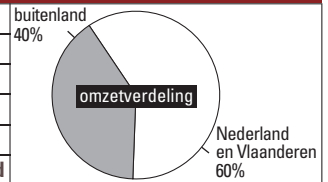


Jaarlijkse omzet:	<b>169,9 miljoen euro</b>
Jaar van oprichting:	<b>CRV in 2002, rechtsvoorgangers in 1874</b>
Hoofdkantoor:	<b>Arnhem</b>
Medewerkers Nederland en Vlaanderen en buitenland:	<b>1331 / 937</b>
Activiteiten:	<b>genetica, informatieproducten en dienstverlening</b>
Buitenlandse vestigingen:	<b>o.a. Brazilië, Tsjechië, Amerika en Nieuw-Zeeland</b>



Buitenlandse investeringen zijn nodig voor innovaties in het binnenland

# Productie hier behouden

De vooraanstaande positie van de Nederlands/Vlaamse melkveehouderij is volgens Roald van Noort, CRV-directievoorzitter, alleen te behouden door sterk uit te breiden in productie.

tekst **Jaap van der Knaap, Florus Pellikaan**

**O**ver hét thuisland en hét buitenland wil CRV-directievoorzitter Roald van Noort (53) liever niet spreken. 'We hebben door eigen bedrijven in bijvoorbeeld Brazilië, Nieuw-

Zeeland, Tsjechië en Amerika inmiddels meer thuismarkten dan alleen Nederland en Vlaanderen.'

Ondanks deze internationale expansie van CRV hebben Nederland en Vlaande-

ren een speciale plek bij Roald van Noort. 'Enerzijds natuurlijk doordat de veehouders hier onze eigenaren zijn, maar je kunt je als bedrijf ook geen betere basis wensen dan Nederland. Ons veehouderijstelsel is een van de modernste en meest hoogproductieve ter wereld', stelt Van Noort.

De vooraanstaande positie van de Nederlandse melkveehouderij heeft CRV geholpen bij het betreden van de globale genetica markt. 'We nemen altijd de fokkerijkennis en technologieën van hier mee als basis en passen die toe op rassen

Roald van Noort:  
'Het creëren van schaal is wat anders dan winst ophalen in het buitenland'



en fokprogramma's die aansluiten bij de omstandigheden en wensen van de lokale markt', vertelt Van Noort. 'En iedere keer merk ik in het buitenland weer dat de behoefte aan onze kennis groot is. Wanneer ik bijvoorbeeld met leden van de raad van commissarissen in het buitenland ben, worden ze dikwijls helemaal "uitgemolken".'

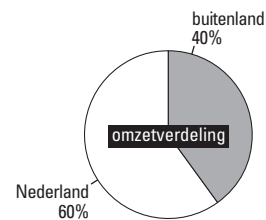
De zorg van Roald van Noort is echter hoe Nederland deze vooraanstaande positie behoudt, gelet op de huidige ontwikkelingen. 'Er zijn allerlei discussies gaande over minder vee in Nederland, maar dat is aan mij niet besteed. We moeten zelf voldoende blijven produceren om onze kennisvoorsprong te behouden en wat mij betreft is dat verdubbelen in aantal koeien. We hebben kennis, water en een agrarisch fundament, waardoor we de praktijk in huis moeten houden op een manier waar de maatschappij goedkeuring aan geeft. Alleen dan behouden we onze leidende rol in de agribusiness.'

### Groot in Amerika

De buitenlandse investeringen en export van CRV zijn volgens Roald van Noort nodig om voldoende schaalgrootte te realiseren. 'Het creëren van schaal en omzet is wat anders dan het klassieke beeld van winst ophalen in het buitenland. Omdat de fokkerij als geen andere sector afhankelijk is van dure technologische innovaties – denk aan genomic selection – moet je deze kosten over zo veel mogelijk units kunnen verdelen. Natuurlijk telt buitenlandse winst, maar het belangrijkste is dat we de allernieuwste producten kunnen produceren voor een redelijke prijs. Hierdoor zijn we ook als enige Nederlandse ki direct betrokken bij spermaseksten en de technologie van genomic selection. Onze leden plukken daar als eerste de vruchten van.'

