

'Nieuwe stal geeft meer werkplezier'

Ondernemen | Tekst: Tessa Nederhoff

Een brand begin dit jaar verwoestte een stal bij Smits Pluimvee en Eieren. Inmiddels is de stal herbouwd. Dierenwelzijn en meer gemak stonden voorop bij de inrichting ervan. "Hierdoor is er meer tijd over om de kippen te trainen en te bestuderen", meent bedrijfsleider Alwi Smolders.

Na een brand in één van de stallen eerder dit jaar, draait Smits Pluimvee en Eieren in Rijen weer op volle toeren. "Deze week zijn de kippen in de nieuwe stal gekomen", vertelt bedrijfsleider Alwi Smolders. Hoe de brand in één van de zes volièrestallen kon ontstaan, is nog steeds onduidelijk. Opvallend is dat de brand niet oversloeg naar de naastgelegen stallen. "De brandwerende

muren en de ruimte tussen de stallen hebben voorkomen dat de brand kon overslaan", memoreert Smolders.

Uitbreiding

Het pluimveebedrijf in Rijen bestaat uit zes volièrestallen, waarvan twee etagestallen. Deze stallen zijn in 2010 bijgebouwd, waardoor de capaciteit verdubbelde. Het bedrijf

huisvest nu in totaal 160.000 leghennen van verschillende rassen: LSL Classic, Dekalb White en ISA Brown. De rassenkeuze is voornamelijk gebaseerd op de marktvraag, maar ook op het gedrag van de kippen. "Witte kippen zijn vaak drukker. Wij willen een rustige kip", stelt Smolders. De opfok van de hennen is sinds zes jaar in eigen hand. "Het voordeel daarvan is dat we precies weten wat voor een vlees we in de kuip hebben en we kunnen de kippen laten wennen aan het bewegen in het stalsysteem."

Stalsysteem

In de stallen is hoofdzakelijk gebruikgemaakt van het Fienhage-systeem. Zo ook de stal die na de brand is herbouwd. De stellingen bestaan uit twee etages. "Voordeel van dit systeem is dat op alle niveaus legnesten, zitstokken en voer en water aanwezig zijn. >>

Bij het volièresysteem van Fienhage zijn op elk niveau legnesten, zitstokken en water en voer aanwezig.



>>> 'Nieuwe stal geeft meer werkplezier'



Het groene licht onder de stellingen voorkomt dat er grondeieren worden gelegd.

Daarbij kunnen de kippen in het systeem vrij bewegen en is de materiaalkeuze goed", somt de bedrijfsleider op. Doordat gebruik is gemaakt van verzinkt staal is de bloedluizen-druk laag en gemakkelijker te bestrijden,ervaart hij. "Ook is er voor de bloedluizen geen verstopruijnte doordat er geen u-ijzer wordt gebruikt."

Welzijn

Dierwelzijn staat voorop bij Smolders. In de nieuwste stal is hierop onder andere ingespeeld doordat het licht dimbaar is. "Het licht gaat in de stal om 7 uur 's avonds in 25 minuten uit, waardoor de dieren rustig de tijd hebben naar boven te gaan. Ze weten ruim van tevoren dat het bedtijd is." De witte kippen hebben 14 uur licht in de stal,

de bruine 15 uur. "Je kunt die periode wel oprekken, maar dan overvraag je de kip wellicht, en dat willen we niet", zegt Smolders stellig.

Om half vier zijn de laatste werkzaamheden in de stal verricht, waardoor de kippen rustig de tijd hebben voor het vormen van de schaal. Om de rust te bewaren, draagt iedereen die in de stal komt een witte overall en een blauw petje. "Daaraan zijn de kippen gewend. Als iemand geen petje op heeft, raken ze van slag."

Werkgemak

Niet alleen het welzijn van de kip is belangrijk, ook werkgemak staat voorop. "De nieuwe stal zorgt voor meer werkplezier. Ik hoef er niet op stelten of met een kromme

rug te lopen, want de legnesten bevinden zich op ooghoogte." Groen licht onder de stellingen voorkomt dat er grondeieren worden gelegd. "De hennen ervaren het groene licht als een hogere lichtintensiteit", legt Smolders uit. Led-verlichting achter de legnesten zorgt ervoor dat de kippen de weg naar nest goed kunnen vinden.

