

InforMail

Uitgave 44
November 2023

Bestuur aan het woord: **Uitdagingen**

Moeilijke tijden zijn er altijd geweest en vragen daarbij ook steeds weer om visies en plannen voor de toekomst. Na de vogelgriep in 2003 likte de Nederlandse pluimveesector haar wonden en duidelijk was dat alleen door samen te werken het vertrouwen in de Nederlandse aanpak en kennis van de sector kon worden terugverdiend.



In tegenstelling met de huidige AI uitbraken werd vogelgriep toen door de wereld als een Nederlands probleem gezien. Met de oprichting van Dutch Poultry Centre ontstond een netwerkorganisatie waarin brancheleden elkaar kunnen ontmoeten en ervaringen kunnen uitwisselen.

Bij marktcafés is het niet alleen mogelijk in elkaars keuken te kijken maar wordt ook gelegenheid geboden kennis te delen en visies uit te wisselen. We hebben immers allemaal met dezelfde wereld te maken als er zaken gedaan moeten worden.

De laatste jaren verandert er ongeloflijk veel in de wereld. Geopolitiek is dagelijks nieuws en al deze berichten en noodzaken ook onze leden tot strategisch denken. Was tot voor kort de Covid uitbraak een belemmerende factor bij transport en vervoer van goederen en diensten, zo is nu door de oorlog tussen Rusland en Oekraïne het handelsverkeer danig veranderd. Vele deskundigen doen daarbij hun zegje maar niemand kan de toekomst voorspellen, laat staan bepalen. Als DPC hebben wij in 2021 samen met VIV Europe een congres in Utrecht georganiseerd waar o.a. Rob de Wijk,

commentator en directeur van het Den Haag Centrum voor Strategische Studies, sprak over internationale betrekkingen, in het bijzonder met China. Over Rusland werd slechts zijdelings gesproken.

Slechts twee jaar verder in de tijd moet je constateren dat de wereld totaal veranderd is.

Vervolg op pagina 2

Inhoud

- P 1 Bestuur aan het woord
- P 2 DPC nieuws
- P 9 Leden nieuws
- P 12 DPC lid in de spotlights
- P 14 Marktnieuws
- P 16 Colofon

Vervolg op pagina 1

Dezelfde Rob de Wijk voorziet nu een nieuw ijzeren gordijn door Europa met een sterke militaire rand ter afscheiding van beide zones en minimaal handelsverkeer. En dat voor vele jaren. De leden van DPC hebben hier ook mee te maken en moeten ook hun strategische keuzes voortdurend ijken op veranderende omstandigheden. Natuurlijk niet nieuw maar nu wel vanuit een negatieve achtergrond. Ook als DPC hebben we met deze werkelijkheid te maken. Bij de keuze van focuslanden proberen we

door onze contacten met de overheid (ambassades en landbouwraden) hier goed op in te spelen. Op uitnodigingen voor congressen, beurzen en handelsmissies om iets over de kracht van de Nederlandse pluimveesector te vertellen gaan we graag in.

Het unieke van de Nederlandse aanpak met zijn ketens en schakels vol deskundigheid brengen we dan voor het voetlicht. Natuurlijk wijzen we ook op de bedrijven die lid bij ons zijn en graag iets willen betekenen voor de sector, wereldwijd en in Nederland.

Wij blijven onze missie uitdragen dat Nederlandse bedrijven en kennisinstututen op vragen uit alle delen van de wereld antwoorden kunnen geven. Als gezamenlijk portaal sturen wij vragen door naar onze deelnemers of beantwoorden we die zelf. Steeds weer met de opdracht zichtbaar te zijn op plaatsen waar de vraag ontstaat en behoefte is aan een concreet antwoord.

*Door Jan Wolleswinkel
Voorzitter DPC ●*

In memoriam: Jan Hulzebosch (1956-2023)

Op 31 augustus overleed onverwacht onze relatiebeheerder Jan Hulzebosch. Nadat dit voorjaar bij hem de Ziekte van Hodgkin was geconstateerd volgde hij zorgvuldig een behandelplan met de verwachting aan het eind van dit jaar de draad weer op te kunnen pakken. Over de bijverschijnselen van de behandeling en het risico op complicaties hield hij ons regelmatig op de hoogte. Vol moed begon hij steeds aan een nieuwe kuur.

De gevolgen van een opgelopen verkoudheid werden hem fataal. Ook hij is overvallen door de snelheid waarmee deze infectie zijn weerstand sloopte.

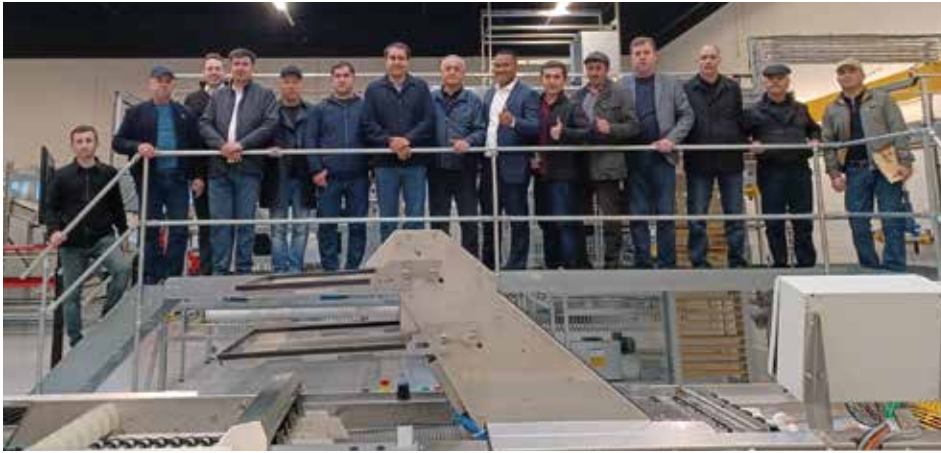
Binnen DPC denken we vol waardering aan de wijze waarop Jan sinds 2017 het relatiebeheer binnen onze organisatie vormgaf. Zijn brede kennis van de sector en zijn goede contactuele eigenschappen maakte hem tot een graag geziene gesprekspartner. Voor ons is het nauwelijks te bevatten dat hier een einde aan is gekomen.

