

Grensverleggend ondernemen
LNV/I&H-beleid gericht op
internationalisering van de agribusiness



'Grensverleggend Ondernemen'

**LNV/I&H-beleid gericht op
internationalisering van het agrobedrijfsleven**

**Ministerie LNV
Directie Industrie en Handel
November 2005**

Inhoudsopgave

Inleiding

Hoofdstuk 1 Beleidskader voor het internationaliseringsbeleid van LNV/I&H

- 1.1 Relevant kabinetsbeleid
- 1.2 Missie van LNV/I&H
- 1.3 Netwerk
 - 1.3.1 Algemeen
 - 1.3.2 Binnen LNV
 - 1.3.3 Andere departementen
 - 1.3.4 Agrobedijsleven
 - 1.3.5 Financiële sector
 - 1.3.6 Maatschappelijke organisaties
 - 1.3.7 Kennisinstellingen
 - 1.3.8 Buitenlandse organisaties

Hoofdstuk 2 Internationale concurrentiepositie Nederlands agrobedijsleven

- 2.1 Belang van de agrosector voor de Nederlandse economie
- 2.2 Internationale sociaal-economische ontwikkelingen
- 2.3 Noodzaak van kennisontwikkeling en innovatie

Hoofdstuk 3 Pijlers van het internationaliseringsbeleid voor het Nederlands agrobedijsleven

- 3.1 Algemeen
- 3.2 Pijler Marktwerking: randvoorwaarden internationale handel op orde brengen
- 3.3 Pijler Vernieuwing: versterken kennis- en innovatievermogen
- 3.4 Pijler Overbrugging: terugdringen informele transactiekosten
- 3.5 Pijler Verduurzaming: bevorderen duurzame ontwikkeling

Hoofdstuk 4 Huidig instrumentarium

- 4.1 Algemeen
- 4.2 Instrumenten per pijler
 - 4.2.1 Pijler Marktwerking: randvoorwaarden internationale handel op orde brengen
 - 4.2.2 Pijler Vernieuwing: versterken kennis- en innovatievermogen
 - 4.2.3 Pijler Overbrugging: terugdringen informele transactiekosten
 - 4.2.4 Pijler Verduurzaming: bevorderen duurzame ontwikkeling

Hoofdstuk 5 Inzet van LNV/I&H in 2005/2006

- 5.1 LNV/I&H als kraamkamer
- 5.2 (Ver)nieuw(d)e acties in 2005/2006
- 5.3 Pijler Marktwerking: randvoorwaarden internationale handel op orde brengen
- 5.4 Pijler Vernieuwing: versterken kennis- en innovatievermogen
- 5.5 Pijler Overbrugging: terugdringen informele transactiekosten
 - 5.5.1 Programma Bilaterale Economische Samenwerking
 - 5.5.2 Overige instrumenten
- 5.6 Pijler Verduurzaming: bevorderen duurzame ontwikkeling
- 5.7 Kennisvragen

- Bijlage 1 Verklaring van de begrippen
- Bijlage 2A Ontwikkeling in agrocomplex-sectoren (ketenbreed)
- Bijlage 2B Ontwikkelingen in landbouw- en voedselsectoren
- Bijlage 3 Prioriteitslanden LNV
- Bijlage 4 Huidig instrumentarium LNV/I&H (uitwerking hoofdstuk 4)
- Bijlage 5 Uitkomsten evaluatiestudies BES-programma
- Bijlage 6 Algemene toetsingscriteria voor werkzaamheden van LNV/I&H

Inleiding

'Grensverleggend ondernemen' verenigt twee belangrijke uitgangspunten van LNV/I&H die sterk met elkaar verbonden zijn: internationalisering en innovatie. Door de combinatie van handelsorganisatie, agrologistiek, kennisintensiteit en goede publiek-private relaties heeft het Nederlandse agrobbedrijfsleven zich ontwikkeld tot een krachtige economische sector met een goede internationale concurrentiepositie, die ook de komende jaren een belangrijke bijdrage kan leveren aan de Nederlandse economie. Voorwaarde is dat het agrobbedrijfsleven blijft innoveren en internationaliseren. Dat dit op een duurzame wijze gebeurt, is voor LNV/I&H vanzelfsprekend.

Het doel van deze nota is de visie en de inzet van de Directie Industrie en Handel van het Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (LNV/I&H) met betrekking tot de internationalisering van de Nederlandse agrosector te beschrijven. Met deze nota reikt LNV/I&H een kader aan, waarin de samenhang tussen verschillende activiteiten van LNV/I&H zichtbaar is gemaakt. De nota is een uitwerking van de internationale LNV/I&H-onderwerpen uit de Toekomstvisie 'Kiezen voor Landbouw' en de Perspectiefbrief 'Groeien in concurrentie'. Tevens sluit de nota aan op aanverwante LNV-nota's, zoals de notitie 'Meer met minder' (IZ, I&H en DN), de nota 'Internationaal beleid voedselkwaliteit en diergezondheid 2005/2006' (VD) en de nota 'Regiobenadering' (IZ).

De hoofdstukken 1 en 2 beschrijven de omgeving van LNV/I&H. De kern van het internationaliseringsbeleid van LNV/I&H staat in hoofdstuk 3. Daarin worden een viertal pijlers (MVOV) beschreven die aansluiten bij het kabinetsbeleid, te weten:

Pijler **M**arktwerving: Het op orde brengen van de randvoorwaarden voor internationale handel;
Pijler **V**ernieuwing: Het versterken van het kennis- en innovatievermogen;
Pijler **O**verbrugging: Het terugdringen van de informele transactiekosten;
Pijler **V**erduurzaming: Het bevorderen van duurzame ontwikkeling wereldwijd.

In hoofdstuk 4 krijgt het huidig instrumentarium van LNV/I&H aandacht. Hoofdstuk 5 beschrijft de nieuwe acties van LNV/I&H voor 2005/2006. De in deze hoofdstukken beschreven instrumenten en activiteiten dragen in belangrijke mate bij aan versterking van de duurzame internationale concurrentiepositie van het Nederlandse agrobbedrijfsleven. De hoofdstukken 1 t/m 4 vormen het gedachtegoed van LNV/I&H en dienen in 2008 geactualiseerd te worden. Hoofdstuk 5 is een 'levend document' dat eind 2006 wordt geactualiseerd.

De gehanteerde begrippen en afkortingen zijn toegelicht in bijlage 1.

Hoofdstuk 1 Beleidskader voor het internationaliseringsbeleid van LNV/I&H

1.1 Relevant kabinetsbeleid

Beleid ter versterking van de internationale concurrentiepositie

In het kader van de Lissabonstrategie van de EU heeft het kabinet zijn beleid ter versterking van de internationale concurrentiepositie van Nederlandse bedrijven uiteen gezet in onder meer de *Industriebrief* (EZ, 2004), het *Actieprogramma Internationaal Ondernemen* (EZ, 2004), het *Innovatieplatform* (één van de sleutelgebieden is Flowers & Food) en de *perspectiefbrief Groeien in concurrentie* (LNV, 2004). Het streven van de Lissabonstrategie is dat Europa in 2010 de meest concurrerende economie ter wereld is. Het kabinet draagt bij aan deze doelstelling door ruimte te scheppen voor innovatie, onder meer via vermindering van de administratieve lastendruk. Daarnaast streeft het kabinet naar betere toepassing van ontwikkelde kennis door bedrijven. In het Actieprogramma Internationaal Ondernemen van EZ (2004) is aangegeven dat EZ, BUZA/OS, LNV, VROM, V&W en OCW overeenkomstig de wens van het Nederlandse bedrijfsleven¹ zoveel mogelijk hun krachten zullen bundelen om internationaal ondernemen² te stimuleren.

De *Toekomstvisie 'Kiezen voor landbouw'* expliciteert de visie van het kabinet voor het beleidsterrein van LNV. Uit de toekomstvisie komt naar voren dat agrarische ondernemers zich meer moeten richten op de (veranderende) markt én meer moeten samenwerken om de (internationale) concurrentiepositie te behouden. Daarbij moet de sector de verbindingen met de markt, omgeving en de samenleving verstevigen om draagvlak te houden voor de productie. Ondernemers moeten zelf keuzes maken en risico's nemen. Het ministerie faciliteert de sector onder andere door ondernemerschap en innovatie te stimuleren via het verlichten van administratieve lastendruk en het bevorderen van investeringen in kennis en onderwijs. 'Kiezen voor landbouw' bouwt hiermee voort op de ingeslagen weg van de *Perspectiefbrief 'Groeien in concurrentie'* van LNV (2004).

Beleid voor een slagvaardiger overheid

Het Project 'Andere Overheid' (PAO) van het kabinet richt zich op ingrijpende veranderingen in de verhouding tussen overheid en maatschappij en de wijze waarop de overheid haar taken uitvoert. De resultaten hiervan moeten leiden tot een andere relatie tussen de burger en de overheid: *minder beleid, inzet en regels*.

Binnen LNV wordt de 'Andere Overheid' vertaald in de beweging van 'zorgen voor' naar 'zorgen dat'. Het motto dat LNV daarbij hanteert is '*slim* (minder beleid), *slank* (minder inzet) en *slagvaardig* (minder regels)'. Van oudsher legt LNV/I&H geen regels op, maar zet instrumenten in om bedrijven op specifieke terreinen te stimuleren (zie hoofdstuk 4). Sleutelwoorden voor de werkwijze van LNV/I&H zijn: *vraaggeoriënteerd, synergiecreatie o.a. door samenwerking met andere departementen, (publiek-private) samenwerking, (publiek-private) partnerschappen, duurzaamheid, innovatie, kennisontwikkeling en kennisverspreiding en communicatie*.

¹ Zie de brief van het georganiseerd bedrijfsleven (VNO NCW, MKB-NL, FME CWM, NCH, Fenedex en NEC) aan de kabinetsformatoren Donner en Leijnse d.d. 7 februari 2003 (briefnr. 03/10.485/Poe/WS) en aan de staatssecretaris van EZ d.d. 18 december 2003 (briefnr. 03/15.399/Poe/WS).

² Onder internationaal ondernemen wordt het geheel van de volgende bedrijfsactiviteiten verstaan: export, re-export, import, directe buitenlandse investeringen, internationale strategische allianties, internationale verplaatsingen van bedrijfsactiviteiten en investeringen van buitenlandse bedrijven in Nederland.

1.2 Missie van LNV/I&H

De missie van LNV/I&H is het bevorderen van duurzame en vitale agroketens, alsmede het bijdragen aan een duurzame internationale concurrentiepositie van het Nederlandse agrobédrijfsleven³. Deze missie bevat de vier kernbegrippen van het werkkterrein van LNV/I&H. *Duurzame* staat voor maatschappelijk verantwoord conform de 'Triple P'-gedachte (People, Planet, Profit). *Vitale* houdt in dat gestreefd wordt naar versterking van de internationale concurrentiekracht. Uit *agro* blijkt dat de nadruk ligt op de agrosector. *Ketens* verwijst naar een perspectief dat de gehele agrofoodkolom omvat van primaire sector tot aan de consument. Duurzame en vitale agroketens dragen bij aan welvaart (het nationaal inkomen en de werkgelegenheid) en kennisuitwisseling in Nederland. Door maatschappelijk verantwoord te ondernemen⁴ versterken ze verantwoordelijkheid, vertrouwen en respect ten aanzien van de productie en distributie van voedsel, zowel op nationaal als internationaal niveau.

1.3 Netwerk

1.3.1 Algemeen

Voor het uitvoeren van het beleid ter versterking van de duurzame internationale concurrentiepositie van het Nederlandse agrobédrijfsleven onderhoudt LNV/I&H een uitgebreid netwerk in Nederland en wereldwijd. Dit netwerk betreft de contacten met andere onderdelen van LNV, andere ministeries, het agrobédrijfsleven, de financiële sector, maatschappelijke organisaties, kennisinstellingen en diverse buitenlandse organisaties.

1.3.2 Binnen LNV

Minister en Bestuursraad

Vaste gelegenheden waarbij I&H de minister en leden van de bestuursraad ondersteunt zijn handelsmissies, het captainsoverleg met CEO's van enkele multinationals binnen de Nederlandse agribusiness, agriborrels, en in voorkomende gevallen vergaderingen in de Eerste en Tweede Kamer. Daarnaast is er geregeld contact ten behoeve van beleidsdossiers die bij LNV/I&H zijn ondergebracht.

LNV-raden

De samenwerking met de LNV-raden op Nederlandse ambassades in het buitenland neemt een centrale plaats in bij LNV/I&H. Deze diplomaten op agro-gebied zijn uitgezonden naar landen die, gezien vanuit het LNV-beleid en ontwikkelingen binnen de Nederlandse agrosector, prioriteit hebben. Deze prioritering wordt periodiek heroverwogen, zodat de inzet van de LNV-raden zoveel mogelijk 'meebeweegt' met de internationale politieke en sociaal-economische ontwikkelingen.

Directie Landbouw (DL)

DL richt zich op het primaire deel van de agrosector. In de afgelopen jaren is ook bij deze directie steeds meer aandacht gekomen voor andere schakels van (internationale) agroketens. DL en I&H werken veelvuldig samen met betrekking tot de ondersteuning van innovatieve ontwikkelingen, de export van biologische producten, de ontwikkeling en verspreiding van kennis, kwekersrecht, bilaterale fytosanitaire werkgroepen en PEX (overlegverband ter bevordering van de export van plantaardige producten).

Directie Internationale Zaken (IZ)

IZ coördineert het sector- en directieoverstijgend internationale beleid van LNV in al zijn aspecten op zowel nationaal, bilateraal, multilateraal en communautair niveau. Dit betreft onder meer de coördinatie van de voorbereiding van de Landbouw- en Visserijraad, standpunten in internationale fora (VN, e.a.), raads werkgroepen, beheerscomités en Comité Speciale Agriculture (CSA) van de Europese Unie, de LNV-inzet in de Ministerraad en bijbehorende onderraden met betrekking tot internationale aangelegenheden. Ook adviseert deze directie over politiek/bestuurlijke aspecten van internationale dossiers. Verder bevordert IZ de samenhang tussen de multilaterale inzet en

³ Een indicator voor de internationale concurrentiepositie van Nederland is de exportpositie van Nederland (zie paragraaf 2.1).

⁴ Aspecten van maatschappelijk verantwoord ondernemen zijn onder andere voedselveiligheid, dierenwelzijn en biodiversiteit.

bilaterale samenwerking van LNV en coördineert het internationale bilaterale beleid binnen LNV. Dit betreft o.a. de coördinatie van de internationale contacten van de bewindslieden en leden van de bestuursraad. Als uitvloeisel van communautaire en internationale overeenkomsten coördineert IZ de uitvoering van EU Pre- en Post-Accessieprogramma's in Midden- en Oost Europa en de WSSD⁵-partnerschappen Markttoegang met een aantal ontwikkelingslanden, die alle als voornaamste doelstelling hebben *capacity building*.

Vanwege het internationale karakter van IZ en I&H werken de directies veel samen op verschillende terreinen. I&H levert bijvoorbeeld input over het agrobedrijfsleven voor het Departementaal Europees Overleg, het Departementaal Mondiaal Overleg en via IZ aan het Interdepartementaal Handelspolitiek Overleg (IRHP). IZ en I&H zijn voornemens om samen de regioteams vorm te geven.⁶

Directie Voedselkwaliteit en Dieraangelegenheden (VD)

VD zet zich in voor versterking van internationale veterinaire handelscondities door inzet op harmonisatie van regelgeving (Codex Alimentarius), heeft het voortouw bij het oplossen van veterinaire knelpunten en coördineert de inzet van de Chief Veterinary Officer (CVO). I&H werkt met VD samen via onder andere het overlegverband ter bevordering van de export van veterinaire producten (VEX).

Directie Visserij (Viss)

De raakvlakken met Viss liggen op het terrein van duurzaam internationaal ondernemen (bijv. de WSSD-partnerships met ontwikkelingslanden) en de ondersteuning van de internationale activiteiten van de Nederlandse aquacultuursector.

Directie Kennis (DK)

DK bepaalt binnen het Innovatieberaad samen met I&H en DL de strategische opstelling van LNV ten aanzien van innovatie. Daarnaast wordt met DK samengewerkt in het kader van beleidsondersteunend onderzoek voor de beleidsthema's van I&H en bij het beoordelen van voorstellen met betrekking tot internationalisering van het groen onderwijs⁷.

Directie Natuur (DN):

Duurzame agroketens dragen bij aan biodiversiteit en een evenwichtig en duurzaam landgebruik. De omschakeling van een fossiele brandstof gestuurde economie naar een 'biobased economy' biedt onder andere kansen daar waar biomassa veel voorkomt, zoals in ontwikkelingslanden en opkomende industrielanden. De welvaart in Europa dient te worden behouden of vergroot met respect voor biodiversiteit. Biodiversiteit in internationaal verband vormt het raakvlak met DN.

Task Force Economie (TFE)

De TFE heeft als doelstelling de economische aspecten in de beleidsontwikkeling van LNV te verbeteren. LNV/I&H werkt samen met de TFE bij de uitwerking van de perspectiefbrief "Groeien in concurrentie", namelijk pilotprojecten Platform Agrologistiek, effectivering van de toezeggingen over het tuinbouwclusterinnovatiefonds en verkenning van de innovatiebehoefte van het bedrijfsleven. Ook is er samenwerking op het gebied van (beleidsondersteunend) onderzoek.

Overig

Naast contacten met de bovengenoemde LNV-directies vindt op internationaal terrein incidenteel overleg plaats met de Directie Juridische Zaken (JZ), Directie Regionale Zaken (DRZ), Directie Platteland (DP), de Algemene Inspectiedienst (AID) de Voedsel- en Warenautoriteit (VWA), Plantenziektkundige Dienst (PD) en Dienst Regelingen (DR).

⁵ World Summit on Sustainable Development

⁶ Conceptnota Regiovisies, LNV, 2005

⁷ Wageningen Universiteit & Researchcentrum (WUR), hogere agrarische scholen (HAS'sen), middelbaar agrarische scholen (MAS'sen) en Agrarische Opleidingscentra (AOC's).

