



Årsberetning **2015/2016**

## | INDHOLD

- 4 Årets resultater
- 6 Friland Økologi, grise
- 8 Friland Økologi, kreaturer
- 10 Frilandsgris
- 12 Friland Kødkvæg/Limousine
- 14 Friland J. Hansen
- 15 Markeder for Friland
- 16 Friland sætter økologien FRI
- 18 Mon FRIe kører tager bussen?
- 19 Friland på Facebook
- 20 Kær gris har mange navne
- 23 Kontant bonus for ekstra dyrevelfærd
- 24 Sejr på Smukfest
- 27 Succes med besøg på landet
- 28 Ungt blod til Friland
- 30 Kød direkte til døren
- 33 Økologi og dyrevelfærd hitter
- 34 Rodekasser med pileflis vækker lykke
- 37 112 økologiprodukter fik nyt udtryk
- 39 Ny leverandør hev marken ind i stalden
- 42 Meget mere Frilandsgris til Tulip

**Peter Fallesen Ravn**  
(formand)  
Svineproducent

**Frode Flyvbjerg Kristensen**  
(næstformand)  
Økologisk  
mælkeproducent

**Arne Juel Jensen**  
Økologisk  
svineproducent

**Nicolaj Pedersen**  
Økologisk  
svineproducent

**Nielli Simmelsgaard**  
Frilandsgrisproducent

**Torben Langer**  
Økologisk  
svineproducent

**Erling Christensen**  
Landbrugsleder  
økologisk  
kødkvægsproduktion

**Erik Bredholt**  
Svineproducent  
Formand i  
Danish Crown  
Kommitteret medlem

**Uffe Frovst**  
CEO  
Danish Crown Pork B2C

**Claus Hein**  
Vice President  
Sales Nordic,  
Danish Crown Beef

**Signe Wenneberg**  
Ekstern  
bestyrelsesmedlem



## | FRILANDS BESTYRELSE

Regnskabsåret 2015/2016 har helt generelt været et godt år for Friland. En vækst i omsætningen på 17% – eller 118 millioner DKK – taler sit tydelige sprog om, at den samlede forretning har haft en fantastisk udvikling. Når det er sagt, er det ikke alt, som er gået som ønsket eller forventet. Sådan vil det nok altid være med en virksomhed af Frilands størrelse og kompleksitet. Vi er under pres for at levere en højere afregning til Frilandsgris. Især i juli-september kvartalet er det ikke lykkedes at have en tilstrækkelig høj udnyttelse af grisene, hvilket drev tillægget ned. Der er gode planer sat op for det kommende år, men også en stor opmærksomhed på at planerne skal føres ud i livet med succes, før det giver det nødvendige løft i indtjeningsniveauet. Jeg er fortrøstningsfuld og forventer, at det vil lykkes i 2016/2017.

Det er næppe overraskende, at økologien har stået for væksten hen over året. Markedet har været stærkt underforsynet. Det har drevet priserne og dermed også afregningen op på hidtil usete niveauer. I det kommende år forventes der for økologiske grise en større grad af balance mellem udbud og efterspørgsel. Hvilket forventeligt også vil have indflydelse på afregningen, der forventes at blive lavere end i det netop afsluttede regnskabsår.

For økologiske kreaturer er der fortsat en forventning om, at markedet generelt set vil være underforsynet – i hvert fald i perioder af året.

På økologisiden er 2015/2016 også året, hvor vi har mødt en øget konkurrence på det danske marked.

Endnu har dette ikke sat et afgørende præg på markedet, men det forventes klart at være tilfældet, når vi om et år ser tilbage på 2016/2017. Jeg er overbevist, om at Friland er klar til at møde konkurrencen og ser frem til de ekstra elementer, det vil bringe ind i udviklingen. Friland Kødkvæg og Friland Limousine har haft en meget svingende balance mellem udbud og afsætning hen over året. Denne balance er fortsat en af de store udfordringer for at maksimere værdien i disse koncepter. Der har for begge koncepters vedkommende været en række aktiviteter for at udbygge kundebasen, hvilket i nogen grad er begyndt at bære frugt, især i den sidste del af regnskabsåret.

Afslutningsvis skal der lyde en meget stor tak for den indsats, medarbejdere og kollegaer i og omkring Friland har ydet igennem året. Ingen tvivl om, at det arbejde, der er leveret, er den vigtigste årsag til årets gode resultat.

God læselyst!



**Henrik Biilmann**  
Direktør



# Årets resultater

Omsætningen runder i år en ny milepæl med 829 millioner DKK – inkl. omsætningen i Friland J. Hansen. Dermed en markant vækst på 118 millioner DKK i forhold til sidste års omsætning, eller en vækst på 17%.

Omsætningsvæksten kommer fra salget af de økologiske koncepter, som er steget med hele 27% til 594 millioner DKK. Salget af økologisk grisekød udgør 53% og økologisk oksekød 28% af Frilands samlede omsætning af danske råvarer. Den resterende omsætning udgøres af Frilandsgris med 14%, Friland Limousine med 2%, og Friland Kødkvæg med 3%.

Samlet set kom 41% af omsætningen fra salg udenfor Danmark. Den andel er baseret på omsætningen af danske råvarer. Til salget udenfor Danmark skal lægges den omsætning, der blev genereret gennem salg af ikke danske råvarer – primært tyske økologiske grise – via datterselskabet Friland J. Hansen. Friland J. Hansen datterselskabet leverede ligeledes en rekordhøj omsætning på 32,6 millioner EUR mod 26,5 millioner EUR sidste år.

Udviklingen i antallet af dyr er meget forskellig fra koncept til koncept. Generelt har omsætningen dog været en del begrænset af, at tilførslen af økologiske dyr ikke har kunnet imødekomme efterspørgslen. Det gælder både det danske

marked og eksportmarkederne. Når det gælder salg af oksekød, har vi desuden været udfordret af sæsonudsving, som har bevirket det ekstra vanskeligt at

imødekomme kundernes ønsker til mængder.

Der henvises til de konceptspecifikke afsnit for en mere detaljeret beskrivelse af udviklingen for det enkelte koncept.

## Resttillæg

Den stærke udvikling i især økologisalget har medført, at der har været den største samlede udbetaling af tillæg nogensinde på i alt 296 millioner DKK - 72 millioner DKK mere end

## DEN STÆRKE UDVIKLING I ISÆR ØKOLOGISALGET HAR BEVIRKET, AT DER HAR VÆRET DEN STØRSTE SAMLEDE UDBETALING AF TILLÆG NOGENSINDE PÅ I ALT 296 MILLIONER DKK.

sidste år. Alle fem overordnede kødkoncepter har i løbet af året opsamlet til resttillæg. Når det er sagt, så skal det som altid understreges, at det i sig selv ikke er et succeskriterie at opsamle til resttillæg, men vores forretningsmodel betyder, at der er behov for en buffer til at kunne absorbere eventuelle uforudsete bevægelser i markedet.

Leverandører af økologiske grise modtager et resttillæg på 0,80 DKK/KG for godkendte kilo.

Leverandører af økologiske kreaturer modtager et resttillæg på 1,10 DKK/KG for godkendte kilo.

Leverandører af Frilandsgris har i forhold til sidste år fået udbetalt en større andel af indtjeningen løbende og modtager derfor 0,10 DKK/KG for godkendte kilo.

Leverandører af Friland Limousine får udbetalt 1,25 DKK/KG i resttillæg for godkendte kilo.

Leverandører af Friland Kødkvæg får udbetalt 0,30 DKK/KG i resttillæg for godkendte kilo.

## OMSÆTNING FORDELT PÅ KONCEPTER

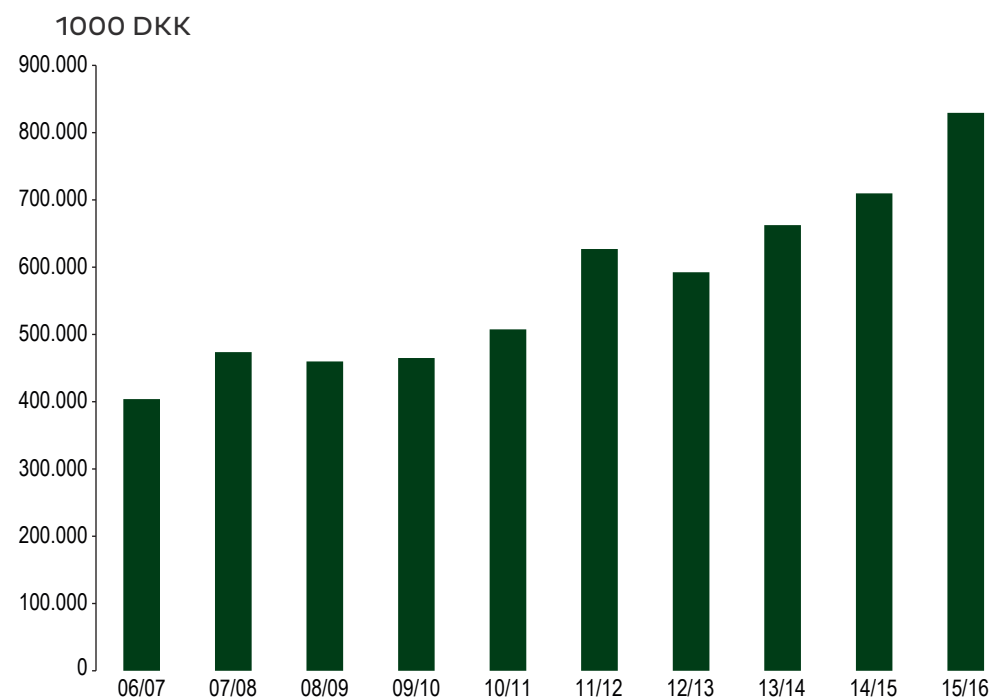


**NØGLETAL**

Omsætning	829.388.513 DKK
Udbetalt i tillæg	295.581.734 DKK

**RESTITILLÆG**

Friland Økologi, gris	0,80 DKK/KG
Friland Økologi, kreaturer	1,10 DKK/KG
Frilandsgris	0,10 DKK/KG
Friland Limousine	1,25 DKK/KG
Friland Kødkvæg	0,30 DKK/KG

**UDVIKLING I OMSÆTNING**

# Friland Økologi, grise

Omsætningen har igen i år fået et stort løft. Helt specifikt steg omsætningen af økologisk dansk grisekød med 36%, hvilket er noget mere end forventet ved årets start og drevet både af en øget salgsmængde og højere priser i det generelle marked. I Danmark alene er stigningen på 25%, mens eksportomsætningen af dansk grisekød er øget med hele 41%. Eksportandelen udgør 66% af den samlede omsætning, hvilket er lidt mere end sidste års 63%. Til omsætningen udenfor Danmark skal yderligere lægges det salg, som er baseret på tyske økologiske grise. Det er fortsat Tyskland og Frankrig, som er de største eksportmarkeder for økologisk grisekød.

De øvrige eksportmarkeder for økologisk grisekød udgør fortsat en relativt lille andel af omsætningen. Der er dog potentiale for øget salg, når tilførslen af økologiske slagtesvin gør det muligt at skaffe den nødvendige mængde af råvarer.

Den positive udvikling bygger fortsat på en stor vækst i efterspørgslen på økologisk kød blandt forbrugerne på vores vigtigste markeder. Det er denne stærke udvikling i markedet,

der driver en større efterspørgsel både fra vores detailhandelskunder og fra kunder, som køber produkter til videre forarbejdning. Det er også tydeligt, at detailhandlens profilering af det økologiske sortiment – i Danmark og på vores største eksportmarkeder – også er med til at drive væksten.

Der har også som sidste år været mangel på økologisk grisekød, og selvom væksten har været stor, kunne den have været endnu større, hvis vi havde haft flere dyr tilgængelige. Det er derfor glædeligt, at vi i år, med 123.368 grise til slagtning, har øget antallet med 18%.

Som forrige år, er der i årets løb blevet brugt en del ressourcer på at sætte gang i omlægningerne og udvidelserne i primærproduktionen. Det er glædeligt at se, at den pulje på i alt 4 millioner DKK, som Frilands bestyrelse har valgt at afsætte

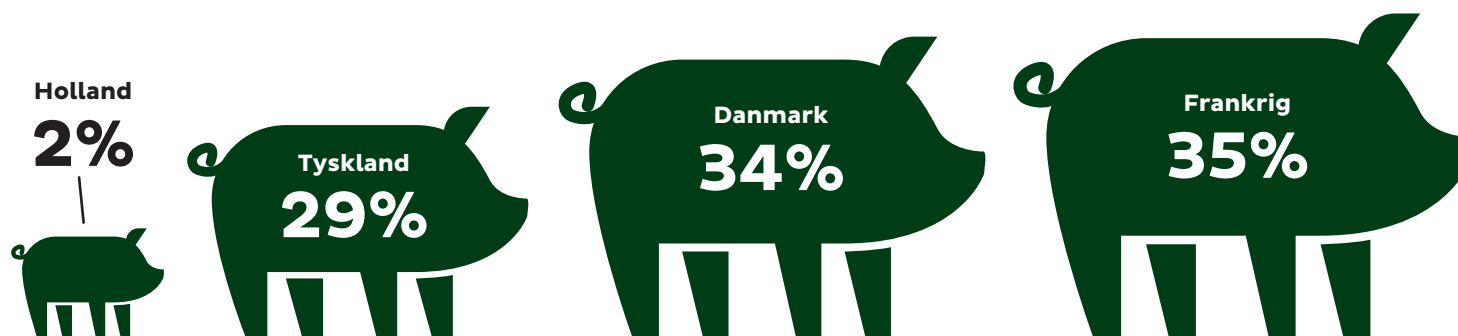
til dette formål, nu er reserveret til landmænd, som er i gang med konkrete projekter. Dermed forventes der også det næste år en øget tilgang af grise til slagtning. Målet er i første omgang at øge antallet af slagtninger med ca. 15% pr. år frem til 2018.

