

Yann Lecointre: 'Samenwerken is lastig omdat je ook elkaars concurrent bent, maar ik weet zeker dat het kan'

Evolution flirt met ki's in EU

Hij is de directeur van de grootste ki-organisatie in Frankrijk. Yann Lecointre staat sinds begin juni aan het roer van Evolution. Hij bepleit een verregaande samenwerking tussen de grote ki-blokken in Europa. De contacten met CRV zijn warm, maar een fusie is niet aan de orde.

tekst **Tijmen van Zessen**



In 2012 bundelden drie belangrijke Franse ki-clubs hun krachten. Génoé, Urcéo en Amélis besloten dat jaar tot een fusie. De nieuwe organisatie ging van start onder de naam Evolution, tevens de partij die deel uitmaakt van het Europese samenwerkingsproject EuroGenomics. Met elkaar vertegenwoordigden de 32.000

leden-veehouders de helft van de inseminatiemarkt in Frankrijk. Door samen te werken zou er synergievoordeel ontstaan, een deftig woord voor het voordeel van samenwerken.

Evolution is nu de grootste fokkerijorganisatie van Frankrijk en met zes miljoen geproduceerde doses sperma de op één na

grootste in Europa. Maar de beoogde slag in efficiëntie kwam onvoldoende uit de verf, omdat de onderliggende organisaties te veel hun eigen identiteit behielden. Zo handhaafde elk van de oorspronkelijke partijen een eigen bestuur. Inmiddels is dat veranderd. Yann Lecointre is in 2015 aangesteld om de organisa-

tie te reorganiseren. Hij is de opvolger van Thierry Simon en zwaait sinds juni dit jaar de scepter in Rennes, de stad waar Evolution kantoor houdt. Lecointre is geboren als zoon van een zeeman en hij begon zijn loopbaan in de visindustrie. Nu vertelt hij Veeteelt waar hij met de coöperatie Evolution naartoe wil.

Welke ambities heeft u met Evolution?

'Evolution heeft zichzelf na de fusie twee doelen gesteld: op de eerste plaats investeren in onderzoek en bedrijfsontwikkeling en kort daarachter investeren in de internationale afzet. En we zijn hard aan het werk om die doelen te realiseren. Dit

jaar investeren we vier miljoen euro in onderzoek en bedrijfsontwikkeling, op een totale omzet van 120 miljoen. Tien fulltimed medewerkers besteden honderd procent van hun tijd aan de diverse onderzoeksprojecten. De reorganisatie staat bij ons bekend onder de werktitel Evolution 2.0.'

Waar geeft Evolution dat geld aan uit?

'Voor een groot deel is dat vrouwelijk. Maar we investeren onder andere in het ontwikkelen van nieuwe fokwaarden en kengetallen. Als we de melkproductie per koe willen verhogen, dan is er meer behoefte aan goede data om de bedrijfsvoering te optimaliseren. Elke holsteinkoe is in staat om elf- tot dertienduizend kilo melk te maken. Ik denk dat we met fokwaarden voor klauwgezondheid en ketosis de veehouders de benodigde kennis aanreiken om die productie ook daadwerkelijk te realiseren.'

U investeert ook in de export van sperma. Waar staat u in dat opzicht?

'We zijn onderaan begonnen, maar tot dusver groeien we elk jaar met vijftig procent. Groei is noodzakelijk om de dienstverlening naar onze eigen leden op niveau te houden en te verbeteren. De export is steeds belangrijker omdat onze thuismarkt niet meer groeit. Afgelopen jaar exporteerden we 1,6 miljoen rietjes sperma. Vooral naar Spanje en naar landen in het Midden-Oosten en Zuid-Amerika. Doordat we nu nog maar één marketingafdeling hebben, verkopen we efficiënter.'

'Om echt grote stappen te zetten moeten we in Europa meer samenwerken als fokkerijorganisaties. De grote ki-clubs in Amerika zijn veel sterker dan wij als individuen. Om een vuist te maken zijn de ki-partijen in Europa te klein.'

Hoe ziet die samenwerking er volgens u uit?

'Ik denk niet direct aan fusies of overnames binnen Europa. Onze leden willen dat Evolution een Franse organisatie blijft. Zij willen eigenaar blijven van de coöperatie; ze willen controle houden over het bedrijf en vermijden dat een multinational het roer overneemt.'

Een fusie met bijvoorbeeld CRV ziet u dus niet zitten?

'Een fusie niet, maar ik heb goede contacten met CRV en met andere grote ki-organisaties. We denken erover na hoe we een partnership kunnen vormen. Dat is ingewikkeld omdat we tegelijkertijd ook elkaars concurrent zijn. Maar ik weet zeker

dat het kan. Evolution is ook ontstaan uit oorspronkelijke concurrenten die nu als één partij opereren. Om te beginnen zouden we onze fokprogramma's moeten samenvoegen.'

Zijn de fokdoelen die de samenwerkende landen hanteren daarvoor wel geschikt?

'Een Nederlandse veehouder wil een ander type koe in zijn stal dan zijn Zweedse collega. Dat klopt. Maar als we het fokprogramma weten te vergroten over meerdere landen kunnen we toewerken naar één gezamenlijke index in Europa. Op die manier zal de Europese genetica sterker staan op de wereldmarkt voor veeverbetering, die ieder jaar met tien procent groeit. Uiteindelijk geeft een partnership de partijen als individueel bedrijf een sterkere positie. En ik ben ervan overtuigd dat het de onderlinge verhoudingen niet zal schaden.'

Samenwerking bestaat er al op het vlak van genomic selection. Franse melkveeouders omarmen deze techniek sneller en intensiever dan hun collega's in Nederland en Vlaanderen. Hoe verklaart u dat?

'Franse melkveeouders hebben het volste vertrouwen in genomic selection. Ze willen de versnelling in de fokkerij niet laten liggen. Minder dan vijf procent van het sperma dat we verkopen, is van dochtergeteste stieren. Vorig jaar registreerden we bij de melkrassen een totaal van ruim 2,8 miljoen inseminaties, waarvan ongeveer de helft eerste inseminaties.'

'Onze stierenstallen bieden ruimte aan op dit moment vierhonderd stieren, zonder uitzondering allemaal nog zonder dochterfokwaarde. Van elke stier vriezen we tussen de honderd- en tweehonderd-duizend doses sperma in. Daarna worden de meeste geslacht. Alleen de allerbeste houden we langer, zoals James Bond, de huidige nummer twee voor ISU. Maar zelfs hij vertrekt nog voordat zijn dochterfokwaarde bekend is.'

Vertaalt dat vertrouwen zich ook in het laten testen van vrouwelijk jongvee?

'Vorig jaar is van 43.000 stuks jongvee het DNA getypeerd. Evolution verwerkt deze dienstverlening in het totaalpakket dat we bij veehouders neerleggen. Dat verklaart de hoge deelname voor een deel. Maar de leden beseffen ook dat een DNA-test het meest exacte beeld geeft van de genetische aanleg van een dier. Met die informatie is de paring voor een volgende generatie het meest effectief te maken.'



'Elke holsteinkoe is in staat om elf- tot dertienduizend kilo melk te maken'