

De Andere Kip

Digitaal Eindrapport

Demoproject Duurzame Landbouw

Dossiernummer 2017-16

Juni 2020



Europees Landbouwfonds
voor Plattelandsontwikkeling:
Europa investeert
in zijn platteland



1. Inhoudsopgave

1.	INHOUDSOPGAVE	1
2.	AANLEIDING EN DOELSTELLING VAN HET PROJECT	2
3.	PARTNERS	2
4.	AANPAK	2
5.	RESULTATEN	3
5.1.	Inventarisatie van bestaande alternatieve productiesystemen, randvoorwaarden, marketingpotentieel, samenwerkingsverbanden (WP2)	3
5.1.1.	Bestaande concepten en hun karakteristieken	3
5.1.2.	Veel gebruikte rassen voor concepten	8
5.1.3.	Identificatie randvoorwaarden in Vlaanderen	8
5.1.3.1	Pluimveebedrijf zelf	8
5.1.3.2	Toeleverende en verwerkende sector	9
5.1.4.	Aankoop- en consumptiegedrag	9
5.1.4.1	Markt- en consumentenvoorkeur	9
5.1.5.	Samenwerkingsverbanden	13
5.2.	Uitwerking en uittesten van 2 naar voor geschoven concepten + hun bedrijfseconomische haalbaarheid (WP3)	14
5.2.1.	Inleiding en keuze van de concepten	14
5.2.2.	Proeven ILVO	14
5.2.2.1	Opzet	15
5.2.2.2	Gemiddeld diergewicht, dagelijkse groei, voederopname en voederconversie	16
5.2.2.3	Strooisel- en voetzollaesiescores	18
5.2.2.4	Slachtrendement en vleeskwaliteit	19
5.2.2.5	Smaaktest	21
5.2.3.	Proeven Proefbedrijf Pluimveehouderij	23
5.2.3.1	Opzet	23
5.2.3.2	Technische resultaten: uitval, voedergebruik, voederconversie, gemiddeld gewicht, dagelijkse groei, productiegetal en kg/m ²	25
5.2.4.	Economische vergelijking van de 2 concepten	26
5.2.5.	Validatie op 3 pluimveebedrijven	28
5.3.	Mogelijke marketingstrategie (WP4)	29
5.3.1.1	Te kiezen doelgroep	32
6.	CONCLUSIE	33

2. Aanleiding en doelstelling van het project

Focus van “De Andere Kip” ligt op het demonstreren van hoe in Vlaanderen een alternatieve vleeskip vanuit een coöperatieve samenwerking in de markt kan gezet worden. Doorheen het project werd gewerkt rond kweektechniek, diergezondheid, ketenontwikkeling, bedrijfseconomie en vermarkting. We zetten hierbij in op een in Vlaanderen geproduceerde kip, niet als alternatief voor de bestaande Vlaamse standaard- of bio-kip, maar als marktverbreding naar een type vleeskip dat nu veelal vanuit het buitenland ingevoerd wordt. We gaan hierbij uit van een bottom-up approach vanuit producenten met oog op een ketenontwikkeling die meerwaarde oplevert voor elke ketenpartij (productie, distributie, retail). Het uiteindelijke doel was de ontwikkeling van 2 concepten voor de Vlaamse context, die vrij ver uit elkaar liggen.

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 werd op duurzaamheid, diervriendelijkheid, milieu en smaak.

De kippen binnen dit segment die in de Vlaamse supermarkten liggen, worden vaak uit het buitenland ingevoerd (bvb. Label Rouge of Poule de Bresse uit Frankrijk). Samen met verschillende actoren uit de sector werd samengewerkt om de doelstellingen van het project verder uit te werken.

3. Partners

Het project werd gecoördineerd door Inagro, waarbij nauwe samenwerking was met de afdeling Dier van het Instituut voor Landbouw-, Visserij- en Voedingsonderzoek (ILVO), Proefbedrijf Pluimveehouderij, Landsbond Pluimvee en Universiteit Gent, vakgroep landbouweconomie.

4. Aanpak

Via denktanks werden relevante stakeholders ruim uitgenodigd in functie van dialoog. De samenstelling varieerde in functie van het onderwerp van de denktank, maar er werd voor gezorgd dat alle schakels in de keten aan het woord kwamen. Er was bijgevolg interactie met pluimveehouders zelf, slachthuizen, verwerkers van pluimveevlees, broeierijen, retailers, leveranciers van veevoeders, premixen, strooisels,... alsook vertegenwoordigers van sectorverenigingen. Dit werd aangevuld met de nodige desk-research en verzameling van kennis aanwezig zowel binnen als buiten het projectconsortium (interviews/bedrijfsbezoek/studiedag). Daarnaast vonden ook wetenschappelijke proeven plaats bij ILVO en het Proefbedrijf Pluimveehouderij om de naar voor geschoven concepten in de praktijk te gaan testen.

Er werd gewerkt rond:

1. Inventarisatie van bestaande alternatieve productiesystemen, randvoorwaarden, marketingpotentieel, samenwerkingsverbanden (WP2)

2. Uitwerking en uittesten van twee naar voor geschoven concepten + hun bedrijfseconomische haalbaarheid (WP3)

3. Mogelijke marketingstrategie (WP4)

Daarnaast werd er gestreefd om de opgedane kennis ruimschoots te verspreiden naar zowel de Vlaamse landbouwsector, de pluimveehouders en landbouwers die interesse hebben in reconversie richting pluimveehouderij via demonstratie en communicatie, zodat zij met deze informatie aan de slag kunnen gaan en op die manier een meerwaarde kunnen creëren in Vlaanderen doorheen de ganse keten.

5. Resultaten

5.1. INVENTARISATIE VAN BESTAANDE ALTERNATIEVE PRODUCTIESYSTEMEN, RANDVOORWAARDEN, MARKETINGPOTENTIEEL, SAMENWERKINGSVERBANDEN (WP2)

5.1.1. Bestaande concepten en hun karakteristieken

De laatste jaren heeft er zich een waaier van houderijsystemen of productiewijzen van vleeskippen ontplooid (Pluimvee februari 2018). Nederland, met zijn engagement om vanaf 2017 uitsluitend nog langzaam groeiende kippen in de schappen aan te bieden, is koploper op dat vlak. Bij alle productiewijzen die afwijken van de gangbare norm, ook reguliere houderij genoemd, spreekt men van conceptkippen. En elk concept heeft zijn specifieke benaming. Het is aldus moeilijk om de bomen door het bos nog te zien (Pluimvee, februari 2018). Toch werd getracht een overzicht te bekomen van de huidige marktsituatie. Het artikel in Pluimvee (februari 2018), was in dit kader zeer interessant.

Een eerste belangrijk gegeven, is dat we ons willen toeleggen op een conceptkip, gesitueerd tussen de gangbare en de biologische kippen. Daartoe is onderstaand overzicht een belangrijk startpunt.

Tabel 1: Overzicht belangrijkste kenmerken van reguliere en biologische kippen

	Regulier	Biologisch
<i>Rassenkeuze</i>	Snelle groei en hoge vleesopbrengst.	Robuust en traag groeiend.
<i>Stalruimte</i>	Max. 33 kg levend gewicht/m ² (+/- 15 kippen/ m ²). Kan onder bepaalde voorwaarden uitgebreid worden naar max. 42 kg/m ² (+/- 19 kippen/m ²). Dit met 20% uitladen in week 5	Max. 10 vleeskuikens per 1 m ² (max. 21 kg levend gewicht/m ²). Max. 4.800 vleeskippen in één stal.
<i>Buitenloop</i>	Afwezig	Verplichte buitenloop tussen 11u en zonsondergang. Minimaal 4 m ² uitloop per kip. Bij voorkeur begroeid met voldoende beschutting gevende planten.

Voer	Gangbaar geteeld graan, soja, maïs, restproducten uit industrie. Ook ggo-gewassen.	Biologisch voer van gevarieerde grondstoffen, minstens 20% geteeld op eigen bedrijf. Geteeld zonder kunstmest, chemisch-synthetische pesticiden en ggo's.
Groeitijd tot slacht	40 à 42 dagen (6 weken).	Klassieke rassen 81 dagen (11,5 weken).

Voor wettelijke bepalingen van de systemen, alsook alle er tussen gesitueerde 'officiële' productiesystemen voor vleeskuikens verwijzen we naar de volgende websites, of een samenvatting ervan in de studie van Bergen (2015)

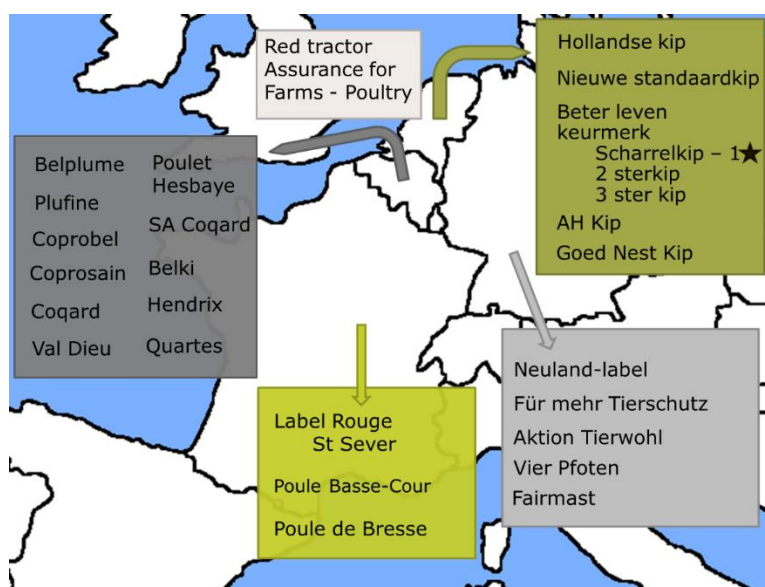
<https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2007:182:0019:0028:NL:PDF>

<https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CONSLEG:2008R0543:20110624:NL:PDF>

http://lv.vlaanderen.be/sites/default/files/attachments/potentieel_voor_vlaamse_meerwaardekipp_en_website.pdf

Hier wordt o.a. ingegaan op minimum slachtleeftijd, maximum eindgewicht, bezetting per m² staloppervlak, benodigde uitloopruimte in vrije lucht per dier, specificaties rond duurtijd van toegang tot de uitloop en de inrichting ervan, alsook de openingen er naartoe, eisen rond lichtschema's en minimum lux, beperkingen m.b.t. voer en de beschikbaarheid ervan, aanwezigheid van afleidingsmateriaal en dergelijke meer.

Bij verkenning van de markt, onderscheidten we volgende belangrijkste concepten in België en de ons omringende landen (figuur 1).



Figuur 1: overzicht belangrijkste concepten in België en omliggende landen (eigen opmaak, 2018)

Onderstaande tabel geeft een overzicht weer van de meest gangbare concepten van vleeskippen geproduceerd in Nederland in 2018.

Tabel 2: Oplijsting van de verschillende eisen gesteld voor de meest gangbare concepten van vleeskippen in Nederland (Bron: pluimvee, feb 2018)

	Ras	Max. groei/d	Slacht leeftijd (d)	Aantal kippen/m ²	Aantal kg/m ²	Daglicht	Uitladen	Uitloop	Specifieke voedereisen	Strobalen	Graan strooien	Extra
Standard	Vrij	Vrij	Vrij	Vrij	42	Nee	Ja	Nee	Nee	Nee	Nee	-
Enrichment	Vrij	Vrij	Vrij	Vrij	42	Ja	Ja	Nee	Niet GMO*	1,5/1.000 kippen	Nee	Zitstok + piksteen
Royal Top	Vrij	Vrij	Vrij	Vrij	39	Nee	Ja	Nee	RTRS soja	1/2000 kippen	Ja	Ja, via punten systeem
Goed Nest Kip	Trager groeiend	≤50	≥ 48	15,5	38	Nee	Nee	Nee	RTRS soja	1/1000 kippen	Nee	-
Nieuwe Standaard Kip	Trager groeiend	≤45	≥ 49	13,5	30	Ja	Nee	Nee	Plantaardig, 70% graan, RTRS soja	1/1000 kippen	Ja	-
“Beter Leven” 1-ster	Trager groeiend	≤45	≥ 56	12 (binnen)	25	Ja	Nee	Overdekt (25% v/d staloppervlakte)	Plantaardig, 70% graan	1/1000 kippen	Ja	Zitstok, 8u/24u donker
“Beter Leven” 3-sterren (Bio)	Trager groeiend	Niet gedefinieerd	≥ 70	10 (binnen)	21	Ja	Nee	Vrije uitloop, 4m ² /kip	Bio	-	-	8u/24u donker, beperkte toomgrootte

GMO = Genetisch Gemodificeerd RTRS soja : soja met label van duurzaamheid

Tijdens onze studiedag (maart 2019) in Nederland, waarbij onder andere 2 conceptstallen werden bezocht, gaf voederfirma De Heus een presentatie waarbij meer info werd meegegeven over alle concepten m.b.t. het ontstaan, hun kenmerken, de gekweekte aantallen en bedrijfseconomische gegevens. We merken op dat de kippen soms ook een andere benaming dragen, of dat daarnaast ook nog speciale concepten onderscheiden worden zoals Gildehoen en Tante Door.

Wanneer we ons gaan toeleggen op de belangrijkste in Vlaanderen geproduceerde conceptkippen, bekomen we onderstaand schema (tabel 3), met aandacht voor het beoogd onderscheidend kenmerk per concept. Hierbij maken we de bemerking dat deze oplijsting mogelijks onvolledig is, en eventueel concepten vermarkt worden waar we op vandaag geen zicht hebben.