Eventuele systeemeieren rollen direct naar de eierband en worden zo automatisch verzameld. "Dat bespaart een uur werk per dag, waardoor er meer tijd over is om de kippen te trainen en te zien hoe ze zich gedragen." Hierbij let Smolders er voornamelijk op of de dieren zich goed verdelen over de stal, of de nippels werken, er overal voer beschikbaar is en of de kippen geen ongewenst gedrag vertonen, zoals verenpikken. "Op basis van die gegevens kunnen we het management eventueel aanpassen."

Speeltjes

Om verenpikken te voorkomen, kan de verlichtingssterkte omlaag worden gebracht of meer magnesium in het voer worden toegevoegd. Maar die oplossingen hebben niet de voorkeur van Smolders. "Het moet voor de kippen, maar ook voor onszelf wel leuk blijven. Als je telkens door een donkere stal moet lopen, word je niet vrolijk." Daarom heeft Smolders andere oplossingen bedacht. "Als ze zich gaan vervelen, plaatsen we hooiruiven met luzerne in de stal. Daar zijn ze lekker mee bezig en ze krijgen meer struc-

Om te voorkomen dat de stallucht het terrein wordt opgeblazen, zijn torens achter de stallen geplaatst die de lucht omhoog leiden.



tuur binnen, waardoor het verenpikken afneemt." Als de kippen hierop zijn uitgekeken, worden in de stal doorzichtige PET-flessen opgehangen met kraaltjes erin. Het laatste redmiddel zijn ballenbakballen. "Tegen de tijd dat ze daarop zijn uitgekeken, hebben de kippen een leeftijd van 80 weken bereikt en gaan de ballen met de kippen de stal uit. Als de kippen zich goed voelen, genoeg ruimte hebben, overal voer en drinken beschikbaar hebben en over een goede weerstand beschikken, is de productie maximaal", meent Smolders.

Weerstand

De goede weerstand moeten de kippen voor namelijk krijgen door het handhaven van een streng hygiëneprotocol en goed voer. "Het is belangrijk dat ze genoeg vitamine A binnenkrijgen." Het legmeel wordt momenteel geleverd door twee verschillende voerfabrikanten. Een test om te bepalen welk voer voor een betere weerstand en minder uitval zorgt. De praktijk moet nog uitwijzen of er verschillen merkbaar zijn. "En dan kunnen we met z'n allen om tafel om te kijken waardoor de verschillen ontstaan."

Ideaal

Op het terrein in Rijen is ruimte om het bedrijf met nog 80.000 kippen uit te breiden. Dat is precies wat Smolders wil, het liefst op niet al te lange termijn. "Dan hoeven we ook geen ronde van het opfokbedrijf te verkopen."

De bedrijfsleider heeft vertrouwen in de toekomst van het bedrijf. Strengere controles, traceerbaarheid en de eis om steeds meer verantwoord te ondernemen, schrikken hem niet af. "Dat scheidt het kaf van het koren." Als de uitbreiding doorgaat,



Bedrijfsleider Alwi Smolders bij de herbouwde stal.

kiest Smolders in de nieuwe stallen voor dezelfde gemakken en hetzelfde stalsysteem als in de herbouwde stal. "Ik zou bijvoorbeeld best wel vrije uitloop willen, maar dan moeten consumenten er wel voor betalen. En dat gebeurt nu niet." Smolders is van mening dat de consument beter op de hoogte moet zijn van wat er in de sector speelt. "Consumenten scharen zich nu blin-

delings achter organisaties als Wakker Dier. Maar ze zijn zich er niet van bewust dat dieren buiten ook gevaar lopen." De bedrijfsleider zou graag zien dat er in het onderwijs meer aandacht wordt besteed aan de agrarische sector. "Als de consument op de hoogte is van het reilen en zeilen op een bedrijf, kunnen ze een gefundeerde mening vormen", concludeert hij. ♦

Smits Pluimvee en Eieren

Eigenaar Pieter Smits bezit in totaal vijf bedrijven: twee opfoklocaties (in Molenschot en Duitsland) en drie leglocaties (in Rijen en Duitsland). De opfoklocaties leveren per jaar respectievelijk 200.000 jonge hennen in Nederland en 300.000 in Duitsland. "In Nederland verkopen we een ronde, de rest gaat bij onszelf aan de leg", vertelt Alwi Smolders, bedrijfsleider van de locatie in Rijen. In totaal beschikt Smits Pluimvee en Eieren over 360.000 leghennen en 200.000 opfokhennen. De eendagskuijken komen van Broederij Ter Heerdt. De broederij is onlangs overgestapt op Lohmann-kippen, waardoor ook bij Smits van ISA Brown naar Lohmann wordt overgegaan.