Met vestigingen over de hele wereld lijkt de vraag gerechtvaardigd of het hoofdkantoor van CRV wel in Nederland moet blijven. 'Dat heeft twee kanten. Enerzijds hebben we een band met onze eigenaren en willen we de continuïteit in de eerste plaats hier garanderen. Daarom ben ik er een voorstander van om dicht bij onze leden te blijven', stelt Van Noort, om direct te vervolgen: 'Maar toch kan ik op lange termijn een verplaatsing van het hoofdkantoor niet uitsluiten. Als je in de genetica nog succesvoller wilt zijn, moet je groot worden in Amerika. Dit vanwege de omvang van de Amerikaanse markt en de daaraan verbonden genetische variatie in de holsteinpopulatie en de lage kostprijs voor een fokprogramma. Om die groei in de Amerikaanse markt te realiseren kan het wel zijn dat bepaalde afdelingen zich eigenlijk ooit daar moeten vestigen.' |

Jaarlijkse omzet:	<b>niet opgegeven</b>
Jaar van oprichting:	<b>1981</b>
Hoofdkantoor:	<b>Grashoek</b>
Medewerkers:	<b>kleine 40 (Nederland), 10 (buitenland)</b>
Activiteiten:	<b>tot waarde brengen van genetica door middel van traditioneel testen</b>
Buitenlandse vestigingen:	<b>Polen, België, Nieuw-Zeeland en Mali</b>

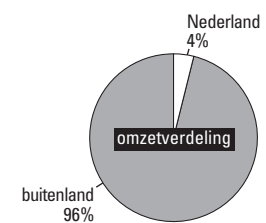


## Verdubbelen met andere bloedlijnen

Over het belang van export voor de particuliere fokkerijorganisatie KISamen is directeur Gerard Scheepens kort en duidelijk. 'Export is ontzettend belangrijk aangezien we veertig procent van onze omzet uit het buitenland halen. Doordat de spermaprijzen in het buitenland veel lager zijn, exporteren we het merendeel van het aantal verkochte rietjes.' Alhoewel KI Samen sommige stieren ook in het buitenland meetest, richt de organisatie zich niet op een testprogramma buiten Nederland. 'De natuurlijke variatie zorgt er altijd wel voor dat een stier meer geschikt is voor binnen- of buitenland.'

De manier van de markt benaderen is volgens Scheepens niet wezenlijk anders in het buitenland dan in Nederland. 'Je moet helder communiceren, met de stieren waarmaken wat je belooft en zwakke plekken van een stier durven benoemen. En deze filosofie moet je laten uitdragen door lokale mensen die de markt kennen.' Richting 2020 wil Scheepens met KISamen het aantal traditioneel te testen stieren verdubbelen. 'We willen ons onderscheiden met andere bloedlijnen dan de rest van de wereld die allemaal met genomic selection werken waardoor inteelt en het aantal tegenvallers explosief stijgt.'

Jaarlijkse omzet:	<b>niet opgegeven</b>
Jaar van oprichting:	<b>1995 na fusie Western Breeders en Landmark Genetics, sinds 2000 in volledig eigendom van Koepon Holding van Wijnand Pon</b>
Hoofdkantoor:	<b>Feerwerd</b>
Medewerkers:	<b>65 (Nederland), 1500 (buitenland)</b>
Buitenlandse vestigingen:	<b>15 verkooporganisaties in o.a. Australië, Brazilië, China en Duitsland</b>



## Nederlandse basis met Amerikaans aanbod

'Het Nederlandse imago van de melkveehouderij staat voor vakmanschap en kennis. Niet voor niets liggen hier de wortels van de fokkerijstart van Koepon Holding.' Volgens Cees Hartmans, CEO van Alta en Koepon Holding, profiteert ki-organisatie Alta van dat goede imago door het te combineren met het aanbod aan stieren afkomstig uit Noord-Amerika. 'We hebben als Nederlandse organisatie een internationale slag kunnen maken met het fokprogramma en stieraanbod vanuit Noord-Amerika. De fokwaarde TPI is wereldwijd gezien toch de standaard geworden.' Het Amerikaanse fokprogramma van Alta is vooral georiënteerd op kilogram-

men vet en eiwit, terwijl in het Nederlandse fokprogramma traditioneel gehalten centraal stonden. 'Met het wegvallen van het melkquotum in 2015 sluit ons fokprogramma hier op onze thuismarkt beter aan dan ooit.' De Nederlandse veehouder profiteert van de internationalisering van Alta, volgens Hartmans. Als voorbeeld noemt hij de overname van een Amerikaans bedrijf dat managementsoftwarepakketten verkoopt in de melkveesector in meer dan 20 landen. Daardoor werd de kennis over bijvoorbeeld vruchtbaarheid vergroot. 'We zijn nog meer adviseur geworden, we stoppen niet bij het achterlaten van een rietje in de tank.'