

Broederij Verbeek klimt langzaam omhoog uit diep dal

'In 2017 boeken we een kleine winst'

Geniaal of ondoordacht? Uiterst onverstandig noemden critici het besluit van Verbeek Broederij en Opfok om in 2012 over te stappen van Lohmann naar Novogen. Het marktaandeel van de broederij daalde. Ook schreef Verbeek een aantal jaren rode cijfers. „Toch is het achteraf een verstandige beslissing geweest”, zegt directeur Herman Brus. In 2017 verwacht hij een kleine winst te boeken.

Copyright foto



Opvallend stil is het in het kantoorgebouw van Verbeek Broederij en Opfok in Lunteren. De benedenverdieping staat leeg. Er zitten deze dinsdagmiddag tijdens de vakantieperiode slechts een handvol mensen op kantoor. Bij de voormalig marktleider werkten in 2011 circa 128 fulltime medewerkers. Anno 2016 is Verbeek flink afgeslankt en telt de onderneming nog 63 fulltimers. „We hebben niet zoveel medewerkers meer fulltime op kantoor zitten”, zegt Herman Brus (54). Hij

is sinds oktober 2013 algemeen directeur van Verbeek. „Het overgrote deel van onze medewerkers, gaat vandaag de dag één of meer dagen de boer op. Het personeel moet affiniteit met onze producten hebben omdat we dicht bij onze klanten willen staan. Met een klantgerichte aanpak en een focus op onze kernactiviteiten - broeden en opfokken - willen we ons onderscheiden.” Daarbij is het voor de broederij belangrijk om goed naar legpluimveehouders te

luisteren en hun wensen te vertalen richting fokkerij. Hiervoor is een goede relatie met de fokkerij-organisatie essentieel.

Inspraak in fokkerij

Tot medio 2009 was die verstandhouding met de toenmalige leverancier van fokmateriaal goed. Maar vanaf dat moment begon de houding van de Duitse fokkerij-organisatie volgens Brus enigszins te veranderen.

Directeur Herman Brus en opfokmanager Gerrit Morren tussen de 16-weekse opfokhennen in het Nivo Varia-opfokstelsel. „In dit systeem leren de hennen om te springen zodat ze zich later in de leghennenstal ook gemakkelijk tussen de verschillende niveaus kunnen bewegen”, legt Morren uit.

Copyright foto

Het fokprogramma was in de ogen van Verbeek te veel gefocust op een hen die alleen veel eieren kan leggen. „Wij vonden dat er met het oog op het aankomende snavelbehandelingsverbod en de opmars van alternatieve houderijsystemen ook gefokt moest worden op gedrag”, vertelt de directeur. Ook mocht de broederij van Lohmann alleen kuikens en hennen in Nederland en België leveren. In andere landen zoals Duitsland hadden andere broederijen het alleenrecht om die producten te verkopen. En dat terwijl de broederij graag wilde groeien. Verbeek had na de vogelgriepcrisis in 2003 plannen voor een nieuwe broederij en opende deze in 2011 in Zeewolde. Door de verhuizing vanuit Lunteren naar Zeewolde steeg de broedcapaciteit van 25 naar 30 miljoen eendagskuikens per jaar. Dit zou voorzien in de groei behoeft van de broederij.

Verbeek ging in gesprek met de Franse fokkerij-organisatie Groupe Grimaud en besloot met Novogen een derde ras in de Nederlandse markt te introduceren. Hier was pluimveefokkerij Lohmann Tierzucht niet van gediend. Uiteindelijk besloot de rechter in mei 2012 dat Lohmann geen legmoederdieren meer aan Verbeek hoefde te leveren. De broederij ging daarna verder met Novogen.

„We waren marktleider met een aandeel van 40 procent in een markt met veel concurrentie, waar nieuwe concurrenten

bijkwamen. Dan is het vrijwel onmogelijk om in zo'n beperkt marktgebied verder te groeien in marktaandeel”, legt Brus uit. Door de overstap naar Novogen kon Verbeek naast Nederland en België een hele reeks andere landen, zoals Duitsland, Polen, Italië en Spanje beleveren. Bovendien kreeg de broederij bij Novogen veel inspraak in de fokkerij. Het management van Verbeek zag dan ook legio kansen. „Al wisten we dat de eerste jaren moeilijk zouden worden.” En dat werd een understatement. Door de slechte eierprijzen en financiële problemen in de legsector werden veel leghennen geruimd of niet vervangen. Daarnaast zakte ook het marktaandeel van Verbeek in Nederland. „We hebben nu een marktaandeel van 25 procent, maar in de Freiland- en biologische markt is dit nog circa 45 procent”, beweert Brus.

