



Duurzaamheidslabel NoviPlus levert vermeerderaar geld op

Novi-Pluim schept ruimte voor focus op corebusiness

Lid zijn van vereniging Novi-Pluim betekent voor de vermeerderaar minder werk, een strakke planning, goede opbrengsten voor de uitgelegde hennen en hanen, terugkoppeling van slachresultaten en volledige focus op de corebusiness: zo veel mogelijk bevruchte broedeieren produceren. Binnenkort gaat Novi-Pluim uitbetalen op slachtkwaliteit via een kwaliteitsbonus om de beter presterende vermeerderaars te belonen.

Novi-Pluim regelt de afzet van uitgelegde dieren voor de vermeerderaar. Die hoeft zich daar niet meer mee bezig te houden en kan zich volledig richten op broedeiproductie. Een broedei extra levert immers gemiddeld 20 cent op en een week minder leegstand zorgt voor een 2 procent extra omzet. Bovendien krijgt de vermeerderaar meer voor

zijn uitgelegde hennen en hanen. „Het goed regelen van de afzet en het uitbetalen van een prijs ruim boven de marktprijs, verklaart het succes van Novi-Pluim”, zegt Jurjën Kuipers (34), voorzitter van Novi-Pluim en vermeerderaar in het Overijsselse Dalfsen. De vereniging Novi-Pluim is eigenaar van Novi-Pluim B.V. De vermeerderaars zijn

persoonlijk lid van de vereniging en betalen geen contributie maar een entreegeld per kip. Het doel is om via product- en marktontwikkeling meer toegevoegde waarde te creëren. Novi-Pluim regelt de afzet van ruim de helft van het aantal Nederlandse vleeskuikenouderdieren. Ze werkt samen met pluimveeslachterij Remkes in Epe: De enige gespecialiseerde

moederdierslachterij in Nederland. Sinds dit jaar ontvangt de Novi-Pluim vermeerderaar een terugkoppeling van de slachresultaten. Jurjën Kuipers: „Daar kijkt de vermeerderaar na het laden naar uit en het zet hem aan om het de volgende keer beter te doen.” Steven Doornewaard (68), directeur en als enige personeelslid van Novi-Pluim B.V. verantwoordelijk voor de dagelijkse gang van zaken, stuurde eerder regelmatig foto's van afkeuringen. „Foto's stuur ik nu alleen nog als er iets met nadruk gemeld moet worden.” De vermeerderaar ontvangt een kwaliteitsbeoordeling waarin acht kenmerken een score tussen 1 (goed) en 5 (zeer slecht) ontvangen. Bevedering, vangschade, borstblaren, pootontstekingen, mest in kratten, kleur van de kip, kropvulling en voetzolen krijgen zo een beoordeling. „Alle punten zijn belangrijk en dragen bij aan een hogere kwaliteit”, legt Kuipers uit. „Een mooi voorbeeld is droog strooisel. Dat is goed voor de kip, goed voor de voetzolen en daarmee ook voor de slachterij én het zorgt voor minder uitstoot, wat Natuur & Milieu belangrijk vindt.”

Uitbetaling kwaliteit

Droog strooisel geeft schone en onbeschadigde loopsporen en voetzolen. Belangrijk voor de slachterij. Zij zetten containers met poten af richting Midden-Oosten waar ze poten als delicatessen eten. Kippen die goed in de veren zitten en nuchter worden aangeleverd zonder vangschade, zijn het beste uitgangsmateriaal voor de slachterij. Slachterij Remkes heeft een database opgebouwd met de toeleverende vermeerderaars, van waaruit zij de slachtkwaliteit terugkoppelen. Daarmee kan een vermeerderaar zijn management, inclusief milieuprestatie en dierenwelzijn, verbeteren. Zo kan bijvoorbeeld een link worden gelegd tussen goed bevederde kippen en een goed legresultaat. Kuipers: „Dat is interessant voor een vermeerderaar. Voor Novi-Pluim is hiermee een register weggelegd. We verhogen het niveau via de kennissessies.”

Op korte termijn gaat Novi-Pluim op kwaliteit uitbetalen. Een deel van de toeslag wordt dan uitgekeerd als kwaliteitsbonus om de beter presterende vermeerderaars te belonen. Een volgende punt van aandacht is het vangen van de kippen. Novi-Pluim werkt met een vaste transporteur en veel vaste vangploegen. „We willen de ngo's voorblijven en zaken

direct aanpakken”, geeft de voorzitter aan. „Een cursus voor bijvoorbeeld vangploegen kunnen wij organiseren. We denken vanuit welzijn voor het dier en niet vanuit menselijke emotie zoals vaak gebeurt als het om dierenwelzijn gaat. Het gaat om onze eigen bedrijfsresultaten. Zijn deze beter, dan levert het geld op. En een tevreden, gezond koppel geeft veel meer werkplezier.”

