



Ministerie van Landbouw,
Natuur en Voedselkwaliteit

Veterinaire exportstrategie

Herziening werkwijze veterinaire markttoegang 2017



Veterinaire exportstrategie

Herziening werkwijze veterinaire markttoegang 2017

Deze exportstrategie is in 2017 tot stand gekomen:

- Onder supervisie van de Stuurgroep Herziening Exportstrategie Dieren en Dierlijke Producten, bestaande uit: Marjolijn Sonnema, Christianne Bruschke, Lieke Hendrix, Aldrik Gierveld, en Elzo Kannekens (allen LNV), Fred de Klerk (NVWA), Jos Goebbels (COV), Folkert Beekman (ZuivelNL), Henk Bleker (Vee&LogistiekNL).
- Onder leiding van Elzo Kannekens, onder redactie van Frank Jan van der Valk en Tamara van Riet (allen LNV).
- Met de bijdragen van het Programmteam Herziening Exportstrategie, bestaande uit: Jan Klink (AEP), Freek Vossenaar (ELVV), Guido de Mol (NVWA), Iris Faassen (Way2Trade), Brenda McArthur (ZuivelNL), Steve Venneman (COV).

Inhoudsopgave

| | |
|---|-----------|
| Leeswijzer | 6 |
| 1. Aanleiding van de herziening van de veterinaire exportstrategie | 7 |
| 2. Het belang van export van dieren en dierlijke producten en legitimatie van overheidsrol | 8 |
| 2.1 Economische aspecten | 8 |
| 2.2 Waarom heeft de overheid een rol bij export dieren en dierlijke producten? | 9 |
| 3. De Europese context | 12 |
| 4. Nieuwe werkwijze, rollen en verantwoordelijkheden | 13 |
| 4.1 Scope | 13 |
| 4.2 Voorstel voor de nieuwe aanpak | 13 |
| 4.3 Definitie van een dossier | 13 |
| 4.4 Bedrijfsleven als drijvende kracht | 13 |
| 4.5 Dossieraanpak: transparantie en communicatie | 13 |
| 4.6 Afwegingskader voor prioritering van de rijksoverheid | 14 |
| 4.7 Governance | 15 |
| 5. Prioritering LNV | 17 |
| 5.1 Nieuwe aanpak prioritering | 17 |
| 5.2 Prioriteitslanden | 17 |
| 5.3 Exportbeleid overheid | 18 |
| 5.4 Bestaande en nieuwe markttoegang | 18 |
| 5.5 Betrokkenheid Europese Unie | 18 |
| Bijlage 1 Export agro producten in cijfers | 19 |
| Bijlage 2 Kamerbrief toekomstbestendige agrofood export | 20 |
| Bijlage 3 Elementen voor dossieridentificatie en plan van aanpak | 29 |
| Bijlage 4 Instrumentarium | 30 |

Leeswijzer

In de eerste 3 hoofdstukken van deze rapportage wordt een schets gegeven van de situatie tot en met 31 december 2017 en de te verwachten ontwikkelingen in het krachtenveld. Vanaf hoofdstuk 4 wordt dieper ingegaan op de nieuwe werkwijze en de prioriteiten van LNV en de gevolgen hiervan voor de inzet op markttoegangsdossiers. Afsluitend wordt het handelingsperspectief geschetst met betrekking tot de toekomstige aanpak van markttoegangsdossiers.

1. Aanleiding van de herziening van de veterinaire exportstrategie

Nederland is de tweede exporteur ter wereld van agroproducten. De 85,0 miljard euro tellende export bestaat voor 19 miljard aan agrarische producten buiten de EU. Waarvan 6 miljard euro uit de export van dierlijke producten en levende dieren naar landen buiten de Europese Unie (derde landen) bestaat. De inzet van de Nederlandse overheid is er op gericht om veterinaire handels barrières van derde landen te voorkomen en weg te nemen om zo markten in derde landen te behouden of te verkrijgen. Bindende veterinaire markttoegangsvoorwaarden worden afgesproken tussen nationale overheden, met de Chief Veterinary Officer (CVO) als eindverantwoordelijke. Het proces van veterinaire markttoegang kenmerkt zich door nauw overleg tussen de overheid (LNV, NVWA) en brancheorganisaties.

De Nederlandse overheid maakt afspraken met bestemmingslanden en geeft garanties over de veiligheid (diergezondheid, voedselveiligheid) van de te exporteren producten. Deze garanties vormen, samen met de vaak omvangrijke vraag uit veel landen naar Nederlandse producten, de basis voor export. Het systeem van intensieve samenwerking werkt goed en levert veel resultaat. Om een aantal redenen is de bestaande exportstrategie, uit 2012, herzien. Het generieke exportbeleid voor agrofood is in 2016 bijgesteld; de reeds gerealiseerde taakstelling in personele capaciteit bij EZ heeft er toe geleid dat de rol van de overheid in het proces van veterinaire markttoegang opnieuw bekeken diende te worden; sinds het verdwijnen van de productschappen is er een nieuwe werkwijze ontstaan met een andere rolverdeling; tot slot is geconstateerd dat de handelspolitieke rol van de Europese Unie op het terrein van veterinaire en fytosanitaire markttoegang groeit en professionaliseert.

Nederland is vanouds sterk gericht op bilaterale contacten met derde landen. Dat heeft ons land veel gebracht. Een heroriëntering die rekening houdt met de Europese Unie als krachtige handels politieke speler die zich inzet voor de offensieve veterinaire en fytosanitaire handelsbelangen van de Lidstaten is aan de orde. Deze factoren vormen de aanleiding om een traject te starten tot herziening van de bestaande en succesvol gebleken exportstrategie. Niet inspelen op de veranderende omgeving zal er toe leiden dat de bestaande strategie wordt achterhaald en minder succesvol zal zijn.

Zuivel:

“De kracht van de Nederlandse zuivelsector is gelegen in de bijdrage die zij levert aan de Nederlandse economie. Met een productiewaarde van 6,6 miljard euro is die aanzienlijk. Dit werkt ook direct door in het voorzien van banen in Nederland. Daarnaast ligt haar kracht in het oppakken van maatschappelijke uitdagingen en het stellen van doelen ten aanzien van klimaat, verbetering van diergezondheid en dierenwelzijn, behoud weidegang en biodiversiteit en milieu. De Nederlandse zuivelsector levert een bijdrage aan de wereldwijde voedselzekerheid door gezonde en duurzame producten te produceren en behoort tot de wereldtop als het gaat om innovatie. De positieve invloed die uitgaat van export, zal al deze componenten van de Nederlandse zuivelsector verder versterken.”

2. Het belang van export van dieren en dierlijke producten en legitimatie van overheidsrol

2.1 Economische aspecten

In het agrocomplex wordt 7,9% van de nationale toegevoegde waarde verdiend. Op tal van manieren, want het agrocomplex omvat veel meer dan alleen de primaire productiesector. In feite draagt de primaire sector slechts voor een klein deel daaraan bij. De toegevoegde waarde van de primaire sector is 1,5% van het nationaal totaal. De bijdrage van de primaire productie van de dierlijke sectoren (rundvee, vleeskalver, varkens, pluimvee en overige veehouderij) is met 1,9 miljard 0,3% van de nationale toegevoegde waarde. De toeleverende industrie en de verwerkende industrie leveren een veel groter aandeel. Dat valt te verklaren uit het hoge niveau waarop onze landbouwproductie staat: er is veel hoogwaardige input nodig. Daarnaast levert de verwerkende industrie een groot deel van de toegevoegde waarde. Er worden niet alleen in Nederland geproduceerde producten verwerkt maar veel daarvan wordt geïmporteerd uit andere landen, van binnen en buiten de Europese Unie. Door de hoge graad van specialisatie speelt logistieke activiteit ook een aanmerkelijke rol.

De export van alle agrarische producten is in 2016 verder gegroeid naar € 85,5 mld., een stijging van 4,4% ten opzichte van 2015. Naast agrarische producten worden er ook aan de landbouw gerelateerde producten geëxporteerd. De omvang hiervan was in 2015 € 8,8 mld. (2,2% meer dan in 2015), zodat de totale export van het agrocomplex ongeveer € 94 mld. is. De export van landbouwgoederen besloeg in 2016 bijna 20% van de totale goederenuitvoer. De handel naar EU Lidstaten is veel omvangrijker dan de export naar derde landen. Ongeveer 23% van de totale handel in agroproducten gaat naar landen buiten de EU. (zie bijlage 1 voor cijfermateriaal).

De totale export van agrarische producten naar derde landen had een waarde van € 19 mld. in 2016, dat is 22% van het totaal. € 6 mld. daarvan bestond uit zuivel, eieren, vlees, vis en veevoer. Zuivel en eieren nemen daarvan weer € 2 mld. voor haar rekening, evenals dieren en vlees. Veevoerders en vis allebei 1 mld.. De range aan producten die wordt geëxporteerd is echter veel breder dan hier genoemd. Export naar derde landen vormt in allerlei deelsectoren een belangrijke rol. De exportstrategie voor dieren en dierlijke producten richt zich op de export naar derde landen.

De Nederlandse agrosector kan niet los worden beschouwd van de wereldomspannende handelsstromen van agrarische producten waarvan Nederland deel uitmaakt. In de brief aan de Tweede Kamer over Toekomstbestendige Agrofood Export (23-09-2016) constateert het kabinet het belang van een sterke primaire productie in Nederland, in samenhang met een innovatieve voedselverwerkende industrie en een krachtige logistieke sector. (Zie Bijlage 1 voor cijfermatige onderbouwing).

Nederland is een formidabele en innovatieve grootmacht geworden als het gaat om agrofood en logistiek. Nieuwe kennis en technologie komen rap tot ontwikkeling waarbij de nabijheid van een sterke primaire sector fungeert als motor voor innovaties in alle volgende schakels van de keten. Voortdurend bedenken we nieuwe oplossingen om efficiënter en gezonder voedsel te kunnen produceren, te verwerken en naar onze afnemers te brengen, in binnen en buitenland. Het vraagt een dagelijkse inspanning en excellent ondernemerschap om deze kracht te behouden. Export brengt meer dan werkgelegenheid en een overschot op de handels balans: bedrijven die exporteren zijn vaak innovatiever dan bedrijven die dat niet doen.

Export dieren en dierlijke producten

De export van dierlijke producten omvat een brede range aan producten. Het gaat bijvoorbeeld om vlees, ook van hoogwaardige producten waar bewuste en koopkrachtige consumenten in derde landen naar vragen. Daarnaast gaat het om zuivelproducten, en ook om producten die daarvan zijn afgeleid en verder verwerkte producten. Denk bij zuivel aan allerlei vaak hoogwaardige eiwitten en andere bestanddelen die uit zuivel worden gewonnen en elders in andere producten worden verwerkt en aan hoogwaardige baby en kindervoeding. Verder gaat het om levensmiddelen waarin dierlijke producten zijn verwerkt, vliegtuigmaaltijden, ei producten, diervoeders (petfood), eendagskuikens en broedeieren, genetisch uitgangsmateriaal zoals runder en varkenssperma en embryo's en hoogwaardig fokvee. Ook sportpaarden vallen er onder. Voor sommige sectoren, zoals de vleessector, is het van belang dat zij bepaalde producten, waar in de EU geen vraag naar is, kunnen exporteren naar landen waar die producten wel een vraag hebben. Daarmee kan een optimale "vierkantsverwaardiging" worden bereikt. Met de meer waarde die hiermee wordt bereikt worden de mogelijkheden vergroot om verduurzamingsinitiatieven in de Nederlandse veehouderij te financieren.

Tot slot door afspraken te maken met derde landen over voorwaarden voor de export van verwerkte mest wordt een bijdrage geleverd aan een oplossing van het mestprobleem en wordt het mogelijk verder weg gelegen markten, mits economisch rendabel, te bereiken.

Vierkantsverwaarding

De zogeheten vierkantsverwaarding is de waarde van een karkas gevormd door de gecombineerde waarde van alle vleesdelen en de waarde van de producten van de overige delen van het dier. Hiervoor bestaan verschillende nationale en internationale markten met elk hun eigen kenmerken. De uitdaging voor het slachthuis is om in deze markten de waarde te optimaliseren van de delen, die bestemd zijn voor de versvleesmarkt, voor de verwerking en voor de overige producten.

