



Bedrijfsplan

Natuurlijke varkenshouderij *Frank en Frij*

Diana Saaman, Ringweg 4 7031 GW WEHL

in opdracht van de gemeente Doetinchem, *team Ruimtelijke Ontwikkeling*

Mei -juni 2012

Auteur en fotografie: Diana Saaman, agrarisch ondernemer

Beeldmateriaal: de in dit Bedrijfsplan afgebeelde foto's van de locatie Frank en Frij (opstallen en varkens) zijn actueel (mei 2012). Op deze manier meen ik recht te doen aan de feitelijke situatie.



AGRO INNOVATION LAB

Het Bedrijfsplan is in samenspraak met de heer H. Corsten, *directeur van Scilpoint*, opgesteld. Hij heeft tevens de bedrijfslocatie bezocht en onderschrijft de inhoud van dit plan.

(Agrarisch adviesbureau Scilpoint, Smidstraat 5 te Hunsel. Telefoon: 06 53589994 / info@scilpoint.nl)



De financiële gegevens (omzet, inkomen en economisch perspectief) zijn in samenspraak met de heer Raben, *directeur Raben Adviesgroep*, opgesteld.

(Financiële en administratieve dienstverlening Raben Adviesgroep te Doetinchem. Telefoon: 0314 361898)



INHOUDSOPGAVE

Aanleiding Bedrijfsplan	4
Voorwoord	5
Situatieschets	6
Hoofdstuk 1 Ondernemen	
1.1 Personalia	10
1.2 Inkomenssituatie	10
1.3 Aard onderneming	11
1.4 Zakelijke gegevens onderneming	12
Hoofdstuk 2 Varkenshouderij	
2.1 Gegevens varkens	13
2.2 Werkzaamheden	14
Hoofdstuk 3 Markt en Marketing	
3.1 Branchegegevens	15
3.2 Productieproces	16
3.3 Informatiebronnen	16
3.4 Doelgroepen	16
3.5 EVA <i>Exclusieve Verkoop Argumenten</i>	16
3.6 Bepaling verkoopprijs	17
3.7 Afnemers	17
3.8 Bedrijfsruimte en bereikbaarheid	18
3.9 Promotie	18
3.10 Plaats	18
3.11 Presentatie	18
3.12 Distributie	19
3.13 SWOT	19
Hoofdstuk 4 Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen	
4.1 Kweekvijver van duurzame innovatie en een uniek concept	20
Hoofdstuk 5 Financiën	
5.1 Omzet	23
5.2 Meerjaren perspectief	24
Slotwoord	26
<i>Bijlagen: 2</i>	
1- persbericht: <i>Immunocastratie op Frank en Frij+ krantenartikel</i>	27
2- Brochure <i>PLEASE EEN VARKEN</i>	separaat



Aanleiding Bedrijfsplan

Van 1 december 2011 tot 11 januari 2012 lag de Nota Uitgangspunten bestemmingsplan Buitengebied als ook de Inventarisatie op basis van het huidige bestemmingsplan ter inzage. Binnen de termijn heb ik gebruik gemaakt van het reactieformulier. Mijn concrete vraag was: het verkrijgen van een agrarisch bouwvlak onder bestaande opstallen. Deze stallen staan er zeker dertig jaar en worden sindsdien als dierverblijven gebruikt. Sinds 11 jaar woon ik aan de Ringweg 4 te Wehl: bedrijfswoning op totaal 0,9 ha grond. Aanwezig zijn verder: een agrarisch bouwkvavel; de bewuste opstallen; een paardenrijbaan en een paardenwei. (*perceel WEH00M436G0000*). De opstallen worden ook door mij sinds 2001 als varkensverblijven gebruikt. In 2001 ben ik een kleinschalige varkenshouderij begonnen waarvoor in 2002 een Milieuvergunning is afgegeven. De huidige situatie is als in 2001: een kleinschalige varkenshouderij en een geldige Milieuvergunning. De komende jaren is de intentie om het biologische bedrijf 25%-50% te laten groeien t.o.v. de huidige bezetting aan varkens.

Een nieuw bestemmingsplan Buitengebied leek mij het juiste moment om de gemeente te verzoeken de opstallen te 'legaliseren'. Daarbij is het verzoek, ook van de kant van de gemeente, om in het nieuwe bestemmingsplan mijn agrarische woning en mijn gedeelte van het bestaande bouwvlak af te splitsen. Toelichting hierop is: mijn woning heeft een agrarische bestemming en staat in een agrarisch bouwvlak dat deels van een andere eigenaar is. Concreet: woning en deel bouwvlak behoort mij toe en grootste deel van het bouwvlak is van een andere eigenaar, die daar twee intensieve varkensschuren in gebruik heeft. De gemeente heeft dit bouwvlak nooit willen splitsen, daar er anders een bedrijfswoning bij de 2 stallen kon worden gebouwd. De gemeente erkent dat dit een onwerkbare constructie is. Gemeente is sinds 2001 op de hoogte van mijn kleinschalige varkensbedrijf. De burgermeester en enkele wethouders van toen nog gemeente Wehl zijn in 2003 ook voor een bedrijfsbezoek geweest.

De gemeente Doetinchem, *afdeling Ruimtelijke Ontwikkeling*, heeft mij, verrassend genoeg, gevraagd een Bedrijfsplan aan te leveren voor 16 juni 2012. Dit Bedrijfsplan moet aantonen of mijn kleinschalige varkenshouderij als agrarische nevenactiviteit is te bestempelen.

Ik heb weloverwogen en serieus dit bedrijfsplan opgesteld. Ik ben ervan overtuigd dat dit plan aantoont, dat mijn varkenshouderij een agrarische nevenactiviteit is met in economisch opzicht toekomstperspectief. Het is geschreven vanuit de huidige, actuele bedrijfssituatie en omvat de doelstellingen op korte en langere termijn. In die zin is het dus geen startersplan. Investerings zijn met name in 2001-2004 gepleegd. Een investering binnen drie jaar is de bouw van een opstal voor vleesvarkens op het bestaand deel agrarisch bouwvlak om groei te verwezenlijken. Hiervoor wordt binnen twee jaar een bouwvergunning aangevraagd.

Ik vraag naar aanleiding van dit Bedrijfsplan om mijn opstallen te bestemmen met een agrarische bouwvlak, mijn woning en deel van bestaand bouwvlak af te splitsen (van het bouwvlak dat gedeeld wordt met andere eigenaar) en de agrarische bestemming van bedrijfswoning en dit deel van het bouwvlak te handhaven, als ook een verruiming van dit bestaande bouwvlak, zodat bedrijfsontwikkeling de komende jaren kan gerealiseerd.



Voorwoord

Na het zien van de intensieve varkenshouderij in het echt, binnen in zo'n stal, wist ik het zeker. Als ik later groot ben, ga ik iets voor varkens doen. Die dieren horen niet in die kleine, donkere, vieze hokken in betonnen schuren. Ik was toen twaalf.

In 2001 betrok ik de boerderij aan de Ringweg 4 met opstallen op totaal 0,9 hectare land. De hoofdreden om daar neer te strijken was: mijn belofte van toen na te komen. Ik ben een natuurlijke varkenshouderij begonnen. Zeugen, een dekbeer, uiteraard dan biggen en vleesvarkens. Mijn kleinschalige varkenshouderij heet Frank en Frij.