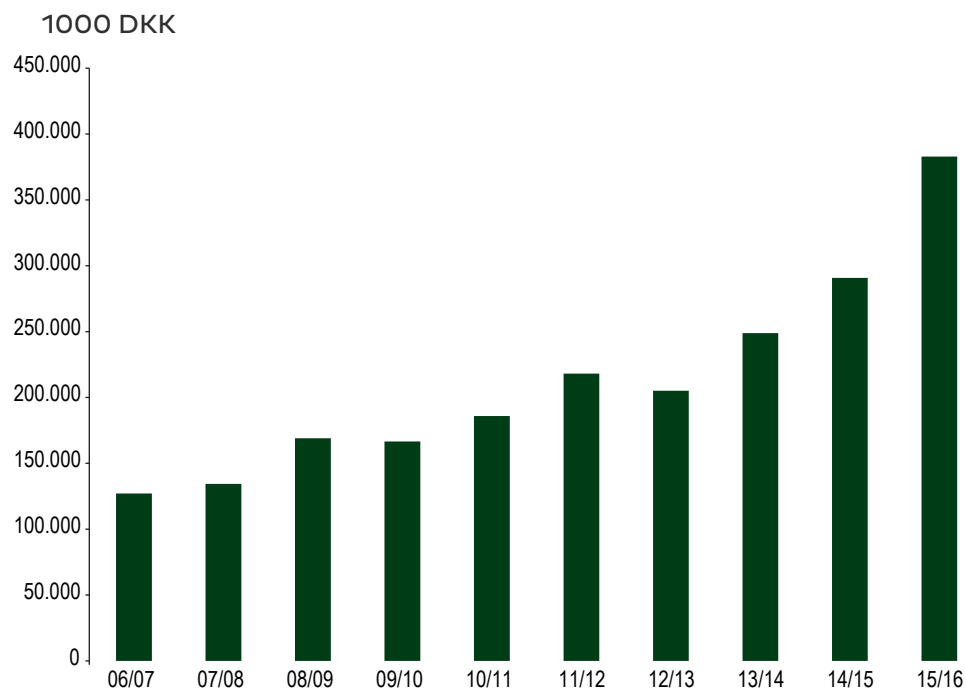
## DEN POSITIVE UDVIKLING BYGGER FORTSAT PÅ EN STOR VÆKST I EFTERSPØRGSLEN PÅ ØKOLOGISK KØD BLANDT FORBRUGERNE PÅ VORES VIGTIGSTE MARKEDER.

Ud over den afsatte pulje til direkte støtte af so-holdsudvidelser og opstart har arbejdet også indeholdt en markant indsats på oplysning om behovet for flere grise samt en øget parathed omkring rådgivning i forbindelse med opstart. Der er i alt udbetalt 220 millioner DKK til gruppen – inkl. resttillæg, svarende til

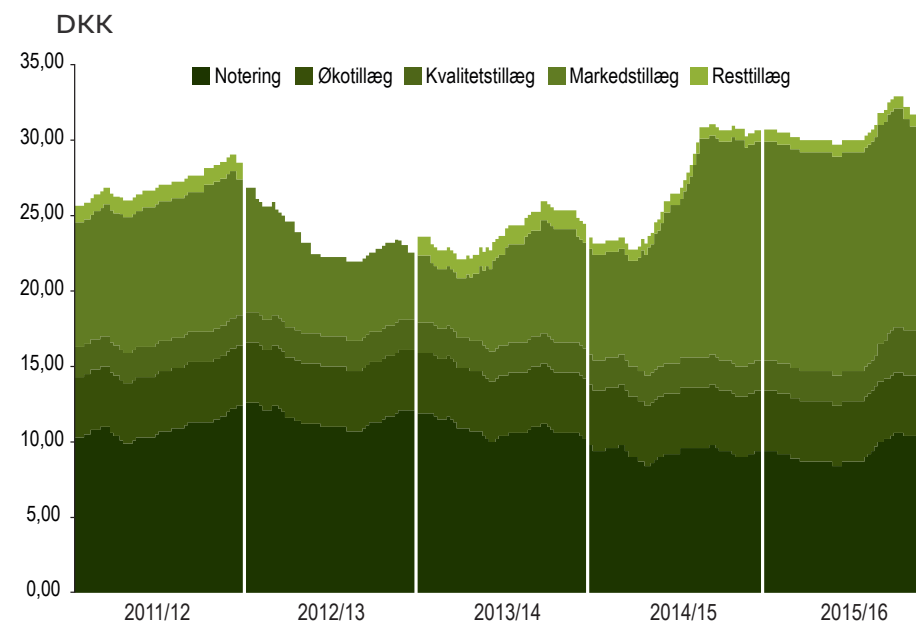
21,19 DKK/KG mod 17,23 DKK/KG sidste år. Inkl. noteringen fra Danish Crown er der i gennemsnit udbetalt 30,57 DKK/KG mod 26,54 DKK/KG sidste år. Til disse tal skal der lægges evt. efterbetaling fra Danish Crown.

## | SALG AF DANSKE ØKOLOGISKE GRISE FORDELT PÅ MARKEDER





### OMSÆTNINGSUDVIKLING FOR ØKOLOGISKE GRISE



### UDVIKLING I SAMLET AFREGNING FOR KVALITETSGODKENDTE ØKOLOGISKE GRISE

HERTIL KOMMER EFTERBETALING FRA DANISH CROWN

# Friland Økologi, kreaturer

Igen i 2016 var der specielt i sommerhalvåret mangel på oksekød, hvilket betød, at Friland måtte skuffe mange kunder i denne periode ved ikke at kunne levere i fuldt omfang. Dette på trods af, at Friland i 2016 – som i de to foregående år – har betalt et betydeligt højere tillæg i sommerhalvåret.

Det er planen at fortsætte denne sæsonfordeling i 2017, men der arbejdes også på at finde andre tiltag, der kan udjævne antallet af dyr, der kommer til slagtning hen over året. Det er en vigtig udfordring at løse, da efterspørgslen er ret jævnt fordelt over året, og der dermed ligger en værdi i at balancere udbud og efterspørgslen bedre, end det har været gjort hidtil. Målet er i højere grad at udjævne antallet af leverede dyr pr. uge hen over året.

Igen i år valgte vi at prioritere hjemmemarkedet. Det betyder, at eksportomsætningen derfor stort set er status quo, og andelsmæssigt nu udgør 12% mod 15% sidste år.

Det er fortsat hakket oksekød, der udgør langt den største del af salget med 62%, og det er også i forhold til hakket oksekød, at manglen på råvarer tydeligst kommer til udtryk. Andelen af andre detailpakkede udskæringer (bøffer og stege) er på 38%, og her er der fortsat potentiale til at udvikle sortimentet yderligere, hvis mængden af råvarer tillader det.

Regnskabsåret 2015/2016 var det første år med den nye kontraktgruppe rettet mod de økologiske ungtyre. Som bekendt er der her et potentiale for mere økologisk kød, hvis flere af kalvene bliver i den økologiske produktion. Målet med den nye kontraktgruppe er specielt i sommermånederne at få tilført flere dyr, som er velegnede til at producere hakket kød. Kontrakttillægget til de kvalitetsgodkendte økologiske ungtyre

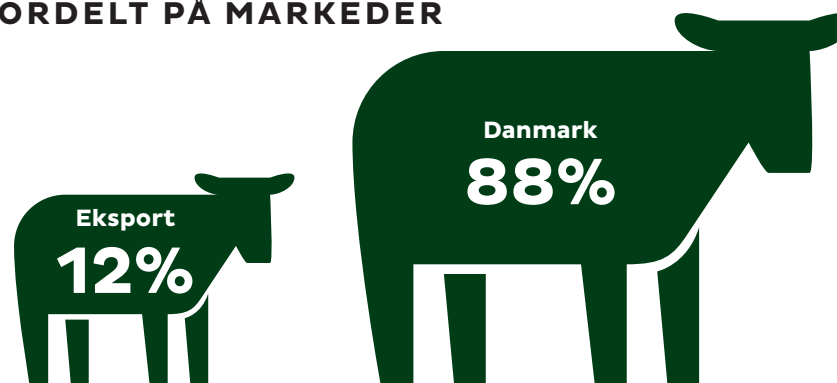
var i april måned 1,50 DKK/KG. I maj, juni og juli var tillægget på 2,50 DKK/KG i august på 1,50 DKK/KG.

## MÅLET ER I HØJERE GRAD AT UDJÆVNE ANTALLET AF LEVEREDE DYR PR. UGE HEN OVER ÅRET.

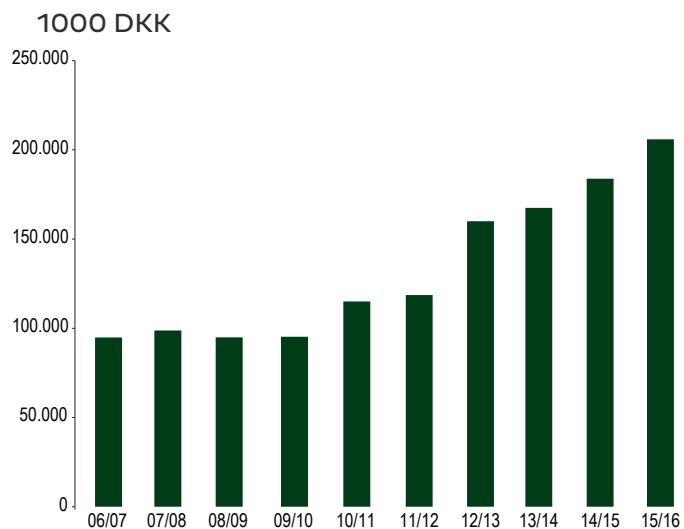
Totalt er der slagtet 21.211 dyr mod 22.356 dyr sidste år, hvilket er et fald på 5%. Faldet skyldes især, at leverandørerne til Thise Mejeri pr. 1/7-16 valgte at stoppe som leverandører til Friland.

Tillæggene for de økologiske kreaturer udviklede sig positivt i forhold til sidste år. Der er i alt udbetalt 46,8 millioner DKK til gruppen – inkl. resttillæg, svarende til 7,99 DKK/KG mod 5,85 DKK/KG sidste år. Inkl. noteringen fra Danish Crown er der i gennemsnit udbetalt 25,14 DKK/KG mod 22,81 DKK/KG sidste år. Til dette skal der lægges evt. efterbetaling fra Danish Crown.

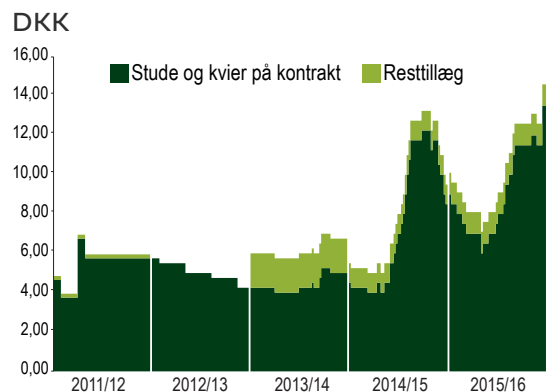
## SALG AF DANSKE ØKOLOGISKE KREATURER FORDELT PÅ MARKEDER



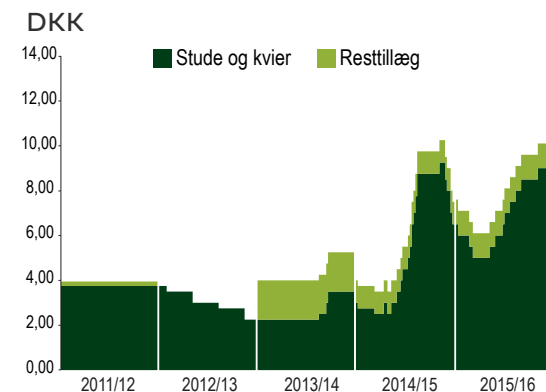




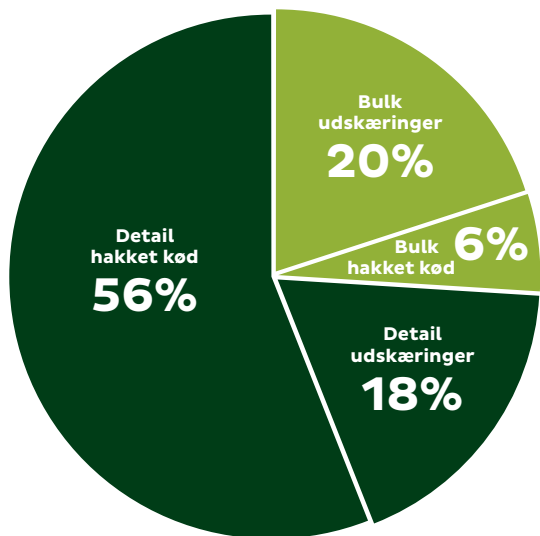
**OMSÆTNINGSUDVIKLING FOR ØKOLOGISKE KREATURER**



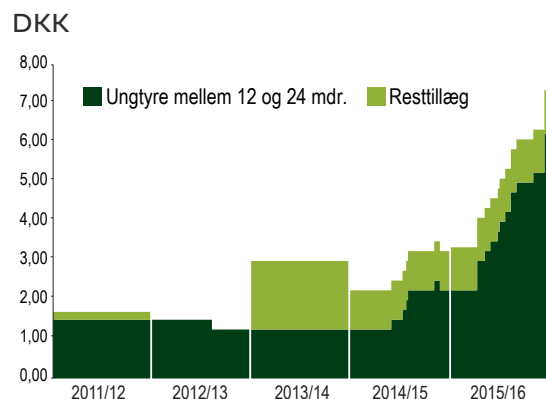
**UDVIKLING I TILLÆG FOR ØKOLOGISKE STUDE OG KVIER PÅ KONTRAKT**



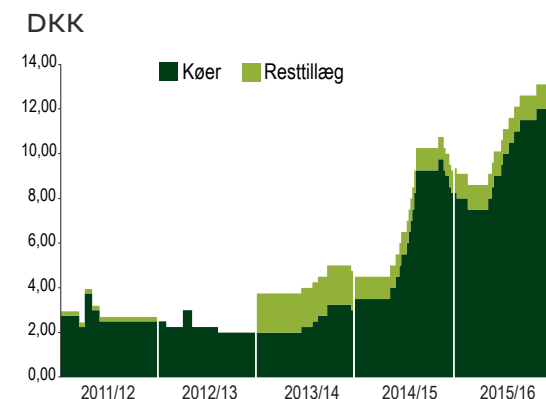
**UDVIKLING I TILLÆG FOR ØKOLOGISKE STUDE OG KVIER UDEN KONTRAKT**



**SALGSFORDELING FOR ØKOLOGISKE KREATURER**



**UDVIKLING I TILLÆG FOR ØKOLOGISKE UNGTYRE**



**UDVIKLING I TILLÆG FOR ØKOLOGISKE KØER**

# Frilandsgris

Omsætningen af Frilandsgris er med et index på 101 på næsten samme niveau som sidste år. I løbet af året er der afsat mere i Danmark og dermed mindre på eksportmarkederne. De nye eksportkunder, der kom til i løbet af 2015, har udviklet sig positivt i løbet af 2016, men aftager samlet set på et lavere niveau end den meget store eksport til Australien, vi tidligere havde.

Disse positive tendenser forventes at fortsætte i 2016/2017 regnskabsåret. Det forventes også, at dette vil kunne afspejles i en øget samlet afregning af konceptet Frilandsgris.

Der forventes blandt andet en positiv udvikling i Danmark i forbindelse med introduktion af Fødevareministeriets nye dyrevelfærdsmærke "Bedre Dyrevelfærd". Den øgede bevidsthed vil vise forskellen mellem de enkelte koncepter på markedet, og det forventes bl.a. at være til fordel for Frilandsgris.

Frilandsgrisen er den eneste konventionelle gris, der opnår tre hjertes (det højeste niveau) i mærkningsordningen.

