

Ontwikkelingen in de export van Nederlands fokvee

J.J. de Vlieger
L.F. Puister-Jansen
H.H.W.J.M. Sengers
W. Ouweltjes (PV)

Projectcode 63689

Maart 2003

Rapport 2.03.07

LEI, Den Haag

Het LEI beweegt zich op een breed terrein van onderzoek dat in diverse domeinen kan worden opgedeeld. Dit rapport valt binnen het domein:

- ☐ Wettelijke en dienstverlenende taken
- ☒ Bedrijfsontwikkeling en concurrentiepositie
- ☐ Natuurlijke hulpbronnen en milieu
- ☐ Ruimte en Economie
- ☐ Ketens
- ☐ Beleid
- ☐ Gamma, instituties, mens en beleving
- ☐ Modellen en Data

Ontwikkelingen in de export van Nederlands fokvee
Vlieger, J.J. de, L. F. Puister, H.H.W.J.M. Sengers, W. Ouweltjes (PV)
Den Haag, LEI, 2003
Rapport 2.03.07; ISBN 90-5242-803-4; prijs € 11,25 (inclusief 6% BTW)
58 p., fig., tab.

Dit rapport bevat het resultaat van de studie naar de toekomststrategie en de concurrentiekracht van Nederlandse export van fokvee. Het onderzoek werd uitgevoerd in opdracht van het Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij. Het levert een bijdrage aan de verbetering van de internationale concurrentiepositie.

Bestellingen:

Telefoon: 070-3358330

Telefax: 070-3615624

E-mail: publicatie@lei.wag-ur.nl

Informatie:

Telefoon: 070-3358330

Telefax: 070-3615624

E-mail: informatie@lei.wag-ur.nl

© LEI, 2003

Vermenigvuldiging of overname van gegevens:

- ☒ toegestaan mits met duidelijke bronvermelding
- ☐ niet toegestaan



Op al onze onderzoeksopdrachten zijn de Algemene Voorwaarden van de Dienst Landbouwkundig Onderzoek (DLO-NL) van toepassing. Deze zijn gedeponeerd bij de Kamer van Koophandel Midden-Gelderland te Arnhem.

Inhoud

	Blz.
Woord vooraf	7
Samenvatting en conclusies	9
1. Inleiding	13
1.1 Achtergrond	13
1.2 Doelstelling	13
1.3 Afbakening	13
1.4 Aanpak	13
1.5 Opbouw van het rapport	14
2. De keten van de export van fokvaarzen	15
2.1 Algemeen	15
2.2 De melkveehouderij in het importerende land	17
2.3 Transporteur	19
2.4 Verzamelplaats/export	20
2.5 Exporteur	20
2.6 Melkveehouderij in Nederland	21
2.7 KI-bedrijf	22
2.8 Exportbevorderende activiteiten	22
2.9 Het exportcertificaat	23
2.10 Het stamboekcertificaat	25
3. Export- en beleidsontwikkeling	27
3.1 Inleiding	27
3.2 Exportontwikkeling	27
3.3 Beleidsontwikkeling	29
4. Nederlandse concurrentiekracht in Spanje, Algerije, Polen en Libanon	35
4.1 Meten van de concurrentiekracht	35
4.2 Opzet van de enquêtes	37
4.3 Vergelijking internationale concurrentiekracht	37
4.4 Resultaten per determinant	40
4.4.1 Aanpassingsvermogen aan de markt	40
4.4.2 Ketendoelmatigheid	42
4.4.3 Kosten en efficiency	43
4.4.4 Strategisch Potentieel	43
4.5 Sterke en zwakke punten	44

	Blz.
5. Strategie	46
6. Conclusies en aanbevelingen	50
6.1 Conclusies	50
6.2 Aanbevelingen	52
Literatuur	54
Bijlagen	55
1. Determinanten	55
2. Geïnterviewde actoren	56
3. Kwalitatieve vergelijking	58

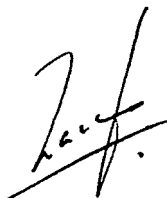
Woord vooraf

De BSE- en MKZ-crisis leidden in de jaren 2000 en 2001 tot een sterke terugval in de export van fokdieren, met name naar landen buiten de Europese Unie. Dit en de aangescherpte regelgeving met betrekking tot diertransport en de verzameling van dieren baarden de fokveesector grote zorgen voor de toekomst. Het Ministerie van LNV kwam de sector tegemoet, door een strategisch onderzoek te laten instellen naar de toekomststrategie en concurrentiekracht van de fokveesector. Het Ministerie heeft het LEI gevraagd het onderzoek uit te voeren.

Het onderzoeksrapport kwam tot stand door de bereidwillige medewerking van een groot aantal personen uit de fokveesector. Met name worden zij bedankt die tijd beschikbaar stelden voor deelname aan de interviews (zie bijlage 2).

Dank gaat tevens uit naar de begeleidingsgroep bestaande uit J.G.B. Venneman (Veeopro Holland), N.H. Schaap (Firma Schaap), J. Porte (LNV) en H. den Brabander (LNV).

Prof.dr.ir. L.C. Zachariasse
Algemeen Directeur LEI B.V.



Samenvatting

In dit rapport staan de toekomstige mogelijkheden van de export van Nederlands fokvee centraal. Aanleiding van het onderzoek is de sterke afname van de export van fokvee onder invloed van de BSE- en MKZ-crisis in 2000 en 2001. Deze crises en de invoering van nieuwe Europese regels voor diertransport en de verzameling van dieren deden de vraag rijzen of de sector nog steeds een redelijke marktpositie had. Het Ministerie van LNV wil de sector ondersteunen in de vorm van dit strategisch onderzoek. Daaruit zou moeten blijken hoe de aanwezige expertise behouden kan blijven, hoe deze op een andere manier kan worden benut en leidt tot behoud van werkgelegenheid in de fokveesector.

De toekomststrategie, conclusies en aanbevelingen in het rapport zijn gebaseerd op een analyse van de productiekolom (actoren, werkwijze), van export en beleidsontwikkelingen en van de concurrentiekracht van de Nederlandse sector op markten in Spanje, Polen, Algerije en Libanon, in vergelijking met die van concurrenten als Frankrijk, Duitsland en Denemarken.

Keten van de export van fokvaarzen

De keten bestaat uit veeverbeteringsorganisaties, melkveehouders, verzamelplaatsen, exporteurs, transporteurs, ondersteund door dienstverlenende organisaties als stamboeken, Veepro Holland en de RVV.

De beschrijving van de belangrijkste actoren van de keten laat zien dat nogal wat factoren van invloed zijn. Voor de melkveehouderij in het importerend land zijn dat de behoefte aan melk, toegang tot de markt, de handelsbetrekkingen, culturele aspecten, prijs-kwaliteitverhouding en de aanwezigheid van dierziekten. Voor de transporteur spelen een rol: vertrouwen, prijs en de regelgeving voor diertransporten. De exporteur heeft te maken met regelgeving ten aanzien van het verzamelen van dieren, het verkrijgen van het exportcertificaat en differentiatie via het instellen van een certificaat of keurmerk. Voor de melkveehouderij in Nederland en het KI-bedrijf spelen de beschikbaarheid van fokvaarzen (afnemend door minas en toename melkproductie per koe) en hun kwaliteit (fokdoelen) een rol. Exportbevorderende activiteiten spelen over de keten heen een ondersteunende rol.

Export- en beleidsontwikkelingen

De export van fokvaarzen is in de jaren 2000 en 2001 sterk teruggelopen, namelijk van 50.000 tot 20.000 stuks. Deze afname werd vooral veroorzaakt door de exportreductie naar landen buiten de Europese Unie (afname van 75%) ten gevolge van de MKZ-crisis. De BSE-crisis, die al eerder speelde, heeft door het geregeld ontdekken van besmette dieren geleid tot een exportverbod voor Nederlands fokvee naar een groot aantal landen onder andere Algerije, Bosnië, Kroatië, Marokko en Turkije.

Het transport van levende dieren staat onder invloed van veranderend beleid ten aanzien van dierwelzijnseisen. Zo is de Nederlandse regelgeving na de MKZ-crisis aangescherpt. Verder staat de transportduur van levende dieren momenteel ter discussie. Voor het transport van fokdieren lijkt voorlopig een uitzondering te worden gemaakt wat betreft de maximum reisduur. Aan de kwaliteit van het transport naar het buitenland worden hoge eisen gesteld. Hoger dan die voor het binnenland.

Ook staat de exportrestitutie ter discussie. Het beperken of afschaffen ervan door de Europese Unie heeft nogal wat invloed op de exportmogelijkheden naar derde landen.

Voor de verzamelplaatsen gelden blokperioden. De bloktijd van 6 dagen bij export naar andere EU-landen beperkt de mogelijkheden voor de selectie van dieren. De invoering van de herkomstetikettering voor rundvlees per 1 januari 2003 heeft volgens de exporteurs een negatief effect op de export. Door de invoering van Minas wordt het aanhouden van extra jongvee voor intensieve bedrijven onaantrekkelijker. De verwachting is dat mede gezien de stijging van de melkgift per koe, de langere tussenkalftijd en het langer aanhouden van melkkoeien het aanbod van exportvaarzen zich net als in het verleden zal kunnen blijven aanpassen aan de vraag.

De nieuwe aan- en afvoerregels voor evenhoevigen zorgen volgens de exporteurs voor grote belemmeringen, met name de dertig dagen regeling. Calamiteiten zoals de MKZ-uitbraak leggen de export volledig stil en hebben voor exporteur, verzamelplaats en transporteur de grootste impact. In de praktijk blijken de administratieve procedures behorende bij het veterinaire exportbeleid vrij lang te duren waardoor het na een principe akkoord over de export nog 3 tot 4 maanden kan duren voordat een exportcertificaat wordt afgegeven.

Concurrentiemonitor

De concurrentiekracht van de Nederlandse fokvee export is gemeten via de door het LEI ontwikkelde methodiek van de concurrentiemonitor. De concurrentiepositie op importmarkten van Nederland is daarbij vergeleken met die van andere exportlanden, te weten Duitsland, Frankrijk en Denemarken. Als importlanden is gekozen voor Polen, Spanje, Algerije en Libanon. De vergelijking heeft betrekking op de volgende vier determinanten: aanpassingsvermogen aan de markt, de ketendoelmatigheid, kosten en efficiency en het strategisch potentieel.

Spaanse markt

Het aandeel van Nederland op de Spaanse markt is sinds 1995 teruggelopen van 22% tot 15% in 2001. Duitsland en Frankrijk zijn dominant aanwezig. Het aanpassingsvermogen op die markt is voor die landen ook het hoogst. Wat kosten en efficiency betreft scoort Nederland hoog. De ketendoelmatigheid en het strategisch potentieel verdienen ook meer aandacht.

Algerijnse markt

Het aandeel van Nederland was in 2000 31% en vertoonde tot de export in 2001 werd verboden een stijgende tendens. Op deze markt heeft Frankrijk een sterke positie. Verbeteringen van het aanpassingsvermogen, de ketendoelmatigheid en het strategisch potentieel zijn voor Nederland wenselijk. Alleen op het aspect kosten en efficiency scoort Nederland boven gemiddeld.

Poolse markt

Op de Poolse markt doet Nederland het goed. Het marktaandeel is al gedurende een aantal jaren hoger dan dat van concurrerende landen. Wel stijgt het aandeel van Duitsland. De Nederlandse exporteur heeft er veel te verliezen. Verbeteringen zijn noodzakelijk ten aanzien van ketendoelmatigheid en strategisch potentieel.

Libanese markt

Duitsland en Frankrijk zijn naar dit land de grootste exporteurs van fokvaarzen met in 2001 een aandeel van respectievelijk 31 en 51%. De Nederlandse export bedroeg in 1995 nog 1% van de totale import van Libanon en groeide geleidelijk tot 12% in 2001. Nederland dient op deze markt met name aandacht te besteden aan ketendoelmatigheid en strategisch potentieel, maar scoort boven gemiddeld op kosten en efficiency.

Sterkte/zwakte

De aandachtspunten voor de Nederlandse exporteurs zijn: de ondersteuning vanuit de overheid, de gevoeligheid van de export voor veranderingen van het overheidsbeleid, de tijdigheid en volledigheid van informatie, de extra kosten die zij moeten incasseren ten opzichte van concurrerende landen, het zwakke strategische potentieel en ketendoelmatigheid. De pluspunten zijn de goede relatie met Polen, de gunstige prijs-kwaliteitverhouding van de Nederlandse fokvaars, het handelstalent van de exporteur, het goede imago van Nederland als zuivelland en de 'after sales service'.

Strategie

De kansen voor de export van het Nederlandse fokvee hangen samen met het succesvol opereren van de exporteur op de diverse markten binnen en buiten de Europese Unie. Vijf aspecten geven invulling aan het begrip succesvol. Dit zijn de goede winstgevendheid/financiële draagkracht van de onderneming, de aantrekkelijkheid van de fokvaars voor de klant, de intensiteit en structuur van de concurrentie, het creëren van nieuwe voordelen en de verkoop van superieure waarde.

Met betrekking tot bovenstaande punten kunnen de volgende conclusies getrokken worden.

De export van fokvee is gebaat bij een samenhangende strategie, waarin bedrijfsleven en overheid samenwerken en die zich richt op de volgende aspecten:

- de winstgevendheid en financiële draagkracht van de exporteurs, bijvoorbeeld via een schadefonds tegen calamiteiten en een beleid gericht op het voorkomen van veeziekten en het snel en efficiënt bestrijden daarvan;
- de aantrekkelijkheid van de fokvaars voor de klant via een vooraanstaande positie van de Nederlandse rundveefokkerij, een goede prijs-kwaliteitverhouding, een goed imago van de Nederlandse melkveehouderij en garanties met betrekking tot de gezondheidsstatus van de vaarzen;
- de intensiteit en structuur van de concurrentie. Omdat de kwaliteit van de dieren uit de verschillende exportlanden weinig verschilt, is het belang van factoren als bestaande relaties, de snelheid van handelen van overheidsorganen en de verbetering van de door de sector gegeven service, relatief groot;
- de creatie van nieuwe voordelen. Hierbij dient men zich vooral te richten op toekomstige kansen via het verzamelen en vastleggen van klantenwensen en het verkennen van nieuwe interessante markten en het pro-actief opstellen van de overheid door het opstellen van bindende certificaten;
- het verkopen van superieure waarde. In dit kader is vooral de service voor, tijdens en na de verkoop van belang, alsook het laten plaatsvinden van de leveringen van fokvee in andere op ontwikkeling van het bestemmingsland gerichte projecten en programma's. Met name het verkopen van de Nederlandse melkveehouderij als totaal concept levert toegevoegde waarde.

Aanbevolen wordt dat de overheid de sector ondersteunt bij calamiteiten (schadefonds, verzekering of het toestaan van eigen voorzieningen bij de bedrijven), bijdraagt aan de verzameling van voor exporteurs relevante informatie (bijvoorbeeld via marktverkenningen), de samenwerking met de sector intensiveert (pro-actieve houding bij de afgifte van exportcertificaten, verkorten ambtelijke procedures) en zorgt voor algemene regelgeving ten aanzien van verzameling en transport die kostenefficiënt werken mogelijk maakt.

Van de exporteurs mag worden verwacht dat zij uitgaande van de eigen zwaktes en sterktes meer aandacht besteden aan het vaststellen van strategische doelen voor hun bedrijf en het ontwikkelen van een langetermijnvisie. Ook dienen ze contacten te onderhouden met leveranciers van benodigdheden (melkmachines, stallen en dergelijke) voor de melkveesector. Voorts is het belangrijk dat zij service (laten) geven bijvoorbeeld in de vorm van training en advies over de melkveehouderij en tenslotte dat ze bij problemen de gekijkte paden voor de communicatie met de overheid gebruiken.

Veepro Holland dient na te gaan of een fonds of verzekering ter beperking van de risico's van calamiteiten haalbaar is. Verder kan ze collectief de service rond de verkoop verzorgen en de begeleiding van de exporteur voor en na de transactie intensiveren (landenbrochures, promotie, seminars). Daarnaast verdient het de aanbeveling de financiering van Veepro Holland los te koppelen van het aantal geëxporteerde dieren. De reden hiervoor is dat bij calamiteiten er weinig dieren worden geëxporteerd en er dus weinig geld is voor collectieve promotie, terwijl in deze situatie exportbevorderende activiteiten extra aandacht vragen.

1. Inleiding

1.1 Achtergrond

Nederland heeft een vooraanstaande positie in de internationale markt voor fokvee. De export van fokvee past in de doelstelling om te komen tot een landbouw gericht op waardetoevoeging in plaats van op de afzet van bulkproducten. De vraag is of Nederland na de BSE- en MKZ- crises en de invoering van nieuwe Europese regels voor diertransport en de verzameling van dieren nog steeds een redelijke marktpositie heeft. In een brief van 1 maart 2001 heeft de minister aan sector toegezegd deze te ondersteunen in de vorm van een strategisch onderzoek waarbij in overleg met de sector aan het licht moet worden gebracht hoe de aanwezige expertise behouden kan blijven, hoe deze op een andere manier kan worden benut en leidt tot behoud van werkgelegenheid in de fokveesector.

1.2 Doelstelling

Het onderzoek is gericht op de toekomststrategie en concurrentiekracht van de export van fokvee. De volgende onderzoeksvragen staan hierbij centraal:

- hoe verhoudt zich de concurrentiekracht van de Nederlandse sector in vergelijking met die van belangrijke concurrenten uit Frankrijk, Duitsland en Denemarken op de markten van importlanden als Spanje, Polen, Algerije en Libanon;
- op welke wijze kan de sector zich indekken tegen calamiteiten;
- welke rol is weggelegd voor de overheid bij het op peil houden of brengen van de concurrentiekracht en bij calamiteiten?

