

serving the poultry planet

InforMail

Uitgave 42
December 2022

BioChek Group opent nieuw filiaal in Zuid-Afrika

Met dit nieuwe kantoor in Johannesburg kan BioChek aan de vraag van zijn klanten en de groeiende markten in de hele sub-Sahara regio voldoen.

Samen met zijn gewaardeerde partners uit het verleden kan BioChek een sterke voet aan de grond krijgen op de Afrikaanse markt.

BioChek biedt een totaaloplossing voor de diergeneeskunde- en voedselveiligheidsmarkt, dankzij de nauwe samenwerking met Biotecon en Hygiena. De BioChek Group heeft in april 2020 Biotecon Diagnostics overgenomen en valt sinds maart 2021 onder het moederbedrijf Hygiena.

Daarmee is BioChek Group een toonaangevende, wereldwijde speler in diergeneeskunde- en voedselveiligheidsoplossingen, met een brede portefeuille van ELISA-testen, qPCR-testen, extractiekits, robotica en software voor gegevensanalyse.

Dit gecombineerde aanbod biedt ook mogelijkheden om het wereldwijde bereik uit te breiden met de oprichting van nieuwe entiteiten in specifieke gebieden.

Het nieuwe kantoor in Zuid-Afrika wordt de eerste nieuwe vestiging van de BioChek Group die dit geïntegreerde productassortiment aanbiedt.



Inhoud

- P 1 Nieuws vanuit de leden
- P 2 Industry leader aan het woord
- P 4 Nieuws vanuit de leden
- P 6 Afgelopen evenementen
- P 12 DPC lid in de spotlights
- P 14 Marktnieuws
- P 16 Colofon

Edwin Bolwerk is de CEO van Moba, leverancier van innovatieve en betrouwbare totaaloplossingen voor de eierindustrie, én partner van Dutch Poultry Centre.

“Alleen door de handen ineens te slaan, staan we sterk”

Het zijn niet de makkelijkste tijden voor eierproducenten. De hoge graanprijzen, de sterk stijgende productiekosten en de vogelgriep blijft rondwaren. Daarnaast zijn er ook nog tekorten op de arbeidsmarkt. En toch wacht er een belangrijke taak voor hen: een groeiende wereldbevolking voorzien van gezonde eieren. Het vraagstuk hoe dit op een verantwoordelijke en duurzame manier te doen, houdt iedereen binnen de industrie bezig. Zo ook marktleider Moba.

Edwin, hoe kijk jij tegen de uitdagingen van de industrie aan?

“De eiermarkt is de afgelopen jaren wereldwijd hard gegroeid. Dat is ook een logisch gevolg van de stijgende wereldbevolking, we hebben recent zelfs de grens van 8 miljard mensen op aarde bereikt. Dat betekent dat er meer eieren moeten worden geproduceerd, maar wel op een verantwoordelijke, duurzame en economisch levensvatbare manier.

En dat terwijl de kosten stijgen. Ik begrijp goed dat dit de eierproducent 's nachts wakker houdt. Wat ik zie binnen onze industrie, zijn gedreven en hardwerkende professionals die leveringszekerheid en voedselveiligheid hoog in het vaandel hebben. Die trots zijn op de eieren die ze aanbieden en zich willen inzetten om te zorgen dat ze nu en in de toekomst gezonde eieren kunnen blijven aanbieden.”

En hoe kunnen we daarvoor zorgen?

“Voedselveiligheid staat bovenaan. Op hygiëne, en daarmee de schoonmaakbaarheid van de machines komt steeds meer de focus te liggen. En ook de registratie van de eieren wordt een vereiste. Dat het mogelijk is de herkomst van elk individueel ei in een specifiek eierdoosje terug te halen en tegelijk moet het ook bekend zijn waar ieder eierdoosje is geleverd. Zo kan snel worden ingegrepen. En natuurlijk is duurzaamheid een belangrijk thema binnen onze industrie. Hoe kunnen we verspilling tegengaan? Hoe kunnen we efficiënter werken? Hoe kunnen we de ecologische voetafdruk verkleinen?”

En wat gebeurt er nog meer?

“Al 75 jaar zijn wij gedreven om de eierindustrie te voorzien van innovatieve



machines die het mogelijk maken om gezonde eieren naar de consument te brengen. Er worden dagelijks meer dan een miljard eieren wereldwijd door Moba-machines gesorteerd en verpakt. Dat is $\frac{3}{4}$ van alle verpakte eieren ter wereld. Daardoor begrijpen wij onze klanten goed en zijn we in staat een zo goed mogelijke ondersteuning en technologie te bieden, en we leren nog elke dag bij. Zo werken onze machines 2% efficiënter, waardoor er jaarlijks bijvoorbeeld 60.000 minder vrachtladingen nodig zijn en worden er tienduizenden liters brandstof bespaard. Dat is waar het voor Moba allemaal om draait: klanten wereldwijd ondersteunen bij het continue verbeteren van hun bedrijf. En dat kan alleen door de beste oplossingen aan te bieden voor eierproducten. Innovatie is het antwoord op

leveringszekerheid, duurzaamheid en voedselveiligheid."

Kan je hiervan een voorbeeld noemen?

"Dagelijks sorteert en verpakt een boer duizenden eieren. Zodra deze eieren bij onze machines aankomen, vervolgt ieder ei individueel zijn reis totdat het in een eierdoosje terecht komt. Zo kunnen de eieren niet tegen elkaar botsen, waardoor er minder kans is op barstjes. Ook beperk je de kans dat een lekkend eitje, een ander eitje besmeurt. Plus, het maakt het registreren van ieder eitje mogelijk. Ook zijn er nauwkeurige detectiesystemen die helpen om ervoor te zorgen dat alleen de eitjes van de beste kwaliteit uiteindelijk bij de consument terecht komen en zo is er weinig verlies op de productie. Het is zelfs mogelijk om de afkeurstroom te scheiden in een betere en een lagere klasse, wat het mogelijk maakt om zo duurzaam mogelijk te werken, en het levert ook gewoon geld op."

