

# “Boerenkip situeert zich tussen klassieke kip en bioproduct”

Na evaluatie kan het initiatief ook in België een vervolg krijgen

U kon het vorige maand al in dit vakblad lezen: de Nederlandse boerenkip zal begin volgend jaar in de Nederlandse schappen liggen. Het initiatief dateert niet van gisteren. Al in februari werd in de slachterij Flandrex in Ommel een eerste informatieve dag gehouden over het project “boerenkip”. Vijftien vleeskuikenhouders lieten zich uitvoerig informeren. Uiteindelijk besloot een zevental in het project te stappen. Ze staan niet alleen. Initiatiefnemers zijn Coppens Diervoeding, Dierenbescherming, Flandrex en ZLTO die samen de stuurgroep “boerenkip” vormen. Foktechnisch is er de medewerking van de fokkerijorganisatie Hubbard die het kuiken levert.

In Helmond praten we met Ad Kemps van Coppens Diervoeding, woordvoerder van het project. Als de “boerenkip” in Nederland aanslaat zit volgens Ad Kemps de kans erin dat er in Vlaanderen een verlengstuk komt.

**Pluimvee: Het project werd al begin 2006 gelanceerd. Uiteindelijk heeft het toch nog even geduurd vooraleer de start kon gegeven worden.**

“Het is normaal dat zo’n project wat tijd in beslag neemt. Probleem was bijvoorbeeld dat de geïnteresseerde pluimveehouders over een uitloop voor de dieren moesten beschikken. Volgens de lastenboeken moet die 20% van de staloppervlakte bedragen. In Nederland hadden we geen bedrijven die daaraan beantwoordden. De nodige aanpassin-

gen konden pas gebeuren nadat ook de nodige vergunningen werden bekomen. Intussen is een zevental bedrijven in orde. We mikken op 10000 kuikens per week.”

**Pluimvee: hoe ziet het profiel van die bedrijven eruit?**

“We mikken op de kleinere bedrijven. Het grootste bedrijf heeft een capaciteit van 36000 stuks maar de andere deelnemers zijn uiteraard kleiner. Een probleem is wel dat de groep van de klei-



**Ad Kemps, woordvoerder van de boerenkip, wil het project na een jaar evalueren. Dat er op termijn ook in België boerenkippen zullen gekweekt worden sluit hij niet uit.**

nere bedrijven de voorbije maanden door de moeilijkheden in de sector sterk werd uitgedund. Veel kleintjes zijn gestopt maar dat belet niet dat we in de aanvangsfase voldoende pluimveehouders hebben om te starten.”

**Pluimvee: Wat moeten we ons bij “boerenkip” voorstellen?**

Het gaat hier dus om een robuust vleeskuiken dat tijdens de opfokperiode meer welzijn kent dan de gangbare kip. De producent mag zich aan een meerprijs van 20 tot 25% verwachten. We hebben geen angst dat de consument voor die meerprijs zal bedanken. Ervaringen met viergraneneieren en de viergranenkip hebben aangetoond dat de consument 25 tot 30% meer wil betalen voor een product dat op de juiste manier in de markt wordt gezet. Het Hubbard-kuiken waarvoor we gekozen hebben groeit in een rustiger tempo. Hubbard heeft daarvoor ook een programma met moederdieren opgezet. Wat de afmestperiode betreft gaan we van 6 naar 8 weken. In het hok beschikken 18 dieren over een vierkan-



**Bedrijven moeten over een uitloop-ruimte beschikken die 20% van de staloppervlakte bedraagt.**

te meter. Voeg daar boven op de uitloopruimte die 20% van de staloppervlakte moet bedragen. Om de groei te vertragen wordt een minder luxueus voeder gegeven waarin veel graansoorten zijn verwerkt. Belangrijk voor ons is ook dat de dierenbescherming bereid is haar stempel aan deze boerenkip te geven."

### **Pluimvee: Tijdens de tweede week van 2007 start de commercialisatie. Waar kan de Nederlandse consument de boerenkip vinden?**

"We hebben vier belangrijke retailers bereid gevonden mee te doen: Jumbo, Coop Codis, Jan Linders en Albert Heijn. Daarmee hebben we toch belangrijke spelers in de voeding over de streep gehaald. Supermarkt Codis zit trouwens ook in onze stuurgroep."

