

FrilandNYT

HALVÅRSRAPPORT JUNI 2018

Godt på vej videre



FRILAND

MARKEDSBERETNING
FOR FØRSTE HALVÅR

side 4-8

DYRENES BESKYTTELSE
HYLDER FRILAND

side 18

FLERE PRODUKTER
MED KØD FRA FRILAND

side 24



Godt på vej **videre**

Hermed en status på første halvår af regnskabsåret 2017/18, der er det første halvår efter fejringen af Frilands første 25 år – og tak til alle, som deltog i vores jubilæumsårs-møde, og var med til at gøre dagen ekstra festlig.

Som det gælder i så mange andre elementer i livet, er det hurtigt blevet hverdag igen, og jeg vil påstå, at vi ikke har hvilet på laurbærene. Tværtimod har vi gjort vores yderste hver dag for at sikre fortsættelsen af Frilands fantastiske historie.

Overordnet vil jeg sige, at vi allerede er kommet godt i gang med de næste 25 år. Vi har set en øget tilgang af økologiske grise og kreaturer. Vel at mærke fortsat, med hvad jeg vil tillade mig at kalde, en 'fornuftig' afregning – omend den er lavere, end vi så i 2016, hvor markedet var underforsynet.

Samtidig har vi haft en god afregning på vores tre frilandskoncepter – FRILANDSGRIS®, FRILAND LIMOUSINE® og FRILAND KØDKVÆG. Således fortsætter en øget interesse for vores koncepter bredt set, både blandt danske forbrugere og på vores vigtigste eksportmarkeder.

Den øgede dynamik fra flere konkurrenter på markedet giver os en anden hverdag, end hvad vi oplevede tidligere. Vi mærker tydeligt, at kampen om pladserne i kølerne i supermarkederne og leverancerne til kunderne er intensiveret markant. Samlet set betyder det, at fremtiden er blevet en del mere dynamisk og uforudsigelig. Jeg mener dog fortsat, at vores retning er rigtig, og mener, at resultaterne i 2016/17 samt det første halvår af 2017/18 bekræfter dette. Ser vi lidt fremad, forventer jeg, at vi også

der vil se en vækst drevet af forbrugernes ønske om økologi og koncepter, som bygger på en høj dyrevelfærd. Jeg forventer derfor, at vi vil fortsætte med at få god respons for markedsføringen af alle vores koncepter. Samtidig med markedsføringen vil vi fortsætte vores fokus på at holde balancen mellem tilgangen af kød og det salg, vi kan skabe. Netop her ligger en ganske stor del af den værdi, Friland skaber. Slutteligt et ønske om en god sommer til alle.

De bedste hilsner

Henrik Biilmann,
direktør for Friland A/S

FrilandNYT

- er Frilands halvårsrapport til leverandører
- udkommer en gang årligt
- har et oplag på 200 stk.

Redaktion: Kasper Frank, ansvarshavende redaktør
Design: Friland Marketing
Tryk: Johnsen Graphic Solutions

Kontakt redaktionen på 8919 1412
eller kasfr@friland.dk

Indhold

- 04 Markedsberetning for første halvår
- 09 Kødkvægsmand i Frilands bestyrelse
- 10 Friland har indført lokalbedøvelse ved kastration
- 11 Godt vi er på forkant
- 12 Nyt fra Udviklingscenter for Husdyr på Friland
- 14 FRI-kampagnen hvervede nye ambassadører
- 16 Et jubilæum blev fejret med manér
- 18 Dyrenes Beskyttelse hylder Friland
- 19 FRILAND KØDKVÆG fast på MASH-menuen
- 20 Friland på Anuga, Biofach og Foodexpo med stor succes
- 22 Nu får de økologiske grise 100% økologisk foder
- 23 Succesen på Facebook fortsætter
- 24 Flere produkter med kød fra Friland
- 26 Storproduktion er ikke noget for os
- 28 FRILANDSGRIS® er klar til kamp

04 | Markedsberetning for første halvår



11 Godt vi er på forkant



20 Friland på Anuga, Biofach og Foodexpo med stor succes



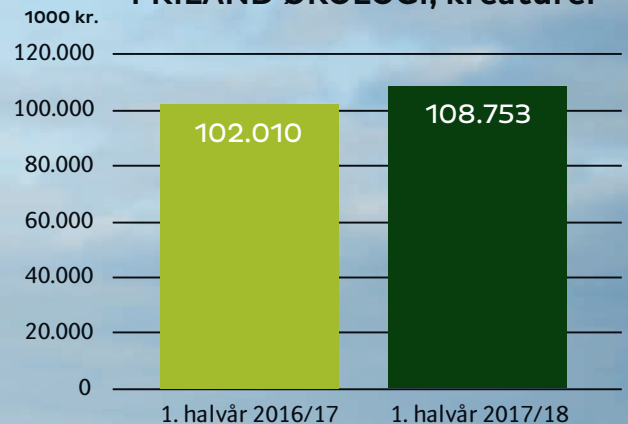
Storproduktion er ikke noget for os | 26



Markedsberetning for første halvår



Omsætningsudvikling for
FRILAND ØKOLOGI, kreaturer



FRILAND ØKOLOGI, kreaturer



En vækst i slagtingerne – især som følge af den udvidede mælkeproduktion – har gjort det muligt også at øge omsætningen med 4% ifht. samme periode sidste år.

Efterspørgslen efter økologisk oksekød er, som for økologisk grisekøds vedkommende, stigende, og det er derfor vigtigt, at vi er tilbage på et spor med en stigning i slagtingerne efter sidste års nedgang i

antallet. Det er fortsat primært det danske marked, der driver omsætningen, men vi har dog hen over vinteren også haft en lidt større mængde til eksport. Det er fortsat det hakkede økologiske oksekød, der driver omsætningen op. Vi ser en stigende interesse for bøffer og stege, men fortsat på et noget lavere niveau end hakket kød, som er det, der efterspørges mest af til hverdagsmåltiderne.

Som de tre foregående år vil vi i år se en

”sommertop” i tillæggenes udvikling. Om vi så kommer helt op på sidste års niveau, vil tiden vise. Vi mærker helt traditionelt, at der er mange om buddet i sommerperioden. I den sammenhæng håber jeg, alle vil huske på, at vurderingen af om Friland er konkurrencedygtig skal ses på tværs af hele året, og på alle kreaturer der slagtes fra bedriften. Ligeledes regner jeg med, at alle husker at have efterbetaling og resttillæg med i samme vurdering.

FRILAND ØKOLOGI, grise



Konceptet for økologiske grise viser en god vækst i omsætningen på ca. 13% i forhold til den samme periode sidste år. På trods af en øget konkurrence i Danmark og på vores eksportmarkeder, er vi lykkedes med at skabe en fortsat god udvikling.

Vi har fortsat glæde af, at den generelle efterspørgsel er stigende. Derfor er vi også overbeviste om, at den vækst vi ser i slagtingerne er vigtig og god. Følger vi ikke med efterspørgslen, sætter vi markedet i stå.

