



Tineke Dekker: 'Zuid-Afrikaanse veehouders zijn echte ondernemers'

Groeien in Zuid-Afrika

Veel koeien per bedrijf, honderd procent dhz-ki en het Nieuw-Zeelandse systeem van jaarrond grazen in opkomst. Dat is koeien houden in Zuid-Afrika in een notendop. Sinds 2011 is CRV er actief met een eigen organisatie. 'Afgelopen jaar was een derde van de verkochte rietjes afkomstig van het Nieuw-Zeelandse CRV Ambreed en dat aandeel groeit', aldus Tineke Dekker.



Tineke Dekker

tekst Inge van Drie

Het is een van de jongste loten aan de stam van CRV. Sinds 1 februari 2011 maakt het Zuid-Afrikaanse Xseed Genetics – inmiddels omgedoopt tot CRV Xseed – deel uit van CRV. Een lange historie heeft het bedrijf niet. Xseed ontstond een aantal jaar geleden toen vijf werknemers van de Zuid-Afrikaanse ki-coöperatie Taurus voor zichzelf begonnen. In rap tempo veroverden ze de markt. CRV Xseed is momenteel marktleider in Zuid-Afrika, vertelt plaatsvervangend algemeen directeur Tineke Dekker. 'Afgelo-

pen jaar hebben we in Zuid-Afrika zo'n 200.000 rietjes verkocht. Vleesvee neemt ongeveer tien procent daarvan voor zijn rekening, holstein en jersey zorgen beide voor 45 procent van de verkoop.'

Honderd procent dhz-ki

Samen met de Zuid-Afrikaanse algemeen directeur Roy Dixon, een van de vijf oprichters van CRV Xseed, heeft Dekker de dagelijkse leiding over het bedrijf. Naast een administratief medewerkster telt de organisatie nog een kleine vijftien werk-

nemers. Dat zijn allemaal vertegenwoordigers die dagelijks de boer op gaan. 'Een groot verschil met Nederland is dat we ons personeel wel regelmatig spreken, maar nauwelijks zien. De afstanden zijn daarvoor gewoon veel te groot', geeft Dekker aan. Zuid-Afrika heeft een oppervlakte van 1,2 miljoen vierkante kilometer, bijna dertig keer zo groot als Nederland.

De vertegenwoordigers werken geheel op commissiebasis, ofwel ze krijgen een bedrag per verkocht product. 'Ze zijn eigenlijk gewoon zelfstandig ondernemer. Hoe meer ze verkopen, hoe meer ze verdienen. Voor de meesten is dat systeem beter dan in loondienst zijn: ze houden op deze

Zuid-Afrika: ruim 2,6 miljard kg melk per jaar

De totale melkproductie in Zuid-Afrika kwam in 2011 uit op ruim 2,6 miljard kg melk door naar schatting zo'n 600.000 koeien. Gemiddeld produceren de koeien 17,6 kg melk per dag. De zuivelmarkt kent een aantal grote, landelijk opererende spelers als Parmalat, Clover, Dairybelle en Nestlé, maar ook een flink aantal kleine zuivelverwerkers die in be-

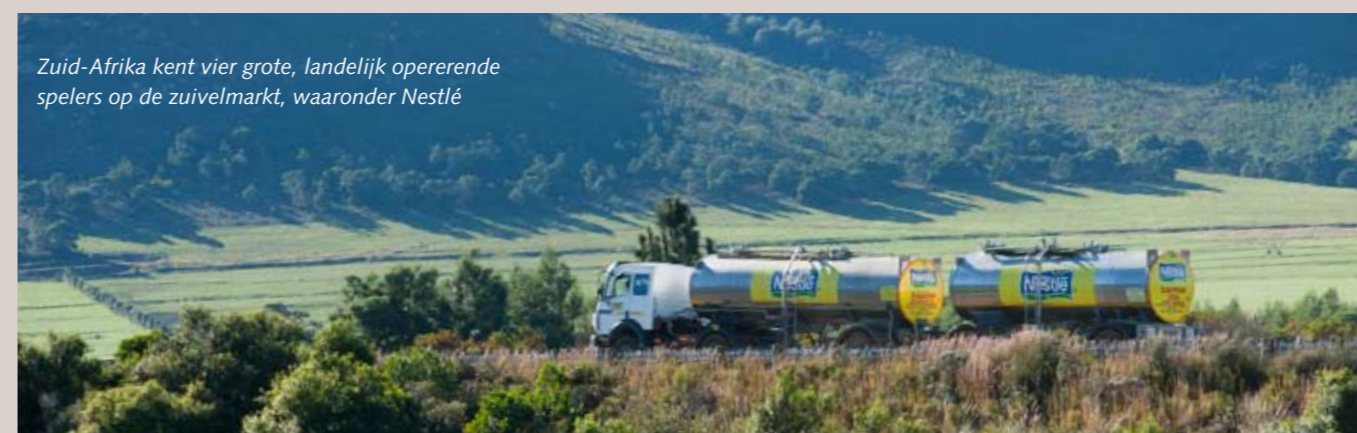
paalde regio's werken. Het aantal zuivelverwerkers is sinds 2003 gehalveerd, zo blijkt uit statistieken van de Milk Producers' Organisation.

