben. Het wordt dus interessanter om uit te kijken op welke manier de voederkostprijs in de hand kan worden gehouden. Zo zijn er verschillende leghennenhouders die, al dan niet samen met de veevoederleverancier, hun grondstoffen op de termijnmarkt vastleggen of de prijs van het veevoeder zelf vastklikken voor een bepaalde periode. De leghennenhouder kan dan, als de grondstoffen laag geprijsd zijn, gedurende een langere periode profiteren van een lagere voederprijs. Dit vergt natuurlijk ook voldoende kennis over de grondstoffenmarkten. Het is dus belangrijk te weten wanneer de voeder- of grondstofprijs het best wordt vastgeklikt. Als je hier zonder kennis van zaken te werk gaat, kan je dat wel eens zuur opbreken. Diverse leghennenhouders investeerden ook op hun bedrijf om een of meerdere grondstoffen te mengen met een aanvullend voeder. Op die manier kan snel worden geschakeld als er een probleem opduikt met de leghennen. Bij de samenstelling of het vinden van de juiste mengverhoudingen laat je je best bijstaan door een goede nutritionist. Kleine fouten worden immers snel afgestraft.

Aangezien het voeder de belangrijkste kostenpost is op een leghennenbedrijf, is het dan ook niet meer dan normaal dat er gepoogd wordt om deze kosten zo laag mogelijk te houden. Een paar gram voeder extra per dag en per hen betekent op het einde van de ronde serieuze meerkosten. Een leghennenhouder die de voeding van zijn kippen goed in de vingers heeft en kennis heeft van de grondstoffenmarkten, is beter gewapend tegen een mogelijke crisis. ■



© AVEVE VEEVOEDING

AVEVE WIL GROEIEN EN VOORAANSTAANDE PARTNER ZIJN

Aveve Veevoeding, marktleider in veevoeders, is een middelgrote speler in de voedermarkt voor leghennen. Hoe gaat het daarmee om en wat zijn de troeven van hun legvoedergamma? We spraken met manager legpluimvee Geert Van Reybrouck en nutritionist Inge Peeters over de visie van Aveve op leghennen-voeder. — Jan Van Bavel

Aveve produceert haar leghennen-voeders in haar productiesites in Aalter en Merksem. Het 'pluimveeteam' van Aveve bestaat slechts uit 3 personen (Geert, Inge en commerci-

eel verantwoordelijke legpluimvee Jonas Poelvoorde), maar Geert ziet dat als een voordeel. "Elke dag hebben we meerdere keren contact, waardoor we kort op de bal kunnen spelen", zegt hij.

Inge knikt. "Het biedt het voordeel dat ik goed op de hoogte ben van hoe het op de bedrijven loopt en we snel kunnen reageren met een aanpassing van het voeder. Nieuws over goede resultaten met onze voeders verspreidt zich heel snel onder de pluimveehouders, met als resultaat dat we klanten en marktaandeel gewonnen hebben. We hebben onze standaardlijnen (5 reeksen van telkens 5 voeders) en daarnaast kunnen we flexibel inspelen op vragen van de eierhandel en/of leghennenhouder."

Focus op homogeen voeder

"We hebben een eigen filosofie. Dat blijkt niet alleen uit ons uitgebreid gamma, maar ook uit de accenten die we in de toekomst willen leggen", stelt Geert. "We willen een zo hoogwaardig mogelijk voeder afleveren waaruit productietechnisch het maximale wordt gehaald." Op nutritioneel vlak zet Aveve sterk in op de

passen we onze samenstelling dan aan", legt Geert uit. "Dankzij onze grote opslagcapaciteit voor grondstoffen (60.000 ton in doseersilo's) en de mogelijkheid om supplementen te betrekken, kunnen we flexibel inspelen op de meeste van die vragen. Kwaliteit staat steeds voorop. We streven naar een zo constant mogelijke samenstelling van onze voeders. Het is onze plicht om onze klanten dat voeder te leveren waarvan we zelf overtuigd zijn dat het het beste resultaat zal geven." Jonas komt in veel bedrijfsstallen en heeft zo een goed algemeen beeld waar eventueel moet worden ingegrepen. "Het is een meerwaarde dat hij, steeds in overleg met de bedrijfsdienaren en de leghennenhouder, dode dieren na dissectie kan analyseren om daaruit de mogelijke oorzaak af te leiden en de te volgen aanpak te bepalen", zegt Geert. "Continue monitoring van wat in de praktijk gebeurt, is belangrijk. Tijdens

