



Belki ziet groeikansen voor bioplumveesector



Directeur Steven Jaspers van Belki:

‘Een sterke, persoonlijke binding met onze producenten vinden we belangrijk.’



“We kiezen bewust voor kwaliteit en nichemarkten”, stelt directeur Jaspers van Belki in Aalst. “Er is een markt voor biokippen en de retail wil graag Belgische bioproducten inkopen.” Naast een bedrijfskolom van kwaliteitskippen groeide de pluimveeslachterij ook uit tot een belangrijke biologische ketenspeler.

Groei door diversificatie

Toen Flor Joosen, gedelegeerd bestuurder van Belki, in 1992 de kippenslachterij in Aalst overnam, was hij vast van plan om er een nieuwe wind door te laten waaien. Zijn leitmotiv luidde: ‘Groei door diversificatie’. Het werden dus kwaliteitskippen gekoppeld aan een gevarieerd aanbod. Focussen op nichemarkten vormt een bewuste keuze. Belki verwerkt wekelijks zo’n 300.000 kippen en boekt een jaarlijkse omzet van 50 miljoen euro (2009). Het bedrijf is ook een belangrijke ketenspeler voor biovleeskippen. Per week worden 15 à 16.000 biokippen geslacht, dit is 780.000 à 830.000 op jaarbasis, goed voor 5% van de totale capaciteit. BELKI neemt de levende dieren af en verzorgt alle volgende schakels in de afzet. Delhaize De Leeuw, Bioplanet, verder Biofresh en een aantal kleinere biogrossisten zijn de belangrijkste afnemers in België. Het biosegment is goed voor een zakencijfer van 7,5 miljoen euro op jaarbasis. BELKI zoekt ook creatief naar nevenproducten die



aanslaan bij de consument. In 2006 werd een afdeling van koude kippereidingen opgestart die nu wekelijks 15 ton gevogeltevlees verwerkt. Anno 2010 stelt Belki een 155-tal personeelsleden tewerk.

Gespecialiseerde markt

Belki werkt voor zijn biologische bedrijfskolom samen met veertien bioplumveehouders waarvan één Vlaming. Met drie stallen per boer levert dit een productie van 40 à 45 stallen. Volgens de biologische productieregels mogen maximaal 4800 vleeskippen per stal gehuisvest worden. Gezien de norm van tien dieren per m² moet de stal zo'n 480 m² groot zijn en elke kip moet een buitenloop van 4 m² krijgen. De biologische veehouderij is principieel grondgebonden met 2 GVE/ha, wat overeenkomt met 580 braadkippen.

“Het is een kleine, gespecialiseerde markt met een specifiek biolastenboek”, benadrukt directeur Jaspers. “Het extensieve karakter van de Waalse bioveehouderij maakt de verplichte mestafzet makkelijker. Wallonië beschikt over veel weidegrond geschikt voor buitenloop. Die broodnodige grond ontbreekt vaak in Vlaanderen en is bovendien duur. Een biokippenboer heeft al gauw twee hectare weide nodig per stal. Hij mag maximaal drie stallen hebben, anders wordt het grootschalig en combineren met industriële pluimveehouderij is strikt verboden”, beklemtoont hij. “Een boer die van nul begint, moet goed rekening houden met het zware kostenplaatje. De bouw van een bioplumveestal loopt op tot 120.000 euro en 2 ha landbouwgrond in Vlaanderen vertegenwoordigt al gauw een waarde van 100.000 euro. Een gangbare kippenkweker die zou willen omschakelen mag wel zijn industriële stal van bijvoorbeeld 1500 m², mits uiteraard de nodige aanpassingen volgens het biolastenboek, ombouwen tot drie afzonderlijke biostallen van telkens 480 m².”