Wij denken daarbij ook aan zijn vrouw Jenny, de kinderen en verdere familie en hopen dat ze kracht vinden om zonder Jan verder te gaan. ●



Tadzjikistan zoekt contact met Nederlandse partners

In oktober ontvingen wij samen met het Aeres Training Centre International en Poultry Expertise Centre een delegatie van hoog niveau uit Tadzjikistan. De delegatie bestond uit staatssecretarissen van diverse ministeries, investeerders en vertegenwoordigers van pluimveebedrijven van Tadzjikistan.



We bespraken de pluimveesector in beide landen en hoe we kunnen profiteren van samenwerking. De president van Dutch Poultry Centre Jan Wolleswinkel vertelde uitgebreid over de activiteiten van Dutch Poultry Centre en onze leden, en wat de Nederlandse bedrijven voor Tadzjikistan kunnen betekenen.

De pluimveeproductie is een belangrijk onderdeel van de landbouw in Tadzjikistan en speelt een cruciale rol

bij het verbeteren van de eiwitconsumptie onder de lokale bevolking. Tadzjikistan heeft de pluimveeproductie afgelopen jaren met 30% verhoogd, waardoor de afhankelijkheid van geïmporteerd vlees en eieren is verminderd. Zo produceerde Tadzjikistan in 2021 44.100 ton pluimveevlees, vergeleken met 30.600 in het voorgaande jaar.

Het doel van de overheid is om de productie van kippenvlees en eieren

verder te verhogen. Hiervoor is een staatsprogramma opgesteld en zijn budgetten beschikbaar voor verdere modernisering van de pluimveesector. Wij kijken terug op een geslaagde meeting met onze collega's uit Tadzjikistan en staan open voor verdere gesprekken en samenwerking om de pluimveesector aldaar te versterken met de "Dutch Approach". ●



Door Wiebe van der Sluis

Marktcafé bij Foodmate: het bedrijf optimaliseert het ontbenen van het pluimvee karkas

Het najaars DPC Marktcafé werd dit jaar gehouden bij pluimveeslachtapparaat leverancier Foodmate in Numansdorp. Het bedrijf heeft zich in korte tijd ontwikkeld tot een wereldleider op het gebied van het ontbenen van kippenpoten en -borsten.

De uitnodiging lag er al een paar jaar, maar door ontwikkelingen binnen het bedrijf en corona kwam het er niet van om het DPC-Marktcafé bij Foodmate te houden. Toen de corona pandemie voorbij was en iedereen weer vrij was om te gaan en te staan waar hij maar wilde was het de vraag of de uitnodiging door wisseling van eigendom bij Foodmate nog open stond. Die vraag werd snel duidelijk, het DPC was nog steeds van harte welkom. Op woensdag 27 september togen een dertigtal DPC-ers naar Numansdorp om het nieuwe onderzoek en productiebedrijf

van deze jonge pluimveeslachterij-machine onderneming te bezoeken. DPC voorzitter Jan Wolleswinkel was blij met de opkomst en memoreerde in zijn welkomstwoord het plotseling overlijden van Jan Hulzenbosch. Hij wordt gemist.

Snelle groei

Foodmate is in 2006 opgericht door David Hazenbroek. Hij trad daarmee in de voetsporen van zijn vader Jack Hazenbroek die enkele jaren daarvoor zijn machinefabriek voor pluimveeslachtapparaat, Systemate, van de

hand had gedaan. David koos er voor om zich te specialiseren in het ontbenen van poten en borsten van pluimvee. Deze keuze bleek een succes en al snel groeide het bedrijf uit het gebouw in Numansdorp en verhuisde naar een pand in het nabije Oud-Beijerland. Maar ook dat pand was al gauw te klein en werd een nieuwe fabriek in Numansdorp gebouwd. Het moderne onderkomen werd in 2018 in gebruik genomen.

Intussen had Foodmate op de afzetmarkt een flinke groei doorgemaakt met verkoopkantoren in de VS en Bra-



zilië, later gevolgd door Polen, UK en China, zoals Antoine van Bree, Globale Sales Director met de nodige trots tijdens zijn welkomspresentatie vertelde.

Röntgenmeettechnologie

De groei van Foodmate begon met de ontwikkeling en verkoop van de Opti-dijbeen ontbener, gevolgd door de Maxima borst ontbener en de Opti LTD hele poten ontbener. Met behulp van nieuwe scan en besturingstechnieken werden deze ontbeners geperfectioneerd om een nog hoger rendement te behalen. Deze ontwikkelingen bleven internationaal niet onopgemerkt en wekte de interesse van een grote speler op het gebied van technische apparatuur en automatiseringsoplossingen voor de

voedingsmiddelen industrie. Gesprekken tussen deze Amerikaanse partij, Duravant LLC, en Foodmate over hoe ze elkaar zouden kunnen versterken leidde op 21 april 2021 tot een overname van Foodmate door Duravant. De familie Hazenbroek trok zich terug uit Foodmate en een nieuw management team werd aangesteld.

