

**Korte lijnen, een goede sfeer, elkaar serieus nemen. Het zijn zo maar wat termen die Kees Gorter uit Makkinga graag in de mond neemt. De Friese veehouder, die een blanco voorgeschiedenis heeft in de veeverbetering, trad onlangs toe tot de raad van commissarissen van de Nederlands-Vlaamse CRV Holding. 'Veehouders moeten het idee hebben dat ze meer dan welkom zijn bij de club.'**

**H**ij moet er zelf ook nog aan wennen. Sinds maart 2006 maakt Kees Gorter (43) uit Makkinga deel uit van het hoofdbestuur van CR Delta en daarmee ook van CRV Holding. 'Nooit heb ik daar ook maar één seconde over gedacht. Ik was nooit zo'n trouwe bezoeker van de ledenvergaderingen en ik ben echt geen fokker.' De Friese veehouder had de afgelopen tijd ook wel andere dingen aan zijn hoofd. Samen met een vee- en een varkenshouder richtte hij de Stichting Natuurenergie Ooststellingwerf op. De stichting exploiteert een co-vergistingsinstallatie. Sinds oktober 2005 prijkt de installatie op het erf van Gorter. Het maken van planten, de bouw en het opstarten van de mestvergister vergde veel tijd. Ook nu vraagt de installatie nog de nodige energie. 'Alleen al de afgelopen maand heb ik een stuk of zeven lezingen over mestvergisting gegeven. Ook thuis krijg je door die installatie op het erf meer aanloop: van veehouders die ook een mestvergister willen bouwen tot monteurs en journalisten.'

#### **De zon gaat nooit onder**

Toch maakt Gorter in ieder geval de komende vier jaar graag tijd vrij voor CRV. 'De profielschets voor de functie van hoofdbestuurder en het sollicitatiegesprek hebben mijn nieuwsgierigheid gewekt. CR Delta is een Nederlandse coöperatie met internationale ambitie, een bedrijf waar de zon nooit ondergaat. Dat is een schoen die mij past. Ik heb een broer die in Canada boert, ik ben voor de gemeente in Letland geweest en ik heb pas nog een lezing gegeven in Schotland over mestvergisting. Dat internationale aspect spreekt me aan.'

Voorlopig staat alles in de schaduw van CRV en CR Delta, meldt Gorter vastberaden. Dat geldt niet alleen voor de mestvergister, maar ook voor zijn melkveebedrijf. Dat omvat 120 koeien, 90 stuks jongvee en 83 hectare land, waarvan 20 hectare mais. Met behulp van een vaste medewerker melkt Gorter jaarlijks een quantum vol van 1,1 miljoen kilogram. 'De bank zegt stevast dat een vaste medewerker financieel niet uit kan, maar ik zou niet graag zonder willen. Ik ben niet iemand die zeven dagen in de week alleen maar met de koeien bezig wil zijn.'

#### **'Ik ben een koemelker'**

Kees Gorter heeft een blanco voorgeschiedenis in de veeverbetering. Bestuurlijke ervaring deed hij op in de zuivel en de belan-

genbehartiging. Gorter maakt er geen geheim van dat hij met fokkerij helemaal niks heeft. 'Door gebruik te maken van SAP hoef ik gelukkig niet alles zelf uit te zoeken. Ik weet niets van bloedlijnen. Ik kan ook niet zomaar uit m'n hoofd de afstamming van m'n koeien oplepelen. Dan heb ik eerst de schetsen nodig.'

Dat wil niet zeggen dat Gorter dan ook maar genoeg neemt met een gemiddelde productie. 'Ik ben een koemelker,' zegt hij zelf, 'maar fokkerij bepaalt volgens mij niet meer dan tien, hooguit twintig procent van de productie. Melken heeft te maken met management. Het gaat daarbij over water, licht en lucht, over voeding en dierenwelzijn. Het is vooral een economisch verhaal.'

*Ik ben niet iemand die alleen met koeien bezig is*

Het rollend jaargemiddelde bedraagt 9064 kg melk met 4,48% vet en 3,55% eiwit bij een gemiddelde leeftijd van vier jaar en acht maanden. 'Ik beleef plezier aan koeien met een aangename productie. Ik ben per slot van rekening een veehouder, geen vleesveehouder.'

Diergezondheid is, in tegenstelling tot fokkerij, wel een onderwerp dat van Gorter veel aandacht krijgt. Zo heeft hij recent de mestmonsters voor het behalen van status 10 voor paratuberculose opgestuurd. 'Het is jammer dat de GD overstapt op een ander para-tbc-programma en kiest voor kwantiteit in plaats van kwaliteit. Ik vind het wel interessant om status 10 te hebben en ik ga er ook zeker mijn best voor doen om dat te blijven houden.'

#### **Vast aanspreekpunt voor veehouders**

Tot voor kort kende Gorter CR Delta niet anders dan als een goede klant. 'Ik zie CR Delta als een dienstverlener die prima zijn werk doet, of het nu gaat om MPR, KI of ondersteuning van het management. Dat geldt denk ik voor 99 procent van de leden.'

Een goede dienstverlening vindt Gorter een van de belangrijkste eisen aan een bedrijf, evenals een goede sfeer. 'Als zowel de dienstverlening als de sfeer goed is, zijn de prijzen minder belangrijk.'

Wat Gorter zelf graag wil uitdragen tijdens zijn lidmaatschap van het hoofdbestuur? 'Ik vind het belangrijk dat de lijnen naar de leden en klanten kort zijn, dat veehouders een vast aanspreekpunt hebben. Ik wil er graag aan meewerken dat overeind te houden. Mensen moeten zich thuis voelen bij het bedrijf; ze moeten het idee hebben dat ze meer dan welkom zijn bij de club.'

Gorter hamert ook op de houding die een bedrijf aan moet nemen. 'Het gaat om gelijkwaardigheid, elkaar serieus nemen, niet dingen van bovenaf opleggen. Die houding moet naar iedereen toe hetzelfde zijn, of je nu hoofdbestuurder bent, lid van de coö-

peratie of klant. Dat geldt niet alleen in Nederland en Vlaanderen, maar ook in het buitenland.'

Wat zijn rol in het hoofdbestuur zal zijn, is voor Gorter nog niet helemaal duidelijk. 'Ik ben iemand die naar oplossingen zoekt, die streeft naar consensus: wat is goed voor mij, wat is goed voor jou en dat bij elkaar brengen. Een netwerker ben ik ook. Sommige dingen zijn niet mogelijk door kennis, maar door kennissen.'

Gorter is nieuwsgierig hoe alles zal gaan lopen. 'Er ligt een hele wereld braak voor me. Ik heb nog een boel te leren. En ik heb natuurlijk ook nog gewoon een bedrijf. De kunst is om het bedrijf thuis goed op de rails te houden en toch CRV en CR Delta bestuurlijk goed van dienst te zijn.'

*Inge van Drie*

Kees Gorter: 'Als dienstverlening en sfeer goed zijn, zijn de prijzen minder belangrijk'

# Vooral korte lijnen