1.3 Afbakening

De totale export van genetisch materiaal bestaat uit levende dieren, sperma en embryo's. Dit onderzoek beperkt zich tot de export van fokvee, de export van sperma en embryo's wordt niet meegenomen. Het rapport geeft inzicht in de sector bezien vanuit het gezichtsveld van de betrokkenen in Nederland.

1.4 Aanpak

Om bovengenoemde vragen te beantwoorden is met behulp van deskresearch een analyse gemaakt van de export in de periode 1995 tot 2001 en van de recente ontwikkelingen in het voor de sector relevante overheidsbeleid. De internationale concurrentiekracht van de Nederlandse sector is bepaald met behulp van een eerder hiervoor ontwikkelde methodiek van

de 'concurrentiemonitor'. Tevens zijn een twaalfstal interviews afgenomen met deskundigen uit de sector waaronder: exporteurs, fokkerijorganisaties, Veeopro Holland, LTO en RVV.

1.5 Opbouw van het rapport

Deze rapportage bestaat uit 6 hoofdstukken. Hoofdstuk 2 geeft een beeld van de voortbrengingsketen van het fokvaars. De beschrijving bevat een bespreking van belangrijke aspecten per schakel. Hoofdstuk 3 geeft een overzicht van de ontwikkeling van de export en van het beleid. Hoofdstuk 4 geeft het resultaat van de 'concurrentiemonitor'. De aspecten 'aanpassingsvermogen aan de markt', 'ketendoelmatigheid', 'kosten en efficiency' en het 'strategisch potentieel' worden besproken. In hoofdstuk 5 wordt aan de hand van de informatie uit de vorige hoofdstukken een vooruitblik naar de toekomst gegeven. Het beantwoordt de vraag over de te volgen strategie voor het voortbestaan van de sector, uitgesplitst naar winstgevendheid en financiële draagkracht, aantrekkelijkheid van het fokvaars voor de klant, intensiteit en structuur van de concurrentie, het creëren van nieuwe voordelen en tenslotte de verkoop van superieure waarden. Hoofdstuk 6 besluit met het opstellen van conclusies en aanbevelingen.

2. De keten van de export van fokvaarzen

2.1 Algemeen

De totale export van genetisch materiaal kan worden gesplitst in drie productgroepen: levende dieren, sperma en embryo's. De export van embryo's is hiervan verreweg de kleinste groep, waarbij het vooral gaat om foktechnisch hoogstaand exclusief materiaal. Wezenlijke uitbreiding van de export van embryo's wordt niet verwacht. De export van sperma heeft foktechnisch veel meer betekenis. In financieel opzicht is de export van fokvee, met een gemiddelde waarde van 75 miljoen euro per jaar het belangrijkste. Naar verwachting zal de betekenis van de sperma-export eerder toe- dan afnemen, omdat de rundveefokkerij steeds internationaler wordt. De export van levende dieren neemt qua aantal een tussenpositie tussen embryo's en sperma in. Deze export betreft hoofdzakelijk fokvaarzen. In dit rapport staat de export van fokvaarzen uit Nederland centraal. De geïnterviewde exporteurs geven aan dat het hierbij vooral gaat om drachtige vaarzen van het ras Holstein Frisian in de leeftijd tot 20-24 maanden.

De voortbrengingsketen van het product 'exportvaarders' is weergegeven in figuur 2.1. Aan de basis staan de melkveehouders, zij fokken de vaarzen. Zij maken voor het selecteren van stieren gebruik van het bij veeverbeteringsorganisaties beschikbare aanbod. De opfok van de geboren vaarzen verzorgen ze zelf of ze besteden dit uit aan een gespecialiseerd opfokbedrijf. Via de exporteurs worden de dieren voorafgaand aan de export verzameld op de verzamelplaatsen. De transporteur vervoert de dieren naar de importeur of tussenhandelaar in het buitenland. Van daaruit worden de dieren naar de uiteindelijke afnemers, de buitenlandse veehouders, vervoerd.

Bij deze keten zijn behalve de reeds genoemde partijen nog een aantal betrokkenen van belang. De Rijksdienst voor de keuring van Vee en Vlees (RVV) heeft in het kader van de export van vaarzen de volgende taken:

- verrichten van een ingangstoets voor verzamelplaatsen aan de hand van een checklist. Indien de verzamelplaats voldoet aan de gestelde criteria wordt door de RVV een erkenning afgegeven;
 - het toezicht houden op de erkende verzamelplaatsen, in principe via een maandelijks beperkte en halfjaarlijkse uitgebreide audit. Bij niet dagelijks gebruikte verzamelplaatsen kan het toezicht worden aangepast;
 - het keuren van dieren en het afgeven van veterinaire exportcertificaten.
- Uitgangscontrolen bij het verlaten van de EU. In Nederland gebeurt dat meestal op Schiphol en in Moerdijk. Deze controle door de douane richt zich op de aanwezigheid van de vereiste exportformulieren en op het dierwelzijn.

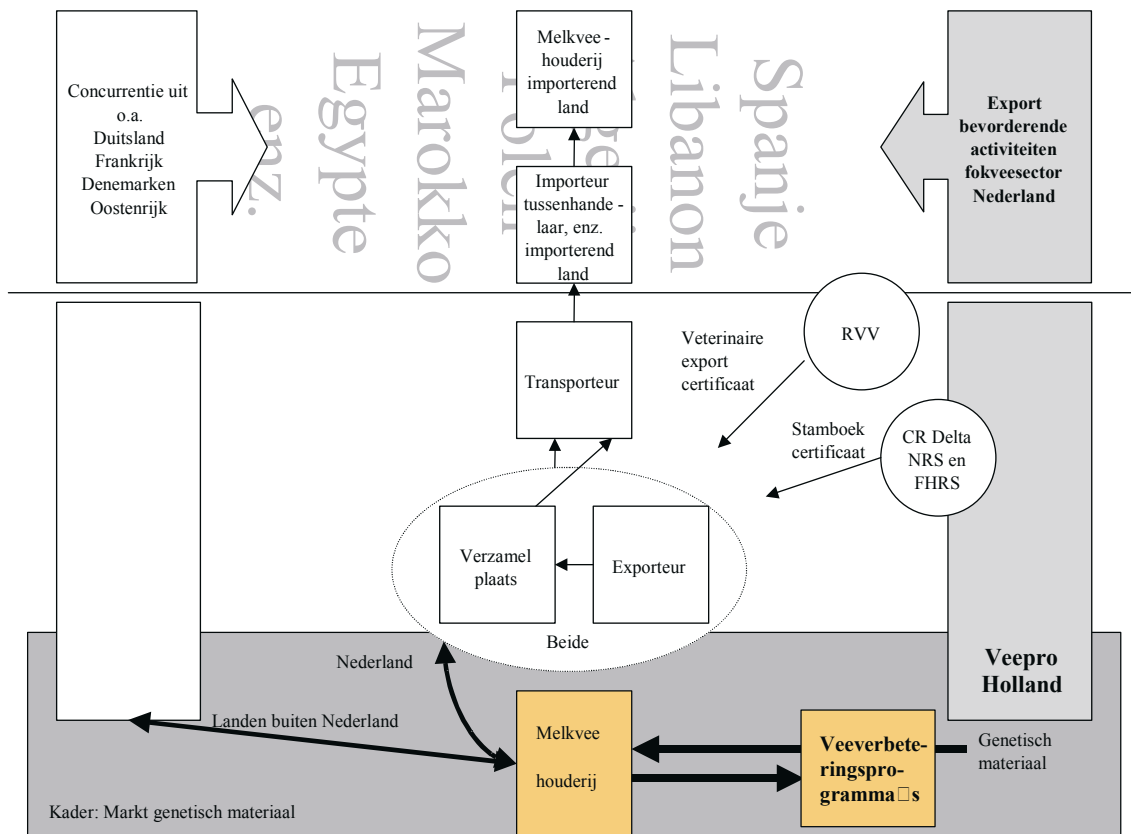
Deze taken vormen slechts een klein deel van het totale takenpakket van de RVV, een veel groter deel heeft betrekking op toezicht op slachterijen en vleesverwerkende bedrijven. De wijze van uitvoering van bovengenoemde op wet- en regelgeving gebaseerde

taken is grotendeels vastgelegd in uitvoeringsinstructies aan de RVV-medewerkers. De instructies komen in overleg tussen de RVV en het ministerie van LNV tot stand. Van de genoemde taken is certificering voor de export de belangrijkste. Export is niet mogelijk zonder het veterinaire exportcertificaat dat wordt verstrekt door de RVV. De keuring van dieren gebeurt op verzoek van de exporteurs, dit levert volgens de RVV geen wezenlijke knelpunten op. Wel staat men omdat het om levende have gaat, vaak onder druk om snel te werken. Soms worden in het kader van de certificering op verzoek van de exporteurs laboratoriummonsters onderzocht door CIDC-Lelystad of de GD. Deze onderzoeken kunnen de certificering vertragen. Ten behoeve van de uitkering van restituties beoordeelt de RVV ook de door exporteurs na afloop van de exporten overlegde reisplannen. Het PVE kan op grond van een door de RVV goedgekeurd reisplan restitutie uitkeren. De RVV geldt bij deze taken primair als uitvoerder van de wet- en regelgeving, maar indien de medewerkers in de uitvoering knelpunten signaleren dan worden deze door hen wel doorgespeeld naar de centrale directie. Dit kan er toe leiden dat ofwel de regelgeving ofwel de uitvoering daarvan wordt aangepast. Als voorbeeld hiervoor is genoemd de weging van transporten met levende dieren. Aanvankelijk moesten alle transporten worden gewogen om vast te stellen of ze het maximumgewicht niet overschreden, nu hoeft dat niet meer indien dat ook zonder weging volstrekt duidelijk is. Overigens is men bij de RVV van mening dat ook de sector zelf een taak heeft om collectief knelpunten aan te kaarten. Dat kan via Veepro Holland en haar contacten rechtstreeks. Veepro Holland kan daarvoor ook Veterinair Informatie Punt (VIP) bij het PVE benutten. Naast Veepro Holland fungeert ook het VIP als een centraal informatie - en coördinatiepunt met betrekking tot exportbelemmeringen. Beide treden op als intermediair tussen bedrijfsleven en overheid en overleggen met LNV, RVV en brancheorganisaties om exportproblemen op te lossen. Naast uitvoering van wet- en regelgeving geeft de RVV de sector ook advies, bijvoorbeeld met betrekking tot de tekst op certificaten.

De RVV heeft samen met vertegenwoordigers van het ministerie van LNV en het productschap PVE zitting in de strategiegroep veterinaire exportbelemmeringen (VEX). In dit overlegorgaan worden alle onderwerpen aangaande export besproken. De groep komt iedere 14 dagen bijeen en vergadert onder voorzitterschap van de CVO. De laatste tijd wordt vooral gesproken over handelsbelemmeringen en BSE. Bij handelsbelemmeringen spelen naast veterinaire vaak ook politieke argumenten een rol.

Het Koninklijk Nederlands Rundvee Syndicaat (NRS, onderdeel van CR-Delta VRV Holding BV) en Fries Holland Rundvee Stamboek (FHRS) staan in figuur 2.1 vermeld vanwege hun rol bij het verstrekken van stamboekcertificaten ten behoeve van de export. Bij export binnen Europa speelt het stamboekcertificaat een rol van betekenis ter aanduiding van de kwaliteit van het dier, maar tevens voor het inschrijven in het stamboekregister van het land. Bij de export buiten de EU is het expliciet van belang voor het verkrijgen van exportrestitutie.

Verder speelt bij de export ook het PVE (Productschappen Vee, Vlees en Eieren) een rol als uitvoerder van de restitutieregeling en als beheerder van het Veterinaire Informatie-Punt (VIP).



Figuur 2.1 De keten van export fokvaarzen

2.2 De melkveehouderij in het importerende land

Behoefte aan melk

Nederland exporteert jaarlijks enkele tienduizenden drachtige vaarzen naar landen binnen en buiten de Europese Unie. De belangrijkste redenen voor export zijn:

- de behoefte aan melk bij de bevolking; en
- een efficiënte melkproductie.

De aanschaf van de dieren uit het buitenland heeft een aantal voordelen ten opzichte van het houden van de dieren uit de landen zelf. Door de exporteurs zijn genoemd:

- uitbreiding van de veestapel;
- verbetering van de genetische aanleg;
- men hoeft geen zorg te dragen voor de opfok van vee.

Toegang tot de markt

- in de afzet van fokvaarzen spelen de meest uiteenlopende zaken een rol;
- handelsbetrekkingen tussen landen;
- culturele aspecten (afnemer, hanteren van het begrip kwaliteit);
- prijs-kwaliteitverhouding;
- dierziekten in land van herkomst;
- uitkering van exportrestitutie.

Handelsbetrekkingen

Handelsbetrekkingen betreffen zaken die ten positieve dan wel ten negatieve kunnen werken. Een voorbeeld betreft *algemene handelsbetrekkingen* tussen landen, zoals de mate waarin deze landen van oudsher relaties onderhouden. In het geval van Frankrijk en Algerije hebben deze volgens de exporteurs een positief effect, in het geval van Polen en Duitsland daarentegen een negatief effect. Bij de handel tussen de Verenigde Staten en Libanon is van belang dat er ontwikkelingshulp geboden wordt.

Culturele aspecten

De 'Afnemer'

Het begrip 'Afnemer' wekt de indruk dat het in de afzetlanden gaat om een goed gedefinieerde, dan wel bekende relatie waarmee door de exporteur een langdurig contact wordt onderhouden. Dit is weinig het geval, sterker nog, over het algemeen heeft de exporteur te maken met veel wisselende klanten, vaak kortlopend van duur en waarbij culturele achtergronden sterk kunnen verschillen.

De 'kwaliteit van het vee bij de afnemer'

De waardering die het fokvee krijgt, wordt afgemeten aan de prestaties van het dier in het importland. De omstandigheden zijn meestal niet vergelijkbaar met bijvoorbeeld Nederland waar optimale omstandigheden zijn gecreëerd waarbinnen het dier tot maximale prestaties komt. Het management en de leefomgeving zijn sterk afwijkende factoren die een negatief effect kunnen hebben op de prestaties. Dit wordt niet altijd door de afnemer onderkend. Het gevolg is dat een afnemer uit ongenoegen uitwijkt naar een andere exporteur. Het bieden van ondersteuning aan het management is daarom van belang om er voor te zorgen dat de geleverde dieren ook tot goede prestaties komen en de klanten tevreden zijn.

Prijs-kwaliteitverhouding

De prijs-kwaliteitverhouding speelt een grote rol bij de export. Het verschil in kwaliteit tussen de dieren uit de diverse landen is meestal maar klein. Ook de gevraagde kwaliteit loopt zeker binnen de EU niet sterk uiteen. Bij export naar landen is vooral het gehanteerde

uitbetalingssysteem voor de melk van belang. Dit bepaalt of het accent ligt op de hoeveelheid melk of op het vet - en/of eiwitgehalte. De exporteurs stellen daarom ook dat het op de markt vaak draait om het prijsniveau van het dier. Enkele tientallen euro's verschil op een vaars kan al de doorslag geven bij onderhandelingen. De prijs is het resultaat van alle kosten inclusief de marges de verschillende schakels nemen. Onderscheid in de prijs tussen aanbieders uit de concurrerende landen komt tot stand door:

- inseminatiekosten;
- productiekosten vaars;
- transportkosten;
- verzamelkosten inclusief de kosten voor de RVV, vaccinaties en testen;
- specifieke exportkredieten;
- kosten stamboekcertificaat;
- kosten veterinaire certificaat.

Onder 'specifieke' 'exportkredieten' worden kredieten verstaan die exporteurs uit andere landen ontvangen van hun nationale en/of lokale overheden. Het levert de exporteurs een financieel voordeel op. Buitenlandse concurrenten kunnen volgens de geïnterviewde Nederlandse exporteurs van dergelijke kredieten gebruik maken. In hun ogen leidt deze ondersteuning tot oneigenlijke concurrentie. Overigens ligt de prijs-kwaliteitverhouding van de Nederlandse vaars volgens hen gunstig in de markt vanwege de lage prijs 'af boerderij'.

Dierziekten

Een aantal besmettelijke dierziekten is ook in internationaal verband aangifteplichtig en dient zo nodig te worden bestreden. Bij het optreden van dergelijke ziekten treden tal van met veterinaire en politieke argumenten onderbouwde handelsbeperkingen op. Vooral in 2001 heeft de Nederlandse vaarsenexport te maken gehad met beperkingen ten gevolge van de MKZ-uitbraak. De meeste directe handelsbeperkingen in verband met MKZ zijn inmiddels weer opgeheven. Wel is naar aanleiding van deze uitbraak een aantal sterk verscherpte regels in werking getreden met betrekking tot het vervoeren en verzamelen van dieren. Op dit moment speelt vooral BSE de export nog parten. Hierdoor is export van vaarsen naar een groot aantal landen, zoals Algerije, nog onmogelijk. De hiervoor gebruikte argumenten zijn grotendeels politiek van aard. Het wegnemen van dergelijke handelsbeperkingen gebeurt daarom grotendeels via diplomatieke onderhandelingen. De export naar Polen is inmiddels weer mogelijk.

2.3 Transporteur

Nederland beschikt over gespecialiseerde transportondernemingen. Soms komt een combinatie met een verzamelstal voor. De exporteur huurt transportcapaciteit in. De keuze van het transportmiddel is afhankelijk van prijs, tijd en plaats. Veelal maakt men gebruik van transport over de weg, in mindere mate loopt het transport via het water of de lucht. Het kiezen van de transporteur doet men op basis van vertrouwen maar ook de prijs speelt

daarbij een rol. Prijsverschillen komen bij transporten over de weg vooral tot stand door verschillen in personeelskosten. Onder druk hiervan worden behalve via Nederlandse transporteurs ook transporten gerealiseerd door buitenlandse bedrijven of door het inhuren van buitenlandse chauffeurs.

