

# Friberne raakt consument

**Samenleving** | Tekst: Durkje Hietkamp

Een pure smaak. Dat is wat Fribernevlees kenmerkt. De varkens worden geproduceerd door zeventien varkenshouders die werken volgens een bijzonder kwaliteitsconcept. Dankzij de korte productieketen kunnen ze hiermee, ondanks de kleinschalige opfok, toch concurreren op prijs.

**F**riear, een groep van zeventien varkenshouders in het noorden van het land, lanceerde afgelopen zomer een innovatief kwaliteitsconcept. De varkens die binnen dit concept worden geproduceerd, onderscheiden zich op het gebied van smaak, zorg, gezondheid en welzijn. Friberne is de merknaam van dit Gaasterlands kruidenvarken. Friberne staat voor varkensvlees van Friese afkomst, met de Fri van Frisia en berne als het Friese woord voor geboren.

## Voersamenstelling

De unieke smaak van het Fribernevlees heeft te maken met het voer dat ze krijgen. "Een varken ruikt vijftig keer beter dan wij", zegt John Lorist, varkenshouder en één van de initiatiefnemers. "Ze weten exact wat ze wel en niet lekker vinden." Het voer dat ze krijgen is dan ook zorgvuldig samengesteld. Naast graan en ruwvoer krijgen ze een mengsel met onder andere eikenbast, knoflook, jeneverbes, wilde tijm, oregano, vliesbessen, fenegriek en kastanje. Kruiden die varkens in de natuur graag eten. De specerijen dragen bij aan een natuurlijke, pure smaak van het vlees. "De kracht ligt in de natuurzuiverheid van het product. Een product wordt beter door dingen weg te laten. Friberne bestaat enkel uit vlees en kruiden. Er komen geen antibiotica, onherleidbare ingrediënten of hulpstoffen aan te pas."

## Onbalans productiekolom

Lorist is al jarenlang aan het bedenken op welke manier hij meer rendement uit de varkensketen kan halen. Acht jaar geleden

richtte hij samen met Mark van Sambeek het bedrijf Friear op. "Nederland is wereldkampioen varkenshouden. En toch wordt van de varkenshouders slechts door 25 procent iets verdiend", stelt hij vast. Ongeveer driekwart van de prijs die consumenten betalen voor varkensvlees, komt bij toeleveranciers, de verwerkende industrie en supermarkten terecht. "Er is een onbalans in rendement in de productiekolom", concludeert Lorist. Verbetering van het inkomen van varkenshouders is mogelijk, hield hij zichzelf voor, wanneer veehouders samen met de industrie beter inspelen op de wensen van consumenten. Hiervoor is een nauwere samenwerking nodig van de verschillende schakels in de keten. "De keten staat op z'n kop. Slachterijen zien hun leveranciers, de boer, als klant. In onze optiek moet de consument centraal staan. De markt wordt beheerst door tussenhandelaren, die alleen belang hechten aan marge. Als we de keten niet beter organiseren, dan laten we veel te veel liggen", meent hij.

## Uniforme productie

Friear richt zijn pijlen op de consument. Daarbij staat voedselveiligheid hoog in het vaandel. Om hieraan tegemoet te komen, heeft Friear een uniforme productie opgezet. De varkenshouders werken met vaste genetica, vaste voerleverancier, gestandaardiseerd transport en een uniform gezondheidsmanagement. De varkens hebben niet of nauwelijks antibiotica gehad. Op alle bedrijven komen dezelfde dierenarts en voorlichter, die volgens strikte protocollen

werken. Ook op het gebied van schoon drinkwater worden hoge eisen gesteld. "Wij tolereren geen smerig water", benadrukt Lorist.

Friear koopt het voer, verkoopt de slachtvarkens, zorgt voor de biggen aan- en verkoop en huurt de dierenarts in voor de deelnemende bedrijven. Voor de verkoop van slachtzeugen en de inkoop van bedrijfsartikelen kunnen de varkenshouders gebruikmaken van prijsafspraken. Friear wil echter niet alleen schaalvoordelen halen door gezamenlijk in- en verkopen. "We willen ook het primaire stuk keten zo efficiënt mogelijk organiseren, van opfokzeug tot slachtvarken, en een interessante partner zijn voor de volgende schakel in de keten", licht Lorist toe.

Friberne-varkens krijgen een kruidenmengsel met onder andere knoflook.



## Grote uitdaging

De grootste uitdaging voor de initiatiefnemers was om het vlees bij de consument onder de aandacht te brengen. Volgens Lorist draait het vooral om het verhaal erachter. "Het gaat om smaak, gezondheid en welzijn, maar vooral ook om zorg voor de dieren, de omgeving en elkaar. Zorg is het sleutelwoord voor meer rendement. Die filosofie willen we uitdragen." Lorist is ervan overtuigd dat de consument door de juiste kennis bereid is meer te betalen voor een kwalitatief goed product waarvan de herkomst bekend is en het productieproces is gewaarborgd.

## Korte lijnen

Friberne varkensvlees is verkrijgbaar bij een groeiend aantal keur- en vakslagers in Noord-Nederland. De omzet bedraagt circa 60.000 slachtvarkens, 40.000 biggen en



Zorg is het sleutelwoord voor meer rendement.

15.000 ton voer per jaar. "Momenteel slachten we 800 varkens in de week en kunnen we niet aan de vraag voldoen." Doel is om het concept stap voor stap landelijk uit te rollen. "De belangstelling vanuit de vleesvarkenshouderij is groot. Vleesvarkenshouders zien in het Friear-systeem een goede manier om samen te werken met de vermeerderaar en adviseurs om zo met elkaar meer rendement te halen. "Onze kracht is dat we korte lijnen hebben en daardoor ons product optimaal kunnen borgen. De varkens gaan van de Friear-boer via de slachterij en de grossier naar de ambachtelijke slager of de horeca." Dank-

zij een korte productieketen is Friberne-varkensvlees ondanks de eerlijke, gezonde en relatief kleinschalige opfok, concurrerend in prijs. "De pure smaak van Friberne bewijst zijn meerwaarde. Slagers kunnen zich hiermee onderscheiden van de supermarkt. De slager betaalt 10 procent meer aan de boeren – per karkas gaat het om een meerprijs van 15 euro – en verkoopt vervolgens 15 procent meer varkensvlees." Friear-boeren zijn met Friberne klaar voor een toekomst waarin de consument bewuste en weloverwogen keuzes maakt. "We hebben een gevoelige snaar geraakt." ♦

## Partners

Voor het kruidenvarken Friberne worden Topigs 20-zeugen en Toppie\_NN-beren ingezet. Het voer wordt betrokken van ForFarmers. Op het gebied van diergezondheid wordt nauw samengewerkt met Veterinair Centrum Someren. Revarco zorgt dat de dieren op de juiste plek terechtkomen en begeleidt Friear-boeren om de optimale slachtkwaliteit te bereiken. Johan Robbertsen verzorgt het transport van de biggen en slachtvarkens. Hieraan worden extra eisen gesteld om de gezondheidsrisico's te beheersen. "Om te voorkomen dat varkens met ziektekiemen besmet raken wordt gebruikgemaakt van trailercooking. Hierbij wordt de transportauto onderweg mobiel tot 70 graden gestookt, zodat bacteriën worden gedood", vertelt John Lorist van Friear.