

## **Pomysłowe rozwiązania zwiększające wartość jaj przepiórczych**

W północno-wschodniej Hiszpanii, około 150 kilometrów od Barcelony, Felix Villagrasa prowadzi jedną z największych w kraju hodowli przepiórek. Nieustannie poszukuje nowych sposobów na zwiększenie wartości jaj przepiórczych i obecnie eksperymentuje z budową kurników zapewniających zwierzętom dobre warunki bytowe.

RENE STEVENS

Jest upalny letni dzień w Hiszpanii, a temperatura przekracza 40°C. W fermie przepiórek Felixa Villagrasy wentylatory pracują na pełnych obrotach, utrzymując w kurniku komfortową temperaturę. „W środku jest zawsze o 10 stopni chłodniej niż na zewnątrz” – mówi Villagrasa. Według niego ma to znaczenie nie tylko dla zdrowia i dobrostanu zwierząt, ale także dla utrzymania jakości skorupki jaj. W przeciwieństwie do kurników, pomieszczenia produkcyjne i biurowe są klimatyzowane i nieskazitelnie czyste. W tych przyjemnych warunkach pracownicy sortują ostatnią partię jaj tego dnia. Przez maszynę do sortowania i pakowania przechodzi nie mniej niż 35 000 jaj na godzinę, czyli około 120 000 dziennie. To niezwykle widok: małe, nakrapiane jajka toczą się po przenośnikach taśmowych i są automatycznie pakowane do pudełek po 12 sztuk. Na razie nadal konieczna jest kontrola wzrokowa i ręczna obsługa ze względu na kruchość skorupki i konieczność usuwania jaj o nieregularnym kształcie. Skrzynki są również nadal napełniane ręcznie. Villagrasa odegrał kluczową rolę w opracowaniu maszyny, dbając o to, aby spełniała ona jego dokładne specyfikacje. „Firma przeprowadziła tutaj wiele testów i teraz maszyna działa bez zarzutu” – dodaje.



### **Profil**

Imię i nazwisko: **Felix Villagrasa Bujaraloz (62)**

Kraj: **Hiszpania**

Przedsiębiorstwo: **Firma posiada około 140 000 przepiórek w dwóch klasach wagowych. Firma produkuje głównie na rynek hiszpański i francuski, przede wszystkim dla handlu detalicznego. Koguty i małe przepiórki są sprzedawane w postaci mrożonej profesjonalnym hodowcom ptaków drapieżnych. Prowadzi własny program hodowlany i wylęgarnię. Firma zatrudnia 17 osób, w tym cztery córki.**

## Własne umowy cenowe

Villagrasa jest zdecydowanie największym producentem przepiórek w Hiszpanii. Zajął się tą działalnością przez przypadek. Wszystko zaczęło się na początku lat 80. od tuczenia przepiórek w gospodarstwie rolnym swoich rodziców; niektóre ptaki, jeśli przebywały tam zbyt długo, zaczynały w końcu znosić jaja. Ponieważ rodzina Villagrasa była również właścicielem kawiarni, wpadł na pomysł, aby sprzedawać klientom jajka przepiórcze na twardo. Obecnie jego działalność obejmuje ponad 140 000 przepiórek, zakład przetwórczy i ściśle zarządzaną sieć sprzedaży.

Jaja przepiórcze są dystrybuowane do wszystkich zakątków Hiszpanii. Około połowa produkcji trafia na rynek krajowy, a reszta jest dystrybuowana głównie we Francji. Sprzedaż detaliczna jest zdecydowanie najważniejszym kanałem sprzedaży tych jaj, obok wielu klientów hurtowych. Nie ma krajowego cennika jaj ani nic podobnego; Villagrasa ustala własne ceny. Silna pozycja rynkowa i dobra reputacja dają mu dobrą pozycję wyjściową do negocjacji.

