



Producentengroep Friear zet kruidenvarken in de markt

600 kruidenvarkens wekelijks naar slager

Varkens die mogen wroeten in een kruidenmelange, dat spreekt de consument aan. Toch is het maar een relatief klein onderdeel van het Friberneconcept, waarmee een groep van vijftien varkenshouders een boterham met beleg weet te verdienen. Het loopt zo goed, dat Friear naarstig op zoek is naar meer deelnemers, aldus medeinitiatiefnemer Mark van Sambeek.

Onlangs is het met trots gepresenteerd: het Friberne varkensvlees van het Gaasterlands kruidenvarken. 'Varkensvlees zonder bijmaak, van gezonde varkens die zijn opgegroeid in welzijn en zonder onnodige antibiotica'. De varkens krijgen in hun hele groeiperiode dagelijks een mengsel voorgeschoteld met tien verschillende kruiden, waarin ze lekker kunnen wroeten. Het Fribernevlees wordt voornamelijk afgezet via slagerijen in het noorden van het land. Het concept lijkt zo goed aan te slaan bij de consumenten, dat Friear haast moeite heeft om aan de vraag te voldoen. „We leveren nu zeshonderd varkens per week, maar we verwachten dat dit aantal in drie jaar naar drieduizend varkens per week kan”, zegt Mark van Sambeek.

Op dit moment worden 30.000 varkens op jaarbasis afgezet via dat concept, dat in september in de markt werd gezet. De varkens worden bij Westfort geslacht voor Lunenburg Vlees. Grossier Feenstra Vlees uit Drachten vermarkt het onder slagerijen voornamelijk in het noorden van het land.

Franchiseconcept

Voor het zover was, moest eerst het 'boerenstuk' van Friear goed op de rit worden gezet, aldus Van Sambeek. Er is zeker vijf jaar gewerkt aan het franchiseconcept van Friear, om de samenwerking en kennisuitwisseling op gang te brengen en de manier van werken op de bedrijven te uniformeren. Het centrale doel van Friear is: een gezond en lekker stuk varkensvlees te produceren,

zonder toevoegmiddelen, met aandacht voor dierenwelzijn en een positief economisch resultaat voor de varkenshouder. „We willen bij de 25 procent besten zitten qua technische resultaten en financieel”, aldus Van Sambeek.

Friear werkt met één voerleverancier één dierenartsenpraktijk en één vaste transporteur. Dat is goed voor de kwaliteitsbewaking en drukt tevens de kosten. „We nemen op jaarbasis 17.000 ton voer af van ForFarmers, daar maken we ook prijs- en kwaliteitsafspraken mee.”

Friear legt de nadruk op gezondheid en welzijn. „We werken bijvoorbeeld niet met een veeprikker, om stress te voorkomen. We spenen de biggen niet op 21 dagen, maar gemiddeld op 25 dagen en we willen eigenlijk naar 28 dagen. Dan zijn ze wat minder kwetsbaar na het spenen. Dan lever je iets capaciteit in, maar het is wel beter voor de gezondheid en het welzijn. We gebruiken zo min mogelijk antibiotica.”

Grip op afzet

De Friear-producenten wisten in die vijf jaar al een plusje op de afzet te realiseren, omdat ze gezamenlijk grotere, uniformere koppels aan de slachterijen konden leveren. „Maar we hadden nog steeds geen invloed op de afzet van het eindproduct”, aldus Van Sambeek. „We zijn toen met de afnemers gaan brainstormen; hoe kunnen we nu vlees produceren waarmee we ons positief kunnen onderscheiden, dat toegevoegde waarde heeft en dat toch niet te veel kost om te produceren?”

Vanuit de slagers, die rechtstreeks in contact staan met de consumenten, werd het idee aangedragen om iets met een kruidenmengsel te doen, vertelt Van Sambeek. „We zijn zelf een mengsel gaan samenstellen en proberen. We hebben nu een melange op basis van gehakseld luzernestro, waar tien geurige kruiden doorheen worden gemengd, van knoflook, tijm en oregano tot jeneverbesen. Er zitten ook gemalen stukjes eikenbast doorheen. Daarvan gooien we elke dag een fikse handvol in elk hok, op de bolle vloer. De varkens vinden het geweldig, die beginnen er meteen in te wroeten, ze zoeken de lekkerste kruiden eruit. Het stimuleert het natuurlijke gedrag. Ze worden er echt blij van. En de consument vindt het ook mooi; het spreekt enorm aan en het is een boodschap die gemakkelijk is over te brengen en die goed blijft hangen.”

