

NR 2  
2021

UITGAVE VAN FORFARMERS  
PLUIMVEE BELGIE

# VOER TAAAL

PLUIMVEE

Op bezoek: familie Zwaenepoel-Vanderbruggen > 4 - 5

“Dankzij goed voer en focus op hygiëne draaien wij uitstekende resultaten”

VitaFlex: flexibel voeren voor het beste resultaat > 6

Duurzaamheid in de pluimveehouderij > 8



- 02 Build to Grow 2025
- 03 Going Circular + Voorwoord
- 04 Bedrijfsreportage bij de familie Zwaenepoel -Vanderbruggen
- 06 VitaFlex
- 08 Duurzaamheid - Zelfmenger bij Joost Dewicke
- 09 NestBorn Concept
- 10 Van bestelling tot volle silo
- 12 Kent u de nieuwe collega's van Team Pluimvee al?
- 14 Internal Sales
- 15 #WIJZIJNOVERAL

# Investeren in mensen en innovatie voor beter resultaat bij de boer

In september 2020 maakte ForFarmers haar nieuwe strategie voor de periode tot 2025 bekend: Build to Grow 2025. "Het hoofddoel van onze strategie is om toegevoegde waarde te leveren voor de klant door te blijven investeren in de ontwikkeling van mensen en innovaties die de boer aan een beter rendement helpen. Daarnaast is het zaak om zelf steeds efficiënter te werken, net zoals een pluimveehouder dat op het eigen bedrijf ook doet", zegt Kurt Notteboom, commercieel manager Varkens en Pluimvee bij ForFarmers België.

## Goed voer en advies op maat

Hij benadrukt dat ForFarmers veehouders blijft bedienen met de combinatie van voer en advies. Dat advies komt van onze accountmanagers. "De resultaten die wij samen met onze klanten op het boerenerf realiseren, geven daar alle aanleiding toe. Ik denk dat we mogen stellen dat onze klanten aantoonbaar betere technische resultaten realiseren, resulterend in een beter rendement." Als voorbeeld wijst hij op het feit dat onze resultaten binnen het pluimveelandschap onderscheidend zijn en dat er met onze producten meer arbeidsgemak voor de boer is. Dat levert hen meer rendement op. Ook de scherpere voerconversie op vleeskippenbedrijven leidt tot meer rendement voor de klant. "Veehouders behalen die resultaten door hun eigen vakmanschap in combinatie met onze producten en de advisering van onze accountmanagers.



Dit maakt onze toegevoegde waarde echt tastbaar."

## Mensen maken het verschil

In een markt die steeds professioneler en specialistischer wordt, onderstreept ForFarmers het belang van investering in mensen. "Onze mensen maken het verschil", stelt Kurt. "Daarom streven we ernaar de beste talenten aan te trekken en scholen we onze medewerkers in onze academies continu bij met de laatste kennis en kunde. Die focus op persoonlijke en professionele ontwikkeling is een belangrijke meerwaarde van ForFarmers als werkgever."

## Opkomen voor de sector

Verder zal ForFarmers het ook blijven opnemen voor de agrarische sector, laat Kurt weten. "Wij verzetten ons tegen standpunten als vermindering van de veestapel, die ieder doel voorbijschieten. Samen met de boeren zetten wij ons in voor een aanpak waarbij duurzaamheid hand in hand gaat met efficiency- en rendementsverbetering op het boerenerf. Daarmee kunnen en moeten we de krachtige Belgische agrarische sector verzekeren van een mooie toekomst."

Colofon  
Voertaal Pluimvee is een uitgave van ForFarmers.  
Voor meer informatie kan je terecht bij ForFarmers:  
+32 (0)51 33 57 60. Overname van de artikelen is  
mogelijk na toestemming van de redactie en met  
bronvermelding.

Kijk voor meer informatie op [www.forfarmers.be](http://www.forfarmers.be)

Gedrukt op milieuvriendelijk papier.



# Going Circular, For the Future of Farming

Het toenemend aantal monden om te voeden in de wereld, en de stijgende welvaart in de opkomende markten, leiden tot een almaar groeiende vraag naar voedsel. Een vraag waarin we op een duurzame manier moeten voorzien. Een circulaire voedselproductie wordt gezien als de weg vooruit, en daarin nemen dieren een sleutelpositie in. Daarom wil ForFarmers zich focussen op de ontwikkeling van kringlooplandbouw. Onze aanpak, die een integraal onderdeel is van onze strategie, heet **Going Circular, For the Future of Farming**.

Duurzaamheid is al jaren een van de drie kernwaarden van ForFarmers. Nu het ook een onderdeel is van onze bedrijfsstrategie Build to Grow, kun je stellen dat duurzaamheid is uitgegroeid tot een vast onderdeel van het sterke fundament van ForFarmers. Onze nieuwe duurzaamheidsaanpak heet **Going Circular** en betekent: het omzetten van laagwaardige ingrediënten in kwalitatief hoogwaardig voedsel, zonder verspilling van grondstoffen en vervuiling.

De kern van de duurzaamheidsstrategie **Going Circular** is gebaseerd op drie centrale thema's: Grondstoffen voor voer, Voerproductie en Voeroplossingen. Nu al lopen er verschillende projecten onder de vlag van **Going Circular**. Een paar voorbeelden:

## Grondstoffen voor voer

Verantwoord inkopen én het maximaal inzetten van ingrediënten die niet geschikt zijn voor menselijke consumptie behoren tot onze doelen. We hebben

al een leidende positie in DML. Door meer co-producten en alternatieve eiwitten te benutten, willen we dit ook bereiken op gebied van de inzet van ingrediënten die niet geschikt zijn voor menselijke consumptie.

## Voerproductie

We willen produceren en leveren met zo min mogelijk negatieve impact op het milieu. We hanteren voor de productieactiviteiten een energiebesparingsmatrix die projecten omvat in de afzonderlijke landen om de energie-efficiëntie te verbeteren: bv. energiezuiniger persen, biomassacentrale, zonnepanelen, de hoeveelheid brandstof (in liters) per ton geleverd voer wordt gemeten en maandelijks geëvalueerd, efficiënte voertuigplanning door gebruik te maken van geavanceerde ritplanningssoftware, waardoor de bezettingsgraad en capaciteitsbenutting vergroot worden, ...