## Program hodowlany

Przez lata Villagrasa importował młode przepiórki z wylęgarni i hodowli we Francji. Od czasu wybuchu epidemii ptasiej grypy stało się to coraz trudniejsze. Przedsiębiorca nie chciał już ryzykować i być zależnym od innych podmiotów. Dlatego kilka lat temu postanowił stworzyć własny program hodowlany, obejmujący wylęgarnię i miejsce hodowli. Chociaż stado dziadków nadal pochodzi z Francji, pozostałe ptaki są obecnie hodowane we własnym zakresie. W należącej do firmy wylęgarni jaja są inkubowane przez 17 dni w stałej temperaturze 37,9°C. Następnie pisklęta są przenoszone do pobliskiego miejsca hodowli. Villagrasa utrzymuje bliskie kontakty z dostawcą we Francji i regularnie wymienia informacje na temat zdrowia i wydajności zwierząt. Nawiasem mówiąc, jaja nie są jedynym źródłem dochodu; koguty z wylęgarni również mają specjalne przeznaczenie. Są one tuczone przez kolejne 40 dni, poddawane gazowaniu, a następnie sprzedawane w postaci mrożonej profesjonalnym hodowcom ptaków drapieżnych. „Klienci ci dobrze płacą, ale wymagają gwarantowanej jakości, na przykład braku salmonelli” – zauważa.



Dodanie do jaj przepiórczych wyjątkowego aromatu truflí umożliwiło firmie Villagrasa wejście na rynek luksusowych produktów konsumenckich.

Zdjęcia: Rene Stevens



Jaja przepiórcze są dostępne w kartonach po 12 lub 18 sztuk, obecnie w opakowaniach plastikowych, ale w najbliższej przyszłości firma zamierza przejść na opakowania bardziej ekologiczne.



Ze względu na delikatność jaj nadal konieczna jest kontrola wzrokowa i ręczna obsługa.

### **Większe jaja, większe możliwości**

Jeśli chodzi o produkcję i marketing, Villagrasa nie ma nic przeciwko próbowaniu od czasu do czasu nowych rozwiązań. Dostrzegł zapotrzebowanie na rynku na większe jaja. Dzięki własnej selekcji cięższej linii (przetaczniki japońskie) posiada obecnie 12 000 przetaczników, które znoszą cięższe jaja, średnio 14 gramów na sztukę. Pozostałe 130 000 przepiórek produkuje mniejsze jaja standardowej wielkości, które ważą około 11 gramów. Duże przepiórki ważą średnio 250 gramów, a ich mniejsze odpowiedniki nie więcej niż 140 gramów. Biorąc pod uwagę popyt na większe jaja przepiórcze, przedsiębiorca spodziewa się wzrostu udziału tych jaj w sprzedaży. Sprzedaż jest średnia dla segmentu nieco bardziej ekskluzywnego.

Mniejsze przepiórki są również sprzedawane hodowcom ptaków drapieżnych, podczas gdy większe są przetwarzane na potrzeby rynku konsumenckiego. W przeciwieństwie do większości ferm przepiórek, przepiórki pozostają w produkcji przez około rok. W tej fermie Villagrasa dokonuje uboju między 200 a 250 dniem życia. Produkcja i jakość jaj gwałtownie spadają, ale w tym wieku wzrasta wartość ubojowa.



**#FunduszePromocji**

Obecnie przepiórki są hodowane w klatkach bateryjnych, co jest nadal legalne w przypadku przepiórek. Jednak w związku z ruchem „End the Cage Age” klatki te mogą zostać całkowicie zakazane do 2027 roku.

### **Innowacja z dodatkiem trufli**

Villagrasa wkracza również na rynki luksusowe. Kilka lat temu zaczął eksperymentować z dodawaniem aromatu trufli do gotowanych jaj. W specjalnych szafkach zaprojektowanych specjalnie do tego procesu gotowane jaja są przechowywane przez sześć dni w temperaturze 17°C. Skupia się głównie na większych jajach przepiórczych i obecnie obsługuje znaczne ilości. Aby zaoferować szerszy asortyment, kupuje również jaja kurze od hodowcy drobiu, które poddawane są tej samej obróbce aromatem trufli.

