

Varkensbedrijf.nl

NR 7 - JULI 2016

ONAFHANKELIJK MAANDBLAD VOOR DE NEDERLANDSE VARKENSHOUDERIJ | 9^E JAARGANG

Export brengt EU-varkensmarkt in beweging



- "8-10 procent rendement voor Nederlandse varkenshouder"
- Cubaanse regering wil varkensproductie stimuleren
- Voergeldovereenkomst kan papieren werkelijkheid zijn

Tim en Diederik van Rijn, KernFarm “Er is vaak veel meer mogelijk dan gedacht”

Tekst en beeld: Rob van Ginneken

Binnen Europa zijn tal van farmaceutische bedrijven bezig met oplossingen voor veterinaire problemen. Dankzij Europese vrijhandelsakkoorden en het netwerk van Kernfarm vinden alternatieven in toenemende mate hun weg naar de Benelux.

Een Tsjechische producent van vaccins kan bijvoorbeeld hele interessante producten hebben die niet beschikbaar zijn in Nederland. Inzetten van een dergelijk product mag wel, mits voldaan wordt aan de wet en regelgeving. Anderzijds mag een Nederlandse dierenarts vaccins uit het buitenland inzetten als de oplossing in Nederland tijdelijk of geheel niet beschikbaar is. Het wegvallen van de EU-grenzen biedt voor veehouder en dierenarts absoluut voordelen.

- Welke mogelijkheden bieden Europese regelgeving en internationale handel om ziektes aan te pakken?

TvR: “Het vrijhandelsbeleid tussen Europese landen maakt het mogelijk om producten binnen de grenzen van de EU te importeren. Dat betekent dat, onder bepaalde voorwaarden, er bijvoorbeeld producten uit andere landen gehaald mogen worden die geen Nederlandse registratie hebben, maar wel binnen Europa zijn geregistreerd. De voorwaarden worden genoemd in de Cascade-regeling. De uitvoering van deze regeling vraagt

alleen een goed gecontroleerde en strakke planning. Omdat het product binnen de EU al een registratie heeft is een Nederlandse registratie in dit geval niet nodig.”

- Dat klinkt een beetje vaag. Kun je voorbeelden geven?

DvR: “Er zijn voor verschillende ziektes vaccins beschikbaar bij de grote farmaceuten, maar die zijn niet altijd leverbaar. Dat komt omdat productie vaak erg complex is en het logistieke proces van grote bedrijven dusdanig efficiënt is ingericht dat voorraden vaak beperkt zijn. Dat is ook logisch, want in de farmacie gaan gigantische bedragen om. Een grote voorraad kost veel geld. Dat producten met enige regelmaat *out of stock* zijn en dierenartsen er geen beroep op kunnen doen, is de keerzijde van een strak voorraadbeheer. Dat zet dierenartsen echter wel voor een probleem.”

TvR: “Overigens is efficiënt voorraadbeheer niet de enige reden waarom dat er op zoek gegaan moet worden naar alternatieven. Vanwege samen-



Tim (links) en Diederik van Rijn.

werkingen en fusies bezitten grote farmaceuten een uitgebreid portfolio aan bijvoorbeeld vaccins, waarvan sommige niet de moeite lonen om ze in de markt te houden. Deze (niche)producten worden stapsgewijs uitgefaseerd en komen niet meer beschikbaar, terwijl deze vaccins wel een specifieke marktpositie hebben.”

- Maar uitfasering of out of stock betekent dus niet dat een vaccin niet meer beschikbaar is?

DvR: “Inderdaad. Voor veel bestaande vaccins is er een alternatief voor handen. Dierenartsen weten dat wel, maar hebben het netwerk niet om aan deze producten te komen. Of zijn niet bekend met de regelgeving om deze producten legaal in Nederland te krijgen. Met ondersteuning is dat wel mogelijk. Er is namelijk veel meer mogelijk dan dat er bekend is in de praktijk.”

- Hoe kom je aan de benodigde informatie over de markt vraag?

TvR: “Dat is eigenlijk het leukste onderdeel van het werk; die informatie krijgen we vooral uit de markt zelf. We spreken veel met dierenartsen, veehouders en veterinaire instituten in binnen- en buitenland. De specifieke vraagstukken worden dan helder en zo kun je met veel focus op zoek naar een gepaste oplossing.”

DvR: “Zelf achter ons bureau bedenken kan, maar dat werkt zelden. Een kort telefoontje geeft vaak al veel helderheid. Wij duiken er dan op en kunnen de verschillende routes tot een oplossing presenteren. Het een leidt ook vaak tot wat anders; met doorvragen waar de behoefte nou echt zit, is de oplossing soms eenvoudiger gevonden dan van tevoren gedacht.”