Mijn intentie is van meet af aan geweest: een economische neventak, naast mijn baan. De uitdaging aangaan om brood te verdienen aan varkens en hen een dierwaardig varkensleven te bieden. Geen hobby, maar een economische activiteit: verkoop van vlees in de boerderijwinkel; leveren van kwart of halve varkens aan consumenten en verkoop van biggen.

Anno 2012 is de drijfveer nog steeds actueel. Het varken terug in het landschap. Maar ook: het varken en dus het wandelend vlees laten zien aan burgers. Voor hen is er ook een boodschap. De slogan van mijn varkensbedrijf is *Eten met Geweten*. Enerzijds om een appél te doen op de verantwoordelijkheid van burgers (consumenten) om voor eerlijk vlees te kiezen. Anderzijds om juist de varkens te laten zien om verantwoordelijkheid te voeden bij mensen. Hoe kun je verantwoordelijkheid voelen voor iets dat je niet kent? Bekend maakt bemind.

Mondiaal gezien is er nog een belangrijke reden om bewust voor een kleinschalige, biologische varkenshouderij te kiezen: *think global, act local!* De intensieve varkenshouderij kan op mondiaal niveau gezien worden als één van de belangrijkste oorzaken van verlies aan biodiversiteit, ontbossing, vervuiling en klimaatverandering. Investeren in duurzaamheid en kwaliteit zou omarmd moeten worden door gemeenten.

Nu na elf jaar ben ik veel ervaringen rijker. Zoveel mensen die hier zijn geweest en nog steeds komen. Veel gevraagd als varkenshoudster bij debatten, politiek, voor kennisuitwisseling, voor media, voor schrijven van columns etc. Veel weerstand ondervonden van gangbare boeren en dierenactivisten.

Daarbij was ik de eerste varkensboerin die haar beerbiggen onder verdoving liet castreren; stond ik aan de wieg van het afschaffen van bloedtappen op levende varkens en anno 2012 ben ik de eerste biologische varkensboerin die immunocastratie toepast bij haar beerbiggen.

Het bevreemd mij dat de gemeente Doetinchem, waar mijn bedrijf al elf jaar gevestigd is, mijn inspanningen en agrarische activiteiten plotsklaps niet erkent. Frank en Frij is een agrarische neventak. En economisch rendabel. Verantwoording voor dit punt staat beschreven in dit Bedrijfsplan.



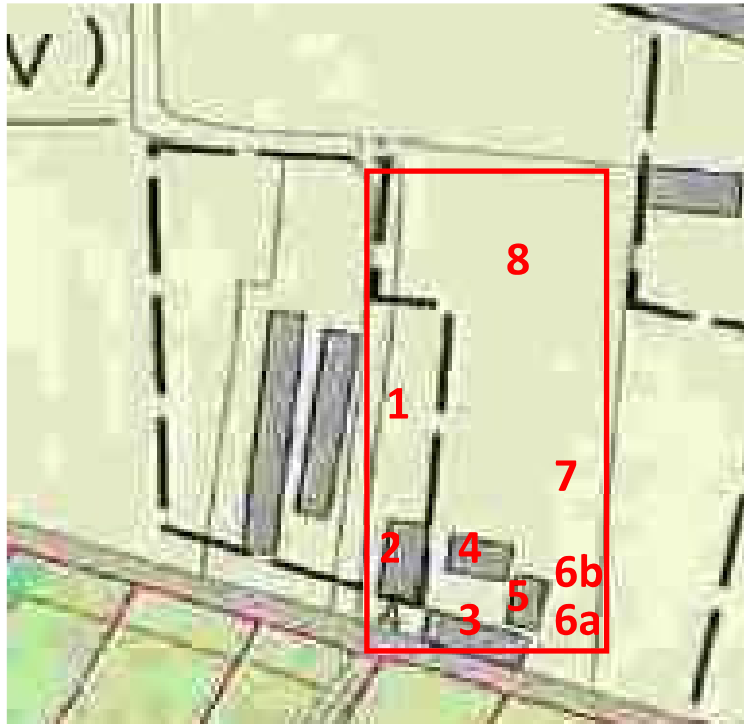
Ik houd van varkens. Honden kijken naar ons op, katten kijken op ons neer, maar varkens beschouwen ons als hun gelijke. *Citaat van Winston Churchill*

Diana Saaman
Mei 2012



Situatieschets

Frank en Frij is gevestigd aan de Ringweg 4 te Wehl. Mijn perceel ligt in Verwevingsgebied. Volgens het Streekplan van de Provincie Gelderland als ook in de nota Uitgangspunten bestemmingsplan Buitengebied is uitbreiding (toekenning extra bouwvlak) van intensieve veehouderijen hier niet toegestaan. Voor biologische bedrijven geldt deze beperking niet. Frank en Frij is een biologische varkenshouderij. (SKAL licentienummer is: 021364)



↓ Fotobijschrift

Nummer 1: daar verblijven het jaar door gemiddeld 45 vleesvarkens. Dit deel van het bouwvlak valt ook officieel onder SKAL licentie: biologische grond en huisvesting.

Dit bouwvlak is onderdeel van het gezamenlijk bouwvlak dat ik met de eigenaar van de bio-industrie varkensstallen deel.

Legenda:

Rode rechthoek	perceel Saaman
Nummer 1	deel agrarisch bouwvlak, dat sinds 1994 gedeeld wordt met de eigenaar van de twee varkensstallen, stallen zijn ook gelegen in dit bouwvlak. Nummer 1 is de locatie waar vleesvarkens van Frank en Frij sinds 2001 verblijven. Aanwezig is een onderkomen voor varkens en het overgrote gedeelte dient als buitenuitloop. (Het voorste gedeelte is betonnen vloer en de rest is grasland.) Gemiddeld lopen hier 45 vleesvarkens per jaar. (3 x groep van 15)
Nummer 2	Bedrijfswoning met op de deel 4 paardenboxen
Nummer 3	Linker gedeelte is boerderijwinkel; midden gedeelte is schuur; rechtergedeelte is kraamafdeling van de zeugen (Skal licentie)
Nummer 4	Opstal: loods voor opslag hooi en stro en stalling veetrailer
Nummer 5	Opstal: een gedeelte voor de afgespeende biggen; middengedeelte is binnenstal voor vleesvarkens, linker gedeelte is voor guste zeugen (SKAL)
Nummer 6a	Buitenuitloop voor kraamzeugen en biggen (SKAL)
Nummer 6b	Buitenuitloop voor vleesvarkens (3 x groep van 10) (SKAL)
Nummer 7	Rijbaan paarden
Nummer 8	Paardenwei waar de vaste varkensmest wordt uitgereden en benut

De opstallen waar agrarisch bouwvlak voor is aangevraagd, zijn de nummers 3,4 en 5. Stallen vallen nu onder het Overgangsrecht. Uitbreiding van nummer 1 (bestaand agrarisch bouwvlak) is wenselijk gezien dit de enige plek is waar nog uitbreiding kan plaatsvinden.