Dodatkowy koszt jest konieczny, twierdzi. „W zeszłym roku zapłaciłem około 1200 euro za kilogram trufli”. Ceny są obecnie nieco niższe, ale nadal jest to znaczna inwestycja. Aby dopasować się do ekskluzywnego wyglądu, chce odejść od opakowań plastikowych na rzecz kartonowych, dostosowując się do rosnącego zapotrzebowania konsumentów na zrównoważony rozwój. Przygotowania na przyszłość

W nadchodzących latach przedsiębiorca chce jeszcze bardziej zróżnicować i wzmocnić swoją sprzedaż. Obecnie optymalizuje swoje własne wylęgarnie i hodowle. Dużym wyzwaniem pozostają nadal budynki: obecnie przepiórki są hodowane w klatkach bateryjnych, co według Villagrasy jest nadal dozwolone. Chociaż konwencjonalne klatki bateryjne są zakazane w UE od 2012 r., przepiórki stanowią szarą strefę bez wyraźnego zakazu. Wraz z nabierającym tempa ruchem End the Cage Age, całkowity zakaz może wejść w życie do 2027 roku. Villagrasa zauważa również silny trend na rynku w kierunku systemów, w których przepiórki mają więcej przestrzeni. W związku z tym zbudował na swojej farmie obszar, na którym prowadzi eksperymenty na małą skalę. „Największym wyzwaniem jest zapobieganie rozbiciu jaj i ich pękaniu” – wyjaśnia, biorąc pod uwagę ich kruchość.

Zmniejszenie ilości amoniaku lub zapachu nie jest tutaj głównym problemem, ale przejście na nowy system będzie wymagało znacznych inwestycji, częściowo dlatego, że będzie musiał powiększyć powierzchnię kurnika, aby utrzymać tę samą liczbę przepiórek. Patrząc w przyszłość, przedsiębiorca liczy na następcę, aby następne pokolenie hodowców przepiórek mogło kontynuować rozwój działalności i dalej rozszerzać markę Villagrasa w Europie.



Gospodarstwo Villagrasa jest jednym z największych producentów jaj przepiórczych w Hiszpanii; hodowlą przepiórek zajmuje się od 1982 roku.

**#FunduszePromocji**

## Smart solutions for adding value to quail eggs

In northeastern Spain, about 150 kilometres from Barcelona, Felix Villagrasa runs one of the country's largest quail egg operations. He is always on the lookout for new ways to add value to the quail eggs and is currently experimenting with welfare-friendly housing.

BY RENE STEVENS

It's a scorching summer day in Spain, with temperatures soaring above 40°C. At Felix Villagrasa's quail farm, the fans are roaring at full speed, keeping the poultry house at a comfortable temperature. "It's always 10 degrees cooler inside than outside," says Villagrasa. According to him, this is not only important for the health and welfare of the animals, but also for maintaining the quality of the eggshells. In contrast to the houses, the production areas and office building are air-conditioned and spotless. Under these pleasant conditions, the employees sort the last batch of eggs of the day. No fewer than 35,000 eggs per hour pass through the sorting and packing machine; around 120,000 per day. It's a remarkable sight: the small speckled eggs roll along the conveyor belts and are automatically packed into boxes of 12. For the time being, visual inspection and manual handling are still required because of the fragility of the shells and the need to remove irregular eggs. The crates are also still manually filled. Villagrasa played a key role in developing the machine, ensuring that it met his exact specifications. "The company carried out a lot of testing here, and now the machine works flawlessly," he adds.



### Profile

Name: Felix Villagrasa Bujaraloz (62)

Country: Spain

Enterprise: The business has approximately 140,000 quails in two weight classes. The business mainly produces for the Spanish and French markets, primarily for retail. Roosters and small quails are sold frozen to professional bird-of-prey keepers. He operates his own rearing programme and hatchery. The company employs 17 people, including his four daughters.

### Own price agreements

Villagrasa is by far the largest quail producer in Spain. He ended up in this business by accident. It all started in the early 1980s with fattening quails on his parents' mixed farm; some of the birds, if they were there too long, started to eventually lay eggs. Since the Villagrasa family also owned a café, he had the bright idea of selling hard-boiled quail eggs to the customers. Today, his operation includes more than 140,000 quails, a processing facility and a tightly managed sales network.

The quail eggs are distributed to all corners of Spain. About half of the production goes to the domestic market, while the rest is mainly distributed in France. Retail is by far the most important sales channel for these eggs, alongside a number of wholesale customers. There is no national egg price list or anything similar; he sets his own prices. His strong market position and good reputation give him a good starting point for negotiations.

