

serving the poultry planet

InforMail

Uitgave 45
Mei 2024

DPC lid Jan Workamp benoemd tot Ridder

Dankzij zijn inzet voor de pluimveesector en de Nederlandse samenleving werd Jan door de burgemeester van Barneveld benoemd tot Ridder in de Orde van Oranje-Nassau.

Jan Workamp is actief als zelfstandig adviseur in de pluimveehouderij, is verbonden aan het Praktijkcentrum Emissiereductie Veehouderij en zet zich in voor diergezondheid en emissieonderzoek. Daarnaast is hij lid van Dutch Poultry Centre.

Tussen 1981 en 2015 was Workamp werkzaam bij de Praktijkschool voor

Pluimvee- en Varkenshouderij, de Stichting Pluimveeteelt Proefbedrijven, De Heus Veevoederfabriek, Duckto-Farm (eenden-integratie) en de Gezondheidsdienst.

In 2015 ging hij verder als zelfstandig adviseur. Hij was betrokken bij de oprichting van het Praktijkcentrum Emissiereductie Veehouderij, onder-

deel van het Poultry Expertise Centre in Barneveld. Daarnaast helpt hij mee aan de oprichting van het Calf Expertise Centre. In 2017 speelde hij een belangrijke rol tijdens de fipronil-crisis, waar honderden pluimveehouders in het land door werden getroffen.

Namens alle DPC leden willen we Jan bedanken voor zijn inzet voor de Nederlandse pluimveesector. En van harte gefeliciteerd met deze onderscheiding! ●



Inhoud

P 1	Leden nieuws
P 2	Industry leader aan het woord
P 5	Leden nieuws
P 10	DPC lid in de spotlights
P 12	DPC events
P 16	Marktnieuws
P 20	Colofon

“Onze slimme oplossingen maken het verwerkingsproces steeds minder afhankelijk van menselijke beslissingen”



In de pluimveeverwerkende industrie is Arie Tulp een vertrouwd gezicht, niet alleen voor Nederland, maar voor de hele wereld. Al jarenlang is hij actief voor Marel Poultry in de hoedanigheid van sales en marketing director. Hij kan dan ook moeiteloos in enkele minuten uitleggen hoe de wereldmarkt voor pluimveeverwerking in elkaar zit. “De wereldwijde vraag naar pluimveevlees blijft groeien terwijl de benodigde resources, waaronder personeel, deze groei niet overal kunnen ondersteunen. Meer intelligente automatisering is daarom eminent om de benodigde groei en de continuïteit van de pluimveevleesproductie te waarborgen,” stelt Arie Tulp.

Hoe ontwikkelt de mondiale pluimveeverwerkende industrie zich momenteel?

“Qua productie is er nog steeds een wereldwijde groei. Maar wat betreft het aantal bedrijven zie je consolidatie: steeds meer bedrijven breiden uit door collega-bedrijven over te nemen, of door hun capaciteit uit te breiden met nieuwbouw of hogere lijnsnelheden. Anderzijds komen er ook nieuwe grote spelers bij zoals Sama Karbala in Irak. In dat deel van

de wereld is de automatisering van de industrie natuurlijk ook in ontwikkeling.

Wereldwijd, maar zeker ook in Europa, neemt de productie nog steeds toe. Daarnaast zien we, met name in regio's waar het besteedbaar inkomen sterk toeneemt, zoals in sommige Aziatische landen, ook veranderingen in eetgewoonten, o.a. met een toename van vlees als maaltijdcomponent. Niet voor niets is het aantal QSR res-

taurants in China jarenlang met twee of drie per week toegenomen. Al die restaurants moeten vanzelfsprekend beleverd worden en daar gaat heel veel kippenvlees in om.”

Hoe kan Marel daarop inspelen?

“Met alle dynamiek in de kosten van broilers is het belangrijk voor onze klanten dat de kosten van het slachtproces voorspelbaar en zo laag als mogelijk zijn en dat de toegevoegde waarde die gecreëerd kan worden in

een slachterij te allen tijde maximaal is. Focus op de kosten en efficiëntie is enorm belangrijk. Daarmee gepaard gaan hogere capaciteiten, minder personeel en meerdere shifts. De sterke trend om een hogere output te verkrijgen uit een vaak reeds bestaande infrastructuur voltrekt zich in een tijd waarin steeds minder mensen bereid zijn om in deze industrie te werken.

In een slachterij zijn bepaalde skills en ervaring van het personeel nog essentieel voor het behalen van de optimale performance en efficiëntie. Als Marel streven we onder andere naar een proces dat meer voorspelbaar wordt en dat minder afhangt van mensen. Het is net als bij een automotor: 40 jaar geleden moest je bij wijze van spreken iedere week de olie peilen, maar tegenwoordig doet alleen de garage je motorkap nog één keer per jaar open. We werken ernaartoe dat de menselijke bemoeienis met het primaire proces vermindert, en dat alles steeds zelfstandiger en voorspelbaarder draait. Tot je op een gegeven moment het licht uit kunt doen in de fabriek en alles gewoon doorloopt, net als de motor van je auto.

In het secundaire proces van een slachterij richten we ons vooral op het creëren van maximale meerwaarde. Hier moeten onze klanten de producten matchen met de vraag uit hun markt. Dan is flexibiliteit ook heel belangrijk, omdat de eindproducten elke dag weer anders kunnen zijn. Daar spelen wij met Marel op in door intelligente automatisering en controle te bieden. Wij maken het onze klanten mogelijk de logistieke complexiteit zó te managen dat de meeste waarde wordt behaald, met zo min mogelijk verspilling. Dan betekent een goed inzicht in de productie. Dat is niet zomaar wat data verzamelen, maar gedigitaliseerde hulp die de benodigde flexibiliteit biedt. Zo kunnen we



het productiemanagement van onze klanten helpen betere besluiten te nemen met minder eventuele stress.”

Kun je hier spreken van AI?

