

Met teamwork leidt Spoormans braadkippenbedrijf Laleman naar duurzame topprestaties

Bedrijfsschets

De familie Laleman te Handzame is reeds 3 generaties vertrouwd met de pluimveesector. In de vorige eeuw werd aan opfok van moederdieren gedaan, vervolgens legkippen om vanaf 2009 zich volledig toe te leggen op uitsluitend braadkippen. Het was Gino (60) en zijn echtgenote Francine (57) die de beslissing namen om het braadkippenbedrijf verder uit te bouwen samen met hun zoon Bram (35) en zijn partner Kathy (33). In totaal houden ze nu zo'n 230.000 kuikens op twee locaties die afwisselend opgezet worden. Dus om de 3 of 4 weken is er een opzet.

Naast de kippen wordt door beide gezinnen aan grove groententeelt (bloemkolen, prei, ...) gedaan die veel arbeid vergt en waarvoor o.a. ook seizoenarbeiders ingeschakeld worden. "Voor het goed en vlot combineren van beide bedrijfstakken is een goede en vaste planning uiterst belangrijk, dit zowel voor opzetten maar vooral ook voor het weg- en uitladen. Met Spoormans zijn we op dit vlak uiterst tevreden en komen we niet voor verrassingen te staan. Uiteraard is dit een wisselwerking en stellen we ons ook flexibel op als de markt in bepaalde weken daarom vraagt. Naar mijn gevoel draagt iedereen zijn steentje bij, dan kom je al een heel eind.", aldus Gino.

Vertrouwensrelatie en service belangrijk

"Sedert een 5tal jaar zijn we klant bij Spoormans, een grote speler gespecialiseerd in braadkippenvoeder waar ze vooral een continue en constante goede kwaliteit hoog in het vaandel voeren. Neem daarbij de uitstekende service van onze transportplanner Verhaest Andy, vanuit de productiesite in Aalter, bij wie we steeds onmiddellijk terecht kunnen voor eventuele praktische problemen". De zeer goede opvolging door Jasper Vergoote – het aanspreekpunt voor de technische en commerciële begeleiding – wordt bijzonder geapprecieerd door beide bedrijfsleiders alsook te weten dat hij met de nutritionist Filip Van den Bossche kort

op de bal speelt door de resultaten van iedere opzet nauw te analyseren. "Een langdurige vertrouwensrelatie met onze voederleverancier/planner en de technische opvolging is voor ons een doorslaggevende factor".

"Continuïteit en wederzijds vertrouwen is voor ons belangrijk"



De familie Laleman (Links Gino, 2de van rechts Bram met vrouw Kathy) en het Spoormans team (Filip Van den Bossche: nutritionist, Andy Verhaest: toelevering en planning en Jasper Vergoote die voor de technische begeleiding instaat) die samen dit bedrijf naar duurzame topprestaties leiden.



Na de starter (kruimel) krijgen de kuikens een week top structuurmeel om hun maagfunctie ten volle te laten ontwikkelen en zo te komen tot een betere darmgezondheid.

"We streven naar goede afspraken, wederzijds vertrouwen want voor ons is het niet enkel belangrijk om een koers te winnen maar vooral als team onze braadkippenhouders naar grote rondewinst te leiden", beaamt Filip met een knipoog naar Remco Evenepoel.

Gino en Bram vertel eens over jullie werkwijze en resultaten

"We starten met een kruimelvoeder gedurende een 10tal dagen gevolgd door een week structuurmeel om vanaf dan te starten met bijvoederen van volle tarwe aan de groeier 1 en groeier 2 (de kernvoerders). Tenslotte een finisher gedurende de laatste week waarbij de inmenging van volle tarwe oploopt tot 40%".

Niet zonder fierheid en lach vermeldt Gino dat ze met dit voederschema en het 'OptiBalance' voeder het antibioticaverbruik de laatste jaren sterk hebben kunnen afbouwen en nu geregeld rondes hebben waar geen antibiotica moet ingezet worden. Bram toont de ronde rapporten met de netto **voederconversies** van het laatste jaar. Deze zitten ofwel kort onder of net boven de **1,50** ! Dit bij een **aflevergewicht** van goed **2,8 kg** op 40 dagen. Uitgeladen wordt er op dag 33 (2,1-2,2 kg) wat een gemiddeld verkoopgewicht van $\pm 2,6$ oplevert.

"Met het **Optibalance** voeder en voederschema hebben we niet enkel het medicijngebruik sterk kunnen terugdringen maar eveneens is het strooisel nu droger wat leidt tot veel betere voetzooltjes", meldt de vader familias.

Wat is er nu zo speciaal aan het 'OptiBalance' voeder?

Filip Van den Bossche, de man die instaat voor de formulering is er intussen komen bijzitten. "Sedert een 2tal jaar hebben we ingezet op het **combineren van drie belangrijke zaken** om tot dit voeder te komen: de **nutriëntensamenstelling** geoptimaliseerd in

"Met het OptiBalance voeder bekomen we een duidelijk betere darmgezondheid"

functie van wat de kuikens nodig hebben, verder de **technologie** – zeg maar de bereiding – aangepast zodat de maagfunctie veel vlotter en beter tot zijn recht komt en tenslotte de **grondstoffenkeuze** aangepast zodat we tot een continu kwaliteitsvoeder komen. Vergeet verder niet dat we specifieke additieven inzetten die passen bij ons voeder en uitgetest werden in onze nieuwe proefstal. Dit alles om te komen tot een betere darmgezondheid".

En zorgt dit niet voor een duurder voeder?

Het 'OptiBalance' voeder is inderdaad enkel euro's duurder per ton. Niet steeds voor de goedkoopste grondstoffen gaan, maar voor continuïteit en voldoende structuur (specifieke behandeling in functie van de grondstoffen) heeft een kostprijs", aldus Luc Willems, manager bij Spoormans. Bram treedt hem bij en meldt dat hij graag die enkele euro's meer betaald want de technische resultaten tonen aan dat met dit veiliger en gezonder voeder er minstens dezelfde resultaten bekomen worden of anders uitgedrukt het betaald zich meer dan terug door het verminderd medicijngebruik en door enkele punten winst in voederconversie.



Bram toont niet zonder fierheid de goede voetzolen van zijn braadkippen bekomen door de betere en drogere strooiselkwaliteit sedert hij het 'OptiBalance' voederprogramma volgt.