



DOSSIER: HATCHCARE

v.l.n.r. Optibrut directeur Wim van der Vegte en initiatiefnemers Hans Groot Koerkamp en Klaas Knol.

“Kuikens waarmee pluimveehouders geld verdienen”

Een kleine twee jaar geleden was het nog een leeg, kaal grasveld, maar inmiddels is de productielocatie van Optibrut in het Duitse Nordhorn uitgegroeid tot een toonaangevende plek waar kwalitatief zeer goede kuikens vandaan komen. Een ideaalbeeld dat Hans Groot Koerkamp en Klaas Knol al jaren voor ogen hadden en met behulp van directeur Wim van der Vegte, tientallen medewerkers en een steeds grotere groep pluimveebedrijven al na een jaar gerealiseerd is. “Het verloopt boven verwachting goed, maar we willen meer”, zo legt Knol de lat hoog.

Kwaliteit, dat typeert de mannen achter Optibrut. Hoge (kwaliteits) eisen vanaf de productie van het hoogwaardige broedei bij de vermeerderaar tot en met het transport en afleveren van het vitale kuiken bij de vleeskuikenhouder. Knol: “Het Optibrut-concept is in de basis niet veel anders dan een normale broederij, met uitzon-

dering van de laatste drie dagen. Op het moment dat het kuiken uitkomt heeft hij direct beschikking over voer en water in de verlichte HatchCare. Daardoor begint zijn ontwikkeling en warmteproductie eerder. Het kuiken bouwt direct aan zijn auto-immuunsysteem en aan zijn groei. Het daardoor sterkere eendagskuiken heeft

minder/geen behoefte meer aan ondersteuning met antibioticum in de verdere groeiperiode. Dat zorgt samen met een stuk technische begeleiding van Optibrut richting de vleeskuikenhouders voor een stuk meerwaarde wat hem in staat stelt om, ondanks de hogere kuikenprijs, meer geld te verdienen met onze kuikens. Dit zijn belangrijke voorwaarden voor het behoud van een toekomstgerichte en gezonde vleeskuikenhouderij.”

GLAZEN BROEDERIJ

Dat proces wordt bij Optibrut open en transparant uitgevoerd. Een belangrijke eis van de initiatiefnemers: “De architect kwam met het plan om te bouwen met glas. Dat leek eerst onmogelijk, maar toen we het plan voor ogen kregen waren we direct enthousiast”, zo vertelt Groot Koerkamp. “Onze transparante bedrijfsvoering is, met het unieke (deels) glazen gebouw uitgevoerd met een bezoekerscorridor, prachtig tot uiting gebracht. Eendagskuikens van Optibrut verbeteren het rendement én werkplezier van de vleeskuikenhouder. Dat samen maakt het verschil.”

DUITSE MARKT

Drie Nederlandse pluimvee-experts die in Duitsland een broederij onzetteren. Dat roept de vraag op: waarom niet in Nederland? Het is niet in de laatste plaats een kwestie van timing. “De centrale ligging van Nordhorn, in het grensgebied van Nederland, België en Duitsland, is een voordeel. Nederland met een prima ontsluiting, is Optibrut de professionele partner voor

Duitse ‘5 keer D’ markt. Wij werken duurzaam samen met onder andere grote Duitse vleeskuikenvermeerderingsbedrijven. Die staan garant voor de aanvoer van kwalitatief hoogwaardige en uniforme broeders voor de Duitse, Nederlandse en Belgische vleeskuikenhouders.”

Verder wordt er ook samengewerkt met Nederlandse en Belgische pluimveebedrijven, waarbij Optibrut hoopt dat aandeel de komende tijd te vergroten. Eindverantwoordelijke Wim van der Vegte stapte afgelopen zomer mede vanwege deze doelstelling in het Optibrut-project: “We zitten in de broederij op dit moment voor driekwart vol. Ten aanzien van de 5 keer D afzet zijn we nu even uitverkocht. De broeders gaan we nu volop inzetten voor de vleeskuikenhouders langs de Duits-Nederlandse grens. We streven ernaar volgend jaar 1,3 miljoen kuikens per week te leveren aan Duitse, Nederlandse en Belgische vleeskuikenhouders.”

UITBREIDINGSCAPACITEIT

De broederij is gebouwd voor een capaciteit van veertig miljoen kuikens per jaar en als de extra voorbroedkasten zijn voorzien van klimaatsystemen kan er intern zelfs worden opgeschaald naar tachtig miljoen kuikens per jaar. Optibrut is in één jaar van niks naar omgerekend meer dan dertig miljoen kuikens per jaar gegaan. Van der Vegte: “We zitten nu in een cruciale fase waarbij de uitbreidingsinvesteringen ingepast moeten worden in



Wim van der Vegte: “We streven ernaar volgend jaar 1,3 miljoen kuikens per week te leveren aan Duitse, Nederlandse en Belgische vleeskuikenhouders”

de bestaande systemen. Ook gaan we de komende maanden de kuikenbewaring voor het transport verder optimaliseren met de opgedane ervaringen en voorzien van HatchCare Chickstorage rooms.”

Klaas Knol vult Van der Vegte zijn verhaal aan: “We willen geen ‘nee’

verkopen, maar moeten dat nu soms wel doen. Dat gaat tegen onze principes in, dus we willen dat zo snel mogelijk opschalen. Toch ben ik buitengewoon tevreden over de reeds gerealiseerde groei. Als je ziet waar we begonnen zijn en waar we nu staan met alle mogelijkheden die we nu hebben, dan kan ik niet

anders dan tevreden zijn. Zeker omdat er vooraf werd gezegd dat de markt verzadigd zou zijn, maar in het afgelopen jaar hebben wij met onze werkwijze en visie aangetoond dat we wel degelijk het verschil kunnen maken. We hebben moeten praten als Brugman, maar hebben daardoor wel het vertrouwen gewonnen van

de pluimveesector. Daar zijn we enorm trots op en dat motiveert ons om op deze weg door te gaan.” ■

MEER INFORMATIE OVER OPTIBRUT?

Optibrut GmbH
Website: www.optibrut.de/nl/
E-mail: w.vandervegte@optibrut.de



De mannen van Optibrut lopend door het glazen gebouw dat mede bijdraagt aan een transparante bedrijfsvoering.



KLIC HIER VOOR DE ONLINE PLUIMVEEKRANT