

ØKOLOGISK KØDPRODUKTION

Aktuel information til samtlige landbrug ● April 2008

Mere økologisk kød i butikkerne

Butikkerne kan sælge mere økologisk oksekød. Derfor er der brug for nye producenter

Af Gustav Bech Jensen

Der er mangel på økologisk oksekød. Efter nogle år med begrænset efterspørgsel stiger salget, og tendensen vil fortsætte i de kommende år.

Det vurderer både Friland A/S, der er Europas største økologiske slagterivirksomhed, og Kødbbranchens Fællesråd.

Landmænd, der leverer økologisk oksekød, afregnes hos Friland med en merpris på ca. 40 procent.

Mads Lystbæk, der er formand for de økologiske kødproducenter i Økologisk Landsforening, glæder sig over, at hans produkter er kommet i høj kurs hos forbrugerne.

- Selv om de høje kornpriser naturligvis lægger en vis dæmper på begejstringen, er det muligt at få en fornuftig forretning ud af det, og vi håber i løbet af nogle år at kunne fordoble produktionen i forhold til det nuværende niveau, si-

ger Mads Lystbæk.

Han peger bl.a. på det betydelige potentiale i de mange økologiske tyrekalve, der i dag sælges videre til opfødning hos konventionelle producenter.

Færdigfødning uden korn

Også produktionen af stude er et perspektivrigt område, der tiltrækker sig interesse hos mange økologer.

- En produktion af stude passer godt ind i en økologisk planteavlsbedrift, fordi det giver mulighed for at optimere sædskiftet med en passende andel kløvergræs.

- Studene giver en høj kødkvalitet, og det kan sagtens lade sig gøre at færdigfede dyrene på noget letfordøjeligt grovfoder og på den måde spare korn, understreger Mads Lystbæk, der efterlyser nye producenter.

Asger Christensen, der er formand for Kødbbranchens Fællesråd, er fortrøstningsfuld på økologernes vegne.

- Alt tyder på, at efterspørgslen efter økologiske varer vil stige i de kommende år. Det gælder også på kødområdet, siger han.



FOTO: KAREN MUNK NIELSEN

Han satser stort på stude

Med 600 stude vil Niels Skovbakke gøre økologisk studeproduktion til en fuldtidsbeskæftigelse.

Side 5



FOTO: JAKOB BRANDT

Kød der koster

Gourmandiet på Østerbro sælger mørbrad for 590 kr. kiloet. Men det afskrækker ikke kunderne

Side 6



FOTO: JAKOB BRANDT

Flere bøffer fra Friland

Friland Kødkvæg kan blive en rugkasse for fremtidens økologer

Side 7



FOTO: KAREN MUNK NIELSEN

Kødproduktion passer godt til økologisk planteavlsbedrift

Kødproduktion passer som fod i hose til en økologisk markdrift. Afregningen for økologisk okse- og studekød er på vej op, og der er derfor al mulig grund til at overveje en fremtid som økologisk kødproducent.

Side 5

Snak med en landmand

Der er mange steder, hvor du kan få oplysninger og hente hjælp, hvis du ønsker at omlægge til økologisk drift. Både konsulenter, foreninger og myndigheder kan svare på spørgsmål.

Men måske har du i første omgang lyst til snakke med en praktiker. Vi har sat et hold af erfarne landmænd, som er parat til at tage en snak, hvis du slår på tråden.

Kødproduktion

Mads Lystbæk
Muldbjergvej
18, 6971 Spjald
Tlf. 97 38 16 80
Mobil: 29 42 97 31
spjalder@post10.tele.dk
Produktion: 65 ha. Ammekøer, får, kartofler, grøntsager, korn.

Erling Christensen,
Statsfængslet
v. Sdr. Omme.
Holdgårdsvej 142, 7260
Sdr. Omme.
Tlf. 72 55 36 10.
erling.christensen@
kriminalforsorgen.dk
Produktion: 962 ha.
Ammekøer, korn, ærter.

Øvrige driftsgrene:

Mælkeproduktion

Ernst Hørlück
Tlf. 22 21 19 24

Planteproduktion

Torben Matthiesen
Tlf. 40 15 82 50

Frugt, grønt og bær

Lars Skytte
Tlf. 22 15 96 88

Svineproduktion

Poul Skovgaard
Tlf. 23 61 44 09

Fjerkræproduktion

Jan Volmar
Tlf. 61 76 69 14

Kære læser



Af Mads Lystbæk, formand for Køduvalget, Økologisk Landsforening

Også økologisk kød er en mangelvare, og derfor ser vi nu også fornuftige priser på vore produkter. Drøvtyggere, som stude, ammekøer og får, er rigtig gode at have i et økologisk sædskifte. De kan udnytte kløvergræsset i sædskiftet - kløvergræsset gør det nemt at være økolog. Du får markant højere udbytter i salgsafgrøderne. Du får markant lavere frø- og rodudstryk. Med dyrenes gødning kan du nemmere flytte rundt på næringsstofferne i din bedrift, og du kan lettere blive

uafhængig af konventionel gødning. Fremtiden vil sikkert også byde på flere naturarealer, som glimrende kan plejes af dine dyr.

I dette blad kan du få indblik i de spændende muligheder og udfordringer, der venter dig, hvis du vælger at lægge om til økologi. Økologi er en moderne produktionsform, hvor ny forskning hele tiden giver svar på de mange udviklingsmuligheder. For mig har det stor værdi i det daglige, at produktionen er alsidig, og det mener jeg, der er større mulighed for som økolog.

Den rolige omgang med køerne og fårene og de lange dage på traktoren om foråret betragter jeg som noget meget værdifuldt. Som økolog står man bestemt ikke alene med udfordringerne. Udveksling af viden og erfaringer er der gode muligheder for i ERFA-grupper.

Jeg vil gerne opfordre dig til at overveje en fremtid som økologisk landmand. Hvis økologi har din interesse, eller du har spørgsmål i øvrigt, skal du være meget velkommen til at kontakte en landmandskollega fra panelet nedenfor, eller kontakte en af de dygtige økologirådgivere rundt i landet.

På vegne af Økologisk Landsforening vil jeg gerne sige tak til Dansk Landbrugsrådgivning i Landscentret Økologi for et godt samarbejde om udgivelse af denne avis. En tak også til vore mediepartnere, Maskinbladet og avisen Økologisk Jordbrug, samt hovedsponsor Friland A/S og Fødevarerministeriet, som har støttet indsatsen økonomisk.

Jeg ser frem til at byde dig velkommen som økologisk landmand! - God læselyst!

Regler for kødproduktion

Det tager normalt to år at omlægge jord til økologisk drift, men for visse varige græsarealers vedkommende kan omlægningstiden sættes ned til et år.