1.3.3 Andere departementen

Ministerie van Economische Zaken (EZ)

Ter bevordering van de internationalisering van de Nederlandse agrosector werkt LNV/I&H veel samen met EZ. De samenwerking verloopt meestal via het Directoraat-Generaal Buitenlandse Economische Betrekkingen (BEB) en de Economische Voorlichtingsdienst (EVD). Daarnaast is er ook contact met het Commissariaat voor Buitenlandse Investeringen in Nederland (CBIN). Bij het uitvoeren van bilaterale economische activiteiten werkt LNV/I&H steeds meer samen met de Economische Voorlichtingsdienst (EVD). Zo wordt samengewerkt bij het organiseren van bepaalde handelsbevorderende activiteiten (zoals collectieve inzendingen op specifieke handelsbeurzen)⁸, het opzetten van Nederlands (Agricultural) Business Support Offices (N(A)BSO's) in prioriteitslanden, de aanvraag van agribusiness georiënteerde EVD-marktverkenningen⁹ en de beoordeling van agribusiness-georiënteerde projectvoorstellen binnen het EVD-programma Collectieve Promotionele Activiteiten (CPA)¹⁰. Ook maakt LNV/I&H gebruik van de EVD-website (www.evd.nl) om bedrijven de mogelijkheid te bieden zich digitaal in te schrijven voor spreekdagen en om activiteiten aan te kondigen. Verder is LNV/I&H agendalid van het recent door EZ opgerichte Dutch Trade Board (DTB), waarin VNO-NCW, MKB-Nederland, private handelsbevorderende organisaties, banken, Kamers van Koophandel en EZ zijn vertegenwoordigd. LNV/I&H zit namens LNV in de Werkgroep Holland Imago waarin verder o.a. EZ/EVD, BUZA/OS, VWS en het Nederlands Bureau voor Toerisme (NBT) participeren. Op het terrein van financieel instrumentarium is LNV/I&H bovendien betrokken bij twee EZ-instrumenten die het MKB ondersteunen, namelijk PSO (Programma Samenwerking Oost-Europa) en PESP (Programma Economische Samenwerking Projecten).

Ministerie van Buitenlandse Zaken (BUZA)

De contacten met BUZA lopen deels via het reguliere 'driehoeks'-overleg tussen BUZA, EZ/EVD en LNV, waarin het rijksbrede beleid ten aanzien van de versterking van de economische functie op ambassades (onderdeel van de HGIS¹¹-begroting) aan de orde komt. LNV/I&H maakt in het kader van de versterking van de economische functie op ambassades gebruik van HGIS-gelden voor de financiering van centra voor kennis- en technologieoverdracht (trainingscentra) en Nederlands Agribusiness Support Offices (NABSO's).

In de afgelopen jaren is sprake van een duidelijke toename van de samenwerking tussen LNV/I&H en het Directoraat Ontwikkelingssamenwerking (BUZA/OS). Een belangrijke reden hiervoor is dat de huidige minister van OS voor steun aan ontwikkelingslanden naar samenwerking zoekt met Nederlandse bedrijven uit de agrosector.

In het kader van de WSSD-partnerschappen werkt LNV/I&H samen met het Centrum tot Bevordering van de Import uit ontwikkelingslanden (CBI).

Ministerie van Financiën (Fin)

Bij Fin heeft LNV/I&H op het kerndepartement contacten over het beleid ten aanzien van exportkredieten en met Douane over het programma CLIENT.

Ministerie van Verkeer en Waterstaat (V&W)

Met V&W lopen contacten over het programma CLIENT en het Platform Agrologistiek.

Gemeenschappelijke Beheersorganisatie Overheid (GBO)

In het kader van CLIENT is nauw samengewerkt met het programma ICTAL (ICT en Administratieve Lasten) dat eerst onder EZ viel en daarna onderdeel werd van de Stichting ICTU. Deze stichting is in

⁸ Sinds kort kan LNV/I&H (tegen betaling) ook gebruik maken van de EVD als uitvoerende dienst om het offertetraject voor een LNV/I&H-activiteit uit te voeren.

⁹ De marktverkenningen van de EVD worden in samenwerking met Nederlandse diplomatieke vertegenwoordigingen uitgevoerd (NBSO's en handelsafdelingen) met als doel Nederlandse bedrijven te wijzen op exportkansen op die buitenlandse markten. Daar waar het de agribusiness betreft, worden LNV-raden betrokken bij zowel de intake-procedure als de daadwerkelijke uitvoering.

¹⁰ Het CPA-programma van de EVD bevordert het organiseren van inkomende en uitgaande handelsmissies, collectieve beursinzendingen en andere op het buitenland gerichte collectieve promotionele activiteiten voor Nederlandse bedrijven.

¹¹ Homogene Groep Internationale Samenwerking

2001 opgericht door het Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties. Vanaf 1 januari 2006 gaat ICTU op in de Gemeenschappelijke Beheersorganisatie Overheid (GBO)¹².

1.3.4 Agrobedrijfsleven

Heel belangrijk voor het vraaggeoriënteerd werken bij LNV/I&H zijn de *informele* contacten op het terrein van internationalisering, zowel met het MKB als met multinationals binnen het Nederlandse agrobedrijfsleven.¹³ Daarnaast is er geregeld overleg met onder meer de volgende brancheorganisaties:

- Productpromotieorganisaties (PPO's): Bloemenbureau Holland (BBH), Internationaal Bloembollen Centrum (IBC), Plant Publicity Holland (PPH), AGF-promotie (aardappelen, groente en fruit), Nederlandse Zuivel Organisatie (NZO), Nederlands Vis Bureau (NVB), Veeopro (fokvee) en de Vereniging voor de Bak- en Zoetwarenindustrie (VBZ);
- Handelsbevorderende organisaties: Nederlands Centrum voor Handelsbevordering (NCH), Federatie van Nederlandse Exporteurs (Fenedex), Nederlandse Export Combinatie (NEC) en de bilaterale Kamers van Koophandel;
- Productschappen;
- MKB-Nederland;
- Werkgeversorganisatie VNO-NCW;
- Federatie Nederlandse Levensmiddelenindustrie (FNLI);
- Centraal Bureau Levensmiddelenhandel (CBL);
- LTO.

De meeste contacten lopen op dit moment via de PPO's en NCH. Vanwege de nauwe contacten van LNV/I&H met het agrobedrijfsleven functioneert LNV/I&H vaak als de figuurlijke 'draaideur' van LNV: via deze draaideur komt actuele informatie vanuit het agrobedrijfsleven LNV binnen, terwijl de directie omgekeerd via diezelfde draaideur nauw contact met het agrobedrijfsleven onderhoudt over (de gevolgen van) relevant LNV-beleid.

1.3.5 Financiële sector

Er is incidenteel overleg met de kredietverzekeraar Atradius en internationale financiële instellingen (IFI's) zoals de European Bank for Reconstruction and Development (EBRD). LNV/I&H werkt samen met het commerciële Nederlandse bankwezen onder andere ten behoeve van marktrapporten en seminars in het kader van het programma Bilaterale Economische Samenwerking (BES).

1.3.6 Maatschappelijke organisaties

Terwijl LNV/I&H in het kader van het beleidsthema maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) geregeld gesprekken voert met maatschappelijke organisaties, beperkt dit contact zich op het terrein van internationalisering tot de NGO's waarmee wordt samengewerkt binnen de WSSD-partnerschappen met ontwikkelingslanden.

1.3.7 Kennisinstellingen

Het contact van LNV/I&H met kennisinstellingen op het terrein van internationalisering is met name gericht op beleidsondersteunend onderzoek. Veel van dit onderzoek wordt uitgevoerd door Wageningen Universiteit & Researchcentrum (WUR). Binnen WUR voert het Landbouw-Economisch Instituut (LEI) voor LNV/I&H het meeste onderzoek uit op het gebied van internationalisering en multilaterale aangelegenheden.

1.3.8 Buitenlandse organisaties en overheden

In voorkomende gevallen voert LNV/I&H overleg met multilaterale organisaties zoals de Europese Unie (EU), de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (OESO) en de Wereldhandelsorganisatie (WTO). Ook zijn er geregeld contacten met buitenlandse ambassades, buitenlandse overheden en met buitenlandse PPO's, zoals het Duitse CMA en het Franse Sopexa, binnen het Comité de Liaison.

¹² GBO is verantwoordelijk voor het beheer van de gemeenschappelijke infrastructurele voorzieningen voor de elektronische overheid.

¹³ Binnen LNV/I&H wordt het agrobedrijfsleven vaak aangeduid met "agribusiness". Zie ook de verklaring van de begrippen in Bijlage 1.

Hoofdstuk 2 Internationale concurrentiepositie Nederlands agrob企业sleven

2.1 Belang van de agrosector voor de Nederlandse economie

De bruto toegevoegde waarde van de gehele Nederlandse agrosector is toegenomen van 32 miljard euro in 1995 tot ruim 40 miljard euro in 2004.¹⁴ Dit komt overeen met 10% van het BNP. Ook zorgt de agrosector voor 10% van de werkgelegenheid in Nederland (zie bijlage 2). Van de totale productie in de agrosector neemt de *primaire productie* 34% voor zijn rekening, gevolgd door de *toelevering* met 32%, de *verwerking* met 21% en de *distributie* met 13%. De voedings- en genotmiddelenindustrie (VGI) neemt met 18% van de toegevoegde waarde de koppositie in binnen de Nederlandse industrie. Ondanks de toenemende wereldhandel betreft de Nederlandse VGI nog altijd 60% van haar grondstoffen van Nederlandse bodem. Een op de drie vrachtwagens in het binnenlandse wegverkeer vervoert dan ook agroproducten en 20% van de totale logistiek is agrologistiek.¹⁵

Met een kwart procent van de wereldbevolking en met iets minder dan 1 procent van de mondiale productie neemt Nederland ruim 3 procent van de wereldhandel voor zijn rekening. Dat is bijna vier maal zoveel als men op grond van de omvang van de economie zou verwachten. De buitenlandse handel vormt daarmee een belangrijke drijvende kracht voor de economische ontwikkeling van Nederland.¹⁶ De verwevenheid met de internationale handel geldt zowel voor de herkomst van goederen als de bestemming van goederen. Ondernemers in de agrosector zijn verantwoordelijk voor ongeveer 20% van de totale Nederlandse exportwaarde. De agrosector levert daarmee een belangrijke bijdrage aan de economische bedrijvigheid van Nederland.

Na de Verenigde Staten en Frankrijk is Nederland de grootste exporteur van agrarische producten ter wereld. De Nederlandse agrarische handel speelt zich vooral af met de buurlanden. Duitsland is de belangrijkste handelspartner voor zowel import als export. Bij de Nederlandse agrarische export is het EU-25-aandeel ruim 80%, bij de importen is dat ongeveer 65%. Het aandeel van de per 1 mei 2004 toegetroden landen is nog bescheiden, maar er is voor deze groep landen een duidelijke groei te zien. In 2004 heeft Nederland voor ruim 49 miljard euro aan agrarische producten geëxporteerd (ongeveer 20% van de totale Nederlandse export). Dat is 5,6% meer dan in 2003. De import groeide ook, maar niet zo hard, met 4% tot ruim 28 miljard euro. Door de sterke groei van de Nederlandse export steeg het agrarisch handelsoverschot in 2004 tot ruim 21 miljard euro. Het totale Nederlandse handelsoverschot nam in hetzelfde jaar toe van ruim 27 naar bijna 30 miljard euro. De agrarische handel neemt daarmee tweederde van het totale Nederlandse handelsoverschot voor zijn rekening. Het saldo op de agrarische handelsbalans werd geheel gerealiseerd in de handel met de andere EU-lidstaten. De im- en exportwaarde van agrarische producten met derde landen is vrijwel in evenwicht. Een deel van de Nederlandse agrarische export bestaat uit wederuitvoer van producten die eerst zijn geïmporteerd (bijvoorbeeld soja), al dan niet na be- of verwerking (bijvoorbeeld veevoer)¹⁷. Nederland is dan ook voor veel agrarische producten de toegangspoort tot Europa met de Rotterdamse haven en luchthaven Schiphol als *mainports*.

Daar waar de agrosector binnen de totale Nederlandse handel een grote rol speelt, is het aandeel van de agrosector binnen het totaal aan Nederlandse directe investeringen in het buitenland minder groot. In 2003 investeerde de Nederlandse landbouw- en visserijsector voor in totaal 162 miljoen euro in het buitenland, waarvan 108 miljoen euro in de EU (met name in Duitsland). De Nederlandse VGI investeerde voor in totaal bijna 27 miljard euro in het buitenland, waarvan ruim 22 miljard euro buiten de EU. Dit komt overeen met circa 16% van de totale directe investeringen in het buitenland door de Nederlandse industrie.¹⁸

¹⁴ Landbouw-Economisch Bericht 2004 (LEI, 2004)

¹⁵ 8 Vooroordelen over de Nederlandse landbouw (Task Force Economie, 2004)

¹⁶ Nederland Handelsland, Het perspectief van de transactiekosten (WRR, 2003)

¹⁷ Agrarische handel in Nederland en de wereld (LEI, Agri-monitor, april 2005)

¹⁸ Standen van Nederlandse directe investeringen in het buitenland per land, regio en bedrijfsklasse (De Nederlandsche Bank, 2005)

2.2 Internationale sociaal-economische ontwikkelingen

De internationale concurrentiepositie van het Nederlandse agrobédrijfsleven is voortdurend in beweging. Centraal staat dat de agromarkt wereldwijd steeds verder internationaliseert en daarmee ook de Nederlandse agribusiness. De lange termijnverwachting is dat de kracht van de Nederlandse agrosector ligt in het behouden en versterken van een *internationale regiefunctie* met een sterke kenniscomponent, die zich richt op het effectief en efficiënt stroomlijnen van import- en (re)exportstromen via een figuurlijke 'draaischijf'. Ten aanzien van de regiefunctie spelen o.a. import, (re)export, schaalvergroting, de ontwikkeling van de *mainports* Rotterdam en Schiphol, agrologistiek en elektronisch berichtenverkeer, inclusief de bijbehorende expertise, een belangrijke rol. Bepaalde agroketens, zoals zuivel-, sierteelt- en voedingstuinbouwketens, zullen in de verdere ontwikkeling van deze internationale regiefunctie waarschijnlijk voorop lopen. Hieronder volgt een inventarisatie van de belangrijkste internationale sociaal-economische ontwikkelingen, die in de toekomst een kans of een bedreiging kunnen vormen voor het Nederlandse agrobédrijfsleven:

- Uitbreiding Europese Unie (EU) en hervorming Europees landbouwbeleid

De uitbreiding van de EU in 2004 en de toekomstige verdere uitbreiding naar het oosten leveren de Nederlandse agrosector een enorme vergroting van het intracommunautaire afzetgebied op. Dit biedt vooral grote kansen. Toename van de concurrentiedruk op de interne EU-markt kan ook een bedreiging vormen, maar dit voert naar verwachting niet de boventoon. De afbouw van landbouwsubsidies zal binnen sommige sectoren tot exploitatieproblemen voor primaire producenten leiden.

Met het wegvallen van de Europese binnengrenzen is een trend ingezet naar het centraliseren van (internationale) logistieke activiteiten. Voor Nederland is het een uitdaging om een optimaal logistiek knooppunt te blijven bij verschuiving van het economisch zwaartepunt van de EU in oostelijke richting.

- Verdergaande liberalisatie van de wereldmarkt

De steeds verdergaande handelsliberalisatie heeft grote invloed op de wereldmarkt. De uitkomst van de huidige WTO-ronde zal dan ook grote gevolgen hebben, evenals akkoorden tussen verschillende handelsblokken zoals tussen de EU en Mercosur (Brazilië, Argentinië, Uruguay en Paraguay). Dit kan enerzijds export- en investeringskansen, maar anderzijds ook een extra concurrentiedruk tot gevolg hebben.

Met name de primaire bedrijven binnen de Nederlandse agrosector zullen hun handen vol hebben aan de internationale concurrentie tegen wereldmarktprijzen. Afhankelijk van het afzetgebied (binnen of buiten de EU) kunnen bedrijven per deelsector en ketenschakel te maken krijgen met een verbetering of juist een verslechtering van de concurrentiepositie.

Handelsliberalisatie kan exportkansen opleveren voor de Nederlandse tuinbouwsector en VGI. Ook biedt het kansen voor de agrosector in ontwikkelingslanden.¹⁹ De kansen voor het Nederlandse agrobédrijfsleven hangen samen met de 'draaischijffunctie' van Nederland voor import- en (re)exportstromen van agrarische producten.

Opkomende markten in ontwikkelingslanden, zoals India, China en Brazilië, profiteren van de afbouw van exportsteun, tarieven en interne steun door grote handelsblokken als de EU en de VS. Daardoor kunnen ze voor extra concurrentiedruk zorgen. Ook dient er voor gewaakt te worden dat de concurrentiepositie van de VGI op markten buiten de EU (derde markten) niet in gevaar komt door te hoge grondstoffenprijzen binnen de EU in combinatie met de afschaffing van exportrestituties binnen de WTO-onderhandelingen.

- Sterk aangescherpte veiligheidseisen

Sterk aangescherpte veiligheidseisen inzake de bescherming van maatschappij en bevolking ('9/11', volksgezondheid, plant- en diergezondheid en milieu) hebben een grote weerslag op het internationale handelsverkeer en op goederenstromen, waaronder landbouwgoederen. Strengere eisen met betrekking tot het risicomanagement door landen en/of handelsblokken zorgen voor steeds verdergaande eisen aan bijvoorbeeld *pre-arrival* en *pre-departure* informatie. Dit leidt tot het in hoog tempo vervangen van papieren documentenstromen door elektronisch berichtenverkeer om de handel te faciliteren en logistieke blokkades te voorkomen.

¹⁹ I&H-Jaarplan 2005

- Verstedelijking Nederland en maatschappelijke acceptatie

Het vormt een toenemende uitdaging om de grootschalige, grondgebonden landbouw in te passen in het zich steeds verder verstedelijkende Nederland. Bij de inrichting van de ruimte krijgen andere functies, zoals wonen, recreatie, natuur en voorzieningen voor de tijdelijke opslag van water, steeds vaker voorrang boven land- en tuinbouw. Daarnaast legt de Europese milieuregelgeving de land- en tuinbouw aan banden door bijvoorbeeld de kaderrichtlijnen inzake nitraat en water.

Naast ruimtedruk wordt de agrosector geconfronteerd met een toenemend aantal eisen dat de maatschappij stelt op het terrein van betrouwbaar en veilig voedsel, kwaliteit, gezondheid, maatschappelijk verantwoord ondernemen (waaronder dierenwelzijn), gemak en imago. Ook hecht de maatschappij steeds meer waarde aan multifunctionele land- en tuinbouw (zorgboerderijen, boerderijcampings e.d.) en het beheer van natuur en landschap door primaire producenten.