Voorbeeld van de vierkantsverwaarding en het optimaal gebruik van alle delen van een dier vormt het boek "PIGo5049". Kunstenaar Christien Meindertsma onderzocht drie jaar lang welke producten van varken worden gemaakt. Munitie, medicijnen, fotopapier, hartkleppen, remschijven, kauwgom, porselein, cosmetica, sigaretten, crèmespoeling en biodiesel; het zijn slechts voorbeelden. De grootschaligheid van de vleesverwerkende industrie wordt inzichtelijk gemaakt doordat zij die heeft teruggebracht naar de oorspronkelijke schaal van één dier. Het in PIG afgebeelde varken 05049 wordt na zijn dood in allerlei delen en producten over de wereld verstuurd.

2.2 Waarom heeft de overheid een rol bij export dieren en dierlijke producten?

Internationale handelsregels, WTO/SPS

Nederland is, net als alle belangrijke handelspartners van Nederland, lid van de Wereldhandelsorganisatie (WTO). De overeenkomsten die binnen de WTO zijn afgesproken zijn voor de WTO leden bindend, handhaafbaar en afdwingbaar. Een belangrijk principe voor handel is nondiscriminatie. Dit wordt verwoord in de most-favoured-nation-policy en de national-treatment policy.

Most-favoured-nation-policy:

Het is niet toegestaan een (beviend) land gunstiger voorwaarden te verlenen dan anderen. Of omgekeerd: alle WTO leden worden net zo behandeld als het land dat de gunstigste handelsvoorwaarden krijgt.

National-treatment policy:

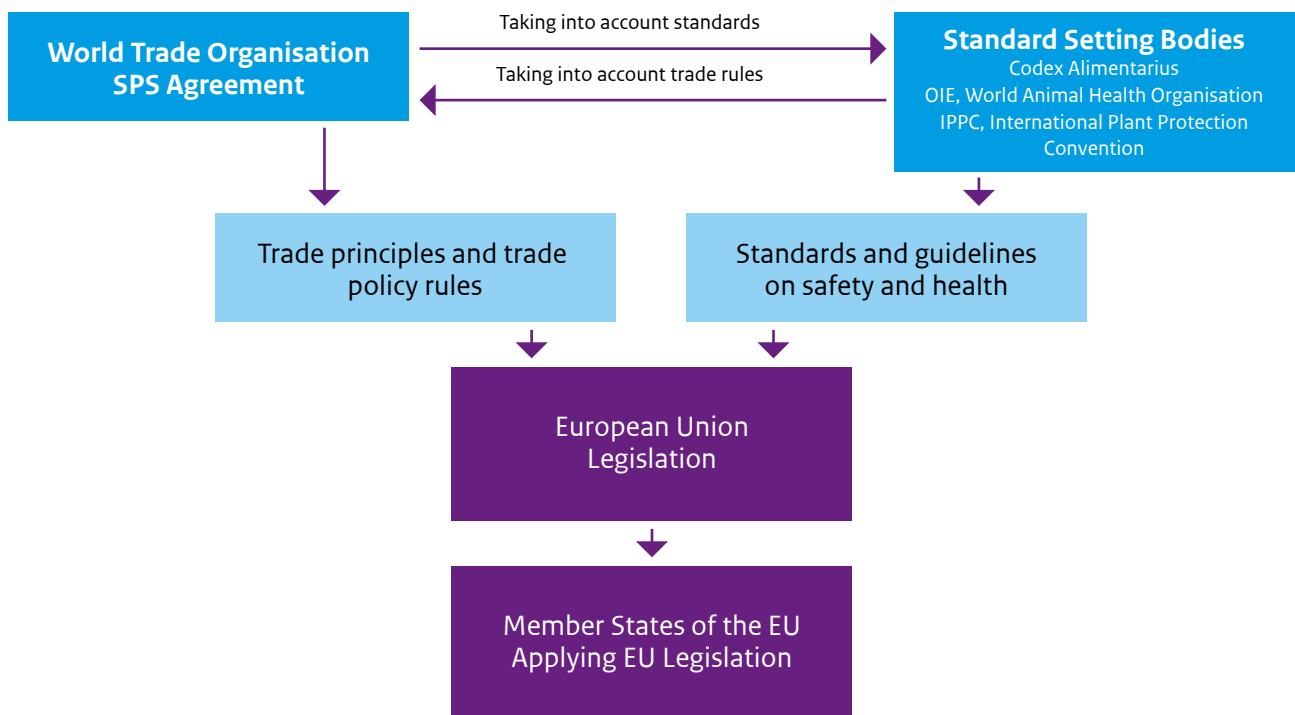
het importerende land moet in principe dezelfde (toelatings) eisen stellen aan producten die worden geïmporteerd als die worden gesteld aan producten die in het land zelf worden geproduceerd.

Daarnaast is transparantie een belangrijk beginsel. Het moet voor iedereen helder zijn wat de eisen van een bepaald land zijn en wat voor op handel van invloed zijnde maatregelen eventueel zijn genomen door een land. Naast deze algemene uitgangspunten zijn regels afgesproken die erkennen dat staten de bevoegdheid hebben om risico's voor diergezondheid, plantgezondheid en voedselveiligheid die voortkomen uit internationale handel te voorkomen.

Deze regels zijn vastgesteld in de SPS Agreement en moeten ervoor zorgen dat landen geen regels stellen die wetenschappelijk niet zijn onderbouwd en die niet proportioneel zijn met de handelsbelangen. Ook biedt het de mogelijkheid om handelsproblemen aan de orde te stellen. Binnen de WTO zijn daarvoor een aantal instrumenten voorhanden, waarbij de geschillenbeslechting procedure het meest krachtige instrument is.

Uitgangsmateriaal:

“Nederland is de kraamkamer voor hoogwaardig uitgangsmateriaal kip, varken en rund wereldwijd. In de toekomst willen we wereldwijd meer voedsel produceren en tegelijkertijd minder antibiotica gebruiken, het milieu minder belasten en minder veevoer gebruiken. Daarnaast willen we voedsel met een verhoogde toegevoegde waarde produceren. Om dit te bereiken hebben we wereldwijd behoefte aan continu verbeterend uitgangsmateriaal in de dierlijke sector.”



Figuur 1 International Trade Policy and (Health) Standards

Internationale normstelling

De handel in dieren en dierlijke producten is vanuit het oogpunt van diergezondheid en voedselveiligheid sterk gereguleerd. Vrijwel alle landen in de wereld, inclusief de Europese Unie, kennen stelsels van veterinaire en sanitaire voorwaarden en procedures waaraan voldaan moet worden bij import in een land. En hoewel ieder land in beginsel de vrijheid heeft om dergelijke invoerwaarden te stellen zijn er internationale normen en standaarden die landen hiervoor kunnen gebruiken. Deze zijn opgesteld in het kader van de Wereldgezondheidsorganisatie voor dieren (OIE) en de Codex Alimentarius. Deze organisaties zijn zogenaamde standard setting bodies. De Nederlandse CVO is de officiële vertegenwoordiger bij de OIE voor Nederland (Delegate).

De Wereldhandelsorganisatie (WTO) heeft spelregels opgesteld voor het handelsverkeer, in relatie tot de veiligheid en gezondheid van dieren en dierlijke producten (WTO-SPS Agreement). Kern van de relatie tussen OIE, Codex Alimentarius (en IPPC) en de WTO is dat wanneer in geval van een handelsgeschil, een WTO-panelprocedure wordt aangespannen, het bestaan van een internationale norm of standaard met betrekking tot het onderwerp van het geschil van groot belang is. Is er zo'n norm of standaard, dan zal het land dat er van afwijkt duidelijk moeten maken welke wetenschappelijke gronden er zijn om daar van af te wijken. De WTO maakt aldus van relatief "zachte" normen en standaarden handelspolitiek gezien hard afdwingbare normen.

Een exporterend land dient een importerend land te garanderen dat een partij producten voldoet aan de eisen van het land van ontvangst. De OIE heeft regels vastgesteld voor de veterinaire certificering van dierlijke producten en levende dieren (OIE Terrestrial Code hoofdstuk 5). Het bepaalt onder andere dat landen bij import veterinaire eisen mogen stellen, dat die in een certificaat moeten staan en dat exporterende landen certificaten zullen afgeven. Ook wordt bepaald dat importerende en exporterende landen gezamenlijk de invoereisen kunnen vaststellen.

De veterinaire autoriteit van het exporterende land is daarin verantwoordelijk voor de veterinaire certificering in de internationale handel. De OIE zet de CVO centraal neer als verantwoordelijke voor veterinair overleg.

De Codex Alimentarius heeft diverse richtlijnen vastgesteld voor import en certificeringssystemen voor voedselimport en export (Food Import and Export Inspection and certification Systems, combined texts, 2005). Ook hieruit blijkt de rol van de overheid van een exporterend land bij de garantieverlening aan het importerende land dat producten voldoen aan de eisen van dat land.

EU regelgeving

De nieuwe Controle Verordening van de Europese Unie bevat enkele voorschriften voor officiële certificering. Die zijn o.a. van toepassing als certificering noodzakelijk is voor de uitvoer naar derde landen. Nadere uitwerking daarvan zal volgen. Er zullen dus meer Europese regels komen over de te volgen procedures bij export van de EU naar derde landen en de rol van officiële controles en competente autoriteiten daarin. Op basis van de Europese Food Law is het nu al zo dat producten die worden geëxporteerd minimaal aan de eisen die in het intracommunautair handelsverkeer gelden moeten voldoen.

Nederlandse regelgeving

Nationale wetgeving bepaalt dat iedereen die dieren en dierlijke producten buiten Nederland wil brengen bij de overheid een verzoek tot certificering van de veterinaire eisen van het land van bestemming kan indienen (art. 77 GWWD). De overheid maakt soms beleidskeuzes die gevolgen hebben voor de voorwaarden waaronder export kan plaatsvinden. Bijvoorbeeld hiervan zijn wijzigingen in dierziekten aanpak, monitoringsarrangementen voor dierziekten of microbiologische risico's, antibioticabeleid. Dit kan aanleiding zijn om bestaande afspraken met derde landen te herzien.

Verwachting derde landen

Veel derde landen hebben een meer of minder ontwikkeld systeem van importcontroles. De Europese Unie heeft dat ook. Vrijwel al het internationale handelsverkeer in dieren en dierlijke producten vindt plaats onder de voorwaarden die door dergelijke systemen worden opgelegd. Het gaat ook verder dan de controle van certificaat en partij aan de buitengrenzen van een land. Vaak ligt er een systeem aan ten grondslag ter beoordeling van de veterinaire status van een land, het niveau van overheidstoezicht, de naleving van voorschriften door individuele bedrijven en het bijhouden van lijsten van bedrijven die toestemming hebben van land X om te exporteren. Bestemmingslanden verwachten een bepaalde mate van overheidsbemoeienis bij de export van dieren en dierlijke producten.

Vertrouwen

Een importerend land legt een groot deel van het toezicht op het geproduceerde product in handen van de competente autoriteit van het exporterende land. Deze competente autoriteit geeft immers de verklaring af dat een product veilig is op het gebied van diergezondheid en voedselveiligheid. Op basis van deze verklaring zal het product worden toegelaten op de lokale markt in het importerende land. Het vertrouwen van de overheden in het importerende land in de overheid (met name de competente autoriteit) van het exporterende land is het fundament voor export. In de praktijk blijkt het vertrouwen tussen landen in elkaars vorm en kwaliteit van overheidstoezicht van doorslaggevend belang. Het winnen en behouden van dit vertrouwen is en blijft een zaak tussen overheden, daarbij speelt het bedrijfsleven een belangrijke rol in het strikt naleven van de, door de overheid, opgelegde regels en aanwijzingen.

