



PLUIMVEEHOUDERIJ MOET GRENZEN VERLEGGEN

De pluimveesector is grensverleggend op diverse vlakken. Toch moeten pluimveehouders snel inspelen op uitdagingen om succesvol te zijn. Dat kan door kennisverwerving, duurzaam en grensoverschrijdend ondernemen, zo bleek tijdens een seminarie op de Agridagen in Geel. – *Jan Van Bavel*

De Vlaamse pluimveehouderij beschikt over heel wat troeven en behoort tot de top in de wereld. Toch krijgt de sector af te rekenen met uitdagingen zoals dierenwelzijn, geur, stof en emissies, antibiotica-resistentie en salmonella. "Het komt eropaan om duurzaam te ondernemen, maar dat moet voor de pluimveehouder haalbaar én betaalbaar zijn. Om succesvol te zijn, moet hij grenzen verleggen", stelde Wouter Wytynck, eindverantwoordelijke voor het seminarie.

Vijf sprekers uit de toeleverings- en verwerkende industrie gaven hierover hun visie tijdens een panelgesprek. Boerenbondjournalist Jacques Van Outryve leidde het gesprek in goede banen. Prof. Xavier Gellynck, hoofd van de divisie Agrivoedingsmarketing en ketenmanagement van de Universiteit Gent, belichtte enkele ontwikkelingen aan de input- en afzetzijde van de sector. "Als we de rentabiliteit van

de keten op peil willen houden, is het belangrijk aandacht te besteden aan de schommelingen van de grondstoffen- en mengvoederprijzen. Voor 2012 lijken we redelijk stabiele koersen op de termijnmarkten te krijgen. Om de bijzonder exportgerichte positie van de sector te kunnen behouden, moet die kiezen uit 3 strategieën: innovaties introduceren en vermarkten, je inleven in de business van je klanten (via ketenbeheer) of producten op de markt brengen op een kostenefficiënte manier. De vraag is op welk vlak je je bedrijf wilt onderscheiden ten opzichte van je concurrenten."

Klantgerichtheid

Kurt Desmet, manager bij Hendrix Broilers voor België, Nederland en Duitsland, gaf aan dat klantgericht produceren voor zijn bedrijf het belangrijkste is. "De pluimveehouderij is goed voor een derde

van onze omzet in de 3 genoemde landen. Op professioneel vlak zijn de Belgische pluimveehouders heel goed bezig. Het integraal ketendenken staat in Nederland wel al verder. Het aantal vleeskippen in Nederland (50 miljoen) is op ongeveer evenveel bedrijven verspreid als in België (23 miljoen), maar bij onze noorderburen worden die verdeeld over een achttal voerfabrikanten en slachterijen. Vleespluimvee wordt de komende jaren een heel belangrijke activiteit voor ons. We zetten hiervoor maximaal in op integrale ketenbewaking." Via innovaties wil Hendrix Broilers zijn klanten een toegevoegde waarde bieden. "Met ons voerpakket Forza raakt het kuiken zo gezond mogelijk de eerste 3 weken door om daarna door te groeien. Antibioticagebruik volledig bannen is een utopie, maar een reductie met 50% moet op termijn wel haalbaar zijn." De veevoederkost blijft een belangrijk

aandeel in het kostenaspect van de vleeskip. Volgens Desmet is het een uitdaging voor elke pluimveehouder om te zoeken hoe hij het maximum kan halen uit een kilo voer. "Door de beperking op antibioticagebruik en de dure voerprijs wordt de vakkennis van de pluimveehouder een zeer belangrijke parameter in het rendementsverhaal van een bedrijf."

Nieuwe broeierij

Christophe Decroos, commercieel en technisch vertegenwoordiger bij broeierij en opfokorganisatie Vepymo, schetste het ontstaan en de opgang van het bedrijf. Vepymo opent binnenkort in Poppel een nieuwe, ultramoderne broeierij met een capaciteit van 9 miljoen legkuikens per jaar. Deze broeierij zal ook grensverleggend zijn qua techniek en voldoen aan de hoogste hygiënische en sanitaire eisen. Vepymo is ook grensverleggend qua afzet. "We zijn marktleider in België, maar ook actief in Nederland en Duitsland met kuiken- en hennerverkoop. Met Incubel hebben we bovendien een firma die eendagskuikens levert buiten de EU. Tot slot zijn we ook grensverleggend in toegevoegde waarde. In tegenstelling tot de rest van Europa, waar dit meestal gebeurt door de voederfirma, geven we namelijk een allroundbegeleiding, met onder meer zowel technische bijstand als dienst na verkoop. Vepymo heeft als doel