### **Pluimvee: We vernemen dat de naam "boerenkip" nog maar een voorlopige werknaam is. Op weinige maanden van de start moeten jullie dus nog op zoek naar een merknaam!**

"Sommigen vinden de naam "boerenkip" niet slecht gekozen maar volgens anderen klinkt de naam dan weer te populistisch. Even was de naam TGV in beeld en dat stond dan voor Traag Groeiend Vleeskuiken maar de letters TGV worden dan weer te sterk geassocieerd met de hoge snelheidstrein en die snelheid is precies iets waarvan we ons distantieren. Er is nu een bureau ingeschakeld om naar een naam te zoeken. Die zal er hoe dan ook tijdig komen."

### **Pluimvee: als veevoederproducent, actief in de pluimveehouderij, zijn jullie al een tijd bezig met nieuwe krijtlijnen uit te zetten in de pluimveehouderij.**

"In feite zijn we al van eind 1999 actief om alternatieve proeven op te zetten. In samenwerking met het Spelderholt werden smaakproeven opgezet met een neutraal panel. Uit al die voorbereidingen hebben we voldoende informatie opgedaan om uiteindelijk voor dit project te kiezen dat vertrekt vanaf de IKB-gedachte waaraan dan complementair aan aantal voorwaarden en controles worden gekoppeld."

### **Pluimvee: de boerenkip, om het nog even bij die benaming te houden, situeert zich tussen de biokip en de klassieke vleeskip. Kan de boerenkip zich ten opzichte van bioplumveevlees voldoende profileren?**

"Ik wil toch eerst benadrukken dat wij ons met de boerenkip niet afzetten



**Eind augustus ondertekenden de partners van het project "boerenkip" het akkoord.**

tegen de klassieke vleeskip. De moderne bedrijven die op de klassieke manier bezig zijn en die op een goede manier produceren hebben zeker toekomst. We creëren met de boerenkip alleen een nieuwe markt die in Nederland zeker niet groot is. Daarnaast heb je inderdaad bio maar bio was voor ons geen optie omdat de biokip driemaal duurder is dan de basiskip. Met onze boerenkip is een meerprijs van 20 tot 30% realistisch. Met de boerenkip willen wij naar een kip die smaakt zoals vroeger."

### **Pluimvee: gekozen werd voor een Hubbardkuiken. Sluit die keuze op termijn andere fokorganisaties uit?**

"Kijk, we zijn in zee gegaan met een aantal partners waaronder ook de Belgische slachterij Flandrex die in Nederland een sterke positie heeft. Met die partners streven we alleszins naar een duurzame relatie. Niets kan uitgesloten worden maar op korte termijn gaan we zeker niet direct van partners veranderen."

### **Pluimvee: het blijft, zeker in de aanvangsfase een klein project. Toch moet er de nodige promotie voor gemaakt worden. Grote gespecialiseerde vakbeurzen die je als kapstok kunt gebruiken zijn er op dit ogenblik niet.**

"Dat klopt. Als organisatie beschikken we ook niet over de middelen om een blikvangende TV-campagne op te voeren maar er zijn daarnaast uiteraard voldoende kanalen om de boerenkip of hoe het project straks zal heten, bij de

consumenten in beeld te brengen. Bovendien is er ook de betrokkenheid van de vier geciteerde retailers. We zijn ook present op een consumentenbeurs over voeding in Apeldoorn. Daar wordt een dag van de toekomst georganiseerd waarop nieuwigheden in de voedingsbranche worden voorgesteld. We gaan daar ons ding doen."

### **Pluimvee: hoe zit het met de technische resultaten van de boerenkip?**

"We mikken op een kip die 2100 tot 2200 g als eindgewicht heeft. Wat voederconversie betreft zullen we 30 punten hoger liggen."

### **Pluimvee: we kunnen ons voorstellen dat Belgische lezers zich bijna automatisch de vraag stellen of het project boerenkip ook bij ons een verlengstuk zou kunnen krijgen?**

"We hebben ons voorgenomen om het project na één jaar werking te evalueren. Na die evaluatie sluiten we inderdaad niet uit dat we bij een succesvolle start ook Belgische bedrijven bij het project gaan betrekken. Dat moeten we zeker niet uitsluiten. Aangezien onze doelgroep vooral kleinere bedrijven zijn – een groep die sterk is uitgedund – kan ik me voorstellen dat we bij groei van ons project ook in België bedrijven kunnen aantrekken."

Clem Reynders