





**Scheidend inkoopdirecteur Kees van Oers blikt vooruit:**

# 'Werk aan transparantie en antibioticareductie'

„We doen veel dingen ongelofelijk goed, maar moeten dit ook uitleggen aan de maatschappij.” Dat stelt inkoopdirecteur Kees van Oers van Plukon. Op 1 februari 2018 vertrekt hij na ruim 18 jaar bij de slachterij. In die periode veranderde de vleeskuikenketen volgens hem van een productiegestuurde naar een marktgestuurde sector. De komende jaren moet men verder werken aan meer transparantie en antibioticareductie.

De zoon van een melkveehouder uit de Noordoostpolder rondt in 1980 zijn studie aan de praktijkschool voor intensieve veehouderij in Almelo af. Vervolgens is hij op diezelfde school vijf jaar lang actief als praktijkdocent totdat hij in 1985 bij voerfabrikant ABC als adviseur legpluimveehouderij aan de slag gaat. Bij deze voorganger van het huidige ForFarmers werkt Van Oers zich op als verkoopleider pluimvee. „Ik werkte met veel plezier bij deze sterk groeiende voerfabrikant, maar wilde dat niet tot mijn zestigste blijven doen. Ik vond het tijd voor een volgende stap in mijn carrière”, blikt de rustige, nuchtere en rationele Van Oers terug. De destijds 40-jarige Van Oers stapt in 1999 over naar de Coöperatie Afzet Slachtpluimvee (CAS). Bij deze organisatie vermarkt hij kuikens van bij voercoöperaties aangesloten vleeskuikenhouders richting slachterijen, waarvan Plukon destijds veruit de belangrijkste afnemer is. Hij is daar amper een jaar actief wanneer deze CAS-organisatie wordt geïntegreerd met de vleeskuikenslachterij Plukon. Dat is tegelijkertijd de start van De KuikenaeR als aanvoerorganisatie voor levende kuikens voor de Plukon-slachterijen. Hier wordt Van Oers verantwoordelijk voor. Dat blijft hij tot 1 februari 2018 doen in een onderneming die sterk groeit en qua aanvoer vertienvoudigt van 0,8 naar ruim 8 miljoen kuikens per week, met inmiddels productielocaties in vijf landen. Daarna vind de 58-jarige Van Oers het tijd om de eindverantwoordelijkheid voor de levende aanvoer, maar ook die van de andere centrale inkoopactiviteiten binnen de Plukon Group, over te dragen aan zijn opvolger.

„De Nederlandse vleeskuikenketen werkte in 2000 nog heel erg productie gestuurd”, blikt Van Oers terug. „Veel voerfabrikanten waren destijds eigenaar van een slachterij. Als ketenregisseur bepaalden zij vaak wat er geproduceerd werd zonder te kijken naar de echte vraag vanuit de markt.” Door die inefficiënte werkwijze van veelal de grotere slachterijen konden relatief kleinere slachterijen, vaak familiebedrijven die in die tijd meestal efficiënter werkten, de concurrentie makkelijk aan en waren daardoor zeer succesvol. Doordat de regisseursrol, ook bij Plukon, meer verplaatst is naar de slachterijen wordt volgens Van Oers beter naar de markt-vraag gekeken en worden de inkoop-specificaties voor de levende kuikens daar beter op afgestemd. „Als onze afnemers een betere prijs voor filets in een bepaalde gewichtsklassen betalen, moeten we daar wel de aanvoergewichten op afstemmen”, geeft hij als voorbeeld. Behalve op aanvoergewichten is er in de afgelopen jaren ook veel meer sturing gekomen op andere criteria zoals slachtrendementen, hakdermatitis en voetzoollaesies. „Wij hebben door de tijd gezien dat rassenkeuze, voerkwaliteit, maar ook (voer)management bij de pluimveehouder veel invloed hebben op het uiteindelijke rendement van het kuiken in de slachterij. Vaak gaat dit hand in hand met het rendement bij de pluimveehouder; zo niet dan moet je dat als slachterij willen compenseren als dat in de totale keten loont. Daarom is het mijn absolute overtuiging dat de regisseursrol van de keten grotendeels bij de vermarkter moet liggen. Niet vanwege macht in de keten, maar vanwege

kracht voor de keten. Het verzamelen van data om op basis van rationele feiten te kunnen sturen, is daarbij voor ons altijd randvoorwaarde geweest.”