Actueel beeldmateriaal: feitelijke situatieschets op bedrijfsniveau:

De nummering en beschrijving komen overeen met de toelichting in de legenda op pagina 6

Nummer 1: zie pagina 6, rechtsboven: varkens op bestaand agrarisch bouwvlak

Nummer 2 Bedrijfswoning



Nummer 3 Lange stal, parallel aan Ringweg, waarvan een gedeelte: Boerderijwinkel



Nummer 3 Middengedeelte lange stal: opslag



Nummer 3 Kraamafdeling in lange stal; zeugen met biggen in achtergedeelte



Nummer 4 Loods voor opslag hooi en stro en stalling veetrailer



Nummer 5 Opstal: vleesvarkens en afgespeende biggenverblijven. Overzichtsfoto



Nummer 5 opstal, gedeelte afgespeende biggen (links) en middengedeelte vleesvarkens:



En gedeelte guste zeugen (foto onder):



Nummer 6a en 6b: permanente buitenuitlopen voor kraamzeugen met biggen (foto links) en vleesvarkens (foto rechts):



Nummer 7 en 8: niet relevant voor Bedrijfsplan



HOOFDSTUK 1 *Ondernemen*

1.1 *Personalia*

Naam	Diana Mirjam Saaman
Adres	Ringweg 4
Postcode en woonplaats	7031 GW Wehl
Telefoonnummers	0314 680780 // 06 51451614
E mailadres	dsaartje@telfort.nl
Geboortedatum	
Nationaliteit	
Geslacht	
BSN	
Rijbewijs	
Burgerlijke staat	
Kinderen	

i.v.m. privacy
persoonlijke
gegevens verwijderd

Opleidingsniveau	HBO en WO
Opleiding(en)	Psychiatrisch verpleegkundige; Psychotherapie; Oosterse Filosofie; Journalistiek & Communicatie; Ethiek
Beroep	communicatie adviseur en lobbyist
Neventak	ondernemer: (biologisch) varkensboerin
Hobbymatig aanwezige dieren	2 paarden; een pony; een geit; 3 mini/ siervarkentjes; 9 kalkoenen; 50 kippen en 8 hanen

1.2 *Inkomenssituatie*

Recente en actuele situatie over 2011 en 2012 plus prognose komende jaren

Bron

per jaar

Verzamelinkomen per jaar uit loondiensten	
Huurinkomsten tweede woning	
Alimentatie dochter	
Omzet Varkenshouderij	
Subsidie van ministerie van EL&I voor varkenshouderij	

i.v.m. privacy
financiële
gegevens
verwijderd



1.3 Aard onderneming

Frank en Frij is een natuurlijke varkenshouderij. Opgericht in 2001 door Diana Saaman. Het uitgangspunt was en is: economie en dierenwelzijn hand in hand laten gaan. Als ondernemer op een eerlijke manier geld verdienen aan levende wezens.

Kleinschaligheid is daarbij een belangrijk speerpunt: de menselijke en dierlijke maat respecteren. Oog voor individuele behoeften van mens en dier valt mijn inziens niet samen met grootschaligheid. Met een gering aantal dieren en een gering aantal afnemers een winstmarge te halen is en blijft een grote uitdaging, die naar blijkt goed haalbaar is. Menselijke maat? Aandacht en tijd hebben voor de dieren. Aandacht en tijd hebben voor relaties (klanten). Dat maakt Frank en Frij goed werkbaar en het is daarmee de kans om ook als ondernemer uitdrukking te geven wie ik ben en hoe ik in het leven sta: *Be the change you wish to see in the World* (Mahatma Gandhi).

Het varken zoals het is, is welkom bij Frank en Frij. Na een dierwaardig bestaan dient het varken als leverancier van kwalitatief hoogwaardig vlees. Frank en Frij is een gesloten bedrijf: biggen worden hier geboren en afgemest. Er worden geen biggen aangekocht. Voor afnemers betekent dit letterlijk: eten met geweten.

Om kwalitatief goed vlees te leveren kiest Frank en Frij voor exclusieve rassen: Mangalitza en Duroc zeugen. Deze rassen zijn sterk en hebben een uitzonderlijke kwaliteit vlees, namelijk gemarmerd, vetter vlees en staat garant voor een smaakvol product. Daarbij is vastgesteld dat Mangalitza vlees van nature gezonde vetten bevat, de omega 3 en 6.

Vleesverkoop is de belangrijkste inkomstenbron, daarnaast wordt een klein deel van de biggen verkocht. Vleesverkoop vindt voor een klein deel plaats in de boerderijwinkel, die iedere zaterdagmiddag open is. Een deel van de vleesverkoop gaat via bestellingen: een kwart of half varken. Een deel van de vleesvarkens gaat via het in 2011 zelf ontwikkelde 'Please een varken' concept van de hand. Het grootste gedeelte van de vleesvarkens is voor een vaste, buitenlandse afnemer: *De Varkenshal* in Antwerpen, slager voor exclusief vlees.

Frank en Frij fokt varkens voor de vleesproductie en laat deze groep zoveel mogelijk opgroeien op de eigen locatie. Wanneer de dieren slachtrijp zijn, worden zij door mijzelf naar de slachterij annex slagerij gebracht. Daar worden de bestellingen in orde gemaakt en door mijzelf ingepakt en opgehaald. Frank en Frij besteedt de marketing en afzet dus niet uit, maar heeft dit zelf in de hand. Dit heeft een goede opbrengstprijis per kilo tot gevolg en echt ondernemerschap. Variatie in de werkzaamheden en zelf de regie houden.



Van big tot vlees:
In eigen hand



1.4 Zakelijke gegevens onderneming

Naam onderneming	Frank en Frij
Jaar van oprichting	2001
Rechtsvorm	eenmanszaak (eenvrouwszaak...)
KvK nummer	51203642
Uniek Bedrijfs Nummer	2544667 (Gezondheidsdienst voor Dieren)
SKAL aansluitnummer	021364 (Biologische licentie)
Vestigingsadres	Ringweg 4, 7031 GW Wehl
Website	www.frankenfrij.nl
Bankrekening	1572.28.924
Vergunning	Milieuvergunning sinds 2002
Vreemd vermogen	neen
Subsidie	ja, van 2010 tot en met 2015 jaarlijks een bijdrage in de kosten van de SKAL licentie. Subsidie is € 600,00 per jaar. Deze subsidie wordt toegekend aan agrarische ondernemers met een biologische bedrijfsvoering en niet aan hobbyisten.
Slachterij/slager	Heinen te Zelhem
Voerleverancier	Agruniek te Didam (los voer in silo en zakgoed biggen)
Kadaverdienst	Rendac te Son (aansluitnummer 2544667)

Neventak

Frank en Frij is een neventak. Deze intentie van 2001 is anno 2012 nog steeds van kracht. Hoofdkomen wordt gehaald uit arbeid in loondienst. Volgens het CBS is het hebben van inkomen naast het agrarisch bedrijf een trend.

In april 2012 publiceerde het CBS daarover:

Ruim de helft van de land- en tuinbouwbedrijven in Nederland heeft in 2010 inkomsten uit verbreding of een baan buiten het bedrijf. Dat geldt vooral voor de kleinere bedrijven. In 2010 waren er in Nederland ruim 72 duizend land- en tuinbouwbedrijven. Op 52 procent van deze bedrijven waren er neveninkomsten. Dat kan zijn door verbreding, zoals bijvoorbeeld de verkoop van producten aan huis of om stalling van paarden. Het kan ook zijn door een baan buiten het bedrijf. (Bron: CBS april 2012)

Neventak naar de toekomst toe?

Frank en Frij blijft een neventak. Mijn baan buitenshuis geeft mij veel voldoening en financiële basiszekerheid. Full time varkensboerin zijn, past niet bij mij. Dat zou op de eerste plaats betekenen een grote omvang van de varkenshouderij. Daar kies ik niet voor. Op de tweede plaats zou het erf mij 'te klein worden', ik doel daarmee op het wegvallen van netwerk en ontwikkeling die ik door mijn baan heb en koester. Een groei van 25-50% van het varkensbedrijf is mijn doelstelling de komende jaren. Sinds februari 2012 werk ik daartoe 4 uur minder in loondienst per week. Het aantal uren 'buitenshuis' werken is daarmee nu 28 uur in plaats van 32 uur.



