

Źródło: Poultry World, Volume 39, No 1-2023 s. 8-10

## South Korean Bae family aims for the best quality chicks



PHOTO: ALLEN KIM

*Executive board of Sam Hwa (from left): Dr Jong-su Ha, Dr Sang-bae Lee, Mr Sung-Hwang Bae (Chairman), Mrs Sang-Hyeon Bae and Mr Young-Hio Ko.*

### Profile

Name: Bae family Residence: South Korea

Enterprise: Sam Hwa GPS breeding is a 3rd generation poultry operation in South Korea. It currently operates eleven farms and three hatcheries. With 300,000 breeders, they produce 50 million broiler chicks annually.

**In its 70 years of existence as a breeder company, three generations have brought Sam Hwa GPS Breeding Agri., Inc. to the top of the South Korean poultry industry. With an unremitting effort to secure competitiveness, prioritising advance rather than expansion, and with an eye for innovation, the Bae family aims for the best birds possible. Time to have a chat with the executive board.**

BY ALLEN KIM

The Korean war in the 1950s made South Korea one of the world's poorest countries. Now, based on its gross domestic product, South Korea has the 13th largest economy. Along with such rapid economic growth, Korea's poultry industry also had to change rapidly. Today in Korea, broiler meat is produced in modernised facilities by fully-integrated companies. Annually 7.5 million broiler breeders are supplied in the fiercely competitive broiler market. Surprisingly, the top broiler breeder producer is not a large vertically-integrated company but Sam Hwa GPS Breeding Agri., Inc. (from now on Sam Hwa) owned by Bae's family, with 70 years of history. By visiting this third-generation family business, we learned how the Korean broiler industry has developed over the last 70 years and how Sam Hwa manages the successful operation of its businesses.

Currently, Sam Hwa is the number one broiler breeder producer in Korea, operating 11 farms and three hatcheries. With 300,000 breeders, they also produce 50 million broiler chicks per year. Like other businesses, they also own pig farms and organic fertiliser companies processing animal manure. Why do integrated broiler companies want to have chicks from Sam Hwa? Because they are known for their top productivity in Korea. For example, while Ross standard chick production

numbers are generally around 150 chicks per female bird, Sam Hwa has for a long time been producing more than 160 chicks. As Sam Hwa also produces the best quality chicks, many integrated companies prefer to use their birds rather than producing breeder chicks themselves.

### **Economic growth**

When looking at Sam Hwa's 70 years of history we also see the history of the Korean broiler industry. The founder of Sam Hwa, my father, started a layer hatchery in 1952. Since there were no incubators in Korea at that time, he had to hatch eggs completely by hand, including temperature adjustment and egg turning," president Sung-Hwang Bae remembers. In 1975 the current president changed his business from a layer hatchery into a broiler hatchery. Before 1970 chicken meat came from finished old layers, not from broiler breeds. The 1970s was a period of full-on economic growth in Korea. With the increasing demand for chicken meat, Sam Hwa could grow its business, too. As many competitors also expanded similar businesses, in 1989 Sam Hwa was the first to introduce grandparent stock (GPS) in Korea. Since the 1990s, the Korean broiler industry has transformed itself from one using traditional methods into a modern integrated business. Integrated companies wanted hygienic and good-quality breeders to safeguard their stable business operations. Bae explains: "That trend enabled Sam Hwa to expand its farms and hatcheries. With many developing Asian countries starting broiler businesses in the late 1990s, we began exporting our breeder chicks to six Asian countries, until the 2003 national HPAI outbreaks in South Korea." When we look at the Korean broiler industry, it seems only natural that Sam Hwa has grown. However, the reason why Sam Hwa could reach the top was 70 years of unremitting effort to ensure competitiveness. Right from the beginning of their business, there have always been plenty of competitors. In Korea now there are three more broiler breeder producers owned by big broiler operations offering different breeds. "To maintain optimum productivity we prioritised 'advance' rather than 'expansion'," says president Bae. Sam Hwa has no hesitation in challenging and investing in innovation. Over the last 70 years Sam Hwa introduced many new facilities and new practices (e.g. salmonella-free production, two-floored wide house, spin feeder, hygienic heat-treated feed, oneway flow hatchery, etc.) for the first time in Korea. Manager Young-Hio Ko comments: "We at Sam Hwa believe that establishing an internal decision-making process and our innovative culture has contributed much more to our success than superficial investment." They know well that novel things that seem plausible often become added troublemakers. Before making a new investment, they always investigate and plan carefully. "Even after introduction, there is continuous analysis and adjustment to extract and maximise the practical results," says Ko. As separate organisations, Sam Hwa's hygienic laboratory and facility equipment department are always monitoring the current situation and provide immediate professional support for their farms and hatcheries. This type of internal operating method and culture is not something that other competitors can easily match through financial investment alone.