Yderligere arbejdes der intensivt på ad flere kanaler at øge udnyttelsen af kødet fra Frilandsgrisene.

Som i 2015 kører der en national markedsføringskampagne af Frilandsgrismærket sidst på året i 2016.

Det er resultatet af en aftale indgået med dagligvarekæden MENY og et ønske om at fortælle tydeligere, hvad konceptet står for. Dette forventes naturligvis også at have en positiv effekt på salget af konceptet.

Antal slagtninger af Frilandsgris blev på 97.545 grise mod 109.995 sidste år, og faldt dermed med 11%. Forventningen til det kommende år er et lavere antal Frilandsgrise, som følge af

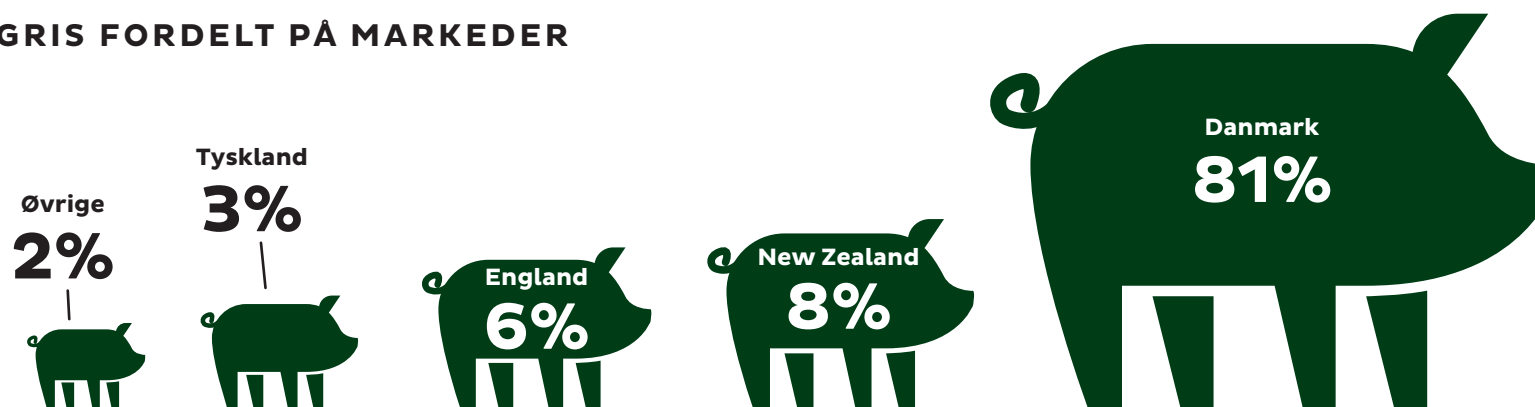
at nogle af vores leverandører lægger om til økologi, samt at nogle helt forlader svineproduktionen.

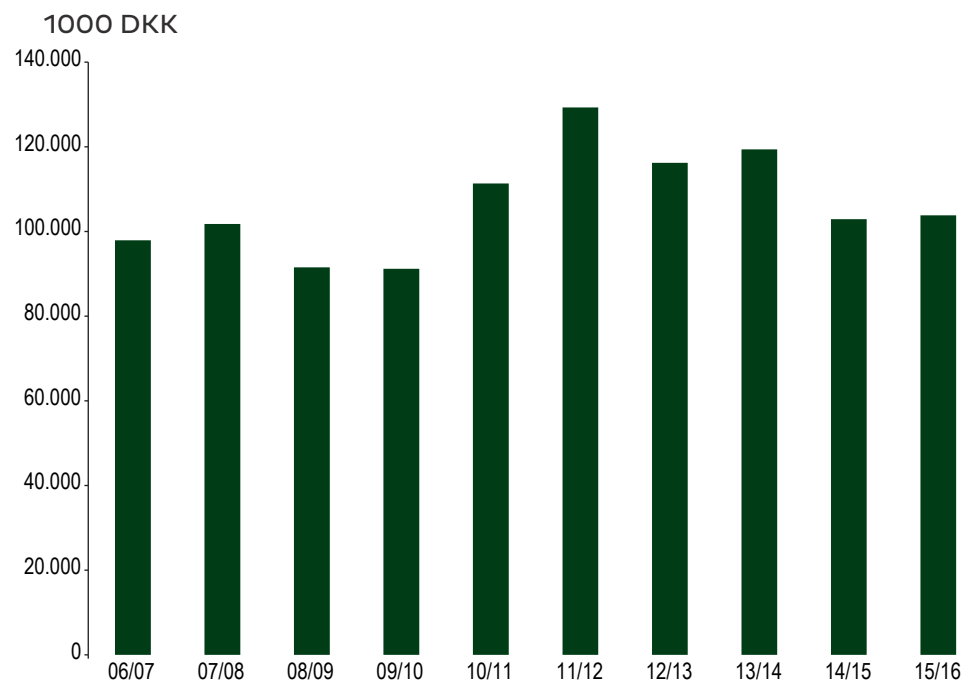
Der er i alt udbetalt 26,2 millioner DKK til gruppen – inkl. reststillæg, svarende til 3,19 DKK/KG mod 3,21 DKK/KG sidste år. Inkl. noteringen fra Danish Crown er der i gennemsnit udbetalt 12,57 DKK/KG mod 12,52 DKK/KG sidste år. Til

disse tal skal der lægges evt. efterbetaling fra Danish Crown.

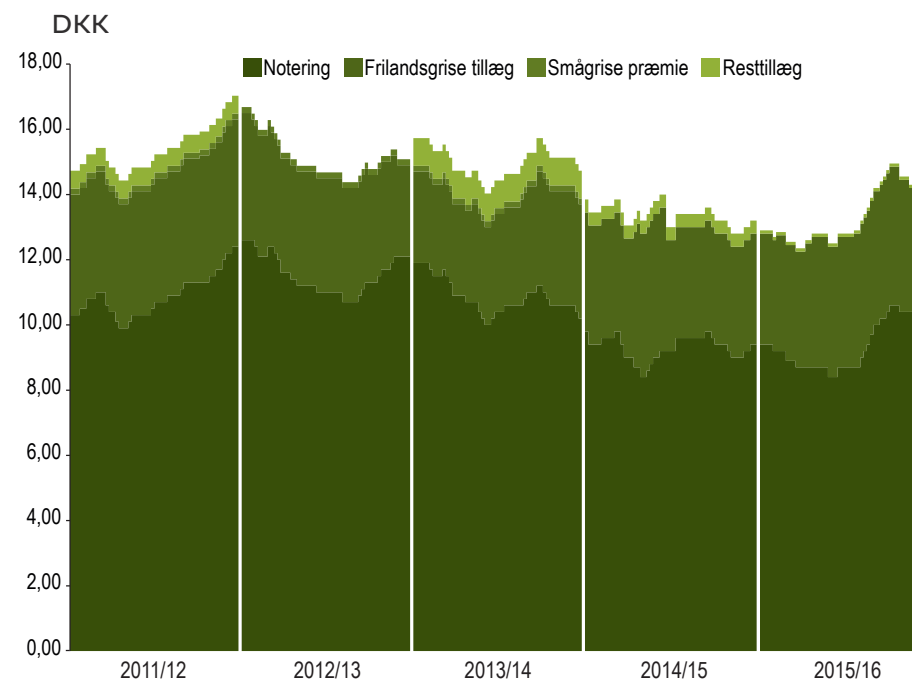
## DER FORVENTES BLANDT ANDET EN POSITIV UDVIKLING I DANMARK I FORBINDELSE MED INTRODUKTION AF FØDEVAREMINISTERIETS NYE VELFÆRDSMÆRKE.

## | SALG AF FRILANDSGRIS FORDELT PÅ MARKEDER





### OMSÆTNINGSUDVIKLING FOR FRILANDSGRIS



### UDVIKLING I SAMLET AFREGNING FOR KVALITETSGODKENDTE FRILANDSGRIS

HERTIL KOMMER EFTERBETALING FRA DANISH CROWN

# Friland Kødkvæg / Limousine

## Friland Kødkvæg

Friland Kødkvæg har haft en markant omsætningsvækst i årets løb på 28% til 22,7 millioner DKK.

Fremgangen er skabt på baggrund af flere dyr til slagtning, og især hen over sommeren har vi modtaget mange flere dyr. Det store udsving i antal dyr presser i perioder med mange dyr prisen ned, og derfor er der ikke samme positive udvikling i den gennemsnitlige tillægsafregning. Arbejdet med at skabe en bredere afsætningsplatform for konceptet – efter udmeldelsen af sortimentet i MENY-kæden – fortsætter og forventes at kunne bidrage positivt til konceptet i 2016/2017 året.

Antallet af dyr under Friland Kødkvæg steg fra 2.188 til 2.521. Der er i alt udbetalt 1,0 millioner DKK i frilandstillæg til gruppen – inkl. resttillæg, svarende til 1,72 DKK/KG mod 1,21 DKK/KG sidste år. Inkl. noteringen fra Danish Crown er der i gennemsnit udbetalt 26,56 DKK/KG mod 26,69 DKK/KG sidste år. Til disse tal skal der lægges evt. efterbetaling fra Danish Crown.

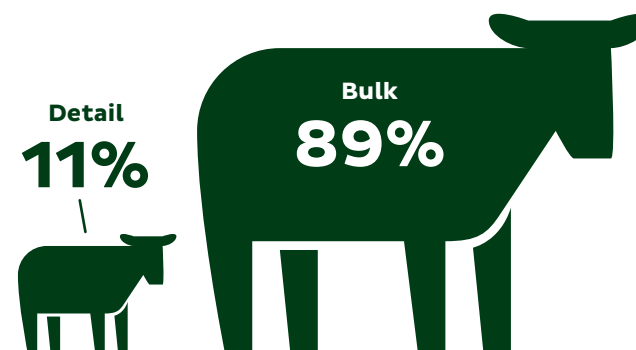
## Friland Limousine

For Friland Limousine er omsætningen endt på 11,6 millioner DKK og dermed et minus på 2%.

For dette koncepts vedkommende er der slagtet 1.088 dyr mod 1.156 sidste år. Der er i alt udbetalt 1,3 millioner DKK i frilandstillæg til gruppen – inkl. resttillæg, svarende til 4,18 DKK/KG mod 3,74 DKK/KG sidste år. Inkl. noteringen fra Danish Crown er der i gennemsnit udbetalt 30,12 DKK/KG mod 30,59 DKK/KG sidste år. Til disse tal skal der lægges evt. efterbetaling fra Danish Crown.

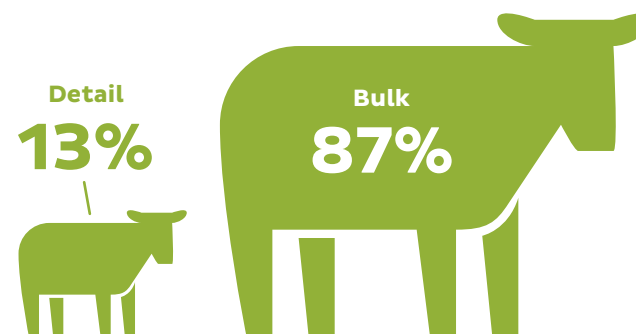
Begge de relativt små kødkoncepter påvirkes meget af de udsving, der er i antallet af dyr til slagtning fra uge til uge – og hen over året. Derfor er det vigtigt fortsat at fokusere på at tilpasse udbud og efterspørgsel. Hertil er flytningen af tilmeldingerne og den daglige administration til Holsted et vigtigt skridt. Det forventes at lede til en bedre balancering af antal dyr med salget i de enkelte uger og dermed en øget værdi til leverandørerne - især på de mindre kreaturkoncepter.

## FRILAND KØDKVÆG

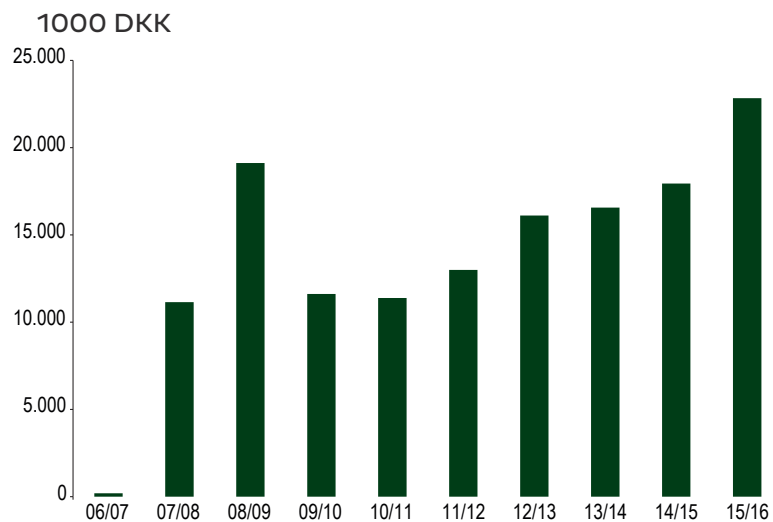


### SALGSFORDELING FOR FRILAND KØDKVÆG

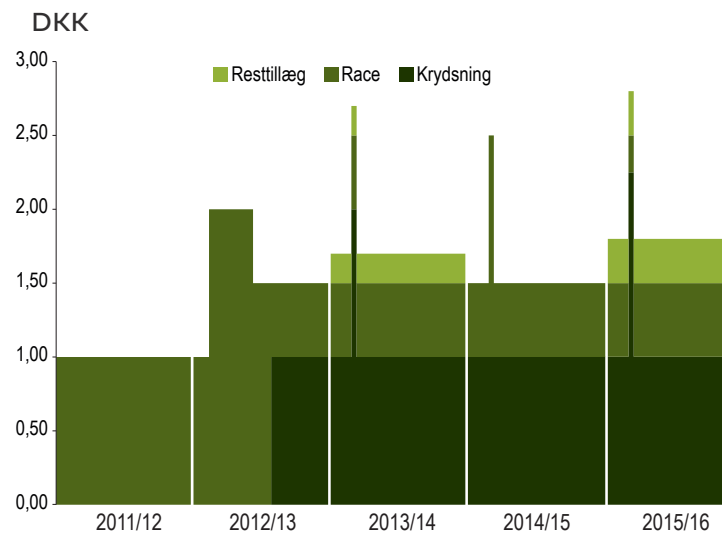
## FRILAND LIMOUSINE



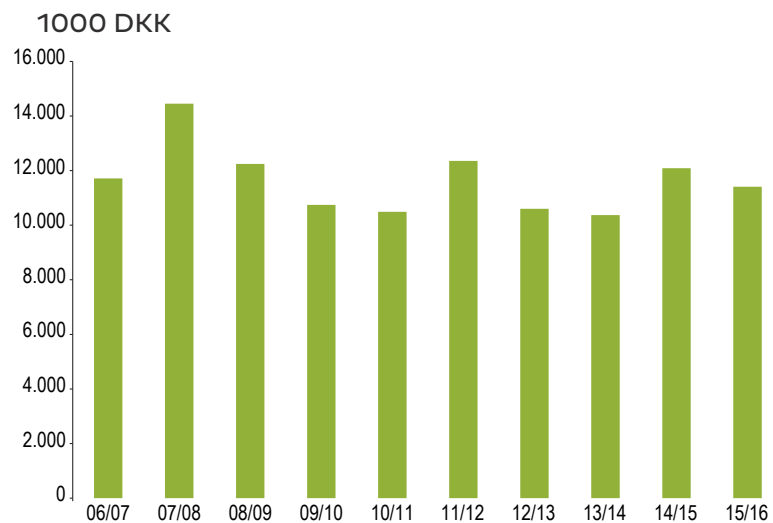
### SALGSFORDELING FOR FRILAND LIMOUSINE