Conclusies betrokkenheid overheid

- Het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit staat aan de lat voor de veterinaire handelspolitieke aspecten en inbreng bij de standard setting bodies. Nederland is er als handelsnatie bij gebaat dat landen zich houden aan internationale standaarden en handelspolitieke regels. De “rule of law” steunt ons.
- Het creëren van handelsmogelijkheden door het maken van handelsafspraken tussen veterinaire autoriteiten draagt positief bij aan de concurrentiepositie van de sector. Er is een algemeen economisch belang gediend dat de overheid zich er voor inspant dat deze afspraken tot stand komen. Zij kunnen alleen van overheid tot overheid worden gemaakt.
- Derde landen eisen bij import van producten garanties t.a.v. diergezondheid en voedselveiligheid van de competente autoriteit van het land van export. Die garanties worden gegeven in de vorm van veterinaire exportcertificaten. Per partij wordt een officieel veterinair exportcertificaat uitgewisseld. In Nederland voert de NVWA die taak uit. Derde landen doen onderzoek naar de veterinaire status en de veterinaire organisatie van een potentieel exporterend land. Nederland moet daarvoor bewijzen overleggen, audits vinden plaats en het vertrouwen van een derde land moet worden gewonnen en worden onderhouden.
- Er is altijd actie van de overheid nodig als er incidenten zijn in de vorm van dierziektenuitbraken of voedselveiligheidsissues. Alleen informatie van de overheid wordt dan serieus genomen, gebaseerd op de principes vastgelegd in OIE en Codex Alimentarius en WTO.
- Er zijn juridische verplichtingen voor actie van de overheid.
- Zonder een betrokkenheid, in welke vorm dan ook, van de overheid, zullen de mogelijkheden om te kunnen exporteren in hoog tempo achteruit gaan en zelfs stoppen. Simpelweg omdat er geen onderhoud plaatsvindt en het vertrouwen in Nederland als betrouwbare exporteur daalt. Dat zal zeker gelden voor landen met een relatief zwaar importregiem en voor landen die sterk afhankelijk zijn voor import.
- De overheid maakt soms beleidskeuzes die gevolgen hebben voor de voorwaarden waaronder export kan plaatsvinden.

Diervoeding additieven:

“Nederland ontwikkelt en produceert hoogwaardige additieven die bijdragen aan duurzaamheid van de dierlijke productie, aan voedselveiligheid en aan vermindering van het antibioticagebruik.”

3. De Europese context

Rol EU

In de voorgaande exportstrategie, uit 2012, werd de verwachting uitgesproken dat de Europese Commissie meer en meer van haar verdragsrechtelijke handelspolitieke bevoegdheid gebruik zou gaan maken om veterinaire afspraken te maken met derde landen. De ruimte die de individuele Lidstaten hier in hebben zou afnemen. Die verwachting is uitgekomen en die ontwikkeling zal doorgaan. Dat heeft gevolgen voor de strategie en werkwijze in Nederland. De intensivering van de rol van de Europese Commissie, die namens de Lidstaten van de Europese Unie onderhandelt, is het directe gevolg van de Russische boycot van Europese agrarische producten en het Russische importverbod voor varkensproducten als gevolg van Afrikaanse varkenspest in sommige Lidstaten. De gevolgen raakten vrijwel alle Lidstaten en waren omvangrijk. Alle landen gingen op zoek naar alternatieve bestemmingen en liepen tegen veterinaire belemmeringen op. Bij de Europese Commissie, heeft, op aanbeveling van de Raad van Ministers, het oplossen van SPS handelsbelemmeringen thans veel aandacht en is er veel inzet.

De Europese Unie is verdragsrechtelijk exclusief bevoegd om handelspolitieke overeenkomsten af te sluiten met derde landen. Al in 1995 gaven de Lidstaten het mandaat aan de Europese Commissie om namens de Lidstaten veterinaire en fytosanitaire (SPS) overeenkomsten af te sluiten met derde landen om het handelsverkeer te verbeteren. In 2007 werd dit in Raadsconclusies herbevestigd. Er werd echter ook vastgesteld dat er een zeer groot aantal afspraken bestaat tussen individuele Lidstaten en derde landen en dat die bijdragen aan de gehele export van de EU. Onder bepaalde voorwaarden gedooft de Europese Commissie dat Lidstaten zelf afspraken maken. Door de toegenomen activiteit van de Europese Commissie neemt die gedoogruimte echter af. Want als er afspraken op communautair niveau worden gemaakt vervallen de nationale afspraken. Afspraken die de Europese Commissie namens de EU overeenkomt moeten door Nederland worden geïmplementeerd, in het licht van het EUVerdrag en de uitgangspunten van de eenheid van de Interne Markt.

Rol Nederland

Belangrijker is dat Nederland maximaal invloed uitoefent op de afspraken die de Europese Commissie maakt met derde landen. Die afspraken kunnen op algemeen of specifiek (certificaten EU derde land) niveau gemaakt worden. In het kader van deze strategie zal de Nederlandse overheid de belangen van het Nederlands exporterend bedrijfsleven effectief behartigen. Dat zal gebeuren door de banden met de onderdelen van de Europese Commissie die verantwoordelijk zijn, zowel bij DG SANTE als DG TRADE te optimaliseren en via de geïnstitutionaliseerde overlegfora Werkgroep van de Chief Veterinary Officers (CVO), Potsdamgroep en Market Access Working Group. Nederland neemt ook actief deel aan onderhandelingen tussen de Europese Commissie en derde landen. Het Nederlandse belang moet doorklinken in Brussel. Daar waar de Europese Commissie specifieke EU derde land certificaten afspreekt wordt een bilaterale afspraak overbodig. LNV zal de eigen bilaterale relatie met een derde land moeten heroverwegen als de Europese inzet toeneemt.

Toch kunnen er redenen overblijven voor eigen contacten. De samenwerking met een aantal Lidstaten die ook grote export belangen hebben zal worden voortgezet. Reciprociteit in de handelsrelaties tussen de EU en derde landen is een onderwerp dat regelmatig aan de orde komt in de Europese context waarover de meningen van Lidstaten niet gelijk zijn. Nederland voert hierin een voorzichtige koers omdat reciprociteit snel om kan slaan in protectionistische sentimenten. Echter over de van oudsher liberale vrijhandelspositie van Nederland zijn ook maatschappelijke zorgen ontstaan en is er begrip voor streven naar, niet noodzakelijkerwijs volledige, reciprociteit. Dit zijn begrippen die een plaats horen te hebben in een onderhandelingsproces.

Europese strategie

De Europese Commissie werkt met een simpele exportstrategie en hecht er aan de werkelijke exportbelangen van het bedrijfsleven voorop te stellen. Zij raadpleegt daartoe op verschillende wijzen en niveaus zowel de Lidstaten als het bedrijfsleven. Dat laatste veelal via de Europese brancheorganisaties. De inzet van Nederlandse brancheorganisaties richting de Europese koepels verschilt per sector. Het is zaak de invloed te versterken.

Diervoeder landbouwhuisdieren:

“ Met de wereldwijde toename van de vraag naar dierlijke eiwitten, neemt ook de vraag naar hoogwaardige diervoeding toe. De diervoeder sector heeft een belangrijke rol in de keten als het gaat om vierkantsverwaardig. De diervoederindustrie speelt op beide in. Het inkomen wordt voor 65% verdiend met de export op 3e landen. Daarbij spelen Rusland, China en Brazilië een belangrijke rol.”

4. Nieuwe werkwijze, rollen en verantwoordelijkheden

4.1 Scope

De aangepaste werkwijze richt zich met name op het verschuiven van de coördinatietaken bij de werkzaamheden rond markttoegangs dossiers. De bestaande procedures binnen het proces van het verkrijgen of behouden van markttoegang worden, behoudens een optimalisatieslag, gelaten zoals ze zijn. Doel van de verschuiving van een aantal taken richting het bedrijfsleven is dat LNV zich kan richten op de dossiers die voor LNV daadwerkelijk prioritair zijn (zie hoofdstuk Prioriteiten overheid) en meer capaciteit kan inzetten op deze dossiers. De brancheorganisaties, als vertegenwoordigers van de bedrijven, krijgen meer stimulans om zelf aan dossiers te werken, al blijven de veterinaire eindverantwoordelijkheid en de bilaterale overheidscommunicatie onveranderd plaatsvinden vanuit LNV. Verzoekcertificering blijft buiten de scope van deze aanpak. LNV/DAD zet zich niet in voor verzoekcertificering of verzoekcertificaten. Dat is en blijft een zaak tussen NVWA en bedrijfsleven, waarbij bepaalde werkwijzen gelden.

4.2 Voorstel voor de nieuwe aanpak

De bestaande werkwijzen en procedures (zoals prioritering voor questionnaires, beoordelingen, voorbereiding inkomende en uitgaande bezoeken) veranderen niet. Essentie van de aangepaste werkwijze is dat alle markttoegangs dossiers planmatig worden aangepakt. De brancheorganisaties nemen voor ieder specifiek dossier een aantal taken binnen het proces voor hun rekening, binnen het kader van bestaande procedures. Dit betekent meer voorbereiding door het bedrijfsleven.

Centraal in de nieuwe aanpak staat de drijvende kracht van de brancheorganisaties. De rijksoverheid blijft eindverantwoordelijke. Het bedrijfsleven is de drijvende kracht achter de dossiers, ook wat betreft het organiseren van de “pullfactor” in het derde land. Alle dossiers die geïnitieerd worden en/of al bestaan op het terrein van veterinaire markttoegang worden planmatig aangepakt. LNV zal de mate van inzet die het pleegt per dossier vooraf, bij aanvang van een dossier, bepalen en communiceren op basis van het in paragraaf 6 omschreven afwegingskader. De Chief Veterinary Officer is altijd eindverantwoordelijk voor gemaakte bindende afspraken. Die is immers internationaal (OIE) aanspreekbaar op de garantieverlening door Nederland wat betreft diergezondheid en voedselveiligheid van dieren en dierlijke producten.

4.3 Definitie van een dossier

Een dossier is gericht op markttoegang of marktbehoud in een derde land, meestal een product/ markt combinatie waar het gaat om bilaterale bindende certificering. Sommige dossiers hebben een horizontaal karakter.

Enkele voorbeelden van dossiers:

- Markttoegang voor een nieuw product, bv kalfsvlees, varkensvlees, eendagskuikens.
- Verbreding van bestaande toegang. Bv. magen bij het bestaande varkensvlees China.
- Verbeteren van de voorwaarden van bestaande toegang: bv rundvlees van 12 naar 30 maanden leeftijd.
- Inkomende inspecties.
- Aanpak opheffen handelsbelemmering na dierziekte of voedselveiligheids crisis.
- Nieuwe voorwaarden van derde land incorporeren in bestaande afspraken en certificaten.
- Nietpartijgerelateerde certificeringsproblemen bv foutieve testen.

4.4 Bedrijfsleven als drijvende kracht

Uitgangspunt is dat de betrokken brancheorganisatie (of branche vertegenwoordiger) belangrijke taken op zich neemt in de stappen die nodig zijn in het proces van markttoegang. Hiervan kan worden afgeweken afhankelijk van de politiek/bestuurlijke gevoeligheid van een dossier. Terughoudendheid is hier echter geboden omdat de belangrijkste verandering ten opzichte van de huidige situatie is dat het Team Veterinaire Markttoegang (TVM) niet automatisch een dossier leidt. In het geval dat het een horizontaal dossier betreft waarbij verschillende markten of producten betrokken zijn, zal TVM haar verantwoordelijkheid nemen.

Roodvlees:

“Zo'n 100 miljoen consumenten in 140 landen over de hele wereld eten dagelijks Nederlands vlees en vleesproducten. Innovatieve kracht, een constante, gegarandeerde productkwaliteit en een duurzame productie (o.a. vierkants-vervaardiging) in combinatie met een gezonde handelsgeest zijn de pijlers voor de goede reputatie van Nederlands vlees in binnen- én buitenland. Nederland heeft hoge kwaliteits- en veiligheidsstandaarden, ook in grote volumes.”

4.5 Dossieraanpak: transparantie en communicatie

Een dossier wordt aangemeld bij de plv. CVO. De CVO draagt eindverantwoordelijkheid voor alle bilaterale bindende afspraken. Een dossier kan worden aangemeld door verschillende partijen, zoals de brancheorganisaties, de landbouwraden, autoriteiten/bedrijfsleven derde land, NVWA, Europese Commissie. Afhankelijk van de aangever zal de brancheorganisatie, TVM, NVWA of de landbouwraad in een Dossieridentificatie een omschrijving geven van de casuïstiek en de aard van de werkzaamheden, de basale informatie over het onderwerp zoals product, land, bestaande of nieuwe markttoegang, de aanleiding van het dossiers met probleem of vraagbeschrijving en de omschrijving van het doel. (Zie bijlage 3). Na ontvangst van de dossieridentificatie initieert TVM een Startoverleg. Alle betrokken stakeholders worden daarvoor uitgenodigd. Op basis van de dossieridentificatie bepaalt TVM de mate van overheidsinzet. Vervolgens is het aan de betreffende brancheorganisatie om het dossier op te pakken.