Moba heeft klanten over de hele wereld. Verschillen de behoeften per markt?

"Dat is zeker zo, van Amerika, Europa tot Azië worden verschillende

eisen gesteld aan de eiproduktie en logistiek. Zo worden de eieren in Amerika standaard gewassen waar dat in Europa niet toegestaan is. En daarnaast verschillen de eisen die een consument stelt ook wereldwijd. Tot 20% van alle ongewassen eieren hebben vlekken die er niet zouden moeten zijn, maar als je consumenten uit verschillende markten vraagt wat zij acceptabel vinden, krijg je in elke markt verschillende meningen.

Dat is waarom we nu een detectiesysteem op de markt hebben gebracht die met behulp van full-color prismacamera's en kunstmatige intelligentie nog nauwkeuriger defecten herkent. En het zelfs mogelijk maakt om de machine zo af te stellen naar de kwaliteitseisen van jouw markt. Zo worden er minder eieren verspild. Een perfect voorbeeld hoe innovatie kan worden ingezet om de eierindustrie naar een hoger niveau te tillen."

Wat is de rol van DPC?

"Alleen door de handen ineen te slaan, staan we sterk en kunnen we de eierindustrie op het gebied van voedselveiligheid en duurzaamheid naar een hoger niveau tillen.

Door samen deze uitdaging aan te gaan, kunnen we ervoor zorgen dat de bevolking wereldwijd nog vele jaren kan genieten van gezonde en smakvolle eieren." ●

INDUSTRY LEADER AAN HET WOORD

In de rubriek 'Industry leader aan het woord' deelt een DPC-lid zijn gedachten met de lezers.

Deze editie is het de beurt aan Edwin Bolwerk, CEO van Moba Group.



Partnerschap tussen HatchTech en HHC Technoluxe versterkt positie in de Filippijnen

HatchTech heeft een overeenkomst getekend met HHC Technoluxe, waardoor het bedrijf met onmiddellijke ingang 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 por-

tefeuille van HHC Technoluxe omvat sectorreuzen in de pluimveesector, zoals VDL Jansen, Sanovo Technology 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 lev-

eranciers, 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. ●



Birgit Horn benoemd tot CEO VIV worldwide



Birgit Horn is benoemd tot de nieuwe managing director van VIV worldwide. Birgit gaat zich inzetten voor de uitbreiding van het wereldwijde netwerk van VIV, inzake exposanten, bezoekers en partners. Daarnaast gaat zij het wereldwijde bereik van het VIV-showportfolio verder versterken.

Horn heeft ruim 25 jaar ervaring in de evenementenbranche. Zij heeft in verschillende leidinggevende functies gewerkt bij Messe Düsseldorf GmbH, een belangrijke speler in de sector. Als directeur was Horn onlangs verantwoordelijk voor twee mondiaal toonaangevende vakbeurzen met een bestand van zo'n 3.200 exposanten. In die functie heeft zij nieuwe beurs- en conferentieconcepten ontwikkeld en industriesegmenten uitgebreid naar Duitsland, India en Turkije.

Als nieuwe managing director van VIV worldwide is Brigit Horn de opvolger van Heiko M. Stutzinger, die recentelijk COO is geworden van Koninklijke Jaarbeurs | VNU Groep. “We kijken ernaar uit om Birgit in ons team te ver-

welkomen. Haar focus op ontwikkelingen in de sector via sterke relaties en duidelijk klantgerichte evenementenconcepten, helpt VIV worldwide de positie in de sector verder uit te bouwen” bevestigt Heiko M. Stutzinger, COO Jaarbeurs.

Horn deelt het gevoel: “Ik ben enthousiast over mijn aanstelling bij de VNU Groep en kijk ernaar uit met het hele team te streven naar de best mogelijke dienstverlening voor het verzorgen van evenementen van topkwaliteit. Daarnaast wil ik mij graag verdiepen in de wereld van AgriFood en de productie van dierlijke eiwitten, en kijk ik ernaar uit onze huidige partners te ontmoeten en het netwerk van VIV worldwide in de Feed to Food-industrie uit te breiden.” ●

ForFarmers draagt Theo Spierings voor als CEO

De raad van commissarissen van ForFarmers N.V. draagt de heer Theo Spierings voor, om door de algemene vergadering van aandeelhouders te worden benoemd als lid van de raad van bestuur van ForFarmers voor een periode van 1 jaar. Binnenkort wordt hiervoor een buitengewone algemene vergadering van aandeelhouders ('BAvA') bijeengeroepen, die naar verwachting plaatsvindt in januari 2023. De heer Spierings begint zijn werkzaamheden op 1 januari 2023 en gaat bij zijn benoeming de functie van Chief Executive Officer ('CEO') vervullen.