Aangezien Verbeek minder hennen in Nederland verkocht, moest de broederij afscheid nemen van opfokkers. „Dit is moeilijk geweest. Al zijn we onze opfokcontracten altijd nagekomen. Opfokkers kregen dan een leegstandsvergoeding. Het nakomen van deze verplichtingen kostte ons wel veel geld”, vertelt de directeur.

Strategische fouten

Ook nam de broederij afscheid van bijna de helft van het personeel. Zo ging de eigen transporttak zelfstandig verder en werd

het eigen dierenartsteam ondergebracht bij andere dierenartsenpraktijken. „Deze veranderingen brachten helaas ook de nodige noodgedwongen ontslagen met zich mee.” Tijdens het afslanktraject belandde Verbeek diep in de rode cijfers. Vanaf 2012 tot en met 2015 liepen de verliezen hoog op, waardoor AgruniekRijnvallei in 2016 besloot om Verbeek te verkopen.

Ondanks de grote wijzigingen en de enorme impact op het bedrijf zegt Brus nog altijd achter de grote lijnen van keuzes en beslissingen te staan om van Lohmann naar Novogen over te stappen. „Met een derde ras is er nu meer concurrentie. Nederlandse leghennenhouders hebben nu meer te kiezen.” Al geeft hij toe dat er strategisch niet altijd de juiste keuzes zijn gemaakt. „Maar dat is altijd achteraf. Zo is de broedcapaciteit van 30 miljoen per jaar te groot. Mijn voorgangers hadden achteraf gezien beter een broederij in Nederland en een broederij in het oosten van Europa kunnen bouwen met ieder een broedcapaciteit van 15 miljoen henkuikens per jaar.” De voormalige doelstelling om de volledige broedcapaciteit te benutten, heeft Brus naar beneden bijgesteld omdat deze onrealistisch is. „Een deel van onze kuikens broeden we inmiddels in het buitenland en dit zal verder toenemen. We willen nu 20 miljoen henkuikens per jaar in Zeewolde broeden en zitten hier nu al bijna aan”, aldus Brus. Hiervan wordt 40 procent in Nederland en België verkocht ►

Voerbeurt in namiddag

Een goede opfok is volgens Verbeek de basis voor een goede leghen. Verbeek heeft sinds twee jaar haar voerstrategie in de opfok aangepast. Daar waar vroeger gewerkt werd met een zogenaamde blokvoeding in de ochtend, is dit aangevuld met een tweede blokvoeding in de late namiddag. „Daarmee is het risico verkleind dat de opfokken in stressvolle situaties, bijvoorbeeld tijdens een entreactie, met een lege krop op stok gaat. Dat werkt positief op de

darmgezondheid en het algemene welzijn van een koppel en we bieden de hennen meer afleiding”, legt Morren uit. Volgens hem is het voldoende dat de voercircuits alleen na het voerblok in de ochtend leegkomen. „Wat in de late namiddag overblijft, vreten de hennen de volgende dag wel weer op waardoor ze alle benodigde nutriënten binnenkrijgen.”

Het Nivo Varia-opfokstelsel bestaat uit verschillende niveaus. De hennen hebben daardoor veel bewegingsvrijheid.

Copyright foto

als opfokken of kuiken. „We verkopen nu 12 miljoen henkuikens buiten Nederland en België en willen dit aantal jaarlijks verhogen.” De directeur ziet voornamelijk groeikansen in Duitsland, Polen, Spanje en Italië.