Ook de slagers vinden het Fribernevlees volgens Van Sambeek beter en lekkerder dan ander vlees. „Maar je kunt niet zeggen dat dat alleen aan het kruidenmengsel ligt. Het ruwvoer is relatief maar een klein onderdeel van ons totale houderijconcept. “

Het kruidenmengsel is echt een extraatje. Het vervangt geen droogvoer. Het heeft daarmee ook geen directe invloed op de groei of de voederconversie. De kruiden proef je ook niet in het vlees terug; dat is niet de bedoeling. En hoewel kruiden als knoflook, tijm en kaneel ook wel zijn onderzocht als alternatieven voor antibiotica, is dat zeker niet de opzet binnen het concept, volgens de varkenshouder. „Misschien dat ▶



Reportage John Lorst

Mark van Sambeek is samen met John Lorst grondlegger van Friear. De huidige voorzitter van de Pigure Group verscheen in april 2009 met een reportage in Pig Business. Daar vertelt Lorst hoe hij als burgerzoon in de varkenshouderij is terechtgekomen.

Lees de reportage terug op www.pigbusiness.nl

het op die manier een klein beetje invloed heeft op de gezondheid, dat zou kunnen. Maar het doel is vooral het verbeteren van het dierenwelzijn."

Makkelijk controleren

De kruiden worden met de hand verstrekt, elke ochtend tijdens het controleren. „Het controleert eigenlijk gemakkelijker, want de varkens komen meteen op de kruiden af. Degene die blijft liggen, daar is iets mee”, aldus Van Sambeeks medewerker Lammert-Jan Piek. De varkenshouder zelf geniet er ook van. „Normaal als je iets bij de varkens moet doen, is het vaak niet leuk: enten of bloedtappen, dat soort dingen. Nu kom je elke dag iets lekkers brengen en ze zijn blij dat ze je zien, dat is ook prachtig.”

De varkens zijn er doorgaans een half uurtje mee bezig. Restjes zijn er nauwelijks; het is niet zo dat de roosters dichtslibben met het ruwvoer. Vermoedelijk helpt het snuffelen tussen de kruiden ook om de verving (staart-bijten) tegen te gaan. De varkenshouder overweegt om dat eens uit te proberen. „Wellicht kunnen we in de toekomst de staarten er dan gewoon weer aan laten, dat past ook mooi in een diervriendelijk concept.”

Euro per varken

Op 3.500 vleesvarkens gaat er per dag ongeveer 50 kg kruiden en ruwvoer doorheen. Per afgeleverd vleesvarken kost dat best wat, maar die kosten zijn verdisconteerd in het totale Friberne-concept. „De varkenshouders die met ons meedoen, krijgen de balen gratis geleverd. Ze hoeven het alleen maar te verstrekken.”

De exacte kostprijs van het Fribernevlees wil het producentencollectief niet bekendmaken. Wel dat ze er een meerprijs voor weten te

bewerkstelligen van minimaal 5 cent per kg, oftewel 4,50 euro per afgeleverd vleesvarken. Hier gaan de kosten voor de kruiden dus niet meer van af.

Friear mikt met het Fribernevlees op het segment tussen gangbaar en biologisch.

„De groep consumenten die uit principe biologisch vlees koopt, is klein. Het tussensegment dat wel een lekker en gezond stukje varkensvlees wil, met extra aandacht voor dierenwelzijn, zonder daarvoor de hoofdprijs te moeten betalen, is een stuk groter”, legt Van Sambeek uit.

