

Het hoogste bestuurlijke orgaan van Coöperatie CRV is de ledenraad van 87 veehouders. Namens de ledenraad houdt de raad van commissarissen (RvC) toezicht op het beleid van de CRV Holding BV. In de RvC zitten zeven veehouders en drie commissarissen van buiten de sector. Wie zijn zij en wat is hun visie? In een serie in Veeveelt stellen ze zich voor.

deel 1	Peter Broeckx	deel 6	Etienne Cosyns (extern)
deel 2	Gert-Jan Verploeg	deel 7	Peter Schrijver
deel 3	Johan Wouterse (extern)	deel 8	Kurt Faes
deel 4	Fons Kersten	deel 9	Freek Rijna (extern)
deel 5	Wietse Duursma	deel 10	Sjoerd Schaap

Boeren en besturen blijft zoeken naar balans

‘Eigenlijk is er niet zo veel verschil tussen een coöperatie besturen en een melkveebedrijf leiden’, stelt Wietse Duursma vast. ‘CRV heeft een ambitieuze investeringsagenda voor de toekomst, maar wil ook vandaag een concurrerend product leveren tegen een concurrerende prijs’, legt hij uit. ‘Dat blijft een voortdurende zoektocht naar balans tussen de lange en korte termijn. Net als in mijn eigen bedrijf.’

naam **Wietse Duursma**
 woonplaats **Bellingwolde**
 leeftijd **41 jaar**
 gezin **getrouwd met Evelien (44), kinderen Lotte (14), Jopke (12) en Semme (7)**
 opleiding **has en Wageningen Universiteit**
 bedrijf **melkveebedrijf met 300 koeien en 150 stuks jongvee op 96 ha grond**
 bestuursfuncties **vicevoorzitter hoofdbestuur en raad van commissarissen van CRV sinds 2013, voorzitter van de NRM**
 andere bestuursfuncties **regiobestuurder LTO Noord, afdelingsbestuurder CDA Westerwolde**
 vorige bestuursfuncties **lid CRV-jongerenraad**

TEKST WICHERT KOOPMAN

‘Zoeken naar balans.’ Die woorden klinken vaak in een videobelgesprek met de vicevoorzitter van de raad van commissarissen van CRV. Doordat ook Duursma nu gedwongen thuis zit, is het bestuurswerk iets gemakkelijker te combineren met bedrijf en gezin, maar onder normale omstandigheden is dat – zoals hij het zelf noemt – een balansoefening. Naast hoofdbestuurder en commissaris bij CRV is de Groningse veehouder sinds kort regiobestuurder voor LTO Noord. En ook zijn vrouw is bestuurlijk en politiek actief. Samen hebben ze de zorg voor een gezin met drie eigen kinderen, dat tot voor kort ook plaats bood aan crisisopvang voor pleegkinderen.

Groeienscenario geeft ruimte

Dat de 41-jarige Duursma boer zou worden, stond niet bij voorbaat vast. Hij studeerde aan de has en in Wageningen en liep stage in Canada, Roemenië en Hongarije. ‘Mijn interesses zijn breed en voordat ik de keus maakte om het bedrijf over te nemen, heb ik daar goed over nagedacht’, vertelt hij. ‘Ik betwijfelde of ik gelukkig zou worden als ik altijd op mijn eigen erf aan het werk zou zijn.’ De jonge ondernemer nam samen met zijn ouders ruim de tijd om zich te oriënteren op de toekomst van het bedrijf. ‘Uiteindelijk hebben we besloten te gaan investeren om door te kunnen groeien van 130 naar 300 koeien. Een

flinke stap’, erkent hij. ‘Het bedrijf veranderde van een gezinsbedrijf naar een bedrijf met meerdere medewerkers, maar hierdoor ontstond ook ruimte voor activiteiten buiten het bedrijf. Bovendien: een grootschalig, relatief intensief bedrijf past prima in Oost-Groningen. We boeren tussen de akkerbouwers, waardoor er volop mogelijkheden zijn om samen te werken in korte kringlopen.’

Halve nacht na vergadering

Met de bouw van een nieuwe stal met een 40 stands-buitenmelker en een automatisch voersysteem werd in 2011 de basis gelegd voor het groeienscenario. ‘Het plan was om de veestapel vanuit de eigen aanfok uit te breiden. Met een groei van gemiddeld 12 procent lukte dat de eerste jaren goed. Totdat de fosfaatwetgeving om de hoek kwam kijken, die de ontwikkeling jaren achteruit zette ...’, blikt Duursma terug. ‘Het was financieel een zware tijd, maar voor mij als ondernemer achteraf wel leerzaam.’

