

# 'We zijn toe aan een reële ge

Zaadhuizen zien hun kosten stijgen, terwijl de inkomsten door een aantal ontwikkelingen teruglopen. Volgens algemeen directeur Sandor van Vliet van Western Seed is het tijd voor een nieuwe manier van afrekenen, gebaseerd op een gebruiksvergoeding of teeltlicentie per m<sup>2</sup>. Telers en telersverenigingen kunnen dan rechtstreeks zaad inkopen en daarmee naar hun plantenkweker stappen. "De huidige structuur is feitelijk achterhaald", stelt hij vast.



Directeur Sandor van Vliet (links) en verkoopleider Martin van der Voort van Western Seed: "De gebruikelijke vergoeding per zaadje is niet meer toereikend."

TEKST EN BEELD: JAN VAN STAALDIJNEN

Ging een ras vroeger tien jaar of langer mee, tegenwoordig wordt het vaak binnen drie, vier jaar verdrongen door beter presterende nieuwkomers. De oplopende ontwikkelingskosten moeten dus in steeds kortere tijd worden terugverdiend. Bovendien schakelen vooral vruchtgroentetelers over op teeltsystemen met meer stengels per plant en is de gemiddelde teeltduur langer dan voorheen. En last but not least zoekt een enkele teler zijn toevlucht tot (illegale) vegetatieve vermeerdering van gewassen. Per saldo verkopen de zaadhuizen in Europa heel wat minder zaad dan vijf jaar geleden.

"In de vruchtgroenten gaat het om een omzetzijde van enkele tientallen procenten", licht Sandor van Vliet toe. "Wanneer je bedenkt dat de kosten voor research steeds hoger worden, is duidelijk dat het echt anders moet. De gebruikelijke vergoe-

ding per zaadje is niet meer toereikend. Willen de telers ook op langere termijn voorzien blijven van nieuwe rassen met extra toegevoegde waarde, dan moeten de veredelaars een reële gebruiksvergoeding krijgen voor hun rassen."

— toegevoegde waarde

## Teeltlicenties

Is een prijsverhoging van het zaad daarvoor niet de meest eenvoudige oplossing? Commercieel directeur Martin van der Voort van Western Seed vindt van niet. "Een gebruiksvergoeding per vierkante meter lijkt ons een betere oplossing. In de sierteelt is dat heel normaal.

meer  
stengels

# bruikvergoeding voor rassen'

Nu wordt er alleen naar de zaadprijs gekeken en proberen de opkweekbedrijven een maximaal aantal planten uit een minimale hoeveelheid zaad te halen.

reële  
vergoeding

Voor zover ik weet zijn de veredelingsbedrijven best bereid om wat meer zaad te leveren als ze een reële vergoeding krijgen voor de gebruikswaarde van het ras.

De meerkosten van de extra zaadteelt vormen slechts een fractie van onze totale kostprijs. Door wat ruimer te zaaien kan de plantenkweker scherper selecteren en krijgt de teler betere planten. Wanneer je rassen uitgeeft op basis van teeltlicenties, kunnen telers hun zaad ook rechtstreeks bij ons inkopen. Ook door de schaalvergroting is dat een logische stap. Nu koopt de plantenkweker het zaad in en financiert hij zijn klanten voor. Van die bankiersrol zijn de plantenkwekers graag verlost."

bankiersrol

## Exclusieve rassen

Van Vliet vervolgt: "In het buitenland is het al heel gebruikelijk dat grote telers zelf zaad inkopen. Eigenlijk is het raar dat telers hier het hele jaar over de vloer komen, maar voor zaad naar een plantenkweker moeten stappen. De huidige structuur is feitelijk achterhaald."

### Syngenta: positieve ervaringen met teeltlicenties

Bij (vrijwel) alle zaadhuizen staat een ander vergoedingssysteem, gebaseerd op gebruiksrechten, hoog op de agenda. Syngenta heeft inmiddels enkele licentiecontracten lopen voor exclusief uitgegeven tomatenrassen. Verkoop leider Martin van Gheluwe: "We hebben in Nederland nu een aantal contracten lopen. Namen noem ik niet, maar het bevat zowel de telers als ons erg goed."

"Dit jaar werken we voor het eerst met vaste vergoedingen per vierkante meter. Dat is voor iedereen duidelijk. Voorwaarde voor een dergelijk systeem is dat er sprake moet zijn van een win-win situatie. De vergoeding hangt af van de toegevoegde waarde van het ras, van de teeltduur en van de mate van exclusiviteit. Voor bulkcrassen lijken teeltlicenties mij echter geen reële optie."

