

●●●●●●●●●● Het coöperatieve CRV is wereldwijd actief in veeverbetering. Deze term dekt niet alleen activiteiten in fokkerij, maar ook diensten en informatieproducten op dit gebied. Kort gezegd helpt CRV de veehouder de prestaties van zijn veestapel te verbeteren. 35 à 40% van de omzet wordt behaald in het buitenland. Belangrijkste exportproduct: het rietje sperma.

Datingprogramma voor koeien

de jaren '90 bloeide de export van het bedrijf op, dat is uitgebouwd tot 1998. Toen is de strategie veranderd van exporteren naar het oprichten en overnemen van bedrijven in het buitenland. Vestigingen zijn er in Nederland, België, Noord-Amerika, Brazilië, Zuid-Afrika, Spanje, Duitsland, Luxemburg, Tsjechië, Australië en Nieuw-Zeeland. Daarnaast exporteert CRV naar zo'n 50 landen. Er is sprake van een continue ontwikkeling van het bedrijf.

“Je ziet nu dat wij op lokale vestigingen in andere landen ook producten ontwikkelen voor de export”, zegt Muller. “Goed voorbeeld is Nieuw-Zeeland. Ook daar hebben wij een fokprogramma voor de zwartbonte koe. Maar die soort kijkt daar heel erg af van de zwartbonte koe zoals wij die in Europa fokken. Je hebt daar een vorm van veeteelt waarbij koeien het gehele jaar buiten lopen en geen krachtvoer krijgen. Een koe moet daar veel ruwvoer kunnen verwerken en ook heel vruchtbaar zijn, omdat er seizoensgebonden wordt afgekalfd. Wij hebben zo'n type koe ontwikkeld. Naast Nieuw-Zeeland ligt de afzetmarkt hiervoor in Zuid-Amerika, Zuid-Afrika, Ierland en bepaalde delen van Noord-Amerika.”

CRV-vestigingen bevinden meestal in landen of regio's waar ook echt een markt is voor producten met toegevoegde waarde. De onderneming is relatief informatiedicht en innovatiegericht. Dat heeft zijn prijs en dus ook consequenties voor de potentiële markt. “Wij voegen waarde toe en dat heeft invloed op de kostprijs. In een land waar de veehouderij al iets verder ontwikkeld is, zien mensen vaak het nut om daarin te investeren.”

Op dit moment wordt een bestaand product opgelijnd voor de exportmarkt: Ovalert. Muller: “Een koe krijgt een stappenteller om, die aangeeft of een koe erg actief is. Dan is een koe tochtig en kan zij worden geïnsemineerd. Wij koppelen aan deze vruchtbaarheidsbewaking een zogenaamd stieradvies. Heel simpel: als een veehouder deelneemt aan ons systeem, zitten de gegevens van al zijn koeien daarin. Wij halen uit onze database van

beschikbare fokstieren dan de meest geschikte stier op. Wie is de beste match? De veehouder ontvangt het stieradvies automatisch en kan met één druk op de knop een inseminator bestellen. Die is in dienst van CRV en komt de volgende dag langs met een rietje sperma van de geselecteerde stier. In Nederland en België is deze dienst al operationeel en richting Duitsland en Nieuw-Zeeland is het inmiddels ook in studie.”

CRV beseft dat uit 'haar' koeien eens vlees of zuivel voortkomt en het bedrijf dus eigenlijk aan het begin van een voedselketen staat. Daar wordt steeds meer op ingespeeld. Zo wordt bekeken of er een koe kan worden gefokt die melk voortbrengt met een gezondere vetzuursamenstelling hebben. Of een koe die minder methaangas produceert. De onderneming heeft circa 40 mensen in 'research and development'.

Intussen gaat de buitenlandse expansie door. “In elke markt waar wij nu een vestiging hebben, moeten we bijna altijd opboksen tegen een sterke lokale partij. Maar door slim opereren, kun je toch marktaandeel creëren”, aldus Muller. “Neem Duitsland, dat beschermt zichzelf behoorlijk. Regionale coöperaties hebben de markt verdeeld, daar kom je moeilijk tussen. Dus keken wij naar een eventuele kandidaat voor overname en vonden die in een Beiers KI-bedrijf. Zij hebben een sterke positie in de markt voor Fleckvieh. Niet alleen in Duitsland, maar ook internationaal krijgen we daarmee vastere voet aan de grond. Het Duitse fokprogramma voor Fleckvieh is samengevoegd met ons bestaande fokprogramma in Tsjechië en CRV is nu één van de grootste spelers voor dit ras in de wereld. Zo levert internationale groei dus aan meerdere kanten voordeel op.”



Bertil Muller van CRV: “We zijn erop gericht alles rondom de koe te verzorgen. Naast onze fokprogramma's voor veel verschillende rassen waaronder de bekende zwartbonte en roodbonte Holstein-koeien, verzamelen wij informatie en ontwikkelen op basis daarvan producten.” Dat informatie verzamelen vond en vindt onder meer plaats op bedrijven van leden in de coöperatieve thuismarkt in Nederland en Vlaanderen. Eind jaren '80 en in

De Exportise van: Bertil Muller
 Functie: hoofd corporate communicatie CRV
 Sector: veeverbetering
www.crvqall.com