De afzet gaat voornamelijk via ambachtelijke slagers; momenteel ongeveer dertig stuks. Die categorie heeft in de loop der jaren wel veel marktaandeel verloren aan de supermarkten. Maar de slagers die er nu nog zijn, zijn de blijvers met een goede klantenkring, daar is de varkenshouder van overtuigd.

Trekken aan de ketting


Sinds de introductie van het kruidenvarken, medio september, begint de vraag goed los te komen. „De slagers zijn heel tevreden over het vlees, omdat het heel lekker smaakt en mooi droog blijft, er zijn nauwelijks dripverliezen”, geeft Van Sambeek aan. „Bovendien is het heel traceerbaar en wordt het op een gecontroleerde manier geproduceerd. We merken nu echt dat er uit de markt aan ons vlees wordt getrokken. Zo moet het ook. Als je onderaan in een keten zit, kun je die ketting niet omhoog gaan duwen om iets de markt in te krijgen. Dat werkt niet. Aan een ketting moet worden getrokken.”

Alle schakels in de keten profiteren ervan mee; voor iedereen zit er een plus in. Dat vraagt om veel onderling vertrouwen en elkaar iets gunnen, dat is ook heel belangrijk binnen het Friberneconcept. Van Sambeek:

„Als de afzet goed loopt, betekent het dat de slager als eerste zijn marge kan vergroten. Vervolgens biedt hem dat ruimte om de rest van de keten ook meer te betalen. We zijn in de varkenshouderij altijd alleen maar druk met het verlagen van onze kostprijs, maar dat houdt een keer op. Wij benaderen het met Friear van de andere kant: je moet zorgen dat er aan het eind een goede prijs voor het varken kan worden betaald, zodat iedereen er een boterham aan kan verdienen. We kunnen nu minimaal 5 cent meer uit de markt halen. We zijn nog maar net begonnen en we verwachten dat er meer in zit.”

Friear is nu naarstig op zoek naar nieuwe vleesvarkenshouders om aan de vraag te voldoen. „Maar we zoeken nadrukkelijk niet naar mensen die er alleen maar op de korte termijn aan willen verdienen”, zegt hij. „Je moet echt achter onze visie staan en volgens onze protocollen willen werken. Dat betekent: onze dierenarts, ons voer en onze transporteur. Je moet flexibel kunnen zijn, afhankelijk van de vraag misschien wat kunnen schuiven met aantallen af te leveren varkens.”

Met de slagers is afgesproken dat ze uitsluitend Friberne-varkensvlees verkopen. Dus of ze nu hele karkassen of onderdelen nodig hebben, het is altijd Fribernevlees. Delen van Fribernevarkens waar op dat moment geen vraag naar is en slachterijbijproducten worden via Lunenburg afgezet in het reguliere circuit. Om nog meer van het Fribernevarken te kunnen verwerken, wil Friear samen met de partners ook vleeswaren gaan produceren. ■

 **Reageren?**
redactie@pigbusiness.nl



Vanuit het niets begonnen

Mark van Sambeek heeft in Echtenerbrug momenteel 450 zeugen en 4.000 vleesvarkens, maar is bijna klaar met de bouw van een nieuwe zeugenstal. Hij schaal op naar 1.200 zeugen en levert dan 500 vleesvarkensplaatsen in. Hij zit gemiddeld op bijna 30 grootgebrachte biggen per zeug per jaar. Van Sambeek is samen met John Lorst uit Hemelum de grondlegger van Friear. Wat begon als een samenwerking tussen twee varkenshouders die allebei vanuit het niets begonnen – Van Sambeek kon het ouderlijk bedrijf niet overnemen, Lorst kwam uit een burgergezin – is in de loop der jaren uitgegroeid tot een samenwerkingsverband van vijftien voornamelijk Friese varkensbedrijven. Friear telt nu één fokbedrijf, vier vermeerderders en tien vleesvarkensproducenten. Ze werken met Topigs20 x Piétrain. De groep produceert nu 60.000 vleesvarkens per jaar. Hiervan komen 20.000 dieren van een Duits bedrijf, dat door de afstand niet participeert in Friberne. Friear werkt met één voerleverancier (ForFarmers), één dierenartspraktijk (Someren) en één vaste transporteur (Revarco).