

Kiezen voor de toekomst betekent inzetten op waardeketens

De toekomst voor de Nederlandse, Duitse en Belgische pluimveesector ligt in het leveren van meerwaarde. Alleen dan kunnen we de concurrentie aan met landen die met een lage kostprijs een positie op de Noordwest Europese markt proberen te veroveren.

Door te zorgen dat onze producten wat extra's bieden, krijgen we de voorkeur van afnemers voor 'onze' kip en eieren. En zeker zo belangrijk: ze zijn bereid wat meer te betalen voor de extra's die wij bieden. Dat kan zijn omdat ze een pré hebben op het gebied van dierenwelzijn, voedselveiligheid, traceerbaarheid of kwaliteitsborging. Om de onderscheidende kwaliteit te labelen, verwachten we dat in de toekomst elke pluimveehouder voor een concept zal produceren.

Als De Hoop zien we het als onze rol om samen met onze partners waardeketens en concepten te ontwikkelen en te behouden voor de Nederlandse en Belgische markt. Zo ontwikkelen we nieuwe waardeketens voor reguliere vleeskuikens. Daarbij richten we ons op zogenaamde high-end afnemers zoals restaurantketens. Deze afnemers, stuk voor stuk A-merken, stellen hoge eisen.

Voor pluimveebedrijven die daaraan kunnen en willen voldoen, bieden deze concepten een interessant toekomstperspectief. In kwaliteitsmarkten gericht op de welvarende (en veeleisende) consumenten neemt de kipconsumptie naar verwachting toe. Deze consumenten zijn bovendien bereid voor de meerwaarde die ze vragen wat extra's te betalen.

Toegevoegde waarde kunnen we leveren als de verschillende schakels in de keten een stap extra zetten. De investering in onze nieuwe verhittingslijn is naast capaciteitsvergroting ook een manier om de hygiënestandaard verder te verhogen. Om te zorgen dat het voer van onbesproken kwaliteit is en om de kwaliteit te kunnen borgen. Bij steeds meer concepten is kwaliteitsborging van het productieproces zelfs een essentieel onderdeel. Bij consumptie-eieren zien we dat bijvoorbeeld ten aanzien van salmonella's.

Cruciaal voor succesvolle concepten en het richten op meerwaarde is dat we ons als pluimveesector blijven onderscheiden. We zullen voortdurend moeten blijven ontwikkelen om ervoor te zorgen dat we ook echt méér waarde bieden. Dat geldt voor ons, maar ook voor u als pluimveehouder. Waar kiest u voor? Gaat u produceren voor een concept en zo ja, wat past bij u en uw bedrijf? Onze pluimveespecialisten staan u graag terzijde om een juiste afweging te maken.

Johan en Gert-Jan Buunk

