

Tien jaar VRV en vijf jaar CR Delta: de beide voorzitters Peter Broeckx en Hans Huijbers geven op de komende pagina's in diverse kaders hun toekomstvisie. De directievoorzitter van CR Delta VRV, Jan Jansen, blikt in een interview terug en geeft antwoord op actuele kwesties.

**C**R Delta VRV leunt op drie pijlers: genetische producten (HG), informatieproducten (NRS) en dienstverlening (via de regio-BV's). Presteren die naar tevredenheid?

Jan Jansen: 'Bij de start van CR Delta in 1998 is bewust op deze drie pijlers ingezet vanuit de gedachte dat ze elkaar versterken. Dat blijkt ook zo te werken.'

**Op alle drie de speelvelden is de concurrentie toegenomen. Kan CR Delta VRV overweg met die toenemende concurrentie?**

'Alles is inderdaad opener geworden. Ik vind het een groot goed dat er concurrentie is. Dat heeft ons geprikkeld tot het leveren van meer maatwerk. MPR is daarvan een mooi voorbeeld. De veehouder kan kiezen of hij drie-, vier-, vijf- of zesweekse controle wil. Hij mag het zelf doen of hij maakt gebruik van de diensten van een monsternemer. In die zin hebben we een breed palet aan diensten ontwikkeld en kunnen we de klant op allerlei terrein bedienen.'

**Hoe flexibel kan een grote organisatie zijn?**

'Er zijn nog steeds veehouders die ons groot en log vinden. Een imago kleeft lang aan. Zo heeft HG bij sommigen nog steeds het imago dat er uitsluitend op productie wordt gefokt en er te weinig aandacht is voor koefamilies. De werkelijkheid is anders. Als HG of welk onderdeel van CR Delta VRV het werkelijk niet goed doet, dan heeft dat gevolgen. De markt zal dan zijn werk doen, want de veehouder heeft, anders dan de NMa-discussie doet vermoeden,

den, volop keuzevrijheid. Wil hij geen gebruikmaken van ons productenpalet dan zijn er leveranciers te over. Ook in Vlaanderen voltrekt zich dit proces en voor medewerkers is dat wennen. Maar ook zij hebben die knop omgezet.'

**Heeft de leiding van CR Delta de concurrentie in Nederland niet in het zadel geholpen door in reactie op de MKZ-crisis fors te reorganiseren?**

'MKZ was de slechtste periode die we hebben meegemaakt in de afgelopen vijf jaar. We hebben toen ingrijpende beslissingen genomen. Dat daardoor de vrije KI-clubs in het leven zijn geroepen is niet juist. Die ontwikkeling was al gaande. En dat CR Delta naar een flexibeler dienstverlening moest was eveneens duidelijk. In mijn optiek moet je bedrijfsmatig noodzakelijke ingrepen nooit achterwege laten omdat je bang bent voor concurrentie.'

**Is CR Delta VRV voorbereid op een volgende MKZ-crisis?**

'We weten in ieder geval beter waar we in financiële zin rekening mee moeten houden. Er is een bedrag van 7,5 miljoen euro gereserveerd dat alleen mag worden aangesproken in geval van een veterinaire crisis. We houden dit bedrag ook buiten de eigenvermogenstoets, mocht dat aan de orde zijn om te beoordelen of een acquisitie verantwoord is. Wat verder het financiële risico vermindert is de grotere flexibiliteit van onze afnemers. Veel veehouders kunnen zelf insemineren en monsternemen. Maar het beste blijft om een volgende uitbraak te voorkomen en daarvoor moeten we waakzaam blijven.'



**Waakzaam? Is dat niet te vrijblijvend en in de tijd aan slijtage onderhevig?**

'Als organisatie moeten we intern nauwgezet de procedures rond hygiëne blijven volgen. Ook de sector staat voor die taak. Er is wel veel meer aandacht gekomen voor bedrijfshygiëne; de vogelpestepidemie heeft nogmaals duidelijk gemaakt hoe belangrijk hygiëne is om verspreiding tegen te gaan. Zorgelijk vind ik daarom dat we er in Nederland maar steeds niet in slagen – en dat gold voor de varkenspest, MKZ en vogelpest – om verspreiding tegen te gaan. Ik constateer dat landen als België en Duitsland dat wel lukt. Waarschijnlijk omdat ze in het begin harder ingrijpen plus dat het bewustzijn van het risico op verspreiding groter is.'