Het bedrijf in Rijen produceert meer dan 1 miljoen eieren per week en wordt draaiende gehouden met 2 FTE aan arbeidskrachten, aangevuld met een paar weekendkrachten. "Je hebt wel 80.000 kippen per persoon nodig om je hoofd boven water te houden", stelt Smolders. De witte eieren worden afgezet naar Duitsland, de bruine naar Weko Eierproducten.

Alle kippen blijven tot een leeftijd van 80 weken in de stal. "De witte hennen zouden we langer kunnen houden, tot zo'n 90 weken, maar de schaal kwaliteit gaat dan wel omlaag en daarnaast komen we bij het langer aanhouden in de knoei met de planning van de opfok."



Nieuwe broederij Ter Heerdt verbreedt marktkansen

Specialist in opfokhennen

Vermeerdering | Tekst: **Jacqueline Wijbenga** Foto's **Tessa Nederhoff, Felix Berentsen**

Broederij Ter Heerdt nam eind september Interbroed over van Agrifirm. De overname past in de visie die de broederij heeft op de pluimveehouderij. "Als toeleverancier moeten we ons blijven ontwikkelen, zodat we pluimveehouders van het gewenste uitgangsmateriaal en de benodigde kennis kunnen voorzien om in te spelen op marktwensen", verklaart Chiel ter Heerdt.

De inkt op de brieven aan de klanten-pluimveehouders is bij wijze van spreken nog nat, zo vers is het nieuws van de overname van Interbroed door Broederij Ter Heerdt op het moment van de ontmoeting. Op het kantoor in Babberich worden alle zeilen bijgezet om de brieven tijdig de deur uit te doen. "Onze klanten hebben er recht op als eerste kennis te nemen van de ontwikkelingen", legt commercieel directeur Chiel ter Heerdt uit.

Aansluiting

De overname van Interbroed past volgens Ter Heerdt bij de ontwikkeling die de broederij de afgelopen jaren heeft doorgemaakt en in hun visie op de toekomst van de pluimveehouderij. "Om een positie te behouden in deze markt heb je als toeleverancier een bepaalde schaalgrootte nodig. Daarin hebben we onder andere met overnames in Nederland en uitbreiding in Duitsland al belangrijke stappen gezet. Het toevoegen van de Interbroed-activiteiten aan ons bedrijf sluit daarop aan. Net als onze klanten, kijken wij ook naar kansen binnen ons bedrijf en in de markt" Interbroed is gespecialiseerd in de verkoop van opfokhennen. Deze activiteiten behoren niet tot de kernactiviteiten van Agrifirm, vandaar dat het bedrijf door de coöperatie werd verkocht. "Interbroed verkoopt Lohmann-kippen, een merk waarin wij ons als

bedrijf hebben gespecialiseerd. Wij bieden de Interbroed-klanten op deze wijze continuïteit en zijn nog beter in staat de klant goed te kunnen bedienen."

Kracht

Een Lohmann-kip onderscheidt zich volgens Ter Heerdt op drie punten: eikwaliteit, levensduur en gedrag. "Pluimveehouders krijgen bij Lohmann-kippen het grootste percentage eerste kwaliteit-eieren en dus het beste financiële resultaat." Daarnaast kenmerkt dit kippenmerk zich door de lange levensduur. Gemiddeld kan een Lohmann-kip zo'n tachtig weken worden aangehouden, een respectabele levensduur voor een legkip. De verwachting is dat die levensduur verder moet verbeteren vanuit het oogpunt van een duurzame productieketen. "Er is sprake van dat de levensduur in 2020 op honderd weken moet liggen." Daar ligt voor de genetici nog een forse uitdaging, meent de commercieel directeur. "Maar dit merk heeft zeker de potentie om dat waar te maken."

