

Paul Anthonissen voelt dat de marktvraag snel wijzigt

“Vandaag gelegd, morgen in de winkel”

In het landelijke Wuustwezel baten boerenzoon Paul Anthonissen, zijn echtgenote May en kinderen Berten en Floor leghennen- en rundveebedrijf Noordwateringshoeve uit. Verdeeld over vier stallen houden ze 112.500 leghennen en 60 Belgisch witblauwrunderen. Via de eierhandel die ze drie jaar geleden overnamen, verkopen ze gemiddeld 500.000 verse eieren per week. Dierenwelzijn is voor hen een belangrijk aandachtspunt. “Onze kippen moeten zich goed voelen, dus investeren we daar heel veel in”, vertelt Paul.

Jan Van Bavel



© MARCO MERTENS

Noordwateringshoeve

.....

 Paul (52) en May (51)
Anthonissen-Verheyen,
Berten (25) en Floor (20)

.....

 Leghennen- en
rundveebedrijf met:
 112.500 leghennen +
eierpakstation
60 Belgisch witblauw-
runderen

.....

 Wuustwezel (Antwerpen)



© JAN VAN BAVEL



Pauls ouders hadden een melk- en vleesveebedrijf in Wuustwezel. Na zijn studies aan de landbouwschool in Stabroek was hij zes jaar actief in de chemiesector. May studeerde handel en werkte daarna enkele jaren buitenshuis. In 1994 begonnen Paul en May in Wuustwezel te boeren. “We zijn gestart met 50.000 kippen in batterijkooien”, zegt Paul. “In 2009 bouwden we een volièrestal (etagestal met twee verdiepingen) voor 66.000 leghennen. Drie jaar later, na de verplichte omschakeling naar alternatieve huisvestingsvormen door Europa, vormden we een bestaande kooistal om tot een kleinvolière. In deze ‘verrijkte kooien’ met scharrelmaten, legnesten en zitstokken hebben de 46.500 hennen veel meer ruimte.”

De wereld op bezoek

“Voor we onze eieren zelf begonnen te vermarkten, heb ik twaalf jaar sperma van stieren afgetapt en verwerkt voor de Waalse KI-organisatie *Génétique Avenir Belgimex*. Een dochter van een Waalse vriend van ons, die dierenarts is, zet dat werk voort. Ze kwam hier de stiel leren en nam bijna drie jaar geleden een gloednieuw KI-station in gebruik in Sovet, een deelgemeente van Ciney. We hebben haar bij de opstart ervan begeleid. Ons witblauw fokvee, dat al die tijd op het bedrijf van mijn ouders stond, hebben we daarna teruggehaald. Ons bedrijf was best bekend in het witblauwwereldje. Fokkers uit heel België, maar ook uit Vietnam, Canada, Zuid-Afrika ... zakten elk jaar af naar de manege naast ons bedrijf, waar we stierenshows organiseerden. Met spijt in ons hart zijn we daarmee gestopt, toen we de kans kregen om een eierhandel over te nemen. We hebben nu nog 60 fokrunderen als hobby. Op de Agridagen werd een gekalfde vaars die hier geboren is kampioen en ook op de prijsskamp in Geel viel ik in de prijzen. Ik zie dat als promotie voor ons witblauw ras”, lacht Paul.

Opportunititeit

De overnameopportunity kwam er drie jaar geleden, toen Paul en May eiergroothandel Rijs - Van Den Heuvel van de

schoonbroers Roger Rijs en Eddy Van Den Heuvel uit Wuustwezel konden overnemen. “Sinds november 2017 werkt Roger hier. Samen met Berten, die ook mee in ons bedrijf is gestapt en de verkoop en facturatie opvolgt, bezoekt hij alle klanten”, legt May uit. “Dat zijn groothandels, supermarkten, bakkers, slaggers, de Joodse, Turkse en Marokkaanse gemeenschap in Antwerpen ... We hebben ook een nieuwe loods ingericht om de eieren goed te kunnen sorteren en verpakken. Ik run die en Floor maakt mee de bestellingen klaar. Paul verzorgt het management van de kippen, samen met een vaste medewerker die de eieren raapt. Daarnaast werken er nog zes personen deeltijds op ons bedrijf. We sorteren de eieren op maandag, dinsdag en donderdag.” Zo’n 80% van de verkoop bestaat uit gesealde plastic verpakkingen van 30 eieren. “We verkopen gemiddeld 500.000 eieren per week. Piekmomenten zijn feestdagen zoals Pasen en het Joodse paasfeest. Tijdens deze coronacrisis is de vraag naar eieren gestegen. In crisistijden grijpen mensen terug naar basisproducten; het belang van de boeren mag dus niet worden onderschat. We benadrukken altijd de versheid”, vult Berten aan. “Ons motto is: de eieren die vandaag gelegd zijn, liggen morgen in de winkel. Elke klant heeft daarbij specifieke verpakkingseisen.” Tweedekeuze-eieren worden in de brekerij verwerkt in koekjes, mayonaise ...

“In functie van de handel houden we witte en bruine kippen met twee leeftijden, zodat we lichte én zware eieren hebben”, zegt May. “Na twee jaar worden de uitgelegde leghennen geslacht en vermarkt als soepkippen.”

Aandacht voor dierenwelzijn

Eind 2018 waren Paul en drie collega’s te gast op het Proefbedrijf Pluimveehouderij in Geel, om de door Boerenbond ontwikkelde dierenwelzijnsscanner met bijbehorende app mee op te starten. “We hebben die app op ons bedrijf uitgetest, met daarbij aandachtspunten zoals het beoordelen van het verenkleed, zichtbare pikkerij ... Het was vrij omslachtig om daar visueel

scores op te kleven, maar ik geloof in de verbeterpunten die we kunnen nastreven”, aldus Paul. “Elke boer is erbij gebaat om zijn dieren goed te verzorgen. Kippen zijn onze passie, we investeren daar heel veel in, zodat ze zo goed mogelijk presteren. Ze moeten zich goed voelen, dus krijgen ze goed uitgebalanceerd voeder en drinkwater en stellen we de belichting af op hun gedrag om ze zo rustig mogelijk te houden. Bruine kippen zijn sowieso rustiger dan witte. Verder is een effectieve bloedluizenbestrijding essentieel in onze sector. Vrije uitloop voor de kippen is op zich een mooi principe, maar niet elke leghennenhouder heeft daar voldoende ruimte voor. De biomarkt in de legsector is ook al fel geëvolueerd. In Vlaanderen worden de snavel van alle kippen overigens kort na de geboorte in de broeierij behandeld. Via een infraroodbehandeling wordt het topje van de snavel verwijderd. In Nederland en voor het Duitse KAT-lastenboek mag dat niet meer, maar een behandelde kip heeft veel meer kans om het einde van de ronde te halen dan een niet-behandelde, omdat ze andere dieren niet kan verwonden of doodpikken. Je kunt je afvragen of de slinger van dierenwelzijn hier niet te ver is doorgeslagen. Het behandelen van de kippen gebeurt net om de kippen te beschermen tegen hun soortgenoten ...” ■

“Elke boer is erbij gebaat om zijn dieren goed te verzorgen.”

Coronacrisis

Heel wat sectoren in de land- en tuinbouw voelen de impact van de coronacrisis. Via bepaalde verkoopkanalen en voor een aantal producten verloopt de verkoop zeer vlot, maar heel wat andere bedrijven ondervinden grote problemen op het vlak van afzet en bedrijfsvoering. Boerenbond zet zich in om elke sector zo goed mogelijk te ondersteunen in deze crisis.