“Het secundaire proces vergt nog vaak slimme mensen die erover nadenken welke producten gemaakt moeten worden, wat er aan kippen binnenkomt en welke ‘productie-recepten’ nodig zijn om het beste eruit te halen. Dat is best lastig, met enerzijds hoge lijnsnelheden en anderzijds het enorme en vaak variërende palet van verschillende producten dat onze klanten elke dag moeten maken. Onze nieuwe ProFlow software vertelt onze klanten hoe je het proces voor vandaag of voor het komende uur het beste kunt inrichten, rekening houdend met wat er aan basismateriaal binnenkomt en welke producten er gemaakt moeten worden. Deze slimme algoritmen ondersteunen onze klanten om in een complexe omgeving makkelijk te beslissen wat ze moeten doen. Zelfs kan de software zelfstandig besluiten wat het beste is voor het proces. Zo is ProFlow wel degelijk een eerste stap in AI. We voegen intelligentie toe aan de automatisering en daarmee hebben we minder intelligentie nodig van mensen. Die slimme mensen kunnen

dan ingezet worden in processen en rollen waarvoor geen geautomatiseerde intelligentie beschikbaar is.”

Hoe duurzaam is de pluimveeverwerkende industrie?

“We hebben het over voedsel dat je van dieren maakt. Als dieren moeten worden geslacht om consumptieproducten te maken, dan moeten we er op zijn minst voor zorgen dat we niks verspillen en alles gebruiken wat het dier ons te bieden heeft. Dat is in onze industrie misschien wel de belangrijkste component van duurzaamheid. Het klinkt wellicht vreemd, maar duurzaamheid, wat natuurlijk een ander woord is voor toekomstbestendigheid, is het meest gegarandeerd als alle belanghebbenden van onze industrie goed worden bediend in een bepaalde balans; de consumenten, de boeren, het personeel, de aandeelhouders en de omgeving. Wij proberen via onze klanten te begrijpen hoe Marel hier aan kan blijven bijdragen door de manier van verwerking te blijven transformeren.

Verder streven we ernaar om met onze oplossingen het water- en energiegebruik per verwerkte kip steeds verder te reduceren. Onze AeroScalder, een

broeier die niet met water, maar met warme lucht werkt en zo tot 50% energie en 75% water bespaart, was tien jaar geleden z'n tijd wellicht wat te ver vooruit. Maar nu water en energie toenemend duurder worden, is de tijd er rijp voor en dat merken we aan de interesse van onze klanten in deze technologie."

En om het water, dat nog wel benodigd is, goed te kunnen zuiveren, en daarmee de belasting van de omgeving te minimaliseren, biedt Marel Aqua de perfecte waterzuiveringsinstallaties, die volledig zijn toegespitst op de vleesverwerkende industrie.

Kun je spreken van een dier-vriendelijk proces?

"Met een groter wordend bewustzijn van consumenten over waar ons vlees vandaan komt, is het belangrijk dat je als pluimveeverwerkende industrie

transparant bent. Bovendien biedt meer transparantie meestal ook meer kansen om te ontdekken waar het proces kan worden verbeterd.

Als het gaat om dierenwelzijn, dan hebben we met ons ATLAS systeem, waarmee levende dieren van de stal naar de slachterij worden gebracht, grote stappen gemaakt. Het doel is om de kwaliteit van kippen waaraan de boeren tijdens de opfok hebben gewerkt volledig te behouden tijdens het transport en dat kan alleen als je zo diervriendelijk mogelijk te werk gaat. Het ATLAS systeem faciliteert de gunstigst mogelijke condities voor de dieren tijdens laden, transport en ontladen, zodat beschadigingen en leed kunnen worden voorkomen."

Wat tekent voor jou het markt-leadership van Marel?

"Ik ben er trots op dat we, zolang we

bestaan, op iedere VIV Europe en Euro-Tier beurs altijd nieuwe producten hebben getoond die onze klanten helpen hun proces en business verder te verbeteren. Ons streven is om dat te blijven doen.

Ook is het een teken aan de wand, dat de meerderheid van de bedrijven in de wereld met een toenemend percentage kiezen voor Marel als het gaat om greenfield projecten en ombouwen. Dat zien we als een bevestiging dat wij goed met de markt in verbinding zijn. Door in nauwe samenwerking met onze klanten verbonden te blijven, zijn we in staat om de uitvoering van onze visie te continueren: het transformeren van de wijze waarop voedsel wordt geproduceerd, zodat onze klanten op toekomstbestendige wijze hun businesspositie kunnen blijven verbeteren." ●



De Heus wijzigt zijn bestuursstructuur

Sinds 2007 vervullen Co en Koen de Heus gezamenlijk de rol van CEO binnen het familiebedrijf De Heus. Het is hun ambitie om onze onderneming als familiebedrijf op een duurzame manier verder te laten groeien. Om hier zo goed mogelijk invulling aan te geven, is er besloten enkele wijzigingen door te voeren in het bestuursmodel.

Aangepast bestuursmodel voor De Heus

De Heus Animal Nutrition, waar De Heus Voeders onderdeel van uitmaakt, hanteert vanaf 1 januari 2025 een nieuw bestuursmodel. Momenteel werkt de organisatie via een zogenaamd 'dualistisch bestuursmodel', waarbij er sprake is van een directie, bestaande uit de beide co-CEO's, de CFO en een raad van commissarissen.

Per 1 januari a.s. stapt De Heus over naar een zogeheten 'one-tier board' model. Dit model hanteert één bestuursorgaan (raad van bestuur), waar zowel de uitvoerende als niet-uitvoerende bestuurders (toezichthouders) deel van uitmaken. Deze nieuwe raad van bestuur bestaat uit acht bestuurders. Naast

Co en Koen de Heus nemen vier van de vijf huidige commissarissen de rol van niet-uitvoerende bestuurder op zich. De CEO (zie hieronder) en CFO maken als uitvoerende bestuurders ook onderdeel uit van deze raad van bestuur.

Gezamenlijk voorzitterschap van raad van bestuur door Co en Koen de Heus

Namens de familie de Heus nemen Co en Koen daarmee de rol van co-voorzitter van het bestuur op zich. Deze positie stelt hen in staat direct betrokken te blijven bij het bepalen van de strategische koers en besluitvormingsprocessen van het familiebedrijf. Net zoals nu het geval is, blijven zij het gezicht van de organisatie. Als niet-uitvoerende bestuurders houden zij rechtstreeks

toezicht op de uitvoering van de bestuursbesluiten én blijven zij verantwoordelijk voor de koers van het bedrijf. Algemeen Directeur Paul Damen blijft onveranderd verantwoordelijk voor De Heus Voeders B.V.