Reglerne for økologisk kødproduktion finder man i Plantedirektoratets Vejledning om økologisk jordbrugsproduktion. De væsentligste forskelle mellem konventionel og økologisk kødproduktion er kravet om mælkefodring, til kalvene er tre måneder gamle, at hovedparten af foderet skal bestå af grovfoder, og at alle dyr skal på græs.

Hovedreglerne er:

- Dyr til kødproduktion kan ikke omlægges men skal være født økologiske.
- Kvæg, får og geder må kun fodres med økologisk foder eller omlægningsfoder.
- Kalve skal mælkefodres mindst tre måneder.
- Grovfoderet skal udgøre mindst 60 pct. af foderrationen.
- Alle dyr skal på græs i sommerperioden - kalve dog først fra fire månedersalderen.
- Dobbelt tilbageholdelsestid efter medicinbehandling.

Tal om kødproduktion

Langt det meste oksekød slagtes og afsættes af den Danish Crown-ejede virksomhed Friland. Desuden slagter Frydenholm en mindre del.

Økologisk slagtet kvæg i 07

Malkekøer	14.000
Stude	2.300
Kvier	1.700
Kødkvæg	?

Kilde: Økokød

Lam og kid

En stor del af de producerede lam og kid slagtes lokalt til lokalt salg. Der findes derfor ingen slagtestatistik. Den økologiske produktion er her anslået ud fra Plantedirektoratets tællinger.

Lam	16.000
Kid	<1.000



Tilskud til økologisk drift

Omlægningstilskuddet er størst de første to år og falder derefter. Efter fem år får man ikke længere omlægningstilskud. Det miljøbetingede tilskud udbetales ligeledes for en fem-årig periode, men kan genansøges efter de fem år.

Kr./ha

År	Omlægning	Økologi	I alt
1	1.050	750	1.800
2	1.050	750	1.800
3	100	750	850
4	100	750	850
5	100	750	850



Søg tilskud nu

Staten støtter økologisk drift med et miljøbetinget tilskud på 750 kr./ha om året. Endvidere får man et omlægningstilskud de første fem år.

Omlægningstiden for markerne er to år, og man beslutter selv, hvornår omlægningen skal begynde. Forud for den valgte omlægningsdato skal man søge Plantedirektoratet om økologisk autorisation.

Tilskuddet til omlægning og økologisk drift søges én gang om året hos Direktoratet for Fødevarerhverv. Ansøgningsfristen for 2008 er sat til 23. april og falder dermed sammen med ansøgning om enkeltbetaling.

Økologi giver vækst uden udvidelse

De økologiske kødproducenter vil udvide produktionen

Af Gustav Bech Jensen

- Spis lidt mindre, men bedre kød.

Sådan lyder opfordringen fra Mads Lystbæk, der er formand for Kødudvalget i Økologisk Landsforening.

Sammen med de øvrige samarbejdspartnere i branchen arbejder han ihærdigt på at udvide kredsen af økologiske oksekødsproducenter og samtidig animere danske forbrugere til at vælge økologisk kød lidt oftere.

Selv om forbruget af økologisk kød stadig kun udgør en forsvindende lille del af vores samlede kødforbrug, vender kurven den rigtige vej for økologerne.

Forbruget stiger, og især inden for de sidste par år er der kommet flere økologiske bøffer på de danske middagsborde.

Det er især forbruget af hak-

ket oksekød, der skyder i vejret. Danskerne elsker pasta og kødsovs, men ind imellem bliver der også plads til en lækker oksemørbrad eller en fornem entrecote sammen med en flaske god rødvin fredag aften.

Kan generere større indtjening

Ifølge formanden for Kødbranchens Fællesråd, Asger Christensen, vil tendensen mod flere specialprodukter og mere økologi fortsætte i de kommende år. Det skyldes bl.a., at det økonomiske råderum er blevet udvidet.

- Forbrugerne har fået flere penge mellem hænderne og efterspørger i højere grad kvalitet og dyre udskæringer. Økologernes argument om, at der ikke anvendes pesticider og handelsgødning i produktionen, vinder gehør hos mange mennesker, siger han.

Med hensyn til dyrevelfærd synes han ikke, der er tale om de helt store forskelle mellem de to produktionsformer. Bortset fra det økologiske krav om, at dyrene skal på græs i som-

merhalvåret, er der ikke afgørende forhold, der skiller.

For mange landmænd vil det især være spørgsmålet om vækst, der kan få nye producenter i gang, mener Asger Christensen.

- Økologi giver mulighed for organisk vækst uden at udvide produktionen og investere mere, og det er et væsentligt argument for mange landmænd. Ved at omlægge til økologi kan de fastholde produktionsstørrelsen, men samtidig generere en større indtjening, siger han.

Passer som fod i hose

Det er et argument, Mads Lystbæk fint kan tilslutte sig. Han siger, at priserne 'er blevet lidt bedre', og at produktionen af ammekøer eller stude passer som fod i hose på en økologisk planteavlsbedrift.

- Kløvergræsset er krumtappen i et økologisk sædskifte, og udlægger man en fjerdedel af markerne med kløver, vil det både give foder til dyrene og samtidig løfte udbyttene i den øvrige del markant, siger han.

Mads Lystbæk driver en gård på 65 ha i Spjald i Vestjylland. Han har tidligere haft studeproduktion, men er nu ved at skifte til ammekøer. Planen er at få en besætning på 40 Limousine-dyr.

Mads Lystbæk ser store muligheder i Frilands nye kødkvægskoncept.

- I første omgang tager det udgangspunkt i konventionel produktion, men der er ikke noget i vejen for, at man kan udskille en særlig økologisk variant, påpeger han.

Den økologiske oksekødsbranche forsøger i øjeblikket at sætte gang i produktionen af stude (læs side 4 og 5), men har også et godt øje til de mange tusinde tyrekalve fra de store malkefaciler, som ender som Dansk Kalv, fordi der ikke er kapacitet hos økologiske malkeproducenter eller andre til at fede dem op.

Ifølge Mads Lystbæk er det kun ca. 30 pct. af tyrekalvene, der færdigfædes på økologisk foder og ender i køledisken med det røde Ø-mærke på.

Direkte salg trækker kunder

Bjarne Krog og Eirik Vinsand har begge opbygget en blomstrende forretning ved at sælge økologisk kød uden om de store butikskæder

Af Gustav Bech Jensen

- Det går rigtig stærkt, og vi kan næsten ikke følge med, men det er selvfølgelig kun godt.

Sådan lyder meldingen fra Bjarne Krog, der sælger økologisk kød uden om de store supermarkeds-kæder.

Han driver en gård på 135 ha på Midtsjælland med kødkvæg og frilandsgrise og er en af de økologiske landmænd, som har opbygget en blomstrende forretning ved at gå uden om de store kæder og sælge økologisk kød direkte til private.

