

De Indiase markt is niet eenvoudig te betreden. Toch zijn vele Nederlandse bedrijven in India actief in groene genetica, sommigen al vele jaren. Nederland heeft India namelijk zeer veel te bieden om tot een duurzame intensivering van landbouwproductie te komen, zeker op het gebied van groene genetica. Er zijn echter restricties die het moeilijk maken voor de Nederlandse agribusiness om voet aan de grond te verkrijgen. Maar het is niet bij voorbaat onmogelijk



Nederlandse topsector: uitgangsmaterialen

Groene genetica, de kiem voor Nederlandse samenwerking met India

De totale Indiase markt voor biotechnologie was in 2010 naar schatting € 3,1 miljard groot en kent een groei van 35-40% per jaar. De Indiase overheid stimuleert het aantrekken van buitenlandse investeringen in de sector – in navolging van het succes in de ict-branchen – onder andere door het opzetten van biotechnologieparken en het bieden van subsidiemogelijkheden. Buitenlandse investeringen in de sector bedroegen in 2004 € 1,4 miljard, en die zullen naar verwachting in 2011 toenemen tot meer dan € 7 miljard. Naast een actief overheidsbeleid, maken ook de lage onderzoeks- en productiekosten, de grote biodiversiteit, meerdere klimaatzones en een goed georganiseerde biotechindustrie India een aantrekkelijke investeringslocatie.

‘Trade irritants’

De Indiase zadenmarkt is met een omzet van ongeveer € 448 miljoen één van de grootste ter wereld. De overheid investeert veel in onderzoek naar transgene gewassen en zaadveredeling, technologische samenwerking, in research & development en in science

parks. Sinds het versoepelen van de wetgeving in de jaren negentig is een groot aantal private zaadbedrijven opgericht. Ook verschillende multinationals zoals Monsanto, Cargill en Syngenta zijn actief in India.

‘India zoekt investeerders voor haar prioritaire agroketen’

Een aantal Nederlandse zaadveredelingbedrijven of biotechbedrijven als East&West, Bayer/Nunhems, Bejo, RijkZwaan, Keygene en Incotec zijn al gevestigd in India. De formele zaaizaadsector maakt echter een klein deel uit van de totale zaadhandel. De meerderheid van de boeren in India betrekken hun zaaizaad uit de informele zaadhandel.

In haar zogenoemde elfde vijfjarenplan nodigt de Indiase overheid buitenlandse bedrijven uit om te investeren in de prioritaire agroketen. Ook wordt de handelsrelatie met de EU de

komende jaren verder geliberaliseerd. Deze positieve stappen laten onverlet dat de relatie tussen de EU en India ook een aantal marktrestricties kent zoals onvolledige implementatie van intellectuele eigendomsrechten, Indiase irritaties over beperkte markttoegang voor landbouwproducten en sanitaire en fytosanitaire standaarden (SPS), en veelvuldig gebruik van antidumpingprocedures over en weer.

Onwenselijke situatie

Naast pure SPS-kwesties klagen Nederlandse vermeerderders over gebrek aan kwekersrechtbescherming. India is niet aangesloten bij de UPOV en om die reden hebben Nederlandse vegetatieve vermeerderders in India moeite om hun rechten te vestigen en te handhaven. In augustus 2001 heeft het Indiase parlement de Wet op de Bescherming van Plantvariëteiten & Boerenrechten, (PVP-Act & FR-Act) aangenomen. Maar de positie en rechten van de miljoenen kleine boeren zijn in India zeer belangrijk. De wet laat ruimte voor boeren om zelf uitgangsmateriaal te bewaren, te zaaien en te verkopen, zelfs als het beschermde variëteiten zijn. Een voor Nederlandse verdelers begrijpelijke maar zeer onwenselijke situatie. De komende jaren heeft dit onderwerp hoge prioriteit.

Publiek-private samenwerking

In 2011 is een publiek-privaat samenwerkingsprogramma genaamd ‘Green Genetics India’ gestart met alle relevante partners in Nederland (onder andere Plantum NL, TTIGG, Naktuinbouw, WUR en bedrijven als Moer-

Drie managers van in India actieve bedrijven over de situatie aldaar.

Arie Westmaas van HZPC: ‘India vraagt 10 tot 15 jaar’

Pootaardappellengigant HZPC is actief in tachtig landen. Licence manager Arie Westmaas juicht de geïntensiveerde samenwerking tussen Nederland en India toe. “Wij staan al jaren in de startblokken om in India onze aardappelen te poten”, zegt hij nuchter. “Maar het kwekersrecht in India vraagt verbetering. Er bestaat overeenstemming, maar er is nog niets in praktijk gebracht. Dat zou voor aardappelen dit jaar gebeuren. Het wachten is op de administratieve procedures rondom de rassenregistratie. Het gaat daar nu eenmaal wat langzamer. Uiteindelijk zal het wel goed komen.” Qua grond en klimaat ziet hij grote kansen voor Nederlandse aardappellrassen in India. “In buurlanden Pakistan en Bangladesh zijn we al goed bezig”, constateert hij. “India ligt klimatologisch in hetzelfde gebied. We zullen vrijwel zeker ook voor dit gebied geschikte aardappellrassen hebben. We kunnen de huidige aardappelopbrengst van 19 ton per hectare verdubbelen, dus geheel in lijn met de doelstelling van het programma van India. Als India erin zou toestemmen in-vitro materiaal en miniknollen van nieuwe aardappellrassen te importeren zonder dat dit materiaal een quarantaineprocedure hoeft te doorlopen, zou dit een jaar schelen bij de introductie van nieuwe rassen. Wij zijn toonaangevend in pootaardappelen, de Nederlandse leverancier is 100% betrouwbaar. De Nederlandse overheid zou ons kunnen helpen om de markttoegang tot India te vergemakkelijken. Er wordt vanuit het ministerie al een programma opgezet om India te assisteren bij de registratieprocedures van nieuwe rassen. We zijn op de goede weg.”

