

naam **Angus Haslett**
leeftijd **61**
opleiding **bachelor of agriculture, Massey University, Nieuw-Zeeland**
huidige functie **CEO CRV**
vorige functies **managing-director CRV Oceanië, directeur Emac-automatiseringssystemen, verschillende functies in de verpakkingindustrie, verschillende functies bij Nufarm-gewasverzorging**



‘Ik geloof meer in de kracht van samenwerking dan in de overname van een hele ki-organisatie’



‘Als CRV zetten wij verandering in gang’

De ontwikkelingen in de veeverbetering gaan sneller dan ooit, zo ervaart Angus Haslett. De algemeen directeur van CRV wil blijven investeren in innovatie om CRV aantrekkelijk te houden voor samenwerking. ‘Overname of fusies zijn niet eenvoudig, anders hadden we echt al wel een keer stappen gezet.’

TEKST JAAP VAN DER KNAAP

Het is een dag na de Nederlandse verkiezingen. Angus Haslett heeft de ontwikkelingen met belangstelling gevolgd, ondanks dat hij zelf niet mocht stemmen. De algemeen directeur van CRV is immers afkomstig uit Nieuw-Zeeland en verhuisde bijna vier jaar geleden naar Nederland om er leiding te gaan geven aan de veeverbeteringsorganisatie. Welke gevolgen heeft de verkiezingsuitslag voor de Nederlandse landbouwsector volgens hem? Haslett waagt zich niet aan een voorspelling. Hoewel de sector onder druk staat, is hij vooral optimistisch over de toekomst voor boeren in Nederland en Vlaanderen. ‘Noem mij een regio in de wereld waar 21.000 kundige rundveehouders werken met zoveel mogelijkheden. Boeren die werken op vruchtbare grond, die volop gebruikmaken van universitaire kennis, die de verwerking van melk en vlees efficiënt hebben geregeld en waar de consument om de hoek zit. Nederlandse en Vlaamse boeren behoren bij de wereldtop. Het is niet voor niets dat internationale toeleveringsbedrijven die werkzaam zijn in de landbouw, hier hun hoofdkantoor hebben. Hier is en blijft toekomst voor boeren.’

U bent in 2020 gestart als directeur bij CRV. Wat is er sindsdien gebeurd?

‘Door corona was het in het begin lastig om collega’s en boeren te ontmoeten. Maar de wereld van de veeverbetering stond niet stil, de ontwikkelingen volgden elkaar in sneltreinvaart op en gaan nu misschien wel

sneller dan ooit. Wie had voorspeld dat het gebruik van geseekt sperma in combinatie met het gebruik van vleesstieren, het zogenoemde beef-on-dairy, internationaal zo explosief zou stijgen? Of neem de toegenomen interesse voor data, de ontwikkelingen die genomic selection doormaakt, de aandacht voor voerefficiëntie en methaan. De afgelopen jaren waren turbulent en het voelt of we pas aan het begin staan. En als CRV zitten we er middenin. Sterker nog, “we create change”, we zetten verandering in gang.’

Hoe draagt CRV bij aan die veranderingen en ontwikkelingen?

‘Afgelopen jaar hebben we ruim tien miljoen euro in onderzoek en ontwikkeling geïnvesteerd. Dat is veel geld, maar dat is een bewuste keuze; CRV wil bij de koplopers horen. We staan internationaal bekend als innovatief. Noem een ontwikkeling in de veeverbetering en nagenoeg altijd was CRV daar vroeg bij betrokken. Onze leden en onze klanten verwachten dat ook van ons. Dankzij nieuwe ontwikkelingen zorgen we voor nieuwe producten en diensten waarmee veehouders hun veestapel en hun bedrijfsvoering kunnen verbeteren. Dankzij innovatie blijven we aantrekkelijk om mee samen te werken.’

Doelt u daarmee op bedrijfsovernames of fusies?

‘We volgen de overnameprocessen tussen ki-organisaties in het buitenland op de

voet. We zien dat ze niet allemaal succesvol zijn. Overname of fusies zijn niet eenvoudig, anders hadden we echt al wel een keer stappen gezet. Ik geloof dan ook meer in de kracht van samenwerking in bijvoorbeeld fokprogramma’s dan in de overname van een hele ki-organisatie.’

Bij innovatie krijgt het verzamelen en ontwikkelen van data veel aandacht. Waarom?

‘De ontwikkeling van kunstmatige intelligentie gaat ervoor zorgen dat data nog belangrijker worden. Neem genomische informatie: voor veehouders kan het heel waardevol zijn om straks van een kalf niet alleen te voorspellen hoeveel melk het gaat produceren, maar ook hoeveel methaan of stikstof het uitstoot.’

‘En ja, we vinden het belangrijk dat data in boerenhanden blijven. Maar dan moeten we niet alleen data opslaan, we moeten ook de kansen benutten en ermee aan de slag gaan. Het is niet voor niets dat farmaceuten bedrijven met activiteitsmeters overnemen om toegang te krijgen tot diergezondheidsdata.’

CRV werkt samen met andere ki’s in het Amerikaanse Peak-fokprogramma. Hoe succesvol is dat?

‘Dankzij het Peak-fokprogramma hebben we voor een reële prijs toegang tot de beste Noord-Amerikaanse genetica. Het zorgt er ook voor dat we niet zelf hoeven te investeren in huisvesting, spermawinning en embryoproductie. Peak heeft ons een aantal topstieren opgeleverd, zoals Peak Hotline, die we internationaal goed kunnen vermarkten. Maar ook voor Peak geldt dat het programma zich moet doorontwikkelen.’