De vervoerders van vee zullen zich in de toekomst meer op kwaliteit gaan toelagen (Lunenburg, 2001). In het algemeen opereert het transport van vee in een krimpende markt. In EU-verband is regelgeving omtrent het transport van levende dieren tot stand gekomen, waarbij vooral het dierwelzijn een rol heeft gespeeld. Het betekent onder meer dat voor het transport een reisplan moet worden opgesteld. Dit reisplan is van belang bij het verkrijgen van restitutie. De EU komt binnenkort met nieuwe regels voor diertransporten (zie paragraaf 3.3).

2.4 Verzamelplaats/exportstal

Verzamelcentrum, -plaats en exportstal zijn drie begrippen voor hetzelfde. In Nederland is het een activiteit die door een aantal gespecialiseerde bedrijven wordt geleverd of in combinatie met een andere activiteit (transporteur, exporteur) wordt bedreven. Op deze plaatsen worden dieren voorbereid op het transport naar de lidstaten van de Europese Unie en landen daarbuiten.

Verzamelplaatsen moeten sinds de mond- en klauwzeerepidemie van 2001 voldoen aan strenge eisen met betrekking tot:

- de locatie;
- de inrichting;
- de werkwijze ;
- de administratie;
- het toezicht .

Denkt een ondernemer hieraan te voldoen dan kan hij of zij een erkenning tot Erken- de Verzamel Plaats (EVP) aanvragen bij de RVV.

Verzamelplaatsen/exportstallen streven naar een afzonderlijke regeling voor het transport van fokvee. Daartoe willen zij onder andere de keten transparanter maken. Fok- vee onderscheidt zich van slachtvee zo stellen de exporteurs. Dit onderscheid werkt door in de gehele keten. Alle schakels dienen zich hiervan bewust te zijn en het zou volgens de ex- porteurs in de wet- en regelgeving tot uiting moeten komen.

2.5 Exporteur

In Nederland zijn 25 exporteurs van fokvaarzen actief die 100 of meer dieren exporteren. De groep is sterk heterogeen. Ongeveer 10 bedrijven exporteren met regelmaat op jaarbasis 1.000 vaarzen of meer. De exporteurs zijn verenigd in NV ExportNet. Er is sprake van ge- regeld formeel en informeel overleg. De overlegstructuur kwam tot stand onder druk van de zich ontwikkelende gecompliceerde wet- en regelgeving.

Differentiatie

De keten van de exporteurs onderscheidt zich van de keten van runderen in het algemeen. Er is een draagvlak bij de exporteurs om deze keten verder vorm te geven. De ketenpartijen zouden dit willen bekrachtigen via het instellen van een certificaat of keurmerk. Zodoende kan binnen de sector verder inhoud worden gegeven aan een verdere toename van de kwaliteit. Exporteurs hebben als doelstelling: continuïteit in de levering van een gezonde kwalitatief goede fokkoeien aan de afnemer in het buitenland. Zij willen dit graag naar buiten toe zichtbaar maken.

Betrokkenheid RVV

Volgens de exporteurs is er sprake van een geringe betrokkenheid van de zijde van de RVV. Deze geringe betrokkenheid leidt de exporteurs af uit de in hun ogen trage werkwijze waarop de afgifte van het veterinaire certificaat plaatsvindt. Van de zijde van de RVV wordt hierover opgemerkt dat men het toch nooit goed kan doen, en dat exporteurs soms wat hard van stapel lopen. Zij zijn soms al bezig vaarzen te selecteren voordat er een definitieve certificaattekst is vastgesteld. Indien het gaat om verzoekcertificering dan kunnen de exporteurs de snelheid van afgifte van het certificaat in positieve zin beïnvloeden door met een goede concepttekst te komen. Bij het transport van fokvee speelt tijd een cruciale factor. Tussen het moment dat een certificaat wordt aangevraagd en het moment dat de dieren op transport worden gezet is de tijd beperkt. Het produceren en afgeven van het certificaat door de RVV is volgens de exporteurs in Nederland een factor die meetelt bij het vlot kunnen realiseren van de export. In andere landen, waaronder Duitsland en Frankrijk, is dat volgens hen veel minder of in het geheel niet het geval.

2.6 Melkveehouderij in Nederland

De Nederlandse melkveehouders houden merendeels koeien met Holstein Frisian bloedvoering. Dit is een ras met een hoge melkproductie en een goede melksamenstelling. Ook in Duitsland, Denemarken en Frankrijk worden, naast tal van andere rassen, door melkveehouders veelal HF-melkkoeien gehouden. De HF-fokkerij is een internationale activiteit waarbij diverse grote bedrijven zijn betrokken. Tussen landen verschillen de fokdoelen op accenten, waardoor er maar een klein genetisch en fenotypisch onderscheid is tussen de dieren uit Nederland en uit de andere landen.

Er zijn verschillen in fokdoelen wat betreft de onderlinge afweging van gezondheidskenmerken, exterieur, melkproductie en de samenstelling van de melk. In Nederland lag het accent de laatste jaren op een hoge melkproductie en hoge vet- en eiwitgehalten. In Denemarken ziet men volgens de exporteurs graag een kleiner dier, terwijl in Duitsland en Frankrijk een groot dier aantrekkelijk wordt gevonden. Tegenwoordig is er ook internationaal een toenemende aandacht voor duurzaamheid.

Melkveehouders houden over het algemeen ruim jongvee aan. De dieren die niet nodig zijn voor de vervanging en of uitbreiding van de eigen veestapel, staan ter beschikking van de export. De beste dieren blijven in het algemeen op de bedrijven, de door exporteurs

geboden prijzen zijn meestal niet hoog genoeg om deze dieren aan te kopen. De beste exportdieren worden tegen hoge prijzen afgezet naar andere EU-landen. Alhoewel economische berekeningen aangeven dat bij het opfokken van vaarzen voor export niet alle kosten worden gedekt, wordt dit door veel melkveehouders niet zo ervaren. De kosten voor huisvesting, voer en soms arbeid rekent men veelal niet mee. De export van vaarzen wordt door hen gezien als een goede mogelijkheid om overtollig jongvee tot waarde te brengen. De betekenis van de export van vaarzen voor het inkomen van melkveehouders is vooral indirect. Door de export van vaarzen treedt namelijk een wezenlijke ontlasting op van de binnenlandse markt voor levend vee. Het eventueel wegvallen van deze export zal daarom naar verwachting effect hebben op de totale opbrengst van de post omzet en aanwas. Verder heeft de export van fokvee ook een positief effect op de export van sperma en biedt het de mogelijkheid de invloed op de eigen melkveestapel van achteraf tegenvallende stieren te corrigeren.

2.7 KI-bedrijf

In Nederland zijn hoofdzakelijk de volgende 4 veeverbeteringsorganisaties actief; Holland Genetics, Alta Genetics, KI-Kampen en KI Samen. Van de vier is Holland Genetics (Productdivisie van CR Delta VRV Holding BV) de grootste, gevolgd door Alta-Genetics die behalve in Nederland ook in Canada en de Verenigde Staten een veeverbeteringsprogramma heeft. Beide hebben zich toegelegd op de wereldwijde fokkerij van het ras Holstein Frisian, terwijl KI Kampen en KI Samen vooral nationaal actief zijn. De veeverbeteringsdoelen zijn globaal voor alle organisaties gelijk en omvatten de kenmerken melkproductie, duurzaamheid en exterieur. Onder duurzaamheid wordt begrepen een gezonde koe die lang(er) mee kan gaan, waarbij het accent niet eenzijdig ligt bij de melkproductie.

Relatie met de exporteur

Bij de vaststelling van de fokdoelen door de fokkerijorganisaties spelen de aan exportdieren gestelde eisen geen rol van betekenis. De export van fokvee is een afgeleide van de melkveehouderij in Nederland, die in principe dieren opfokt voor vervanging van de eigen veestapel maar waarvan een deel als overtollig beschikbaar komt voor export. De veehouders bepalen ieder zelf de selectie en stierkeuze. Heel lang stond de productie van melk en het exterieur hierbij voorop, momenteel speelt met name duurzaamheid (langer productief leven, beter kwalitatief leven door minder ziekten en minder kosten voor gezondheidszorg) een rol.

2.8 Exportbevorderende activiteiten

De collectieve exportbevorderende activiteiten voor de fokveesector worden verzorgd door Veepro Holland. Tot de activiteiten van Veepro Holland behoren:

- faciliteren van de export (dagelijkse ondersteuning van de sector bij het oplossen van problemen);

- geven van promotionele en management ondersteuning (onder andere folders seminars, cursussen en trainingen).

Het Veepro-magazine beoogt zowel promotionele als managementondersteuning van haar relaties. De exporteurs waarderen het werk van Veepro Holland. Vooral belangrijk is voor hen de rol die Veepro speelt in de communicatie met de afnemers in de doellanden. Het management van de afnemers laat soms te wensen over. De ondersteuning van dit management heeft een positieve invloed ter plekke, maar is ook van belang voor de relatie tussen leverancier en afnemer (zie 'hantering van kwaliteit' paragraaf 2.2)

Een belangrijk aandachtspunt dat door de exporteurs wordt genoemd is de beperkte capaciteit van de organisatie. Vanuit die sector juicht men een capaciteitsuitbreiding van deze ondersteuning toe. Het ontbreekt Veepro Holland nog wel aan financiële middelen. Veepro Holland wordt onder andere gefinancierd door de coöperatieve rundveeverbetering Delta en de exporteurs van fokvee. Lange tijd heeft ook LTO via respectievelijk landbouwschap, het PVV en het PZ collectieve middelen opgebracht om Veepro Holland te ondersteunen. Beleidsmatig onderkent men ook nog steeds het belang van export en exportfacilitering. In het jaar 2000 heeft men desondanks besloten deze bijdrage uit collectieve middelen te beëindigen. De LTO geeft aan, dat in Duitsland en Denemarken de samenwerking tussen overheid en georganiseerd bedrijfsleven op het punt van exportbevordering groter is. In die landen wordt hieraan meer collectief geld besteed, terwijl dat in Nederland inmiddels verregaand geprivatiseerd is.

2.9 Het veterinaire exportcertificaat

De export van fokvee is alleen toegestaan als de exporteur beschikt over een exportcertificaat. De afgifte van een certificaat is daarmee een essentieel onderdeel van de keten van de exporteurs. De RVV is hiervoor verantwoordelijk. Het feitelijke verstrekken van het certificaat is het resultaat van een keten van interne en externe activiteiten. Hiermee is een hoeveelheid tijd gemoeid. De efficiency van deze keten heeft invloed op de keten van de exporteurs.

Er is sprake van twee duidelijk verschillende soorten certificering: verzoekcertificering en bindende certificering. Indien tussen Nederland en importerende landen afspraken zijn gemaakt namens de rijksoverheden over de aan de dieren te stellen eisen dan is er sprake van bindende certificering. Binnen de EU geldt een eenvormige bindende certificering. Het gaat hierbij om bindende overeenkomsten tussen landen. Dit betekent dat ten behoeve van export geen andere dan de overeengekomen eisen gesteld mogen worden. Wel kunnen bestaande afspraken worden opgebroken en kan het uitbreken van besmettelijke dierziekten in de praktijk belemmeringen veroorzaken.

De RVV speelt via de CVO bij het tot stand komen van dergelijke afspraken een rol. Ook exporteurs, Veepro Holland en landbouwraden zijn hierbij betrokken. Primair verantwoordelijk is de rijksoverheid. Indien exporteurs goede afzetmogelijkheden zien in een land waarmee nog geen bindende certificering is overeengekomen, dan kunnen zij bij de overheid aangeven dat dit gewenst is en eventueel ook komen met een concept tekst voor het certificaat. Het onderhandelingsproces, waarbij de invloed van de RVV zeer beperkt is,

kan zeer lang duren. De onderhandelingen hebben vaak een politieke lading. Nadat de tekst van het certificaat is vastgesteld is er volgens de RVV nog ongeveer een maand nodig om de certificaten definitief af te ronden. Ook het in overleg met LNV vaststellen van een uitvoeringsinstructie kost nog enige tijd.

Indien er geen bindende afspraken zijn tussen Nederland en het exportland dan is sprake van verzoekcertificering. In dergelijke gevallen overlegt de exporteur een concepttekst ter beoordeling aan de RVV. Het is de verantwoordelijkheid van de exporteur dat deze tekst wordt afgestemd met de afnemer en het ontvangende land. De RVV gaat na of zij het gevraagde certificaat kan afgeven. Hierbij is EU-richtlijn 9693 van belang, die voorschrijft dat alleen gecertificeerd mag worden wat ook gecontroleerd kan worden. Indien de tekst geen moeilijkheden oplevert is het voor de RVV geen probleem om op grond van deze tekst binnen 2 weken een certificaat te verlenen. Het komt ook voor dat dingen gevraagd worden die niet gecertificeerd kunnen worden, zoals bijvoorbeeld een periode langer dan 2 jaar vrij zijn van MKZ. Veelal doet de RVV in dergelijke gevallen een voorstel voor een aangepaste tekst. De exporteur dient met zijn afnemer af te stemmen met welke alternatieve tekst die akkoord gaat. Professionele exporteurs zijn in het algemeen goed op de hoogte welke eisen eventueel problemen op kunnen leveren, dus kunnen zij zelf dergelijke moeilijkheden in belangrijke mate voorkomen. Volgens de RVV zijn de grotere exporteurs goed op de hoogte van de gang van zaken bij de RVV, en nemen zij indien nodig rechtstreeks telefonisch contact op met de betreffende RVV-medewerkers. Ook is veel relevante informatie omtrent export beschikbaar op internet of kan worden opgevraagd bij Veepro Holland of het VIP. Veepro Holland biedt de exporteurs ook hulp bij het opstellen van verzoekcertificaten. Voor sommige exportlanden is naast een exportcertificaat ook quarantaine verplicht, zoals bijvoorbeeld voor Rusland en Denemarken. Hierbij kan enige spanning ontstaan tussen de bloktijden en de vereiste quarantaineperiode.

Het exportcertificaat en het logistieke proces

De factoren tijd en kwaliteit spelen een grote rol. De factor tijd heeft te maken met de eisen die de aan- en afvoerregels van evenhoevigen stellen aan de exporteur. De factor kwaliteit heeft betrekking op aspecten die een rol spelen bij de bediening van de klant: zoals tijdigheid van levering, volledigheid van levering, betrokkenheid van de organisatie met de klant enz. Op de behoeften en verwachtingen van de exporteurs sluit de dienstverlening van de RVV volgens hen niet goed aan. Het definitieve certificaat laat soms op zich wachten door nauwelijks ter zake doende aspecten zoals bijvoorbeeld:

- de interpretatie van eisen is in Nederland anders dan in Duitsland en Frankrijk. De RVV hanteert een vrij strikte interpretatie. Dit leidt tot een praktijk waarin de RVV haar interpretatie vooraf checkt in het importland. Hoewel deze handeling correct is, wijkt het af wat nodig is: de RVV in Duitsland en Frankrijk nemen de eigen interpretaties over op het certificaat en laten de afstemming achterwege. De winst is tijd. De minutieuze benadering van de RVV is een uitvloeisel van de varkenspest. Toen rezen er veel problemen over de afgifte van certificaten aan ondernemers die deze niet hadden mogen krijgen.

Van de zijde van de RVV is hierover opgemerkt dat er op accenten verschillen tussen landen voorkomen in de interpretatie van veterinaire eisen, maar dat Nederland (en dus de RVV) hierin in het algemeen niet strenger is dan andere EU-landen. De Nederlandse rijksoverheid voert met een aantal andere EU-landen (Duitsland, Frankrijk, Italië en België) overleg om de interpretatie van exporteisen onderling af te stemmen. Export is volgens Europees recht in tegenstelling tot import een competentie van de lidstaten, daarom is het overleg grotendeels vrijblijvend. In het algemeen wordt door de RVV aan het ontvangende land geen akkoord gevraagd van de interpretatie. Voor bindende certificering moet er uiteraard wel een akkoord zijn over de tekst van het certificaat. De CVO bepaalt voor Nederland hoe eisen geïnterpreteerd moeten worden. Enkele jaren terug heeft wel gespeeld dat vaarzenexport vanuit Duitsland naar een aantal landen wel mogelijk was terwijl dat vanuit Nederland niet het geval was, door een andere interpretatie van eisen met betrekking tot IBR. Verder kunnen verschillen in het voorkomen van besmettelijke dierziekten tot verschillende mogelijkheden en moeilijkheden voor de EU-landen leiden. Zo beperkte de uitbraak van MKZ in 2001 de exportmogelijkheden vanuit Nederland. Binnen Nederland wordt door de verschillende RVV-kringen regelmatig overlegd om de uiteindelijke interpretatie van certificaatteksten zoveel mogelijk te uniformeren. Verder worden eventuele problemen besproken in de strategiegroep VEX (veterinaire exportbelemmeringen).

De RVV beoogt kostendekkende tarieven in rekening te brengen voor haar op verzoek uitgevoerde werkzaamheden, met name de keuring en afgifte van het certificaat. De verwachting is dat de tarieven de komende jaren sneller zullen stijgen dan de inflatie. Algemene activiteiten ten behoeve van de export zoals de VEX worden gefinancierd uit de algemene middelen.

2.10 Het stamboekcertificaat

Stamboekcertificaten worden afgegeven door het NRS en het FHRS. Het is een tweede certificaat dat wordt afgegeven ten behoeve van de export. Het beschrijft een aantal karakteristieken van het dier. Het is geen verplicht document, maar wordt in de keten wel gezien als een belangrijke maatstaf voor gescreende kwaliteit. Soms vinden leveringen plaats zonder dit certificaat. De sector beoordeelt dat als onwenselijk en ziet het als een ondermijning van het imago. Het certificaat is bovendien nodig voor het inschrijven van het dier in het stamboekregister van het ontvangende land. Bij export buiten Europa is het van belang ter verkrijging van de exportrestitutie.