Werkwijze

De vermeerderaar geeft de gewenste week van afvoer door, waarna de dieren in overleg met de slachterij worden ingepland. Indien gewenst heeft Novi-Pluim rechtstreeks contact met de vangploeg om tijden en aantallen af te spreken. Kuipers: „Dat voorkomt miscommunicatie en scheelt een vermeerderaar veel tijd. Ook hoeven we niet, zoals vroeger, heen en weer naar de weegbrug te rijden. Dat betekent voor mijn bedrijf zes uur minder arbeid. Alle vrachtwagens worden gewogen in Epe en er wordt niet gekort op het gewicht. Een vermeerderaar kan op deze manier zijn stalbezetting optimaal plannen.”

Jos Koedijk van slachterij Remkes zegt tevreden te zijn over de samenwerking met Novi-Pluim: „Met dit collectief kunnen we samen de kwaliteit verhogen. Dat heeft natuurlijk zijn weerslag op de prijs.” Zo'n 35 procent van de moederdieren die Remkes slacht, levert Novi-Pluim aan. Daarnaast koopt

In de rubriek De volgende schakel komen bedrijven aan bod die producten van pluimveehouders afnemen. Er wordt verteld wat die bedrijven met de producten doen, wat de condities zijn voor in- en verkoop en hoe de afzetmarkt van deze bedrijven zich ontwikkelt. Pluimveehouders krijgen zo meer inzicht in 'de volgende schakel van de keten' en hoe ze daar beter op kunnen inspelen.

Remkes - als dat nodig is - moederdieren bij uit aangrenzende landen. Een individuele vermeerderaar ontvangt niet de Novi-Pluim-prijs. Daarvoor moet hij eerst lid worden. Novi-Pluim-vermeerderaars ontvangen allemaal dezelfde kiloprijs ongeacht de grootte van het koppel en het moment van leveren. Voor de hanen betaalt Novi-Pluim momenteel een vaste hoge prijs van 50 cent per kilogram.

Groeiend collectief vermeerderaars

Ruim 10 jaar geleden werd Novi-Pluim opgericht uit een project op initiatief van het landelijk LTO/NOP-bestuur Vermeerderaars. In 2005 ontstond namelijk steeds meer onvrede bij de vermeerderaars over de prijsontwikkeling van de uitgelegde ouderdieren. In sommige tijden van het jaar werden de hanen zelfs niet meer opgehaald. De prijs voor de moederdieren kwam steeds verder onder druk te staan. De jaren daarvoor was de slachtopbrengst van de hennen en hanen het beleg op de boterham van de vermeerderaar. Een korte marktanalyse maakte duidelijk dat de markt voor afzet van vleeskuikenouderdieren niet groot was en dat er weinig of niets aan productontwikkeling werd gedaan. De marge ging naar de slachterij en de handelaars. De vleeswarenssector en de 'convenience vlees' verwerkende bedrijven waren echter enthousiast over producten van moederdieren. Een aantal vermeerderaars zette de organisatie van het huidige Novi-Pluim op. Het

Het bestuur v.l.n.r. Jos van Uden, Jurjën Kuipers, Twan Engelen, Steven Doornewaard, directeur Novi-Pluim.



begin verliep niet allemaal even succesvol; productontwikkeling en vleesafzet zijn heel aparte disciplines. Doornewaard blikt terug: „We mogen de bestuurders van het eerste uur, de vermeerderaars Gerrit van den Berg, Frans Princen en Cees de Haas, dankbaar zijn dat ze hebben doorgezet. Nu staat Novi-Pluim als een huis. We zijn een belangrijke speler op de markt en worden door de hele sector als een volwaardige partner gezien. Het is bijzonder dat de vermeerderaars zelf dit collectief hebben georganiseerd.

Kuipers vult aan: „Sinds 2014 is Novi-Pluim met 20 procent gegroeid. Nu draaien we fors boven de begroting.” Sinds januari 2016 hebben vermeerderaars met in totaal 300.000 ouderdieren zich aangemeld. „Dat zegt genoeg”, lacht Doornewaard. Volgens Kuipers is Novi-Pluim het grootste kennisoverdracht-medium binnen de Nederlandse vermeerderingssector: „Het heeft zich bewezen en vermeerderaars willen daar bij horen.”