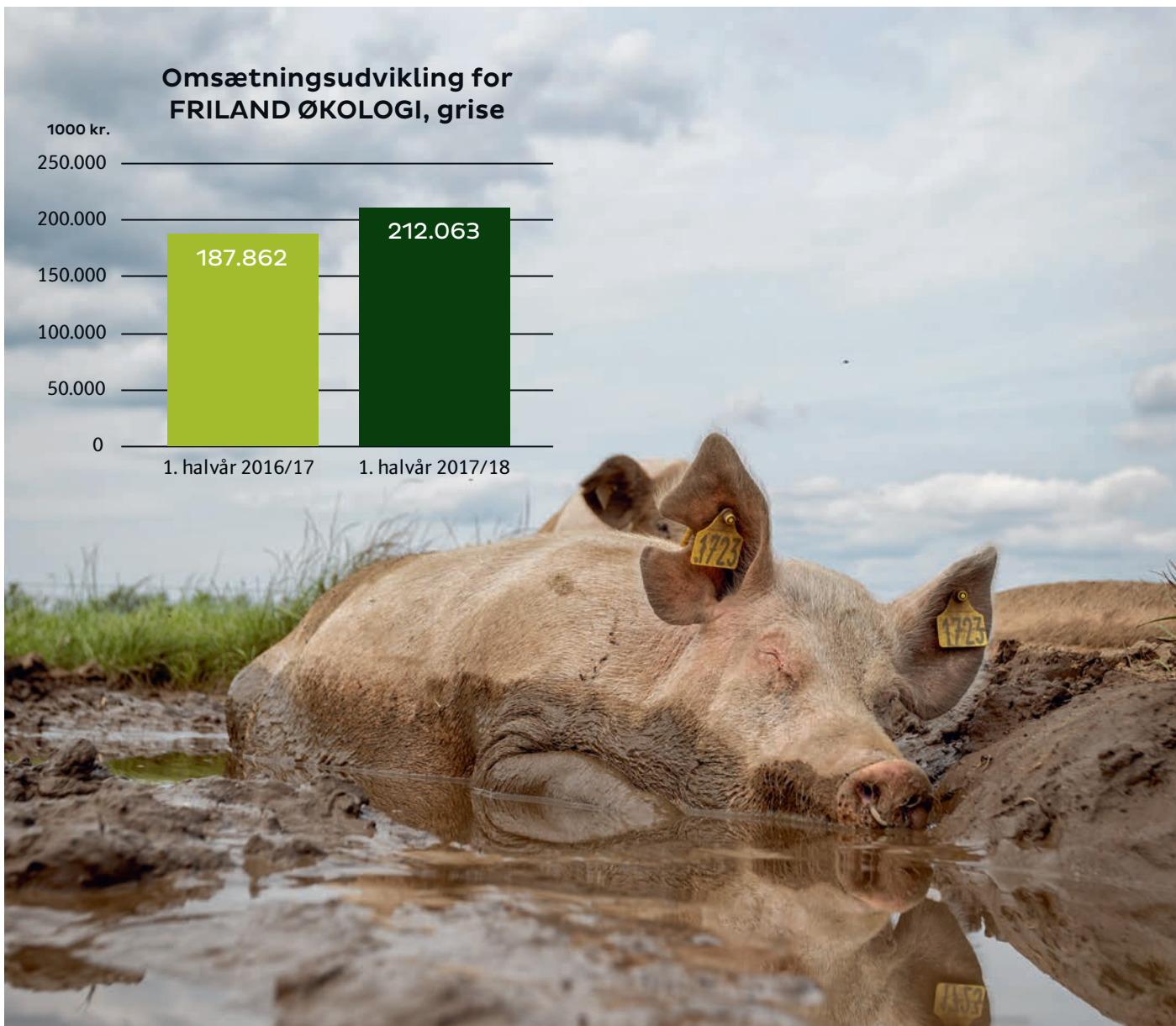
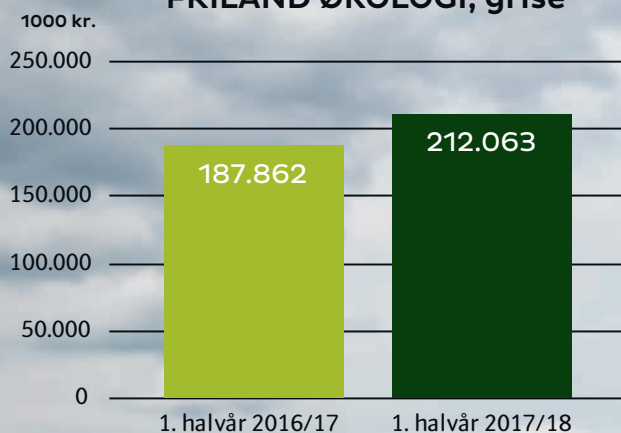
Det er derfor også med tilfredshed, vi konstaterer, at den samlede afregning i det første halvår af regnskabsåret fortsat ligger på et fornuftigt niveau, om end den er faldet ifht. de sidste års afregning, der lå ekstremt højt som følge af den kraftige underforsyning af markedet, som vi oplevede.

Samtidig har vi fortsat meget stor gevinst ud af, at vi står bredt i markedet og har et solidt salg til eksportmarkederne. Det er fortsat Tyskland og Frankrig, der her er de vigtigste markeder. Her vil vi naturligvis også i fremtiden møde en øget konkurrence i kraft

af den høje profitabilitet, der i en relativ lang periode har været i at producere økologiske grise.

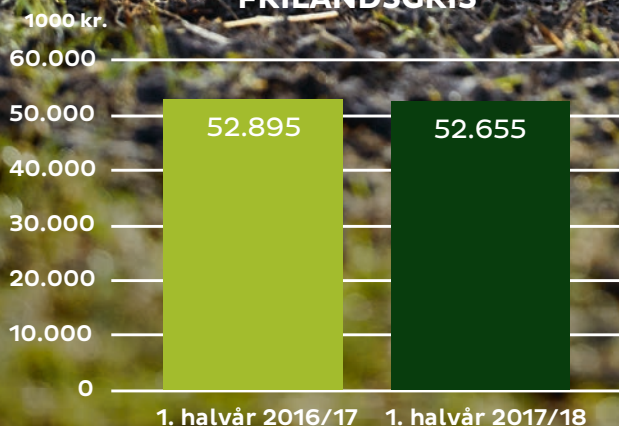
Vores tro på at markedet vil fortsætte væksten er intakt, og derfor ser vi også frem til at få flere grise til slagting i den kommende tid. Som altid er det en balance, men på den lange bane er det rigtigt at søge en vækst i slagtingerne. Vores opgave er så at forsøge at balancere tilgangen af dyr bedst muligt i takt med markedets vækst.

