

Committing to a 'Better Chicken' in the UK

So far, 128 UK companies have signed up to the Better Chicken Commitment in the United Kingdom. Poultry World asked the frontrunners of this pack how they are faring. Retailer Marks and Spencer and broiler farmer Jeremy Iles have fully implemented the production system described under the BCC requirements and are expecting the other signees to follow suit.

BY TOM WOOLMAN

The UK has the highest number of companies signed up to the Better Chicken Commitment in Europe. "The UK is leading, then you have France, Germany and Sweden." says Paul van Boekholt, Northern Europe business manager for Hubbard. The UK commitments are mostly in food service, with two retailers signed up as well. Only one of these, Marks and Spencer, has begun the transition to BCC with 100% of their fresh chicken meeting the standard. Marks and Spencer signed the pledge in 2019 and moved to full implementation in September 2022. Vivienne Harris, Marks and Spencer agriculture manager shared the company's recent experience. "Marks and Spencer saw this as an opportunity to lead the market in animal welfare; that is a key aspect of how we do things. The most important things for M&S shoppers when buying fresh chicken are meat quality, British origin and the welfare of the animal," Ms Harris comments, explaining how its customers differentiated from wider consumer market trends.



PHOTOS: NFU

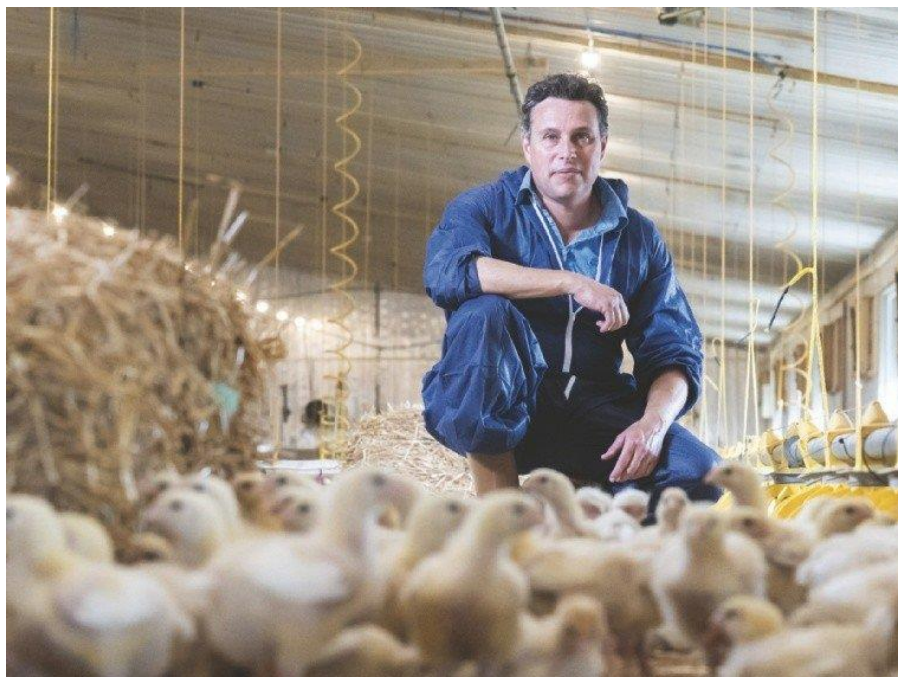
The Iles farm grows around 95,000 birds at a time and does six crops a year. There tends to be a split between Hubbard JA787 and Redbro.

Moving on to the challenge of changing the entire production system for their fresh chicken, Harris says that the transition had taken a lot of strategic planning. "We needed to engage everyone in the chain, very much including the farmers, and our agricultural roadshows last summer were really key to what we did." Securing a dedicated group of farmers was highlighted as a main focus for Marks and Spencer. "Ensuring that we had enough space on the ground to grow all the birds for the right length of time and at the right stocking density was important, as this required more space than what we were previously doing." There is a clear benefit for Marks and Spencer in that being first to market has bolstered its ethical credentials. Underlining Marks and Spencer's future plans Harris notes: "Although our focus so far has been on fresh chicken, we are looking at the rest of our chicken offering. We are the number one retailer for RSPCA-assured products and that's something we want to remain".