### **Breeding programme**

For years, Villagrasa imported young quails from a hatchery and rearing company in France. Since the bird flu outbreak, this has become increasingly difficult. The entrepreneur also no longer wanted to take risks and be dependent on other parties. Hence, he decided to set up his own breeding programme a few years ago, including a hatchery and rearing location. While the grandparent stock still come from France, the rest are now bred in-house. In the company's own hatchery, the eggs are incubated for 17 days at a constant 37.9°C. The chicks are then moved to a nearby rearing site. Villagrasa maintains close ties with the supplier in France and regularly exchanges information about the health and performance of the animals. Incidentally, eggs are not the only source of income; roosters from the hatchery are given a special purpose, too. They are fattened for another 40 days, gassed and then sold frozen to professional bird-of-prey keepers. "These parties pay well, but demand guaranteed quality, for example, being Salmonella-free," he notes.



Infusing some quail eggs with the unique aroma of truffles has made it possible for Villagrasa to tap into the luxury consumer market.

Photos: Rene Stevens



The quail eggs are available in cartons of 12 or 18, currently in plastic packaging, but the company will move towards more sustainable packaging in the near future.



Visual inspection and manual handling are still required because of the fragile nature of the eggs.

### **Bigger eggs, bigger opportunities**

When it comes to production and marketing, Villagrasa is not averse to trying something new every now and then. He spotted a demand in the market for larger eggs. Through his own selection of a heavier line (Japanese quails), he now has 12,000 quails that lay heavier eggs, averaging 14 grams per egg. The remaining 130,000 quails produce the smaller standard variety, which are around 11 grams per egg. The large quails weigh an average of 250 grams; their smaller counterparts weigh no more than 140 grams. Given the demand for larger quail eggs, the entrepreneur expects this share to increase. Sales are average for a somewhat more premium segment.

Smaller quails are also sold to bird-of-prey keepers, while larger ones are processed for consumer markets. Unlike most quail farms, the hens remain in production for about a year. At this farm, Villagrasa culls them between 200-250 days. Production and egg quality decline rapidly, but at that age, the slaughter value increases.



Currently the quails are kept in battery cages, which is still legal for quails. But with the 'End the Cage Age' movement, these cages could be fully banned by 2027.

### **Truffle-infused innovation**

Villagrasa is also tapping into luxury markets. A few years ago, he started experimenting with infusing boiled eggs with the aroma of truffles. Using special cabinets designed specifically for this infusing process, the boiled eggs are stored in them for six days at 17°C. He focuses mainly on the larger quail eggs and now handles considerable quantities. To offer a wider range, he also buys chicken eggs from a poultry farmer that undergo the same truffle-aroma treatment.

The additional cost is necessary, he says. "Last year, I paid around €1,200 for a kilo of truffles." Prices are now slightly lower, but it is still a considerable investment. To match the upscale look,

**#FunduszePromocji**

he wants to transition away from plastic and move towards cardboard packaging, aligning with the growing consumer demand for sustainability. Preparing for the future

In the years ahead, the entrepreneur wants to further differentiate and strengthen his sales. His own hatchery and rearing facilities are currently being further optimised. A major challenge still lies in the houses: at present, the quails are kept in battery cages, which, according to Villagrasa, is still permitted. Although conventional battery cages have been banned in the EU since 2012, quails are a grey area without an explicit ban. With the End the Cage Age movement gaining traction, a full ban could come by 2027. Villagrasa is also noticing a strong movement in the market towards systems where quails have more space. He has therefore built an area on his farm where he is conducting small-scale experiments. "The biggest challenge is preventing ground and broken eggs," he explains, given their fragility.

Reducing ammonia or odour is not a major concern here, but transitioning will require a significant investment, partly because he will have to expand his barn space to keep the same number of quails. Looking ahead, the entrepreneur is counting on a successor, so that the next generation of quail farmers can continue growing the business and further expand the Villagrasa name into Europe.



The Villagrasa farm is one of the largest quail egg producers in Spain; they have been breeding quails since 1982.