Omsætningsudvikling for FRILAND ØKOLOGI, grise





Omsætningsudvikling for FRILANDSGRIS®



FRILANDSGRIS®



For FRILANDSGRIS® konceptet glæder vi os over, at den samlede afregning er kommet på et rekordhøjt niveau. Om vi helt kan holde dette niveau i den sidste halvdel af regnskabsåret, er nok at love lidt for meget. Udnyttelsen er dog blevet markant forbedret, blandt andet via en række lanceringer i Tulips forarbejdede sortiment, som f.eks. frika-deller, leverpostej og grillpølser – alle baseret på

kød fra FRILANDSGRIS®.

Vi er således på niveau med sidste års omsætning, på trods af lidt færre grise til slagtning.

I slutningen af halvåret har vi mistet én af vores største leverandører, til én af Frilands største konkurrenter. Derfor forventes omsætningen også at falde i det andet halvår af regnskabsåret. Det bliver spændende at følge den nye udvikling i markedet, og vi føler, at vi er klar til at møde den nye konkurrence

og har blandt andet lagt en del energi i at sikre, at vores markedsføring af FRILANDSGRIS® står endnu skarpere, og vores fortælling er endnu mere interessant, end den allerede var i forvejen.

Forventningerne til konceptet er, at vi fortsat vil opleve en høj interesse for dyrevelfærd fra forbrugernes side, og her er FRILANDSGRIS® fra den aller øverste hylde, og det er vigtigt, vi gør vores yderste hver dag for at sikre denne status.

FRILAND LIMOUSINE®

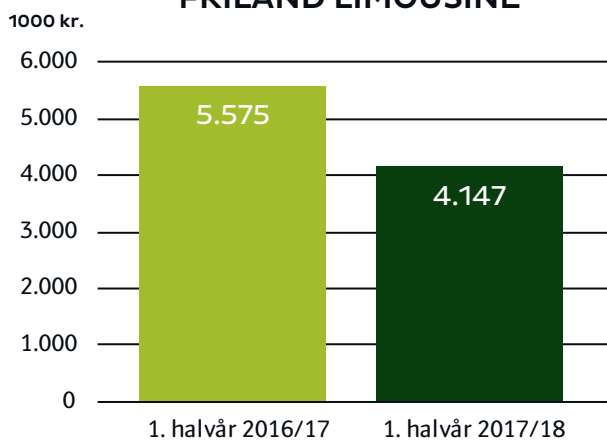


For vores FRILAND LIMOUSINE® koncept har omsætningen været faldende sammenlignet med sidste år. Vi er således mere end 25% efter sidste års omsætning. Den primære årsag er, at antallet af dyr til slagting er faldet tilsvarende.

Ifht. tillæg har vi ligget markant over sidste års gode niveau. Dette er drevet af en god udnyttelse og en fornuftig balance i det løbende salg. Der har dermed været en bedre økonomi i de dyr, der er blevet slagtet sammenlignet med samme periode sidste år.

Konceptet er fortsat udfordret af at være et relativt lille koncept, hvor en god udnyttelse af de enkelte dyr er afgørende for den samlede økonomi. Der bruges en del ressourcer dagligt på at sikre denne balance samtidig med, at der søges muligheder for en mere fast aftale på de forventede fremtidige mængder.

Omsætningsudvikling for FRILAND LIMOUSINE®



FRILAND KØDKVÆG



Vores FRILAND KØDKVÆG koncept er over sidste års niveau og omsatte ca. 8% mere end sidste år. Dette på trods af et markant fald i antallet af slagtninger. Dermed er udnyttelsen

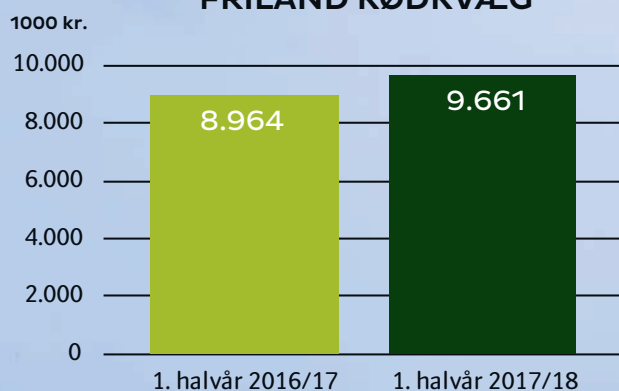
steget markant, hvilket blandt andet er sket via en god udnyttelse af forkødet fra dyrene, der primært går til hakket kød og burgere samt til industriel videreforarbejdning via Tulip.

Dette har således også udmøntet sig i

en stigning i den løbende gennemsnitlige tillægsudbetaling, endda ovenpå et godt halvår sidste år.

Som for FRILAND LIMOUSINE® konceptet arbejdes der også her på at skabe en mere fast kundebase.

Omsætningsudvikling for FRILAND KØDKVÆG



Kødkvægsmand i Frilands bestyrelse

Mads Lystbæk er nyeste medlem af Frilands bestyrelse. Han har været økolog siden 1996.

Mads Lystbæk omlagde sin produktion til økologi i 1996, og siden har han haft økologiske kreaturer under konceptet FRILAND ØKOLOGI til at gå på ejendommen Langagergård i Spjald i Vestjylland. Ved Frilands årsmøde blev han valgt ind i bestyrelsen, og han glæder sig til at bidrage med sine erfaringer til Frilands fremtid.

Han har været med i Friland siden 1996, og han ser pladsen i bestyrelsen som en oplagt mulighed for at komme endnu tættere på selskabet.

- Jeg synes, det er spændende at blive involveret i afsætnings siden også, og jeg synes, jeg har noget erfaring, jeg kan byde

ind med fra landbruget. Jeg har været med næsten fra starten af med økologi, og jeg har oplevet lidt af hvert – både op og ned, siger han.

Bedre for mig og dyrene

På Langagergård har Mads Lystbæk 25 Limousine-moderdyr, og han leverer stude og kvier til konceptet ungokse. Løbende har han 60-70 dyr i drift.

- Om sommeren er de fleste dyr i naturpleje ved Skjern Å og i Thy, her hjælper de med at græsse de naturbeskyttede arealer. Det er en dejlig arbejdsform at skulle gå og holde øje med dem nede ved Skjern Enge.

Det er godt både for dyrene og for mig at gå rundt derude, det giver mig meget glæde, siger han.

Jeg har været med næsten fra starten af med økologi, og jeg har oplevet lidt af hvert – både op og ned.


Mads Lystbæk, frilandmand

Moderdyrene begyndte han med for en halv snes år siden.

- Det er lidt mere tilfredsstillende at have sin egen besætning med moderdyr i stedet for at skulle købe kalve, siger han.

FAKTABOKS OM MADS LYSTBÆK

- 63 år gammel.
 - Driver ejendommen Langagergård ved Spjald.
 - Har været frilandmand siden 1996.
-



Mads Lystbæk har mange års erfaring med økologi og han har leveret til FRILAND ØKOLOGI siden 1996. Han glæder sig til at blive mere involveret i Friland.