op één fase blijven, waarbij een kalkbron wordt toegevoegd. Dat kan in onze fabriek of via een bijkomende silo op het bedrijf, zodat de leghennenhouder kalk kan toevoegen op het ideale tijdstip. Bij voorkeur in de namiddag, omdat de eischaalvorming vooral 's nachts gebeurt. Dit evolueert naar *split feeding*, waarbij een kalkarm voeder in de voor- en een kalkrijk voeder in de namiddag wordt gegeven.

Visie

"We willen een belangrijke, vooruitstrevende partner voor de leghennenhouder zijn", stelt Geert. "Innovatie is één van onze 5 kernwaarden en daar hechten we dan ook veel belang aan. Op de trend naar het langer aanhouden van leghennen willen we inspelen door te focussen op voedermanagement, nieuwe additieven en het adviseren van ons rijke, geconcentreerde turbovoeder in het begin van

Aveve is klaar voor de onbehandelde hen.

structuur van het voeder. "Vroeger was de filosofie rond het structuurmeel: hoe grover, hoe beter. Maar in de alternatieve huisvestingsystemen bestaat steeds meer het risico dat de meest dominante hennen de grove stukken eruit pikken. Daarom focussen we op een meer homogeen voeder, dat alle nodige componenten bevat", legt Inge uit. "We doen heel veel analyses in ons labo. Daaruit krijg ik dan info over de structuur en de samenstelling van het voeder. Voor elke levensfase van de kip hebben we de ideale structuur. We zijn ook voorbereid op het toekomstige verbod op snavelkappen om onder meer pikkerij tegen te gaan. Via Intercoop, de Europese federatie van nationale aan- en verkoopcoöperaties die actief zijn in de toelevering aan de landbouw, hebben we contact met Scandinavische partners. Die hebben veel ervaring op dat vlak, omdat het snavelkappen in Scandinavië verboden is."

Flexibiliteit en kwaliteit

"Op vraag van bepaalde afnemers stelt de distributiesector vaak specifieke eisen, zoals pigmentvoeders of een omegga 3-rijk voeder. Op basis van die eisen



Het 'pluimveeteam' van Aveve Veevoeding: Geert Van Reybrouck (uiterst links), manager legpluimvee; Jonas Poelvoorde, commercieel verantwoordelijke legpluimvee en nutritionist Inge Peeters van Aveve Veevoeding, die het voeder samenstelt.

een maandelijks overleg bekijken we wat er nog beter kan. De technische cijfers van de leghennenhouders bieden ons daarbij een houvast."

Split feeding

De productiviteit en langleefbaarheid van de leghennen is er de laatste jaren sterk op vooruit gegaan. Bij het langer aanhouden vermindert de calciumbenutting, waardoor de schaalkwaliteit een probleem kan worden. "Dit ondervangen we door ons driefasenschema", aldus Inge. "Maar steeds meer zien we dat bedrijven

de leg. Zo willen we de legpersistentie verbeteren. Sinds kort kunnen we ook biologische leghennenvoeders aanbieden voor de groeiende biomarkt door ons partnership met het Nederlandse Global Feed Mill. We zijn klaar om een geleidelijke, gezonde groei te realiseren en een belangrijke speler op de leghennenmarkt te blijven." ■

VOEDERMANAGEMENT OP OPFOKBEDRIJF IS MAATWERK

Frans en Rita Smets-Van Gorp baten in Kasterlee een opfokbedrijf voor scharrelleg-hennen uit. Samen met Paul Swennen, technisch adviseur bij opfokorganisatie Vepymo, gingen we langs op hun bedrijf. – Jan Van Bavel