Tabel 3: Overzicht in Vlaanderen geproduceerde conceptkippen met voornaamste bijhorende eigenschappen (eigen opmaak, 2018, mogelijks niet volledig)

Label	Gallux	Maïskip	La belle Flamande	Plufine	Belplume	Mechelse koekoek
Keten-regisseur	LKC-Poultry	Belki	Eurokip	Pludis	Belplume	Belki
Groeisnelheid	Snel	Middelmatig	Snel	Middelmatig?	snel	Traag – middelmatig
Min. slacht-leeftijd	35-42d?	49d	35-42d	>42d	35-42d	81d
Max. dichtheid van dieren	<standaard	33kg/m ² , 42k/m ² onder vw	< standaard		42kg/m ²	33kg/m ² , 42k/m ² onder vw
Uitloop	nee	nee	nee	nee	nee	Ja
Voeding	Zelf samengesteld voeder met granen, min. en vit.	100% plant. grondstoffen, min. en vit, min 70% granen, min 50% maïs	plantaardige voeders met hoog percentage echte granen	GGO-vrij Plantaardig	Standaard voeding	100% plantaardig, zuivelproducten, vit. en min., min. 70% granen
Verkoop-punten	Slager	Supermarkt	Supermarkt	Supermarkt en slager	Supermarkt+ export	Supermarkt
Onder-scheiding	Volledige keten; droog gekoeld; Belgisch; <30km transport	Smaak; traditie	Belgisch; voeding	Droge slacht; authentiek		Smaak

Voor andere in Vlaanderen verkochte conceptkippen, bekomen we onderstaand overzicht (tabel 4)

Tabel 4: Andere in Vlaanderen verkochte conceptkippen met voornaamste eigenschappen (Eigen opmaak)

Label	Label Rouge	Poule de Bresse	Val Dieu maïskip	Val Dieu traditioneel
Ketenregisseur		Bresse-regio	Cooperatie Moulin de Val Dieu	
Groeisnelheid	langzaam	traag	Middelmatig	
Min. slachtleeftijd	81d	106d	56-63d	
Max. dichtheid van dieren	11/m ²	10m ² /kip	13/m ²	
Uitloop	ja	ja	ja	
Voeding	100% plant., min 75% granen	gras, kruiden, wormen, slakken en insecten, bijvoer: granen, vooral maïs, tarwe en gerst en maïsmeel met verse melk van de koe	100% plant., 40% mais	100% plant., min 70% granen, verrijkt met omega3
Verkooppunten	Supermarkten	Restaurant	Colruyt	Colruyt
Onderscheiding	Dierenwelzijn, smaak	Mals + smaak Slacht op boerderij	Smaak	Smaak

We merken dat er veel verschillende criteria gehanteerd worden waarop “gescoord” wordt, maar dat labels vaak niet veel van elkaar verschillen.

Verder merken we op dat de regisseur van de concepten varieert van retail (in Nederland), over dierenbeschermingsorganisatie, naar representatieve groepering van de professionele pluimveesector, tot slachterijen, regio's, etc.

5.1.2. Veel gebruikte rassen voor concepten

In het artikel van Pluimvee ('Over de kip van morgen en zijn broertjes en zusjes', juli-aug 2015) vonden we informatie over de gebruikte rassen bij conceptkippen.

Voor de 'kip van morgen' en 'goed nest kip' wordt de Hubbard JA987 gebruikt, terwijl voor de biologische productie de JA757 wordt ingezet. We vernamen in de sector dat ook de Hubbard 957 veel gebruikt werd.

Vanuit het fokbedrijf Aviagen beschikken ze ook over verschillende rassen die geschikt zijn. Ross heeft met zijn Ross Ranger, een lijn die past in dit concept. Dit is een bruin Ranger moederdier gekruist met een witte Ross haan. De trager groeiende Rowan Ranger is dan weer beter geschikt voor in systemen met één, twee of drie sterren. De Cobb Sasso wordt dan vooral ingezet voor biologische productie met buitenloop. Deze kent een gemiddelde groei van 45 gram per dag. Er is een variant CobbSasso 150 en CobbSasso 175 die tussen de 45 en 50 gram per dag groeit, en ingezet wordt zowel voor biologische teelt als in het tussensegment.

5.1.3. Identificatie randvoorwaarden in Vlaanderen

De doelstelling van deze identificatieoefening was het in kaart brengen van de randvoorwaarden waar de haalbaarheid van de concepten moet worden aan afgetoetst in Vlaanderen. Hierbij werd gedacht aan kostprijs van de grond, afzet van de mest, fyto-sanitaire verplichtingen, marktvaart, etc.

Via een brainstormoefening tijdens een denktank werden in verschillende vooraf gedefinieerde domeinen beurtelings belangrijke aspecten genoteerd door iedereen.

De gevonden conceptvoorwaarden kunnen uitgevoerd worden op het pluimveebedrijf zelf, maar ook door de toeleverende en verwerkende sector. Hieronder worden de belangrijkste bevindingen uit die eerste denktank weergegeven.

5.1.3.1 Pluimveebedrijf zelf

Conceptvoorwaarden die aan bod kwamen en die betrekking hebben op het pluimveebedrijf zelf, kunnen handelen over o.a. de stal (inrichting/bouw), mest, type kip en voeder. Bij de **stalinrichting** kwamen de opties vrije uitloop, wintertuin, daglicht, uitkipping in de stal, verrijking of een lagere bezettingsdichtheid aan bod. Bij de **stallenbouw** zou men kunnen opteren voor minimale emissies of energieneutrale stallen, met eventueel een bezichtigingsbox voor bezoekers. Extra voorwaarden voor **mest** bleken door de aanwezigen niet als relevant beschouwd te worden; een gesloten kringloop kent nog heel wat moeilijkheden in de pluimveesector. Bij het **type kip** werden heel wat mogelijkheden opgeworpen. Men zou kunnen kiezen voor een trager groeiende kip, een reguliere kip met extra eisen, een kip die zich onderscheidt in kleur, een dubbeldoelkip, een zo duurzaam mogelijke kip (lage voederconversie, lage CO₂-afdruk), een streekkip, enz. Wat het **voeder** betreft, is een optie om enkel plantaardige grondstoffen te gebruiken, alternatieve eiwitbronnen in te mengen (insecten, algen, enz.) of te werken met lokale/Europese grondstoffen.

5.1.3.2 Toeleverende en verwerkende sector

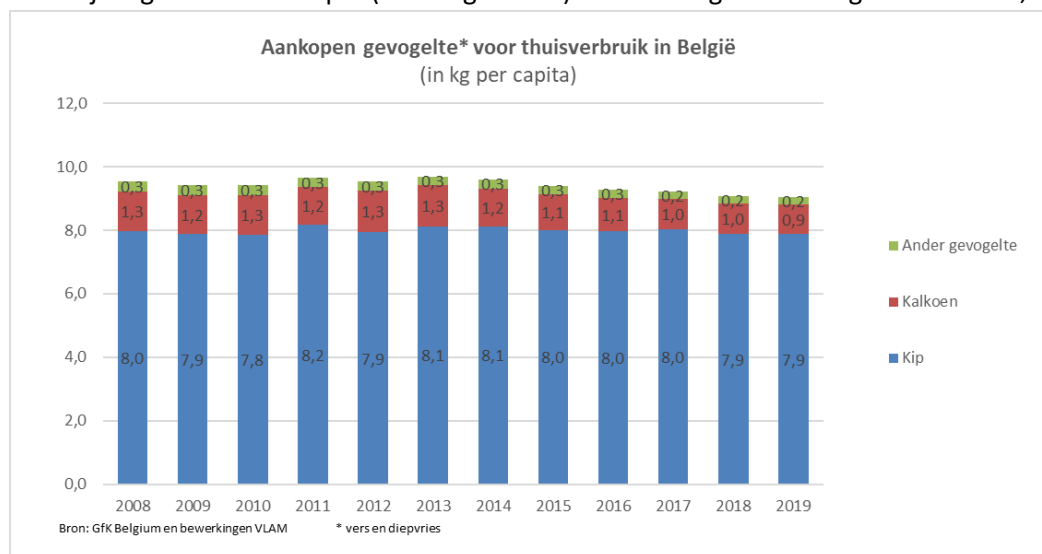
Voor de toeleverende en verwerkende sector werd tijdens de denktank gedacht aan opportuniteiten voor het slachthuis, de reinigingsprocedure, broeierij, vangploeg en transport. Bij het **slachthuis** werden mogelijkheden gezien voor on-farm of mobiel slachten of een reductie van de wachttijden. De vierkantsverwaardiging is ook zeer belangrijk. Het is niet de bedoeling om enkel duurdere borstfilets te verkopen, maar om de hele kip op de markt aan te bieden (liefst aan een hogere prijs). Bij de **reinigingsprocedure** werd als extra voorgesteld om bio-afbreekbare producten te gebruiken. Voor de **broeierij** werd een directe toegang tot voeder en water bij uitkippen geopperd. Wat **het vangen** betreft, zou gewerkt kunnen worden met een professionele vangploeg, of er zou een keuze gemaakt kunnen worden voor ofwel machinaal ofwel manueel vangen. Voor het **transport** bleek vooral een beperkte transportduur (of zelfs geen transport bij on-farm slachten) belangrijk te zijn maar ook de bezetting in de containers werd aangehaald. Belangrijk over de gehele keten was de **traceerbaarheid** en ook eventueel een **volledig Belgisch verhaal**.

5.1.4. Aankoop- en consumptiegedrag

In het kader van de inventaristie-oefening, werd ook het marketingpotentieel bekeken via het aankoop- en consumptiegedrag van de Vlaamse consument.

5.1.4.1 Markt- en consumentenvoorkeur

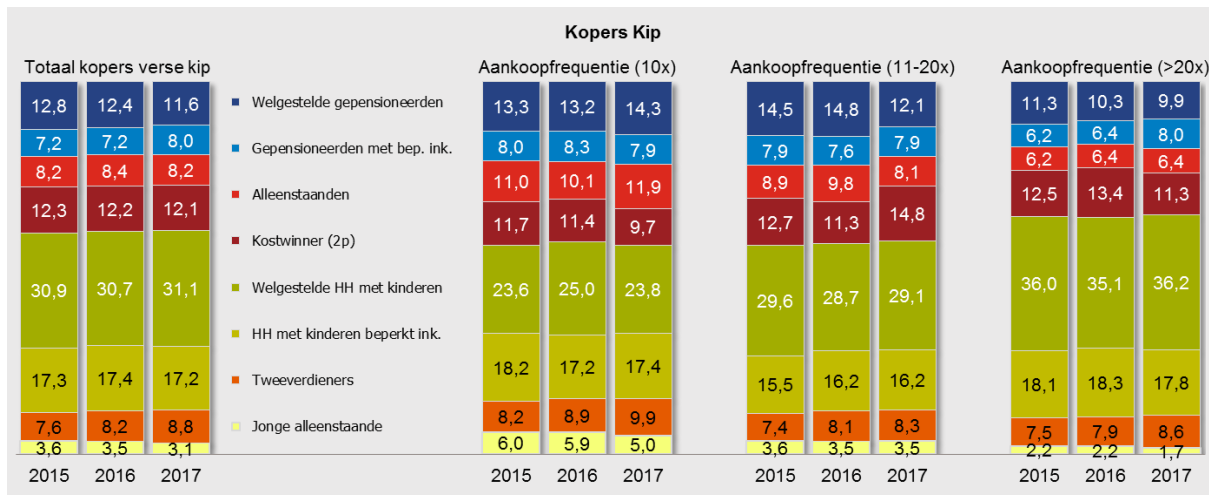
Volgens de meest recente cijfers van VLAM is de gevogeltemarkt stabiel, waarbij de voorkeur van de Belg duidelijk gaat naar kip (zie Figuur 2). De Belg kocht gemiddeld 7,9 kg kip in 2019.



Figuur 2: Aankopen gevogelte voor thuisverbruik in België (Bron Gfk)

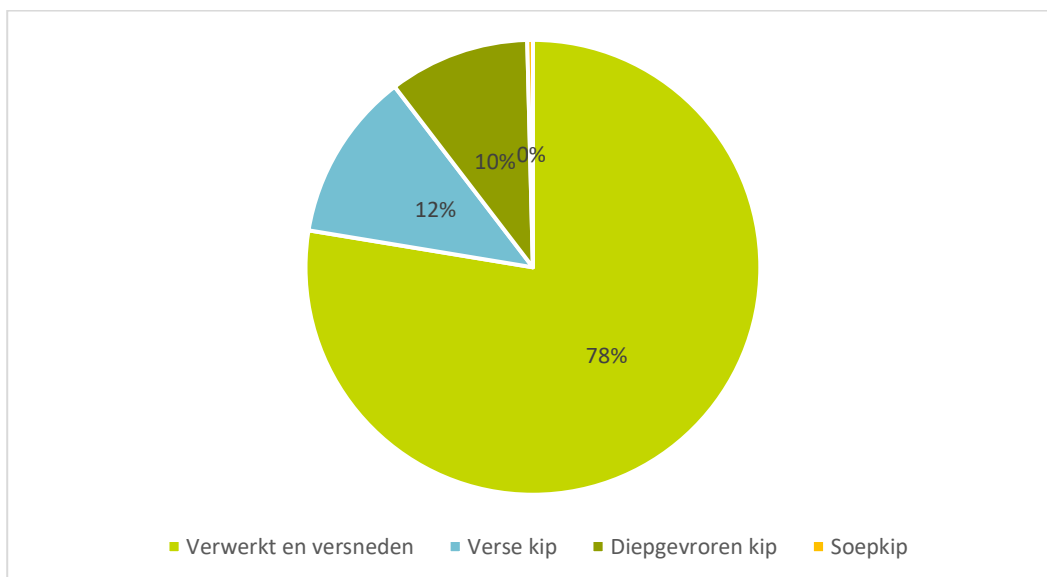
De gevogeltebestedingen per capita op jaarbasis krompen in 2019 wel met één euro tot €75 t.o.v. 2018, waarbij er een dalende interesse werd gevonden in gevogelte met een biologisch label. De biokip nam in 2019 1,5% van het volume in tegenover 1,6% in 2018. Het aandeel van gevogelte in de korf van vlees, vis, gevogelte, wild en vleesvervangers is het hoogste bij jonge alleenstaanden (36%) en gezinnen met kinderen (32%). Cijfers van Gfk tonen de aankoopfrequentie per jaar van verse kip in 2015, 2016 en 2017 (Figuur 3). Hieruit blijkt dat vooral de welgestelde huishoudens met kinderen vaak verse kip kopen. Ook huishoudens met een beperkt

inkomen en kinderen kopen vaak verse kip. Gezien de meerprijs van conceptkippen, is het ook interessant om aandacht te besteden aan welgestelde gepensioneerden die tevens een belangrijk marktsegment zijn voor de aankoop van verse kip. In vergelijking met de cijfers van VLAM uit 2019 valt wel op dat de aankoopfrequentie bij de groep van jonge alleenstaanden beperkt is in de cijfers van Gfk. Gezien de cijfers van VLAM het hebben over een korf van vlees, vis, gevogelte, wild en vleesvervangers is het mogelijk dat de jonge alleenstaanden een hogere aankoopfrequentie hebben van andere producten uit die korf zoals vlees of vleesvervangers.



