

# Hoe kom ik tot een optimale vierkantsverwaarding van het Wagyu-rund?



**GreenPort**  
NoordHollandNoord

## De ondernemer

Chris Boomsma is initiatiefnemer en bedrijfsleider van het bedrijf Pure Wagyu. Pure Wagyu is een vleeskoeienbedrijf waarbij de vleesveestapel (van het Japanse koeienras Wagyu) graast in natuurgebieden. Pure Wagyu verzorgt het hele proces van opfok, slacht, snijden en afzet aan de consument. De afzet is geregeld via verkoop van vleespakketten aan particulieren, via markten en deels via de horeca. Chris Boomsma heeft als ambities om de afzet, en dus de veestapel, te willen uitbreiden. Hij wil daarbij het gehele rund verwaarden, 'van gras tot tas', tot de huiden aan toe. Dat lukt hem goed, alleen voor het vet is het moeilijk een goede afzet te vinden.

## Ondernemersvraag

Hoe kom ik tot een optimale vierkantsverwaarding van het Wagyu-rund?



## Ontwikkeltraject

Wageningen UR heeft de ondernemersvraag toegespitst op de verwaarding van het vet en vervolgens op twee manieren uitgewerkt. In eerste instantie is gekeken naar de vetsamenstelling. In het Wagyu-vet zijn omega-3 en omega-6 vetzuren in een gunstige verhouding aanwezig. Kan de ondernemer hier wat mee in de marketing van het product?

Vervolgens is Het Foodatelier als expert bij het traject betrokken. Het Foodatelier werkt o.a. aan de ontwikkeling van nieuwe producten, zowel culinair als technologisch, en aan het verbeteren van productieprocessen. Wageningen UR, Het Foodatelier en de ondernemer hebben gezamenlijk tijdens een brainstormsessie gekeken naar de mogelijke productontwikkeling voor het vet van de Wagyu en naar mogelijkheden met betrekking tot afzet.

## Kennis delen

Naar gezonde vetzuren specifiek in vlees is in Nederland weinig onderzoek gedaan; wel is door Wageningen UR onderzocht hoe het zit met gezonde vetzuren in biologische melk (zie: <https://www.biokennis.org/nl/biokennis/showdossier/Verhogen-van-gezonde-vetzuren-in-biologische-melk.htm>). Ook al is er sprake van een gunstige verhouding van omega-3 en omega-6 vetzuren; je kunt in Nederland als producent niet zomaar zeggen dat iets gezonder is. Er is een hele forse bewijslast nodig om wetenschappelijk onderbouwde gezondheidsclaims te mogen doen. En dat kost veel geld. Voor het vermarkten van het Wagyu-vlees is het dus niet aan te raden om 'gezondheid' uit te dragen. Beter is om het unieke runderras en de wijze waarop de dieren gehouden worden (in de duinen bij Schoorl) uit te dragen.

Qua productontwikkeling en afzet zijn er door de ondernemer reeds allerlei initiatieven ontwikkeld en de afzet is op verschillende manieren georganiseerd. Pure Wagyu werkt bijvoorbeeld samen met een burgerrestaurantketen, heeft eigen ontwikkelde hamburgers, droge worst, verse worst, en diverse andere producten, doet de verkoop van pakketten voor consumenten en exploiteert een eigen Foodtruck voor de verkoop van hamburgers. In de brainstormsessie zijn de verdere mogelijkheden voor vierkantsverwaarding verkend.

Met het frituren in Wagyu-vet (Ossewit) heeft Het Foodatelier negatieve ervaringen (stank en spetteren). Niervet blijkt hier eigenlijk alleen geschikt voor te zijn. Producten van Wagyu-vet die wél perspectief bieden zijn: rillettes, confit, bouillon, smeerbare boter en snacks. Voor de afzet van de verschillende nieuwe producten zijn bijvoorbeeld de volgende partijen in beeld gekomen: restaurants en top-horeca, kookstudio's, Japanse gemeenschap in Nederland en Vers 24/7 (versplatform van DeliXL).



**AgriVizier**  
op de toekomst



Hier wordt geïnvesteerd in uw toekomst.  
AgriVizier is mede mogelijk gemaakt  
met steun van het Europees Fonds voor  
Regionale Ontwikkeling van de Europese Unie.



**GreenPort**  
NoordHollandNoord

## Stappenplan

De vraag met betrekking tot de verwaarding van het Wagyu-vet is te beantwoorden door de volgende stappen te doorlopen:

1. Definieer de uitgangspunten, bijvoorbeeld: verbetering van de marge en/of verbetering van de afzetmogelijkheden in verband met de groei in volume in de toekomst.
2. Ontwikkel ideeën over mogelijke producten en afzetkanalen.
3. Verwerk de ideeën in een aantal mogelijke scenario's waarbij marge, toegevoegde waarde, vierkantsverwaarding en (markt)potentie belangrijke criteria zijn.
4. Maak een keuze voor een scenario die bij je past.



Hier wordt geïnvesteerd in uw toekomst.  
AgriVizier is mede mogelijk gemaakt  
met steun van het Europees Fonds voor  
Regionale Ontwikkeling van de Europese Unie.