

VEEHOUDERS KUNNEN VOOR INSEMINATIE, AANKOOP VAN SPERMA EN VRUCHTBAARHEIDSBEGELEIDING BIJ EEN FLINK AANTAL KI-AANBIEDERS TERECHT.

Ruime keus uit grote en kleine ki-clubs

In Nederland zijn een tiental zelfstandige inseminatieservices actief. Bedrijven met een kleine omvang die van de service en herkenbaarheid hun speerpunten hebben gemaakt. Veel boeren maken gebruik van deze zogenoemde ki-clubs. Niet alleen voor insemineren, maar ook voor drachtigheidscontrole en praktische adviezen over diergezondheid en vruchtbaarheid.

Opkomst tien jaar geleden

Ongeveer tien jaar geleden kwamen de zelfstandige ki-clubs opzetten. Inseminatoren die veelal werkzaam waren bij gro-

te ki-organisaties dachten: dit kan ik zelf beter en goedkoper.

In de Achterhoek zette Ferti-plus de eerste stappen op het pad naar de vorming van een zelfstandige onderneming. Na de mkz-periode volgden er meer initiatieven en werd ki-organisatie Alta actief met Tellus.

In de loop der jaren is er heel wat veranderd. Sommige organisaties zijn gegroeid in rayon en personeel, andere zijn juist als eenmanszaak doorgegaan. Met name de prijsstelling en service waren in het begin de belangrijkste verkoopargumenten voor de zelfstandige clubs. De al-

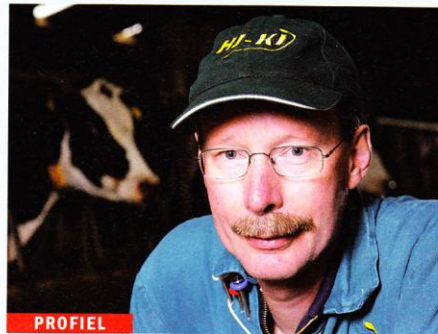
KLEIN BEDRIJF VERDIENT PLAATS IN DE MARKT DOOR HERKENBAARHEID EN ONAFHANKELIJK PRODUCTAANBOD, VINDT KI-DIRECTEUR JOOP OLIEMAN.

'Kleine bedrijven hebben hechte relaties'

Voor Joop Olieman zijn dienstverlening en specialisatie de belangrijkste verkoopargumenten. Olieman is mede-eigenaar van HJ-KI-service, een zelfstandige inseminatiedienst werkzaam in de Albasserwaard en Vijfheerlanden.

Als boerenzoon kwam Olieman via Wageningen UR bij Unilever terecht. „Daar zag ik de volgende ontwikkeling: niet langer de verzending waarbij grote bedrijven alles naar zich toetrekken, maar juist de opkomst van kleine organisaties of zelfstandigen die specialistisch werk doen.“ De zzzp'er is daar zelf een goed voorbeeld van.

Olieman vindt dat bedrijven alleen datgene moeten doen waar ze goed in zijn.



PROFIEL

Naam: Joop Olieman (54). **Woonplaats:** Bleiswijk (Z.-H.). **Bedrijf:** mede-eigenaar van de zelfstandige ki-organisatie HJ-KI-service.

Taken die anderen beter en goedkoper kunnen, moeten worden uitbesteed. Dat geeft flexibiliteit en er kan worden

afgerekend op resultaat. In de melkveehouderij zijn de klassieke grootmachten nog zichtbaar. Slachterij,

zuivel en fokkerij worden al dan niet in coöperatieve vorm van begin tot eind uitgevoerd. Olieman: „Als klant voel je je minder snel thuis bij zo'n grote organisatie. Beleid, inbreng en klachten worden afgehandeld door anonieme personen.“

Daarnaast vindt hij dat de marketing vanuit een groot bedrijf een steeds belangrijkere rol speelt. „Maar het is de vraag wat de consument daar nog van gelooft? De overvloed van succes en progressie die via reclame naar hem toe komt?“ Volgens hem onderscheiden kleine bedrijven zich door een onafhankelijk aanbod en lossen zij hun problemen zelf op. „Ook hebben ze vaak een grote herkenbaarheid en is de relatie met de veehouder hecht“, vindt Olieman. „Natuurlijk worden er eisen gesteld aan het aangeboden product. Het moet onafhankelijk zijn en van hoge kwaliteit.“



FOTO'S: HENK RIJSEWICK

Een inseminator van een klein ki-bedrijf insemineert niet alleen, maar geeft ook praktische adviezen over diergezondheid en vruchtbaarheid.

langer bestaande organisaties reageerden daarop met aanpassingen van de tarieven en een betere dienstverlening. Wat bleef is het verschil in aanbod van stieren.