- Mange vil gerne vide, hvor kødet kommer fra, og hvordan dyrene har haft det. Nogle tager hele familien med, når de besøger vores gårdbutik en lørdag formiddag for at købe ind, siger Bjarne Krog.

Hans kundeliste dækker det meste af Sjælland, og hver torsdag og fredag kører han sine faste ruter til bl.a. Roskilde og København, hvor han leverer kød, grønt og kolonialvarer lige til døren.

- Inden for det seneste år er



Mange forbrugere vil gerne vide, hvor kødet kommer fra. Bjarne Krog på Midtsjælland og Eirik Vinsand ved Kalundborg får mange nye kunder i deres gårdbutikker.

omsætningen mere end fordoblet, og det er især kødet, der rykker, siger han.

Frengangen skyldes det generelle økologiske opsving, men også at Krogagergård nu på tredje år har sin egen kyndige slagter ansat.

- Det har gjort os leveringsdygtige i alle slags udskæringer, og vi kan også tilbyde et stort udvalg af delikatesser, pålæg og færdigretter, fortæller Bjarne Krog.

Fire slagtere

Bjarne Krog er ikke den eneste landmand, der har fanget en af de nye forbrugertrends.

På halvøen Asnæs ved Kalundborg driver Eirik Vinsand to gårde på i alt 672 ha, som tidligere

hørte under godset Lerchenborg.

Vinsand har en stor malkekvægsbesætning af sortbrogede køer, og det er kastrede tyrekalvene herfra, plus enkelte kvier og unge køer, som opfædes, slagtes og sælges videre i gårdbutikken og et stadigt voksende internetsalg.

- Vi har 200-250 kreaturer og sælger alt, hvad vi selv producerer. Svinekødet får vi fra Friland, og lammekød køber vi hos mindre lokale producenter her på Sjælland, fortæller han.

Stude giver kvalitetskød

Studeproduktionen er en af Vinsands kæpheste.

- Man kan opnå en fantastisk kødkvalitet på basis af stude. Kødet modner 14 dage på krog

og derefter en uge på vacuum, så har vi 14 dage til at sælge det i.

Eirik Vinsand beskæftiger fire fuldtidsansatte, heraf tre slagtere i gårdbutikken, som har en årlig omsætning på omkring fem mio. kr.

- Vi har et jævnt stigende salg og nærmer os nu efter fem år break even. Forbrugerne har fået flere penge mellem hænderne og efterspørger i højere grad end tidligere økologi, kvalitet og dyrevelfærd.

Gårdbutikken har åben alle ugens hverdage, men mere end halvdelen af omsætningen sker via internetbutikken. På det seneste er Vinsand også begyndt at levere kød til Aarstiderne, der sælger økologiske dagligvarer via abonnementsordninger.

Nyttige kontakter

Rådgivning

Dansk Landbrugsrådgivning, Landscentret Økologi Udkærvej 15, 8200 Århus N Tlf. 87 40 50 00.

www.landscentret.dk/okologi Landscentret Økologi er viden-accelerator for økolandbruget. Rådgivningstjenesten tilbyder økologisk rådgivning via et landsdækkende net af lokale økologiske konsulenter ansat af Dansk Landbrug.

Rådgivning

Økologisk Landsforening Frederiksgade 72, 8000 Århus C Tlf. 87 32 27 00.

www.okologi.dk

Økologisk Landsforening tilbyder landbrugsfaglig rådgivning og rådgivning til virksomheder om produktudvikling, markedsføring og udvikling af gårdbutikker. Foreningen er for både landmænd, virksomheder og forbrugere, og har seks brancheudvalg.

Regler og kontrol

Plantedirektoratet Skovbrynet 20, 2800 Lyngby Tlf. 45 26 36 00.

www.plantedir.dk

Plantedirektoratet godkender og kontrollerer de økologiske bedrifter og de virksomheder, der forsyner økologiske landbrug med foder, såsæd m.v.

Tilskud

Direktoratet f. FødevarerErhverv Nyropsgade 30, 1780 Kbh. V Tlf. 33 95 80 00. www.dffe.dk

Direktoratet administrerer EU's markedsordninger og udbetaler støtte til økologi og miljøvenligt landbrug.

Forskning

Forskningscenter for Økologisk Jordbrug og FødevarerSystemer Postbox 50, 8830 Tjele

Tlf. 89 99 16 75. www.foejo.dk

Forskningscentret koordinerer og fremmer samarbejdet mellem ca. 120 forskere på 20 forskellige institutioner.

Uddannelse

Kalø Økologisk Landbrugsskole Skovridervej 1, 8400 Rønne Tlf. 96 96 66 66.

www.oekoskolen.dk

Kalø Økologisk Landbrugsskole tilbyder hele landmandsuddannelsen samt efteruddannelse og kurser.

Information

Avisen Økologisk Jordbrug Frederiksgade 72, 8000 Århus C Tlf. 86 13 98 44.

www.okologi.dk

Udkommer hver anden fredag med nyheder og baggrund om økologi i ind- og udland. Landbrug, marked og forbrug.

Mange har få får

Den økologiske lamme-produktion er en særdeles decentral produktion. Der findes nogle få store besætninger med mere end 500 moderfår, men langt de fleste fåreavlere har under 20 moderfår. Ifølge den seneste opgørelse fra Planledirektoratet, der holder styr på økologernes dyrehold, har mere end hver 10. økolog får på bedriften. Det er dobbelt så mange som i det konventionelle landbrug.

Bestem selv smagen

Det er fodringen de sidste seks uger af dyrenes liv, der bestemmer, hvad kødet smager af. Denne viden giver en enestående mulighed for at producere økologisk kød med særlige egenskaber og dermed også en mulighed for at differentiere sig på markedet. Foderer man med græs op til slagtingen, smager kødet anderledes, end hvis foderet består af helsædsensilage. Urter i græsblandingen eller hø fra naturarealer kan tillige være med til at præge smagen i den retning, man ønsker.

Husk mælken

Tyrekalve, der skal indgå i en kødproduktion, skal have økologisk mælk, til de er mindst tre måneder gamle. Derfor skal man som kødproducent finde en løsning på mælkefodringen, hvis man ikke selv har køer. Nemmest løsning er først at købe kalvene ind tre måneder gamle, men det forudsætter, at man kan finde mælkeproducenter, der er indstillet på at føde på tyrekalvene så længe. Alternativet er at opfodre kalvene på økologisk mælkeerstatning, som har været på markedet i nogle år.

Mørt kød

Både landmanden og slagteren kan gøre sit til, at bøffen på middagsbordet bliver mør. For landmanden gælder det at holde en høj tilvækst den sidste tid før slagting. Jo større tilvækst, jo mørere kød, viser forskningsresultater fra DJF. Stude med en daglig tilvækst på 700 g/dag blev bedømt til tre på en mørhedsskala, mens stude med en daglig tilvækst på 1.300 g scorede et femtal.

