

Ondanks afnemende verkoop lukt het broederij Verbeek marktaandeel van 38 procent vast te houden

'Kwaliteit opfok is doorslaggevend'

BERRIE KLEIN SWORMINK

Broederij Verbeek zette vorig jaar de gewaagde stap om over te gaan naar een nieuwe leverancier van fokmateriaal. Volgens het bedrijf pakt de switch naar Novogen-hennen goed uit in een markt die bepaald niet makkelijk is.



Nu de legpluinveehouderij in zwaar weer verkeert, hebben ook broederijen het niet makkelijk. Legpluinveehouders denken drie keer na voor ze besluiten om een nieuw koppel hennen te bestellen. Ook kiezen ze regelmatig voor het ruilen van een koppel hennen, zodat ze de aankoop van nieuwe hennen nog een half jaar kunnen uitstellen.

Dat merkt ook broederij Verbeek in het Gelderse Lunteren. Ondanks een afnemende verkoop van hennen, lukt het de broederij op de binnenlandse markt om het marktaandeel van zo'n 38 procent vast te houden. En dat is geen sinecure in een land met een grote overcapaciteit aan broederijen voor leghennen.

Verbeek opende in 2011 in Zeewolde een fonkelnieuwe broederij met een capaciteit van dertig miljoen kuikens per jaar. In theorie is dat voldoende om in bijna de hele behoefte aan leghennen van de Nederlandse pluimveehouderij te voorzien. Verbeek broedt in Zeewolde tussen de 24 en 25 miljoen kuikens per jaar uit. Een flink deel daarvan gaat overigens de grens over.

Eind 2011 verraste Verbeek vriend en vijand door samen te werken met het Franse fokbedrijf Groupe Grimaud. Dit betekende dat Verbeek vorig jaar overging van Lohmann-hennen naar de Novogen-hennen van Groupe Grimaud.

Het is niet de eerste keer dat Verbeek zo'n ingrijpende verandering doorvoert. In 2004 stapte de broederij

over van ISA naar Lohmann. Volgens Johan Verhoek, manager marketing bij Verbeek, wil het bedrijf hennen leveren waarmee de klant het meeste aantoonbaar rendement behaalt. Rendement in de pluimveehouderij luidt niet nauw. 'Een hen die een half procent meer of minder presteert, kan het bedrijfsresultaat sterk beïnvloeden', aldus Verhoek.

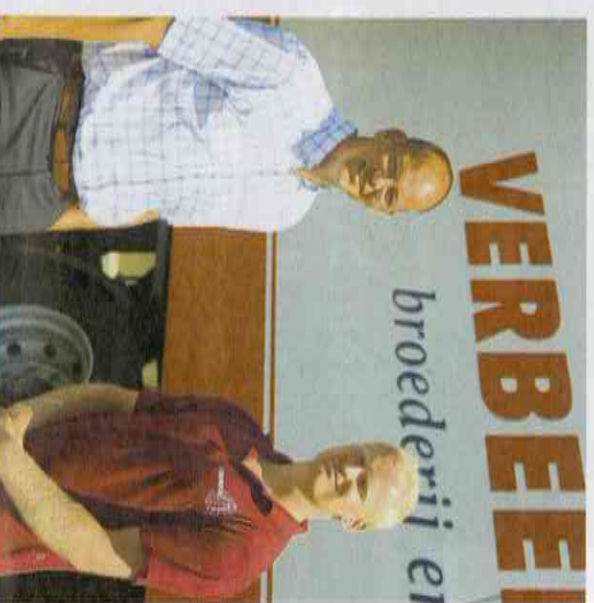
'De overgang van ISA naar Lohmann was een logische stap waarmee we met name op het gebied van elkwaliteit veel vooruitgang konden boeken. De afgelopen jaren zagen we gewestigde fokkerijorganisaties steeds meer klant van zichzelf worden, door deelnamens in broederijen. Vorig jaar nam de Duitse EW Group, de fokkers van Lohmann-hennen, onder meer een belang van 20 procent in de Nederlandse broederij Ter Heerdt.