Ook op het derde punt, gedrag, scoort Lohmann goed, volgens Ter Heerdt. "Sinds het kooiverbod loopt zo'n 90 procent van de kippen los. Dat vraagt ander, meer sociaal gedrag. Dit merk is bij uitstek geschikt voor scharrel, vrije uitloop of volière. De kip is rustig, blijft goed in de veren en pikt niet of nauwelijks." Het dier mag echter ook niet te

"Als toeleverancier moeten we ons blijven ontwikkelen", meent Chiel ter Heerdt.

rustig zijn. "Ze moet zich wel naar het legnest bewegen om een ei te leggen." De Lohmann-kippen hebben volgens Ter Heerdt ook een laag percentage buitennesteieren en voldoen daarmee aan de wensen van de pluimveehouder.

Genetica

Hoewel de belangrijkste eigenschappen al zijn verenigd in Lohmann-kippen, verwacht Ter Heerdt dat er de komende tijd nog voldoende genetische vooruitgang wordt geboekt. "Genetisch is men voortdurend op zoek naar verbetering. Door veranderende mogelijkheden kan die vooruitgang volgens mij de komende jaren sneller gaan, onder andere door het gebruik van DNA-technieken." De veredeling is een taak van Lohmann, maar Ter Heerdt draagt daaraan ook zelf bij. "Wij hebben veel praktijkervaring, door onze eigen broederij en opfokbedrijven, maar ook op de ouderdierbedrijven en bij onze klanten verzamelen we voortdurend data. Die data en kennis stellen we beschikbaar aan Lohmann, zodat zij daarvan gebruik kunnen maken in de fokprogramma's. Dat helpt hen ook bij de ontwikkeling van het uitgangsmateriaal."

Buitenland

Voor de Nederlandse markt is er veel vraag naar kippen die geschikt zijn voor scharrelen, in de rest van de wereld worden de meeste kippen nog in kooien gehouden. Voor beide markten worden kippen ontwikkeld. "De ervaringen die we in Nederland de afgelopen jaren hebben opgedaan met vrije uitloop en scharrel, hebben geleid tot de ontwikkeling van een kip die daarop is toegerust. Die ervaring zal in de toekomst zeker ook van waarde zijn voor andere landen, als ook daar strengere eisen aan dierwelzijn worden gesteld."

Keten

Ter Heerdt heeft een deel van de keten in eigen hand: ouderdieren, broederij en een aantal opfokstallen. "Met de activiteiten van Interbroed erbij, hebben we straks 75 opfokbedrijven." De belangrijkste markt in eigen land is de afzet van jonge hennen (17 weken) richting legpluimveehouders. Daarnaast wordt een deel van de kuikens uit de broederij verkocht aan pluimveehouders die gespecialiseerd zijn in opfok of de opfok van leggenhennen zelf ter hand willen nemen, of aan opfokorganisaties in binnen- en buitenland. Dat is een groeiende markt, stelt Ter Heerdt vast. "Ondernemers kijken kritisch naar hun bedrijfsvoering en naar mogelijkheden om extra geld te verdienen. Eén daarvan is de opfok zelf ter hand nemen, mits er voldoende schaalgrootte is."



Een deel van de kuikens wordt verkocht aan pluimveehouders die de opfok van leggenhennen zelf ter hand nemen.

Nieuwe markten

Ter Heerdt speelt op deze ontwikkeling in door ook kuikens te leveren voor opfok. Sinds begin deze zomer beschikt Ter Heerdt daarvoor over een compleet nieuwe broederij op één locatie. "Daarmee is onze capaciteit verdrievoudigd. Dat betekent dat we nu ook goed kunnen voorzien in de vraag naar eendagskuikens. Voorheen moesten we soms kuikens van drie locaties halen om een pluimveehouder te bevoorraden, nu komt dat van een centrale plaats waar we alles perfect volgens gesloten systemen en hygiëneprotocollen kunnen sturen." Ter Heerdt stelt vast dat de nieuwe broederij het bedrijf mogelijkheden biedt nieuwe markten te bedienen. "De vraag naar kuikens groeit niet alleen in Nederland, maar ook in het buitenland. We leveren bijvoorbeeld kuikens in Afrika."

