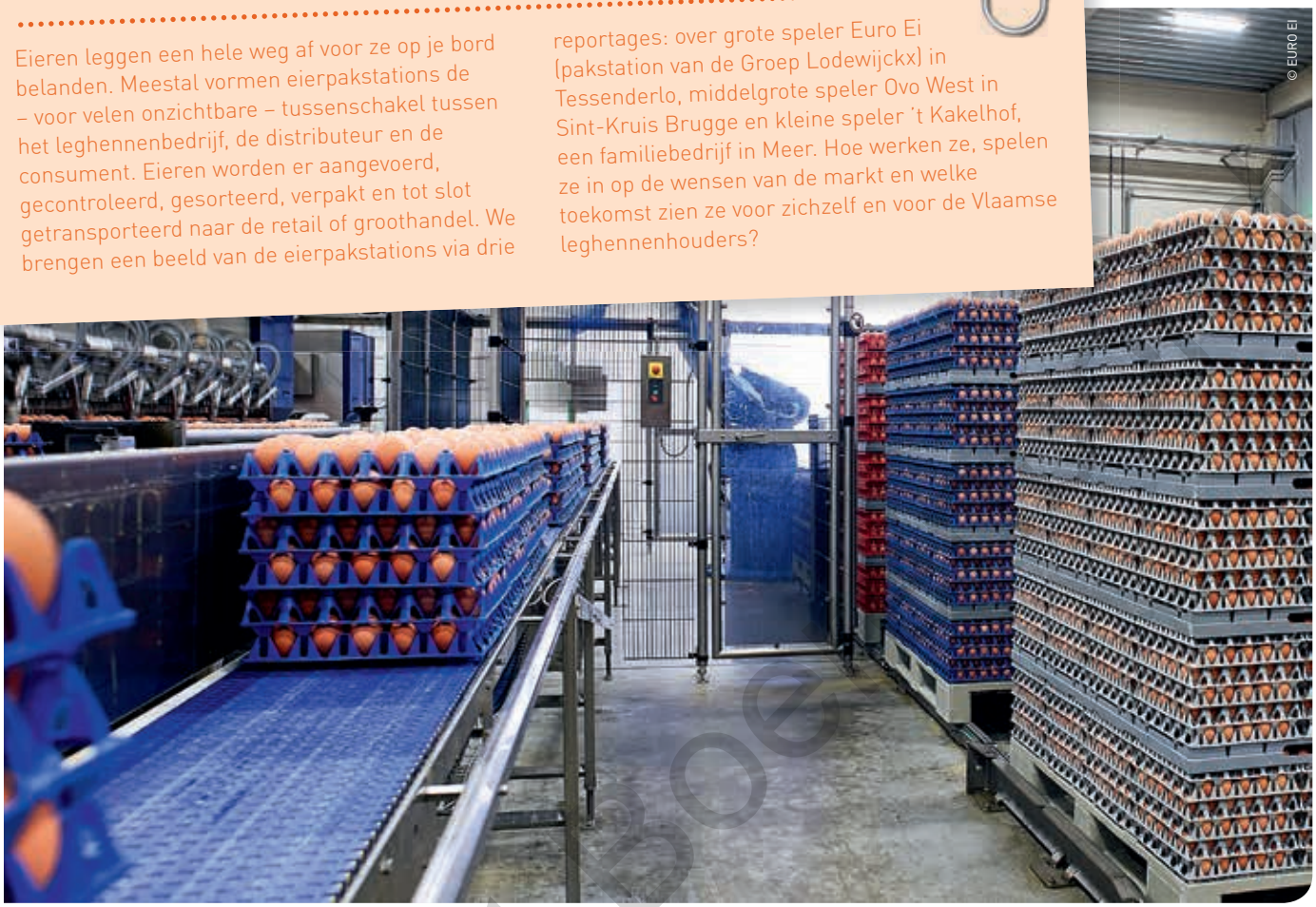
# DOSSIER Eierpakstations, vitale tussenschakel