Gabor fluit vanaf januari 2025 eindverantwoordelijk de Heus Animal Nutrition

Als nieuw te benoemen CEO en uitvoerend bestuurder zal Gabor Fluit verantwoordelijk zijn voor de uitvoering en implementatie van de strategische beslissingen die binnen het bestuur worden genomen. Gabor begon zijn carrière binnen De Heus al in 2008. Met zijn team heeft hij De Heus bedrijfsactiviteiten in Vietnam vanaf de grond opgebouwd. Vervolgens heeft hij de positie van De Heus in Azië verder versterkt door goede marktposities op te bouwen in Myanmar, Indonesië, Cambodja en India. In 2021 speelde Gabor een doorslaggevende rol in de overname van MNS Feeds, dat inmiddels succesvol geïntegreerd is binnen De Heus Vietnam internationale organisatie.

Gabor zal leiding geven aan het Executive Committee, die hem zal ondersteunen in de uitvoering van de strategie. ●



Foodmate breidt automatiseringshardware- en softwareoplossingen uit met overname van Barth Industrial Automation

Foodmate B.V. heeft Barth Industrial Automation ("BIA") overgenomen, waardoor het technologieaanbod wordt uitgebreid en de diensten voor geïntegreerde productielijnoplossingen worden uitgebreid.

De overname versterkt tevens de diepgaande ontwerp- en ontwikkelingsmogelijkheden van Foodmate voor hun kernproductportfolio, dat weeg-, sorteer-, snij- en ontbeentechnologieën omvat. BIA, met hoofdkantoor in 's-Gravendeel, heeft zichzelf gevestigd als een toonaangevende leverancier van engineering-, vision-, robotica- en automatiseringsoplossingen aan OEM-partners in de voedingsmiddelenindustrie. Door de specialisatie in hardware- en software-engineeringdiensten, ligt hun expertise in het vermogen om oplossingen voor complete productielijnen in te zetten.



"Foodmate en BIA zijn al meer dan 15 jaar strategische partners, en we zijn verheugd om het team van ingenieurs, technici en automatiseringsspecialisten van BIA samen te brengen met de experts op het gebied van pluim-

veeverwerking van Foodmate", aldus David Wilson, Group President van Foodmate. "Samen zullen we onze klanten een nog bredere reeks geïntegreerde oplossingen kunnen bieden die de productkwaliteit, productie-

efficiëntie en maximale opbrengst voor hun pluimveeverwerkingslijnen zullen garanderen."

De expertise van BIA op het gebied van industriële automatisering zal de R&D-activiteiten van Foodmate aanvullen en initiatieven voor de ontwikkeling van nieuwe producten voor het bedrijf versnellen. "Foodmate heeft een cultuur van voortdurende innovatie en heeft enorm veel succes met het introduceren van nieuwe producten op de markt", zegt Lisa de Wit-Barth, Operations Manager van BIA, die nu leiding zal geven aan Human Resources bij Foodmate. "Het BIA-team deelt de passie van Foodmate om klanten te helpen bij het configureren van oplossingen op maat die hun productiecapaciteiten verbeteren en ervoor zorgen dat ze veilig, efficiënt en winstgevend werken." ●





Nieuw: PathoSense-analyses bij Royal GD

Vanaf 1 februari 2024 worden alle PathoSense-analyses in Nederland exclusief uitgevoerd in het laboratorium van Royal GD. Met slechts één monster kan de PathoSense-analyse alle virussen en bacteriën identificeren die een dier kunnen treffen. Een handige check die inzicht geeft in welke pathogenen voor gezondheidsproblemen kunnen zorgen.

Deze analyse is vooral zinvol bij acut zieke dieren. De uitslag geeft goed weer wat er in het dier omgaat op het exacte moment van monstername. De dierenarts kan met een gepatenteerde nieuwe swab eenvoudig

monsters nemen op het bedrijf waar de acute gezondheidsproblemen zich voordoen. Verschillende monstertypes komen in aanmerking voor de PathoSense-analyse zoals een neusswab van de bovenste luchtwegen, longspoelingen van de diepere luchtwegen, een rectale swab of een swab van de darminhoud, van aangetaste weefsels of van geaborteerde foetus of serum.

De dierenarts hoeft niet vooraf te selecteren op welke ziekteverwekkers moet worden getest. Alle virussen en bacteriën worden gedetecteerd. PathoSense maakt hiervoor gebruik van sequencing met Oxford Nanopore Technologies.

Met deze technologie kan in real-time een brede identificatie van virussen en bacteriën worden uitgevoerd bij acut zieke dieren. De PathoSense-analyse kan worden ingezet voor alle diersoorten. ●



Een gloednieuwe Nederlandse assemblagefabriek voor Nijhuis Saur

Nijhuis Saur Industries heeft onlangs een contract getekend voor een gloednieuwe assemblagefabriek om consistent hoogwaardige en concurrerende producten te leveren. Met deze nieuwe investering laat Nijhuis Saur Industries opnieuw zien dat zij zich inzetten om bij te dragen aan de mondiale vraag naar schoon water.

De toenemende watertekorten in verschillende delen van de wereld zorgen voor steeds grotere uitdagingen op het gebied van de beschikbaarheid, kwaliteit en betaalbaarheid van water. Nijhuis Saur Industries wil water de waarde geven die het verdient en ontwikkelt innovatieve oplossingen volgens de 4R-filosofie: Reduce, Remove, Reuse en Recovery van water, energie, grondstoffen, chemicaliën en slib. Hiermee helpt Nijhuis Saur Industries overheden en industriële klanten de waterkringloop te herstellen en te sluiten en te bouwen aan een duurzamere toekomst.

De nieuwe assemblagefabriek zal de drie huidige locaties in Nederland combineren. Deze locatie is specifiek



ingericht om wateroplossingen te leveren aan klanten in de marktsegmenten gemeenten, utiliteitsbouw en lichte industrie. De bouw zal plaatsvinden aan het Zaagmolenpad

in Doetinchem en zal plaats bieden aan 150 montagemedewerkers en 50 medewerkers op de ondersteunende afdeling.



