

naam **Angus Haslett**

functie **CEO van CRV Holding BV**

leeftijd **63 jaar**

opleiding **bachelor of agriculture, production and management, Massey University, Nieuw-Zeeland**

vorige functies (o.a.) **manager-directeur CRV Oceanië, directeur Emac-automatiseringssystemen, verschillende functies bij bedrijven in de verpakkingindustrie, verschillende functies bij Nufarm-gewasverzorgingsmiddelen**

naam **Egon Verheijden**

functie **CFO van CRV Holding BV**

leeftijd **51 jaar**

opleiding **bedrijfseconomie, Radboud Universiteit, Nijmegen, opleiding registeraccountant, Universiteit Tilburg**

vorige functies (o.a.) **diverse functies en partner bij KPMG Nederland en KPMG International, finance director bij Teva Pharmaceuticals, finance director bij Stada Arzneimittel in Duitsland**



‘Wij willen onze leden en klanten verdienen’

Ondanks een lastig boekjaar 2023-2024 is de ambitie van CRV helder. De twee CRV-directeuren Angus Haslett en Egon Verheijden duiden de ambitie ‘Breeding the future’ aan de hand van een aantal concrete innovaties. Zo stellen ze dat het creëren van specifieke genetica, data-oplossingen en een fokkerijstrategie voor een ki-organisatie steeds belangrijker worden.

TEKST JAAP VAN DER KNAAP EN WIM VEULEMANS

In een vergaderzaal in het CRV-kantoor in Arnhem, die is vernoemd naar de Nederlandse holsteintopper Himster Grandprix, gaan de twee CRV-directieleden Angus Haslett, algemeen directeur, en Egon Verheijden, financieel directeur, in gesprek over de toekomst en ambitie van CRV. Het is enkele uren voor de introductie van de fokwaarde voor methaan, een belangrijke mijlpaal voor CRV en de rundveehouderij-sector wereldwijd en toch nemen beide heren uitgebreid de tijd voor een gesprek over gesekst sperma, gebruikskruising, methaan en data-ambities van CRV.

2024 was een bewogen jaar voor CRV, hoe kijken jullie daarop terug?

Verheijden: ‘Het was financieel gezien geen goed jaar voor CRV. Maar je moet wel de balans proberen te zoeken in de cijfers. Die cijfers werden beïnvloed door slechts enkele factoren; het gebrek aan duidelijkheid vanuit het overheidsbeleid is er daar een van. Want hoe ga je om met een krimpende vee-stapel en hoe schat je de gevolgen daarvan in? Begin 2024 hield de sector, ook wij, rekening met een krimp van 7 tot 12 procent van het aantal koeien. In september 2024 was dat slechts 1 procent. Dan merk je hoe snel iets kan veranderen. Die onzekerheid is er niet alleen voor ons, maar ook voor veehouders.’

Haslett: ‘Afgelopen najaar hebben we ingezet op een herstructurering van de organisatie. Dat heeft impact op mensen, want uiteindelijk zijn het onze medewerkers die CRV maken tot wat en wie we zijn. Het was een hard jaar voor ieder van ons, maar het is noodzakelijk, omdat we CRV klaar willen

maken voor de toekomst, ook buiten Nederland en Vlaanderen. De internationale markt is enorm competitief, dat heeft ook impact op onze mensen. Ik vraag me vaak af wat ik kan doen voor onze mensen. Je wilt hun ook stabiliteit geven.’

Verheijden: ‘Niets binnen CRV is mogelijk zonder gepassioneerde medewerkers. De grootste stap in onze herstructurering is gezet.’

Wat voor impact had blauwtong op CRV?

Haslett: ‘In Nederland bleven we in onze stierenstallen tot nu toe gevrijwaard van enige impact op de productie, maar bij onze Belgische partner BBG, waar de Belgisch witblauwe stieren zijn gehuisvest, was dat een ander verhaal. Als het overgrote deel van de productie daar stilvalt, komt de voorradiging onder druk. We hebben immers continu een goed aanbod van stieren nodig om veehouders te kunnen ondersteunen in het creëren van meerwaarde op hun bedrijf. De spermaproductie is nu hersteld. Bovendien hebben de blauwtongzorgen de samenwerking met onze Waalse collega’s verder verdiept.’

Verheijden: ‘Er is de voorbije maanden geïnvesteerd in een intensievere relatie met BBG en onze Waalse collega’s van veeverbeteringsorganisatie AWE. Zo hebben onze dierenartsen ondersteuning geboden, maar hebben we nu ook witblauwstieren geplaatst in onze stallen in Nederland. Ons partnerschap met en onze investering in BBG zijn belangrijk, want beide zorgen mede voor toegevoegde waarde voor de veehouders, ook voor vleesveehouders.’

Witblauw is in onze regio belangrijk, ook voor de gebruikskruising. Welke ontwikkeling zien jullie daarin?