- Via welke kanalen kunnen producten dan toch beschikbaar gesteld worden?

TvR: “Daar zijn verschillende routes voor. Op het moment dat een product uitgefaseerd of out of stock is en er is geen alternatief binnen de Nederlandse markt voorhanden, dan weten wij doorgaans binnen 48 uur of er vanuit ons netwerk hetzelfde product of een alternatief geleverd kan worden.”

- Hetzelfde product kan toch via de farmaceut geleverd worden?

DvR: “Dat zou je zeggen, maar zo werkt het vaak niet in de praktijk. Grote organisaties plannen hun productie per land en kunnen vaak intern niet met productvoorraden gaan schuiven. Wij doen zaken met de buitenlandse vestiging van de farmaceut of een aangeleverde groothandel, om zo een product naar Nederland te krijgen dat elders nog wel in voorraad is. We helpen hierbij de dierenarts, de veehouder en in sommige gevallen ook de farmaceut om de markt van product te kunnen blijven voorzien. In sommige gevallen kan het de veehouder zelfs een prijsvoordeel opleveren.”

Profiel Tim en Diederik van Rijn

Tim en Diederik van Rijn vormen samen met Gijs van Rijn de directie van Kernfarm. Kernfarm bestaat sinds 2 jaar en functioneert als groothandel in veterinaire producten. Gijs (wet- en regelgeving), Diederik (veterinair) en Tim (sales) hebben hun eigen vakgebied binnen het bedrijf.

Kernfarm is gevestigd in Breukelen en belevt inmiddels 80 klanten, waaronder 60 dierenartsen in Nederland, België, Luxemburg, Frankrijk, Duitsland en Engeland. Binnen het bedrijf werken nu 6 medewerkers. ←

Meer info via www.Kernfarm.com

- Hoe bedoel je? Is een vaccin in Nederland duurder dan in, pakweg, Polen?

DvR: “Het ene product wel en het andere niet, maar over het algemeen zijn varkensvaccins in Nederland niet het meest goedkoop. Dat heeft onder meer te maken met de economische standaard van het land. In Oost-Europa is de economische standaard lager, dus soms ook de prijs van de varkensvaccins. Via zogenaamde parallelhandel kunnen deze vervolgens weer goedkoper in de Nederlandse markt afgezet worden. Een gevolg van parallelhandel is dat de kosten voor vaccins in Nederland kunnen dalen, omdat de producent concurrentie krijgt van zijn eigen product dat via parallelhandel geïmporteerd wordt. Het is volkomen legaal, mits voldaan aan de strikte nationale en Europese regelgeving.”

- Akkoord, maar stel dat een product uitgefaseerd wordt? Dan is er toch geen alternatief meer?

DvR: “Dat is niet waar. Er zijn in Europa talloze kleine farmaceuten die ook een alternatief bieden, maar dat in Nederland niet bekend is. Kernfarm creëert hierin een kans voor kleine farmaceuten om op de markt te komen met hun alternatieve producten die kwalitatief vaak gelijkwaardig zijn als hun grotere broer. Anderzijds bijvoorbeeld een vaccin tegen het rota-virus bij biggen wat wij nu aan het registreren zijn. Onder de Cascade-regeling wordt nu ook een vaccin toegepast dat alleen geregistreerd is voor rundvee. Dat is toegestaan, maar de producent van dit rundveeproduct zal geen registratie voor varkens aanvragen omdat dat een kostbaar traject is terwijl zijn product toch wel verkocht wordt. Er is immers in Nederland geen alternatief geregistreerd. Wij werken samen met een Tsjechische producent die in haar portfolio een vaccin tegen rota heeft met een Tsjechische varkensregistratie. Dit vaccin wordt

Er zijn voor verschillende ziektes vaccins beschikbaar bij de grote farmaceuten, maar die zijn niet altijd leverbaar. Dat komt omdat productie vaak erg complex is en het logistieke proces van grote bedrijven dusdanig efficiënt is ingericht, dat voorraden vaak beperkt zijn. Dat is ook logisch, want in de farmacie gaan gigantische bedragen om. Een grote voorraad kost veel geld.

Uitleg termen

Om internationale handel te mogen drijven, moet men bekend zijn met verschillende termen. De belangrijkste binnen Europa is de **Cascade-regeling**. Indien door out of stock of uitfasering geen product beschikbaar is ter preventie of genezing tegen een bepaalde aandoening, dan is het een dierenarts toegestaan om een middel te gebruiken dat een registratie heeft voor een andere diergroep of afkomstig is van een ander land. Import uit een ander land mag niet als er in Nederland een vaccin beschikbaar is dat de juiste registratie heeft.

