

- • • • *Dat een bedrijf gerund door vijf mensen een wereldspeler van betekenis kan zijn, bewijst Meo Voto Zaden. Vanuit 'zaadcity' Andijk veredelt het familiebedrijf al sinds 1956 uien, wortelen, extra zoete suikermaïs en het paradepaardje: de groene bloemkool. Klein zijn heeft echter ook zijn nadelen. Directeur Wim Meyles doet zijn verhaal.*



Directeur van Meo Voto Zaden, Wim Meyles

## Traceability en patentrecht uitdaging voor klein zaadbedrijf Nicheproducten zijn bestaansrecht voor Meo Voto

“Meo Voto opereert al jaren internationaal. Voor de zaadteelt heeft ons bedrijf zijn eigen gecontroleerde teeltbedrijven in onder andere Hongarije, Italië, Frankrijk en de Verenigde Staten”, vertelt Meyles. “Meo Voto is groot op de markt van plant-, zilver-, en zaaiuien. En wat groene bloemkool betreft, doen we het ook niet slecht. Sterker nog, ons bedrijf is in Nederland grondlegger van de groene bloemkool. De markt voor groene bloemkool bewerken we samen met Rijk Zwaan op 50/50 basis. Maar in Nederland zul je helaas niet zo snel groene bloemkool bij de supermarkt zien liggen”, zegt Meyles. “Hier heerst de opvatting dat een bloemkool wit moet zijn. De markt voor groene bloemkool is een nichemarkt. Met bulkproducten zoals gewone bloemkool wordt het steeds lastiger om nog wat te verdienen. Daarbij is het telen van groene bloemkool ook nog minder ingewikkeld. Witte bloemkool dek je af tegen de zon, anders wordt hij geel. De groene bloemkool heeft juist zon nodig. Je bespaart met de teelt dus een hoop dek-uren.”

Meo Voto begon met zaadvaste bloemkoolrassen, maar teelt nu vrijwel alleen maar hybriden. Het verschil tussen zaadvaste rassen en hybriden legt Meyles graag uit: “Zaadvaste rassen zet je bij elkaar in een veld. Die bestuiven elkaar en het zaad dat daar vervolgens uit voortkomt, is hetzelfde als dat van de ouders. Hybride rassen krijg je door een vaderlijn de moederlijn te laten bestuiven. De eerste generatie ‘kinderen’ die hieruit

voortkomt, zijn de hybriden. Als je die elkaar laat bestuiven, vallen ze uit elkaar in allerlei tussentypes. Wie de vader en de moeder zijn, dat is het geheim van de veredelaar. Dat zijn de planten die je altijd nodig hebt en die zijn ook vrijwel niet na te telen voor een concurrent.”

### Patentrecht versus kwekersrecht

Een heet hangijzer, dat wellicht ook consequenties kan hebben voor een klein bedrijf als Meo Voto, is de discussie omtrent patentrecht versus kwekersrecht. “Het kwekersrecht is opgezet zodat iedereen levend materiaal mag gebruiken om tot een nieuw ras te komen. Toen zijn we gaan hybridiseren, om te voorkomen dat anderen jouw ras natelen. Vervolgens kwam genetische modificatie om de hoek kijken. Als je een gen in een gewas aanbrengt, dan kun je de methode van inbrengen wél patenteren. En in het patentrecht staat dat het eerste product volgend op het patent beschermd is onder patentrecht.

Als het kwartje richting patentrecht valt, betekent dat voor ons dat we ofwel bepaalde eigenschappen van rassen eruit moeten gaan kruisen, ofwel dat we royalty's moeten gaan betalen. Maar we kunnen er ook tegen strijden.”

“Het officiële standpunt van de zaadwereld is dat we gaan voor kwekersrecht, want mensen moeten toegang hebben en behouden tot alles wat er leeft, groeit en bloeit op de wereld.” “Een nobel streven,” vervolgt Meyles laconiek, “maar Plantum heeft een lijst van het aantal bedrijven met het aantal patenten

openbaar gemaakt. Dat is ook logisch, je moet er op tijd bij zijn. Op een rijdende trein springen, is lastig. Een consequentie zou kunnen zijn dat op den duur kleine bedrijven verdwijnen en dat er maar een paar grote spelers overblijven die zich dat kunnen veroorloven. Dan zijn alle telers in de wereld aangewezen op drie bedrijven. Je kunt jezelf de vraag stellen of dat wenselijk is of niet.”

En dan de fytosanitaire eisen. Meyles is natuurlijk vóór traceability. “Het is noodzakelijk dat alle stappen vanaf ons stamzaad tot de partijen die afgeleverd worden aan klanten, terug te voeren zijn. Maar de regels worden steeds dwingender. Als wij een veldje met wortelen hebben staan, moet eigenlijk al bekend zijn wie de eindverbruiker wordt vanwege alle keuringen die gedaan moeten worden. Dat is onmogelijk, en wat je dan krijgt: je laat de boel op alles testen en zo wordt het alleen maar duurder. In 2010 konden wij nog zonder al te veel moeite een pakketje wortelenzaad naar Israël sturen. In 2011 waren de eisen voor diezelfde zending alweer een stuk strenger.”

“Wij bestaan omdat de grote jongens markten laten liggen waar ze de marges te klein vinden. Daar leven wij goed van. We zien ook verschuivingen: onze handel gaat wat meer richting lagelonenlanden. Men wil daar goedkopere types zaad waar ze wat aan kunnen verdienen en waar ze minder in te hoeven investeren”, besluit Meyles.

Jacqueline Rogers