

Vleessector vraagt om derde ras

Na de verkoop van haar legfokkerij in 2003, concentreert Hubbard zich volledig op de fokkerij van vleeskuikens. In de afgelopen jaren zijn de genetische vleeskuikenlijnen van ISA en het oude Shaver volledig in het Hubbard-fokprogramma geïntegreerd

De organisatie is sinds 1997 bezig om voor de markt een flexibel product te ontwikkelen, de Hubbard Flex. Een kuiken met een goede filetopbrengst, te gebruiken voor de verschillende gewichtsklassen, maar ook te gebruiken om op te delen en te ontbenen. Kortom een allround product.

„Het duurt een jaar of vijf voordat je zo'n product kunt introduceren. In Nederland heeft die introductie helaas een vertraging opgelopen. Vanwege de heersende vogelpest, vorig jaar, was de levering vanuit ons Franse fokbedrijf langere tijd niet toegestaan, terwijl we de introductie van de Flex net in die tijd gepland hadden.” Paul van Boekholt is eindverantwoordelijk voor EMEA Noord en legt uit hoe het zit met het Hubbard vleeskuiken en waarom de introductie van het nieuwe product de 'Flex' is vertraagd.

Van Boekholt: „In veel landen zijn we goed vertegenwoordigd, dat geldt vooral voor Frankrijk, Oost-Europa, het Midden-Oosten en Noord-Afrika. In Noordwest-Europa zijn we echter onvoldoende aanwezig. We zijn activiteiten aan het ontwikkelen om daar meer voet aan de grond te krijgen.”

Marktaandeel

In de jaren zeventig en tachtig van de vorige eeuw was Hubbard een vooraanstaand ras in Europa. De laatste vijftien tot twintig jaar is die plek echter geleidelijk overgenomen door rassen als Ross en Cobb. Van de 360 miljoen ouderdieren wereldwijd heeft Hubbard een aandeel van zo'n 20%. In de regio die wordt aangeduid met EMEA (Europa, Middenoosten en Afrika) ligt het aandeel van Hubbard hoger en wel op 25%. Op de alternatieve vleeskuikenmarkt in Europa is Hubbard marktleider en ligt het aandeel in de markt op circa 66%.

Sinds de fusie met ISA is er sprake van een brede basis waarin de foklijnen van ISA, Shaver en het 'oude' Hubbard zijn geïntegreerd. Daarmee beschikt de fok-

kerijorganisatie over een uitgebreide 'genepool' van de oorspronkelijke drie fokkerijorganisaties. Ook na de verkoop van de legactiviteiten aan ISA is die brede basis in de vleesfokkerij gebleven en heeft de fokkerijgroepering nieuwe producten aan haar range toegevoegd. Het voordeel van twee R&D-centra, in Noord-Amerika en in Europa, biedt de organisatie de mogelijkheid om de producten af te stemmen op regionale wensen.

Van Boekholt: „De focus in Noordwest-Europa is gericht op flexibiliteit van de eindgewichten en de uiteindelijke vorm waarin het kuiken(vlees) verkocht wordt. Speciaal voor die markt hebben we de Hubbard Flex ontwikkeld.”

Arno van de Steeg is verantwoordelijk voor de verkoop van fokmateriaal in de Benelux, Duitsland, Oostenrijk en Scandinavië. Voor de verkoop van (groot)ouderdieren heeft hij rechtstreeks contacten met integraties, mengvoerbedrijven, slachterijen en pluimveehouders. Van de Steeg: „Het concept van de Flex is duidelijk anders dan bij de andere merken. Wij bewandelen twee wegen. We proberen in ons product een goede balans te brengen tussen goede resultaten van het ouderdier en van het vleeskuiken.”

Het Hubbard-moederdier produceert niet alleen 157 tot 160 broedeieren, maar heeft ook een haan die makkelijk te managen is, waardoor de bevruchting op een goed niveau blijft. Die punten bepalen samen de kostprijs van het eendagskuiken.



