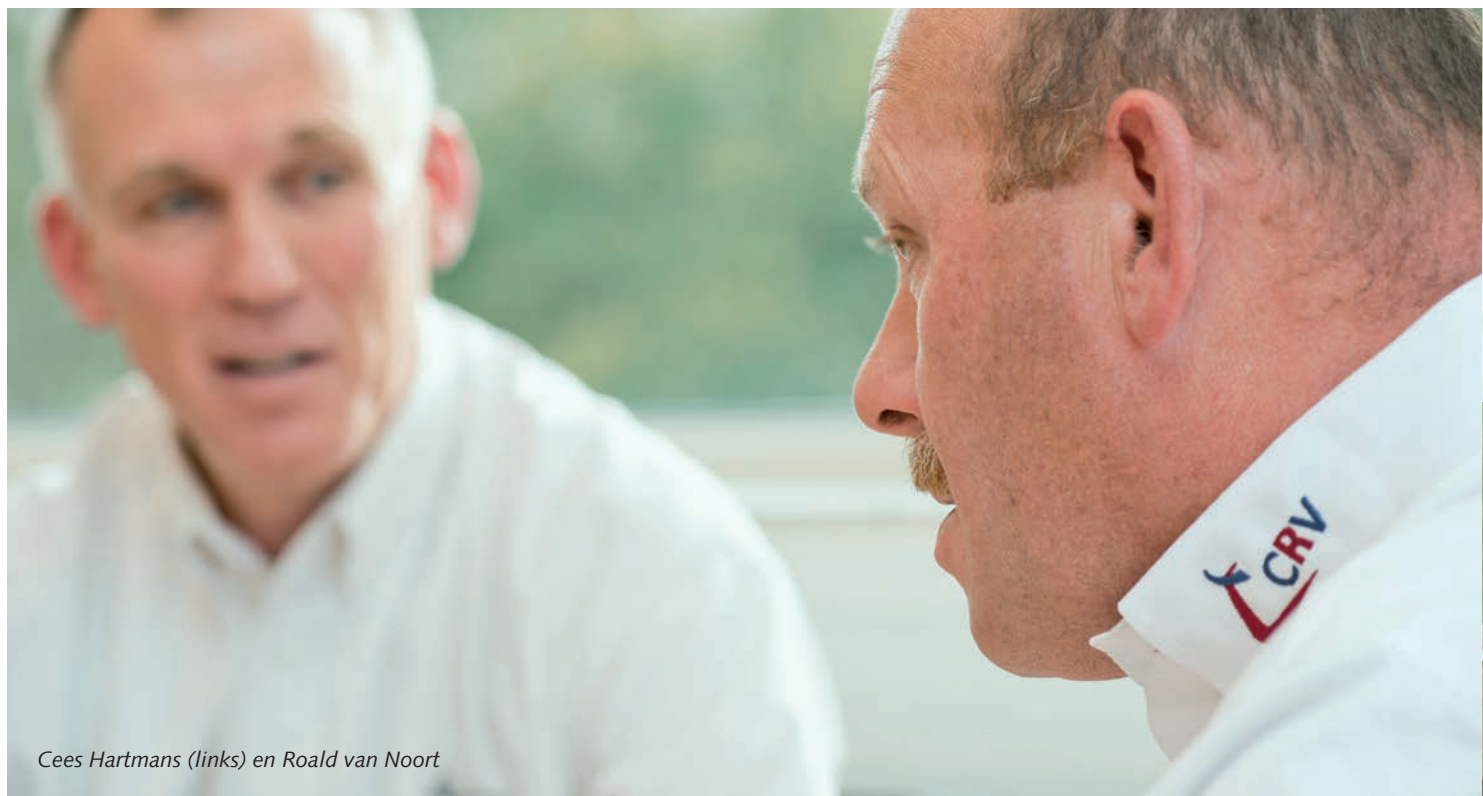


Roald van Noort: 'In maart 2015 komen de eerste stieren voor CRV beschikbaar'

