

Hubbard brings distribution network even closer to customers

TO FURTHER BOLSTER ITS GLOBAL SUPPLY CHAIN and make it able to respond more quickly to customer needs, Hubbard plans to put a greater emphasis on developing its already existing network of distributors, to include additional great grandparent (GGP) operations and grandparent (GP) distributors in strategic locations to put production closer to parent stock customers, according to David Fyfe, Asia business director.

It has recently opened subsidiaries in Brazil, UK and Hungary and signed agreements to set up GP operations in Italy, South Korea and New Zealand.

In Korea, the grand parent stocks are supplied to Maniker Co Ltd for sales and distribution. Maniker is today the second largest integrated broiler company in Korea, placing close to a million parent stock for their own needs.

“Hubbard is looking closely at the Japanese market because Hubbard Flex is proving to be ideally suited to the market needs. Because of the large birds grown in Japan typically 3.2 Kgs As Hatched the market there has to have boilers that have strong legs with excellent livability. After evaluation, it found customer feedback to initial trials was very positive,” said Mr. Fyfe. The market needs fit very well with the Flex broiler and breeder product features of good livability, easy of management, good egg production, hatchability and uniformity.

Hubbard expect to be in a position to make a further announcement about their Gps distribution plans for Japan later in 2008, Mr. Fyfe noted.

“The presence in New Zealand is an important milestone and we are currently in discussions to also bring Hubbard to the Australia market in the near future as well. Furthermore, Hubbard has strengthened technical services by appointing Dr James Bentley as nutritional consultant and adding David Harrower as Regional technical services manager,” said Mr Fyfe.

In Asia, the company is looking into build on the successes with Flex in Europe through development of new business in China, Japan, India and Australia while making inroads in these markets with Hubbard Flex together with the M99 male line. “Hubbard have worked hard to bring producers the best balance between breeder and broiler while respecting the need for a product that is straight forward to manage even under challenging environmental conditions found in Asia,” said Mr. Fyfe.

In markets moving more towards de-boning and cut up products, Hubbard Ultra-Yield product has performed well both at the breeder and commercial level. Field trials in various countries in Asia show more than satisfactory results. UY parent stock producers see competitive chick numbers of up to 135 chicks and persistency of lay. At the broiler level, the U-Y delivers a good growth rate, low feed conversion with high livability even in tropical conditions. On

ฮับบาร์ดปรับการกระจายสินค้าให้ใกล้ลูกค้ายิ่งขึ้น



David Fyfe เดวิด ไฟฟ์

ฮับบาร์ดปรับปรุงการปฏิบัติการเพื่อให้ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้รวดเร็วขึ้นกว่าเดิม โดยเน้นการพัฒนาเครือข่ายตัวแทนของบริษัทซึ่งให้บริการผลิตภัณฑ์ผู้ชำพันธุ์หรือพ่อแม่พันธุ์ในแหล่งสำคัญเพื่อให้การผลิตพ่อแม่พันธุ์อยู่ใกล้กับลูกค้ามากที่สุด เดวิด ไฟฟ์ ผู้อำนวยการธุรกิจประจำเอเชียกล่าว

บริษัทได้เปิดบริษัทลูกในประเทศบราซิล อังกฤษ และฮังการี และทำข้อตกลงที่จะตั้งฟาร์มผู้ชำพันธุ์ที่ประเทศอิตาลี เกาหลี และนิวซีแลนด์

ในเกาหลี ฮับบาร์ดจะส่งพ่อแม่พันธุ์ให้กับบริษัท Maniker ซึ่งจะทำหน้าที่ขายและกระจายสินค้าในประเทศ โดยตัวบริษัทเองใช้ไก่พ่อแม่พันธุ์ถึงราวปีละ 1 ล้านตัว

“ฮับบาร์ดกำลังเฝ้าติดตามตลาดญี่ปุ่นอย่างใกล้ชิด เนื่องจากผลิตภัณฑ์ฮับบาร์ด Flex มีลักษณะสอดคล้องกับความต้องการของตลาดญี่ปุ่น ซึ่งนิยมไก่ขนาดใหญ่ซึ่งมีน้ำหนักตัว 3.2 กก มีขาที่แข็งแรง มีอัตราการเลี้ยงรอดสูง ผลการประเมินตลาดพบว่าลูกค้าให้การตอบรับดี” มร.ไฟฟ์ กล่าว