Eieren leggen een hele weg af voor ze op je bord belanden. Meestal vormen eierpakstations de – voor velen onzichtbare – tussenschakel tussen het leghennenbedrijf, de distributeur en de consument. Eieren worden er aangevoerd, gecontroleerd, gesorteerd, verpakt en tot slot getransporteerd naar de retail of groothandel. We brengen een beeld van de eierpakstations via drie reportages: over grote speler Euro Ei (pakstation van de Groep Lodewijckx) in Tessenderlo, middelgrote speler Ovo West in Sint-Kruis Brugge en kleine speler 't Kakelhof, een familiebedrijf in Meer. Hoe werken ze, spelen ze in op de wensen van de markt en welke toekomst zien ze voor zichzelf en voor de Vlaamse leghennenhouders?




## EEN EI KENT GEEN GEHEIMEN VOOR EURO EI

Wekelijks verpakt Euro Ei in Tessenderlo zo'n 6 miljoen eieren, vooral voor de Belgische retailwereld. Met Ovyta creëerde het bedrijf een eigen merk met een hoog *feel good*-gehalte. – *Jan Van Bavel*

Louis Lodewijckx startte in 1972 een leghennenbedrijf in Veerle, een deelgemeente van Laakdal. "Hij distribueerde toen eieren, zuivel en boter, onder meer aan bakkers. Al snel merkte hij dat er ook met vloeibare eiproducten iets mogelijk was en kwam er een brekerij bij", vertelt manager Nicolas Duyck, die de aan- en verkoop van eieren bij Euro Ei opvolgt. "Leen, Bert en Guy zijn de tweede generatie van de familie Lodewijckx en de huidige zaakvoerders van de groep. Leen volgt het personeel en de productie op, Bert verzorgt het management, de algemene leiding en de verkoop, Guy is verantwoordelijk voor de techniek en Louis voor de aankoop en het management." In 1992 verzamelde Lodewijckx nv al haar producten – verse, gekookte, gepelde en gepasteuriseerde eieren, vloeibare eiproducten – onder de merknaam Cocovite. Die is een belangrijke speler in de Benelux, Duitsland, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk.

### Overnames versterken groep

Door enkele overnames groeide het bedrijf tot een heuse bedrijvengroep en een vooraanstaand leverancier van hoogkwalitatieve eieren en eiproducten. Zo nam Lodewijckx in 2009 het in Dentergem gelegen bedrijf Euro Ei over, dat de eieren van een groot deel van de Belgische retailwereld verpakt, en verplaatste het naar Tessenderlo. "We werken samen met een dertigtal Belgische leghennenhouders volgens het vrijemarktsysteem. Verder hebben we ook vier eigen leghennenbedrijven in Vlaanderen", aldus Nicolas. "In ons pakstation investeerden we fors in automatisatie. Een ei is immers een wereldproduct, afhankelijk van de vraag en het aanbod op de wereldmarkt. Daardoor is de prijs die betaald wordt voor een ei nog quasi dezelfde als 40 jaar geleden, maar de kostprijs om het te maken is wel gestegen." In 2010 nam Lodewijckx de eipoederafdeling van Belovo over en bundelde de diverse eipoederproducten onder de merknaam Pulviver.

Copyright Boe

Euro Ei verpakt zo'n 6 miljoen eieren per week of bijna 355 miljoen eieren per jaar. "Dat zijn vooral scharreleieren, maar ook vrijeuitloop- en bio-eieren. Naargelang de wensen van de klant krijgen de kippen meestal enkel plantaardige voeding. We werken met lastenboeken en zijn KAT-gekeurd" (KAT is een streng controlesysteem in legbedrijven voor afkomst, kwaliteit en veiligheid van scharrel-, vrije uitloop- en biologische eieren).