HOOFDSTUK 2 *Varkens*

2.1 *Gegevens varkens*

Frank en Frij telt 4 fokzeugen en een geltje (potentiële fokzeug om groei van 25% te realiseren in 2013). De vier zeugen werpen ongeveer 70 -80 biggen per jaar. Elke zeug werpt twee maal per jaar. Het geltje wordt in september geïnsemineerd, dat betekent, naar verwachting, 16 extra vleesvarkens in 2013.

Frank en Frij richt zich op exclusieve varkensrassen. Twee van de fokzeugen zijn zuivere Mangalitzavarkens (Hongaars krulvarken) en de andere twee zijn een kruising tussen Duroc x Mangalitzavarken, Het insemineren gebeurt bij alle vier de zeugen met Duroc sperma. Er zijn maar 4 of 5 locaties in Nederland waar Mangalitzavarkens zijn!

- Zeug wordt geïnsemineerd door extern ingehuurde inseminator.
- Na een maand wordt zeug gescand door externe om zeker te zijn van drachtigheid.
- Werpt toom biggen in kraamafdeling. Biggen worden niet gecasteerd; geen staarten gecoupeerd en geen tanden geknipt. Biggen krijgen geen preventieve antibiotica; geen ijzerinjectie en geen vaccinaties. Biggen krijgen een melkkorreltje en compost te eten naast de moedermelk.
- Biggen worden op leeftijd van zeven weken gespeend
- Zeug worden binnen een week na afspenen opnieuw geïnsemineerd
- Afgespeende biggen blijven 3 weken in aparte afdeling
- Daarna gaan zij naar vleesvarkensafdeling of worden als big verkocht
- Beren worden tijdens mestperiode 2 maal gevaccineerd: immunocastratie
- Varkens worden op een leeftijd van 8 maanden geslacht, zij hebben dan een geslacht gewicht van ongeveer 115 kilogram

Actuele situatie:

- Begin 2012 tot heden: groep van 18 biggen verkocht. Tien vleesvarkens geslacht: 2 voor winkel en 8 rechtstreeks naar consumenten en België.
- Twee zeugen in kraamafdeling met totaal 19 biggen. Twaalf biggen zijn gereserveerd door buitenlandse afnemer. Zij zullen tzt als vlees worden afgeleverd. Twee biggen zijn besteld om als big te worden verkocht.
- 13 afgespeende biggen in aparte afdeling. Twee ervan worden als big verkocht. De overige elf gaan eind mei naar vleesvarkensafdeling (Verblijf onder nummer 1 in legenda) Deze elf biggen zijn gereserveerd door buitenlandse afnemer en worden in december 2012 als vlees worden afgeleverd.
- Twee zeugen in aparte afdeling om te worden geïnsemineerd.
- Vleesvarkensgroep in opstal nummer 5: negen stuks. In de loop van de komende drie maanden worden zij geslacht. zeven zijn gereserveerd. Eén houd ik er zelf aan als fokzeug.
- Aankoop in mei 2012 van 2 jonge zeugjes voor de fok, raszuivere Mangalitzavarkens!

De huisvestingsnormen voldoen zeer ruim aan de vastgestelde huisvestingsregels van de SKAL = biologische controle organisatie. Twee maal per jaar krijg ik controle van deze instantie zoals elk aangesloten biologisch bedrijf.

Frank en Frij zet medicijnen alleen curatief in; vaccineert niet standaard, alleen immunocastratie als pilot; ontwormen: 1 maal per jaar alle aanwezige varkens.



2.2 Werkzaamheden

Bewust heb ik sinds de aanvang gekozen om vrijwel alle werkzaamheden zelf te doen 'van zaad tot karbonaad'. Enerzijds om personeelskosten te besparen, maar eigenlijk is er een belangrijker reden: de regie houden over mijn bedrijf. Tien jaar heb ik als agrarisch journalist gewerkt (tot 2002) en was tot 2001 met een melkveehouder getrouwd. Zelf ben ik niet van geboorte 'boerin'. Ik kwam vers in de sector. Een van de dingen waar ik mij destijds het meest over verbaasde was de desinteresse van boeren voor de afnemers van hun producten (vlees en melk) en de keten. Varkens of melk worden opgehaald, boer krijgt later de betaling. Dat bevalt boeren blijkbaar, totdat er de klad in de prijs komt....Als primaire producent voor de bulkproductie heb je geen invloed op de prijsontwikkeling en soort te maken/leveren producten. Daarbij opgeteld de tendens naar schaalvergroting en navenante financiering. In mijn ogen een wurgconstructie die weinig heeft van vrij ondernemerschap. Gevolgen voor dierenwelzijn en milieu laten zich ook raden: de Nederlandse varkenshouderij is gebaseerd op zoveel mogelijk dieren in zo'n kort mogelijke tijd op zo weinig mogelijk ruimte vetmesten. Aandacht voor diereigen gedrag; een werkbaar bedrijf voor de boer; een kwalitatief goed product, passend in het milieu ecosysteem is aan voorbij gegaan. De boer is een werknemer. De bank, voederleverancier, vleesfabriek delen de lakens uit. De afstand tussen boer en consument is groot. De boer weet niet voor wie hij produceert en de consument weet niet hoe het product tot stand is gekomen. De marge op de producten komt niet bij de boer. Ik vind boeren hiermee geen slachtoffer: zij hebben ook zelf gekozen om met deze ratrace mee te gaan.

In de biologische varkenssector is het momenteel niet anders. Vrijwel alle biologische varkenshouders hebben een aflevercontract afgesloten met de Groene Weg slachterij (lees: Vion). Biologisch vlees kent een markt die licht groeit. Alleen de primaire producent heeft een wurgcontract: geslachte dieren worden volgens hetzelfde classificatiesysteem beoordeeld als gangbare varkens. Concreet betekent dit: lagere kwalificaties, want biologische varkens zijn gemiddeld iets vetter. Volgens de contracten mogen zij alleen voor eigen gebruik een varken slachten. Andere, eigen afzet is niet toegestaan.

Frank en Frij heeft alles in eigen beheer. Dat is veelzijdig werk en levert voor mij als boerin de hoogste opbrengstprijs. Frank en Frij verzorgt haar varkens zelf en levert vlees of karkas direct aan consument of slager, zonder tussenkomst van fabriek of anderen.

