

serving the poultry planet

# InforMail

Uitgave 41  
Juli 2022

## DPC lanceert de nieuwe glossy "Poultry NL"

*Op woensdag 1 juni 2022 tijdens de netwerkbijeenkomst op VIV Europe 2022 is de nieuwe glossy van DPC "Poultry NL" gepresenteerd. Het nieuwe magazine werd feestelijk overhandigd aan de Minister van Landbouw, de heer Henk Staghouwer, door de voorzitter van Dutch Poultry Centre Jan Wolleswinkel.*



De voorzitter benadrukte in zijn speech hoe belangrijk de Nederlandse pluimveesector is voor de Nederlandse economie. De minister bevestigde in een korte toespraak deze opvatting en wenste DPC en haar leden een goede beurs toe.

Het idee voor het magazine is ontstaan vanuit de gedachte dat veel buitenlandse investeerders in de pluimveehouderij zaken doen met bedrijven (vaak DPC lid) uit Nederland. Daarnaast is bekend dat de vertegen-

woordigers van deze Nederlandse bedrijven vaak te weinig gebruik maken van de mogelijkheden elkaar te ontmoeten tijdens de door DPC geplande bijeenkomsten.

Het bestuur hecht hieraan grote waarde om de leden van DPC met elkaar in contact te brengen en onze functie als netwerkorganisatie nog beter te benutten.

Met het nieuwe magazine "Poultry NL" wil Dutch Poultry Centre al haar leden en de innovatieve vooruitstrevende Nederlandse pluimveesector in Nederland en in het buitenland promoten. In "Poultry NL" worden alle leden van DPC gepresenteerd. Daarnaast bevat het magazine interessante artikelen over de leden en projecten die zij hebben gedaan. Ook vindt u het magazine tips en tricks over het houden van kippen, heerlijke recepten met kippenvlees en eieren

en veel meer. Dutch Poultry Centre gaat de komende tijd het magazine actief verspreiden in binnenland en buitenland.

De digitale versie van het magazine is gratis te downloaden via de website van Dutch Poultry Centre.

De hardcopy kunt u aanvragen via [info@poultrycentre.nl](mailto:info@poultrycentre.nl).

### Inhoud

- P 1 DPC lanceert nieuwe glossy
- P 2 Industry leader aan het woord
- P 4 Nieuws vanuit de leden
- P 6 DPC lid in de spotlights
- P 8 Afgelopen evenementen
- P 10 Marktnieuws
- P 12 Colofon

Mark Schippers, eigenaar/CEO The Schippers Group



## “Laten we onze gezamenlijke positie versterken”

**Mark, jij mag op deze plek het spits afbijten, als marktleider en preferred partner van Dutch Poultry Centre.**

“De eerste zijn of je nek ergens voor uitsteken, daar heb ik geen moeite mee. Bij The Schippers Group gaan we immers ook voorop in de strijd. ‘Let’s beat AMR, with HyCare’, luidt onze pay-off. Iedere dag zetten wij en onze dochterbedrijven zich in om antimicrobiële resistentie (AMR) te verslaan. Dit doen we door te streven naar het hoogst haalbare hygiëneniveau in de veehouderij en daarmee het gebruik van antibiotica sterk te verminderen. Zonder infectie is er geen ziekte. En zonder ziekte, geen antibioticagebruik.”

### **Hoe streven jullie naar het hoogst haalbare hygiëneniveau?**

“De premium producten van onze best-in-class productlijn MS Gold

maken een belangrijk deel uit van ons HyCare hygiëmanagement. De lijn omvat reinigings- en desinfectieproducten, leiding- en waterzuiveringsmiddelen en hygiënepoeders.

### **Welke uitdagingen kent de pluimveesector op het gebied van hygiëne?**

“Dieren houden is topsport. Alle omstandigheden moeten zo goed mogelijk zijn, zodat alle energie van het dier wordt besteed aan groei, productie of voortplanting. Elk dier presteert beter als de hygiëne op orde is; dit zien wij ook terug in de resultaten van de (proef)vleeskuikenbedrijven van The Schippers Group. Dankzij goed hygiëmanagement verzekert een agrarisch ondernemer zich bovendien

tegen grote tegenslagen, zoals een plotselinge uitbraak van vogelgriep.