Met een assemblage- en logistieke oppervlakte van 30.000 m² herbergt deze locatie veel geautomatiseerde processen, waaronder plaatkoker- en buisbewerking, lassen en schakelkastmontage. De assemblagefabriek is zo ontworpen dat deze flexibel genoeg is om zich gemakkelijk aan te passen aan de veranderende markteisen en de groei van de organisatie.

Het gebouw wordt volledig voorzien van zonnepanelen en zal waterneutraal, aardgasvrij en BREAAM-gecertificeerd zijn en draagt daarmee bij aan het behalen van de ambitieuze MVO-doelstellingen van Nijhuis Saur Industries. ●

Orffa: bezoek van de West-Afrikaanse pluimveewetenschapspartner CERSA

CERSA is een Afrikaans wetenschappelijk instituut voor pluimvee van de Wereldbank, opgericht in 2014 in Lomé, Togo, met als belangrijkste doelstellingen het ontwikkelen en promoten van de West-Afrikaanse pluimveesector via onderzoeks- en trainingsprogramma's (master, PhD en diverse korte cursussen). Orffa is al lange tijd partner van CERSA en bekleedt sinds enkele jaren de functie van voorzitter van de industriële adviesraad van CERSA.

Om de samenwerking verder te versterken en nieuwe perspectieven te creëren, hebben dr. Batawui (speciaal adviseur van de minister van Landbouw van Togo), prof. Adame Mawulé Kpodar (president van de Universiteit van Lomé), prof. Kokou Tona (directeur van CERSA) en prof. Karou (hoofd R&D van CERSA) op 20 maart 2024 het hoofdkantoor van Orffa bezocht.

Deze bijeenkomst was een geweldige gelegenheid om updates uit te wisselen over de lopende projecten met

CERSA, en om inzicht te krijgen in het vijfjarige project van de regering van Togo om de pluimveesector en de zelfvoorziening op voedselgebied te bevorderen. Het partnerschap tussen CERSA en Orffa kan daarom concrete voordelen bieden voor de pluimveesector door de productiviteit en diergezondheid te versterken. CERSA beschikt over apparatuur van hoog niveau en kan fundamenteel onderzoek uitvoeren dat proof-of-principle-inzichten oplevert. Daarnaast stelt de samenwerking Orffa in staat om

gegevens te verzamelen over relevante pluimveerassen, klimaatzones en managementpraktijken die gebruikelijk zijn in de (West-)Afrikaanse regio. ●



Bron: www.degierdrivesystems.com/nl



DPC lid in de spotlights: De Gier

In 1955 startte Jan de Gier als zelfstandige met de Firma De Gier. Jan de Gier komt terecht in de tuinbouw omdat vader Leen de Gier handelsrelaties heeft met de tuinbouw. De glastuinbouw is op dat moment al sterk in opkomst. Het bedrijf richtte zich in eerste instantie op de aanleg en onderhoud van verwarmingssystemen in glazen kassen. Al snel vindt uitbreiding plaats met de productie van diverse ophangsystemen en metaalwaren. Het bedrijf groeit gestaag in deze snelgroeiende markt. De concurrentie was hoog terwijl het concurrerende vermogen en toegevoegde waarde van de producten laag is: "dat zette aan tot denken. We wilden een andere kant op".

Gestimuleerd door de groei van de markt start De Gier met de productie en de verkoop van tandheugels.

De markt vindt het alleen niet genoeg. Dan dient zich een ambitieuze uitdaging aan! Een Nederlandse kassenbouwer vraagt De Gier om naast tandheugels het pakket aan producten uit te breiden met motoren en andere aandrijfsystemen. De uitdaging waarvoor De Gier wordt gesteld is: "Ontwikkel kwalitatief hoogwaardige aandrijvingen tegen een concurrerende prijs. Doe het minimaal net zo goed als de beste concurrent". De Gier start met forse investeringen

om de productie mogelijk te maken. In 1982 werd de naam gewijzigd naar Firma J.H. De Gier & Zoon. John de Gier kwam in het bedrijf werken. In 1984 start De Gier dan ook met de verkoop van aandrijfsystemen en lanceert als eerste leverancier op de markt een zware tandheugel.

De introductie van een compleet pakket aandrijvingen zit vol met uitdagingen. Door het gebruiken en inzichten van klanten wordt gewerkt aan verbeteringen. Wederom wordt sterk geïnvesteerd in moderne productiefaciliteiten en in goed

geschoolde mensen om de kwaliteit verder te verbeteren. Door de groei en de steeds hogere eisen verbeteren de producten en blijft De Gier investeren.





De omzet verdubbelt en verdere groei vindt plaats in de veehouderij en de gewasbewaring. Dan is het ook tijd om strategische keuzes te maken. De Gier kiest er dan voor om zich als eerste Nederlandse leverancier te richten op het buitenland waar de folie kassenbouw een enorme groei doormaakt.

Het internationaliseren start met het in dienst nemen van buitenlandse collega's, met aandacht voor de Spaanse en Mexicaanse markt. In 2001 vestigt De Gier zich in het hart van de Spaanse kassenbouw onder de naam De Gier Sistemas de Tracción. In 2005 neemt John de Gier het bedrijf over van zijn vader en verandert de naam

naar De Gier Drive Systems. Het bedrijf blijft groeien. In 2014 besluit De Gier zich te vestigen in Mexico. Om de groei te realiseren wordt in 2018 het bedrijfsoppervlak bijna verdubbeld. De gehele productiehal wordt opnieuw ingericht met betere en moderne productieapparatuur en worden geheel nieuwe en ultra-moderne assemblagelijnen geïnstalleerd. De hele logistiek is daarmee sterk verbeterd.

Vandaag is De Gier Drive Systems een van de wereldleiders van aandrijfsystemen in de internationale tuinbouw, intensieve veehouderij, gewasbewaring en utiliteit. De Gier systemen vinden hun toepassing in ventilatie, scherming en hijsoplossingen in glazen kassen, pluimveestallen, bewaarplaatsen en gebouwen. Samen met klanten, partners en leveranciers ontwikkelt het bedrijf innovatieve, duurzame en gebruiksvriendelijke oplossingen.