trekken we volledig de Belgische kaart. Criteria die voor de klant belangrijk zijn – kwaliteit, prijs, duurzaamheid, dierenwelzijn en -gezondheid – moeten worden meegenomen in het grensverleggend ondernemen. Vooral duurzaamheid wordt voor de klant steeds belangrijker." Voor prof. Gellynck kunnen we maar duurzaam opereren als de actoren die erbij betrokken zijn een aanvaardbaar inkomen kunnen verwerven. Van den Bossche riep de sector op om hierrond, samen met de distributie, retail en dierenrechtenorganisaties, een gemeenschappelijke visie te

het agrobusinesscomplex van onze provincie bleek dat deze sector een aantal mooie cijfers kon voorleggen. De grootste pluimveebedrijven van Vlaanderen zijn gevestigd in onze provincie, net als enkele grote spelers in de toelevering- en distributiesector. De provincie stimuleert dit innovatief ondernemerschap door de komende jaren ruim 5 miljoen euro te investeren in landbouwpraktijkonderzoek. Het onderzoek in het Geelse Proefbedrijf Pluimveehouderij willen we graag in overleg met de pluimveehouders voeren, zodat ze mee de richting van het onder-



Boerenbondjournalist Jacques Van Outryve in gesprek met de panelleden Kurt Desmet (Hendrix Broilers), Maarten Puls (provincie Antwerpen), Xavier Gellynck (Universiteit Gent), André Van den Bossche (Colruyt) en Christophe Decroos (Vepymo).

Kurt Desmet

"Het is voor elke pluimveehouder een uitdaging om te zoeken hoe hij het maximum kan halen uit een kilo voer."

de klant succesvol te maken, zodat hij onze partner kan blijven, en door gebruik van innovatie efficiënt te zijn. We gebruiken de innovatie van anderen (de broeierij) om efficiënt te werken." Prof. Gellynck waarschuwde voor een te enge innovatieve manier van werken. "Mikken op innovatie betekent dat je een stuk risico intrekt in je activiteiten, en dan kan Vlaanderen wel eens te klein zijn."

Duurzaamheid

André Van den Bossche, directeur vlees bij Colruyt, brak een lans om duurzaam te ondernemen in de sector. "Met 8500 ton/jaar vormt kip een groot aandeel in ons vleesaanbod. Zowel qua kip als qua eieren

ontwikkelen. Kurt Desmet pikte hierop in door de retail uit te nodigen om eerst te overleggen met de sector, vervolgens een gezamenlijk, haalbaar standpunt in te nemen en pas daarna aan tafel te gaan met de ngo's. Prof. Gellynck oogstte applaus met zijn stelling dat je geen ecologisch paradijs kan creëren op een economisch kerkhof. "We mogen de landbouw en het agrobusinesscomplex niet laten slachtofferen wegens politieke maatregelen die er alleen op gericht zijn enkele marginale groepen in de maatschappij van antwoord te dienen."

Innovatief onderzoek

De rol die de overheid in de pluimveehouderij speelt, werd vertolkt door Maarten Puls, departementshoofd Welzijn, Economie en Plattelandsbeleid van de provincie Antwerpen. "Een provinciale overheid heeft in het landbouwbeleid maar een zeer beperkt takenpakket. De haven van Antwerpen is hierbij een belangrijke troef als 'uitlaatklep'. Uit een studie over

zoek kunnen bepalen." Wat het vergunningenbeleid betreft, gaf Puls aan dat dit een bevoegdheid is van de deputatie, waarbij de administratie tracht objectieve en relevante informatie aan te reiken. Hij onderstreepte dat Peter Bellens, de nieuwe Antwerpse gedeputeerde voor Landbouw en Plattelandsbeleid, de sector een warm hart toedraagt. Praktijkonderzoek gebeurt uiteraard ook in andere landen. Zo heeft Hendrix Broilers onderzoekscentra in Noord-Spanje en Canada en wordt er in Nederland ook heel wat onderzoek verricht. Om de instroom van competente medewerkers in de sector te verzekeren, pleitte Christophe Decroos ervoor om in de opleidingen meer pluimveevakken te voorzien. Tot slot van het seminarie gaf elk panellid nog een boodschap mee voor de Vlaamse pluimveehouder, ieder met zijn insteek om doelgericht grensverleggend en innovatief te ondernemen. ■