## Dieptepunten

In de achttien jaar dat Van Oers voor Plukon werkte, groeide de slachterij uit tot marktleider in Nederland en tot een van de grootste spelers in Europa. Ondanks de groei van het bedrijf heeft hij het persoonlijke contact met vleeskuikenhouders altijd erg belangrijk gevonden. „Ik heb er helaas minder tijd voor dan vroeger toen het bedrijf kleiner was maar toch bezoek ik nog steeds regelmatig individuele of groepen vleeskuikenhouders om hun verhaal te horen en om voldoende feeling met de markt te hou-

„**De regisseursrol van de keten moet grotendeels bij de vermarkter liggen**

den.” De inkoopdirecteur voelt zich zeer betrokken bij de vleeskuikenhouders die aan zijn slachterij leveren. „Vanwege de uitbraken van hoogpathogene vogelgriep was 2003 een zeer bewogen jaar. Er waren destijds serieuze plannen voor een landelijk opzetverbod en de continuïteit van veel bedrijven stond daarmee op het spel. Daar lag ik toen echt regelmatig wakker van. Dat er destijds door deze crisis vleeskuikenbedrijven omvielen, ▶

was echt een drama”, zegt hij met een serieus gezicht. Uiteindelijk leidden de uitbraken van vogelgriep in 2003 volgens Van Oers ook tot positieve dingen. „Bij ons werkte iedereen dag en nacht om alles geregeld te krijgen. Zo ging een complete ploeg van onze slachterij in Dedemsvaart een paar weken naar onze Duitse slachterij in Storkow om daar met twee ploegen te kunnen slachten. Zo konden we alle levende kuikens die we in Duitsland hadden zitten, toch slachten. Dan zie je de echte binding die veel van onze medewerkers hebben met het bedrijf.” Ook werkten slachterijen in Nederland, België en Duitsland in dat jaar ongelooflijk goed samen om het aanbod van levende kuikens binnen de toegestane mogelijkheden te kunnen verwerken. „Deze eensgezindheid in de sector had ik daarvoor nog nooit eerder gezien”, vertelt hij met een glimlach op zijn gezicht. .

### Concepten goed voor sector

Naast dieptepunten kende de carrière van de inkoopdirecteur ook hoogtepunten. De ontwikkeling en totstandkoming van alle kipconcepten, noemt hij als één van zijn hoogtepunten. „Onze belangrijkste afnemer gaf eind 2014 aan om vanaf 1 januari 2016 geen reguliere kip meer te verkopen. Ik heb toen direct

gezegd dat, als zij bereid waren daarvoor te betalen, wij dat met onze vleeskuikenhouders en andere ketenpartners gingen regelen. Hoewel veel mensen in de sector sceptisch waren over de haalbaarheid hiervan, is ons dit toch gelukt” De totstandkoming van diverse kipconcepten zoals Goed Nest Kip en Scharrel, is volgens Van Oers goed voor de Nederlandse sector. „Het biedt ons onderscheidend vermogen ten opzichte van goedkoper producerende landen zoals bijvoorbeeld Polen. Toen ik in 2000 begon bij Plukon was er alleen reguliere kip. Tegenwoordig heeft een vleeskuikenhouder meer keuze in het concept dat hij wil produceren, zodat hij datgene kan doen wat het beste bij hem en zijn bedrijf past.” Op korte termijn is er volgens hem echter niet veel ruimte voor uitbreiding van concepten met trager groeiende vleeskuikens, omdat de benodigde volumes voor Nederlandse supermarkten grotendeels zijn behaald en daarmee de vraag is ingevuld. Maar ook met reguliere kuikens zijn er conceptmogelijkheden om het gewenste onderscheidend vermogen te creëren..

### Netwerk belangrijk

Naast de betrokkenheid met pluimveehouders vindt Van Oers het hebben van een groot netwerk van groot belang in

zijn functie. „Dankzij een goed netwerk kun je zaken in het belang van de keten snel regelen.” Hoewel zijn opvolger bij het tot stand komen van dit artikel nog niet definitief bekend is, heeft hij wel al enkele tips voor hem of haar. „Houd feeling met de pluimveehouders en creëer voldoende ondernemerschap binnen je eigen organisatie. Wij hebben de juiste mensen die deze verantwoordelijkheid goed aankunnen. Kijk daarnaast goed wat de markt vraagt en stem daar het aanbod van levende kuikens op af.” Onbalans in conceptkippen is volgens hem ongewenst. „Een tekort wordt door je klant niet geaccepteerd, een overschot dat je als reguliere kip moet verkopen is te duur. Mocht je een overschot zien aankomen, kies dan voor de kortste klap door overtallige broedeieren niet in te leggen in plaats van kuikens te duur te produceren.” Van Oers stopt officieel op 1 februari 2018 als inkoopdirecteur. Hij zal zijn opvolger echter eerst inwerken, waardoor hij mogelijk best nog wat langer actief blijft voor het bedrijf. „Mijn huidige baan is enerverend en verrijkte mijn leven doordat ik kennismaak met veel mensen en diverse culturen. Het integreren van nieuwe bedrijven heb ik daarbij altijd bijzonder boeiend gevonden. Maar het is ook een intensieve baan mede omdat ik veel reis en regelmatig in het