## Voeroplossingen

Het verbeteren van de (milieu)efficiëntie in de totale keten is een van onze doelen. Denk aan stikstof- en fosfaat-efficiëntie. We investeren in veel nieuwe voerconcepten die bijdragen aan verbeterde efficiëntie op het boeren erf, zoals een betere voerefficiëntie, minder uitval, hogere vruchtbaarheid. Ons Nutritie Innovatie Centrum en onze adviseurs spelen hierin een sleutelrol.

### Meer weten over onze duurzaamheidsaanpak?

Surf naar [www.forfarmersgroup.eu/duurzaamheid](http://www.forfarmersgroup.eu/duurzaamheid) of lees meer op pagina 8 van deze Voertaal.

## Sterk team en focus op duurzaamheid

De tijd staat niet stil en de pluimvee sector blijft zich verder ontwikkelen. Maar zoals steeds zijn er zowel ups als downs, die we niet kunnen voorkomen. Hierbij denk ik aan de corona-epidemie en de vogelgriep. Laat ons hopen dat we het ergste achter de rug hebben. Om mee te kunnen evolveren met de pluimveehouderij van de toekomst en om alle uitdagingen, die nog op ons pad zullen komen, te blijven overwinnen, is het belangrijk dat wij als ForFarmers voldoende aandacht besteden aan innovatie. Op die manier slagen wij erin om te beantwoorden aan de behoeftes van onze klanten door hen met onze producten, adviezen en onze mensen te helpen hun doelstellingen te behalen. Een mooi voorbeeld van zo'n recente innovatie is het nieuwe voerconcept voor leghennen, namelijk VitaFlex. Omdat ook onze mensen belangrijk zijn in dit proces, hebben wij in ons pluimveeteam een aantal nieuwe collega's verwelkomd. Wij stellen u graag Jonas, Michel, Davy, Flamur en Simon voor. Duurzaamheid is een steeds vaker terugkerend begrip in onze sector. Sommige veehouders bevinden zich hier nog in de fase van bewustwording, maar voor anderen is duurzaam ondernemen al heel duidelijk een onderdeel van hun dagdagelijkse bedrijfsvoering. In deze Voertaal leest u een aantal voorbeelden. Succes alvast en veel leesplezier.



Kurt Notteboom  
Commercieel Manager Swine/Poultry



Patrick Zwaenepoel en Kathleen Vanderbruggen

Op bezoek bij de familie Zwaenepoel - Vanderbruggen

## “Dankzij goed voer en focus op hygiëne draaien wij uitstekende resultaten”

### Bedrijfsgeschiedenis

In het West-Vlaamse Sijsele runnen Patrick Zwaenepoel en Kathleen Vanderbruggen samen een legpluimveebedrijf. In het jaar 1965 was het de vader van Patrick die op deze locatie gestart is met een moederdier-vleespluimveebedrijf. Enkele decennia later, namelijk in 1992, besliste Patrick om het bedrijf van zijn vader over te nemen en zette de toenmalige activiteiten voort tot in 2013. Het was ook in dat jaar dat Patrick en Kathleen elkaar ontmoet hebben. Ze zochten een

nieuwe uitdaging en besloten om te stoppen met de moederdieren en over te schakelen naar leghennen. Zo gezegd zo gedaan: ze sloopten de oude stallen, bouwden een nieuwe dubbeletagestal met voliërehuisvesting en plaatsten er 60 000 hennen in een Big Dutchman systeem. “Wij kozen ervoor om over te schakelen naar leghennen omdat het management van zo’n bedrijf veel meer gebaseerd is op techniek dan dat dat bij een moederdier-vleespluimveebedrijf het geval is. Bovendien vond ik het

moderne stalsysteem voor leghennen heel boeiend en dat heeft wellicht te maken met mijn achtergrond als elektricien”, vertelt Patrick. “Patrick en ik runnen ons bedrijf met z’n tweetjes. Patrick ontfermt zich over de dieren en is aanwezig in de stal en ik zorg ervoor dat de eieren netjes verzameld en gesorteerd worden. We kozen er bewust voor om ons bedrijf alleen te runnen en geen personeel in te schakelen. Op die manier kunnen we het hoogst mogelijke rendement uit onze hennen halen.

Bovendien is er niet echt opvolging voor het bedrijf in aantocht. Patrick heeft geen kinderen en mijn drie kinderen hebben andere ambities in hun leven. Daarom besloten we om ons bedrijf niet meer uit te breiden met een tweede stal. We willen het werk graag zelf blijven doen en met één stal hebben we al werk genoeg. We streven er echter steeds naar om het iedere ronde beter te doen en de lat altijd hoger te leggen voor onszelf”, legt Kathleen uit. “Wel denken we er in het kader van duurzaam ondernemen over na om mobiele stallen met biologische leghennen op onze eigen grond te installeren”, vult Patrick nog aan.

#### Witte hennen als duurzame keuze

“Toen we in 2013 startten met leghennen hebben we meteen twee rondes na elkaar witte hennen gehad van Vepymo. Daarna deden we één ronde met bruine hennen en nu hebben we opnieuw witte hennen, meer bepaald Dekalb witte hennen. In de toekomst zullen we wellicht enkel nog witte hennen houden, omdat dit volgens ons veel meer voordelen biedt. Ten eerste is het gedrag van witte hennen veel aangenamer om mee te werken én ze

leggen ook meer eieren dan bruine hennen. Vervolgens is de voederconversie lager, leggen de hennen ook langer én zijn ze minder ziektegevoelig. Heel veel voordelen dus en zeer duurzaam. Echter is er nog steeds één groot nadeel: de consument wil liever bruine eieren. Het is heel moeilijk om hier verandering in te brengen. Door de lagere vraag naar witte eieren is de prijs ook lager dan voor bruine eieren. Dat kunnen we gelukkig compenseren door de betere technische resultaten en minder dierenartskosten. Technisch gezien is de productie van witte eieren dus veel beter voor ons rendement”, aldus Patrick en Kathleen.