**De dierziektestatus van Nederland wordt vaak als boosdoener genoemd als het gaat om de stagnerende sperma-export. Om welke ziekten en landen gaat het concreet?**

'Neem Japan. Dat land stond in de top vijf van onze afnemers. Sinds 2000 hebben we naar Japan geen rietje meer kunnen exporteren vanwege BSE. Amerika heeft geruime tijd op slot gezeten vanwege MKZ. Dat is achter de rug en door de samenwerking met CRI loopt dat weer tot tevredenheid. IBR heeft ons ook parten gespeeld, waardoor we indertijd gewilde stieren als Ronald en Novalis niet konden benutten.'

**Is de kwaliteit van de stieren wel voldoende?**

'Dat we enkele jaren een boegbeeld, zoals Sunny Boy en Jabot, hebben gemist is waar. Daarvan hebben we last gehad omdat in de "slipstream" van boegbeelden andere stieren makkelijker verkocht worden. Toch is de afzet van sperma op peil gebleven. We hebben in de jaren negentig twee keer een topjaar gekend, maar met de 1,3 tot 1,4 miljoen doses van 2002 mogen we niet klagen. Wel is de gemiddelde spermapijs met 3 tot 4 euro gedaald en dat maakt nog het meeste verschil.'

**Het internationale rekencentrum Interbull is de afgelopen periode bekritiseerd vanwege de omrekeningssystematiek. Deelt u die kritiek dat daardoor in dit geval Holland-Geneticsstieren onvoldoende hoog worden omgerekend in het buitenland?**

'Interbull is nog steeds van grote waarde. Maar ze moeten wel de goede dingen doen en die dingen ook goed doen. Daar schort het soms nog aan. Zo zit er een fout in het model, waardoor Nederlandse stieren die zowel een Amerikaanse vader als moeder hebben, onderschat worden. Daardoor wordt 20 procent van onze stieren fout berekend. Bij productie velen we dat minder omdat we op dat vlak veel concurrentiekracht hebben ontwikkeld. Bij exterieur ligt dat anders en werkt het zeer nadelig. Naar ons idee hebben ook de Fransen, die eveneens via embryo's veel Amerikaans materiaal binnenhalen, last van de fout. We hopen dat het model in november is aangepast, maar ik ben niet enthousiast over het tempo waarin Interbull veranderingen doorvoert.'

**Via acquisities van het Braziliaanse KI-station Lagoa en het Britse Avoncroft is gezocht naar lokale afzetkanalen voor HG-sperma. Heeft u daar geen spijt van gekregen? Brazilië raakte in een economische crisis, in Engeland werd Avoncroft meegezogen in de MKZ-crisis.**

'Nee, ondanks alle moeilijkheden heeft Lagoa al vier jaar lang een positief resultaat gedraaid. Soms zorgde Holstein voor een plus, dan het vlees. Het is anders gegaan dan we dachten, dat is waar. Want in tegenstelling tot wat iedereen verwachtte is de markt voor Holsteinsperma in Brazilië niet gegroeid. We moeten leren dat de aankoop van een bedrijf niet alleen in het teken staat van export.'

'CR Delta VRV moet internationaler worden en daar hoort de aankoop van een lokale speler bij die – en daar moeten we niet verbaasd van opkijken – ook andere

Directeur Jan Jansen: 'CR Delta VRV moet internationaler worden door aankoop lokale spelers'

# Buitenlandse be drijven voldoen



### CR Delta VRV-voorzitters Huijbers en Broeckx: integratie is geslaagd

Nederlander Hans Huijbers en Vlaming Peter Broeckx vormen het voorzittersduo van de raad van commissarissen van CR Delta VRV. Hans Huijbers (44) is melkveehouder in Wintelre (nabij Eindhoven), waar hij met zijn vrouw Marian 55 roodbonten melkt op 36 hectare. In maart 2002 nam hij de voorzittershamer — van zowel CR Delta als van de inmiddels gevormde holding — over van Simon Evenhuis. Huijbers kijkt tevreden terug op vijf jaar CR Delta. 'Vergeet niet dat CR Delta is gevormd uit 14 organisaties. Dat is nog maar vijf jaar geleden. Het bedrijf is lekker op orde, de zaak zit financieel goed en er is bereidheid om de blik op de wereld te houden. Dieptepunt was MKZ, waardoor we van 25 procent van de medewerkers afscheid moesten nemen.' Peter Broeckx (39) is boer in Dessel. Met zijn vrouw Marie-An heeft hij 70 zwartbonten onder zijn hoede. Het bedrijf omvat 60 hectare. Broeckx was nauw betrokken bij de vorming van de 'nieuwe' VRV in 1993, waarvan hij in 1995 vice-voorzitter werd. In 1998 nam hij het voorzitterschap op zich. Bij de vorming van de CR Delta VRV Holding in 2001 werd hij vice-voorzitter van de raad van commissarissen. Broeckx is blij met de internationale oriëntatie van VRV. 'Vijf jaar geleden stonden we voor de keus: bouwen we af en gaan we gezellig shoppen bij bedrijven die diensten en producten verlenen? Of willen we mee in het internationale spel? We hebben voor het laatste gekozen met drie jaar later de integratie als gevolg. Die is geslaagd. Medewerkers en veehouders ontwikkelen meer en meer een clubgevoel. En er komt nog een waaier van mogelijkheden op de Vlaamse veehouder af.'