Mede als gevolg van de afnemende ruimte voor grootschalige, grondgebonden landbouw krijgen de LNV-raden in de nieuwe lidstaten een toenemend aantal vragen van ondernemers uit de Nederlandse primaire sector die zich oriënteren op bedrijfsactiviteiten in het buitenland.

Met de toenemende beperkingen voor primaire producenten in Nederland, staan de verwerkende en de logistieke sector voor de uitdaging voldoende aanvoer van het primaire product als grondstof te blijven realiseren.²⁰

- Verplaatsing van bedrijfsactiviteiten over de grens

De trend van internationalisering zet door en het verplaatsen van bedrijfsactiviteiten over de grens wordt steeds meer een regulier onderdeel van de bedrijfsstrategie van niet alleen multinationals, maar ook van het MKB. Gezien de ruimtedruk en de relatief hoge arbeidskosten in Nederland is verplaatsing naar Midden- en Oost-Europa of verder weg gelegen lagelonenlanden interessant.

Mede afhankelijk van het ondernemings- en investeringsklimaat in Nederland kan de Nederlandse agribusiness profiteren van deze vorm van internationalisering. Niet alleen kunnen buitenlandse bedrijfsactiviteiten bijdragen aan de omzet en winst van het in Nederland gevestigde (moeder)bedrijf, ook kunnen toeleverende en afnemende bedrijven in Nederland baat hebben bij respectievelijk nieuwe afzetmogelijkheden en goedkopere producten. Bovendien komt het de Nederlandse regiefunctie ten goede als nieuwe productstromen via de Nederlandse 'draaischijf' gaan lopen. Toenemende investeringen in het buitenland en de technische mogelijkheden om fysieke stromen en logistieke aansturing te ontkoppelen, kunnen op langere termijn echter ook tot verlies van werkgelegenheid en productie in Nederland leiden.

- Toenemende grensoverschrijdende samenwerking in ketens en netwerken

Ketensamenwerking en netwerkvorming, zowel nationaal als internationaal, nemen in belang toe. Zo werken ketenschakels in toenemende mate samen om de afzetstructuur effectiever en efficiënter te organiseren. In veel gevallen brengt dit ketenverkorting met zich mee, evenals nieuwe logistieke concepten.

Via ketensamenwerking en netwerkvorming krijgen bijproducten uit de land- en tuinbouw in toenemende mate een nuttige toepassing in andere ketenschakels en andere economische sectoren, zoals de chemische en farmaceutische industrie. Een voorbeeld is het omzetten van biomassa (afkomstig van planten(resten) en reststromen uit de agrosector) in hoogwaardige chemicaliën, materialen en energie. Deze internationale trend wordt ook wel aangeduid als *bio-based economy*. Ook is er steeds meer aandacht voor *life-sciences* (het analyseren van informatie uit levende cellen). Ondanks de aanwezigheid van een sterk gecombineerd agro-, chemisch- en farmaceutisch cluster heeft Nederland in tegenstelling tot andere landen (nog) geen geïntegreerd beleid op het terrein van biobased economy en life sciences.

Het toenemende aantal sectoroverschrijdende verbindingen en de steeds verdergaande internationalisering binnen ketens en netwerken vraagt om goede en betrouwbare logistiek en ketenregie. Vanwege de *mainports* Rotterdam en Schiphol heeft Nederland al relatief veel expertise opgebouwd ten aanzien van (agro)logistiek en het regisseren van internationale import- en (re)exportstromen. Het is van belang dat Nederland blijft investeren in een kennisintensieve en internationale (agro)logistiek, (agro-gerelateerde) dienstverlening en (agro)regiefunctie.²¹ Een probleempunt hierbij is de beperkte beschikbaarheid van goed opgeleide mensen (relatief weinig studenten kiezen voor een opleiding in de logistiek).

²¹ Samen slimmer in Ketens, Adviesraad voor Wetenschaps- en Technologiebeleid (2004)

- Stijgende brandstofprijzen en ontwikkeling alternatieve brandstoffen

Een hogere olieprijs heeft een aantal vergaande consequenties. Door gestegen brandstofprijzen nemen logistieke modaliteiten met een relatief hoog energiegebruik per kg vervoerd product, zoals vliegtuigvervoer, sterk af ten gunste van vervoer per bijvoorbeeld zeevaart. In ieder geval nemen de logistieke kosten sterk toe. Voor verse, bederfelijke producten (bijvoorbeeld voedsel en sierteeltproducten) is deze stijging groter dan voor bulkproducten (bijvoorbeeld graan en hout). Lokale productie van bederfelijke producten wordt daardoor belangrijker en handelsstromen kunnen wereldwijd sterk wijzigen.

Onder invloed van deze ontwikkelingen zal de vraag naar alternatieve brandstoffen toenemen. De vraag is hoe de Nederlandse agribusiness hier op weet in te spelen via bijvoorbeeld de ontwikkeling van biobrandstoffen en energiebesparende technologie.

- Overige ontwikkelingen

Naast de bovengenoemde ontwikkelingen hebben ook dierziekten (inclusief de communicatie hierover), het 'dichtslibben' van de Nederlandse wegen, de kracht van de euro in vergelijking tot andere valuta en het niveau van de arbeidskosten invloed op de internationale concurrentiepositie van het Nederlandse agrobédrijfsleven. Op de lange termijn geldt dat ook voor het veranderende klimaat en de afnemende biodiversiteit.

2.3 Noodzaak van kennisontwikkeling en innovatie

Om optimaal in te kunnen spelen op de bovengenoemde internationale sociaal-economische ontwikkelingen en om te kunnen blijven beschikken over een kritische massa aan agroproductie is kennisontwikkeling en innovatie binnen agroketens en netwerken van cruciaal belang voor het Nederlandse agrobédrijfsleven. Daarbij gaat het niet alleen om technologische productinnovaties (zoals *functional foods* en verse gemaksproducten), maar ook om procesinnovaties (zoals milieuvriendelijke productiemethodes, bewaar technologie, agrologistiek en bezorgen op basis van elektronisch bestellen) en marktinnovaties (zoals marketing van duurzame producten). Innovatie is ook nodig om de Nederlandse handelspositie van producten en de levering van diensten en kennis op peil te houden. Hoewel innovatie erg belangrijk is, investeerde Nederland in de afgelopen jaren weinig in innovatie in vergelijking tot andere EU-landen. Het in 2003 door het kabinet ingestelde Innovatieplatform wil daar verandering in brengen. Doel van het Innovatieplatform is het versterken van de innovatiekracht van Nederland, zodat Nederland in 2010 weer één van de koplopers binnen de Europese kenniseconomie is. Dit betekent dat ruimte wordt geboden voor excellentie, ambitie en ondernemerschap van mensen en organisaties. Verder streeft het platform o.a. naar samenwerking tussen kennisinstellingen en bedrijven, een beter klimaat voor ondernemers en kenniswerkers, en vernieuwing van het onderwijs. Het groen onderwijs laat wat betreft studentenaantallen een redelijk stabiel beeld zien: een lichte stijging bij het VMBO, MBO en HBO en stabiel bij het WO. Het aantal studenten uit bepaalde ontwikkelingslanden, zoals China, neemt toe.

Hoofdstuk 3 Pijlers internationaliseringsbeleid LNV/I&H

3.1 Algemeen

Het kabinet hecht veel waarde aan samenwerking en afstemming tussen departementen op het terrein van internationaal ondernemen. Dit komt onder andere naar voren in het Actieprogramma Internationaal Ondernemen van EZ (2004) waarin het Nederlandse internationaliseringsbeleid beschreven staat. Dit beleid steunt op drie pijlers:

Pijler 1: Het op orde brengen van de randvoorwaarden voor internationale handel (Marktwerking);
Pijler 2: Het versterken van het kennis- en innovatievermogen (Vernieuwing);
Pijler 3: Het terugdringen van de informele transactiekosten (Overbrugging).

LNV/I&H sluit vanuit zijn missie (zie paragraaf 1.2) graag aan bij deze pijlers, omdat ze in feite betrekking hebben op de meeste van de voor het agrobiedrijfsleven relevante internationale sociaal-economische ontwikkelingen (zie paragraaf 2.2). Aangezien LNV daarnaast veel waarde hecht aan het wereldwijd bevorderen van duurzame ontwikkeling, voegt LNV/I&H een vierde pijler toe:

Pijler 4: Het bevorderen van duurzame ontwikkeling wereldwijd (Verduurzaming)

De bovengenoemde vier pijlers (MVOV) vormen het fundament voor het internationaliseringsbeleid van LNV/I&H en de activiteiten die eruit voortvloeien. Daarmee fungeren de pijlers ook als toetsingskader voor beleidsontwikkeling. Onder *internationalisering* verstaat LNV/I&H het geheel van de volgende bedrijfsactiviteiten: export, re-export, import, directe buitenlandse investeringen, internationale strategische allianties, internationale verplaatsingen van bedrijfsactiviteiten en investeringen van buitenlandse bedrijven in Nederland.

3.2 Pijler Marktwerking: randvoorwaarden internationale handel op orde brengen

Het effect van hervormingen in het EU-(landbouw)beleid en nieuwe WTO-afspraken op de positie van de Nederlandse agrosector kan groot zijn. Zo leiden bijvoorbeeld veranderingen op het terrein van invoertarieven, exportsteun en/of markttoegang tot een afname of toename van handelsbarrières voor specifieke agrosectoren en/of ketenschakels en/of individuele bedrijven (afhankelijk van hun specifieke producten en markten). Om die reden is het van belang dat aan een drietal randvoorwaarden wordt voldaan:

1. Verdere liberalisatie van de wereldhandel;
2. Tegengaan van internationale concurrentievervalsing;
3. Beter laten functioneren van de interne markt.

Ad 1: Verdere liberalisatie van de wereldhandel

Nederland juicht verdere liberalisatie van de wereldhandel toe. Een stap in de goede richting vormt het tussentijdse WTO-raamakkoord dat in 2004 in Genève is gesloten. De kern van dit akkoord vormt een landbouwraamwerk dat afspraken bevat over de wijze waarop landbouwsteun en protectie zullen worden afgebouwd. Het is voor de Nederlandse agrosector belangrijk dat op het terrein van *exportsteun* (de zogenaamde 'eerste pijler' van het landbouwbeleid) alle subsidie-instrumenten (zoals exportsubsidies, exportkredieten, bepaalde vormen van voedselhulp en handelsversturende exporten van staatsondernemingen) gelijktijdig worden afgebouwd. Daarnaast zal de *interne steun* (tweede pijler) aangepakt moeten worden. Op het terrein van *markttoegang* (derde pijler) heeft de Nederlandse VGI zowel defensieve als offensieve belangen, afhankelijk van de productgroep.

Ad 2: Tegengaan van internationale concurrentievervalsing

Voor de Nederlandse agrosector is het van belang dat internationale concurrentievervalsing in welke vorm dan ook wordt tegengegaan en/of voorkomen. Een van de instrumenten daarvoor is de 'Codex Alimentarius Commission' (opgericht door FAO en WHO) die als doel heeft consumenten te beschermen en eerlijke handel te bevorderen met behulp van wereldwijde (veiligheids)normen voor voedselproducten en ingrediënten. De WTO hanteert de Codex-normen als referentie bij het beslechten van handelsgeschillen tussen landen. Om oneerlijke concurrentie

tegen te gaan, is het belangrijk dat binnen de WTO intensief gewerkt wordt aan het inbouwen van 'non-trade concerns' in de internationale handelspolitiek. Daarmee zou het duurzame economische model van de EU geen oneerlijke concurrentie meer ondervinden van andere handelsblokken of landen. Aangezien de non-trade concerns (dierenwelzijn, etikettering etc.) waarschijnlijk geen grote rol zullen spelen in de huidige WTO-onderhandelingen, is het zaak om een ander internationaal forum te zoeken voor het creëren van een 'level playing field' voor duurzaamheidsaspecten.

Ad 3: Beter laten functioneren van de interne markt

De toenemende concurrentie op de uitdijende Europese interne markt vormt naast een belangrijke kans ook een bedreiging voor enkele Nederlandse agrosectoren en/of ketenschakels.²² Om die reden is het van belang dat de interne markt, inclusief de markt voor (financiële) diensten, beter gaat functioneren. Hoewel in de afgelopen jaren de nationale wet- en regelgeving van de toetreders en de uitvoering ervan door de toetredende landen in lijn is gebracht met die van de EU, blijkt uit monitoring van de EC dat nog niet alles op orde is. Ook de verleende overgangstermijnen op bepaalde gebieden zorgen voor een nog niet volledig functionerende, uitgebreide interne markt.

Daar waar LNV/IZ een voorbereidende rol speelt m.b.t. specifieke onderhandelingen in multilateraal kader, vervult LNV/I&H een intermediaire rol tussen het werkveld van LNV/IZ enerzijds en de Nederlandse agrosector anderzijds. Zo heeft LNV/I&H in 2004 in samenspraak met het multilateraal bedrijfslevenoverleg en in samenwerking met het LEI de handelsbelemmeringen voor geselecteerde Nederlandse exportproducten geanalyseerd.

3.3 Pijler **Vernieuwing**: versterken kennis- en innovatievermogen

Globalisering, ofwel overwinning van informatie, communicatie en technologie op de klassieke obstakels van grens, afstand en tijd, schept zowel kansen als bedreigingen. Alleen wanneer de Nederlandse agrosector in economisch en technologisch opzicht tot de mondiale koplopers blijft behoren, behoudt de sector zijn concurrentiepositie en zal hij invloed kunnen uitoefenen op duurzame ontwikkeling.²³ Door de verhoudingsgewijs hoge arbeidskosten, de waardestijging van de euro en de relatief lage economische groei en invoervraag in de voor Nederland belangrijke landen in de eurozone verslechtert echter de concurrentiepositie van internationaal actieve Nederlandse bedrijven.

Omdat de Nederlandse agribusiness niet op prijs kan concurreren met opkomende markten zoals China, India en Brazilië, is het belangrijk dat bedrijven blijven investeren in *kennis* en *innovatie*. Nu behoort de agrosector tot de moderne sectoren waarin kennisintensieve productie concurreert met producten uit andere landen waar de lonen fors lager liggen.²⁴ Van groot belang is dat op deze sterke punten wordt voortgebouwd. Om die reden heeft het kabinet het Innovatieplatform in het leven geroepen met als één van de sleutelgebieden Flowers & Food. Verder is het InnovatieNetwerk Groene Ruimte en Agrocluster opgericht om grensverleggende vernieuwingen binnen de groene ruimte en de landbouw te stimuleren. Het InnovatieNetwerk werkt samen met Transforum Agro & Groen, dat het transitieproces wil versnellen door het ontwikkelen van een meer praktijkgerichte interdisciplinaire agro-kennisinfrastructuur. Hoewel in Nederland relatief veel kennis voor de agrosector ontwikkeld wordt binnen o.a. Wageningen Universiteit & Researchcentrum (WUR), het Technologisch Topinstituut 'Wageningen Centre for Food Sciences' (WCFS) en het Gelderse initiatief 'Food Valley', is het noodzakelijk dat meer rendement wordt gehaald uit investeringen in kennisontwikkeling. Enerzijds door het MKB meer en betere toegang te verschaffen tot nieuwe kennis. Anderzijds door ondernemers beter te faciliteren bij het toepassen van deze kennis in nieuwe producten, diensten en processen en bij het vermarkten daarvan. Goede kennisexploitatie en een sterke en brede kennisinfrastructuur zijn dus een belangrijke succesfactor voor de concurrentiekracht van de Nederlandse agrosector.²⁵

²² Vitaal en Samen, LNV-Beleidsprogramma 2004-2007

²³ I&H-Jaarplan 2005

²⁴ Position Paper LNV Lissabonstrategie (2005)

²⁵ Vitaal en Samen, LNV-Beleidsprogramma 2004-2007

In het kader van het sleutelgebied Flowers & Food van het Innovatieplatform zet LNV/I&H zich in om kennisontwikkeling en innovaties binnen de deelgebieden Tuinbouw en Food & Nutrition te stimuleren. Verder stimuleert LNV/I&H innovaties en kennisontwikkeling in agroketens. Daarnaast is in samenwerking met het bedrijfsleven en V&W het Platform Agrologistiek opgericht.

Naast kennis en innovatie is het van belang dat de Nederlandse agrosector investeert in beroepsrelevante *vaardigheden*. Het groen onderwijs moet om die reden beter aansluiten op de eisen die het ondernemerschap in de toekomst stelt. Aangezien het aandeel van de handel in het BNP naar verwachting zal stijgen ten koste van de productie, neemt het belang van handelsvaardigheden – zoals het aanleren van vreemde talen, het opdoen van sociaal-culturele kennis en het ontwikkelen van communicatie- en onderhandelingsvaardigheden²⁶ - toe²⁷. Niet alleen kunnen handelsvaardigheden de kosten van het handeldrijven (transitiekosten) verlagen, ook vergroot het de kans op succesvolle marktinnovaties.

Vanuit het besef dat beroepsrelevante vaardigheden in het algemeen en handelsvaardigheden in het bijzonder in belang toenemen, beoordeelt LNV/I&H onderwijsvoorstellen op het terrein van 'internationalisering' die groene onderwijsinstellingen bij LNV indienen voor het verkrijgen van financiële ondersteuning.

3.4 Pijler **Overbrugging**: terugdringen informele transactiekosten

Het tot stand brengen van internationale transacties brengt kosten met zich mee. Deze transactiekosten kunnen *formeel* van aard zijn (bijvoorbeeld invoerheffingen en quota) en *informeel* (bijvoorbeeld taalmoeilijkheden, verschillen in tradities en handelspraktijken, moeizame toegang tot lokale netwerken, en het onderhouden van relaties op afstand). Transactiekosten komen o.a. voort uit marktimperfecties, zoals:

- Het gebrek aan informatie over buitenlandse markten;
- De moeilijke toegankelijkheid tot informatie over buitenlandse markten;
- Het gebrek aan financierings- en verzekeringscapaciteit ten aanzien van opkomende -en ontwikkelingsmarkten.

Omdat de formele handelsbarrières afnemen, neemt het relatieve belang van de informele transactiekosten toe. Voor het verlagen van informele transactiekosten worden o.a. *niet-financiële instrumenten* ingezet, zoals voorlichting, informatieverstrekking en agro-economische diplomatie. Voor goede agro-economische diplomatie (o.a. op veterinair en fytosanitair terrein (VEX en PEX) en op het gebied van kwekersrecht) is het van groot belang dat afstemming binnen de overheid plaatsvindt.

Daarnaast worden *financiële instrumenten* ingezet om marktimperfecties weg te nemen en het MKB te stimuleren internationaal actief te worden.