Antoine van Bree en Francois van der Ree, Director of After Market, maakten tijdens hun presentatie duidelijk dat de missie van Duravant is om Foodmate te laten uitgroeien tot het bedrijf dat het beste en volledige geautomatiseerde slacht en ontbenings proces aanbiedt en tevens de preferente partij in dat marktsegment is. Met de door röntgenmeettechnologie gestuurde ULTIMATE hele poten

ontbener, die 6000 poten met een grote maatvariatie nauwkeurig kan ontbenen, is een eerste stap in die richting gezet. Met de spoedig te introduceren Optic Switch dijbeen en drum ontbener wordt de volgende stap gezet.

Na de presentaties werd gelegenheid geboden om een demonstratie van de ULTIMATE bij te wonen. Daarbij werd met bewondering gekeken naar de nauwkeurigheid van het ontbeningsproces van een hele kippenpoot. De rondleiding door de fabriek wekte alom bewondering.

Na het zien van de nieuwe ontwikkelingen en het imposante bedrijf werden de DPC leden gefêteerd op een drankje en diverse hapjes. ●



Plannen voor China

Tijdens zijn openingswoord riep voorzitter Jan Wolleswinkel de leden op om Andries de Vries te helpen bij het hernieuwd opstarten van activiteiten in China. Volgens hem wordt de grens met China langzaam maar zeker weer geopend en komt de communicatie met bedrijven weer opgang. Wie Andries kan ondersteunen of van ideeën voorzien kan contact met hem opnemen.
Andries De Vries tel: 06-38 220 273

Geslaagd DPC bijeenkomst bij Aeres Groep in Dronten

Op 7 juni 2023 waren de leden van DPC te gast bij de Aeres Groep in Dronten. De Aeres Groep biedt HBO opleidingen voor de agrarische sector en een van de opleidingen betreft de pluimveesector.

Na ontvangst met koffie/thee opende Jan Wolleswinkel, voorzitter van DPC de bijeenkomst en bedankte de Aeres Groep voor hun gastvrijheid.

Namens de Aeres Groep afd. Dronten verwelkomde Willemien van der Heijden de aanwezigen en wenste iedereen een goede en leerzame middag. Vervolgens gaf Sander Laurens een overzicht van de activiteiten van de Aeres Groep en met name voor de Pluimveesector. Dronten biedt een HBO opleiding voor de sector. Het is heel belangrijk dat er goede contacten zijn tussen de bedrijven in de sector en de school.

Daarna werd door diverse inleiders een overzicht gegeven van wat de Aeres Groep te bieden heeft.

Het is van groot belang om te weten wat de sector nodig heeft. Op die manier kunnen zaken op elkaar worden afgestemd. Inhoudelijk werd er uitgebreid op deze materie ingegaan. De sheets die ter ondersteuning zijn gebruikt staan ter beschikking op de site van DPC. (Click hier voor presentatie).

Ter afsluiting van het officiële gedeelte gingen de aanwezigen in groepjes uiteen om dieper in te gaan op de vraag welk belang Dronten en DPC voor elkaar kunnen hebben.

Namens DPC bedankte Jan Wolleswinkel de Aeres Groep en de inleiders voor het interessante programma. Hij wees nog eens op de het belang van een goed overleg tussen de DPC leden en

de Aeres Groep zeker i.v.m. de vragen op personeel gebeid.

De bijeenkomst werd afgesloten in het restaurant van de school. De gastheren hadden gezorgd voor een uitgebreide maaltijd. Waar dankbaar gebruik van werd gemaakt.

We kunnen terugkijken op een zeer geslaagde bijeenkomst. ●



Meet Renate Wiendels, nieuw bestuurslid van Dutch Poultry Centre

Renate Wiendels is geen onbekende in de Nederlandse pluimveesector. Al jaren werkt Renate bij VNU Exhibitions, waar zij met veel passie en toewijding zich inzet voor de organisatie van de internationale VIV beurzen. Wij zijn blij en trots dat Renate nu de board van DPC komt versterken!



We hebben Renate gevraagd om jullie iets te vertellen over haarzelf.

Wat is jouw achtergrond; wat heb je zoal gedaan?

Ik ben opgegroeid in het kleine stadje Terborg in de Achterhoek. Na mijn HAVO heb ik zelf 1 jaar een stage georganiseerd in een hotel in Duitsland. Op mijn 17de ben ik naar Bad Ems, bij Koblenz gegaan en heb daar een fantastische tijd gehad en kennis mogen maken met diverse afdelingen binnen het hotel.

Met deze extra kennis werd ik uiteindelijk snel aangenomen op de Hoge Hotelschool in Den Haag. Vanuit hier opende de wereld zijn deuren. In 1994 heb ik mijn praktijkstage in Londen mogen doen en mijn managementstage bracht mij in 1998 naar Shanghai in China. Shanghai was destijds volop in ontwikkeling en ik raakte gefascineerd door de stad, de cultuur en de taal. Ik heb in verschillende hotels gewerkt en ben na mijn stage uiteindelijk 3 jaar daar gebleven.

In China kwam ik ook voor het eerst in aanmerking met de beurzenwereld en na mijn terugkeer heb ik daarom bij Jaarbeurs gesolliciteerd. Daar werd ik 22 jaar geleden aangenomen bij de VIV. Binnen VIV heb ik het geluk gehad om uitgedaagd te worden in verschillende functies zoals Operations, Sales en nu uiteindelijk Project Management.