Waar veel pluimvee dicht bij elkaar leeft, of groepen dieren elkaar snel in rondes opvolgen, moet de hygiëne op orde zijn. Met name jonge dieren zijn erg kwetsbaar en ziektekiemen verstoren, vertragen en verminderen de productie aanzienlijk. Een goede start in een schone stal is essentieel voor vleeskuikens en jonge leghennen. Wij streven naar een kiemgetal van 0, of zo dicht mogelijk daarbij.”

### **Welke rol speelt de veehouderij in antimicrobiële resistentie?**

“80% van het antibioticagebruik wereldwijd wordt toegeschreven aan de veehouderij, met name die in de opkomende markten: Azië, Latijns-Amerika, Afrika en het Midden-Oosten.



Agrarisch ondernemers in deze markten sturen helaas veel bij met antibiotica, om mismanagement op het gebied van hygiëne te verbloemen. Zo wordt AMR in de hand gewerkt. Onlangs zag ik in Egypte met eigen ogen dat standaard aan zowel het startvoer als het groeivoer voor vleeskuikens preventief antibiotica wordt toegevoegd.

### **“Nu is kanker doodsoorzaak nummer één. In 2050 is het AMR.”**

Door toenemende resistentie verliezen antibiotica hun werking grotendeels, ook in de humane gezondheidszorg. Om die reden sterven er in 2050 sterfgevallen naar verwachting 10.000.000 mensen per jaar wereldwijd aan antimicrobiële resistentie. Dat is meer dan drie keer zoveel dan het aantal sterfgevallen per jaar door Covid-19 tijdens de coronapandemie.”

### **En de Nederlandse pluimveesector, hoe doet die het?**

“Nederland kent vele, vooruitstrevende bedrijven die het imago van de Nederlandse pluimveesector hoog weten te houden en aangesloten zijn bij DPC. We doen allemaal waar de dieren en de sector de meeste baat bij hebben en waar we goed in zijn. Allemaal dragen we ons steentje bij aan die topositie die we nu als Nederland hebben op de internationale markt.”

### **Hoe kunnen we als DPC de sector het beste ondersteunen?**

“Ik zeg altijd: alleen ga je sneller, samen kom je verder. Om waardevolle doelen te bereiken, is samenwerken een must. Samenwerken betekent voor mij het beste in collega's naar boven halen, investeren in waardevolle partnerships en duurzame relaties opbouwen met klanten. Collega-ondernemers, zoals we kunnen elkaar verder helpen en slim gebruik maken van het feit dat de Nederlandse pluimveesector gezien wordt als top-of-the-bill. Ik vertel u hoe en doe een oproep.

Of een bedrijf nu voer of additieven produceert, kuikens of genetica levert of specialist is in staloplossingen; door het delen van kennis en het gezamenlijk aanbieden van producten en diensten kunnen we ons (individueel) aanbod naar een hoger niveau tillen. Zo blijven we de Nederlandse pluimveesector innoveren en behouden we ook in de toekomst onze wereldwijde positie als koploper.”

### **Wat is het aandeel van The Schippers Group?**

“The Schippers Group is een belangrijk deel van die optelsom in de pluimveesector. Een dienst of product presteert namelijk het beste in een goede en hygiënische omgeving. Deze omgeving, het fundament van het bedrijf, leggen wij. Ik zeg regelmatig: je kunt goede sportschoenen kopen, maar als de ondergrond niet goed is, presteren de schoenen ook niet.

### **“Als wij de waarde van uw product verhogen, helpt u ons dan strijden tegen antimicrobiële resistentie?”**

Door een consortium te vormen, staan we samen sterk, ook in de toekomst. Laten we onze individuele krachten bundelen, onze gezamenlijke positie versterken en ons netwerk in opkomende markten met elkaar delen. In deze gebieden liggen immers belangrijke exportkansen. Come fly with us. Laten we ook kennis delen. Ik geloof dat wie goed doet, goed ontmoet. Wie klanten stuurt, kan ook klanten terug verwachten. Ik hoor graag van u, collega-ondernemer.” ●

### **INDUSTRY LEADER AAN HET WOORD**

In de rubriek “Industry Leader aan het woord” deelt een DPC lid zijn gedachten met de lezers.

Vandaag is het de beurt aan Mark Schippers, eigenaar/CEO The Schippers Group.