Aan de afgifte van het certificaat zijn in Nederland voor de exporteurs kosten verbonden. Dit in tegenstelling tot Duitsland en Frankrijk, in deze landen wordt het certificaat kosteloos afgegeven. Hoewel het gaat om een beperkt bedrag, speelt het door de geringe marges toch een rol van betekenis.

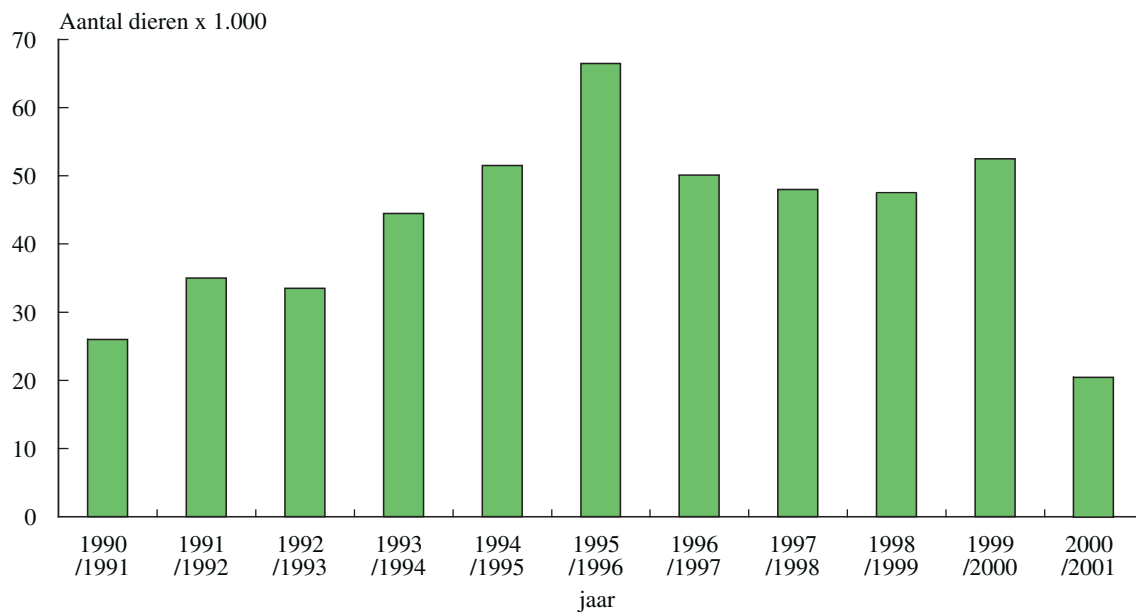
3. Export- en beleidsontwikkeling

3.1 Inleiding

De landbouwsector staat niet stil, er komt steeds nieuw of veranderd beleid. Dat heeft rechtstreeks zijn invloed op de concurrentiepositie van Nederland. Dit hoofdstuk beschrijft de meest recente ontwikkelingen die van belang zijn voor de export van fokvee.

3.2 Exportontwikkeling

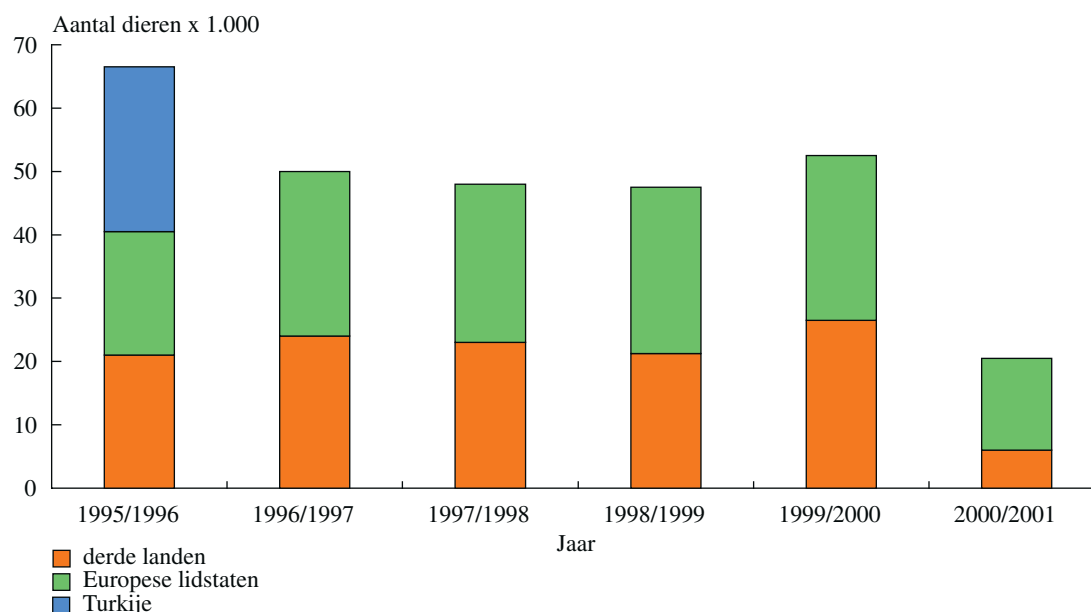
Onderstaande figuur 3.1 laat zien hoeveel dieren er de afgelopen jaren zijn geëxporteerd als fokvee. Het gaat om vaarzen en stieren. Het aantal stieren ten opzichte van het aantal vaarzen is verwaarloosbaar



Figuur 3.1 Aantal geëxporteerde fokrunderen sinds 1990
Bron: Veepro Holland, 2002.

In het jaar 2001 is de export met ruim 60% gedaald ten opzichte van het jaar daarvoor naar 20.500 dieren. De export naar landen buiten Europa is gedaald met ruim 75% naar 6.000 vaarzen. Hierbij heeft de uitbraak van MKZ een belangrijke rol gespeeld. Dit komt doordat een uitbraak van MKZ direct tot vooral op veterinaire argumenten gebaseerde handelsbe-

lemmeringen leidt. Sinds Nederland weer officieel MKZ-vrij is verklaard worden deze belemmeringen geleidelijk weer opgeheven. Tot 1996 namen de export aantallen voortdurend toe. Zoals in figuur 3.2 is te zien, is de oorzaak van het grote aantal geëxporteerde dieren in 1995/1996 een incidentele grote levering aan Turkije in die periode.



Figuur 3.2 Onderverdeling van geëxporteerde fokrunderen naar Europese lidstaten en naar buiten Europa

Bron: Veepro Holland.

De meeste dieren die naar andere EU lidstaten gaan, worden geëxporteerd naar Spanje. Maar ook naar Portugal, Griekenland en Duitsland zijn veel dieren geëxporteerd. De belangrijkste afnemers van niet EU landen zijn Algerije, Polen, Marokko, Macedonië, Libanon, Kroatië en Bosnië.

Behalve MKZ speelt vooral BSE de export parten, al is dat aan de bovenstaande figuren niet direct af te lezen. Begin 1997 is het eerste BSE geval in Nederland ontdekt. Als dat direct invloed gehad zou hebben op de aantallen geëxporteerde dieren, wordt al in 1997 een daling verwacht. De cijfers laten maar een zeer kleine daling zien in 1997/1998 (2.000 dieren; -4,0%). Voor BSE bestonden in tegenstelling tot bijvoorbeeld MKZ ook geen internationale afspraken. Inmiddels is de export van varzen naar een groot aantal landen, bijvoorbeeld Algerije, Bosnië, Kroatië, Marokko en Turkije, door het geregeld ontdekken van BSE-gevallen onmogelijk geworden, zoals blijkt uit informatie van de RVV. Export naar Polen is tijdelijk onmogelijk geweest, maar is inmiddels weer toegestaan. Het Reformatorisch Dagblad meldde op 15 januari 2001, dus nog voor de MKZ-uitbraak, dat de uitvoer van fokvee ruimschoots was gehalveerd. Ook de Gelderlander maakte hier melding van op 3 februari 2001. Dat betekent dat de sterke daling van het aantal geëxporteerde varzen in 2001 niet alleen valt toe te schrijven aan MKZ, maar ook aan BSE.

De gemiddelde export van fokvaarzen bedraagt in normale jaren circa 50.000 stuks. De gemiddelde waarde van de dieren aan de grens bedraagt 1.500 euro. De exportwaarde van fokvaarzen in normale jaren bedraagt dus 75 miljoen euro. Afgezien van gebruikte buitenlandse veevoergrondstoffen betreft het hier vooral toegevoegde waarden vanuit Nederland. Dit kunnen we vergelijken met de totale toegevoegde waarde van het melk- en mestveecomplex te weten circa 6,5 miljard euro. De directe bijdrage van de fokvee-export aan de toegevoegde waarde in de sector is dus beperkt. Er zijn ook indirecte bijdragen. De export van fokvee maakt het melkveehouders mogelijk extra vaarzen aan te houden die in geval van export een hogere prijs (circa 1.000 euro) dan de slachtprijs (circa 500 euro) op brengen. De export van fokvee heeft bovendien een prijsverhogend effect op de afzet van nuchtere kalveren doordat het binnenlands aanbod hiervan afneemt. Dit wordt gecompenseerd door de import van nuka's, maar deze hebben vaak een andere (niet voor de fokkerij geschikte) kwaliteit. Er kunnen ook andere indirecte effecten zijn, zoals een bijdrage aan het imago van Nederland als melkvee en zuivelnatie. Dit effect is echter nauwelijks in geld uit te drukken.

3.3 Beleidsontwikkeling

De commissie Brambell (1965) heeft vijf vrijheden gedefinieerd die ten grondslag liggen aan het door de Landbouwrade aangenomen wettelijk kader voor het dierenwelzijn binnen de Europese Unie. Hieronder zijn de vijf vrijheden genoemd:

- vrij van honger, dorst en onjuiste voeding;
direct toegang tot vers water en voedsel om gezond te blijven;
- vrij van fysiek en fysiologisch ongerief;
door een comfortabel onderdak en rust te bieden;
- vrij van pijn, verwonding en ziektes;
door dit te voorkomen of snel te diagnosticeren en te behandelen;
- vrij om hun natuurlijke (soortelijke) gedrag te vertonen;
door voldoende ruimte, mogelijkheden en gezelschap van soortgenoten;
- vrij van angst en chronische stress;
door voor omstandigheden te zorgen die lijden vermijden.

De export van fokvaarzen heeft direct en indirect te maken met specifieke wet en regelgeving die gericht is op de schakels van de keten. Het effect dat een maatregel heeft op een of meerdere schakels zal voelbaar zijn in de totale keten. De mate waarin dat gebeurt, heeft te maken met de sturingskracht van desbetreffende schakel.

Over het algemeen gaat in de keten de sturingskracht uit van de afnemer (de melkveehouder in het doelland) en de exporteur. De transporteur heeft de minste sturingskracht, hij staat volledig ten dienste van de opdrachtgevers. De melkveehouder heeft ook een belangrijke positie, die van de verzamelstal en het KI-bedrijf weer minder. Waar wet- en regelgeving in de keten aangrijpen staat in figuur 3.3.

Schakel:	Afschaffing exportrestrictie o.i.v. WTO	Regelgeving transport	Regelgeving verzamelplaatsen	Minas	Herkomstetikettering	Import en export beperkingen bij calamiteit	Aan- en afvoerregels evenhoevigen
Melkveehouder doelland					●	●	
Transporteur		●	●			●	
Verzamel/exportstal			●			●	●
Exporteur	●		●		●	●	
Melkveehouder Nederland				●		●	●
KI -bedrijf						●	

Figuur 3.3 Wet- en regelgeving per schakel van de keten van de export van fokvaarzen

Zoals eerder aangegeven speelt diergezondheid bij eventuele handelsbelemmeringen een grote rol. Het hebben van bepaalde ziektevrij statussen op nationaal niveau en daarmee ook van goede bestrijdingsprogramma's is daarom belangrijk. In dit kader is verbetering van de algemene gezondheidsstatus in Nederland met betrekking tot IBR en paratbc van belang. Veel hangt af van welke eisen de importlanden stellen. De meeste hierboven genoemde wet- en regelgeving heeft direct of indirect met diergezondheid te maken. Omdat in Nederland door de melkveehouderij inmiddels serieus werk wordt gemaakt van verbetering van de nationale gezondheidsstatus, wordt verwacht dat de invloed van overheidsbeleid met betrekking tot besmettelijke dierziekten op de export niet verder zal toenemen. De toenemende aandacht van veehouders voor de gezondheidsstatus en met name de uit 1964 daterende 6 dagen regeling van de EU bij export naar andere EU-landen leidt tot problemen, omdat op zo korte termijn nauwelijks alternatieve bestemmingen te vinden zijn als een transactie alsnog niet doorgaat. Bovendien leidt de toenemende aandacht van de veehouders voor de gezondheidsstatus van de veestapel er toe, dat ze steeds minder bereid zijn om niet geëxporteerde dieren terug te ontvangen. Het is nu vooral aan de exporteurs om daar oplossingen voor te vinden, bijvoorbeeld door de op de verzamelplaatsen aan te voeren dieren strenger te selecteren. Zodoende kan het percentage niet geëxporteerde dieren worden teruggedrongen.

Export van levende runderen

Vanuit de sector wordt gepleit om de verschillen in regelgeving tussen diersoorten te schrappen. Momenteel gelden er regels voor elk soort: varken, schaap, kalf, vaars enz. Algemene regels moeten er voor zorgen dat de dieren onderweg verzorgd kunnen worden op specifieke halteplaatsen. Momenteel stoppen de chauffeurs op plaatsen in de nabijheid van restaurants en hotels. Op deze plaatsen zijn geen mogelijkheden tot verzorging of het ne-

men van hygiëne maatregelen waardoor er onvoorspelbaarheden (lekkages die niet worden gereinigd) op transporten kunnen plaatsvinden.

In Europa zou bijvoorkeur een netwerk (afstanden van 600-700 km) van gekwalificeerde halteplaatsen moeten komen waar zowel het dier als de chauffeur kan rusten en de nodige verzorging kan krijgen. (Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij, 2001). Op deze plaatsen dient voer en stro beschikbaar te zijn en moeten er mogelijkheden tot reiniging en ontsmetting zijn. Bovendien moet er voldoende capaciteit zijn om in geval van calamiteiten de wagens met de dieren aan te houden en indien nodig uit te laden in epidemiologische eenheden. Op deze halteplaatsen zouden controles kunnen plaatsvinden door dierenartsen, maar ook door douane en landelijke RVV. De regelgeving zou zodanig kunnen zijn dat transporteurs verplicht worden gebruik te maken van deze plaatsen. Een voorwaarde hierbij is wel dat de rij- en rusttijden van chauffeur en dieren op elkaar worden afgestemd.

Exportrestitutie runderen

Exporteurs ontvangen exportrestituties als zij producten uitvoeren naar landen buiten de Europese Unie (EU). Deze dienen ter compensatie van het verschil tussen de prijzen binnen de EU en de lagere prijzen op de wereldmarkt. Zij krijgen de restitutie uitbetaald per 100 kg nettogewicht indien is voldaan aan welzijnseisen. Voor fokvaarzen gaat het momenteel om een bedrag van € 53,- per 100 kg, dus per vaars van ruim 500 kg een zeer aanzienlijk bedrag. Het bedrag wordt in Nederland uitbetaald door het Productschap Vee, Vlees en Eieren (PVE). Hiervoor moet een door de RVV goedgekeurd reisplan worden overlegd.

Het restitutiebeleid had betrekking op dieren tot en met een leeftijd van 60 maanden, nu tot 30 maanden. Exportstallen mogen dieren verzamelen tot een leeftijd van 48 maanden. Vanuit de sector wordt gepleit voor een koppeling van de leeftijd aan het restitutiebeleid van 60 maanden. De eventuele consequentie hiervan voor de export van fokvaarzen is nihil, omdat deze dieren allemaal jonger zijn dan 48 maanden. Er gaan stemmen op om de exportrestitutie voor slachtvee in zijn geheel af te schaffen (Commissie begrotingscontrole Europees Parlement, 2002). Ook onderhandelingen in het kader van de WTO spelen daarbij een rol. De Europese commissie wil de restitutie in alle landen geleidelijk afbouwen, zodat er eerlijk kan worden geconcurrereerd. De LTO heeft getracht de restitutie in de been te houden maar verwacht zelf ook dat deze op termijn zal worden afgebouwd. Een termijn kan men daarbij niet noemen. Voor fokvee wordt bij export naar andere EU-landen geen exportrestitutie ontvangen. Desondanks groeit deze afzet gestadig. Bij export van fokvaarzen naar derde landen is er wel sprake van exportrestitutie.

Transport van levende runderen binnen Nederland

De Nederlandse regelgeving voor het transport is vanaf de MKZ-crisis veel strenger geworden. Na lossen moet de wagen worden gereinigd en ontsmet. Bijladen mag niet meer onder alle omstandigheden. Daardoor moeten routes anders worden gepland en kunnen niet alle wagens volledig worden beladen, hetgeen hogere kosten met zich meebrengt. Namens LTO is aangegeven dat men er mede met het oog op dierwelzijn en diergezondheid voor-

stander van is dat het transporteren van levend vee goed gereguleerd wordt, maar dat de regels wel praktisch goed uitvoerbaar moeten zijn.

Reisduur (Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij, 2001)

Momenteel staat de transportduur van levende dieren ter discussie. Het is nog niet bekend wat het resultaat zal zijn. De inzet vanuit LTO, Veepro Holland en LNV in deze discussie is dat in- en uitladen bij langere transporten niet wordt verplicht gesteld. Vanuit de sector rekent men erop dat de voorgestelde uitzonderingspositie voor fokvaarzen wat betreft maximale reisduur gerealiseerd zal worden.

