

# Groene Veredeling



## Nieuwe wegen voor veredeling: Sleutelementen voor samenwerking in de keten

### Inleiding

Steeds meer gewassen worden te 'klein' voor veredeling omdat de financiële drempel voor rendabele veredeling steeds hoger komt te liggen. Een landbouwgewas zoals bijvoorbeeld haver wordt door sommige veredelaars als niet rendabel gezien. In veel peulvruchten wordt al jaren nauwelijks meer veredeld. Bij groentegewassen vallen geleidelijk ook gewassen af, zoals schorseneer en pastinaak. Op termijn betekent dit dat de teelt van deze gewassen steeds lastiger wordt omdat het teeltsysteem zich verder ontwikkelt, en de rassen stil blijven

staan. De vraag is hoe alternatieve modellen te ontwikkelen voor de veredeling van gewassen voor kleine markten.

Voor de biologische productieketen is deze vraag al langer van belang. Deze vraagt om rassen die, onder andere, aangepast zijn aan lagere bemestingsniveaus en zonder bestrijdingsmiddelen te telen zijn. Voor het veredelingsbedrijfsleven is het nog beperkte biologische areaal een belangrijke knelpunt om te investeren in veredeling specifiek voor deze sector.

Deze investeringen moeten zij immers terugverdienen uit de zaadverkoop en vereist een minimum omzet per gewas. Aldus ontstaat een vicieuze cirkel met beperkt uitzicht op een spiraal omhoog. Dit is niet alleen een probleem voor de biologische sector, maar geldt ook steeds meer voor kleine markten in de gangbare sector.

Het Louis Bolk Instituut (LBI) werkt aan innovatieve vormen van financiering of organisatie van veredeling om de vicieuze cirkel te doorbreken. In akkerbouwgewassen heeft het LBI een proces van selectie van nieuwe rassen in gang gezet met een ketengerichte aanpak, waarbij niet alleen het veredelingsbedrijfsleven, maar ook belangrijke spelers in de keten een bijdrage leveren aan de veredeling. Elk van deze initiatieven is op maat toegespitst naar de specifieke structuur van de betreffende sector en kunnen daarom niet zomaar vertaald worden naar andere gewassen. Om deze vertaling te vergemakkelijken is in een project, gefinancierd door EL&I, een vergelijking gemaakt van verschillende initiatieven (in aardappel, zomertarwe en komkommer) om de veredeling voor de biologische landbouw te stimuleren. Uit deze vergelijking zijn sleutelementen geïdentificeerd die belangrijk zijn voor het slagen van dergelijke initiatieven (zie kader).



Alle ketenpartners samen in het veld



## Sleutelelementen

- Alle ketenpartners moeten zich gezamenlijk eigenaar voelen van een probleem (bv. Phytophthora in aardappel dat leidde tot het Bioimpuls project).
  - Hierbij geldt: Hoe groter het economische belang van een gewas, hoe eerder men een probleem gezamenlijk erkent en prioriteert.
- Complexiteit van de keten: Hoe meer verschillende spelers met verschillende bedrijfsculturen, hoe moeilijker het is om de neuzen dezelfde kant op te krijgen.
  - Een initiator binnen de keten is belangrijk.
  - Daarnaast is een goede facilitator nodig, die de belangen van de verschillende partijen erkent en in balans houdt.
  - De historische inbedding en institutionele organisatie van de veredeling verschilt per gewas/keten. Bij aardappel bestaat een traditie waarbij telers direct betrokken zijn bij de veredeling, terwijl bij groentegewassen en zomertarwe veredeling en teelt gescheiden zijn. Daarnaast is de groenteveredeling competitiever en meer gesloten dan bij de granen- en aardappelveredeling.
- Planteigenschappen spelen een belangrijke rol.
  - De veredelingsstrategie: Bij gewassen die vegetatief worden vermeerderd of bij veredeling van zaadvaste rassen kunnen telers een grotere rol spelen dan bij F1-hybriden.
  - Het gemak om op eigenschappen te selecteren verschilt per gewas.
  - 1 of 2-jarigheid: Diverse groentegewassen zijn 2-jarig, waardoor het veredelingstraject langer duurt.
- Nieuwe vormen van samenwerking verdient beleidsondersteuning.
  - Gewasstudiegroepen kunnen cruciaal zijn om de verschillende spelers (veredeling, teelt, handel) per gewas samen te brengen en inzichtelijk te maken welke sleutelelementen van belang zijn voor succesvolle samenwerking.