Frans werkte 14 jaar als timmerman voor hij in het pluimveewereldje stapte. Rita werkt halftijds buitenshuis, maar springt bij op drukke momenten. Het koppel heeft 3 kinderen: Toon (28), Sam (25) en Lise (19). Vlaanderen telt nog een 50-tal opfokkers. Frans is een bezige bij: naast zijn opfokbedrijf is hij ook bijzonder actief op syndicaal vlak. Zo is hij lid van de sectorvakgroep Pluimvee (provinciaal en nationaal). Bij DGZ zetelt hij in het dagelijks bestuur en de raad van bestuur én is hij voorzitter van de adviescommissie. Daarnaast is hij ook lid van de adviescommissie Pluimvee van de provincie Antwerpen, de provinciale landbouwwaad én de landbouwwaad van Kasterlee.

Ervaring opbouwen

In 1993 nam Frans in Kasterlee een vleeskippenbedrijf met 2 ruw afgewerkte stallen over. Hij vergrootte zijn kennis in de vleeskippenhouderij door een half jaar een gehuurd bedrijf en 3 jaar de stallen van een gemengd bedrijf in de buurt uit te baten. Daarna hield hij nog 40.000 vleeskippen over op het eerste bedrijf in Kasterlee, waar uitbreiding niet mogelijk bleek. "Door de grote vraag naar opfok van scharrelhennen, bouwde ik in 2004 de 2 stallen om voor de opfok van in totaal 39.500 scharrellegghennen", vertelt Frans. "Ik koos voor het splinternieuwe concept Jump Start van Vencomatic en werd daarmee de eerste Vlaamse pluimveehouder die dit opfokstelsel op zijn bedrijf installeerde. De eendagskuikens worden er op een roostervloer geplaatst, waar ze rechtstreeks toegang hebben tot voer en water. Naarmate de kuikens groeien wordt de afstand tussen de voer- en drinkniveaus geleidelijk vergroot, zodat ze leren om naar diverse niveaus en zitstokken te springen. Zo

.....
Frans vindt voerpannen makkelijker te sturen dan een voergoot.
.....

vinden ze later snel hun weg in een legvolièresysteem. In 2010 bouwde ik op een tweede locatie iets verderop een nieuwe stal met de meest recente versie van Jump Start, een portaalsysteem, voor 59.500 scharrellegghennen."

Uniforme volièreopfok

Hoe verloopt een ronde op een opfokbedrijf? "Nadat de stal gereinigd en ontsmet is, zetten we alle tafels weer recht en

leggen we bruin kraftpapier over de hele beun", zegt Frans. "Vervolgens draai ik de drink- en voederlijn naar beneden en strooi ik ongeveer 2 ton voer los op het papier, zodat de eendagskuikens meteen bij het voer kunnen als ze hier arriveren. Na 10 dagen worden ze verder verspreid over de hele roosteroppervlakte en na 4 weken is het opfokplateau al zodanig gestegen dat de kuikens al tot op de grond kunnen. Het vaccinatieschema wordt al vanaf 7 dagen ingezet. Na 8 weken (occasioneel) en 12 weken (altijd) volgt dan de 'grote enting' of 'spuit', een manuele handeling met één of meerdere injecties tegen ziekten. Hiervoor zetten we een entploeg in. Na de laatste enting is het opfokplateau al gestegen naar 1,40 m. Tussen de zeventiende en acht-



FRANS SMETS

Leeftijd: Frans (54)

Gemeente: Kasterlee

Specialisatie: opfok van scharrellegghennen

Darmgezondheid in relatie tot voer is een topprioriteit in de scharrelopfok.

tiende week worden ze dan geladen en naar het leghennenbedrijf getransporteerd.” “Onze verkoop is maatwerk, volgens de eisen van de klant: aantal, rassenkeuze, entingen, snavelbehandeling ...”, legt Paul Swennen uit. “Onze planners proberen die eisen te laten aansluiten bij de mogelijkheden van een opfokbedrijf. Soms vraagt de klant, op basis van voorgaande leveringen of hij zijn hennen van een specifieke opfokker kan krijgen. Zo levert Frans vaak aan dezelfde klanten. De hennen zijn van de rassen Dekalb White, ISA Brown en Bovans Brown.”

