

Door de grootschalige inzet van Belgisch-witblauwstieren door melkveehouders is het aanbod van exportvaarzen flink geslonken. Maar ook de 21-dagenregeling, de IBR-status en de EU-wetgeving maken het werk van vee-exporteurs er niet eenvoudiger op, laat Roelof van den Berg, voorzitter van Exportnet, weten. 'Het is toch duidelijk dat iedere handelsbelemmering de veehouder geld kost?'

Het zal niet iedereen direct opgevallen zijn, maar Nederlandse melkvee-houders die deze Veeteelt (mei 1) uit de verpakking haalden, troffen ook een bijsluiter met de algemene inkoopvoorwaarden van exportvee aan. 'Handel in vee gebeurt al decennialang op basis van het gesproken woord. Omdat er inmiddels wel behoefte is aan duidelijkheid zijn er richtlijnen op papier gezet', licht Roelof van den Berg (56), voorzitter van Exportnet, toe. 'Eigenlijk is het heel bijzonder dat we nu pas voor het eerst de voorwaarden op papier zetten. In geen enkele sector kan zo veel op basis van vertrouwen als in de landbouw.'

**Exportnet? Daar hebben veel veehouders nog nooit van gehoord. Wie is Exportnet en wat doen ze?**

'Exportnet is de spreekbuis van Nederlandse exporteurs van runderen en rundersperma. Daarnaast zijn we deelnemer en medefinancier van Veeopro. Nagenoeg alle exporteurs zijn lid, iedereen erkent de gezamenlijke verantwoordelijkheid. Door de grote vraag naar exportvaarzen halverwege de jaren negentig ontstond er flinke concurrentie tussen exporteurs. Binnen de landsgrenzen is dat gunstig voor de veehouder omdat het de prijzen voor de drachtige vaarzen opdrijft. Maar

buiten de landsgrenzen liepen de exporteurs elkaar in de weg. Bovendien kregen we richting overheid en regelgeving allemaal te maken met dezelfde problemen. We gaan nu gezamenlijk naar Den Haag. De binnenlandse concurrentie is gebleven, terwijl we in het buitenland beter samenwerken om orders binnen te halen.'

**Het vastleggen van voorwaarden voelt alsof exporteurs verantwoordelijkheden afschuiven richting veehouders.**

'Welnee. Het heeft er vooral mee te maken dat de Europese wetgeving steeds gecompliceerder wordt. Vanaf dit jaar geldt bijvoorbeeld dat de koper tot een halfjaar na aanschaf de leverancier voor gevolgschade aansprakelijk kan stellen. Daar moeten ook wij rekening mee houden. Daarom hebben we bij het opstellen van de voorwaarden een jurist ingeschakeld. Maar zijn voorstel om bij iedere transactie de veehouder een koopcontract te laten tekenen hebben we naast ons neergelegd. Het gesproken woord werkt al jaren prima. Iets dat werkt, moet je niet willen veranderen. Een man een man, een woord een woord.'

**Hoe belangrijk is de export?**

'Ik heb me altijd geërgerd aan uitspraken van zogenaamde specialisten dat de post omzet en aanwas niet belangrijk is. Dat is

*Nederland loopt achter op gebied van diergezondheid*

echt onzin. De melkprijs daalt gestaag en dan wordt veeverkoop juist steeds belangrijker. Bovendien is het wel of niet exporteren van ruim 35.000 dieren enorm belangrijk voor de prijsvorming van vee in binnenland. Door de BSE-uitbraak stagneerde de vaarzenexport, maar de vraag is de afgelopen twee jaar weer sterk toegenomen. We kunnen inmiddels de vraag naar exportvaarzen nauwelijks beantwoorden.'

**Er is al vaak gezegd dat de inzet van Belgisch-witblauwstieren zal leiden tot een vaarzenprijzen nauwelijks gestegen.**

'Stel, en dat is niet onrealistisch, dat de grenzen van Turkije weer opengaan. Vorig

**'Zweden heeft de beste koeien van Europa zonder dat iemand het weet'**

Sinds drie jaar heeft Van den Berg Export een kantoor in Zweden vanwaar het hoogdrachtige vaarzen exporteert. 'Het was in eerste instantie een noodgreep omdat landen als Jordanië en Polen alleen vaarzen willen uit BSE-vrije landen.

In Zweden wordt al 25 jaar geen diermeel meer gevoerd', aldus Van den Berg. 'Inmiddels durf ik wel te zeggen dat Zweden de beste koeien van Europa heeft, maar er is niemand die dat weet. Het zijn harde, sterke dieren met een hoge productie

waarbij jarenlang op ziekteresistentie is geselecteerd. Bijzonder is dat de Zweedse veehouder niet gewend is dieren voor het leven te verkopen. Veehouders blijven bang dat ze het quotum niet vol krijgen, terwijl de stal vol zit met jongvee.'

jaar exporteerde Nederland 37.000 stamboekvaarzen. Ik denk niet dat we dit jaar nog eens 15.000 extra vaarzen zouden kunnen leveren.'

'Natuurlijk begrijp ik de massale inzet van witblauwstieren wel. Er is direct geld en niet iedereen heeft voer en ruimte om extra vaarzen op te fokken. Ook de mestwetgeving werkt niet in het voordeel om extra jongvee aan te houden. Maar de prijs van witblauwkruislingen staat onder druk, terwijl de vaarzenprijzen wel degelijk in de lift zitten. Wanneer de balans omslaat ten gunste van de exportvaarzen dan is er een tekort.'

**Kan de Nederlandse exportvaars de concurrentie goed aan?**

'Helaas loopt Nederland achter op het gebied van diergezondheid. Door BSE is nog een aantal belangrijke grenzen gesloten, maar ook de IBR-status speelt ons parten. Op IBR wordt in Nederland veel te spastisch, te krampachtig gereageerd. LTO-bestuurders houden de discussie bewust af. Natuurlijk kennen we de verhalen van het besmette IBR-vaccin, maar we moeten er niet omheendraaien en de discussie over enten opnieuw aangaan. IBR-bestrijding is nu niet verplicht en iedereen doet maar wat. Er zit absoluut geen lijn in en dat speelt de concurrentie in de kaart.'

**Wat is momenteel de grootste zorg voor exporteurs?**

'Dat is een makkelijke vraag: de 21-dagenregeling. Die staat ons, en vooral de professionele opfokbedrijven, flink in de weg. Het is voor deze bedrijven heel moeilijk om af- en aanvoer goed op elkaar af te stemmen. De bedrijven moeten te vaak en te lang op slot, terwijl er naar de slager wel een afvoermogelijkheid is. Wij lobbyen ook voor zo'n uitzonderingspositie voor dieren richtingen exportstallen, maar zelfs LTO is er geen voorstander van. Onbegrijpelijk. Het is toch duidelijk dat iedere handelsbelemmering de boer geld kost?'

*Jaap van der Knaap*

Roelof van den Berg: 'Vaarzenexport belangrijk voor prijsvorming van vee in eigen land'

# Een man een man...