Van Boekholt: „De focus in Noordwest-Europa is gericht op flexibiliteit van de eindgewichten en de uiteindelijke vorm waarin het kuiken(vlees) verkocht wordt.” (foto: Gé Hirdes)

„De insteek voor het vleeskuiken is stabiliteit, robuustheid en uniformiteit. De vleeskuikens van vandaag moeten balanceren op een dun koordje, met als gevolg dat er nogal eens problemen optreden. Het zijn allemaal topsporters, maar de een vliegt wat sneller uit de bocht dan de ander. Je kunt veel halen uit een heel uitzonderlijk goed vleeskuiken, maar niet alle mesters bereiken dat. Een toppluimveehouder kan natuurlijk topprestaties met ons product behalen. Wat wij willen is minder nega-

In de loop der jaren heeft Hubbard voor alle markten in de slachtsector een specifiek product ontwikkeld. Deze producten zijn in te delen in vier categorieën:

Color	voor de label-, gecertificeerde- en de intermediaire markten (inclusief de 56-dagen en de 81-dagen markten), zoals de JA57, de Redbro en de P6N
Classic	voor markten in Zuid-Amerika, het Midden-Oosten en Azië, waar ze lage eendagskuikenkosten en een snelle begingroei vragen
Flex	voor de markten die lage eendagskuikenkosten vragen en vleeskuikens met een goede voeder conversie, leefbaarheid, conformatie en flexibiliteit voor een brede gewichtsrang vragen
Yield	voor onder andere de Amerikaanse markt die de hoogste totale ontbeende vleesopbrengst vraagt

Stabiel kuiken dat minder management vraagt

tieve uitschieters in de resultaten en daarom een betrouwbaar en voorspelbaar (herhaalbaar) product. Het is een kuiken wat relatief makkelijker op de rails te houden is. Een goede balans dus tussen ouderdier en vleeskuiken, een betrouwbaar en voorspelbaar product, zonder concessies te doen aan beveleedheid en goede technische resultaten."

Tot nu toe is van Boekholt zeer tevreden over de introductie van de 'Flex' in Noord-Europa: „Verscheidene integraties zijn aan het testen, maar vele hebben ook al ouderdieren besteld. Het komt goed op gang en vanuit het veld krijgen we goede reacties over de resultaten.<

door Dick Duindam
dick.duindam@reedbusiness.nl

Hubbard

Vanwege belangrijke verschillen in pluimveeproductie en pluimveevleesconsumptie in de verschillende delen van de wereld is de organisatie Hubbard regionaal georganiseerd. Hubbard Europe, met het hoofdkantoor in Lyon, is verantwoordelijk voor alle activiteiten in Europa, Midden-Oosten en Afrika (EMEA). Binnen dit gebied zijn de verkoop- en marketingorganisatie in twee subregio's onderverdeeld, EMEA Noord en EMEA Zuid.

Eerder dit jaar heeft Hubbard Nederland haar oude kantoor in Wezep verlaten en ingeruild voor een modern en efficiënt kantoor in Heerde. Vanuit dit kantoor wordt de verkoop en marketing van EMEA Noord gecoördineerd. Hubbard heeft onlangs een volledige nieuwe website gelanceerd www.hubbardbreeders.com.

Deze website geeft informatie over het bedrijf, de producten, technische informatie, de laatste ontwikkelingen en belangrijke gebeurtenissen in de pluimvee-industrie. Verder zijn alle nieuwe versies van de standaarden, product brochures en managementgidsen te downloaden.

Het bedrijf Hubbard is een onderdeel van Merial, een grote concurrent van medicijnproducent Intervet.<

Ze zijn al tijden bekend met de Hubbard-organisatie. Zij leverden daar vroeger het voer. Enkele jaren geleden presenteerde Hubbard een nieuw type kuiken, met het verzoek om eens enkele koppels te proberen. Edie Maatman, van voerhandel C. Maatman & Zn. uit Wolvega, vertelt over zijn ervaringen met dat nieuwe kuiken, de Hubbard Flex. „Volgens mij is er veel behoefte aan een derde kuiken in de markt. We willen als sector niet afhankelijk zijn van slechts twee fokkerijproducten. Dat is niet verstandig.”