Concreet betekent dit aan werkzaamheden met de huidige omvang gemiddeld 18 uur per week:

Arbeid	Tijdsbestek	Aantal uren per week
Voeren en controleren alle varkens	2 x per dag 15 minuten	4
Uitmesten	1 x per week 1 uur	1
Strooisel	2 x per week 15 minuten	0,5
Klussen/reparaties	1 x per week 1 uur	1
Varken(s) naar slachterij brengen	1 x per maand 2 uur	0,5
Zorg rondom werpen	8 x per jaar 3 uur	0,5
Zorg voor biggen	8 x per jaar 3 uur	0,5
Behandelingen (ontwormen, immunocastratie etc)	12 x per jaar 1 uur	0,25
Bestellingen plannen en afnemers informeren	1 x per week 0,5 uur	1
Vlees inpakken/ uitleveren	12 x per jaar 4 uur	1,00



Website maken/ bijhouden	26 x per jaar 2 uur	1,00
Digitale nieuwsbrief	3 x per jaar 3 uur	0,25
Bijhouden branche en vakliteratuur	1 x per week 0,5	0,5
Netwerken	1 x per week 0,25	0,25
Boerderijwinkel en klantcontact	1 x per week 2 uur	2,00
Diverse werkzaamheden varkens	1 x per week 1 uur	2
Onvoorzien werk (ziek dier, Bedrijfsplan maken..)	1 x per week 1 uur	1

HOOFDSTUK 3 *Markt en Marketing*

3.1 *Branche gegevens*

De markt waarin Frank en Frij opereert is een niche. De gangbare varkenshouderij neemt 98% procent van de vleesmarkt in, de biologische 1,9% en diverse concepten 0,1%. Consumenten kiezen als het om biologisch vlees gaat het meest voor rundvlees, gevolgd door vleeswaren, dan kip en als laatste voor varkensvlees. (Bron: LEI Wageningen)

3.2 *Productieproces*

Frank en Frij conformeert zich aan het volgende uitgangspunt van stichting SKAL:
‘De biologische varkenshouderij doet het op veel aspecten aanmerkelijk beter dan de gangbare. Biologische mest is een waardevol product dat hergebruikt wordt op hetzelfde bedrijf of bij biologische akkerbouwers in de buurt. Veevoer wordt zonder bestrijdingsmiddelen geteeld en genetisch gemanipuleerde gewassen zijn verboden. Groeibevorderaars mogen niet worden toegepast. Het leven van varken ziet er heel anders uit in de biologische veehouderij. De dieren hebben veel meer ruimte in de stal en kunnen naar buiten om te scharrelen of te wroeten. De strenge regels in de biologische veehouderij worden gecontroleerd door de onafhankelijke Stichting Skal.’

Productieproces op bedrijfsniveau: Frank en Frij is extensief. Het aantal vierkante meters buitenuitloop voor zeugen en vleesvarkens is tien maal meer dan de biologische norm. Varkensmest wordt benut op eigen paardenwei en (moes)tuin. Biggen blijven 8 weken bij de zeug (3 weken langer dan biologische norm); zeugen liggen vrij tijdens werpen (biologische norm is toegestaan zeugen 72 uur in kooi te houden).

Gesloten bedrijf Frank en Frij is een gesloten bedrijf. Er worden geen biggen aangekocht. Biggen worden op eigen bedrijf gefokt en de meerderheid op eigen bedrijf gemest. Vleesvarkens worden zelf naar de slager vervoerd. Vlees wordt zelf gedistribueerd of verkocht in eigen boerderijwinkel.



3.3 Informatiebronnen

Informatie over ontwikkelingen, varkensgezondheid, rasinformatie en regelgeving houd ik vooral bij via internet en via mijn opgebouwde netwerk. Dit netwerk bestaat uit gangbare boeren, biologische boeren, consumenten, medewerkers van dierenwelzijnsorganisaties en zo meer. Verder lees ik de nieuwsbrieven van de voederleverancier en KI die ik per post krijg.

3.4 Doelgroepen

De doelgroepen van Frank en Frij zijn:

- individuele burgers/consumenten die een eerlijk stuk varkensvlees willen consumeren. Eerlijk staat dan voor het hoge dierenwelzijnsaspect op Frank en Frij. Het varkenswaardige leven staat dan ook voorop in de externe communicatie/marketing. Bewust is gekozen om niet te promoten met 'biologisch' vlees. Ik vind het ontzettend goed, dat er biologisch vlees in toenemende mate beschikbaar komt bij keurslagers en supermarkten. Daar is markt voor. Maar dit is toch een anoniem product. Burgers die bij Frank en Frij komen, is toch een slag anders. Kijken letterlijk bij mijn varkens, willen diervriendelijk vlees. Zij vragen nooit of het biologisch is. Is geen thema.
- familie, vrienden of collega groepen. In 2011 heb ik het concept Please een varken bedacht en gecommuniceerd. Een groepje mensen kunnen een big leasen en als het slachtrijp is, is dit vlees en de kosten zelf te verdelen.
- specialiteitslager. Om meerdere varkens op één adres te kunnen afleveren heb ik mij in 2011 gericht op een vaste afnemer. In 2012 heeft dat geleid tot een goede zakelijke relatie in Antwerpen.

3.5 EVA Exclusieve Verkoop Argumenten

De twee belangrijkste exclusieve verkoopargumenten zijn:

Op nummer 1:

De transparante bedrijfsvoering met een zeer hoog gehalte aan varkenswelzijn.

Transparant: iedereen kan bij de varkens kijken en tussen de varkens lopen, foto's maken. Een beeld zegt meer dan duizend woorden....

Hoog gehalte aan dierenwelzijn: zeer extensief bedrijf; varkens leven in groepsverband en er worden geen ingrepen gepleegd: geen staarten gecoupeerd.

Op nummer 2:

Kwalitatief hoogwaardig vlees. Frank en Frij is er voor kwaliteit van leven en kwaliteit van vlees voor de burger. Bewust is gekozen voor exclusieve, zeldzame rassen, waarvan bekend is dat zij gemarmerd vlees hebben. Gezonde vetstructuur. Vet staat garant voor smaakvol vlees. De rassen zijn Mangalitza en Duroc. Het is uniek dat Frank en Frij twee raszuivere Mangalitza zeugen heeft. Daar zijn er maar enkele van in Nederland (en de rest van Europa). Naast kwalitatief hoogwaardig vlees, merk ik aan de reacties van mensen dat zij het heel bijzonder vinden deze rassen en dat motiveert de aankoop tot vlees.





*Links:
Mangalitzza fokzeug*

*Rechts:
Duroc vleesvarken*



3.6 *Bepalen verkoopprijs*

Bij het bepalen van de verkoopprijs laat ik me niet leiden door de prijs die gangbare of biologische boeren voor een varken of kilo vlees of voor biggen krijgen. Ik houd de prijzen van anderen echter wel in de gaten. Ik richt mij op mijn uitgangspunt van mijn bedrijf: economie en welzijn moeten allebei goed zijn. Frank en Frij moet economisch rendabel zijn anders stop ik acuut, maar niet ten koste van varkenswelzijn. Een hobby (mijn paarden) mag geld kosten, mijn varkensbedrijf niet.

Jaarlijks beraam ik de kosten per af te leveren vleesvarken. Gedeeld door het gemiddeld aantal kilo's per varken, kom ik op uit kostprijs per kilo/varken. Dat verdubbel ik en dat is de verkoopprijs per kilo. Hiermee heb ik voldoende marge en mijn product blijft betaalbaar, ik wil geen eliteproduct. Vleesverkoop in de winkel is voor consument per kilo duurder. Maar de kostprijs is hoger: vrieskosten en inpakkosten.

De biggenprijs is hoog en vast bij Frank en Frij vergeleken bij biologisch en gangbaar. Dat heeft direct te maken met exclusiviteit biggenras en ik wil biggenverkoop eigenlijk niet promoten. De meeste winstmarge zit op verkoop van vlees.

Concreet: in 2012 ligt de prijs van een kilo Frank en Frij vlees ongeveer op het prijsniveau van een Keurslager met gangbaar vlees, maar onder de prijs van biologisch varkensvlees.