Het Peak-programma leverde vooral melkstieren op die minder geschikt zijn voor de Nederlandse en Vlaamse markt.

‘Het Peak-programma is gericht op het fokken van dieren met hoge scores voor TPI of Net Merit. Daarin is melk belangrijk, maar je ziet dat ook deze Amerikaanse indexen steeds meer aansluiten bij de



‘Ik vind het echt heel hoopvol dat er zo veel energie zit

bij de 3500 leden van Young CRV’



Duitse RZG en de Nederlandse NVI. In steeds meer landen worden gehalten en gezondheid belangrijker. En dat bedoel ik met het doorontwikkelen van het Peak-programma. Neem China. Daar lag twintig jaar geleden de melkproductie op 3000 kilo melk per koe per jaar en daarom waren melkstieren daar zo belangrijk. Maar nu zijn er grote bedrijven met jaarproducties van 12.000 kg melk per koe. Dat soort bedrijven streeft niet naar nog meer melk per koe. Daar ligt nu veel meer de nadruk op gehalten, gezondheid en duurzaamheid en dat zorgt voor een markt voor onze stieren.’

CRV zet nu volop in op voerefficiëntie. Waarom?

‘We weten dat er via fokkerij daarmee veel te bereiken is. Zowel op het besparen van voerkosten als op het reduceren van stikstof en methaan. Het is nu de uitdaging om die boodschap over te brengen aan de veehouders.’

Zijn boeren hier wel geïnteresseerd in het onderwerp voerefficiëntie?

‘Zeker wel, maar we kunnen dat onderwerp

nog beter uitleggen, de vertaalslag nog beter maken. In Nederland en Vlaanderen is meer dan 90 procent van de rundveehouders lid van CRV. En ondanks dit lidmaatschap is ons marktaandeel in spermaverkoop maar 60 procent. Daar liggen nog volop kansen.’

‘Met onze producten en diensten kunnen we echt meerwaarde bieden. We hebben zoveel kennis in huis, zoveel kwaliteitsproducten. Intern leiden we daarom onze mensen op via een academie om ze nog meer te ontwikkelen tot een volwaardige gesprekspartner voor veehouders.’

Een deel van de leden koopt zijn stieren bij andere ki's.

‘CRV bestaat volgend jaar 150 jaar. Veehouder beleven nu minder de meerwaarde van de coöperatie dan destijds bij de oprichting, maar die is er nog steeds. Ik ben juist blij dat CRV een coöperatie is. Dat zorgt ervoor dat het een bedrijf is dat bezig is met de toekomst, dat boeren inspraak hebben, dat de lijnen kort zijn. En het zorgt ervoor dat de winsten die gemaakt worden, ook in boerenhanden blijven. We moeten het

merk CRV als coöperatie meer inhoud gaan geven en daarom is er ook een projectgroep gestart die dat vorm gaat geven.’

CRV heeft geïnvesteerd in een nieuwe techniek voor het seksen van sperma. Wat is daar de status van?

‘We boeken vooruitgang: de eerste drachtresultaten van een veldonderzoek zijn positief. En ja, we hadden daar graag al verder mee willen zijn, maar het is complexe techniek. Ik weet dat de bestaande technieken minstens twee keer zo veel tijd nodig hadden om te staan waar wij nu staan.’

Wereldwijd maakt vooral aberdeen angus opmars als ras voor gebruikskruising. Gaat CRV hier ook in investeren?

‘We zijn heel blij met ons aandeel in de Belgian Blue Group. In dat fokprogramma blijven we investeren, omdat er nog altijd vooruitgang geboekt kan worden op het gebied van vruchtbaarheid, geboortemak en groei. We werken nu samen met slachterijen om karkasdata te gebruiken voor de fokwaardeschatting. Het is een mooi voorbeeld van toegevoegde waarde door data te delen.’

‘Inderdaad heeft het Belgisch-witblauwras internationaal concurrentie van aberdeen angus. Er zijn veel aanbieders van angusgenetica. Daarom werken we liever samen met een aantal angusorganisaties dan dat we zelf een fokprogramma opzetten. Maar in West-Europa blijven we vooral kansen zien voor Belgisch witblauw.’

Hoe ziet u de toekomst voor CRV?

‘CRV is een financieel gezond bedrijf. Ondanks de forse inflatie afgelopen jaar hebben we een positief resultaat neergezet. Onze doelstelling is elk jaar een groei in omzet met 10 miljoen euro. Dat blijft uitdagend, vooral ook omdat internationaal het aantal koeien dat met holsteinsperma wordt geïnsemineerd-, onder druk staat door de inzet van beef-on-dairy.’

‘Onze strategie voor Nederland en Vlaanderen is om de coöperatie toekomstbestendiger te maken, zodat we aantrekkelijk blijven voor de nieuwe generatie veehouders. We zien dat die nieuwe generatie enthousiast is, heel graag aan de slag wil om duurzaam voedsel te produceren. En ja, er komt in Nederland en Vlaanderen druk op het aantal bedrijven en op het aantal koeien. Maar in onze jongerenafdeling Young CRV, waar meer dan 3500 jongeren lid van zijn, zit enorm veel energie. Dat vind ik echt heel erg hoopvol. Niet alleen als perspectief voor de toekomst van CRV, maar ook voor de toekomst van de Nederlandse en Vlaamse veehouderijsector.’ |