Klant is koning, ook qua voeder

Vaak bepaalt de klant welk voeder Frans gebruikt. “Soms legt een klant zijn eisen rond voeder bij ons neer. Maar als we zelf die vrijheid hebben, tasten we af wat een goede keuze kan zijn”, aldus Paul. “Deze ronde heb ik voeder van een leverancier die sterk is in kuikens opfokken die niet behandeld zijn. Maar we nemen ook voeder af van andere leveranciers”, vertelt Frans. Alle technische resultaten worden bijgehouden en kunnen bepalend zijn bij een volgende keuze. “Normaal wordt hetzelfde voeder de hele ronde aan eenzelfde koppel gegeven”, zegt Paul. “Zelden gebeurt het dat de leghennenhouder het voer zelf bestelt en betaalt.” Een goed voeder moet nutritioneel in orde zijn en moet een goede structuur hebben. “Omdat we voor kippen die naar Nederland gaan grotendeels evolueren naar onbehandelde snavels, gaan we steeds meer naar een structuur met fijnere deeltjes, om selectief yreten te vermijden. Zo krijgt elk dier een evenwichtig rantsoen binnen, om zo ook darmproblemen te voorkomen. Alle voederleveranciers zetten hier op in. Darmgezondheid in relatie tot voer is een topprioriteit in de scharrelopfok. We zetten maximaal in op het gebruik van toevoegingen via het drinkwater om het risico op darmproblemen te minimaliseren. Frans koos bewust voor leidingwater als drinkwater, omdat het een beperkt gehalte aan chloor bevat. Zo kan hij het systeem ook vrij makkelijk proper houden.”

Goede planning en feedback

“Gemiddeld zien we elkaar om de 14 dagen”, vervolgt Paul. “We gaan dan door de stal en wisselen informatie uit. Als tussenpersoon tussen de opfokbedrijven geef ik ook mijn ervaringen met hem



1 In het Jump Start-opfoksysteem worden de eendagskuikens op een roostervloer geplaatst, waar ze rechtstreeks toegang hebben tot voer en water. 2 Frans en Paul Swennen, technisch adviseur bij opfokorganisatie Vepymo, bespreken het nut van een piksteen om kannibalisme bij de kuikens te vermijden.

mee. Frans voert zijn kengetallen (sterfte, water- en voerverbruik ...) in in een bestand, dat we doorkoppelen naar onze boekhouding. Die dagcijfers kunnen we online meevolgen.” De dieren blijven eigendom van Vepymo, Frans krijgt uiteraard een vergoeding voor zijn prestaties en het ter beschikking stellen van zijn inventaris. De planning wordt een half jaar op voorhand opgemaakt, want dan moet je over een koppel beslist hebben. De opfok duurt ook 17 weken, dus zo’n 4 maanden.

“Wat voermanagement op het bedrijf betreft, zijn er 3 à 4 fases waar we op inzetten, afhankelijk van de leverancier”, aldus Paul. “Meestal beginnen we met 300 g startvoer, gevolgd door een kuikenmeel (opfok 1) en een poeljenmeel (opfok 2). Soms zit er tussen die 2 laatste nog een overgangvoer. Verder wordt soms ook een plantaardig voeder voor het lastenboek van Delhaize en/of Colruyt

gegeven. In de stal stellen we eerst vrij voer en water ter beschikking. Na verloop van tijd sturen we de voergift meer en creëren we voor de middag een leegstand van enkele uren, zodat alle voer wordt opgegeten.” Daarmee wordt bij de hennen honger opgewekt en de kropvorming bevorderd. “Dat sluit aan bij wat men in de leghennenhouderij verwacht: ’s morgens eieren leggen, dus de kippen dan niet storen met een voerbeurt”, zegt Frans. “Ik vind voerpannetjes makkelijker te sturen dan een voergoot.”