Friland har indført lokalbedøvelse ved kastration



Her ses frilandmand Arne Steffensen, der også deltog i kurset, med diplommet umiddelbart efter kurset.

I starten af 2018 gav Friland dyrevelfærden endnu et nøk opad, da man besluttede, at alle grise leveret til Friland skulle lokalbedøves inden kastration.

Kravet om lokalbedøvelse kommer til at gælde alle grise fra 1. januar 2019, men det glæder direktør Henrik Biilmann, at han allerede nu kan fortælle forbrugerne, at Friland går forrest og indfører lokalbedøvelse tidligere end påkrævet.

- Vi kan mærke, at debatten omkring kastration fylder blandt de danske forbrugere, og derfor glæder jeg mig over, at vi kan gå forrest og fortælle, at vores leverandører gør noget ved denne her problematik og dermed er på forkant med dyrevelfærden, som vi er kendt for, siger han.

Naturligt at gå forrest

Netop det dyrevelfærdsmæssige perspektiv har været en vigtig faktor i, at Friland satte gang i projektet tidligere, end hvad lovgivningen ellers foreskriver.

- Vi er en virksomhed, som lever af, at vi leverer på det allerhøjeste plan, når det kommer til dyrevelfærd. Derfor er det helt naturligt for mig, at vi også her går forrest, og foregriber tingenes gang ved at indføre det her krav på forkant. Det har også været en fornøjelse at opleve den store opbakning til tiltaget fra leverandørerne, siger Henrik Biilmann.

Grunden til, at Friland allerede fra d. 1. maj indførte krav om lokalbedøvelse ved kastration, var, at arbejdet med at finde løsninger på udfordringen blev sat tidligt i gang.

Den bedste metode

Centerleder Simme Eriksen og hans hold fra Udviklingscenter for Husdyr på Friland har gennem 2016 og 2017 arbejdet på at finde den bedste metode til at bedøve i forbindelse med kastration, og løsningen blev lokalbedøvelse.

- Vi fik i 2017 en dispensation af Fødevarestyrelsen til, at vi hos en gruppe frilandmænd kunne få lov at arbejde med det her. Vi opsamlede erfaringer på forsøgsbasis og registrerede resultaterne, siger Simme Eriksen.

De udvalgte frilandmænd fik hver især et kursus svarende til det, som alle Frilands leverandører nu har gennemført og modtaget diplomer på, således at kastrationerne nu foregår efter de højeste standarder.

Tilfredshed med kurset

Kurset består af to dele. En teoretisk del med undervisning og en praktisk del, hvor kursisterne bliver superviseret og guidet af en dyrlæge. En af de landmænd, der har været igennem kurserne er Laurs Papsø Laursen.

- Det var meget oplysende, og vi fik at vide, hvorfor vi skal gøre det fremadrettet, og hvordan det skal foregå. Hos mig fungerer det fint. Jeg har en kasse bag på traktoren, som jeg tager med rundt, og selve bedøvelsen er ikke svær at lægge, siger han.



Nicolaj Pedersen var med i forsøgsordningen med bedøvelse inden kastration af hangrisene, og han er glad for, at tiltaget er blevet bredt ud.

- Godt vi er på **forkant**

Nicolaj Pedersen glæder sig over, at Friland var på forkant og tog skridtet for at øge dyrevelfærden.

Pr. 1. maj 2018 blev det indført at alle smågrise fra FRILANDSGRIS® og FRILAND ØKOLOGI skulle lokalbedøves før kastration. Tiltaget sker på baggrund af et langt stykke forarbejde, hvor udvalgte frilandmænd har arbejdet

Når man først har lagt bedøvelsen, mærker grisen ingenting, og det gør det også rarere for os.

Nicolaj Pedersen, frilandmand

med lokalbedøvelse. En af dem er Nicolaj Pedersen, og han glædede sig over, at man var på forkant og tog skridtet for at øge dyrevelfærden.

- Jeg synes, det er spændende og godt, at vi er kommet skridtet videre. Det er godt, at vi er på forkant, for vi bliver nødt til at udvikle vores dyrevelfærdskoncepter hele tiden, ellers bliver vi indhentet. Jeg er sikker på, at landmanden vil blive glad for det, når han først er i gang. Det er en arbejdsmanøvre mere, men det er godt for grisen, sagde han umiddelbart efter, at Friland meldte ud, at kravet ville gælde allerede fra d. 1. maj.

Han mener, at den ekstra arbejdsmanøvre er mindre end forventet og godt givet ud.

Dyrevelfærd tager ikke mere tid

- Vi troede, at det ville tage den dobbelte tid, men det er slet ikke tilfældet. Det er faktisk

kommet til at fungere rigtig godt. Der skal noget registrering og uddannelse til, men vi har taget udfordringen op, og alle mine medarbejdere er også rigtig glade for det. Det er faktisk ikke svært at lære.

I sidste ende er tiltaget for grisenes skyld, og Nicolaj Pedersen er glad for, at grisene reagerer godt på det.

- Når man først har lagt bedøvelsen, mærker grisen ingenting, og det gør det også rarere for os. Samtidig er den kun lige følelsesløs der, hvor den er bedøvet, så lige så snart den er på plads igen, går den direkte til patten, siger han.

Nyt fra Udviklingscenter for Husdyr på Friland

Info om grovfoder, salmonella og halebid

Udviklingscenter for Husdyr på Friland (UHF) arbejder hele tiden på projekter og materialer, der gør dagligdagen og arbejdet ude på gårdene nemmere men samtidig tilgodeser dyrevelfærden.

I det afsluttede halvår er det på materialesiden blevet til fem info-foldere, hvoraf de tre er om forebyggelse og håndtering af et

eventuelt salmonellaudbrud i besætninger med øko- eller frilandsgrise.

Et andet mindre projekt, "Groft er godt" resulterede i et hæfte om grovfoder, der blev udarbejdet i samarbejde med SEGES Økologi, som indeholder gode råd til, hvordan man kan optimere tildelingen af grovfoder til grisene.

Den sidste udgivelse er en tjekliste med konkrete råd til frilandmændene, hvis de oplever problemer med halebid i besætningerne, men også hvordan man kan forebygge halebid.

Alle udgivelserne er at finde på UHF's hjemmeside: www.udviklingscenter.com under publikationer.



"Groft er Godt" er en af Udviklingscenter for Husdyr på Frilands nye foldere. Den informerer om optimering af tildeling af grovfoder til grisene.





Udviklingscenter for Husdyr på Friland arbejder blandt andet på at gøre opdræt af økologiske ungtyre mere effektivt og rentabelt.

Der indsamles fortsat erfaringer med økologiske ungtyre

Som en konsekvens af manglen på økologisk oksekød til hakket kød primært i sommermånederne iværksatte Udviklingscenter for Husdyr på Friland (UHF) sidste år et projekt kaldet "Økologiske ungtyre fra malkekvæg året rundt".

Da langt de fleste ungtyre i dag sælges videre til konventionelle opdrættere, mister kvæget dets økologi-status. For at holde kvægene i økologien arbejder UHF stadig målrettet på at finde en løsning, hvor det er rentabelt at holde tyrene i økologien.