On farm

It's not only Marks and Spencer who appear to be pleased with the move to BCC. Jeremy Iles farms the picturesque Leaffield Farm near Cirencester in Gloucestershire. He was producing standard broilers and when the opportunity arose to switch to a slower-growing bird he was keen to take it up. Starting in 1986, the farm has four poultry houses, with periods supplying Faccenda, Hook2Sisters and Avara Foods. The business currently has a contract with Hook2Sisters growing the Oakham Gold for Marks and Spencer. The farm grows around 95,000 birds at a time and does six crops a year. There tends to be a split between Hubbard JA787 and Redbro, with the current flock having one house of Redbro and three of JA787.

"There is absolutely nothing to dislike about the JA787, even in hot weather" Iles says enthusiastically. "If you're looking at risk management as a farmer, they're great, particularly if you have older sheds." Generally the farm achieves consistently under 1% mortality for the first week, averaging at around 0.7%. The JA787s will be grown up to 47 days, with the Redbros going to around 42 days. The farm aims to achieve 2.4 kg liveweight at the time of slaughter, at times having to balance good performance with not letting the birds get too heavy. Iles praises the Marks and Spencer approach: "I like the fact that when the birds go out it is your farm name on the packaging. The traceability is great, because people ask us about our products and it's nice to be able to tell people where to go to buy them. We get more of a connection with the public." The bales of straw which are required as enrichment under the Marks and Spencer programme are produced from the farm's arable enterprise and wrapped in silage plastic immediately after being baled to protect them from any contamination. "I am the only one who deals with the bales and if I have any concerns about their hygiene then I don't bring them into the chicken house."



Jeremy Iles gains a huge amount of satisfaction from managing his Hubbard chickens. "They are a pleasure to walk through and you are proud to show them off at the end."

Touching on some of the challenges that his business faces, biosecurity is a key focus area. "Biosecurity is a lot tighter than it was five years ago. We have several large game bird estates near us and we have to be very careful. Avian influenza is not going to go away," says Iles. "Although we have tried to minimise the impact, the high electricity and heating costs have been a constant stress to the industry and I hope the industry continues to remind the retailers of this challenge

and reflect it in our margins." Looking to the future Iles is planning refurbishments of his two older houses, replacing the walls and the roofs over a period of time. He also hopes to get an apprentice for the poultry unit, as he has used them in other parts of the farm. But for now, it is clear that Jeremy Iles gains a huge amount of satisfaction from managing his Hubbard chickens. "They are a pleasure to walk through and you are proud to show them off at the end, either as part of education visits or to small groups. People often have pre-conceptions of what poultry farms look like and it is satisfying to counter those ideas with the high welfare system that Marks and Spencer favours." There remain questions around whether all the 128 companies signed up in the UK will meet the BCC deadline of 2026. Two UK retailers, Sainsburys and Coop, have recently committed to decreasing stocking rates but are leaving their choice of breed unchanged. However, Marks and Spencer appear to be pleased that they made the change early. "Sales have been in line with expectations. 'ReMARKSable' value lines have seen really strong sales volumes, where we are price matching legs, wings and drumsticks with other retailers. We are also getting fewer customer complaints year-on-year," says Vivienne Harris.

Podejmowanie zobowiązania do "Lepszych kurczaków" w Wielkiej Brytanii

Do tej pory 128 brytyjskich firm podpisało zobowiązanie Better Chicken Commitment w Wielkiej Brytanii. Poultry World zapytał liderów tego pakietu, jak sobie radzą. Detalista Marks and Spencer i hodowca brojlerów Jeremy Iles w pełni wdrożyli system produkcji opisany w wymaganiach BCC i oczekują, że pozostali sygnatariusze pójdą w ich ślady.