### **Cage to floor**

To maintain the best results, Sam Hwa always uses the best facilities on their production sites. In 1992 when they started raising GPS, they decided to change the production system from traditional cage to floor to improve productivity. At that time no one in Korea had ever tried the floor system for breeders. In a situation where everything changed, including management practices and farm facilities, Sam Hwa could not find help in Korea. To minimise the enormous potential risks involved, Sam Hwa had to select the most reliable and supportive company. Bae: "After inquiring about different types of farm equipment, for the automated feeding system we chose Roxell's products which have an excellent reputation. Based on our situation and the local conditions in Korea, Roxell and Sam Hwa installed appropriate products and then together

determined the optimum operational practices." As today's Sam Hwa shows, the move was a very successful one. Now, Sam Hwa produces the best results, far exceeding the Ross standard production potential. "Modern farms rely heavily on automation. If someone uses unreliable equipment or fails to repair problematic equipment quickly, they will suffer huge economic losses," financial executive Ko knows. Sam Hwa uses proven Roxell products on all its farms. Because it has used that company's products for 30 years, all the farm staff are familiar with them and can handle them skillfully, no matter which Sam Hwa farm they work on. Sam Hwa's facility equipment department has experts and a spare parts centre. When there is a problem, they promptly identify the cause and find a solution. Even if it is an unfamiliar problem, they are accustomed to getting Roxell's professional support, either remotely or by e-mail. As all the farms use the same equipment, so it is easy to source and store spare parts.

### **New generation**

Since 2018 the family business has been in the process of handing over to the third generation. Successor Sang-Hyeon Bae is already heavily involved in the company: "Although I will be taking over the top breeder company, I also know that management won't be a piece of cake as my generation will be facing a lot of new challenges." She continues: "In Korea today, the livestock industry is considered not just conventional in its practices but also not eco-friendly. Recently Sam Hwa began a project to generate green energy using methane gas from livestock waste. We are trying to remould ourselves as a company that provides eco-friendly solutions to pollution from the livestock industry." Sam Hwa has proven that success comes from meeting a challenge to advance. Current president Bae concludes: "I have every faith that the third generation will overcome future difficulties and lead the Korean broiler industry into a new era."

## Południowokoreańska rodzina Bae dąży do uzyskania najlepszej jakości piskląt



FOTO: ALLEN KIM

Zarząd firmy Sam Hwa (od lewej): Dr Jong-su Ha, Dr Sang-bae Lee, Pan Sung-Hwang Bae (przewodniczący), Pani Sang-Hyeon Bae i Pan Young-Hio Ko.

### Profil

Nazwisko: Rodzina Bae

Miejsce zamieszkania: Korea Południowa

Przedsiębiorstwo: Hodowla Sam Hwa GPS to hodowla drobiu w trzecim pokoleniu w Korei Południowej. Obecnie prowadzi jednaście ferm i trzy wylęgarnie. Z 300 000 reproduktorów produkują rocznie 50 milionów piskląt brojlerów.

**W ciągu 70 lat istnienia firmy hodowlanej, trzy pokolenia doprowadziły Sam Hwa GPS Breeding Agri., Inc. na szczyt południowokoreańskiego przemysłu drobiarskiego. Dzięki nieustannym wysiłkom na rzecz zapewnienia konkurencyjności, stawiając raczej na postęp niż na ekspansję, a także zwracając uwagę na innowacje, rodzina Bae dąży do uzyskania jak najlepszych ptaków. Czas na pogawędkę z zarządem.**

AUTOR ALLEN KIM

Wojna koreańska w latach 50. sprawiła, że Korea Południowa stała się jednym z najbiedniejszych krajów świata. Teraz, na podstawie produktu krajowego brutto, Korea Południowa ma 13. największą gospodarkę. Wraz z tak szybkim wzrostem gospodarczym, koreański przemysł drobiarski również musiał się szybko zmienić. Obecnie w Korei mięso brojlerów jest produkowane w zmodernizowanych zakładach przez w pełni zintegrowane przedsiębiorstwa. Rocznie na niezwykle konkurencyjnym rynku brojlerów dostarcza się 7,5 miliona sztuk. Co zaskakujące, czołowym producentem brojlerów nie jest duża pionowo zintegrowana firma, ale Sam Hwa GPS Breeding Agri., Inc (od teraz Sam Hwa) należąca do rodziny Bae, z 70-letnią historią. Odwiedzając tę firmę rodziną w trzecim pokoleniu, dowiedzieliśmy się, jak rozwijał się koreański przemysł brojlerów przez ostatnie 70 lat i jak Sam Hwa zarządza skutecznym działaniem swoich przedsiębiorstw.