#### Een goede bedrijfshygië voor de beste resultaten

Een goede bedrijfshygië dragen Patrick en Kathleen heel hoog in het vaandel. “Proper werken is volgens mij echt de sleutel tot succes en tot een goed management. Elke dag spenderen wij anderhalf uur aan schoonmaaktaakjes. De voor- en achterraimtes van de stal worden elke dag grondig geпоetst en alles in de stal controleren we zorgvuldig. Zo is het bijvoorbeeld ook belangrijk om



De witte hennen in de stal van Patrick en Kathleen

op regelmatige basis gebroken eieren op te ruimen”, legt Patrick uit. “Die discipline van hygiënisch werken, zit nog in mij van destijds met onze moederdieren. In die sector liggen de hygiënestandaarden nog een trapje hoger en dat trek ik nu graag door op mijn leghennenbedrijf. Ik ben er dan ook van overtuigd dat deze manier van werken ertoe bijdraagt dat onze technische resultaten heel goed zijn. Daarnaast is het ook niet onbelangrijk om te vermelden dat de vlotte samenwerking met ForFarmers enorm bijdraagt aan de realisatie van onze bedrijfsdoelstellingen. Dankzij het accurate advies en de grondige kennis van de specialisten slagen we erin om eventuele problemen met onze dieren tijdig aan te pakken. Bovendien zorgt het voerconcept van ForFarmers voor een voer op maat dat rekening houdt met de noden van onze hennen en met onze eigen bedrijfsdoelstellingen. Onze hennen presteren heel goed en het strooisel in de stal is droog. Om een voorbeeld te geven: onze hennen hebben in de huidige ronde 54 weken lang meer dan 90% gelegd waarvan er 27 weken meer dan 98% leg was. Dit vertaalt zich nu al in een ruime 400 eieren per hen wat maar liefst 20 eieren meer dan de norm is. Hierdoor is ook de gelegde eimassa 3 gram meer dan de opgelegde norm. Hier zijn we heel trots op”, aldus Patrick.



Technisch specialist Jens De Busscher bekijkt samen met Patrick en Kathleen het voer en geeft passend advies.





## VitaFlex, flexibel voeren voor het beste resultaat

De verschillen in nutritionele behoeften van leghennen en de productiedoelen van de boer vormen de basis van een nieuwe, flexibele voeraanpak van ForFarmers. Recent onderzoek van het Nutritie en Innovatie Centrum (NIC) van ForFarmers levert inzichten op die, in combinatie met de vele ontwikkelingen in de pluimveesector, leiden tot een nieuwe voeraanpak voor legpluimveehouders. Met deze aanpak, VitaFlex, worden de hennen gevoerd naar behoefte en wil ForFarmers bijdragen aan het beste resultaat in de stal en een beter rendement voor de pluimveehouder, rekening houdend met zijn bedrijfssituatie en productiedoelen.

Het onderzoek van het NIC van ForFarmers laat zien dat genetische kenmerken, externe factoren zoals stalmanagement en huisvesting, én het beoogde technische resultaat van de pluimveehouder leidend zijn in de nutritionele behoefte van de leghen. Deze drie factoren vormen de basis van de voeraanpak VitaFlex. Met dit voerassortiment kan ForFarmers beantwoorden aan uw bedrijfssituatie en uw bedrijfsdoel.

### Springplank naar vernieuwing

Vele veranderingen in de pluimveesector de afgelopen jaren - nieuwe concepten, innovatieve huisvestingssystemen en



wetgeving rondom bijvoorbeeld onbehandelde snavels - brengen een veranderende behoefte en aanpak van pluimveehouders aan het licht, merkt ForFarmers. "Het nieuwe assortiment is opgebouwd rond de behoefte van het dier, het beoogde technische resultaat en productiedoel van de pluimveehouder", zegt productmanager Gerry De Hertefelt.

### Met flexibiliteit naar resultaat

Flexibel voeren, oftewel flexibiliteit in de voertoepassing, geeft het beste resultaat in de stal. Gerry De Hertefelt: "We hebben het energieniveau en de aminozuren-samenstelling van de voeders geoptimaliseerd. En we hebben een verzekeringspremie ingebouwd voor een gezonde maagdarmpunctie." De VitaFlex-voeders beschikken daarnaast over een optimale maalfijnheid en een stabiele grondstofsamenstelling; kwaliteiten waar ForFarmers al jaren op stuurde. Na de uitrol van deze voeders en aanpak bij legouderdieren bij de broederijen en in de opfok, wordt de nieuwe benadering nu ook toegepast bij legpluimvee. Daarmee is de introductie van VitaFlex voor leghennen nu voor de gehele legpluimveesector geoptimaliseerd.

### De voeradviseur:

#### hét eerste aanspreekpunt

Het voerprogramma VitaFlex gaat altijd samen met advies op maat van technisch specialisten. "Zij staan garant voor uitgebreide kennis op het gebied van voer, stalmanagement en dierprestaties en zij werken volgens een duidelijk plan van aanpak", verduidelijkt De Hertefelt. "Tevens is er een voortdurende afstemming met broederijen en dierenartsen. Zo staat de pluimveehouder en zijn koppel centraal in onze aanpak en werken wij samen met de veehouder aan de beste resultaten."

#### Een voerreeks voor elk bedrijfsdoel

"De voeders in het nieuwe VitaFlex-voerassortiment sluiten volledig aan op de specifieke behoeften van de hennen

én van de pluimveehouder. Omdat elk bedrijf anders is, hebben we voor elk bedrijfsdoel een specifieke voeroplossing", legt De Hertefelt uit. "Zo is de reeks Prima perfect voor een veehouder die focust op het aantal eieren, terwijl de Optima-reeks zich eerder richt op een optimale voerwinst. Wenst een pluimveehouder zich te focussen op extra eimassa, dan stellen wij hem onze Maxima-reeks voor", legt De Hertefelt uit.

