



••••• Nederland exporteerde in 2011 (laatste cijfer) voor in totaal € 3,6 miljard aan levende dieren en dierlijke producten naar landen buiten de Europese Unie. Vorig jaar is de exportstrategie dieren en dierlijke producten vastgesteld, in samenwerking met het bedrijfsleven. Het Team Veterinaire Markttoegang ondersteunt de export van deze sector. Deze maand krijgt Nederland de hoogste (veiligste) BSE-status toegekend, wat de export van kalfsvlees verder zal stimuleren.

Veterinaire markttoegang

Economische diplomatie bewijst zijn waarde

De export van dierlijke producten en levende dieren uit Nederland is omvangrijk, kent vele landen als bestemming en beslaat een scala aan producten. Dat illustreert de diversiteit van de gehele keten en toont aan dat Nederlandse producten markten hebben kunnen veroveren binnen en buiten de Europese Unie.

Deze dieren en producten kunnen niet worden geëxporteerd zonder garanties van de Nederlandse overheid over de veiligheid ervan, zowel vanuit het oogpunt van diergezondheid als voedselveiligheid. Onder welke voorwaarden de exportlanden onze dieren en producten accepteren is een proces van analyse, onderhandelen en afspraken maken. Dat vindt plaats in een samenspel tussen het georganiseerde bedrijfsleven, het ministerie van Economische Zaken en de Nederlandse Voedsel en Waren Autoriteit. De Nederlandse Chief Veterinary Officer (CVO), Christianne Brusckhe, is de eindverantwoordelijke.

Vertrouwen is het sleutelwoord op basis waarvan de afspraken tot stand komen.

Aanleiding om een exportstrategie op te stellen, zijn de ambities van het nieuwe kabinet voor het versterken van de concurrentiepositie en het steeds meer voelbaar worden van de effecten van non-tarifaire handelsbelemmeringen. Ook de toenemende rol van de Europese Unie in het onderhandelingsproces met de exportlanden speelt een rol. Nadere informatie 'van de werkvloer': in 2012 zijn voor ruim 80 producten nieuwe markten geopend.

Het Team Veterinaire Markttoegang is vanaf 2011 verdubbeld en bestaat nu uit 7 fte. Een Veterinaire Raad maakt deel uit van het team en is - namens de CVO - delegatieleider op veterinaire handelsmissies. In 2012 zijn over dit onderwerp ruim 20 delegaties ontvangen uit landen buiten de Europese Unie.



Exportstrategie

Hoofddoel van de exportstrategie is wereldwijd bestaande markttoegang te behouden. Daarnaast wordt primair ingezet op marktopening in een aantal prioritaire landen met marktpotentieel door hun omvang en/of verwachte groei. Toenemende marktvraag naar dieren en dierlijke producten is de komende jaren vooral te verwachten in Azië, Afrika, het Midden-Oosten en Mexico.

Voor 2012 zijn prioritaire landen vastgesteld (zie kader). Deze lijst wordt jaarlijks aangepast. Doel is om eind 2014 het aantal handelsbelemmeringen daar met 25% te hebben verminderd. Om dit te bereiken, wordt voor ieder prioriteitsland een plan van aanpak geformuleerd. Zo wordt de inzet transparanter en de resultaten meer meetbaar.

Omdat markttoegang tot derde landen niet uitsluitend een zaak van veterinaire-technische aard is, is het soms nodig oplossingen te zoeken in de bredere handelspolitieke relatie met landen. Dat vereist afstemming met de handelspolitieke beleidsmakers binnen het ministerie van EZ en de Europese Commissie, die op handelspolitiek een belangrijke rol speelt.

Om derde landen te tonen dat Nederland op veterinaire terrein een betrouwbare partner is, zal de presentatie van het Nederlands veterinaire systeem en de Nederlandse dieren en dierlijke producten worden geoptimaliseerd, evenals andere middelen van communicatie.