Merkgebonden

Ter Heerdt signaleert dat in de pluimveesector steeds meer merkgebonden wordt gewerkt. "Wij voeren sinds begin dit jaar uitsluitend nog Lohmann als merk." De keuze voor Lohmann is een bewuste. Ter Heerdt gelooft in dit merk en het toekomstperspectief ervan. "We hebben meerdere merken gevoerd, maar voelen ons het best bij deze kip. Het is een merk met kansen en bovendien al twintig jaar toonaangevend in Nederland en de rest van de wereld." Pluimveehouders hebben volgens Ter Heerdt steeds vaker een voorkeur voor een bepaald merk. "Die specialisatie biedt meerwaarde. Binnen een ras zit voldoende variatie om met verschillende types diverse markten te bedienen. Tegelijkertijd voer je wel één merk en kun je je als broederij en pluimveehouder specialiseren en samen het beste uit de dieren halen." ♦

Jubileum

Broederij Ter Heerdt viert dit jaar het 75-jarig bestaan. In september werd het jubileum gevierd met relaties. Grondlegger van het bedrijf is Willem ter Heerdt. Hij is de grootvader van Chiel en diens neef Niek ter Heerdt, twee van de drie huidige eigenaren. Symen van der Velde is de derde aandeelhouder. Hij vormt samen met Chiel ter Heerdt de directie van de onderneming in Babberich. Willem ter Heerdt begon op zijn gemengde bedrijf met een kleine broedkas voor eendagskuikens. Later voegde hij daaraan de opfok van legrijpe jonge hennen toe. "Dat is nu onze kernactiviteit, mede dankzij de specialisatie waarvoor mijn vader en zijn broer in de jaren zestig hebben gekozen", vertelt Chiel ter Heerdt. De ontwikkeling van de broederij is de laatste jaren in een stroomversnelling gekomen, onder andere door overnames in Nederland en uitbreiding in Duitsland en het uitbreiden van de buitendienst. "Zij zijn de schakel met de klant en kunnen pluimveehouders adviseren op alle gebied, uiteenlopend van voer en opfok, tot stalinrichting, wetgeving en management. We beperken ons niet tot het leveren van dieren, maar vormen een team met toeleveranciers en afnemers. Transparantie wordt gewaarborgd doordat legpluimveehouders gedurende de opfokperiode de koppels kan volgen. Ze krijgen wekelijks inzicht in onder andere uitval, entingen, het gewicht en aantal lichturen. Gezamenlijk een betrouwbaar koppel, dat is ons doel."

Joost Gerrits helpt Arasco bij de opzet van een pluimvee-integratie.



Volledig zelfvoorzienend

Arasco start pluimveeintegratie

Wereldwijd | Tekst : Tessa Nederhoff

Diervoederproducent Arasco zet momenteel een pluimveeintegratie op in Saudi-Arabië.

"Zo'n integratie produceert meer dan 100.000 ton pluimveevlees per jaar en heeft de gehele productieketen in eigen hand: van broederij tot voerfabriek."

Consultant Joost Gerrits begeleidt bedrijven al meer dan vijftientig jaar bij het opzetten van grote internationale pluimveeintegraties. Momenteel helpt hij diervoederproducent Arasco bij de start van zo'n integratie in Saudi-Arabië. Eind 2013 moet alles klaar zijn. "Het is het doel van Arasco om de markt in het Midden-Oosten te voorzien van vers en goed vlees", vertelt Gerrits. "Door de werkzaamheden uit te breiden, helpt Arasco de voedselzekerheid

te garanderen." Arasco is de grootste diervoederproducent in het Midden-Oosten. De voerproductie is momenteel twee miljoen ton per jaar. Dat wil het bedrijf uitbreiden naar vier miljoen ton.

Integratie

Het plan van Arasco is om 120 miljoen kuikens per jaar te slachten. De integratie is erop gericht alles in eigen beheer te produceren. Dat betekent dat er meer dan 1

miljoen moederdieren worden opgezet van de rassen Ross en Cobb. De capaciteit van de integratie bedraagt meer dan 20 miljoen kuikenplaatsen; de slachterij verwerkt momenteel 10.500 kuikens per uur.

"Bij integraties gaat het niet om pluimveebedrijven van een grootte die we in Nederland zijn gewend, maar om integraties die meer dan 100.000 ton pluimveevlees per jaar produceren. Dat betreft honderden stallen", vertelt Gerrits. De moderne integraties hebben de hele productieketen in eigen hand: van broederij tot slachterij en van grondstofteelt tot voerfabriek.