Theo Spierings (58) heeft veel ervaring in de agrarische sector. Hij begon met een studie levensmiddelentechnologie aan de HAS in Den Bosch en vulde deze aan met een MBA van Glasgow University. In 1986 startte hij zijn carrière bij Friesland Foods, waar hij later als CEO de fusie met Campina leidde. Van 2011 tot 2019 was Theo Spierings CEO van Fonterra, de wereldspeler op het gebied van zuivel gevestigd

in Nieuw Zeeland. Sindsdien helpt hij bedrijven met transformatie en duurzaam ondernemen. Hiertoe heeft hij The Purpose Factory opgericht, een adviesbureau dat zich vooral richt op het duurzaam transformeren van ondernemingen in de agrarische sector. Jan van Nieuwenhuizen, voorzitter van de raad van commissarissen van ForFarmers: 'We zijn bijzonder verheugd dat we Theo Spierings kunnen voordragen als CEO. Hij heeft een indrukwekkende, internationale ervaring in de zuivelindustrie en daarnaast een enorme drive en kennis om de agrarische sector te helpen om toekomstbestendig te zijn en tegelijkertijd verder te verduurzamen. Gedurende zijn carrière heeft hij vele veranderingstrajecten geleid of geadviseerd. Zijn energie en besluitvaardigheid en tegelijkertijd zijn focus op verbinding, zijn kenmerkend voor zijn manier van opereren. Wij zijn van mening dat Theo Spierings de ervaring, kennis en karaktereigenschappen heeft om aan ForFarmers in de huidige fase leiding te geven.'

Theo Spierings: "Ik heb me altijd zeer betrokken gevoeld bij de boeren en de agrarische sector en zeker op dit moment. De agrarische sector is innovatief, vooruitstrevend en speelt een belangrijke rol in de voedselketen. Niet alleen in Nederland en Europa, maar zeker ook mondiaal. Het is van groot belang deze keten te optimaliseren en verder te verduurzamen. Ik kijk er dan ook naar uit om deze opdracht aan te gaan en hier mede richting aan te geven."

De voorgenomen benoeming van Theo Spierings houdt verband met het vertrek van de huidige CEO. ●



De Gier: nieuw pand in Spanje!

Om het groeiplan te realiseren van De Gier Drive Systems om de absolute marktleider te worden op het gebied van aandrijfsystemen voor kassen en stallen, heeft De Gier Spanje nog een magazijn aangekocht van 550 vierkante meters.

Met deze toevoeging van het bestaande magazijn is de totale oppervlakte toegenomen tot 1.100 vierkante meters in Spanje.

"Dit zal onze logistieke mogelijkheden verbeteren om ons netwerk van klanten en distributeurs nog beter tevreden te stellen. Let's Gear Up in Spanje!" Aldus Dionisio Tendero Gimbert, Country Manager voor Spanje en LATAM Coördinator. ●



DPC Eindejaarsbijeenkomst: "Framing? Weet wie jouw oponent is!"

De eindejaarsbijeenkomst van het DPC stond in het teken van 'Framing en geframed worden'. Wil je de negatieve beeldvorming van de pluimveesector weerleggen dan moet je beginnen met het doorgronden van de tegenstander. Dat is het advies van Klaas Dijkstra van Zest Marketing.



Dierwelzijn actiegroepen bezorgen de pluimveesector al jaren hoofdpijn door steeds weer een negatief beeld te schetsen over de sector. Hun uitgekende acties, opgezet door slimme en ervaren marketeers voeden de emotie van de onwetende consument terwijl de sector daar weinig of niets tegenover stelt. De gedachte dat de storm wel over waait werkt niet. In tegendeel het dierenactivisme neemt alleen maar meer toe. Dat zei Klaas Dijkstra van Zest Marketing op de eindejaarsbijeenkomst van het DPC op 23 november in de Westerbouwing in Oosterbeek.

Dijkstra is zijn marketing carrière ooit begonnen bij Goede Doelen zoals de Dierenbescherming, Wakker Dier, Bont voor Dieren en Natuurmonumenten. Naderhand heeft zich meer toegelegd op het ondersteunen van organisaties

die iets met dieren hebben; zoals de varkenssector, pluimveesector, imkers, paarden sport, sport visserij, jagers etc. Daarbij staat voor hem het dierwelzijn altijd en overal op één. Dijkstra benadrukte dat een zeer klein groepje fanatieke dieren activisten, verenigd in een groot aantal organisaties, de politiek bewerkt om hun zin te krijgen. Zo hebben ze het, met de hulp van linkse partijen, voor elkaar gekregen dat in Amsterdam op officiële gemeentelijk recepties geen vlees meer wordt geserveerd en dat ze een verbod op sportvissen willen invoeren. Niet zelden worden hun acties gevoerd door manipulatie van beeld en woord, of met het inbreuk maken op auteursrecht. Maar niemand schijnt daar iets tegen te kunnen of willen doen.

Sterk gepolariseerd

Dieren welzijn is sinds 2014 sterk ge-

polariseerd. Door het hebben van veel betere marketeers weten de dierwelzijn organisaties grote sommen geld binnen te halen waarmee ze de samenleving kunnen blijven voeden met hun soms gemanipuleerde opvattingen. Naast negatieve effecten brengt het soms ook iets goeds voort. Ze zorgen er ook voor dat de omgang met dieren voor sport, hobby of in de dierhouderij anders wordt bekeken en zorgt voor diervriendelijker omgangsvormen. Dijkstra zegt daarom ook dat je altijd waakzaam moet zijn voor dierenleed. Want dierenleed zorgt altijd voor emotie en negatieve beeldvorming. Dierenactivisten grijpen dat aan en vergroten deze dan sterk uit. Ze hebben er geen moeite mee om beelden en informatie extra te manipuleren om daarmee nog meer emotie los te maken om vervolgens geldelijke middelen te verzamelen voor hun acties (en voortbestaan). Hun acties kun je volgens Dijkstra niet pareren met een verhaal over hoe goed je bezig bent. "Je moet ze op hun eigen wijze aanpakken door ze te ontwapenen of hun onjuistheden op tafel te leggen. Daartoe moet je eerst je tegenstander door en door kennen en vervolgens attaqueren met feiten. Hanteer daarbij bewust de beginnelen van amateurisme en hoe lelijker hoe effectiever, maar blijf daarbij altijd binnen de wet en toon goed fatsoen. Toon in je boodschap emotie (zoals boosheid, woede, angst, vrees, afschuw, etc.) en begin de boodschap licht negatief en eindig positief."