## Strenge controles

Na een ingangscontrole worden de eieren bij Euro Ei gewogen om het gemiddeld gewicht te kennen van de levering. Daarna worden ze automatisch op de sorteerband geplaatst. Via cameradetectie worden ze gecontroleerd op vuil en open breuk. Fijne haarscheurtjes worden opgespoord via een crackdetectie. Die gebeurt met geluidsgolven, waarbij een ei zo'n vijftien keer zachtjes wordt aangetikt. Voldoen de eieren niet, dan worden ze gebroken om in een latere fase te verwerken. De goedgekeurde eieren worden gewogen en verpakt per categorie. Daarna volgt nog een bloeddetectie via lichttransmissie en worden de eieren zowel automatisch als manueel (voor kleine volumes) verpakt en geëtiketteerd. "Via een geïnformatiseerd systeem kunnen we op elk moment checken waar de eieren vandaan komen en waar ze naartoe gaan", zegt Nicolas. "De producent geeft aan elk lot een barcode en alle barcodes zijn gelinkt. Als de eieren op de sorteermachine terechtkomen, scannen we de barcodes in en kunnen we nadien checken welke barcode wanneer ingescand is. We werken ook met IP-nummers op labels om te controleren wanneer de eieren gesorteerd zijn. Zo kunnen we ze voor- én achterwaarts traceren. Eieren blijven hooguit drie dagen op ons pakstation, want het beste product is nog altijd een vers product. Een goede, droge verpakking verhoogt de efficiëntie op de sorteermachine. De lege plastic eiertrays worden automatisch gewassen in de wasstraat. Luchtontvochtigers garanderen mee de kwaliteit en klimaatbeheersing van de eieren."

**Met eigen merk Ovyta mikt Euro Ei vooral op kinderen, de consumenten van de toekomst.**




*Nicolas Duyck (links) en Stephen Stappaerts van Euro Ei willen met hun merkei Ovyta, verpakt in kleurrijke dozen, een breed publiek aanspreken.*

De eieren zijn voor 95% bestemd voor de Belgische retailwereld, de overige 5% wordt geëxporteerd. Euro Ei is overigens het enige pakstation in België dat door het FAVV autocontrole gecertificeerd is.

## Eigen merk Ovyta

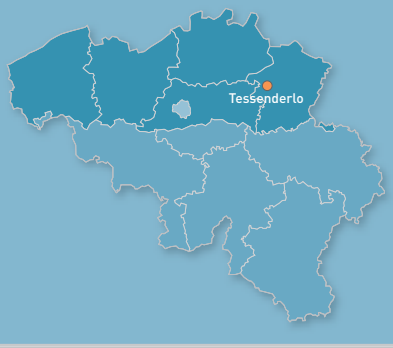
Om zich te onderscheiden van de huismerken van de distributeurs, ontwikkelde Euro Ei met Ovyta zijn eigen merkei. Door de toevoeging van algen, lijnzaadolie en zonnebloempitten zorgt het voeder voor een verbeterde voedingswaarde voor de kippen, die tot opmerkelijk betere technische resultaten leidt. Ovyta-eieren zijn rijk aan omega 3, vitamine E en selenium. In het kader van een betere communicatie werd in 2012 een restyling van Ovyta doorgevoerd. "Het eischap in een supermarkt is niet bepaald dynamisch. Met Ovyta proberen we een breder publiek te bereiken: we mikken niet alleen op vrouwen (in het gezin nog steeds de voornaamste verantwoordelijken voor aankopen), maar ook op kinderen", zegt Nicolas. "Retailers zijn steeds meer mee met het omega 3-verhaal. Met Ovyta proberen we nu een *love brand* te maken, een merk dat een goed gevoel schept, en daarmee het verschil met een doorsnee huismerk te maken", legt marketingverantwoordelijke Stephen Stappaerts uit. "Onze Ovyta-eieren zijn verkrijgbaar in handige en kleurrijke 6- en 10-packs met een hoog *feel good*-gehalte. Op onze website (www.ovyta.be) werken we met de thema's kids, recepten en eiweetjes. Binnenkort willen we starten met een *pull off*-etiket (verwijderbaar etiket) op onze Ovyta-verpakkingen. Dat etiket bevat dan een recept, een eiweetje, een spelletje ... Op onze communicatiekanalen website, Facebook en de verpakkingen prijkt nu ook een herkenbare, kleurrijke 3D-mascotte, die we steeds meer willen inzetten. Zo verhoogt onze naamsbekendheid."