På slagteriet påvirkes mørheden af den måde, kødet hænges op. Pistolen bør hænges i lårknoglen og ikke i achillesenen.

Stude klarer sig uden korn

Stude skal ikke færdigfædes på korn. Godt grovfoder rækker helt frem til slagting

Af Karen Munk Nielsen

Økologiske stude kan og bør leve det meste af deres liv på grovfoder. Kun de allerførste måneder er der brug for en mere energirig kost. Fra kalvene er fire måneder, til de slagtes to år gamle, kan de klare sig alene på grovfoder, og det bør de også, for der er ikke økonomi i at færdigfede på dyrt korn.

Den sidste slutfedning kan sagtens foregå med grovfoder, når blot det er af god kvalitet, og der er fri adgang til det. Det kan være en god kløvergræsmark eller om vinteren god ensilage.

Det gør stude til en særligt velegnet produktion under økologiske forhold, hvor kløvergræs under alle omstændigheder bør udgøre en god del af sædskiftet. Men 2.årsstuderne er

også velegnede til naturpleje af mere marginale arealer. Tilvæksten er ganske vist ofte mindre, men til gengæld er det muligt at udnytte evnen til kompensatorisk vækst ved slutfedningen.

Førsteårsstude har en stor vomkapacitet, og de kan derfor klare sig på et tungere grovfoder med op til 1,45 kg ts. pr. FE. Grovfoder til slutfedning skal være af god kvalitet, dvs. mellem 1,10 og 1,25 kg ts. pr. FE.

Klar til slagting

Glem alt om korn. Her er en håndfuld gode råd om, hvordan man gør stude klar til slagting.

- Brug udelukkende grovfoder fra kalvene er fire måneder gamle
- Grovfoder øger fodereffektiviteten
- Kvalitet til førsteårsstude: 1,45 kg ts/FE
- Kvalitet til slutfedning: 1,10-1,25 kg ts/FE
- Græsensilage med lavt proteinindhold er lige så godt som majs eller byg/ærtehelsæd
- Slagt ved mindst 600 kg levende vægt (stor race). Det svarer til 300-350 kg slagtet vægt.
- 50 kg ekstra vægt giver +0,6 i formklasse



FOTO: KAREN MUNK NIELSEN

Afregningen for jerseykød bør være 6-7 kr. højere end i dag, hvis produktionen skal løbe rundt, viser beregninger fra Dansk Kvægs specialkonsulent, Per Spleth.

Jerseykalve får en chance

Jerseykød har en høj spisekvalitet og bør afregnes derefter

Af Karen Munk Nielsen

Kødproduktion på jerseykalve kan ikke umiddelbart betale sig, da slagteomkostningerne er for høje i forhold til kødudbyttet. Det er grunden til, at mange jerseytyrekalve bliver slået ihjel ved fødslen.

For at løse det problem er der de senere år taget forskellige initiativer for at gøre produktionen lønsom. Blandt disse er projekterne Engkalv og Græskalv, der begge er baseret



FOTO: KAREN MUNK NIELSEN

på opdræt af jerseykalve på græs med ammetanter. Aktuelt bliver 25 køer med 50 kalve her i foråret sat på græs på et naturområde omkring den nyanlagte Egå Eng sø nord for Århus.

Når jerseykalve græsser sammen med køer, opnår de en høj tilvækst til en billig penge. Økonomien i produktionen er dog afhængig af, at kødet kan afsættes som høj kvalitetsvare til restauranter og lignende. Økologisk Landsforening har udgivet folde- ren 'Kalvekød med ko', hvor man kan læse mere om produktionen.

På Langeland er et kon-

cept med kassesalg af kød fra jerseystude i øjeblikket under udvikling. Firmaet Freddy og Ko med den erfarne studeproducent Freddy Madsen ved roret regner med snart at kunne levere jerseykød landsdækkende via Coops Nettorvet.

Målet er en afregning til landmanden, der kan matche de store malkere, hvilket aktuelt vil sige omkring 26 kr./kg slagtet vægt. Indbygget i konceptet er også et naturaspekt, så forbrugerne ikke kun køber kød af høj kvalitet men også et stykke plejet natur.

Kryds med kødkvæg

Nyt projekt ser på delvis indkrydsning med kødkvæg i malkekvægsbesætninger

De danske malkekvægsracer er nøje selekteret til at yde mælk frem for at producere kød. I den økologiske produktion vil der imidlertid være fordele ved, at en del af afkommet er mere kødpræget.

Landscentret Økologi har her i 2008 sat et projekt i værk, der skal se nærmere på, hvordan man kan bruge kødracetyre i økologiske malkekvægsbesætninger. En del af projektet udføres af Aarhus Universitet, der ser på, hvor mange malkekøer, der kan insemineres med sæd af kødkvæg i besætninger med henholdsvis høj og lav udskiftning, så besætningen stadig får tilført tilstrækkeligt med kvier af ren malke race til mælkeproduktionen.

Resultaterne skal give nogle retningslinier ud fra økonomiske betragtninger. I projektet udvikles der også et prissætningsværktøj, der kan beregne krydsningskalvenes værdi i den videre kødproduktion. *kmm*

Kvæg kan lide kvik

Der er stor forskel på hvilke urter og græsser, stude foretrækker

Kødproduktion kan i et vist omfang kombineres med pleje af naturarealer. Disse arealer tilbyder en ganske anden føde end kløvergræsmarker og indeholder meget, man i andre sammenhænge vil kalde ukrudt. Men som føde for kvæg er flere af dem på højde med dyrke-

de græsser. Eksempelvis er fordøjeligheden af kvik, rørgræs, ranunkel og mælkebøtte fuldt på højde med alm. rajgræs.

Smag er vigtig

Men en høj fordøjelighed er ikke ensbetydende med, at arten hører til livretterne. Smagen har stor betydning. Et forsøg med SDM-stude, der afgræssede en lav eng på Fussingø, viser, at kvæg har deres præferencer, og at det ikke altid er de dyrkede kulturgræsser, der står øverst på spisesedlen. For eksempel foretrak studene på Fussingø at æde kvik og fløjlsgræs, mens de gik uden om dyrkede arter som engrapgræs og rødsvingel.