### MEER INFO?

Contacteer dan uw accountmanager, specialist of onze klantendienst contacteren via [info@forfarmers.be](mailto:info@forfarmers.be) of +32 (0)51 33 57 60



#### Prima

Focus op ei-aantal



#### Optima

Focus op voerwinst



#### Maxima

Focus op eimassa



#### Vital

Extra gezondheid



17 tot 30 weken

VitaFlex Preleg

#### Soepele transitie

- + Optimale vertering
- + Uniforme koppels
- + Robuuste hennen
- + Vlotte stijging productie
- + Goede ontwikkeling eigewicht



30 tot 60 weken

VitaFlex Top

#### Hoge piekproductie

- + Vitale hennen
- + Hoge piekproductie
- + Goede eimassa
- + Scherpe voederconversie
- + Uitstekende mestkwaliteit



60 tot > 100 weken

VitaFlex Stabiel

#### Uitstekende legpersistentie

- + Behoud schaalkwaliteit
- + Stabilisatie eigewicht
- + Goed in de veren
- + Lage uitval

VitaFlex Finish

## Breng uw CO<sub>2</sub> footprint eenvoudig in kaart met de on farm tool van ForFarmers

Duurzaamheid is niet alleen een kernwaarde bij ForFarmers maar wordt voor de landbouwsector ook steeds belangrijker. Denk maar aan de duurzame ontwikkelingsdoelstellingen (SDGs) die Vlaanderen tegen 2030 wil realiseren en de Green Deal die stelt dat Europa klimaatneutraal moet zijn tegen 2050. Daarom heeft ForFarmers in samenwerking met externe experts een on farm tool ontwikkeld om klanten te ondersteunen in de onderbouwing van hun duurzaamheidsinspanningen.

Duurzaamheid wil per definitie niet zeggen geen productie van vlees of eieren of kleinschalige landbouw.

Er bestaan nog veel misvattingen over wat 'duurzaamheid' precies is. Het belangrijkste is dat een duurzaamheidsaanpak gegrond en onderbouwd is, en daarom werkte ForFarmers samen met een expertenbureau voor de ontwikkeling van een on farm duurzaamheidstool.

### CO<sub>2</sub> footprint snel en makkelijk berekend

Deze tool laat onze klanten toe hun duurzaamheidsaanpak op een eenvoudige manier in kaart te brengen en bij te sturen. De tool is snel en makkelijk in te vullen. De uitkomst is een inzicht in de CO<sub>2</sub> footprint van een productie-

eenheid, alsook in de reductiepotentiën die te behalen zijn. Het voordeel van deze tool is dat de klant een goed inzicht krijgt in zijn duurzaamheidsinspanningen, dat die tastbaar zijn en makkelijk bijgestuurd kunnen worden. De output van de tool focust op een efficiënte veestapel, rantsoenefficiëntie en grondstoffenkeuze, mestbeheer, energiebeheer en CO<sub>2</sub> opslag.

### **i** MEER INFO?

Contacteer uw accountmanager of onze klantendienst 051 33 57 60 – [info@forfarmers.be](mailto:info@forfarmers.be)

## Zelfmengen voor een duurzame bedrijfsvoering



*De zelfmenger van Dewicke bestaat uit een breker en een menger*

Veel Belgische boeren scoren trouwens al heel goed op vlak van duurzaam ondernemen. Ook legpluimveehouder Joost Dewicke uit

Ramskapelle doet het uitstekend op dat vlak. Deze pluimveehouder koopt zijn kernvoer bij ForFarmers en mengt vervolgens zijn eigen grondstoffen (o.a. CCM en tarwe) zelf bij dat kernvoer via een eigen voerinstallatie. Zo creëert hij een compleet leghennenvoer op zijn eigen bedrijf.

De keuze van Joost en zijn vrouw Siska Van Loo om een zelfmenger te plaatsen op hun bedrijf is een zeer bewuste, maar vooral duurzame keuze. Door eigen grondstoffen te gebruiken, vindt er geen transport plaats van die

grondstoffen. Alles blijft op het bedrijf en gaat zo rechtstreeks naar de eigen dieren. Een mooi voorbeeld van circulaire landbouw dus. Bovendien heeft het gebruik van CCM in het voer een positief effect op de gezondheid van de hennen. De productie van melkzuur in de CCM heeft een verzurend effect op het voer, wat zorgt voor een betere spijsvertering en een goede darmgezondheid. Gezonde dieren zorgen voor goede resultaten en ook dat is duurzaam ondernemen.



# Betere resultaten en gezondere dieren dankzij het **NestBorn Concept**



Duurzame concepten die bijdragen aan het welzijn van de dieren zijn vandaag de dag steeds belangrijker. Een mooi voorbeeld daarvan is het NestBorn Concept. Op pluimveebedrijven waar dit concept wordt toegepast, komen de kuikens uit in de stal zelf. De eieren, die klaar zijn om uit te komen, worden drie dagen op voorhand in de stal afgeleverd en met een speciale machine direct in het strooisel gelegd. Daarna kunnen de kuikens rustig uit het ei komen en bevinden ze zich direct in de stal waar ze zullen opgroeien. Dit proces wordt vergemakkelijkt door monitoring van eischaltemperatuur en klimaat. Op die manier ervaren de kuikens geen stress tijdens het transport van de broeierij naar de stal en hebben ze direct en ononderbroken toegang tot voer en water.

We gingen even op bezoek bij onze klant Pommier Sauvage en vroegen aan pluimveehouder Maxime Lhoest naar zijn ervaringen met dit concept. Hij en zijn zakenpartner Jean-Christophe

Rufin beslisten in 2018 al om met dit concept te starten.

## Veel minder stress voor de kuikens

“Doordat de kuikens rechtstreeks in hun eigen microbisme uitbroeden, worden de gezondheidsrisico’s enorm verminderd. Hierdoor zijn wij als pluimveehouders in staat om bijna volledig zonder antibiotica te werken”, begint Maxime. “Bovendien hebben wij door de toepassing van dit concept een verbeterd technisch resultaat in de stal. Onze koppels zijn veel homogener, het gemiddeld gewicht van de koppels is gestegen met 100 gram en onze voederconversie is met 2 punten gedaald. De reden van die betere resultaten is simpel: een kuiken dat uitkomt in de stal heeft veel minder stress en heeft bovendien onmiddellijk toegang tot water en voer. Dat zorgt voor een zeer goeie opstart. We zien bovendien dat de combinatie van Apollo Prostart van ForFarmers met dit NestBorn concept voor verbeterde resultaten leidt”, legt Maxime uit.