## Blijven investeren

Nicolas heeft vertrouwen in de toekomst. "We zijn een jong bedrijf dat wil blijven investeren. Keuzes maken in onze verkoopstrategie is belangrijk. Wat inkoop betreft, is het essentieel om de markt te volgen. Ovyta is een ei dat een grote meerwaarde moet kunnen geven in het winkelschap, want het doelpubliek zijn in de eerste plaats kinderen, de consumenten van de toekomst. Daarom ontvangen we regelmatig ook klassen voor een rondleiding. In feite is het ongelooflijk dat een ei zo goedkoop blijft; voor een doosje van 6 eieren betaal je amper 1,5 euro. Daar moet zowel de producent, wij als de retail mee worden betaald ..." ■

### EURO EI

Gemeente: Tessenderlo
Specialisatie: verpakken van eieren en ontwikkelen eigen merkei Ovyta
Personeel: 37
Website: www.ovyta.be




Copyright Boerenbond

# PAKSTATION ALS MEERWAARDE VOOR HET LEGHENNENBEDRIJF

Koen en Hilde Timmerman baten in Sint-Kruis, een deelgemeente van Brugge, een bedrijf met 99.500 scharrelkippen uit. De geleidelijke uitbouw van een eierpakstation zagen ze als een goede verbredingsactiviteit en meerwaarde voor hun bedrijf. – *Jan Van Bavel*

In 1960 richtte Koens vader Georges een bedrijf met 1200 leghennen op in Sint-Kruis. Stelselmatig breidde hij zijn bedrijf uit en schakelde hij het om van een scharrel- naar een kooihuisvesting. Koen begon in 1990 op dezelfde locatie met het houden van 28.000 leghennen in een kooisysteem. "Nadat we het bedrijf enkele jaren samen uitbaatten, nam ik het in 1994 over", steekt Koen van wal. "Om sanitaire redenen en omdat ik me wilde specialiseren in leghennen, bouwde ik de eigen opfok geleidelijk af. In 1992 bouwden we een nieuwe stal, twee jaar later verbouwden we een bestaande stal, allebei met automatische eierverzameling en mestdroging, zodat we konden uitbreiden naar 72.000 leghennen." Nog in 1994 trouwde Koen met sociaal assistente Hilde. Zij werkt sinds 2002 voltijds op het bedrijf. Het koppel heeft drie zonen: Brecht (17), Matthias (15) en Wout (10).

**Verdere uitbouw bedrijf**

"In 2000 investeerden we in een mestdroogtunnel en mestopslag. De mest wordt voorgedroogd in de stallen en nagedroogd in de droogtunnel met ventilatielucht uit de drie stallen tot boven 80% droge stof, waarna hij wordt opgeslagen voor afzet in Frankrijk", vervolgt Koen. "In 2012 bouwden we een nieuwe volièrestal met wintertuin voor 48.000 scharrelkippen. De stal is uitgerust met het RED-L (Rusten, Eten, Drinken en Leggen)-volièresysteem van Vencomatic. Ook de twee bestaande kooistallen bouwden we om naar scharrelstallen, want de afzet van scharreleieren biedt op lange termijn meer zekerheid. Daarin werd het Colony 2000-systeem van Big Dutchman geïnstalleerd. Onze drie stallen hebben een overdekte uitloop (wintertuin), een meerwaarde op het vlak van dierenwelzijn en eierafzet."

**Geleidelijke groei pakstation**

In 2004 waren Koen en Hilde al gestart met hun eierpakstation Ovo West. "Dat zagen we als een verbreding van onze landbouwactiviteiten. Een verdere uitbouw van ons leghennenbedrijf was door plaatsgebrek en gewestplanbestemmingen geen optie. We wilden wel een stuk meerwaarde creëren door een schakel over te slaan", verklaart Koen de keuze. "Via de overname van een eierhandel en de uitbouw van contacten groeide ons pakstation stelselmatig. Eerst commercialiseerden we onze eigen eieren, waarbij we er bewust voor kozen om dit niet onder een merknaam te doen om onze kostprijs te beheersen en een zo breed mogelijk afzetkanaal – met meerdere klanten, soms ook met kleinere volumes – te kunnen bedienen om het risico te spreiden. Dat is misschien niet zo efficiënt, maar biedt wel meer zekerheid. Sinds 2005 kopen en verpakken we ook eieren van zeven andere legbedrijven




## FAMILIE TIMMERMAN-VAN DOUSSELARE

Leeftijd: Koen (46) en Hilde (45)
Gemeente: Sint-Kruis (Brugge)
Specialisatie: leghennenbedrijf en eierpakstation

De grote flexibiliteit in verpakkingen is een sterk punt van Ovo West.