Samenwerking

Joost Gerrits werkt onder andere samen met Stork, Meijn, Hatchtech, Pas Reform, Fancom, Hotraco, VDL, Nijhuis, Viscon en Jansen Poultry Equipment. De premixen worden voornamelijk geleverd door Trouw Nutrition. In Saudi-Arabië wordt de premix betrokken van Wafi.

Begeleiding

Gerrits begeleidt bedrijven bij het opzetten van grote internationale pluimveeintegraties in landen als Libanon, Spanje, Indonesië, Tunesië en Kenia. De laatste jaren is hij



Dit verbouwde bedrijf in Rusland is klaar voor de ontvangst van 400.000 vleeskuikenmoederdieren.

vooral actief in Rusland. "Ondertussen heb ik een uitgebreid netwerk en dat bezorgt me veel opdrachten. Regelmatig vragen Russische en Oost-Europese bedrijven me hun project te begeleiden, omdat ik het lokale bedrijfsleven ken en de juiste contacten in Nederland heb. Een uitgebreid netwerk is essentieel bij het voorbereiden en implementeren van grote internationale pluimveeintegraties. Bovendien spreek ik Russisch." Momenteel is hij bezig met projecten in Rusland, Wit-Rusland, Kazachstan en Saudi-Arabië.

Plan

Eerst maakt Gerrits een investeringsplan, waarin onder andere in staat hoeveel broederijen, moederdieren, vleeskuikens, slachterijen, grondstoffen en voerfabrieken nodig zijn. "Bij de berekening wordt rekening gehouden met de lokale klimatologische omstandigheden voor wat betreft de bouw en inrichting van de stallen. Maar ook met de marktomstandigheden: welk vlees wil de consument, welk gewicht moeten de kippen hebben. Als duidelijk is wat het allemaal gaat kosten, bekijk ik wat er precies nodig is. Welke apparatuur,

wat voor pluimveerassen, welke stalsoort of slachtlijn, maar ook het personeel dat nodig is om de hele integratie draaiende te houden." Hierna brengt hij de bedrijven in contact met Nederlandse leveranciers uit zijn netwerk. "Met Nederlandse producten heb ik ervaring en ik weet dat ze in de praktijk goed werken", beargumenteert Gerrits zijn keuze. Als de integratie eenmaal draait, blijft hij betrokken als ondersteunend manager.

Arbeid

De meeste bedrijfsmanagers voor de bedrijven die zijn aangesloten bij de pluimveeintegratie van Arasco komen uit Arabische landen, veelal uit Egypte. Arasco is met ondersteuning van PTC+ bezig om jonge Saoedische mensen op te leiden om de managersfuncties te vervullen. Het werk op de bedrijven en slachterijen wordt gedaan door personeel uit onder andere Bangladesh, Nepal en de Filipijnen. De hoofden van de afdelingen komen uit diverse landen, zoals Zuid-Afrika, de VS en Saudi-Arabië. Pogingen om meer Nederlanders te rekruteren zijn mislukt door een gebrek aan kandidaten.

Verspreid

De bedrijven binnen de integraties bevinden zich niet allemaal op één centrale plek. "Eerder gebeurde dat wel, maar dat kan niet meer vanwege de hygiëne. De besmettingsdruk wordt te hoog als er te veel transportbewegingen op een plek plaatsvinden", legt Gerrits uit. De bedrijven bevinden zich nu soms op honderden kilometers van elkaar. "Het ligt er maar net aan waar een bedrijf kan worden gebouwd of waar bijvoorbeeld een goed klimaat heerst voor de teelt van grondstoffen."

De diverse bedrijven binnen de integratie leveren in principe niet aan derden. Hierdoor zijn veel integraties volledig zelfvoorzienend. "Ook wat voer betreft. In Rusland moet alleen soja worden aangekocht, aangezien het klimaat zich niet leent voor de teelt ervan." In Zuid-Rusland wordt soja in geringe hoeveelheden geproduceerd. Daarnaast wordt het geïmporteerd vanuit onder andere Argentinië. Premixen komen voornamelijk uit Europa. "Maar ook hierbij worden de integraties steeds vaker zelfvoorzienend. Ze gaan zelf produceren, veelal in samenwerking met buitenlandse bedrijven als Provimi en DSM." ♦

‘Meer inkomenssteun’

Financiën | Tekst: Tessa Nederhoff

Hervorming van het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid staat voor de deur. Volgens Europarlementariër Esther de Lange moet er meer geld naar inkomensondersteuning. "Nu gaat 70 procent van het geld naar activiteiten die het verst van het erf af liggen."