Iets meer dan de helft van de melk wordt verwerkt in vloeibare producten als gepasteuriseerde melk (52 procent), gestriliseerde melk (28 procent) en yoghurt (13 procent). Ongeveer veertig procent

van de melk vindt zijn bestemming in vaste producten als kaas (54 procent), melkpoeder (19 procent) en boter (11 procent).

Per saldo is Zuid-Afrika geen netto im- of exporteur van zuivel. Export van zuivelproducten vindt plaats op kleine schaal, maar Zuid-Afrika importeert ook buitenlandse zuivelproducten.

Zuid-Afrika kent vier grote, landelijk opererende spelers op de zuivelmarkt, waaronder Nestlé



manier meer geld over. Bovendien zijn ze gemotiveerder, omdat ze hun eigen inkommen kunnen beïnvloeden.'

Een netwerk van inseminatoren kent Zuid-Afrika niet. Het percentage dzh-ki ligt op honderd procent, alle bedrijven insemineren zelf hun koeien. De vertegenwoordigers vullen maandelijks de stikstofvaten bij. 'Dat is puur een strategische afweging', zegt Dekker. 'Het is een mooie manier om klanten te binden. De vertegenwoordigers hebben op deze manier altijd een reden om bij een bedrijf langs te gaan en de veehouders kunnen de stikstof ook goed gebruiken. Als je toch eenmaal op een bedrijf bent, neemt een veehouder wellicht ook sperma van je af.'

De vertegenwoordigers verkopen niet alleen spermarietjes. Veehouders kunnen ook producten als speendips, plastic handschoenen en tochtdectiemateriaal afnemen. 'Onze vertegenwoordigers reizen ver en de transport- en brandstofkosten zijn voor hun eigen rekening. Het is dan efficiënter om meerdere dingen te verkopen. Voor een veehouder scheelt dat ook. Hij hoeft niet op pad om die materialen zelf te halen. In Zuid-Afrika is dat meestal niet naast de deur.'

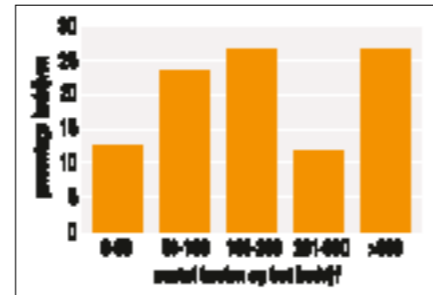
Zakelijk ingesteld

Een belangrijk verschil met Nederland is dat de bedrijven in Zuid-Afrika groter

zijn. Een gemiddeld bedrijf in Zuid-Afrika telt 209 koeien (tabel 1), maar de verschillen per regio zijn groot. Zo nadert de gemiddelde bedrijfsgrootte in de Oost-Kaap de grens van 500 koeien. Het overgrote deel van de melkveebedrijven is in handen van blanke boeren. 'De meeste bedrijven werken met personeel, vaak met zwarte mensen. Arbeid is relatief goedkoop en goed beschikbaar.'

Mede door de omvang van de bedrijven zijn de ondernemers zakelijk ingesteld, zegt Dekker. 'De Zuid-Afrikaanse veehouders zijn echte ondernemers. Ze zijn deels erg op prijs georiënteerd. Als de prijs ze niet aanstaat, stappen ze snel naar de concurrent. Tegelijkertijd spelen het product en ook emotie een grote rol. Veehouders vertrouwen niet snel op een stieradviesprogramma of de kennis van de vertegenwoordiger, maar hechten meer waarde aan hun eigen mening.'