Meer slagkracht in een turbulente ki-wereld

Een jaar na de start van de samenwerking tussen Alta en CRV in het Noord-Amerikaanse fokprogramma maken de directeurs Cees Hartmans en Roald van Noort tevreden de balans op. De samenwerking levert schaalvoordeel voor beide partijen op in een turbulente markt van almaar duurder wordende vrouwelijke topdieren. Hartmans: 'Samenwerken maakt het fokprogramma robuuster.'

tekst **Jaap van der Knaap**



Cees Hartmans (links) en Roald van Noort

Vanuit het niets kwam eind vorig jaar de melding dat de ki-organisaties Alta en CRV een samenwerking wilden starten in hun Noord-Amerikaanse fokprogramma's. De samenwerking tussen de concurrenten binnen het zogenoemde Peak-programma verraste vriend en vijand, maar zelf vinden Cees Hartmans (56), directeur Alta, en Roald van Noort (54), directeur CRV, het nog altijd een logische stap. 'De fokkerijwereld verandert snel. Door de samenwerking krijgt het fokprogramma meer slagkracht waarvan beide organisaties uiteindelijk

profiteren', vertelt Hartmans. De directeurs blikken tevreden terug op het eerste jaar, maar kijken ook vooruit naar een ki-wereld die op zijn zachtst gezegd 'turbulent' is te noemen.

Van Noort: 'Nieuwe technologieën als genomics selection, geseekt sperma en "het internet der dingen", het gegeven dat er steeds meer apparaten en machines verbonden worden aan het internet en daarmee aan elkaar, zorgen voor extra dynamiek in de sector. Traditionele ki-organisaties, zoals Alta en CRV, hebben een streepje voor op nieuwkomers

zoals Jetstream Genetics en Sexing Technologies, omdat ze de markt, de klanten, kennen. Maar ze moeten nieuwe technieken wel omarmen, anders zijn ze over vijf jaar aan alle kanten ingehaald.'

Hebben jullie veel reacties gehad na de aankondiging van de samenwerking?

Hartmans: 'Niet echt veel. En die er waren, waren grotendeels positief.'

Van Noort: 'Weinig. Samenwerking is voor CRV dan ook niets nieuws. Kijk wat we doen bij EuroGenomics, waar we met partijen uit diverse Europese landen

samenwerken en gegevens uitwisselen over genomfokwaarden. CRV is constant op zoek naar partijen om mee samen te werken en waarvan CRV en haar leden kunnen profiteren.'

Waarom zijn jullie gaan samenwerken?

Hartmans: 'Het Peak-fokprogramma dat wij uitvoeren, is enorm duur. Stiercontracten bij topkoeien zijn niet meer te betalen. Daarom hebben we besloten zelf topkoeien aan te schaffen om daaruit onze stieren te fokken. Dat is eerst een forse investering, maar wanneer we dat goed doen, zorgen we voor een concurrerende kostprijs en genetica. De samenwerking met CRV maakt het programma nog robuuster en efficiënter. Daarmee krijgen we allebei betere genetica tegen acceptabele kosten.'



Van Noort: 'CRV was net gestart met een eigen fokprogramma in Noord-Amerika en we investeerden er ook in genetica, in zowel vaarzen als stieren. Maar beginnen vanuit het niets, een zogenoemde "green field operation", kost veel geld. We kwamen Alta regelmatig tegen. Als concurrent, maar ook als collega. Dan bespreek je diverse zaken en zo is het balletje gaan rollen. Voor beide is de samenwerking een win-winsituatie.'

De gedachte leeft dat dankzij genomic selection fokprogramma's goedkoper worden.

Van Noort: 'Genomics zorgt voor een nieuwe dimensie in fokkerij. Er is meer nadruk komen te liggen op vrouwelijke dieren. De betrouwbaarheid van een genomfokwaarde is voor een pasgeboren vaarskalf net zo hoog als voor een pasgeboren stierkalf. Dat maakt de geldelijke waarde van een topvaarskalf net zo hoog, zo niet hoger, als van een topstierkalf. Dat is uiteindelijk de reden dat investeren in een fokprogramma zoals Peak noodzakelijk is.'

Gaat de samenwerking verder dan alleen in het fokprogramma?