## Peer System, een succes in Tsjechië

Peer System BV heeft recent de opdracht aangenomen voor de levering van een compleet aanvoersysteem voor vleeskippen in de slachterij van Vodňanská Drůbež a.s. in de plaats Vodnany in Tsjechië. Vodňanská Drůbež a.s. is sinds 2011 de 4e slachterij in Tsjechië die overstapt op het automatisch vangen, vervoeren en het lossen van levende vleeskippen.

Hiervoor wordt het bestaande aanvoersysteem met kratten omgebouwd naar het veel diervriendelijkere, Peer System. Het is een blijk van erkenning voor Peer System BV dat het machinaal vangen in combinatie met het kratloos transporteren van vleeskippen, binnen een kort tijdsbestek in de

belangrijkste slachterijen van Tsjechië wordt toegepast.

Het systeem dat bij Vodňanská Drůbež a.s. zal worden geïmplementeerd, bestaat uit 2 vangmachines, 4 shuttles, 9 opleggers, een dubbele losinstallatie en een wasinstallatie. Hiermee kan de slachterij dagelijks al haar kippen "just in time" aanleveren aan de slachterij. De kippen zullen in een betere conditie en met veel minder beschadigingen dan bij conventionele systemen, aankomen in de slachterij. De aanpassingen in de slachterij zijn minimaal. Bijkomend voordeel is dat via een transportband alleen de kippen de slachterij worden binnengebracht. Er wordt geen gebruik gemaakt van kratten of containers.

De toepassingen in Tsjechië bewijzen in de praktijk dat Peer System toepasbaar is bij alle typen stallen en slachterijen. Peer System krijgt hiermee steeds meer bekendheid in Europa en daarbuiten.

In Vodnany zijn inmiddels de eerste machines afgeleverd en zal de implementatie begin april opgestart worden. ●



## Innovatec versterkt het team in de Verenigde Staten!

Sinds 1991 is Innovatec gespecialiseerd in de ontwikkeling van broederijautomatisering. Gedreven door innovatie en gefocust op kwaliteit en service levert Innovatec productlijnen die broederijen helpen om hun volledige potentieel te realiseren en zo kwalitatief hoogwaardige en vitale kuikens te leveren. Voorbeelden van broederijautomatiseringen zijn levende-embryodetectie op dag 9 en 18, in-ovo technologie en geavanceerde oplossingen met concepten om vroegtijdig de kuikens van voer te voorzien.

Door deze bewuste keuze heeft Innovatec een grote voorgrond opgebouwd in de markt. Maar, Innovatec is meer dan alleen de meest ervaren fabrikant van broederijautomatisering. Het bedrijf is marktleider in Europa, en daarnaast een toonaangevende speler in meer dan 55 landen wereldwijd.

Innovatec kondigt met trots aan dat het team in de Verenigde Staten met ingang van januari 2022 is uitgebreid met Joey Taylor (Director of Technical Services) en Derek Gann (Field Service Engineer). Patrick O'Haver (Director of Sales North America) en zij gaan het team van Innovatec USA ondersteunen op het Noord-Amerikaanse continent. Samen beantwoorden zij alle vragen over broederij-

automatisering, verlenen service op locatie en bieden ondersteuning voor reserveonderdelen.

Derek heeft ruim 21 jaar ervaring in en kennis van vaccinatieapparatuur, automatiseringssystemen en kuikenbroederijen.

Joey is eveneens ervaren op het gebied van kuikenbroederijen en heeft de afgelopen 18 jaar ervaring opgebouwd in alle facetten van de pluimvee-industrie, van onderhoudsmonteur bij verschillende bedrijven tot servicemanager.

Innovatec is ervan overtuigd dat dit versterkte team in de Verenigde Staten de klanten optimaal kan ondersteunen op het gebied van Sales, Service en Technologie. ●



## Het afscheidsfeest van Cor van de Ven

Bijna 40 jaar geleden ontwierp Cor van de Ven het eerste automatische broednest. Op de vakbeurs VIV van 1984 werd dit nest op de markt gebracht. Het betekende niet alleen een revolutie in de industrie, maar legde ook de basis voor wat nu de Vencomatic Group is. De Vencomatic Group is en blijft gericht op het ontwikkelen van duurzame en pluimveevriendelijke oplossingen voor stalinrichting (Vencomatic, Van Gent), eierbehandeling (Prinzen) en klimaatbeheersing (Agro Supply) op basis van een gedegen inzicht in pluimvee, hun welzijn en hun eieren.