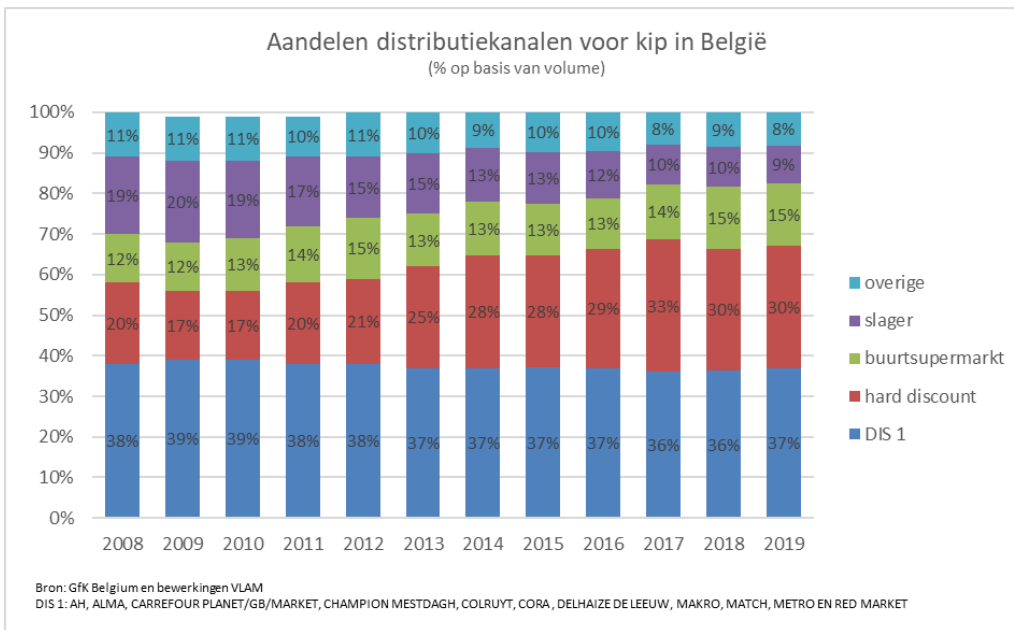
Figuur 3: Kopers van kip (Bron: Gfk)

Consumenten kiezen meer en meer voor gemak, geïllustreerd doordat ruim driekwart van de kip-aankopen bestaat uit verwerkte en versneden kip (VLAM, 2020). Het aandeel van verse braadkip is gedaald van 22% in 2008 naar 12% in 2019. Het aandeel van diepgevroren kip is ook tanende, en maakte in 2019 nog 10% uit van de totale aankoopvolumes. De soepkip heeft een verwaarloosbaar aandeel van 0,4% (Zie figuur 4).

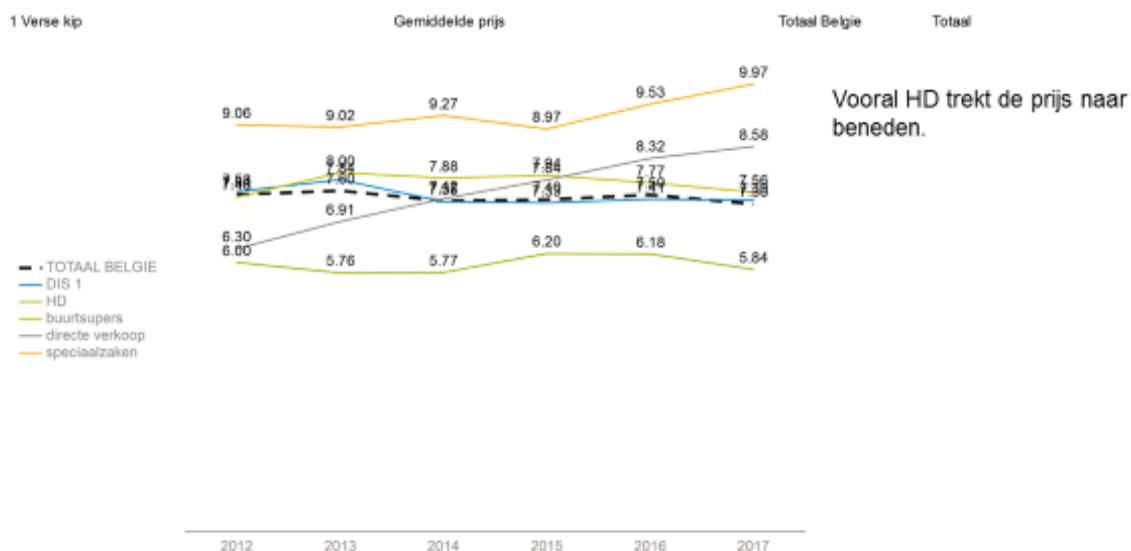


Figuur 4: Aandeel type kip volgens aankoop in 2019 (VLAM, 2020)

Verder blijkt uit de cijfers van de GfK Belgium, in opdracht van de VLAM, dat kip vooral in de distributie wordt verkocht, met 37% marktaandeel bij de hypermarkten en de klassieke supermarkten naast een marktaandeel van 30% bij de hard discount (Aldi en Lidl) in 2019 (Figuur 5). Dit hoge aandeel van de hard discount zorgt voor een prijsdruk op de verkoopprijs van kippenvlees (Figuur 6). Ongeveer 15% van de aankopen vindt plaats in de buurtsupermarkt. Op lange termijn komt duidelijk naar voren dat de speciaalzaken minder kip verkopen, gezien het marktaandeel gezakt is van 19% in 2008 naar slechts 9% in 2019.

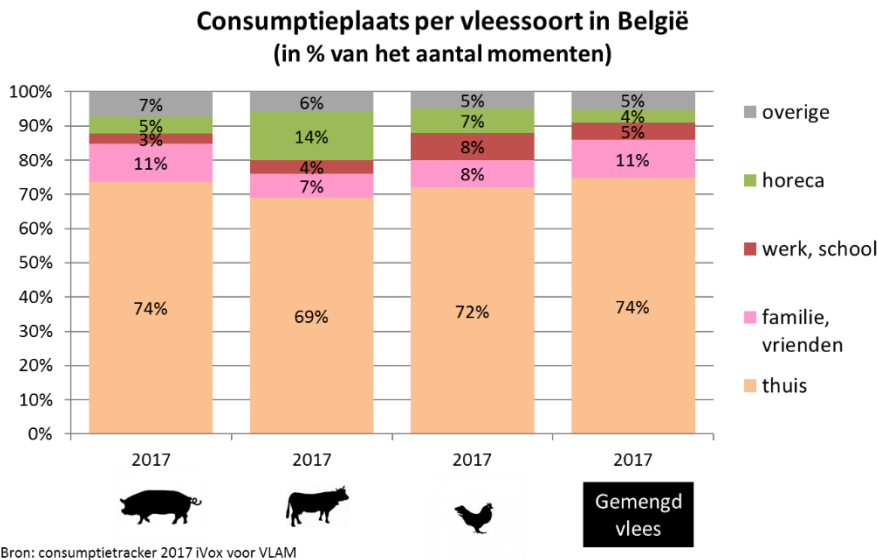


Figuur 5: Aandelen distributiekanaalen voor kip in België (% op basis van volume) (VLAM, 2020)



Figuur 6: Evolutie van de gemiddelde prijs voor verse kip, afhankelijk per type distributie (Bron: GfK)

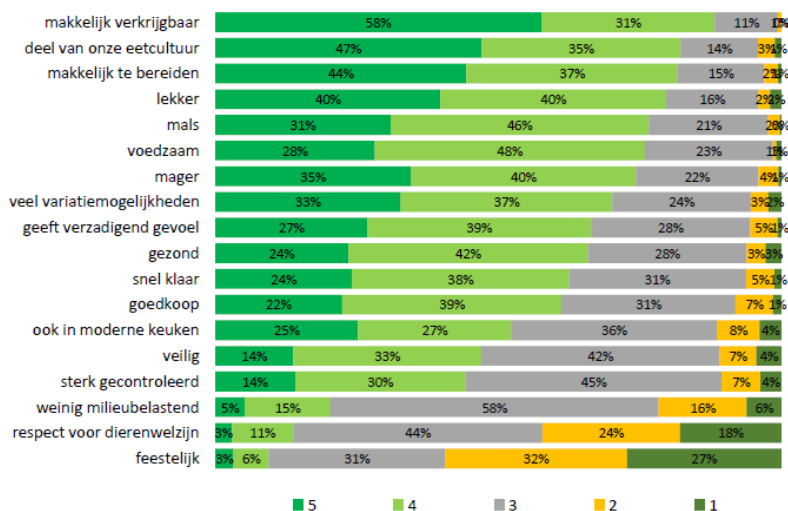
Uit eerder onderzoek in opdracht van VLAM bleek dat kip vooral thuis wordt geconsumeerd (72%) (zie figuur 7). Ongeveer 8% van de consumptie van kip is bij familie en vrienden en daarnaast ook nog 8% op school of het werk. De horeca is goed voor zo'n 7% van de consumptie van kip.



Figuur 7 Consumptieplaats per vleessoort in België (VLAM, 2017)

Verder blijkt dat m.b.t. het imago van kip (Smaakmakers i.o.v. VLAM) dat consumenten een eerder positief beeld hebben van kip, als een mals, mager en lekker product dat makkelijk te bereiden is (Figuur 8). Ten opzichte van 2012 valt op dat men vindt dat de producten gemakkelijker verkrijgbaar zijn en dat een groeiend aantal consumenten meent dat producten met kip snel klaar en goedkoop zijn. Verder blijkt ook dat steeds meer consumenten kippenvlees niet associëren met respect voor dierenwelzijn.

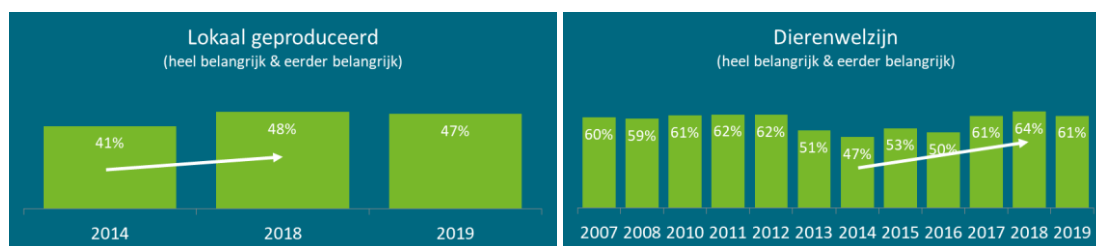
IMAGO KIPPENVLEES



Figuur 8: Imago kippenvlees (VLAM, 2019)

Wanneer we kijken naar het aankoop-en consumptiegedrag van braadkippen, dan komt naar voren dat de consumenten belang hechten aan het land van oorsprong (lokaal, ‘Belgisch’) en dat ook dierenwelzijn een rol speelt. De interesse in de meerwaardekip is vooral belangrijk bij welgestelde gezinnen, waarbij de hogere kostprijs (€0.8 - €1 per kg) wellicht een lagere impact heeft op hun huishoudbudget.

Uit de cijfers van VLAM-Tracking 2019 kan ook meer inzicht verkregen worden in wat consumenten belangrijk vinden bij de aankoop van verse voeding. In deze studie, uitgevoerd in mei 2019 met 500 respondenten, bleek dat lokale productie belangrijk is bij 47% van de respondenten. Het dierenwelzijn wint ook aan belang, in vergelijking met de jaren 2013-2016, waarbij 61% in 2019 aangaf dat dit een eerder of heel belangrijk criterium is bij de aankoop van vers vlees (Figuur 9).



Figuur 9: Belang van Lokale productie en Dierenwelzijn bij aankoop van vers vlees (VLAM, 2019)

De trend naar vleesminderen heeft slechts gedeeltelijke invloed op gevogelte. Dit onder meer omwille van het positief imago (goedkoop, lekker, mager en makkelijk te bereiden). Bovendien is het belangrijkste argument voor vleesminderen ‘gezondheid’ en op dat vlak scoort kip beter dan rood vlees. Men heeft minder emotionele voeling met het dier kip, en kip staat ook minder centraal in de berichtgeving in media.

5.1.5. Samenwerkingsverbanden

Belangrijk in dit project is dat de concepten vanuit de producenten zelf ontwikkeld worden en niet opgelegd worden door de retail zoals o.a. in Nederland. Een (kleine) groep vleeskuikenhouders kan zich hiertoe groeperen tot een coöperatie die zijn product, met een toegevoegde waarde, aanbiedt aan consument en retail, en er op die manier een meerprijs voor krijgt. Op die manier hebben de producenten zelf de touwtjes in handen. Dat dergelijke aanpak kan slagen, werd reeds aangetoond door de succesvolle coöperatie Tomabel in de tomatensector. Een teler die aan de basis lag van deze vereniging deed zijn verhaal in de laatste denktank, om producenten te inspireren.

Tomabel startte in 1996 en is in de loop van de jaren sterk uitgegroeid. Het initiatief kwam van een aantal tomatentelers anticiperend op de bulkproductie van tomaten waarbij weinig gedifferentieerd werd naar kwaliteit. Nog steeds is de samenwerking van de aangesloten telers gesteund op een duidelijk filosofie en wordt er geteeld volgens een streng lastenboek dat volledig kwaliteitsgericht is. De hoeveelheid geteelde producten wordt afgestemd op de marktvraag, om zo overproductie te vermijden.