Die zakelijke instelling heeft nog een reden. Zuid-Afrikaanse veehouders moeten alle zeilen bijzetten om een fatsoenlijk inkomen te halen. In 2011 lag de melkprijs op zo'n 29 eurocent per kilo melk en op ondersteuning van de overheid hoeven de Zuid-Afrikaanse melkveehouders niet te rekenen. Dat heeft gezorgd voor een flinke schifting; veel melkveehouders zegden de sector de afgelopen jaren vaarwel. In de periode ja-



Figuur 1 – Verdeling bedrijven naar aantal koeien (bron: Milk Producers Organisation)

Veel bedrijven werken met personeel



Elsa Conradie verkoopt duizend rietjes van één stier op een bedrijf



Ze begon haar carrière ooit als stierverzorger, maar nu is Elsa Conradie alweer jarenlang vertegenwoordiger. Haar garage staat vol met stikstofvaten, folders, speendips en plastic handschoenen. Conradie was een van de vijf personen die een aantal jaar geleden Xseed Genetics – in 2011 overgenomen door CRV – oprichtten. Het werk van Conradie, die opgroeiende op een schapenbedrijf, is nauwelijks te vergelijken met dat van Nederlandse of Vlaamse vertegenwoordigers. Neem bijvoorbeeld de afstanden in Zuid-Afrika. 'Per jaar rijd ik tachtig- tot honderdduizend kilometer.'

Ook hebben de bedrijven, waarvan het gros een op Nieuw-Zeelandse ideeën gestoeld graassysteem hanteert, een enorme omvang. 'Ik denk dat de gemiddelde grootte van de bedrijven van mijn klanten dichter bij duizend dan bij vijfhonderd koeien ligt.'

Waar Nederlandse vertegenwoordigers regelmatig vijf of tien rietjes per stier verkopen, gaat het bij Conradie om heel andere getallen. 'Vandaag heb ik achthonderd rietjes verkocht op in totaal twee bedrijven, maar ik verkoop ook regelmatig duizend rietjes van één stier op één bedrijf.' Conradie stimuleert het kopen van veel rietjes van een stier in plaats van het gebruiken van veel verschillende stieren. 'Dé manier om een uniforme veestapel te krijgen is het gebruiken van slechts een paar betrouwbare stieren. Bovendien werkt het gemakkelijker om slechts één of twee stieren te gebruiken. Alle bedrijven werken met vreemd personeel. Het is veel eenvoudiger om de koeien met één of twee vaste stieren te insemineren dan de medewerkers uit tien verschillende stieren te laten kiezen.'

Ongeveer de helft van de klanten van Conradie kruist de veestapel met andere rassen. Vooral jerseys en Zweeds-roodbontstieren zijn daarvoor in trek. 'Van brown swiss zijn we in Zuid-Afrika geen fan. Brownswisskoeien hebben te zware boten; veehouders die voor een graassysteem kiezen, willen juist graag lichte koeien.' Ook het tijdstip waarop Conradie op pad is, wijkt soms af van dat in Nederland. Regelmatig staat ze al om zes uur 's ochtends bij een veehouder op het erf. 'De meeste veehouders melken niet zelf, maar zijn wel op het bedrijf om het melkproces in de gaten te houden. Dat is een prima moment om met ze af te spreken.'

De omvang van de bedrijven en daaraan gekoppeld de zakelijke instelling van de veehouders stellen hoge eisen aan Conradie. 'Het is hier heel belangrijk om een relatie met veehouders op te bouwen. De veehouders in dit gebied zijn niet erg loyaal. Dat kan een pluspunt zijn als je op een bepaald bedrijf nooit komt, maar het kan ook een nadeel zijn; een vaste klant kun je snel kwijtraken.'

provincie	koeien/bedrijf	percentage melk	
		dec. '97	feb. '11
West-Kaap	203	22,9	26,6
Oost-Kaap	468	13,8	24,5
Noord-Kaap	141	1,2	0,3
KwaZulu-Natal	367	15,7	23,6
Vrijstaat	113	18,0	13,5
Noordwest	96	12,6	4,8
Gauteng	99	4,4	2,6
Mpumalanga	116	11,0	3,8
Limpopo	175	0,4	0,6
totaal	209	100,0	100,0

Tabel 1 – Aantal koeien per bedrijf in 2010 en percentage melk per provincie (bron: Milk Producers Organisation)

nuari 2009 tot en met juni 2011 stopten ruim 900 melkveehouders, ofwel ruim een kwart van het totaal aantal bedrijven. In januari 2012 telde Zuid-Afrika volgens de Milk Producers Organisation nog een kleine 2500 bedrijven tegenover ruim 7000 in 1997 (tabel 2). De meeste melk wordt geproduceerd in de kustprovincies, waar relatief gezien de meeste regen valt.

