


Kwekersrechten en licenties zijn gebruikelijk in de rozen, snijbloemen en sierheesterteelt. Om de haverklap komt er een nieuwe soort op de markt. In de laanbomenteelt komen kwekersrechten en licenties van oudsher minder voor, maar daar begint langzamerhand verandering in te komen, zo lijkt het. Marc van der Ven van HJF Advocaten en Wim Heijltjes van Heijltjes Advocaten leggen uit hoe de hazen lopen op dit gebied.

Auteur: Santi Raats



Moederboom van *Quercus cerris* 'Marvellous'

Stijgende trend in kwekersrecht-aanvragen voor laanbomen ondanks lange veredelingsstijd

Van der Ven: 'Door de groeiende economie is er weer geld voor veredeling en bescherming'

Kwekers op het gebied van land- en tuinbouwproducten kunnen kwekersrecht aanvragen op hun product. Na ontvangst van het kwekersrecht mag de eigenaar van dit recht het product vermeerderen en verhandelen. Wanneer andere kwekers dit product ook willen vermeerderen en/

of verhandelen, moeten zij daarvoor een licentie aanvragen. De eigenaar kan deze licentie(s) verstrekken en ontvangt royalty's, bijvoorbeeld over elk product van het beschermde ras dat de licentiehouders vervolgens verkoopt. In de laanbomenteelt gebeurt het geregeld dat een eigenaar aan

spillenkwekers opdracht geeft om te vermeerderen en/of te verkopen.

Kwekersrecht in de laanbomenteelt

Bij laanbomen is het geen uitzondering wanneer er pas na vijftien jaar een goede vondst

uit een veredelingsproces naar voren komt. Wel is er een stijgende trend waar te nemen. De bekendste voorbeelden van kwekersrechtsoorten zijn de Resista-iepen van Noordplant. Door de bescherming daarvan ontstaat zelfs schaarste, die Noordplant nogal eens moet oplossen met andere kwekersrechthouders over de grens om aan de vraag te kunnen voldoen. Boot & Co is bezig om zijn ervaring met kwekersrechtproducten in heesters (waarbij veredelingsprocessen relatief kort duren, zo'n vijf tot acht jaar) in te zetten voor het krijgen van kwekersrechten voor laanbomen. Ook Boomkwekerij Udenhout is sinds enige jaren licentiehouders van *Quercus cerris* 'Marvellous'.

Nationaal kwekersrecht

Wanneer men in Nederland kwekersrecht wil aanvragen, wendt men zich tot de Raad van Plantenrassen, de door de overheid aangewezen instantie in Roelofarendsveen. Wil men een Europees kwekersrecht aanvragen, geldig voor alle 28 landen van de Europese Unie, dan dient men zich te wenden tot het Communautaire Bureau voor Plantenrassen, oftewel het CPVO (*Community Plant Variety Office*) in Angers, de instantie die is aangewezen door het Europees Parlement.

Wanneer ontvangt men kwekersrecht?

Het is commercieel lonend om een licentiesoort te verkopen. Deze soorten zijn kwalitatief vaak beter en onderscheiden zich van de producten van de concurrent. Deze eigenschappen houden de prijs hoog.

Marc van der Ven, kwekersrechtjurist bij HJF Advocaten: 'Je komt in aanmerking voor kwekersrecht bij een nieuwe soort wanneer het product echt nieuw is. Dat betekent dat het nieuwe product in het land van aanvraag of in de Europese Unie niet langer in de handel mag zijn geweest dan een jaar voor aanvraag. Als het gaat om een soort die alleen in de handel is geweest buiten de Europese Unie, dan mag die verhandeling aldaar niet langer dan vier jaar voor de aanvraag hebben geduurd.'

'Een nieuw product moet ook homogeen zijn, dus alle planten of bomen van de nieuwe soort moeten er onderling hetzelfde uitzien. Verder moet de nieuwe soort ook onderscheidbaar en stabiel zijn. Daarvoor moet de kweker er een aantal insturen naar een onafhankelijk onderzoeksstation, waar ze geplant en onderzocht kunnen worden.'

Een valkuil voor veredelaars kan zijn dat zij voor de kleinste afwijkingen in de soort of het ras al een nieuw kwekersrecht aanvragen. Volgens Van

der Ven kijken de onderzoeksinstituten goed of het nieuwe product zich voldoende onderscheidt van bestaande producten. 'Zij kijken daar naar kenmerkende eigenschappen zoals bloemkleur, groeiwijze, bladkleur en noem maar op. Sommige sierplanten kunnen al na een jaar hun kenmerkende eigenschappen laten zien, doordat ze dan al bloeien. Maar het komt vaker voor dat er pas na twee jaar kwekersrecht wordt verleend, omdat er bijna altijd wordt doorgetest op stabiliteit: de soort moet er jaar na jaar hetzelfde uitzien. Bij appel- en perenrassen geven de bomen pas na drie jaar fruit dat geschikt is om onderzoek op uit te voeren. Dan duurt het dus vier jaar eer er kwekersrecht wordt afgegeven. De verlening van kwekersrecht duurt maximaal vijf jaar. Als het langer duurt, gaat men ervan uit dat er aan een of meerdere eisen niet is voldaan.'

