

Stimuleren van export

Steun met kennis, netwerken en financiën voor de buitenlandse markt

De Nederlandse agrarische sector exporteerde in 2005 voor 50,8 miljard euro. Een zoektocht bij overheidsinstellingen en exportbedrijven leert dat er veel initiatieven zijn voor ondersteuning op het gebied van financiën en kennis.

Hoe behouden we onze concurrentiepositie wanneer landen als China, India en Brazilië bezig lijken aan een geweldige opmars? Deze vraag stelde het ministerie van LNV zich om vervolgens in de brochure 'Het Nederlandse agrocluster op de wereldkaart' de antwoorden hierop te beschrijven.

Hiervoor moest allereerst de huidige situatie in kaart gebracht worden. In 2005 lag de Nederlandse agrarische uitvoer op 50,8 miljard euro en de invoer op 28,2 miljard. Dit betekent een agrarisch handelsoverschot van 22,6 miljard euro, een groot deel van het totale handelsoverschot van 31 miljard euro.

Landbouwrapraad belangrijke ondersteuning voor Veeopro

'Met Veeopro hebben we in Nederland een unieke organisatie voor de ondersteuning van de export van fokvee, sperma en embryo's. Het is een organisatie van de sector en niet van de overheid, maar waar mogelijk en nodig werken we samen met het ministerie van LNV.' Veeopro-directeur Jan Venneman geeft aan dat overheidssteun bij de export bijvoorbeeld van de kant van de landbouwraden komt. 'De landbouwraden zijn vertegenwoordigers van het ministerie van LNV in het buitenland. De landbouwraden zijn van groot belang ter ondersteuning van de exportbevorderende activiteiten van Veeopro.' Als voorbeeld noemt Venneman de seminartour die binnenkort voor hem op het programma staat in Japan. Daar heeft de landbouwrapraad de benodigde contacten gelegd, zorgt de raad voor de vertaling van de presentatie en zorgt hij ervoor dat de

logistiek geregeld is. 'Overigens is de intensiteit van de betrokkenheid van de landbouwrapraad wel afhankelijk van het land waarin de activiteit plaatsvindt. In landen met een goede organisatiestructuur op het gebied van de veehouderij werken we direct samen met deze organisaties en is steun van de landbouwraden niet of slechts in beperkte mate nodig.'

Ook in tijden van problemen, zoals nu met blauwtong, werkt Veeopro nauw samen met LNV. 'De landbouwraden vervullen vaak een intermediaire rol, bijvoorbeeld bij het opheffen van importbarrières. Hetzelfde geldt voor de totstandkoming en de goedkeuring van aangepaste veterinaire certificaten. En wanneer ik in het buitenland op bezoek ga bij veterinaire diensten, dan doe ik dat het liefst samen met de landbouwrapraad.'

Veel van de agrarische export gaat naar EU-landen, zo'n tachtig procent. Voor afzet van het overige deel handelt Nederland vooral met Oost-Europa, de Verenigde Staten en Azië. De invoer van producten voor de agrarische sector komt voor zestig procent uit andere EU-landen. Duitsland is daarin de belangrijkste leverancier met 22 procent. De genoemde bedragen en percentages zijn gebaseerd op het totale agrocluster, waarin naast de primaire producenten

ook toeleverende, verwerkende en distribuerende bedrijven zijn opgenomen. In de top van succesvolle exportproducten is het agrocluster goed vertegenwoordigd. Maar terug naar de kernvraag: hoe behouden we deze concurrentiepositie? Volgens onderzoek van LNV moet de Nederlandse agrarische sector het hebben van innovatie. Helaas concludeert het ministerie ook een daling in de vernieuwende kracht sinds halverwege de jaren negentig.

Collectief de beurs op met Federatie Agrotechniek

De Federatie Agrotechniek regelde een collectieve beursinzending van Nederlandse bedrijven in Tsjechië. Uit de achterban van de federatie, bestaande uit ondernemingen in de land- en tuinbouw, konden zich tien bedrijven aanmelden voor de gezamenlijke stand op de Techagro Fair. 'Het doel was om de ondernemers op een laagdrempelige manier kennis te laten maken met de buitenlandse markt', aldus Gerrit Weijers, directeur Federatie Agrotechniek. 'Tijdens de beurs had elk bedrijf tien vierkante meter tot zijn beschikking, met een gezamenlijke ruimte om gasten te ontvangen. Zo'n collectief heeft veel meer aanloop op een beurs dan wanneer je als ondernemer alleen staat.'