In diezelfde denktank gaf Anne-Marie Vangeenberghe, interteamlid van Innovatiesteunpunt en CERA, een uiteenzetting over samenwerking als hefboom voor innovatie. Ze inspireerde met praktijkvoorbeelden, ging in op de (juridische) mogelijkheden, daarmee gepaard gaande aandachtspunten en bood tegelijk haar hulp aan om dit proces te begeleiden wanneer effectief van start zou worden gegaan binnen de pluimveesector.

5.2. UITWERKING EN UITTESTEN VAN 2 NAAR VOOR GESCHOVEN CONCEPTEN + HUN BEDRIJFSECONOMISCHE HAALBAARHEID (WP3)

5.2.1. Inleiding en keuze van de concepten

Vanuit de voorstudie met overzicht van bestaande productiesystemen met hun eigenschappen, de geïdentificeerde randvoorwaarden, en verkenning van het aankoop- en consumptiegedrag van kip gingen we over tot een voorstel van 2 concepten.

In overleg met alle partners van het project, zijn in verschillende denktanks en werkvergaderingen 2 theoretische concepten opgesteld voor het ontwikkelen van een 'alternatieve vleeskip'.

In een eerste concept werd gekozen voor aandacht voor het dierenwelzijn (tragere groeier / smaak en welzijnsgerelateerde kip). In een tweede concept ging de aandacht vooral uit naar het milieu-aspect (reguliere kip met extra's).

Voor beide concepten werden de technische voorwaarden uitgewerkt. Hierin zijn keuzes gemaakt over ras, het stalconcept, de stalinrichting, de bezettingsdichtheid en andere voorwaarden die gerelateerd zijn aan het specifiek concept. Hierbij werd tevens een oplisting gemaakt van essentiële elementen die nuttig kunnen zijn bij het uitwerken van een nieuw lastenboek. Cruciale aandachtspunten hierbij waren:

-wat ziet de sector als haalbaar binnen de Vlaamse context?

-wat zijn de verwachtingen van de consument?

Voor concept 1 werd een traag groeiend ras gekozen: *Hubbard JA 757*. De dagelijkse groei van dit type kip ligt lager dan bij de reguliere kip, waardoor het vooropgestelde slachtgewicht pas bereikt wordt op 8 weken. De bezetting werd vastgelegd op 36 kg/m². Met een gemiddeld eindgewicht van ± 2500 g/kip komt dit neer op gemiddelde bezetting van 14,67 kippen/m². Hierbij is rekening gehouden met een theoretische uitval van 3%.

Voor de reguliere kip werd gekozen voor *Ross 308*. Dit type kip wordt gangbaar gebruikt in de traditionele vleeskippenhouderij. Door de hogere dagelijkse groei in vergelijking met een trager groeiend ras, wordt een lagere slachtleeftijd vooropgesteld in dit concept, nl. 40/42 dagen. Op die manier worden de dieren ook niet geforceerd om nog sneller het slachtgewicht van ± 2500 g te bereiken.

Een eerste, kleinschalige proef werd uitgevoerd op het ILVO. Aanvullend op de bevindingen vanuit het ILVO, werden op een semi-praktijkschaal de 2 concepten uitgetest op het Proefbedrijf Pluimveehouderij in Geel.

5.2.2. Proeven ILVO

De twee eerder beschreven concepten werden in eerste instantie uitgetest op ILVO, waar gekeken werd naar de dierprestaties, strooiselkwaliteit, dierenwelzijn, slachtrendement, vleeskwaliteit en smaak.

5.2.2.1 Opzet

Tabel 5 geeft een overzicht van de twee concepten, zoals ze voor deze proef opgezet werden.

Tabel 5: Overzicht van de concepten, getest tijdens de proef te ILVO

	Welzijnsconcept	Milieuconcept
Genetische lijn	Hubbard 757	Ross 308
Duur ronde	56 dagen	42 dagen
Uitladen	nee	ja (ca. 20%)
Bezetting	36 kg/m ²	36 kg/m ²
Aantal bij opzet	14,7 d/m ² (60/hok; n=6)	17,7 d/m ² (75/hok; n=6)
Prestarter	nee	ja
Duur fases	Starter: d0-11 Groeier I: d11-25 Groeier II: d25-42 Afmest: d42-56	Starter: d0-11 Groeier: d11-25 Afmest: d25-42 -

Daarnaast werd op ILVO ook een derde groep opgezet, namelijk de reguliere kip, zodat voor de smaaktest (zie verder) het welzijnsconcept tegenover de huidige reguliere kip kon vergeleken worden. Voor deze groep werd Ross 308 gebruikt; deze dieren werden 42 dagen gehouden (fases: zelfde als het milieuconcept) aan een bezettingsdichtheid van 42 kg/m² (93 dieren per hok (n=6), met 20% uitladen), en kregen bij aanvang ook een prestarter.

Van elke groep werden zes herhalingen of hokken opgezet. In drie van deze hokken werden enkel hennen gehuisvest, in de andere drie enkel hanen. Zo konden beide geslachten opgevolgd worden.

Tabel 6 geeft de belangrijkste informatie omtrent het voeder, gegeven in de verschillende fases. De extra derde groep kreeg hetzelfde voeder als het milieuconcept. De voedersamenstelling gebeurde in overleg met een voederfirma. Vanaf de groeierfase werd, vooral bij het milieuconcept, gekozen voor Europese alternatieve eiwitbronnen. In alle voeders was een coccidiostaticum aanwezig, alsook een fytase en een NSP-enzyme.

Tabel 6: Informatie omtrent de voeders van de concepten, in de verschillende fases.

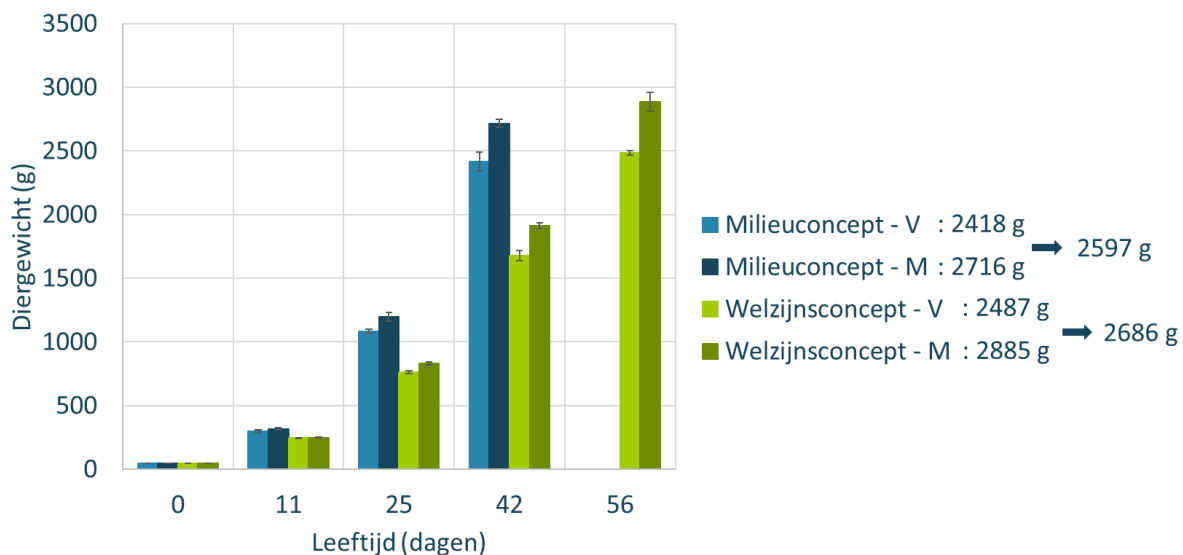
	d0-11	d11-25		d25-42		d42-56
Gen. lijn	Ross /Hubbard	Ross	Hubbard	Ross	Hubbard	Hubbard
Fase	Starter	Groeier	Groeier I	Finisher	Groeier II	Finisher
Vorm	pellet	pellet	meel	pellet	meel	meel
RE (%)	21,0	19,5	19,5	18,5	18,5	18,1
Rvet (%)	7,0	7,3	5,1	7,7	5,0	5,2
ME (MJ/kg)	11,750	11,973	11,400	12,197	11,450	11,500
Alternatieve eiwitbron	-	Zonnepit-schroot Koolzaad-schroot Erwten	Zonnepit-schroot Koolzaad-schroot	Zonnepit-schroot Koolzaad-schroot Erwten	Zonnepit-schroot Koolzaad-schroot	Zonnepit-schroot Koolzaad-schroot

5.2.2.2 Gemiddeld diergewicht, dagelijkse groei, voederopname en voederconversie

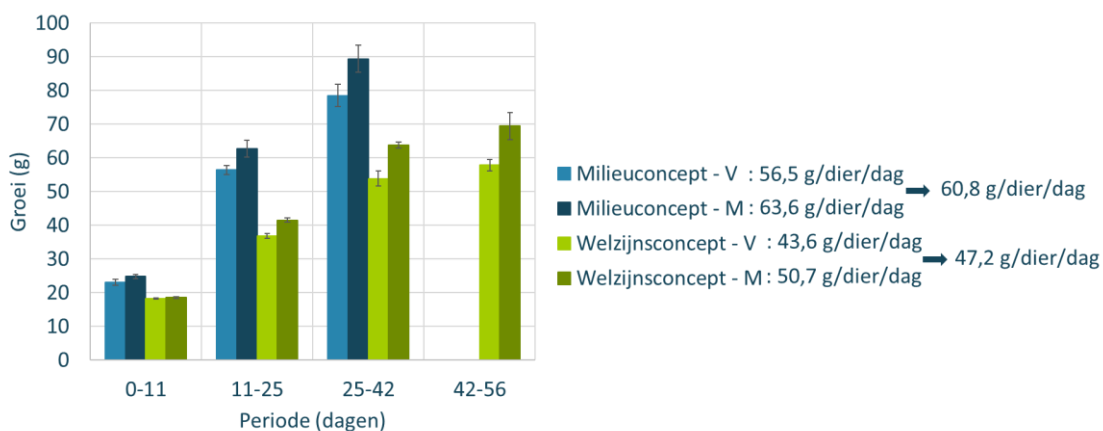
Bij het begin en einde van elke fase werden de dieren gewogen per hok en werd ook de voederopname per hok bepaald. Uit deze parameters werd het gemiddeld diergewicht (per weegmoment) berekend, alsook de gemiddelde dagelijkse groei, voederopname en voederconversie per dier per fase.

De sterfte en het aantal verwijderde dieren werd bijgehouden; hiervoor werd gecorrigeerd in de voederopname.

Figuren 10 en 11 tonen respectievelijk het gemiddeld diergewicht per weegmoment en de gemiddelde groei per dier per dag. Zoals verwacht, had het milieuconcept een significant snellere dagelijkse groei dan het welzijnsconcept, wanneer bekeken over de totale periode van elk concept. De dieren in het welzijnsconcept zouden eigenlijk maar maximaal 45g/dier/dag mogen groeien zodat ze op slachtleeftijd (56 dagen) niet te zwaar zouden zijn. Met 47,2 g/dier/dag zat men hier gemiddeld lichtjes boven, vermoedelijk doordat het voeder nog iets te hoog in energie was. Zoals verwacht is er ook een significant lagere groei bij de hennen in vergelijking met de hanen.

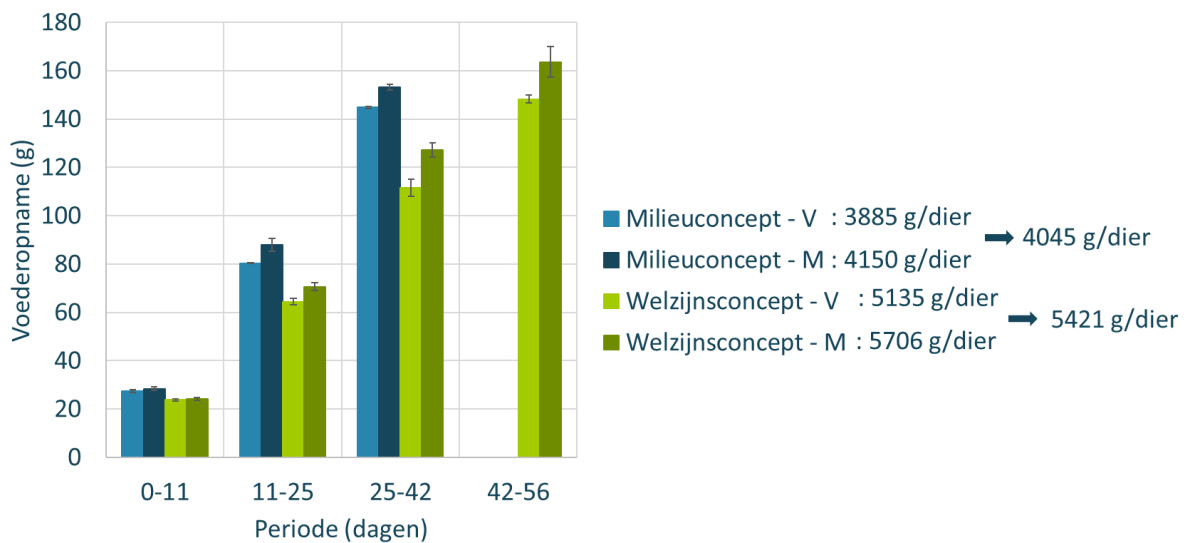


Figuur 10: Het gemiddelde diergewicht wordt per weegmoment weergegeven, dit per concept en per geslacht (V: hen; M: haan).