Belading (Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij, 2002)

De beperking van de belading tot een maximum tonnage (40 ton) heeft geen consequenties voor het transport van fokvee, niet op de korte noch op de lange termijn. De kwaliteit staat boven de kwantiteit bij het transport van fokvaarzen. De exporteur stelt als doel de dieren in goede conditie af te leveren, daarop wordt hij immers afgerekend.

Kwaliteit transport

Het transportmiddel in het binnenland hoeft aan minder strenge eisen te voldoen dan het transportmiddel voor de export. In het binnenland geldt dat transport veewaardig moet zijn. Voor de export dient de transporteur te beschikken over een certificaat. De eventuele restitutie is via het reisplan gekoppeld aan waarborgen voor dierwelzijn.

Verzamelaars (Rijksdienst voor de keuring voor Vee en Vlees, juli 2002)

De erkende verzamelaars (EVP) voldoen aan strenge eisen. Voor rundvee zijn er momenteel 40 erkende verzamelaars. Deze zijn onderverdeeld in regio's. Voor de afvoer van fokrunderen van de verzamelaar zijn twee blokperiodes van toepassing:

- maximaal 6 dagen (144 uur) voor de export naar een EU-lidstaat;
- maximaal 30 dagen voor export naar een land buiten de EU.

Een blokperiode is de periode van aankomst van het eerste dier na reinigen en ontsmetten totdat de groep verzamelde dieren in zijn geheel de verzamelaar verlaat. Afvoer van fokrunderen van een verzamelaar mag alleen naar landen buiten Nederland. Indien fokrunderen na afloop van de blokperiode niet kunnen worden getransporteerd mogen ze als gevolg van overleg tussen LNV en de sector inmiddels éénmalig naar een andere epidemiologische eenheid (afgezonderde groep dieren op een verzamelaar) worden gebracht of mogen ze terug naar het bedrijf van de boer na een wachttijd van 6 dagen en een negatief resultaat van de toets op MKZ. Dit heeft het werk voor de exporteurs vergemakkelijkt. Een andere mogelijkheid is transport naar een slachthuis in Nederland, na overleg met de RVV. Aanvoer van fokrunderen naar een verzamelaar is vanuit alle regio's toegestaan. Er gelden geen aanvullende voorwaarden.

Vanuit de sector wordt aangegeven dat de bloktijd van 6 dagen beperkingen oplegt voor de selectie van dieren. Het exporteren van dieren betekent selecteren en kost tijd. De maatregel stuit bij de exporteurs op weinig begrip, en past niet bij de werkwijze.

Herkomstetikettering

Vermelding van de herkomst van rundvlees op het etiket van het rundvleesproduct is met ingang van 1 januari 2003 verplicht (Commissie van de Europese Gemeenschappen, 2001). Het kan volgens de exporteurs een negatief effect hebben op de export van fokvee binnen de EU. Dit speelt aan het einde van het productieve leven op het moment dat het dier voor de slacht wordt aangeboden. De slachterij in het buitenland kan op basis van informatie over het land van herkomst weigeren de melkkoe te slachten lettend op de gevolgen dat kan hebben voor de afzet van het vlees. Zo'n negatieve ervaring bij een melkveehouder kan dan op de lange termijn een risico betekenen voor de export naar landen binnen de EU. Dit zal met name aan de orde zijn in landen met een chauvinistische bevolking. Buiten de EU zal dit geen rol spelen, terwijl binnen de EU dit effect ook kan voorkomen bij de in dit onderzoek in beschouwing genomen concurrentielanden.

Aanbod van exporteerbare vaarzen

De export van vaarzen is een afgeleide bedrijvigheid van de melkveehouderij in Nederland. De export blijft gehandhaafd zolang het voor melkveehouders aantrekkelijker is een deel van de beschikbare vaarzen te verkopen aan exporteurs dan ter vervanging van de eigen melkveestapel. Volgens economische berekeningen is het voor melkveehouders niet aantrekkelijk meer jongvee aan te houden dan nodig is voor de vervanging van de eigen veestapel. Door Minas wordt het aanhouden van extra jongvee voor intensieve bedrijven nog onaantrekkelijker. De verwachting is dat veehouders die de Minasnormen dreigen te overschrijden daarom minder ruim jongvee zullen gaan aanhouden. Een gemiddelde veehouder die zo nu en dan een dier aanbiedt voor export zal hiervoor immers geen grond aankopen. De mogelijkheid bestaat weliswaar dat veehouders de opfok van jongvee uitbesteden aan opfokbedrijven, maar ook dan zal er naar gestreefd worden de opfokkosten te beperken. De door melkveehouders niet aangehouden kalveren zullen waarschijnlijk vooral tot waarde gebracht worden in de vleeskalverhouderij, alhoewel ze ook door opfokbedrijven als exportvaars zouden kunnen worden opgefokt. Bovendien krimpt door de gestage productiestijging in combinatie met een landelijk melkquotum de melkveestapel. Verder neemt de tussenkalftijd gestaag toe, hierdoor worden per aanwezige koe gemiddeld minder kalveren geboren. Daarentegen neemt ook de tijd dat de melkkoeien worden aangehouden toe. De verwachting is dan ook, dat het aanbod van exportvaarzen zich net als in het verleden zal kunnen blijven aanpassen aan de vraag.

Naar verwachting heeft het milieubeleid in de andere exportlanden minder invloed op het aanbod van vaarzen dan in Nederland, omdat de bedrijven in het algemeen veel minder intensief zijn.

Aan- en afvoerregels evenhoevigen

De nieuwe aan- en afvoerregels voor evenhoevigen zorgen volgens de exporteurs voor grote belemmeringen, met name de dertig dagen regeling. Deze regeling houdt in dat als op een bedrijf een evenhoevige is aangevoerd, er 30 dagen geen evenhoevigen mogen worden afgevoerd (wel aangevoerd, maar dan begint de telling van dertig dagen opnieuw).

Een andere verandering is dat evenhoevigen slechts op één adres mogen worden gelost. Daarna moet het voertuig worden gereinigd en ontsmet. (Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij, januari 2002).

Momenteel werkt LTO samen met ID-Lelystad en de GD aan een knelpuntendossier. Ook EC-LNV heeft de knelpunten met betrekking tot deze regelgeving in kaart gebracht. Gezamenlijk zal vervolgens naar oplossingen worden gezocht, waarbij men ook in Europees verband afstemming wil realiseren. Bij eventuele aanpassing van het beleid blijft voorop staan dat de risico's beheerst blijven.

Import en export beperkingen bij calamiteit

De door EU-landen te treffen maatregelen in geval van uitbraak van besmettelijke dierziekten liggen grotendeels vast in Europese regelgeving. De op deze regelgeving gebaseerde Nederlandse draaiboeken schrijven voor dat, indien er aanleiding toe is, een 72 uur durende standstill wordt ingesteld. Die tijd wordt gebruikt om de ernst van het risico te beoordelen en diertransportlijnen na te trekken. Op basis daarvan wordt besloten wat er daarna moet gebeuren. In het voorjaar van 2001 is deze regeling toegepast, toen in Groot-Brittannië MKZ uitbrak en er kalveren uit Groot-Brittannië waren geïmporteerd.

Import en exportbeperkingen gaat uiteraard de gehele keten aan. De meeste hinder wordt ondervonden door de transporteur, de exporteur en de verzamelplaats/exportstal. Daar valt een groot deel van de werkzaamheden weg en dus ook een groot deel van de inkomsten. Calamiteiten zoals de MKZ-uitbraak verleden jaar hebben voor hen dan ook de grootste consequenties gehad.

Veterinaire exportbeleid

Het Ministerie van LNV heeft een rol bij het wegnemen van handelsbelemmeringen (LNV, 1998). De wijze waarop zij dit doet is vastgesteld in het Raamwerk voor de Toekomst (LNV, 1999). Dit Raamwerk omvat een procedurele beschrijving van de aanpak van exportbelemmeringen voor dieren en dierlijke producten. Hiermee is er een structuur aanwezig voor het snel oppakken van problemen. In de praktijk blijken de administratieve procedures vrij lang te duren, zodat er wel 3 tot 4 maanden overheen kunnen gaan voor een exportcertificaat beschikbaar is. Gerekend vanaf de tijd dat het land heeft verklaard Nederlandse fokvaarzen te willen importeren.

4. Nederlandse concurrentiekracht in Spanje, Algerije, Polen en Libanon

4.1 Meten van de concurrentiekracht

Casus

Onderwerp van het onderzoek is de export van fokvaarzen uit Nederland naar de landen: Spanje, Algerije, Polen en Libanon. De Nederlandse concurrentiekracht wordt gemeten ten opzichte van belangrijke exportlanden: Duitsland, Frankrijk en Denemarken. Allerlei aspecten komen aanbod die invulling geven aan de concurrentiekracht, zodat een redelijk beeld wordt verkregen van de positie van Nederland in het internationale krachtenveld.

Nederland kent rond de 25 exporteurs gespecialiseerd in fokvaarzen. Deze groep is divers wat de activiteiten betreft. Er zijn ongeveer 10 bedrijven die op jaar basis regelmatig 1.000 of meer vaarzen exporteren. Deze exporteurs zijn internationaal georiënteerd, wat betekent, dat zij vestigingen hebben in een of meerdere landen buiten Nederland. Daarnaast zijn er exporteurs die zich verbreed hebben via verzamel-/exportstal, en zijn er bedrijven die een verzamel-/exportstal combineren met transport. Het Nederlandse product speelt een belangrijke maar geen absolute rol voor het bedrijf. In de handel van vaarzen wordt het dier ook in andere landen aangekocht en van daar uit verkocht.

De concurrentiekracht wordt gemeten met behulp van interviews van Nederlandse exporteurs aan de hand van gestandaardiseerde vragenlijsten. Om de concurrentiekracht te kunnen onderzoeken, wordt het begrip uitgesplitst in vier meetpunten of determinanten:

- aanpassingsvermogen aan de markt;
- ketendoelmatigheid;
- kosten en efficiency;
- strategisch potentieel.

Elk determinant is op zijn beurt weer onderverdeeld in een aantal onderliggende aspecten (zie bijlage 1).

In het onderzoek is gekozen voor een meting van de concurrentiekracht op de Spaanse, Algerijnse, Poolse en Libanese markt voor drachtige export vaarzen van het ras Holstein Friesian in de leeftijd tot 24 maanden. De marktsituatie verschilt sterk per land. Het voordeel is dat hierdoor een breed beeld wordt verkregen van concurrentiekracht van de Nederlandse export. De keuze van deze landen is gemaakt op basis van de importantie en noviteit van de markt voor de Nederlandse export. Er is niet naar gestreefd met behulp van deze landen een representatief beeld op te bouwen van de volgende gebieden: interne markt van de Europese Unie, Noord-Afrikaanse markt, Oost-Europese markt en de Midden-Oosten markt. De bespreking van de exportpositie van Nederland, Duitsland, Frankrijk en Denemarken op de boven genoemde markten volgt nu. Per markt wordt aangegeven welk deel de 4 landen hebben in het totale aanbod van de fokvaarzen uit de EU-15.

Het grootste deel van de import van fokvee in Spanje is afkomstig uit Nederland, Duitsland en Frankrijk. De totale import van het drietal fluctueert tussen de 85 en 97%. Het aandeel van Duitsland hierin groeit gestaag, dat van Frankrijk daalt. Het Nederlandse aandeel lijkt zich te stabiliseren op 15%. Denemarken speelt nauwelijks een rol met een aandeel van rond de 1%. De leverantie is niet aan een bepaalde streek of regio gebonden maar vindt over geheel Spanje plaats.

	Zwak	Gemiddeld	Sterk
Aanpassingsvermogen aan de markt		● ● ● ● ●	
Ketendoelmatigheid	●	● ● ● ●	
Kosten en efficiency		● ● ● ● ●	
Strategisch potentieel		● ● ● ● ●	

Algerije

Duitsland heeft een sterke positie in Algerije. Sinds 1995 is het Duitse marktaandeel enorm gegroeid terwijl die van Nederland en Frankrijk daalden. Denemarken exporteert geen dieren naar Algerije.

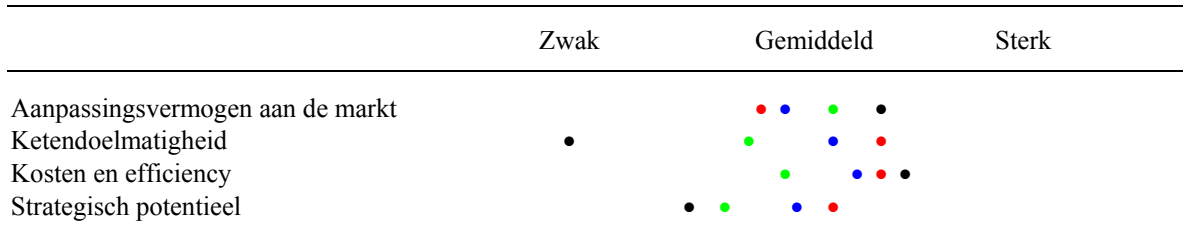
	Zwak	Gemiddeld	Sterk
Aanpassingsvermogen aan de markt		● ● ● ●	
Ketendoelmatigheid	●	● ● ●	●
Kosten en efficiency		● ● ● ● ● ● ●	
Strategisch potentieel		● ● ● ● ●	

35

Polen

Het marktaandeel dat de import van fokvaarzen uit Nederland inneemt is groot op de Poolse markt. De positie van Duitsland is goed en vertoont een stijgende lijn. Die van Frankrijk is sinds 1995 afgenomen van 42% in 1995 tot 5,5% in 2000. Het aandeel van Denemarken is over dezelfde periode sterk teruggelopen van 22 tot 1%. De leverantie is niet aan een bepaalde streek of regio gebonden maar vindt over geheel Polen plaats.

Figuur 4.3 Internationale concurrentiekracht volgens de Nederlandse exporteurs naar Polen

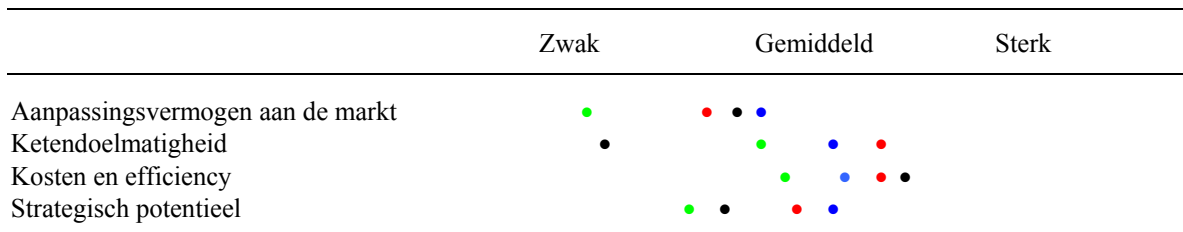


• Nederland; • Duitsland; • Denemarken; • Frankrijk.
Bron: Eurostat.

Libanon

De import van fokvee uit de drie in dit onderzoek bestudeerde EU-landen is de afgelopen jaren sterk toe genomen van 12% in 1995 tot bijna 100% rond 2000. We zien een sterke ontwikkeling van het aandeel van de Fransen van 0% in 1995 tot 51% in 2001. Nederland heeft als derde land een bescheiden positie. Denemarken exporteert niet naar Libanon. De leverantie vindt onder andere plaats in de Bekaa-vallei. Dit is een belangrijk gebied voor de veehouderij in Libanon.

Figuur 4.4 Internationale concurrentiekracht volgens de Nederlandse exporteurs naar Libanon



• Nederland; • Duitsland; • Denemarken; • Frankrijk.
Bron: Eurostat.

4.2 Opzet van de enquête

De enquête is gericht op de Nederlandse exporteurs. Alle exporteurs kregen dezelfde vragen gesteld. Hen werd gevraagd de vaarzenexport te beoordelen op eerder genoemde aspecten van de concurrentiekracht. Per aspect gaven zij op een schaalverdeling het belang aan.

Daarnaast is onderzocht in welke mate de onderliggende aspecten van belang zijn bij de aankoopbeslissing van de afnemer. Per aspect is de respondent gevraagd naar het belang dat dit volgens hem heeft voor een succesvolle marketing en verkoop van vaarzen.

Steekproefverantwoording

In juli 2002 zijn enquêtes gehouden onder 5 exporteurs van fokvaarzen in Nederland die actief zijn of zijn geweest op een of meer van de markten van Spanje, Algerije, Polen of Libanon (zie bijlage 2). Algerije heeft sinds november 2000 haar grenzen gesloten voor de import van Nederlandse vaarzen vanwege BSE. Toch werd dit land meegenomen omdat de situatie ook gold voor de Nederlandse concurrenten uit Duitsland, Denemarken en Frankrijk. Ook de Poolse markt is vanwege BSE voor export vanuit Nederland gesloten geweest, maar deze markt is inmiddels weer open.

4.3 Vergelijking internationale concurrentiekracht

Hier wordt de concurrentiekracht van de Nederlandse exporteur op determinanten vergeleken met de concurrentiekracht van de belangrijkste concurrenten op de Spaanse, Algerijnse, Poolse en Libanese markt. De internationale concurrentiekracht wordt in algemene zin vergeleken voor deze markten.

De verschillen in aanpassingsvermogen aan de markt tussen de exportlanden zijn afhankelijk van de doellanden. De Fransen hebben een sterke positie in Algerije en Libanon. De Denen een gemiddelde positie over de landen heen.

De Nederlandse exporteurs worden voorbijgestreefd op het punt van de ketendoelmatigheid. Vooral Duitsland scoort hoog.

De prijs van een vaars uit Nederland is laag in vergelijking met de andere landen. De positie van de exporteurs is op dit punt sterk.