BY TOM WOOLMAN

Wielka Brytania ma największą liczbę firm, które podpisały zobowiązanie Better Chicken Commitment w Europie. "Wielka Brytania jest liderem, potem mamy Francję, Niemcy i Szwecję" - mówi Paul van Boekholt, menedżer biznesowy Hubbard na Europę Północną. Zobowiązania podjęte w Wielkiej Brytanii dotyczą głównie usług gastronomicznych, ale podpisały je także dwa sklepy detaliczne. Tylko jeden z nich, Marks and Spencer, rozpoczął przejście na BCC, a 100% ich świeżych kurczaków spełnia ten standard. Marks and Spencer podpisał zobowiązanie w 2019 r. i przeszedł do pełnego wdrożenia we wrześniu 2022 r. Vivienne Harris, kierownik ds. rolnictwa w Marks and Spencer, podzieliła się niedawnymi doświadczeniami firmy. "Marks and Spencer postrzegają to jako okazję do przewodzenia rynkowi w zakresie dobrostanu zwierząt; to kluczowy aspekt naszej działalności. Najważniejszymi rzeczami dla kupujących M&S przy zakupie świeżego kurczaka są jakość mięsa, brytyjskie pochodzenie i dobrostan zwierząt" - komentuje pani Harris, wyjaśniając, w jaki sposób klienci odróżniają się od szerszych trendów na rynku konsumenckim.



ZDJĘCIA: NFU

Farma Iles hoduje około 95 000 ptaków jednocześnie i prowadzi sześć cykli hodowli rocznie. Zwykle są one podzielone między Hubbard JA787 i Redbro.

Przechodząc do wyzwania, jakim była zmiana całego systemu produkcji świeżych kurczaków, Harris mówi, że przejście wymagało wielu strategicznych planów. "Musieliśmy zaangażować wszystkich w łańcuchu, w tym rolników, a nasze pokazy rolnicze zeszłego lata były naprawdę kluczowe dla tego, co zrobiliśmy". Zapewnienie dedykowanej grupy rolników zostało podkreślone jako główny cel Marks and Spencer. "Upewnienie się, że mamy wystarczająco dużo miejsca na ziemi, aby hodować wszystkie ptaki przez odpowiedni czas i przy odpowiedniej gęstości obsady, było ważne, ponieważ wymagało to więcej miejsca niż to, co robiliśmy wcześniej". Wyraźną korzyścią dla Marks and Spencer jest to, że bycie pionierem na rynku wzmocniło jego etyczne referencje. Podkreślając przyszłe plany Marks and Spencer, Harris zauważa: "Chociaż do tej pory koncentrowaliśmy się na świeżym kurczaku, przyglądamy się pozostałej części naszej oferty kurczaków. Jesteśmy numerem jeden wśród sprzedawców detalicznych produktów z certyfikatem RSPCA i to jest coś, co chcemy utrzymać".

Na farmie

Nie tylko Marks i Spencer wydają się być zadowoleni z przejścia do BCC. Jeremy Iles gospodaruje na malowniczej farmie Leafield Farm w pobliżu Cirencester w Gloucestershire. Produkuje standardowe brojlery, a kiedy pojawiła się możliwość przejścia na wolniej rosnące ptaki, chętnie z niej skorzystał. Założona w 1986 roku farma ma cztery kurniki, z których okresowo zaopatrywane są firmy Faccenda, Hook2Sisters i Avara Foods. Obecnie firma ma kontrakt z Hook2Sisters na hodowlę Oakham Gold dla Marks and Spencer. Gospodarstwo hoduje około 95 000 kurczaków jednocześnie i prowadzi sześć hodowli rocznie. Zwykle występuje podział na Hubbard JA787 i Redbro, przy czym obecne stado ma jeden kurnik Redbro i trzy JA787.