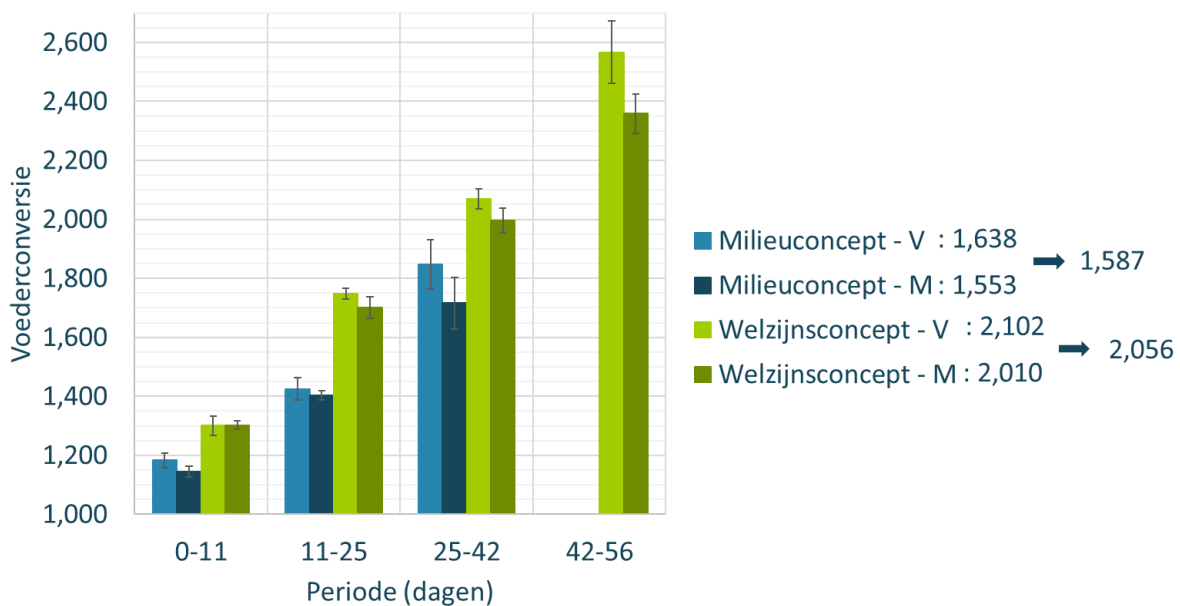


Figuur 11: Per fase wordt de gemiddelde groei per dier per dag weergegeven, dit per concept en per geslacht (V: hen; M: haan).

In Figuur 12 is de gemiddelde voederopname per dier per dag weergegeven, alsook de gemiddelde totale voederopname per dier. Zoals verwacht, ligt de totale voederopname bij het welzijnsconcept tot slachtleeftijd, hoger in vergelijking met het milieuconcept. Deze lagere totale voederopname bij het milieuconcept, samen met een vergelijkbaar eindgewicht, leidt tot een significant lagere voederconversie (zie Figuur 13) voor dit concept ten opzichte van het welzijnsconcept. Dit toont dat de keuzes die gemaakt werden voor het milieuconcept, terecht waren.



Figuur 12: Per fase wordt de gemiddelde voederopname per dier per dag weergegeven, dit per concept en per geslacht (V: hen; M: haan). In de legende staat de gemiddelde totale voederopname per dier vermeld.

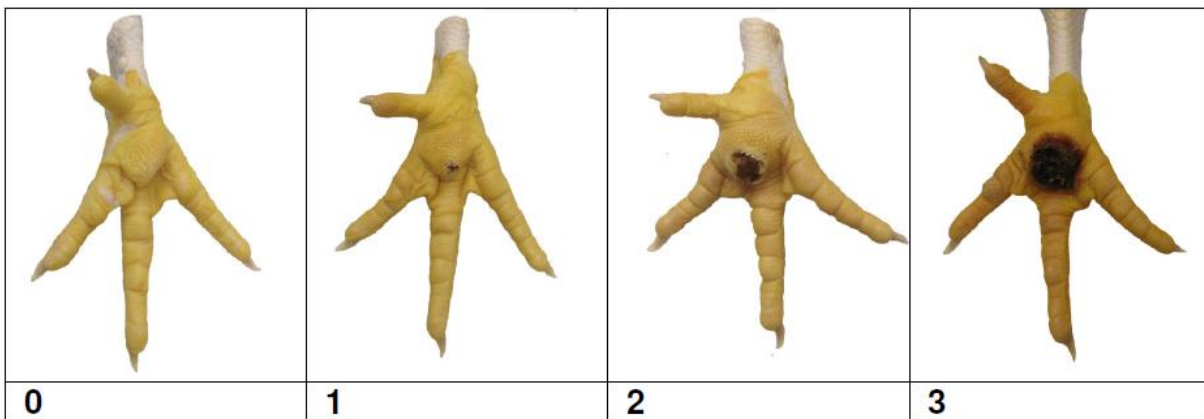


Figuur 13: Per fase wordt de gemiddelde voederconversie per dier per dag weergegeven, dit per concept en per geslacht (V: hen; M: haan). In de legende staat de gemiddelde voederconversie per dier over de totale periode vermeld.

5.2.2.3 Strooisel- en voetzoollaesiescores

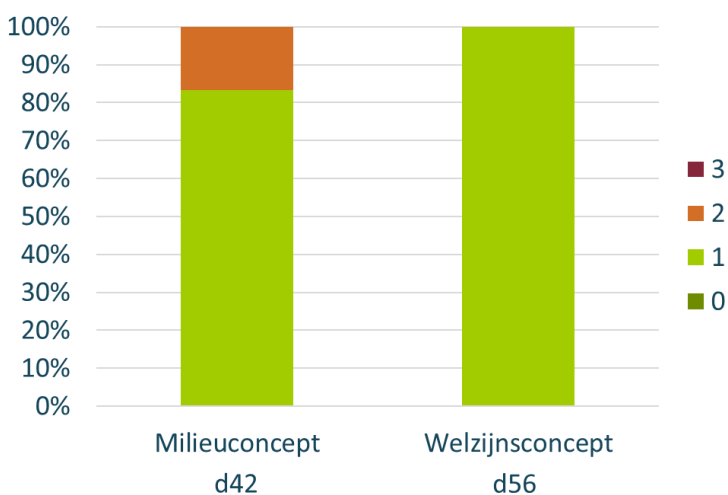
Op slachtleeftijd (i.e. d42 voor het milieuconcept en d56 voor het welzijnsconcept) werd het strooisel per hok gescoord van score 0 tot score 3, waarbij score 0 wijst op droog en los strooisel, en score 3 op een natte algehele koek duidt. Hiertoe werden alle hokken bij aanvang met een gelijke hoeveelheid houtkrullen ingestrooid.

Daarnaast werden ook van acht kippen per hok de laesiescores van de hak en de voetzool bepaald. De laesies werden gescoord van 0 tot 3, waarbij score 0 wordt gebruikt indien er geen letsels aanwezig zijn (of indien ze genezen zijn), en waarbij score 3 duidt op zware letsels en ontsteking (zie Figuur 14).

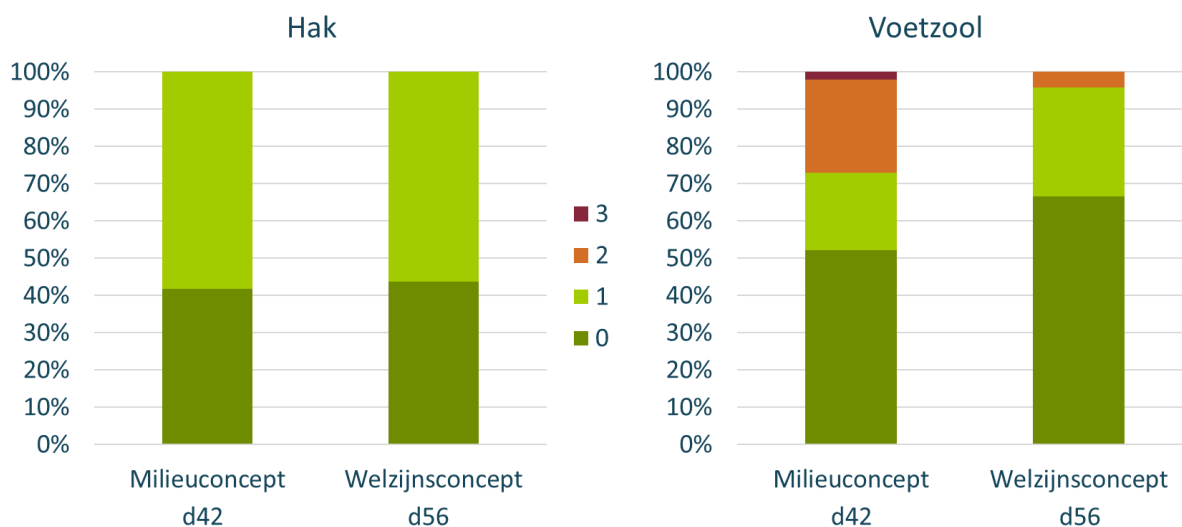


Figuur 14: Laesiescoresysteem van de voetzolen als voorbeeld.

Figuren 15 en 16 tonen de procentuele verdeling van de verschillende scores per concept (op slachtleeftijd) voor het strooisel en voor de laesies, respectievelijk. Het strooisel was niet significant slechter voor het milieuconcept in vergelijking met het welzijnsconcept, noch was dit het geval bij de haklaesies (Figuur 16, linkergrafiek). Echter, de voetzoollaesies waren bij het welzijnsconcept wel significant beter dan bij het milieuconcept (Figuur 16, rechtergrafiek). Dit toont aan dat de keuzes die voor het welzijnsconcept gemaakt werden, terecht waren.



Figuur 15: Een procentuele verdeling van de strooiselscores per concept, bepaald op de slachtleeftijd. De scores gaan van score 0 (droog en los) tot score 3 (aaneengekoekt en nat).



Figuur 16: Een procentuele verdeling van de laesiescores van de hak en de voetzool, weergegeven per concept en bepaald op de slachtleeftijd. De scores gaan van score 0 (geen letsels) tot score 3 (zware letsels en ontsteking).

5.2.2.4 Slachtrendement en vleeskwaliteit

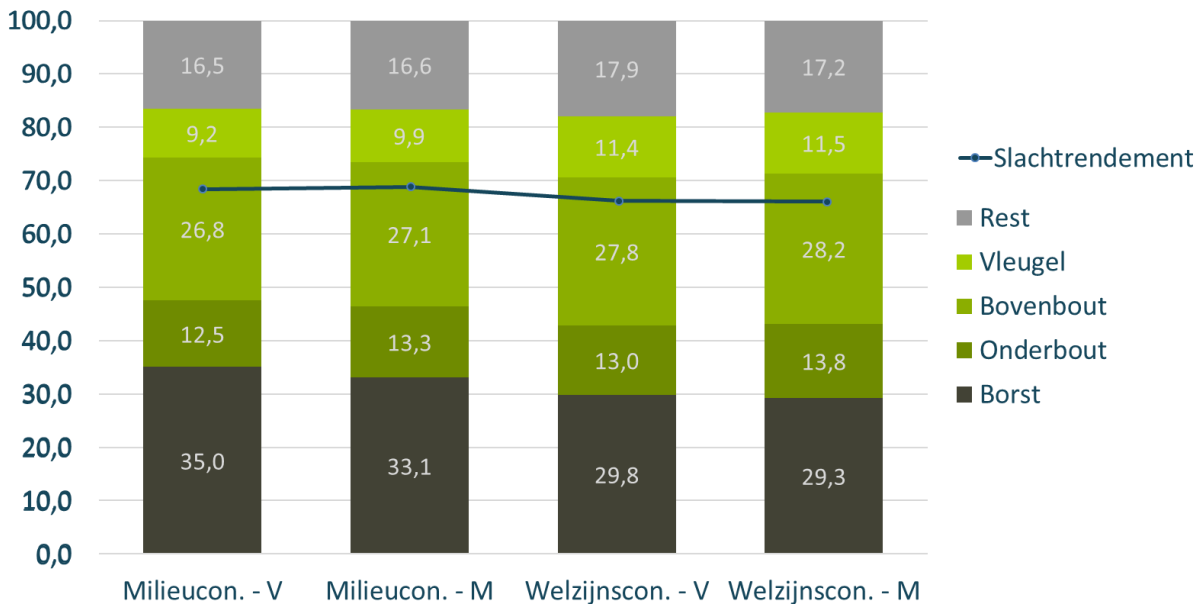
Na het wegen en scoren op slachtleeftijd, werden de kippen naar een commercieel slachthuis gebracht (ook de derde groep met reguliere kippen aan 42 kg/m²). Na het slachten werden de karkassen terug naar ILVO gebracht (versnijdingslokaal, 4°C). Het levend gewicht van de kippen werd bepaald net voor transport naar het slachthuis, alsook het karkasgewicht bij aankomst op het ILVO. Dit ter bepaling van het slachtrendement. Vervolgens werden de karkassen versneden en de deelstukken gewogen.

Op de linker borstfilets werd de pH bepaald (drie vaste plaatsen per filet; gebruik makend van een pH-meter met een sonde om in het vlees te steken), alsook de vleeskleur (drie vaste plaatsen per filet; gebruik makend van een draagbare kleurmeter Hunterlab Miniscan 45/0 en de L*a*b* schaal). Vervolgens werden er twee stukken van de borstfilet (via een cilindervormige boor, op twee vaste plaatsen per filet) in speciale cups gebracht voor de bepaling van dripverlies.

De rechter borstfilet werd vacuüm verpakt en ingevroren bij -18°C tot verdere analyse. Na 4 dagen werden deze stalen ontdooid op kamertemperatuur en gekookt in een warmwaterbad gedurende 45 minuten bij 80°C. Van elke borstfilet werden vijf stalen uitgesneden (via een kleine cilindervormige boor) ter bepaling van de scheurkracht (Lloyd food texture analyser TA500 met triangulaire Warner Bratzler schaar).

Extra borstfilets van het welzijnsconcept en van de reguliere groep werden vacuüm verpakt en ingevroren tot de smaaktest (zie verder).

De resultaten voor het slachtrendement worden voorgesteld in Figuur 17. Het slachtrendement van het milieuconcept (gemiddeld 68,8%) was significant hoger dan dat van het welzijnsconcept (gemiddeld 66,3%). Wat betreft de deelstukken: het milieuconcept had significant meer borstvlees, en significant minder van de overige stukken.







Figuur 17: Het slachtrendement (blauwe lijn) en de procentuele verdeling over de deelstukken (balken), weergegeven per concept en geslacht.

