

## Opdrachtgever

Dhr. de Bruin

Stichting Streekeigen Producten Nederland  
namens Praktijknetwerk Landschap van  
Smaken

In overleg met het bestuur van de Vereniging  
Het Nederlandse Bonte Bentheimer Landvarken



## Onderzoekers

6 studenten in hun laatste jaar aan Wa-  
geningen Univesiteit met verschillende spe-  
cialisaties:

Dierwetenschappen, Consumentengedrag  
en Agro-technologie



**Voor meer informatie en vragen  
over het onderzoek of wanneer u  
graag het digitale rapport wilt  
bekijken verwijzen wij u graag door  
naar:**

[www.landschapvansmaken.nl](http://www.landschapvansmaken.nl)



Over oude rassen en gewassen

Deze flyer is gemaakt door studenten van de Wageningen  
Universiteit als onderdeel van het vak Academic Consultancy  
Training binnen de MSc-opleiding. Het is geen officiële publica-  
tie van de Wageningen Universiteit. De Wageningen Universi-  
teit neemt door deze analyse geen formele positie in en pre-  
senteert ook geen visie of mening hierin.

© Copyright 2013 - Alle rechten voorbehouden.

# Met de Bonte Bentheimer op weg naar kwaliteit

**Hoe brengen we het zeldzame  
varkensras de Bonte Bentheimer  
succesvol terug op de  
Nederlandse markt?**



**In Opdracht Van:**

**Stichting Streekeigen Producten  
Nederland, namens Praktijknetwerk  
Landschap van Smaken**

**Opdrachtgever: Dhr. De Bruin**

Team leden:

Anouk van Vilsteren  
Suzanne de Roo  
Merijn Veldkamp  
Kristel van den Broek  
Ron Hoogma  
Woutine Pauw



## Achtergrond

Sinds kort heeft Vereniging Het Nederlandse Bonte Bentheimer Landvarken het eigen label "Echte Bonte Bentheimer". Het doel hiervan is om in de toekomst een zuiver ras te creëren waarbij ook rekening gehouden wordt met eenheid in de productie.

De afgelopen jaren is het aantal houders van Bonte Bentheimers toegenomen. Het houden van deze buitenvarkens gebeurt veelal op kleine schaal. Bij de productie spelen idealen vaak een belangrijke rol en de manier van houden is relatief duur. Hierdoor ontstaat een kleine financiële marge voor deze houders.

Bij de verkoop van Bonte Bentheimer-vlees is het op dit moment moeilijk een afzetmarkt voor het bijzondere vlees te vinden. Hierdoor wordt veel Bonte Bentheimer-vlees als regulier varkensvlees verkocht.

Dit onderzoek brengt in kaart hoe het Bonte Bentheimer-vlees het beste vermarkt kan worden en hoe een zo optimaal mogelijke afzetmarkt gecreëerd kan worden.

## Product Marktanalyse

Voor het onderzoek naar de vermarkting van Bonte Bentheimers is een Product Marktanalyse uitgevoerd. Er is gezocht naar aspecten waarmee rekening gehouden moet worden bij het vermarkten. Hierbij is gekeken naar twee onderdelen: het Bonte Bentheimer-concept en het Bonte Bentheimer-vlees. Binnen deze onderdelen zijn de belangrijkste kenmerken uitgesplitst en onderzocht.

### Bonte Bentheimer-Concept:

- Dierenwelzijn
- Milieu
- Streekproduct
- Oud ras
- Boerenleven

### Bonte Bentheimer-Vlees:

- Gezondheid
- Prijs
- Eindproduct en Verwerking
- Sensorische Kenmerken
- Beschikbaarheid

Naast deze aspecten is ook onderzocht wat het effect van een label is, wat de betrokken ketenpartijen vinden van een mogelijke samenwerking en wat de beste manier van promotie is. Verder zijn vergelijkbare innovatieve marktconcepten bekeken om vermarktingsmogelijkheden voor de Bonte Bentheimer te verkennen.

De betrokken ketenpartijen binnen het onderzoek zijn:

- Producenten
- Slagers
- Restaurants

## Advies

- In de sector moet meer **samenwerking** gaan plaatsvinden tussen de betrokken partijen. Hierdoor kunnen duidelijke afspraken gemaakt worden over onder andere, huisvesting, voer en slachtgewicht. Op deze manier kan worden gezorgd dat een meer **een-duidig product** ontwikkeld wordt. Deze afspraken zouden eventueel kunnen worden ondergebracht in een duidelijk en controleerbaar **kwaliteitslabel**.
- De samenwerking en communicatie tussen de verschillende partijen kan uitgevoerd worden door middel van een **tussenpersoon**. Deze controleert deze processen en zorgt daarbij dat de afzetmarkt gewaarborgd is. Hierbij is het belangrijk dat aan het aspect van **vierkantsverwaarding** (zorgen dat alle delen van het varken worden verkocht) wordt voldaan. Daarnaast kan een **distributiebedrijf** een oplossing bieden door vlees van verschillende producenten te verzamelen en te verhandelen aan geïnteresseerde slagers en restaurants.
- Voor de productie van Bonte Bentheimer-vlees kan meer toegewerkt worden naar een **continue productie**, zodat slagers en restaurants het product continu kunnen verkopen. Hier kunnen de tussenpersoon en het distributiebedrijf een belangrijke rol in spelen.
- In de promotie moet vooral gebruik worden gemaakt van de kenmerken **Dierenwelzijn**, **Streekproduct** en de **Sensorische kenmerken**. Uit het onderzoek is naar voren gekomen dat consumenten hier de meeste waarde aan hechten.

***De kern van het advies is dat meer samenwerking en communicatie tussen ketenpartijen een sleutel tot succes kan vormen!***