Na veertig jaar was het broednest opnieuw aanwezig op de VIV Europe van 2022. Op dit evenement heeft de Vencomatic Group laten zien hoe het verzamelen en analyseren van data van geautomatiseerde nestsystemen in de eierbehandeling waardevolle inzichten kan creëren waarmee klanten hun bedrijfsprocessen kunnen optimaliseren, zodat zij sneller en nauwkeuriger beslissingen kunnen nemen. Innovatie uit het verleden werd ge-

koppeld aan innovatie in de toekomst. Maar het broednest was ook terug op de plaats waar het allemaal begon voor een speciale gelegenheid: het afscheidsfeest van Cor van de Ven. Een goed moment, op de VIV, om na veertig jaar in de pluimveesector afscheid te nemen en van zijn pensioen te gaan genieten. Cor van de Ven en zijn vrouw Han hebben Vencomatic in 1983 opgericht. Sinds begin 2018 werken de vijf kinderen van Vencomatic Group-oprichters Cor en Han van de Ven allemaal in het bedrijf. Dochter Lotte zit sinds 1 januari 2008 bij de Vencomatic Group en was verantwoordelijk voor de teams Product Management, Marketing en Pluimveespecialisten. In mei 2018 is zij CEO van het bedrijf geworden.

Cor van de Ven: "Het is nu tijd voor de tweede generatie om verder te gaan en voor mij om van mijn pensioen te gaan genieten. Vanuit een technische achtergrond ben ik in de pluimvee-industrie terechtgekomen. Mijn kracht heeft altijd gelegen in innovatie en in dicht bij de boeren staan. Luisteren

naar de boeren, hun problemen vertellen in oplossingen."

De tweede generatie is klaar om over te gaan tot het ontwikkelen van oplossingen voor precisielandbouw, wat opnieuw een revolutie in de sector teweeg zal brengen. In de wereld van vandaag zien we een toenemende afhankelijkheid van data. Data zijn meer dan alleen informatie over de dagelijkse productie, de voeder- en wateropname, de klimaatomstandigheden, enz. Data gaan pluimveehouders ondersteunen bij hun management en hen in staat stellen te schakelen van reactief naar proactief en zelfs naar voorstellend. ●



## Dorset Group: Wijzigingen in het managementteam

Dorset Group, een toonaangevende fabrikant van oplossingen voor de verwerking van organische reststromen en ontwikkelaar van elektronica, heeft wijzigingen doorgevoerd in het managementteam. Nadat hij het bedrijf jarenlang samen met Henno Haaring en Herman Rietman heeft geleid, heeft de oprichter van Dorset, de heer Henk Haaring, het stokje overgedragen aan Henno Haaring, die de rol van algemeen directeur overneemt. De heer Henk Haaring blijft betrokken bij het succes van Dorset in een adviserende en commerciële rol, maar is daarnaast een nieuwe onderneming gestart, Winsect ([www.winsect.com](http://www.winsect.com)).

Het managementteam is uitgebreid met de heer Rob Janssen, die verantwoordelijk zal zijn voor de bedrijfsvoering van Dorset. Hij neemt het stokje over van Herman Rietman, die na meer dan 12 jaar verantwoordelijk te zijn geweest voor de operationele activiteiten van het bedrijf een nieuwe uitdaging aangaat.

De heer Janssen is een ervaren professional met ruime ervaring in high-tech bedrijven, waarbij hij zich altijd heeft gericht op het realiseren van uitstekende operationele resultaten.

Het derde lid van het managementteam is de heer Tim de Broekert, die

verantwoordelijk wordt voor Sales en Marketing. Met dit nieuwe managementteam is Dorset klaar voor een verdere duurzame groei in deze dynamische en uitdagende wereldmarkt van organische reststromen. ●



## Even kennismaken... Let's Gear Up!



***De Gier Drive Systems is de innovatieve wereldmarktleider en producent van aandrijfsystemen voor de overdekte tuinbouw, intensieve veehouderij en gewasbewaring. De systemen van De Gier stellen partners in staat klimaat- en groeiomstandigheden optimaal te beïnvloeden om zo een bijdrage te leveren aan duurzaamheidsdoelstellingen. In dit artikel gaan we verder in op dit Nederlandse bedrijf, gevestigd in Wateringen vanaf 1954.***

### ***Van uitdaging naar missie***

In de beginjaren van het bedrijf wordt De Gier voor een belangrijke uitdaging gesteld door een Nederlandse partner: "Ontwikkel kwalitatief hoogwaardige aandrijvingen tegen een

concurrerende prijs. Doe het minimaal net zo goed als de beste concurrent". De uitdaging van toen staat aan de basis van de hedendaagse missie: "samen met strategische partners aandrijfsystemen bieden voor bestaande

en nieuwe opkomende markten. Innovatie, samenwerking en synergie vormen de kern van onze ontwikkeling. De Gier Drive Systems werkt dan ook al 68 jaar aan toonaangevende en duurzame aandrijvingen die het verschil maken.