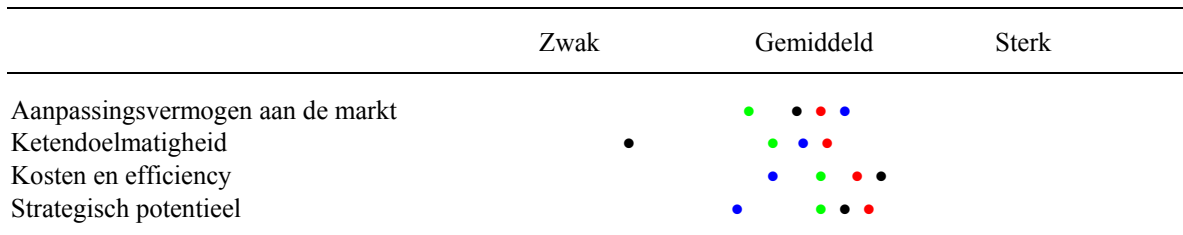
De Nederlandse exporteurs zijn negatief over het strategisch potentieel. De andere landen staan volgens hen sterker als het gaat over de uitgangspositie om de toekomstige concurrentie aan te gaan, geïnformeerd te zijn over de wensen van de doelgroep en de gevoeligheid voor veranderingen in het overheidsbeleid.

Hieronder volgt de bespreking per markt.

Spaanse markt

Duitsland en Frankrijk streven Nederland voorbij op het punt van het aanpassingsvermogen in de markt. Het exterieur speelt een iets belangrijkere rol waardoor beide landen een streepje voor hebben. De gunstige prijs-kwaliteitverhouding geeft Nederland een koppositie met betrekking tot kosten en efficiency.

Figuur 4.1 Internationale concurrentiekracht volgens de Nederlandse exporteurs naar Spanje

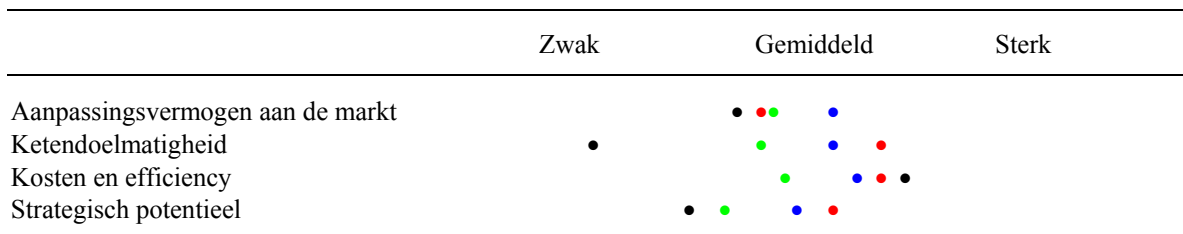


• Nederland; • Duitsland; • Denemarken; • Frankrijk.
Bron: Eurostat.

Algerijnse markt

De Franse exporteur neemt een stevige positie in op de Algerijnse markt. De Deense en Nederlandse exporteur bevinden zich in een achterhoede positie. Alleen op kosten en efficiency streeft de Nederlandse exporteur Denemarken ruimschoots voorbij.

Figuur 4.2 Internationale concurrentiekracht volgens de Nederlandse exporteurs naar Algerije

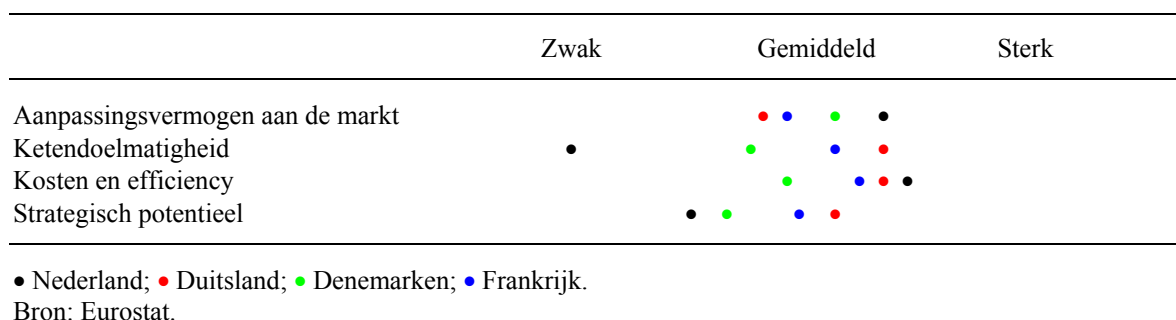


• Nederland; • Duitsland; • Denemarken; • Frankrijk.
Bron: Eurostat.

Poolse markt

De Nederlandse exporteur heeft veel te verliezen op de Poolse markt. Haar positie is goed maar wordt bedreigd door een zwakke ketendoelmatigheid en strategisch potentieel.

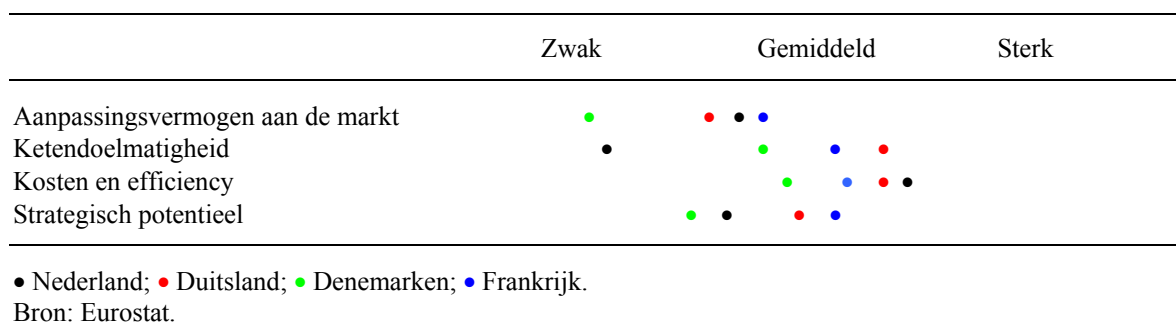
Figuur 4.3 Internationale concurrentiekracht volgens de Nederlandse exporteurs naar Polen



Libanese markt

Ook op de Libanese markt dient de Nederlandse exporteur op zijn tellen te letten. Hoewel vanuit het oogpunt van kosten en efficiency en het aanpassingsvermogen aan de markt een sterke positie bestaat, nemen de concurrenten ook op deze markt een veel sterkere positie in ten aanzien van de aspecten ketendoelmatigheid en strategisch potentieel. Over de brede is de positie van de Franse en Duitse exporteur goed ten opzichte van de Deense en Nederlandse.

Figuur 4.4 Internationale concurrentiekracht volgens de Nederlandse exporteurs naar Libanon



4.4 Resultaten per determinant

4.4.1 Aanpassingsvermogen aan de markt

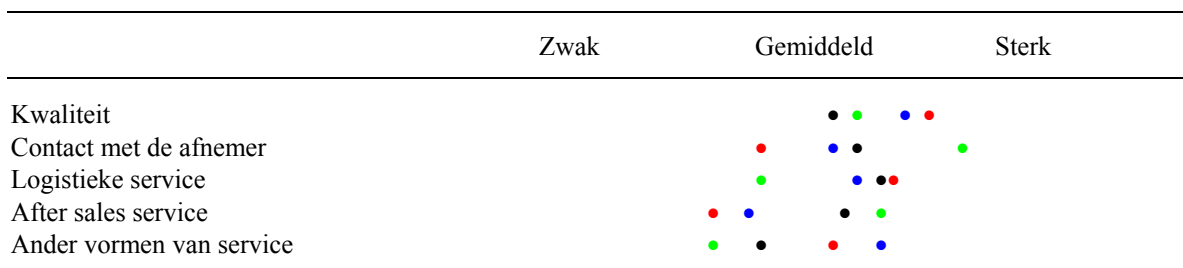
De kwaliteit van dieren van het ras Holstein Frisian wordt in het algemeen als goed beschouwd, al zijn er wel vanuit de concurrerende landen kleine verschillen te bespeuren die bij de individuele afnemers specifiek worden gewaardeerd. Zo heeft een vaars afkomstig uit Nederland in potentie een hoge melkproductie. Een Duitse vaars heeft een steviger exterieur, Deense vaarsen scoren qua gezondheid iets sterker. Franse vaarsen beschikken over een mix van verschillende kwaliteiten, waaronder een iets steviger exterieur dan Nederlandse vaarsen.

Het contact van de Nederlandse exporteurs met haar afnemers wordt gewaardeerd als 'gemiddeld'. Zij vinden het verschil met de exporteurs uit de concurrerende landen niet groot. Per land is er wel onderscheid. Zo hebben de Deense exporteurs nauwelijks een aandeel op de Libanese markt. De contacten tussen Algerije en Frankrijk zijn beter dan die van Algerije en de andere drie.

Spaanse markt

De Nederlandse exporteur ziet de Duitse exporteur als belangrijkste concurrent op de Spaanse markt. De kwaliteit van de Nederlandse vaars wordt minder gewaardeerd dan die uit Duitsland en Frankrijk. Dit heeft te maken met het feit dat het exterieur een belangrijke rol speelt. De service verlening is gemiddeld tot matig. Op het item van de 'after sales service' doen de Duitsers het minder en wordt Nederland alleen voorbijgestreefd door de Denen. De Nederlandse exporteur ondervindt een beperking met betrekking tot andere vormen van service vanwege de afwezige ondersteuning van de overheid bij het bieden van garanties bij kredietverstrekking.

Figuur 4.5 *Aanpassingsvermogen aan de markt volgens de Nederlandse exporteurs naar Spanje*

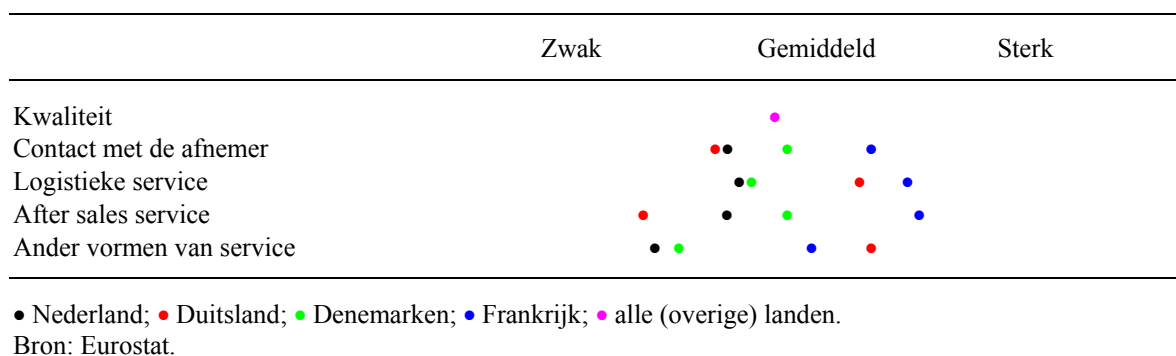


• Nederland; • Duitsland; • Denemarken; • Frankrijk.
Bron: Eurostat.

Algerijnse markt

Op de Algerijnse markt speelt de kwaliteit van de vaars geen rol. Bij de export spelen andere factoren een veel grotere rol. De historische relatie tussen Frankrijk en Algerije is merkbaar. Door kredietverstrekking heeft Duitsland een effectief breekijzer in handen. De positie van Nederland is over de gehele linie zwak.

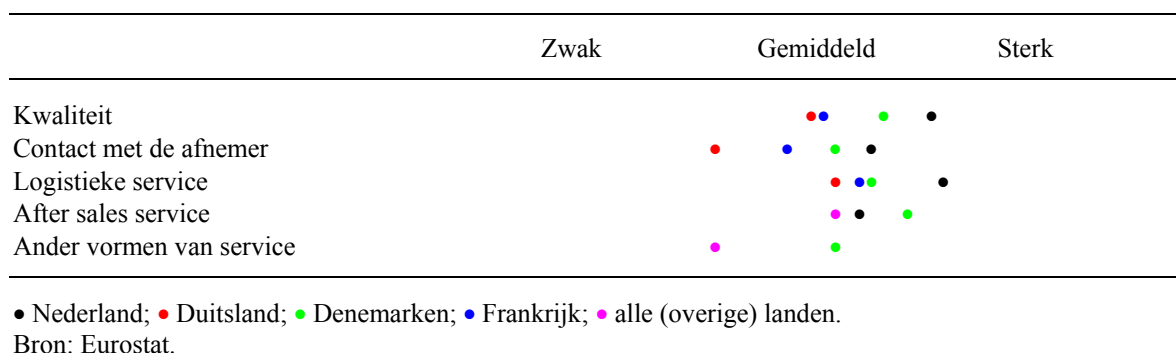
Figuur 4.6 Aanpassingsvermogen aan de markt volgens de Nederlandse exporteurs naar Algerije



Poolse markt

De positie van de Nederlandse exporteur op de Poolse markt is goed. De kwaliteit van de vaars sluit goed aan bij de wensen van de afnemer. De Polen onderhouden met Nederland een warme (handels)relatie. Dit in tegenstelling tot de relatie tussen Duitsland en Polen, die is volgens de exporteurs nog steeds niet goed. De Denen doen het goed op het gebied van de service verlening. Op het gebied van de logistieke service streeft de Nederlandse exporteur de Deense voorbij.

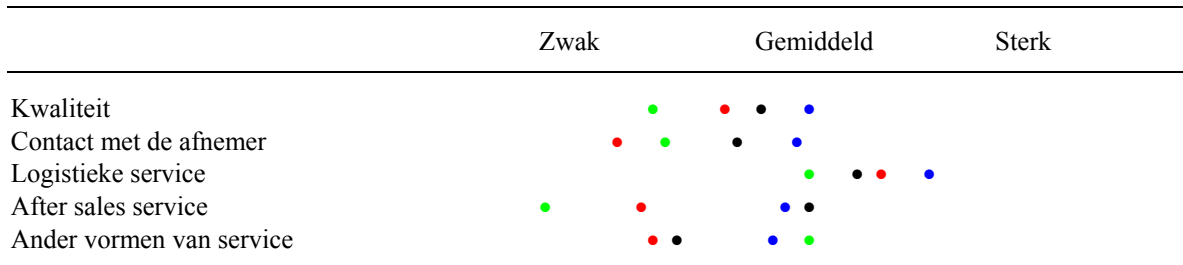
Figuur 4.7 Aanpassingsvermogen aan de markt volgens de Nederlandse exporteurs naar Polen



Libanese markt

De Denen spelen nauwelijks een rol op de Libanese markt. De Franse exporteur is de belangrijkste concurrent van Nederland. De Nederlandse exporteur stelt een redelijk contact te onderhouden met afnemers, alleen de Franse streven hen voorbij.

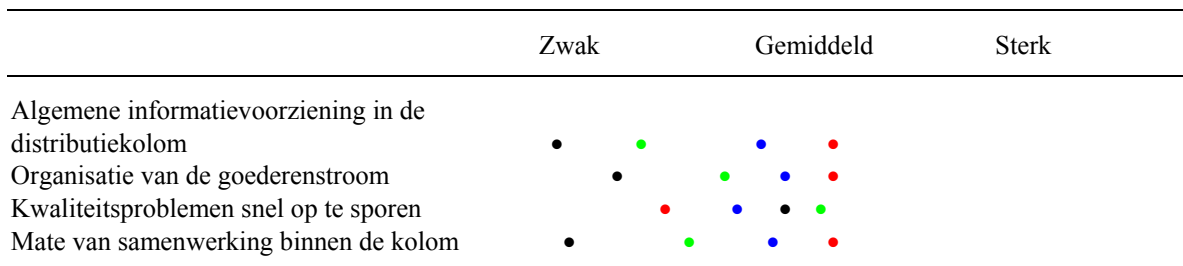
Figuur 4.8 Aanpassingsvermogen aan de markt volgens de Nederlandse exporteurs naar Libanon



• Nederland; • Duitsland; • Denemarken; • Frankrijk.
Bron: Eurostat.

4.4.2 Ketendoelmatigheid

Figuur 4.9 Ketendoelmatigheid volgens de Nederlandse exporteurs

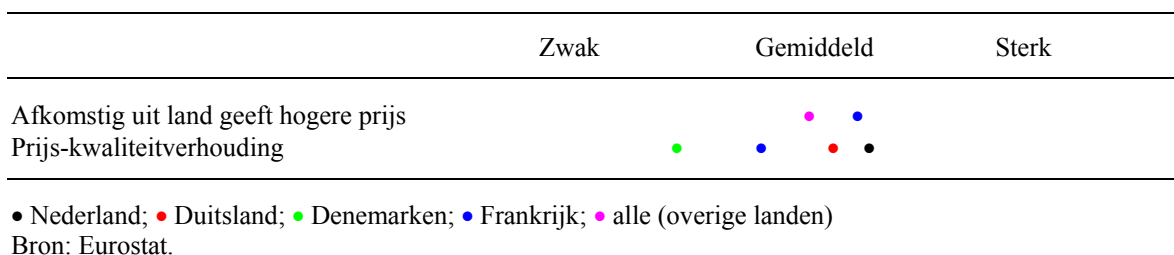


• Nederland; • Duitsland; • Denemarken; • Frankrijk.
Bron: Eurostat.

De samenwerking in de keten wordt door de exporteurs als zeer belangrijk ervaren, de intensiteit van de samenwerking minder. Nederland wordt op drie punten gepasseerd. Het tijdig verkrijgen van informatie van de overheid en het volledig zijn van de informatie is zwak en daarmee een punt van aandacht. De organisatie van de goederenstroom en de mate van samenwerking binnen de kolom zijn bij de concurrentie beter. De exporteur spreekt zich positief uit over de transparantie van de keten. Alleen de Denen streven Nederland voorbij. Ten gevolge van de politieke opstelling rondom BSE scoort Duitsland laag. De integrale kwaliteitsbewaking wordt ook als zeer belangrijk gezien maar sorteert een negatief effect: kan op termijn tegen de sector werken.