De CVO verstrekt de opdracht. Deelnemers van een dossierteam komen steeds uit de gelederen van brancheorganisaties, TVM en toezichthouders (NVWA/COKZ/NCAE). Een startoverleg kan fysiek plaatsvinden maar ook digitaal of telefonisch. Het is aan het dossierteam om zich te organiseren. De branchevertegenwoordiger stelt in samenwerking een plan van aanpak op. Dat kan van inhoud sterk verschillen naar gelang het dossier. Daarbij kunnen de dossierteamleden adviseren. In het startoverleg wordt, afhankelijk van de complexiteit, afgesproken hoe en wanneer een plan van aanpak wordt geformuleerd. Binnen het dossierteam worden de taken verdeeld. Het plan van aanpak sluit aan op bestaande werkwijzen van de WCI, beantwoorden questionnaires, het opmaken van certificaatmodellen, de organisatie van binnen komende missies etc. TVM is en blijft hierbij altijd verantwoordelijk voor de bilaterale overheidscommunicatie. De andere leden van het dossierteam kunnen deze communicatie wel voorbereiden. Minimaal is verzending en ontvangst van communicatie de taak van TVM, maar kan ook veel meer omvatten (zie de lijst instrumenten in punt "Instrumentarium"). In het plan van aanpak zal aandacht worden besteed aan het organiseren van de "pullfactor", door de brancheorganisaties, in een derde land, d.w.z. het organiseren van druk in het derde land op de autoriteiten vanuit belanghebbenden aldaar land (importeurs, handelaren, retailers ets).

De branchevertegenwoordiger heeft onder andere de volgende taken:

- de dossieridentificatie
- het formuleren van het plan van aanpak
- signaleert knelpunten in de voortgang
- de afstemming met betrokken partijen
- tijdig aanleveren van relevante informatie /beantwoorden van vragen uit questionnaires voor zover antwoord van bedrijfsleven moet komen.

De branchevertegenwoordiger voert alle taken uit die niet strikt bij de overheid liggen. De branchevertegenwoordiger rapporteert aan de eindverantwoordelijke, CVO en plv. CVO.

Doorlooptijd van dossiers en prioritering zijn kritieke punten in het proces. Tussen de managers van de NVWA afdelingen Certificeren op Afstand (voor het vullen van ECertNL), Team import export (o.a. voor het beoordelen van de eisen) en Team Veterinaire Markttoegang (voor het schrijven van de brieven) worden concrete afspraken gemaakt over de maximale doorlooptijd en de wijze waarop om wordt gegaan met de door de brancheorganisaties gestelde prioriteit van dossiers.

4.6 Afwegingskader voor prioritering van de rijksoverheid

Op basis van de vorige exportstrategie waren markttoegangs dossiers ingedeeld aan de hand van het onderscheid tussen prioritaire landen en niet-prioritaire landen. De lijst prioritaire landen werd tot nu toe samengesteld, deels in onderling overleg, door de brancheorganisaties. Dossiers voor niet-prioritaire landen werden alleen opgepakt na invulling van een fiche en goedkeuring in het VEX overleg. Dossiers voor prioritaire landen werden altijd opgepakt. Deze wijze van landen prioritering wordt losgelaten want bleek in de praktijk onvoldoende sturend te werken.

In de nieuwe werkwijze bepaalt het bedrijfsleven zelf welke dossiers worden opgepakt. De behoefte ("vraag") van de kant van het bedrijfsleven om dossiers op te pakken is onbegrensd. Echter, de schaarste aan middelen bij de overheid maakt het noodzakelijk dat daarin keuzes worden gemaakt. Daarom zal LNV vooraf per dossier bepalen wat de betrokkenheid van LNV daarbij zal zijn. De mate van belang van een dossier voor de overheid bepaalt hoe sterk de betrokkenheid en hoe groot de inzet van de overheid zal zijn. Minimum is dat LNV/DAD middels brieven de communicatie met het betreffende derde land onderhoudt. Een aantal factoren is van belang bij het vaststellen van de betrokkenheid. Deze werkwijze zal worden gebruikt voor iedere dossier dat in de VEX wordt geïdentificeerd als dossier.

Deze factoren zijn, in willekeurige volgorde:

1. Prioriteitslanden voor handelsrelatie
2. Politiek bestuurlijk gekozen richting exportbeleid zoals verwoord in de Kamerbrief Toekomstbestendige Agrofood Export
3. Bestaande markttoegang/nieuwe markttoegang
4. Betrokkenheid Europese Unie

Voor een verder duiding van deze LNV prioritering zie hoofdstuk 5.

Informatiemanagement & informatie delen

In de huidige werkwijze worden (vanaf medio 2015) brieven van LNV/CVO aan derde landen niet meer gedeeld met het bedrijfsleven. De reden hiervoor was dat de brieven regelmatig buiten de officiële kanalen om de autoriteiten in het derde landen bereikten. Dit had (mogelijk) een negatieve impact op het vertrouwen van derde landen in de Nederlandse overheid. Momenteel worden alleen briefnummer en een omschrijving van de inhoud gedeeld met de branchevertegenwoordigers. Het voorstel is om te besluiten de overheidsbrieven gericht aan derde landen opnieuw te gaan delen met de vertegenwoordigers van het bedrijfsleven. Hierbij moet de volgende voorwaarden in acht genomen worden:

- Briefnummer, onderwerp en verzenddatum worden bij verzending gedeeld met de betrokken brancheorganisatie(s),
- De brieven worden gedeeld met de betrokken brancheorganisatie(s) zodra bekend is dat de originele brief is afgeleverd aan de geadresseerde in het derde land,
- LNV zorgt er voor dat er door de Nederlandse vertegenwoordiging in het derde land (ambassade/landbouwraad) adequate opvolging wordt gegeven aan het doorsturen van de brief naar de autoriteiten van een derde land,
- De vertegenwoordigers van het bedrijfsleven zeggen schriftelijk toe vertrouwelijk met de brieven om te zullen gaan,
- De brieven worden niet gedeeld met individuele bedrijven,
- De kopie voor de brancheorganisaties is voorzien van een watermerk.

4.7 Governance

Direct betrokken actoren

- **Chief Veterinary Officer (CVO) en plv. CVO**
Formeel eindverantwoordelijke voor afspraken met derde landen over bindende certificaten en onderhandelingen daarover. Overgedragen aan plv. CVO, tevens MT-Lid DAD en verantwoordelijk voor aansturing TVM.
- **Team veterinaire markttoegang**
Onderdeel van directie DAD bij LNV/DGAN. Hoofdtak is het onderhouden en verbeteren van veterinaire relaties met derde landen en het hoog houden van het vertrouwen van derde landen in het systeem van overheidstoezicht op diergezondheid en voedselveiligheid. Kerntaken: de communicatie aan/van derde landen (brieven, missies, bezoeken etc), het invulling geven aan economische diplomatie van en naar de overheid in het derde land en de Europese Commissie en Lidstaten, beleidsmatige en handelspolitieke inbedding, verantwoording. Daarnaast geeft TVM strategisch advies over de aanpak van dossiers.

Mest:

“Zowel bedrijfsleven als overheid sturen op en stimuleren de verwerking van overschot mest tot waardevolle bemestingsproducten. Vooral deze producten hebben potentie om ook buiten de EU afgezet te worden. De export van mestkorrels vindt op dit moment al plaats naar ca. 60 landen over de hele wereld (incl. EU-lidstaten).”

- **Landbouwraden en -attachés**
Landbouwraden spelen een belangrijke rol in de facilitering door de overheid van export van dieren en dierlijke producten. Zij onderhouden en verbeteren de relatie met de autoriteiten en hebben de juiste contacten, ook met de lokale vertegenwoordiging van de Europese Commissie. Zij kennen de lokale markten en marktmogelijkheden en bedrijfsleven. Zij zijn in staat snel te schakelen met lokale autoriteiten en leveren belangrijke informatie voor het markttoegangsproces. Zij vormen een schakel bij in- en uitgaande bezoeken op veterinair terrein. Tot slot zijn zij vaak betrokken bij acute invoerproblemen die kunnen ontstaan.
- **NVWA**
Beoordeelt certificaatvoorstellen, beheert elektronisch certificeringssysteem, beheert werkinstructies voor certificerende dierenartsen, beheert bedrijvenlijsten, beantwoordt overheidsdeel questionnaires, certificeert op partijniveau, corrigeert bij acute problemen met verzonden partijen, organiseert inkomende inspecties en zorgt voor veterinaire expertise daarbij, beheert het draaiboek voor inkomende bezoeken. NVWA draagt bij aan de strategieontwikkeling.
- **COKZ/NCAE**
Adviseert als toezichthouder in de zuivelsector en eiersector de NVWA.
- **Brancheorganisaties/-vertegenwoordigers**
Behartigen de exportbelangen van de leden in hun sector/sectoren. Zij onderhouden de contacten met leden en informeren, prioriteren dossiers en zijn betrokken bij bezoeken en de planning daarvan. Zij leveren input voor exportcertificaten, dragen bij aan landenquestionnaires en coördineren de beantwoording van bedrijfsquestionnaires. Zij dragen bij aan de strategieontwikkeling. In het kader van de Europese context zorgen zij voor afstemming met en het verkrijgen van invloed in de relevante Europese brancheorganisaties (UECBV, EDA, AVEC etc) om daar de Nederlandse belangen te behartigen.

Paard:

“ De Nederlandse paardensector blinkt uit in het leveren van topkwaliteit paarden. Dit wordt wereldwijd onderkent. De sector profileert zich internationaal zeer breed, van handel in paarden tot het afzetten van producten en diensten omtrent het gebruik en houden van paarden. Paarden worden over de hele wereld geëxporteerd. De sector wordt vaak ingezet voor Holland Branding in het buitenland, rondom belangrijke wedstrijden en concoursen.”

Overleg en besluitvorming

De VEX (Veterinaire EXPORTbelemmeringen) structuur bestaat uit de volgende elementen:

- De stuurgroep veterinaire markttoegang komt 2x per jaar bijeen. Doel is de algemene strategie van veterinaire markt- toegang te bespreken, de samenhang met andere initiatieven, de algehele voortgang en mogelijke structurele knelpunten. De stuurgroep wordt voorgezeten door de directeur DAD. Zij bestaat uit vertegenwoordigers van LNV/DAD, NVWA (Directeur Keuren en de CVI) en directeuren/voorzitters van een aantal brancheorganisaties.
- Onder de stuurgroep functioneert de VEX. De VEX overlegt regulier (meestal 2-wekelijks). In de nieuwe aanpak vindt besluitvorming over nieuwe dossiers plaats. In de VEX wordt de voortgang in lopende dossiers besproken. Horizontale dossiers, planning en prioritering en knelpunten zullen aan de orde komen en tevens inkomende en uitgaande missies met een breder karakter. 1x per maand wordt een thematisch onderwerp besproken. Bewaking van de algehele voortgang en de kwaliteit en efficiency van het proces. Voorbereiding en agendavorming voor de Stuurgroep. Voortgang van de twee werkgroepen WCI en questionnaires.
- Onder de VEX hangen twee werkgroepen, de werkgroep certificaten en instructies (WCI) en de werkgroep questionnaires. In de WCI vindt beoordeling van certificaatteksten plaats en worden werkinstructies gemaakt. Het voorzitterschap ligt bij de NVWA. TVM, brancheorganisaties zijn deelnemers. De werkgroep Questionnaires is verantwoordelijk voor de planning en voortgang van de in te vullen questionnaires. De werkgroep wordt voorgezeten door LNV/DAD. NVWA en betrokken brancheorganisatie(s) zijn, afhankelijk van het onderwerp van de questionnaires, deelnemers. Beide werkgroepen rapporteren aan de VEX.

Escalatiemodel

1. Gezien de eindverantwoordelijkheid van de CVO voor de garantieverstrekking aan derde landen zal waar nodig de CVO het doorslaggevende besluit nemen over vraagstukken over knelpunten in de voortgang van dossiers, interpretaties van certificaatteksten, prioriteitstelling van dossiers en in en uitgaande bezoeken. De escalatielijn is: (WCI of werkgroep Questionnaire) > VEX > CVO
2. Vraagstukken van strategische of structurele aard en met betrekking tot de organisatie van de werkzaamheden en taken en verantwoordelijkheden worden als in het escalatiemodel aan de orde in de Stuurgroep. De escalatielijn is dan: (WCI of werkgroep Questionnaires) > VEX > Stuurgroep

Gevolgen capaciteit TVM

Na implementatie van de nieuwe werkwijze, en de daarbij initieel gepaarde extra inspanning die de transitie vraagt, is de verwachting dat maximaal ½ fte aan ruimte ontstaat. Deze fte kan bij voorkeur ingezet worden in de dossiers waarbij de EU woordvoerder is. Het aantal EU gestuurde dossiers zal, naar verwachting, de komende jaren toenemen. De extra inzet op de EU voor markttoegang zal ook meer capaciteit vragen.