Breder pakket stieren

De zelfstandige ki-clubs maakten veelal gebruik van buitenlandse stieren die door importeurs in Nederland beschikbaar kwamen. Daarnaast betrokken ze sperma van fokkerijorganisaties Alta, KI Kampen en KI Samen.

CRV, de grootste organisatie, bood haar stierenpakket niet aan via deze ki-services. Als grootste in de markt had CRV ook meer te verliezen dan te winnen. Vrijwel alle marktpotentieel voor de zelfstandigen was afkomstig van CRV-klan-

ten. KI Kampen is eveneens minder actief geworden in bepaalde gebieden.

Inmiddels is de markt weer in balans. Veehouders kunnen kiezen uit verschillende organisaties. Hoewel het aanbod divers is, hebben alle ki-organisaties – groot of klein – een hoogwaardig stierenaanbod. Er is een ruime keus en topstieren zijn vrij beschikbaar. De keuze is aan de boer wat het beste bij hem past. De prijs voor insemineren en sperma maakt niet het verschil, service en betrouwbaarheid zijn doorslaggevend.

De kleine ki's blijven actief aan de weg timmeren met ondernemerschap op hun lokale markt. Zij nemen naast het insemineren ook een deel van de vruchtbaarheidscontrole en begeleiding voor hun rekening. De eigenaren van de stieren blijven zich richten op de thuismarkt, maar zoeken ook afzet buiten Nederland.

Robert Prins

Ook plaats voor kleine ki's

Gerard Vosman, directeur KI Kampen:

„De ki-clubs hebben hun functie bewezen. Voor veehouders is er meer keuze, dat is gunstig voor hen. Wij hebben een goede maar zakelijke relatie met de ki-clubs. Als ki-organisatie willen wij fokstersperma verkopen en jonge stieren testen. Als de veehouders en de ki-clubs onze stieren goed genoeg vinden, krijgen wij een plaatsje op hun stierenkaart. Wij moeten dus kwaliteit leveren voor de verkoop van onze stieren.“

„We hebben wel eens last van de ki-clubs. In sommige delen van het land rijden inseminatoren van vier aanbieders dagelijks over dezelfde weg. Dat lijkt veel, maar hoort bij concurrentie.“

Bertil Muller, woordvoerder CRV:

„De Nederlandse ki-markt is een vrije markt met meerdere aanbieders die ieder hun toegevoegde waarde moeten bewijzen voor hun klanten. Dat geldt ook voor CRV. Daarom steken we continu energie in verdere verbetering van onze dienstverlening en komen we met onderscheidende ki-producten als VruchtbaarheidsAttentie.“

„Uit onze diensten, informatie- en adviesproducten kan de veehouder zijn keuze maken zonder dat hij daarmee veel tijd kwijt is. Wij houden contact met de klant, zodat wij kunnen instaan voor de kwaliteit van onze producten en wanneer het op het bedrijf wordt afgeleverd.“

Tonnie Nootboom, melkveehouder in Natter (Ov.):

„Wat mij bij Frey KI service aanspreekt zijn de directe lijnen. Er werkt een klein aantal mensen. Het zijn zelfstandig ondernemers die ik ken. Ze moeten net als ik op de centen letten, blijkt uit de prijsstelling. Als ik zorg voor een goede vruchtbaarheid bij het vee, ben ik goedkoper uit bij Frey KI dan bij anderen. Zijn de vruchtbaarheidsresultaten te laag, dan zijn zij duurder. Als ondernemer ben ik extra alert op het verzorgen van koeien en de resultaten.“

„Verder vind ik het prettig dat de inseminators heel betrokken zijn bij de fokkerij. Hun stierenkaart is zeer compleet.“