FOKBELEID

'De handelwijze van de gewestigde fokkerijorganisaties had gevolgen voor het fokbeleid. Als je selectiecriteria zoals het percentage bevruichte broedeieren toevoegt aan je fokdoel, ga je minder snel vooruit op het gebied van productie-eigenschappen die voor de legpluinveehouder van belang zijn. Groupe Grimaud beperkt zich tot fokkerijactiviteiten waardoor we het belang van de legpluinveehouder beter kunnen dienen. Dat zie je onder meer terug in de selectieaanpak van dit fokbedrijf. Die houdt rekening met milieufactoren waar leghennen in de praktijk mee te maken krijgen. Tussen zeventien en zestig weken leeftijd huisvest Groupe Grimaud hennen van foklijnen in koloniekooien en niet, zoals bij andere fokbedrijven gebruikelijk is, in individuele kooien. Hierdoor bereiken de Franse fokkers dat naast voederconversie, productie en elkwaliteit, factoren als nestgedrag, pikkerij, buitnestelieren en vitaliteit niet buiten beeld blijven in hun selectieaanpak.'

Inmiddels hebben de eerste koppels Novogen-hennen in Nederland er een legronde op zitten. Volgens Verhoek met goede resultaten. 'Het zijn kippen met mega veel potentie als je mikt op een zo groot mogelijke eierproductie per vierkante meter stal of per opgehokte hen.'

Overigens zijn de prestaties van de hennen die Verbeek levert, volgens marketingman Verhoek, slechts voor een deel toe te schrijven aan de erfelijke achtergrond van de dieren. 'De kwaliteit van de opfok is door-



Marketing manager Johan Verhoek (l) met Gerrit Morren, productmanager en assistent teamleider bij de broederij in Lelystad.

Foto: Berrie Klein Swormink

slaggevend voor de resultaten die legpluinveehouders met hennen behalen. Uit onderzoek is gebleken dat verschil in opfokkwaliteit tot dertig eieren per hen per legronde verschil kan maken. Het verschil tussen rassen is met Novogen slechts zeven eieren meer per hen.'

Verhoek benadrukt dat concessies doen aan de opfok van hennen altijd verkeerd uitpakt. 'In ons concept stellen we alles in het werk om hennen een onbelemmerde groei door te laten maken tijdens de opfokperiode. Dat is best lastig, want jonge hennen krijgen met van alles te maken. Bijvoorbeeld met entingen tegen allerlei ziektes. De belangrijkste fase is de jeugdontwikkeling van één tot acht weken. Daar vormen de hennen het karkas, de basis voor een goede leg.'

AFLIEVERGEWICHT

Een belangrijk criterium voor de kwaliteit van de opfok is het aflievergewicht. 'Wij leveren hennen aan onze klanten het liefst als ze achttien weken oud zijn. Maar op het aflievergewicht alleen mag je niet blind varen. Het is bijvoorbeeld mogelijk om hennen met extra licht eerder in productie te brengen. De jonge hen ontwikkelt dan sneller een legapparaat. Dat zorgt voor extra grammen waardoor het kan lijken dat het aflievergewicht prima is. Het is echter vragen om problemen om met zulke niet voldoende doorgegroeide hennen te starten. Ze zijn dan onvoldoende bestand tegen de piek in de productie op 28 weken. Vaak zie je dat terug in de vorm van clostridiumproblemen.'