Implementatiefase

De implementatiefase zal uiterlijk lopen tot einde Q1 2018. Alle brancheorganisaties en NVWA zullen daaraan deelnemen. Daarin zullen o.a. de volgende zaken aan de orde komen:

- Opstellen/aanpassen van de noodzakelijke concrete werkafspraken met brancheorganisaties en NVWA,
- Expliciteren van het kader voor bepaling van de overheidsinzet per dossier,
- Concrete afspraken maken tussen de managers van Certificeren op Afstand, Team import export en Team Veterinaire Markttoegang over de maximale doorlooptijd en de wijze waarop om wordt gegaan met de door de brancheorganisaties gestelde prioriteit van dossiers.

5. Prioritering LNV

5.1 Nieuwe aanpak prioritering

Zoals aangegeven in hoofdstuk 4 zal LNV per dossier bepalen wat hun betrokkenheid daarbij zal zijn. De mate van belang van een dossier voor de overheid bepaalt hoe sterk de betrokkenheid en hoe groot de inzet van de overheid zal zijn. Minimum is dat LNV/DAD middels brieven de communicatie met het betreffende derde land onderhoudt. Een aantal factoren is van belang bij het vaststellen van de betrokkenheid. Deze werkwijze zal worden gebruikt voor ieder dossier dat in de VEX wordt geïdentificeerd als dossier.

Deze factoren zijn, in willekeurige volgorde:

- **Prioriteitslanden voor handelsrelatie**
- **Politiek-bestuurlijk gekozen richting exportbeleid**
- **Bestaande markttoegang/nieuwe markttoegang**
- **Betrokkenheid Europese Unie**

5.2 Prioriteitslanden

Voor LNV gaat prioriteit naar de landen waar voor Nederland, middels de ambassades, een goede toegang bestaat tot de relevante ministeries in derde landen. Dit betekent in hoofdzaak landen waar landbouwraden geaccrediteerd zijn. Dat zijn de landen waarvan LNV heeft bepaald dat de stationering van een landbouwrade meerwaarde heeft voor het beleid in brede zin. De contacten met de autoriteiten die verantwoordelijk zijn voor de toelating van dierlijke producten uit Nederland zijn over het algemeen goed. De Landbouwraden leveren waardevolle informatie tijdens het markttoegangsproces, brengen dossiers extra onder de aandacht, zijn bekend met de verhoudingen ter plekke en zijn daarmee een waardevolle schakel in het succes van een dossier.

Voor LNV gaat prioriteit naar de landen landbouwraden geaccrediteerd zijn. Dat zijn de volgende landen (stand december 2017).

- Argentinië (incl Chili, Uruguay, Paraguay)
- Brazilië
- Colombia en Peru
- Mexico (incl. Cuba)
- Verenigde Staten (incl Canada, Puerto Rico)
- Zuid Afrika (incl. Angola)
- Rwanda (incl. Burundi, Uganda)
- Kenia (incl. Tanzania)
- Ethiopië
- Ghana
- Marokko (incl. Tunesië, Algerije, Libië)
- Egypte
- Oekraïne
- Russische Federatie/Douane Unie
- Turkije (incl. Israël, Palestijnse gebieden)
- Iran
- GCClanden (Golfstaten)
- India (incl. Sri Lanka)
- Myanmar
- Indonesië (incl Singapore, Maleisië)
- China (incl. Hong Kong, Mongolië)
- Japan
- Zuid Korea (incl. Taiwan)
- Vietnam (incl. Thailand)

Petfood:

“De speciale relatie tussen mens en huisdier vereist dat de pet food industrie hoogwaardige en betrouwbare producten voorziet om dierwelzijn en gezondheid te waarborgen. Kennis van diervoeding en diergezondheid, de herkomst en keuze van ingrediënten en productsamenstelling, alsmede van productieprocessen en voedselveiligheids- en kwaliteitsborgingsprogramma's, vormen de basis voor de industrie. Innovatie en productontwikkeling zijn cruciaal om aan toenemende klantenverwachtingen te blijven voldoen.”

5.3 Exportbeleid overheid

Het exportbeleid van de overheid voor de agrofood sector is uiteengezet in een brief aan de Tweede Kamer (Toekomstbestendige Agrofood Export, 24 september 2016, zie bijlage 2). LNV handelt in lijn met dit staande beleid. In de Kamerbrief wordt aangegeven dat de transitie van de Nederlandse agrofood sector naar verduurzaming, kwaliteit en innovatie wordt vertaald naar het exportbeleid van de overheid. LNV zal voor wat betreft veterinaire markttoegang capaciteit besteden aan producten die passen in de uitgangspunten van die brief.

5.4 Bestaande en nieuwe markttoegang

LNV zal zich nadrukkelijker dan in het verleden de vraag stellen of er in een geval sprake is van nieuwe markttoegang of bestaande markttoegang. De beschikbare capaciteit zal primair worden ingezet op nieuwe markttoegangs dossiers. Het herstellen van verstoringen in bestaande markttoegang is voor het bedrijfsleven vaak belangrijk en urgent. De huidige financieringslijn van inkomende inspecties, waarbij voor bestaande markttoegang 100% van de kosten door het bedrijfsleven worden gedragen, wordt voortgezet. Ook in personele inzet wordt dit doorgetrokken, de private sector is dus aan zet bij bestaande markttoegang. Daarnaast zal bij de nasleep van dierziektenuitbraken en voedselveiligheids crises LNV en uitzonderlijke situaties zoals de handelspolitieke boycot door Rusland nadrukkelijk de rol op zich nemen om ontstane handelsproblemen op te lossen. Waarbij overigens de samenwerking met het bedrijfsleven noodzakelijk blijft.

5.5 Betrokkenheid Europese Unie

De Europese Commissie onderhandelt namens de Lidstaten over gunstige markttoegang in derde landen voor Lidstaten. Bij nieuwe dossiers die worden ingediend zal LNV beoordelen of de Europese Commissie over dat onderwerp al onderhandelt met het betreffende land of dat van plan is te doen. Afhankelijk daarvan zal LNV haar inzet richten op beïnvloeding van de Europese Commissie en Lidstaten in plaats van bilateraal met het betreffende land. Een mix van inzet op beide is in principe mogelijk. Nu al geldt dat de Europese Commissie exclusief namens de Lidstaten onderhandelt met Rusland, Canada, Mexico, Chili en Nieuw Zeeland. Er zullen in de nabije toekomst meer landen bij komen, zoals naar verwachting de Verenigde Staten, Brazilië, Japan. LNV zal zich er steeds voor inzetten en voor zorgen dat de Nederlandse belangen hierin gehoord worden en een plaats krijgen. Indirecte onderhandelingen zullen meer inspanning vergen. Nederland is één van de 28 Lidstaten. Veel voorwerk en lobbywerk zal nodig zijn om voor Nederland belang rijke standpunten in de daadwerkelijke onderhandelingen een plaats te geven. Meer in het algemeen zal LNV er voor zorgen dat in het kader van de implementatie van Free Trade Agreements tussen de EU en derde landen de veterinaire belangen van Nederland tot hun recht komen.

Dierlijke eiwitten en vetten:

“Nederlandse rendering en processing bedrijven van dierlijke bijproducten, dragen in belangrijke mate bij aan de circulariteit van de vleesproductie. Er gaat niets verloren. Dierlijke eiwitten en vetten zijn bij uitstek duurzame producten. Zij worden geproduceerd uit co-producten die ontstaan in de keten van de vleesproductie. Door deze co-producten te verwerken tot natuurlijke ingrediënten kunnen vele hoogwaardige markten met uiteenlopende toepassingen worden bediend. Om deze reden vormen deze producten een belangrijk onderdeel van de totale waarde creatie binnen de agrarische keten. Dat maakt de export van dierlijke eiwitten en vetten daarmee belangrijk vanuit het perspectief van de hele agrarische keten.”

Bijlage 1 Export agro producten in cijfers

Export agro producten cijfermatig

De export van de traditionele agro producten (24 categorieën, zoals vlees, sierteelt e.d.) laten een export van € 85 mld. zien (exclusief doorvoer, waarde € 4 mrd). Een stijging van 4,4% t.o.v. 2015. Daarnaast is er export van agorerelateerde producten (zoals kassen, machines, kennis e.d.). Dit heeft een omvang van € 8,8 mld. (groei van 2,2% t.o.v. 2015), waardoor de totale export van (agro)gerelateerde producten neerkomt op bijna € 94 mld. De export van agrarische producten naar de rest van de wereld (buiten de EU) is 23% van de totale agrarische export en komt neer op € 19,6 miljard. De import van agrarische producten uit derde landen is € 23,7 miljard. Er is een negatieve handelsbalans van agrarische producten met derde landen van € 4,1 miljard.

Het grootste gedeelte van de totale agroexport (wederuitvoer en de uitvoer van het Nederlandse product) bestaat uit agorerelateerde producten (materialen en technologieën, zoals melkmachines, kassen) met een omvang van € 8,8 mld. Daarna volgen sierteelt (€ 8,7 mld.), vlees (€ 7,8 mld.), melk en zuivel (€ 7,2 mld.), groenten (€ 6,6 mld.), fruit (€ 5 mld.), dranken (€ 4,7 mld.), bereidingen van groenten en fruit (€ 4,6 mld.) en bereidingen van graan, meel, melk (€ 4,6 mld.). Wederuitvoer bestaat uit veel activiteiten. De belangrijkste functies zijn de groothandelsfunctie (import en export) en het transport en de daaraan verbonden logistiek. De omvang van de wederuitvoer is ongeveer 30% van de totale agroexport. Dit moet niet worden verward met de doorvoer (gehele cyclus blijft in buitenlandse handen), wat meer neer komt op het schuiven van dozen. Dit zit niet in de € 85 mld. De waarde van de doorvoer is circa € 4 mld.

Toegevoegde waarde

- De toegevoegde waarde van het gehele agrocomplex is in 2014 ten opzichte van 2013 gedaald met 263,8 miljoen euro naar 48,2 miljard euro.
- De toegevoegde waarde van het gehele agrocomplex draagt 8,1% bij aan het bbp. In 2013 droeg het 8,3% bij aan het bbp.
- Binnen het agrocomplex komt de meeste toegevoegde waarde uit de toelevering (38%), gevolgd door de verwerking (27%), primaire productie (21%) en distributie (13%).
- Verdeeld onder de deelcomplexen zit de meeste toegevoegde waarde bij de akkerbouw (47%), grondgebonden veehouderij (19%), glastuinbouw (15%), intensieve veehouderij (9%), opengrond tuinbouw (7%) en visserij (2%).
- De meeste toegevoegde waarde zit met 38% van het agrocomplex bij de verwerking, toelevering en distributie van buitenlandse agrogrondstoffen (zoals cacao, koffie en tabak). Daarna bij de gehele zuivelketen (19% toegevoegde waarde van het agrocomplex) en de primaire productie van de glastuinbouw (10% toegevoegde waarde van het agrocomplex).

Intensieve veehouderij

De toegevoegde waarde van het intensieve veehouderij complex (vleeskalverhouderij, pluimveehouderij en varkenshouderij) was in 2015 5,6 miljard euro. Dat is 11,6% van het agrocomplex en 0,9% van de nationale toegevoegde waarde. Binnen het intensieve veehouderijcomplex is de toegevoegde waarde van de primaire productie 495 miljoen euro, van de verwerking 1,4 miljard euro, van de toelevering 3,2 miljard euro en van de distributie 466 miljoen euro.