Verheijden: ‘In onze thuismarkt zit gebruikskruising, “beef on dairy”, op een aandeel van circa 35 procent. De huidige vleesprijzen zullen dat aandeel nog wel wat opdrijven. Gesekst sperma is in de thuismarkt nog beperkt, maar groeit. Alleen denk ik niet dat we een aandeel gaan halen van 90 procent, zoals in het Verenigd Koninkrijk. Er is daar veel promotie voor gesekst sperma geweest, het speelveld en de regels zijn er anders. Wat in onze thuismarkt ook een rol speelt, is het hoge genetische niveau van de melkkoeien. Daar zetten veehouders niet graag vleesstieren op in.’

Haslett knikt bevestigend: ‘Belangrijk is de strategie die “beef on dairy” met zich meedraagt. Enerzijds willen veehouders graag verder werken met hun genetisch beste dieren, die ze eenvoudig kunnen identificeren via merkertesten. Anderzijds is het belangrijk dat elk kalf een doel heeft voor de veehouder, financieel dan wel genetisch. Een deel van deze kalveren is voor de fokkerij, het andere voor het kalfsvlees.’

Welke rol gaat gesekst sperma in de toekomst spelen?

Haslett: ‘Het is duidelijk dat een fokkerijstrategie met gesekst sperma in de toekomst nog meer deel zal zijn van de veehouderij. Ook bij vleesvee, want je merkt vaker prijsverschillen op tussen mannelijke en vrouwelijke kalveren. Maar internationaal is gesekst sperma ook een vrij verstorende factor in de markt. Er zijn immers maar twee spelers op de markt die rechtstreeks



Egon Verheijden:
‘Ons partnerschap met en investeren in BBG is belangrijk, want het zorgt voor toegevoegde waarde voor de veehouders, ook voor vleesvee-houders’

toegang hebben tot de productie van gesekst sperma en zij bepalen dus de markt.’ Verheijden: ‘Eigenlijk kun je dat doortrekken naar de gehele geneticamarkt. Er zijn veel spelers op de markt. Sperma is een “commodity” geworden, een gebruiksvoorwerp. Het aantonen van de meerwaarde die je met specifieke genetica en de fokkerijstrategie haalt, wordt voor een ki-organisatie dus steeds belangrijker.’

Wat is de status van Engender, een Nieuw-Zeelands start-up die een eigen techniek ontwikkelt om sperma te seksen?

Even kijken beide directeuren elkaar aan, dan zegt Haslett stellig: ‘Om in de toekomst relevant te zijn en meerwaarde te creëren voor veehouders, moet je kunnen beschik-

ken over bepaalde technologieën. Het seksen van sperma is er daar een van. In 2018 kwam Engender op ons pad. We zijn toen als CRV gaan kijken of er meer coöperatieve partijen interesse hadden om samen in het avontuur te stappen. Toen daar geen vervolg uit kwam, besloten we met de leden om alleen verder te gaan. We staan nog steeds open voor samenwerkingen. De laatste 12 tot 18 maanden heeft Engender flinke stappen kunnen zetten. Zo zijn er twee prototype’s gemaakt die gesekst sperma kunnen produceren en hebben we enkele proeven succesvol afgerond.’

Welke stappen zijn dan nu verder nodig richting marktintroductie?

Haslett: ‘Belangrijk is dat we de grenzen van onze techniek kennen, maar ook weten wat

we nodig hebben om die verder te ontwikkelen. We gaan nu goed kijken hoe we hiermee omgaan en welke stap we verder in het proces moeten zetten. Ook is het de vraag of we dit nog steeds alleen verder moeten doen.’

Verheijden voegt toe: ‘In deze innovatie is schaal inderdaad ook belangrijk.’

Recent presenteerde CRV haar nieuwe strategie. Waar staat deze voor?

Haslett: ‘In het voortraject van zo’n strategie ga je kijken naar de verschillende invalshoeken. Wat is je doel? Hoe zien veehouders je, hoe wil je dat ze je zien? Wie wil je zijn? Maar ook kijk je naar de markt waarin je je beweegt. Er is daar veel dynamiek. Het zou goed zijn dat er eindelijk eens duidelijkheid kwam voor de sector waar men met de veestapel naartoe wil.’

Verheijden: ‘Cruciaal in onze strategie is dat we CRV weerbaar maken voor zulke onvoorspelbaarheden. Je wilt niet afwachten, maar eerder vanuit je kracht handelen. Het is essentieel voor de toekomst van de veehouderij dat we een gezonde en duurzame balans hebben in onze veestapel. Dat de blijvers zekerheid hebben. Op die manier kan de sector investeren in nieuwe en duurzame ontwikkelingen.’

CRV kijkt in haar strategie ook breder dan de veehouder, ook verder in de keten. Waarom is dat de keuze?

Verheijden: ‘In het verleden was er vooral focus op de koe en het kalf. Fokkerij stond altijd centraal. Nu kijken we hoe we veehouders kunnen ondersteunen in hun verdienmodel. En dan ga je eveneens kijken naar hoe je hen kunt helpen om ook verder in de keten een meerwaarde te hebben. Dat kan in de vleesindustrie, maar bijvoorbeeld met methaan ook in de zuivel of de distributie. Die bedrijven moeten allemaal hun duurzaamheidsdoelstellingen halen. Veehouders kunnen daarin een rol spelen, maar willen er dan ook wat aan hebben. CRV wil en kan hen daarin helpen.’

