

## Artikel in BRAVO 116: **Een oude bekende in de pluimveesector met een nieuwe uitdaging: Jan Brok**

Op 25 april jl., de dag na mijn afscheid als secretaris bij de Nederlandse Vakbond Pluimveehouders (NVP), werd ik gebeld door Ben Beerens. Ben vroeg mij om een stukje voor de BRAVO. En natuurlijk wil ik graag een bijdrage leveren aan deze boeiende en belangrijk(e)ste schakel in de pluimveesector.



Na 13 jaar secretaris te zijn geweest bij de NVP, denk ik dat vele lezers mij wel zullen kennen. Is het niet van naam, dan wel van gezicht: een lange, inmiddels behoorlijk grijze man met een baard. Weer anderen zullen zeggen: 'Dat is die man die altijd met zijn klompen op de beurs staat.'

Geboren in het prachtige Twentse Enter, het bekendste dorp van de hele wereld. Opgegroeid op een gemengd bedrijf met tot 1968 melkkoeien, zeugen en kippen.

In 1959 werd er gestart met een kuikenbroederij. Dat betekende toen gewoon één broedmachine kopen, broedeieren handmatig inleggen, met de hand de keerinrichting bedienen en vervolgens met 18 dagen eieren schouwen en de eieren onderin dezelfde machine terugplaatsen (neem eens een kijkje in het pluimveemuseum!). In 1966 waren er al drie broedmachines en één echte uitkomstkast. Ook werd in 1966 de eerste legbatterij geplaatst (4.224 legkippen).

In 1968 werden de melkkoeien en de varkens afgestoten. Het werd toen een volwaardig pluimveebedrijf/kuikenbroederij. Vanaf zomer 1972 heb ik volledig meegewerkt in Mts. Broederij Brok. Toen het in 1977 fiscaal aantrekkelijk werd om de maatschap om te zetten in een BV, werd het Broederij en Pluimveebedrijven Brok BV. Het bedrijf groeide door naar 100.000 opfokhennen en ruim 30.000 legkippen op de batterij. Daarnaast was er toch weer een zeugenhouderij bijgebouwd voor 300 fokzeugen.

Begin jaren tachtig kwam er meer concurrentie van de grote kuikenbroeders. Dat heeft ons doen besluiten om niet mee te gaan in de

race om voor de laagste prijs jonge hennen te gaan leveren aan legpluimveehouders. Daarom werden in 1983 de eigen grond-opfokstallen omgebouwd naar 50.000 vleeskuikens, die in eigen broederij werden uitgefokt. Vaak waren dit kleine broedeieren; voor 10-12 ouderwetse centen zaten de kuikens in de stal.

Door de aanwezigheid van een camping op 180 meter afstand was uitbreiding sinds midden jaren negentig niet meer mogelijk. Ondertussen was het duidelijk dat geen van de kinderen (één zoon en drie dochters) iets met/in de landbouw wilde doen. Er was dus geen bedrijfsopvolger. Dit maakte het gemakkelijk voor mij om me in 2008 volledig te gaan richten op bestuurlijke taken binnen de NVP, waar ik vanaf de oprichting in 2004 13 jaar landelijk secretaris en Dagelijks Bestuurslid ben geweest. Per 24 april 2017 was ik echter niet meer herkiesbaar.

### **Terugblik op de NVP-periode**

Als startende vakbond/organisatie in de gesloten, kleine bestuurlijke pluimveewereld was het voor de NVP in het begin best moeilijk om een plek te vinden en verkrijgen. Dankzij de ondersteuning van de eerste NVP-leden en de ledengroei daarna was het mogelijk om op basis van ledenadministratie voldoende representativiteit aan te tonen. Dit gaf de NVP in 2006 al een zetel in het toenmalige Productschap Pluimvee en Eieren (PPE). Vanaf dat moment werd de NVP gewoon overal uitgenodigd. En als je overal bij zit, kun je vanuit het beginstadium meedenken en beslissen over de Nederlandse pluimveehouderij.

Er is enorm veel overleg geweest over de EU vleeskuikenrichtlijn die in 2010 in Nederland geïmplementeerd moest worden, met een extra Nederlandse kop er bovenop (voetzoolleasies). Er is geen enkele diersector waar zoveel regelgeving voor dierwelzijn is opgesteld! De huidige conceptvleeskuikens moeten hier ook volledig aan voldoen. Niet vanuit de wetgeving, maar omdat de marktpartijen dit eisen.