De **Cascade-regeling** wordt vaak verward met off-label. Niet vreemd, want off-label is een vorm van Cascade-regeling, maar behelst niet de hele regeling. **Off-label** is een term die gebruikt wordt indien een vervangend product wel uit Nederland komt, maar niet de juiste registratie heeft. Indien het geregistreerde product niet beschikbaar is, mag er off label een ander product zonder de juiste registratie toegepast worden.

Special import maakt geen onderdeel uit van de Cascade-regeling, maar is een regeling om intercontinentaal geneesmiddelen toe te laten. In het geval dat er binnen Europa geen alternatieven tegen een aandoening geregistreerd zijn, mogen er producten uit andere werelddelen geïmporteerd worden, mits ze een bewezen werking hebben tegen de aandoening. ←

in Nederland al regelmatig toegepast bij varkens in afwachting van de registratie.”

- *Waarom komt zo'n bedrijf dan niet zelf naar Nederland?*

DvR: “Omdat het bedrijf de Nederlandse markt vraag niet kent, een registratie voor Nederland veel geld kost en het kennen van de regeling veel tijd in beslag neemt. Een klein farmaceutisch concern heeft die capaciteit niet. Toch zijn dergelijke kleine farmaceutische bedrijven waardevolle toevoegingen aan veterinaire gezondheidszorg. De EU onderschrijft dat ook door internationale registraties van producten van kleine fabrikanten te ondersteunen. Dankzij deze samenwerking hebben de Nederlandse varkenshouders wel de beschikking over een bewezen product en vergroot de producent zijn afzetgebied.”

- *We praten nu over Europese handel. Ik kan me echter voorstellen dat de mogelijkheden wereldwijd nog groter zijn.*

TvR: “Dat klopt. We hebben ook contacten in Uruguay, Zuid Afrika en Verenigde Staten bijvoorbeeld. Maar het drijven van intercontinentale handel is niet zo eenvoudig. Alleen voor noodgevallen is er een ϵ -regeling. Er is bijvoorbeeld geen botulismevaccin binnen Europa beschikbaar, maar een Uruguayaanse producent heeft dat wel in haar portfolio zitten. Bij een uitbraak van botulisme kunnen wij dat product onder *special import* voorwaarden importeren binnen bepaalde landen in de EU. Dat is echter geen duurzame oplossing. Liever willen we permanente EU-registratie verwerven. Dat is echter een kostbaar en tijdrovend traject omdat de producent dan aan de Europese regeling moet voldoen.”

- *Het gesprek over de Europese Unie is nogal actueel. Wat zijn eigenlijk de EU-kansen en belemmeringen met betrekking tot handel, beschikbaarheid van producten en registraties?*

over het algemeen zijn varkensvaccins in Nederland niet het meest goedkoop. Dat heeft onder meer te maken met de economische standaard van het land. In Oost-Europa is de economische standaard lager, dus soms ook de prijs van de varkensvaccins. Via zogenaamde parallelhandel kunnen deze vervolgens weer goedkoper in de Nederlandse markt afgezet worden. Een gevolg van parallelhandel is dat de kosten voor vaccins in Nederland kunnen dalen, omdat de producent concurrentie krijgt van zijn eigen product dat via parallelhandel geïmporteerd wordt.

DvR: “De Europese Unie zorgt ervoor dat markten meer gelijk worden. Zo zijn de open landsgrenzen niet alleen voor personen, maar zorgen juist ook voor snellere en betere relaties binnen de landen. Op registratievlak heeft dat als voordeel dat een product voor heel Europa geregistreerd kan worden en vaak ook binnen een snellere tijd wordt afgerond. Dit scheelt naast veel tijd, ook nog eens veel geld en administratief werk. Beschikbaarheid van product en erkenning van een dossier is dan EU grensoverschrijdend. Een groot voordeel dus ten opzichte van het oude systeem.”

TvR: “In het Verenigd Koninkrijk zou het zomaar kunnen dat er in de toekomst producten beschikbaar komen die niet voor de EU beschikbaar komen, of juist wel in de EU en niet voor de VK. Meer administratie voor hetzelfde resultaat en meer kans op prijsverschillen in het ene land versus het andere land. Het is moeilijk om in de toekomst te kunnen kijken, maar echt veel voordeel lijkt de exit van de VK in ons vakgebied niet op te leveren.”

- *Zijn de farmaceutische bedrijven eigenlijk wel blij met deze constructies?*

DvR: “De kleine farmaceuten wel, want zij kunnen hun producten op andere markten kwijt. Bij grote farmaceuten varieert het enthousiasme. Met name parallelhandel vinden zij vervelend. Maar anderzijds bieden onze internationale samenwerking hen ook voordelen. Producten die niet lonend zijn en uitgefaseerd worden, kunnen tot waarde gebracht worden door gespecialiseerde organisaties. Dat is in het belang van de volledige veehouderij.” ←