VIV is een wereldwijde beurs; hoe is dat voor je?

Naast dat ik zelf in verschillende functies heb mogen groeien, ben ik ook met VIV als project en portfolio meegegroeid.

Toen ik bij VIV kwam werken, waren we bezig met de internationale uitbreiding. Het beurs concept van Feed to Food werd op diverse continenten / in diverse landen voor het eerst georganiseerd. Zo ben ik in Brazilië, China, Canada, Mexico, Iran, Rusland en nog meer plekken geweest. Met meer of minder succes, maar het heeft de VIV portfolio wel gebracht tot waar het nu is. Mede dankzij deze verschillende fases werk ik nog altijd met enorm veel plezier VIV.

Een beurs in de agrarische sector was dus niet een bewuste keuze?

Dat klopt en toch was het geloof ik wel een beetje voorbestemd!

Zoals gezegd ben ik opgegroeid in de Achterhoek. Via familie en vrienden ben ik als kind wel vaker op boerderijen geweest en in aanraking gekomen met dieren die bijdragen aan ons voedsel. De varkens bij mijn Oma & Opa noemden we "Ham en Worstje".

Een Oom was ook veehandelaar en we bezochten ieder jaar zijn stand op de Agrado beurs in Doetinchem. Voor mij en mijn zusjes was het net een uitstapje naar de diertuin waar je kleine kippetjes, biggetjes en kalfjes kon aaien.

Ook nu boeit de agrarische sector mij nog enorm. Ik zie het als een voorrecht om meer inzicht te hebben in de sector die onze dierlijke eiwitten produceert.

Wat doe je in je vrije tijd?

Samen met mijn partner Ivo ga ik graag op reis. We houden van actieve vakanties en zijn al op diverse mooie plekken in de wereld geweest. Lekker klimmen & klauteren in de bergen en daarna heerlijk eten & drinken dat is echt ons ding.

Thuis vinden we het ook leuk om uitgebreid te koken en gezellig te tafelen met familie of vrienden.

Als balans moet er dan ook wel gesport worden en dan ga ik een rondje hardlopen.

En om te ontspannen lees is graag Scandinavische thrillers.

Alleen wordt onze vrije tijd momenteel veel bepaald door mantelzorg.

Verdrietig genoeg is mijn moeder aan het begin van dit jaar te vroeg en te jong aan kanker overleden. Mijn schoonfamilie is ouder, maar dat komt met gebreken.

Enfin, het is deze fase in het leven ...

En de toekomst?

Privé hoop ik dat de familie stabiel blijft en qua werk hoop ik dat het stabiel gaat worden.

Na jarenlang in een vast & vertrouwd team te hebben gewerkt, zijn er zowel bij Jaarbeurs als in ons team veel personele wissels geweest. Daarnaast zijn we de portfolio aan het uitbreiden met nieuwe initiatieven. We hebben nu weer een leuk team en ik heb er vertrouwen in dat de volgende fase van VIV / VNU blijvend interessant zal zijn.

In de loop van de jaren heb ik de DPC ook zien ontwikkelen van klein clubje naar een serieuze internationale business partner. Naast dat het belangrijk is om elkaar als leden te leren kennen via netwerkbijeenkomsten, wil ik graag bijdragen aan het zakelijke nut de DPC als internationaal "loket" voor de leden om potentiële business naar de BV Nederland te trekken.

Vanuit VIV worldwide is er een goede verbinding om mijn kennis & ervaring hiervoor in te zetten. ●

Dutch Poultry Centre op VIV MEA 2023

VIV MEA opent haar deuren van 20 tot en met 22 november 2023 in Abu-Dhabi, VAE. De beurs is een platform voor bedrijven actief in de sectoren pluimvee, aquacultuur en zuivelindustrie in het Midden-Oosten, Afrika, India en Centraal- Azië!

Tijdens de beurs organiseren wij verschillende activiteiten.

Meeting point voor leden in de DPC stand

In de Dutch Poultry Centre stand organiseren wij een DPC Meeting Point tijdens de beurs. In het DPC Meeting Point zullen we Dutch Poultry Centre, onze leden en de Nederlandse

pluimvee industrie promoten. De leden kunnen tijdens de beursdagen gebruik maken van dit ontmoetingspunt, uiteraard ook als ze geen eigen stand hebben. Leden die niet op de beurs aanwezig zijn, maar wel hun bedrijf willen promoten, kunnen we van dienst zijn door hun promotiemateriaal in digitale vorm in het Meeting Point aan te bieden.

DPC seminar "Dutch technology for more profit of your poultry business"

Op maandag 20 november 2023 houdt DPC het seminar "Dutch technology for more profit of your poultry business". Bezoekers van dit seminar zijn poultry professionals uit de regio. Het seminar vindt plaats in de Capital Suite 16 van 14 tot 15 uur.



Network cocktail

De netwerkborrel wordt in samenwerking met VIV Worldwide georganiseerd op dinsdag 21 november 2023 vanaf 18 uur op het dak terras van A Loft hotel.

We hopen al onze leden en partners weer te zien in Abu Dhabi! ●

Vencomatic Group en Orbem kondigen een strategisch partnerschap aan voor de in-ovogeslachtsbepaling van pluimvee-eieren

Gepubliceerd op 31 mei 2022

Eersel en München, 31 mei 2022 - Vencomatic Group (VMG), een familiebedrijf dat innovatieve oplossingen biedt voor de internationale pluimvee-industrie, en Orbem, een toonaangevend bedrijf op het gebied van deep-tech imaging en AI-technologie, kondigden vandaag een uitgebreid en langdurig partnerschap aan om samen het 'Genus Focus', volledig geautomatiseerd end-to-end systeem te ontwikkelen en op de markt te brengen. De Genus Focus is een op MRI gebaseerde non-invasieve oplossing voor de in-ovogeslachtsbepaling van pluimvee-eieren van elk ras.