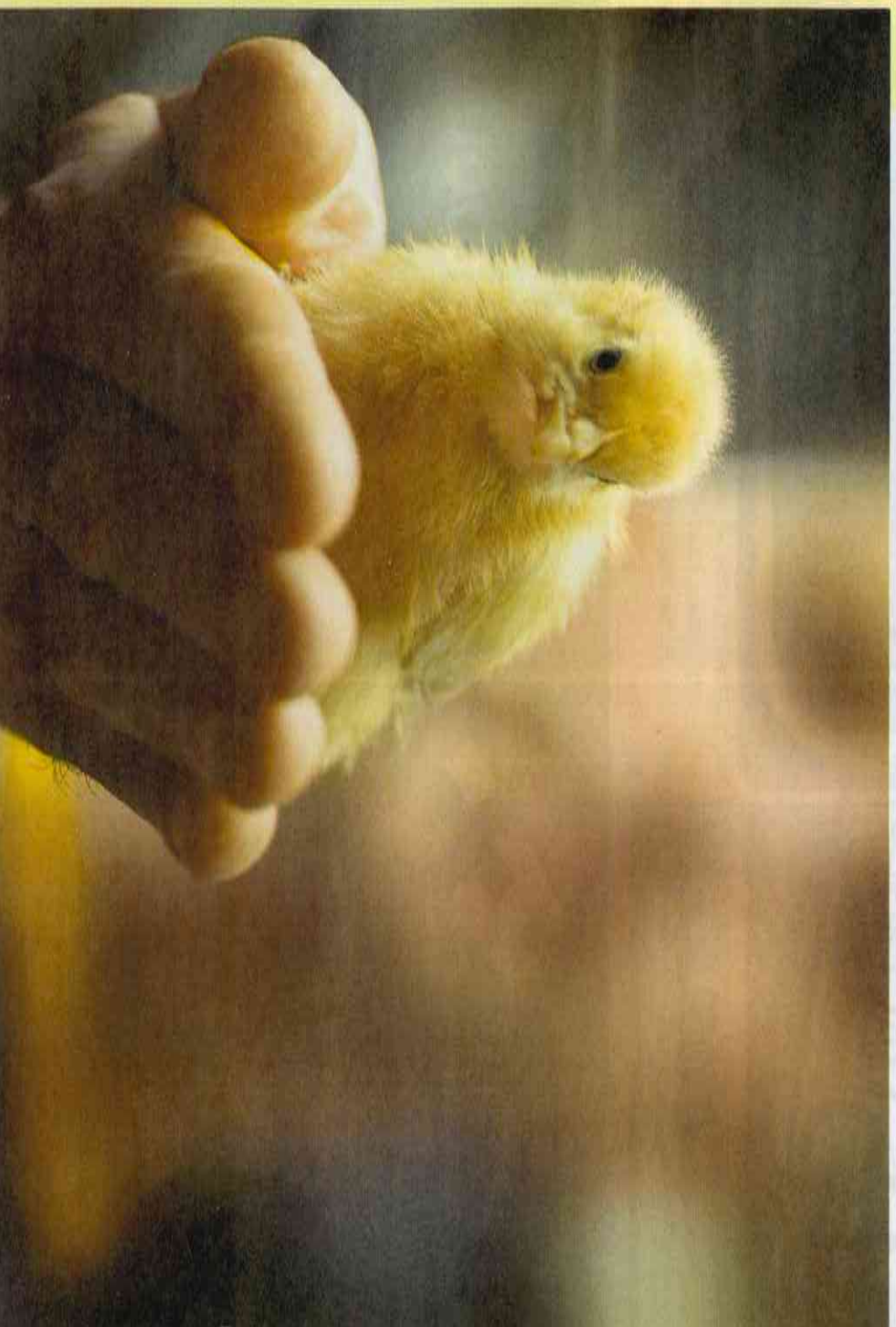
'Novogen-kippen kijken niet naar elkaar'

Biologisch pluimveehouder Ben Janssen in het Gelderse Boven-Leeuwen heeft twaalfduizend Novogen Brown Light-hennen die nu 51 weken oud zijn. De hennen hebben ongeveer de helft van de legperiode erop zitten. Janssen is enthousiast over de prestaties van het voor hem nieuwe ras. 'Met 95 procent pieken ze iets minder dan Lohmann-hennen die ik eerder had. Maar ze houden de productie heel goed vast', vertelt de pluimveehouder.

'Ik zit nog steeds op een legpercentage van bijna 95, en al 28 weken boven de 90 procent. Ook de voederconversie is gunstig, zeker voor biologische begrijpen. Gemiddeld verbruik ik 122 gram voer per ei, in het verleden was ik gewend aan 135 gram. Bij de huidige voerprijzen scheelt dat nogal.'

Echter niet de beloofde technische prestaties vormden voor Janssen het belangrijkste argument om te kiezen voor Novogen-hennen. 'Ik had de afgelopen jaren erg veel last van kippen die elkaar kaal plukten. Daar wilde ik van af. Er komen hier veel klanten die ook graag naar de dieren kijken. Dat moeten dan geen kale kippen zijn.'

De pluimveehouder is enthousiast over het gedrag van de Novogen-hennen tot nu toe. 'Ze kijken niet naar elkaar. Er is nog geen veer uitgedrukt. Natuurlijk moet ik nog zien hoe dat de tweede helft van de legronde gaat, maar de huidige situatie is zeer veelbelovend en compleet anders dan ik gewend was.'



Uit onderzoek is gebleken dat verschil in opfokkwaliteit tot dertig eieren per hen per legronde verschil kan maken.

Foto: Marcel Bekken