## Aandachtspunten voor een beter dierenwelzijn

“Er zijn echter ook een aantal belangrijke zaken waarmee we rekening moeten houden sinds we het NestBorn Concept toepassen. Zo moeten we alle niet-uitgekomen eieren uit te stal rapen. Meestal is dat zo’n 1 à 2% van alle eieren. Nadat de kuikens vervolgens uit de eieren zijn gekomen, is het heel belangrijk om een goede eerste selectie te gaan doen. Ten tweede moeten we er rekening mee houden dat, als we hetzelfde aantal rondes per jaar willen doen, de periode waarin de stal leegstaat, korter is geworden. De eieren komen namelijk drie dagen voordat de kuikens uitkomen, al aan op de boerderij. De stal moet dus eigenlijk drie dagen eerder klaar zijn dan vroeger. Het is een kunst om dat allemaal tijdig en rustig af te werken in combinatie met het andere werk op de boerderij. Deze zaken wegen echter niet op tegen de voordelen van uitkomen in de stal. Dankzij deze innovatieve aanpak is het dierenwelzijn enorm verbeterd en dat dragen wij als pluimveehouders heel hoog in het vaandel”, aldus Maxime.

**\*voetnoot:** naast dit NestBorn concept zijn er nog tal van andere concepten om kuikens te laten uitkomen in de stal. Wilt u hier graag meer informatie over? Twijfel dan niet om onze specialisten aan te spreken. Ze helpen u graag verder met passend advies.

# Van bestelling tot **volle silo**



**Vandaag besteld, morgen in huis. Het klinkt zo gewoon, maar ook voor de Bol.com's van deze wereld is dat nog een hele uitdaging. Ook voor ons... en bij uw voerbestelling gaat het bovendien over een heel ander volume dan bij een pakjesdienst. Weet u welke route uw bestelling aflegt en hoe uw wens leidend is in dit proces? We geven u een kijkje in onze keuken.**

### Online bestellen

Met uw wensen als klant voorop en efficiency als belangrijk speerpunt is het best een uitdaging om alle bestellingen op het juiste moment in de silo's te krijgen. Dagelijks zijn hier zo'n vijf collega's mee bezig en vullen we ruim 350 silo's per dag. De orders komen via diverse kanalen binnen: via MyForFarmers.be, via e-mail, telefonisch of via een van onze dealerbedrijven. Orders die vóór 13.00 uur besteld zijn, kunnen de volgende dag of de dag erna al worden uitgeleverd. Maar vóórdat het zo ver is, volgen er nog een aantal stappen, zoals onderstaand plaatje laat zien.

### Uw klantwens is leidend

De Order-Entry afdeling maakt een eerste schifting en kijkt voor welke orders extra aandacht nodig is of aanpassingen in het proces nodig zijn. De orders worden ingevoerd in het ERP systeem en lopen hierin door naar de transportplanning; de cockpit van het proces. De logistieke planner maakt een zo efficiënt mogelijke indeling van alle ritten op basis van de afleverwensen van de klant en de mogelijkheden in de fabrieken, zodat de bulkwagens zo vol mogelijk zitten en zo min mogelijk kilometers afleggen. Daarmee verlagen we onze CO2-footprint én de transportkosten.

### Productieplanning

Elke klant is gekoppeld aan een vaste fabriek. Het klantorder komt bij de logistieke planner van die fabriek terecht. Elke werkdag om 14.00 uur leggen zij de laatste hand aan de transportplanning voor de volgende dag. De productieplanner van de fabriek bekijkt vervolgens welke voeders op voorraad zijn en wat

we de komende vierentwintig uur nog moeten produceren. De klantspecifieke voeders krijgen in het productieproces een speciaal plekje, om ervoor te zorgen dat ze na productie snel de vrachtwagen in kunnen en niet voor oponthoud zorgen. Met zo'n 1200 verschillende producten die we via onze bulkwagens leveren, is dat vaak een hele puzzel.

### Met de vlam in de pijp

's Nachts produceren we de voeders voor de eerste ritten en aansluitend de voeders voor de rest van de dag. Tussen 20.00 en 5.00 uur zetten we een aantal bulkwagens vóór het ochtendgloren klaar. Bij het krieken van de dag starten de chauffeurs hun wagens en vanaf 6.00 uur blazen ze de eerste silo's al vol. De laatste leveringen vinden tussen 20.00 en 23.00 uur plaats. De meeste kippen zijn dan al lang op stok.