4.4.3 Kosten en efficiency

Figuur 4.10 Kosten en efficiency volgens de Nederlandse exporteurs

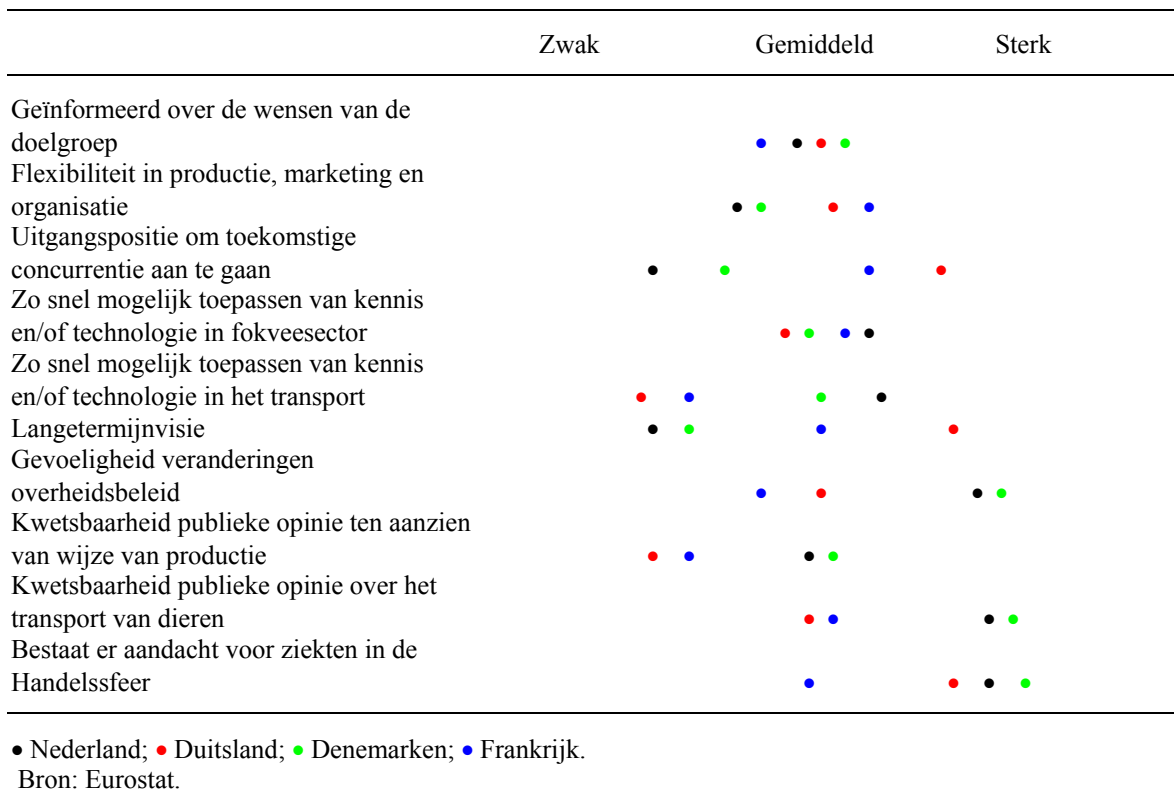


De prijs van de vaars speelt een grote rol op de markt. De invloed die het predikaat 'afkomstig uit' heeft op de prijs, is licht in het voordeel voor Frankrijk. De exporteur vindt de prijs-kwaliteitverhouding van het Nederlandse en Duitse product beter dan dat afkomstig uit Frankrijk en Denemarken. Dit heeft vooral te maken met de gunstige prijs 'af boerderij' van de Nederlandse vaars.

4.4.4 Strategisch Potentieel

Toekomstige potentieel

Figuur 4.11 Strategisch potentieel volgens de Nederlandse exporteurs



De Duitse, Deense en Franse exporteurs zijn over het algemeen beter geïnformeerd over de wensen van de afnemer, vanwege het vaak grote marktaandeel in de landen waar ze naar exporteren. De flexibiliteit van de Nederlandse exporteur laat duidelijk te wensen over, evenals de uitgangspositie om toekomstige concurrentie aan te gaan. Er is wel vertrouwen in de mogelijkheid die de aanwezige kennis en technologie biedt. Maar daartegenover staat dat de buitenlandse exporteurs meer een lange termijn voor ogen hebben. De Nederlandse exporteur is gevoelig voor veranderingen in het overheidsbeleid. De Deense en Nederlandse exporteurs zijn veel gevoeliger voor negatieve berichtgeving over de rundveesector dan de Franse en Duitse, en er bestaat meer aandacht voor ziekten die een rol spelen in de handelssfeer.

Milieu, welzijn en gezondheid

In de vier doellanden: Spanje, Algerije, Polen en Libanon speelt milieu bij de aankoop van varzen in het geheel geen rol. Ook de wijze waarop in de landen van herkomst met het milieu wordt omgesprongen maakt bij de aankoop niet uit. Dierwelzijn en gezondheid spelen in de handelssfeer wel een rol van betekenis, maar de afnemers betalen niet extra voor een betere gezondheid of welzijn van de dieren in de periode voor aanvoer. Welzijn en gezondheid spelen in Polen en Spanje naar de toekomst toe in EU-verband een grotere rol dan het nu doet. In de landen Algerije en Libanon maakt het voor de afnemers niet uit hoe het met de dieren gesteld is de landen van herkomst. De komende vijf jaren zal hierin naar verwachting geen verandering optreden.

4.5 Sterke en zwakke punten

Hier staan de door de Nederlandse exporteurs genoemde sterke en zwakke punten genoemd met betrekking tot de Spaanse, Algerijnse, Poolse en Libanese markt. De Nederlandse exporteur heeft het grootste aantal sterke en het grootste aantal zwakke punten. Het is een gevolg van de meting die alleen betrekking had op actoren afkomstig uit Nederland. De voorsprong die men heeft ten aanzien van de unieke sterke punten loopt een groot risico dat te niet te doen door effecten van het grote aantal zwakke punten.

Tabel 4.5 *Unieke sterke en zwakke punten van de exporteurs op de Spaanse, Algerijnse, Poolse en Libanese markt*

	Sterke punten	Zwakke punten
Duitsland	Exterieur van de vaars Kredietverstrekking Lage totale kosten voor export van vaars	Relatie met Polen Transparantie in de keten
	Organisatie van productiekolom	
Frankrijk	Fokvaars met een mix van kwaliteiten Sterke handelsrelatie met Algerije Ondersteuning vanuit de overheid	Transparantie de keten
Nederland	Goede relatie met Polen Prijis-kwaliteitverhouding Handelstalent exporteur Imago als zuivelland After sales service Extra kosten in de keten(certificaten) Strategisch potentieel Ketendoelmatigheid	Ondersteuning vanuit de overheid Gevoeligheid voor veranderingen van overheidsbeleid Tijdigheid van informatie Volledigheid van informatie
Denemarken	Hoge gezondheidsstatus veestapel	Zijn niet of nauwelijks aanwezig op de markten van Libanon en Algerije

5. Strategie

De kansen voor de export van Nederlands fokvee hangen samen met het succesvol opereren van 'de exporteur' op de diverse markten binnen en buiten Europa. Onder het begrip 'succesvol' worden diverse aspecten verstaan die een rol spelen in de strategie van een onderneming:

- het succes van een onderneming is volgens Porter (Matthyssens, 1996) afhankelijk van de [1] winstgevendheid van de bedrijfsactiviteiten, [2] de aantrekkelijkheid van de producten en [3] de intensiteit en structuur van de concurrentie;
- D'Aveni (Matthyssens, 1996) voegt daaraan toe dat [4] het succes van een onderneming op de lange termijn niet het gevolg is van het verdedigen van bestaande concurrentievoordelen maar van de bekwaamheid van de onderneming om steeds nieuwe voordelen te creëren;
- Treacy en Wiersema (Matthyssens, 1996) stellen dat [5] succesvolle ondernemingen superieure waarde voor de klanten verkopen.

De invulling van de strategie geschiedt aan de hand van de hierboven genoemde vijf punten.

Winstgevendheid/financiële draagkracht

De exporteur geeft aan dat de marge bij de verkoop van fokvee klein is. Ook de winstgevendheid is klein. De financiële draagkracht van de onderneming om te herstellen van grote calamiteiten, zoals de MKZ, is niet voor elk bedrijf even groot en zeker voor de kleinere gering. Doen zich snel achter elkaar calamiteiten voor dan betekent dat het faillissement van een groot aantal vooral kleinere bedrijven. Aandacht hiervoor is van groot belang. Een aantal aspecten kunnen worden genoemd:

- collectieve verzekering of schadefonds tegen calamiteiten. Een mogelijkheid om de financiële effecten van calamiteiten te minimaliseren is het tot uitbetaling laten komen van een collectieve exportverzekering of schadefonds voor de fokveesector. Veepro Holland zou bij de totstandkoming een trekkersrol kunnen spelen. In dit kader kan ook gedacht worden aan het vormen van reserves bij de bedrijven zelf. Hiervoor is overleg met het Ministerie van Financiën noodzakelijk;
- de *exportbedrijven* zelf zouden het risico kunnen spreiden door zich in meerdere landen te vestiging. De continuïteit van het totale bedrijf loopt minder risico's als het in meerdere landen gevestigd is. Indien de export in Nederland zou stilvallen blijft de mogelijkheid open om een deel van de activiteiten uit te voeren vanuit de vestigingen elders. Het bedrijf overleeft op deze wijze de calamiteit en kan later de export vanuit Nederland van de hier gefokte vaars weer oppakken. Bij erg besmettelijke ziekten zoals MKZ worden vaak meerdere landen tegelijk getroffen en is het risico van spreiding eerder groter dan kleiner;

- voor als nog is het voor de sector van groot belang dat de *overheid* er alles aan doet om calamiteiten te voorkomen. Indien zich deze toch voordoen dan draagt zij de zorg voor een adequate aanpak ter minimalisering van de effecten, dat wil zeggen;
- het instellen van compartimentering, zodat uit niet besmette gebieden in principe export mogelijk is;
- het zo spoedig mogelijk open stellen van de grenzen voor de export van varzen door een zo kort mogelijke 'standstill' periode;
- het begeleiden van de sector bij het hertstellen van het vertrouwen bij de overheden in de importerende landen via het geven van informatie over bestrijdingsmaatregelen en de actuele dierziektesituatie;
- een aanvulling te geven op het in te stellen calamiteitenfonds c.q. verzekering en/of het overleg met het ministerie van Financiën over het opbouwen van reserves bij de bedrijven zelf.

Aantrekkelijkheid van het fokvaars voor de klant

De aantrekkelijkheid van het product wordt mede ingegeven door het fokdoel in de Nederlandse melkveehouderij, de prijs-kwaliteitverhouding inclusief de beschikbaarheid en het imago:

- fokdoel. De exporteur heeft geen invloed op de fokdoelen binnen de Nederlandse melkveehouderij. Hierdoor is de exporteur beperkt in zijn poging vraag en aanbod te 'matchen'. Voor de export van fokvarzen is daarom een vooraanstaande positie van de Nederlandse rundveefokkerij belangrijk;
- prijs-kwaliteitverhouding en beschikbaarheid. De Nederlandse exportpositie is nog sterk afhankelijk van de prijs. Voor de toekomst kan de prijs-kwaliteitverhouding ongunstiger worden doordat minder varzen beschikbaar zijn. De oorzaken hiervan zijn de invloed van Minas en het melkquotum. Minas kan op de korte termijn leiden tot een vermindering van het aanhouden van jongvee. Bovendien heeft de melkveehouderij door de nog steeds toenemende productiviteit van de koe met gemiddeld 1% per jaar steeds minder dieren nodig om het quotum vol te melken. Daar staat tegenover, dat de koeien gemiddeld langer worden aangehouden en dat in het verleden de sector altijd flexibel heeft gereageerd op veranderingen in de export van fokvarzen. Deze flexibiliteit is het gevolg van rekening houden door de melkveehouder met de mogelijkheden voor export van fokvee bij de stierkeuze, het al dan niet aanhouden van nuchtere kalveren en het al dan niet vervangen van oude(re) melkkoeien;
- het imago van de Nederlandse melkveehouderij is over het algemeen goed. Dit berust op de hoge productiviteit en de melkkwaliteit van de dieren. In het buitenland is men ook op de hoogte van de nadelen verbonden aan de intensiteit van de Nederlandse veehouderij. Omdat deze problemen vooral spelen in de intensieve veehouderij zijn ze nauwelijks van invloed op de export van fokvarzen. Verder is het zo dat het imago-onderscheid tussen de Nederlandse, Duitse, Franse en Deense melkveehouderij gering is. Het is belangrijk te concretiseren welke aspecten een bijdragen leveren aan het Nederlandse imago en vooral aan te geven welke daarvan op positieve wijze ver-

- schillen van de die van de concurrenten. Veeopro Holland zou dit in samenwerking met het ministerie van LNV op kunnen pakken;
- een pluspunt van het Nederlandse vee ten opzichte van vee uit andere landen kan zijn, de certificering van de gezondheidsstatus van het bedrijf van herkomst. De bedrijven zouden dit in hun concurrentiestrategie kunnen benadrukken.

Intensiteit en structuur van de concurrentie

Doordat de concurrenten (Frankrijk, Denemarken en Duitsland) vrijwel dezelfde kwaliteit kunnen leveren is de intensiteit van de concurrentie hoog. Daardoor worden vaak niet-economische overwegingen van belang bij de keuze van de leverancier. In dit kader zijn met name historische banden belangrijk. De structuur van de concurrentie berust vooral op de prijs-kwaliteitverhouding en bestaande relaties. Ook de prestatie van de dienstverlenende organisatie is hierbij van belang. Nederland beschikt evenals de andere landen over een goed georganiseerd systeem waarbij zorgvuldigheid bij de uitgifte van certificaten voorop staat. Deze zorgvuldigheid leidt vaak tot traagheid en een weinig tijd-efficiënt werken. Dit staat haaks op de ondersteuning die de concurrenten ondervinden van hun overheden.

Verbetering van de situatie vraagt een groter markt- en servicegerichtheid van dienstverlenende instellingen. Daarnaast is extra aandacht voor het onderhouden en opbouwen van relaties met (potentiële) afnemers van belang. Hierbij spelen naast de exporteurs zelf (onder andere een lange termijn visie, bezoeken) ook Veeopro Holland (brochures, imagoverbetering) en de overheid via onder andere de landbouwattachés (oplossen problemen, leggen contacten) een rol.

Creëren van nieuwe voordelen

Het creëren van nieuwe voordelen rondom de export van het Nederlandse fokvee is lastig. Het gaat om het goed inschatten van toekomstige kansen. Het creëren van nieuwe mogelijkheden ligt niet alleen bij de exporteur maar vraagt ook inspanning van Veeopro Holland en de overheid:

- voor de *exporteur* betekent dit heel frequent overleggen met potentiële klanten en het vastleggen bv. in een databestand van hun wensen en visie op de toekomst;
- voor *Veeopro Holland* houdt dit in het regelmatig verkennen van nieuwe mogelijk interessante markten, het onderhouden van handelscontacten en het actueel houden van marktinformatie;
- de *overheid* kan ook een bijdrage leveren aan de actuele kennis over ontwikkelingen in interessante landen. Verder kan de overheid pro-actief werken ten aanzien van het opstellen van bindende certificaten.

Verkoop van superieure waarde

De waarde die de exporteur probeert te creëren moet betrekking hebben op de behoeften en noden van de buitenlandse afnemer.

Een succesvolle strategie reageert op de behoeften en eisen van de markt en poogt voortdurend de klanten tevreden te stellen. Een aantal strategische aspecten spelen hier een rol:

- de exporteurs begeleiden, zelf, dan wel in samenwerking met Veeopro Holland, de export met verlening van service vóór, tijdens en na de transactie. Het gaat daarbij om de waarde die de afnemer waarneemt. De constatering van de exporteur dat een afnemer niet tevreden is over de prestatie van een geleverde koe zou kunnen duiden op zowel een dier van geringe kwaliteit als op een gebrek aan ondersteuning, waardoor het dier niet de goede verzorging heeft gekregen;
- de serviceverlening is een belangrijk instrument om klanten te binden. Volgens Håkansson (Matthyssens, 1996) is de intensiteit van de klantenbinding het geringst als de complexiteit van de probleemoplossende service laag is en de aangepastheid aan de klant gering is. Dit is bijvoorbeeld het geval als er sprake is van een lage prijsstrategie. Hetgeen blijkt de uitspraken van de exporteurs in veel gevallen de realiteit is. Het aanwenden van collectieve promotionele activiteiten en reclame (*Veeopro Holland*) voorafgaande aan de transactie en de nazorg daarna, kan dan zorgen voor het noodzakelijke onderscheid ten opzichte van concurrentie. Het opnemen van de export in zogenaamde turn-key projecten vormt het andere uiterste. Volgens Håkansson is in dit type van projecten sprake van een hoge mate van complexiteit van de probleemoplossende service en van aangepastheid aan de klant. De ontwikkeling van de producten en integratie vindt immers plaats in samenwerking met de klant. De strategie is er hierbij op gericht de klant zich te laten ontwikkelen.
Een andere mogelijkheid is met het dier de Nederlandse melkveesector en haar goede reputatie te benutten. Door het tevens aanbieden van adviezen over de melkveehouderij gebaseerd op de Nederlandse kennis kan waarde worden toegevoegd;
- om de gewenste service te kunnen leveren dienen de exporteurs nauwe contacten met hun klanten te onderhouden en de daarbij verkregen informatie vast te leggen en om te zetten in dienstverlening. Ook Veeopro Holland en de overheid kunnen informatie verzamelen en verspreiden over de actuele wensen van de klanten.