Syngenta voorziet de licentiehouders van een ruime hoeveelheid zaad, zodat er voor het oppotten scherper kan worden geselecteerd. "Dat kost de plantenkweker iets meer werk en ruimtebeslag," bevestigt de verkoop leider, "maar hij loopt daardoor ook minder risico en hoeft het zaad niet meer voor te financieren. Bovendien zal hij door scherpere selectie voor het oppotten verderop in het proces weer kunnen besparen, omdat hij minder last heeft van uitval."

## Plantenkwekerij Grootcholten: idee is goed, uitwerking complex

Paul en Johan Grootcholten van de gelijknamige plantenkwekerij in Vierpolders herkennen de discussie. "In principe zijn wij graag verlost van de zaadinkoop en het voorfinancieren van onze klanten", zegt Paul. "Zaad vormt een groot deel van onze kostprijs, terwijl we er niets aan verdienen. Onze business is de opkweek van kwaliteitsplanten. De marge daarop mag niet extra onder druk komen door prijsverhogingen van zaadhuizen.

Ook wij investeren voortdurend in kwaliteitsverbetering. Belichten en cameraselectie leveren toegevoegde waarde voor de afnemer en daar moet iets tegenover staan. Een tweede punt is dat rechtstreekse zaadinkoop door kleine of buitenlandse telers niet realistisch is. Er is waarschijnlijk een tweesporenbeleid nodig."

Johan vult aan: "Dat geldt ook voor informatie-uitwisseling. Met de zaadhuizen zijn afspraken gemaakt over het communiceren van raseigenschappen. Voor ons is het cruciaal om te weten of een ras in de opkweekfase gebreken kan vertonen zoals kroeskoppen of koploosheid, of dat er andere aandachtspunten zijn. Pas dan kunnen wij inschatten hoeveel we precies moeten zaaien en wat een afgeleverde plant gaat kosten. Ik ben bang dat telers die met zaad van nieuwe rassen naar ons toekomen daar onvoldoende van afweten. Communicatie tussen plantenkweker en veredelaar blijft dus noodzakelijk."

De gebroeders vinden dat er te luchtig wordt gepraat over het leveren van extra zaad en scherper selecteren in de opkweek. "Tien procent extra zaad betekent ook tien procent meer zaaitrays, zaaimedium, arbeid en ruimtebeslag", rekt Johan voor. "Nu al worden plantenkwekers voor een cent per plant tegen elkaar uitgespeeld. Er zitten zeker positieve aspecten aan een licentiesysteem, maar de praktische uitwerking is complex. Het zal even duren voor de hele keten er mee uit voeten kan."



Paul Grootcholten (links) en Johan Grootcholten: "Zaad vormt een groot deel van onze kostprijs, terwijl we er niets aan verdienen."

Van Vliet denkt dat een systeem van teeltlicenties wel van de grond komt, maar het zal tijd kosten. "Voor rassen die op exclusieve basis worden uitgegeven is het relatief eenvoudig, maar voor algemeen geteelde rassen ligt het moeilijk. Voor dergelijke producten is het misschien onvermijdelijk dat de zaadprijs op termijn fors omhoog moet."

## Twee stappen

"Het effect van een hogere zaadprijs op de kostprijs van een teelt is overigens heel klein", benadrukt Van der Voort. "Zaad vormt slechts een paar procent van de kostprijs. De meeropbrengst van nieuwe rassen is vaak vele malen hoger. Maar een kostenverhoging ligt altijd gevoelig. Ik

hoop op een open, zakelijke discussie over oplossingen om uit de huidige impasse te komen. Er zijn eigenlijk twee stappen nodig: een herijking van de rol van plantenkwekers en een reële gebruikvergoeding voor rassen. Die stappen zullen we in gezamenlijk overleg moeten zetten."

impasse

### SAMENVATTING

Nieuwe rassen verdringen soms al na drie of vier jaar de bestaande rassen. Daardoor moeten de zaadbedrijven hun ontwikkelingskosten in een steeds kortere tijd teug verdienen. Bovendien schakelen steeds meer telers over op meer stengels per plant. Daarom moet volgens diverse zaadbedrijven de gebruikelijke vergoeding per zaadje op korte termijn op de helling.