De Gier investeert in langetermijnrelaties en wereldwijde partners. De Gier denkt mee met zijn klanten en zorgt altijd voor een passende oplossing. Dit doet De Gier op basis van wederzijds vertrouwen en flexibiliteit. ●



DPC op VIV MEA 2023

Op deze 4e editie van VIV MEA in Abu Dhabi waren we als Dutch Poultry Centre duidelijk zichtbaar aanwezig. Allereerst hadden we een stand om bezoekers te kunnen informeren over de sterke positie van de Nederlandse pluimveehouderij en de rol van de Nederlandse pluimvee-industrie wereldwijd. Regelmatig konden wij geïnteresseerde bezoekers doorverwijzen naar bedrijven uit ons ledenbestand die ook op de beurs aanwezig waren. Ook de vorig jaar door ons uitgebrachte glossy Poultry NL met informatie over al onze leden vond gretig aftrek.



Tijdens de beurs werden vele seminars georganiseerd en ook DPC had de gelegenheid hier een rol te spelen. Onder de titel 'Dutch innovations for more profit of your poultry business' gaven naast Jan Wolleswinkel als moderator ook vertegenwoordigers van enkele Nederlandse bedrijven hun visie op dit thema. Er waren korte presentaties van VDL Jansen Poultry, Moba BV, Orffa en Innovatec Hatchery Automation.

Ook nu weer werd door DPC, samen met de VIV, een netwerkborrel georganiseerd aan het einde van de tweede beursdag. Het aantal bezoekers was onverwacht hoog.

Veel standhouders blijken het te waarderen om op enig moment met collega's van andere bedrijven, buiten de beurstijden om, even bij te kunnen praten. Als speciale gasten waren ook de nieuwe ambassadeur van Nederland in de VAE, de heer Gerard Steeghs, en de nieuwe landbouwraad, mevrouw Simone Landhuis, aanwezig. In een korte toespraak wees de heer Steeghs op het belang van goede zakelijke contacten in een wereld waar door politieke onrust veel onzekerheid bestaat.

Na sluiting bleek het aantal bezoekers 10.080 te bedragen en afkomstig

te zijn uit 113 landen. Een duidelijke groei ten opzichte van de beurs van twee jaar geleden. ●



DPC trapt het nieuwe jaar af

Traditioneel trapte het DPC het nieuwe jaar af met een ledenbijeenkomst in Boerderij Mereveld in Utrecht. De Nieuwjaarsreceptie kende een goede belangstelling, waaronder een delegatie uit China. Het werd de aftrap van een jaar met de nodige activiteiten.

De op 10 januari gehouden Nieuwjaarsreceptie van het DPC, en de VIV, vond wederom plaats in evenementenlocatie Boerderij Mereveld in Utrecht. De bijeenkomst was goed bezocht en kende door de aanwezigheid van een Chinese delegatie een internationaal tintje. "Het is goed elkaar weer te zien", zei DPC voorzitter Jan Wolleswinkel in zijn welkomstwoord, en wenste de aanwezigen een goed, succesvol en gezond 2024 toe. Een speciaal welkom werd uitgesproken aan het adres van Willem Iving van het nieuwe lid QS Vets uit Amsterdam. Voor het DPC wordt het weer een boeiend jaar. De eerste club bijeenkomst in het nieuwe jaar is het marktcafé op woensdag 20 maart bij Hatchtech in Veenendaal. In mei of juni volgt mogelijk een congres over 'De pluimveehouderij in deze tijd en dan vooral in Nederland'. Verder is het DPC-bestuur naarstig op zoek naar een opvolger voor de helaas veel te vroeg en onverwacht overleden relatie manager Jan Hulzebosch. De voorzitter roep de leden op om mee te zoeken en of suggesties aan te dragen voor kandidaten.

Birgit Horn, managing director VIV



worldwide, sloot zich aan bij de nieuwjaarswensen van Jan Wolleswinkel. Zij stelde haar sterk veranderde team voor en melde dat de VIV van 12-14 maart, in samenwerking met Victam, een 'Health and Nutrition'beurs in Bangkok gaat organiseren. Ook staat er weer een VIV Africa op het programma. Deze beurs wordt van 2-3 oktober gehouden in Kigali, Rwanda. Nieuw voor de VIV is een internationaal evenement in september in Utrecht over digitalisering in de landbouw. Hier krijgen technologie aanbieders de gelegenheid hun visie en aanbod op het gebied van techniek en internet-mogelijkheden te delen met belangstellenden.

Pak je kans in China

Dat de Nederlandse landbouw hoog aangeschreven staat bij veel beleidsmakers en ondernemers in het buitenland onderschreef Toen Ping Oey (DPC China adviseur) bij de introductie van een kleine Chinese delegatie. Hij begeleidt deze groep van pluimveegigant Jiangsu Yike Food Co.. De heer Tian Liyu, directeur van dit bedrijf vertelde dat zij onder de indruk zijn van de technologie die de Nederlandse pluimvee-industrie ter beschikking



heeft, ontwikkelt en produceert. Toepassingen die ze binnen hun bedrijf met 1,3 miljoen eenden en 1 miljoen slachtkuikens op veel plaatsen kunnen gebruiken. Oey benadrukte dat Jiangsu Yike Food Co. één van de vele bedrijven in China is die op zoek is naar nieuwe technologieën. China biedt kansen en Nederlandse bedrijven kunnen helpen bij het oplossen van problemen in de pluimveesector. Maar, zo benadrukt hij, dan moet je wel je zelf zichtbaar en bekend maken in China. Eén van de eerste gelegenheden om in contact te komen met de Chinese markt dient zich aan op 17 mei, vooraf aan de China Animal Husbandry Expo 2024, van 18-20 mei, in Nanchang. Op die 17de mei wordt een seminar gehouden over welke oplossingen er zijn voor veelvoorkomende problemen in de Chinese pluimveehouderij. "Maak gebruik van dit platform" zo zei de heer Oey en maak een account aan bij 'WeChat', het Chinese alternatief Westerse social-media, om met de Chinese markt te communiceren.