Vil man inddrage naturpleje i afgræsningsstrategien, kan det være en fordel at sende en erfarne ko eller to med ungdyrene på græs og på den måde få større udbytte af afgræsningen. I et demonstrationsprojekt på den himmerlandske hede opnåede jersey-ungdyr, der græssede sammen med køer, 50-60 pct. højere tilvækst end ungdyr, der græssede alene. Der var tale om ungdyr på et år, der var ude over mælkefodringsperioden. *kmm*

Unge og ældre

Ungdyr kan lære at afgræsse naturarealer af ældre erfarne køer

Tilvækst g/dag

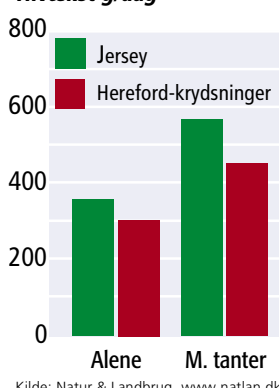




FOTO: KAREN MUNK NIELSEN

Han satser stort på stude

Niels Skovbakke Hansen har ofret ny, stor sengebåsestald på de største stude

Af Karen Munk Nielsen

For nogle er stude et aftrapningsprojekt efter et langt landmandsliv, men ikke for Niels Skovbakke Hansen. Med 450 stude på gården nord for Århus og et mål om at øge tallet til 600 trykker han med egne ord speederen i bund og gør studedrift til en fuldtidsbeskæftigelse.

- Man skal jo huske på, at der går tre-fire stude på en DE, så det svarer bare til en malkekvægsbesæt-

ning på 100-150 køer, forklarer han.

Ideen om studeproduktion i stor skala resulterede i 2005 i en stor ny løsdriftstald til de største stude.

- Huslejen er meget vigtig for, om der er penge på bundlinjen. Som regel går det ikke at bygge nyt til stude, men jeg synes, jeg har en god kombination af gammelt og nyt. Det er nemmest at passe dyrene i den nye stald, men det er også de dyreste kvadratmeter. De gamle stalde er billige, så her går de unge stude, der kræver mere pasning, forklarer Niels Skovbakke, der har investeret 1,7 mio. kr. i løs-

driftstalden, der rummer 185 dyr.

Går efter gode kalve

En god studeproduktion forudsætter gode kalve, og dem finder Niels Skovbakke hos fire forskellige mælkeproducenter, der fodrer dem til de er tre måneder gamle.

- Det er besætninger, der rotationskrydser med bl.a. RDM og Montbeliarde. Det giver gode kalve, forklarer Niels Skovbakke, der ikke mener, at alle tyrekalve egner sig til studeproduktion.

- Der er en negativ sammenhæng mellem mælke- og kødproduktion, så jeg undgår besætninger med

målrettet avl efter høj ydelse.

Af sundhedshensyn blander han ikke kalvene sammen, før de er seks måneder gamle. Indtil da fordeles de besætningsvis i egen og tre lejede stalde.

Kører på kløvergræs

Niels Skovbakkes stude kører på kløvergræs, og de slagtes direkte fra marken uden slutfedning. Økonomien er overhovedet ikke til at fodre med korn, og det er heller ikke slagteklart dyr.

- Afgræsning er billigt, og studene betaler godt for kløvergræsset. Desuden får jeg en nem markdrift.

Niels Skovbakke kan ikke skaffe halm nok til dybstrøelse til alle sine stude og har derfor valgt sengebåse med latexmadrasser i den ny løsdriftstald. Prisen for stalden, der har plads til 185 andetårs-stude, blev 1,7 millioner kroner.

Stude på Stavnsholt

Niels Skovbakke producerer stude udelukkende på grovfoder. Det giver robuste sædskifter både hos ham selv og de mange planteavlere, der producerer grovfoder til ham.

- 165 ha - 450 stude - 700 slagtesvin
- Samarbejde med syv planteavlere
- Nybygget sengebåsestald 2005 - Tre lejede stalde

To sædskifter

Indmark: 20 % korn, 80 % kløvergræs til afgræsning

Udmark: 67 % korn, 33 % kløvergræs til slæt

Produktionsresultater	2006	2007
Levende vægt, kg	589	604
Slagtet vægt, kg	309	314
Form	3,7	3,8
Tilvækst, g/dag	760	775

Størstedelen af vinterfoderet henter jeg i første slæt græs. Resten høster jeg, hvor der er græs i overskud, og er der en kornmark, der ikke er god nok, ensilerer jeg også den, fortæller Niels Skovbakke, der alene supplerer med lidt stråfoder til de yngste dyr.

Samarbejde til alle sider

Efter Niels Skovbakkes mening kan man ikke drive et robust økologisk sædskifte uden kløvergræs. Gårdens studeproduktion sikrer ikke alene hans eget sædskifte men gavner også seks-syv andre økologer i nærheden, som han samarbejder med. De pro-

ducerer i forskelligt omfang kløvergræs til studene og får til gengæld gødning retur. Samarbejdet er til alles fordel, mener Niels Skovbakke.

- Jeg øger selvforsyningsgraden, udnytter næringsstofferne bedre og kender mine foderpriser et år frem. De får et bedre sædskifte, mindre ukrudt og et større DB i deres græsmarker.

Men er det ikke risikabelt at gøre sin produktion afhængig af andres?

- Nej, tværtimod. Jo flere man samarbejder med, jo mindre sårbar er man, smiler Niels Skovbakke.

Det er oplagt at omlægge kødkvæg

Familie ved Vejle foretrækker at producere lidt men godt til en pris, der står mål med indsatsen

Af Karen Munk Nielsen

Ammekøer er populære på økologiske bedrifter. Hundredvis af små og mellemstore bedrifter har en lille flok køer med kalve gående. En af disse er Rydskovgård i det skovblandede bakkeland mellem Vejle og Kolding. Her kombinerer Anne Mette Riber og Lars Qvist en travl hverdag

med børn og jobs med landbrug på deltid.

- Det er fedt at have dyr. Jeg ved ikke hvorfor - måske er det et stenalderlevn, siger Lars Qvist, der ikke kan forestille sig tilværelsen uden kreaturerne.

- På bundlinjen handler det nok om, at det er fantastisk at se dem gå ude på marken og at producere sit eget kød i bedste kvalitet.

Lidt men godt

Netop kvaliteten har været nøgleordet for deres valg af produktion, da de købte

gården af Anne Mettes forældre i 2001. Den blev straks lagt om.

- Vi ville lave et højkvalitetsprodukt, og jeg ville ikke ud at sprede gift - også for børnenes skyld, pointerer Lars Qvist, mens han går og fodrer køer og ungdyr med lille Marius på armen.

De sælger kødet direkte til kunderne og får på den måde en pris for kødet, der står mål med kvaliteten og med deres indsats.

- Hellere producere lidt til en god pris end producere meget til en lav pris. Vi tager 75

kr. pr. kg parteret vægt. Der skal være økonomi i det, men det er ikke noget, vi bliver rige af. Til gengæld tillader vi os at have et umådeholdent stort privatforbrug af fantastisk godt kød, griner Lars.

Ikke for enhver pris

Selv om der er mangel på økologiske varer, synes han ikke, landmænd skal lægge os om for enhver pris.