Theo Ruijs van Moerheim Roses: ‘Naar elkaar toe groeien’

Theo Ruijs, met Moerheim Roses al jaren bezig met en in India, reageert met een optimistisch stemmend vertrouwen. “In grote lijnen is die G2G-aanpak een goede zaak. India is ‘booming’ en voor een Nederlands aandeel in die groei moeten we nu instappen. Kwekersrecht moet nog beter beschermd worden. Wij kennen dat al vijftig jaar. India is onbekend met dergelijke regelgeving. Maar ook daar vraagt men hoe we het in Europa hebben geregeld. Vertel je dan waarom we rechten beschermen en hoe netjes alles wordt gehandhaafd, dan begrijpt men de voordelen. Uitleggen en in praktijk brengen, zou ik zeggen. Aan de slag en dan waar nodig bijsturen.”





Dat zal niet altijd probleemloos verlopen. “Nee, wij hadden onlangs nog de grootste last met chrysantenstekken. Bestemming India deed opeens weer heel moeilijk en alles moest weer vanaf de basis worden uitgelegd aan alle instanties. Je kunt wijzen op de landenaafspraken, maar als de regionale autoriteiten er niets van begrijpen, wat dan? Uitleggen en geduld hebben. Dan komt het goed. En op termijn zullen ze onze argumenten begrijpen en accepteren. Holland is natuurlijk wel een label, als het gaat om agribusiness. India is groot en veelbelovend, wij zijn klein maar enorm ervaren. Onze kennis en ervaring kan ook de interne markt van India en hun export naar Europa veel goeds opleveren. Dat besef is echt wel aanwezig.”

Jan Omvlee van RijkZwaan: ‘Acceptabele oplossingen, absoluut!’

Ook RijkZwaan ziet in India een belangrijke markt. Niet als deel van Azië. Jan Omvlee: “Nee, wij zien India als een apart continent. Een werelddeel, immens groot en in een snelle ontwikkeling. We zijn er sinds een jaar of acht actief mee bezig en hebben sinds begin 2011 een dochterbedrijf in Bangalore. De Indiase keuken gebruikt veel groenten. Met het explosief toenemen van de welvaart klinkt de vraag naar betere groenterassen en –zaden. Ook India kent onze de Nederlandse tuinbouwexpertise en ervaring en men werkt graag samen. Logisch dat we daar met alle energie instappen.” En het risico van anders omgaan met eigendomsrechten? “Ja, maar je neemt altijd risico als je verder van huis gaat. En dan moet ik zeggen dat India best open staat voor de Westerse zienswijze. Je kunt heel goed uitleggen dat het acht tot vijftien jaar kost om een nieuw ras te ontwikkelen en dat die kosten terugverdiend moeten worden. De investeringswaarde daarvan is ook in India voor te rekenen. Ze houden deels vast aan hun eigen zienswijze, daar waar het gaat om de ontwikkelingen niet te vertragen. Maar het toekennen van passende vergoedingen, via kwekersrechten, op basis van bijvoorbeeld UPOV-richtlijnen, daar zien ze ook de rechtmatigheid van in. In juni jl. hebben we in het kader van een handelsmissie op een seminar in Delhi standpunten uitgewisseld over kwekersrecht. Het zal nog wel wat tijd kosten maar we komen vast en zeker tot acceptabele oplossingen.” Over enkele jaren jaar ziet Omvlee in India wel een proefstation van RijkZwaan. “Mooi als de infrastructuur verbetert. Met dat kwekersrecht komen we er wel uit, maar in de logistiek, daar is nog een berg werk te verrichten.”

heim, RijkZwaan, Bejo, Anthura, HZPC, East&West, Nunhems, Enza en Meijjer). Ook is in nauwe samenwerking met de Technisch-Wetenschappelijk Attaché op de ambassade de samenwerking in de kennis- en technologieuitwisseling op het vlak van biotechnologie ondergebracht in dit programma.

Doel van het publiek-private programma is om de administratieve inbedding en het bewustzijn van kwekersrecht, registratie en handhaving te versterken in India, samen met de eerder genoemde verantwoordelijke PVP- & FR-autoriteiten. Daarnaast heeft het programma als doel het versterken van de kennis van het specifieke teststation voor registratie van nieuwe rassen, het opzetten van gezamenlijk onderzoek en laboratoria en het delen van biotechnologische kennis, en als laatste de uitwisseling van genenbanken.

Het programma is een goed voorbeeld van publiek-private samenwerking ten behoeve van het internationaal ondernemen van de Nederlandse topsector Uitgangsmaterialen. De samenwerking moet leiden tot betere bescherming van de Nederlandse eigendomsrechten en zal een bijdrage leveren aan de versterking van de Nederlands-Indiase kennis en onderzoek op het vlak van biotechnologie.

Henk van Duijn
Landbouwrapad India & Sri Lanka
nde-Inv@minbuza.nl