## Type veredelingsprogramma's

Samen bepalen deze sleutelelementen de mogelijkheden voor nieuwe wegen. Die kunnen per gewas en per sector verschillen. In de groentesector staat de teler verder weg van veredeling en zaadvermeerdering dan bij akkerbouwgewassen als tarwe of aardappel waarbij het geteelde product tevens ook uitgangsmateriaal kan zijn. In de groentesector is er meer specialisatie, en zaadteelt van veel groentegewassen vraagt een verlengde teelt, zoals bijvoorbeeld bij sla of kool. Hierdoor hebben telers minder affiniteit met zaadteelt, laat staan met veredeling.

## Nieuwe bedrijven oprichten

In een tijd waarin veel veredelingsbedrijven samen gaan, of opgekocht worden, is het heel bijzonder als nieuwe bedrijven opgericht worden. In de twee kaders (Bingenheimer Saatgut met Kultursaat en De Bolster) geven we twee voorbeelden, vanuit de context van de biologische landbouw.

Bij beide bedrijven geldt dat aansluiting bij en vertrouwen van de keten cruciaal is. Daartoe werken beide bedrijven intensief samen met telers, om bijvoorbeeld veelbelovende nummers te testen op hun bedrijf, of zaad te laten vermeerderen.





## Oplossingen vanuit bestaande bedrijven

Voor bestaande veredelingsbedrijven zijn aanpassingen binnen verdelingsprogramma's mogelijk. Dit kan op de volgende manieren:

### Prioritering eigenschappen

Voor biologisch en gangbaar is de prioritering van raseigenschappen dikwijls niet hetzelfde. Een eerste stap zou kunnen zijn dat veredelaars binnen bestaande programma's zich meer richten op aanvullende eigenschappen die belangrijk zijn voor het optimaliseren van de biologische teelt, zoals groei­kracht, efficiënt stikstofgebruik, resistentie tegen meerdere ziekten. Dit kan er toe leiden dat de keuze van kruisingsouders en de selectie in een vroeg stadium verandert.

### Organisatie selectieprogramma's

De bestaande verdelingsstrategieën kunnen aangepast worden, door bijvoorbeeld in een vroege fase een pre-screening van (potentiële) rassen bij telers uitvoeren. Teler­gaven in de workshops aan hiervoor graag ruimte beschikbaar te willen stellen. Bij verdelingsbedrijven wordt onderkend dat hier winst te behalen is. Verandering van beleid hierin zal vanuit h

### Communicatie

Veelal loopt communicatie tussen veredelaars en telers over mogelijke verbeterpunten van rassen via vertegenwoordigers. Door de tussenschakel van vertegenwoordigers verliezen veredelaars subtiele doch

essentiële informatie over mogelijke (innovatieve) verbeterpunten voor nieuwe teelten zoals die in biologische landbouw. De communicatie moet dus via kortere lijnen lopen. Mogelijkheden voor betere communicatie zijn het uittesten van materiaal bij

telers en het gezamenlijk opstellen van gewasprofiel­schetsen in het veld. Hiermee kunnen telers duidelijker aangeven aan veredelaars wat voor planttype ze willen, en welke eigenschappen ze belangrijk vinden.

## Bingenheimer Saatgut met Kultuursaaf

Bingenheimer Saatgut is een biologisch-dynamisch groentezaadteeltbedrijf in Duitsland, dat bestaande en nieuwe zaadvaste rassen verkoopt. De aangesloten zaadtelers (ca 100) nemen elk de zaadteelt van een of enkele gewassen voor hun rekening. Een 20-tal van deze telers (waaronder twee telers in Nederland) ontwikkelen nieuwe zaadvaste rassen en worden daarin financieel gesteund door vereniging Kultuursaaf. Zij doen dit bij allerlei groentegewassen. Kultuursaaf verzorgt de aanmelding van een nieuw ras, waarbij zij afziet van kwekersrecht. Iedereen mag het ras verhandelen, waarvoor een verdrag met Kultuursaaf gesloten wordt waarin een vrijwillige vergoeding wordt afgesproken. In de praktijk is dit meestal Bingenheimer Saatgut. Veredeling binnen Kultuursaaf wordt gefinancierd vanuit schenkgelden en vrijwillige vergoedingen.