Grondgebonden veehouderij

De toegevoegde waarde van het grondgebonden veehouderij complex (rundveehouderij/melkveehouderij en overige veehouderij (zoals schapen en geiten)) was in 2015 8,5 miljard euro. Dat is 17,6% van het agrocomplex en 1,4% van de nationale toegevoegde waarde. Binnen het grondgebonden veehouderij complex is de toegevoegde waarde van de primaire productie 1,4 miljard euro, van de verwerking 2 miljard euro, van de toelevering 4,1 miljard euro en van de distributie 1,1 miljard euro. De agrarische productie is nauwelijks mogelijk zonder toelevering van goederen en diensten zoals veevoer, kunstmest, energie, machines, stallen, kassen, veterinaire en zakelijke diensten. Verreweg de meeste toegevoegde waarde komt voort uit de toelevering aan primaire sector en toelevering aan de Voedings en Genotmiddelenindustrie voor de verwerking van binnenlandse agrarische grondstoffen. Een voorbeeld is een toeleverancier in de intensieve veehouderij. Dit bedrijf levert kunststof onderdelen en systemen, zoals voersystemen, voor de intensieve pluimvee en varkenshouderij. Deze systemen zijn hoogtechnologisch, relatief duur en weten relatief veel toegevoegde waarde te genereren. Een andere belangrijk onderdeel van toelevering in het intensieve veehouderijcomplex is veevoer voor de kippen, varkens en kalveren.

Bijlage 2 Kamerbrief toekomstbestendige agrofood export

Ministerie van Economische Zaken

> Retouradres Postbus 20401 2500 EK Den Haag

De Voorzitter van de Tweede Kamer
der Staten-Generaal
Binnenhof 4
2513 AA DEN HAAG

Datum 23 september 2016
Betreft Toekomstbestendige Agrofood Export

Geachte Voorzitter,

Tijdens de begrotingsbehandeling (Begroting Economische Zaken (onderdeel Landbouw en Natuur) op 3 december 2015 sprak ik met uw Kamer over de transitie die de agrarische sector inzet naar verduurzaming, meer kwaliteit, een hoger dierenwelzijn en een sterke nadruk op innovatie en hoe deze ontwikkeling kansen biedt voor de internationale markt. Ik heb uw Kamer toegezegd nader uit te werken hoe we Nederland het beste internationaal kunnen positioneren en hoe we 'Made in Holland' daarbij kunnen invullen. Mede namens de minister van Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking wil ik mijn visie delen hoe we de kracht van de Nederlandse agrofood sector en de export kunnen behouden en benutten voor toekomstige groei.

De transitie van de sector wordt gedragen door een toenemende belangstelling voor voedsel in de maatschappij. Steeds vaker willen consumenten een bewuste keuze kunnen maken voor gezonder en duurzaam voedsel en de aandacht voor de ecologische houdbaarheid van ons voedselsysteem is groot. Het kabinet zal een voedselagenda uitbrengen waarin alle facetten die rond voedsel spelen integraal worden gewogen en meer focus wordt aangebracht in het beleid langs de lijnen ecologische houdbaarheid en robuustheid. Aanpassingen in het voedselsysteem zijn noodzakelijk om op termijn voldoende, duurzaam en gezond voedsel te kunnen garanderen.

De internationale markt is een pilaar voor de versterking van het verdienmodel voor boeren en tuinders. Ons agrofood-complex geniet groot internationaal aanzien, gebaseerd op een sterke primaire sector, efficiënte verwerking, uitstekende agrologistiek en allerlei andere waarde toevoegende diensten. Tegelijkertijd brengt deze oriëntatie op het buitenland een zekere kwetsbaarheid met zich mee. De prijsvolatiliteit op internationale markten kan groot zijn en de Russische handelsmaatregelen toonden de kwetsbaarheid aan van met name de varkensketen, tuinbouw en zuivel. Concurrentie op prijs en volume alleen levert geen recept voor duurzame groei.

Mijn visie op de ontwikkeling en bevordering van de export vanuit de Nederlandse agrosector bevat drie elementen.

Directoraat-generaal Agro en Natuur

Directie Europees Landbouw- en Visserijbeleid en Voedselzekerheid

Bezoekadres

Bezuidenhoutseweg 73
2594 AC Den Haag

Postadres

Postbus 20401
2500 EK Den Haag

Factuuradres

Postbus 16180
2500 BD Den Haag

Overheidsidentificatienr
0000001003214369000

T 070 379 8911 (algemeen)
www.rijksoverheid.nl/ez

Ons kenmerk

DGAN-ELVW / 16139876

1. De kracht van het huidige agro-complex is groot en essentieel voor de export. Nederlanders leven in een dichtbevolkte urbane delta. Om zich in deze kwetsbare omgeving te kunnen handhaven, hebben overheden, industrie, kennisinstellingen en burgers altijd samen integrale oplossingen ontwikkeld rond thema's als energie, landbouw en water. Dat is de belichaming van de unieke Nederlandse werkwijze, waarbij cross-sectoraal samenwerken leidt tot robuuste, pragmatische en inspirerende oplossingen. Nederland is zo een formidabele en innovatieve grootmacht geworden als het gaat om agrofood en logistiek. Nieuwe kennis en technologie komen rap tot ontwikkeling waarbij de nabijheid van een sterke primaire sector fungeert als motor voor innovaties in alle volgende schakels van de keten (LEI, 2015)¹. Voortdurend bedenken we nieuwe oplossingen om efficiënter en gezonder voedsel te kunnen produceren, te verwerken en zonder verlies van kwaliteit naar onze afnemers te brengen, in binnen- en buitenland. Het vraagt een dagelijkse inspanning en excellent ondernemerschap om deze kracht te behouden.
2. Ik wil in de export van agrarische producten sterker inzetten op unieke, hoogwaardige en onderscheidende producten die duurzaam tot stand gebracht zijn. Duurzaamheidsprincipes die dicteren hoe we voedsel produceren voor de eigen markt gelden vanzelfsprekend voor heel ons aanbod. De intrinsieke kwaliteit van het Nederlandse product is waarop we concurrerend moeten zijn, niet de laagste kostprijs. In Nederland zijn grond en arbeid relatief duur ten opzichte van landen met onbenut areaal en lagere lonen. Prijs blijft altijd relevant en daarom blijft het van belang onze hoge productiviteit en efficiëntie te waarborgen en door innovatie ook te versterken. De grootste kans voor Nederland is als we dat hand in hand kunnen laten gaan met onderscheidende kwaliteit en de hoogste duurzaamheid. Immers, wereldwijd moet de productie groeien, moet duurzaamheid fors verbeteren en verlangen consumenten kwaliteit en betrouwbaarheid.
3. Onze export zal zich nog meer moeten richten op agrarische kennis en technologie, kijkend naar de veranderingen in mondiale landbouwpraktijken en voedingspatronen. In al mijn bilaterale internationale contacten signaleer ik de enorme interesse vanuit het buitenland voor onze kennis en technologie. We kunnen wereldwijd onze bijdrage vergroten aan een voedselaanbod dat gevarieerd, veilig en gezond is en geproduceerd kan worden met respect voor de natuur en de leefomgeving. Dat past eveneens in mijn streven naar duurzame en waar mogelijk korte internationale waardeketens.

¹ <https://www.wageningenur.nl/nl/Publicatie-details.htm?publicationId=publication-way-343838323430>

Met deze bovengenoemde elementen kunnen we de internationale pilaar onder ons agrarisch verdienmodel een impuls en een solide toekomst geven. In deze brief ga ik nader in op de drie elementen van mijn visie die complementair is aan het reeds ingezette beleid rond buitenlandse handel en de voedselproductie zoals onder meer uiteengezet in de kabinetsnota [Wat de wereld verdient](#) (Kamerstuk 33625 nr. 1, dd. 5 april 2013) en de kabinetsreactie op het WRR-rapport '[Naar een voedselbeleid](#)' (Kamerstuk 31532, nr. 156, dd. 30 oktober 2015).

Handel en investeringen

Uit de handelsstatistieken van de Comtrade database van de Verenigde Naties blijkt hoe vooraanstaand onze internationale positie is: we zijn al sinds 2004 de tweede exporteur ter wereld van landbouwproducten. De [Internationaliseringsmonitor](#) die het CBS in juni uitbracht, vermeldt dat inclusief landbouwgerelateerde producten zoals machines de agrarische export in 2015 uitkwam op bijna 90 miljard euro; niet minder dan 21 procent van de totale Nederlandse goederenexport, en die omvang groeit nog steeds. Ongeveer 56% van de totale export betreft verwerkte producten en dit aandeel is vrij constant door de tijd. Het aandeel van onbewerkte producten daalt licht en was 35% in 2015; het restant draait om landbouwgerelateerde producten. De toegevoegde waarde van het totale Nederlandse agrofood-complex ligt in de buurt van 50 miljard euro; van iedere euro toegevoegde waarde is zo'n 70 tot ruim 73 cent te danken aan opbrengsten uit export.² De sector is goed voor 8,8% van de werkgelegenheid. Deze cijfers illustreren het belang van een sterke landbouwproductie, een innovatieve voedselverwerkende industrie en een krachtige logistieke sector.

De positie als een van de grootste voedselexporteurs maakt dat we als een spin in het web zitten in veel ketens, ook op het gebied van import en het toevoegen van waarde, zoals in de cacao en de sierteelt. De mondialisering van het voedselaanbod vraagt alertheid van het bedrijfsleven om in de toekomst in tal van regionale ketens een regierol te kunnen behouden. Investerings in verre markten kunnen een alternatief zijn voor handel en versterken zo bovendien potentieel de veerkracht van een sector. Een groot aantal Nederlandse agrofoodbedrijven heeft productielocaties over de hele wereld en zij genereren in het buitenland een omzet die soms vele malen groter is dan in eigen land. Het gaat dan niet altijd om de traditionele multinationals; op mkb-niveau gebeurt dit bijvoorbeeld in de bloementele.

Export van duurzame landbouwproducten

Export brengt meer dan werkgelegenheid en een overschot op de handelsbalans: bedrijven die exporteren zijn vaak innovatiever dan andere bedrijven, aldus het CBS. Een deel van deze export is bestemd voor de verwerkende industrie, een deel dient als input voor primaire productie in andere landen zoals zaden en uitgangsmaterialen en een deel is bestemd voor buitenlandse consumenten. Nederland biedt uniforme en uitstekende kwaliteit waarachter een onafhankelijk,

² <http://www.landbouweconomischbericht.nl/2015-hoofdstuk-3.html>

Directoraat-generaal Agro en Natuur
Directie Europees Landbouw- en Visserijbeleid en Voedselzekerheid

Ons kenmerk
DGAN-ELVV / 16139876

door de overheid geborgd kwaliteitscontrolesysteem zit dat vertrouwen wekt bij buitenlandse afnemers. De tijd ligt achter ons dat simpelweg het produceren van méér voedsel de enige drijfveer van de agrarische sector was en dat we met onze gesubsidieerde overschotten wel een prijsbewuste koper konden vinden. De beperkte omvang van ons landbouwareaal, de kosten van arbeid en de beperkingen die in ons dichtbevolkte land aan de wijze van de productie zijn gesteld, hebben ons andere keuzes ingegeven.

Ik wil mij inzetten voor de export van hoogwaardige, duurzaam geproduceerde voedselproducten die de transitie belichamen die agrarische ondernemers aan het maken zijn. In de EU waar driekwart van onze export heen gaat, is een groeiende groep afnemers en consumenten die naast de kwaliteit en de gezondheid van onze landbouwproducten de duurzaamheidskenmerken van onze productiemethoden ten volle weet te waarderen. De vermindering van het antibioticaverbruik in de veehouderij is een mooi voorbeeld van een productiewijze die beantwoordt aan de wensen van internationale consumenten. Nederland moet een koploper willen zijn in kwaliteit; onze toekomst is niet gelegen in de op een allerlaagste kostprijs gebaseerde productie die voor een spotprijsje op de onderste schappen van een hypermarkt komt te liggen. De innovatiekracht van de topsectoren AgriFood en Tuinbouw en Uitgangsmaterialen moet in het bijzonder worden gericht op een onderscheidende kwaliteit die zich in de markt laat terugverdienen. De Nederlandse inzending op internationale beurzen zoals de Grüne Woche in Berlijn zal dit naar verwachting meer dan voorheen laten zien.