Hvor projektet "Økologiske ungtyre fra malkekvæg året rundt", er en bred indsamling af erfaringer fra mange landmænd, har UHF også påbegyndt et nyt projekt. Projektet begyndte i januar 2018, og kommer til at fokusere på to besætninger, hvor der skal ses på flere aspekter. Det nye projekt hedder "Øget produktion af øko-ungtyre af malkekvægsrace", og det løber frem til slutningen af 2019.

- Det er en udfordring at gøre produktionen af økologiske tyre rentabel. Foderet er dyrere, da

For at holde dyrene i økologien arbejder UHF stadig målrettet på at finde en løsning, hvor det er rentabelt at holde tyrene i økologien.

der er krav om en høj andel grovfoder. Derudover er der afgræsningskravet i sommermånederne samt mælkefodring de første tre måneder af kalvens liv. Alt dette gør produktionen mere omkostningstung og arbejdskrævende, og det skal vi prøve at løse, siger Camilla Kramer, der er projektleder ved UHF.

Udover disse områder, er der også et par meget konkrete områder, hvor UHF kan hjælpe med guidelines til landmændene.

- Et af de områder, vi kommer til at arbejde med, er optimering af slagtevægt og slagtetidspunkt. Tyrene skal veje mindst 230 kg slagtevægt for at udløse ekstratillæg vel at mærke, hvis dyrene er på kontrakt. Det er vigtigt at ramme denne vægt i perioden april-august, da Friland også betaler kontrakttillæg i denne periode for at imødekomme efterspørgslen på økologisk hakket kød, siger hun.

FRI-kampagnen hvervede nye ambassadører

FRI, sund og glad. Det var hovedbudskaberne for FRI-kampagnen, der kørte i februar, hvor FRILAND ØKOLOGI skabte endnu større kendskab og præference for det økologiske grise- og oksekød.

Som en del af kampagnen udloddede Friland 500 løbe t-shirts med logoer til de danske forbrugere. Formålet var at få logoet for FRILAND ØKOLOGI ud i landet, og som det løbglade folkefærd danskerne er, faldt valget på løbe t-shirts, så disse er nu at finde i de danske skove, parker og i det FRI, hvor motionsløberne udfolder sig.

- Hele FRI-kampagnen handler om at øge kendskabet til FRILAND ØKOLOGI, og der arbejder vi med en række digitale tiltag, men også løbetrøjerne, som sørger for, at logoet kommer ud blandt de danske forbrugere, så der skabes genkendelighed til vores

produkter. Vi ønsker også at skabe paralleller til dyrenes liv, som når f.eks. de økologiske kreaturer slippes fri på markerne til Økodag, siger manager i marketing Maria Bast.

Konkurrencen om løbetrøjerne blev lavet via friland.dk og promoveret bl.a. gennem Frilands Facebook-side, hvor 67.000 brugere blev præsenteret for den. Konkurrencen var også at finde på vores kødpakker for detailpakket grise- og oksekød, ligesom webannoncer og bannere ledte forbrugerne ind til konkurrencen på friland.dk.

- Generelt er vi tilfredse med kampagnen,

og det kendskab den har skabt. Især samspillet med forbrugerne omkring konkurrencen, som nu gør, at de tager logoet med sig

Hele FRI-kampagnen handlede om at øge kendskabet til FRILAND ØKOLOGI.

Maria Bast, manager i marketing

ud, næste gang de snører løbeskoene, siger Maria Bast.





Hej
Så er præmien i hus og iført den er jeg så klar til at forlade lejligheden ud i den fri natur. Hav en fantastisk dag derude. Med økologlad hilsen



Mange tak for den fine t-shirt!



6 km i min fine gevinst.



- Før og efter en frisk løbetur på 8 km.



Tak for en fantastisk dejlig t-shirt. Vores grise kan også godt lide den.



Mange tak for den fede t-shirt! Den er allerede taget i brug!



Så har den lækre t-shirt været ude på sin første tur. Tusind tak.

Et jubilæum blev fejret med manér

Til jubilæumsmiddagen blev der holdt skåltaler fra direktør, bestyrelse og samarbejdspartnere, og der blev ikke holdt tilbage på roserne.

” Frilands historie er en historie om vækst og udvikling. De næste 25 år kommer til at blive rigtig spændende, og der kommer helt sikkert til at ske mere end i de foregående.

Henrik Biilmann, direktør i Friland

” I 1992 gjorde det danske landshold det umulige i Göteborg og vandt Europamesterskabet. I 92 var der andre, der gjorde det umulige. I var visionære og lukkede grisene ud på marken og gjorde op med effektiviseringerne.

Britta Riis, direktør i Dyrenes Beskyttelse



” Båden Friland kom i vandet, og den var måske ikke for god, og bølgerne var måske for høje, men der blev arbejdet med sejlene og rebningen, og roret det blev altid holdt fast.

Søren Bak, tidligere bestyrelsesmedlem i Friland

” I er blevet til et verdensomspændende firma, der sender kødet ud på verdensmarkedet, og det har været med til at udvikle økologien i Danmark. Det er ikke gratis at udvikle økologien, og der har Friland spillet en kæmpe rolle, og det skal I have tak for.

Kirsten Lund, Økologichef i Landbrug & Fødevarer

” Nede på Sydfyn ville vi også gerne lukke grisene ud, og vi mødtes med vores Nykreditmand for at snakke om det, og han sagde, at vi kunne jo prøve at sætte en so ud om efteråret, og hvis den overlevede vinteren, kunne vi snakkes ved i foråret. Vores rådgiver sagde, at han kunne nok ikke rådgive os, men han skulle nok komme og trøste os.

Hans Erik Jørgensen, leverandør til Friland og formand i Økologisektionen i Landbrug & Fødevarer



Dyrenes Beskyttelse hylder Friland

Frilands mangeårige arbejde med at fremme dyrevelfærden har resulteret i Dyrenes Beskyttelses Guldmedalje.

Friland og Dyrenes Beskyttelse har haft et parløb i alle de 25 år, som Friland har eksisteret. Flere af produkterne fra Friland bærer anbefalingen fra Dyrenes Beskyttelse, og nu har Friland fået endnu en hæder. Under 25-års jubilæumsmiddagen fik Friland nemlig overrakt Dyrenes Beskyttelses Guldmedalje. En cadeau til det store arbejde, som Friland

denne medalje, siger Britta Riis.

Frilands direktør Henrik Biilmann er derfor også rigtig glad for anerkendelsen og det mangeårige samarbejde, som Friland har haft med Dyrenes Beskyttelse.

- Dyrenes Beskyttelse er en meget stærk

samarbejdspartner for os, og vi har gennem årene fået en rigtig god sparring fra deres side. Vi er meget stolte over at få sådan en stor anerkendelse for det arbejde, vi laver i Friland.