In Tabel 7 worden de resultaten weergegeven van de vleeskwaliteit. De pH van het milieuconcept was significant hoger dan die van het welzijnsconcept; pH verschilt immers naargelang de genetische lijn en de leeftijd van de kip (Glamoclija et al, 2015¹). De L*-waarde wordt bepaald door de helderheid (Lightness) van de kleur en verschilde niet significant. De a*-waarde in de positieve range geeft de roodheid weer (hoe hoger a*, hoe roder het vlees); bij deze proef zagen we dat de borstfilet bij het milieuconcept significant roder was dan bij het welzijnsconcept. De b*-waarde geeft in de positieve range weer hoe geel de kleur is (hoe hoger b*, hoe geler het vlees); in dit geval was de borstfilet van de haantjes van het welzijnsconcept significant minder geel dan de overige filets. Echter, zoals ook in Tabel 7 weergegeven, wanneer we de uiteindelijke kleur beschouwen (de combinatie, nl. L*a*b* kleur), is er visueel amper tot geen verschil. Bij het dripverlies werden geen significante verschillen gevonden; de waarden waren op zich vrij laag en de variatie (standaard deviatie) vrij hoog. Voor de scheurkracht echter, werden wel verschillen gevonden. Bij het welzijnsconcept was meer kracht nodig dan bij het milieuconcept, m.a.w. het borstvlees van het milieuconcept was malser. Scheurkracht of malsheid van het vlees hangt immers samen met de leeftijd van de kip. Hoe ouder de kip, hoe minder mals het vlees. Ter herinnering: de kippen van het milieuconcept werden geslacht op 42 dagen leeftijd, deze van het welzijnsconcept op een leeftijd van 56 dagen.

¹ Glamoclija N., Starcevic M., Janjic J., Ivanovic J., Boskovic M., Djordjevic J., Markovic R., Baltic M. Z., *Procedia Food Science* 5, p. 89-92 (2015) The effect of breed line and age on measurements of pH- value as meat quality parameter in breast muscles (*m. pectoralis major*) of broiler chickens.

Tabel 7: Overzicht van de vleeskwaliteitsparameters, weergegeven per concept en per geslacht (\pm standaard deviatie). (L*: maat voor helderheid; a*: maat voor roodheid; b*: maat voor geelheid)

	Milieucon. - V	Milieucon. - M	Welzijnscon. - V	Welzijnscon.- M
pH	6,0	6,0	5,8	5,7
	$\pm 0,1$	$\pm 0,1$	$\pm 0,1$	$\pm 0,2$
L*	57,6	56,7	55,8	56,4
	$\pm 2,3$	$\pm 1,4$	$\pm 2,3$	$\pm 2,1$
a*	5,6	6,4	5,1	4,9
	$\pm 0,7$	$\pm 1,5$	$\pm 0,8$	$\pm 0,9$
b*	15,9 ^a	15,7 ^a	15,7 ^a	14,0 ^b
	$\pm 0,9$	$\pm 1,0$	$\pm 1,1$	$\pm 1,5$
L*a*b* kleur				
Dripverlies (%)	1,2	1,4	0,9	1,2
	$\pm 1,2$	$\pm 1,1$	$\pm 0,8$	$\pm 0,9$
Scheurkracht (N)	4,2	4,5	8,0	8,3
	$\pm 0,8$	$\pm 0,8$	$\pm 1,5$	$\pm 0,5$

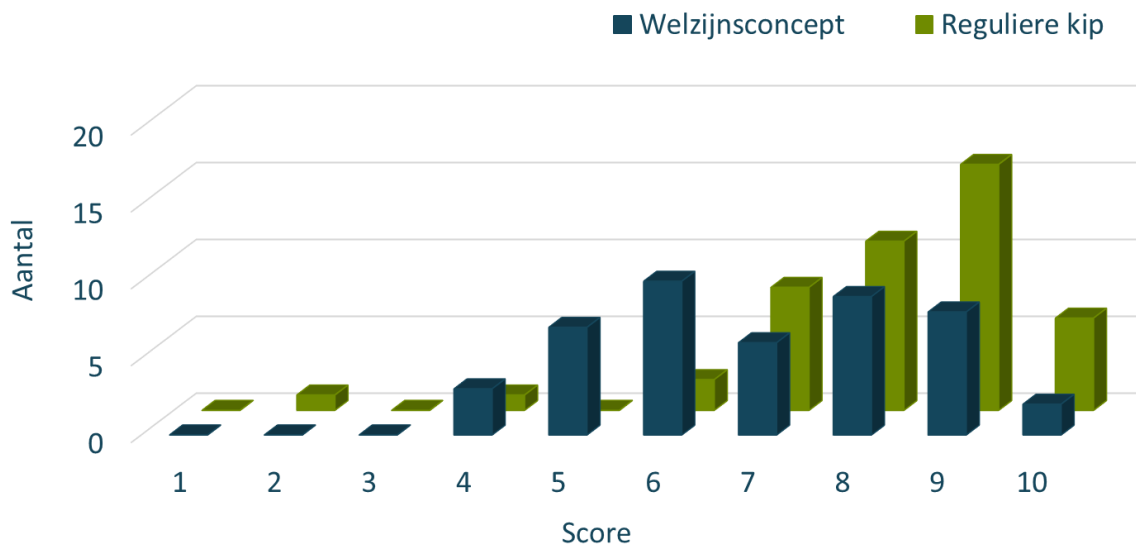
5.2.2.5 Smaaktest

Bij de smaaktest werden stukjes borstfilet van het welzijnsconcept vergeleken met stukjes borstfilet van de reguliere kippen aan 42 kg/m² (derde groep uit de ILVO-proef). Daartoe werden de ingevroren filets (zie eerder) ontdooid bij 4°C, en daarna in een oven verwarmd tot 72°C (voor min. 15 sec.; meting via temperatuursonde in het vlees). Elke proever (30 in totaal) kreeg drie stukjes vlees, bv. twee van het welzijnsconcept en één van de reguliere groep (of omgekeerd). De proever moest hieruit het verschillende stuk aanduiden (triangeltest), alsook zijn/haar voorkeur kenbaar maken en de malsheid en sappigheid scoren (score van 0 tot 10, met 10 zeer mals of zeer sappig, respectievelijk).

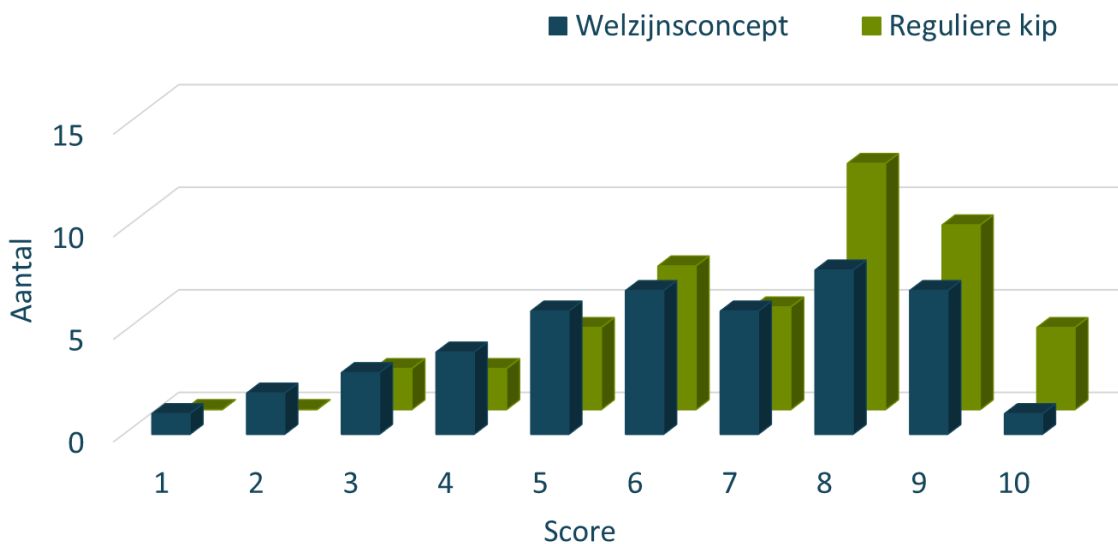
Bij de smaaktest konden 19 van de 30 proevers er het verschillende stukje uithalen (triangeltest). Hierdoor kan met 99,9% zekerheid gezegd worden dat de smaak van het vlees van het welzijnsconcept tegenover een reguliere kip (aan 42 kg/m²) verschillend is. Verder hadden 16 van de 30 proevers een voorkeur voor de reguliere kip, tegenover 12 met een voorkeur voor het welzijnsconcept. Twee proevers hadden zowel een stukje van de reguliere kip, als een stukje van het welzijnsconcept genoteerd; deze konden bijgevolg

beschouwd worden als geen voorkeur hebbend. Uit deze test kon geen uitgesproken voorkeur besloten worden.

In de Figuren 18 en 19 zijn de bevindingen weergegeven van de 30 proevers voor wat malsheid en sappigheid betreft. De borstfilets van de reguliere kip werden als significant malser en sappiger beoordeeld, in vergelijking met die van het welzijnsconcept.



Figuur 18: Beoordeling van de malsheid van de borstfilets van het welzijnsconcept en de reguliere kip (aan 42 kg/m²), weergegeven als het aantal proevers dat voor een bepaalde score koos (score 10: zeer mals).



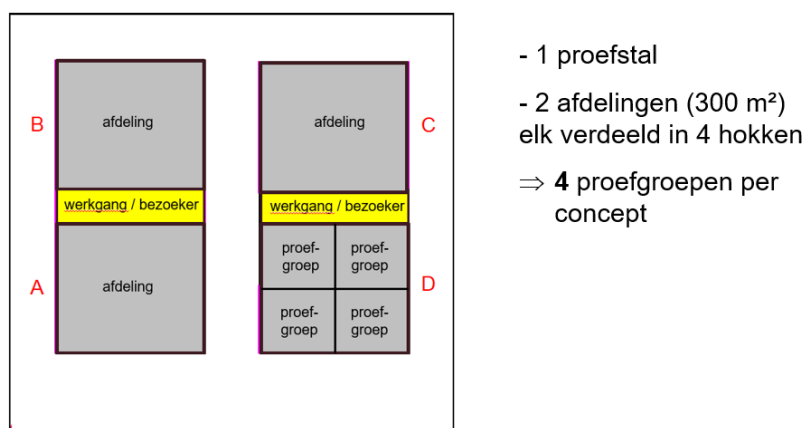
Figuur 19: Beoordeling van de sappigheid van de borstfilets van het welzijnsconcept en de reguliere kip (aan 42 kg/m²), weergegeven als het aantal proevers dat voor een bepaalde score koos (score 10: zeer sappig).

5.2.3. Proeven Proefbedrijf Pluimveehouderij

5.2.3.1 Opzet

In de periode mei-juni 2019, werden de 2 concepten vervolgens getest in één van de vleeskippenstallen van het Proefbedrijf Pluimveehouderij, op iets grotere schaal dan op ILVO om de praktijkomstandigheden beter te benaderen.

De proefstal is verdeeld in 2 afdelingen van elk 300 m², in het midden gescheiden door een werkgang. Elke afdeling beschikt over een aparte klimaat-, voeder- en watersturing. In elke afdeling is verder een onderverdeling in 4 proefgroepen. In deze proefgroepen is er aparte opvolging van voeder-, water en gewichtsregistratie mogelijk. De proefgroepen zijn onderling gescheiden door een verplaatsbaar hekwerk. In figuur 20 is een hiervan een schematische voorstelling weergegeven.



Figuur 20: Schematische voorstelling van de proefgroepen op het Proefbedrijf Pluimveehouderij

Concept 1: smaak en welzijn gerelateerde kip

Bij aanvang van de proef werden 4400 kuikens in de afdeling (300 m²) opgezet. Voor deze kuikens werd een afwijkend enschema toegepast in vergelijking met een traditioneel schema: in de broeierij werd in ovo geënt tegen Marek en Gumboro en de eendagskuikens werden naast een NCD en IB-spray ook geënt met een coccidiose-spray. Op het Proefbedrijf zelf werd in de loop van de ronde nog een enting via het drinkwater uitgevoerd tegen NCD, IB en Gumboro.

De kippen werden tussendoor niet uitgeladen maar allemaal geladen op een slachtleeftijd van 56 dagen.

Als voederschema werd een 4-fasenvoederprogramma toegepast: startvoeder (d 0-14) – groeivoeder 1 (d 15-22) – groeivoeder 2 (d 23-42) – eindvoeder (d 43-56). Het startvoeder was een kruimel, de andere voeders waren in meelvorm. De 4 voeders waren volledige voeders waaraan geen extra tarwe werd ingemengd tijdens de proefronde.

Er werd 1,5 kg/m² stropulver als strooisellaag gebruikt. Als stalverrijking zijn in alle afdelingen stobalen en zitstokken (± 30 cm hoogte) geplaatst.



Figuur 21: Foto's van kippen uit concept 1 'Smaak en welzijn gerelateerde kip' (Proefbedrijf Pluimveehouderij)

Concept 2: reguliere kip met extra's

Er werden 5250 kuikens opgezet. Na 33 dagen werd $\pm 20\%$ van de kippen uitgeladen. Dit komt neer op een bezetting van 17,5 kippen/m² bij opzet of 36 kg/m².

De Ross-kuikens kregen in de broeierij de traditionele spray-enting tegen NCD en IB. Op het Proefbedrijf volgde nog in de loop van de ronde een enting via het drinkwater tegen NCD, IB en Gumboro.

In dit concept werd een meerfasen-voederprogramma toegepast: bij opstart 30 gram prestarter per kuiken, 300 g startvoeder per dier (dag 0 – dag 9), 400 g/dier groeivoeder 1 (dag 9 –dag 17), groeivoeder 2 (dag 17 – dag 28) en eindvoeder (dag 28 – dag 40). Bij de opstart werd 30 gram prestarter/kuiken voorzien op het kuikenpapier en werd in de pannen direct het gewone startvoeder gegeven. Het startvoeder was een kruimel, de andere voeders waren in korrelvorm. Vanaf dag 8 werd volledige tarwe bijgemengd, met een olopend inmengingspercentage: van 5% op dag 8-9 tot 40% op het einde.

Als strooiselmateriaal werd ook stropulver (1,5 kg/m²) gebruikt. Als verrijkmateriaal werden in de verschillende afdelingen kleine strobalen en zitstokken (± 30 cm hoog) geplaatst.



