

Cees Hartmans: 'In quotumlanden is de emotie rondom fokkerij het grootst'

Zakelijkheid vervangt emotie

Ki-organisatie Alta focust zich wereldwijd op de progressieve, grote melkveehouders. Dat betekent minder ruimte voor passie voor de individuele koe en juist veel aandacht voor reproductie van de veestapel. Alta-directeur Cees Hartmans: 'Het gaat al lang niet meer om die ene stier, maar om het drachtig maken van de veestapel met goed genetisch materiaal.'

tekst Jaap van der Knaap



Het interview met Alta-directeur Cees Hartmans vindt plaats op het kantoor van het melkveebedrijf Koepon in Garnwerd. Het eigenlijke kantoor van ki-organisatie Alta, een paar honderd meter verderop, wordt verbouwd en tijdelijk zijn de medewerkers elders gehuisvest. De verbouwing heeft iets symbolisch, want er waren de laatste tijd veel ontwikkelingen binnen Alta en de organisatie was afgelopen jaar regelmatig in het nieuws. Zo koos Alta er bewust voor zichzelf niet meer te presenteren op shows en beurzen, dus ook niet op NRM, en kreeg een aantal contracten met de Tellus-inseminatiediensten geen vervolg. Eind vorig jaar besloot de organisatie bovendien dat het testen van Europese proefstieren niet meer in Nederland, maar in de VS zal plaatsvinden. Het zijn allemaal wel-

overwogen beslissingen zo vertelt Cees Hartmans (50), die sinds 1999 werkzaam is voor de Koepon-holding waaronder Alta opereert. 'Je kunt een euro maar één keer uitgeven.'

Waarom stopt Alta met het testen van proefstieren in Nederland?

'We waren beslist niet ontevreden over de resultaten. In Nederland kun je betrouwbaar testen. De belangrijkste reden om voortaan de Europese stieren te testen in de Verenigde Staten is efficiëntie. In de VS testen we op 185 bedrijven met gemiddeld 900 koeien. Dat is erg overzichtelijk, waardoor onze begeleiding efficiënt kan. Door van alle nakomelingen van de proefstieren de afstamming te controleren via DNA krijgen we heel betrouwbare gegevens. Het is een robuust testsysteem dat zich bewezen heeft.'

Nederland en West-Europa vormen een belangrijk afzetgebied. Is het dan niet belangrijk om juist daar stieren te testen?

'Nee, van die gedachte zijn we afgestapt. Wereldwijd is de Amerikaanse totaalindex TPI de standaard, daar kun je niet omheen. Internationaal gezien verkopen we een stier een stuk gemakkelijker wanneer hij getest is in de VS en een goede TPI-ranking heeft dan wanneer hij in Nederland getest is en een goede nvi-fokwaarde heeft. Testen in een afzetgebied is niet meer noodzakelijk. Neem de stier Alta Zesty. Hij werd in de VS getest, maar hij is in Nederland onze best verkopende stier.'

Alta heeft de naam gekregen dat het zich richt op de grotere melkveebedrijven. Klopt dat?

'We focussen op progressieve melkveeouders die willen investeren in de toe-

komst. Dat kunnen best bedrijven zijn met zestig koeien die graag vooruit willen, maar zeg nu zelf, progressieve bedrijven zijn vaak de bedrijven met veel koeien. Voor deze veehouders willen we het aanspreekpunt zijn voor de reproductie van de veestapel. Het gaat bij deze bedrijven al lang niet meer om welke stier ze bij welke koe gebruiken. Het gaat om het drachtig maken van de veestapel met goed genetisch materiaal dat past bij het bedrijfsfokdoel.'

Ook kleine bedrijven willen toch dat de koeien drachtig worden?

'Natuurlijk, maar het kan financieel niet uit wanneer we iemand naar een veehouder sturen met dertig koeien om daar

moeilijker om agressief te groeien, dus bedrijven moeten meer uit elke individuele koe halen.'

Waarom stopte Alta met deelname aan shows en adverteren?

'Ik geloof niet in massacommunicatie. We hanteren nog steeds hetzelfde budget voor promotie, maar we doen dat steeds meer door middel van individuele benadering van de veehouders.'

'Ik geloof in het principe dat mensen kopen van mensen. Daarom investeren we veel in ons personeel. Veel van onze verkopers delen de passie voor de koe, soms zelfs meer dan de veehouders. Dat moet ook, maar de progressieve veehouders vragen om meer dan passie. Zij willen

tal Tellus-teams gestopt of werden de contracten niet verlengd. Waarom?

'We hebben veel geïnvesteerd om in korte tijd een landelijke inseminatiedekking rond te krijgen. Ik ben erg teleurgesteld dat het met een drietal niet is gelukt zoals we hadden gehoopt. Samenwerking gaat alleen als beide partijen honderd procent voor elkaar willen gaan. Dat lukte in een aantal gevallen blijkbaar niet en ik denk dat ook hier emotie een belangrijke rol heeft gespeeld. Sommige van de Tellus-teams zijn zo stiergericht dat ze elke stier van elke organisatie willen aanbieden. Dat kan binnen bepaalde marges, maar de kosten van de inseminatiediensten zijn hoog. Daarom moeten er wel voldoende Alta-stieren worden weggezet om

Cees Hartmans:
'De TPI is wereldwijd de standaard, daar kun je niet omheen'

ten of zelfs minder rietjes sperma te verkopen. Met alle respect, deze kleinere bedrijven hebben ook tijd om individuele stieren uit te zoeken. Op grotere bedrijven wordt gemanaged, moet structuur in de processen zitten en moet er geld verdiend worden. De passie en emotie voor fokkerij neemt af op de meeste van deze bedrijven, daar is geen tijd voor. De veehouders op die bedrijven zijn zakelijke ondernemers. Je ziet dat in landen met een melkquotumsysteem de emotie rondom fokkerij het grootst is. Daar is het

meer aandacht voor reproductie management. Niet iedereen kon daar in mee en mede daardoor is de afgelopen jaren in Noord-Amerika veertig procent van ons personeelsbestand gewisseld. In dit kader hebben we in Nederland een groep Alta-mensen op de weg die meer en meer gesprekspartner van hun relaties worden.'

De opzet van de inseminatiedienst Tellus was een van de investeringen voor een directere klantbenadering. Toch is er inmiddels een aan-

kostendekkend te opereren. Daar liep het bij hen op het stuk.'

'We werken nog altijd samen met vier Tellus-teams en ook met vijf andere ki-organisaties. Het concept werkt. Ons initiatief was in elk geval goed voor de veehouders. Zij zijn er door de nu ontstane concurrentie en serviceverbetering op de inseminatiemarkt beter van geworden.'

Waar staat Alta over vijf jaar?

'Dan zijn we nog steeds wereldspeler. We hebben niet de ambitie om groter te worden, we willen de beste zijn. Uiteraard zullen we het niet nalaten om te investeren zoals de recente start van een bedrijf in China. Onze hele organisatie zal doordringen zijn van wat er op het melkveebedrijf speelt en de focus zal voor alles liggen op zakelijkheid, op de winstgevendheid van het individuele melkveebedrijf.'