6. Conclusies en aanbevelingen

6.1 Conclusies

De export van fokvee levert een bijdrage aan de post 'omzet en aanwas' die circa 15% van het inkomen van de melkveehouders uitmaakt. In normale jaren wordt gemiddeld voor 100 miljoen euro aan fokmateriaal (sperma, embryo's, fokvee) geëxporteerd. De export van fokvee omvat gemiddeld 50.000 fokvaarzen, met een leeftijd van 20-24 maanden en een totale waarde van 75 miljoen euro. De mogelijkheid van fokvee-export verruimt de keuzemogelijkheden voor de melkveehouder op drie momenten, namelijk bij de keuze van de te gebruiken stier, de bestemming van het kalf en de bestemming van de vaars. Door deze keuzemogelijkheden kan flexibeler op marktsituaties worden gereageerd, waardoor prijzen bij tijdelijke overschotten minder diep wegzakken (indirecte economische bijdrage fokvee-export). Bovendien levert de export een positieve bijdrage aan het imago van Nederland als hoogstaand zuivel- en fokkerijland.

De keten gericht op de export van fokvaarzen kent een flink aantal partijen. De belangrijkste ketenpartijen zijn de veeverbeteringsorganisaties, de melkveehouders en de exporteurs. Belangrijke dienstverlenende organisaties zijn de RVV en de stamboekorganisaties, die moeten zorgen voor de benodigde certificaten, Veepro Holland die exportbevorderende activiteiten verzorgt en verzamelplaatsen en transporteurs. In de keten worden de activiteiten van de verschillende schakels maar in zeer beperkte mate op elkaar afgestemd. Zo zijn de eisen van de diverse importlanden van fokvaarzen geen onderdeel van het fokkerijbeleid, en selecteren de exporteurs de dieren uit het, bij melkveehouders op dat moment aanwezige, bestand. De eisen die importlanden stellen aan het te importeren fokvee worden vooral bepaald door het uitbetalingssysteem voor de melk. Op dit punt bestaan er tussen EU-landen geen grote verschillen. Verder vinden de exporteurs de medewerking van de RVV bij deze export van levend vee niet altijd optimaal c.q. houdt de RVV onvoldoende rekening met specifieke situaties. Dit betreft onder andere de snelheid van werken in verband met de voorgeschreven termijnen met betrekking tot de verzameling op exportstallen, alsook de tijd die het vraagt om nadat overeenstemming is bereikt over de export van fokvee de vereiste formulieren te ontwikkelen.

De concurrentiekracht van de Nederlandse fokvee-export in vergelijking met belangrijke concurrenten op de voorbeeldmarkten Spanje, Algerije, Polen en Libanon is op het punt van de prijs-kwaliteitverhouding sterk. Ten aanzien van het strategische potentieel, het aanpassingsvermogen aan de markt en met name de ketendoelmatigheid zijn verbeteringen nodig.

Bij het strategisch potentieel dienen met name de flexibiliteit van de exporteur, de uitgangspositie om toekomstige concurrentie aan te gaan en de langetermijnvisie te worden versterkt. Bij het aanpassingsvermogen aan de markt, gaat het om de verbetering van de service, waaronder de after sales service. De ketendoelmatigheid dient verbeterd te worden

op de volgende samenhangende punten: samenwerking in de kolom, organisatie van de goederenstroom en informatievoorziening.

De sector zelf kan zich maar in beperkte mate indekken tegen calamiteiten. Een in de praktijk toegepaste oplossing van spreiding van de activiteiten over meerdere landen, levert bij erg besmettelijke ziekten als Mond- en Klauwzeer mogelijk zelfs extra gevaren op, omdat de ziektes vaak grotere regio's treffen. Het grote probleem van calamiteiten is het verlies aan kennis en ervaring doordat bedrijven moeten sluiten en werknemers afstoten. Verzekering van dit risico is na de MKZ-crisis van vorig jaar nauwelijks of uitsluitend tegen een zeer hoge premie mogelijk.

Als gevolg van de MKZ-crisis is de sector geconfronteerd met scherpere regels in het kader van de preventie van dierziekten voor verzamelplaatsen en voor het verzamelen van de dieren zelf (o.a. bloktijden), die de praktische gang van zaken bemoeilijken. Verder kan de aanpassing van de Europese transportrichtlijn van levend vee de mogelijkheden voor de export van fokvee negatief beïnvloeden. De ervaring leert, dat de melkveehouders hun selectiemogelijkheden via de stierkeuze, de bestemming van de nuka's en het aanhouden of mesten van vaarzen vrij soepel aanpassen aan de mogelijkheden tot export van fokvaarzen.

Het ministerie van LNV richt zich o.a. ten behoeve van de fokvee-export vooral op het wegnemen van handelsbelemmeringen. In dat kader worden op regelmatige basis nauwe contacten onderhouden met een flink aantal landen. Ook worden via bezoeken over en weer uitleg gegeven over de genomen maatregelen om de kwaliteit en gezondheid van de te exporteren fokvaarzen te garanderen. Helaas loopt adequaat reageren op bestaande exportmogelijkheden wel eens stuk op trage administratieve procedures.

De export van fokvee is gebaat bij een samenhangende strategie, waarin bedrijfsleven en overheid samenwerken en die zich richt op de volgende aspecten:

- de winstgevendheid en financiële draagkracht van de exporteurs, bijvoorbeeld via een schadefonds tegen calamiteiten en een beleid gericht op het voorkomen van veeziekten en het snel en efficiënt bestrijden daarvan;
- de aantrekkelijkheid van de fokvaars voor de klant via een vooraanstaande positie van de Nederlandse rundveefokkerij, een goede prijs-kwaliteitverhouding, een goed imago van de Nederlandse melkveehouderij en garanties met betrekking tot de gezondheidsstatus van de vaarzen;
- de intensiteit en structuur van de concurrentie. Omdat de kwaliteit van de dieren uit de verschillende exportlanden weinig verschilt, is het belang van factoren als bestaande relaties, snelheid van handelen van overheidsorganen en verbetering van de door de sector gegeven service relatief groot;
- de creatie van nieuwe voordelen. Hierbij dient men zich vooral te richten op toekomstige kansen via het verzamelen en vastleggen van klantenwensen en het verkennen van nieuwe interessante markten, het pro-actief opstellen door de overheid van bindende certificaten;
- het verkopen van superieure waarde. In dit kader is vooral de service voor, tijdens en na de verkoop van belang, alsook het laten plaatsvinden van de leveringen van fokvee in andere op ontwikkeling van het bestemmingsland gerichte projecten en programma's. Met name het verkopen van de Nederlandse melkveehouderij als totaal concept levert toegevoegde waarde.

6.2 Aanbevelingen

In een brief van maart 2001 heeft de minister de fokveesector toegezegd haar te ondersteunen in de vorm van een strategisch onderzoek waarbij in overleg met de sector aan het licht moet worden gebracht hoe de aanwezige expertise behouden kan blijven, hoe deze op een nadere manier kan worden benut en leidt tot behoud van werkgelegenheid in de fokveesector. In dat kader wordt eerst ingegaan op de aanbevelingen die het onderzoek oplevert voor de overheid.

Overheid

De overheid dient in het kader van het op peil houden of brengen van de concurrentiekracht en bij calamiteiten de volgende rol te vervullen:

- ondersteuning geven aan de sector bij het optreden van calamiteiten door te bevorderen, dat er een schadefonds voor calamiteiten komt en daaraan ook een financiële bijdrage te leveren. Samen het bedrijfsleven bij het Ministerie van Financiën te bevorderen, dat bedrijven mogelijkheden krijgen om voorzieningen voor calamiteiten te creëren. Verder zouden bedrijven kunnen worden ondersteund bij het in dienst houden tijdens de crisis van ervaren mensen, zodat geen essentiële kennis verloren gaat. Tenslotte is het van groot belang, dat na het beëindigen van de crisis het herstellen van de internationale handelsrelaties voortvarend wordt aangepakt;
- de informatieverzameling en -verspreiding van de overheid over buitenlandse markten afstemmen op de behoeften van de exporteurs. Zonodig kan worden overwogen gerichte marktverkenningen te laten uitvoeren. In dit kader zou ook passen het ondersteunen van Veepro Holland activiteiten in importlanden door het via de Landbouwraden beschikbaar stellen van ruimten voor seminars of het inschakelen van Veepro Holland voor het realiseren van LNV doelstellingen op promotioneel gebied;
- het intensiveren van de samenwerking van de sector. In dit kader past een pro-actieve houding bij de afgifte van exportcertificaten en het maken van basisafspraken met (potentiële) importlanden. Ook het verkorten van ambtelijke procedures en het kostenefficiënt en tijdseffectief uitvoeren van regelingen is van belang. In dit kader verdienen de redenen voor de bloktijd van maximaal 6 dagen bij export naar een andere EU-land en de administratieve procedure voor het produceren van een veterinaire exportcertificaat met name aandacht. Er is weliswaar een structuur voor het snel oppakken van problemen, maar de administratieve procedure duurt erg lang;
- de algemene regelgeving rond het verzamelen van dieren en het transport van vee zo in te richten, dat kostenefficiënt werken mogelijk is. Tevens zou de Nederlandse regelgeving moeten worden afgestemd op die in andere landen, zodat deze niet leiden tot verschillen in concurrentiepositie.

Exporteur

Naast de overheid dienen ook de bedrijven zelf een aantal zaken op te pakken. Dit betreft:

- het, uitgaande van eigen sterktes en zwaktes, vaststellen van strategische doelen. Daarbij dient men zoveel mogelijk het bestaande eigen, bij Veepro Holland en bij de overheid aanwezige netwerk te benutten. In dit kader is het ook van belang met afnemers regelmatig over hun wensen en visie op de toekomst te praten en deze informatie vast te leggen;
- het leggen van contacten met leveranciers van benodigdheden voor de melkveesector (bijvoorbeeld melkmachines en stallen) en turnkey projecten om potentiële afnemers te vinden;
- het geven van service bij en na de verkoop via training en advies over het houden van melkvee. Omdat dit voor afzonderlijke bedrijven niet altijd goed kostentechnisch mogelijk is, verdient samenwerking met Veepro Holland aanbeveling;
- gebruik de gekijkte paden in de communicatie met de overheid bij problemen. Met name Veepro Holland en eventueel via hen het VIP als loket hanteren.

Veepro Holland

Ook Veepro Holland dient een aantal acties te ondernemen om de positie van de sector te versterken. Het gaat om de volgende zaken:

- het aftasten van de mogelijkheden tot en zo mogelijk instellen van een fonds om de risico's van calamiteiten voor de toekomst te beperken. Bijvoorbeeld via het oprichten van een collectieve exportverzekering of een schadefonds;
- het collectief verzorgen van service rond de verkoop via o.a. het geven van cursussen in veeverzorging, melken en kalveropfok aan melkveehouders die Nederlandse fokvaarzen hebben gekocht;
- intensiveren van de begeleiding van de exporteur voor- en na de transactie via het geven van landeninformatie, brochures en via collectieve promotionele activiteiten, zoals seminars over het Nederlandse veeverbeteringsconcept. Enerzijds gaat het daarin om het imago van Nederland, anderzijds om het verbeteren van de relaties met potentiële afnemers;
- in en na een periode met calamiteiten verdienen exportbevorderende activiteiten extra aandacht, omdat oude klanten moeten worden teruggewonnen en nieuwe gevonden. In dat kader is het merkwaardig, dat de financiering van Veepro Holland gekoppeld is aan het aantal geëxporteerde dieren. In dit licht verdient het aanbeveling de financiering van Veepro Holland te herzien. Tegelijk dient dan opnieuw bekeken te worden in hoeverre de bijdrage van de export van fokvaarzen aan het imago van Nederland en aan de post 'Omzet en aanwas' een bijdrage van de melkveesector aan de activiteiten van Veepro Holland rechtvaardigt.

Literatuur

Brambell, F.W.R.; *Report of the technical committee to enquire into the welfare of animals kept under intensive husbandry systems*. Command Report 2836; London; 1965.

Commissie begrotingscontrole; Europees Parlement; *Kwijting 2000*. werkdocument; 2002.

Commissie van de Europese Gemeenschappen; *De toestand van de landbouw in de Europese Unie. Verslag 2000*; Brussel; 2001.

De Gelderlander; *Export van fokvee valt bijna stil*. 3 maart 2001.

Matthyssens, P. en K. Vandenbempt.; *Concurrentiestrategieën in industriële markten*. Handboek voor commercieel Technici. Samson Bedrijfsinformatie bv; Alphen aan de Rijn; 1994.

Ministerie van Landbouw; Natuurbeheer en Visserij; *Aan- en afvoerregels evenhoevigen*. 2002.

Ministerie van Landbouw; Natuurbeheer en Visserij; Correspondentie met het parlement; *Maatregelen dierentransport*. 2002.

Ministerie van Landbouw; Natuurbeheer en Visserij; Correspondentie met het parlement; *Transport van fokrunderen*. TRC; 2001/9378; 2001.

Ministerie van Landbouw; Natuurbeheer en Visserij; *Kracht en Kwaliteit*. Het LNV-beleidsprogramma; 1999-2002; 1998.

Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij; *Raamwerk voor de Toekomst*. Aanpak van exportbelemmeringen voor dieren en dierlijke producten; Den Haag; 1999.

Reformatorisch Dagblad; *Export fokvee daalt flink door BSE-crisis*. 15 januari 2001.

Rijksdienst voor +de keuring voor Vee en Vlees; juli 2002.

Veepro Holland; *schriftelijke mededeling*. 2002.

Bijlage 1 Determinanten

Aanpassingsvermogen aan de markt

- kwaliteit van de vaars;
- logistieke service;
- after sales service;
- overige service;
- reactiesnelheid op veranderende wensen van afnemers;
- promotionele activiteiten;
- contact tussen afnemers en leveranciers.

Ketendoelmatigheid

- intensiteit samenwerking;
- tevredenheid samenwerking;
- informatie-uitwisseling algemeen;
- tijdigheid van informatie;
- volledigheid van informatie;
- bruikbaarheid van informatie;
- logistieke efficiency;
- integrale kwaliteitsbewaking.

Kosten en efficiency

- prijs-kwaliteitverhouding.

Strategische potentieel

- geïnformeerdheid over behoeften en wensen van de doelgroep;
- flexibel in productie, marketing en organisatie;
- snel toepassen van nieuwe kennis en technologie;
- uitgangspositie om concurrentie aan te gaan;
- langetermijnvisie;
- gevoeligheid voor externe ontwikkelingen;
- kwetsbaarheid voor de publieke opinie.

Bijlage 2 Geïnterviewde actoren

Exporteurs

Firma Schaap b.v.
Dhr. N.H. Schaap
Hearewei 157
9035 EK Dronrijp

R. van de Berg Export b.v.
Dhr. R. v.d. Berg
Oosterholtseweg 33
8271 PS IJsselmuiden

Genes Diffusion/Firma Dekker
Dhr. Swennen
Het Laar
7731 AV Ommen

Dumeco Live stock
Dhr. C. van Rosmeulen
Enschotsestraat 28
5013 BD Tilburg

(Ook verzamelstal)
M.C. de Keizer Vee
Dhr. M.C. de Keizer
Heiweg 4
2969 LC Oud Alblas

Sperma en embryo leveranciers

Coöperatieve Rundveeverbetering Delta
Dhr. Dr. J. Jansen
Burgemeester Matsersingel 200
6843 NZ Arnhem

A.L.H. Genetics b.v.
Dhr. W. Put
Dammelaan 31
9014 GS Damwoude

Verzamelcentrum / Exportstal

Van de Wetering Veestallen b.v.
Dhr. V.d. Wetering
Burgemeester Posweg 116
5306 ZG Brakel

Exportbevordering

Veepro Holland
Dhr. Ir. J.G.B. Venneman
Wassenaarweg 20
6843 NW Arnhem

Overig

LTO Vakgroep melkveehouderij
H.A.J. Berends
Postbus 29773
2502 LT Den Haag

RVV kring Oost
J.F.M. de Leeuw
Postbus 5011
6802 EA Arnhem

RVV Centraal
Ir. C.J.M. van Wijk
Postbus 3000
2270 JA Voorburg

Bijlage 3 Kwalitatieve vergelijking

Waarom ontleen de landen hun sterke positie?

	Promotionele activiteiten	Rassenpositie (kwaliteit vee-stapel)	Ondersteuning overheid (o.a. bij afgifte export certificaten)	Organisatie van de productiekolom	Lage productiekosten	R&D, onderzoek & ontwikkeling	Imago van het land	Overige
Duitsland	*		**	***	***		*	
Frankrijk	*	*	***		*	*		
Nederland	**	**		**	**	*	*****	*** ¹⁾
Denemarken	*	*						* ²⁾

Figuur B3.1 Score op sterke positie concurrentielanden

- 1 handelstalent (netwerk) van de exporteur
- 2 gezondheidsstatus van de veestapel

Nederland ontleent haar positie in de markt aan het imago als zuivelland en de lage productiekosten. In mindere mate spelen een drietal aspecten: de organisatie van de productiekolom, de positie van het ras en de promotionele activiteiten. Ook is de positie mede te danken aan het handelstalent van de exporteur.

De positie van Duitsland dankt men aan de organisatie van de productiekolom en aan de lage productiekosten. Een positief punt is de ondersteuning vanuit de overheid (onder andere Duitse RVV, en het garant staan bij verstrekken van kredieten).

De positie van de Fransen is goed met betrekking tot de ondersteuning vanuit de overheid en geringere mate de aspecten rondom de promotie, positie van het ras en ondersteuning vanuit het onderzoek.

De positie van de Denen is mede te danken aan de hoge gezondheidsstatus van de veestapel. In geringere mate danken de Denen haar positie aan promotionele activiteiten en ondersteuning door de overheid.