Het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid bestaat vijftig jaar. In die vijftig jaar zijn we van honger naar obesitas gegaan. Maar als er niks gebeurt, zijn we in korte tijd weer terug bij honger", zo opende landbouwjournalist Jacques van Outryve het symposium 'Zonder landbouwbeleid is innovatie niet mogelijk'.

Variatie

"Het grote probleem met het GLB is dat we alle Europese verschillen in één beleid moeten vangen", stelde Europarlementariër Esther de Lange. "In Noord-Europa betekent dierenwelzijn iets anders dan in Zuid-Europa, het klimaat en de gewoontes zijn anders en wat hier een hobbyboer is, is in Roemenië een professionele veehouder." Ze vindt dat er wereldwijd minimeisen moeten komen voor onder andere milieu en dierenwelzijn. "Daarbij kunnen de armste landen tijdelijk worden afgeschermd, totdat ze de concurrentie met de rest van de wereld aankunnen." Varkenshouder Frank de Wildt ziet graag dat maatregelen in ieder geval Europees worden vastgelegd. "Wanneer alleen in Nederland bovenwettelijke maatregelen worden opgelegd, gaan je productiekosten omhoog en is het lastig concurreren."

Doorzichtig

Een belangrijk doel van het GLB is volgens De Lange het stabiliseren van de internationale markt. "Een ondoorzichtige situatie verergert fluctuaties. Het is dus nodig dat we meer grip en helderheid krijgen wat betreft de marges in de gehele keten." Die helderheid wordt nog meer van belang als het melkquotum wordt afgeschaft. "In Noorwest-Europa moet het mogelijk zijn

om de markt te laten functioneren zonder quotum. Bij meer marktwerking is het echter wel van belang dat het duidelijk is waar lucht in de keten zit. Hierin worden stappen voorwaarts gemaakt. We willen inzicht krijgen in de kosten die een supermarkt maakt om een pak melk of een ei in het schap te leggen." Op dit moment wordt volgens De Lange te veel onderhandeld op de kostprijs van de producent.

Innoveren

Ook vindt De Lange dat er minder geld moet naar plattelandsontwikkeling en meer naar inkomensondersteuning. "Nu gaat 70 procent van het geld naar activiteiten die het verst van het erf af liggen", stelt zij. Gerrit Meester, lid van de Raad voor Leefomgeving en Infrastructuur, merkt hierbij op dat de basispremie voor boeren omlaag zou moeten en de premie voor innovaties omhoog. "Zo stimuleer je boeren te innoveren." Roelof Jacobi van Friesland Bank merkt echter dat er kritischer wordt gekeken naar investeringen. "Momenteel wordt nog steeds veel geïnvesteerd, maar boeren moeten kritisch zijn bij financieringsprojecten." Jacobi is het met Meester eens dat het nieuwe GLB innovatie meer moet stimuleren. "Het beleid zou de risico's moeten dragen voor maatschappelijk verantwoorde investeringen." ♦

Rondeel

Een voorbeeld van een maatschappelijk verantwoorde investering is het Rondeel-ei. "We wilden maatschappelijk verantwoord produceren, maar ons daarbij niet blindstaren op wat de maatschappij wil. Het project moet ook uitvoerbaar zijn en de boer moet er een boterham aan verdienen. Dat



lukt met het Rondeel-ei. Met 30.000 kippen kan een Rondeel-boer goed rondkomen", legt directeur Ruud Zanders uit. Alhoewel het concept succesvol is, voorziet hij niet dat er op korte termijn veel Rondeel-stallen bij komen. "Er moet een markt voor zijn. Eventueel kunnen we naar Duitsland exporteren, maar daarbij zijn er twee problemen. Qua dierenwelzijn voldoen we aan de maatstaven voor biologische eieren, maar wettelijk produceren we scharreleieren. Dat staat op het ei en daarvoor heeft de Duitse consument geen extra geld over. Daarnaast staat er op het ei dat het in Nederland is geproduceerd en dat is vooral in crisistijd een probleem." Dit laatste probleem zou Europarlementariër Esther De Lange met het nieuwe GLB graag willen verhelpen. "Vrijwillige vermelding van de herkomst is prima, maar je moet producenten hiertoe niet verplichten."