



© PROEFBEDRIJF PLUIMVEEHOUDERIJ

Resultaten demonstratieproject 'De Andere Kip' bekend

Is er ruimte voor een Vlaamse meerwaardevleeskip?

Is er ruimte voor een segment tussen de reguliere en de biologische vleeskip? Uit een studiedag rond nieuwe verdienmodellen in de land- en tuinbouw en diverse enquêtes blijkt dat de consument bereid is een meerprijs te betalen voor kippenvlees dat hem een toegevoegde waarde biedt. Meerwaardekippen moeten voldoen aan extra voorwaarden rond duurzaamheid, dierenwelzijn en/of milieu, met aandacht voor de smaak van het vlees. Tijdens een webinar werden de resultaten van het demoproject 'De Andere Kip' voorgesteld.

Jan Van Bavel

Tijdens een webinar stelde Peter Bleyen, onderzoeker van het Proefbedrijf Pluimveehouderij van de provincie Antwerpen, de resultaten van het demonstratieproject 'De Andere Kip' voor. Dit project rond duurzame landbouw liep vorige zomer af en werd gefinancierd door de Vlaamse overheid en het Europees Landbouwfonds voor Plattelandsontwik-

keling. Het werd uitgevoerd door 'trekker' Inagro en de partners ILVO, Proefbedrijf Pluimveehouderij, de Landsbond Pluimvee en de vakgroep Landbouweconomie van de Universiteit Gent. Aanleiding voor het project was in de eerste plaats de landbouwstudiedag rond nieuwe verdienmodellen in de land- en tuinbouw van de vakgroep Landbouweconomie van UGent in

2016. Daar werd gesteld dat meerwaardekippen die een toegevoegde waarde kunnen bieden aan de consument, mogelijk een hogere prijs voor de pluimveehouders konden opleveren. Verder bleek uit een aflevering van het tv-programma *Over eten* (Eén) in 2017 dat de consument vragende partij is naar een segment tussen de reguliere en de biologische vleeskip. Bovendien gaven consumenten tijdens diverse enquêtes aan bereid te zijn meer te willen betalen voor vlees waarvan de productie werd afgestemd op duurzaamheid, diervriendelijkheid, milieu en smaak.

Marktverbreding

Het kippenvlees dat momenteel binnen dit segment in de Vlaamse supermarkten ligt, wordt vaak uit onze buurlanden ingevoerd; denk maar aan het *Label Rouge* of de *Poule de*

Bresse uit Frankrijk. Waarom kunnen die kippen niet in Vlaanderen opgroeien, zoals de Mechelse koekoek en maiskippen? Het project had twee doelstellingen. Enerzijds wou men demonstreren hoe in Vlaanderen een alternatieve meerwaardekip vanuit een coöperatieve samenwerking in de markt kan worden gezet. Anderzijds was het de bedoeling om twee concepten (tussen de reguliere en biologische kip) te ontwikkelen die gegroeid zijn vanuit de producenten. Daarbij wou men de reguliere kip of een ander concept niet vervangen, maar wel zorgen voor een marktverbreiding. Zo zou een ketenontwikkeling met meerwaarde voor elke schakel van de keten (productie, distributie en retail) kunnen ontstaan.

Concepten welzijn en milieu

Voor de keuze en uitwerking van de concepten overlegden de leden van de projectgroep. Die bestond uit vertegenwoordigers van belangengroepen uit de sector, pluimveehouders en landbouwers uit andere sectoren met interesse in omschakeling naar de pluimveehouderij. Ze noteerden conceptvoorwaarden die uitvoerbaar zijn op het pluimveebedrijf (stalinrichting, type kip, voeder) en voor de toeleverende en verwerkende sector (grondstoffen, transport, broeierij, reiniging, vangen). Uit de voorstudie met de stakeholders werden twee concepten gekozen, waarvan de technische en bedrijfseconomische haalbaarheid werd onderzocht. Het eerste concept had extra aandacht voor dierenwelzijn (traaggroeiende, smaak- en welzijnsgereleerde kip), met aangepaste bezettingsgraad (36 kg/m²), stalverrijking en eventueel ook een wintertuin. Bij het tweede concept lag de focus op het milieu (reguliere kip met extra's), met eveneens een aangepaste bezettingsgraad en stalverrijking. Zowel slachthuizen als retailers toonden in de loop van het project interesse voor de concepten.