Guldmedaljen gives til dem, som har gjort en særlig indsats for dyrene. Det er helt ekstraordinært, at en virksomhed modtager denne hæder.

Britta Riis, direktør i Dyrenes Beskyttelse

har gjort, siger Britta Riis, der er direktør i Dyrenes Beskyttelse.

- Guldmedaljen er en stor anerkendelse for det arbejde Friland har gjort, og er givet fordi I er gået foran i arbejdet for bedre dyrevelfærd. Friland har været med til at udvikle landbruget på en ny måde, og sikre et godt alternativ til den konventionelle produktion. Det har været vigtigt for alle frilandskoncepterne, og har vist, at man sagtens kan prioritere dyrevelfærden på en ny måde i fødevarerbranchen.

En særlig indsats

Det er ellers sjældent, at guldmedaljen tilfalder virksomheder, så derfor er der ekstra grund til at være stolt i Friland.

- Guldmedaljen gives til dem, som har gjort en særlig indsats for dyrene. Det er helt ekstraordinært, at en virksomhed modtager denne hæder, som normalt kun gives til Årets Dyreven, æresmedlemmer af foreningen eller når en kredsformand har virket i 25 år. Det er dermed en stor anerkendelse fra Dyrenes Beskyttelse side, når Friland tildeles





Mørbrad af FRILAND KØDKVÆG er blevet rigtig godt modtaget af gæsterne på MASH. Kunderne betaler gerne lidt ekstra for den høje dyrevelfærd og kvalitet.

FRILAND KØDKVÆG fast på **MASH**-menuen

Mørbrad af FRILAND KØDKVÆG er gået fra tavlemenu til en fast del af menuen hos MASH.

I efteråret 2017 blev Friland en fast del af menukortet på MASH med en oksemørbrad fra FRILAND KØDKVÆG. Samarbejdet kom i stand, fordi MASH har haft succes med udskæringer, der har et mere lokalt og bæredygtigt anstrøg.

- Flere af MASH-restauranterne havde med succes kørt med en tavlemenu udover deres faste menu, hvor de promoverede kød fra andre leverandører. Der spillede vi så ind med højreb fra Friland, som passede rigtig fint ind i dyrevelfærdstankegangen, og det er blevet taget meget pænt imod, siger Ole Klostermann, der er sales manager i Danish Crown Beef.

- Efter MASH havde godkendt kvaliteten af højreb fra FRILAND KØDKVÆG, gjorde vi dem opmærksomme på mørbraden,

som er af samme høje kvalitet. De har også en mørbrad fra Uruguay på menukortet, men når vi snakker dyrevelfærd og dansk oprindelse, så giver det bedre mening med Friland. Det har været en stor succes, og jeg talte med en køkkenchef, som fortalte, at "de sprøjtede dem ud", siger han.

Folk vil betale for kvalitet

Succesen har gjort, at FRILAND KØDKVÆG mørbrad er gået fra at skulle på tavlemenuen til at ryge direkte ind på de faste menukort, og det er på trods af, at prisen for bøffen på 300 gram ligger på 485 kroner.

- Prisen er lidt høj sammenlignet med alternativerne på menuen, så vi var faktisk lidt nervøse, men folk vil gerne betale for kvaliteten og dyrevelfærdshistorien. Det

har selvfølgelig meget at sige, at det er fra Friland, og der har MASH lagt et stort arbejde i at uddanne deres personale, så de kan fortælle historien om kvægets liv, og på den måde bruger de FRILAND KØDKVÆGs brand rigtig godt, siger Ole Klostermann.

Den direkte tur til menukortet er gået hurtigt, og det vidner om, hvad kød med en god historie kan.

- Vi spillede jo egentlig ind med det her som en tavlemenu, men før vi overhovedet var kommet i gang, var det på plads i menuen, fordi MASH var så sikre på, at de kunne sælge det her produkt, og det siger lidt om den trend, der er i oksekødet lige nu, siger Ole Klostermann.

Friland har været på tre af de store messer, hvor der blive talt med nuværende samarbejdspartnere, men også bliver skabt nye kunderelationer.



Friland på Anuga, Biofach og Foodexpo med stor succes

Den første halvdel af regnskabsåret har allerede sendt Friland på tre af de største fødevaremesser i Europa. Anuga i Köln, Biofach i Nürnberg og Foodexpo i Herning.

Messerne er vigtige, da de er med til at øge kendskabet til Friland udenfor landets grænser, og det er oplagte muligheder for at skabe nye kunderelationer, men også at pleje eksisterende kunder.

- Vi prioriterer at være synlige på messerne. Vi er der som regel i samarbejde med de øvrige datterselskaber i Danish Crown koncernen, siger direktør Henrik Biilmann.

Et klart budskab

Under Anuga-messen i Köln d. 7.-10. oktober, havde Henrik Biilmann et klart budskab med til de interesserede, som skulle plantes i bevidstheden: "Friland har masser af økologisk kød".

- Vi oplevede i sensommeren, at en del aktører holdt tilbage på forskellige projekter med økologisk kød. Det kunne være lanceringer, de ikke turde lave, da de havde været bekymrede for, om råvarerne ville være til stede. Den tilbageholdenhed var en bremse i markedet, og den ville vi gerne have løsnet op for under Anuga-messen, så der kunne komme gang i markedet igen, forklarer Henrik Biilmann.

Vækst i Tyskland og Frankrig

Verdens største messe for økologiske varer Biofach løb af stablen i Nürnberg. Det skete d. 14.-17. februar, hvor omkring 50.000 besøgende fra 134 lande lagde vejen forbi. Derfor var det også et tilfreds Friland-team, der kunne gøre status efter messen.

- Jeg synes, det forløb fint. Det meste levede op til forventningerne, og det er

nødvendigt for os at mærke humøret hos kunder og konkurrenter, så vi ved, hvordan markedet bevæger sig. Der var god kontakt med potentielle kunder, og vi fik mødt eksisterende kunder, som vi ikke ser så ofte. På den måde er det faktisk en besparelse for os at samle alle på et sted til en messe fremfor at flyve fra kunde til kunde, siger Jürgen Hansen, der er administrerende direktør i Friland J. Hansen.

Vi prioriterer at være synlige på messerne. Vi er der som regel i samarbejde med de øvrige datterselskaber i Danish Crown koncernen.

Henrik Biilmann, direktør i Friland

Det er målsætningen, at Friland skal vokse mellem 5 og 15% om året, og derfor satses der i øjeblikket meget på de internationale markeder. Specielt Tyskland og Frankrig er blandt de store nye markeder, hvor selskaber typisk køber Frilands udskæringer og forarbejder dem til videresalg.

Opmærksomhed til ko og gris

Senest var Friland forbi nordens største fødevaremesse Foodexpo, der foregik i Herning d. 18.-20. marts, og også her var det primært foodservice-segmentet, der var målet.