Haslett: ‘De uitdagingen voor onze sector zijn groot, ook in het klimaatdebat. We kunnen een deel van de oplossing zijn, alleen is het belangrijk dat er een gezonde basis is voor onze sector, inclusief de veehouders. Met een stabiele veehouderij kan er veel aangepakt worden. We merken inderdaad steeds meer dat ze ons, CRV, vanuit de keten naar waarde schatten en ook kijken naar wat wij in een globale aanpak kunnen betekenen.’

Is de veehouder wel klaar voor het fokken op verminderen van methaan?

Verheijden: ‘Fokken op methaan kan een grote bijdrage leveren aan het toekomst-

proof worden als sector. Het publieke debat over methaan is er nu eenmaal. Daarbij komt dat veehouders diffuse signalen horen. Dan weer worden ze gewezen op de te ruime veestapel, dan weer op de druk op onze voedselvoorziening.'

Haslett: 'Het klopt dat veehouders hier nog niet mee bezig zijn, maar als CRV moeten we hen hierin ondersteunen. Zowel in het begrijpen van het probleem als in de mogelijke oplossingen.'

Waarom investeert CRV hierin?

Haslett haakt meteen in: 'Het is een investering in de toekomst van de veehouderij. We werken met boerengeld, het is dan ook belangrijk dat in al ons onderzoek de focus ligt op wat we ermee terug kunnen geven aan onze veehouders. Omdat onze middelen niet oneindig zijn, moeten we slimme keuzes maken. Daarbij kijken we ook naar samenwerkingen met andere partijen, zoals we dat ook met andere onderzoeken deden.'

De ontwikkelingen met data en het aantal spelers in data gaan razendsnel. Hoe blijft CRV hierin een rol spelen?

Verheijden: 'Er zijn inderdaad veel bedrijven bezig met data. De meerwaarde zit hem echter niet in de data zelf, maar vooral in wat je ermee doet. Onze aandacht gaat dus uit naar dataoplossingen, waarbij we ook hier kijken welke samenwerkingen we kunnen oppakken. We zijn er ons wel van bewust dat je met het delen van data met andere partijen een risico loopt, maar het is de enige manier vooruit, de manier om meerwaarde te creëren voor veehouders.'

Haslett: 'Er is een oceaan aan data beschikbaar in de veehouderij. Het gaat niet alleen over hoe je deze verzamelt, maar vooral over wat je ermee doet. De ontwikkelingen met hardware gaan zo snel. Nog maar een aantal jaren geleden was de halsband er enkel voor de koeherkenning, nu kun je er de voerefficiëntie mee bepalen. Hardware zal niet onze focus hebben, slim data koppelen wel. Zo is ook kunstmatige intelligentie een uitdaging, ook daar kijken we wat we kunnen met andere partijen. We kunnen niet alles zelf doen.'

Welke rol heeft de coöperatie binnen de ambities van CRV?

Haslett: 'Met CRV hebben we als coöperatie een unieke positie en structuur. Natuurlijk is de coöperatie niet meer zoals ze 150 jaar geleden door de stichtende veehouders is opgezet. Een moderne coöperatie pakt vanuit haar verleden mee wat goed is, maar past zich ook vlot aan in wat de huidige tijd vraagt. Daarom is het belangrijk om steeds weer relevant te zijn voor onze leden-vee-

houders. We willen het verdienen dat leden en klanten zaken doen met ons.'

Welke plaats heeft de nieuwe generatie veehouders daarin?

Haslett: 'Die is de toekomst. Maar vooral kijken jongeren vaak anders naar problemen en pakken ze gewoon door. Er zit een enorme energie bij jongeren. Dat merken we bij Young CRV. De waarde van die groep voor onze coöperatie is belangrijk, met hen willen we aan en voor de toekomst werken.'

Tot slot, wat drijft jullie om met CRV elke dag aan het stuur te staan in de veeverbetering?

Ze peilen met een glimlach bij elkaar wie eerst de vraag oppikt. *Haslett* neemt de aanzet: 'Niets is leuker dan een gesprek aan te

gaan met een veehouder aan de keukentafel. In welk land je dat ook doet, overal ben je welkom en elk verhaal is anders. Daarbij drijft het me ook deel te mogen zijn van hun toekomst met onze ontwikkelingen en producten. Dat geldt ook voor onze eigen medewerkers, het doet ook altijd deugd om met hen het gesprek aan te gaan.'

Verheijden: 'Het gegeven dat we iets samen doen met veehouders, samen werken aan een duurzame voedselproductie is voor mij een grote meerwaarde. We hebben een geweldig verhaal te vertellen. Ik merk te dat er vroeger een disconnectie was tussen veehouder, industrie en politiek. De laatste jaren komt hier een kentering in. We kunnen zo veel mooie en duurzame dingen doen met en voor veehouders in de toekomst.'



Angus Haslett:
**'Er is een oceaan
aan data beschikbaar
in de veehouderij.
Het gaat niet alleen
over hoe je deze
verzamelt, maar
vooral over wat je
ermee doet'**