EU-Landbouwcommissaris Hogan heeft de afgelopen maanden missies geleid naar Midden-Amerika en het Verre Oosten ter ondersteuning van de Europese exportambities. Maar grosso modo geldt ook voor markten buiten de EU dat we de onderscheidende kwaliteit van onze producten in de schijnwerper moeten plaatsen. 'Made in Holland' moet een kwaliteitslabel zijn dat garant staat voor een goed, veilig en gezond product. De varkenshouderij bijvoorbeeld geeft aan dat een meer onderscheidend kwaliteitslabel Nederlandse producten zou helpen op de internationale markt. In het Actieplan Vitale Varkenshouderij is dit een van de benoemde speerpunten. Met 'Windmill Pork' wordt daarmee op de Japanse markt geëxperimenteerd. De zuivelsector onderzoekt momenteel hoe een 'Holland label' zou kunnen helpen ons product meer onderscheidend te maken op een geglobaliseerde markt. De RVO werkt aan het ontwikkelen van nieuwe Holland Branding programma's. We zullen in de toekomst voor ons hele aanbod moeten nagaan hoe we kunnen helpen om kwalitatieve Nederlandse producten internationaal onderscheidend te laten zijn en dat te ondersteunen door middel van branding en marketing. Ik wil samen met de sector nadrukkelijk werken aan het sterker positioneren van duurzaam geproduceerde Nederlandse kwaliteitsproducten.

Onze ambassades zullen worden geïnstrueerd hun inzet te richten op de bovengenoemde prioriteiten. Dat betekent ook dat de producten die afdoen aan het imago dat Nederland neer wil zetten niet in de etalage worden gezet hoewel

producenten uiteraard wel kunnen rekenen op de gebruikelijke ondersteunende dienstverlening.

Door de seizoensgebonden productie, de unieke kwaliteit en de snelle ontwikkeling van nieuwe variëteiten in ons land zal er ook in verre landen altijd vraag blijven naar onze producten; die behoefte is er nu eenmaal en blijft kansen bieden voor de internationaal georiënteerde agribusiness. Ook zijn er producten die hier als een minder gewaardeerd bijproduct gelden en elders als een delicatessen te boek staan en een goede markt vinden. Deze zogenaamde vierkantverwaarding kan ondanks soms smalle marges een belangrijke bron van inkomsten zijn in de dierlijke sector. Ook het Varken van Morgen heeft oren, poten en staarten die in eigen land weinig opleveren maar elders wel vraag ontmoeten. De uitdaging ligt bij het valoriseren van deze producten op de Europese markt. Dat kan bijvoorbeeld door consumenten oude recepten te laten herontdekken. Daarnaast kunnen we hiermee ook markten buiten de EU bedienen. Om deze redenen blijft veterinaire en fytosanitaire markttoegang van groot belang voor ons land om exportkansen te verzilveren. De Russische handelsboycot heeft het belang van markttoegang ten behoeve van de diversificatie van afzetmarkten nog eens aangetoond.

De fytosanitaire en veterinaire [markttoegangsteams](#) van mijn ministerie en landbouwraden vervullen een initiërende en ondersteunende rol in de onderhandelingen over markttoegang en de procedures die buiten de EU op allerlei exportbestemmingen aan de orde zijn. Ook uitgangsmaterialen hebben te maken met zulke barrières. De recent verkregen toegang voor de 'slimme' Nederlandse aardappel in Kenia biedt de mogelijkheid daar de productie klimaatbestendig te verhogen, met minder water en kunstmest. Met het georganiseerd bedrijfsleven is er regelmatig overleg om de prioriteiten van de knelpunten in markttoegang vast te stellen. Onze inzet is erop gericht om bij de overheden van de importerende landen het vertrouwen in de veiligheid van producten uit ons land te garanderen (diergezondheid, plantgezondheid, voedselveiligheid). Cruciaal hierin is de rol van de NVWA.

Export van kennis en technologie

Op het innovatieve vermogen en het excellente ondernemerschap binnen het agrofood-complex zal de komende jaren een groot beroep worden gedaan, ten behoeve van de productie in Nederland én elders. Er liggen wereldwijd belangrijke maatschappelijke opgaven voor de landbouw op gebied van voedselzekerheid, gezondheid, klimaat en grondstoffenvoorziening. In 2050 bevolken negen miljard mensen deze aarde, ongeveer twee miljard mensen meer dan nu. In veel landen is sprake van ondervoeding terwijl elders mensen worstelen met problemen die samenhangen met obesitas. Klimaatverandering en veranderende dieetpatronen maken de uitdagingen aanzienlijk groter en kunnen in het kader worden geplaatst van enkele grote geopolitieke veranderingen: in fragiele streken waar de voedselproductie tekortschiet en er een gebrek aan perspectief voor de rurale bevolking heerst, kunnen bevolkingsgroepen makkelijk op drift slaan; zonder voedsel heeft vrede geen kans. Landbouwonwikkeling en het opzetten van lokale

verwerkende capaciteit kunnen belangrijke factoren zijn om migratiestromen in te dammen. Met onze kennis en innovatiekracht kunnen en moeten we een bijdrage leveren aan een duurzame versterking van de lokale voedselzekerheid en de bio-based economy, met minder verliezen in de keten en met respect voor de leefomgeving zoals we dat in eigen land nastreven. Met andere woorden: we zullen door moeten gaan met het vergroten van de efficiëntie in de productie maar tegelijk nog meer moeten inzetten op kwaliteit en duurzaamheid.

Kennis en technologie en de verwevenheid met de primaire sector liggen aan de basis van onze internationale koppositie. Zonder een sterk tuinbouwcluster was de moderne kassentechnologie in Nederland nooit zover ontwikkeld. Hetzelfde geldt voor de melkveehouderij waarvoor de melkrobot en de voerrobot zijn ontwikkeld, terwijl excellente agrobiologie de basis is van onze spilfunctie in de sierteelthandel. De private sector investeert dan ook meer dan gemiddeld in onderzoek en ontwikkeling. In de wereldwijde Nederlandse groenteadensector kan dat bijvoorbeeld oplopen tot wel 30% van de omzet. Voor 2016 investeren publieke partijen in totaal € 89 mln en private partijen € 117 mln in publiek-private samenwerkingsprojecten. In 2017 zijn de investeringen respectievelijk € 82 mln publiek en € 117 mln privaat. Daarbij werken de groene topsectoren samen met andere topsectoren, van ICT en High Tech tot Creative Industries. Een dergelijke ontwikkeling van kennis en technologie past bij een modern toekomstgericht en innovatief Nederland dat zo een sterke internationale agrarische reputatie op een nieuwe leest kan schoeien. De website www.dutchfoodinnovations.com, een initiatief van Food Valley NL, maakt goed inzichtelijk welke thema's de aandacht krijgen van Nederlandse bedrijven en onderzoekers. Het is dit innovatieve vermogen dat de kern vormt van een uniek verdienmodel dat ik wil versterken.

Kennis gaat de grenzen over

Kennisoverdracht is waar het om zal draaien in de toekomst. Het onlangs opgerichte [Sino-Dutch Dairy Development Centre](#) in China introduceert een nieuwe ontwikkelingsfilosofie voor de zuivelsector en dient als platform voor demonstratie, wetenschappelijk onderzoek, uitwisseling van technologie en vertaling van onderzoeksresultaten naar de praktijk in de Chinese zuivelsector. Op deze manier wordt de overdracht gefaciliteerd van Nederlandse zuivelkennis, geavanceerde voedermethoden, hoogwaardig fokkerijonderzoek en duurzame ontwikkeling. In Marokko, Algerije en Oekraïne zijn in nauwe samenwerking met het ministerie van Buitenlandse Zaken kenniscentra van de grond getild, ter versterking van de lokale voedselzekerheid én het Nederlandse exportperspectief. Zulke initiatieven van ondernemers vinden ook in eigen land plaats: de telersvereniging Prominent biedt internationale glastuinbouwbedrijven de mogelijkheid gebruik te maken van de kennis en expertise van de leden via de [Prominent Glasshouse Academy](#). Hierbij maken zij gebruik van 35 moderne tuinbouwproductielocaties in Nederland.

Directoraat-generaal Agro en Natuur
Directie Europees Landbouw- en Visserijbeleid en Voedselzekerheid

Ons kenmerk
DGAN-ELVV / 16139876

De voortschrijdende technologische kennis en innovatie is niet altijd bestemd voor afnemers aan de top van de piramide. Met name in de tuinbouw zien we innovaties ontstaan die zijn gericht op toepassing in ontwikkelingslanden. [Soilcares](#) is een prachtig voorbeeld van hightech data-analyse van bodemgesteldheid die toepasbaar is door kleine boeren in ontwikkelingslanden. Ik zal mij inzetten om deze trend verder te versterken conform de ambities van de regering om vanuit de geïntegreerde agenda voor hulp, handel en investeringen de samenwerking met en in ontwikkelingslanden te vergroten. Zo kunnen deze landen dan ook rekenen op Nederlandse steun vanuit de programma's voor voedselzekerheid en private sectorontwikkeling. Het gaat daarbij om het terugdringen van ondervoeding en de ontwikkeling van lokale landbouw, de versterking van lokale waardeketens en het vergroten en verduurzamen van handel. Tegelijkertijd moedigt de regering het Nederlandse bedrijfsleven aan met innovatieve oplossingen te komen voor ontwikkelingsuitdagingen en biedt daartoe waar nodig financiële ondersteuning, gecoördineerd vanuit de RVO, en diplomatieke inzet op onze ambassades, zoals van landbouwraden en voedselzekerheidsexperts. Tijdens mijn recente bezoek aan Kenia en Tanzania heb ik in Moshi in de Kilimanjaro regio met eigen ogen kunnen zien hoe groot de bijdrage van Nederlandse bedrijven kan zijn, bijvoorbeeld door verduurzaming van teelten en een vergroting van het aanbod van groenten. Bedrijven als [East-West Seed en Rijk Zwaan](#) investeren daarbij nadrukkelijk in de kennis en kunde van lokale boeren. Succesfactoren zijn hierbij het demonstreren van nieuwe technologie op talloze locaties in het land in combinatie met het ontwikkelen van nieuwe variëteiten van lokale groentes.

Mijn ambitie om Nederland verder te ontwikkelen tot de Food Valley van Europa met een duurzaam én innovatief profiel, kan niet los gezien worden van de kracht van ons agrarisch kennissysteem. [Wageningen UR](#) is als onderzoekscentrum en universiteit vermaard in heel de wereld door een actieve bijdrage aan de verbetering van de kwaliteit van leven. Deze onderzoeks- en ontwikkelkracht heeft geleid tot de vestiging in Wageningen van het [CGIAR](#) Food Programma en tal van internationale samenwerkingsverbanden. Een groot aantal multinationals in (dier)voeding, zaadveredeling, diervaccins, etc. heeft ervoor gekozen hun onderzoek- en ontwikkelingsafdeling in ons land te huisvesten. De kracht van de kenniskolom reikt aanzienlijk verder dan de academische component daarin. Juist de sterke koppeling tussen onderwijs en onderzoek en de interactie met de praktijk van bedrijven staat aan de basis van de internationaal leidende positie van de topsectoren Agri/Food en Tuinbouw & Uitgangsmaterialen.

Dat de groene kenniskolom over de grenzen actief is, versterkt onze kennispositie en daarmee indirect de concurrentiekracht van bedrijven. Zo ondersteunt het ministerie van Economische Zaken het [Borderless Network](#), een netwerk van de Topsectoren Tuinbouw & Uitgangsmaterialen en AgriFood, de ministeries van Economische Zaken en Buitenlandse Zaken en de groene onderwijsinstellingen (MBO, HBO en Wageningen Universiteit). Eén van de doelen van het Borderless Network is het leveren van een bijdrage aan capaciteitsontwikkeling binnen het

domein van voedselzekerheid in lage- en middeninkomenslanden.

Ik stimuleer de betrokkenheid van kennis- en onderwijsinstellingen binnen internationale publiek-private samenwerkingsvormen, gezien de lange traditie van deelname aan capaciteitsopbouw in de vorm van institutionele ontwikkelingsprojecten, beurzenprogramma's en trainingen.

Een sterke kenniskolom is een essentiële partner voor bedrijven die bij de afzet van technologie en het implementeren van systeemoplossingen onderkennen dat dit niet kan zonder kennisoverdracht en onderwijs. Dat gaat hand in hand. In de toepassing van het instrument Partners in International Business (PIB), uitgevoerd door de RVO in opdracht van het ministerie van Buitenlandse zaken in samenwerking met Economische Zaken, kunnen clusters van agrobedrijven zich gezamenlijk op buitenlandse markten begeven - en groene onderwijsinstellingen doen daar steeds vaker aan mee. Van de 72 PIB's die sinds 2012 zijn goedgekeurd, zijn er 15 agrarisch van aard. De kenniskolom richt zich steeds meer op internationale samenwerking en buitenlandse afnemers. Want ook eigenstandig zijn er kansen: de overheid van India bijvoorbeeld financiert de totstandkoming van trainingsboerderijen waar kleine boeren onderwijs kunnen krijgen in het gebruik van Nederlandse tuinbouwtechnologie. Om internationale oriëntatie van de onderwijsinstellingen nog meer te ondersteunen, zal ik samen met het ministerie van Buitenlandse Zaken en het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap bezien hoe we de drempel voor onderwijsinstellingen om deel te nemen aan economische missies kunnen verlagen.