Copyright Boerenbond

om ons aanbod meer te spreiden. Daar halen we ongesorteerde eieren af nadat we ergens eieren hebben geleverd."

### Afzet vooral aan zuivelgrossiers

Ovo West verhandelt 2 à 2,5 miljoen eieren per week. "Het grote eierassortiment met diverse soorten, klassen en verpakkingen vormt een hele uitdaging. We sorteren zo'n 60% kooi- en 40% scharreleieren. De kooieieren gaan naar grossiers in zuivel en (bakkerij)grondstoffen, de scharreleieren vooral naar de retail. Witte kooieieren gaan vooral naar de joodse gemeenschap en allochtonen in grootsteden. Regelmatig exporteren we ook eieren naar onze buurlanden en in afnemende mate naar derde landen. Vraag en aanbod van eieren goed op elkaar afstemmen vormt de grootste uitdaging. Een goede planning voor ons eigen leghennenbedrijf en voor onze vaste leveranciers is dus nodig. Soms verkopen we een deel van de eieren ongesorteerd aan een verwerker of een ander pakstation. Verder verhandelen we ook eiproducten (vloeibare eiproducten, gekookte en gepelde eieren)."

**Vraag en aanbod van eieren goed op elkaar afstemmen is onze grootste uitdaging.**













1 *Eieren van het eigen leghennenbedrijf worden via de eierband aangevoerd.* 2 *Voor de automatische sortering worden handmatig al onbruikbare eieren uitgesorteerd.* 3 *Zicht op het pakstation met sorteer- en verpakkingsmachines.* 4 *Witte kooieieren gaan vooral naar de joodse gemeenschap en allochtonen in grootsteden.*

### Goede taakverdeling

Terwijl Hilde de gewone en personeelsadministratie en het kwaliteitssysteem op het bedrijf opvolgt, heeft Koen een overkoepelende functie, met onder meer de aan- en verkoop van eieren, het verwerken van bestellingen en het aansturen van twee halftijdse medewerkers die de dagelijkse werkzaamheden op het legbedrijf uitvoeren. Het pakstation wordt aangestuurd door Koen en Hilde, de opvolging op de werkvloer gebeurt door een medewerker. Er werken zeven medewerkers en enkele uitzendkrachten. Die sorteren en verpakken vooral eieren en laden en lossen vrachtwagens. "Via de extra aan- en verkoop van eieren in de handel probeer ik tekorten en overschotten bij te sturen. Ons bedrijf is zowel IFS (*International Food Standard*)- als KAT-gecertificeerd."

### Uitgekiende verwerking

Bij aankomst op het pakstation worden de eieren zo snel mogelijk automatisch gesorteerd. "Ook de controle verloopt automatisch met een camerasysteem. Daarbij worden eieren met open breuk en vuilschaligheid gedetecteerd en apart verpakt voor industriële verwerking. Daarna worden de 'goede' eieren automatisch met de punt naar beneden gebracht voor een goede bewaring, passeren ze de crackdetectie en worden ze elektronisch gewogen. Op onze eigen eieren printen we de eicode; bij de aangekochte eieren is die al geprint op het legbedrijf. Tot slot worden de eieren verpakt in de door de klant gevraagde verpakking. We zijn daar heel flexibel in: van kleine tot grote hoeveelheden, onder *private label* ... Alle aangevoerde eieren worden binnen twee dagen gesorteerd en getransporteerd naar de klant."

