

Toekomst vleeskuikenhouderij volgens Hubbard

Genetica vormt de basis voor de resultaten in de stallen. In de komende edities van Voertaal zullen de drie verschillende fokorganisaties in Nederland aan het woord komen. Wij vragen ze naar hun verwachtingen voor de komende jaren. In deze Voertaal is het woord aan Paul van Boekholt van Hubbard.

Vertel in het kort over Hubbard.

Hubbard is in 1921 in Amerika opgericht en maakt sinds 2005 onderdeel uit van "Groupe Grimaud" in Frankrijk. De kernactiviteit is fokkerij. Er werken wereldwijd zo'n 1400 mensen, waarvan circa de helft voor Hubbard. De ouderdieren worden vanuit eigen productiecentra in Europa, Amerika en Brazilië aan zo'n honderd landen geleverd. Door een uitgebreid netwerk kan Hubbard dicht bij de klant staan. Het team van Hubbard Nederland BV in Heerde is verantwoordelijk voor de verkoop en technische ondersteuning in Noord-Europa.

Hoe ziet Hubbard de toekomst van de vleeskuikenhouderij in Noordwest-Europa?

Wij voorzien een continuering van schaalvergroting bij de slachterijen en broederijen en daarmee ook grotere vleeskuiken(familie)bedrijven. De supermarkten zullen hierin een zeer belangrijke rol spelen. Zij zijn toch het kanaal dat het meeste kuikenvlees omzet. Welzijn, milieuo



en minder antibioticagebruik zullen steeds belangrijker worden, want de consumenten worden steeds bewuster en mondiger. Ook zien wij een focus op "nationale/regionale" productie, omdat een producent zich hiermee kan onderscheiden van de bulk. Op het gebied van fokkerij zal "genomics" (een nieuwe en nauwkeurige techniek om de link tussen het genenpatroon en bepaalde selectiekenmerken vast te stellen) over een aantal jaren, als aanvulling op de traditionele fokkerij, een belangrijke rol kunnen gaan spelen. Ter verduidelijking, dit heeft in geen geval iets te maken met het modificeren van de genen! Ontwikkelingen voor productiekenmerken zoals voederconversie, groei, leefbaarheid, vleeskwaliteit en productiviteit kunnen dan sneller gaan.

Waar ligt de komende jaren de nadruk op in jullie selectieprogramma?

De nadruk ligt (naast de gebruikelijke technische parameters als groei, voederconversie, leefbaarheid en slachttrendementen bij vleeskuikens) op stabiliteit en voorspelbaarheid. Kwaliteits- en welzijnskenmerken, met behoud van competitieve technische prestaties, krijgen daarnaast ook veel aandacht.

Wordt er ook meer rekening gehouden met de gezondheid en weerstand van het kuiken en met antibioticagebruik?

Wij hebben ons al jarenlang op genoemde punten gericht en zullen hier dan ook zeker mee doorgaan. Een goed voorbeeld is, dat alle Hubbard-producten een uitstekende voervertering realiseren. Dit levert duidelijk voordelen op, waaronder droger strooisel, lage percentages voetzoolinfecties en mesthakken en minder antibioticagebruik. Vanuit maatschappelijk en politiek oogpunt worden deze items steeds belangrijker. En het levert extra geld op voor de mesters, want ze realiseren niet alleen een kostenbesparing (minder bijstrooien en lager antibioticagebruik), maar ook een hogere opbrengst, door de betere kwaliteit van het eindproduct.

Moet de pluimveehouder rekening houden met een ander kuiken?

De komende vijf jaar gaat de verbetering van het kuiken op het gebied van groei en voederconversie gewoon door. Dit betekent



Langzaam groeiende kuikens.

dat de kwaliteit van het management ook mee moet groeien. Nadruk op goed management en goede voeding (gebruik van optimale grondstoffen en de vorm van het voer) is dus van groot belang. Hubbard legt daarom de nadruk op een goede balans. Dit levert veel minder vertingsproblemen op, dan bij andere beschikbare rassen te zien is. Dit is een genetisch element dat wij met zorg koesteren!

Verwachten jullie dat er in de toekomst meer markt komt voor een langzamer groeiend kuiken? Richten jullie je ook op dit marktsegment?

Hubbard, met zo'n tachtig procent van de Europese markt, marktleider in dit segment, heeft al meer dan veertig jaar ervaring in het fokken en verkopen van langzamer groeiende kuikens.

In Frankrijk is dit segment nu al goed voor ca. 35-40 procent van de markt. Het Label Rouge kuiken (minimaal 84 dagen, met uitloop) en het "gecertificeerde" kuiken (56 dagen, zonder uitloop) zijn traditioneel de belangrijkste segmenten binnen deze "alternatieve" productie. Maar de meest recente ontwikkelingen in Frankrijk richten zich steeds meer op een "kwaliteit-plus" kuiken, dat wat dichterbij de standaard productie staat, maar wel degelijk gebruik maakt van langzamer groeiende moederdieren zoals de Hubbard JA57 of de Hubbard JA87.

Vanuit retail en/of maatschappelijke organisaties wordt de roep om een gedifferentieerd kuiken steeds sterker. In Engeland, waar zo'n tien procent van de kuikens een alternatief kuiken is, is deze tendens al goed te zien. Belangrijke voorwaarde voor succes en verdere groei van dit segment is dat het vraag- in plaats van productiegestuurd wordt opgezet.

Zijn er nog aanvullingen op deze vragen die interessant kunnen zijn?

Hubbard is al jaar en dag een betrouwbare partner en wij denken dat wij zeer goed gepositioneerd zijn om in de toekomst een nog belangrijkere rol te kunnen gaan spelen.



Paul van Boekholt, Business Director & Global Marketing Director bij Hubbard.