

Een aantal jaren geleden was kwekersrecht meer uitzondering dan regel bij de uitgifte van nieuwe bomen en planten. Tegenwoordig is het merendeel van de introducties beschermd, een belangrijke meerwaarde voor het product. Maar het vraagt ook de nodige inspanningen, want royaltymanagement is een vak apart. Daar weet Peter van Rijssen alles van. Samen met zijn vader runt hij Plantipp, waarmee zij veredelaars en kwekers ondersteunen bij het in de markt zetten van nieuwe rassen.

Tekst: Jeannet Pennings  
Foto: René Faas

Soms moet je zelf iets vervelends meemaken om tot een goed idee te komen. Anders had Plantipp waarschijnlijk nooit het levenslicht gezien. Oprichter Reinier van Rijssen begon 17 jaar geleden. “Voor die tijd was hij zelf veredelaar bij een gerberabedrijf”, vertelt zijn zoon Peter. Reinier kwam met de eerste germini’s en zijn werkgever beloofde dat hij bij succes mocht delen in de winst. “Die belofte is het bedrijf echter nooit nagekomen. Daar was mijn pa behoorlijk pissig om. In de tussentijd had hij in de veredelingsbranche een breed netwerk opgebouwd en dus besloot hij voor zichzelf te beginnen. Plantipp was een feit. Het voornaamste doel: veredelaars vertegenwoordigen om te voorkomen wat hem zelf was overkomen.” De focus lag in eerste instantie op de snijbloemen en éénjarigen. Het laatste bleek echter al snel niet meer interessant. De omloopsnelheid van éénjarigen is te groot en de marges te klein. Vandaar dat Plantipp zich steeds meer is gaan focussen op heesters.

### ROYALTYMANAGEMENT

Inmiddels behoren ook vaste planten en andere boomkwekerijgewassen tot het assortiment. “Wat wij precies doen? In de eerste plaats veredelaars vertegenwoordigen”, vertelt Peter. “In hoofdlijnen houden wij ons bezig met drie zaken: royaltymanagement, licentiebeheer en labelbeheer. Op het moment dat een veredelaar met een nieuw product bij ons komt, verzorgen wij het kwekersrecht. Niet alleen aanvragen, maar ook onderhouden. We zoeken de juiste kwekers bij het product, stellen de benodigde contracten op en zorgen ervoor dat de royalty’s per verkochte plant geïnd worden. De lijsten die wij ontvangen van labelproducenten vergelijken we met de geïnde royalty’s en fraude sporen we op.” Plantipp helpt veredelaars bij het in de markt zetten van nieuwe soorten en alles wat daarbij komt kijken. “Dus bijvoorbeeld ook het bepalen van de potentiële markt-

waarde van een ras”, zegt Peter. “Het uittesten wereldwijd en een stuk marketing, inclusief promotie en fotografie.”

De 26-jarige Peter is van jongs af aan betrokken bij het werk van zijn vader. Toch was bedrijfs-overname niet zo klaar als een klonkje. “Ik wist niet of ik er in verder wilde. In plaats van een groene studie koos ik voor de opleiding Auto-management aan de IVA in Driebergen.

.....  
‘Testen is een must: je moet met een verhaal naar de kweker kunnen stappen’  
.....

Auto’s vond ik leuk, maar toen ik me echt ging oriënteren op die branche, ontdekte ik eigenlijk wat voor geweldige mogelijkheid er thuis lag. Doorgaan met Plantipp, daar wilde ik graag voor gaan.” Om te voorkomen dat hij het ‘zoon-tje van’ zou worden, besloot Peter eerst zijn eigen netwerk op te bouwen. Na werkervaring opgedaan te hebben bij verschillende kwekers, lonkte het buitenland. “Om mijn Engels op te krikken heb ik eerst op een vermeerderingsbedrijf in Nieuw-Zeeland gewerkt. Acht weken was voldoende om een indruk te krijgen van die markt. We werken nog steeds met het bedrijf samen, het is onze agent in Nieuw-Zeeland.”

### VERTROUWEN WINNEN

Na Nieuw-Zeeland heeft Peter een aantal maanden in Canada en Amerika gewerkt en tot slot is hij achtereenvolgens naar Kenia, Tanzania en Japan geweest. “Op deze manier heb ik een goede indruk kunnen krijgen van de verschillende markten”, vertelt de jonge ondernemer. “Dat helpt mij bij Plantipp om te bepalen voor welke markt een nieuw product geschikt is.” Eenmaal terug in Nederland volgde Peter de nodige cursussen met betrekking tot kwe-



Peter van Rijssen: ‘Veredelaars blij maken met het suc...