De gecombineerde modulaire oplossing op basis van de Genus Focus-technologie van Orbem en de automatiseringsapparatuur van Prinzen maakt tussen dag 12 en 13 een betrouwbare en niet-invasieve real-time geslachtsbepaling mogelijk van pluimvee-embryo's met een verwerkingscapaciteit tot 24.000 eieren per uur. De oplossing geldt zowel voor bruine als witte eieren. Twee installaties met een capaciteit van 6.000 en 12.000 eieren per uur zullen in janua-

ri 2023 volledig operationeel zijn op twee locaties in Frankrijk, in overeenstemming met de Franse wettelijke vereisten.

De overeenkomst omvat een door VMG gefaciliteerde financiering van maximaal 15 miljoen euro voor apparatuur die op klantlocaties in heel Europa zal worden ingezet. Dit maakt het voor broederijen mogelijk om de gecombineerde Orbem-VMG-oplossing te gebruiken zonder vooraf te hoeven investeren, maar alleen op basis van een prestatievergoeding per ei.

Orbems team van vijftieng wettenschappers en ingenieurs hebben de eigen beeldvormings- en kunstmatige-intelligentie-technologie achter de Genus Focus ontwikkeld, inclusief het bepalen van de hardwarespecificaties en softwaredatastromen die nodig zijn voor analyses met een hoge verwerkingscapaciteit. VMG levert een nieuw ontworpen behandelings- en sorteersysteem voor het verplaatsen, oppakken en transporteren van eieren, met de grootste zorg en doorvoer-capaciteit.

Dr. Pedro Gómez van Orbem: "We zijn er trots op dat we onze samenwerking met VMG naar een volgend niveau kunnen tillen, nadat we eerder succesvol hebben samengewerkt aan de automatiseringselementen voor onze eerste twee klantinstallaties, met als doel om aantrekkelijke doorvoerniveaus te bereiken voor de sector. De gezamenlijke aanpak van de markt zal onze groeiende klantenkring nog gemakkelijker toegang geven tot deze nieuwe technologie."

Dr. Lotte van de Ven, CEO van VMG: "We zien de niet-invasieve oplossing van Orbem als de beste oplossing in de markt. We zijn er trots op te mogen samenwerken om deze oplossing naar de sector te brengen. Deze op MRI gebaseerde oplossing is volledig in lijn met onze visie om oplossingen te leveren voor een succesvolle pluimveehouderij met een zo laag mogelijke impact op het milieu en tegelijkertijd het hoogste niveau van dierenwelzijn te bereiken."

Dr. Pedro Gómez: "Ik geloof dat het gecombineerde, volledig geautomatiseerde Genus Focus-systeem van Vencomatic en Orbem een game-changer is voor in-ovogeslachtsbepaling omdat het volledig niet-invasief is en werkt voor alle pluimveerassen, inclusief witte, gekleurde en bruine leghennen. Ik nodig geïnteresseerden graag uit voor een live demonstratie van de Genus Focus, waar de nauwkeurigheid van ons systeem, de verscheidenheid aan rassen die het kan verwerken en het bedieningsgemak uit de eerste hand kan worden ervaren. We kijken ernaar uit om te laten zien hoe de Genus Focus een positieve impact kan hebben op de bedrijfsvoering." ●



Partnerschap tussen HatchTech en HHC Technoluxe versterkt positie in de Filippijnen

HatchTech heeft een overeenkomst getekend met HHC Technoluxe, waardoor het bedrijf met onmiddellijke toegang op de Filipijnse markt wordt vertegenwoordigd. HHC Technoluxe versterkt niet alleen de marktpositie van HatchTech in de Filippijnen, maar biedt ook lokaal ondersteuning op het gebied van onderhoud en reserveonderdelen.

HHC Technoluxe is in 2018 in het leven geroepen, maar de oprichters

waren al sinds begin jaren negentig actief in de pluimvee- en varkensindustrie en zijn ervaren spelers op de lokale markt. In de hele Filippijnen verkoopt en installeert het bedrijf pluimveeapparatuur, zoals ventilatie- en productiesystemen, en is daarnaast dealer voor apparatuur van verschillende bekende machinebouwers in de pluimveesector. De portefeuille van HHC Technoluxe omvat sectorreuzen in de pluimveesector, zoals VDL Jansen, Sanovo Technolo-

gy Group, SKOV, Hellmann Poultry en Giordano Poultry Plast. HatchTech kan nu aan deze lijst worden toegevoegd.

“Het is voor HHC Technoluxe een groot voorrecht om door het innovatieve bedrijf HatchTech te zijn aangesteld als hun officiële agent in de Filippijnen,” zegt Herbert Cabral, eigenaar en general manager van HHC Technoluxe. “Dit sluit aan bij de visie van HHC Technoluxe om pluimveehouders in de Filippijnen de mogelijkheid te bieden hun bedrijf te verbeteren met de nieuwste technologieën. De timing van de mogelijkheid om met HatchTech samen te werken komt voor ons zeer gelegen. Dit partnerschap, naast onze samenwerking met andere innovatieve fabrikanten en leveranciers, is een welkome aanvulling op de pluimvee-integratieketen.”