Figuur 22: Foto's van kippen uit concept 2 'Reguliere kip met extra's' (Proefbedrijf Pluimveehouderij)

In tabel 8 is een schematisch overzicht gegeven van de verschillende uitgangsvoorwaarden voor de 2 bovengenoemde concepten.

Tabel 8: Overzicht van de verschillende voorwaarden voor de 2 concepten

	Welzijnsconcept	Milieueconcept
Genetische lijn	Hubbard 757	Ross 308
Duur ronde	56 dagen	40 dagen
Uitladen	nee	ja (ca. 20%)
Bezetting	36 kg/m ²	36 kg/m ²
Aantal bij opzet	14,67 d/m ²	17,5 d/m ²
Aantal dieren in proef	4400	5250
Prestarter	nee	ja
Duur fases	Starter: d0-14 Groeiër I: d15-22 Groeiër II: d23-42 Afmest: d43-56	Starter: d0-9 Groeiër: d9-17 Groeiër II: d17-28 Afmest: d28-40

5.2.3.2 Technische resultaten: uitval, voedergebruik, voederconversie, gemiddeld gewicht, dagelijkse groei, productiegetal en kg/m²

Zoals te verwachten, was er een duidelijk verschil tussen de technische prestaties van de dieren in de 2 concepten. De kippen behaalden een vergelijkbaar eindgewicht, maar met dit grote verschil dat de reguliere kip in concept 2 dit gewicht (2487 g) bereikte op 40 dagen, terwijl de traaggroeiende kip (2455 g) uit het welzijnsconcept hiervoor 56 dagen nodig had. Dit weerspiegelde zich in de dagelijkse groei: 62,7 g/dag voor het milieueconcept t.o.v. 44,0 g/dag voor het welzijnsconcept.

De voederconversie lag merkelijk lager (1,459) voor de reguliere kip uit het milieueconcept t.o.v. 2,003 voor de traaggroeiende kip uit welzijnsconcept. Het totaal voederverbruik kwam uit op 4,845 kg/opgezette kip voor concept 1 (welzijnsconcept) en 3,541 kg/opgezette kip in concept 2 (milieueconcept).

De uitval bij de kippen uit het welzijnsconcept was lager (1,45%) in vergelijking met de kippen uit het milieueconcept (2,44%).

Dit resulteerde in een productiegetal van 219,6 voor het welzijnsconcept en 429,6 voor het milieueconcept. (=

$$\text{Productiegetal} = \frac{\frac{\text{kg}_{\text{dier}}^{\text{groei}}}{\text{dag}} \times \text{overlevingspercentage}}{\text{voederconversie}} \times 100$$

Het aantal kg kip dat per vierkante meter geproduceerd wordt, is bij concept 1 met de traaggroeier veel lager dan bij het concept 2 (205,5 vs 329,7 kg/m²/jaar), dit komt door de langere cyclusduur, lagere bezetting en het niet-uitladen bij concept 1.

Tabel 9: Overzicht van de technische resultaten van de 2 concepten op proefbedrijf Pluimveehouderij

	Concept 1: welzijnsconcept 'Smaak- en welzijnsgerelateerde kip' (56 dagen)	Concept 2: milieuconcept 'Reguliere kip met extra's' (40 dagen)
% uitval	1,45%	2,44%
Voederverbruik (kg/pok)	4,845	3,541
Voederconversie	2,003	1,459
Gemid. gewicht (g) (uitladers en wegladers)	2455	2487 *
Dagelijkse groei (g/dag)	44,0	62,7 *
Productiegetal	219,6	429,6
Kg/m ² geladen per ronde	35,48	42,46 *
Kg/m ² per jaar	205,5	329,7

* uitladers + wegladers samen

5.2.4. Economische vergelijking van de 2 concepten

Op basis van de behaalde technische resultaten uit de vergelijkende praktijkproef op het Proefbedrijf Pluimveehouderij werd ook een bedrijfseconomische analyse gemaakt van de verschillende concepten.

Er zijn verschillende methodes om een bedrijfseconomische berekening uit te werken. In deze berekening, baseerde het Proefbedrijf zich op de methode van de KWIN (Kwantitatieve Informatie Veehouderij) van de WUR (Wageningen University Research). In deze methode worden saldoberekeningen uitgevoerd op basis van technische kengetallen en (markt)prijzen. De gehanteerde kengetallen en prijzen voor vleeskippen zijn een weerspiegeling van de praktijk op basis van markt- en bedrijfsgegevens. Via een handige online-tool is het ook mogelijk om bijvoorbeeld de cijfers en kengetallen te vervangen door die uit de eigen bedrijfsvoering.

Inputgegevens

Voor de inputgegevens van deze economische berekening zijn data gebruikt die rechtstreeks uit de proefresultaten van het Proefbedrijf komen, zoals:

- Productperiode (dagen)
- Leegstand (dagen)

- Aflevergewicht (g/kip)
- Uitval (%)
- Voederconversie
- Bezetting (aantal dieren/m²)
- Kuikenprijs (€/kuiken)
- Voederprijs (€/100 kg)
- Opbrengstprijis (€/kg)

Voor de opbrengstprijis is voor alle concepten de gemiddelde middenprijs Deinze van 2019 verminderd met 0,05 €/kg genomen: 0,7904 €/kg.

Voor de verdere opbouw van de berekeningsmodule zijn een aantal kostenposten gebruikt die vallen onder de 'overige kosten': elektriciteit, water, verwarming, gezondheidszorg, strooisel, vang- en laadkosten, retributie en kadaverophaling. Deze kosten worden telkens uitgedrukt in €/100 opgezette kuikens en werden rechtstreeks gehaald uit de KWIN. Voor de 2 concepten zijn deze 'overige kosten' gelijk gehouden.

Er zijn ook een aantal kosten niet in de berekening opgenomen omdat ze meestal zeer bedrijfsafhankelijk zijn, zoals: afschrijvingen van gebouwen en inrichting, onderhoudskosten, mestafzet, materiaal, verzekering, boekhouding, belasting, advies, telefonie, arbeid.

Bij de bedrijfseconomische vergelijking werd voor het concept 'welzijn' ook de kost voor de wintertuin (25% staloppervlakte) in optie meegenomen. Hiervoor werd een eenheidsprijis van 120 € /m² gehanteerd (nieuwbouw).

Om de resultaten van de 2 concepten te kunnen vergelijken, zijn ook cijfers meegenomen van een 'reguliere kip' gehouden in praktijkomstandigheden (bezetting van 42 kg/m²). Hiervoor zijn de cijfers genomen van verschillende rondes op het Proefbedrijf Pluimveehouderij en daarvan een gemiddelde berekend. Deze cijfers zijn vermeld in tabel 10.

Tabel 10: Overzicht van de inputgegevens voor de bedrijfseconomische analyse van de verschillende concepten

		Reguliere kip (*)	Concept 1 (**) 'Smaak en welzijn gerelateerde kip'	Concept 2 (**) 'Reguliere kip met extra's'
Productieperiode	Dagen	40	56	40
Leegstand	Dagen	7	7	7
Aflevergewicht	g/kip	2455 ⁽¹⁾	2455	2487
Uitval	%	2,44	1,45	2,40
Voederconversie	Kg voeder/kg groei	1,470	2,003	1,459
Bezetting	Aantal dieren/m ²	21,0	14,67	17,5

Kuikensprijs	€/kuiken	0,33	0,48	0,33
Voederprijs	€/100 kg	31,774	29,186	31,774
Overige kosten (***)	€/100 opgezette kuikens	18,76	18,76	18,76
Wintertuin (****)	€/100 opgezette kuikens	0	2,3	0

(*) gemiddeld resultaat o.b.v. verschillende rondes / ⁽¹⁾ uitladers en wegladers samen

(**) resultaten o.b.v. 1 vergelijkende proef

(***) bron KWIN (21/1/2020)

(****) 120 €/m² - 25% staloppervlak

Outputgegevens

Om de resultaten van de verschillende concepten in deze proef met elkaar te vergelijken, is gekozen voor het saldo in €/m²/jaar.

Wanneer de berekening wordt uitgevoerd op basis van de boven vernoemde parameters, komt voor de 'reguliere kip' het saldo uit op 41,9 €/m²/jaar. Van dit saldo moeten wel nog de kosten voor afschrijvingen van gebouwen en inrichting, onderhoud, mestafzet, materiaal, verzekering, boekhouding, belasting, advies, telefonie, arbeid in mindering gebracht. Voor de onderzochte concepten lag dit saldo lager dan dit van de reguliere kip.

- Vervolgens is berekend wat de meerprijs moet zijn van een kip uit de onderzochte concepten, om de pluimveehouder een gelijk saldo (€/m²/jaar) op te leveren in vergelijking met een reguliere kip aan een bezetting van 42 kg/m². Meerprijs van 34,7% voor de 'smaak en welzijn gerelateerde kip' uit concept 1
- Meerprijs van 35,9 % voor de 'smaak en welzijn gerelateerde kip' uit concept 1 indien ook de kosten voor een wintertuin worden meegerekend. Hierbij werd enkel de meerprijs voor de wintertuin verrekend, maar werd nog geen effect van de wintertuin op technische resultaten en nog geen kosten voor aanpassing van de ventilatie verrekend.
- Meerprijs van 1,7% voor de 'reguliere kip met extra's uit concept 2.

De procentuele verschillen in meerprijs tussen de concepten zijn indicatieve cijfers, gebaseerd op een vergelijkende proef tussen de 2 concepten binnen dit demonstratieproject en met de kengetallen uit de KWIN. In functie van wijzigende voeder- en vleesprijzen kunnen deze procentuele verschillen nog iets veranderen. Bovendien heeft ook de specifieke bedrijfssituatie nog een invloed op het uiteindelijke resultaat.

5.2.5. Validatie op 3 pluimveebedrijven

Bij 3 actieve pluimveebedrijven werd nagegaan wat implementatie zou betekenen naar impact op infrastructuur, nood aan arbeid, kosten en opbrengsten.

Hierbij vatten we de belangrijkste bevindingen samen:

Infrastructuur: heel veel is afhankelijk van het type gebouwen waarover de pluimveehouder beschikt.

- Als je over stallen beschikt met inval van daglicht, kan dit wel een voordeel zijn bij de toepassing van een ander concept.
- Bij ingesloten gebouwen is geen mogelijkheid tot wintertuin, tenzij je gaat 'inbreiden' met een wintertuin.
- Concepten met focus op alternatieve voeders, kippenrassen, stalverrijking, ... zijn in elk type stal mogelijk.
- Traaggroeiend ras: Minder eisen m.b.t. klimaatomstandigheden. De kip kan beter tegen hogere temperaturen (zomer). Dit kan ook interessant zijn naar transport toe.

Nood aan arbeid:

- Een traaggroeiend ras is 'robuuster', minder ziektegevoelig en heeft een lagere uitval, dus minder werk.
- Een concept met zitstokken kan wel wat extra werk vergen om (vastgekoekte) mest van de zitstokken te kunnen verwijderen.
- Slechts 1x laden bij traaggroeiend ras kan interessant zijn in bedrijfsschema en -werking

Kosten en opbrengsten:

- Hogere prijs voor een eendagskuiken van een traaggroeiend ras, lagere hokbezetting, stalverrijking, extra daglicht, ...zorgen voor bijkomende kosten, die blijvend gecompenseerd zullen moeten worden. Mag niet de nieuwe standaard worden.
- Van een praktijkbedrijf met 2 types kip (per ronde van het traaggroeiend ras (14w) worden 2 rondes Ross-kippen gehouden) leerden we het volgende:
 - hoger energieverbruik in stal met traaggroeiende kip: De verwarmingskosten lagen lager (80 branduren/jaar minder) in de stal met reguliere kip t.o.v. de stal met het traaggroeiend ras. Verklaring hiervoor is dat per 14 weken de stal met de reguliere kip 4 weken leeg staat, terwijl dit in de andere stal maar 2 weken is. De alternatieve kippen zitten ook aan een lagere bezetting, waardoor in het begin van de opzet vaak langer moet bijverwarmd worden (warmteproductie/m² is lager). Ondanks het feit dat de stal voor de reguliere kippen dubbel zoveel moet opgewarmd worden (2 opzetten t.o.v. 1 opzet per 14 weken) weegt dit toch niet door in het totale energieverbruik voor warmteproductie.
 - Ook de elektriciteitskosten liggen lager in de stal met de reguliere kip t.o.v. de traaggroeiende kip, vermoedelijk omdat in verhouding meer moet geventileerd worden in de stal met de alternatieve kip. Ventilatie (m³/kip) neemt namelijk toe met het diergewicht en dit is hoger bij de traaggroeiende kip (eindgewicht = 2,3 kg/kip) op 12 weken dan bij de reguliere op 5 weken (eindgewicht = 2 kg/kip).
- Voor het kweken van de traaggroeiende kip wordt buiten de vaccinaties, normalerwijze geen andere medicatie voorzien.
- Lagere uitval bij traaggroeiend ras.

5.3. MOGELIJKE MARKETINGSTRATEGIE (WP4)

Op basis van inzichten van de projectpartners werd door de vakgroep landbouweconomie van UGent een SWOT analyse opgemaakt voor de 2 concepten. Dit is een overzicht van sterktes/strenghts (S), zwaktes/weaknesses (W), kansen/opportunities (O) en bedreigingen/threaths (T) (zie tabel 11 en 12).

Deze SWOT-analyse dient als input voor de strategische oriëntatieronde (SOR), waarin met de stakeholders wordt nagegaan hoe de organisatie zijn sterktes kan inzetten of zijn zwaktes kan versterken om in te spelen op kansen of om bedreigingen van buitenaf af te weren.

Op die manier worden de belangrijkste aandachtspunten voor strategieontwikkeling bepaald en kunnen bronnen voor concurrentieel voordeel aan het licht worden gebracht.

Mogelijke strategieën zijn:

- aanval: sterkten laten toe om kansen te grijpen
- verdediging: sterkten zijn voldoende om bedreigingen het hoofd te bieden
- schoon schip: zwakten verhinderen om kansen te grijpen
- crisis: door belangrijke zwakten kan men het hoofd niet bieden aan bedreigingen.