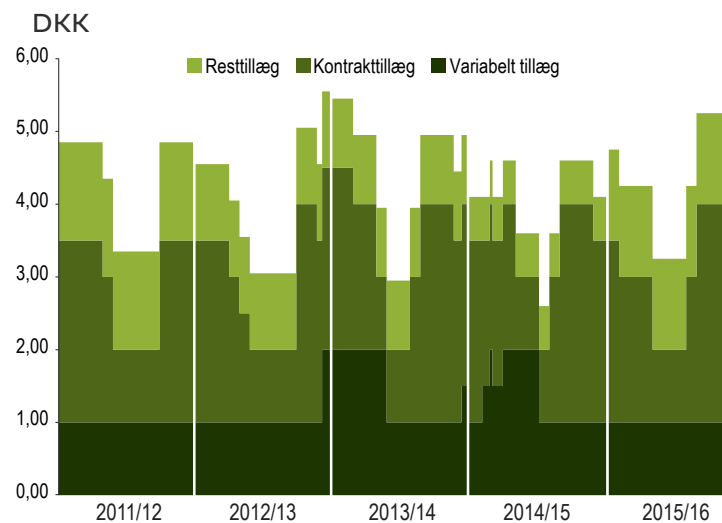
**OMSÆTNINGSUDVIKLING FOR FRILAND KØDKVÆG**



**UDVIKLING I TILLÆG FOR FRILAND KØDKVÆG**

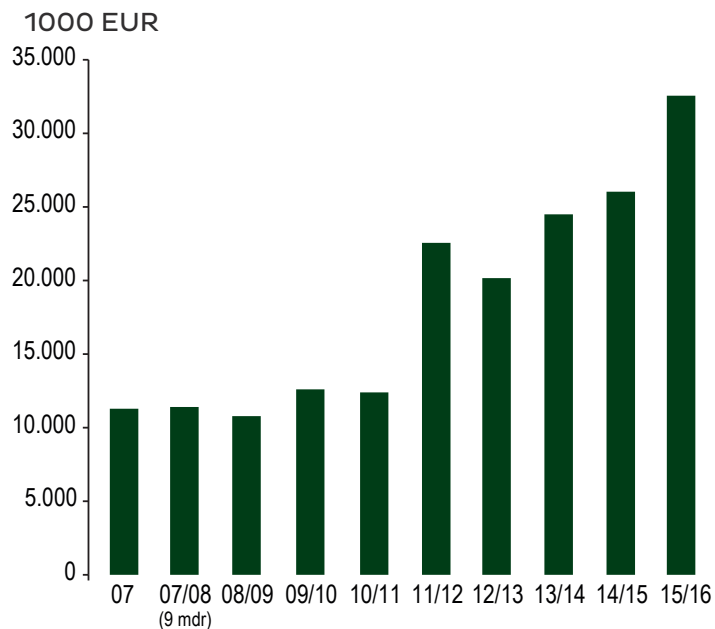


**OMSÆTNINGSUDVIKLING FOR FRILAND LIMOUSINE**



**UDVIKLING I TILLÆG FOR FRILAND LIMOUSINE**

I det forgangne regnskabsår er omsætningen med 32,55 millioner EUR for tredje år i træk den højeste i Friland J Hansens historie. Den usædvanligt gode prisudvikling har ført til et overskud på omkring fire millioner Euro mere end budgetteret. Tendensen med faldende økologisk svineproduktion i Europa fortsatte frem til juli 2016. Sammen med en meget stor efterspørgsel er det den væsentligste årsag til de kraftige stigninger i priserne. Samlet set har vi øget vores omsætning med 22,5% i forhold til sidste år. De samlede administrationsomkostninger er uændrede på 1,28 millioner EUR, hvilket fører til et rekordstort overskud på 831 tEUR efter skat.



## UDVIKLING I OMSÆTNING FOR FRILAND J. HANSEN

Tendenserne i markedet fra sidste år fortsætter. De store detailkæder ønsker i stigende grad økologiske produkter i deres sortiment. Som tidligere spiller discountforretningerne stadig en væsentlig rolle i væksten af det økologiske marked i Tyskland. Af den samlede omsætning på 32,55 millioner EUR, kommer de 27,74 millioner EUR fra økologisk grisekød (+25,5%) og 3,95 millioner EUR fra økologisk oksekød (-3,7%). Mens stigningen i omsætningen af økologisk grisekød skyldes den kraftige stigning i priserne, har prisstigningen på oksekød ikke været i stand til at kompensere for de mindre mængder, vi har omsat på grund af stærk efterspørgsel i Danmark.

I 2015/2016 solgte Friland J. Hansen 6.300 tons økologisk kød, det er samme mængde som året før. Af i alt 5.235 tons økologisk grisekød (inklusive søer) kom de 2.862 tons (+31%) fra Friland A/S. Næsten alt solgt økologisk oksekød, 1.138 tons (-9%), kom fra Danmark. I alt kom 63% af de samlede salgsmængder fra Friland A/S.

Udbuddet af økologisk kød er steget siden august, og det samme er lagrene. Ved udgangen af regnskabsåret havde vi 105 tons på frost til en samlet værdi af 372 tEUR. Dog er 50% allerede solgt.

Omsætningen på det italienske marked er næsten tredoblet til 2,1 millioner EUR. Mens markedsudviklingen sidste år blev bremsede af manglen på råvarer, har en kombination af høj efterspørgsel og øget tilgængelighed på råvarer resulteret i denne positive udvikling. Vi forventer, at det italienske marked fortsat vil udvikle sig positivt.

Salget i Holland er stabilt på 2,25 millioner EUR, og som i det foregående år, primært som følge af salg af okse- og grisekød. Salget i de øvrige EU-lande er mindre. Med den øgede tilgængelighed af råvarer, arbejder vi på at udvikle nye salgsaktiviteter.

I regnskabsåret 2016/2017 forventer vi en fortsat stærk efterspørgsel. Samtidig forventes en stigning i produktionen, hvilket vil have betydning for prisen og afsætningen af Frilands produkter. Vi eksporterer i dag til alle de vigtige markeder i Europa og til en del oversøiske lande og med vores produkttilgængelighed og vores viden, er vi godt rustet til udfordringerne i 2017.

## FRILAND J. HANSENS OMSÆTNING FORDELT PÅ MARKEDER

Øvrige EU  
3%

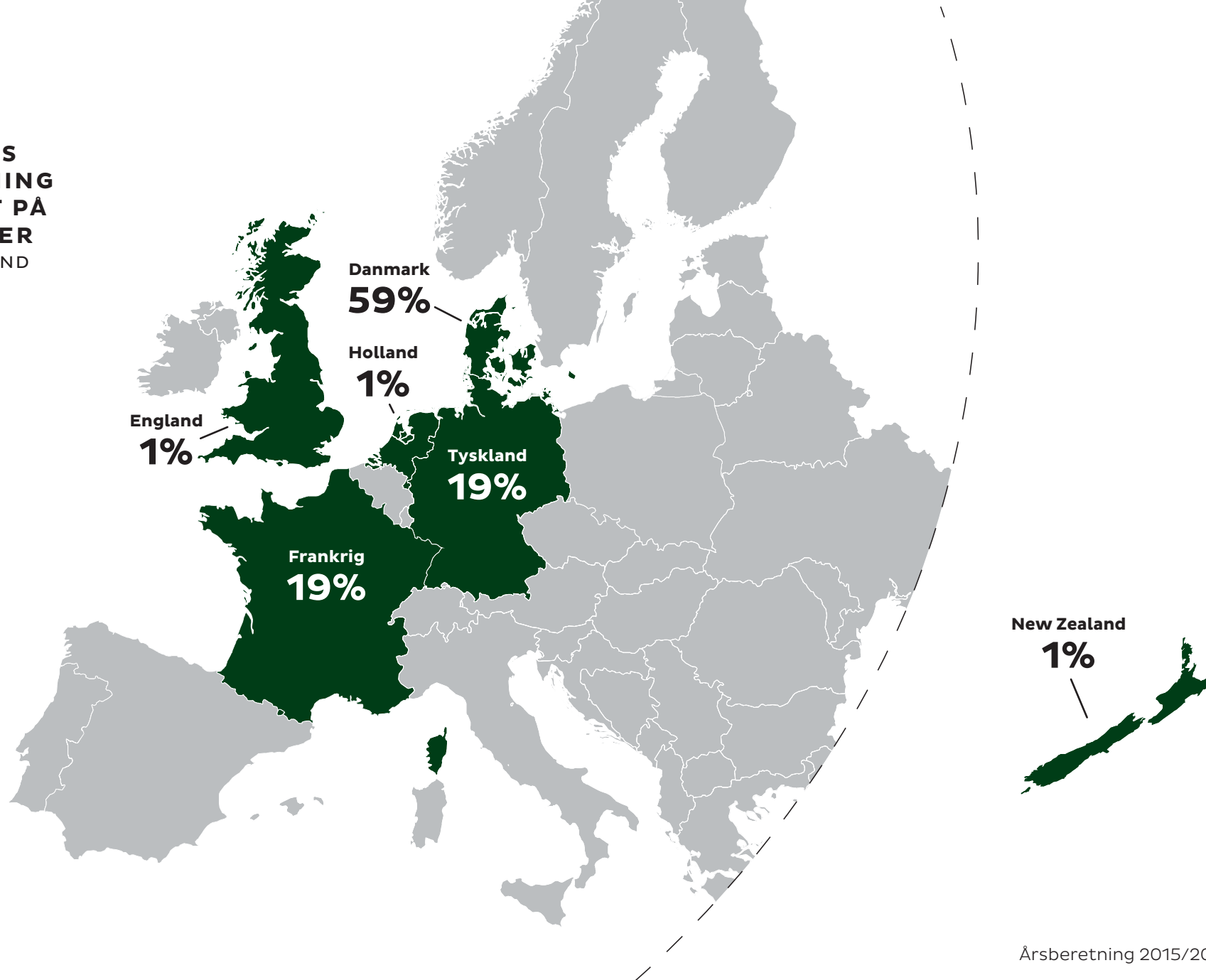
Holland  
7%

Italien  
6%

Tyskland  
81%

Sverige  
3%

**FRILANDS  
OMSÆTNING  
FORDELT PÅ  
MARKEDER**  
INKL. FRILAND  
J. HANSEN





# Friland sætter økologien **FRI**

**Med sin hidtil største nationale kampagne for økologi har Friland med succes cementeret sin position som landets største producent af økologisk kød.**

Køer på busskure og store plakater af Friland-leverandører med slogans som "Vores grise bliver født i det FRI på danske marker" i Københavns metro, ved supermarkeder, indfaldsveje og busstoppesteder. Læg dertil radiospots med Frilandmænd som speaker samt bannerreklamer på Facebook og etiketter på økologiske kødpakker fra Friland Økologi.

Friland spiller på alle tangenter med 'FRI' – virksomhedens hidtil største nationale kampagne for økologisk kød. Baggrunden for kampagnen, som blev lanceret i april, er ligetil.

- Vi står stærkt på det danske marked for økologisk kød, men midt på året blev vores position udfordret af nye konkurrenter i detailhandlen indenfor oksekød og senere indenfor grisekød. Den udfordring skal vi være forberedt på og klar til at tage op. FRI-kampagnen er en del af den plan, som skal øge forbrugernes kendskab til og forkærlighed for Frilands økologiske kød, forklarer Henrik Biilmann, direktør for Friland.

At kampagnen har haft den ønskede effekt bekræftes af en kendskabsmåling, der viser et øget kendskab til Friland; særligt i landets større byer. En udvikling, som glæder Frilands marketing manager Maria Bast.

- De fleste forbrugere med en præference for økologi bor i København, Aarhus og de større provinsbyer. Derfor er resultatet af målingen tilfredsstillende, siger Maria Bast.

Kampagnen er opbygget om en række budskaber om dyrevelfærd, moderne økologi og fællesskab. Eksempelvis "Vi er FRI til at dyrke vores passion for dyrevelfærd".

## Større skarphed

Hvert udsagn fortælles af Friland-leverandører – kaldet Frilandmænd i kampagnen – som Brian Holm, der årligt producerer 5.000 økologiske slagtesvin på sin bedrift ved Brørup.

- Det er fint, at Friland bliver lidt skarpere. Hvis det kan sælge flere økologiske produkter, at jeg står med en gris i armene, har jeg det fint med det, siger Brian Holm.

Frilands direktør Henrik Biilmann ser fordele ved, at Frilandmændene kommunikerer om 'vores grise' og 'vores køer'.

- Derved personificerer vi Friland og viser ildsjælene bag virksomheden. Samtidig slår vi på, at vi har været her siden 1992 og har været med hele vejen, når det handler om økologi og dyrevelfærd, siger Henrik Biilmann.

At kampagnen baseres på Frilands økologiske landmænd, forklarer han med en forventning om at møde den kraftigste konkurrence på dette område. Indtil nu har seks Frilandmænd lagt gård og foto til FRI-kampagnen.

- Det er med til at skabe den troværdighed og gennemsigtighed bag produkterne, som Friland gerne vil vise forbrugeren. Desuden går vi ud fra, at kampagnen vil smitte af på Frilands øvrige koncepter, påpeger Henrik Biilmann. Kampagnen henvender sig især til mødre i småbørnsfamilier med interesse for sundhed og dyrevelfærd samt den modne kvinde, der køber økologi og miljøvenlige produkter, når det er muligt.



Københavnerne fik indsigt i økologisk landbrug, da Friland Økologi indtog metroen i foråret.



Kongens Nytorv

Udgang →

## Kampagne med stor mangfoldighed

Tillægsetiketter på kødpakker, bannerreklamer på internettet og webtv på YouTube er eksempler på nogle af FRI-kampagnens mange elementer.



TILLÆGSETIKETTER



BANNERANNONCERING



# Mon **FRI**e køer tager bussen?

**Hvad laver en ko på en græsmark på et buskur på Park Allé i Aarhus og Kgs. Nytorv i København? Slår på tromme for Frilands FRI-kampagne.**

- Vi vil gerne sende et budskab til dem, som aldrig eller sjældent kommer på landet, om, at økologisk oksekød fra Friland kommer fra dyr, som lever et frit liv på marken, hvor de kan høre græsset gro. Det står i stærk kontrast til byen, hvor man hører støj fra biler, siger Frilands marketing manager Maria Bast.