Kansen in een snelgroeiende markt

Deze nieuwe samenwerking, naast de transitie naar modernere kuikenproductietechnologieën, weerspiegelt de groeiende vraag vanuit nieuwe delen van de wereld naar de producten en expertise van HatchTech. ●



Jean-Jacques Lacaux benoemd tot General Manager bij Fancom Eurl

Per 1 mei 2023 is Jean-Jacques Lacaux in dienst getreden als General Manager van Fancom EURL, een dochteronderneming van Fancom BV in het Franse Vitré. Jean-Jacques is goed bekend met de Franse agrarische sector en heeft veel kennis van techniek en geautomatiseerde stalprocessen. Deze kennis komt voort uit 28 jaar

ervaring in diverse leidinggevende, technische en commerciële functies in internationale bedrijven die actief zijn in de onze sector.

Deze kennis en ervaring sluit mooi aan bij de Fancom visie die volledig in het teken staat van het realiseren van superieure stalomstandigheden

voor varkens- en pluimveehouders. Zodanig dat veehouders er een gezonde bedrijfsvoering op na houden. En al even gezonde dieren. ●

SFR kondigt benoeming van nieuwe directeur aan

15 jun 2023

Schothorst Feed Research (SFR) is verheugd de benoeming van Jan Kamphof als nieuwe directeur aan te kondigen. Hij volgt per 1 September Lieuwe Roosenschoon op die, na ruim 8 jaar leiding gegeven te hebben aan SFR, heeft aangegeven met pensioen te willen gaan.

Met Jan Kamphof (1964) benoemt SFR een ervaren bestuurder met een passie voor diervoeding. Jan is geboren op een melkveebedrijf en is afgestudeerd in de Zoötechniek aan de Landbouwniversiteit in Wageningen. Gedurende zijn carrière heeft hij internationale ervaring opgedaan in

verkoop, productontwikkeling en business development bij toonaangevende ondernemingen als Cargill, DuPont de Neymours en ED&F Man.

Van 2013 tot 2018 was Jan commercieel directeur van Agrifirm Feed waar hij, naast de aansturing van alle diersectoren, ook verantwoordelijk was voor nutritie en innovatie. Momenteel werkt Jan Kamphof bij Hamlet Proteïn A/S in Denemarken.

Hij is daar verantwoordelijk voor de commercie en business development van hoogwaardige eiwitgrondstoffen voor jonge diervoeding.

Met de benoeming van Jan Kamphof blijft SFR werken aan verbetering van de winstgevendheid en inzetten op verdere internationale groei. "De diervoedersector staat voor een grote uitdaging om in de komende jaren verder te verduurzamen.

SFR kan hierin een belangrijke bijdrage leveren, met onderzoek, advies, innovatie en training. Ik kijk er naar uit om, samen met de medewerkers van SFR, dit verder vorm te geven", aldus Kamphof.



GI-OVO heeft aangekondigd dat het op 1 januari 2024 een eerste vestiging in de VS wil gaan openen.

Het in Nederland gevestigde bedrijf vervaardigt al producten in de VS, maar met dit nieuwe kantoor versterkt GI-OVO zijn positie in het land en kan lokaal verkoopondersteuning bieden.

"Onze strategie om productie en verkoop dicht bij onze klanten te brengen heeft tot deze beslissing geleid", zegt Bert van Dijk, GI-OVO Unit Business Manager in Noord-Amerika, in een interview met Egg Industry In-

sight. "Dit verkoopkantoor geeft ons de mogelijkheid om de organisatie verder uit te breiden en ons specifiek op onze klanten in Noord-Amerika te richten."

Bert van Dijk en Charles Bursk, GI-OVO Senior Sales Manager, zullen vanuit het kantoor in de VS de bestaande productiefaciliteiten leiden. Daarnaast is het duo van plan zich te richten op de verkoop van EggsCargoSystem, een van de merken van GI-OVO.

Het EggsCargoSystem is een transportsysteem dat bestaat uit een speciale pallet, dividers en verschillende soorten trays. Het is verkrijgbaar in drie maten en is geschikt voor kippen-, kalkoen- en eendeneieren. In de VS wordt het systeem geproduceerd door fabrikanten in Ohio en Arizona.

"Het was en is onze ambitie om het systeem zo dicht mogelijk bij onze klanten te produceren en te verkopen. Dit verkort doorlooptijden, voorkomt hoge kosten voor zeetransport en geeft klanten de mogelijkheid om in hun eigen valuta te betalen", aldus van Dijk.

"Naast het nieuwe kantoor van GI-OVO in de VS heeft het bedrijf onlangs ook kantoren geopend in Maleisië, Italië en Brazilië en is het bezig met het opzetten van een kantoor in China", voegt van Dijk daaraan toe.





In Ovo: op een missie om het dierenwelzijn in de pluimveesector te verbeteren

Bij In Ovo zetten wij ons in voor het welzijn van mannelijke kuikens. De alsmaar groeiende wereldbevolking eet jaarlijks namelijk meer dan 86 miljoen ton aan eieren. Hiervoor worden er elk jaar ca. 6,5 miljard mannelijke legkuikens gedood omdat ze economisch gezien geen waarde hebben.