Kwaliteitsprogramma

Eind 2012 ontstond steeds meer discussie over kip, dierenwelzijn en de 'footprint' van kip. Die discussie leidde tot vragen van afnemers van slachterij Remkes. Ze wilden het verhaal achter hun kip weten. Novi-Pluim ontwikkelde samen met slachterij Remkes en Rick van Ermous van Universiteit Wageningen het Novi-Plus-programma. Novi-Pluim is eigenaar van het programma; bijzonder is dat het vanuit de basis is opgezet. Een vermeerderaar die aan Novi-Pluim levert, ontvangt 2 cent toeslag op de Barneveld-moederdierenprijs. Het NoviPlus met QS-certificaat levert 10 cent extra per kilo op. Daarbovenop komt een eventuele nabetaling; de afgelopen jaren was die 5 cent per kilogram. „We hebben het programma van de certificeringseisen opgezet met Natuur & Milieu, Universiteit Wageningen, Remkes en Solidaridad”, vertelt Kuipers. „Hiermee zijn alle schakels vertegenwoordigd, waardoor NoviPlus voor de hele keten een meerwaarde heeft. Universiteit Wageningen heeft onderzocht welke aspecten van invloed zijn wanneer een hen zich gemakkelijk door de haan laat treden. Bepaalde eisen van ons programma stimuleren duurzame veranderingen in de bedrijfsvoering. Wageningen heeft objectief bepaald wat het positieve effect hiervan is. De Dierenbescherming heeft lovend gesproken over het duurzaamheidsconcept. Novi-Pluim blijft in overleg met de Dierenbescherming die ideeën in kan brengen in de projectgroep van NoviPlus. We merken dat de ngo's erg blij zijn met deze samenwerking en ook uit de hele keten komt veel positieve feedback. Met NoviPlus zijn we over elke fase in het produc-

tieproces met alle partijen in gesprek.” Novi-Pluim heeft bij de ontwikkeling van NoviPlus een soort duurzaamheidsparaplu getekend. „Als je maatschappelijk verantwoord wilt ondernemen, dan horen ngo's erbij”, zegt Doornewaard. Solidaridad en slachterij Remkes kijken samen naar de mogelijkheden van het stimuleren van de pluimveesector in West-Afrika. Het NoviPlus-programma onderscheidt zich met name in de breedte zowel op het gebied van dierenwelzijn als duurzaamheid.

Gecombineerde certificering

NoviPlus werkt met een checklist met punten die betrekking hebben op alle aspecten die in de keten voorkomen, zoals dierenwelzijn, milieu, mens en gezondheid, diergezondheid en vleeseigenschappen. Aan een deel van de eisen moet de vermeerderaar verplicht voldoen. Op andere criteria kan hij extra scoren en moet hij jaarlijks groei laten zien. Sinds vorig jaar is de QS-certificering toegevoegd. CBD mag de audits voor IKB, NoviPlus en QS in één bezoek combineren - dat scheelt behoorlijk veel tijd - en de pluimveehouder ontvangt per programma een certificaat. Er is een adviesraad in het leven geroepen die de checklist jaarlijks kritisch bekijkt en waar nodig aanpast. CBD/VERIN is erg positief over NoviPlus; ook over het feit dat ze geen papieren tijgers controleren, maar feitelijke bedrijfsvoeringen. De checklist is vanuit de praktijk opgezet. Voor 2017 is de norm vastgesteld op 100 punten, 10 punten hoger dan in 2016.

Kuipers: „Op de checklist staan praktische punten zoals een selectieruimte, graan strooien, bezettingsgraad, maagkiezel, behandelingen achterwege laten maar ook energiebesparende maatregelen, inpassen in omgeving en noodstroomvoorziening.”

Nieuwe kokerij in 2017

Remkes verkoopt het gekookte kippenvlees waarbij de uitstekende vleessmaak onderscheidend is. In een proefkokerij ontwikkelt de slachterij nieuwe producten. Die producten zie je niet snel in de Nederlandse supermarkt; Remkes verkoopt namelijk business-to-business.

Met de bouw van een nieuwe kokerij in Epe in 2017 gaat Remkes zich nadrukkelijk richten op de markt van gekookt kippenvlees. Een markt in ontwikkeling met oog voor de consument van de toekomst; gezond, veilig, duurzaam en gemakkelijk te bereiden. Doornewaard: „We zijn trots dat de meest vooruitstrevende vermeerderaars lid zijn van Novi-Pluim.” ■



Goed bevederde kippen zonder vangschade geven de beste slachresultaten.



Keuring en terugkoppeling naar vermeerderaar.



Remkes zet containers met onbeschadigde poten af richting Midden Oosten.



Slachterij Remkes verkoopt de kipproducten business tot business.