Tabel 11: Overzicht SWOT concept 1

SWOT voor concept 1: SMAAK en WELZIJN-gerelateerde KIP (aandacht dierenwelzijn)
<p>Sterkten – top 5</p> <ul style="list-style-type: none"> S1. Focus op dierenwelzijn (beter welzijn, betere gezondheid, minder antibioticagebruik) S2. Focus op smaak S3. Minder afkeuringen (vleeskwaliteit) S4. Minder industrieel S5. Betere strooisel- en mestkwaliteit
<p>Zwakten – top 5</p> <ul style="list-style-type: none"> W1. Kostprijs: niet rendabel W2. Nood aan meerprijs W3. Beperkte afzetmarkt W4. Hoge voederconversie → ongunstige ecologische voetafdruk W5. Nood aan infrastructuur wijziging
<p>Kansen – top 5</p> <ul style="list-style-type: none"> O1. Stijgende aandacht voor dierenwelzijn O2. Trend naar 'duurzamer' vlees O3. Trend naar eigen producten/lokale producten O4. Stijgende aandacht voor smaak O5. Stijgende interesse in nicheproducten /uniek producten
<p>Bedreigingen – top 5</p> <ul style="list-style-type: none"> T1. Veel concurrentie: groot aanbod van verschillende/alternatieve concepten T2. Druk van retail T3. Consumenten ervaren te veel labels op de markt: ↓ vertrouwen in labels T4. Gevoelig voor ziektes en gevaar bioveiligheid bij buitenloop/wintertuin T5. ↓ vertrouwen van consument in duurzaamheid

Als resultaat van de strategische oriëntatieronde voor concept 1, gebaseerd op de input van de deelnemers aan de workshop, kan gesteld worden dat men kan opteren voor een **aanvalsstrategie**. Hierbij worden belangrijke sterktes benadrukt om bepaalde opportuniteiten te kunnen grijpen of bedreigingen te kunnen afwenden. Men dient in te zetten op de focus op dierenwelzijn (S1) en focus op smaak (S2). Daarbij is het mogelijk om de opportuniteit te grijpen dat er een trend is naar meer duurzaam vlees (O2). Wel dient men rekening te houden met twee voorname bedreigingen, met name het grote aanbod van verschillende/alternatieve (T1) concepten en druk van de retail (T2).

Op basis van de SWOT en SOR-analyse kunnen vervolgens enkele suggesties worden gegeven voor de verschillende aspecten van de **marketingmix** of 4P's. Op het vlak van product, zal de klemtoon dienen te liggen op een smaakvolle kip (en kipproducten) waarbij de kweek van de kip is gebeurd met het oog voor dierenwelzijn. Voor de plaats zal men de kip moeten verkopen op plaatsen waar mensen bereid zijn om een meerprijs te betalen voor de kip, zoals bv. in specifieke slagerijen, horeca,... Minder inzetten op klassieke retail kan er ook voor zorgen dat men beter kan omgaan met de druk vanuit de retail. Promotie zal de twee sterkten in de verf moeten zetten, met name de smaak en het dierenwelzijn. Typisch kan men eraan denken om mensen een stukje kip te laten proeven en informatie te geven. Tenslotte is er de prijs, hierbij zal men een evenwicht moeten vinden tussen een prijs die voldoende meeropbrengst genereert zonder dat de consumenten afgeschrikt worden van een te hoge prijs in vergelijking met alternatieve producten.

Tabel 12: Overzicht SWOT concept 2

SWOT voor concept 2: REGULIERE KIP MET EXTRA'S (aandacht milieu)
<p>Sterkten – top 5</p> <ul style="list-style-type: none"> S1. Duurzame kip en toch snelle groei S2. Belgisch (uitgekipt/opgekweekt/geslacht in België) S3. Minimaal prijsverschil reguliere kip S4. Geen veranderingen aan infrastructuur: eenvoudige omschakeling tussen concept en reguliere kip S5. Beter dierenwelzijn (lagere bezetting en aanbieden verrijking)
<p>Zwakten – top 5</p> <ul style="list-style-type: none"> W1. Duurder dan reguliere kip / Nood aan meerprijs W2. Onvoldoende differentiatie vs reguliere kip W3. Beperkte afzetmarkt W4. Verhaal -> Communicatie (consument en pers): communicatieplan naar consument en (vak)pers W5. Voeder minder efficiënt, slechtere vertering met problemen: antibiotica, strooiselkwaliteit, ...
<p>Kansen – top 5</p> <ul style="list-style-type: none"> O1. Stijgende aandacht voor duurzaamheid/milieu (voetafdruk) O2. Interesse in betaalbare meerwaardekip O3. Stijgende vraag naar Belgische producten O4. Koopkrachtige markt: doelgroep is bereid iets meer te betalen O5. Stijgende interesse in hoeveerverkoop bij consument
<p>Bedreigingen – top 5</p> <ul style="list-style-type: none"> T1. Druk van retail T2. Consumentenperceptie blijft hetzelfde als bij gewone reguliere kip: geforceerde groei; veel antibiotica,... T3. Veel concurrentie: groot aanbod van verschillende/alternatieve concepten T4. Consumenten ervaren te veel labels op de markt: ↓ vertrouwen in labels T5. Concurrentie: andere meerwaardekippen met meer focus op duurzaamheid

Ook bij concept 2 werd op basis van input van de deelnemers aan de denktank, een **aanvalsstrategie** naar voor geschoven. Hierbij worden belangrijke sterktes benadrukt om bepaalde opportuniteiten te kunnen grijpen of bedreigingen te kunnen afwenden. Men dient in te zetten op de focus op duurzame kip (S1) en het Belgische karakter (S2). Daarbij is het mogelijk om de opportuniteit van een grotere vraag naar Belgische producten te

grijpen (O3) en de stijgende aandacht voor duurzaamheid (O1). Men dient bij dit concept wel rekening te houden dat de consumentenperceptie mogelijks hetzelfde zal zijn als bij de traditionele kippen (T2) en de kracht van de retail (T1) welke de voornaamste bedreigingen zijn.

Ook hier werd op basis van resultaten uit de SWOT en SOR-analyse input geleverd voor de verschillende aspecten van de **marketingmix** of 4P's. Voor product, zal dus ingezet moeten worden op een duurzame kip, van Belgische oorsprong, met een snelle groei. Op vlak van plaats zal men best inzetten op het verwerven van marktaandeel dat momenteel wordt ingevuld door buitenlandse meerwaardekippen in de supermarkt. Toch zal men ook rekening moeten houden met de druk van retail en bijvoorbeeld daarnaast inzetten op alternatieve verkoopplaatsen zoals lokale markten of via hoeveverkoop. Promotie zal cruciaal worden, waarbij er voldoende aandacht zal moeten zijn voor het verhaal en hoe dit gecommuniceerd wordt. Hierbij zal ook duurzaamheid & het Belgische karakter aan bod moeten komen. Dit zal cruciaal zijn om duidelijk te maken waarin de kip differentieert van een traditionele kip. Als laatste element van de marketingmix is er nog de prijs, waarbij men rekening moet houden dat een sterkte de beperkte meerprijs is t.o.v. de traditionele kip. Dus de meerprijs van de concept 2 kip zal dus beperkt zijn, maar het moet wel financieel haalbaar zijn om de kip te kweken.

5.3.1.1 Te kiezen doelgroep

Bij combinatie van alle info rond aankoop- en consumptiegedrag, de twee types kip, en de strategische oriëntatieronde, komen we tot volgende doelgroepen.

De eerste type conceptkip heeft vooral aandacht voor dierenwelzijn. Dit speelt zeker in op de groeiende vraag van consumenten om hiermee rekening te houden. De 'smaak en welzijnsgerelateerde kip' heeft dus zeker potentieel, maar hierbij zal er dus ook aandacht moeten voor zijn dat de meerprijs niet te hoog oploopt. Hierbij zal men dus een evenwicht dienen te vinden tussen de voornaamste pluspunten (dierenwelzijn & betere smaak) t.o.v. de kostprijs indien men de consument wenst te overtuigen.

De tweede conceptkip, reguliere kip met extra's die inzet op de toenemende vraag naar lokale productie, zal normaal een iets hoger productiepotentieel hebben. De meerprijs bij deze kip zal beperkter zijn. Belangrijk is dat men hier ook kan trachten om een deel marktaandeel te verwerven van buitenlandse meerwaardekippen, gezien er momenteel nog altijd buitenlandse hoevekippen verkocht worden (bv. hoevekip uit Auvergne bij Carrefour).

Naast verkoop via retail, dient men tevens ook de mogelijkheden te bekijken voor mogelijke afzet bij de horeca. Het gebruik van lokale meerwaardekippen kan daar een troef worden in verschillende restaurants. Men kan er tevens aan denken om voor te stellen om bepaalde gerechten specifiek met de meerwaardekip te bereiden, denk maar aan de klassieke vol-au-vent.

Hierbij dient men rekening te houden met het feit dat de eerste conceptkip (aandacht voor dierenwelzijn) vooral voor de meerwaardezoeker zal zijn.

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 tevens interessant om ook te mikken op **welgestelde gepensioneerden**. Qua verkoopkanaal kan men denken aan **speciaalzaken & directe verkoop (korte keten)**. Op termijn kan men dan eventueel overwegen om een

partnership aan te gaan met specifieke retailers om het productiepotentieel verder te vergroten (bv. 'Cru') waar consumenten van de doelgroepen hun voedingsaankopen doen. Men dient ook de plaatselijke horeca in het achterhoofd te houden. Er zou bijvoorbeeld ingezet kunnen worden op de bereiding van klassieke gerechten waarbij men de conceptkip gebruikt, zoals vol-au-vent. Dit kan bovendien helpen om de naamsbekendheid van de conceptkip te verhogen bij het doelpubliek zodat men ook thuis met de conceptkip aan de slag gaat. Bij de tweede conceptkip ('kip met extra's) kan men naast de welgestelde gezinnen ook mikken op **jonge alleenstaanden**. Hier lijkt het interessant om de distributie te laten verlopen via enerzijds supermarkten en anderzijds lokale verkoop (bv. slagerijen).

6. Conclusie

Binnen dit project werd onderzocht en aangetoond wat de mogelijkheden zijn voor productie van 'De Andere Kip' binnen Vlaanderen. Er werd gestart met een inventarisatie van bestaande alternatieve productiesystemen, randvoorwaarden, marketingpotentieel en mogelijke samenwerkingsverbanden (WP2), gevolgd door de uitwerking en test van de twee naar voor geschoven concepten + hun bedrijfseconomische haalbaarheid (WP3). Vervolgens werd ook een mogelijke marketingstrategie opgemaakt (WP4) in overleg met verschillende stakeholders via de organisatie van een strategische oriëntatieronde.

Belangrijk in dit project is dat de concepten vanuit de producenten zelf ontwikkeld worden en niet opgelegd worden door de retail en/of slachterij zoals o.a. in Nederland. Een (kleine) groep vleeskuikenhouders kan zich hiertoe groeperen tot een coöperatie die zijn product, met een toegevoegde waarde, aanbiedt aan consument en retail, en er op die manier een meerprijs voor krijgt.

Dergelijk vooronderzoek biedt zeer nuttige informatie voor pluimveehouders die overwegen deze richting in te slaan. Dit wordt ook zo aangegeven door de pluimveehouders zelf, die er aan toevoegen dat de economische situatie op vandaag in hun sector wel aanvaardbaar is (uitspraak voor corona-pandemie). Ze verwachten hier eerder naar terug te grijpen in geval een crisissituatie zich voordoet, wat ook het ontstaan betekende voor de telersvereniging Tomabel.

We stelden vast dat het een onderwerp is dat erg leeft. Vanuit alle schakels in de keten bleek heel wat interesse, getuige de gevarieerde en ruime opkomst binnen de denktanks, ruime opname in de pers en talrijke reacties bij het verschijnen van de persartikels. Vanuit geïnteresseerde afnemers werd vaak met ons contact opgenomen, ook nog na de looptijd van het project. Echter, vooral vanuit de landbouwers merkten we dat er wat angst was dat de inspanningen binnen dit project zouden leiden tot vervanging van de reguliere kip, of dat de reguliere kip in een negatief daglicht zou worden gesteld, wat zeker niet de bedoeling is. Deze angst komt er wat doordat in heel wat Nederlandse supermarkten de standaardkip niet meer verkocht wordt. Landbouwers, en andere ketenactoren, blijven geloven in de pluspunten van het huidige productiesysteem. Wel zijn ze bereid om 'De Andere Kip' te gaan produceren, als hiertegenover een meerwaarde staat voor hen, en als het niet aanzien wordt als het nieuwe normaal.

Referenties:

Conceptkippen is geen synoniem voor traag groeiende kippen, Pluimvee, februari 2018

Over de kip van morgen en zijn broertjes en zusjes, Pluimvee, juli-aug 2015

Potentieel voor Vlaamse meerwaardevleeskippen, met een blik op Nederland en Duitsland, Bergen (2015)

Interessante websites in kader van inventarisatie

https://www.wakkerdier.nl/uploads/media_items/persbericht-deen-supermarkten-stapt-over-op-duurzame-kip.original.pdf

<https://www.ah.nl/over-ah/meer-doen/dierenwelzijn/kip>

<http://www.windstreek.eu/>

<https://beterleven.dierenbescherming.nl/>

<http://www.maassenpluimvee.nl/over-het-bedrijf>

<http://groenlandkip.nl/view/4/Duurzaam.html>

<http://www.volaillelabelrouge.com/fr/les-volailles-un-elevage-different/>

<http://www.pludis.be/plufine-kip/index.html>

<http://www.gallux.be/>

<http://www.bdb.be/Default.aspx?TabID=197>

http://lv.vlaanderen.be/sites/default/files/attachments/potentieel_voor_vlaamse_meerwaardekippen_webseite.pdf

<http://www.natuurlijkerleven.nl/poule-de-bresse>

<https://www.pluimveeloket.be/sites/default/files/inline-files/2019-10-10%20Welzijnsvergelijking%20vleeskuikenconcepten.pdf>