Exportcertificaat

Voor de export van levende dieren en/of dierlijke producten is een veterinaire exportcertificaat vereist. Dat certificaat is een document van de Nederlandse overheid voor de overheid in het land van bestemming, dat de betreffende zending aan de eisen van dat land voldoet. Het is de Nederlandse Voedsel en Warenautoriteit die uiteindelijk een certificaat afgeeft voor een bepaalde te exporteren zending, maar het is de Chief Veterinary Officer van het ministerie van EZ, die afspraken maakt met overheden van landen buiten de Europese Unie over de inhoud van deze certificaten. Het Team Veterinaire Markttoegang bereidt deze afspraken voor, samen met het georganiseerde bedrijfsleven, verenigd in het Veterinaire Informatie Punt (alle dieren en dierlijke producten behalve zuivel) en Productschap Zuivel (zuivel) en de NVWA. Het programma CLIENT Export draagt sinds 2005 in hoge mate bij aan succesvolle exportcertificering (zie kader).

Het Team Veterinaire Markttoegang werkt in een zeer dynamische en complexe omgeving. Er zijn vele relaties die een rol spelen in het werk. Om te beginnen het bedrijfsleven, veelal vertegenwoordigd door productschappen en koepelorganisaties voor hun exportwensen, de NVWA voor de certificering, de landbouwraden ter plaatse voor hun expertise en extra slagkracht, de Europese Commissie - die op bepaalde dossiers leidend is in het verkrijgen van markttoegang -, verschillende onderdelen van de EU voor het uitoefenen van invloed op dossiers, de Nederlandse Permanente Vertegenwoordiging in Brussel voor continuïteit en ondersteuning, andere lidstaten voor gedeelde kennis en samen optrekken, de WTO voor mondiale handelsafspraken en DG BEB van het ministerie van Buitenlandse Zaken voor de handelspolitieke dossiers.

Team Veterinaire Markttoegang

Voor de exportstrategie dieren en dierlijke producten, zie www.rijksoverheid.nl > Documenten en publicaties > Brochures (zoeken op 'exportstrategie').

Lijst prioritaire landen 2012

- Verenigde Staten
- Mexico
- Brazilië
- China
- Japan
- Zuid-Korea
- Indonesië
- Vietnam
- India
- Lidstaten van de Gulf Cooperation Council (GCC: Verenigde Arabische Emiraten, Saoedi-Arabië, Qatar, Oman Koeweit, Bahrein)
- Egypte
- Algerije
- Zuid-Afrika
- Turkije
- Oekraïne
- Rusland



CLIENT Export

Nederland is wereldwijd de tweede agro-exporteur van agrarische goederen. Een aanzienlijke handelsstroom van 500.000 zendingen per jaar (waarde circa € 12 miljard) gaat naar landen buiten de Europese Unie. Voor veel van die zendingen is een veterinaire of fytosanitair exportcertificaat vereist. In 2005 is het programma CLIENT Export gestart, om het proces en de documentenstroom te stroomlijnen.

Per combinatie van exportproduct en bestemmingsland bevat het systeem: De eisen waaraan voldaan moet zijn om het certificaat af te geven; de zekerheden waarmee aangetoond wordt dat een eis is gedekt (landverklaringen, kwaliteitssystemen, inspecties); en het model van het af te geven document.

CLIENT Export is een zelfstandige internetapplicatie, maar kan ook worden gekoppeld aan andere systemen binnen agroketens. Inmiddels zijn 16 agrosectoren 'aangesloten'. Het systeem genereert een papieren certificaat dat met een partij naar een derde land gaat. Met diverse exportlanden zijn of worden afspraken gemaakt over het elektronisch uitwisselen van de certificaatgegevens. Dat is het uiteindelijke doel van CLIENT Export. Op dit moment worden gemiddeld rond de 10.000 exportgerelateerde certificaten afgegeven, waarvan ongeveer 8000 voor dierlijke producten. (Daarvan betreft de helft de export van mest naar Duitsland).

Verschillende organisaties certificeren met behulp van CLIENT Export. Het systeem wordt beheerd door de Nederlandse Voedsel en Waren Autoriteit. Meer informatie: www.clientexport.nl.



Een deel van het Team Veterinaire Markttoegang. V.l.n.r.: Tamara van Riet, Jouke Knol, Diny Claassen, Frank Jan van der Valk, Ton Akkerman en Erik Bosker. Niet op de foto: Christianne Bruschke en Monique Denkers.

Christianne Bruschke, Chief Veterinary Officer

Ton Akkerman	Frank Jan van der Valk
Jouke Knol	Erik Bosker
Diny Claassen	Frank Tillie
Tamara van Riet	Monique Denkers

**Nederlandse export buiten de Europese Unie in 2011:
levende dieren en dierlijke producten (in miljoen euro)**

