

Samenwerken in het Bedrijfsnetwerk



aan gezonde koppels

Biologische Pluimveehouderij

Cynthia Verwer (Louis Bolk Instituut)

Roland Bronneberg is nauw betrokken bij de pluimveesector en specifiek de biologische pluimveehouderij.

Als pluimveedierenarts draait hij mee in het bedrijfsnetwerk biologische pluimveehouderij en heeft zijn eigen kijk op de sector en de ontwikkelingen daarin. Een portret van Bronneberg en zijn visie op de biologische pluimveesector.

Er is altijd wel wat aan te scherpen

Inmiddels begeleidt Roland vanuit AviVet een tiental biologische en meerdere reguliere leghennenbedrijven. Hij doet dat vanuit zijn eigen formule. "Elk bedrijf dat ik begeleid gaat een contract aan voor één ronde, waarin ik de bedrijven minimaal één keer per maand bezoek. Deze bezoeken staan ingepland. Er is altijd wel wat aan te scherpen". Bij een bedrijfsbezoek is hij zeker een uur bezig per stal. "Eerst maak ik een rondje door de stallen en bekijk ik de eieren en onderzoek de kippen. Vooral dat laatste is erg belangrijk en daar moet je de tijd voor nemen." Andere werkzaamheden tijdens een bedrijfsbezoek bestaan bijvoorbeeld uit bloedtappen, zo nodig het doen van sectie, het plaatsen van bloedluisvallen en het nemen van mestmonsters. Dit laatste is optioneel en wordt uitgevoerd in overleg met de pluimveehouder. Het nemen van mestmonsters vindt hij essentieel. "Het is belangrijk om de besmettingsgraad in kaart te brengen en op basis daarvan een ontwormingsplan af te stemmen met als doel zo weinig mogelijk ontwormingsmiddelen te gebruiken. Ook ontwormingsmiddelen zijn medicijnen en vormen een aanslag op de kip." Behalve dat aan het ontwormen weer een extra prijskaartje hangt, is het erg belangrijk om resistentie te voorkomen. De keuze voor deze middelen is uiterst beperkt.

Vooruitgang

Naast de begeleiding op het bedrijf zelf gaat Roland ook met de leghennenhouder en diens voerleverancier tweemaal op bezoek bij de hennen op het opfokbedrijf. "Het is van groot belang om deze partijen bij elkaar te brengen, de ontwikkeling van de hennen bespreekbaar te maken en de opfok voor zijn/haar nieuwe hennen samen af te stemmen. Met name het antipikbeleid, wat nog belangrijker is bij bio, dient vanaf dag 1 te worden ingezet. Gelukkig

stemmen steeds meer opfokkers en hun afnemers af voor wat betreft huisvestings-, voer- en drinkwatersysteem. Ik zie dat op dit punt al veel is verbeterd afgelopen jaren, hetgeen ook blijkt uit de bedrijfsgegevens: de uitval per ronde daalt".

Afstemming entschema's

Naast pikkerij en uitval ziet Roland nog andere knelpunten waar pluimveehouders in de dagelijkse praktijk tegenaan lopen. "Het entschema is veel te vol en er komen alleen maar entingen bij. Aan het einde van de opfok wil iedereen een gezonde, geruide hen op gewenst gewicht inclusief alle entingen. Maar de opfokperiode is eigenlijk veel te kort om tussen de entingen door de dieren voldoende tijd te geven om te herstellen. Elke enting is een stressmoment". Volgens Roland is het meest ideale entschema een leeg A4-tje. "Per situatie en regio zou een specifiek entschema opgebouwd moeten worden". Ook hierin is goede afstemming tussen opfok en leghenhouder een 'must'.

Roland noemt als voorbeeld dat in bepaalde delen van Friesland géén IB, ILT of Gumboro voorkomt. "Die legpluimveehouder in Friesland zou dus prima zonder deze entingen kunnen. Maar als de dieren worden opgefokt in pluimveedichte regio's dan hebben ze deze entingen toch nodig". Eigen opfok of regionale opfok, door opfokkers en legpluimveehouders bij elkaar te brengen en door een nauwere samenwerking tussen broederijen, is een stap in de goede richting. Dit helpt om het overvolle entschema uit te dunnen.

Afwijkingen

Wat Roland verder opvalt zijn de regelmatig voorkomende borstbeenbreuken en -afwijkingen. In de opfok zijn deze veelal aan de vorm of dikte van de zitstokken gerelateerd.

Tijdens de legronde zijn er meerdere oorzaken, zoals het niet goed aansluiten van de hennen op hun nieuwe systeem en stress bij het lossen. "Training van de hennen in gebruik van de beschikbare ruimte en de regelmatige omgang met de dieren door zowel opfokker als leghennenhouder zijn hierin erg belangrijk". Breuken hebben impact op het welzijn en de gezondheid, en daarmee samenhangend, de groei en productie van het dier. "De meeste dieren herstellen vaak wel, maar halen geen 320 eitjes op 72 weken".