ไก่กระทงและไก่พันธุ์ Flex มีอัตราการเลี้ยงรอดสูง จัดการง่าย ให้ผลผลิตดี อัตราการฟักดี และผลผลิตสม่ำเสมอซึ่งเป็นลักษณะที่ตลาดต้องการ

ฮับบาร์ดคาดว่าจะประกาศ แต่งตั้งตัวแทนผู้ผลิตผู้ชำพันธุ์ ในญี่ปุ่น ในปี 2550 มร.ไฟฟ์ กล่าว

การเข้าสู่ตลาดนิวซีแลนด์เป็นก้าวสำคัญอีกก้าวหนึ่งและจะพัฒนาสู่การทำธุรกิจในออสเตรเลียด้วย นอกจากนี้ ฮับบาร์ดได้

top of this, the bird yields typically 1% extra total deboned meat compared to some more traditional breeds for live weights ranging between 2.2-2.5 kg.

Hubbard along with their customers are doing further performance evaluation trials in countries such as Sri Lanka and India. Hubbard sees Thailand as a potential market due to strong demand for processing and deboning products. Two of their Gps distributors have already placed Gps of the UY.

In Bangladesh, where live birds make up over 90% of the market, Hubbard Classic remains the market leader in a market growing between 10-15% per year.

The company has just finished placing colour GPs into the Indian market. There are specific market niches, whether slow or fast growing. Hubbard is upbeat that the demand for colour birds will soon take off in India, he said.

Realizing customers' diverse needs, Hubbard is trying to match the products most suited to particular customers needs and working with them on the technical side to help them get the best genetics to exhibit the best results.

With the recurrence of bird flu, Hubbard has decided to develop alternative supply points. Following the bird flu outbreak in Europe in 2006, the company has been able to increase production at other satellite operations either at wholly owned subsidiary or with partners. Currently, it has opened subsidiaries in Brazil, UK and Hungary. It will use Brazil as one of its strategic supply points.

It is working together with the US-based MetaMorphix to identify gene markers for desired traits to expedite selection and genetics development.

Hubbard is a company of Group Grimaud based in France. ●

WHAT'S NEW:

- Key focus on new business development: China, Japan, India and Australia
- Future development: feed conversion and excellent livability
- Data recording and retrieval series for worldwide: the system enables producers to analyze parent stock and broiler production, enabling a prompt performance comparison between the companies own results and country or regional averages, as well as year on year improvements within the same company.
- Strengthen technical services
- More GP distribution agreements are yet to be signed
- Direct investment in certain key strategic markets

เสริมความแข็งแกร่งของการให้บริการเทคนิคโดยแต่งตั้ง ดร. เจมส์ เบนลี เป็นที่ปรึกษาทางโภชนาการและเดวิด แฮโรเออร์เป็นผู้จัดการทางเทคนิค

ในเอเชีย บริษัทกำลังมองหาผู้ทางต่อยอดจากความสำเร็จของผลิตภัณฑ์ Flex ในยุโรปด้วยการพัฒนาธุรกิจใหม่ๆ ในจีน ญี่ปุ่น อินเดีย และออสเตรเลีย โดยใช้ฮับบาร์ท Flex และพ่อพันธุ์ M99 ทำตลาด “ฮับบาร์ทพยายามหาความสัมพันธ์ระหว่างไก่พันธุ์และไก่เนื้อโดยให้ความสำคัญกับการจัดการที่ไม่ยุ่งยากภายใต้สภาพแวดล้อมที่ท้าทายเช่นในเอเชีย” มร.ไฟฟ์ กล่าว

สำหรับตลาดที่หันมานิยมสินค้าเนื้อถอดกระดูกและสินค้าตัดแต่งฮับบาร์ท “Ultra-yield” ให้ผลการเลี้ยงที่ดีขึ้นทั้งในระดับพ่อแม่พันธุ์และไก่กระทง การทดลองภาคสนามในหลายประเทศ ในเอเชียแสดงผลการเลี้ยงที่น่าพอใจ พ่อแม่พันธุ์ UY ให้ลูกไก่เนื้อถึง 135 ตัว และให้ผลผลิตไข่สม่ำเสมอ การเลี้ยงในระดับไก่กระทง UY เติบโตได้ดี มีอัตราการแลกเปลี่ยนอาหารต่ำ ให้ผลการเลี้ยงรอดที่ดีแม้อากาศร้อนชื้น นอกจากนี้ เมื่อแปรรูปที่น้ำหนัก 2.2-2.5 กก. จะให้ปริมาณเนื้อที่ถอดกระดูกแล้วมากกว่าเดิม 1%