Onderzoeksinstituten

Onafhankelijke onderzoeksinstituten zijn bijvoorbeeld Naktuinbouw in Nederland, het *Bundessortenamt* in Duitsland en Niab (*National Institute of Agricultural Botany*) in Engeland. Het hangt af van de productsoort naar welk onderzoeksinstituut materiaal van het aangevraagde ras gestuurd moet worden. De instituten in Zuid-Europa zijn gespecialiseerd in zacht fruit. Veel belangrijke appel- en perenrassen die goed groeien in een landklimaat, moeten naar Duitsland worden opgestuurd, aangezien daar een grote referentiecollectie van andere appel- en perenrassen ter beschikking is. Appels geschikt voor een zeeklimaat, zoals langs de Nederlandse kust, worden onderzocht in Frankrijk.

Trend

Van der Ven ziet in zijn praktijk de afgelopen jaren duidelijk een stijging in het aantal kwekersrecht aanvragen. 'Dat komt door de groei van de economie. Er wordt weer geld vrijgemaakt om te investeren in de ontwikkeling van nieuwe rassen en het beschermen daarvan, maar ook in de aankoop van licenties voor het vermeerderen en verkopen van deze rassen.' Handel in kwekersrechtsoorten is echter geen sinecure. 'Een kweker moet zich vooraf afvragen of het nieuwe ras goed genoeg is om langere tijd in de markt te kunnen blijven en niet te worden ingehaald door een product van de concurrent. Schaarste is normaliter goed voor de prijs, maar het kan ook tegen je werken, wanneer de klant door schaarste op zoek gaat naar alternatieven', aldus Van der Ven.

Aanbestedingen

Bij aanbestedingen vraagt de opdrachtgever vaak

aan de inschrijvende partijen om de (beschermde) licentiesoorten te schrappen of om in te schrijven met gelijkwaardige alternatieven, in de eerste plaats om elke schijn van een directe onderhandeling te vermijden.

Advocaat en aanbestedingsspecialist Wim Heijltjes van Heijltjes Advocaten in Nijmegen zegt daarover: 'Een overheidsaanbesteder of overheidsinvesteerder mag, anders dan een particuliere aanbesteder, het gevraagde product niet bij zijn fabrieks- of merknaam noemen. Er mag geen sprake zijn van favoritisme. De aanbestedende partij moet het product abstract en neutraal beschrijven. Op grond hiervan zullen aanbestedende partijen licentiesoorten in inschrijffijsten wenen. Men weet dat het niet mag. Naderhand, als de aanbesteding achter de rug is, komt het ongetwijfeld voor dat er bij de opdrachtgever alsnog de vraag ontstaat naar een licentiesoort, al dan niet een beetje uitgelokt door de leverancier.'

Het gebeurt inderdaad met regelmaat, met name bij meerjarige raamcontracten, dat een leverancier de opdracht binnenhaalt op basis van een lage prijs met het aanbod van een gelijkwaardig alternatief. Wanneer de opdracht eenmaal binnen is, levert deze leverancier alsnog de (beschermde) licentiesoort en bedingt daarvoor een meerprijs. Van der Ven verklaart nuchter: 'Zo gaat dat vaak bij aanbestedingen: inschrijven tegen of zelfs onder kostprijs en proberen te verdienen door meerwerk.'

Van der Ven vervolgt: 'Een tweede reden waarom bij een opdracht kan worden gevraagd om (beschermde) licentiesoorten uit de lijst te verwijderen, is omdat de opdrachtgever verantwoordelijk kan worden gehouden voor het vermijden van inbreuk op beschermde soorten. Ik kan me voorstellen dat hij daarom voorzichtig is. Soms schrijft een partij in met beschermde soorten zonder in het bezit te zijn van een licentie.'

Normaal gesproken kan men opgeknipt aanbesteden in zogeheten 'percelen'. Dat zijn een soort productgroepboxen, zoals 'laanbomen', 'heesters', 'vaste planten' enzovoort. Er is al eens in een apart perceel gevraagd om een licentiesoort. Dat betrof Resista-iepen. Begeeft men zich dan op een helling juridisch vlak? Wim Heijltjes antwoordt: 'De aanbestedende dienst moet het belang van onderscheid maken bijzonder goed omschreven hebben. Indien dit motief niet redelijk is, mag men geen onderscheid maken. Maar waren bijvoorbeeld de gevraagde iepen aantoonbaar resistent en is het onderscheid op dit gebied met andere iepsoorten een noodzaak? Dan kan de zaak anders liggen.'



7 min. leestijd

Rendement

Volgens Van der Ven heeft een kwekersrechtproduct- of licentiesoort een grote kans om op de lange termijn te renderen. 'Een kwekersrechtelijk beschermd ras geniet 25 jaar bescherming, waarvoor je als kwekersrechthouder dan wel elk jaar een zogeheten jaarcijns moet betalen. Veredelingsbedrijven leven van kwekersrechten en de verkoop van die rassen door middel van licenties.'