## Vleeskuikens blijven stabiel

Als er geen hoogpathogene vogelgriep op een Nederlands pluimveebedrijf uitbreekt en er daardoor behoudens Zuid-Afrika niet meer landen hun grenzen sluiten voor kip, blijven de vleeskuikensprijzen de komende maanden redelijk stabiel. Dat verwacht inkoopdirecteur Kees van Oers van Plukon. Eind maart van dit jaar voorspelde hij dat de vleeskuikensprijzen zouden stijgen. Dat gebeurde slechts in beperkte mate. De importban van Zuid-Afrika op kip uit diverse EU-landen waaronder Nederland is hiervoor de belangrijkste oorzaak, volgens Van Oers. Tot dit jaar was Zuid-Afrika de belangrijkste exportmarkt voor Europese kippenpoten. Maar na de uitbraak van hoogpathogene vogelgriep in november vorig jaar sloot het land haar grenzen voor kip uit veel

EU-landen. Hoewel Nederland allang officieel vogelgriepvrij is, staat de Zuid-Afrikaanse overheid ter bescherming van de eigen markt nog steeds geen importen van Nederlands pluimveevlees toe.

„Voor de importban van Zuid-Afrika lagen die prijzen voor bouten 15 tot 20 cent hoger. Ongeveer een derde van het gewicht van een vleeskuiken bestaat uit bout. Dan praat je snel over 5 tot 6 cent per kilo levend gewicht. Daardoor zijn de Nederlandse vleeskuikensprijzen het afgelopen jaar minder gestegen dan vooraf verwacht”, legt Van Oers uit. Eind maart was namelijk de algehele verwachting dat Zuid-Afrika de grenzen vanaf medio mei weer open zou doen voor kip uit Nederland, maar dat gebeurde dus niet. „Niks

wijst er momenteel op dat Zuid-Afrika binnenkort weer Europese kip gaat importeren.”

### Bedorven vlees

De prijzen voor kipfilets en borstkappen zijn voor de tijd van het jaar relatief hoog, volgens Van Oers. De belangrijkste oorzaak hiervan is dat Brazilië minder borstfilets exporteert na het vleeschandaal van maart dit jaar. Toen bleek onder meer dat de Braziliaanse vleesgigant JBS jarenlang bedorven vlees verkocht en controleurs omkocht. Sindsdien zijn de controles op de export van Braziliaans vlees verscherpt. „Uit deze verscherpte controles blijkt dat Braziliaanse kip toch vaker salmonella bevat dan werd verondersteld. Exporteurs zijn daardoor terughoudend om pro-

buitenland zit. Een andere balans tussen werk en privé heeft uiteindelijk geleid tot mijn besluit om mijn functie over te dragen", zegt hij over de reden van zijn vertrek. Van Oers, die in maart 59 wordt en in het Achterhoekse Barchem woont, is niet van plan om helemaal te stoppen met werken. „Ik zal zeker nog op projectbasis actief blijven; dat kan een baan in de pluimveesector zijn, maar dat hoeft niet.”.

### Antibioticagebruik verlagen

Mocht hij de vleeskuikensector vaarwel zeggen, dan verlaat hij een sector die er in zijn ogen goed voor staat. Al kunnen er altijd dingen beter. Zo moet de sector volgens hem nog transparanter worden. „De Nederlandse vleeskuikensector is wereldwijd toonaangevend en een voorbeeld voor veel andere landen. We doen heel veel dingen goed, maar moeten vervolgens niet vergeten aan de maatschappij te vertellen om zodoende draagvlak te creëren. Daarbij zullen we ook serieus moeten kijken of we dingen beter kunnen doen. Op het gebied van vang- en laadschade constateer ik nog steeds grote verschillen en is er daarom verbeterpotentieel. Dit thema zal de komende jaren zowel vanuit ngo's als politiek met aandacht bekeken worden." Daarnaast moet de sector het antibio-