Eensgezinde en collectieve actie

De agrarische sector loopt volgens Dijkstra 25 tot 30 jaar achter op de Goede Doelen als het gaat om het creëren van een maatschappelijk en politiek draagvlak. Onderzoeken mogen dan uitwijzen dat 10 procent van de bevolking tegen de veehouderij is en 70 procent voor. De praktijk is dat de media en politiek vaak door de succesvolle framing door activisten van de omgekeerde verhouding uitgaan. Deze framing heeft er toe geleid dat één tot twee procent van de Nederlanders bepaalt of we wel of geen vlees moeten eten. Dat is de wereld op zijn kop zetten en vraagt om tegenactie, zo zegt Dijkstra. Hij adviseert daarom de veehouderijsector om de samenleving eensgezind en als collectief met open vizier tegemoet te treden. "Start met het neutraliseren van framing, ga de dialoog aan en verwijst naar de feiten. We hadden hier 10 jaar geleden al mee moeten beginnen maar het is nog niet te laat. Depolariseer en geef geen brandstof

aan de polarisatie, en voorkom zij/wij of welles en nietes. Wees uitnodigend, onafhankelijk en empatisch. En besef dat deframing niet door een enkeling kan worden gedaan. Het vraagt om de inzet van iedereen. Anders is het binnen enkele jaren afgelopen met de hier gerelateerde sectoren," zo besloot Klaas Dijkstra zijn boeiende uiteenzetting.

DPC voorzitter Jan Wolleswinkel bedankte Dijkstra voor zijn presentatie met het overhandigen van een attentie. Hij maakte daarna bekend dat de Nieuwjaarsreceptie op woensdag 11 januari zal worden gehouden. Maar voor dat zo ver is werd de eindejaarsbijeenkomst traditioneel afgesloten met een stampotbuffet en een gezellig bijeen zijn. ●



Specialistische ondersteuning voorkomt problemen

Advocaten en accountants kunnen problemen voorkomen en oplossen. Dat bleek tijdens het DPC-Marktcafé toen het op 19 oktober te gast was bij Van Veen Advocaten in Ede. Een inkijkje in het werk wat dit kantoor doet voor pluimveehouders en bedrijven uit deze sector was zeer verhelderend en aanmerkelijk minder saai dan je zo op het eerste gezicht zou vermoeden.

Er is veel te doen in ons pluimveewereldje. De vogelpest duikt vaker en op onverwachte plekken op en veel deskundigen roeren zich in de discussie rond de stikstofproblemen. Mediator Remkes heeft de spanning tussen de veehouderijsector en de politiek enigszins doen afnemen. Er wordt weer gesproken en zijn visie op de stikstofproblematiek is een goede basis voor verdere besprekingen. Het is nu aan de politiek om naar een werkbare oplossing voor de veehouderij te komen. Met woorden van deze strekking verwelkomde DPC voorzitter Jan Wolleswinkel op woensdag 19 oktober een dertigtal leden bij het Marktcafé in het kantoor van DPC-lid Van Veen Advocaten in Ede. Deze bijeenkomst was een gezamenlijk in-

itiatief van dit advocatenkantoor en Schuiteman Accountants & Adviseurs.

De voorzitter kondigde vier sprekers aan, drie advocaten en een accountant, met de aankondiging dat je medewerking van deze specialisten nooit goedkoper kunt krijgen als tijdens deze DPC Marktcafé. Het werk van advocaten en accountants wordt vaak als saai betiteld maar daar bleek tijdens de vier voordrachten niets van.

Voorkeur voor mediation

Mr. Hendrik Geffroy, managing partner van Van Veen advocatenkantoor verwelkomde de bezoekers en zette in korte bewoordingen uiteen waar hun kantoor voor staat. Voor hen is kennis delen een van de belangrijkste doelen.

Procederen hoort bij het vak maar Van Veen geeft de voorkeur aan mediation. Dat voorkomt veel narigheid. Zijn collega Tjeerd Grünbauer, specialist in bestuursrecht, verhaalde enkele van zijn ervaringen met procedures tegen uitvoeringsinstanties van de overheid, zoals de NVWA en AID. Hij weet na enkele aanvaringen met de NVWA over salmonellabesmettingen (over positief bij eerste en negatief bij de hertest) begrip te kweken bij deze instelling waardoor met meer realiteitszin naar de regels wordt gekeken. Zo heeft hij duidelijk kunnen maken dat bij besmettingen een bedrijf met meerdere locaties niet als één eenheid mag worden gezien. Dit probleem kwam op zijn bord toen op een salmonellabesmetting uitbraak op één



van de locaties en het gehele bedrijf als besmet werd bestempeld. Door bemiddeling is duidelijk gemaakt dat de kippen in de 11 kilometer verderop gelegen tweede stal van het zelfde bedrijf niet besmet waren en daarvoor niet onder de beperkingen hoorden te vallen. Een andere kwestie ging over een koppel gevaccineerde SPF kippen die anders beoordeeld moeten worden dan gewone legkippen.