Maatman is ervan overtuigd dat zowel mester als slachterij verlegen zijn om een derde kuiken naast de bestaande merken. De basis is volgens hem te smal geworden om snel te kunnen switchen bij voorkomende problemen. „Er is gewoon te weinig keus. Ook zakelijk gezien ben je dan afhankelijk van twee partijen. Dat is niet goed.”

Edie Maatman is mede-eigenaar van een voerhandel, waar naast rundvee-, varkens- en pluimveevoer ook andere agrarische benodigdheden worden verkocht. Het bedrijf uit Wolvega laat op receptuur voer maken en heeft een totale omzet van 150.000 ton voer per jaar, waarvan ruim de helft vleeskuikenvoer. Alle voertransporten, waarvan zeker de helft naar Duitse pluimveebedrijven, gebeurt met eigen materiële.

Zo'n tien jaar geleden breidden ze hun activiteiten uit in de vleeskuikenunderhouding en kochten pluimveebedrijven op een drietal Duitse locaties. Op dit moment runt Edie samen met zijn broer Martin drie vleeskuikenbedrijven in Bad Bentheim, Neugardenfeld en Versen met een totale opzetcapaciteit van 1 miljoen kuikens. Maatman: „We zijn goed gegroeid in omzet de laatste tien jaar. Vanaf het moment dat we zijn begonnen met het runnen van eigen pluimveebedrijven krijg je ook meer contacten met de rest van de sector en vooral broederijen en slachterijen. Je kent alle 'ins' en 'outs' in de sector.”

De aankoop van voer op receptuur bevat de 'Maatmannen' goed. „We zijn gewend om ook bij onze klanten zeker elke week mee te lopen in de stal. Samen met de ervaringen op onze eigen bedrijven hebben we dan een goed beeld over alles wat er speelt. In overleg met de nutritionist van onze voerleverancier kunnen we dan, indien de omstandigheden dat vragen, snel komen tot een andere samenstelling, die vervolgens ook snel geleverd kan worden.”

In de loop 2002 zette de Hubbard-organisatie zelf een koppel moederdieren op en



Edie Maatman: „Een ontzettend belangrijk voordeel van de Hubbard flex is het droge strooisel. (foto Dick Duindam)

leverde Maatman de eendagskuikens. De eerste slachtrijpe kuikens van het nieuwe merk werden rond de Kerst van dat jaar afgeleverd. Maatman: „We waren direct enthousiast en hebben met Schotman, huisleverancier van onze eendagskuikens, overlegd om een koppel moederdieren op te zetten.”

Binnenkort wordt door de kuikenbroeder uit Lichtenvoorde een tweede vermeerderingsbedrijf gecontracteerd voor een koppel Hubbard Flex-moederdieren. Erik Wolterinck, buitendienstman van broederij Schotman, is zeer tevreden over de prestaties van de Flex-moederdieren. „De moederdieren doen het prima. De eerste koppel is nu 45 weken en zit op 116 tot 117 punten. De uitkomst zit nu op ruim 84% cumulatief en de eerste schouw na 45 weken laat zien dat we die uitkomst behoorlijk kunnen vasthouden.”

Intussen heeft Maatman meer ervaring opgedaan met koppels van het Flex-kuiken. „Een ontzettend belangrijk voordeel van dit kuiken is het droge strooisel. Daar waar je toch om je heen veel hoort over problemen met natte mest, hebben we daar met dit kuiken geen enkele last van. Het is een sterker kuiken zonder spijsverteringsstoornissen en een met andere merken vergelijkbare groei. De voerconversie is wat scherper dan bij andere kuikens die op dezelfde bedrijven met hetzelfde voer gemest worden. De koppels geven een perfecte uniformiteit, wat ook blijkt uit de terugkoppeling van de slachterijen waar ik zaken mee doe. Kortom een perfect maar vooral stabiel kuiken, dat minder management vraagt van de pluimveehouder.”<