### Spoed, wat nu?

Maar wat nu als u er onverhoopt achter komt dat de silo leeg is, of niet langer

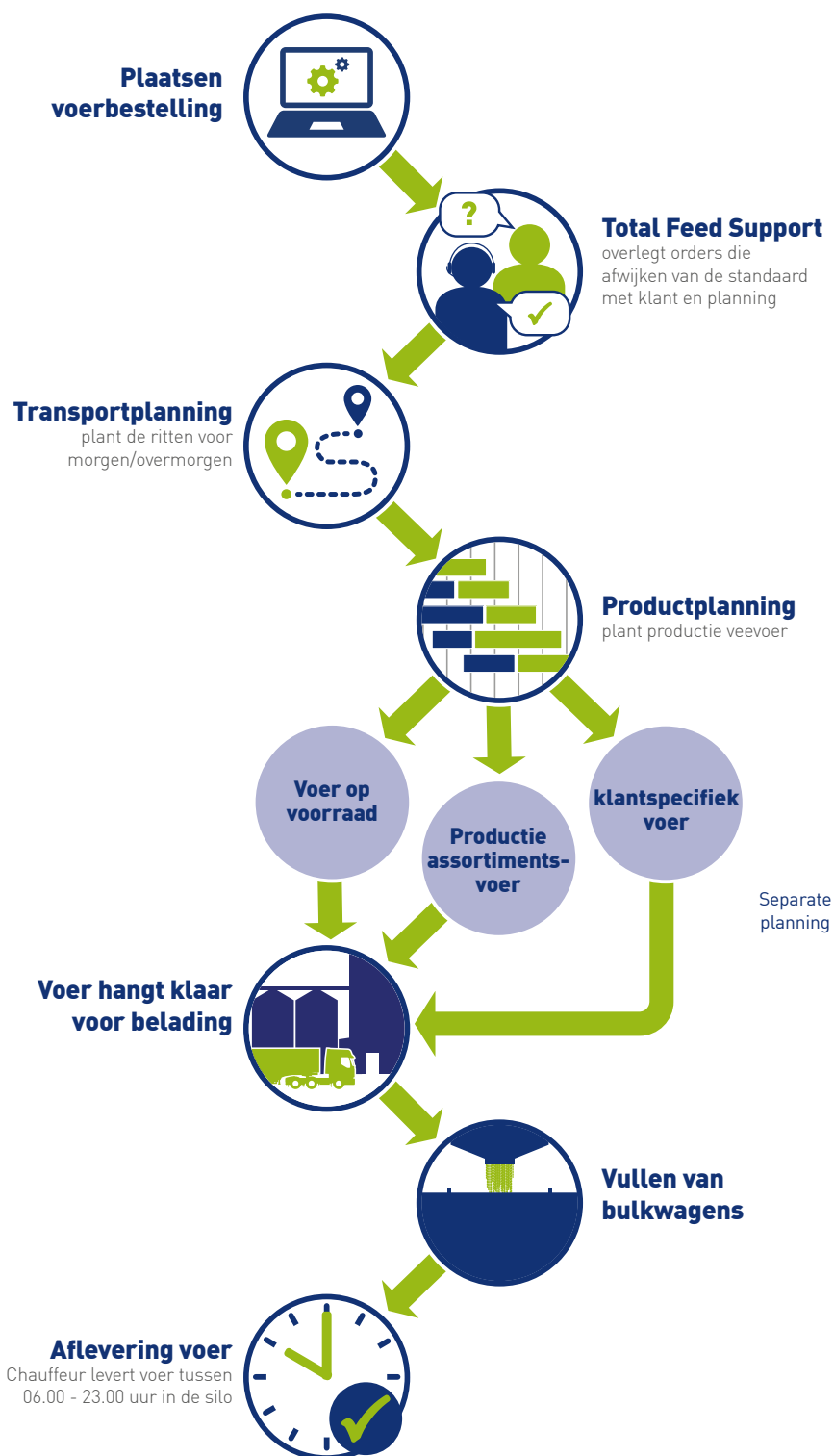
dan 24 uur kan wachten? Vooropgesteld, wij laten nooit dieren zonder voer zitten. Toch is de impact niet te ontkennen. Logistieke planners moeten de ritten van de chauffeurs herzien en productie moet veelal de planning omgooien. Met 14% spoedorders per dag, lukt het niet altijd om aan alle klantwensen te voldoen. In samenspraak met u zoeken we dan naar een oplossing: bijvoorbeeld minder voer of een ander aflevermoment.

## Samenwerken aan een nóg betere afleverprestatie

Wist u dat u ons kunt helpen om nóg vaker aan uw afleverwens te voldoen?

- Bestel uw order vóór 13.00 uur met twee opeenvolgende leverdagen (vandaag bestellen voor morgen en overmorgen);
- Probeer spoedbestelling te voorkomen;
- Bestel uw order voor afleveringen op dinsdag, woensdag en donderdag;
- Voorkom zoveel mogelijk bestellingen voor levering op vrijdag;
- Houd er rekening mee dat zaterdag en zondag géén leverdag is;
- Merkt u dat u voeder nodig heeft op maandag, geef die bestelling dan tijdig door op vrijdag
- Bestel uw order online via MyForFarmers.

Zo profiteert u van de maximale korting en kunnen wij alle klanten tijdig en efficiënt bevoorraden.





# Kent u de **nieuwe collega's** in Team Pluimvee



Michel André

**Net zoals alle sectoren in de agrarische business, is de pluimveesector een branche die voortdurend ontwikkelt en verandert. Dat betekent dat wij als ForFarmers ervoor moeten zorgen dat wij steeds met de beste talenten in het veld staan om te kunnen blijven beantwoorden aan de eisen van de sector, zodat we de boeren zo goed mogelijk kunnen ondersteunen en helpen om hun bedrijfsdoelstellingen te behalen. Daarom hebben wij recent ons pluimveeteam versterkt met enkele nieuwe collega's. We stellen ze graag even aan u voor. Maak kennis met Michel, Jonas en Davy. Dankzij de overname van De Hoop Mengvoeders zijn ook Simon en Flamur deel geworden van ons team.**

**Michel André** startte op 1 februari 2021 als Accountmanager Broilers voor de regio Wallonië. "Ik ben 31 jaar en ik woon in Braine-L'Alleud. Ik volgde in Brussel de opleiding Business Management en heb daarna ervaring opgedaan in de



Jonas Gasia

landbouwsector als vertegenwoordiger pluimvee in Wallonië. De pluimveemarkt is me dus niet geheel onbekend", vertelt Michel. "Samen met mijn collega-accountmanager Alexandre Manise neem ik de rol van Accountmanager Broilers voor Wallonië tot mijn rekening."

Ook **Jonas Gasia** begon dit jaar aan een nieuwe uitdaging binnen ForFarmers België, meer bepaald als Accountmanager Legpluimvee. "Ik ben Jonas Gasia, 34 jaar en ik woon in L'Écluse. In m'n vrije tijd houd ik me vooral bezig met m'n paarden. Daarnaast heb ik ook nog een hobbyboerderij, waardoor ik nog af en toe eens op een tractor te vinden ben. Eigenlijk heb ik al van kleins af aan een grote interesse in de landbouwsector. Ik speelde altijd met miniatuurtractors en bouwde boerderijtjes met Playmobil en die passie is nooit meer weggegaan. Ik ben sinds 2013 actief binnen de pluimveesector, waarin ik zowel ervaring opdeed op technisch als



Davy Vanluchene

op commercieel vlak in de regio's Antwerpen en Limburg, maar voornamelijk in de zes zuidelijke Nederlandse provincies. Daar stond ik samen met enkele Nederlandse collega's aan de wieg van het on farm hatchen of uitkomen in de stal", legt Jonas uit. "In mijn functie als Accountmanager Legpluimvee vind ik het heel belangrijk om afspraken met klanten na te komen. Bovendien vind ik het ook cruciaal om bij elk klantenbezoek een meerwaarde te brengen. Ik wil samen met de boer een partnerschap bouwen, waarbij we beiden ervaren dat we er samen instaan en samen kijken om een maximaal rendement uit het bedrijf te halen en dat op een manier die past bij het DNA van dat specifieke landbouwbedrijf."