De beoordeling van onvoldoende begroeiing bij een bio-boer leidde tot een conflict met SKAL en werd met behulp van Grünbauer in het voordeel van de pluimveehouder beslecht. Zo wist hij ook door zijn kennis van de Europese regels een broederij te helpen om een vervoersontheffing te krijgen voor de export van eieren uit een gebied waar vogelgriep was geconstateerd. Hij wist ook te bewerkstelligen dat eieren die tijdens de laatste fase van het broedproces haantjes blijken te bevatten uitgeselecteerd mogen worden en in het kader van duurzaam gebruik van grondstoffen verwerkt mogen worden tot diervoer of voor andere industriële toepassingen. Deze successen zijn niet alleen te danken aan de betere kennis van de praktijk, de wet en de regels maar vooral ook, zo benadrukte Grünbauer, door de

goede relatie met deze uitvoeringsinstanties en het wederzijds respect.

Gespecialiseerde ondersteuning gewenst

Kees van Dijk, partner en specialist in Ondernemerskamer zaken, benadrukte het belang van mediation wanneer binnen het bedrijf problemen ontstaan waarbij grote belangenkwesaties spelen. Persoonlijke en zakelijke belang kunnen soms op gespannen voet komen te staan, en dan kan hulp van een mediator effectiever en voordeliger zijn dan te gaan procederen. Je voorkomt volgens hem daarmee veelal dat je de kip met gouden eieren gaat of laat slachten.

Als vierde spreker trad Henny Holtus, fiscalist bij Schuiteman, op. Hij belichtte de fiscale plannen van het kabinet voor 2022, zoals het afschaffen van de fiscale oudedagsreserve en de middelingsregeling als wel aanpassingen in de zelfstandigen aftrek en de belasting heffing in box 3. Ook de stikstofproblematiek kent fiscale aspecten en vraagt om specialistische aandacht. In het verleden werden ammoniakrechten aangemerkt als een zelfstandig bedrijfsmiddel en was afschrijving tot een bepaalde einddatum mogelijk, maar er bestaat nu

onduidelijkheid over de investering in de stikstofemissie ruimte. Holtus maakte duidelijk dat er als gevolg van de stikstofproblematiek nog veel aandachtspunten zijn, zoals hoe de subsidie-/opkoopregelingen er uit komen te zien; wat het verschil is tussen ondernemers die hun bedrijf geheel of gedeeltelijk staken; gevolgen voor stakingslijfrente, stakingsaftrek en toepassing herinvesteringsreserve; herinvesteringsreserve bij vrijwillig of overheidsingrijpen; en onteigening? Deze aandachtspunten zijn slechts enkele van de vele die ondernemers op hun bordje krijgen. Gespecialiseerde ondersteuning is derhalve van groot belang.

Na deze boeiende uiteenzettingen vroeg DPC-projectbegeleider Andries de Vries aan de leden om mee te denken hoe hij de contacten met China warm kan houden nu de strenge coronamaatregelen persoonlijk contact vrijwel onmogelijk maakt.

Het zeer geslaagde Marktcafé werd afgesloten met een drankje en hapje. Maar voordat de aanwezigen zich daar tegoeed aan konden doen werden de sprekers door voorzitter Wolleswinkel bedankt met het overhandigen van een kleine attentie. ●



DPC voorzitter Jan Wolleswinkel verwelkomt de leden in het Marktcafé bij Van Veen Advocaten in Ede

Drie partners van advocatenkantoor Van Veen zetten uiteen wat zij zoal voor de pluimveesector doen.vlnr: mr. Kees van Dijk, Mr. Hendrik Geffroy en Tjeerd Grünbauer

Henny Holtus, fiscalist bij Schuiteman: "Ondernemers krijgen veel fiscale veranderingen op hun bordje"

Saoedi Arabië op weg naar zelfvoorziening

Saoedi Arabië wil zelfvoorzienend worden voor een groot deel van de voedselvoorziening. Deze uitdaging is bijzonder, vooral in het licht van het plan om een in de komende jaren een nieuwe stad te bouwen voor 9 miljoen mensen.



Nederlandse delegatie op de show in Riyadh

Er is in de voorbije jaren veel veranderd in Saoedi Arabië. Het land is opener geworden en er is meer vrijheid voor vrouwen en buitenlandse bezoekers. Dat ervoer Jan Hulzebosch afgelopen oktober tijdens de Saudi Agri Exhibition (17-20 okt.) in Riyadh. Hij was daar op uitnodiging van Landbouwwattaché Erik Smidt om het werk van het DPC te promoten maar ook om een lezing te verzorgen tijdens een seminar op 18 oktober.

Een plekje op het Nederlandse paviljoen bood volop kansen om bezoekers te informeren over wat het DPC voor hen kan doen. Het paviljoen bood plaats aan 23 Nederlandse ondernemingen die vooral actief zijn in de tuinbouw en pluimveehouderij. Daarmee waren de Nederlandse bedrijven niet in de meerderheid. Die eer viel te beurt aan de Russische exposanten. Zij namen ongeveer 20 % van alle ruimte in

beslag en waren daarmee de grootste buitenlandse inzender.

Niettemin werd het tijdens de beurs duidelijk dat veel Saoedische bedrijven op zoek zijn naar samenwerking met Nederlandse bedrijven. Zo zijn er mensen en bedrijven die aanbieden om Nederlandse bedrijven te helpen met het vinden van een partner in Saoedi Arabië, maar ook met het vinden van personeel (installateurs, agenten, onderhoudspersoneel). Daarnaast is men serieus op zoek naar Nederlandse bedrijven die samen met een Saoedisch bedrijf willen investeren in bijvoorbeeld het opzetten/uitbreiden van een pluimvee bedrijf. Saoedi Arabië wil voor veel voedingsmiddelen zelfvoorzienend worden en maakt het daarom makkelijk om leningen te verkrijgen, vooral ook omdat de winstmarges op eieren en vooral pluimveevlees goed zijn.

