

Vragen & antwoorden webinar vleeskippen

30/11/2020

Presentatie: Temperatuurcurve bij vleeskuikens door Kris De Baere – Proefbedrijf Pluimveehouderij

Hoe zit het met de stofemissies bij de verschillende temperaturen?

Tijdens deze proef zijn geen stofconcentraties gemeten. De stofconcentraties kunnen gelinkt worden aan de strooiselkwaliteit. Hoe langer het strooisel tijdens de ronde relatief droog en lossier blijft, hoe meer stof. Bij de lage temperatuur was er al vroeg in de ronde korstvorming en een slechtere strooiselkwaliteit.

Waren de dieren in hittestress bij de hoge temperaturen?

Deze proef is uitgevoerd in een koudere periode (november-maart), de gevraagde streef temperatuur was ongeveer 3°C hoger dan de normale curve. Bij deze temperatuur waren de dieren niet aan het hijgen, maar de hogere wateropname, lager voerverbruik en lager gewicht wijzen er op dat de hogere temperatuur niet ideaal is voor een optimale groei. Bij een hogere temperatuur kunnen de kuikens moeilijker de warmte (die vrijkomt bij metabole processen) afgeven aan de omgeving.

Hebben de *moderne* kuikens nood aan lagere temperaturen om hun hoge warmteproductie kwijt te geraken?

Om het hoge groeipotentieel optimaal te benutten moeten de kuikens niet alleen heel veel voer opnemen, maar moeten ze ook in een optimaal klimaat gehouden worden. Ze moeten de warmte die ze produceren (o.a. warmte die vrijkomt bij de vertering van het voeder) vlot kunnen afgeven aan de omgeving. Uit metingen blijkt dat de vloer- en strooiseltemperatuur tijdens de ronde zelfs in de winter rond de 30°C draait. Het is belangrijk dat de omgevingstemperatuur niet te hoog is. Ten opzichte van 20-30 jaar geleden behalen de kuikens een gewicht van 2 kg op een jongere leeftijd, de temperatuurcurve kan best afgestemd worden op deze snelle groei.

Klopt het dat bij een lage temperatuur de strooiselkwaliteit minder is, maar de ammoniak lager?

Bij de lage temperatuur ontstond er vroeger in de ronde korstvorming met een nattere laag bovenaan het strooisel. Als er op het strooisel een dichte korst ligt, kan de stikstof die aanwezig is in de strooisellaag moeilijker vervluchtigen in de vorm van ammoniak, waardoor de ammoniak emissie lager is.

Welke maatregelen zijn genomen als ondersteuning van de hittestress?

In deze proef zijn behalve de temperatuurcurve alle factoren (voedersamenstelling, instellingen ventilatiedebiet, ...) zo gelijk mogelijk gehouden. Er zijn geen additieven toegevoegd aan het water.

Is het dan beter om alleen aan het einde van de ronde de temperatuur te verlagen?

De proef is uitgevoerd om het effect van 3 duidelijk verschillende temperatuurcurves op de ammoniakemissie te evalueren en niet zozeer om er

een optimale curve uit af te leiden. Het lijkt aangewezen om een wat lagere temperatuur dan de referentiecurve '(T1 in deze proef) te gebruiken in het 2^e deel van de ronde, maar ook reeds in de 2^e en 3^e week van de ronde. Heel belangrijk hierbij is dat er ook gezorgd wordt voor een goed 'luchtpatroon' en goede 'luchtverdeling' in de stal. Een correcte afstelling van de inlaatventielen en onderdrukregeling zijn daarbij heel belangrijk.

Presentatie: De Andere kip door Peter Bleyen – Proefbedrijf Pluimveehouderij

In welke mate hebben slachthuizen en retailers in Vlaanderen interesse in concepten die ontwikkeld worden door vleeskuikenhouders?

Zowel slachthuizen als retailers hebben in de loop van het project interesse getoond voor de concepten. Ze waren aanwezig op de verschillende overlegmomenten die er in de loop van het project zijn geweest of hebben zelf contact opgenomen met een van de partners.

Is in de voorstudie ook gekeken of de consument meer wil betalen?

Retail of slachthuis zullen mogelijks niet willen inboeten in hun marge?

Er waren verschillende triggers om dit demonstratieproject te starten. Op een eerdere studiedag rond nieuwe verdienmodellen in de land- en tuinbouw werd aangehaald dat meerwaardekippen, die een toegevoegde waarde kunnen bieden aan de consument, mogelijks een hogere prijs konden opleveren voor de pluimveehouders. Uit het programma 'Over eten' in 2017 bleek dat de consument vragende partij was naar een segment tussen de reguliere en de biologische vleeskip. Bovendien gaven consumenten tijdens verschillende enquêtes aan bereid te zijn meer te willen betalen voor vlees waarvan de productie afgestemd wordt op duurzaamheid, diervriendelijkheid, milieu en smaak.