Hevige concurrentie

Verbeek wijt de slechte jaren waarin ze in de rode cijfers belanden ook aan de slechte marktsituatie van de afgelopen jaren. „Sinds mei 2012 lagen de eierprijzen lange tijd onder kostprijsniveau. Daarom stelden leghennenhouders de aankoop van nieuwe hennen

kan een bedrijf nooit lang volhouden”, stelt Morren. „Tenzij je toegeeft aan kwaliteit in de opfok.” Hierbij doelt de productmanager op bezetting, voer en entingen.

„Verbeek van de markt verdrijven, is de concurrentie niet gelukt en dat zal ook niet gaan lukken”, zegt een strijdbare Brus. Novogen-hennen beschikken volgens Morren over onderscheidende positieve eigenschappen. „Onze hennen zijn qua gedrag makkelijk te managen omdat ze minder agressief zijn. Mede hierdoor blijft hun verenkleed langer mooi. Ook zien we een efficiëntere voerbenutting dan bij andere rassen.” De productma-

nager wijt de efficiëntere voerbenutting onder andere aan een goed verenkleed en aan fokkerijtechnieken.

„Hennen die goed in de veren zitten, hebben minder energie nodig om zichzelf

op temperatuur te houden en hoeven daardoor minder te vreten.”

Wat betreft uitval zijn de resultaten gemiddeld. „De uitval bij zowel, biologisch, Freiland als scharrel ligt gemiddeld tussen de 7 en 8,5 procent na 82 of 83 weken. Al zijn er altijd excessen, maar die kennen onze concurrenten ook. Ziektes, management en voeding hebben hier ook zeer veel invloed op”, vertelt de productmanager. „Genetisch

doen we niet onder voor de concurrentie maar we willen het verschil maken met onze aanpak in de stal.”

Voet aan de grond

Critici stellen echter dat de eierproductie tegenvalt. „Qua eierproductie zijn de gemiddelde resultaten vergelijkbaar met onze concurrenten”, countert Morren. „We hebben een efficiëntie-hen met goed gedrag die geschikt is voor alle houderijsystemen ook voor scharrel- en kooihuisvesting.” De toekomst zien zowel Brus als Morren dan ook vol vertrouwen tegemoet. „We verwachten dit jaar break-even te draaien en in 2017 een kleine winst te boeken. We hopen met onze hen en onze aanpak het verschil te maken met onbehandelde hennen. Daarna willen we profiteren van de doorbraak van Novogen in Europa”, zegt Brus. „Momenteel krijgen we steeds meer voet aan de grond in Duitsland. Na drie jaar lang actief te zijn in voor Verbeek onbekende markten, raken ook leghennenhouders daar steeds meer overtuigd van deze nieuwe genetica.”

De broederij, die van oudsher sterk is in de biologische en Freilandhouderij, wil zich de komende jaren op alle markten blijven richten in zowel Nederland als het buitenland. ■

‘De Novogen-hen is een efficiëntie-hen met goed gedrag’

uit”, zegt Gerrit Morren (30). Hij is sinds een kleine twee jaar product- en opfokmanager. Morren werkt al vanaf september 2010 vol passie bij Verbeek en deed in die tijd veel kennis op over de sector. „Daarnaast probeerden de andere fokkerijbedrijven ons kapot te concurreren omdat hun positie ernstig zou verzwakken bij een doorbraak van een derde leghennenras. Er werden 17-weekse hennen ver onder kostprijsniveau aangeboden. Dat

Hennen vroegtijdig ruimen

De ervaringen met Novogen-hennen zijn niet louter positief. Vier leghennenhouders die anoniem willen blijven, ruimden in het verleden Novogen-hennen noodgedwongen al op 60 of 62 weken. Dit kostte hun tonnen vertelden de leghennenhouders — die ontevreden zijn over de schade afhandeling van Verbeek — tegen Pluimveeweb.

Brus in een korte reactie: „Excessen zijn er overal. Wij voelen ons

verantwoordelijk voor de hennen die we afleveren. Het opfokproces eindigt echter niet op 17 of 18 weken. Wij geven daarom aan: opfok stopt niet bij 18 weken maar loopt door tot circa 28 tot 30 weken. Tot hoe lang wil je een hennenleverancier verantwoordelijk houden voor technische resultaten? Er zijn tal van andere invloedfactoren zoals voer en diergezondheid. Ook een leghennenhouder zelf heeft veel invloed op een koppel.”