Een duurzame futuristische stad

De matchmaking bijeenkomst met de Riyadh Chamber of Commerce onderstreepte ook de wens tot samenwerking met Nederlandse bedrijven. De eerste contacten zijn gelegd en daar kan het DPC mogelijk ook in de nabije toekomst een rol blijven vervullen. In dit kader is het goed te weten dat Saoedi Arabië een ambitieus ontwikkelingsplan heeft, genaamd NEOM in het noordwesten van het land. Deel van dit project is 'The Line', een futuristisch stad van 170 km lang en 200 m breed. Volgens de planning moet het in 2025 klaar zijn en plaats bieden aan 9 miljoen inwoners. Het moet een stad worden die aan alle duurzaamheidsdoelen gaat voldoen en vraagt daarbij ook om duurzame voedselproductiesystemen. In dat kader was de inbreng van de Nederlandse bedrijven zeer belangrijk. De presentatie van Jan Hulzebosch en vier DPC-leden tijdens een van de seminars met als onderwerp 'Dutch innovations and solutions for profitable and sustainable poultry production in the ME region' was dan ook zeer passend. De DPC glossy 'Poultry NL' viel daar in goede aarde. Jan concludeerde na afloop dat de Nederlandse bedrijven in deze regio een goede naam hebben en dat ze daarom de banden moeten versterken. De mogelijkheden in de regio (niet alleen in Saoedi Arabië) zijn er omdat de meeste landen zelfvoorzienend willen worden, ook voor pluimvee. Het Dutch Poultry Centre wil de ondernemers in deze regio daar graag bij helpen. ●

Poultry Africa werd gehouden in het prachtige conventioncentre in Kigali, Rwanda

DPC in Afrika: “Afrikaanse pluimveehouders zijn op zoek naar kennis en geld”

Afrika wordt door velen gezien als een groeimarkt. Door bevolkingsgroei en stijging van de koopkracht zal de vraag naar voedingsmiddelen toenemen. Lokale pluimveehouders zijn daarom op zoek naar kennis en geld om de benodigde groei mogelijk te maken.

Door deelname aan Poultry Africa, de vakbeurs gehouden van 4-6 oktober in Kigali Rwanda, kreeg Jan Hulzebosch, relatiemanager van het DPC, een inkijkje in de Afrikaanse pluimveemarkt. Deze door de VIV georganiseerde beurs trok meer dan 120 deelnemende bedrijven uit 30 landen en ongeveer 1600 bezoekers. Deze bezoekers kwamen voornamelijk uit Sub Sahara. Rwanda, Nigeria, Uganda, Kenya, Ghana, Ethiopia maar ook Zuid-Afrika en Sudan. Hoewel de beurs vooral gericht is op kopers, viel het Jan op dat heel veel bezoekers op zoek zijn naar investeerders. Kapitaal is nog steeds een groot probleem voor veel (kleine) pluimvee bedrijven die willen uitbreiden. Maar er zijn ook grote pluimvee bedrijven die op zoek zijn naar Nederlandse investeerders en Nederlandse vakkennis.

Het DPC kreeg de gelegenheid om samen met DAPP (Dutch Africa Poultry Platform) een stand op deze beurs in te richten. Het doel van de deelname was om het DPC en DAPP alsook hun leden te promoten. Ze hebben dit gedaan door tijdens beide beursdagen op de stand informatie te geven over DPC en DAPP en haar leden. Daarbij werd de DPC glossy ‘PoultryNL’ uitgedeeld en bezoekers met specifieke vragen doorverwezen naar de stands van de aanwezige leden.

Leadership conference

Op 4 oktober, de dag voor de beurs, vond een leadership conference ge-

houden waar drie DPC/DAPP leden de gelegenheid kregen om een presentatie te geven over welke bijdrage zij kunnen leveren aan de ontwikkeling van de Afrikaanse pluimveehouderij. Voor deze bijeenkomst waren pluimveehouderij leiders uit verscheidene Afrikaanse landen uitgenodigd. Deze zogenaamde VIV Industry Leaders (VIL's) kregen tijdens de leadership conference, met als titel: ‘Dutch solutions for African poultry farms’ een gevarieerd programma aangeboden. Lambert Rutten van Marel Poultry schotelde de bezoekers oplossingen voor over welke stappen gezet moeten worden om pluimvee onder de lokale condities efficiënt te kunnen slachten. Annemarie Weijland-ter Woorst van uitgeverij Roodbont gaf de bezoekers handvaten mee om het gat tussen wetenschap en praktijk te dichten. Stef Roijmans van The Schippers Group be-

nadrukte in zijn bijdrage het belang van biosecurity in de Afrikaanse pluimveehouderij.

De dag daarop, tijdens de eerste beursdag, zijn de VIL's begeleid bij een bezoek aan alle DPC en DAPP leden op de beurs. Gelijktijdig werd aan de DPC leden de DPC sticker overhandigd zodat ze voor bezoekers als zodanig herkenbaar waren. De rondgang en ook het bezoek aan de DPC/DAPP stand maakte duidelijk dat de belangstelling voor het Nederlandse product en de pluimveekennis in Afrika groot is. Maar het ontbreekt veel Afrikaanse ondernemers aan geld om de marktmogelijkheden te benutten.

Wie meer wil weten over Poultry Africa of de Afrikaanse markt kan dit doorgeven aan Dutch Poultry Centre info@poultrycentre.nl •

De Industry leaders bij Koudijs



Kanters: aandacht voor antibioticareductie zorgt voor wereldwijde groei



De drinkwateroplossingen van Kanters Special Products helpen veehouders over de hele wereld om diergezondheid te ondersteunen en het antibioticagebruik te verminderen. Het bedrijf wat ooit begon in een vleeskuikenstal in Beek en Donk is uitgegroeid tot een mondiale speler.