Sinds mijn aantreden heb ik op het departement veel buitenlandse bewindspersonen mogen ontvangen, veelal vergezeld door omvangrijke handelsdelegaties. Deze delegaties kwamen naar Nederland om zich te oriënteren op onze kennis en technologie; op de tuinbouwsystemen, op de aardappelketen, op de zuivel. Omgekeerd wil ik in uitgaande economische missies kennis, innovatie en technologie meer centraal stellen. Direct na mijn aantreden ben ik met een economische missie naar Zuid-Afrika geweest; het overgrote deel daarvan ging over kennis en technologie en ik kon ter plekke zien hoe onze bedrijven kunnen helpen om lokaal de voedselproductie op gang te helpen. Het bezoek dat ik aan Californië zal afleggen later dit jaar zal exclusief zijn gericht op de kansen die er zijn om ons verdienmodel te baseren op de export van kennis en technologie. Ook Zuid-Korea zal ik bezoeken en daar onze kennispositie onder de aandacht brengen. Mijn reis naar Argentinië diende om de Argentijnse overheid en het Argentijnse bedrijfsleven ervan te doordringen dat de eigen ambitie om de agroproductie fors te vergroten en export te verhogen gebaat zijn bij Nederlandse expertise op het gebied van landbouw, voedselverwerking, logistiek en waterbeheer.

Om de export van agrarische technologie en kennis te versterken, worden in 2017 drie specifieke technologische matchmakingsmissies voor bedrijven, onderzoeksinstituten en technologiecentra georganiseerd. Daarbij zal expliciet

Directoraat-generaal Agro en Natuur
Directie Europees Landbouw- en Visserijbeleid en Voedselzekerheid

Ons kenmerk
DGAN-ELVV / 16139876

aandacht worden geschonken aan de internationalisering van Nederlandse technologie en kennis op landbouwgebied.

De bedrijven die voorop lopen in hoogtechnologische ontwikkelingen zijn soms pas in het recente verleden opgericht. Juist voor nieuwkomers op de markt, acht ik toegang tot internationale markten van groot belang om de expansie rugwind te geven. Het programma Starters International Business (SIB), uitgevoerd door de RVO in opdracht van het ministerie van Buitenlandse Zaken in samenwerking met Economische Zaken is een belangrijk instrument voor deze categorie bedrijven. Van de buitenlandse netwerken zal een brede inzet op agrotech- en foodinnovatie worden gevraagd. Dat geldt in het bijzonder voor landbouw- en innovatieraden. In het bijzonder voor nieuwkomers en start-ups kunnen ambassades een bron zijn van deskundig advies bij het betreden van buitenlandse markten. Ik zal bezien hoe de deelname van start-ups en kleine innovatieve bedrijven aan handelsmissies gestimuleerd kan worden.

In het kader van de versterking van de economische diplomatieke dienstverlening op opkomende markten, bezie ik momenteel of we de specifieke landbouw- en innovatiekennis op ambassades buiten de EU kunnen versterken. Op de ambassade in Teheran zal binnenkort een landbouwraad worden geplaatst. Ook zal ik overgaan tot een detachering bij de Wereldbank in Delhi ten behoeve van landbouwontwikkeling en voedselzekerheid in India.

Tot slot

In de dichtbevolkte delta die Nederland is, heeft ons agrofood-complex een internationaal vooraanstaande positie weten te verwerven. De toekomst van onze land- en tuinbouw is een toekomst waarin onze voedselproductie in balans is met de natuur en de leefomgeving. De noodzaak om die balans beter te bewaken doet zich overal in de wereld voor. Door scherpe profilering van onze voedselproducten op thema's als duurzaamheid en gezondheid blijven ook internationale markten een pilaar onder ons verdienmodel. De export van kennis en technologie heeft dezelfde functie.

(w.g.) Martijn van Dam
Staatssecretaris van Economische Zaken

Bijlage 3 Elementen voor dossieridentificatie en plan van aanpak

Opzet voor dossieridentificatie

Elementen die daar in moeten komen zijn:

- Onderwerp product land combinatie.
- Korte omschrijving van probleem om complexiteit te kunnen inschatten.
- Korte omschrijving van doel dat bereikt moet worden.
- Hoe belangrijk is het dossier voor de sector.
- Wat is de scope (producten).
- Is er een deadline verbonden aan het onderwerp?
- Betrokkenen stakeholders. Actoren. (CIE?, Trade, Sante, naam en rugnummers, NVWA Personen, COKZ).

Opzet voor een plan van aanpak

Elementen die daarin moeten komen zijn:

- De elementen van de dossieridentificatie.
- Basisinformatie over beoogde handelsstroom.
- Hoe groot of van strategisch belang is de markt, is NL al actief, is er sprake van bestaande of nieuwe/eerste markttoegang.
- Concrete omschrijving van de stappen die genomen moeten worden om beschreven doel te bereiken.
- Benoeming van de opeenvolgende en/of gelijktijdige stappen en acties en looptijd er aan verbinden
 - Wie is verantwoordelijke voor welke stap;
 - Eventuele financiële consequenties van bepaalde acties;
 - Identificatie beperkende factoren/risico's als bv notificatie.

Bijlage 4 Instrumentarium

Dit hoofdstuk geeft een overzicht van de instrumenten die in principe ter beschikking staan om een (veterinair) handelsprobleem op te lossen.

Nederland bilateraal met derde landen

Wie

- Bilateraal contact onderhouden met derde landen met de NL CVO als eindverantwoordelijke
- Inzet van landbouwfederaties/LNVafdelingen op de
- Nederlandse Ambassades in de wereld
- Inzet van project attachés
- Contacten benutten met ambassades van derde landen in
- Nederland en PV's in Brussel
- Gebruik maken van Landbouwwerkgroepen met derde landen als forum om veterinaire problemen te bespreken en op te lossen
- Input van de branche organisaties, als vertegenwoordigers van het bedrijfsleven
- Inzet van NVWA en COKZ/NCAE als competente autoriteiten en certificerende instanties
- Toepassen pullstrategie in derde land door bedrijfsleven

Wat

- Inzetten en organiseren van inkomende en uitgaande missies, video en teleconferenties, invullen questionnaires, opstellen brieven, opstellen certificaten
- Strategisch missiebeleid: gebruik inkomende en uitgaande missies van eigen bewindspersoon/hoge ambtenaren/lagere ambtenaren binnen LNV en die van andere departementen
- Voorlichten/informeren (bij missies, mbv de TVM communicatie middelen en ander -elektronisch voorlichtingsmateriaal en publicaties oa van wetenschappelijke organisaties en het bedrijfsleven)
- Inzet bredere boodschappen als Gezond en duurzaam voedsel (niet zo zeer veterinair van aard, maar draagt wel bij aan het beeld dat Nederlands eten veilig en gezond is, farm to fork), dieren welzijn, AMR en voedselzekerheid
- Verschaffen of faciliteren van technische bijstand, capacity building/development
- Ondersteunende projecten starten zoals ecertificering, digitale gegevensuitwisseling
- Werken aan MoU's, letters of intent en protocollen als basis voor bilaterale samenwerking
- In 'vredetijd' protocollen heronderhandelen (bv zoning)
- Investeren in goede relaties/persoonlijke contacten met derde landen, ook wanneer er geen problemen zijn
- Kennis uitwisselen
- Leggen van verbinding tussen verschillende dossiers

Nederland met de EU

Wie

- Contacten benutten bij de Europese Commissie met name bij
- DG Trade en DG Santé
- Contacten benutten met de EUdelegaties in derde landen
- Organiseren en deelnemen aan Vijflandenoverleg, een informeel overleg tussen 'gelijkgestemde' lidstaten (FRA, DUI, IRE, VK en NL)

Wat

- Invloed uitoefenen op het afsluiten van vrijhandelsovereenkomsten (FTA's en dan met name het SPSHoofdstuk) tussen EU en derde land gebruiken om veterinaire problemen weg te werken, zowel bij het afsluiten er van als de verdere toepassing van de FTA, zoals deelname aan technische werkgroepen en joint management committees
- Reciprociteit inzetten als middel op EU niveau
- Inzet in EU gremia, zowel veterinair als handelspolitiek, zoals
- Potsdam en Market access working group (MAWG)
- Organiseren van participatie van EC bij bilaterale missies
- Participatie in EUmissies, in het bijzonder bij onderhandelingen tussen EU en derde landen.

Nederland met multilaterale spelers

Wie

- Contacten benutten bij de WTO met name met secretariaat SPS comité
- Contacten benutten bij OIE, met name tijdens general meeting/jaarvergadering

Wat

- Inzet in WTOSPS comité, zowel te gebruiken als formeel en informeel contactmoment, oa specific trade concerns (STC's)
- Inzet in WTOgeschillenbeslechtsprocedure (dispute settlement procedure)
- Inzet in OIE en Codex Alimentarius om bepaalde normen/standaarden te harmoniseren
- OIE mediation instrument toepassen

Huidige taken TVM per 03-10-2017

| Beleidsreguleerder/Algemeen |
|---|
| Formuleren veterinair markttoegangsbeleid, samenwerkingsstructuur |
| Bewaken kwaliteit hele proces van verkrijgen en behouden markttoegang |
| Zorgen voor inbedding veterinair markttoegangsbeleid in breder/ander beleid LNV (twee richtingen) |
| Input leveren handelspolitiek beleid en agro-exportbrief |
| Input leveren bredere economische missies, landbouwwerkgroepen etc. |
| Beantwoorden Kamervragen en burgerbrieven |
| Contacten met andere onderdelen DGAN/LNV/BuZa over export, o.a. Fytoteam, RVO |
| Input formuleren aansturing NVA |
| Financiële planning |
| Onderhouden Wiki VEX |
| Verantwoorden successen en resultaten |
| Communicatiemiddelen (map, algemene presentatie) |
| Bijdragen aan E-certificerings ontwikkelingen derde landen |

| Accountmanagement brancheorganisaties en grote bedrijven |
|--|
| Voorzitter en secretariaat VEX |
| Presentaties extern |

| Bilateraal derde landen |
|--|
| Reisprogramma plv. CVO vaststellen |
| Uitgaande reizen organiseren en dossier samenstellen |
| Officiële communicatie derde landen ("CVO brieven") |
| Vaststellen tactiek aanpak van specifieke markttoegangsdossiers |
| Programmering inkomende bezoeken en alle contacten bezoekende land in dat kader en betrokken tijdens bezoek |
| Contacten met Landbouwraden/assistenten |
| Analyse en formuleren aanpak gevolgen van dierziekten- en voedselveiligheids crises voor export en o.a. communicatie daarover derde landen en EurCie |
| Bewaking voortgang dossiers in onderhandelingstraject |
| Contacten met ambassades derde landen in Brussel en Nederland |
| Organiseren/bijdragen aan capacity building projecten |

| Internationale organisaties gerelateerd |
|---|
| Deelname WTO/SPS Comité en EU voorbereiding |
| OIE jaarvergadering bilateralen en marge organiseren en dossiers daarvoor maken |
| CODEX Alimentarius CCFICS electronic certification working group voorzitter |

| EU gerelateerd |
|--|
| Deelnemer Potsdamgroep |
| Deelnemer Market Access Working Group |
| Deelname EU-geleide SPS-onderhandelingen derde landen (JMS's, specifieke Potsdamgroepen) |
| Lid 5-landenoverleg |
| Bilaterale contacten met EurCie over veterinaire markttoegang onderwerpen |
| Voorbereiden standpunten CVO meeting v.w.b. derde landen agendapunten |
| Input SCOPAFF op markttoegangsissues (monitoren reciprociteit o.a.) |
| Input Landbouwrap |
| Input Trade Policy Committee |

Deze brochure is een uitgave van:

Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit
Bezuidenhoutseweg 73
2594 AC Den Haag

Postbus 20401
2500 EK Den Haag

December 2017 | 107260