Vervolgens stellen we u **Davy Vanluchene** voor, onze nieuwe Accountmanager Broilers voor de regio West- en Oost-Vlaanderen. "Ik ben Davy Vanluchene, 45 jaar jong en vader van

# e al?



Flamur Llapashtica

twee zonen. Ik woon samen met mijn gezin in Oostrozebeke. Mijn interesse in de landbouwsector heb ik wellicht geërfd van mijn vader, die bijna zijn volledige carrière actief was als landbouwhelper op een grote boerderij. Vanuit mijn interesse in de sector heb ik de opleiding Agro-Industrie gevolgd. Na mijn studies ging ik hier direct mee aan de slag. Intussen heb ik reeds 20 jaar ervaring opgedaan bij een toeleverancier aan landbouwers. Recent kreeg ik bij ForFarmers een mooi aanbod en besliste ik om mijn carrière bij hen verder te zetten. Bovendien kende ik al een paar medewerkers die al vele jaren bij ForFarmers werkzaam zijn en dat scheidt toch wel vertrouwen in het bedrijf.”

Door de overname van De Hoop Mengvoeders heeft het pluimveeteam van ForFarmers België er nog twee nieuwe collega's bij: Flamur Llapashtica en Simon Delmeiren. Ook zij stellen zich graag even aan u voor.



Simon Delmeiren

“Ik ben **Flamur Llapashtica**, 28 jaar en woonachtig in Lommel. In mijn vrije tijd houd ik van voetballen en ben ik vaak bezig met de totaalrenovatie van een oude hoeve, die binnenkort onze nieuwe thuis zal worden. Sinds 2015 ben ik werkzaam in de pluimveesector. Ik vind het heel mooi om te werken in een primaire sector zoals de voedingsindustrie. Door mijn werk draag ik een steentje bij aan het afleveren van een mooi en kwalitatief stuk kippenvlees. Momenteel is mijn rol zowel technisch als commercieel. Ik ben actief in de regio's Limburg en Antwerpen, en ook voor een stuk in Zuid-Nederland. De combinatie van die verschillende regio's, en meer bepaald de verschillende landen, vind ik heel boeiend. Zo heb ik bijvoorbeeld in Nederland al heel wat kennis opgedaan over het draaien zonder antibiotica, wat in België nu een hot item aan het worden is. Ik geloof dat de pluimveesector de komende jaren nog hard zal veranderen en er anders

zal uitzien in de toekomst. Het afgelopen jaar hebben we, mede door de coronacrisis, een turbulente periode meegemaakt. Daarom is het nu belangrijk voor de ondernemers om zich te oriënteren en de juiste partners voor de toekomst te kiezen. Met de overname van De Hoop door ForFarmers ben ik ervan overtuigd dat er een mooie nieuwe organisatie binnen de pluimveesector is ontstaan, die klaar is voor de toekomstige uitdagingen.”

En tot slot stelt ook **Simon Delmeiren** zich aan u voor. “Ik ben Simon Delmeiren en ik heb al een 12-tal jaar ervaring in de pluimveesector, waarvan een 4-tal jaar bij De Hoop. Ik ben voornamelijk actief in Limburg en Antwerpen. Doorheen de jaren heb ik de sector heel sterk zien veranderen. Zo is het niveau van professionaliteit heel erg gestegen en zijn er heel wat nieuwe regelgevingen en eisen vanuit de markt waarmee een pluimveehouder rekening moet houden. Ik vind het bewonderingswaardig hoe snel en hoe goed de pluimveesector op deze zaken reageert. In mijn functie wil ik veel meer doen dan voer verkopen alleen. Ik wil graag een allround partner zijn van de boeren en mijn kennis met hen delen.”

# Een nog betere klantservice met Internal Sales

**Om een excellente klantervaring te realiseren, heeft ForFarmers België een nieuwe afdeling gecreëerd: Internal Sales. Delphine Cobbaert en Gwen Rutsaert zijn de twee gezichten achter dit team, dat onderdeel uitmaakt van het Total Feed Support Team binnen ForFarmers België. Delphine en Gwen stellen zich graag even aan u voor en leggen uit wat hun job precies inhoudt.**

“Ik ben Gwen Rutsaert, 27 jaar en ik woon in Eeklo. In januari 2018 ben ik afgestudeerd als bio-ingenieur met de specialisatie landbouw. Daarna ging ik aan de slag bij ForFarmers op de binnendienst en vervolgens deed ik ook ervaring op op de baan als accountmanager melkvee. Sinds een aantal maanden vorm ik samen met Delphine het Internal Sales Team”, legt Gwen uit.

“Mijn naam is Delphine Cobbaert en ik ben 25 jaar. Ik woon samen met mijn ouders en broer en zus op ons gemengd landbouwbedrijf in Oedelem. Ik ben een boerendochter in hart en nieren en ben trots op de sector waarin ik werk. Sinds mei 2020 ben ik Internal Sales medewerker bij ForFarmers”, vult Delphine aan.

“De afdeling Internal Sales is een nieuwe afdeling binnen ForFarmers België, die tot stand gekomen is doordat ForFarmers wil inzetten op een nog betere service richting de klant. Wij bieden voornamelijk telefonische ondersteuning van binnenuit aan de vertegenwoordigers op de baan, zodat zij zich nog beter kunnen focussen op hun taken. Bovendien vervangen wij soms fysieke bezoeken door een telefoongesprek, wat zowel tijdswinst als financiële winst voor de boer oplevert

door heel kort op de bal te spelen”, leggen Delphine en Gwen uit.