Overname op termijn

Op termijn (als Frans stopt) zal zijn oudste zoon Toon het bedrijf overnemen. “Nog een stal bijbouwen is bewust geen optie; mijn bedrijf is groot genoeg voor één persoon. Anders moet er personeel bijkomen en daar sta ik niet achter”, besluit Frans. ■

VOEDER KOPEN OP TERMIJN-MARKT BIEDT VOORDELEN

In de Oudenaardse deelgemeente Eine, aan de overkant van het terrein naast de N60 waar de Werktuigendagen plaatsvinden, hebben Geert en Ann Albers-Dochy een mooi bedrijf met 150.000 leghennen. Die produceren elke dag zo'n 140.000 eieren. Door zijn voeders en grondstoffen op de termijnmarkt aan te kopen, bespaart Geert flink op de voederkosten. – *Jan Van Bavel*

In 1991, tijdens het laatste jaar van zijn legerdienst, bouwden Geerts ouders in Eine op hun gemengd bedrijf met leg- en opfokkippen, zeugen, vleesvee en wat akkerbouw 2 stallen voor telkens 20.000 leghennen. Een jaar later nam Geert het bedrijf over. "Meteen bouwde ik de varkens- en vleesveetak af", vertelt hij. "De akkerbouwpercelen verhuren we. De opfokpoeljen hielden we aan tot 2004. Van 2000 tot 2004 huurden we ook een tweede bedrijf in Zulte met 53.000 leghennen en opfokpoeljen, met de bedoeling om de vergunning naar hier over te brengen, wat ook lukte. Na de samenvoeging van de 2 bedrijven hielden we 40.000 leghennen in 2 traditionele kooistallen en bouwden we de eerste verrijktekooistal (van de Italiaanse constructeur Valli) voor eveneens 40.000 kippen. In 2010 kozen we voor een tweede verrijktekooistal (klein-volière), ook van Valli, voor 110.000 leghennen. Deze stal telt 8 verdiepingen, in het midden gescheiden door een tussen-vloer om het overzicht te bewaren." Geert is lid van de sectorvakgroep Pluimvee en bestuurslid van de provinciale vakgroep Pluimvee Oost-Vlaanderen. Terwijl Geert het management van het bedrijf, de kippen in de stal en de administratie opvolgt, voert Ann de controle uit in de stal, raapt ze er de eieren en houdt ze de stal schoon. Het echtpaar heeft 3 kinderen: Margaux (20), Florence (18) en Clément (14).

Keuze voor de vrije markt

Zowel voor de leghennen als voor hun voeder werken Geert en Ann met verschillende leveranciers, de eieren worden aan diverse handelaars verkocht. "We

kopen hennen op de vrije markt bij diverse broeierijen. De laatste jaren kopen we steeds meer enkel de kuikens en de opfokplaats, waarbij we zelf het voer kopen en dat naar de opfokker brengen, om de kosten te kunnen drukken. Als we de kippen kopen, wordt er gezegd dat één kip 5,5 kg voeder nodig heeft. Die worden dan zo veel mogelijk geremd om de prijs te verlagen. Wij zeggen het omgekeerde: laat ze maar eten, en meestal kom je dan niet aan die 5,5 kg. De kwaliteit van de

kippen verbetert daarmee. Per kip loopt het verschil op tot 20 à 30 cent."

De 150.000 kippen produceren elke dag 140.000 eieren. Samen met één Poolse werknemer start Ann om 7 uur met eieren rapen. Rond 12 uur zijn ze daarmee klaar, samen met de controle en het droog poetsen van de stallen. Via transportbanden worden de eieren vanuit de stal naar 2 eiermachines gebracht, die in totaal bijna 72.000 eieren per uur kunnen verwerken. Ann selecteert daarbij twee-



FAMILIE ALBERS-DOCHY

Leeftijd: Geert (44) en Ann (45)

Gemeente: Eine

Specialisatie: leghennen

Geert wisselt vaak van voederleverancier, maar een woord is voor hem een woord.

dekeuseieren uit. Een robot plaatst de eieren daarna op palletten, klaar voor transport. De laatste jaren verloopt de eierafzet volledig via de vrije markt. "De meerderheid van de eieren verkoop ik aan een Nederlandse handelaar, de rest aan kleine binnenlandse handelaars", aldus Geert.

Geautomatiseerd voederen

Ook het voederen van de kippen is volledig geautomatiseerd. "Zo weten we gemiddeld hoeveel elke kip per dag gegeten en gedronken heeft. We weten ook perfect hoeveel voeder er per dag vanuit onze silo's in de stal gaat. De kippen krijgen 3 keer per dag eten: om 7,

.....
Elk jaar heeft Geert zo'n
7000 ton voeder nodig.
.....