Voordat de receptie in volle gang werd gezet met hapjes en drankjes kreeg Piet Simons de gelegenheid zijn nieuwe boek 'Layer Signals Checkbook' te presenteren. Hij deed dat door de eerste exemplaren te overhandigen aan Birgit Horn en Jan Wolleswinkel. Een mooi moment om een toast uit te brengen op het nieuwe boek en het nieuwe jaar waarmee een begin werd gemaakt met een zeer geanimeerde Nieuwjaarsborrel. ●

Indrukwekkend Marktcafé bij HatchTech

Op 27 maart was het DPC Marktcafé neergestreken bij HatchTech in de Klomp. Met trots werden de bezoekers verwelkomd in het splinternieuwe onderkomen van deze leverancier van broedmachines en meer.



Ruim 65 belangstellenden, werkzaam bij leden van het DPC, kwamen af op de uitnodiging om het marktcafé bij HatchTech in de Klomp bij Veenendaal te bezoeken. Wat bijna 30 jaar geleden begon als een éénmansbedrijf van een bevroren broederijspecialist en installateur is vandaag de dag een bedrijf met meer dan 360 medewerkers, waarvan een deel universitair opgeleid en bevroren onderzoekers zijn. Zij zijn er samen met oprichter Tjitze Meter in geslaagd om met ongebruikelijke filosofieën en technieken de gevestigde broederijpraktijk een nieuwe dimensie te geven en daarmee een leidende positie in de wereld te verwerven. Zo heeft het onderzoeksteam ontdekt dat de meeste vroegembryonale sterfte sterk teruggebracht kan worden door het broedproces in het begin met enkele

dagen af te remmen. Daarmee hebben ze de standaard van 21 dagen naar 24 dagen broeden verlegd en de vroeg embryonale sterfte teruggebracht van ca. 8 naar minder dan 5%.

Groei en diversificatie

HatchTech heeft nu vestigingen in China, Polen, Duitsland en Oekraïne en kent zo'n 80 aandeelhouders, waaronder veel werknemers. Deze aandeelhouders geven daarmee een duidelijk commitment af naar het bedrijf en hun werk. Door uitbreiding van de activiteiten in onder andere het detecteren van mannelijke kuikens in broedeieren (in-ovo sexing), waardoor deze eieren niet worden uitgebreed en geen haantjes meer hoeven te worden gedood, zijn nieuwe aandeelhouders toegetreden, zoals de Duitse supermarktketen REWE. Zij zijn grootaandeelhouder van de HatchTech productgroep Respeggt, waarin de gendertechnologie activiteiten zijn samengevoegd.

De HatchTech groep bestaat naast HatchTech broederij technologie, en Respeggt uit HatchTraveller en Cultipro vertical farming en de jointventure Plantegg. Daarmee is de groep uitgegroeid tot een belangrijke speler in de ontwikkeling van nieuwe productietechnologieën voor de voedingsmiddelenindustrie.

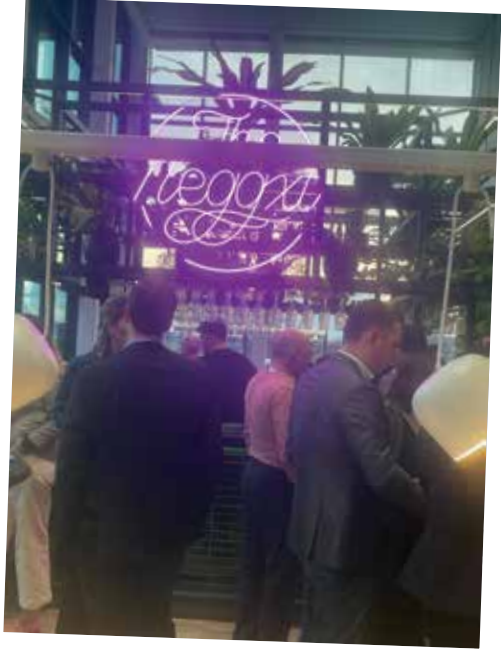
De groei van HatchTech heeft geleid tot verschillende verhuizingen in Veenendaal en recentelijk naar een prachtig nieuw complex in het nabij gelegen De Klomp.

Het bezoek aan dit nieuwe complex was een eye-opener voor velen. Het is een open kantoor, onderzoek en productie, incl. opslag, gebouw waar productie directeur Ellen Poodt van zei dat het een geweldige sfeer uitstraalt waardoor personeel het gevoel moet krijgen dat thuiswerken een straf is. De bezoekers hebben een deel van die sfeer kunnen ervaren. De netwerk receptie na de introducties en rondleiding door de showroom en de verschillende werkplekken rond het zeer geslaagde bezoek op waardige wijze af. ●

Steun aan Oekraïense medewerkers

De vestiging van HatchTech in Oekraïne ligt op nog geen 10 km van het oorlogsgebied, waar de Russen zich hebben ingegraven. In deze vestiging, met een oppervlak van 6 ha, werden tot het begin van de oorlog met Rusland 70 van alle onderdelen voor de HatchTech broedmachines gemaakt. Van hieruit werden ook de service diensten geleverd. Om de continuïteit van deze activiteiten te waarborgen is een hecht samenwerking met de Poolse zusteronderneming opgezet. HatchTech heeft niettemin besloten om haar activiteiten in Oekraïne voor zo ver mogelijk te continueren om daarmee steun te betuigen aan hun Oekraïense werknemers.

DPC EVENTS



Bron: www.pluimveeweb.nl

Tekst: Robert Hüsken

Agrarische sector wil personeel trekken en komt met nieuw arbeidsmarktplatform

Alle agrarische sectoren lanceerden deze week samen het arbeidsmarktplatform Beter Uitzicht en een campagne om werkzoekenden te enthousiasmeren voor een functie in land- en tuinbouw. Dat maakt LTO Noord bekend in een persbericht.



Op het platform vinden bezoekers inspiratieverhalen van mensen die de overstap al maakten, een keuzehulp die hen naar passende functies wijst en een vacaturebank. Beter Uitzicht moet potentiële werknemers enthousiasmeren om de overstap te maken. Als werkgever kun je hier gratis vacatures plaatsen.

Krappe arbeidsmarkt

Volgens Eric Douma, portefeuillehouder Ondernemerschap en Onderwijs van LTO, speelt dit platform met bijbehorende campagne in op de stijgende behoefte aan personeel zonder groene opleiding. „Werkgevers

staan te springen om goed personeel. Door de krappe arbeidsmarkt en de afname van studenten met een groene opleiding, komt het steeds vaker voor dat agrarische werkgevers mensen van buiten onze sector aantrekken om vacatures te vervullen. In praktijk pakt dat vaak positief uit, omdat werknemers met een ander soort kennis en ervaring juist een boost geven aan het bedrijf.”