- Man skal også ville økologien, men har man kødkvæg i forvejen, er det da næsten tabeligt ikke at gøre det, siger han.



FOTO: KAREN MUNK NIELSEN

Kødkvæg passer godt til økologisk drift, mener Lars Qvist.

Ungokser i Irma

Efter halvandet år i køledisken vokser salget af Irmas økologiske ungoksekød stadig, og butikkerne kan nu vælge mellem ni forskellige udskæringer i pakninger på 300 g.

- Det er det første eksempel, hvor en kæde markedsfører et økologisk oksekøds-koncept med succes, siger Karsten Deibjerg, direktør for Friland Food, der leverer kødet.

I øjeblikket slagter Friland ca. 200 stude om måneden.

Mejeri sælger kød

Sjællandske Frydenholm A/S er en af landets største opkæring-virksomheder af økologisk oksekød. I 2007 opskar virksomheden knap 1000 dyr, der blev leveret som fars, bøffer og halvfabrikata til både skolemad, detailkæder, restauranter og slagtebutikker.

Virksomheden skal desuden levere hakket kød til et nyt kødsortiment, som Øllingegaard Mejeri lancerer i løbet af foråret.

God pris i Sydeuropa

Oksekødet bliver primært omsat på det hjemlige marked, men specielt for de dyre udskæringer er der gode priser at hente i Sydeuropa, og hvis det lykkes for Friland A/S at få mere gang i produktionen af økologisk kødkvæg, kan det åbne døren for en større eksport.

- Vi kan sagtens finde kunderne, men vi skal lige klare opgaven på hjemmemarkedet først, siger Karsten Deibjerg, Friland.

Danmark eksporterede i 2006 økologisk oksekød for 1,8 mio. kr., mens importen udgjorde 1,2 mio. kr.

Øko-kød i kantiner

En meget udbytterig messe. Sådan betegner Frilands salgschef, Arne Dyrebjerg, Foodexpo, som netop er afviklet i messecenteret i Herning. Friland delte i år stand med Dansk Cater, som viste en meget stor interesse for Frilands økologiske produkter.

- Vi kom i kontakt med mange nye potentielle kunder. Det var ret tydeligt, at institutioner, restauranter og kantiner er ved at vågne op omkring økologien, fortæller salgschef Arne Dyrebjerg, Friland.

Salget af oksekød vokser

Coop og SuperBest efterlyser en større basisproduktion af økologisk kødkvæg

Af Jakob Brandt

Mens alle de landsdækkende detailkæder melder om voksende salg af hakket økologisk oksekød, er de økologiske bøffer og oksestege i den dyre ende af prisskalaen stadig henvist til en plads i ventesaalen.

Den hjemlige produktion af oksekød er ganske enkelt så lille, at dagligvarekæderne hurtigt ville løbe tør for kød, hvis de søsatte en kampagne for øko-kød.

Alligevel begynder man at ane konturerne af et egentligt hjemmemarked for økologisk kvalitetskød. Med undtagelse af kæderne under Dansk Supermarked, som efter flere testsalg har valgt at begrænse oksesortimentet til hakket kød, efterlyser flere af konkurrenterne diverse udskæringer og stege.

Hos Coop er salget af hakket oksekød vokset

med 44 pct. fra 4. kvartal 2005 til 4. kvartal 2007. I samme periode er omsætningen af skært kød vokset med 81 pct.

- Vi mangler en stor produktion, som vi kan plukke fra. Hvis vi for eksempel køber en kampagne i SuperBrugsen, og alle butikker skal have bare fire culottes, skal der slagtes 500 kreaturer, siger miljøchef Katrine Milman, Coop.

De findes ikke i dag, og hun tror, at der vil gå flere år, før Coop kan sætte turbo på markedsføringen af økologisk oksekød.

Flere mørre bøffer

- Derfor mangler vi dybest set noget af det hele, og det er først, når produktionen er tilstrækkelig stor, at vi for alvor kan begynde at produktudvikle og skabe spændende nye produkter.

Når det sker, forventer Milman, at Coop vil være i stand til at sælge flere dyre udskæringer som tyksteg, tyndsteg, culotte og mørbrad.

De seneste måneder har voksende foderpriser kom-



Irmas ungokser er det første eksempel, hvor en kæde har succes med at markedsføre et økologisk kødkoncept.

bineret med manglende import fra Brasilien sparker priserne på oksekød op på et højt niveau.

- På de dyre udskæringer tror jeg, at vi i år vil se den øvre grænse for, hvor meget forbrugerne vil betale for to bøffer, før de skifter til andre kødtyper, siger Coops miljøchef.

Selv om de økologiske forbrugere generelt er trofaste, advarer hun om, at priserne kan blive så høje, at det bliver vanskeligt at rekruttere nye kunder, og efter hendes vurdering bliver spisekvaliteten den største barriere for økologiens fortsatte vækst.

Samme vurdering lyder

fra Henrik Rendbøl. Han er konceptchef hos SuperGros, og han advarer kødproducenterne mod at lade sig forblænde af det nuværende ekstremt høje prisniveau.

Væksten fortsætter

- Det er ikke længere nok, at kødet er økologisk. Kvaliteten skal minimum være den samme, som vi kender fra det konventionelle kød, fastslår han.

I takt med, at produktionen vokser, forventer han, at de økologiske priser vil tilnærme sig det konventionelle niveau, da et større udbud af kød stiller kæderne stærkere, når

der skal forhandles pris.

Det er kun få år siden, at det første økologiske kød fandt vej til landets største dagligvaregrossist, der blandt andet er leverandør til Spar-kæderne og SuperBest.

I 2005 solgte SuperGros oksefars for under én mio. kr., men i kraft af nogle solide vækstrater forventer konceptchef Henrik Rendbøl, at salget i indeværende år nærmer sig et tocifret millionbeløb.

Hvis Danmark undgår en kraftig økonomisk afmatning, forventer han, at væksten fortsætter, og så bliver der behov for mere kvalitetskød.

Kød for den store tegnebog

Gourmandiet på Østerbro sælger mørbrad for 590 kr. kiloet

Priser på 5-600 kr. kiloet afskrækker ikke kunderne i Østerbros nye hotte slagterbutik Gourmandiet.

- Men vi nærmer os nok grænsen, hvor kunderne begynder at rynke på næsen, siger slagtermester Peter Steen, der har åbnet slagterbutikken i Rosenvængets Allé sammen med Peter Aalbæk.

De er gået sammen om at lave den ultimative slagterbutik, hvor økologi og kvalitet er en selvfølge. Salget vokser uge for uge. Det viser, at der er et marked for de dyre udskæringer.

- Kunder følger godt med i pressen, og de har stor forståelse for, at priserne er nødt til at stige, når foderpriserne vokser, siger Peter Steen.