Al in de jaren '80 was Ad Kanters als vleeskuikenhouder bezig om antibiotica-vrij zijn kuikens af te leveren. Door in zijn eigen stallen onderzoek te combineren met productontwikkeling is Kanters Special Products ontstaan. De eerste uitvinding was kuikenpapier. Door eendagskuikens snel naar water

en voer te leiden startten ze beter op. Hierbij werd ook duidelijk dat waterhygiëne en schone drinkleidingen een cruciale rol spelen om bacteriële infecties te voorkomen. Omdat pluimvee twee keer meer drinkt dan eet, bleek bovendien dat het geven van voedingssupplementen via water een per-

fecte manier is om de gezondheid te ondersteunen. Deze visie is nog steeds het fundament waarop Kanters aan het doorontwikkelen is.

Antibioticavrij dankzij de kracht van water

De gemeenschappelijke deler tussen dierenwelzijn en het terugdringen van het antibioticagebruik is diergezondheid. Wanneer de voeropname onder druk staat, blijven dieren drinken. Hierdoor kun je dieren veel beter bereiken met voedingssupplementen tijdens suboptimale omstandigheden. Ook kun je per situatie snel en makkelijk bijsturen en optimaliseren. Daarbij is voeding via drinkwater eenvoudig opneembaar en snel beschikbaar. Verder kun je per stal bepalen of en hoe je de dieren ondersteunt.

Waterspecialist

Per bedrijf en situatie maakt Kanters een protocol op maat. Dit gebeurt vaak samen met de dierenarts.





Hiervoor zijn zes productgroepen ontwikkeld:

1. Waterhygiëne, met Aqua-clean als belangrijkste product
2. Balans, waarin preventief gestuurd wordt op een goede darmbalans met organische zuren
3. Stimulans, voor het stimuleren van water- en voeropname
4. Darmgezondheid, met producten die op darmniveau werken
5. Prestatie, om bij gezonde dieren het maximale rendement te behalen

6. Efficiency, waarin d.m.v. doseertechniek de producten zo efficiënt mogelijk gebruikt worden.

Kanters noemt zich dan ook terecht waterspecialist. Doseertechniek, waterhygiëne en supplementen, het bedrijf heeft alles onder één dak en kan hiermee praktisch en resultaatgericht sturen op diergezondheid en rendement.



Onderzoek

Om de innovatieve supplementen succesvol bij haar klanten in te zetten, doet Kanters uitgebreid onderzoek naar de werkzaamheid van de producten. Hierbij werkt ze veel samen met universiteiten en onderzoeksinstituten. Daarnaast heeft Kanters een nauwe samenwerking met veehouders om nieuwe producten uitvoerig te testen.

Toekomst

In het Brabantse Lieshout worden de producten ontwikkeld en geproduceerd en naar meer dan 70 landen verstuurd. In de meeste landen werkt Kanters met lokale partners die de service en begeleiding van de lokale boeren voor hun rekening nemen. In de Verenigde Staten en Italië heeft Kanters eigen verkoopkantoren. De verwachting is dat de groei van Kanters de komende jaren doorzet. Want ook in het buitenland komt steeds meer bewustzijn voor een gezonde en duurzame veehouderij en men volgt nauwlettend de ontwikkelingen in Nederland omdat we hierin voorop lopen. Wil je meer informatie? Neem dan contact op met Kanters of kijk op www.kanters.nl ●

Bron: www.pluimveeweb.nl

Tekst: Reinout Burgers

Export Braziliaans kippenvlees naar EU groeit met 29 procent

De export van Braziliaans kippenvlees naar de Europese Unie is in augustus met 29 procent gegroeid naar 163,2 duizend ton. Dat blijkt uit cijfers van de Braziliaanse Vereniging van Dierlijke Eiwitten (ABPA).

De totale export van Braziliaans kippenvlees (alle producten, vers en verwerkt) lag in augustus op totaal 437,8 duizend ton, 15,3 procent hoger dan in dezelfde maand van 2021. Toen was het volume 379,8 duizend ton. De inkomsten uit export in de achtste maand van 2022 bereikten 920 miljoen euro. Dat is een historisch record in de export van de Braziliaanse pluimveevlees en 36,1 procent hoger dan het totaal dat in 2021 werd behaald (675 miljoen euro).

5 miljard ton

Dit jaar (januari tot augustus) bedroeg

de export van kippenvlees uit Brazilië 3,266 miljoen ton, een volume dat 7,1 procent hoger dan in dezelfde periode vorig jaar (3,048 miljoen ton). De omzetstijging bedraagt 33,7 procent, met 6,50 miljard euro in 2022, tegen 4,90 miljard euro in de eerste acht maanden van 2021.

Volgens ABPA is er wereldwijd een grote vraag naar eiwitten uit Brazilië, met nadruk op de export van kippenvlees. Dat heeft de internationale productprijzen over de hele wereld onder druk gezet. Een voordeel is dat Brazilië vrij blijft van vogelgriep en de

ABPA voorspelt dat het totale exportvolume in 2022 bijna 5 miljoen zal zijn, terwijl tegelijkertijd ook aan de vraag op de eigen binnenlandse markt voldaan kan worden.