Nieuw-Zeelandse genetica

Zuid-Afrika kent verschillende typen bedrijven. Een deel van de melkveebedrijven werkt met een tmr-systeem: de koeien lopen jaarrond binnen en krijgen een volledig gemengd rantsoen. In opkomst is het Nieuw-Zeelandse graassysteem, waarbij de koeien het hele jaar buiten lopen en er geen huisvesting is. Afhankelijk van de grasgroei krijgen de koeien meer of minder ruw- en krachtvoer bijgevoerd.

'We merken dat de belangstelling voor Nieuw-Zeelandse genetica groeit', aldus Dekker. 'Afgelopen jaar was een derde van de verkochte rietjes afkomstig van het Nieuw-Zeelandse CRV Ambreed en dat aandeel groeit. Veehouders willen niet te grote koeien die gemakkelijk kalven en vruchtbaar zijn. De tmr-bedrijven

provincie	aantal melkveebedrijven		
	dec. '97	jan. '06	jan. '12
West-Kaap	1577	878	647
Oost-Kaap	717	422	283
Noord-Kaap	133	39	21
KwaZulu-Natal	648	402	322
Vrijstaat	1204	1067	535
Noordwest	1502	649	352
Gauteng	356	275	126
Mpumalanga	866	407	164
Limpopo	74	45	24
totaal	7077	4184	2474

Tabel 2 – Aantal melkveebedrijven per provincie (bron: Milk Producers Organisation)

kieszen juist graag voor stieren die hoog scoren voor TPI. ' Ook de belangstelling voor kruisen neemt toe, signaleert Dekker. Een nadeel voor CRV Xseed is dat het vermarkten van kruisingstieren – stieren als Reladon die bloed van meerdere rassen voeren – in Zuid-Afrika niet is toegestaan.

'In Zuid-Afrika bestaan zogenaamde per ras georganiseerde fokkersgenootschappen. Als die iets afwijkends zien in stambomen, is import al gauw verboden. Zo mochten we Kian, die hier in het begin heel populair was, niet meer vermarkten toen ontdekt werd dat er nog een deel mrij in zijn bloedvoering voorkwam.' Om dezelfde reden is ook het gebruik van genomicstieren aan banden gelegd. 'De fokkersgenootschappen zien geenomstieren als proefstieren. We mogen per stier maar 1500 rietjes importeren.'

Nauwelijks melkcontrole

Een eigen fokprogramma heeft CRV Xseed momenteel niet. 'We testen wel een aantal proefstieren uit Zuid-Afrika. Enerzijds om een goedkoop product aan te kunnen bieden, anderzijds is het ook goed om interesse in de markt te tonen en te kunnen voldoen aan de klantwens. Een Zuid-Afrikaanse veehouder koopt

eerder producten als je niet alleen buitenlandse, maar ook binnenlandse producten hebt.' Het valt overigens niet mee om officiële fokwaarden bij de stieren te krijgen, omdat nog geen twintig procent van de melkveehouders aan doet.

Ook van verschillende vleesveerassen verkoopt CRV Xseed sperma, van onder meer Angus, Brangus, Boran en Bonsmara. 'Zuid-Afrika telt wel 36 verschillende vleesveerassen', vertelt Roy Dixon. 'Zuid-Afrikanen zijn gek op vee. Als er een nieuw ras is, zijn Zuid-Afrikaanse veehouders er als de kippen bij.' Het meeste vleesveesperma gaat nu nog naar melkveehouders, maar ook de vleesveemarkt groeit, stelt Dekker. 'Het aantal stuks vleesvee in Zuid-Afrika loopt in de miljoenen, maar veel vleesveebedrijven zijn heel extensief en de koeien lopen verspreid over grote oppervlakten.'

Eigen ki-station

Groei op de Zuid-Afrikaanse markt is een van de belangrijkste doelen die de organisatie zich heeft gesteld. 'Zuid-Afrika is een groeiemarkt. Dat was een van de belangrijkste redenen voor CRV om in deze markt te investeren, naast bijvoorbeeld de relatief stabiele politieke en economische omstandigheden in het land', vertelt Dekker, die nu hard werkt aan het professionaliseren van de organisatie. 'Ik wil graag meer structuur aanbrengen. Als we verder willen groeien, is dat een eerste vereiste.'

Ook een eigen ki-station staat nog op het verlanglijstje van de organisatie. Tineke Dekker: 'Nu stallen we stieren bij een particuliere stierenstal. Een eigen stierenstal geeft meer mogelijkheden, bijvoorbeeld op het gebied van export. Zuidelijk Afrika is veel groter dan Zuid-Afrika. In Namibië, Botswana, Zambia en Mozambique loopt ook vee. Het zou mooi zijn als we daar ook onze stieren kunnen vermarkten.'

De belangstelling voor kruisen neemt toe in Zuid-Afrika