Obecnie Sam Hwa jest numerem jeden wśród producentów brojlerów w Korei, prowadząc 11 ferm i trzy wylęgarnie. Posiadając 300 000 reproduktorów, produkują również 50 milionów piskląt brojlerów rocznie. Podobnie jak inne przedsiębiorstwa, posiadają również fermy trzody chlewnej oraz firmy produkujące nawozy organiczne, przetwarzające odchody zwierzęce. Dlaczego zintegrowane firmy brojlerów chcą mieć pisklęta od Sam Hwa? Ponieważ są one znane z najwyższej wydajności w Korei. Na przykład, podczas gdy standardowa produkcja piskląt Ross wynosi zazwyczaj około 150 piskląt na samicę, Sam Hwa od dłuższego czasu produkuje ponad 160 piskląt. Ponieważ Sam Hwa produkuje również pisklęta najlepszej jakości, wiele zintegrowanych firm woli korzystać z ich ptaków, niż samodzielnie produkować pisklęta hodowlane.

## **Wzrost gospodarczy**

Patrząc na 70-letnią historię Sam Hwa widzimy również historię koreańskiego przemysłu brojlerów. Założyciel Sam Hwa, mój ojciec, uruchomił wylęgarnię niosek w 1952 roku. Ponieważ w tamtym czasie w Korei nie było inkubatorów, musiał wykluwać jaja całkowicie ręcznie, łącznie z regulacją temperatury i obracaniem jaj - wspomina prezes Sung-Hwang Bae. W 1975 roku obecny prezes zmienił działalność z wylęgarni niosek na wylęgarnię brojlerów. Przed 1970 rokiem mięso kurcząt pochodziło z gotowych starych niosek, a nie z ras brojlerów. Lata 70. to okres pełnego wzrostu gospodarczego w Korei. Wraz z rosnącym popytem na mięso kurcząt, Sam Hwa mógł również rozwinąć swoją działalność. Ponieważ wielu konkurentów również rozwijało podobną działalność, w 1989 roku Sam Hwa jako pierwszy wprowadził w Korei stado reprodukcyjne (GPS). Od lat 90-tych XX wieku koreański przemysł brojlerów przekształcił się z przemysłu stosującego tradycyjne metody w nowoczesny, zintegrowany biznes. Zintegrowane firmy chciały mieć hodowlę higieniczną i dobrej jakości, aby zabezpieczyć swoje stabilne działania biznesowe. Bae wyjaśnia: "Ten trend umożliwił Sam Hwa rozbudowę swoich ferm i wylęgarni. Wraz z rozpoczęciem działalności brojlerów przez wiele rozwijających się krajów azjatyckich pod koniec lat 90-tych, zaczęliśmy eksportować nasze pisklęta hodowlane do sześciu krajów azjatyckich, aż do krajowych ognisk HPAI w Korei Południowej w 2003 roku." Kiedy patrzymy na koreański przemysł brojlerów, wydaje się naturalne, że Sam Hwa się rozwinął. Jednak powodem, dla którego Sam Hwa mógł osiągnąć szczyt, było 70 lat niestrudzonych starań o zapewnienie konkurencyjności. Od samego początku ich działalności zawsze było wielu konkurentów. W Korei jest teraz jeszcze trzech producentów hodowlanych brojlerów należących do dużych firm oferujących różne rasy. "Aby utrzymać optymalną wydajność, priorytetowo potraktowaliśmy 'postęp', a nie 'ekspansję'" - mówi prezes Bae. Sam Hwa nie waha się przed podejmowaniem wyzwań i inwestowaniem w innowacje. W ciągu ostatnich 70 lat Sam Hwa wprowadził po raz pierwszy w Korei wiele nowych obiektów i nowych praktyk (np. produkcja wolna od salmonelli, dwupiętrowy szeroki kurnik, podajnik wirowy, higieniczna pasza poddawana obróbce cieplnej, wylęgarnia z przepływem jednokierunkowym itp. Kierownik Young-Hio Ko komentuje: "W Sam Hwa wierzymy, że ustanowienie wewnętrznego procesu decyzyjnego i nasza innowacyjna kultura przyczyniły się do naszego sukcesu znacznie bardziej niż powierzchowne inwestycje". Dobrze wiedzą, że nowatorskie rzeczy, które wydają się pozorne, często stają się dodanymi kłopotami. Przed dokonaniem nowej inwestycji zawsze dokładnie badają i planują. "Nawet po wprowadzeniu istnieje ciągła analiza i dostosowanie, aby wydobyć i zmaksymalizować praktyczne rezultaty", mówi Ko. Jako oddzielne organizacje, laboratorium higieniczne Sam Hwa i dział wyposażenia obiektów zawsze monitorują bieżącą sytuację i zapewniają natychmiastowe profesjonalne wsparcie dla swoich gospodarstw i wylęgarni. Ten rodzaj wewnętrznej metody działania i kultury nie jest czymś, co inni konkurenci mogą łatwo osiągnąć poprzez same inwestycje finansowe.