Om dit aan te pakken hebben wij bij In Ovo in de afgelopen 10 jaar een enorme hoeveelheid onderzoek, toewijding en tijd geïnvesteerd in de ontwikkeling van een schaalbare methode voor geslachtsbepaling in het ei, oftewel in ovo sexing. Met onze

technologie, genaamd Ella[®], bieden wij analyse-mogelijkheden om in minder dan een seconde te bepalen of het broedei een vrouwelijk of mannelijk kuiken bevat. Ella[®] is een volledig geautomatiseerd systeem. De broedeieren gaan rechtstreeks vanuit

de broedkast de machine in en komen gesorteerd op geslacht eruit. Hierdoor kan de incubatie van de mannelijke eieren vroegtijdig worden gestopt en kunnen de vrouwelijke 'Girls Only'-eieren terug naar de broedkast.



De implementatie van Ella[®] is niet alleen bedoeld om het dierenwelzijn te verhogen, maar stelt de eierketen ook in staat om de waarde van hun product te verhogen en hiervan te profiteren. In ovo sexing biedt kansen voor ondernemers in de eierketen omdat dit het dierenwelzijn van de eieren verhoogt, en daarmee de waarde van het ei op het schap.

Broederijen hoeven Ella[®] niet aan te schaffen, in plaats daarvan financieren zij de machine en installeren deze op locatie. De broederijen betalen vervolgens een tarief per uitgevoerde test. Dit bewezen bedrijfsmodel maakt het makkelijker voor broederijen om voor

Om dit aan te pakken hebben wij bij In Ovo in de afgelopen 10 jaar een enorme hoeveelheid onderzoek, toewijding en tijd geïnvesteerd in de ontwikkeling van een schaalbare methode voor geslachtsbepaling in het ei, oftewel in ovo sexing. Met onze technologie, genaamd Ella®, bieden wij analyse-mogelijkheden om in minder dan een seconde te bepalen of het broedei een vrouwelijk of mannelijk kuiken bevat. Ella® is een volledig geautomatiseerd systeem. De broedeieren gaan rechtstreeks vanuit de broedkast de machine in en komen gesorteerd op geslacht eruit. Hierdoor kan de incubatie van de mannelijke eieren vroegtijdig worden gestopt en kunnen de vrouwelijke 'Girls Only'-eieren terug naar de broedkast.

De implementatie van Ella® is niet alleen bedoeld om het dierenwelzijn te verhogen, maar stelt de eierketen ook in staat om de waarde van hun product te verhogen en hiervan te profiteren. In ovo sexing biedt kansen voor ondernemers in de eierketen omdat dit het dierenwelzijn van de eieren verhoogt, en daarmee de waarde van het ei op het schap.

Broederijen hoeven Ella® niet aan te schaffen, in plaats daarvan financieren wij de machine en installeren deze op locatie. De broederijen betalen vervolgens een tarief per uitgevoerde test. Dit bewezen bedrijfsmodel maakt het makkelijker voor broederijen om voor onze technologie te kiezen, omdat er geen grote investeringen vooraf nodig zijn.

Ella® is nu volledig operationeel en produceert honderdduizenden 'Girls Only' kuikens per maand in commerciële broederijen in Noord-West Europa. We zijn klaar om onze impact verder te vergroten en hebben hier ook aanzienlijke investeringen voor binnengehaald. Onze plannen om Ella® verder uit te rollen in heel Europa zijn in volle gang.

Maar Ella® is niet ons enige doel. In veel broederijen valt nog veel innoveren en te verbeteren met technologie. Zowel op het gebied van dierenwelzijn als bij het efficiënt gebruiken van waardevolle grondstoffen zien wij kansen om de pluimveesector te ondersteunen met onze technologie.

Het is onze missie om economie, dierenwelzijn en duurzaamheid elkaar te laten versterken binnen de pluimveesector.

Met onze wetenschappelijke en technologische innovaties willen we tegen 2030 het leven van 5 miljard dieren per jaar verbeteren. Dit vereist actie en innovatieve technologieën die betrouwbaar en kosteneffectief zijn, maar ook samenwerking van alle betrokkenen. Dit is voor ons ook de belangrijkste reden om lid te worden van het DPC. Wij kijken ernaar uit om in verder contact te komen met de leden! ●

Geslacht ei bepalen

Na vele jaren van research & development hebben we nu een baanbrekende, effectieve en schaalbare oplossing ontwikkeld. Met behulp van 's werelds snelste massaspectrometer analyseren we de concentratie van onze unieke biomarker in het ei (een scheikunde stof die van nature aanwezig) binnen een seconde.

Het voordeel van deze technologie is dat het ongelooflijk snel de samples kan analyseren, wat ons in staat stelt geheel inline te werken. Hierdoor kunnen we de mannelijke eieren uit het proces verwijderen en de vrouwelijke eieren onmiddellijk terugplaatsen in de broedmachine.

Ella® is een volledig geautomatiseerde, in-line oplossing die het geslacht van een ei kan bepalen op dag 9 van de incubatieperiode. Bij de ontwikkeling van deze machine en technologie hebben we nauw samengewerkt met de sector, zodat broederijen Ella® gemakkelijk kunnen integreren in hun bedrijfsvoering.



Bron: www.pluimveeweb.nl
 Tekst: Matthias Vanheerentals

Vlaanderen voert fors meer pluimveeproducten uit

De totale export van pluimveeproducten is in Vlaanderen tegenover 2021 met 18 procent gestegen, de import met 24 procent. Dat blijkt uit het nieuwe agrohandelsrapport op basis van gegevens van de Nationale Bank van België en de Comext-databank van Eurostat.