Om tot een duurzame internationale concurrentiepositie van het Nederlandse agrobédrijfsleven te komen, richt LNV zich op vermindering van informele transactiekosten door:

- Het versterken van de bekendheid en het imago van de Nederlandse agribusiness in het buitenland;
- Het ondersteunen van Nederlandse (MKB-)bedrijven bij het opbouwen van buitenlandse handelsrelaties.

LNV-raden spelen in dit verband een belangrijke rol en verkleinen de afstand tussen het agrobédrijfsleven en de overheid. Volgens EZ verdient de inzet van LNV-raden dan ook brede navolging. Waar mogelijk zoeken LNV-raden op hun LNV-bureaus naar afstemming met o.a. N(A)BSO's, handelsattachés, verkeersattachés en technisch wetenschappelijk attachés.

²⁶ Nederland Handelsland (WRR, 2003)

²⁷ Vanuit het besef dat een succesvolle handelaar transactiekosten omlaag weet te brengen, is recentelijk de Amsterdam Trade University (AmTU) opgericht. Voor het vergroten van handelskennis combineert AmTU wetenschappelijke inzichten op o.a. juridisch, technisch, financieel, cultureel en administratief terrein.

Van oudsher richt het internationaliseringsbeleid van LNV/I&H zich vooral op het verlagen van de informele transactiekosten. Zo werkt de directie in toenemende mate samen met EZ en BUZA/OS om te komen tot effectieve diplomatie op agro-economisch terrein. De LNV-bureaus spelen daarbij een belangrijke rol. Verder werkt LNV/I&H continu aan de (digitale) informatievoorziening over buitenlandse markten. Daarnaast zet LNV/I&H een groot aantal specifieke instrumenten in waarvan het BES-programma het omvangrijkst is.

3.5 Pijler **Verduurzaming**: bevorderen van duurzame ontwikkeling

Sinds de *World Summit on Sustainable Development (WSSD)* in 2002 te Johannesburg is vanuit overheden, bedrijfsleven, kennisinstellingen en maatschappelijke organisaties wereldwijd een impuls gegeven aan duurzame ontwikkeling. De WSSD maakte duidelijk dat praktische en duurzame stappen noodzakelijk zijn om de wereldwijde armoede en de achteruitgang van het milieu te bestrijden. Daarbij werden marktwerking en markttoegang voor landbouwproducten naar westerse markten aangewezen als belangrijke voorwaarden voor duurzame ontwikkeling.²⁸

LNV levert een krachtige bijdrage aan duurzame ontwikkeling via het beleidsthema maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) met als kernelementen *Planet, People en Profit*, ofwel de zorg voor het duurzaam benutten van natuurlijke hulpbronnen (planet), de zorg voor het welbevinden van mensen (people) en de zorg voor een vitale economie (profit).

Centraal staat daarbij de realisatie van de internationale doelen gericht op:

- Duurzame en vitale agroketens om de internationale concurrentiepositie van de Nederlandse agrosector te versterken;
- Armoedebestrijding;
- Verandering van niet-duurzame consumptie- en productiepatronen;
- Beheer van natuurlijke hulpbronnen.²⁹

Voor duurzame en vitale agroketens zijn internationale markttoegang in brede zin en duurzame bilaterale samenwerking op overheidsniveau volgens de principes van een *'level playing field'* van belang. De OESO-Richtlijnen voor multinationale ondernemingen zijn in dit verband richtinggevend. Deze richtlijnen moedigen ondernemingen die in het buitenland opereren aan om hun activiteiten op een maatschappelijk verantwoorde manier vorm te geven ten aanzien van informatieverstrekking, arbeid, milieu en de bestrijding van corruptie.

LNV/I&H zet verschillende instrumenten in om duurzame internationale agroketens perspectief te bieden, zoals de WSSD-partnerschappen met ontwikkelingslanden. Het duurzame imago van de Nederlandse agrosector wordt onder andere uitgedragen via de jaarlijkse collectieve inzending op de biologische vakbeurs BioFach.

²⁸ Kadernotitie WSSD-Partnerschap Markttoegang door capaciteitsopbouw op SPS-gebied (LNV, 2003)

²⁹ Meer met minder, notitie over de LNV-inzet op internationaal terrein (2005)

Hoofdstuk 4 Huidig instrumentarium

4.1 Algemeen

Met behulp van verschillende *niet-financiële* en *financiële instrumenten* stimuleert LNV/I&H in het algemeen het Nederlandse agrobbedrijfsleven om te komen tot duurzame en vitale agroketens en een duurzame internationale concurrentiepositie. Meer specifiek faciliteert LNV/I&H met zijn instrumenten het Nederlandse agrobbedrijfsleven om optimaal in te spelen op internationale sociaal-economische ontwikkelingen (zie paragraaf 2.2). Deze instrumenten worden met name ingezet voor activiteiten die betrekking hebben op de *prioriteitslanden* en *waakvlamlanden* van LNV (zie bijlage 3). Meestal verenigen de instrumenten kenmerken van verschillende pijlers (MVOV) in zich (zie paragraaf 3.1). Omwille van de leesbaarheid worden in dit hoofdstuk de instrumenten en/of activiteiten ondergebracht bij de pijler waaraan ze de grootste bijdrage leveren. Voor ieder van de in hoofdstuk 3 genoemde vier pijlers zet LNV/I&H diverse instrumenten en/of activiteiten in (zie bijlage 4). Het gaat zowel om instrumenten die LNV/I&H zelf in beheer heeft, als om instrumenten van andere LNV-directies of andere departementen.

Omdat LNV/I&H met zijn instrumenten goed wil inspelen op de behoeften en verwachtingen van de Nederlandse agribusiness, kenmerkt LNV/I&H zich door een *vraaggeoriënteerde houding*. Zo legt de directie geregeld zijn oor te luisteren bij bedrijven en andere belanghebbenden tijdens informele contacten, (formele) rondetafelgesprekken met brancheorganisaties en het MKB, en 'captains dinners' met multinationals. Daarnaast vormen evaluaties onder deelnemers van uitgevoerde (BES-)activiteiten een waardevolle bron van informatie, evenals meer algemene evaluatiestudies over het BES-programma (zie bijlage 5). Met behulp van deze informatie kan LNV/I&H bepalen in hoeverre het bestaande instrumentarium voor internationaal ondernemen aansluit bij de behoefte van het Nederlandse agrobbedrijfsleven op welke wijze het instrumentarium eventueel dient te worden aangepast. De specifieke activiteiten die voortvloeien uit het instrumentarium van LNV/I&H worden vaak door middel van *publiek-private samenwerking* georganiseerd om te waarborgen dat de activiteiten draagvlak hebben bij het agrobbedrijfsleven. Hoewel het internationaliseringsbeleid³⁰ van LNV/I&H zich richt op alle bedrijven in de agribusiness, gaat de focus uit naar het MKB. MKB-bedrijven hebben vanwege hun geringe schaalgrootte in vergelijking met multinationals minder expertise in huis om grensverleggend te ondernemen. Daarnaast heeft LNV/I&H extra belangstelling voor samenwerking in *ketens* en *netwerken* omdat dit in veel gevallen leidt tot meer toegevoegde waarde. Tot slot werkt LNV/I&H bij het uitvoeren van activiteiten steeds meer samen met andere departementen waardoor *synergiecreatie* ontstaat.

4.2 Instrumenten per pijler

4.2.1 Pijler **Marktwerving**: randvoorwaarden internationale handel op orde brengen

Bij LNV/I&H heeft multilaterale samenwerking in de afgelopen jaren meer aandacht gekregen. Daarbij gaat het met name om het verwoorden van de belangen van het agrobbedrijfsleven in het kader van de Nederlandse standpuntbepaling in WTO-verband. De directie wordt steeds vaker betrokken bij de positiebepaling en onderhandelingen van Nederland binnen de EU, OESO en WTO. Daarnaast is LNV/I&H betrokken bij de Codex Alimentarius.

Instrumenten (zie bijlage 4 voor een beschrijving):

- Coördinatie productgerelateerde Codex Alimentarius Comités
- Multilateraal bedrijfslevenoverleg
- Suikeroverleg agribusiness

³⁰ Onder *internationalisering* verstaat LNV/I&H export, re-export, import, directe buitenlandse investeringen, internationale strategische allianties, internationale verplaatsingen van bedrijfsactiviteiten en investeringen van buitenlandse bedrijven in Nederland.

4.2.2 Pijler **Vernieuwing**: versterken kennis- en innovatievermogen

Bij LNV/I&H staat kennisontwikkeling en innovatie binnen het Nederlandse agrobusinessleven hoog op de agenda, omdat dit essentieel is voor versterking van de duurzame internationale concurrentiepositie van het Nederlandse agrobusinessleven. De huidige concurrentiepositie is te danken aan de combinatie van kennis en innovatie, handelsorganisatie, agrologistiek, en publiek-private samenwerking.

Instrumenten (zie bijlage 4 voor een beschrijving):

- Co-innovatie programma's
- Platform Agrologistiek

4.2.3 Pijler **Overbrugging**: terugdringen informele transactiekosten

Van oudsher richt het internationaliseringsbeleid van LNV/I&H zich vooral op het verlagen van de transactiekosten voor de Nederlandse agribusiness op het gebied van internationale handel en investeringen. Dit betekent dat LNV/I&H binnen deze pijler relatief veel instrumenten beschikbaar heeft. De meeste niet-financiële instrumenten richten zich op de fase van *marktverkenning* en *marktorientatie* in de vorm van voorlichting en informatie. Omdat transactiekosten vaak voortvloeien uit informatieproblemen, verbetert LNV/I&H continue zijn (digitale) informatieverstrekking over buitenlandse markten. De LNV-raden verbeteren op hun beurt steeds de voorlichting aan en ondersteuning van bedrijven die bij hen aankloppen. LNV/I&H stimuleert binnen zijn internationaliseringsbeleid *publiek-private samenwerking*, omdat op die manier beschikbare kennis, expertise en netwerken bij zowel het bedrijfsleven als de overheid optimaal benut kunnen worden. Ook de toegang van het agrobusinessleven tot multilaterale fondsen en het (generieke) buitenslandsinstrumentarium van de Nederlandse rijksoverheid wordt door samenwerking vergemakkelijkt.

Programma Bilaterale Economische Samenwerking (BES):

De kern van deze pijler vormt het overkoepelende *Programma Bilaterale Economische Samenwerking* (BES). Doel van het BES-programma is:

- het bevorderen van internationale handel en investeringen bij met name het MKB;
- het versterken van bilaterale relaties;
- het verbeteren van het imago van het Nederlandse product.

Via het BES-programma zet LNV/I&H in samenwerking met LNV-raden en in samenspraak met het agrobusinessleven een gevarieerd pakket aan BES-instrumenten in. Hierbij kan gedacht worden aan marktrapporten, handelsreizen, seminars, spreekdagen van raden, vakbeurzen, het maandblad *Berichten Buitenland*, en landenfactsheets. Wanneer generieke, meer sectoroverschrijdende activiteiten wenselijk worden geacht, vervult LNV/I&H doorgaans een coördinerende rol, zoals bij de imagocampagne '*Nachbarland Niederlande*' en het maatschappelijk debat '*Future of Food*'. Voor specifieke activiteiten waaraan het bedrijfsleven rechtstreeks kan deelnemen wordt van de deelnemers een eigen bijdrage gevraagd die kan variëren per instrument en markt.

Het jaarlijkse budget van LNV/I&H voor de realisering van het BES-programma bedraagt circa 3,3 miljoen euro. De komende jaren ligt een accent van het BES-programma op de nieuwe lidstaten van de EU in Midden-Europa, de 'nieuw burens' van de EU, en een aantal prioriteitslanden.

Om aan de veranderende behoeften van het agrobusinessleven tegemoet te kunnen komen, is een *monitor*³¹ ontwikkeld voor het bepalen van de doelmatigheid en doeltreffendheid van activiteiten in het kader van het BES-programma. Aan de hand hiervan wordt bekeken op welke wijze het BES-programma verbeterd kan worden. Verder dragen *gestandaardiseerde draaiboeken* er toe bij dat BES-instrumenten zo effectief en efficiënt mogelijk ingezet worden. Incidenteel wordt via het Programma Uitzending Managers (PUM) gebruik gemaakt van de kennis en ervaring van senior-experts om specifieke BES-activiteiten uit te voeren.

³¹ Voor de monitor wordt gebruik gemaakt van gestandaardiseerde evaluatieformulieren die deelnemers van BES-activiteiten invullen.

BES-instrumenten (zie bijlage 4 voor een beschrijving):

- Agriculture from Holland en Food from Holland
- Berichten Buitenland
- Bijeenkomst/infomarkt LNV-raden
- Documentatiecentrum warenwetgeving
- Facts and Figures
- Handelsreizen naar het buitenland
- High Level Meetings
- Investeringsstoolkit
- Landbouwwerkgroepen
- Landenfactsheets
- Marktrapporten
- Seminars en cursussen
- Spreekdagen van LNV-raden
- Vakbeurzen
- VEX en PEX
- Overige BES-instrumenten

Overige instrumenten(zie bijlage 4 voor een beschrijving):

- CLIENT
- NABSO's en trainingscentra
- PSO, PESP en PSOM

4.2.4 Pijler **Verduurzaming**: bevorderen duurzame ontwikkeling

LNV heeft duurzaamheid hoog in het vaandel staan. Daarom stimuleert LNV/I&H internationaal maatschappelijk ondernemen met bijvoorbeeld artikelen in Berichten Buitenland, MVO-workshops tijdens handelsreizen en ondertekening van de OESO-Richtlijnen door bedrijven die gebruik willen maken van bepaalde instrumenten, zoals PSO en PESP. De OESO-Richtlijnen voor multinationale ondernemingen moedigen ondernemingen die in het buitenland opereren aan hun activiteiten op een maatschappelijk verantwoorde manier vorm te geven ten aanzien van informatieverstrekking, arbeid, milieu en de bestrijding van corruptie. Daarnaast worden door LNV/I&H een aantal instrumenten en grootschalige activiteiten ingezet om duurzame internationale agroketens te stimuleren, duurzame consumptie en productie wereldwijd te bevorderen, armoede in ontwikkelingslanden te bestrijden, en het beheer van natuurlijke hulpbronnen in ontwikkelingslanden te verbeteren.

Instrumenten en activiteiten (zie bijlage 4 voor een beschrijving):

- BioFach
- Organic Products Fair
- Proefproject EurepGap
- Suriname Account
- WSSD-partnerschappen

Hoofdstuk 5 Inzet van LNV/I&H in 2005/2006

5.1 LNV/I&H als kraamkamer

LNV/I&H wil een actieve, flexibele, creatieve en innovatieve directie blijven die beschikt over de juiste competenties en capaciteit om nieuwe beleidsthema's op te pakken op een manier die past bij de werkwijze van de 'Andere Overheid'. Daartoe verkent de directie continu zijn omgeving om actuele (inter)nationale politieke en maatschappelijke trends en ontwikkelingen te signaleren die relevant (kunnen) zijn voor LNV. De vele informele en formele contacten van LNV/I&H met de Nederlandse agribusiness spelen daarbij een belangrijke rol. Dat geldt ook voor de ruimte die beleidsmedewerkers binnen LNV/I&H krijgen om uit gesignaleerde trends en ontwikkelingen thema's naar boven te halen, die te agenderen en vervolgens beleidsopties daarvoor te maken. Als eenmaal vanuit een thema een beleidsdoel is vastgesteld dan worden door de directie één of meerdere instrumenten en/of activiteiten ontwikkeld om dit beleidsdoel te realiseren.

Daar waar de hoofdstukken 1 t/m 4 het internationale gedachtegoed van LNV/I&H vormen, kan hoofdstuk 5 gezien worden als een 'levend document' waarin kort en bondig acties worden beschreven die LNV/I&H zich in 2005/2006 op internationaal vlak heeft voorgenomen. Deze acties worden in het I&H-jaarplan verder uitgewerkt. Eind 2006 zal dit hoofdstuk geactualiseerd worden.

5.2 (Ver)nieuw(d)e acties in 2005/2006

In 2005/2006 blijft LNV/I&H zich inspannen om met zijn instrumenten en activiteiten goed in te spelen op de behoeften en verwachtingen van de Nederlandse agribusiness. Daarbij wordt onder andere rekening gehouden met en inspiratie gehaald uit de resultaten van recente evaluatiestudies van en waarderingsonderzoeken over (onderdelen van) het BES-programma (zie bijlage 5). Een deel van de nieuwe acties in dit hoofdstuk komt dan ook voort uit de behoeften van het agrobbedrijfsleven zoals verwoord in deze studies. Uit de studies blijkt overigens dat het agrobbedrijfsleven de instrumenten en activiteiten van LNV/I&H op het terrein van internationalisering in het algemeen waardeert. Bedrijven zijn vooral tevreden over de wijze waarop LNV/I&H bijdraagt aan verlaging van de informele transactiekosten (pijler Overbrugging) door bedrijven met uiteenlopende instrumenten te faciliteren op het terrein van marktverkenning, marktoriëntatie en markttoegang. Ook is er waardering voor de wijze waarop het agrobbedrijfsleven door LNV/I&H wordt voorgelicht. Zo verstrekt de directie betrouwbare, sectorspecifieke informatie in een heldere taal met een aantrekkelijke vormgeving.