Erg veel aandacht is er voor het antibioticagebruik in de pluimveevleessector. Vanaf 2008 is de bewustwording hierover op gang gekomen. Met de benchmarkrapporten was er vergelijking mogelijk bij de pluimveeouders, wat meteen resultaat gaf. Inmiddels is er 70 procent minder antibioticagebruik in de pluimveesector.

Ingrepen is een ander groot onderwerp dat nog steeds veel aandacht vraagt. In de vermeerdering zal met onbehandelde hennen redelijk gewerkt kunnen worden, maar bij de hanen ligt het iets moeilijker. In de legsector kan met een wettelijke verplichting van onbehandelde snavels niet gewerkt worden. Nu wordt er via de markt nog een meerprijs gegeven bovenop de eierprijs. Door een hogere uitval, verhoogd voerverbruik en een flink kortere levensduur, is dat ook hard nodig.

Bijna alle wensen zijn mogelijk, zeker als er voor betaald wordt.

### **Periode na de NVP**

Als bestuurder weet je dat er na periodes van opnieuw gekozen worden een tijd komt dat je niet meer herkiesbaar bent. Dus ga je nadenken over wat dan te doen. Te jong om achter de geraniums te gaan zitten en elke dag gaan fietsen wil ik ook nog niet. Daarom heb ik besloten om Jan Brok Consultancy in te schrijven bij de KvK en ben ik nu beschikbaar als onafhankelijk adviseur voor de (pluim)veehouderij. In de afgelopen 13 jaar zijn er toch wel vaak individuele problemen van pluimveehouders langsgelopen, waar je als vakbond niet verder kunt helpen. Op dit soort punten wil ik mij met name richten met als doel de pluimveehouder te ontlasten. Of anders gezegd, ik wil naast de pluimveehouder staan, pluimveehouders op de juiste momenten van specifieke informatie voorzien in hun (specifieke) bedrijfssituatie.

Dit haakt ook aan bij de woorden die Jacques de Lange uitsprak op de Toogdag van vermeerderaars in november 2015: 'De vermeerderingssector heeft een regisseur nodig.' Deze was er niet en nu nog steeds niet. Als deze sector goed geïnformeerd is over alle marktontwikkelingen, kan er ook beter op worden ingespeeld. Nu komt die informatie vaak vanuit één marktpartij (voerleverancier of afnemer van broedeieren) tijdens de zgn. kantine/keukentafelgesprekken.

Als je bijvoorbeeld ziet dat er op een bepaald moment erg veel moederdieren worden opgezet, dan weten de broederijen en exporteurs dit al vanaf het moment dat de broedeieren worden ingelegd. Deze informatie kan van belang zijn voor de vermeerderaar, om daarmee rekening te houden op bepaalde beslismomenten. Om daar meer inzicht in te krijgen en gebruik van te kunnen maken, is eerst voldoende input nodig van de vermeerderaars.

Vermeerderaars kunnen zich vrijblijvend melden bij [info@pluimveehoudersdoenhetsamen.nl](mailto:info@pluimveehoudersdoenhetsamen.nl), waarna er telefonisch contact wordt gemaakt en verdere uitleg wordt gegeven. Alle informatie blijft natuurlijk altijd vertrouwelijk en zal nooit met anderen worden gedeeld. Het voordeel van deze gedeelde en gegeven informatie is dat de deelnemende pluimveehouders er samen meer profijt van hebben. In studieclubs wordt deze informatie vaak niet gedeeld. Bovendien betreft het een te kleine groep.

Het begin van het verzamelen van deze data is al gemaakt. Maar om betrouwbare trends en ontwikkelingen te kunnen zien, is een optimale input nodig. Zeker nu de conceptvleeskuikens nog meer (gaan) toenemen, is transparantie nog harder nodig. De vleesketens worden steeds meer gesloten, zonder de pluimveehouder erin te betrekken. 'Anderen beslissen wel wat goed voor de pluimveehouder is'.

Ziet u deze ontwikkelingen ook? Kijk dan zeker even op: [www.pluimveehoudersdoenhetsamen.nl](http://www.pluimveehoudersdoenhetsamen.nl). Daar is meer info te vinden.

**'Een goede adviseur kost u geen geld, een goede adviseur levert u geld op!'**

Jan Brok Consultancy 06-128 43 814