“Naast de ondersteuning die wij bieden aan de vertegenwoordigers, zetten wij ook telefonische acties op poten. Zo doen we op regelmatige basis mail calls om bijvoorbeeld een actie van een bepaald product weg te zetten in de markt of om een nieuw product kenbaar te maken. Voor dergelijke zaken werken wij heel nauw samen met de communicatie/marketingafdeling. Zo deden we onlangs een actie richting legpluimveehouders. We stuurden hen per post een kaartje met een gadget erbij. Een tijdje later belden we die veehouders op en vroegen we of ze interesse hadden in een bezoek van onze vertegenwoordiger en specialist. Indien de boer dat wenste, bekeken wij samen met de vertegenwoordiger wanneer hij een plaatsje vrij had in zijn agenda en planden we een afspraak in. Deze manier van werken bespaart zowel voor de boer als voor onze vertegenwoordigers veel tijd. Wij maken een afspraak met de boer op momenten die voor hem goed uitkomen en bovendien sluiten de thema’s van de bezoeken ook beter aan op de interessegebieden en focuspunten van de boer.”



Delphine Cobbaert en Gwen Rutsaert

**i MEER INFO?**  
HEEFT U VRAGEN VOOR INTERNAL SALES?  
CONTACTEER ONS OP +32 (0)51 33 57 79



# #WIJZIJNOVERAL

U heeft het ongetwijfeld zien voorbijkomen op onze sociale media kanalen: de campagne #WIJZIJNOVERAL. Het startschot van deze campagne werd gegeven op 15 februari en eindigde halverwege mei. Met deze campagne wilde ForFarmers de Belgische boeren bedanken voor hun dagelijkse werk en wilden we hen laten zien hoe belangrijk hun rol is in onze maatschappij. En dat ze – letterlijk – overal zijn! Alle klanten van ForFarmers ontvingen een overall, maar ook niet-klanten maakten kans op een van onze blauwe eyecatchers. We daagden de boeren van België uit om hun leukste overall-moment te delen op social media met #wijzijnoveral. En dat lukte! Onze ForFarmers-overalls werden door heel België met trots gedragen. Bent u benieuwd naar de mooiste inzendingen? Scan dan even deze QR-code en ontdek meer!



**Blik van de boer: Pieterjan Haghedooren**  
Tijdens de campagne gingen we ook bij een aantal veehouders langs en vroegen we hen om even hun verhaal te doen en hun blik op de sector aan ons toe te lichten. We gingen onder andere langs bij vleespluimveehouder **Pieterjan Haghedooren in Bikschote**. En Pieterjan is voor ons zeker geen onbekende ...



“Ik heb van jongs af aan al een hart voor het boerenvak. Maar na de landbouwopleiding besloot ik om eerst aan de slag te gaan als Commercieel Technisch Vertegenwoordiger bij ForFarmers. Zo leerde ik niet alleen de sector kennen vanuit de boer, maar vanuit een veel breder oogpunt. De ambitie om zelf wat op te starten, bleef echter altijd in mijn achterhoofd aanwezig. Toen kwam een landbouwbedrijf - niet ver van mijn oorspronkelijke huis - te koop. Een modern bedrijf, met veel potentie om verder uit te bouwen. In 2019 nam ik het bedrijf met 65.000 vleeskuikens en 700 vleeskalveren over.”

De boer uit Bikschote heeft een duidelijke visie op de werkwijze. “Ik wil dat we ons binnen het bedrijf houden aan de normen en waarden die verwacht worden van landbouw. Hygiëne staat hoog in het vaandel en we zijn constant bezig met antibioticareductie. Dierenwelzijn vind ik heel belangrijk. Uiteindelijk doe ik het voor gezonde dieren. Als ik zie dat ze goed groeien en zich amuseren, geeft me dat voldoening. Maar het houden aan normen en waarden betekent ook dat onze uitstraling naar de buitenwereld goed moet

zijn. Ik ben trots op ons mooie bedrijf en ik wil aan anderen laten zien waarom”, vertelt Pieterjan. “Ik merk dat er helaas nog steeds een bepaalde afstand bestaat tussen de landbouwsector en de consument. Men wil het beste leven voor de dieren, maar kiest tegelijkertijd vaak voor het goedkoopste vlees. Dat is voor ons niet rendabel. Het kwetst me dat het imago rondom de agrarische sector vaak negatief is.”

Om dat imago op te krikken, deelt Pieterjan daarom graag zijn verhaal. “Onze boerderij ligt langs een drukke weg, dus er komen dagelijks veel mensen langs. Als anderen zien hoe netjes onze boerderij erbij ligt, weten ze dat het goed zit. Ik laat op social media ook zien wat we zoal doen. Dat we nieuwe kuikens hebben of dat de jonge kalveren met elkaar spelen. Dat levert ook veel positieve reacties op.” Pieterjan stond dan ook achter de campagne #wijzijnoveral. “Ik vind het een zeer mooi initiatief om de boer eens in het zonnetje te zetten. Het duidt op de goede bedoeling van ForFarmers. Zulke acties kunnen alleen maar toegejuicht worden!”

# VitaFlex

Flexibel voeren voor  
het beste resultaat



## VitaFlex, flexibel voeren voor het beste resultaat

VitaFlex betekent zorgeloos hennen houden met resultaat, efficiëntie en gezondheid van uw legpluimvee voorop. VitaFlex is een compleet nieuwe voerbenadering voor leghennen, waarbij uitgegaan wordt van drie factoren die leidend zijn in de nutritionele behoefte van de leggen: de kenmerken van de toom, externe factoren zoals stalmanagement en huisvesting en tot slot het beoogde technische resultaat. Kortom, VitaFlex is dé voeraanpak afgestemd op:

- ✓ Uw bedrijfssituatie
- ✓ Uw productiedoelen
- ✓ Uw hennen

### Meer informatie?

[www.forfarmers.be](http://www.forfarmers.be) • [info@forfarmers.be](mailto:info@forfarmers.be) • +32 (0)51 33 57 60