3.7 *Afnemers*

In 2012 is het bestand van afnemers als volgt onder te verdelen in:

Verkoop 18 biggen per jaar aan 5 vaste afnemers

Doel in 2013: terugbrengen tot 4 biggen per jaar

Doel na 2013: geen biggenverkoop meer

Boerderijwinkel: 3 varkens per jaar (circa 20 vaste klanten)

Doel 2013 -2016: handhaven, geen groei intentie

Tien varkens per jaar in kwart of halve varkens direct leveren aan (vaste) consumenten

Doel 2013 – 2016: handhaven

Vijf varkens per jaar volgens PLEASE EEN VARKEN concept aan families of vrienden/collega's

Doel 2013 -2016: uitbreiden tot 10 per jaar

Vaste afnemer in België: nieuw in 2012. Heeft 20 varkens besteld in 2^e helft 2012.

Doel 2013 -2016: uitbreiden tot 50 varkens per jaar.



3.8 Bedrijfsruimte en bereikbaarheid

De boerderijopstallen zijn zoals afgebeeld op pagina's 7,8 en 9. Daarnaast is er een ruim erf. Er zijn voldoende plekken waar vandaan klanten de varkens kunnen zien.

De bereikbaarheid is goed: er is een Eigen Weg beschikbaar vanaf de Broekhuizerstraat. Vooraan deze Eigen Weg staat ook een roze bord met aankondiging Frank en Frij en de openingstijden van de boerderijwinkel.

Bereikbaarheid via de Ringweg is ook mogelijk, maar minder gunstig. De Ringweg is een zandweg en enkele weken per jaar slecht begaanbaar. Bovendien is de Ringweg jaren geleden door de gemeente verkocht aan het landgoed. Deze organisatie heeft de Ringweg afgesloten voor gemotoriseerd verkeer.

3.9 Promotie

Frank en Frij doet eigenlijk niet aan actieve promotie voor haar vleesproducten of biggenverkoop. Ik kies ervoor om de klanten die ik heb goed te behandelen en na te lopen. Voorbeelden daarvan zijn: persoonlijk contact; regelmatig koffie aanbieden wanneer zij bestelling hier ophalen of winkel bezoeken; drie maal per jaar digitale nieuwsbrief en verder informatie via de website www.frankenrij.nl Deze website heb ik in januari 2012 hernieuwd. De vorige website was vier jaar oud en toe aan een nieuwe uitstraling. De komende maanden wordt de website vollediger en verder uitgebreid. Dit doe ik zelf.

Extra of meer promotie activiteiten onderneem ik het komende jaar en jaren niet: afzet is geregeld.

De enige brochure van Frank en Frij (sinds 2011) is uitleg en presentatie van het zelfbedachte concept: PLEASE EEN VARKEN. Deze is te downloaden via de website en als pdf-bestand als bijlage toegevoegd aan dit bedrijfsplan.

3.10 Plaats

Alle agrarische activiteiten ten behoeve van varkenshouderij Frank en Frij vinden plaats aan de Ringweg 4 te Wehl. Daar is ook de boerderijwinkel waar uitsluitend ingevroren varkensvleesproducten van eigen bedrijf worden verkocht.

3.11 Presentatie

Presentatie van het bedrijf vindt hoofdzakelijk plaats via de website en digitale nieuwsbrief: teksten, beeld –en filmmateriaal worden zelf opgesteld en gemaakt.

Daarnaast heeft de media de afgelopen jaren regelmatig over Frank en Frij gepubliceerd en die manier van presenteren genereert ook potentiële afnemers en geïnteresseerden.

De boodschap van de presentatie is een mix van inhoudelijke informatie overgoten door een persoonlijk sausje: het dierenwelzijnthema en het motto: *Eten met geweten*.

De enige brochure van Frank en Frij (sinds 2011) is uitleg en presentatie van het zelfbedachte concept: PLEASE EEN VARKEN. Deze is te downloaden via de website en als pdf-bestand als bijlage toegevoegd aan dit bedrijfsplan.



3.12 Distributie

De vleesvarkens worden door mij zelf per trailer naar de slager gebracht. Vlees voor consumenten wordt door mijzelf vers van de slager naar de Ringweg vervoerd en dezelfde middag opgehaald door bestellers of in de vriezer van de boerderijwinkel gelegd. Vlees voor de winkel is eigenhandig bij de slager verpakt: op schaaltes; geplastificeerd en voorzien van etiket. Hele karkassen voor buitenlandse afnemer worden door koelbus van collega's (Livar) opgehaald bij mijn slager en naar Antwerpen vervoerd. Deze distributie door de collega's van Livar kwam tot stand omdat ik Livar bij de Antwerper klant heb geïntroduceerd. Jaarlijks kan Livar nu zo'n honderd varkens afleveren aan deze buitenlandse klant. Ik kom namelijk varkens te kort voor deze relatie. In plaats van provisie van Livar heb ik toen gevraagd of zij mijn karkassen naar Antwerpen willen vervoeren.

3.13 SWOT analyse

Strength Weakness Opportunities Threats

Kansen ontwikkelingen in markt en omgeving in de gaten houden, zodat ik daar tijdig op in kan spelen of juist een tegengeluid kan formuleren. Actueel is de kans die ik heb gepakt met de inzet van exclusieve rassen. Mijn kans zit daar, dat ik kies om voor gekruiste rassen te gaan qua vleesproductie: mangalitzta x Duroc. Raszuivere Mangalitzta fokken, vind ik te kwetsbaar. Is een te specifieke markt; vleesvarkens hebben dubbel zoveel tijd nodig om slachtgewicht te bereiken en het aantal kilo's vlees is uiteindelijk maar 70 kilo. Kruisingen daarentegen hebben én de kwaliteit én het aantal kilo's binnen normale mesttijd.

Bedreigingen op tijd aan nieuwe raszuivere Mangalitzta fokzeugen komen, ervaar ik als bedreiging. Ik ben mij nu al aan het oriënteren om een zeug aan te kunnen kopen. Een andere bedreiging is de kwetsbaarheid van het runnen van een bedrijf alleen. Uitbraak van een Veewetziekte in de Achterhoek of Nederland ervaar ik ook als bedreiging. De lobby van de gangbare varkenshouderij heeft er namelijk voor gezorgd dat er een non vaccinatie beleid is. Bij een uitbraak van Klassieke Varkenspest of Mond en Klauwzeer is ruimen van dieren verplicht. En dat terwijl er goede vaccins zijn!

Sterkten de grootste kracht is dat het bedrijf economisch goed in balans is. Geen schulden (vreemd vermogen). Een uniek concept in een niche markt. Ruimte om uit te breiden is er voldoende: zowel qua oppervlakte aan de Ringweg als binnen de wetgeving: voor biologische bedrijven geldt i.t.t. intensieve bedrijven geen uitbreidingsstop.

Zwakten het terugvallen op vervanging voor verzorging van de varkens is altijd een moeilijk punt. In de zomer van 2011 ben ik door een ongeval 6 weken opgenomen geweest. Vrienden en familie hebben Frank en Frij draaiende gehouden. Heel tof, maar het is wel een zwak punt, dat ik het bedrijf alleen run en alleen alle ins en outs ken. De komende jaren wil ik hier een structurele oplossing voor vinden: goede vervanging inwerken. Een ander zwak punt is de slechte kennis van dierenartsen over het extensief houden van varkens. Zij hebben geen ervaring hoe een loslopend varken te spuiten of te behandelen.