Van Noort: 'Nee. Ook ik ken de geruchten dat CRV van plan is Alta over te nemen. Die geruchten druk ik echt de kop in. We zijn twee verschillende organisaties die alleen in het Noord-Amerikaanse

Cees Hartmans: 'Alta is niet te koop en komt niet te koop'

fokprogramma elkaar hebben gevonden. Er is geen andere vorm van samenwerking, laat staan sprake van overname.' Hartmans: 'Alta is niet te koop en komt niet te koop. We hebben een aandeelhouder die in Alta heeft geïnvesteerd om wereldwijd een speler in veeverbetering te zijn. Alta is in twintig jaar opgebouwd tot een van de grootste spelers in de wereld en we gaan verder met het uitbouwen van ons bedrijf. Van verkoop is absoluut geen sprake.'

Wat houdt de samenwerking in?

Hartmans: 'We werken samen in het Peak-fokprogramma. In dit fokprogramma worden hoogwaardige vrouwelijke dieren intensief benut. De geboren stieren ondergaan een genomtest en at random bepalen we samen wie, Alta danwel CRV, welke stier opneemt in het stieraanbod. Het programma zorgt ook weer voor topvaarzen die we zelf benutten of kunnen verkopen om met die opbrengst weer nieuwe genetica aan te schaffen. De afspraak is dat we ook voor CRV de stieren huisvesten, het sperma vangen en de rietjes distribueren. Dat betekende dat we afgelopen tijd flink geïnvesteerd hebben in huisvesting.'

Van Noort: 'Vergis je niet hoeveel impact

het heeft dat Alta ook voor ons de distributie gaat verzorgen. Daar hebben we intern binnen CRV ook goed over gesproken en goede afspraken over gemaakt.'

Hartmans: 'Uiteindelijk gaat het om vertrouwen. We werken in het Peak-fokprogramma weliswaar samen, maar verder zijn we concurrenten, net als alle andere spelers in de ki-industrie.'

Van Noort: 'We gaan ervan uit dat dit een langdurige samenwerking is. In het begin gaat samenwerken altijd goed, maar net als in een huwelijk kom je op een punt dat het wat stroever loopt. Dan is vertrouwen belangrijk om er samen toch goed uit te komen.'

Hartmans: 'Onze bedrijven hebben dezelfde cultuur, het zijn beide wereldspelers. Er moet wel een klik zijn natuurlijk, maar we zijn niet met elkaar getrouwd. Maar ik ben er wel trots op dat CRV ons vertrouwt en we voelen ons verantwoordelijk om dat vertrouwen niet te beschamen. Wij moeten ervoor zorgen dat CRV zo tevreden is over de resultaten dat er geen reden is om te stoppen met de samenwerking. Daarbuiten zijn we natuurlijk vrij om onze eigen koers uit te zetten en te volgen.'

Hoe ziet het speelveld van de ki-wereld er over vijf jaar uit?

Hartmans: 'Nieuwe technologieën en investeerders zorgen voor nieuw geld in de sector. Dat maakt de sector dynamisch. Maar uiteindelijk gaat het maar ten dele om het product, het fokken van die ene topstier. Het gaat om de relatie met de klant, de veehouder en om het totale pakket dat je als ki kunt aanbieden. Nieuwe partijen als JetStream Genetics of Sexing Technologies investeren fors in fokkerij. Wanneer zij de weg naar de klant weten te vinden, dan worden ze serieuze nieuwe spelers.'

Welke resultaten zijn er al te melden vanuit de samenwerking?

Van Noort: 'In maart zullen de eerste stieren voor CRV beschikbaar komen. We kijken erg uit naar dat moment.'

Hartmans: 'Op dit moment worden er maandelijks honderd kalveren uit het fokprogramma geboren. Gemiddeld zetten we één op de drie geteste stieren daadwerkelijk in, dat is echt een hoog percentage. We leren nog iedere dag waar we het fokprogramma kunnen verbeteren en iedere nieuwe fokwaarde rondom bevestigt onze aanpak en maakt ons beter. Ik ben erg optimistisch over de toekomst, we zitten op de goede weg.'