'Maar vergeet niet dat een kweker diep in de buidel moet tasten voor het verkrijgen van kwekersrecht op zijn product. Het veredelen en ontwikkelen van nieuwe soorten en rassen duurt jaren, met alle bijkomende kosten van dien. Voordat een goede vondst uit het veredelingsproces naar buiten komt, bijvoorbeeld bij lelies, en er kwekersrecht kan worden verleend, is men zeven tot tien jaar en een hoop investeringskosten verder. Lelies kun je nog op een beperkte oppervlakte kweken en testen. Maar om laanbomen te testen, heb je een enorme grondoppervlakte nodig, en om soorten onder verschillende klimaatomstandigheden te testen, zelfs percelen in andere landen. Voor fruitbomen geldt dat het ook een hoop geld kost om de bomen virusvrij te maken, bijvoorbeeld door middel van een hittebehandeling. Dat kost zo'n tienduizend euro. Men 'duwt' de virussen als het ware via de takken uit de plant. Met de virusvrij 'geperste' takken gaat men vervolgens vegetatief, dus ongeslachtelijk vermeerderen. Pas als de moederboom virusvrij is en daarvan nieuwe virusvrije bomen kunnen worden gemaakt, kan men verder in het proces van kwekersrechtenaanvraag. Voor het onderzoek moeten namelijk virusvrije bomen worden ingeleverd. Het kwekersrecht kost ook nog eens ruim twaalfduizend euro. Een fruitboomver-

edelaar is dus minimaal twintigduizend euro kwijt nog voordat hij is begonnen met de verkoop van de bomen en de licenties. Als de economie tegenzit, investeert men dus vanzelfsprekend minder in kwekersrechten. Maar over het algemeen heeft een eigenaar nog minimaal tien tot vijftien jaar over om zijn beschermde product te verkopen en zijn investering terug te verdienen, afhankelijk van de commerciële levensduur van het ras. Dat is een behoorlijk lange tijd die vrijwel altijd rendement laat zien.'

Na de maximale beschermingsduur van 25 jaar mag iedereen dit ras vrij vermeerderen en verkopen. Een bekend voorbeeld is het aardbeiras Elsanta, dat nog steeds op grote schaal wordt geteeld en geproduceerd, hoewel het ras niet meer beschermd is. Voorheen was dat zowat het enige goede ras op de markt. Inmiddels zijn er ook betere (doch kwekersrechtelijk beschermde) alternatieven.

Licentiehouder aan het woord

Martien Mantje, directeur van Boomkwekerij Udenhout, motiveert de kwekersrechtsoort van zijn bedrijf, *Quercus cerris* 'Marvellous' als volgt: 'Wij zijn actief bezig met het vernieuwen van ons sortiment. De klant vraagt duidelijk om vernieuwing.'

Over *Quercus cerris* 'Marvellous' vertelt hij: 'Dit is een Nederlandse selectie van Mari van Els. Hij heeft het kwekersrecht aan ons doorverkocht. Deze moseik is onderscheidend omdat hij zijn blad behoudt totdat de vorst echt intreedt. Daarnaast zijn de herfstkleur en groeiwijze bijzonder. Verder zijn wij altijd zoekende in de markt naar mooie licentiesoorten. We geven al enkele licentiesoorten uit voor kwekersrechthouders. Dit betreft een deel

JURIDISCH

van het Amerikaanse sortiment. En ik heb nog enkele andere soorten in mijn hoofd waarvan ik Boomkwekerij Udenhout graag licentiehouder wil laten zijn.'

Commercie

Het is echter geen waslijst waarmee Mantje in zijn hoofd rondloopt. 'Heel veel licentiesoorten renderen niet, denk ik. Je moet een "runner" te pakken hebben, een product dat de X-factor heeft, waar direct een vraag achteraan komt.'

Daar moet de aanbieder wel wat voor doen, verklaart Mantje uit ervaring. 'Een licentiesoort is commercieel pas van waarde als het een verbetering is én als je het product goed gepromoot krijgt in de markt. Pas als dat is gelukt, kun je door naar de volgende stap, bijvoorbeeld door bij de licentiesoort andere producten te verkopen. Dat kan gebeuren in de projectsfeer. Een voorbeeld: voor de inrichting van een wijk wordt *Quercus cerris* 'Marvellous' gevraagd, maar er moeten ook heestervakken worden ingericht, er zijn vaste planten nodig, bollen voor rond een grasveld en wellicht mogen er in een zijstraat nog wat bomen komen. Uiteindelijk kun je als leverancier een totaalproduct aanbieden dat commercieel interessant is. Maar bij veel contracten is geen sprake van aanbestedingen; denk aan de aankleding of inboet bij instellingen of bedrijventerreinen. Klanten keren dan vaak terug naar hetzelfde product. Een licentieproduct dekt herhalingsverkoop doorgaans prima af.'



Be social

Scan of ga naar:

www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-6490



Martien Mantje, Boomkwekerij Udenhout



Mark van der Ven, HJF Advocaten



Wim Heijltjes, Heijltjes Advocaten