

Gerwin Kerkdijk: 'We stappen in de VS af van het traditionele testsysteem'

CRV betreedt Amerika

CRV zet per 1 september met een eigen fokprogramma en verkoopnetwerk voet aan land in Amerika. De fokkerijorganisatie stapt daarbij af van het traditionele testsysteem en zet stieren in de markt die alleen op genetische merkers getest zijn.

tekst **Florus Pellikaan**



Gerwin Kerkdijk

Het is niet voor het eerst dat we ons op Amerika richten. De voorgangers van CRV deden dat de afgelopen twee tot drie decennia ook al. Denk aan de aanschaf van de Amerikaanse stier Tops, de vroegere Etazon- en Delta-programma's en de joint venture met CRI. CRV gaat nu niet een samenwerking aan, maar zet een eigen fokprogramma en verkoopnetwerk op in Amerika', vertelt Gerwin Kerkdijk.

Hij zal als directeur vanaf 1 september 2009 CRV's nieuwe dochteronderneming in de Verenigde Staten gaan leiden. Onder de naam CRV USA start CRV vanuit een kantoor in Madison een volledig Amerikaans fokprogramma waarbinnen jaarlijks 40 tot 50 stieren ingezet worden. Volgens Kerkdijk past de start van de activiteiten in de VS binnen de doelstelling van CRV om een mondiale speler in de fokkerij te zijn. 'CRV wil blijven groeien en een bedrijf zijn dat bij wijze van spreken overneemt in plaats van overgenomen wordt. Dan is toegang tot de Amerikaanse markt met een omvang van 20 miljoen doses onvermijdelijk.'

Gerwin Kerkdijk (31) werkt al ruim zeven jaar voor CRV, waarvan vijf jaar als verantwoordelijke voor de sperma-export naar de VS en Canada. Volgens Kerkdijk heeft het starten van een Amerikaans fokprogramma ook voordelen voor het bedienen van andere markten waarin CRV actief is. 'De fokkerij in Zuid-Amerika, Midden-Amerika en het Midden-Oosten is gericht op de Noord-Amerikaanse fokwaarde TPI. Er zit meer muziek in deze markten als we, naast ons huidige productaanbod, stieren met TPI-fokwaarden kunnen aanbieden.'

Genetisch geteste stieren

Kerkdijk onderkent dat het opstarten van een nieuw fokprogramma in een

verzadigde markt geen gemakkelijke klus is. 'Als we hetzelfde gaan doen als de grote vijf Amerikaanse ki-organisaties, moeten we met een heel goed verhaal komen om voet aan land te krijgen. Wij gaan de Amerikaanse markt daarom op een alternatieve en innovatieve manier benaderen', stelt Kerkdijk. 'Zo nemen we in Amerika afscheid van het proef-, wacht- en fokstiersysteem en gaan we stieren op de markt brengen die uitsluitend op genetische merkers getest zijn.'

Volgens Kerkdijk is de overstap naar alleen genetisch geteste stieren voor CRV USA gemakkelijker dan voor bestaande Amerikaanse fokkerijorganisaties. 'Wij hoeven geen eigen netwerk en medewerkers die in dienst staan van de gegevensverzameling te beschermen. Bovendien zijn Amerikaanse ki-verenigingen momenteel al erg actief in het vermarkten van stieren die alleen op genetische merkers getest zijn en behalen ze daarmee goede verkoopresultaten. Wat dat betreft is Amerika een totaal andere markt dan Nederland.'

Gerwin Kerkdijk, die al veel in Amerika is geweest, stelt dat grote melkveehouders daar meer denken vanuit een pak-

ket stieren waarvan de betrouwbaarheid net zo hoog is als van een individuele stier. 'In Europa is de optimalisatie van het individuele dier nog belangrijk, in Amerika gaat het meer om het niveau van de totale veestapel.'

Opfok stieren uitbesteden

Door het uitbesteden van de stierenopfok, de spermaproductie en de fysieke spermadistributie wil CRV USA low budget starten. Veel verkoop zal via internet lopen en er wordt nog onderhandeld met derde partijen over de verkoop van CRV-sperma. De eerste in Amerika gecontracteerde stiertjes zijn inmiddels geboren. Daarnaast heeft CRV USA in Amerika gehuisveste stieren zoals Cricket en Fantast, afkomstig uit de voormalige joint venture met CRI, in eigendom gekregen.

De start van CRV USA heeft volgens Kerkdijk ook duidelijk voordelen voor de Nederlandse/Vlaamse leden. 'Gezien de sterke positie van CRV op de Nederlands/Vlaamse thuismarkt is de groei er hier uit. Willen we in de toekomst wat betreft ontwikkelingen zoals genomic selection en sperma seksen bij kunnen blijven, dan moet er geld van buiten komen.'

CRV zet in op Amerikaanse markt, die 20 miljoen doses omvat