Han beskriver konceptet bag Gourmandiet som et wake-up call til slagterbranchen, som efter hans opfattelse har ligget i dvale i mange år, og selv om der stadig kun er ganske få slagtere, der kompromisløst satser på økologi, kniber det med forsyningen af råvarer.

- Jeg køber det meste gennem Friland, og problemet er, at vi kun sælger kød fra kvier og stude under 24 måneder, og der er ikke nok at de gode udskæringer, som vi sælger mest af, så vi er nødt til at købe kød fra det meste af dyret.



FOTO: JAKOB BRANDT

Hos Gourmandiet er økologi en selvfølge, og kilopriser på 5-600 kr. afskrækker ikke kunderne.

Friland er på vej med flere bøffer

Friland Kødkvæg kan blive en rugekasse for fremtidens økologer

Af Jakob Brandt

- Vi tror, at det økologiske forbrug vil stige mange år frem i tiden. Det startede med basisvarerne, men de seneste år kan vi se, at vi også kan sælge højkvalitetskød, siger Karsten Deibjerg.

Han er direktør for det Danish Crown-ejede Friland A/S, der er Europas største økologiske slagteri, og virksomheden står for langt hovedparten af de økologiske slagtinger i Danmark.

I øjeblikket oplever de ansatte på hovedkontoret i Skive en markant vækst i salget af økologisk svine-kød. Frilands sælgere har dog også store forventninger til det fremtidige salg af økologisk oksekød, som i modsætning til svinekødet primært afsættes på hjemmemarkedet.

Det meste kød bliver solgt direkte til detailkæderne eller til forædlingsfabrikker, men markedet



FOTO: JAKOB BRANDT

er under kraftig forandring.

Danmarks største gårdbutik

- Tidligere var dagligvarehandlen kun interesseret i produkter, der havde så stor volumen, at de kunne markedsføres i deres tilbudsaviser. Det krævede, at der var kød nok til alle butikkerne i den enkelte kæde. Det gjorde det vanskeligt at introducere nye spændende produkter fra små økologiske producenter, siger Karsten Deibjerg, der glæder sig over, at flere kæder i dag efterspørger kvalitetskød.

De seneste måneder har Friland arbejdet intenst på 'Friland Kødkvæg', der er virksomhedens største satsning i mange år. Det unikke koncept er udviklet i samarbejde med SuperGros og Dyrenes Beskyttelse, og det gør reelt Friland til Danmarks største 'gårdbutik', der kan tilbyde produkter fra helt små producenter.

Ambitionen er at tilbyde kunderne de ypperligste smagsoplevelser i form af kød fra forskellige kødkvægracer. På etiketten får forbrugerne individuelle historier om landman-

den og de særlige kendetegn for den konkrete race.

Ingen er for små

- Hvor det tidligere handlede om at putte nogenlunde ensartede produkter i samme kasse for at få kød nok, går det nye koncept den modsatte vej, og i princippet er ingen kødproducent for lille til at være med, og der bliver også plads til økologer, siger Karsten Deibjerg.

Han bliver ikke overrasket, hvis det nye koncept kommer til at virke som et springbræt til økologien,

præcis som det er sket med producenterne af frilandsvin.

I første omgang lægger Friland forsigtigt ud ved at garantere, at økologerne får en kr. mere per kg kød end deres konventionelle kollegaer, men det er umuligt at sige, om markedet kan bære to, tre eller fire kr. i tillæg, eller om noteringen løber løbsk, som det er sket med svine-noteringen.

Optimal nydelse

Målet er at gøre kødkvæg til Frilands fjerde ben, og i første omgang for-

Stort set alt økologisk oksekød bliver i dag solgt på hjemmemarkedet, men på sigt kan eksport af især de dyre udskæringer udvikle sig til en lukrativ forretning.

Friland Kødkvæg

Okse- og kalvekødet til Friland Kødkvæg kommer fra kødracerne:

Dansk Blonde, Dansk Højlænder, Dansk Charolais, Dansk Limousine, Dansk Salers, Dansk Simmental, Dansk Hereford, Dansk Angus og diverse krydsninger af racerne.

venter Karsten Deibjerg, at ca. en femtedel af produktionen bliver økologisk.

- Vi styrer det på en måde, så kæderne accepterer forskelligheden, og de får mulighed for at prioritere. Nogle prioriterer regionale produkter. Andre butikker foretrækker en speciel race, og for store bybutikker er det vigtigt med mangfoldighed og sporbarhed, siger Karsten Deibjerg, der sammenligner frilandskødet med produkter fra små mikrobryggerier og vingårde.

- Når det gælder flydende kost, betaler forbrugeren gladelig fem og ti gange mere for at opnå den optimale nydelse. Her taler vi om produkter, der højst kommer til at koste det dobbelte.



FOTO: JAKOB BRANDT

Karsten Deibjerg sporer en voksende interesse for økologisk oksekød.

Danskerne spiser mest hakket kød

Friland oplever en fin balance mellem tilgangen af kød fra danske malkebesætninger og det aktuelle salg

Af Jakob Brandt

Andelen af skært økologisk oksekød vokser, men hovedparten af det økologiske oksekød, som ender på de danske middagsborde, har stadig været gennem en kødhakker.

- Vi havde en lang periode, hvor vi kun kunne sælge en fjerdedel af det oksekød, der var tilgæn-

geligt. I dag kan vi sælge det hele, og der er en fin balance mellem slagtingerne og efterspørgslen, oplyser Karsten Deibjerg.

Han er direktør for det Danish Crown-ejede selskab Friland A/S, der forarbejder langt størsteparten af det økologiske detailkød på det danske marked.

Det er primært udsættedyr fra mælkeproduktionen, der ender som hakkebøf, og han efterlyser derfor mælkeproducenter, der tænkte mere i kødbaner.

- En god malkeko er ikke nødvendigvis god at ofte på, og det kunne

løse mange udfordringer, hvis mælkeproducenterne nøjes med at lave de kvier, de skal bruge, og krydser resten med kødkvæg.

Ud fra et kommercielt synspunkt ærgres det derfor direktøren, at det ikke er tilladt at benytte kønsortet sæd.

Mælken trækker læsset

På grund af sæsonudsving i tilgangen af kød og efterspørgslen har Friland en smule overskud af kød i halvdelen af året, mens der mangler en smule kød i den anden halvdel.

Kødet er reelt et biprodukt fra mælkeproduktionen. Det er derfor mejer-

ierne, der styrer mængden af oksekød. Derfor er det interessant, at Arla Foods netop har luftet forventninger om, at andelen af økologisk drikkemælk på hjemmemarkedet i løbet af kun 10 år vil vokse fra de nuværende 30 til 50 procent.

Udsigten til en forøget tilgang af oksekød glæder Karsten Deibjerg.