ticagebruik verder verlagen. Dit wordt de komende jaren wereldwijd een issue. „Bedrijven zoals McDonald's geven aan dat ze vanaf 2018 geen kip meer verkopen waarbij antibiotica is ingezet die voor de mens tot resistentie kan leiden. Bovendien eisen zij een forse reductie van de (voorlopig) nog wel toegestane antibiotica. In Nederland is het antibioticagebruik sinds 2009 fors gedaald en de Nederlandse vleeskuikenhouders doen het wat dat betreft beter dan hun Duitse, Belgische of Poolse collega's. In die landen wordt nog regelmatig antibiotica in de eerste week ingezet om mogelijke problemen in het verloop van de ronde te voorkomen. Maar ook daar zal de druk op reductie gaan toenemen." Hoewel Nederlandse vleeskuikenhouders het erg goed doen, zullen we het gemiddelde antibioticagebruik verder moeten verlagen, vindt Van Oers. „Het gemiddelde antibioticagebruik bij vleeskuikens lag in 2016 op 10,2 dierdagdoseringen. Maar kun je de consument uitleggen waarom vleeskuikens gemiddeld tien dagen per jaar antibiotica krijgen?" Het extreem lage gebruik van antibiotica vindt hij één van de allersterkste troeven van de langzaam groeiende dierconcepten. „Bij scharrel groeit inmiddels meer dan 98 procent van de koppels op zonder enig gebruik van antibiotica." De mogelijke ontwik-

keling van deze concepten in andere landen van de wereld zal waarschijnlijk meer ingegeven worden door het lage antibioticagebruik dan door het thema

“De kracht van de onze is om voorop lopen in nieuwe ontwikkelingen”

dierwelzijn, verwacht hij. De kracht van de Nederlandse vleespluimveesector is altijd geweest om voorop te lopen in nieuwe ontwikkelingen, vindt Van Oers. Door thema's als transparantie en antibiotica-reductie serieus te nemen, is en blijft er voldoende perspectief voor de Nederlandse vleeskuikenhouders. „We lopen voorop en moeten daar trots op zijn." ■

**Tekst: Tom Schotman**  
**Beeld: Plukon Food Group**



Heeft u vragen en/of opmerkingen neem dan contact op met onze redactie via [redactie@pluimveeweb.nl](mailto:redactie@pluimveeweb.nl) of tel. 0314 - 62 64 38

duct naar Europa te exporteren", vertelt Van Oers. De importprijzen van filet, die vaak de onderkant van de bulkmarkt invullen, liggen inmiddels ruim op 0,60 euro per kilo hoger dan het diepste punt vorig jaar. De slachterij van Wiesenhof in het Duitse Lohne is weer in gebruik genomen. Bovendien schakelen veel Duitse vleeskuikenhouders begin volgend jaar over naar Tierwohl-programma's waardoor de bezetting met 10 procent omlaaggaat van 39 naar 35 kilo per vierkante meter. Zodoende zijn er in West-Europa meer dan voldoende slachthaken. „Slachterijen betalen daardoor wellicht een centje meer dan dat ze zouden willen of kunnen. Daar profiteren vleeskuikenhouders op korte termijn van en is dit een ondersteuning van de huidige levende prijzen." Op middellange

en lange termijn is Van Oers ook positief over de vooruitzichten voor vleeskuikenhouders. „De vraag naar kip groeit wereldwijd, ook in Europa. Daar kunnen ook de Nederlandse vleeskuikenhouders van profiteren, mits de politiek ons voldoende ruimte geeft om de internationale concurrentie aan te kunnen. De vraag naar kipconcepten moet uit de markt komen en niet door de politiek worden opgelegd." De inkoopdirecteur verwacht dat het aantal vleeskuikenslachterijen in Nederland, België en Duitsland de komende tien jaar afneemt. Dat is niet nieuw. Ook in de afgelopen twintig jaar zijn er vleeskuikenslachterijen failliet gegaan of overgenomen. Die consolidatie zet zich volgens hem door. „Door het stelstel van pluimveerechten in Nederland en de strenge milieu- en bouwvoorschriften in Duits-

land, wordt in beide landen nauwelijks tot geen pluimveestallen meer gebouwd. Daarnaast zal een aantal vleeskuikenslachterijen de capaciteit willen vergroten, onder andere door de inzet van snellere lijnen. Op korte termijn leidt dit tot een overschot aan slachthaken; op de langere termijn zal door consolidatie uiteindelijk weer een nieuw evenwicht ontstaan." Voor vleeskuikenhouders blijft er desondanks ook in de komende jaren voldoende concurrentie, verwacht hij. „Nu kunnen vleeskuikenhouders in Nederland, België en Duitsland hun kuikens verkopen aan ruim twintig slachterijen. Wanneer dat er over een paar jaar enkele minder zijn, is er nog steeds voldoende marktwerking over. Vergelijk dat maar eens met de situatie in de melkveehouderij."