- Især vores øko-burger med grøntsager blev rost, og samtidig kunne vi præsentere dry-aged økologisk højreb, som virkelig har

været blikfang, fordi vi kunne præsentere økologisk oksekød i så enestående en kvalitet, siger Lars Skovbo Østergaard, der er key account manager i Danish Crown Beef, som sælger oksekød for Friland.

Også grisekødet fik fin opmærksomhed i Herning. Her var det især snakken om dyrevelfærd, som var i fokus. Det fortæller Søren Overgaard, der er senior business unit manager i Tulips salgsafdeling til foodservice, der håndterer Frilands salg af grisekød til foodservice-sektoren.

- Vi fik rigtig meget ud af at snakke om dyrevelfærd, og på en messe som Foodexpo er der ro til at snakke om, hvad det er, Friland kan. Dyrevelfærd har meget fokus, og der kan vi nogle specielle ting i Friland med vores grise fra FRILANDSGRIS® og FRILAND ØKOLOGI, som er blevet taget rigtig godt imod.

Friland har tilsluttet sig en række anbefalinger, der blandt andet sikrer, at de økologiske grise nu får 100% økologisk foder.



Nu får de økologiske grise **100%** økologisk foder

100% økologisk foder og mere tid i skyggen er blandt en række anbefalinger for økologiske grise, der trådte i kraft ved årsskiftet, som Friland har tilsluttet sig.

Ved årsskiftet trådte de nye brancheanbefalinger for opdræt af økologiske grise i kraft. Friland har tilsluttet sig anbefalingerne, der blandt andet er udarbejdet af Økologisk Landsforening og Dyrenes Beskyttelse, og de tager skridtet endnu længere, end hvad de almindelige økologiregler kræver.

Et af punkterne i anbefalingerne er, at de økologiske grise skal have 100% økologisk foder, hvor de frem til d. 1. januar 2018 kunne nøjes med 95% økologi. Dermed matcher anbefalingerne for grisene under FRILAND ØKOLOGI nu køerne, der siden 2001 har fået 100% økologisk foder.

Direktør Henrik Biilmann mener, at de nye anbefalinger, som Friland vil følge, er med til

at fremtidssikre den førende position som det danske økologiske grisekød har i Europa.

- Ved at følge anbefalingerne, gør det os i stand til at imødekomme de øgede krav hos kunder og forbrugere. Forbrugerne stiller hele tiden højere krav til de økologiske produkter, så vi er meget tilfredse med anbefalingerne, siger han.

13 anbefalinger

Der er i alt 13 anbefalinger hvoraf mange er gengangere fra tidligere. Et tilføjet punkt i den nye anbefaling er, at slagtedyrene skal være født økologisk for at kunne slagtes økologisk. Det gælder altså både for slagtegrise og søer. Dette skal dog først være fuldt

implementeret ved udgangen af 2018.

En anden ny anbefaling er, at alle dyr skal kunne ligge i skygge på faremarken i sommermåneden, og det er et punkt, som Britta Riis, der er direktør i Dyrenes Beskyttelse, er særligt godt tilfreds med.

- Gennem den frivillige brancheaftale sætter økologerne således reel handling bag deres ord om fortsat at forbedre dyrevelfærd i den økologiske griseproduktion, og Dyrenes Beskyttelse er især glade for, at de farende søer på friland nu skal have adgang til skygge i de varme sommermåneder, siger hun.

Succesen på Facebook fortsætter

Siden Friland kom på Facebook i april 2016, er det kun gået en vej – nemlig den rigtige.

De danske forbrugere er vilde med Friland. Uanset om det er FRILAND LIMOUSINE®, FRILANDGRIS®, FRILAND KØDKVÆG eller FRILAND ØKOLOGI, der bliver omtalt, så høster opslagene altid store mængder af “likes” og kommentarer.

- Friland er et taknemmeligt brand at markedsføre på de sociale medier. Friland ligger helt i front, når det kommer til dyrevelfærd, dyrene er meget fotogene, oksekødet er ikke halalslagtet og kendskabet til Friland er efterhånden så stort, at forbrugerne ved, hvad vi står for, siger Kasper Frank, der har ansvaret for Frilands facebookside.

Oftest er folk interesserede i koncepterne, og stiller uddybende spørgsmål, som bliver besvaret hurtigst muligt.

- Mange af spørgsmålene går igen, men det sker alligevel, at der kommer spørgsmål

som hverken jeg eller ejerservice lige kan svare på fra hoften. Så må vi ud og researche lidt, for at udforme det rigtige svar, siger Kasper Frank.

Hjælp fra landmændene

Næsten alle leverandører af FRILANDGRIS®

Vi får fortalt den gode og ærlige historie om den høje dyrevelfærd og ikke mindst arbejdet med grisene. Det bør vi vise til danskerne og være rigtig stolte af.

Helle Buhl, frilandmand

er blevet portrætteret både på skrift og foto i forbindelse med en større kampagne for

FRILANDGRIS® hos supermarkeds kæden MENY. Flere af portrætterne er også blevet delt på Frilands facebookside, hvor der ofte bliver stillet spørgsmål direkte til den portrætterede landmand i kommentarfeltet.

- Som udgangspunkt svarer vi fra vores officielle side, men et par gange er frilandmændene kommet os i forkøbet, og det er jo bare fantastisk. Det giver et højt niveau af troværdighed til Friland, og det viser, at der er rigtige mennesker bag, der går op i deres landbrug og ikke mindst Friland, siger han.

Tættere samarbejde

Men en del af frilandmændene har også oprettet deres egne facebooksider, hvor de løbende fortæller om det daglige arbejde ude på gårdene, og her gemmer der sig også rigtig godt indhold, som også kan bruges på Frilands facebookside. En af de frilandmænd, der har hjulpet den officielle Friland facebookside er Helle Buhl, der leverer grise til FRILAND ØKOLOGI konceptet.

- Når jeg alligevel er ude ved dyrene, tager jeg tit et lille stemningsbillede eller optager en video, til vores egen facebookside for gården. Et par af dem har jeg sendt videre til Kasper, som har anvendt dem på Frilands facebookside, hvor de har givet rigtig god respons og er nået langt omkring. På den måde får vi i samarbejde fortalt den gode og ærlige historie om den høje dyrevelfærd og ikke mindst arbejdet med grisene. Det bør vi vise til danskerne og være rigtig stolte af, siger Helle Buhl.

Hvis man ligger inde med noget godt indhold, som man mener kan bruges på Facebook, er man mere end velkommen til at kontakte Kasper Frank på kasfr@friland.dk. Materialet er velkomment, uanset hvilket koncept man leverer til, da facebooksidens favner alle Friland-koncepterne.



Frilands følgere på Facebook, er glade for det autentiske indhold, som landmændene bidrager med.

Flere produkter med kød fra Friland

Regnskabsårets første halvår har budt på en række nye produkter, hvor hovedingrediensen er kød fra Friland.

Det er blandt andet det tætte samarbejde med Tulip, der gør det muligt at udnytte flere dele af dyrene, og det resulterer selvsagt i en højere afregning for kødet.