VSM Automatisering, leverancier van softwarepakket RUMA, was volgens Weijers de enige deelnemer die recht-

streeks met de melkveehouderij te maken heeft. 'In onze achterban hebben we wel een aantal grotere bedrijven uit die sector, zoals Lely, Brouwer en De Boer Stalinrichting, maar die bedrijven regelen zelf hun contacten in het buitenland.' Vanuit de brancheorganisatie regelde Weijers een projectsubsidie via de EVD, het agentschap van het ministerie van Economische zaken. Via de regeling Collectieve Promotionele Activiteiten (CPA) wil het ministerie de handel en samenwerking met buitenlandse markten stimuleren. 'We hebben nu opnieuw twee aanvragen ingediend, een voor Polen en een voor Oekraïne', geeft Weijers aan. 'De krimp in de Nederlandse markt zet door, met als gevolg dat de belangstelling voor het buitenland toeneemt. Al zien we ook dat buitenlandse bedrijven juist meer onze markt opzoeken.'

Simmer Agri op eigen kracht naar het buitenland

'Voor sommige bedrijven is export een drempel', vertelt Gerhard Noordhof, mede-eigenaar van exportbedrijf Simmer Agri. 'De taal kan een barrière vormen, ook al is het Duits. Daarnaast speelt voor veel ondernemers het tijdgebrek. Alleen het opbouwen van een netwerk en het onderhouden daarvan kost al veel tijd.'

Voor Noordhof en zijn compagnon Herman Hoekstra was de weg naar het buitenland eenvoudiger te vinden vanwege vroegere werkzaamheden in de export. Met hun bedrijf Simmer Agri exporteren ze nu verschillende veeverzorgingsproducten, zoals Cai-Pan uiermint en voersystemen, waaronder PropyDos. Aangezien tachtig procent van hun handel in Duitsland, Denemarken, België

en Frankrijk plaatsvindt is het bedrijf regelmatig in het buitenland te vinden. 'De eerste keer dat we ons op een buitenlandse beurs presenteerden, hebben we subsidie ontvangen via het Programma Starters Buitenlandse markten. Dat betekende een vergoeding van veertig procent van de kosten van Economische Zaken. Afgezien daarvan hebben we echt alles op eigen kracht gedaan.' De introductie van een product op een nieuwe markt gaat volgens Noordhof altijd samen met een inventarisatie van de marktomvang, met beursbezoeken en adverteren. Noordhof: 'En we moeten er een goed onderbuikgevoel bij hebben. Dat klinkt misschien raar, maar dit soort beslissingen nemen we niet alleen op basis van rationele overwegingen.'

Om de kennis en de producten van Nederlandse bodem beter (of meer) te profileren in het buitenland geeft het ministerie veel steun aan Nederlandse ondernemers. Dit hoeft niet altijd op financieel gebied te zijn, veel ondersteuning komt ook voort uit de kennis en netwerken van LNV.

Steunpunt in China

Om in China een stevige voet aan de grond te krijgen heeft het ministerie van

LNV daar in samenwerking met de Nederlandse melkvee kolom een steunpunt voor het agrarische bedrijfsleven ingericht. Een zogeheten NABSO (Netherlands Agri-Business Support Office) werd twee jaar geleden in Rusland en vorig jaar in Mexico voor de sierteelttuinbouw opgericht. Voor dit steunpunt liggen de kerntaken bij marktonderzoek, markttoegang en marketing. Vanuit China kan op deze manier bemiddeld worden in de handel voor bedrijven uit de melkveehouderij.

Agriprom in Chinese samenwerking

De enorme groeipotentie van de Chinese melkveehouderij wordt door andere landen met argusogen gevolgd. Meeliften op die groei lijkt een lastige stap, een indruk die versterkt wordt door grote zuivelondernemingen die zich (gedeeltelijk) terugtrekken uit de Chinese markt. Toch zijn er ook positieve voorbeelden, zoals CRV Holding, die met het managementprogramma Iris een samenwerking met de Chinese Henan Huahuan Group (HHG) aanging. Agriprom heeft de afgelopen zomer met JOZ en het Chinese bedrijf HHG een joint venture opgericht voor de productie van stalinrichting en mestschuiven. De ongekende mogelijkheden van China gelden dus ook voor het Nederlandse MKB.

'De eerste contacten in China hadden we in het jaar 2000. Toen hebben we deelgenomen aan het Siddair-project', verklaart Johan Staal, eigenaar van Agriprom. 'Dat project was een initiatief van de Nederlandse overheid om daar drie melkveebedrijven van tien, twintig en negentig koeien op te zetten. Wij hebben daarvoor koematrassen en desinfectiematten geleverd.'