Hans Huijbers (boven) en Peter Broeckx: 'CR Delta VRV is op orde'

dan HG-producten in die markt heeft. In Groot-Brittannië hadden en hebben we het moeilijker. Toch verkoopt HG via Avoncroft 100.000 rietjes in Engeland, terwijl de club zelf nog veel meer afzet omdat die ook sperma uit andere fokprogramma's verkoopt.'

U vindt dat de holding internationaler moet worden. Toch is er sinds de aankoop van Avoncroft in 2000 geen grote aankoop meer gedaan. Waarom niet? 'Niks kopen wil niet zeggen dat er niets is gebeurd. Laat ik het op een rij zetten. In 1998 hebben we Lagoa gekocht. In 2000 Avoncroft. In 2001 was de MKZ-crisis en daar hebben we een jaar lang de handen vol aan gehad. Ondanks dat we de gevolgen van de MKZ-crisis nog niet verwerkt hadden is op 1 januari 2002 de integratie met VRV tot stand gekomen.'

#### En wat brengt 2003?

'Dat is nog niet duidelijk. Maar als er dit jaar op het acquisitieveld niets gebeurt, dan is dat niet goed. Dat is voor mij helder. Overigens hebben we dit jaar niet stilgezeten. Met de Waalse zusterorganisatie AWE is de Belgian Blue Group gevormd, één van de grootste vleesveeprogramma's ter wereld.'

#### Terug naar de Nederlands-Vlaamse thuismarkt. Heeft de integratie van CR Delta en VRV de beoogde voordelen opgeleverd?

'Ja, over het verloop van de integratie ben ik tevreden. Financieel draaien we goed terwijl we nog niet eens alle potentiële

Jan Jansen: 'Melkveehouder zal eraan moeten wennen dat hij soms veel zal verdienen, soms niets'



### Peter Broeckx: 'Dienstverlening betaalbaar houden grootste uitdaging'



Voor Peter Broeckx staat het vast dat als gevolg van de nieuwe EU-regelgeving de marges smaller zullen worden. 'Dat zal het nog lastiger maken om de dienstverlening betaalbaar te houden. Daar zit de grootste crux. Neem alleen al de forse loonkostenontwikkeling.' Daarnaast zal het in specifieke gebieden moeilijk zijn om de dienstverlening operationeel te hou-

Peter Broeckx: 'Vereniging als VRV mag geen "nee" verkopen'

den, denkt Broeckx. 'In feite zijn we dat kritieke punt al gepasseerd. In de lijn Brussel-Antwerpen vloeien de koeien in hoog tempo weg.' 'Nee' verkopen kan een vereniging als VRV niet maken vindt Broeckx. Huijbers deelt die opvatting. 'Als coöperatie heb je altijd de morele plicht om de leden te bedienen. Tenzij je afspraken kunt maken met veehouders om het anders op te lossen.'

### Hans Huijbers: 'Zonder groei in buitenland geen levensvatbaar fokprogramma'



Het blijft moeilijk uit te leggen erkent Huijbers, maar groei in het buitenland is een voorwaarde om de leden en klanten op de Nederlands-Vlaamse thuismarkt te kunnen blijven bedienen. 'Als we geen buitenlandse activiteiten zouden hebben, konden we maximaal 175 zwart- en roodbonte stieren testen. Dat is te weinig om

consequent de stierenkaart te kunnen verversen. Lukt ons dat niet, dan neemt het lid afscheid van ons en gaat hij shoppen. Niet omdat hij tegen ons is, maar omdat hij kwaliteit wil. We testen nu 350 stieren. Onze clubs in het buitenland moeten eraan bijdragen om dat financieel mogelijk te maken.'

