

seerd van een opfokbedrijf. “Als die rond is, zal ook alle opfok opnieuw in eigen beheer gebeuren. De corebusiness van Ghekiere is het verkopen van kwalitatieve eendagskuikens. Verder halen we ongeveer 15% van onze omzet uit de export van broedeieren en eendagskuikens.”

Crisissen vogelgriep en corona

Vorig jaar werd het zuiden van West-Vlaanderen hard getroffen door de uitbraak van vogelgriep van het type H3N1. Ook broeierij Ghekiere deelde toen zwaar in de klappen, want een heel deel van hun jonge moederdieren werd getroffen. Dit liet een serieuze financiële kater achter. De uitbraak was een enorm stressvolle periode. Het was ongelofelijk hoe de verspreiding binnen de sector verliep. “Hier noemen we het een *chance spel*”, zegt Filip.



Eendagskuikens klaar voor transport naar de klant.

Er zijn toen enorme inspanningen gedaan op het vlak van bioveiligheid en die worden sindsdien niet meer versoepeld. Zo werden er ontsmettingsbogen geplaatst bij de oprit van de bedrijven, er wordt een strikte een-op-eenophaling gehanteerd, ontsmet materiaal wordt nog eens dubbel ontsmet voor gebruik ... “Als broeierij moet je alle maatregelen nemen die je kan nemen, maar dan nog zijn er een

heel aantal factoren waar je geen vat op hebt”, aldus Filip. Hij houdt zijn hart vast voor de actuele vogelgriepsituatie. “Momenteel krijgen we af te rekenen met de coronacrisis. De zeer lage marktprijs van de braadkippen leidt tot een lagere afname van eendagskuikens door onze klanten. We kunnen onze productie van broedeieren niet van de ene dag op de andere aanpassen. We moeten nu dus meer broedeieren exporteren. Dit blijft in onze afzetmarkten op zich wel lopen, al is het soms zoeken naar nieuwe handelsroutes door gesloten grenzen.”

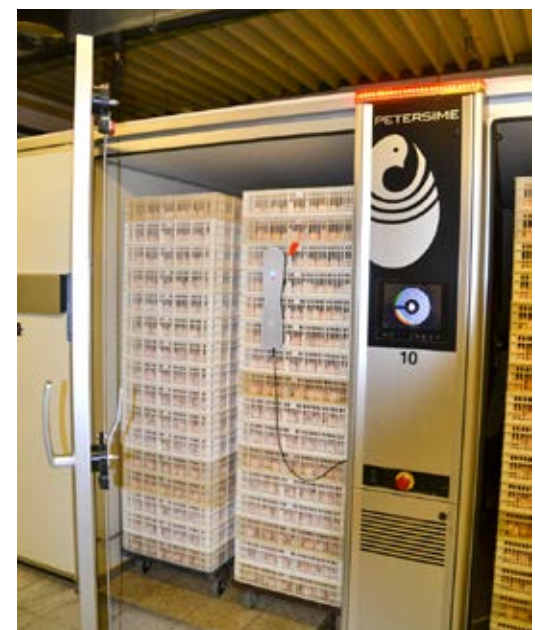
Geluidssensoren in de uitkipkast

In 2015 en 2018 werd er in een renovatie van de broeierij een vernieuwing van een deel van de broedmachines geïnvesteerd. Binnenkort staat er nog een derde vernieuwingsfase op de planning. De nieuwste broedmachines van Petersime stellen het broedproces op basis van CO₂ weer voor het *hatch window* in de tijdspanne tussen het uitkippen van het eerste en het laatste kuiken te verkleint. Het resultaat is een betere uitkomst en uniformere kuikens. Volgens Caro zijn ze ook nauw betrokken bij het onderzoek dat Petersime voert. “De nieuwste broedmachines proberen het broedproces uit de natuur nog beter na te bootsen. Er werd ontdekt dat kuikens, net voor ze uitkippen, in het ei piepen om aan de andere kuikens duidelijk te maken dat zij beter ook uitkomen. Eén kuiken alleen kan zichzelf niet warmhouden, vele kuikens samen kunnen dit wel.” De nieuwste uitkipkasten zijn uitgerust met sensoren (*synchro hatch*) die hier onder meer op inspelen. De familie Ghekiere volgt alle ontwikkelingen rond in ovo enten van nabij op. Dit is een techniek waar ze wel iets in zien. “Momenteel is deze technologie nog heel duur, maar we zijn benieuwd naar de verdere evolutie ervan”, vertelt Caro.

Klant is koning

“We proberen heel goed naar onze klanten te luisteren en op hun vragen in te spelen”, vat Caro de bedrijfsstrategie van Ghekiere samen. “Een voorbeeld hiervan is een gelspray voor coccidiosevaccinatie, die we op vraag van de klant in de broeierij toepassen. Alle klanten ontvangen ook een kuikenpaspoort, zodat ze meer informatie hebben over de herkomst van de kuikens. Sinds de invoer van het CB over identificatie en registratie vermeldt dit paspoort de nieuwe lotnummers. Verder wordt de herkomst van de kuikens, de leeftijd van de moederdieren en de voedertafel vermeld. Als extra service geven we ook de Gumborotiters mee. Broedkippenhouders kunnen op basis van deze informatie de ideale data bepalen om over te enten.” ■

“We proberen heel goed op vragen van onze klanten in te spelen.”



De nieuwste uitkipkasten zijn uitgerust met een sensor *synchro hatch*, die onder meer geluidssignalen registreert.