Hoewel veel instrumenten en activiteiten continu verbeterd worden, heeft LNV/I&H zich ook een aantal specifieke acties voorgenomen die van groot belang zijn voor versterking van de duurzame internationale concurrentiepositie van het Nederlandse agrobbedrijfsleven. Meestal verenigen deze acties kenmerken van verschillende pijlers (MVOV) in zich. De acties zijn omwille van de leesbaarheid ondergebracht bij de pijler waaraan ze de grootste bijdrage leveren. Daarbij gaat het enerzijds om *nieuwe instrumenten en activiteiten* voor LNV/I&H en anderzijds om *bestaande instrumenten en activiteiten* (zie bijlage 4) *die een nieuwe fase in gaan*. Prioritering van nieuwe acties vindt plaats aan de hand van de *algemene toetsingscriteria* voor werkzaamheden van LNV/I&H³² (zie bijlage 6). *Sleutelwoorden* voor nieuwe acties zijn: *prioriteitslanden en waakvlamlanden van LNV, vraaggeoriënteerd, synergiecreatie o.a. door samenwerking met andere departementen, (publiek-private) samenwerking, (publiek-private) partnerschappen, MKB, ketens en netwerken, duurzaamheid, innovatie, kennisontwikkeling en kennisverspreiding, communicatie.*

³² Primair proces I&H: Verkenningen, FEZ, 2005

5.3 Pijler **Marktwerking**: randvoorwaarden internationale handel op orde brengen

- *Multilateraal bedrijfslevenoverleg en Suikeroverleg agribusiness* (nieuwe fase)
 - In samenspraak met het agrobedslefsleven laat LNV/I&H nieuwe (vervolg-)onderzoeken uitvoeren naar relevante en actuele ontwikkelingen en thema's op multilateraal terrein (o.a. een scenariostudie naar de mogelijke gevolgen van de WTO-onderhandelingen voor enkele specifieke sectoren);
 - LNV/I&H presenteert de onderzoeksresultaten tijdens het multilateraal bedrijfslevenoverleg of het suikeroverleg voor het agrobedslefsleven en in het I&H-magazine Berichten Buitenland;
 - LNV/I&H brengt de onderzoeksresultaten in tijdens de Nederlandse standpuntbepaling bij multilaterale onderhandelingen;
 - LNV/I&H verkent continu ontwikkelingen en trends die van invloed (kunnen) zijn op het multilateraal beleid voor het agrobedslefsleven;
 - LNV/I&H bekijkt hoe de OESO en FAO meer onder de aandacht van het agrobedslefsleven gebracht kunnen worden. Bij de OESO gaat het om de OESO-landenstudies, de OESO-richtlijnen voor multinationale ondernemingen en om thema's als voedsleconomie en exportkredieten. Bij de FAO gaat het om hun technische documenten over de WTO-onderhandelingen en om het thema voedselhulp.

- *Productgerelateerde Codex Alimentarius Comités* (nieuwe fase)

LNV/I&H gaat in samenwerking met VD en het agrobedslefsleven de inzet van LNV in productgerelateerde comités van de Codex Alimentarius herijken. Dit gebeurt o.a. tegen de achtergrond van de aanbevelingen uit de evaluatie van Codex Alimentarius en de (concept) nota 'Toekomstbeeld Nederlandse inzet in Codex Alimentarius'.

- *Crashteam oneerlijke concurrentie* (nieuw)

LNV/I&H draagt agro-voorbeelden aan voor het 'Crashteam oneerlijke concurrentie' dat EZ recentelijk heeft opgericht. Op die manier wordt de agribusiness in de werkzaamheden van dit team meegenomen. Via het crashteam worden klachten van het bedrijfsleven op het terrein van oneerlijke concurrentie op de juiste plaats(en) uitgezet (met uitzondering van privaatrechtelijke klachten).

5.4 Pijler **Vernieuwing**: versterken kennis- en innovatievermogen

- *Agrologistiek* (nieuwe fase)
 - Binnen het project Fresh Logistic Network (voorheen Mondiaal Sierteelt Netwerk) worden de Europese logistieke stromen geanalyseerd om een beeld te krijgen van de relaties tussen o.a. producenten en afnemers;
 - LNV/I&H gaat samen met Nederland Distributieland na hoe de Europese logistieke netwerken geoptimaliseerd kunnen worden;
 - LNV/I&H onderzoekt samen met Nederland Distributieland de mogelijkheden van snelle internationale spoorverbindingen (snelspoor) voor het vervoer van tijdkritische goederen;
 - LNV/I&H vraagt de LNV-raden in Europa om hun medewerking te verlenen aan het V&W-project Transportbesparing dat in Europees verband transportbesparing promoot;
 - LNV/I&H brengt de studie 'Internationale agribusiness-complexen' uit.

- *Ei van Columbus* (nieuw)

Namens LNV participeert LNV/I&H sinds 2005 in de tweejaarlijkse interdepartementale prijs het 'Ei van Columbus'. Deze nationale prijs voor innovatie & duurzaamheid ('Triple P') is gekoppeld aan de Europese prijs 'European Awards for the Environment' waarvoor een aantal van de nationale genomineerden wordt voorgedragen. Naast LNV zijn ook VROM, EZ, BUZA/OS, OCenW, VenW, SZW en VWS bij het 'Ei van Columbus' betrokken.

- *Innovatie in ketens* (nieuwe fase)

LNV/I&H ontwikkelt in nauw overleg met DK, DL en het agrobédrijfsleven voorstellen voor een nieuwe instrumentenmix om het innovatie- en samenwerkingsvermogen binnen agroketens te versterken en daarmee de internationale concurrentiepositie van de agrosector. De evaluatie van de co-innovatieprogramma's van AKK³³ vormt daarvoor een belangrijke basis.

- *Seminar handel en innovatie* (nieuw)

LNV/I&H organiseerde in september 2005 voor ondernemers in de agrosector het seminar 'Trade tomorrow' waarin een beeld wordt geschetst van de handel in pakweg het jaar 2015. Een aantal ondernemers zal vertellen over innovaties die zij hebben doorgevoerd om een sterkere internationale concurrentiepositie te verkrijgen en te behouden.

- *Strategische studie biobased economy* (nieuw)

LNV/I&H heeft in samenwerking met VROM en EZ het adviesbureau Twijnstra the Bridge opdracht gegeven om in 2005 internationale businessketens op het gebied van biobased economy te inventariseren die voor Nederland kansrijk zijn (bijvoorbeeld ten aanzien van afzetmogelijkheden en werkgelegenheid). Zowel de marktkansen als de concurrentiepositie voor Nederland op het gebied van biobased economy worden daarbij in kaart gebracht.

5.5 Pijler **Overbrugging**: terugdringen informele transactiekosten

5.5.1 Programma Bilaterale Economische Samenwerking

- *Digitaal inschrijven BES-activiteiten* (nieuwe fase)

LNV/I&H zoekt naar mogelijkheden om de digitale inschrijving voor spreekdagen via de EVD-website (www.evd.nl) uit te breiden naar andere BES-activiteiten.

- *Digitale landendossiers* (nieuw)

LNV/I&H ontwikkelt landendossiers die op de LNV-website (www.minlnv.nl) komen te staan met voor het agrobédrijfsleven relevante en actuele informatie over landen waar LNV/I&H actief is. In de landendossiers wordt de volgende informatie aangeboden:

- Landenfactsheet
- Marktrapporten
- Warenwetregelgeving
- In- en uitvoercijfers agrarische producten
- LNV-vertegenwoordiging
- Links

- *Evalueren BES-activiteiten* (nieuwe fase)

- Naast evaluaties onder deelnemers van BES-activiteiten gaat LNV/I&H jaarlijks onder (een deel van de) oud-deelnemers van BES-activiteiten evalueren om te achterhalen waarom zij niet meer aan BES-activiteiten deelnemen. Voor dit doel wordt een nieuw evaluatieformulier ontwikkeld;
- LNV-raden gaan de uitkomsten van de evaluaties als toetsingskader gebruiken bij het uitwerken van hun werkplannen;
- LNV/I&H gaat de uitkomsten van de evaluaties als toetsingskader gebruiken voor zijn jaarplan.

- *Toolkit LNV-bureaus* (nieuw)

IZ en I&H ontwikkelen een toolkit met communicatiemiddelen voor de LNV-bureaus waarmee zij informatie over het Nederlandse landbouwbeleid en het Nederlandse agrobédrijfsleven kunnen verspreiden. Deze actie past binnen het initiatief van EZ om in samenwerking met andere departementen een communicatie-toolkit voor ambassades te ontwikkelen.

³³ De co-innovatieprogramma's van de stichting Agro Keten Kennis (AKK) zijn: 'Toegevoegde Waarde Varkensvleesketens', 'Professionalisering van Biologische Afzetketens' en 'Duurzame Agro Food Ketens'.

- *Holland Park Beijing* (nieuw)

In China is het besef van het belang van goede groenvoorzieningen snel toegenomen. Zo hebben de Olympische Spelen, die in 2008 in Beijing worden gehouden, inmiddels de naam 'Groene Spelen' gekregen. De Beijing Forestry Department of International Cooperation heeft in dit kader Plant Publicity Holland gevraagd om mee te denken over de mogelijkheid Beijing een kleurrijker aanzien te geven. Dit resulteerde in een consortium met als thema 'Groene Stad' waarvan LNV/I&H één van de partners is. Tussen 2005 en 2008 wordt o.a. het Holland Park, een recreatiepark van 22 ha vlakbij het Olympische complex, gerealiseerd. LNV/I&H levert onder voorwaarden een financiële bijdrage.

- *Investeringsstoolkit* (nieuwe fase)

Voor een beter gebruik van de investeringsstoolkit, stuurt LNV/I&H nogmaals de toolkit naar de LNV-Bureaus toe met een omschrijving van de gebruiksmogelijkheden en een gebruiksaanwijzing.

- *Programma Uitzending Managers (PUM)* (nieuwe fase)

LNV/I&H bekijkt of meer structurele samenwerking met PUM wenselijk is, welke vorm die samenwerking dan zou moeten krijgen, en bij welke activiteiten en landen PUM'ers ingezet zouden kunnen worden.

- *Programma Starters op Buitenlandse Markten (PSB)* (nieuw)

Het EZ-instrument Programma Starters op Buitenlandse Markten (PSB) heeft tot doel MKB-bedrijven, die over geen of weinig exportervaring beschikken, te ondersteunen bij het betreden van een nieuwe of praktisch nieuwe buitenlandse markt. De ondersteuning bestaat uit advies en begeleiding bij het opstellen en uitvoeren van een internationaliseringsplan en een bijdrage in de kosten van een aantal in het plan genoemde activiteiten. LNV/I&H bekijkt op welke wijze MKB-bedrijven uit de agribusiness gestimuleerd kunnen worden om beter gebruik te maken van PSB.

5.5.2. Overige instrumenten

- *CLIENT* (nieuwe fase)

- LNV/I&H laat knelpunten bij de export van agrarische producten analyseren;
- LNV/I&H laat een ondersteunend en geautomatiseerd systeem voor de export van agrarische producten ontwikkelen om een belangrijke bijdrage te leveren aan de oplossing van deze knelpunten;
- In 2006 zal waarschijnlijk de nieuwe werkwijze voor exportcertificering gereed zijn. Daarmee wordt het mogelijk dat exportlanden op een door hen gewenste wijze elektronische exportcertificeringsgegevens ontvangen.

5.6 Pijler **Verduurzaming**: bevorderen duurzame ontwikkeling

- *Strategische Verkenning Stimuleren Internationale Biologische Handel* (nieuw)

De Taskforce Biologische Landbouw (MBL) verkent momenteel de import- en exportstromen van biologische producten. Daarbij wordt een analyse gemaakt van de huidige knelpunten en potentiële kansen met betrekking tot de internationale handel van biologische producten. Deze analyse moet leiden tot een visie over de wijze waarop de overheid, maatschappelijke organisaties en het bedrijfsleven internationale marktkansen kunnen benutten. Vooruitlopend op deze visie werd onder andere in september 2005 een beleidsverkenkende missie georganiseerd naar de Natural Products Expo in Washington DC.

- *OESO-richtlijnen* (nieuwe fase)

- De OESO-richtlijnen voor multinationale ondernemingen moeten meer het uitgangspunt vormen van directe buitenlandse investeringen door het Nederlandse agrobiedrijfsleven. Daarom informeert LNV/I&H het agrobiedrijfsleven actiever over de OESO-richtlijnen;
- LNV/I&H bekijkt in samenwerking met de EVD, EZ, BUZA/OS en MVO Nederland in hoeverre en op welke wijze de OESO-richtlijnen toegepast kunnen worden voor internationale handel.

- *Structurele samenwerking met Directoraat Ontwikkelingssamenwerking (nieuw)*

In januari 2005 heeft Jeffrey Sachs zijn rapport 'Investing in Development' aangeboden aan Kofi Annan. Het Sachs-rapport geeft aan hoe de millenniumdoelstellingen bereikt kunnen worden, waarbij een sterke verbinding wordt gelegd tussen het armoedevraagstuk, algemene economische ontwikkeling en ecologische duurzaamheid. Deze denklijn is overgenomen in het rapport 'Millennium Declaration' dat onder verantwoordelijkheid van Kofi Annan is opgesteld en is aangeboden aan de Algemene Vergadering van de V.N. Dit rapport bevat voorstellen voor de aanpak van armoede, veiligheid en mensenrechten waarover tijdens een top van wereldleiders in september 2005 besloten wordt. Als de voorstellen worden overgenomen, zal het gedachtegoed en de aanbevelingen van het Sachs-rapport leidend worden in het denken en handelen rondom ontwikkelingslanden en ontwikkelingshulp. Vooruitlopend op de goedkeuring van dit rapport formuleert LNV/IH acties die de samenwerking tussen LNV/I&H en BUZA/OS kunnen versterken. Het gedachtegoed van Sachs dient daarbij als uitgangspunt.

5.7 Kennisvragen

Naast diverse acties per pijler heeft LNV/I&H ook een aantal kennisvragen die relevant zijn voor de ontwikkeling van het internationaliseringsbeleid:

1. Het functioneren van de logistieke draaischijffunctie van Nederland voor import- en exportstromen van agrarische producten (concurrentiepositie);
2. De verplaatsing van bedrijfsactiviteiten binnen de agribusiness naar het buitenland;
3. Het innovatievermogen van de Nederlandse agribusiness, ook in relatie tot internationalisering;
4. De wijze waarop andere EU-landen hun export- en investeringsbevordering voor de agribusiness vormgeven in relatie tot de Europese aanbestedings- en staatsteunrichtlijnen.

Voor de eerste twee kennisvragen is voor 2006 een voorstel voor beleidsondersteunend DLO-onderzoek ingediend.

Bijlage 1 Verklaring van de begrippen

Agrosector en agrobedrijfsleven

Met de term "agrosector" wordt de gehele keten van primaire producent tot de consument/verbruiker bedoeld. Vanuit LNV/I&H ligt de nadruk op het gedeelte van de productieketen na de primaire sector. Binnen LNV duidt men dit gedeelte van de keten doorgaans aan met "agrobedrijfsleven". LNV/I&H spreekt meestal over de "agribusiness".

Binnen het agrobedrijfsleven wordt onderscheid gemaakt tussen het Midden- en Klein Bedrijf (MKB) en de multinationals. De meeste instrumenten van de directie richten zich op het MKB, omdat deze groep bedrijven bij het internationaal ondernemen relatief meer behoefte heeft aan ondersteuning. LNV/I&H onderscheidt de volgende deelsectoren:

akker- en tuinbouw, vlees, zuivel, eieren, mengvoerindustrie, aquacultuur (kweekvis), bakkerij- en zoetwaren en dranken.

Het aandachtsgebied van LNV/I&H strekt zich uit over de volgende ketenschakels:

- Voedings- en genotmiddelenindustrie;
- Non-food agro-industrie;
- Agrarische handels- en dienstensectoren;
- Toeleverende industrie.

AKK

Stichting Agro Keten Kennis

AmTU

Amsterdam Trade University

BES

Het BES-programma staat voor Bilaterale Economische Samenwerking.

BNP

Het Bruto Nationaal Product staat voor al het geld dat in Nederland wordt verdiend.

Cairns groep

Canada, Australië en Nieuw-Zeeland

Capacity building

De term capacity building wordt gebruikt ter aanduiding van het ondersteunen van de ontwikkeling/modernisering van de overheid in andere landen.

CLIENT

Het programma CLIENT staat voor Controles op Landbouwgoederen bij Import en Export naar een Nieuwe Toekomst.

Codex Alimentarius

De Codex Alimentarius Commission (opgericht door FAO en WHO) heeft als doel consumenten te beschermen en eerlijke handel te bevorderen met behulp van wereldwijde (veiligheids)normen voor voedselproducten en ingrediënten. De WTO hanteert de Codex-normen als referentie bij het beslechten van handelsgeschillen tussen landen.

Comité de Liaison

Het Comité de Liaison is een organisatie van nationale handelspromotieorganisaties van EU-lidstaten. Doel is het uitwisselen van informatie en het gezamenlijk uitoefenen van druk op de Europese Commissie om de toegang tot de EU-promotiebudgetten voor het bedrijfsleven te vereenvoudigen.

Collectieve Promotionele Activiteiten (CPA)

Het CPA-programma van de EVD bevordert het organiseren van inkomende en uitgaande handelsmissies, collectieve beursinzendingen en andere op het buitenland gerichte collectieve promotionele activiteiten voor Nederlandse bedrijven. Projectvoorstellen kunnen worden ingediend door bedrijven en organisaties via een EU-aanbestedingsprocedure.

Defensieve belangen

Met defensieve belangen wordt bedoeld dat bedrijven tegen verdere liberalisering van de wereldhandel zijn.

Dutch Trade Board (DTB)

Het DTB is eind 2004 van start gegaan met als doel versterking van de positie en concurrentiekracht van Nederlandse ondernemingen in het buitenland door samenwerking tussen publieke en private organisaties. In het DTB zijn vertegenwoordigd: MKB-Nederland, VNO-NCW, de Nederlandse banken, de handelsbevorderende organisaties Fenedex, NCH, en NEC, de EVD, de Kamers van Koophandel en de staatssecretaris van EZ.

FAO

Food and Agriculture Organization van de Verenigde Naties

Functional Foods

Functional Foods zijn voedingsmiddelen met een mogelijk toegevoegde waarde voor de gezondheid of lichaamsfuncties zoals melk verrijkt met extra calcium voor stevige botten, drinkontbijten met vezels en vitamines voor een goede spijsvertering en margarine ter verlaging van het cholesterolgehalte.

GBO

Gemeenschappelijke Beheersorganisatie Overheid

Gedeeltelijk ontkoppelde inkomenssteun

Boeren met een bepaald gewas of een bepaald soort vee ontvangen een vastgesteld bedrag.

Geheel ontkoppelde inkomenssteun

Boeren met een bepaalde hoeveelheid grond of aantal dieren ontvangen een vastgesteld bedrag.

GMO's

Genetisch gemodificeerde organismen

HGIS

De Homogene Groep Internationale Samenwerking (HGIS) is een aparte budgettaire constructie binnen de rijksbegroting. In de HGIS worden de buitenlandactiviteiten van verschillende ministeries gebundeld en in samenhang gezien. De HGIS is daarmee een belangrijk instrument voor een geïntegreerd en coherent buitenlands beleid.