Ook tegenover 2018 is er een stevige groei waarneembaar. De uitvoerwaarde van kippenvlees ging er in 2022 opnieuw sterk op vooruit (+16 procent), na een gestage daling tussen 2018 en 2020. Ook eieren noteerden een stijging (+18 procent). Vlaanderen voerde in 2022 in hoeveelheid uitgedrukt 362.000 ton vers kippenvlees en 120.000 ton eieren uit. De invoer van eieren lag veel hoger (215.000 ton), die van vers vlees veel lager (179.000 ton). In volume is er een pak minder vlees uitgevoerd dan in 2021.

Handelsoverschot

Bij de pluimveeproducten noteert Vlaanderen een handelsoverschot

van plus 609 miljoen euro. Dat is voornamelijk te danken aan vers vlees, dat hoge ogen gooit qua uitvoer (834 miljoen euro) en saldo (plus 498 miljoen euro). Een overschot is er ook bij vleesbereidingen (plus 117 miljoen euro). Bij eieren is er voor het eerst een negatief saldo (min miljoen euro). Bij levende dieren loopt het tekort op tot min 4 miljoen euro. Het uitgevoerde Vlaams vers kippenvlees blijft voor 86 procent in de EU. Frankrijk is met 414 miljoen euro goed voor de helft van de export. Daarna volgen Nederland (161 miljoen euro) en Duitsland (96 miljoen euro). Buiten de EU leidt het Verenigd Koninkrijk de dans, maar dan volgen ook verdere bestemmin-

gen: Congo en Ghana zijn vooral tuk op vlees van legkippen en minder geëerde onderdelen.

Leverancier

Nederland is de belangrijkste leverancier (216 miljoen euro) voor Vlaanderen. Op ruime afstand volgen Polen (46 miljoen euro), Frankrijk (35 miljoen euro) en Duitsland (17 miljoen euro). De handel in levende dieren gebeurt vooral met Nederland en Frankrijk; de invoer uit Denemarken neemt ook gestaag toe. Bij vleesbereidingen zijn Nederland, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en Duitsland de voornaamste klanten. 34 procent van de export van eieren gaat naar niet-EU-lidstaten.

Nederland

De grootste afzetmarkt is Nederland (73 miljoen euro). In de top zes staan niet alleen de buurlanden Frankrijk (46 miljoen euro) en Duitsland (20 miljoen euro), maar ook verdere bestemmingen: in Libië (20 miljoen euro), Irak (16 miljoen euro) en Mexico (12 miljoen euro) zijn onze broedeieren gegeerd. Bijna drie kwart van de ingevoerde eieren komt uit Nederland (179 miljoen euro). Daarna volgen Frankrijk (27 miljoen euro) en Duitsland (21 miljoen euro). ●



Bron: www.pluimveeweb.nl

Tekst: Reinout Burgers

Duitsland produceert in 2023 iets minder pluimveevlees

Volgens de voorlopige cijfers van het Duitse Federaal Bureau voor de Statistiek (Destatis) is er circa 770.900 ton pluimveevlees in de eerste helft van 2023 geproduceerd, 0,1 procent minder dan in dezelfde periode vorig jaar (min 760 ton).



In diezelfde periode werden volgens Destatis in totaal 353,3 miljoen dieren van verschillende soorten pluimvee in Duitsland geslacht. Dat is 2,7 procent minder dan in dezelfde periode vorig jaar.

De slachthuizen in Duitsland produceerden in de eerste helft van 2023 in totaal bijna 3,3 miljoen ton vlees. Dit was 5,9 procent minder dan in dezelfde periode van vorig jaar. In de slachthuizen zijn in de eerste helft van 2023

in totaal 23,6 miljoen varkens, runderen, schapen, geiten en paarden en 343,9 miljoen kippen, kalkoenen en eenden geslacht.

Er werd 9,4 procent minder varkensvlees geproduceerd dan in de eerste helft van 2022.

Een reden voor de teruglopende varkensvleesproductie is de eveneens teruglopende varkensstapel in Duitsland. Daarnaast gingen er zo'n 1,4 miljoen runderen naar het slachthuis; een

marginale toename van 0,1 procent, maar de rundvleesproductie steeg wel met 0,9 procent. ●

Bron: www.pluimveeweb.nl

Tekst: Tom Schotman

Pluimveevleesproductie stijgt met 2,5 procent in EU

De productie van pluimveevlees neemt dit jaar met 2,5 procent toe in de Europese Unie (EU), verwacht de Europese Commissie.

Vorig jaar daalde de pluimveevleesproductie in de EU met 1,7 procent door een behoorlijke productiedaling in Frankrijk, Italië en Duitsland. Deze werd maar deels gecompenseerd door de stijging van de productie in Polen. De consumptie van pluimveevlees in de Europese Unie zal naar verwachting met 4 procent toenemen tot circa 25 kilo per hoofd van de bevolking.

De prijzen voor pluimveevlees zijn sinds begin 2023 met 6 procent gestegen en door de hogere prijs komt de export enigszins onder druk te staan.

Ook zijn er landen buiten de Europese Unie die geen pluimveevlees invoeren vanwege de uitbraken van vogelgriep in diverse lidstaten. Dat leidt ertoe dat de export naar derde landen naar verwachting met 3 procent afneemt. Daar staat een toename van de import van pluimveevlees met circa 18 procent uit Brazilië, Oekraïne en Thailand tegenover. ●



COLOFON

Uitgever en redactie

InforMail is een uitgave van Dutch Poultry Centre.

Programmabureau

Dutch Poultry Centre
Landjuweel 15
3905 PG Veenendaal

info@poultrycentre.nl

www.dutchpoultrycentre.nl

Redactie en fotografie

Dutch Poultry Centre

Vormgeving en druk

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.