De to køer, som stod på busskurene i september, udgør en del af tredje runde af FRI-kampagnen, der begyndte i foråret. I tredje runde kunne forbrugerne også møde økologisk griseleverandør Jesper Adler fra Nykøbing Sjælland og Preben Madsen, leverandør af økologiske køer til Friland, fra Vildbjerg.

## Inspiration til forbrugerne

På store reklameskilte fortalte de to Frilandmænd om "Smagen af et liv i det FRI" og "FRI til at høre græsset gro" i landets større byer, i annoncer på Facebook, YouTube og andre online-medier samt på kødpakkerne i butikkerne. I september fik FRI-kampagnen desuden en ny vinkel, der med udvidet online-annoncering gav forbrugeren idéer til aftensmad med lækre madbilleder. De skulle inspirere forbrugeren til at købe økologisk kød fra Friland under titlen "Slip madglæden FRI". Alle opskrifter findes på [frilandøkologi.dk](http://frilandøkologi.dk)



Busskure på henholdsvis Park Allé i Aarhus og Kgs. Nytorv i København fik i september besøg af en ko fra Friland.



# Friland på Facebook

**I forbindelse med FRI-kampagnen i april kom Friland på Facebook. Det har medvirket til øget kendskab til Friland og virksomhedens produkter.**

Det var ønsket om at møde forbrugerne, der hvor de er, der gjorde, at Friland i april kom på Facebook.

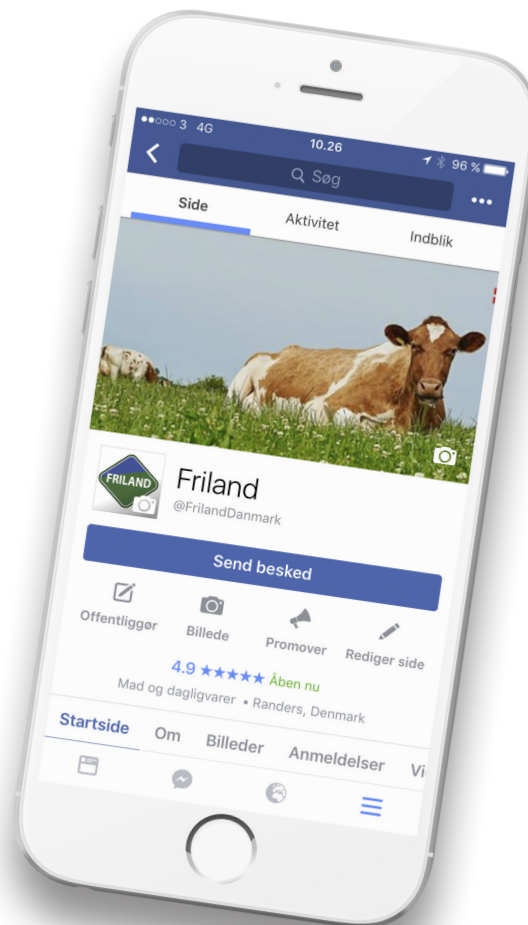
- Når flere end 3,5 mio. danskere er på Facebook, så skal vi selvfølgelig også være det, siger Frilands marketing manager Maria Bast og fortsætter:

- Vi er gået på Facebook for at øge kendskabet til Friland i især en af vores målgrupper; moderen i den unge småbørnsfamilie, der ofte bruger de sociale medier til at holde sig orienteret.

Indtil videre er det blevet til mere end 4.000 følgere. Ambitionen er en fordobling i den nærmeste fremtid.

- Vores Facebookside er en del af vores Fri-kampagne, og det er vigtigt for os, at antallet af vores følgere stiger støt. Men vi er også opmærksomme på, at vi får fat i de rigtige. Folk, der er interesserede i Frilands produkter og kan blive virkelig gode ambassadører for os, siger Maria Bast og fortsætter:

- Samtidig er det meget værdifuldt for os både at have den direkte kontakt med forbrugeren og at kunne se, hvordan forbrugerne 'snakker' med hinanden. Det gør os klogere og inspirerer os til nye produkter og måder at markedsføre dem på.



## Succes for digital kampagne

Hold godt fast, for her kommer nogle store tal for den digitale del af Frilands FRI-kampagne fra april til juni. Det totale antal visninger på tværs af alle kanaler – YouTube, bannerreklamer og Facebook – nåede nemlig 14.680.000 visninger. Heraf tegner videoer på YouTube sig for 2.500.000 visninger, hvoraf godt en tredjedel af filmene – 836.000 – blev set til ende.

- Det er et flot tal, da gennemsnittet for at se en film til ende kun er 14-16 procent, siger Frilands marketing manager Maria Bast.

Facebook tegner sig for over 3.750.000 visninger, mens FRI-kampagnens bannerreklamer fik over 8.300.000 visninger for forskellige web/online sider.





# Kær gris har mange navne

**Supermarkeder, slagtere og kantiner. Alle efterspørger de grisekød med en helt unik historie. Det kan Friland levere.**

I MENY sælger man Friland Markgris, der lever hele sit liv på marken ved Løgumkloster. Meyers kantiner serverer økologiske græsgrise fra Risbjerg Landbrug på Fyn. Irma sælger Skovgrise fra Overtorp ved Karup, og slagteren på Kulturvet tilbyder sine kunder økologiske fængselsgrise fra Kragsskovhede Statsfængsel.

Både Frilands store og små kunder efterspørger kød med øget dyrevelfærd, sporbarhed og en helt unik historie. Eventgrisene kaldes de af Friland. Kødet fra den slags dyr bliver der stadig flere kunder til. Det ved man hos Irma, der har solgt Skovgrise i seks år.

- Vores kunder sætter pris på kød, hvor dyrevelfærden er høj, og kvaliteten er god. Med Skovgrisen får de begge dele. Desuden får de også en helt unik historie med i købet. Det er derfor altid en stor succes, når vi har kød fra Skovgrisen på hylderne, siger indkøber hos Irma, Ole Jessen.

Samme besked lyder fra Mikkel Storm, indkøber i Meyers Kantiner.

- For os er det særligt vigtigt at trække kvalitet og dyrevelfærd i den rigtige retning i tæt samarbejde med landbruget. Det vil sige, at grisene får økologisk foder, frisk luft og større naturlig bevægelsesfrihed. De økologiske græsgrise har løbet frit og naturligt rundt ude i græsset med trynen i jorden og krølle på halen – det giver mening for os og vores kunder. Den gode smag og dyrevelfærd hænger nøje sammen, og så giver det en god smag i munden, siger Mikkel Storm.

Ud over at gøre en masse kunder glade, er eventgrisene også en god måde for Friland at afprøve nye tiltag i produktionskoncepter for at forbedre dyrevelfærden og spiseoplevelsen. Desuden kan det vurderes, om eventgrisene er så succesfulde, at deres placering i Frilands sortiment skal udvides eller gøres til en fast del af Frilands koncepter.

## Kød med en god historie

Frilands store og små kunder efterspørger kød – som Friland Markgris, der lever hele sit liv på marken ved Løgumkloster – med øget dyrevelfærd, sporbarhed og en helt unik historie.





# Hygge og flotte tal på halvårsmødet

**Tradition, hygge og gode tal gik op i en højere enhed, da Friland holdt halvårsmøde – sammen med Økokøds sommer-tur – på Gl. Estrup.**

Er Frilands direktør Henrik Biilmann egentlig vestjyde? I hvert fald viste han sig som en mester i underdrivelse, da han præsenterede Frilands økonomiske status til selskabets halvårsmøde på Gl. Estrup på Djursland tirsdag den 10. maj.

- Det kunne være værre, sagde Henrik Biilmann således og meldte om en rekordstor årsomsætning på 700 mio. kr. sidste år og et forventet halvårsresultat på 400 mio. kr. i 2016.

Frilands økologiske grise og kreaturer står for størstedelen af succesen, som faktisk kunne have været endnu større.

- Vi kunne have solgt mere, hvis vi havde haft større forsyninger af økologisk kød, konstaterede Henrik Biilmann og understregede, at de gode tider ikke varer ved.
- Vi skal være opmærksomme på, at vi er i en ekstrem situation med et underforsynet marked. Vi skal selvfølgelig holde niveauet med høje afregningspriser så længe som muligt, men samtidig skal vi være bevidste om, at markedet på et tidspunkt finder en mere naturlig balance.

**”JEG ER FAN AF FRILAND OG SYNES, AT VI SKAL VÆRE MEGET BEDRE TIL AT VISE VORES KØD FREM.**

Allan Thomsen, Flintholm Økogrise

Ud over høje tillæg for økologiske grise og kreaturer kunne Henrik Biilmann som en ekstra glæde fortælle om en pæn udvikling i tillægget for Frilandsgris.

- Det skyldes fin vækst i omsætningen af Frilandsgris, der er drevet af et højere salg i Danmark, forklarede Henrik Biilmann.

## Brug Facebook

Blandt de tilfredse leverandører var Christina Nielsen, producent af 4.500 Frilandsgrise på Bålgø.

- Det er spændende at høre om Frilands tanker og fremtiden og afsætningsmulighederne, påpegede hun.

Nye idéer vil hun kunne tale om med 22-årige Allan Thomsen. Han er kæreste med Anita Juel, indehaver af Flintholm Økogrise ved Brørup.

- Jeg er fan af Friland og synes, at vi skal være meget bedre til at vise vores produkter frem. Ikke alene med kampagner og begivenheder som Sofari, men også i et socialt medie som Facebook. Her kan man

fange de unge med ”Se min gård”-sider, hvor man kan følge bedriften og identificere sig med, hvad man spiser. Det er vigtigt for mange, sagde Allan Thomsen. Hædersprisen Årets Skulderklap på 5.000 kr. gik til Kjeld Clemmensen, tidligere formand for Økokød og tidligere medlem af Frilands bestyrelse.



# Dansk Landgris i KIWI

**Dyrevelfærd og kvalitet er vigtigt som aldrig før. Derfor lancerede KIWI i efteråret 2016 svinekød fra Frilandsgris under navnet ”Dansk Landgris”.**

Snuden i mudderet og krølle på halen – det er billedet på det perfekte griseliv for mange forbrugere. Dyrevelfærd er i stadig større grad på forbrugernes agenda, og supermarkederne følger trop. I september udvidede discountkæden KIWI således sit sortiment ved at få Frilandsgris i køleboksene under navnet Dansk Landgris. KIWI har i forvejen økologisk grisekød fra Friland Økologi i sortimentet, men manglede en gris i mellem den konventionelle og den økologiske gris. Her er Frilandsgris perfekt.

- Dansk Landgris er anbefalet af Dyrenes Beskyttelse, hvilket er kundernes garanti for, at dyrene er opvokset under hensyn til dens trivsel og naturlige adfærd. Sådanne forhold er stadig vigtigere for de danske forbrugere, siger concept manager Maibritt Bisgaard fra Friland.



Dansk Landgris findes i alle KIWI-butikker i varianterne: Koteletter, skaftekoteletter, hakked svinekød og medister.



Tove og Torben Ellegaard, der leverer cirka 40 køer årligt til Friland, skulle kun lave nogle få tiltag for at kunne få mærket "Anbefalet af Dyrenes Beskyttelse".



# Kontant **bonus** for ekstra dyrevelfærd

**Et vestjysk landmandspar er blandt de 17 Friland-leverandører, som siden i sommer har fået en merbetaling for deres malkekøer ved at være godkendt af en mærkningsordning under Dyrenes Beskyttelse.**

1. juni lancerede Friland et nyt koncept, som giver leverandører af økologisk oksekød fra malkekvæg et markedsbaseret tillæg på en krone ekstra pr. kilo kød. Tillægget opnås, hvis den enkelte landmand i samarbejde med sit mejeri og Dyrenes Beskyttelse lader sin bedrift godkende af Dyrenes Beskyttelse via et kontrolbesøg.

Sådan en godkendelse fik Tove og Torben Ellegaard, økologiske mælkeproducenter og leverandør af økologiske malkekøer til Friland, på Ellegaard ved Varde, i juni.

- Vi skulle kun lave nogle få tiltag for at blive godkendt. Derfor var det oplagt at komme med i ordningen og få en merindtjening for de cirka 40 køer, vi årligt leverer til Friland, siger Tove Ellegaard, mens hun tilser en daggammel kalv die hos sin mor.

Netop muligheden for kælvning i en enkeltdyrskælvningsboks – eller på marken – og uforstyrret samvær mellem ko og kalv i mindst 24 timer efter kælvningen er et af kravene for at opnå mærket "Anbefalet af Dyrenes Beskyttelse".

Andre krav er pladsforhold i staldene, foderets kvalitet, ledelsens niveau samt udvidet dokumentation og egenkontrol.

- Vores system var allerede indrettet til at opfylde disse krav. Vores eneste udgift for at opnå mærkningen bestod i, at vi

købte og monterede nogle roterende strigler og koste i stalden, fortæller Tove Ellegaard.

Ud over tillægget på en krone for slagtekøerne udbetaler Naturmælk 5 øre ekstra pr. liter mælk, som de leverer til det økologiske mejeri.

Hos Friland forklarer direktør Henrik Biilmann indførslen af

det markedsbaserede tillæg med virksomhedens klare mål om at udvide og udvikle udbuddet af økologiske produkter.

- Derfor er det helt naturligt for os at føje denne ekstra dimension af dyrevelfærd til den del af vores oksekød, som lever

op til de krav, Dyrenes Beskyttelse har opstillet for malkekøer, siger Henrik Biilmann.

Dertil kommer kundeforespørgsler efter kød, der er godkendt under mærkningsordningen.

- Af den grund er vi fortsat meget interesserede i at høre fra landmænd, der er godkendt under ordningen, eller som overvejer at lade sig godkende. På den måde vil vi kunne lave prognoser for mængden af kød, der vil blive leveret som godkendt af Dyrenes Beskyttelse, og som vi skal afsætte separat fra det gode, "almindelige" økologiske oksekød, siger Henrik Biilmann.

Indtil nu er 17 Friland-leverandører godkendt under mærket "Anbefalet af Dyrenes Beskyttelse". Ud over malkekøerne leverer Tove og Torben Ellegaard årligt 12-15 gallowaykvæg til slagt.

**”DET VAR OPLAGT AT KOMME MED I ORDNINGEN OG FÅ EN MERINDTJENING FOR DE CIRKA 40 KØER, VI ÅRLIGT LEVERER TIL FRILAND.**

**Tove Ellegaard, leverandør af økologiske malkekøer til Friland**



# Frilandsgrisunivers gav **farehytte** på festival

**Slagtermester i MENY Nicolaj Madsen havde i foråret så stor succes med at promovere Frilandsgris, at han vandt Frilands konkurrence om en farehytte i Danmarks Smukkeste Svinesti på festivalen SmukFest.**

- Det var en superoplevelse. Vi hørte en masse god musik og blev forkælet af alle de frivillige i Baconbaren. Det var helt fantastisk!