Azië en Europa

Van de belangrijkste bestemmingen voor de export van kippenvlees tussen januari en augustus valt de Verenigde Arabische Emiraten op met 319 duizend ton (plus 45 procent), Japan met 277,6 duizend ton (plus 2 procent), de Filippijnen met 165 duizend ton (plus 47 procent), de Europese Unie met 163,2 duizend ton (plus 29 procent) en Zuid-Korea met 124,3 duizend ton (plus 63 procent). De Aziatische markten hebben dus hun aandeel in de Braziliaanse export van kippenvlees aanmerkelijk vergroot, maar de toegenomen export naar Europa valt ook op. ●



Rabobank: 'Kip heeft sterke positie bij lagere koopkracht consument'

Volgens het laatste pluimveerapport van de Rabobank blijft de vraag naar kipproducten het laatste kwartaal van 2022 wereldwijd groot. De Nederlandse bank concludeert dat kip als eiwit een sterke positie inneemt, juist als consumenten minder geld te besteden hebben.

Dat komt wel omdat kip een relatief goedkoop product is. Wel zijn er wereldwijd gezien uitdagingen. 'Met de huidige grote kosteninflatie en verstoringen van de toeleveringsketen moet de pluimveeindustrie proberen betaalbare oplossingen aan te bieden aan consumenten om het risico van grote vraaguitval te verkleinen. Dit is vooral een risico in lage-inkomenslanden waar kip een belangrijke bron van gezonde voeding is', schrijft de bank in het persbericht dat bij het marktrapport hoort.

In Noord-Amerika is er door analisten van de bank enige terugval in winstgevendheid waargenomen. 'De Europese prijzen zijn hoog gebleven doordat

de productie onder het niveau van 2019 bleef', legt Nan-Dirk Mulder, analist bij Rabobank uit. 'De aanhoudende sterke vraag en het krappe aanbod ondersteunen onze vooruitzichten. Vanuit marktperspectief zal een zwakker economisch klimaat met druk op de koopkracht leiden tot meer prijsgedreven consumentengedrag, wat pluimvee als goedkoopste vleeseiwit ondersteunt.'

Rabobank doet een rondje langs de velden

Het pluimveerapport van de Rabobank zoomt in op verschillende werelddelen. Volgens de bank had de pluimveeindustrie in China een lastig eerste kwartaal, maar is de markt voor kippenvlees daar herstellende. In Thailand stuw

importbeperkingen op varkensvlees vanwege varkenspest de prijzen van kippenvlees omhoog. In Japan is de binnenlandse vraag groot, waardoor er weinig aanbod is en de prijzen omhoog gaan.

Exportbeperkingen

In Afrika, het Midden-Oosten en Latijns-Amerika zijn er vanwege corona en vogelgriep beperkingen in de toeleveringsketens voor veredeling. 'Landen in Zuidoost-Azië, zoals Vietnam, Maleisië, Bangladesh en Indonesië, hebben te maken met hoge lokale prijzen, wat heeft geleid tot overheidsinterventie, bijvoorbeeld in Maleisië, om de export te beperken', schrijft de bank.

Uitdagingen in Europa

Nu de vraag naar kip goed blijft, levert dat kansen op. Maar juist in Europa liggen de grootste uitdagingen, denkt de Rabobank. 'Vooral in Europa moet de industrie zich voorbereiden op een hoge kostenimpact op productie en opslag, en mogelijke verstoring van de beschikbaarheid van inputs zoals verpakkingsmateriaal en CO2 voor gasbedwelmings in het geval van een afsluiting. Andere regio's, vooral op het zuidelijk halfrond, zullen minder worden getroffen.'

De bank tot slot: 'Efficiënt zijn in tijden van inflatie en grote leveringsproblemen en verstoringen voorkomen maakt het verschil tussen goede en zwakke prestaties.' ●



Duitse leghennenhouders verwachten leveringsproblemen: 'Er zijn geen eieren meer'

De koepelorganisatie van Duitse leghennenhouders (BVEi) verwacht leveringsproblemen van eieren vanwege een aanhoudende hoge vraag van eieren, hoge voerkosten, het verbod op het doden van haantjes en vogelgriep.

„We hebben geen eieren meer”, zegt BVEi-voorzitter en eierproducent Henner Schönecke in een interview met Lebensmittel Zeitung. Zijn noodkreet is in Duitsland niet onopgemerkt gebleven, meerdere Duitse reguliere bladen citeren uit het interview.

Onder meer omdat de belangenbehartiger stelt dat leveringen tot ver na de Pasen in gevaar zijn is zijn hartenkreet breed overgenomen. Net als in Nederland is het in Duitsland traditie om met de Paasdagen een eitje te tikken.

Kosten verdubbeld

Het is niet de eerste keer dit jaar dat de Duitse eiersector aan de bel trekt. Ook in maart 2022 was er een vergelijkbaar verhaal vanuit de leghennenbranche.

Het zat hem toen vooral in de hoge voerkosten vanwege de oorlog in Oekraïne. Nu komen daar nog extra zaken bij. Schönecke: „Sinds 1 januari 2022 is het doden van haantjes in Duitsland verboden en moet het grootbrengen van broerhanen door de bedrijven worden medegefinancierd. De kosten voor het opzetten van 20.000 leghennen zijn verdubbeld tot 200.000 euro.”

Eierprijzen op recordniveau

De eierprijzen braken de afgelopen weken record na record vanwege een tekort aan eieren. In Duitsland dreigt een enorm tekort aan eieren terwijl de Nederlandse eierproductenindustrie aan de eieren trekt en hoge prijzen biedt. De verwachting was dat de eierprijzen verder zouden stijgen vanwege de grote vraag vanuit de industrie.

Afgelopen donderdag en vrijdag kwam aan die prijsstijging een einde. Voor het eerst sinds weken maakten de eierprijzen een pas op de plaats. Sommigen noteringen stegen nog wel, terwijl anderen gelijkbleven of zelfs licht daalden. ●

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.