Innovatie

Er zijn drie soorten innovaties te onderscheiden:

- Productinnovaties (het ontwikkelen van een nieuw product inclusief de marktpositionering)
Voorbeelden zijn: Tasty Tom tomaten, heuvelandvarken, gesneden en voorverpakte groenten, 'cressen' (micro-kruiden en micro-groenten), koken-en-stomen maaltijden (Albert Heijn), zuiveldranken met de melkzuurbacteriën, 'Fruit2Day' fruitsap met stukjes fruit (Hero), 'Breaker' drinkyoghurt in een knijpverpakking (Royal Friesland Foods), vleesvervanger Valess (Campina);
- Procesinnovaties (veelal gericht op kostenverlaging/efficiencyverbetering)
Voorbeelden zijn: milieu- en diervriendelijke stalsystemen, energiezuinige en -leverende kassen, modified atmosphere (MAP) verpakking voor vers vlees, milde conserveringstechnieken voor behoud van smaak, textuur, kleur en verlenging houdbaarheid (bijvoorbeeld m.b.v. koude plasma, Pulsed Electric Field en hoge druk stoombewerking), distributie van dranken over water (distrivaart), boottransport voor paprika's, tomaten en bloemen, ketenlogistiek, agro-bedrijfsterreinen;
- Marktgerichte innovaties (innovatieve manieren waarop (buitenlandse) markten worden verkend, ontwikkeld en onderhouden).
Voorbeelden zijn: 'Groene stad' (Plant Publicity Holland): het thematisch vermarkten van planten (respectievelijk planten in het huis, het kantoor en het straatbeeld) met als doel consumenten bewust te maken van de positieve invloed van planten op hun leefomgeving, het 'Nature & More'-certificeringssysteem (Eosta), internetservice Albert.nl (Albert Heijn), nieuwe winkelformules.

- Organisatorische innovaties (systeeminnovaties)
Complexe systeeminnovaties zijn meestal een combinatie van de drie bovengenoemde categorieën.

Internationalisering

Onder internationalisering van het Nederlandse agrobédrijfsleven verstaat LNV/I&H het geheel van de volgende bedrijfsactiviteiten:

- Export van in Nederland geproduceerde producten uit de agrosector;
- Import van in het buitenland geproduceerde producten uit de agrosector;
- Re-export en veredelingsverkeer van producten uit de agrosector;
- Investerings in het buitenland door het Nederlandse agrobédrijfsleven;
- Internationale strategische allianties van Nederlandse bedrijven uit de agribusines;
- Verplaatsing van agro-gerelateerde bedrijfsactiviteiten naar het buitenland;
- Investerings van buitenlandse agro-gerelateerde bedrijven in Nederland.

Door het toenemende aantal overnames en fusies tussen bedrijven uit verschillende landen wordt het moeilijker om een nationaliteit aan een bedrijf te koppelen.

Interne steun

Boeren ontvangen voor een hoeveelheid specifiek product een vastgesteld bedrag.

Keten

Een keten is een specifiek netwerk waarbij bedrijven verticaal 'van grond tot mond' met elkaar samenwerken (zoals de boer, voedingsmiddelenproducent, groothandel en supermarkt) om aan een product waarde toe te voegen voor een klant. Ketens kenmerken zich veelal door vaste, formele relaties gericht op het verbeteren van de prestatie van de keten en van de prijs.

Level playing field

Met level playing field wordt bedoeld dat landen zich wat betreft de eisen aan producten en diensten aan dezelfde regels houden.

Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO)

MVO betekent dat bedrijven, meer dan dat de wet van hen verlangt, rekening houden met de gevolgen van hun bedrijfsactiviteiten voor zowel economische aspecten (*profit*), als sociale aspecten (*people*) en ecologische aspecten (*planet*.) Sleutelwoorden daarbij zijn vrijwilligheid, transparantie en dialoog met belanghebbenden. In dit kader moedigen de OESO Richtlijnen voor Multinationale ondernemingen bedrijven die in het buitenland opereren aan om hun activiteiten op een maatschappelijk verantwoord manier vorm te geven (t.a.v. informatieverstrekking, arbeid, milieu, bestrijding corruptie etc.).

Marktstructuur

De structuur en de kenmerken van de markt waarop een bedrijf zijn producten of diensten afzet.

Marktverkenningen EVD

De marktverkenningen van de EVD worden in samenwerking met Nederlandse diplomatieke vertegenwoordigingen uitgevoerd (NBSO's en handelsafdelingen) met als doel Nederlandse bedrijven te wijzen op exportkansen op die buitenlandse markten. De marktverkenningen schetsen een beeld van de belangrijkste ontwikkelingen met betrekking tot een sector in een bepaalde markt. Daar waar het het agrobédrijfsleven betreft, worden LNV-raden betrokken bij zowel de intake-procedure als de daadwerkelijke uitvoering.

MBL

Taskforce Marktontwikkeling Biologische Landbouw

Midden- en Kleinbedrijf (MKB)

Een bedrijf in het MKB heeft maximaal 250 werknemers in dienst.

MVOV

Marktwerking, Vernieuwing, Overbrugging, Verduurzaming

NABSO

Netherlands Agribusiness Support Office

Netwerk

Een *netwerk* vormt als het ware een vervolg op een keten. Omdat netwerken veel lossen en flexibeler zijn, zijn ze beter in staat om te reageren op veranderingen in de vraag.

OESO-richtlijnen

De OESO-Richtlijnen voor multinationale ondernemingen moedigen ondernemingen die in het buitenland opereren aan hun activiteiten op een maatschappelijk verantwoorde manier vorm te geven ten aanzien van informatieverstrekking, arbeid, milieu en de bestrijding van corruptie.

Offensieve belangen

Met offensieve belangen wordt bedoeld dat bedrijven voor verdere liberalisering van de wereldhandel zijn.

PESP

Programma Economische Samenwerking Projecten (EZ-instrument)

PSO

Programma Samenwerking Oost-Europa (EZ-instrument)

PSOM

Programma Samenwerking Opkomende Markten (BUZA/OS-instrument)

PPO

Productpromotieorganisatie

PUM

Het Programma Uitzending Managers zendt senior-experts naar meer dan 70 landen om daar Nederlandse ondernemingen en organisaties te adviseren op terreinen waarover ter plaatse onvoldoende kennis en ervaring voorhanden is.

Transactiekosten

Transactiekosten zijn de kosten voor het tot stand brengen van internationale transacties, ofwel de kosten voor het handeldrijven. Deze transactiekosten kunnen *formeel* van aard zijn (bijvoorbeeld invoerheffingen en quota) en *informeel* (bijvoorbeeld taalmoeilijkheden, verschillen in tradities en handelspraktijken, moeizame toegang tot lokale netwerken, en de kosten van het onderhouden van relaties op afstand).

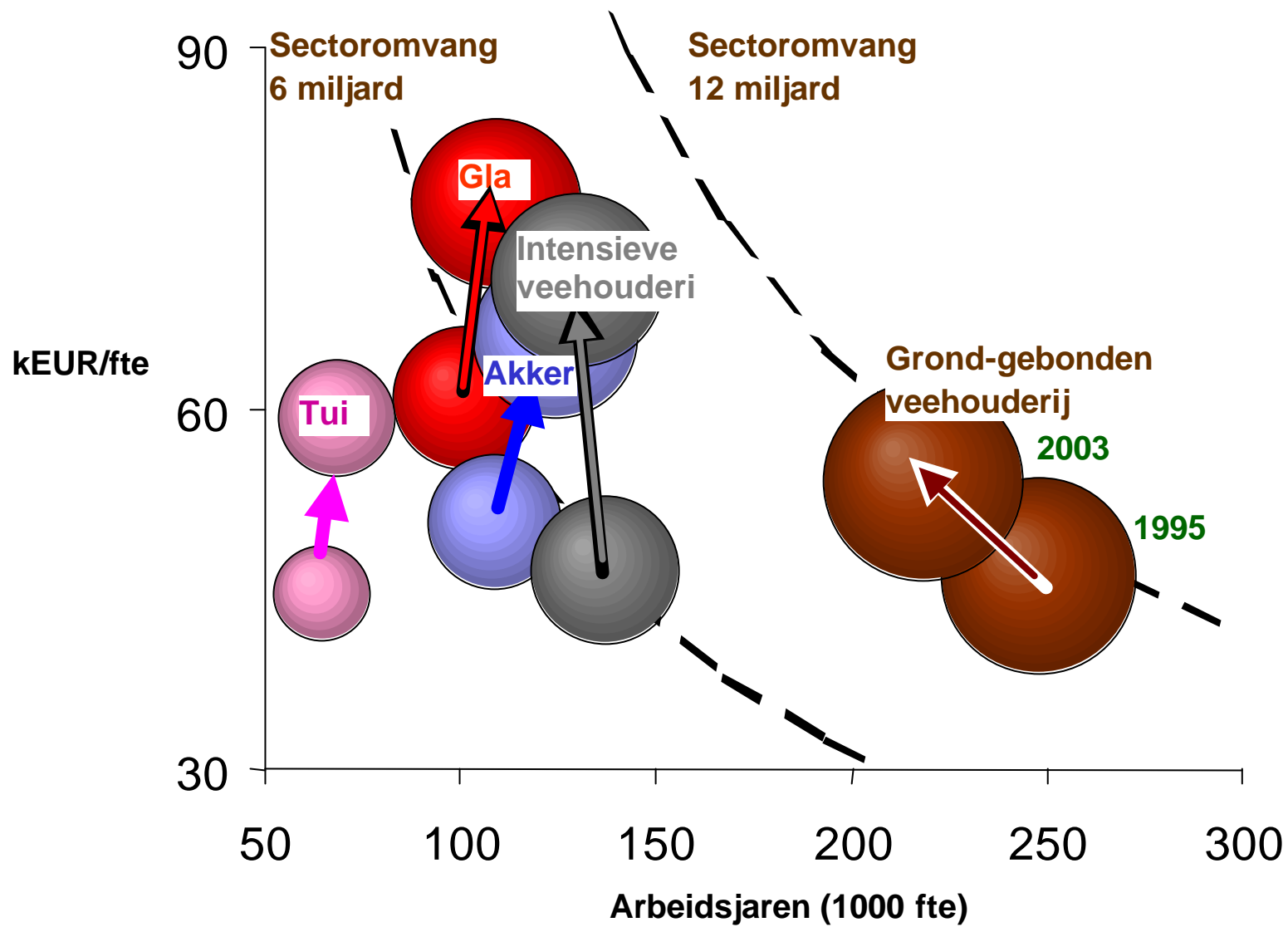
VGI

Voedings- en genotmiddelenindustrie

WSSD-partnerschappen

In het kader van de World Summit on Sustainable Development (WSSD) werkt LNV samen met OS aan het verbeteren van de markttoegang voor agrarische producten van ontwikkelingslanden naar westerse markten. Dit wordt concreet vormgegeven via bilaterale partnerschappen.

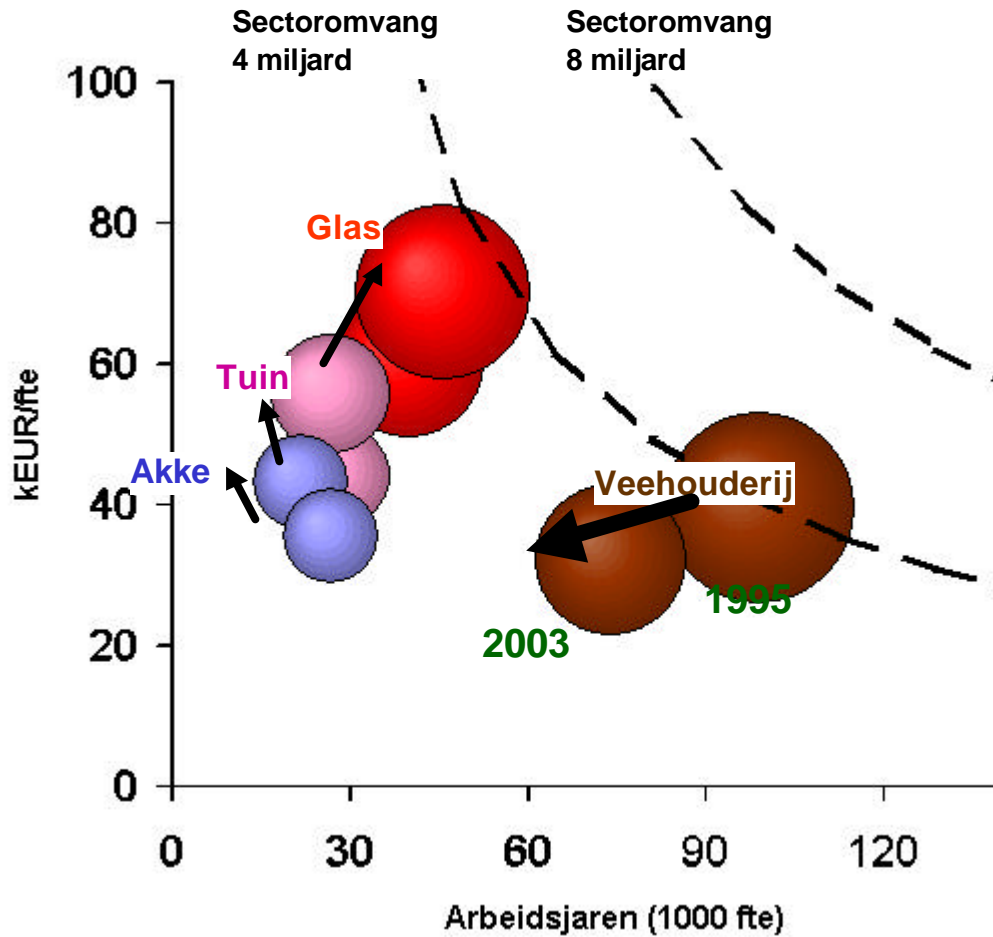
Bijlage 2A Ontwikkeling in agrocomplex-sectoren (ketenbreed)



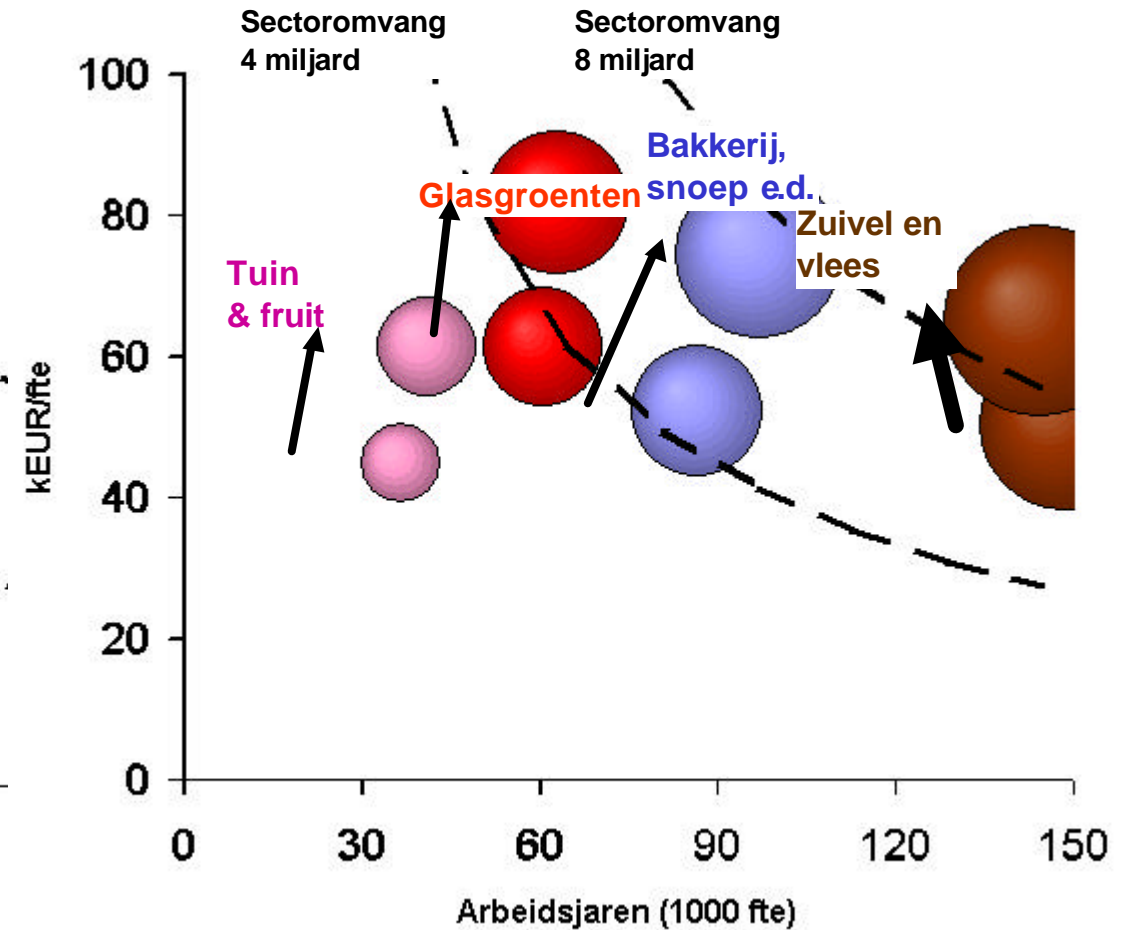
Bron: LEI Het Nederlandse agrocomplex 2004

Figuur: A&F (WUR)

Primaire productie



Toeleverantie- en afzetketens



Bron: LEI Het Nederlandse agrocomplex 2004

Figuur: A&F (WUR)

Bijlage 3 Prioriteitslanden LNV

De indeling van prioriteitslanden is overgenomen uit de nota "Meer met minder, notitie over de LNV-inzet op internationaal terrein (LNV, 2005)".