Sådan lyder det fra slagtermester Nicolaj Madsen fra MENY på Østerbro i København, der brugte nogle dage af sin sommerferie i en farehytte på SmukFest i Skanderborg. Opholdet i farehytten, og to billetter til festivalen, fik han ved at vinde en konkurrence blandt 118 MENY-slagtere om at lave den bedste grillkampagne for Frilandsgris i butikken.

- Vi kalder Frilandsgrisen for "Den glade gris" og nyder at fortælle kunderne historier om, hvordan grisene har levet et naturligt liv med krølle på halen, god plads til bevægelse og mulighed for at boltre sig i halm. Det gælder om at være fræk som en "slagterhund" og få kunderne til at smile, samtidig med, at vi fortæller dem om fordelene ved det gode koncept med høj dyrevelfærd, som er anbefalet af Dyrenes Beskyttelse, siger Nikolaj Madsen.

## **Et rent Friland-univers**

Han er så vild med Frilandsgriskonceptet, at han ved kampagnens begyndelse først i maj omdannede sin slagterafdeling til et Frilandsgris-univers.

- Vi har kun ført Frilandgris og præsenterer et bredt udvalg af udskæringer lige fra skinkestrimler til skaft- og nakkekoteletter samt gode tilbud på kamme og mørbrad. Vores røgvarer såsom bacon samt rullepølser og porchetta er også lavet af kød fra Frilandsgris. Alt vores oksekød er fra Friland Kødqvæg, understreger Nikolaj Madsen, der ikke har skruet ned for Frilands-blusset efter kampagnens afslutning.

- Vi går ikke tilbage til det gamle koncept efter at have arbejdet hårdt på at vænne forbrugerne til, at hovedvægten af vores kødvarer er fra Friland. Salget af dem går strygende og stiger, jo mere vi kører på at promovere Frilands-produkter, fastslår Nikolaj Madsen.

## **Flere gengangere**

Han har flere kunder, som vender tilbage for at købe Frilandsgris, efter at de eksempelvis har købt en Frilands-kamsteg.

- De vakuumpakkede, konventionelle varer bliver valgt fra. Forbrugerne er blevet mere bevidste om dyrevelfærd, konstaterer Nikolaj Madsen.

I alt 118 MENY-slagtere deltog i konkurrencen. Andenpladsen gik til Karina Ejlersen, leder af slagter- og delikatesseafdelingen i MENY i Aarup, som vandt et gavekort til en oplevelse for hele slagterafdelingen, mens Christian Olsen fra slagterafdelingen i MENY i Ordrup nord for København blev nummer tre og vandt et besøg hos Frilandmand Poul Outzen.



# Sejr på **SmukFest**

**Begejstringen ville ingen ende tage, da Baconbaren i år serverede Frilandsgris-bacon til sultne festivaldeltagere.**

Et halvt ton. Så meget Frilandsgrisbacon blev der langet over disken, da baconbaren serverede brunch til årets SmukFest.

- Vi serverede tre stykker bacon til hver servering, og folk var vilde med det, fortæller Agnete Poulsen, besøgschef og ansvarlig for Danish Crowns aktiviteter på SmukFest. Ifølge hende var festivalgæsterne begejstrede over at kunne få både smag og struktur i bacon på denne måde.

**”VI SERVEREDE TRE STYKKER FRILANDBACON TIL HVER SERVERING, OG FOLK VAR VILDE MED DET. Agnete Poulsen, ansvarlig for Danish Crowns aktiviteter på SmukFest**

- Det, at man faktisk kunne smage den sprøde bacon, uden at den eksploderede i munden på en, fortæller Agnete Poulsen og fortsætter:

- Vi havde rigtig mange, der spurgte, hvor man kunne købe baconen. Det gav virkelig anledning til megen snak omkring Friland og kvalitet. Der laves flere typer bacon af Frilandsgris, både under Tulips brand og Irmis brand.





Hyggen var i højsædet på SmukFest, hvor der blev afsat et halvt ton Frilandsgrisbacon.



# Frilandsgris går **Gangnam Style** i Sydkorea

**Frilandsgris har for længst etableret sig på det danske marked, men succesen mærkes også på globalt plan, hvor Frilandsgris afsætter cirka 20 procent af sine varer.**

"Oppa, Gangnam Style" handler nu også om bacon fra Frilandsgris. Tusindvis af koreanere stod nemlig i lang kø for at kunne sætte tænderne i en Shake Shack-burger med Frilandsgrisbacon, da burgerkæden for nylig åbnede sin første koreanske burgerbar på Gangnam Avenue i Seoul.

- Det er helt vildt. Folk stod i kø i to-tre timer for at få en burger, fortæller Jae-hyung Park fra Danish Crowns kontor i Seoul.

Den store interesse har ført til, at Shake Shack – efter at have fået leveret en prøve på bacon fra Frilandsgris – har bestilt flere tons brystflæsk fra Frilandsgris, som skal blive til bacon og havne i kædens burgere.

Hos Friland glæder marketing manager Maria Bast sig over koreanernes kærlighed til bacon fra Frilandsgris.

- Det fortæller noget om smagen og kvaliteten af dette produkt samt om koreanernes interesse for dyrevelfærd. Det er meget positivt, siger Maria Bast. Shake Shack har planlagt at åbne 25 restauranter i Korea.

**” FOLK STOD I KØ I TO-TRE  
TIMER FOR AT FÅ EN BURGER.  
Jae-hyung Park, Danish Crowns kontor i Seoul.**

En burger med bacon af Frilandsgris blev forevigtet med telefonen, inden den havnede i en sydkoreansk mave.



# Succes med **besøg** på landet

**Hele sommerhalvåret stillede aktive Frilandsmænd op for at fortælle den gode historie om Frilandslivet til danskerne. De lyttede gerne.**

## Økodag

Selv om Økodag søndag den 17. april først og fremmest handlede om mælk, havde en stor del af de 80 deltagende landmænd også fokus på oksekød fra det økologiske malkekvæg. Derfor var der påsat tillægsetiketter, der inviterede forbrugerne til Økodag, på pakker med økologisk hakket oksekød i Dansk Supermarked, Coop, Dagrofa og REMA 1000.

40 af de 66 Friland-leverandører, som åbnede deres bedrift for besøgende på Økodag, havde også fået brochurer og plakater fra Friland til brug på Økodag. Materialerne introducerede

også den nye FRI-kampagne, som begyndte midt i april. Det medvirkede til at øge fokus på økologisk oksekød fra Friland, på Økodag, som i år fik 237.000 danskere til at tage en tur på landet.

## Succesrig Sofari

Søndag den 29. maj blev det til besøgsrekord, da de økologiske svineproducenter afholdt årets Sofari. 15.000 danskere – dobbelt så mange som sidste år – tog til åbent hus arrangeret af producentforeningen FØKS. Selv om det flotte tal dækkede over et stort antal gæster på en af gårdene, der kombinerede Sofarien med en kokkedyst, var besøgstallet generelt højt over alt. Også hos

Preben Drastrup i Nibe, der tog imod godt 600 gæster.

- Vejret var fantastisk, og folk var meget positive. Som en familie sagde: "Det her er bedre end Fårup Sommerland, fordi det er autentisk," siger Preben Drastrup, der har lagt gård til Sofari de seneste tre år.

## Økologisk Høstmarked

Selvom vejrguderne ikke var med arrangørerne, trodsede 55.000 danskere regnvejret og mødte op hos en af de 80 økologiske landmænd, der deltog i Økologisk Høstmarked 3.-4. september. Nogle af dem dukkede bl.a. op hos

Anne Glob Lassen på gården Ellinglund mellem Funder og Engesvang.

- Det er dejligt at vise økologien frem, så folk kan komme tættere på produktionsformen. For selv om økologi har stor opmærksomhed ved mange endnu ikke så meget om emnet, siger Anne Glob Lassen.

## Åbent Landbrug

Friland er også en del af Landbrug og Fødevarers "Åbent Landbrug". I år åbnede fire Frilandmænd deres gårde for danskerne, bl.a. Frilandsgrisproducent Jørn Nissen på Horsbygaard ved Rødekro. Jørn fik besøg af ikke alene mange interesserede forbrugere, men også TV2 Syd, der fik en snak om grise og Friland med ham.

- Det var en rigtig god oplevelse, og noget jeg bestemt vil overveje at gøre igen. Det giver noget ekstra, når folk kommer ud og ser, hvad man går og laver i hverdagen, og de udtrykker begejstring. Så bliver man stolt over det, man går og laver, lyder det fra Jørn Nissen. Økokød gav støtte til smagsprøver med økologisk grise- og oksekød til Høstmarked og Åbent Landbrug.

**”DET GIVER NOGET EKSTRA, NÅR FOLK KOMMER UD OG SER, HVAD MAN GÅR OG LAVER I HVERDAGEN.**

**Jørn Nissen, Frilandsgrisproducent**





# Ungt blod til Friland

## Via et kompagniskab med sin tidligere arbejdsgiver er 25-årige Mads Kristensen et eksempel på, hvordan Friland kan sikre et generationsskifte hos sine leverandører.

Det er med Friland-leverandører som med grise og kreaturer. Der skal hele tiden friskt blod til. Og at der er ung tilgang til Friland, er 25-årige Mads Kristensen et eksempel på. Midt i 2015 begyndte han nemlig at opdrætte og levere økologiske grise til slagtning til Friland fra en lejet bedrift ved Bække vest for Kolding.

- Jeg driver bedriften som et kompagniskab med Nicolaj Pedersen (medlem af Frilands bestyrelse og mangeårig leverandør til selskabet, red.). Ham arbejdede jeg for og lærte meget af i to år, mens jeg læste til virksomhedsleder på Bygholm Landbrugsskole. Nicolaj blander sig ikke i den daglige drift, men selv om jeg er direktør, er det rart at kunne sparre med ham af og til, siger Mads Kristensen.

Muligheden for at blive partner med en etableret landmand i kompagniskabet Stenager Økologiske Slagtesvin ApS vurderer Mads som en god måde at komme i gang på.

- Det er billigere end at købe en ejendom. Desuden giver det banken en god sikkerhed for og tillid til, at der vil være styr på forholdene, forklarer Mads Kristensen under en rundvisning på bedriften.

Den har 2.000 stipladser – hvoraf halvdelen er med nyt inventar fra sidste år – og er indrettet i, hvad der engang var Danmarks største minkfarm. Her havde Nicolaj Pedersen lejet en af hallerne for at udvide produktionen af sine slagtesvin. Det gav ham nogle udfordringer.

- Vi var ved at nå en produktionsstørrelse, hvor jeg ikke kunne være helt på toppen i alle led – slagtesvin, sohold, foder og markarbejde.

Det går ud over kvaliteten, og det duer ikke. Derfor var det oplagt at gå i kompagniskab med en dygtig medarbejder som Mads, fortæller Nicolaj Pedersen.

Det samarbejde er der flere fordele ved.

- Jeg får en partner, som i sin tid som min medarbejder viste sine kompetencer i en slagtesvinestald. Han har masser af idéer og har allerede forbedret produktionsresultatet. Desuden ved jeg, at jeg nu kan koncentrere mig om mit sohold og overlade slagtesvinestalden til ham, fordi vi er fælles om dens økonomi, siger Nicolaj Pedersen.

Han kalder projektet med at have slagtesvinene i et 10-årigt lejemål frem for et købt anlæg for en "unik situation".

- Det giver Mads en overskuelig tidshorisont, hvor han kan gøre op med sig selv, om han vil fortsætte og måske overtage

hele bedriften eller skifte spor, konstaterer Nicolaj Pedersen. Som det ser ud nu, skal Mads Kristensen ingen steder. Tværtimod overvejer han at modernisere den gamle stald, at udvide udearealet – som er indrettet med beton og spalter – og at få grisene ud på marken nær stalden.

- Jeg voksede op på en konventionel svinefarm i Thy, men blev som landbrugslev hurtigt klar over, at jeg ville være økolog, siger Mads Kristensen og fortsætter:

- Her er man tættere på dyrene. Grise har næsten en personlighed, og det er sjovt at hygge med dem, når jeg har lidt tid til overs. En gris er sky,

en anden er nysgerrig, mens en tredje er drilsk, vil bide mig og lege. Derfor kan jeg godt gå og grine lidt af mine dyr, når de vælter rundt i halmen og minder om hundehvalpe.

**”SOM LANDBRUGSELEV BLEV JEG HURTIGT KLAR OVER, AT JEG VILLE VÆRE ØKOLOG, FOR HER ER MAN TÆTTERE PÅ DYRENE.**  
Mads Kristensen, økologisk svineproducent



Det nye staldanlæg fra sidste år på Mads Kristensens lejede bedrift ved Bække blev saneret for nylig.



# God dag til Holsted

## I oktober flyttede Frilands kreatur-administration fra Randers til Holsted.

Friland flyttede for ca. to år siden salget af oksekød fra hovedkontoret i Randers til Danish Crown Beef i Holsted.

I oktober fulgte den daglige administration – herunder tilmeldinger af kreaturer til slagting – efter. Det skete som en naturlig udvikling hen mod at samle aktiviteterne om oksekød i Holsted.

- Med en tættere kontakt mellem Ejerservice, Planlægning og Salg forventer vi at blive endnu bedre til at få udbud og efterspørgsel til at passe bedre sammen i de enkelte uger. Det er meget vigtigt at fastholde og udvikle Frilands mindre kreaturkoncepter til gavn for leverandørerne, siger Frilands direktør Henrik Biilmann.



# Kød direkte til døren

## 2016 blev året, hvor det blev muligt at få kød fra Friland hos Hjem-IS-bilen.

I foråret indledte Friland et samarbejde med Hjem-IS, der betød, at det nu blev muligt at købe både frosne burgerbøffer og senere på sommeren en luksusgrillpakke samtidig med købet af Hjem-IS.

- Vi kontaktede Hjem-IS ud fra en idé om, at vi med Hjem-IS-bilerne kunne nå ud til vores slutbrugere på en helt ny måde og ramme dem direkte med den gode historie om dyrevelfærd og kvalitet, siger Claus Hein, Vice President, Sales Nordic, Danish Crown Beef.

I første omgang afprøvede man frosne Friland Kødkvæg Angus-burgere. Succesen var så stor, at man hurtigt blev enige om en grill-kasse med fire mini-Angus-burgere, fire Friland Limousine-kalvesteaks og to Frilandsgris-frankfurterer produceret af Tulip.

- Samarbejdet med Hjem-IS er et eksempel på, hvordan vi kan synliggøre og sælge vores kvalitets- og dyrevelfærdskoncept ad andre kanaler direkte til slutbrugere med interesse for velfærd, siger Claus Hein.

Samarbejdet med Hjem-IS fortsætter i 2017, hvor der er lagt op til nye lanceringer.