Eén broeierij

Enkel bepaalde, traaggroeiende rassen zijn wettelijk toegelaten. “Omdat wij leveren aan de retail moet ons product er altijd hetzelfde uitzien”, verduidelijkt directeur Jaspers. “Daarom zijn onze bioproducenten verplicht om eendagskuikens van dezelfde broeierij af te nemen. Onze partner is ‘t Gulden Ei uit Kruishoutem. Dit wordt contractueel voorzien. Om kippenvlees onder de aanduiding ‘biologisch’ te mogen verkopen, moeten de kuikens minstens 70 dagen gevoederd en gehuisvest worden volgens het biologische lastenboek. Ook de veterinaire behandelingen moeten conform het lastenboek gebeuren. Ze mogen ten vroegste op tien weken worden geslacht. Een productiecycclus loopt over 13 à 14 weken, tien weken opkweek en drie à vier weken dat de stallen leeg staan. Daarna kan een nieuwe opkweekcyclus starten. In economische termen betekent dit dat de boer zo'n drie à vier keer per jaar 4800 vleeskippen kan leveren, dat is zo'n 15.000 à 20.000 kippen. In de praktijk wordt de hele pluimveestal in één keer ontruimd en aan Belki geleverd. De biokippen komen altijd eerst aan de slachtlijn en de verwerking verloopt strikt gescheiden.”

Contractuele prijzen

Directeur Jaspers: “We proberen eerlijke en doorzichtige samenwerkingsvormen te creëren tussen de pluimveehouders, de slachterij en de retail. We hebben een eigen



veevoederfabriek en de bioplumveehouder die met ons in zee gaat, moet zijn voeders afnemen van de firma Dedobbeleer uit Halle. Zo zijn we zeker van continue kwaliteit en een uniform slachtproduct en kunnen we betere afnamecondities bedingen. We werken met tweejaarlijkse contracten en in die periode kan de kweker een zestal kweekrondes op vaste tijdstippen leveren. Bepaalde, rechtstreekse verkoop bijvoorbeeld via zijn hoefwinkel mag wel, mits duidelijke afspraken. Belki garandeert een brutoverdienste die varieert tussen 1,20 en 1,60 euro per kilo levend gewicht en dat ligt contractueel vast. Als de prijs van de voeders stijgt, negotieren we opnieuw met de afzetter om de prijs aan de boer lichtjes aan te passen, bijvoorbeeld met 10 cent. Gemengde bedrijven die nog andere bioproducten, groenten of rundvlees, vermarkten, hebben volgens mij meeste kans op slagen!”

Slim omschakelen

“Omschakelen naar biokippen kan in bepaalde omstandigheden vrij snel gaan”, bevestigt directeur Jaspers. “Voor weilanden, bestemd voor de vrije uitloop van de kippen, kan een omschakelingsperiode van zes maanden volstaan. De boer kan de kuikens wel al na vijf maanden in de stal plaatsen aangezien ze nog zes weken binnen kunnen blijven. Uit grondanalyses moet blijken dat de grond wel volledig omgeschakeld is op het moment dat de kuikens buiten gaan. Belangrijke factoren die je bij een eventuele omschakeling moet overwegen, is dat het bedrijf grondgebonden moet werken en over voldoende uitloop moet beschikken.”

Marge voor groei

De markt voor biologisch pluimveevlees zit in de lift. Een biokip beantwoordt aan de gezondheidseisen van de moderne consument: het is een kip met een fijne smaak, vetarm en rijk aan waardevolle voedingsstoffen. “We geloven in dit kwaliteitsproduct en er is nog marge voor groei. Voor de eerste helft van 2011 voorziet Belki een productiestijging van 10%. Daarna is het weer kijken hoe de markt evolueert. De retail wil Belgische biokippen en biokippenproducten afnemen en is bereid om hiervoor een fatsoenlijke prijs te betalen. Natuurlijk verwacht ze continuïteit, iets wat in de biosector niet zo evident is. Bijkomende bioproducenten zouden dit probleem kunnen verhelpen”, besluit directeur Jaspers.

Meer informatie: Belki NV, Wijngaardveld 50, 9300 Aalst. Contactpersoon: Steven Jaspers, directeur, T 053 77 13 36, info@belki.be

Bio op jouw bedrijf

Wil je meer weten over de mogelijkheden van bio op jouw bedrijf?

Contacteer Bio zoekt Boer voor vrijblijvend advies en informatie.

Sofie Hoste

M 0494 98 23 69

E info@biozoektboer.be

W <http://www.biozoektboer.be>