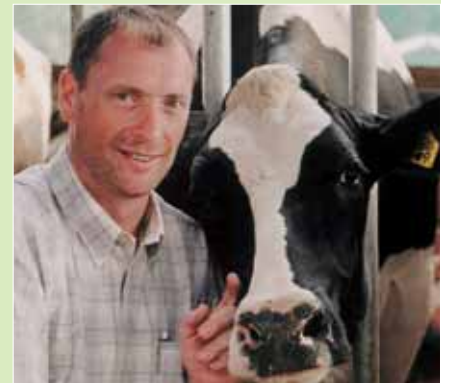
Hans Huijbers: 'Stierenkaart continu verversen is noodzaak'

### Peter Broeckx: 'Scandinavisch diergezondheidsmodel te dwingend'

Volgens Peter Broeckx is voor CR Delta VRV een belangrijke taak weggelegd op het terrein van diergezondheid. Daarvoor is in zijn optiek een goede database met dierziekteregistratie onmisbaar. 'We hebben die informatie nodig om in de toekomst onze fokkerijkoers cijfermatig te onderbouwen. Ik sta echter geen Scandinavisch systeem voor waarbij alles in handen is gelegd van de dierenarts. Dat is te dwingend. Dat willen onze boeren niet.'

Huijbers hoopt dat de database met diergezondheidsgegevens uitgebouwd kan worden in samenwerking met de gezondheidsdiensten in beide landen. 'Ook voor onze infodivisie NRS is dat van levensbelang. We willen als CR Delta VRV een database houden. Dat kan alleen als we aantallen en nog eens aantallen hebben. Met het informatiesysteem IRIS begeben we ons ook op de internationale markt. Eenvoudig is dat niet want de infomarkt is evenals die van sperma een vechtmart.'

Peter Broeckx: 'Fokkerijkoers cijfermatig onderbouwen'



plussen hebben verzilverd. Ik denk vooral aan het nieuwe informatiesysteem dat NIS gaat vervangen. Daarmee gaan we komend jaar een slag maken.'

#### Welke invloed verwacht u van het nieuwe landbouwbeleid op de thuismarkt?

'Iedereen is aan het rekenen. Dat wachten we eerst af. Ook het WTO-overleg, dat nog volgt, zal van invloed zijn op de markt. De grote lijn is wel duidelijk: het vangnet onder de prijzen wordt lager. Consequentie is dat de melkprijs sterker dan voorheen de wereldmarktprijs volgt en daardoor meer golfbewegingen vertoont. Dat houdt in

dat melkveehouders er in navolging van varkens- en kippenhouders aan moeten gaan wennen dat ze in bepaalde perioden heel veel verdienen en op andere momenten vrijwel niets. Dat vergt meer flexibiliteit van de veehouders en dus ook van organisaties als CR Delta VRV.'

#### Leidt dat tot extra krimp of zal de teruggang in bedrijven worden afgeremd?

'De efficiëntie in arbeidsproductie en efficiëntie op koeniveau zal nog belangrijker worden. De schaalvergroting gaat daarom onverminderd door. Ja, ook de productie per koe gaat weer stijgen. Die is afgevlakt

omdat iedereen zich in moest stellen op nieuwe, "extensievere" productieomstandigheden. Als dat gelukt is — grasrassen die kwaliteit en productie leveren bij een lage stikstofgift zijn in aantocht — gaat de productie omhoog.' 'Die grotere bedrijven gaan wellicht bepaalde werkzaamheden weer uitbesteden zoals het insemineren van koeien. Het is aan ons om daarop in te spelen. En terugkijkend op de afgelopen jaren zijn we daartoe in staat. Daar hebben onze medewerkers meer dan eens blijk van gegeven.'

Bert de Lange

### Hans Huijbers: 'Productenpakket verbreden met "grazing bulls"?'



CR Delta VRV moet volgens Hans Huijbers nadenken over de vraag of het productenpakket — de portfolio — breed genoeg is. 'Vijftig procent van het totale aantal doses dat we verkopen zetten we af op de thuismarkt. De rest dus elders zoals bij Lagoa, dat alleen al anderhalf miljoen rietjes verkoopt. We moeten daarom onze ogen openhouden voor andere rassen. En wat te doen

met het groeiende aantal bedrijven met een laagkostenstelsel? Dan denk ik niet aan het laagkostenbedrijf van het Praktijkonderzoek in Lelystad, maar aan landen als Nieuw-Zeeland en Ierland, waar koeien uitsluitend op gras melk moeten maken. Is het niet de moeite waard speciaal voor dit type bedrijf een "grazing bull-lijn" op te zetten?'

Hans Huijbers: 'Vijftig procent van de rietjes zetten we af op thuismarkt'