"Nie ma absolutnie nic, czego można by nie lubić w JA787, nawet podczas upałów" - mówi entuzjastycznie Iles. "Jeśli patrzysz na zarządzanie ryzykiem jako rolnik, są one świetne, szczególnie jeśli masz starsze kurniki". Ogólnie rzecz biorąc, farma osiąga stale poniżej 1% śmiertelności w pierwszym tygodniu, średnio około 0,7%. JA787 będą hodowane do 47 dni, a Redbros do około 42 dni. Gospodarstwo dąży do osiągnięcia 2,4 kg żywej wagi w momencie uboju, czasami musząc zrównoważyć dobrą wydajność i nie pozwalając ptakom stać się zbyt ciężkimi. Iles chwali podejście Marks and Spencer: "Podoba mi się fakt, że kiedy ptaki wyjeżdżają, na opakowaniu znajduje się nazwa gospodarstwa. Identyfikowalność jest świetna, ponieważ ludzie pytają nas o nasze produkty i miło jest móc powiedzieć, gdzie można je kupić. Bele słomy, które są wymagane jako wzbogacenie w ramach programu Marks and Spencer, są produkowane z gospodarstwa rolnego i pakowane w folię kiszonkarską natychmiast po zbelowaniu, aby chronić je przed zanieczyszczeniem. "Jestem jedyną osobą, która zajmuje się belami i jeśli mam jakiegokolwiek obawy co do ich higieny, nie wprowadzam ich do kurnika".



Jeremy Iles czerpie ogromną satysfakcję z hodowli kur Hubbard. "Chodzenie między nimi to przyjemność, a na koniec można się nimi pochwalić".

Odnosząc się do niektórych wyzwań stojących przed jego firmą, kluczowym obszarem jest bezpieczeństwo biologiczne. "Bezpieczeństwo biologiczne jest o wiele bardziej rygorystyczne niż pięć lat temu. W pobliżu mamy kilka dużych obszarów ptactwa dzikiego i musimy być bardzo ostrożni. Ptasia grypa nie zniknie" - mówi Iles. "Chociaż staraliśmy się zminimalizować jej wpływ, wysokie koszty energii elektrycznej i ogrzewania były ciągłym stresem dla branży i mam nadzieję,

FINANSOWANE Z FUNDUSZU PROMOCJI MIĘSA DROBIOWEGO

że branża będzie nadal przypominać sprzedawcom detalicznym o tym wyzwaniu i odzwierciedlać je w naszych marżach". Patrząc w przyszłość, Iles planuje renowację swoich dwóch starszych budynków, wymieniając ściany i dachy na przestrzeni czasu. Ma również nadzieję, że uda mu się pozyskać praktykanta do pracy przy drobiu, ponieważ wykorzystywał ich w innych częściach gospodarstwa. Ale na razie jest jasne, że Jeremy Iles czerpie ogromną satysfakcję z zarządzania swoimi kurczakami Hubbard. "Z przyjemnością się wśród nich spaceruje i z dumą pokazuje się je na koniec, w ramach wizyt edukacyjnych lub małym grupom. Ludzie często mają uprzedzenia co do tego, jak wyglądają ферmy drobiu i satysfakcjonujące jest przeciwstawianie tych wyobrażeń systemowi zapewniającemu wysoki dobrostan, który preferuje Marks and Spencer". Pozostają pytania, czy wszystkie 128 firm zarejestrowanych w Wielkiej Brytanii dotrzyma terminu BCC wyznaczonego na 2026 rok. Dwóch brytyjskich sprzedawców detalicznych, Sainsburys i Coop, zobowiązało się ostatnio do zmniejszenia liczby zwierząt, ale pozostawiają wybór rasy bez zmian. Jednak Marks and Spencer wydaje się być zadowolony, że dokonał zmiany wcześniej. "Sprzedaż była zgodna z oczekiwaniami. Linie "ReMARKSablei value" odnotowały naprawdę duże wolumeny sprzedaży, w których dopasowujemy ceny udek, skrzydełek i podudzi do innych sprzedawców detalicznych. Z roku na rok otrzymujemy również mniej skarg od klientów" - mówi Vivienne Harris.