Regio Europa

Lidstaat EU (bijzondere prioriteitsstelling door EU-politiek en –dynamiek)

België, Cyprus, Denemarken, Duitsland, Estland, Finland, Frankrijk, Griekenland, Hongarije, Ierland, Italië, Letland, Litouwen, Luxemburg, Malta, Oostenrijk, Polen, Portugal, Slovenië, Slowakije, Spanje, Tsjechië, Verenigd Koninkrijk, Zweden

Prioriteit

Kroatië (kandidaat-lidstaat), Oekraïne (nieuwe buur EU, transitieprocessen, natuur), Roemenië (kandidaat-lidstaat), Rusland (politiek, handel, PSO, natuur), Turkije (kandidaat-lidstaat)

Waakvlam

Albanië, Bulgarije (kandidaat-lidstaat), Kazachstan

Regio Noord-Amerika

Prioriteit

Verenigde Staten (handel, positie multilateraal)

Waakvlam

Canada (positie multilateraal)

Regio Midden- en Zuid-Amerika

Prioriteit

Argentinië (handel), Brazilië (positie multilateraal, voedselveiligheid, biodiversiteit, institutionele en capaciteitsopbouw), Chili (gidsland in Zuid-Amerika voor handel, natuur, voedselveiligheid, I&R, GMO's), Mexico (handel), Nederlandse Antillen en Aruba (samenwerking natuurbeheer, aquacultuur), Suriname (Suriname account, landbouw, biodiversiteit/bossen, handel)

Waakvlam

Cuba

Regio Azië

Prioriteit

China (LNV-brede agenda), India (handel, positie multilateraal), Indonesië (LNV-brede samenwerking, handel, PSOM, PESP, TAOM, biodiversiteit/bossen, WSSD-partnerschap), Japan (positie multilateraal (WTO, FAO, ITTO), handel, bosbouw, visserij), Maleisië (handel, biodiversiteit, bosbouw, WSSD-partnerschap), Thailand (opkomende markt, garnalen, pluimvee, voedselveiligheid), Vietnam (handel, visserij, WSSD-partnerschap)

Waakvlam

Filippijnen, Nepal, Taiwan, Zuid-Korea

Regio Midden-Oosten

Prioriteit

Egypte (Associatieverdrag EU, biodiversiteit, voortrekkersrol WTO, waterbeheer, tuinbouw), Iran (waterbeheer, handel)

Waakvlam

Saudi Arabië, Verenigde Arabische Emiraten

Regio Afrika

Prioriteit

Ethiopië (tuinbouw, WSSD-partnerschap (i.o.), waterbeheer), Kenia (tuinbouw, WSSD-partnerschap, handel, biodiversiteit), Oeganda (tuinbouw, handel, WSSD-partnerschap), Zuid-Afrika (opkomende markt, economische motor Sub-Sahara, veel bilaterale betrekkingen)

Waakvlam

Marokko (natuur, EU-handelsrelatie), Mauritanië (visserij, trekvogelrelatie), Tanzania

Bijlage 4 Huidig instrumentarium LNV/I&H (uitwerking hoofdstuk 4)

Pijler Marktwerving: randvoorwaarden internationale handel op orde brengen

Instrumenten:

- *Coördinatie productgerelateerde Codex Alimentarius Comités*
LNV/I&H coördineert de Nederlandse inbreng voor een aantal productgerelateerde Codex Alimentarius Comités. Dit betreft het *Codex Committee on Milk and Milkproducts (CCMMP)*, het *Codex Committee on Processed Fruits and Vegetables (CCPFV)* en het *Codex Committee on Fats and Oils*.
- *Multilateraal bedrijfslevenoverleg*
Om een helder beeld te krijgen van de belangen van de agribusiness organiseert LNV/I&H geregeld een multilateraal bedrijfslevenoverleg waarin de agribusiness wordt geïnformeerd over ontwikkelingen binnen de EU, OESO en WTO en waarbij de agribusiness nadrukkelijk wordt uitgenodigd een reactie te geven. Onderwerpen op de agenda zijn bijvoorbeeld WTO-panels, retaliatie van de VS, toetreding van landen zoals Rusland en Oekraïne tot de WTO, markttoegangsonderhandelingen en -overeenkomsten van de EU met andere handelsblokken (EU-Mercosur, EU-Mexico). In samenspraak met het multilateraal bedrijfslevenoverleg worden studies uitgevoerd die relevant zijn voor de agribusiness, zoals de LEI-studie 'Een analyse van de handelsbelemmeringen voor geselecteerde export producten'.
- *Suikeroverleg agribusiness*
Om een helder beeld te krijgen van de belangen van de agribusiness op het terrein van de EU-suikermarkthervorming organiseert LNV/I&H geregeld een suikeroverleg waarin de suikerverwerkende industrie (tweedegraads), de suikervervangende industrie en de sucro-chemische industrie worden geïnformeerd over de stand van zaken van de onderhandelingen over de EU-suikermarkthervorming. De agribusiness wordt hier nadrukkelijk uitgenodigd om een reactie op de ontwikkelingen te geven. In samenspraak met het suikeroverleg worden studies uitgevoerd die relevant zijn voor de agribusiness, zoals de LEI-studie 'Hervorming van de suikermarktordening – gevolgen voor de suikerproducenten, de suikerverwerkers en de (sucro-)chemische industrie'.

Pijler Vernieuwing: versterken kennis- en innovatievermogen

Instrumenten:

- *Co-innovatie*
Keteninnovaties dragen in belangrijke mate bij aan de internationale concurrentiepositie van de Nederlandse agrosector. Om die reden is LNV opdrachtgever voor de co-innovatieprojecten van de stichting Agro Keten Kennis (AKK) met LNV/I&H als aanspreekpunt. In de co-innovatieprojecten werken bedrijven en kennisinstellingen projectmatig samen om het kennisniveau van bedrijven en kennisinstellingen systematisch te verhogen waardoor gezamenlijk innovatieve oplossingen gevonden kunnen worden voor maatschappelijke thema's als energiebesparing, transportvermindering, duurzaamheid en voedselveiligheid. De verspreiding van deze kennis ondersteunt de algemene ontwikkeling van de Nederlandse agrosector. Inmiddels zijn de twee co-innovatieprogramma's 'Toegevoegde Waarde Varkensvleesketens' en 'Professionalisering van Biologische Afzetketens' afgerond, terwijl het co-innovatieprogramma 'Duurzame Agro Food Ketens' nog loopt.
- *Platform Agrologistiek*
Het Platform Agrologistiek (www.agrologistiek.nl), waarvoor LNV/I&H het secretariaat voert, is op initiatief van LNV in 2000 opgericht in samenwerking met V&W.³⁴ Het Platform fungeert als springplank naar een groene logistiek waarbij 'groen' staat voor agrarische producten en voor

³⁴ De werkwijze van het Platform is in 2003 bekroond met de InAxisprijs van BZK voor het beste idee om de werkwijze van het rijk te verbeteren.

duurzame ketens en netwerken tussen primaire producent en consument. Het Platform gaf de aanzet tot de Visie Agrologistiek die het kabinet in 2001 heeft gepubliceerd. Doel van deze visie is een bijdrage te leveren aan de ontwikkeling van duurzame, vernieuwende en efficiënte logistieke systemen voor de agrosector. Daarbij gaat de aandacht uit naar vervoer en mogelijkheden om activiteiten te bundelen, teneinde productie, verwerking en distributie dicht bij elkaar te brengen. Om aan deze Visie gestalte te geven, is een aantal innovatieve voorbeeldprojecten van het agrobédrijfsleven geselecteerd, die als aanjager fungeren om de congestie in de agrologistiek beheersbaar te maken³⁵. Rondom deze agrologistieke projecten zijn verschillende acties gepland die soms internationale aspecten hebben. Zo worden in Europees verband 'motorways of the sea' ontwikkeld om de mogelijkheden voor zeetransport over korte afstanden te vergroten. Binnen het project UnitNet worden bijvoorbeeld fruit en groenten uit Zuid Spanje per kustvaarder aangevoerd en verder gedistribueerd per binnenschip en vrachtwagen³⁶. Het project Fresh Logistic Network (voorheen Mondiaal Sierteelt Netwerk), dat zich vooral op Europa richt, speelt in op de ontwikkeling dat sierteeltstromen rechtstreeks van teeltgebieden buiten Nederland naar vraaggebieden buiten Nederland gaan. De stelling is dat Nederland aan dit soort stromen waarde kan toevoegen in de rol van 'orchestrator'.

Pijler Overbrugging: terugdringen informele transactiekosten

BES-instrumenten:

- *Agriculture from Holland en Food from Holland*

De websites www.agriculturefromholland.com en www.foodfromholland.com maken (potentiële) buitenlandse afnemers (in 6 talen) snel wegwijs in het Nederlandse aanbod van producten. *AgriculturefromHolland* bestrijkt de primaire land- en tuinbouwsector inclusief de toeleverende industrie en de voedselverwerkende industrie. *FoodfromHolland* is gericht op de levensmiddelensector. Via een hyperlink op de desbetreffende homepage kan men doorlinken van de ene naar de andere website. Op de websites kan de bezoeker per productgroepen o.a. zoeken naar producten, bedrijven en exportpromotieorganisaties.

- *Berichten Buitenland*

Dit (gratis) maandblad is bestemd voor het Nederlands agrarisch bedrijfsleven. Het blad verstrekt actuele informatie over ontwikkelingen op agrarisch handelsgebied, buitenlandse markten, kwaliteits- en etiketteringsvoorschriften, wetgeving, landbouwprojecten, handelsbemiddeling e.d.

- *Bijeenkomst/infomarkt LNV-raden*

Tijdens de jaarlijkse bijeenkomst van de in het buitenland gevestigde Nederlandse LNV-raden kan de Nederlandse agribusiness op informele wijze met hen van gedachten wisselen tijdens een middag- of avondbijeenkomst.

- *Documentatiecentrum warenwetgeving*

LNV/I&H beschikt over een eigen documentatiecentrum op warenwettelijk terrein waar van elk land informatie voorhanden is. Tevens is er algemene landen-, markt- en sectorinformatie te vinden evenals in- en uitvoer(landen)statistieken. Vanaf de LNV-website www.minlnv.nl is een samenvattend document met warenwettelijke informatie over de prioriteitslanden van LNV te downloaden.

- *Facts and Figures*

Facts and Figures is een uitgave van LNV/I&H voor internationale (commerciële) belanghebbenden. In de publicatie staan feiten en cijfers over het Nederlandse agrobédrijfsleven die betrekking hebben op kengetallen, handel, ontwikkelingen in het agrobédrijfsleven en het overheidsbeleid. Facts and Figures wordt uitgegeven in het Engels, Frans, Spaans en Duits. Vooral de LNV-raden maken veel gebruik van deze publicatie. Nadat er enkele jaren geen herdruk was verschenen, is

³⁵ Ondernemers binnen deze projecten ontvangen geen subsidie, maar krijgen concrete ondersteuning waar en wanneer zij dat nodig achten, bijvoorbeeld op het terrein van wet- en regelgeving en de afstemming tussen verschillende onderdelen van de Nederlandse overheid.

³⁶ Als dit project structureel gaat draaien dan levert dat een besparing van 300.000 autoritten tussen Spanje en Nederland op.

Facts and Figures in 2004 geactualiseerd. Vanwege het succes van deze uitgave is LNV/I&H van plan om de publicatie jaarlijks te actualiseren.

- *Handelsreizen naar het buitenland*

Onder de vlag van het ministerie van LNV kan de Nederlandse agribusiness deelnemen aan reizen naar het buitenland met als doel het leggen van nieuwe contacten met bedrijven en overheden. Deze contacten kunnen tot stand komen middels:

- *Handelscontactbijeenvakomen*: afhankelijk van de samenstelling van de Nederlandse delegatie worden zoveel mogelijk lokale bedrijven en organisaties uitgenodigd voor een ontmoeting met de Nederlandse delegatie;
- *Individuele matchmaking*: voorafgaand aan de reis wordt met de Nederlandse deelnemers een intakegesprek gehouden. Aan de hand van de hieruit opgemaakte bedrijfsprofielen en wensen worden één op één afspraken gemaakt met counterparts in het te bezoeken land. In sommige gevallen kan het gesprek plaatsvinden op het bedrijf van de counterpart.

Andere onderdelen van de reis kunnen zijn:

- *Briefings*: lokale experts houden ter plaatse korte inleidingen over relevante onderwerpen en lokale ontwikkelingen;
- *Seminars*: experts wisselen ter plaatse technologische informatie en/of marktinformatie uit rondom een relevante productgroep, deelsector en/of thema.
- *Bedrijfsbezoeken*: afhankelijk van de samenstelling van de Nederlandse delegatie kunnen bedrijven worden bezocht om een betere indruk te krijgen van de lokale situatie.

Handelsreizen kunnen worden geleid door de minister, een hoge ambtenaar of een LNV-raad, al naar gelang het beoogde doel van de reis. LNV/I&H streeft naar handelsreizen met een helder doel en bijpassend profiel om de effectiviteit te waarborgen. Steeds vaker wordt gekozen voor samenwerking met EZ/EVD en voor een thematische, sectorale of regionale aanpak.

- *High Level Meetings*

Geregeld organiseert LNV/I&H ambtelijke bilaterale High Level Meetings (HLM) waarbij hooggeplaatste personen uit Nederland en het andere land elkaar ontmoeten. Er zijn HLM's voor China, Oekraïne en Iran.

- *Investeringsstoolkit*

LNV/I&H heeft een 'investeringsstoolkit' laten ontwikkelen die LNV-raden helpt om bedrijven uit de Nederlandse agribusiness effectief en efficiënt te ondersteunen bij het doen van directe buitenlandse investeringen. De toolkit richt zich op de eerste twee fases van het investeringsproces (marktanalyse en markttoegang), omdat LNV-raden daarin de meeste toegevoegde waarde hebben. Per fase geeft de toolkit een overzicht van de belangrijkste factoren die een rol spelen bij het besluitvormingsproces en waarover specifieke informatie verzameld moet worden. Een overzicht van relevante internetsites helpt de benodigde informatie te vinden. Na analyse van deze informatie kan door een potentiële investeerder een gefundeerde investeringsbeslissing gemaakt worden.

- *Landbouwwerkgroepen*

Onder voorzitterschap van de (plaatsvervangend) directeur van LNV/I&H vinden geregeld Landbouwwerkgroepen (LWG) plaats met Cuba, Rusland, Turkije, Mexico, Taiwan, Vietnam en Indonesië. Een LWG is een bilateraal ambtelijk platform waarin de focus ligt op het identificeren en opheffen van wederzijdse handelsbelemmeringen, het in kaart brengen en initiëren van economische samenwerkingsmogelijkheden, het ondersteunen van de bilaterale relaties en het met elkaar in contact brengen van marktpartijen. Ook wordt in het kader van de LWG gesproken over samenwerking op het gebied van commerciële activiteiten. Afspraken die worden gemaakt in het kader van de Landbouwwerkgroepen worden doorgaans neergelegd in zogenaamde '*Agreed Minutes*' of een '*Letter of Intent*'.

- *Landenfactsheets*

Op de LNV-website www.minlnv.nl zijn korte en bondige digitale landenfactsheets te raadplegen van de prioriteitslanden van LNV. In een landenfactsheet wordt een algemeen beeld geschetst van de agrarische situatie in een bepaald land. Omdat daarnaast relevante adressen en internetsites zijn opgenomen, kan gericht verder worden gezocht naar specifieke informatie.

- *Marktrapporten*

In opdracht van LNV/I&H worden in samenwerking met de LNV-raden geregeld marktrapporten samengesteld die een beeld geven van de agrosector en deelsectoren in verschillende landen. Op de LNV-website www.minlnv.nl staat een overzicht van alle marktrapporten die de afgelopen jaren zijn gepubliceerd en hoe deze te bestellen zijn. De rapporten zijn soms op papier en in toenemende mate digitaal verkrijgbaar.

- *Seminars en cursussen*

LNV/I&H is geregeld betrokken bij de organisatie van seminars en cursussen voor agrobédrijfsleven en overheid die bijdragen aan een open uitwisseling van technologische -en marktinformatie rondom een bepaalde regio of land, productgroep, deelsector en/of thema (zoals agroketens, voedselveiligheid, duurzame productie, markttoegang). De seminars en cursussen dragen bij aan het ontwikkelen van commerciële activiteiten in het buitenland en vestiging van buitenlandse bedrijven in Nederland, het verminderen van niet-tarifaire handelsbarrières, en het uitwisselen van visies en kennis over de vereisten voor de ontwikkeling van een moderne agribusiness. Een voorbeeld van een succesvolle cursus, is de cursus die LNV/I&H in samenwerking met het Britse marketingbureau SALIX in het Verenigd Koninkrijk heeft ontwikkeld voor Nederlandse exportmanagers. Tijdens deze cursus leren Nederlandse exportmanagers uit het MKB hoe ze Britse supermarktorganisaties het beste kunnen benaderen. Daartoe zijn in de cursus een aantal contactmomenten met Britse retailers/inkoopmanagers ingebouwd.

- *Spreekdagen van LNV-raden*

Tijdens een vooraf gepland bezoek van de LNV-raden aan Nederland, wordt de Nederlandse agribusiness in de gelegenheid gesteld om zich in een persoonlijk gesprek met de LNV-raad te informeren over commerciële mogelijkheden in het buitenland. Vaak wordt aan de spreekdagen een seminar gekoppeld over een actueel onderwerp.

- *Vakbeurzen*

Collectieve inzending: De Nederlandse agribusiness kan onder de vlag van LNV deelnemen aan een collectieve inzending op een internationale vakbeurs in het buitenland. Het doel is om het aanbod van Nederlandse producten/bedrijven onder de aandacht te brengen van potentiële buitenlandse klanten. De inzendingen richten zich op buitenlandse bedrijven (importeurs, agenten), onderzoeksinstituten en vakpers. Afhankelijk van het type beurs kunnen bedrijven op de volgende manieren aan de collectieve inzending deelnemen:

- eigen standruimte;
- productpresentatie in vitrines met gebruikmaking van de faciliteiten van de 'Holland Business Lounge';

In sommige gevallen wordt de deelnemers tevens een individueel *matchmaking* programma aangeboden.

Informatiestand: Een LNV-raad kan op een vakbeurs een stand hebben waar hij informatie geeft en ontvangt over samenwerkingsmogelijkheden. Een informatiestand wordt vaak ingezet op een beurs waarvoor geen collectieve inzending is.

- *VEX en PEX*

De handel in dierlijke en plantaardige producten kent risico's van het overbrengen van ziekten. Landen buiten de EU gebruiken dit argument om de markttoegang van deze producten te bemoeilijken. De werkgroepen VEX en PEX trachten door middel van gecoördineerd optreden tussen VWA/PD, LNV en de sectoren de markttoegang te versoepelen. De VEX (gericht op de export van veterinaire producten) wordt gecoördineerd door de directie VD en de PEX (export van plantaardige producten) door I&H in samenwerking met DL. De rol van LNV/I&H bij de VEX en PEX is ten algemene prioriteitstelling en voortgangsbewaking van dossiers. Voor de PEX komt daarbij nog het voorzitterschap van het overleg en het in overleg met DL plannen en meebetalen van bilaterale fytosanitaire werkgroepen. Voor de VEX betaalt LNV/I&H mee aan markttoegangsmisssies en verzorgt de directie de verslaglegging rondom markttoegangsdossiers.

- *Overige BES-instrumenten*

Hierbij valt te denken aan financiële bijdragen aan specifieke activiteiten gericht op bilaterale economische samenwerking die niet onder de bovengenoemde categorieën van BES-instrumenten vallen. Een voorbeeld hiervan is Holland Park Beijing (zie paragraaf 5.5.2).