12 en 16 uur. Om 12 uur mengen we kalk, onder de vorm van eierschalen (gegarandeerd salmonellavrij) in het voeder voor een betere eikwaliteit en betere botten. Met eierschalen halen we de beste resultaten, omdat daar nog wat eiwitten in zitten. We gebruiken een onderhoudsvoeder als de kippen aan het einde van hun cyclus zijn, een eerstefasevoeder en een startvoeder. Dat startvoeder is een eiwit- en energierijk voeder, gemaakt via een eigen formule. Die is samengesteld uit de beste componenten van de diverse leveranciers. De voederleveranciers mogen daar een prijs op bieden en aan de hand van die prijs nemen we voeder af voor korte of lange periodes. Nu heb ik mijn voeder bij één leverancier vastgelegd aan een vaste prijs vanaf april tot eind 2016, voor 3 vrachten per week. Twee weken na die bestelling steeg de voederprijs sterk, waardoor we daar minimum 20 euro/ton voordeel mee doen. Wekelijks worden hier 5 vrachten van 26 ton voeder geleverd. De 2 andere vrachten koop ik op de vrije markt. Het voeder wordt via een voederketting verdeeld; een betrouwbaar systeem. Verder koop ik ook tarwe bij, dat we mengen bij het eerstefasevoeder dat we heel de ronde geven. Tot nu toe halen we daar heel goede resultaten mee en kan ik mijn prijs drukken. Als de kippen lichtere eieren leggen, krijgen ze weer 100% (hoog eiwitrijk) voeder. Elk jaar hebben

we zo'n 7000 ton voeder nodig. Meestal klik ik nooit 100% voeder vast bij één leverancier. Ik volg de grondstoffenprijzen op de voet via consultancybureaus Agritel, Synagra en Matif. De tarwe kopen we bij binnenlandse handelaren. Momenteel wordt het grootste aandeel van mijn voeders geleverd door ForFarmers; de rest door Voergroep Zuid. Ik moet nu ook

bevatte tijdens de heenreis. We stockeren geen voeder; het wordt enkel in silo's geblazen. Van elke vracht die hier binnenkomt, nemen we een voerstaal. Daarna wordt het voeder gelost in de silo's en verder automatisch verdeeld. Het voeder dat we afnemen, betalen we binnen 7 dagen na levering om een zo goedkoop mogelijke prijs te hebben. Dat



Het voeder wordt via een voederketting verdeeld; een betrouwbaar systeem.

onderhandelen voor mijn opfokvoeder dat geleverd wordt in Nederland, omdat mijn kuikens daar opgefokt worden. Momenteel is het niet rendabel om voeders vast te leggen, omdat de grondstoffenprijzen dalen. Op de termijnmarkt komt het erop aan om voeders op het juiste moment te kopen. Goede contacten met alle voederleveranciers en de ervaring die ik haal uit het zetelen in de prijzencommissie van Kruishoutem helpen me daarbij. Meestal sluit ik contracten voor een maand, zelden voor een jaar. Een woord is voor mij een woord; dat zou voor beide partijen moeten gelden."

Voedercontrole

"Al onze mest wordt geëxporteerd naar Frankrijk. Franse boeren hebben me al gevraagd of ik bij hen geen tarwe wil kopen. Maar dat weiger ik omdat ik geen voeder wil uit een vrachtwagen die mest

betekent wel dat iedereen correct moet betalen en we goede afspraken moeten maken met de eierhandelaars. Additieven of aminozuren voeg ik haast nooit toe, omdat het voeder genoeg kwaliteitsinhoud heeft. Op warme dagen voeg ik soms wel vitamine C toe. Verder chloreneren we het water extra, om het ijzergehalte eruit te trekken en nog verder te ontsmetten."

Geert is niet van plan om nog verder uit te breiden. "Maar door de toenemende druk op de kooieieren zijn we misschien genoodzaakt om deels om te schakelen naar vrije uitloop of biokippen. Dit is nog maar in een embryonale fase, we zien wel wat de toekomst brengt." ■