### ***Samenwerking maakt winnaars***

Binnen de intensieve veehouderij ziet De Gier een grotere diversiteit aan bedrijven, stallen en oplossingen. Door de strengere eisen aan stallen op het wereldtoneel neemt de vraag naar diversiteit in aandrijftoepassingen toe. Dan is het vaak niet mogelijk om te volstaan met een standaard aandrijving of systeem, maar moet het net iets specifieker voor de klant of voor de specifieke toepassing. De kracht van het bedrijf zit dan ook in het meedenken met de klant, tot er – binnen een relatief korte tijd – een oplossing is gevonden. Door deze



samenwerking met klanten ontstaan langdurige relaties.

**Hoogwaardige kwaliteit als constante factor**

Aandrijfsystemen vormen een onmisbaar element in stallen. Juist dat ene stukje beweging schept de optimale omstandigheden voor mens en dier. De kwaliteit van producten en systemen moet hoog zijn. Dat is dan ook de reden dat De Gier kiest voor de fabricage en assemblage van alle

producten in Nederland in hun eigen productie faciliteit te Wieringen. Daar hebben ze zicht en grip op alle aspecten van het productieproces, inclusief alle logistieke handelingen. Ze hebben hun focus enkel en alleen op aandrijfsystemen en worden gezien als de specialist op dit gebied.

**Voortdurende innovatie**

Samen werken aan kwalitatief hoogwaardige toepassingen vraagt om jaarlijkse investeringen in innovatie. In

de afgelopen jaren werd onder andere geïnvesteerd in robots, tandheugelmachines, een compleet nieuwe meetkamer, gereedschappen handling, machines voor bewerken aluminium, compleet nieuwe assemblage lijnen, een nieuwe huisstijl en nieuwe website. Hiermee is het mogelijk om niet alleen sneller en beter te produceren, maar ook klantspecifieker. Daarbij gaat veel aandacht uit naar duurzamere investeringen omdat De Gier actief wil bijdragen aan het milieu. Een van de recentste innovaties voor de intensieve veehouderij is de KL300 Multi-Winch die op veel manieren al klant- of toepassing specifiek is te maken.



**Let's Meet, Let's Talk, Let's Gear Up**

Geïnteresseerd om eens een bezoek te brengen aan onze fabriek in Wieringen en te onderzoeken wat de mogelijkheden zijn om samen te innoveren voor de intensieve veehouderij?

Neem contact op met:  
 Arne van 't Oor  
[arne.vantoor@degierdrivesystems.com](mailto:arne.vantoor@degierdrivesystems.com)  
[www.degierdrivesystems.com](http://www.degierdrivesystems.com) ●

## VIV laat haar sterke kant zien

**Ook al is de VIV maar één keer in de vier jaar het laat in de na-Covid tijd noch steeds haar sterke kant zien door veel buitenlanders te trekken en te tonen dat de pluimveeindustrie niet stil heeft gezeten. Het was weer een show met veel hoogte punten die inspelen op maatschappelijke ontwikkelingen in Nederland ver daar buiten.**



VIV Europe 2022, de vakbeurs voor de internationale pluimvee sector, trok ook dit jaar weer veel buitenlandse deelnemers (bijna 600) en bezoekers. Covid liet wel haar sporen na. Het aantal exposanten en de grootte van hun stands was wat lager dan we van de VIV gewend zijn. Niettemin waren de grote spelers op de internationale markt present en lieten op uiteenlopende wijze zien dat ze in die Covid periode hun best hebben gedaan om aan de wensen van de markt te blijven voldoen. Veel aandacht werd besteed aan de politieke druk vanuit met name Duitsland om het doden van ééndags kuikens (haantjes) in de legbroederijen te verbieden. Een aantal bedrijven zijn er in geslaagd om in samenwerking met wetenschappelijke instituten, of bedrijven, 'In Ovo Sexing' systemen te ontwikkelen die het mogelijk maakt

om reeds in de laatste fase van het broedproces haantjes in broedeieren te detecteren. Door deze eieren te verwijderen en dus niet te laten uitbroeden is het doden van haantjes te voorkomen. Dit is ethisch een mooie oplossing, maar elimineert daarmee ook de markt van dit bijproduct van het broedproces. Valkeniers en dieren-tuinen moeten daardoor opzoek naar alternatief voer voor hun dieren en overwegen speciale kweekbedrijven voor muizen en ratten op te zetten om een tekort van speciaal voer voor vogels en reptielen te voorkomen.