ฮับบาร์ทกำลังศึกษาผลการเลี้ยงที่ศรีลังกาและอินเดีย ร่วมกับลูกค้า บริษัทมองว่าประเทศไทย เป็นตลาดที่มีศักยภาพเนื่องจากมีความต้องการสินค้าแปรรูปและเนื้อล้วน

บังคลาเทศ ซึ่งตลาดไก่เนื้อมีส่วน 90% ของตลาดรวม ฮับบาร์ทคลาสสิกยังคงเป็นเจ้าของตลาด และเติบโตในอัตรา 10-15% ต่อปี

บริษัทเปิดตัวไก่สีในตลาดอินเดียเมื่อไม่นานนี้ เนื่องจากยังมีลูกค้าบางกลุ่มที่นิยมไก่สี ทั้งไก่สีพันธุ์โตเร็ว และพันธุ์โตช้า ฮับบาร์ทตื่นตัวกับความต้องการไก่สีในอินเดีย และคาดว่าในไม่ช้า อาจได้เห็นตลาดไก่สีเกิดขึ้นจริงจิงในอินเดีย มร.ไฟฟ์ กล่าว

แม้ว่าลูกค้าจะมีความต้องการที่หลากหลาย ฮับบาร์ทพยายามจัดสินค้าที่เหมาะสมที่สุด ให้กับลูกค้าแต่ละรายและให้ความช่วยเหลือทางเทคนิคเพื่อให้ลูกค้าได้พันธุ์กรรมที่ดีที่สุด และให้ผลการเลี้ยงที่ดีที่สุดเช่นกัน

การระบาดของไข้หวัดนกที่เกิดขึ้นแล้วซ้ำแล้วซ้ำเล่า ทำให้ฮับบาร์ทต้องหาทางเลือกและหาแหล่งผลิตใหม่ๆ ไข้หวัดนกระบาดในยุโรปในปี 2549 ทำให้บริษัทต้องเพิ่มกำลังการผลิตทั้งในฟาร์มของบริษัทในเครือและฟาร์มของพันธมิตร ปัจจุบัน บริษัทได้เปิดบริษัทในเครือในบราซิล อังกฤษ และฮังการี และเตรียมพัฒนาให้บราซิลเป็นหน่วยผลิตสำรองอีกแห่ง

ปัจจุบันนี้ ฮับบาร์ททำงานร่วมกับ MetaMorphix จากสหรัฐอเมริกาเพื่อหาตำแหน่งในยีนที่มีลักษณะเฉพาะที่เป็นที่ต้องการของลูกค้า การร่วมกันทำงาน จะทำให้บริษัทสามารถพัฒนาทางพันธุกรรมได้ผลรวดเร็วขึ้น

ฮับบาร์ทเป็นบริษัทในกลุ่มของ Group Grimaud ในประเทศฝรั่งเศส ●

ล่าสุดจากฮับบาร์ท

- มุ่งพัฒนาธุรกิจจีน ญี่ปุ่น อินเดีย และออสเตรเลีย
- พัฒนาคุณสมบัติสำคัญ เช่น การใช้อาหารอย่างมีประสิทธิภาพ และการเลี้ยงรอด
- การเก็บและเรียกข้อมูลการผลิตจากทั่วโลกช่วยให้ผู้ผลิตสามารถวิเคราะห์ผลการเลี้ยงของตนเองเปรียบเทียบกับผลการเลี้ยงในระดับประเทศ หรือภูมิภาคโดยสามารถ เปรียบเทียบผลการเลี้ยงของตนเองได้ ปิดต่อไป
- เสริมความแข็งแกร่งของทีมผู้ให้บริการทางเทคนิค
- แต่งตั้งผู้กระจายสินค้า และผู้ผลิตไก่ปุ๋ยพันธุ์
- ลงทุนโดยตรงในตลาดที่มีความสำคัญ