HOOFDSTUK 4 Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO)

4.1 *Kweekvijver van duurzame innovaties*

In een land waar wetenschap, beleidsmakers en uitvoerders gericht zijn op de intensieve varkenshouderij was het 11 jaar geleden erg moeilijk om aan informatie te komen hoe vrije (biologische) varkens te houden. Tegelijkertijd was en is er wel een trend naar duurzame varkenshouderijssystemen. Zeker in de context van de samenleving: groeiende weerstand tegen de intensieve varkenshouderij. Frank en Frij is qua score op milieu, dierenwelzijn en de productie van kwalitatief goed vlees maatschappelijk verantwoord bezig.

Door bezoeken te brengen aan zowel gangbare als de enkele biologische varkenshouders heb ik destijds veel kennis verzameld. Zowel hoe ik het niet als wel wilde gaan doen.

Het tij is gekeerd: de laatste jaren word ik benaderd door agrariërs, koks, consumentengroepen en maatschappelijke organisaties om hier te kijken om te zien hoe deze extensieve varkenshouderij functioneert. In die zin is Frank en Frij een kweekvijver van duurzame innovaties, een belangrijke speerpunt als het gaat om MVO.

Enkele concrete voorbeelden van innovaties van Frank en Frij de afgelopen jaren:

- in samenspraak met stallenbouwer een kraamhok ontwikkeld waar de zeug toch los kan werpen (natuurlijk nestgedrag), maar de kans op doodliggen van biggen wordt beperkt. Hiervoor is rondom in het kraamhok een stang aan de muren bevestigd. *(zie foto op p8 situatieschets bedrijfsniveau)*
- Op Frank en Frij werd als eerste in 2001 en 2002 castratie onder verdoving toegepast. Lokale anesthesie. Toen werd ik echt verguisd door gangbare boeren. Onder maatschappelijke druk de afgelopen jaren is er inmiddels ook in de gangbare varkenshouderij het besef dat castratie zonder pijnbestrijding een middeleeuwse handeling is. Per 2015 geldt zelfs een verbod op fysieke castratie van beerbiggen in Europees verband. Voor extensief gehouden mannelijke varkens geeft dat mij als boerin toch een probleem: mannelijke varkens zijn onrustig in de groep en doordat zij in mijn systeem ouder worden, zijn zij tijdens mestperiode ook geslachtsrijp. Momenteel doe ik daarom nu een proef van een jaar met *immunocastratie*: chemische castratie. De eerste resultaten lijken erg goed. De mannelijke varkens krijgen 2 maal een vaccin, waardoor zij geen hormonen gaan produceren. Het grootste gevaar van het vlees van ongecastreerde varkens is de 'berengeur' aan het vlees. Dat vlees is niet voor consumptie geschikt en zou een enorme schadepost betekenen. Bekendmaking proef van mij met *immunocastratie* is als bijlage 2 toegevoegd.
- Frank en Frij heeft middels een gerechtelijke uitspraak een ontheffing om de varkens niet te hoeven oormerken. Het extensief houden van varkens maakt dat de oren van de dieren scheuren en ontsteken als zij door het dragen van oormerken achter palen, betongaas of anderszins blijven steken. Ik weigerde oormerken en ben toen voor de rechter gedaagd door het ministerie van toen nog LNV. Ik heb de zaak gewonnen.



- Frank en Frij hanteert een lange zoogperiode van biggen bij de zeug, namelijk 8 weken. Doordat de zeugen vrij rondlopen en onbepakt kunnen eten, boeten zij niet in op conditie. De afgelopen jaren hebben veel (gangbare) boeren zich verbaasd over de goede conditie van mijn lacterende zeugen. Naast welzijn voor de zeug doe ik het ook om economische redenen: biggen hebben een zeer goede start (gezondheid) als zij lang gezoogd worden. Hebben daardoor minder (dure) opfokkorrel nodig en eigenlijk nooit medicijnen tegen diarree. Daarbij is het een genot voor mensen om biggen buiten te zien lopen!
- Door protesten en politieke lobby stichting Varkens in Nood en mij is er in 2005 gelukkig een einde gekomen aan het periodiek bloedtappen op levende varkens! Ook daarvoor ben ik voor de Rechter gedaagd toen ik bloedtappen op levende varkens weigerde.
- Doordat de varkens hier op stro worden gehouden is er vaste mest. Een goed product als voedingsstof voor het bodemleven. Het gebruik van kunstmest op de paardenwei is daardoor niet nodig. Een milieuwinst.

Frank en Frij als decor

De afgelopen tien jaar hebben uiteenlopende organisaties of groeperingen een beroep gedaan op mij om mijn kleinschalige varkensbedrijf decor te kunnen laten zijn voor hun diensten of boodschap. Frank en Frij staat op de kaart! Enkele voorbeelden zijn:

Recent:

Februari 2012 Pfizer, farmaceut, participeert en begeleidt *pilot project* van een jaar hier op Frank en Frij: hoe houdt immunocastratie zich bij biologische varkens?

November 2011 meegewerkt aan een kinderprogramma van Nickelodeon 'The battle'. Een meisje wilde graag in een modderbad met varkens. Is prachtige item geworden.

Eerder: vlees van Frank en Frij op beurzen van biologische koks; big van Frank en Frij poseert met Katja Schuurman en Georgina Verbaan in groot bed voor campagne; Postbank heeft big Frank en Frij op schoot van de blauwe leeuw gebruikt voor reclamedoeleinden; verschillende politieke partijen en maatschappelijke organisaties hebben hier gefilmd en gefotografeerd om buitenvarkens te portretteren.

Ik heb hieraan altijd medewerking verleend. Het valt voor mij samen met MVO: de samenleving een kijkje laten nemen hoe varkens echt zijn en hoe ze ook zouden kunnen (moeten) leven.

In oktober 2012 krijg ik een groep Belgische consumenten en koks op bedrijfsbezoek. Zij willen met eigen ogen zien, waar dat goede vlees vandaan komt. Ook zij zijn welkom.



Big van Frank en Frij poseert met Katja Schuurman en Georgina Verbaan in groot bed voor campagne in Amsterdam: 'Eet geen dierenleed.'



4.2 Netwerkanalyse

Namens Frank en Frij acteer ik in de maatschappij. Een weergave van een netwerkanalyse hoort daarom voor mij in het hoofdstuk over Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen thuis. Ondernemen doe je niet alleen, maar in de context van anderen: collega's; vrienden en andersdenkenden. De belangrijkste organisaties of personen voor Frank en Frij die momenteel het netwerk vormen beschrijf ik. Waarbij de belangen of inzet van Frank en Frij en dan weer van de ander aan bod komen. Want een netwerk onderhoud je met elkaar!

2012 enkele voorbeelden uit netwerk, *waarbij de verwachting is dat dit de komende jaren blijft of uitbreid:*

Henk den Hartog uit Abcoude

Biologische melkveehouder: is eind 2011 met Mangalitzza varkens begonnen, heeft ze rechtstreeks uit Hongarije gehaald. Heeft begin 2012 Frank en Frij biggen gekocht (kruisingen) om alvast te oefenen met afzet en hier de kraamstallen bekeken. Ben op mijn beurt in zijn netwerk gekomen: een proeverij met zuiver Mangalitzavlees waar (top)koks bij waren. Zo nam ik kennis van de reacties over dit bijzondere vlees en tips bereiding.