Et eksempel er Tulips relancering af deres frikadellesortiment på frost og fersk, der nu indeholder FRILANDSGRIS® og kød fra FRILAND KØDKVÆG.

Hos Den Grønne Slagter har man også

lanceret et par nye pålægsvarianter, hvor hovedingrediensen er kød fra FRILANDSGRIS®. Næmlig FRILANDSGRIS® Dansk Skinke og FRILANDSGRIS® Jægerpølse.

Jægerpølsen var en relancering, da Den Grønne Slagter allerede havde produktet i deres sortiment med kød fra konventionelle grise.

- For at fastholde en attraktiv pris overfor

forbrugeren, ændrede vi vægten fra 120 g konventionel Jægerpølse til 90 g FRILANDSGRIS® Jægerpølse. Den øgede værdi for forbrugeren, der blev lagt i produkterne med FRILANDSGRIS®, gjorde at vi er væksted på både total tonnage og indtjening siden relanceringen med FRILANDSGRIS®, siger Helle Olander From, der er Brand Manager i Tulip.



På dette opslag kan man se hvilke produkter, der ellers er blevet lanceret i den første halvdel af regnskabsåret i samarbejde med Tulip.





Inge og Bjarne Jakobsen gik fra at have 200 søer til nu at have 50, og det er de godt tilfredse med.

”Storproduktion er ikke noget for os”

Mens mange landbrug udvider og vokser, har ægteparret Inge og Bjarne Jakobsen fra Holstebro valgt at gå i den modsatte retning med FRILANDSGRIS®.

Mens nogle landmænd sigter efter at levere rigtig mange slagtegrise, er der også de frilandmænd, der er godt tilfredse med en mindre produktion. Sådan en frilandmand er Inge Jakobsen fra Holstebro.

- Det passer mig rigtig godt, at jeg kan være med i hele processen. Jeg har overblikket og ansvaret helt fra grisen bliver født, og indtil den køres på slagteriet, siger Inge Jakobsen, der passer grisene i hverdagen, mens hendes mand Bjarne Jakobsen driver egen entreprenør-virksomhed men også hjælper Inge med grisene, der hvor han kan.

Lejede jorden hos svigerforældrene

Da Inge Jakobsen startede op som frilandmand tilbage i 1997, var det dog med tre gange så mange søer, som hun har i dag. Hun lejede 10 hektar jord på gården, hvor familien nu bor, for på dette tidspunkt var det nemlig Bjarnes forældre, der ejede den.

- Det var en nem måde at komme i gang på. Det eneste, der skulle gøres, var at få bygget noget hegn, rejst nogle farehytter og så kunne de 150 frilandssøer flytte ind, siger Inge Jakobsen.

Selvom det er mere end 20 år siden,

oplever Inge stadig den samme arbejdsglæde ved at passe sine frilandsgrise.

- Det er jo bare en fornøjelse at se, hvor godt vores grise har det. De er ligeglade med, om det er en regnfuld november dag, eller om det er en solrig forårsdag i april. Grisene skal nok komme ud af deres hytter og gå på opdagelse alligevel. Det er straks værre med fodermesteren. Hun er lidt bedre tilpas om foråret, griner Inge Jakobsen.

Byggede en ny stald

Til at starte med, havde Inge ikke opdræt af slagtegrise, og solgte derfor alle smågrisene videre til andre frilandmænd, når grisene blev fravænnede soen efter fem uger. I 2002 byggede parret en stald, der levede op til frilandskonceptet, hvor grisene blandt andet har ekstra god plads og adgang til udearealer, så de rigtig kan bevæge sig i halmen.

- Vi skruede produktionen op til 200 søer, og vi begyndte selv at opdrætte en del af grisene, siger Inge Jakobsen.

Efter et par år blev parret dog enige om, at der skulle skrues ned for blusset igen. De gik fra 200 til 50 søer, hvilket er det samme antal, som de har i dag. De opdrætter selv alle frilandsgrisene, som de leverer til Friland.

En forlænget weekend om året

Som tidligere nævnt, er det Inge Jakobsen, der styrer det meste af produktionen af FRILANDSGRIS®. Der er ingen

Det er jo bare en fornøjelse at se, hvor godt vores grise har det. De er ligeglade med, om det er en regnfuld november dag, eller om det er en solrig forårsdag i april.

Inge Jakobsen, frilandmand

ansatte på gården, og det kommer der med al sandsynlighed heller ikke.

- Vi plejer at holde fri en forlænget weekend ca. en gang om året. Her får vi hjælp af én, der fodrer og passer grisene. Men det er nok det nærmeste, vi kommer at få ansatte, siger Inge Jakobsen og fortsætter:

- Storproduktion er ikke noget for os. Jeg har intet imod store gårde, hvor der er mange ansatte. Det skal der også være plads til. Præcis som der også skal være plads til både konventionelle, friland og økologiske griseproduktioner, siger hun.

FRILANDSGRIS® er klar til kamp

Øget konkurrence og et ønske om at fastholde førerpositionen i markedet har gjort, at der er blevet investeret mange ressourcer i at promovere FRILANDSGRIS® konceptet.

Det er ikke nogen fortalelse at sige, der blev gået all-in på FRILANDSGRIS® i årets første måneder. Det stod nemlig klart, at

I stedet for at afvente og lave et modsvar på bagkant, valgte vi simpelthen at skru op for hannerne.

Maria Bast, marketing manager

Friland ville opleve en øget konkurrence på konceptet.

Derfor valgte man at gøre FRILANDSGRIS® endnu mere synlig, og satsede hårdt på at fastholde positionen på det danske marked. Radiospots, målrettet annoncering på Facebook og Google, reklamer på busskure og et endnu tættere samarbejde med supermarkeds kæden MENY blev iværksat.

- I stedet for at afvente og lave et modsvar på bagkant, valgte vi simpelthen at skru op for hannerne. Vores målsætning var at sikre os, at forbrugerne blev eksponeret for vores

FRILANDSGRIS®, og kan genkende konceptet i køledisken, siger marketing manager Maria Bast.

Et af de store tiltag var portrætterne af flere frilandmænd. Disse portrætter har kørt som kampagner på Facebook, der har sendt danskerne ind på friland.dk for at læse portrætterne. Disse blev også brugt i markedsføringen hos MENY, hvor kunderne blev mødt med billeder af landmand, fakta om griselivet og inspirationshæfter om FRILANDSGRIS®.

- Vi oplever mere og mere, at kødets historie fra jord til bord fylder hos forbrugerne, og derfor har vi lavet disse portrætter af alle vores leverandører af FRILANDSGRIS®, så salget bakkes op med fortællinger om det gode griseliv en FRILANDSGRIS® har. Og det var en oplagt mulighed for at fremvise de dedikerede frilandmænd ude på gårdene, siger senior brand manager i Friland Maibritt Bisgaard.



Sæt kryds i kalenderen

Årsmødet bliver afholdt
d. 21. november
i Søften i lokalerne hos
Landbrugsrådgivningen
LMO.