Als we concreet gaan kijken naar de conceptkippen, dan is het logisch dat bij beide conceptkippen de focus ligt op welgestelde gezinnen. Voor de eerste conceptkip, met een focus op dierenwelzijn, die ook wat meer zal kosten, is het belangrijk om doelgroepen te bereiken met een hoger inkomen. Daarom lijkt het interessant om ook te mikken op welgestelde gepensioneerden.

Meerwaarde van uw voorstel vergeleken met Beter Leven 1 ster in België geproduceerd. Zijn de economische verschillen indicatief gelijk met eerste concept t.o.v. reguliere kip?

Concept 1 uit de prestatieproef is niet volledig te vergelijken met de normen die gelden voor 'Beter Leven 1 ster'. De bezettingsdichtheid is verschillend (14.7 kippen/m² t.o.v. 12 kippen/m²) en er werd geen graan gestrooid in concept 1. Dit maakt dat er ook economische verschillen zullen zijn. Er zijn wel een aantal overeenkomsten, zoals o.a. een traaggroeiend ras en stobalen als stalverrijking.

Wat betreft vierkantsverwaarding: kan de mate van succes/kans ook verschil tussen regulier, regulier+ en welzijn concept veranderen tegenover regulier?

Vierkantsverwaarding is een belangrijk aspect. Het is niet de bedoeling om enkel de duurder borstfilet te verkopen, maar om de gehele kip aan te bieden op de markt. Indien toch wordt overwogen om kippendelen apart te vermarkten, zal de meerprijs van een concept ook hier in moeten doorgerekend worden om de kans op slagen te verhogen.

Waar vind ik de SWOT-analyse en het eindrapport van dit project?

Het eindrapport zal binnenkort (± januari '21) gepubliceerd worden op de website van VLAIO en het Proefbedrijf Pluimveehouderij. In dit eindrapport is ook de SWOT-analyse opgenomen.

Let op met de vergelijking met de tomaten. De concepten hier zijn ontstaan in een crisis, maar de afzet wordt geregeld via coöperatieve veilingen en niet door private slachthuizen.

Dat klopt inderdaad. De opzet van dit project was om concepten te ontwikkelen die gegroeid zijn vanuit de producenten zelf (het bottom-up-principe) en met de bedoeling om de concepten in de markt te kunnen zetten vanuit een coöperatieve samenwerking. Zo kan er een ketenontwikkeling ontstaan met een meerwaarde voor elke schakel van de keten (productie – distributie – retail).

De vergelijking met tomaten kan inderdaad niet volledig gemaakt worden. O.a. de aanvoeromstandigheden zijn zeer verschillend. Vooral een constante aanvoer van de producten is essentieel en die is voor tomaten en kippen uiteraard helemaal anders.

Frankrijk gaat 100% voor de Better Chicken commitment (alle retailers tegen 2026) - 30 kg/m². Verwacht u hetzelfde in België?

Dit is moeilijk te voorspellen. Vanuit wetgevend kader (overheid) of aan de zijde van de retail hebben we hierover tot op heden geen signalen ontvangen.

Ook in Nederland hebben ze bij retailers standaarden voor traag groeiende rassen: 30 of 38 kg/m². Is België anders?

Ook in België hebben de meeste retailers eigen lastenboeken en standaarden voor vleeskippen. Hierin zijn normen opgenomen voor huisvesting en stalbezetting in functie van verschillende concepten.

Is 0,48 € per EDK niet erg hoog?

Dit is de effectieve prijs die aangerekend werd voor het HUBBARD 757-kuiken in deze proef. De prijs is inclusief de in-ovo vaccinatie Gumboro-Marek.

Zullen nu in deze coronacrisis dan nieuwe concepten komen?

Zoals aangegeven in de presentatie, durven ideeën voor concepten nog al eens ontstaan in periodes dat de marges voor de vleeskippenhouder (langdurig) onder druk komen te staan. Hetzij door een daling van de vleesprijs al of niet gecombineerd met een stijgende voederprijs. Dergelijke situatie kan zich voordoen wanneer er een sterke daling is van de vraag naar pluimveevlees en het aanbod hier niet direct op wordt afgestemd. De coronacrisis heeft inderdaad een impact op het verbruik van pluimveevlees. Door spanningen tussen de vraag- en aanbodzijde heeft dit een effect op de marktprijs en bijgevolg ook op de marges. Een conceptkip kan minder onderhevig zijn aan dit marktmechanisme, bijvoorbeeld bij lokale verkoop. Het vergt echter heel wat voorbereiding om een conceptkip te ontwikkelen en op de markt te brengen.