- Hvis mælkesalget stiger, tror jeg, at vi vil se en tilsvarende vækst i salget af hakket kød, siger Friland-direktøren, og fastslår:

- I dag er vi kun glade, når mejerierne skruer op for produktionen.



FOTO: KAREN MUNK-NIELSEN

Tre ud af fire kg økologisk oksekød ender stadig i kødhakkeren, men forskellen mellem mængden af hakket og skært kød mindskes år for år.

Bedre at være kødproducent

Hos Friland afregnes økologisk oksekød med en merpris på ca. 40 pct.

Af Karen Munk Nielsen

Prisen på økologisk oksekød har været stigende på det seneste, og efter en omlægning af Frilands formkrav, så flere dyr opnår økologitillægget, er det i øjeblikket muligt at opnå en merpris på op mod 40 pct.

Men skal man have en afregning, man kan leve

af, er det fortsat vigtigt, at man gør sine dyr ordentligt færdige til slagtning, understreger kvægbrugskonsulent Kjell Klemmensen, der også er formand i producentsammenslutningen Økokød fmba.

- Af Frilands statistik kan vi se, at de slagtede stude bliver større for hvert år, der går. Det er en positiv udvikling, men vi er ikke ved målet endnu. Stude af stor race skal veje mindst 600 kg ved slagtning, men vi ser fortsat alt for mange dyr, der

ikke er gjort færdige. Nogle ser jammerlige ud, og det er ikke, fordi de ikke er gamle nok, pointerer Kjell Klemmensen.

Jersey går i nul

Som tommelfingerregel kan man regne med, at klassificeringen stiger med 0,6 hver gang, man lægger 50 kg mere på dyret.

Vægt og klassificering er altafgørende for afregningen. Kalkuler fra Jysk Landbrugsrådgivning viser, at dækningsbidraget

for stude af stor race er 3.000 kr., når den gennemsnitlige formklassificering er 3,9. Jerseystude med gennemsnitlig klassificering på 3,5 klarer lige akkurat at klatre op over nulpunktet med et DB på 200 kr. En lønsom afregning for jersey forudsætter derfor særlige afsætningsmuligheder.

Ifølge specialkonsulent Per Spleth, Dansk Kvæg, bør prisen pr. kg kød stige med 6-7 kr., før produktionen af jersey-stude kan købe rundt.



FOTO: NIELS REITER

Henrik Refsgaards lam ender i køledisken i udvalgte SuperBest-butikker.

Dækningsbidrag for stude

Udbytte	Stor race	Jersey
Indkøbt kalv	-2.137	-1.173
Slagtedyr	8.640	4.344
Præmie	1.392	1.392
Gødningsværdi	445	402
I alt	8.340	4.965

Stykomkostninger

Kalvebl., mineral	280	225
Grovfoder, halm	5.011	4.466
Dyrlæge	85	85
I alt	5.376	4.776
DB, kr./prod. stud	2.964	189

Forudsætninger

■ Stor race

Kalv 96 kg, slagtevægt 340 kg
3.706 FE, 70 % afgræsset
6,5 FE/kg tilvækst
Formkode 4 / 3 (90 % / 10 %)
Afregning: 25,93 kr./kg

■ Jersey

Kalv 65 kg, slagtevægt 225 kg
3.350 FE, 70 % afgræsset
7,6 FE/kg tilvækst
Formkode 4 / 3 (50 % / 50 %)
Afregning: 19,70 kr./kg



Udvikling i Økologi-tillæg

Frilands tillæg for økologisk oksekød har været svingende gennem årene, men med klar stigende tendens på det seneste.

Uge 9	2005	2006	2007	2008
Kvier, stude	3,00	2,50	4,00	5,75
Køer	3,00	3,35	4,20	4,45

Ny niche for lam

Blanksøgaard Lam åbner nye døre

Af Jakob Brandt

Detailkæden SuperBest introducerede i efteråret et nyt sortiment af udskeeringer med økologisk lammekød fra Blanksøgaard. Det føres i udvalgte butikker og er i øjeblikket det eneste ferske lammekoncept, som bliver markedsført på kæde-niveau.

Traditionelt har de økologiske lam ført en stille tilværelse på det danske marked, hvor hovedparten af kødet afsættes direkte fra gårdbutikker eller via nettet til private, restauranter og specialbutikker.

Interessen for lammekød er dog voksende, men da også de fleste konventionelle lam tilbringer det meste af livet på græs, kan det være vanskeligt at opnå en merpris for de økologiske lam.

Med undtagelse af nogle få store producenter, er produktionen præget af

mange små besætninger, og det er flere år siden, at Friland droppede lammekødet på grund af store udsving i kvaliteten og forsyningsikkerheden. Siden Dansk Lam sidste år gik konkurs, har der ikke været en fælles salgskanal, og derfor er det interessant, at SuperBest nu er kommet på banen.

- Vi vil gerne have lammekødet ud i flere butikker, og vi forventer en organisk vækst i de kommende år, siger Henrik Rendbøl, der er konceptchef hos SuperGros.

Han har udviklet Blanksøgaard-konceptet i samarbejde med den sjællandske fåreavler Henrik Refsgaard.

- Vi har bevist, at der er et marked, og på sigt får vi brug for flere underleverandører, men hvis man starter for sig selv, skal det være en større produktion, og man skal finde sit marked, før man lægger om, siger Henrik Refsgaard.

Der er gået ged i Irma

Københavnerne er vilde med økologisk gedekød.

I 2007 introducerede Irma økologisk gedekød fra Stenalt Gods. I første omgang drejede det sig kun om 250 gedekid. De blev slagtet hos Friland, men københavnernes er så glade for det fedtfattige gedekød, at antallet af slagtninger i år bliver fordoblet, så halvdelen af de danske gedemælksproducenters overskydende kid havner i Irma.

Der er tale om en nicheproduktion, men samarbejdet er med til at understøtte billedet af Friland som en innovativ virksomhed, der gerne agerer fødselshjælper for nye kødprodukter.

- Der er ikke mange penge i det for os, men vi er

tilfreds, hvis vi kan være med til at få mere gedekød på de danske spiseborde, siger Arne Dyrebjerg, der er salgskøber i Friland.

I udlandet bliver økologiske gedekid ofte solgt til opfedning hos konventionelle producenter, men for Dorte Jensen, der driver Stenalt Gods, er det en stor tilfredsstillelse, at kiddene fra godsets 700 moderdyr bliver solgt som økologisk kød.

De nuværende høje foderpriser gør det dog til en tvivlsom forretning at opfede øko-kid i Danmark.

- Gedekød er en svær balance, og det er mælkesalget, der skal bære økonomien, siger Dorte Jensen, som desuden sælger udsætteder til pålægsproduktionen hos Farre A/S.