## Forventet succes udeblev

Mens samarbejdet med Hjem-IS kører over alt forventning, blev forsøget med levering af frosne økologiske burgerbøffer til detailhandlen ikke den forventede succes. Det skyldes bl.a. ujævn råvaretilførsel i foråret, hvilket gjorde det svært at få opbakning til kampagner i detailhandlen. Dertil kommer, at den økologiske forbruger endnu ikke er vant til at købe økologisk kød på frost.

Til gengæld resulterede forsøget med frosne burgerbøffer i en lancering af ferske burgerbøffer, som fik den forventede succes.



# Uventet **udvikling** gav ny inspiration

## En uventet udvikling i et forsøg fik UHF og Aarhus Universitet til at tænke i andre baner.

Hvad gør man, når et forsøg udvikler sig i en uventet retning? Giver op? Nej, man finder da potentialet i den nye situation. I hvert fald hos Udvlingscenter for Husdyr på Friland (UHF).

- Vi havde sat badekar op i stierne på to bedrifter i forventning om, at grisene ville bruge karrene til at køle sig i om sommeren. I stedet brugte de det som vandtoilet. Det fik os til at ændre fokus fra temperaturregulering til grisenes gødeadfærd, fortæller Simme Eriksen, centerleder for UHF.

Derfor arbejder UHF og samarbejdspartneren Aarhus Universitet nu på at finde ud af, om man kan styre, hvor grisene gøder og ikke gøder.

- Kan vi ved hjælp af karrene eller anden strategisk placering af inventar få dem til at gøde i et bestemt område, kan vi opsamle mere gødning lettere. At miste så lidt gødning som muligt er et vigtigt aspekt ved udegående slagtegrise. Også fordi vi fra Miljøstyrelsens udmeldinger ved, at der bliver stadig mere fokus på miljøbelastningen, forklarer Simme Eriksen, der glæder sig over forsøget med badekarrene.

- I første omgang gav forsøget os ikke, hvad vi gik efter, men

i stedet lærte vi noget andet. Man skal være forberedt på, at noget går galt og handle efter det. Ellers når man intet, fastslår Simme Eriksen, og tilføjer, at den problemstilling dukker op i næsten alt udviklingsarbejde.

Kåre Olesen, den ene af de landmænd, som deltager i forsøget med badekarrene, er enig.

- Vi har brug for mere viden inden for økologien. Derfor er det fint at lade en idé som den med badekarrene komme an på en prøve. Hos os nød grisene at ligge i karrene, når det var varmt, men de møgede også i dem. Så blev vi så meget klogere, siger Kåre Olesen.

Da grisene på Kåre Olesens bedrift brugte badekar, som de efter forventning ville køle sig i, til vandtoilet, ændredes fokus fra temperaturregulering til grisenes gødeadfærd.



# Succes for øget **støtte** til nye økologiske søer

**Friland fordoblede i marts den to millioner kr. store pulje til udvidelse og etablering af økologiske so-hold for at imødekomme et stort behov for økologiske smågrise. Tiltaget gav den ønskede effekt.**

Den store efterspørgsel efter økologisk grisekød har de seneste par år øget Frilands behov for dels at få flere grise fra virksomhedens leverandører, dels at tiltrække nye leverandører. Derfor besluttede Frilands bestyrelse sidst i marts 2016 at udvide den eksisterende so-støtteordning med yderligere to millioner kr. for at sikre, at der fortsat var penge til nye økologiske søer.

- Der er et meget stort behov for flere økologiske smågrise. Derfor besluttede bestyrelsen i foråret, at vi ville fortsætte med at støtte nuværende og kommende leverandører, som øger antallet af økologiske søer og dermed i sidste ende også antallet af slagtesvin til Friland, siger Frilands direktør Henrik Biilmann.

Konkret betyder ordningen, at so-holdere får et kontant tilskud på 1.000 kr. per so, når antallet udvides med minimum 25 søer. Dog kan der maksimalt udbetales 300.000 kr. per andelshaver.

Friland etablerede puljeordningen i april sidste år og hensatte dengang to millioner kr. til etableringstilskud ved udvidelse eller opstart af økologisk so-hold. Ordningen blev så stor en succes, at puljen i foråret 2016 var ved at være tom. Derfor hensatte Friland yderligere to millioner kr. til puljen. Næste år er der dog ingen planer om at afsætte flere penge – simpelthen fordi ordningen har været en succes, så man nu kan se frem til flere slagtesvin i de kommende år.

- Vi har allerede udbetalt de første to millioner kr., og vi har leverandører skrevet op til en stor del af de sidste to millioner. Det betyder, at vi i de kommende år regner med at have økologiske slagtesvin nok til at kunne imødekomme markedets behov, siger Henrik Biilmann. Han vurderer dog, at man først vil se den fulde effekt af indsatsen i 2019.



## Økonomisk hjælp giver psykologisk overskud

Nogle af dem, der har fået hjælp fra Frilands pulje til etablering af økologisk sohold, er Anita Juel og Allan Thomsen, ejer af Flintholm Økogrise. - Som nystartet er det rigtig fint med det direkte tilskud til søerne. Selv om 1.000 kr. pr. so ikke er mange penge i det store billede, hjælper det på egenkapitalen og gør det dermed også lettere at låne i banken. Samtidig betyder det også noget rent psykologisk. Det giver et overskud, siger Anita Juel, der sammen med Allan Thomsen har fået støtte til i alt 160 søer.





# Økologi og dyrevelfærd hitter i **kantinerne**

**De offentlige kantiner eller bespisningssteder har længe været interesseret i økologi og dyrevelfærd. Nu kommer det private marked også på banen.**

Finanskrisen er ved alvor at slippe sit tag i Danmark. De danske firmaer er knap så pressede som tidligere og har flere penge mellem hænderne – penge, som man gerne vil bruge på at gøre noget godt for medarbejderne.

- I mange virksomheder vil man gerne servere god mad med en historie, som man kan stå inde for. Derfor oplever vi, at rigtig mange kantiner efterspørger økologisk kød, fortæller Bo Steen Rasmussen, senior manager i Danish Crown, Business Unit.

Ifølge ham har en af afdelingens største kunder forøget deres andel af Frilandsgris og Friland økologisk gris med hele 54%.

- Og det er vel at mærke på baggrund af et 2015, hvor der også har været stor vækst, siger Bo Steen Rasmussen. En af de modtagere, der har aftaget meget af kødet, er Meyers kantiner, som bl.a. også har købt økologiske græsgrise.

- Det er de vildt begejstrede for, siger Bo Steen Rasmussen, og fortæller at man i Foodservice lige har modtaget en glad mail fra en køkkenchef, der skrev: "Jeg fik sådan lyst til at give en lille feedback angående den græsgris, vi har kørt i dag. SUPER SUPER lækker, virkelig velsmagende og flot i kødstrukturen. Synes faktisk, man kunne smage på kødet, at det er en gris, der har haft det godt".

- Det er jo fantastisk, at vi får sådan nogle tilbagemeldinger. Det er et tegn på at velfærdsgrisene virkelig har en fremtid i Foodservice, siger Bo Steen Rasmussen.



# Farvel til wagyu-kvæg

Efter seks år med wagyu-kvæg afviklede Friland i 2016 konceptet og solgte de sidste dyr til levebrug. Friland var først til at lancere renracet wagyu i Danmark. I april 2010 slagtede Friland det første dyr og slagtede siden nogle få dyr om året. Kødet blev solgt til restauranter og udvalgte slagteafdelinger op til højtiderne jul og påske. Afskeden med wagyu-kvæget i Friland skyldes, at konceptet ikke længere er unikt, da der er kommet flere wagyu-besætninger til i Danmark. Derfor har kødet ikke den nyhedsværdi, som da de første dyr blev lanceret.

## Hvorfor økologi i mit køkken?

For at gøre økologi helt konkret og nærværende for kantineledere og køkkenchefer har man i forbindelse med FRI-kampagnen fremstillet brochuren: "Hvorfor økologi i mit køkken", der tager den professionelle forbruger med ind i Frilands univers og fortæller, hvordan det økologiske kød bliver til hos landmanden og slagteriet, og hvorfor det er en god idé at vælge økologiske produkter i køkkenet.

# Biofach er godt for netværket

**Som Europas største økologiske kødleverandør er Friland at finde på verdens største økologimesse BioFach i Nürnberg. Her er der mulighed for både kundepleje og netværk.**

Kundepleje og internationalt netværk var hovedformålet for Friland, da man i februar deltog i økologimesse BioFach i Nürnberg.

- At vi kan møde mange af vores kunder her, gør det nemt for os, fordi vi så ikke skal rejse ud til dem. Mange besøger Frilands stand og får en snak med os. Desuden har flere af de større kunder stande med produkter, hvor vores råvarer indgår, og hvor vi kan mødes med dem, konstaterer Frilands direktør Henrik Biilmann.

Han erkender, at Friland for tiden har begrænsede mængder af økologisk kød i forhold til at imødekomme den nuværende efterspørgsel.

- Men vores tilstedeværelse på BioFach er et vigtigt signal om, at vi på sigt forventer at kunne forsyne eksportmarkederne med mere økologisk kød, siger Henrik Biilmann, der deltager i sin tredje BioFach-messe. I 2016 stillede 49 virksomheder op på den danske fællesstand Organic Denmark. Der var i alt 48.533 besøgende fra 130 lande på messen.

# Rodekasser med pileflis vækker lykke

**Brian Holms økologiske grise er vilde med at deltage i et forsøg med at reducere udledningen af kvælstof ved hjælp af rodekasser med frisk pileflis.**

At man ikke skal hvile på laurbærrene ved enhver. Derfor sagde Brian Holm, producent af økologiske grise ved Hovborg, ja til at deltage i Udviklingscenter for Husdyr på Frilands (UHF) forsøg med at indrette rodekasser med flis af frisk pil i grisenes stier.

- Idéen er at reducere udledningen af kvælstof. Om forsøget har en effekt, er for tidligt at sige. Men efter min mening er det vigtigt, at dansk økologi trods sin succes p.t. forsøger at udvikle sig for ikke at blive overhalet af vores udenlandske konkurrenter, fastslår Brian Holm.

## **Bedre udnyttelse**

Forsøget med rodekasser sigter efter at undersøge, om man kan udnytte kvælstoffet i grisenes gødning mere effektivt.

- Pilen, som vi høster og omdanner til flis, vokser et sted, hvor grisene gøder. Når dyrene æder de friske pileblade i flisen, optager de bladens indhold af kvælstof. Senere kan vi opsamle gødningen og sprede den på marken med

afgrøder. Det kan give en bedre udnyttelse af kvælstoffet, forklarer Brian Holm.

Hos UHF er centerleder Simme Eriksen enig og peger på et andet aspekt ved rodekasserne ud over det miljømæssige.

- At rode efter føde er en naturlig adfærd, som svin i naturen dagligt bruger timer på. Derved har forsøget i aller højeste grad også et velfærds-mæssigt perspektiv, siger Simme Eriksen.

Det kan Brian Holm bekræfte.

- Det er svært at måle velvære, men bedømt ud fra grisenes adfærd og aktivitetsniveau ser det ud til, at deres velfærd er blevet forøget, fordi de har fået noget nyt at gå op i end ensilage og halm på et fast gulv. De bruger mange kræfter på at rode i flisen. Man kan sammenligne det med, når vi mennesker får noget andet at spekulere på,

**” AT RODE EFTER FØDE ER EN NATURLIG ADFÆRD, SOM SVIN DAGLIGT BRUGER TIMER PÅ. DERVED HAR FORSØGET I ALLERHØJESTE GRAD OGSÅ ET VELFÆRDSMÆSSIGT PERSPEKTIV. Simme Eriksen, centerleder for UHF**

end det vi plejer, siger Brian Holm med et smil.

UHF samarbejder med blandt andet SEGES og Aarhus Universitet om forsøget med rodekasserne.

- På den måde kan vi dele viden mellem hinanden, påpeger Simme Eriksen.



Ved at kunne rode i pileflis stimuleres grisenes naturlige adfærd med at lede efter føde.



# Ændringer i Frilands bestyrelse

**I februar oplevede Friland sit første formandsskifte, da landmand Peter Fallesen Ravn afløste Bjarne Møller, som havde siddet på posten siden selskabets stiftelse i 1992. Senere på året fik bestyrelsen et nyt eksternt medlem.**

2016 blev et skelsættende år for Friland. Ikke alene grundet et godt resultat, men også fordi selskabet oplevede sit første formandsskifte. Det fandt sted i februar. Her blev den 48-årige landmand Peter Fallesen Ravn fra Rødekreto valgt som formand for Friland A/S som afløser for Bjarne Møller, der havde stået i spidsen for Friland siden stiftelsen i 1992.

Med en tak til Bjarne Møller for en stor indsats gik Peter Fallesen Ravn – der før sin tiltrædelse som formand havde siddet i Frilands bestyrelse i to år – med egne ord ydmygt til opgaven i et tæt samarbejde med Frilands bestyrelse, direktion og landmænd.

Efter otte måneder på formandsposten glæder den sønderjyske landmand sig over selskabets fortsat positive udvikling. Desuden er han imponeret over entusiasmen og professionalismen hos selskabets leverandører.

- Jeg har aflagt flere spændende besøg hos leverandører og glædes over deres høje engagement i produktionen, siger Peter Fallesen Ravn.

Han synes, det er vigtigt at stimulere flere producenter til at lægge om til økologi. Dels fordi forbrugernes efterspørgsel efter Frilands produkter vil fortsætte sin vækst, dels fordi et voksende salg af økologiske varer vil gavne Friland.

- Vi skal kunne præsentere hele paletten af varer til kunderne, så vi kan imødekomme deres ønsker. Det vil øge vores indtjening og komme andelshaverne til gode, påpeger Peter Fallesen Ravn.

## Global markedsadgang

Han kalder tilknytningen til Danish Crown central, fordi den både sikrer Friland en effektiv omkostningsstruktur og en global markedsadgang.

- I mine øjne er det med til at kunne honorere landmændene på fornuftig vis, fastslår Peter Fallesen Ravn.

Frilands direktør Henrik Biilmann er glad for det tætte samarbejde med Peter Fallesen Ravn.

- Peter har allerede vist sit værd

i bestyrelsen som menigt medlem. Hans store kendskab til Danish Crown-koncernen er en klar fordel for Friland i arbejdet med at sikre en så bred afsætning af vores produkter som muligt. Her vil det være et stort plus for Friland, at Peter sidder i bestyrelsen for både Danish Crown A/S og Danish Crown AmbA,

siger Henrik Biilmann. Positiv er også Signe Wennebergs indtræden i Frilands bestyrelse set med Peter Fallesen Ravns øjne.

- Vi valgte hende, fordi hun efter vores mening besidder nogle væsentlige kompetencer, som kan være bidrag i vores forretningsudvikling, konstaterer Peter Fallesen Ravn.

Signe Wenneberg kalder det modigt af Friland at række ud efter en debattør som hende.