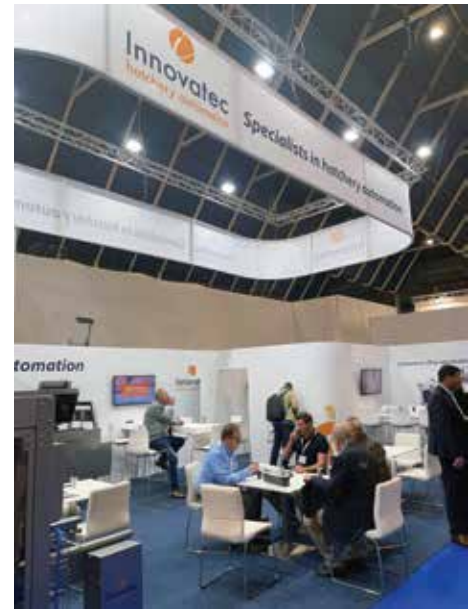
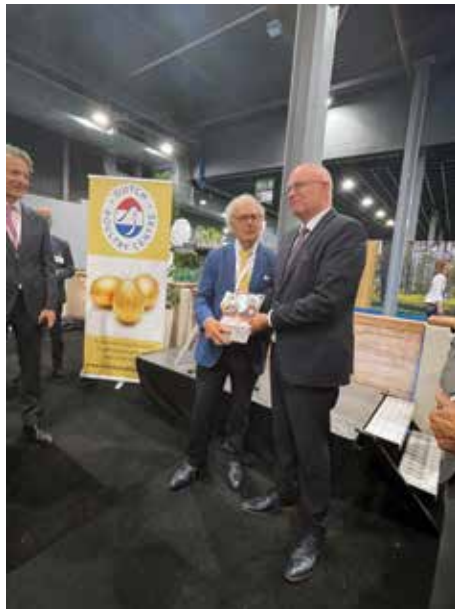
### **Uitdagingen aangaan**

Naast dierwelzijn spelen duurzaamheid, milieu en energie in toenemende mate een rol in de ontwikkeling van nieuw voer en houderijsystemen. Op de meest uiteenlopende wijze lieten

bedrijven zien welke oplossingen zij aandragen voor zowel de Europese als niet Europese markt. Zeker met de oorlog in Oekraïne en de Russische blokkade van de havens in de Zwarte Zee is de internationale graanmarkt compleet verstoort en moeten veel bedrijven op zoek naar andere veevoergrondstoffen. Veel alternatieven zijn er niet en dat zorgt er voor dat niet voor de handliggende grondstoffen worden ingezet. Om aan de eisen van de verteerbaarheid en voedingswaarde te kunnen voldoen spelen diverse bedrijven, gespecialiseerd in veevoederadditieven, daar op in. Dat bleek niet alleen op de beursvloer maar ook uit de onderwerpen van diverse lezingen.

De druk op de eiwit markt neemt al enkele jaren toe waardoor nieuwe eiwitbronnen worden gezocht. Veel aandacht was er dit jaar op de inzet van insecten. Deze kunnen direct worden ingezet voor humane consumptie als ook als toevoeging in het veevoer. Pluimvee lijkt bij uitstek een aantrekkelijke doelgroep te zijn omdat eerste indicaties positieve effecten tonen op de aantrekkelijkheid (smaak en geur) van het voer als ook op de prestaties van het dier.