### Werken aan optimalisatie

Dit jaar wil Koen in diverse stappen een volledig geautomatiseerd en sluitend traceringssysteem implementeren in zijn pakstation. "Via een verdere optimalisatie en doorgedreven prospectie willen we het zo goed mogelijk laten draaien. Sommige klanten vragen vaste prijsafspraken voor een half of heel jaar. Dat is altijd een moeilijke oefening, want als we eieren te goedkoop aanbieden, is er geen marge en als we ze te duur aanbieden, verkopen we niets. Het is dus vaak 'op eieren lopen'. Vorig jaar doorliep ik het Agrocoachproject van het Innovatiesteunpunt. Ik probeer nu meer te delegeren, waardoor ik mezelf meer vervangbaar maak. Ons leghennenbedrijf valt goed te combineren met het pakstation, maar een goede opvolging van het personeel, onderhoud en bedrijfsveiligheid zijn wel essentieel." ■

Copyright Boerenbond

# EIERAUTOMAAT WAS SCHOT IN DE ROOS OP 'T KAKELHOF

In Meer houdt de familie Schalk meer dan 200.000 bruine en witte scharrelkippen, verdeeld over vijf stallen. De eieren worden er na een grondige controle verpakt voor twee eiergroothandels. De installatie van een eierautomaat in 2008 bleek een schot in de roos en is voor de familie een interessant bijkomend afzetkanaal. – *Jan Van Bavel*

Als ik op 't Kakelhof arriveer, is de hele familie Schalk in de weer met het sorteren en verpakken van verse scharreleieren. Terwijl vader Christ de eieren op de sorteerband legt, controleert moeder Greet Janssen de eieren onder een lichtbak op haarscheurtjes. Ze verwijdert de tweedekeuseieren; die gaan naar de brekerij. De Moba 2500-machine sorteert tot 30.000 eieren per uur. Zoon Ron, dochter Mariëlle en haar echtgenoot Wim sorteren en verpakken de eieren. Met Tren (6), Daan (4) en Nienke (3), de kinderen van Marielle en Wim, lijkt de verre toekomst van het bedrijf al verzekerd.

**De weg naar specialisatie**

De familie Schalk heeft een hele 'eierentraditie' in Meer. De vader van Christs moeder startte in de jaren 50 met 4000 leghennen met bijbehorende kuikenopfok. Christs vader Kees koos voor een (voor die tijd typisch) gemengd bedrijf met melkvee, leghennen in batterijkooien, varkens en augurken. "In 1987 begonnen Christ en ik op dezelfde locatie met het telen van aardbeien en een kleine stal met legkippen", vertelt Greet. "Twee jaar later legden Christs ouders zich toe op de rundveetak en namen wij de 10.800 leghennen over. In 1992 bouwden we een kleine batterijstal voor 60.000 kippen en braken we een van de drie stallen af. Het duurde tot 2005 vooraleer we de eerste scharrelstal bouwden. Zodra Mariëlle haar diploma op de middelbare school had behaald, kwam ze mee op het bedrijf werken. In 2009 kwam er een derde scharrelstal met wintertuin bij, een jaar later gevolgd door de afbraak van de resterende batterijstal en de bouw van een nieuwe scharrelstal. Omdat we de combinatie tussen melkvee en legkippen niet ideaal vonden, braken we de koeienstal in 2012 af en vormden we die om tot een stal voor witte kippen." Vorig jaar kwam er dan nog een stal bij voor 55.000 bruine scharrelkippen. Alle stallen zijn uitgerust met het RED-L-volièresysteem van Vencomatic. "Daar zijn we heel tevreden over", zegt Mariëlle. "Het biedt de kippen veel ruimte om te scharrelen en we hebben er een goed overzicht over. De habitat van een kip wordt er op de meest natuurlijke wijze nagebouwd." De kippenmest wordt gedroogd in droogtunnels, opgeslagen en afgezet in Frankrijk.