Vertering, darmgezondheid en voersamenstelling

Ook het voederrantsoen en het nuchter zetten van de dieren voor transport vraagt afstemming. "Meer afstemming over het voer voorkomt darmproblemen. De voerovergangen van opfok naar leg zijn vaak te groot. Bij ontvangst moeten de dieren goed worden opgevangen om een disbalans in de darmflora te beperken". Roland raadt aan de dieren voor transport niet te nuchter te zetten en na transport de dieren op het legbedrijf op te vangen met toevoeging van gezonde darmflora aan het drinkwater. "Toediening van de gezonde darmbacteriën zorgt voor een betere balans op darmniveau waardoor een E.coli, Clostridium of coccidiose doorbraak en het begin van een chronische darmontsteking voorkomen kunnen worden". In de toekomst moeten we toch naar 100% biovoer. Roland staat hier open tegenover. "We kunnen niet drie jaar gaan zitten afwachten, maar moeten nu om de tafel om te kijken hoe we het voor elkaar boksen. Afgezien van de beschikbaarheid van de benodigde hoeveelheden grondstoffen en de kwaliteit ervan, is het technisch wel mogelijk al is de opgave voor de opfokker wel groter". Maar ook voor de leghennenhouder is het niet vanzelfsprekend dat het goed gaat. "Het vraagt een totaal andere benadering. Het vraagt meer kennis en kunde van de pluimveehouder en extra tijd om de koppels te bekijken om signalen tijdig op te vangen. Het streven naar 100% biovoer ondersteun ik, maar daarnaast pleit ik voor uitzonderingen indien dit echt nodig is vanwege diergezondheid en – welzijn". Hetzelfde geldt voor het antibiotica-vrij beleid. "Je moet streven naar antibiotica-vrij, maar ingrijpen als dat noodzakelijk is en dan met het beste middel voor de kwaal, het meest veilige middel voor zowel het dier als de mens (volksgezondheid), en ook een middel dat voor de veehouder economisch haalbaar is".

Afstemmen

Als laatste wil Roland nogmaals benadrukken dat afstemming tussen opfokker, dierenarts, voerleverancier en leghennenhouder van groot belang is. "Ga als leghennenhouder bij je opfokker op bezoek. Een groot deel van het succes van je koppel begint bij de opfok en de overgangs- en opstartfase. Loopt het op je bedrijf rond de leeftijd van 26 weken goed, dan heb je al 80% van het succes te pakken". Een goede opvang van de dieren op het legbedrijf vormt hierin een sleutel. "Het huisvestings-

systeem moet naadloos aansluiten op datgene waarop de hennen gewend en waarin ze getraind zijn". Onder een goede opvang verstaat Roland ook een schone stal op de juiste temperatuur, vrij van bloedluizen en waarin strooisel aanwezig is. "De aanwezigheid van strooisel is essentieel voor de hennen. Het heeft een isolerende werking, zorgt voor afleiding, zodat ze hun natuurlijke gedrag kunnen uitvoeren en niet met elkaar bezig zijn".

www.avivet.nl

Knelpunten in de huidige leghennenhouderij

Te weinig afstemming tussen opfokker en leghennenhouder bij:

- Antipikbeleid
- Bezettingsdichtheid
- Afstemming in huisvestings-, voer- en drinkwatersysteem
- Voersamenstelling
- Entschema
- Nuchter zetten voor transport

Aandachtspunten

- Opvang hennen op bedrijf
- Borstbeenbreuken en -afwijkingen
- Bloedluizen
- Gebruik uitloop

Uitdagingen

- 100% biovoer
- Antibiotica-vrij

Roland Bronneberg is gespecialiseerd pluimveedierenarts en begeleidt vooral legpluimveebedrijven. Ervaring heeft hij opgedaan bij opfokbedrijven en broederijen. Verbeek's Broederijen en Opfokbedrijven was zijn eerste werkgever, daar was hij medeverantwoordelijk voor de gezondheidszorg op de (opfok) moederdierbedrijven, broederij en opfokbedrijven. Na 4 jaar maakte hij de overstap naar Lohman Animal Health in Duitsland. Van daaruit heeft hij wereldwijd klanten technisch ondersteund op het gebied van pluimvee entstoffen en vaccinatieschema's. Naast de technische ondersteuning kwam ook de stap naar de verkoop van entstoffen: voor Lohman was hij Area Sales Manager in Nederland, België en Italië. Naast zijn werk bij Verbeek en Lohman rondde hij in 2008 zijn promotieonderzoek af op het gebied van de eiproduktie bij struisvogels. Na een tijdje miste hij het contact met de leghennenhouders en richtte in 2009 zijn bedrijf AviVet B.V. op. AviVet richt zich op leghennenhouders waaraan ook een stukje opfok wordt verbonden. Dat laatste is onafhankelijk van broederijen of opfokorganisatie.