Livar uit Echt

Een scharrelvarkensconcept uit Limburg waar ik al tien jaar kennis en ervaring mee deel. We trekken nu ook samen op om Antwerpse klant van varkens te voorzien. Ik heb Livar daarvoor benaderd omdat ik niet aan de aantallen kan voldoen. Livar mensen geven mij weer kennis over gerechten en zakelijke aspecten (kostprijs etc)
In 2010 heb ik voor Livar een Handboek Dierenwelzijn geschreven. Daar heb ik voor betaald gekregen. Ook heb ik voor hen een protocol ontwikkeld om het bloedtappen aan de slachtlijn goed te regelen (2010) In 2011 heb ik een castratieprotocol opgesteld voor Livar als betaalde opdracht. Zij vroegen mij hiervoor door mijn combinatie (schrijver en ervaringsdeskundige met die thema's als varkensboerin).

Stichting Varkens in Nood/ Wakker Dier/ Milieudefensie te Amsterdam

Regelmatig word ik gevraagd door deze organisaties naar mijn mening over thema's omtrent varkenswelzijn/ wetgeving etc. Ook maak ik regelmatig een opzet voor een ingezonden brief namens hun voor media en politiek. Dit doe ik vrijwillig. Anderzijds steunen zij mij als ik hen nodig heb voor publiciteit of juridisch advies.

Gangbare buurman

Regelmatig helpt mijn buurman mij als er een varken is losgebroken, als er een varken een spuit moet omdat 'ie ziek is; als er varkens naar de slacht moeten en de trailer in moeten. Ondanks dat we echt zeer van mening verschillen over het houden van varkens, kunnen we als burens goed door de deur. Vind ik eigenlijk heel goed van ons allebei.

Pfizer

Als extensieve varkensboerin heb ik nauwelijks medicijnen nodig voor de varkens en heb ook niet veel op met preventief gebruik van antibiotica etc. Ik heb echter wel goed contact met een dierenarts van de farmaceut Pfizer. We doen van februari 2012 tot april 2013 een pilotproject: hoe bevalt en gaat immunocastratie op een biologisch bedrijf? Zeer leerzaam voor mij en voor Pfizer fijn dat iemand aan de proef mee wilt doen.



5.2 Meerjarenperspectief: prognose 2013 -2016

2013

Inkomsten Frank en Frij

Verkoop	i.v.m. privacy informatie verwijderd
Boerderij	
Please ee	
Kwart of	
Karkassen	
Subsidie	

Bij de opbrengstprijis per vleesvarken is uitgegaan van een geslacht gewicht van 110 kilogram per varken.

2013

Kosten Frank en Frij

Opfokkoste	i.v.m. privacy informatie verwijderd
Voerkosten	
Inseminatie	
Voerkosten	
Slagerskost	
Slagerskost	
Slachtkoste	
Stro en ruw	
Dierenarts/	
Energie en	
Reparatie e	
Brandstof-k	
Webhosting	
SKAL licenti	

De prognose voor 2014 -2016 en de jaren erna is dat er totaal 6 /8 fokzeugen zijn met een navenante toename van het aantal biggen. Intentie is om huidige bedrijfsomvang de komende jaren te laten groeien met 25 -50%. De verwachting is dat de afzet van karkassen aan Antwerpen groeit. De verwachting is dat de vraag naar kwalitatief vlees groeit. Frank en Frij kan, als de vleesafzet mocht stageren, zich ook richten op de verkoop van biggen, zeker gezien de exclusiviteit van de rassen.

Investeringen

Om huisvesting van vleesvarkens ruimer en noodzakelijk goed in orde te hebben is op korte termijn, binnen drie jaar, extra stalruimte nodig. Momenteel oriënteer ik mij op een staltype van natuurlijke materialen (hout en riet), dat inpasbaar is in het natuurschone buitengebied. Het idee is om een hooiberg met zijoverspanningen te laten bouwen. Bovenin is er dan ruimte voor stro opslag. De stalling wordt ingedeeld, zodat er drie groepen vleesvarkens

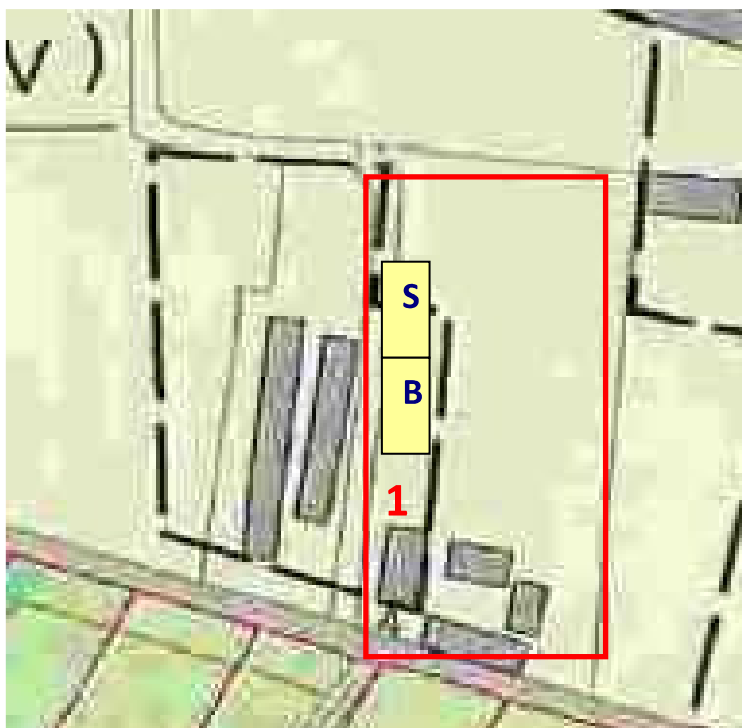


i.v.m. privacy
informatie
verwijderd

gehuisvest kunnen worden, met elke groep eigen buitenuitloop. Dit is qua groepssamenstelling en arbeid beter. De huidige huisvesting voorziet daar niet in. Het gaat om een investering van circa € Dit kan met spaartegoeden worden gefinancierd.

De bedoeling is om de benodigde huisvesting voor vleesvarkens te vestigen in agrarisch bouwvlak nummer 1 (zie legenda op pagina 6).

Als toekomstige situatieschets (2014-2015) ziet dat er als volgt uit, *daarbij is uitgegaan dat het huidige gedeelde bouwvlak (waar ook 2 varkensschuren van andere eigenaar staan) in het bestemmingsplan Buitengebied 2012 is gesplitst:*



Legenda:

S:

Nieuwe stalling voor 3 groepen van 15-20 vleesvarkens. Grootte circa 10 m breed en 15 m lang.

B:

Buitenuitlopen voor de 3 groepen varkens. Afscheiding tussen de groepen bestaat uit betongaas..

Concrete afbeelding van nieuw te bouwen stal voor vleesvarkens in 2015 in bouwvlak 1:



SLOTWOORD

Ik meen met dit bedrijfsplan een gedegen en betrouwbare weergave te hebben gegeven van de huidige en toekomstige agrarische bedrijfsactiviteiten van varkenshouderij Frank en Frij. Ik ga ervan uit dat mijn Bedrijfsplan vertrouwelijk wordt behandeld.

Mocht u vragen hebben over de inhoud van dit plan of een toelichting willen, ben ik uiteraard bereid u te informeren. Mijn contactgegevens treft u in hoofdstuk 1, *personalia*.

Ik zie uw reactie graag tegemoet.

Diana Saaman
Wehl, juni 2012

=====

Nawoordje.....

Actueel in mei 2012:

Diana:

“ Het is heel bijzonder om in Zoersel (België, vlakbij Antwerpen) afbeeldingen als raamdecoraties te zien van mijn eigen varkens en opstallen. Zelfs in België is echt Frank en Frij vlees te koop. Ik ga uit van een duurzame samenwerking met slagerij De Varkenshal! “