- Vi, der kan producere fødevarer af høj kvalitet, skal satse mere på økologi, frie dyr og vores fantastiske historie. Det harmonerer med Friland, og det er spændende at arbejde sammen med resten af bestyrelsen og til at være med til udviklingsarbejdet helt inde fra maskinrummet, siger Signe Wenneberg.



Peter Fallesen Ravn



Signe Wenneberg



## 112 økologi- produkter fik nyt udtryk

Alle Friland Økologi-emballager for både grise- og oksekød fik i begyndelsen af 2016 nyt udtryk på etiketterne.

Det skete for at gøre det nemmere for kunderne dels at se, at produktet kommer fra Friland A/S, dels at dyrene lever på friland og er opvokset under det økologiske koncept for økologisk kød.

Desuden er alle Friland Økologi-produkter, som er pakket under beskyttet atmosfære, nu pakket i grønne bakker. I alt fik 112 varenumre fordelt på økologisk grisekød og oksekød under Friland Økologi nye etiketter.

En ny emballage gør det nemmere for forbrugerne at se, at det økologiske produkt kommer fra Friland.



Friland har en pæn tilgang af nye leverandører. Blandt de nyeste er Møltrup Optagelseshjem, som har udviklet en alternativ stald til sine Frilandsgrise.



# Ny leverandør hev marken ind i stalden

**Glæde hos Friland over udsigten til at skulle modtage 1.000 Frilandsgrise årligt fra Møltrup Optagelseshjem, som opdrætter slagtegrise i en nybygget, åben stald med frisk jord.**

Man kan sagtens have frisk jord at rode i, selv om man lever en del af sit liv i en stald med løbegård. I hvert fald hvis man er blandt de 400 Frilandsgrise i Møltrup Optagelseshjems nybyggede stald ved Vildbjerg. Hver af staldens stier med plads til 40 slagtegrise er nemlig indrettet med en boks med tørv fra egen græsmark.

- Vi har sådan set bare hevet marken ind i stalden. Så nu har alle vores grise sorte tryner, konstaterer fodermester Per Hald med et smil og kigger ind til en flok grise, som tumler i boksens sorte muld.

Ud over jordarealet rummer staldens stier – der med arealer på 50-75 kvadratmeter giver god plads til dyrene – et overdækket soveareal med masser af halm samt et afsnit med drænet gulv. Taget består af en hvid presenning, som sikrer masser af dagslys. Ventilationen består af frisk luft, da stalden er åben.

## Alternativ leverandør

Tidligere på sommeren leverede Møltrup Optagelseshjem det første hold Frilandsgrise til Friland. Efter planen skal virksomheden modtage 1.000 grise årligt fra det vestjyske bosted, der huser 120 mænd med behov for støtte i deres liv grundet eksempelvis misbrug af alkohol

eller stoffer. Hos Friland glæder assistant manager Jens Peter Nannerup sig over samarbejdet.

- Vi er glade for at kunne sælge kød fra dyr fra en leverandør med en alternativ stald og nogle alternative griseopdrættere. Det giver Friland en social dimension og viser dansk landbrugs rummelighed, siger Jens Peter Nannerup.

På Møltrup Optagelseshjem fortæller fodermester Per Hald, at man har god erfaring for, at man ved at give dyrene plads til deres naturlige adfærd får nogle mindre aggressive og sundere grise, som ikke har behov for medicin.

- Samtidig mener vi, at kødkvaliteten bliver bedre, når grisene kan gå frit, siger Per Hald.

Til planlægningen af byggeriet fik Møltrup Optagelseshjem rådgivning af Cathrine Margrethe Bak Pedersen, bygningsrådgiver hos Byggeri og Teknik i Herning.

- Det var spændende at arbejde sammen med en kompromisløs bygherre, som afveg fra den vanlige tankegang om at gøre tingene så billigt som muligt, konstaterer Cathrine Margrethe Bak Pedersen.

Hun har fået flere henvendelser om Møltrup-hjemmets alternative byggeri fra hobbyproducenter og mindre økologiske bedrifter. På Møltrup Optagelseshjem tror forstander Ebbe Larsen også på en fremtid for institutionens produktion af Frilandsgrise.

- Der er plads i markedet til nicher med garanti for suveræn og kompromisløst fokus på kvalitet og dyrevelfærd uden skelen til prisen, siger Ebbe Larsen.



# Friland økologi leverer kød til Nettos nye øko-serie

**Økologi? Ja tak! Sådan lyder det fra stadig flere forbrugere. Det fik i efteråret discountkæden Netto til at lancere sin egen såkaldte private label-serie på tværs af de økologiske varegrupper.**

ØGO kaldes serien, som Friland Økologi – i forlængelse af sit mangeårige samarbejde med Netto – leverer økologisk grise- og oksekød til.

Derfor står der nu både ØGO og Friland Økologi på de grønne kødbakker i Netto. Samtidig udvides Nettos faste sortiment af økologisk kød til også at inkludere koteletter og medister. Dermed er der nu otte faste økologiske produkter fra Friland Økologi i Nettos kølediske.





# Rådgivning om produktion af **økologiske ungtyre** gav ny inspiration

## **Et østjysk landmandspar fik nye ideer til mulig levering af de såkaldte "hakkedrenge" til Friland via selskabets tilbud om gratis rådgivning, der er finansieret af Økokød.**

Alle forudsætninger er til stede, nu gælder det om at finde ud af, om der er økonomi i at fede økologiske tyrekalve op og levere dem til Friland. Sådan tegner billedet sig for Lars og Lene Jørgensen, økologiske mælkeproducenter på Krogsagergaard ved Randers, efter parret tidligere på året udvidede bedriftens kapacitet.

- Vi fik mulighed for at leje min fars stald og jord, fordi han grundet alder stoppede med at have ammekøer. Da vi samtidig havde læst om Frilands tilbud om gratis rådgivning om produktion af økologiske ungtyre, foreslog Lene, at vi så på mulighederne ved at have dem i vores "nye" stald. For der er mangel på økologisk kød, og det behov kan vi gøre noget for at dække med kød fra ungtyrene, fortæller Lars Jørgensen. Derfor spidsede han og Lene Jørgensen ører, da de tidligere på året hørte om Frilands tilbud om gratis rådgivning om produktion af økologiske ungtyre – et projekt, som er finansieret af Økokød.

Interessen førte til et besøg af kvægrådgiver Mads Ebdrup

Mortensen fra Frilands samarbejdspartner i projektet, Økologi-rådgivning Danmark.

- Vi fik en god snak med Mads. Han havde mange løsninger, som vi ikke havde overvejet. Blandt andet et forslag om kun at have ungtyrene på græs om dagen og lukke dem inde om natten for at overholde

reglerne om afgræsning.

Det er altid konstruktivt at få input udefra, fastslår Lars Jørgensen.

Mads Ebdrup Mortensen er enig i, at dialog fremmer kreativiteten.

- Lene var skarp og foreslog, at hun og Lars kunne pulje ungtyrene og aflevere dem i perioden maj til august, hvor behovet for dyrene er størst og Frilands tillæg er højest, husker Mads Ebdrup Mortensen.

### **Fine forudsætninger**

Rådgiveren kalder det for oplagt, at parret på Krogsagergaard går i gang med at producere de såkaldte "hakkedrenge".

- Lene og Lars har virkelig alle forudsætninger på plads. Nu skal vi have regnet på, om der er økonomi for dem i at producere

økologiske ungtyre, konstaterer Mads Ebdrup Mortensen.

Lars Jørgensen er i fuld gang med at reflektere over mulighederne.

- Indtil videre sælger vi kalvene til en konventionel nabo, som opdrætter dyrene som Dansk Kalv. Det fungerer fint, men hvis

det kan betale sig for os at opdrætte ungtyrene selv, kunne vi godt overveje at gøre det. Vi skal blandt andet vurdere, om der er bedst økonomi i at putte foder i tyrekalvene eller at sælge kornet, lige som der også skal være penge til den ekstra arbejdsindsats og transporten mellem Krogsagergaard og den lejede ejendom, siger Lars Jørgensen.

Hos Friland glæder business supporter Henriette Guldager sig over interessen for at producere økologiske "hakkedrenge".

- Der er stor opmærksomhed om tilbuddet om gratis rådgivning. Hos Friland ønsker vi, at flere økologiske tyrekalve fra mælkeproduktionen bliver i økologien. Det vil både være til gavn for forbrugerne, som kan få det kød, de efterspørger, og til gavn for landmanden, fordi dyrene kan blive i økologien, forklarer Henriette Guldager.





Lene og Lars Jørgensen har alle forudsætninger til stede for at begynde at levere økologiske ungtyre til Friland.



# Meget mere Frilandsgris til Tulip

**Friland solgte 91 procent mere Frilandsgris til Danish Crowns datterselskab i 2016.**

Frilandsbacon, Frilandsfrikadeller, Frilandspølser og Frilandsbacontern. Tulip Food Company har for alvor fået øjnene op for Frilandsgris, hvilket betyder, at Friland i år har solgt 91 procent mere Frilandsgris end sidste år. Det er især udsækninger som bov og spæk, der har været i vækst.

- Netop det at Frilandsgrise er kontrolleret og godkendt af Dyrenes Beskyttelse havde stor betydning for Tulip, og der kunne vi levere, fortæller marketing manager i Friland, Maria Bast.

Også i Tulip er man glad for samarbejdet.

- Dyrevelfærd bliver vigtigere og vigtigere for forbrugerne, som gerne vil betale mere for produkter, som er kontrolleret og godkendt af Dyrenes Beskyttelse. Kød fra Frilandsgris gør også, at Tulip kan skille sig ud fra konkurrenterne på f.eks. frikadeller. Disse forhold gør, at produkterne skaber værdi og en vellykket hverdag for både vores kunder og forbrugerne, siger Karen Østergaard, Vice President Innovation og Marketing i Tulip. Det er i øvrigt ikke kun Frilandsgris, der har oplevet øget efterspørgsel hos Tulip. Også både den økologiske gris og det økologiske oksekød bliver der afsat mere af til bl.a. økologiske frikadeller.



# Limousine-kalv populær nye steder

Friland Limousine-kalv bliver i dag solgt til videre forarbejdning hos flere producenter af færdigretter, måltidskasser og andre såkaldte måltidsløsninger. Kalvefrikassé fra Meyers er et eksempel på en måltidsløsning med Limousine-kalv fra Friland, som blev lanceret i år. Retten sælges i flere af Coops butikker. Coop er en af de kæder, som i 2016 har udvidet deres sortiment af måltidsløsninger til den moderne forbruger.

- Garantien for, at det kød, som indgår i et måltid kommer fra dyr, som har levet et godt liv med høj dyrevelfærd, er vigtig for mange forbrugere, siger Frilands marketing manager Maria Bast.

Hun tilføjer, at det for producenterne af måltidsløsninger har stor værdi at kunne oplyse, at kødet er Anbefalet af Dyrenes Beskyttelse på emballagen, når der skal vælges leverandør af kød til måltidsløsninger.

Private slagtere og slagtere fra detailhandlen med egen slagterafdeling har også i år vist en øget interesse for det magre limousinekalvekød.

- Flere slagtere fortæller, at det lyse limousinekød supplerer godt i forhold til det røde og kraftigere smagende oksekød. Den fine og milde kødsmag betyder, at kalvekødet appellerer til det yngre og feminine publikum. Samtidig er limousinekalvekødet garant for høj dyrevelfærd, som mange unge forbrugere bekymrer sig om, forklarer Maria Bast.

# Informationsmøde gav mod på økologiske grise

**Til foråret leverer en 26-årig nordjysk landmand de første økologiske grise til Friland efter at have deltaget i et af selskabets fem info-møder i april.**

At økologien har vokseværk, ses også af, at Friland i april i år udvidede antallet af infomøder om omlægning til økologi. Frilands business supporter Henriette Guldager kalder møderne for en succes.

- I år udvidede vi antallet af møder fra et til fem på grund af den store interesse for økologi hos landmænd såvel som forbrugere. I alt havde vi 100 spørgelystne deltagere, fortæller Henriette Guldager.

Blandt deltagerne var Thomas Bertram, der ved at høre om mulighederne for at blive leverandør på mødet fik ekstra næring til sine planer om at gå i gang med en økologisk produktion.

Den gik han i gang med først i november, hvor der efter seks års tavshed igen begyndte at blive gryntet og åbnet i stalden på Gammel Brønden ved Jerslev i Nordjylland. Her satte Thomas Bertram nemlig 65 polte ind i begyndelsen af november.

- Til januar får jeg flere dyr, så jeg kommer op på 110 polte i alt, siger Thomas Bertram.

Han blev færdig som agrarøkonom fra Dalum Landbrugs-skole i sommer. Sideløbende med uddannelsen arbejdede han på at købe Gammel Brønden i en ren handel. Den faldt på plads i august med Merkur Andelskasse som bank.

Nu ser Thomas Bertram frem til at levere de første økologiske grise til Friland til foråret.

- Ved at levere til Friland bliver jeg en del af et andels-selskab og får desuden en sikker afsætning. Det er også rart, at selskabet fører statistik over behovet for grise og følger med i markedet. Det når man ikke som producent, vurderer Thomas Bertram, som for tiden har nok at se til med at få poltene på plads.

- Stalden havde stået tom i seks år, men ud over lidt vedligeholdelsesarbejde med blandt andet ventilationen var den klar til brug, fortæller 26-årige Thomas Bertram. Han købte ejendommen i ren handel og er – fordi han har udvidet med over 25 søer – med i Frilands sopuljeordning.

- Det giver mig et tilskud på 1.000 kr. pr. so. Det er et fint supplement til finansieringen, for alting tæller, fastslår Thomas Bertram.

- Dyrene kommer til at gå inde i vinter, hvor jeg lige nu har fokus på at få løbet poltene, så de første kan fare i april. Til den tid har 12 ha af ejendommens 30 ha mark været under omlægning til økologi i 12 måneder. Mens grisene går ude i sommerhalvåret, kan stalden indrettes med udeareal og løbestier, så den lever op til kravene for økologi. Denne driftsform er efter min mening fremtiden for en ung landmand som mig, forklarer Thomas Bertram.

# Laktosefri økologisk medisterpølse på markedet

Frilands økologiske medisterpølse har siden uge 10 været fri for mælk og sælges nu som værende laktosefri. For at synliggøre ændringen for forbrugeren er der i 4 uger påsat en rød tillægsetiket med teksten "Ny opskrift, nu laktosefri" for bl.a. at fortælle, at mælken i den økologiske medisterpølse er fjernet og erstattet med kartoffelstivelse, majsstivelse og ærtemel. Ændringen er sket for at gøre den økologiske medister endnu mere tilgængelig for et større publikum – ikke mindst for mælkeallergikere. Den nye laktosefrie medister har fortsat en dejlig aroma og konsistens.





Friland A/S. Marsvej 43. 8960 Randers. Tlf.: 8919 2760. frilandinfo@friland.dk. www.friland.dk