Prestatieproeven op ILVO en Proefbedrijf

Het ILVO voerde een eerste, kleinschalige proef rond beide concepten uit. Daarna

testte het Proefbedrijf Pluimveehouderij ze uit op semipraktijkschaal in de periode mei-juni 2019. De kippen van beide concepten behaalden een vergelijkbaar eindgewicht. Maar de traaggroeiende kip van het concept 'welzijn' (ras Hubbard 757) bereikte het eindgewicht pas na 56 dagen, de reguliere kip van het concept 'milieu' (ras Ross 308) al na 40 dagen. De kippen van het concept 'welzijn' verbruikten tijdens de ronde duidelijk meer voeder en hadden dan ook een minder gunstige voederconversie (2,003 tegenover 1,459). Maar het uitvalspercentage bij het concept 'welzijn' lag lager. Dit resulteerde in een lager productiegetal voor het concept 'welzijn' (219,6 tegenover 429,6 voor het concept 'milieu'). De langere cyclusduur, lagere bezetting en het niet-uitladen bij het concept 'welzijn' verklaren het lager aantal geproduceerde kg kip/m².

Verskil in dierenwelzijn en vleeskwaliteit?

Om beide concepten te vergelijken op het gebied van dierenwelzijn werden strooisel, hakken en voetzolen beoordeeld. De strooiselkwaliteit was duidelijk beter bij de kippen van het concept 'welzijn'. Die hadden ook betere voetzolen vergeleken met het concept 'milieu'. Het ILVO vergeleek ook het slachtrendement, de karkassenstelling en vleeskwaliteit van kippen

uit beide concepten. Bij het milieuconcept hadden de kippen een significant hoger slachtrendement (gemiddeld 68,8% tegenover 66,3% voor het welzijnsconcept) en duidelijk hogere percentages borstfilet.

Bedrijfseconomische haalbaarheid

Het houden van meerwaardekippen moet uiteraard financieel haalbaar zijn. Daarom deed het Proefbedrijf voor beide concepten een bedrijfseconomische analyse op basis van de technische resultaten van de prestatieproef (tabel 1). Voor de analyse baseerde het Proefbedrijf Pluimveehouderij zich op de methode van de KWIN-rekentool (Kwantitatieve Informatie Veehouderij) van de Universiteit van Wageningen (WUR). Hierbij worden saldoberekeningen uitgevoerd op basis van technische kengetallen en (markt-) prijzen die gehanteerd worden in de pluimveesector. In de onlinetool kun je de cijfers en kengetallen vervangen door die uit de eigen bedrijfsvoering. Het resultaat van de berekeningsmodule geeft een saldo dat wordt uitgedrukt in euro/m² op jaarbasis. Als opbrengst- of vleesprijs werd de gemiddelde middenprijs Deinde van 2019 verminderd met 5 eurocent genomen (of 0,7904 euro/kg). De 'overige kosten' (elektriciteit, water, verwarming, strooisel ...) werden voor beide concepten gelijk gehouden. Een aantal kosten ▶

Tabel 1. Overzicht van de inputgegevens voor de bedrijfseconomische analyse van de diverse concepten

		Reguliere kip ⁽¹⁾	Concept 'welzijn' ⁽²⁾	Concept 'milieu' ⁽²⁾
Productieperiode	Dagen	40	56	40
Leegstand	Dagen	7	7	7
Aflevergewicht	g/kip	2.455 (3)	2.455	2.487 (3)
Uitval	%	2,44	1,45	2,4
Voederconversie	Kg voeder/kg groei	1,47	2,003	1,459
Bezetting	Aantal dieren/m ²	21	14,67	17,5
Kuikenprijs	€/kuiken	0,33	0,48	0,33
Voederprijs	€/100 kg	31,774	29,186	31,774
Overige kosten ⁽⁴⁾	€/100 opgezette kuikens	18,76	18,76	18,76
Wintertuin ⁽⁵⁾	€/100 opgezette kuikens	0	2,3	0

(1): gemiddeld resultaat o.b.v. verschillende rondes; (2): resultaten op basis van één vergelijkende proef (3): uitladers en wegladers samen; (4): bron KWIN (21/1/2020); (5): 120 €/m² - 25% staloppervlak



zoals afschrijvings- en onderhoudskosten zijn vaak zeer bedrijfsafhankelijk en werden daarom niet in de berekening opgenomen. Voor het welzijnsconcept werd ook de kost voor de wintertuin (25% staloppervlakte, nieuwbouwstal) in optie meegenomen aan een eenheidsprijs van 120 euro/m².

Tabel 2 toont hoeveel meer voor de meerwaardekippen moet worden betaald om hetzelfde saldo als bij de reguliere kippes te halen. Voor de reguliere kip komen we uit op een saldo van ongeveer 41 euro/m²/jaar. Voor het welzijnsconcept is er een meerprijs van 35% nodig om een gelijkaardig saldo te krijgen dan bij de standaardkip. Met een wintertuin erbij loopt de prijs nog wat op. Voor het milieuconcept is er een meerprijs van bijna 2% nodig. Afhankelijk van de specifieke bedrijfssituatie en stijgende of dalende voeder- en vleesprijzen, kunnen deze verschillen wijzigen.