Inmiddels is de beoogde bedrijfsomvang uiteindelijk toch vrijwel gerealiseerd en kan Duursma voor de dagelijkse bedrijfsvoering terugvallen op drie vaste medewerkers. Zijn eigen takenpakket bestaat naast de vaste ochtendroutine rondom het melken vooral uit organiseren en bijspringen waar de gaten vallen. Daarnaast vraagt het bestuurswerk gemiddeld een dag of drie, vier per week.



‘CRV steekt met investeringen haar nek uit. **Daar zou vanuit de sector best eens wat meer waardering voor mogen zijn**’

‘Naarmate het bedrijf doorontwikkelde, lukte het me beter om werk aan anderen over te laten’, erkent de veehouder. ‘Er is nu een team van mensen waarop we terug kunnen vallen, maar de eerste jaren waren hectisch. Toen kwam het nog wel eens voor dat ik na een avondvergadering nog een halve nacht in de stal aan het werk moest.’

Open cultuur houdt scherp

‘De vacature voor de raad van commissarissen van CRV kwam in 2013 misschien iets te vroeg’, herinnert Duursma zich. ‘Het bedrijf was nog in bouwfase, we hadden net jonge kinderen en ik had thuis nog genoeg te doen. Maar de RvC zocht nadrukkelijk een jonge bestuurder en dat maakte me nieuwsgierig. Bovendien had ik als lid van de jongerenraad CRV leren kennen als een geweldige coöperatie waarin mensen gepassioneerd met hun werk bezig zijn’, legt hij uit. ‘Daardoor heb ik altijd iets met CRV gehad’.

‘De bedrijfs- en bestuurscultuur binnen CRV is heel open’, ervaart de commissaris. ‘Er is ruimte voor nieuwe ideeën en binnen de ledenraad kunnen we die ook open met elkaar bespreken. Boeren zeggen wat ze vinden, ook als ze het ergens niet mee eens zijn. Dat is goed’, vindt Duursma. ‘Het houdt ons als hoofdbestuur scherp.’

Zoals Duursma in zijn eigen bedrijf dagelijks de voordelen ervaart van schaalgroottes, zo ziet hij die ook bij CRV. ‘Groeit staat centraal in elk strategisch plan’, benadrukt hij. ‘Om in de internationale veeverbetering te kunnen blijven concurreren moeten we blijven innoveren, bijvoorbeeld op het gebied van sperma seksen en fokken op voeropname en methaanuitstoot. We hebben dan ook een ambitieuze investeringsagenda. Maar die kunnen we alleen volhouden als we voldoende omzet weten te realiseren. Want – volkomen terecht – vragen leden-veehouders van CRV ook dat we op korte termijn een concurrerend product aanbieden tegen een concurrerende prijs. Een lage kostprijs blijft voor onze leden essentieel.’

Investeren als boerenbelang

Met eerst de fosfaatwetgeving en nu de onzekerheid van de stikstofcrisis en de coronapandemie blijft de markt voor CRV – zoals dat heet – uitdagend. ‘Veel aandacht zal de komende tijd uitgaan naar de internationale verkoop. Het stierenaanbod van CRV is internationaal concurrerend, daar liggen beslist nog kansen’, ziet de commissaris. ‘Maar daarbij blijven we wel kritisch kijken naar het rendement van activiteiten en dochterondernemingen. Want deze onzekere tijd eist ook van ons dat we superscherp blijven op de kosten’, benadrukt hij.

De nadruk op internationale verkoop en ontwikkeling van genetica neemt niet weg dat CRV ook blijft investeren in dataproducten voor de Nederlandse en Vlaamse veehouder. ‘We zien dat veel marktpartijen dit nu oppakken, maar we beschouwen het als onze verantwoordelijkheid om ervoor te zorgen dat veehouders hier beter van worden. Daarom is CRV ook mede-initiatiefnemer van projecten als JoinData en DjustConnect. De indruk wordt wel eens gewekt dat CRV aan dit soort projecten veel geld verdient. Het tegendeel is waar. Ik zie dat echt anders. Wij leveren onze diensten tegen kostprijs met een kleine vergoeding om door te kunnen innoveren. Daarbij steekt CRV haar nek uit. Maar we doen de investeringen in het belang van onze leden. Daar zou vanuit de sector best eens wat meer waardering voor mogen zijn.’ |