Overige instrumenten:

- *CLIENT*

LNV/I&H werkt - samen met andere departementen en het bedrijfsleven - sinds 2001 aan het programma CLIENT (Controles op Landbouwgoederen bij Import en Export naar een Nieuwe Toekomst). Dit programma heeft als doel om administratieve en logistieke processen bij import en export van agrarische producten te verbeteren voor zowel overheid als bedrijfsleven. CLIENT draagt bij aan een efficiëntere en effectievere organisatie van grenscontroles op agrarische producten. Op verzoek van het bedrijfsleven richtte CLIENT zich allereerst op verbetering van importprocessen. Belangrijke mijlpaal is de vervanging van papieren documenten door elektronische communicatie, waaronder de ontwikkeling van een systeem van elektronische vooraanmelding. Eind 2003 is CLIENT Import afgerond. Sindsdien wordt gewerkt aan CLIENT Export dat zich richt op de verbetering van processen en werkwijzen rondom de exportcertificering van agrarische producten³⁷.

- *NABSO's en trainingcentra*

Netherlands Agribusiness Support Offices (NABSO's) richten zich op deelsectoren voor vraaggeoriënteerde ondersteuning (maatwerk) op het terrein van handelsbevordering en kennisoverdracht. LNV/I&H heeft in 2004 een NABSO opgericht in Rusland dat zich voornamelijk richt op de sierteeltsector. In 2005 werkt LNV/I&H aan de oprichting van een NABSO in Mexico voor met name de sierteelt, voedingstuinbouw en hightech tuinbouwtechniek. Verder is LNV/I&H betrokken bij het Netherlands Business Support Office (NBSO) van EZ in China (Kunming). In China, Vietnam en de Oekraïne heeft LNV/I&H in samenwerking met lokale partners en Nederlandse uitvoerders trainingscentra (voorbeeldbedrijven) in het leven geroepen om te laten zien hoe Nederlandse technologie in de praktijk werkt. De trainingscentra dragen bij aan de export van Nederlandse kennis en technologie, en geven inhoud aan de ontwikkelingsdoelstellingen van het betreffende land. Na een beginfase worden de centra overgedragen aan de nationale overheid. NABSO's en trainingscentra worden gefinancierd met HGIS-gelden. Hiervoor is een bedrag van ruim 1,3 miljoen euro per jaar gereserveerd.

- *PSO, PESP en PSOM*

LNV/I&H is betrokken bij twee EZ-instrumenten die het MKB in het agrobiedrijfsleven ondersteunen. Het Programma Samenwerking Oost-Europa (PSO) stimuleert investeringsprojecten in transitielanden in Midden- en Oost-Europa, terwijl het Programma Economische Samenwerking Projecten (PESP) haalbaarheidstudies mogelijk maakt. De nadruk van PSO en PESP ligt op de marktverkenningfase vanwege de relatief hoge multiplier. Zonder een financieel instrumentarium zouden MKB-bedrijven minder internationaal actief zijn.³⁸ LNV/I&H is verder betrokken bij het BUZA/OS-instrument Programma Samenwerking Opkomende Markten (PSOM). PSOM draagt bij aan de economische ontwikkeling en de creatie van werkgelegenheid in een aantal ontwikkelingslanden met opkomende markten. In die landen ondersteunt PSOM gezamenlijke, innovatieve proefprojecten van Nederlandse ondernemers en lokale ondernemers. Behalve dat de bovengenoemde instrumenten de internationale activiteiten van de Nederlandse agrosector ondersteunen, spelen ze ook een belangrijke rol in de verbetering van de relatie tussen de Nederlandse overheid en de regering van de betreffende landen.

Pijler Verduurzaming: bevorderen duurzame ontwikkeling

Instrumenten en activiteiten:

- *BioFach*

In samenwerking met de Taskforce Marktontwikkeling Biologische Landbouw (MBL) coördineert LNV/I&H jaarlijks de Nederlandse inzending op de BioFach om de export van biologische producten uit Nederland te stimuleren. De BioFach in Neurenberg (Duitsland) is veruit de

³⁷ CLIENT is voorgedragen voor de Europese e-Awards als 'best practice' in e-Government.

³⁸ Kredietproblemen zijn voor het MKB één van de grootste obstakels bij internationaal ondernemen, vooral ten aanzien van opkomende markten en ontwikkelingslanden.

belangrijkste vakbeurs voor biologische producten in Europa. Op deze 'business-to-business'-beurs presenteren circa 2000 producenten van biologische producten uit zo'n zestig landen hun producten aan importeurs en retailers. In 2005 waren er alleen al uit Nederland meer dan zestig standhouders.

- *Organic Products Fair*

LNV/I&H coördineert de Nederlandse collectieve (vitrine-)inzending op de Organic Products Fair in Londen. Op deze beurs presenteren meer dan 500 producenten uit meer dan 50 landen hun biologische en natuurlijke producten. In 2005 waren 16 Nederlandse bedrijven op de beurs vertegenwoordigd. Deze bedrijven prefereren de Organic Products Fair boven de veel grotere BioFach (Duitsland), omdat ze hier eerder opvallen en makkelijker klanten aantrekken.

- *Proefproject EurepGap*

Door de invoering van het kwaliteitscertificaat EurepGap door Europese supermarktorganisaties, dreigen kleine boeren uit ontwikkelingslanden buiten de boot te vallen. LNV/I&H, BUZA/OS en CBL zijn in april 2005 een proefproject gestart om 500 Keniaanse en 200 Senegalese peulenproducenten te helpen om aan de eisen van EurepGap te voldoen en daarmee aan de voedselveiligheidseisen van de westerse consument. Het is de bedoeling dat de deelnemende peulenproducenten binnen drie jaar het exportcertificaat op zak hebben. Inkooporganisatie Superunie (o.a. Plusmarkt) en The Greenery geven een afnamegarantie aan de deelnemers.

- *Suriname Account*

Het Suriname Account bij LNV/I&H fungeert als loket voor alle activiteiten in de samenwerking met Suriname. Deze loketfunctie geldt zowel binnen LNV zelf, als voor de Surinaamse overheid en het bedrijfsleven. Het Suriname Account ondersteunt ontwikkelingsvragen van de Surinaamse overheid, brengt actief geïnteresseerde partijen in contact met elkaar en zorgt voor een coherente inzet van LNV. Hierdoor wordt bijgedragen aan een duurzame ontwikkeling van de Surinaamse agrosector, intensivering van de handelsrelatie tussen beide landen en bescherming van de biodiversiteit.

- *WSSD-partnerschappen*

In het kader van de World Summit on Sustainable Development (WSSD) maakt het Directoraat Ontwikkelingssamenwerking (BUZA/OS) in nauwe samenwerking met LNV (IZ en I&H) gebruik van partnerschappen om de markttoegang voor agrarische producten naar westerse markten te verbeteren, de concurrentiepositie te verbeteren en de duurzame productie te verhogen. De focus ligt op de regio's Oost Afrika (Tanzania, Zambia, Oeganda, Zuid-Afrika) voor wat betreft groenten en fruit en Zuid-Oost Azië (Indonesië, Maleisië, Vietnam) voor wat betreft palmolie, garnalen/vis, groenten en fruit. De basis van de WSSD-partnerschappen wordt gevormd door publiek-private samenwerking met bedrijfsleven, NGO's en de overheid. Er wordt gewerkt vanuit een marktgerichte ketenbenadering die streeft naar een win-win situatie voor de betrokken landen en Nederland.

Bijlage 5 Uitkomsten evaluatiestudies BES-programma

In de afgelopen jaren zijn zeven evaluatiestudies en waarderingsonderzoeken uitgevoerd naar (onderdelen van) het BES-programma³⁹. Hier staan de uitkomsten van de verschillende onderzoeken kort en bondig weergegeven in de vorm van een SWOT-analyse.

Sterke punten:

- Agrobédrijsleven vindt het netwerk van LNV-bureaus deskundig en professioneel.
- Agrobédrijsleven ziet met name een rol voor LNV-raden op het terrein van marktanalyses in het buitenland (marktombang, -ontwikkeling, kansen en risico's) en op het terrein van beoordelen van markttoegang (handelsbelemmeringen en investeringsklimaat).
- Agrobédrijsleven ziet verder een belangrijke rol voor LNV-raden in het bieden van hulp bij problemen met lokale overheden in het buitenland en hulp bij veterinaire en fyto-sanitaire problemen.
- LNV/I&H is op de goede weg door prioriteit te geven aan de promotie van kwaliteit, kennis en technologie (bijv. demonstratieprojecten, verstrekken van informatie over nieuwe technologieën en applicaties via buitenlandse vakbladen) en in mindere mate aan de traditionele exportpromotieactiviteiten.
- De abonnees van Berichten Buitenland vinden het magazine zeer informatief (vooral de exportinformatie uit verschillende landen en artikelen over landen) zeer leesbaar en zeer betrouwbaar.
- Volgens abonnees onderscheidt Berichten Buitenland zich duidelijk van andere bladen op dit gebied.
- Het agrobédrijsleven (met name het MKB) hecht veel waarde aan marktrapporten omdat de specifieke informatie niet door andere partijen wordt aangeboden en de rapporten gratis en betrouwbaar zijn.

Zwakke punten:

- Het schort doorgaans aan de operationalisering van het aangegeven beleid naar concrete en samenhangende lijnen voor activiteitenplannen.
- Een eenduidige visie m.b.t. handelsbevordering is noodzakelijk om tot een goed beleid te kunnen komen (bijv. een gecombineerde doelstelling (MVO, transparantie etc. wordt ook meegenomen) of vanuit een doelstelling van pure handelsbevordering (zoveel mogelijk afzetten)).
- De keuze van LNV-raden voor de inzet van instrumentarium is meer gevoelsmatig bepaald dan dat zij gebaseerd is op gegevens en feiten.
- De indruk bestaat dat er weinig gemeenschappelijk vastgelegd wordt en dat er weinig gezamenlijk gereflecteerd wordt op activiteiten en de resultaten ervan (initiatieven voor uitwisseling van ervaringen zijn schaars).
- Voor agrobédrijsleven is onduidelijk wie binnen LNV/I&H welke informatie heeft.
- Agrobédrijsleven ervaart verschil in kwaliteit van de dienstverlening per LNV-bureau (de persoonlijke relatie tussen bedrijf en LNV-raad is bepalend voor kwaliteit dienstverlening).
- Kleinere bedrijven hebben de indruk dat LNV-raden zich met name richten op de grotere bedrijven, omdat kleinere bedrijven (MKB) minder interessant zouden zijn.
- Een klein deel van de abonnees van Berichten Buitenland vindt dat het magazine oud nieuws bevat en dat het magazine te oppervlakkig en soms eenzijdig is.

³⁹ Baren, B.A.A.M., van, *Directie I&H: Evaluatie en monitoring van het internationaliseringsbeleid te bevordering van de handel en de investeringen door de agribusiness*, IME Consult, Nijmegen, 1999

- Donkers, J.J.J., *Landbouwbureau's onder de loep: waardering en wensen van het agrobédrijsleven*, EIM Stratus, Zoetermeer, 2002
- Muijnck, R., de, *Lezers over Berichten Buitenland*, YM de Boer Advies v.o.f., Amsterdam, 2003
- Olsthoorn, I., *Adviesrapport Marktrapporten*, Hogeschool Leiden, Leiden, 2005
- Overweel, M.J., *Netwerkbeoordeling I&H*, EIM/BD&P, Zoetermeer, 2000
- P-marketing, *European Food Promotion Agencies: Benchmarking Trade Fair Practices*, Irish Food Board, 2002
- Siemons, J.C.M.M. en A.J.V.C. Lodewijks, *De agrarische handelsbevordering: Een internationale benchmarkstudie*, Ernst & Young Consulting, Utrecht, 2000

Kansen:

- Agrobetriebsleven heeft steeds meer behoefte aan hulp door LNV-raden bij veroveren van buitenlandse markten en vasthouden/uitbouwen van positie op buitenlandse markten (bedrijven gaan waarschijnlijk een nieuwe fase in hun internationalisering in).
- Agrobetriebsleven geeft aan dat LNV/I&H-activiteiten afgestemd/gezamenlijk georganiseerd zouden moeten worden met Kamers van Koophandel, EVD e.a.
- Agrobetriebsleven geeft aan dat LNV/I&H-informatie in marktanalyses en marktverkenningen ook echt bruikbaar moet zijn (de informatie moet o.a. actueel en betrouwbaar zijn).
- Agrobetriebsleven heeft behoefte aan adressenlijsten met informatie over potentiële handelscontacten.
- Startende exporteurs hebben behoefte aan ondersteuning bij het leggen van daadwerkelijke contacten.
- Agrobetriebsleven heeft grote behoefte aan volledige, gedetailleerde en up-to-date informatie over relevante wet- en regelgeving aangaande internationale handel (zoals benodigde export- en importvergunningen, veterinaire bepalingen, fytosanitaire bepalingen).
- Agrobetriebsleven hecht veel waarde aan het op één plaats terecht kunnen voor informatie over marktkansen, wet- en regelgeving etc. (one-stop-shopping).
- LNV/I&H zou zich meer moeten profileren als informatiemakelaar die op de hoogte is van de plaatsen waar de belangrijke informatie beschikbaar is en daarnaar verwijst.
- Er dient voldoende aandacht te (blijven) bestaan voor bedrijfsindividuele zakelijke dienstverlening (prioriteiten: signaleren van (niche-)marktkansen, handelsmissies, meer maatwerk-informatieverstrekking en advisering).
- Meer gebruik maken van moderne communicatiemiddelen en/of inventariseren van mogelijkheden voor gebruik IT waarbij gekeken moet worden naar wat andere landen op hun websites te bieden hebben (bijv. eerstelijns exporthulp, matchmaking databases, elektronische beschikbaarheid van landen-, producten- en marktrapportages).
- Meer doelgerichtheid in activiteiten brengen en zorgen voor continuïteit in het volgen van uitgezette lijnen op de LNV-bureaus door uit te gaan van vastgesteld (landen/regio-)beleid.
- Er bestaat meer behoefte aan communicatie en afstemming tussen LNV/I&H en het agrobetriebsleven (vooral de belangrijkste spelers in de sector) omtrent de totstandkoming van het agrarische handelsbevorderingsbeleid en strategievorming.
- De promotie van de kwaliteit van agrarische productiemethoden, de transfer van kennis en technologie heeft meer toegevoegde waarde dan traditionele product- en imago-promotie (vooral behoefte aan ketenintegratie, promotie kwaliteit, kennis en technologie).
- Ontwikkelen van meer creatieve vormen van exportpromotie (zoals maatwerk-exporterspakket, artikelen in buitenlandse vakbladen).
- Vergroten van de resultaatgerichtheid van de organisatie en de uitvoering van agrarische handelsbevorderingsactiviteiten gekoppeld aan een heldere communicatie van de resultaten en de prestaties richting het agrarisch bedrijfsleven.
- Zeer duidelijke communicatiestrategie hanteren: vergroten interne en externe transparantie, inzichtelijk maken van toegevoegde waarde, zichtbaarheid van productenpakket en van prioritering op basis van vraag agribusiness, vergroten kwaliteit uitvoeringsproces.
- Prestaties op de thuisbasis en LNV-bureaus evalueren en deze communiceren met het georganiseerde en exporterende agrobetriebsleven.
- Door een combinatie van ex-ante evaluatie en monitoring van de activiteitenplannen als geheel en de daarin opgenomen activiteiten afzonderlijk kan de effectiviteit van instrumenten worden vergroot (evenals de samenhang en continuïteit bij hun inzet).
- Tevredenheidsonderzoeken vormen een belangrijke stap op weg naar het meer meetbaar maken van de prestaties en de activiteiten van de LNV-bureaus en de thuisbasis (de eindtermen voor het uitvoeringsproces dienen helder geformuleerd te zijn) en geven tevens zicht op de behoeften en wensen van het bedrijfsleven.
- Abonnees van Berichten Buitenland hebben behoefte aan meer informatie over wet- en regelgeving in andere landen, investeringen, handel in het algemeen (import, export, re-export en distributie), meer actualiteit, betere vormgeving (o.a. meer kleur) en meer grafieken en foto's.
- Abonnees van Berichten Buitenland zouden ook graag een digitale nieuwsbrief per e-mail ontvangen.

- Marktrapporten zouden een betere vormgeving moeten hebben, een meer gestandaardiseerde indeling moeten bevatten, meer naar relevante websites moeten verwijzen, een Nederlandse samenvatting in een Engelstalig rapport moeten hebben en vice versa.
- Er is behoefte aan een Terms of Reference voor de makers van een rapport en een Terms of Reference voor eventuele samenwerkingspartners.
- Er moet goed in de gaten worden gehouden wanneer informatie in o.a. marktrapporten gedateerd is en of een update gewenst is.
- Het is zeer belangrijk dat meer publiciteit aan marktrapporten wordt gegeven en dat marktrapporten geëvalueerd worden.
- Op de LNV-website zou een overzicht met samenvattingen van de beschikbare marktrapporten geplaatst moeten worden en verder zouden de marktrapporten alleen nog verkrijgbaar moeten zijn via de e-mail (op specifieke bijeenkomsten moeten wel exemplaren beschikbaar zijn).
- De gegevens van aanvragers van marktrapporten kunnen voor 'direct marketing' doeleinden gebruikt worden.

Bedreigingen:

- Monitoring en evaluatie worden door LNV-raden veelal gezien als middelen ter controle en minder als instrumenten die gericht zijn op verdieping van inzichten en mogelijkheden voor leren (betere inzet van instrumentarium).
- De achterdocht jegens evaluaties komt ook voort uit de ervaring dat resultaten niet werkelijk van invloed zijn op de vervolggeschiedenis van een activiteit.

Bijlage 6 Algemene toetsingscriteria voor werkzaamheden van LNV/I&H

- Past het binnen het internationaliseringsbeleid van LNV/I&H?
- Past het binnen duurzaam ondernemen als leidend motief?
- Heeft het strategische gevolgen voor de marktstructuur?
- Voldoet het, ook bij activiteiten buiten Nederland/EU, tenminste aan het niveau van de Nederlandse wetgeving?
- Betekent het een uitwerking van EU-beleid op het I&H-beleidsterrein?
- Betreft het een vraag c.q. verzoek van de politieke of ambtelijke top op het I&H-beleidsterrein?
- Is er sprake van politieke relevantie daar waar de vraag niet is ingediend vanuit de politieke of ambtelijke top?
- Is er sprake van maatschappelijke urgentie?