**Eierverzameling**

Er is geen specifieke taakverdeling op het bedrijf; iedereen moet zowat alles kunnen. De vrouwen volgen wel de administratie op, technische problemen komen bij de mannen terecht. De eieren worden automatisch verzameld. "Maar de tweedekeus- of grondeieren halen we er wel nog manueel uit. We moesten wel automatiseren, omdat we zonder personeel werken en er tussen de kippen nog veel werk is", vervolgt Mariëlle. "Met de *palletiser* (eierstapelaar) van Kletec







## FAMILIE SCHALK

Leeftijd: Christ (53), Greet (50), Mariëlle (28), Wim (32) en Ron (27)
Gemeente: Meer (Hoogstraten)
Specialisatie: leghennenbedrijf en eierpakstation

Elke week verpakt de familie zo'n 35.000 scharreleieren.

Copyright Boerenbond

kunnen we makkelijk twee palletten per kippenhok vullen. Het sorteren van de eieren gebeurt nog wel manueel. We hebben drie stallen waar we eieren van de band af kunnen rapen. De leeftijd van de kippen in die stallen varieert, waardoor we ook steeds diverse groottes van eieren hebben. Voor de eierautomaat kiezen we altijd eieren van circa 62 gram (grote mediummaat)."

**Flexibel zijn en snel inspelen op vragen van klanten is essentieel voor een pakstation.**

### Eierautomaat als winstmarge

Met die eierautomaat, die liefst honderd vakken telt, beschikt 't Kakelhof over een belangrijke troef. Hij is mooi geïntegreerd voor een van de stallen. "Veel mensen vroegen ons of ze eieren bij ons konden kopen, maar we zagen het niet zitten om een hoevewinkel te starten. Op advies van een varkenshouder uit de buurt hebben we dan een automaat geplaatst", legt Greet uit. Hij werkt net zoals een broodautomaat. "Het aanbod is heel gevarieerd: van één tot vijf kartonnen, doosjes van zes tot tien witte, bruine en gemengde eieren, *extra large* eieren, dubbeldooiers ... We verkopen zelfs 'Kakeladvokaat', die vooral rond Kerstmis veel wordt verkocht", lacht Mariëlle. De automaat wordt gewoonlijk één keer per dag aangevuld; op topmomenten soms drie à vier keer per dag. Je kunt er eieren kopen van 5.30 tot 23 uur. Deze verkoop biedt de familie een interessantere winstmarge. Naast de automaat leidt een trap naar een kijkruimte, van waaruit je een blik kunt werpen op de kippenstal. Die kijkruimte slaat erg aan bij kinderen.

### Afzet via eiergroothandels

Op 't Kakelhof worden zo'n 35.000 eieren per week verpakt, onder meer in bedrijfseigen dozen. De eieren worden diverse keren per week opgehaald door de Nederlandse eiergroothandels Kwetters en Interovo Egg Group. Deze laatste groep koopt enkel de witte eieren op, omdat ze die ook verder verwerkt tot (vloeibare) eiproducten. De groothandels verkopen de eieren verder door aan de Belgische retail.
















1 *Christ zet de verse scharreleieren op het sorteersysteem.* 2 *Met behulp van een lichtbak controleert Greet de eieren op haarscheurtjes.* 3 *De Moba 2500-sorteermachine plaatst de eieren automatisch op plastic trays.* 4 *Schoonzoon Wim haalt de eiertrays van de band en plaatst ze op karren.* 5 *Dringend eieren nodig? Geen probleem met de eierautomaat van 't Kakelhof.*

### Puntjes op de i zetten

De familie kijkt met vertrouwen naar de toekomst. "Ons leghennenbedrijf is groot genoeg, een verdere uitbreiding is niet aan de orde", zegt Greet. "We willen alleen nog enkele puntjes op de i zetten. En misschien nog wat groeien in het sorteren voor handelaars die op de markt verkopen of leveren aan winkels in grote steden. Om een pakstation goed te kunnen runnen, moet je heel flexibel zijn en snel kunnen inspelen op bestellingen van klanten. Die komen telefonisch en steeds meer via een app en Facebook binnen. Dat zorgt af en toe wel eens voor stress. Vooral rond Pasen loopt de verkoop van eieren goed. We voeren veel promotie voor ons bedrijf via onze Facebookpagina. Ik post er veel filmpjes en korte tekstjes en krijg daar veel positieve reacties op." ■

Copyright Boerenbond