Smaakt een traaggroeiende kip beter?

Het ILVO voerde ook een smaakproef bij 30 personen uit, waarbij stukjes borstfilet van het welzijnsconcept (traaggroeiend ras) werden vergeleken met die van de reguliere kip. Vaak wordt immers gedacht

dat een traaggroeiende kip meer smaak heeft dan een reguliere kip. De proefpersonen proefden een effectief smaakverschil, maar spraken geen duidelijke voorkeur uit, ook niet voor een bepaald stukje borstfilet. Opvallend was wel dat de standaardkip significant beter scoorde qua malsheid en sappigheid. “De consument wil vooral een mooi stuk vlees, dat niet te waterig is zodat het een volle smaak heeft”, zegt Anoenk Van Wouwe, promotiemanager vlees, pluimvee, ei en konijn bij VLAM. “Voor sommigen geven de parameters bio, dierenwelzijn en ‘van bij ons’, al dan niet versterkt door een label, het vlees extra kwaliteit. Als de kipfilets te groot zijn, twijfelt de consument sneller aan de kwaliteit van het vlees, omdat hij dan denkt dat het minder smaakvol zal zijn.” ■

i Meer info over het demoproject ‘De Andere Kip’ vind je in het eindrapport dat je op onderstaande website kunt downloaden. Boerenstebuiten maakte er ook een mooi filmpje van.

- www.provincieantwerpen.be/proefbedrijf. Klik onderaan op ‘Terugblik op webinar vleeskippes’
- www.plattelandstv.be/videos/boerenstebuiten/tourneeprovinciale-westvlaanderen-andere-kip



Wouter Wytynck

adviseur Dierlijke veredeling, Studiedienst
wouter.wytynck@boerenbond.be

Duurzaam en klantgericht produceren

Het conceptverhaal is niet nieuw in de vleeskippensector. De markt evolueert zeer snel en het is dan ook belangrijk om in te spelen op de vragen van de consument. Een gedifferentieerd aanbod van traaggroeiende en standaardkippes binnen diverse concepten zorgt ervoor dat elke consument aan zijn trekken komt. Essentieel is wel dat de meerkost voor het produceren van deze kippes ook wordt vergoed aan de pluimveehouder. Wat velen niet weten is dat ons land, vooral Wallonië, een belangrijke producent is van traaggroeiende vleeskippes die deels ook worden geëxporteerd naar Nederland. Feit is dat de verkoop van deze concepten, die in een duurder segment vallen, eerder beperkt is en niet echt stijgt. Dat maakt het dan ook moeilijk om nieuwe concepten in de markt te zetten. Het traaggroeiende segment wordt vooral geassocieerd met meer dierenwelzijn, terwijl de standaardkip veel beter scoort op het vlak van milieuduurzaamheid. Dat wordt in de toekomst belangrijker, waardoor standaardkipconcepten die extra aandacht besteden aan dierenwelzijn een belangrijke marktmeerwaarde kunnen hebben.

Tabel 2. Meerprijs bij de diverse concepten die nodig is om hetzelfde saldo als de reguliere kip te halen

	Uitladen	Lengte ronde (dagen)	Bezetting (kg/m ²)	Aantal kuikens/m ² bij opzet	Meerprijs (in %) nodig om saldo reguliere kip te halen
Reguliere kip	Ja	40	42	21	0
Concept 'welzijn'	Neen	56	36	14,7	34,70%
Concept 'welzijn' + wintertuin	Neen	56	36 (binnenruimte)	14,7 (binnenruimte)	35,90%
			27 (inclusief wintertuin)	11,0 (inclusief wintertuin)	
Concept 'milieu'	Ja	40	36	17,5	1,70%

Gerekend met de gemiddelde middenprijs Deinze van 2019 – 0,05 €/kg (0,7904 €/kg). Overige kosten (elektriciteit, water, enz.) gelijk gehouden voor alle concepten. Bedrijfsafhankelijke kosten (afschrijving gebouwen, onderhoudskosten, enz.) werden niet opgenomen. Effect van wintertuin op technische resultaten en kosten voor aanpassing ventilatie niet verrekend. Voor het welzijnsconcept is er een meerprijs van 35% nodig om een gelijkaardig saldo te krijgen dan bij de standaardkip, voor het milieuconcept is er een meerprijs van bijna 2% nodig.