Het Siddair-project in de provincie Henan kwam voort uit een Chinees-Neder-

landse samenwerking. De Chinese overheid wil meer produceren voor de eigen markt, met name omdat zij het belang van melk als goed opneembare bron van calcium voor kinderen nu inziet. De Nederlandse overheid ondersteunt haar ondernemers om de Chinese markt op te zoeken, zodat dat land mogelijkheid krijgt om zich te ontwikkelen. Hiervoor zijn onder meer de PSOM-gelden (Programma Samenwerking Opkomende Markten) beschikbaar. Staal: 'Daarmee krijgen we financiële ruggensteun in dit project. Door onze producten in China te produceren, creëren we werkgelegenheid. Dat is een van de voorwaarden om een PSOM-subsidie te krijgen.'

Om goede contacten te leggen met de Chinese bedrijven organiseert de Nederlandse overheid jaarlijks een of meer landbouwmissies. Afgelopen jaar vertrokken dertien bedrijven gezamenlijk naar China. 'Voor ieder bedrijf is de insteek verschillend', vertelt Staal. 'Wij hebben ons contract voor samenwerking getekend. Meko-Holland heeft een overeenkomst voor de DairyCheq met een van de grootste zuivelfabrieken. En ALH was er voor het eerst om te kijken welke afzetmogelijkheden er zijn.'

Binnen het ministerie van LNV liggen de taken met betrekking tot de handel voornamelijk bij de directie Industrie en Handel (I&H). De komende tijd zal I&H met name aandacht besteden aan de nieuwe EU-lidstaten in Midden-Europa, de nieuwe buurlanden van de EU en een aantal prioriteitslanden zoals Rusland en China.

Opkomende markten

Niet alleen het ministerie van LNV stimuleert de handel met het buitenland, ook het ministerie van Buitenlandse Zaken en van Economische Zaken werken hieraan mee. Voor de ondernemer die zijn markt wil vergroten, kunnen de verschillende belanghebbenden tot verwarring leiden. Want wie begeleidt nu welke projecten? Een belangrijke stimuleringsmaatregel waar veel ondernemers mee in aanraking komen, is het Programma Samenwerking Opkomende Markten (PSOM). Buitenlandse Zaken en Economische Zaken hebben samen dit programma opgesteld om een duurzame economische ontwikkeling te stimuleren. Bui-

tenlandse Zaken wil hiermee vanuit Ontwikkelingssamenwerking een bijdrage leveren aan duurzame armoedebestrijding. De projecten moeten werkgelegenheid, inkomen en meer kennis voor de lokale markten opleveren.

Economische Zaken wil met het PSOM een betere positionering van het Nederlandse bedrijfsleven op deze groeiende markten bereiken.

In de praktijk betekent deze samenwerking tussen de ministeries een mogelijkheid voor financiële ondersteuning bij investeringen in opkomende markten in Oost-Europa, Afrika, Azië en Latijns-Amerika. Met het PSOM geeft de overheid ondersteuning bij pilot-investeringen van Nederlandse bedrijven die gaan samenwerken met een lokaal bedrijf uit een van de betreffende landen. Dit programma zal in veel gevallen voornamelijk resulteren in export van de Nederlandse kennis, waarbij de productie juist in het samenwerkingsland toeneemt.

Christel van Raay

Koepad

Jan Jansen (52), de directievoorzitter van CRV Holding, zal op 31 januari 2007 zijn functie neerleggen. Hij nam die beslissing op grond van persoonlijke motieven. Na ruim tien jaar CRV gaat hij op zoek naar een nieuwe uitdaging. Welke dat zal worden, is nog niet bekend.

Jansen kende sinds zijn afstuderen aan Wageningen Universiteit een lange carrière in de veeverbetering. Hij was bij diverse (inter)provinciale organisaties, als FRS en RO Mid-West, werkzaam al-



Jan Jansen

vorens hij in 1993 werd benoemd tot directeur van Holland Genetics. Nadat Holland Genetics, NRS en regionale veeverbeteringsorganisaties in 1999 samensmolten tot CR Delta kreeg hij ook daarvan de leiding.

Twee jaar later volgde het dieptepunt in zijn loopbaan. In 2001 waarde monden klauwzeer door Engeland en Nederland. Dat had verstrekkende gevolgen. In Nederland noopte dat CR Delta tot een grote reorganisatie, in Engeland leidde mkz uiteindelijk tot de sluiting van dochteronderneming Avoncroft.

In 2002 kreeg de integratie met de Vlaamse Rundveeteelt Vereniging (VRV) vorm en dat leidde tot de CR Delta VRV Holding, het huidige CRV. Ook bij CRV werd hij voorzitter van de directie en gaf hij invulling aan de internationale ambities van de holding met inmiddels dochterbedrijven in Brazilië, Tsjechië, Duitsland, Nieuw-Zeeland en Spanje. Zijn jongste aandachtsveld was Visie 2010. Op grond daarvan is de CRV-organisatie recent aangepast om in te spelen op veranderingen in de Nederlands-Vlaamse thuismarkt en om het internationale karakter te verankeren.