Volgens Douma is het belangrijk dat alle sectoren zich verbonden hebben aan dit platform. „Alle sectoren hebben ook een eigen pagina op het platform gekregen. Samen hebben

we een sterker verhaal en kunnen we meer geluid maken om werknemers naar onze sector te trekken.”

Beter Uitzicht

Met de website en de campagne Beter Uitzicht willen de LTO-organisaties werkgevers helpen om nieuwe werknemers aan te trekken. Werkgevers kunnen dan ook gratis vacatures plaatsen op het platform. Groot voordeel voor werkgevers is dat hun vacature als extra service wordt doorgeplaatst naar relevante andere vacaturesites, dus een plaatsing op Beter Uitzicht scheelt werk. Eric Douma: „Naast dat we individuele werkgevers willen ondersteunen, is de gezamenlijke vacaturebank ook een boodschap dat we een sector zijn die werknemers zoekt. Op dit moment verwijzen partijen als het UWV bijvoorbeeld nauwelijks door naar vacatures in onze sector, omdat zij gewoonweg geen beeld hebben van welke vacatures er zijn. Dat willen we veranderen.” ●

Bron: www.pluimveeweb.nl

Tekst: Guus Queisen

Vleeskuikens grootste mondiale mengvoeder eters

Met het eten van in totaal 385 miljoen kilogram aan diervoeders zijn vleeskuikens mondiaal gezien de grootste mengvoerafnemers. Met 320,8 miljoen ton aan mengvoeders bekleden varkens de tweede plek. China is en blijft de grootste mengvoerproducent met een productie van 262,7 miljoen ton in 2023. In de EU is Spanje de grootste diervoederproducent met 27,5 miljoen ton (-11,9 procent dan in 2022). Met 385 miljoen ton neemt het pluimveevoer het grootste deel voor haar rekening.

De vleeskuikensector is mondiaal gezien de grootste afnemer van diervoeders. In 2023 werd, met 385 miljoen ton, wereldwijd het meeste mengvoer geproduceerd voor vleeskuikens. In deze sector is er nog duidelijk sprake van groei. Het volume in dit segment groeide in 2023 met 3,5 procent jaar op jaar. Vleeskuikens vreten in totaal bijna 65 miljoen ton meer aan mengvoeders dan varkens. Varkensvoer bleef in 2023 mondiaal gezien het op een na belangrijkste product van de mengvoederindustrie. In totaal werd er 320,8 miljoen ton varkensvoer geproduceerd. Dit is een daling van 1,2 procent. Met uitzondering van Latijns-Amerika, waar een stijging van 2,4 procent werd gerealiseerd, daalde de productie in alle andere delen van de wereld. In Europa was sprake van een daling met 3,3 procent tot 72,6 miljoen ton.

Daling 2,6 miljoen ton

Volgens Alltech daalde de totale industriële mengvoederproductie in 2023 met 2,6 miljoen ton tot 1,29 miljard ton in vergelijking met het jaar 2022. De sterkste daling vond plaats in Europa. Dit was te wijten aan een zwakkere vraag naar voer, een verandering in het consumentengedrag als gevolg van inflatie en dieettrends, gestegen productiekosten en geopolitieke spanningen.

Lichte daling

Met haar Agri-Food Outlook 2024 voert Alltech een jaarlijks onderzoek uit onder ruim 27.000 voederfabrieken verspreid over 142 landen. Volgens het rapport daalde de wereldwijde voerproductie in 2023 ten opzichte van 2022 met 2,6 miljoen ton (-0,2 procent) tot iets minder dan 1,29 mil-

jard ton. Volgens Alltech is dit te wijten aan een iets zwakkere vraag naar voer in het algemeen. De productie van dierlijke eiwitten in verschillende regio's had te lijden onder krappe marges en er was minder voer nodig als gevolg van efficiëntere productiesystemen. Verder hadden veranderingen in het consumentengedrag als gevolg van inflatie en dieettrends, gestegen productiekosten en geopolitieke spanningen invloed op de voederproductie in 2023. Deze ontwikkelingen liepen echter sterk uiteen in de verschillende werelddelen. Vergeleken met 2022 daalde in Europa de voederproductie met 3,8 procent tot 253,2 miljoen ton en in Noord-Amerika met 1,1 procent tot 259,3 miljoen ton.

China grootste

De grootste mengvoerproducent is en blijft China met een totale productie in 2023 van 262,7 miljoen ton. Per saldo, een jaar op jaar stijging van 0,8 procent. Op de tweede plaats staat de VS met 238,1 miljoen ton. Dit is nog ruim voor Brazilië met 83,3 miljoen ton. In de EU is Spanje de grootste diervoederproducent met 27,5 miljoen ton, dit is maar liefst 11,9 procent minder dan in 2022. ●



Bron: www.pluimveeweb.nl

Tekst: as Lageschaar en Anna Veltman

Consument koopt vaker voeding met keurmerk door flinke toename sterkip

De consument koopt in de supermarkt vaker voeding met een keurmerk. Dat blijkt uit de jaarlijkse Monitor Keurmerken Retail van Circana. Deze groei komt voornamelijk door een veel groter aanbod van sterkip in de schappen.



Supermarkten verkopen sinds medio vorig jaar enkel nog verse kip met minimaal het 1 ster Beter Leven keurmerk van de Dierenbescherming. De verkoop van Kip met het Beter Leven keurmerk steeg hierdoor in 2023 met zo'n 16 procent. Dit betekent dat vorig jaar bijna 500 miljoen euro pluimveevlees van eigen supermarkt kipconcepten van trager groeiende vleeskuikens vervangen is door kip met 1 ster van het Beter Leven keurmerk. Daardoor heeft 60 procent van de verkochte kip nu een keurmerk, ten opzichte van 44,1 procent in 2021. De verkoop van meer sterkip is samen met de fors gestegen verkoop van biologisch fruit (91,3 procent) de be-

langrijkste aanjager van de groei van producten met een keurmerk. Op dit moment heeft een kwart van alle verkochte voeding een keurmerk. Vorig jaar was dat nog 22,3 procent.