VIV Europe heeft de internationale pluimveewereld laten zien wat de industrie zoal te bieden heeft, maar nog meer wat er zoal gebeurt op het gebied van bescherming van het dier, de omgeving van de bedrijven, de natuur en het milieu, alles om te zorgen voor een gezonde toekomst van de producenten en consumenten. ●



Bron: [www.pluimveeweb.nl](http://www.pluimveeweb.nl)

Tekst: Tom Schotman

## Rabobank gematigd positief over vleeskuikenmarkt

***De Rabobank is gematigd positief over de Europese vleeskuikenmarkt voor de tweede helft van dit jaar. Dat schrijft de bank 29 juni in een kwartaalupdate. De kostprijs voor de productie van pluimveevlees blijft de komende periode hoog. Voerprijzen blijven naar verwachtingen minimaal op het huidige niveau. Ook blijven de energieprijzen hoog. Het tekort aan werknemers heeft vooral invloed op de slachterijen en verwerkers. Richting de herfst neemt het risico van vogelgriep weer toe, wat mogelijk het aanbod kan verstoren. Door de verminderde koopkracht van consumenten, letten zij de komende periode meer op de prijzen van producten. Pluimveevlees is hierbij goed gepositioneerd. In het bijzonder de donkere, wat goedkopere, delen van de kip kunnen hiervan profiteren. Daarbij zal de groei van het aanbod beperkt zijn. De grootste onzekerheid in dit kader is het tijdelijk volledig openstellen van de Europese markt voor pluimveeproducten uit Oekraïne, waardoor het aanbod toe zou kunnen nemen.***

In de eerste helft van 2022 is de markt voor vleeskuikens positief geweest. Dit komt door lager aanbod en tegelijkertijd herstel van vraag. Hierdoor is de markt in staat geweest weerstand te bieden aan de sterk gestegen kostprijs. Nederland richt zich in de tweede helft

van 2022 op de omschakeling naar 1 ster Beter Leven. Hoge bouwkosten en vergunningen die moeilijk worden verleend maken de omschakeling nog een uitdaging. Vanaf 2023 moet er namelijk voldoende aanvoer zijn naar de retail in Nederland.

### **Stevig marktherstel in de eerste helft van 2022**

Het afgelopen half jaar was de markt voor pluimveevlees roerig. Nadat in het begin van dit jaar de meeste coronamaatregelen werden afgeschaft, trok de vraag naar pluimveevlees aan. Dit na een lange periode van overaanbod tijdens de coronacrisis in 2020 en 2021. Het overaanbod zorgde voor een verlaging in het Europese aanbod. Stijgende voerkosten en vele uitbraken van vogelgriep hebben de productie verder verlaagd. In het eerste kwartaal van 2022 lag de productie 1 tot 2 procent lager in vergelijking met dezelfde periode in 2019, terwijl de vraag vanuit de foodservice snel toenam.

Deze marktsituatie zorgde binnen Europa voor een piek in de prijsvorming. In juni 2022 lag de prijs voor borstfilet 35 procent hoger dan in dezelfde periode in 2021. Voor poten was dit 40 procent. De betaalde prijzen voor vleeskuikens zijn over heel Europa fors





gestegen. In Polen zelfs met 50 procent. Door deze prijsstijgingen is de sector in staat geweest om de hogere voerkosten tegen te houden. Slachterijen en verwerkers zijn meestal in staat geweest om de hogere kostprijs door te berekenen naar hun afnemers.

### **Europese handelsbalans stevig verstoord**

In de eerste helft van 2022 is de handelsbalans van de Europese pluimveemarkt verstoord geweest. Export vanuit Europa is met 8 procent gedaald naar 470.000 ton, terwijl de import met 9 procent toenam naar 185.000 ton. Dit hangt direct samen met het krappe aanbod van pluimveevlees in die periode met als gevolg de genoemde hoge prijzen. Daarnaast golden er exportrestricties door de uitbraken van vogelgriep.

De sector in het Verenigd Koninkrijk worstelde met een tekort aan arbeiders, waardoor de productie in het

eerste kwartaal van 2022 met 4 procent kromp. Daarnaast namen de importen vanuit de Europese Unie (EU) toe met 30 procent naar 140.000 ton. Exporten vanuit het Verenigd Koninkrijk naar de EU stegen met 50 procent naar 50.000 ton.

Alle belangrijke Europese exportbestemmingen laten een daling zien. Alleen exporten naar Cuba en Liberia namen significant toe. Brazilië, China en Argentinië profiteerden als exporteur naar Europa het meest van het hoge prijsniveau in de Europese markt. Daarentegen daalde de import uit Thailand licht.