# ‘Kwekersre

kersrecht, assortimentskennis, enzovoort. De belangrijkste taak die hij nu heeft, is zijn netwerk verder uitbouwen. “Vertrouwen winnen bij veredelaars staat voorop, zodat als ik Plantipp straks overneem, ik hun kan blijven vertegenwoordigen. Hoe? Door altijd open en eerlijk te zijn. Doen wat je zegt en zeggen wat je doet.” Binnen nu en vier jaar verwacht Peter Plantipp over te nemen. “Mijn pa is nu 57 en zal ook na de overname betrokken blijven. Hij is niet alleen een leermeester voor mij, maar ook een goede vriend. We reizen veel samen en hebben veel lol.”

Naast Reinier en Peter werkt er bij Plantipp een secretaresse die onder andere de automatisering begeleid. “Wij zijn een klein familiebedrijf met een leuk netwerk”, zegt Peter. “We vertegenwoordigen wereldwijd 100 veredelaars, goed voor 250 soorten. Daarnaast hebben we nog 400 soorten in test staan bij kwekers wereldwijd. Hiervoor werken we nauw samen met agenten in het buitenland die op hun beurt



cesvol uitzetten van hun soorten, dat is de kick'

# cht meerwaarde voor product'

ook veredelaars vertegenwoordigen. Zo ontstaat een internationaal netwerk waarmee we nieuwe soorten uitwisselen. Wij hebben onder andere partners in Europa, Japan, Australië, Nieuw-Zeeland, Zuid-Afrika, Tanzania, Amerika en Ecuador. Dat stelt ons in staat nieuwe rassen op diverse plekken in de wereld onder verschillende klimatologische omstandigheden uit te testen, iets dat steeds belangrijker wordt. Amerika is een voorloper op dat gebied, maar de rest volgt. Meer en meer worden rassen getest, zelf of door onafhankelijke organisaties. Het is een must. Je moet goede soorten vermarkten en met een verhaal naar de kweker kunnen stappen. Voor een veredelaar heeft het geen zin om onwaarheden te vertellen. Dan kom je jezelf op termijn tegen."

## AMERIKAANSE MARKT

Binnen Plantipp hebben Peter en zijn vader vier jaar geleden Concept Plants in de markt gezet. Hiermee richten de ondernemers zich

specifiek tot de Amerikaanse markt. "Sinds begin januari 2013 helpt onze partner Gert van Buren hierbij, hij heeft goede contacten bij bouwmarkten. Wat we doen is de keten omkeren en eerst retailers en eindproducenten interesseren voor nieuwe rassen. Vervolgens komt de vraag vanzelf terug bij kweker en veredelaar. Om de prijs van het eindproduct binnen de werpen te houden, innen we alleen royalty's over het eindproduct en niet over halfproducten." Volgens Peter slaat het idee aan in Amerika. "Zo heeft iedere markt en ieder product zijn eigen strategie. Het doel is overal gelijk, namelijk op optimale wijze zo lang mogelijk resultaat boeken voor veredelaars. Dat is voor mij ook de kick van dit werk: veredelaars blij maken met het succesvol uitzetten van hun soorten. Iedere dag ben je met nieuwe dingen bezig, het is heel afwisselend."

Volgens Peter is de sector pas de laatste jaren de voordelen van kwekersrecht gaan inzien.

Dat geldt met name voor heesters en vaste planten. "Vijf jaar geleden werd misschien nog maar 30 procent van de nieuwe rassen kwekersrechtelijk beschermd, nu is dat ongeveer 95 procent. Een ondernemer kan zich met kwekersrecht onderscheiden. Hij heeft dan iets dat een ander niet heeft. In het vrije assortiment ontstaat snel overproductie met als gevolg prijzen die onderuit gaan. Er zit geen structuur in. Natuurlijk vraagt kwekersrecht om een investering, maar een goed soort verdient zich terug. En als wij als Plantipp in een soort geloven, zijn wij bereid de voorfinanciering te doen. Zo willen we voorkomen dat goede soorten vrij op de markt komen. Illegaliteit houden we goed in de gaten. Door middel van internet, beurzen en ons netwerk is fraude relatief eenvoudig op te sporen. Op onze website kan iedereen ons assortiment bekijken en precies zien welke kwekers een licentie hebben van de soorten. Wij geloven in openheid en eerlijkheid."