## **Od klatki do ściółki**

Aby utrzymać najlepsze wyniki, Sam Hwa zawsze używa najlepszych urządzeń w swoich zakładach produkcyjnych. W 1992 roku, kiedy zaczęli hodować GPS, postanowili zmienić system produkcji z tradycyjnej klatki na podłogę, aby poprawić wydajność. W tym czasie nikt w Korei nie próbował jeszcze systemu podłogowego dla hodowców. W sytuacji, gdy wszystko się zmieniło, w tym praktyki zarządzania i wyposażenie gospodarstwa, Sam Hwa nie mógł znaleźć pomocy w Korei. Aby zminimalizować ogromne potencjalne ryzyko, Sam Hwa musiał wybrać najbardziej niezawodną i pomocną firmę. Bae: "Po zapytaniu o różne rodzaje sprzętu rolniczego, do zautomatyzowanego systemu karmienia wybraliśmy produkty firmy Roxell, które cieszą się doskonałą reputacją. W oparciu o naszą sytuację i lokalne warunki w Korei, firma Roxell i Sam Hwa zainstalowały odpowiednie produkty, a następnie wspólnie określiły optymalne praktyki operacyjne." Jak pokazuje dzisiejszy Sam Hwa, posunięcie to było bardzo udane. Teraz Sam Hwa osiąga najlepsze wyniki, znacznie przekraczając standardowy potencjał produkcyjny Rossa. "Nowoczesne gospodarstwa w dużej mierze polegają na automatyzacji. Jeśli ktoś używa zawodnego sprzętu lub nie naprawi szybko problematycznego sprzętu, poniesie ogromne straty ekonomiczne" - stwierdza dyrektor finansowy Ko. Sam Hwa używa sprawdzonych produktów Roxell we wszystkich swoich gospodarstwach. Ponieważ firma stosuje produkty tej firmy od 30 lat, wszyscy pracownicy gospodarstwa są z nimi zaznajomieni i potrafią je umiejętnie obsługiwać, niezależnie od tego, w którym gospodarstwie Sam Hwa pracują. Dział wyposażenia obiektów Sam Hwa ma ekspertów i centrum części zamiennych. Gdy pojawia się problem, szybko identyfikują przyczynę i znajdują rozwiązanie. Nawet jeśli jest to nieznan problem, są oni przyzwyczajeni do otrzymywania profesjonalnego wsparcia firmy Roxell, zdalnie lub za pośrednictwem poczty elektronicznej. Ponieważ wszystkie gospodarstwa korzystają z tego samego sprzętu, łatwo jest pozyskiwać i przechowywać części zamienne.

## **Nowe pokolenie**

Od 2018 roku rodzinny biznes jest w trakcie przekazywania trzeciej generacji. Następca Sang-Hyeon Bae jest już mocno zaangażowany w działalność firmy: "Mimo że przejmę firmę będącą najlepszym hodowcą, wiem również, że zarządzanie nie będzie bułką z masłem, ponieważ moje pokolenie będzie musiało stawić czoła wielu nowym wyzwaniom". Kontynuuje ona: "W dzisiejszej Korei przemysł hodowlany jest uważany nie tylko za konwencjonalny w swoich praktykach, ale również nie jest przyjazny dla środowiska. Niedawno Sam Hwa rozpoczął projekt generowania zielonej energii przy użyciu gazu metanowego z odpadów hodowlanych. Próbuje przekształcić się w firmę, która dostarcza przyjaznych środowisku rozwiązań dla zanieczyszczeń pochodzących z przemysłu hodowlanego." Firma Sam Hwa udowodniła, że sukces wynika z podjęcia wyzwania, aby iść do przodu. Obecny prezes Bae podsumowuje: "Mam pełną wiarę, że trzecie pokolenie pokona przeszłe trudności i poprowadzi koreański przemysł brojlerów w nową erę".