Eieren

Bij eieren is de verkoop stabiel. In 2023 werd 79 procent van de eieren met een keurmerk (biologisch, vrije uitloop of scharrel) verkocht. In 2022 was dit nog 81,1 procent. De omzet van de eieren met een keurmerk steeg in een jaar tijd daarentegen wel met 7,6 procent.

Eieren (79 procent) worden na vis (80,2 procent) het meeste met een keurmerk gekocht. Op de derde plek

volgen vlees en vleeswaren met 60 procent. Dit percentage is flink omhooggegaan door de groei van sterkip.

Totale omzet

De totale omzet van voedingsmiddelen groeide twee keer zo hard (+22 procent) ten opzichte van de hele foodomzet (+9,5 procent). Het vervangen van reguliere producten naar producten met het duurzamere keurmerk is een zichtbare en blijvende trend in de supermarkt.

Het Beter Leven keurmerk is met afstand het grootste keurmerk, met bijna 3 miljard euro omzet. De keurmerkenmonitor neemt nog geen data van discounters Aldi en Lidl mee, dan zou de totale omzet van producten met een duurzamer keurmerk in 2023 naar schatting de omzetgrens van 10 miljard euro passeren. ●

Bron: www.pluimveeweb.nl

Tekst: Bas Lageschaar



Groen licht uit Brussel voor meer budget Lbv-regelingen

De Europese Commissie heeft maandag groen licht gegeven voor de verhoging van het budget voor zowel de Landelijke beëindigingsregeling veehouderijlocaties (Lbv) als de Lbv-plus. Ook wordt de openstelling van de stoppersregeling voor piekbelasters (Lbv-plus) verlengd. Dat meldt het ministerie van LNV in een persbericht.

Het demissionaire kabinet is blij met de goedkeuring, want dankzij deze aanpassingen kunnen ondernemers die vrijwillig willen stoppen geholpen worden en hebben ondernemers die de verschillende mogelijkheden binnen de aanpak piekbelasting nog willen afwegen, meer tijd.

Meer budget

Voor beide regelingen is er veel interesse. In totaal zijn er al meer dan 1.300 aanvragen gedaan. Het streven van het kabinet is dat elke veehouder die wil deelnemen en voldoet aan de voorwaarden, moet kunnen stoppen. Het budget voor de Lbv is daarom verhoogd naar 1,102 miljard euro en voor de Lbv-plus trekt het kabinet 1,820 miljard euro uit. Met deze budgettophoging gaat het kabinet

ervan uit dat er voldoende geld is om alle goedgekeurde aanvragen te honoreren.

Nu Brussel akkoord is met de budgettophoging kan de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) verder met het versturen van positieve beslissingen. Alle Lbv- en Lbv-plusaanvragers ontvangen een e-mail met informatie over het proces na hun aanvraag.

Langere openstelling Lbv-plus

De Lbv-plusregeling stond oorspronkelijk open tot en met 5 april. Zodra de aangepaste regeling in werking treedt, staat de Lbv-plus met terugwerkende kracht en onder dezelfde voorwaarden weer open tot en met 20 december 2024. Aanvragen die vanaf 6 april zijn ingediend worden nu

weer in behandeling genomen door de RVO. De Lbv-plusregeling is en blijft eenmalig.

Keuzes

Het kabinet hecht er grote waarde aan dat piekbelasters een weloverwogen keuze kunnen maken. Daarom is naast de Lbv-plusregeling een omschakelfonds beschikbaar, is er een regeling voor extensiveren gepubliceerd en is de nationale groundbank in werking. Ook wordt met twee pilots de mogelijkheid onderzocht om een boer zelf met een voorstel te laten komen in de vorm van een ondernemingsplan. De regelingen voor bedrijfsverplaatsing en innovatie zijn nog in ontwikkeling. ●

Bron: www.pluimveeweb.nl

Tekst: Gineke Mons

Vogelgriep-aanpak Groot-Brittannië: elke hobbykip registreren

Iedere Brit met pluimvee – ook al is het maar een handjevol hobbykippen in de achtertuin – moet deze dieren dit najaar nog inschrijven in een landelijk register. Groot-Brittannië hoopt met deze wettelijke registratieplicht meer grip te krijgen op de vogelgriep.

Iedere Brit met pluimvee – ook al is het maar een handjevol hobbykippen in de achtertuin – moet deze dieren dit najaar nog inschrijven in een landelijk register. Groot-Brittannië hoopt met deze wettelijke registratieplicht meer grip te krijgen op de vogelgriep.

Sinds eind oktober 2021 heeft Groot-Brittannië te kampen met een flinke golf vogelgriepuitbraken. De teller staat op maar liefst 360 besmettingsgevallen, waaronder een groot deel bij hobbykippen.

Voorheen gold de registratieplicht van hobbymatig gehouden dieren alleen voor koppels van 50 stuks of meer. Dat wordt nu dus uitgebreid naar alle hobbypluimvee. Iedereen met pluimvee zal onder meer contactge-

gens moeten doorgeven, de locatie waar vogels worden gehouden, en informatie over het soort, het aantal, en waarvoor ze worden gehouden. Houders van hobbypluimvee worden tevens verplicht om die informatie jaarlijks bij te werken in het register.

Iedereen geïdentificeerd

Eigenaars van geregistreerde dieren krijgen vervolgens van overheidswege updates over lokale uitbraken van pluimvee-gerelateerde dierziekten en maatregelen die ze moeten nemen om hun koppels te beschermen, meldt vakblad Farmers Weekly.

Met het register kunnen alle pluimveehouders in bestrijdingsgebieden worden geïdentificeerd, waardoor een effectiever toezicht mogelijk

wordt. Directeur Richard Griffiths van de British Poultry Council stelt dat op die manier vogelgriep beter kan worden opgespoord en onder controle worden gebracht.

In Engeland en Wales geldt 1 oktober 2024 als deadline voor registratie. In Schotland moeten dieren al vanaf 1 september geregistreerd zijn; dan wordt het nieuwe Scottish Kept Bird Register van kracht. ●

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 vervoelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke wijze dan ook.