### **Piek in de voerprijzen lijkt bereikt, daling nog niet zichtbaar**

In mei 2022 lagen de voerprijzen voor vleeskuikens 49 procent hoger dan in mei 2021. Dat terwijl de voerprijzen toen al een stijgende lijn vertoonden. Krappe wereldvoorraden en vooral de impact van de oorlog in Oekraïne heb-

ben begin dit jaar tot versnelling van de prijsstijging geleid. Vanaf februari is de voerprijs met 29 procent gestegen. Als belangrijkste onderdeel van de kostprijs zijn de ontwikkelingen op deze markt zeer belangrijk voor de sector.

De uitdaging voor de vleespluimveesector zit vooral aan de operationele kant in de rest van 2022, aldus de Rabobank. Belangrijkste factoren zijn de blijvend hoge voerprijzen en andere kosten, zoals energie. Voor wat betreft voer verwachten we dat de hoogste niveaus zijn bereikt in grondstofprijzen, met goede oogstverwachtingen in Brazilië van de tweede oogst van safrinha (mais) en de Verenigde Staten (tarwe en soya). Toch is dit in onze ogen onvoldoende om van een verlaging van de voerkosten uit te gaan. De marktsituatie zal namelijk nog altijd fragiel zijn. De uitdaging voor de verwerkende industrie is om de blijvend hoge kostprijs in voldoende mate te vergoeden aan de producenten. ●

Bron: [www.pluimveeweb.nl](http://www.pluimveeweb.nl)

Tekst: Wim van Gruisen

## ‘Stikstofopgave kan omlaag dankzij klimaatafspraken’

***Als Nederland zijn klimaatafspraken nakomt, zou de landbouwsector zijn stikstofuitstoot veel minder hoeven te reduceren. Dat bericht NRC, die daarvoor nog niet gepubliceerde berekeningen van het Ministerie van Financiën aanhaalt.***

Verschillende ontwikkelingen en overheidsingrepen om de klimaatopwarming tegen te gaan hebben als neveneffect dat de stikstofuitstoot omlaag gaat. Meer automobilisten gaan elektrisch rijden, de industrie gaat de uitstoot van broeikasgassen en van stikstof verminderen, de overheid sluit kolencentrales. Al deze zaken samen zouden de stikstofdeken die over ons land ligt, aanzienlijk dunner maken.

Volgens het NRC zou dat de druk op de ketel aanzienlijk kunnen verlagen. „Dankzij deze bonus kan het kabinet de stikstofopgave voor de landbouw met een kwart tot de helft terugschroeven en zal driekwart van de stikstofgevoelige natuur toch gezond zijn in 2030”, schrijft de krant.

### **Eind oktober**

Tijdens het debat over de stikstofplannen had minister Van der Wal al aangegeven dat de bijdrage van andere sectoren de stikstofdeken dunner maakt, waardoor de landbouw minder zou hoeven te reduceren. Maar zij had daar nog geen cijfers bij genoemd.

Maar de berekeningen van het Ministerie van Financiën lijken daar niet in te worden meegenomen. De minister wacht op de publicatie van de Klimaat- en Energieverkenning 2022 (KEV 2022), die eind oktober door het PBL, het Planbureau voor de Leefomgeving wordt uitgegeven. Het PBL kent de becijferingen van het ministerie niet, vertelt een woordvoerder daar. Het ministerie zelf stelt dat de cijfers puur een theoretische berekening zijn, en geen beleidsadvies.

### **Kamervragen**

Kamerleden Caroline van der Plas en Pieter Omtzigt hebben naar aanleiding van het bericht vragen gesteld aan het kabinet. Zij willen dat het kabinet de berekeningen van het ministerie uiterlijk morgen met de Kamer deelt, en vragen onder andere wat deze berekeningen betekenen voor de nationale reductiedoelstellingen. Ook hebben ze een spoeddebat aangevraagd over stikstof. ●

## COLOFON

### **Uitgever en redactie**

InforMail is een uitgave van Dutch Poultry Centre.

### **Programmabureau**

Dutch Poultry Centre  
Landjuweel 15  
3905 PG Veenendaal

[info@poultrycentre.nl](mailto:info@poultrycentre.nl)  
[www.dutchpoultrycentre.nl](http://www.dutchpoultrycentre.nl)

### **Redactie en fotografie**

Dutch Poultry Centre

### **Vormgeving en druk**

[rbdesign.nl](http://rbdesign.nl)

### **Copyright**

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke wijze dan ook.