## De Bolster

De Bolster richtte zich tot de overname op biologische zaadteelt voor de amateur­tuinders. De huidige eigenaren van De Bolster richten zich ook op de professioneel tuinders en vinden het belangrijk om met eigen veredeling nieuwe rassen te ontwikkelen die geschikt zijn voor de biologische teelt. In 2004 is hiermee een start gemaakt en momenteel werken drie mensen fulltime in de veredeling. De focus ligt daarbij op de gewassen pompoen, courgette en tomaat, waarvan verschillende rassen op de markt zijn gebracht. Het selectiewerk wordt onder biologische omstandigheden verricht. Het belangrijkste knelpunt voor een startend verdelingsbedrijf als de Bolster zijn de hoge ontwikkelingskosten van een nieuw ras. Dit hangt samen met de lange ontwikkelingsduur van een nieuw ras, meestal minimaal 8 jaar.



## Samenwerking vanuit de keten

Een optie is dat andere spelers in de keten de veredeling voor kleine markten (mede) mogelijk maken. Hierbij is belangrijk dat het initiatief vanuit de keten komt en dat er al een product is waarmee gewerkt kan worden. De volgende opties werden in workshops geopperd.

### Het creëren van win-win situaties

Samenwerking is gebaseerd op het combineren van specialismen, waardoor alle partners in de keten er beter van worden. Om alle partners betrokken te houden is economisch rendement voor alle partijen belangrijk. Een voorbeeld is het ontwikkelen van clubrassen, zoals Tasty Tom tomaten. De financiering van de veredeling kan komen uit een premium cent op de verkoopprijs van de groothandel of supermarkt. Dit concept is vrijwel alleen toepasbaar bij gesloten ketens waarbij de kosten terugverdiend kunnen worden.

### Afstemming op Europees niveau

Veel kleine markten beperken zich niet tot Nederland, maar zijn verspreid over heel Europa. Voor de ontwikkeling van betere rassen moeten de ambities dan worden afgestemd met partners uit verschillende landen. Eenzelfde speelveld in Europa is met name noodzakelijk voor het gebruik van duurder biologisch zaad. Afspraken maken met internationale (supermarkt) ketens is erg lastig omdat ze voornamelijk gericht zijn op prijzen en makkelijk op zoek gaan naar goedkopere alternatieven.

## Toekomst gericht: samenwerking en communicatie

Er zijn ook gewassen, waarbij geen van bovenstaande suggesties een oplossing biedt. Bijvoorbeeld omdat de marktvooruitzichten op korte termijn te weinig positief zijn. Sommige telers willen tijd en kennis investeren in selectie. Veel boerenkwekers doen selectie in aardappel niet om er financieel beter van te worden, maar meer uit passie voor het gewas. Om bij andere gewassen meer samenwerking tussen veredelaars en telers te ontwikkelen, zal aandacht besteed moeten worden aan communicatie om zodoende een gezamenlijk jargon en onderling begrip te ontwikkelen. Dit kan door middel van veredelingscursussen aan telers. Een variant is een samenwerking tussen selecterende telers onderling zoals bij Kultuuraardappel in Duitsland. Om een dergelijke samenwerking tot stand te brengen en te houden zijn een gezamenlijk doel en visie essentieel. Zaadvaste rassen en vegetatief vermeerderde gewassen bieden hiervoor het meeste perspectief.

### Ketenaanpak Veredeling:

Dit project is uitgevoerd in het kader van Groene Veredeling door Edwin Nuijten, Leen Janmaat, Edith Lammerts van Bueren. Louis Bolk Instituut.

## Onderzoeksprogramma Groene Veredeling

Het onderzoeksprogramma Groene Veredeling 2010-2014 richt zich zowel op veredeling van rassen die met minder bemesting en water toe kunnen als op resistentieveredeling om ziekten en plagen te voorkomen. Het onderzoek wordt uitgevoerd voor aardappel, prei, spinazie en tomaat. Daarnaast lopen er kortere projecten rond o.a. financieringsmodellen voor kleine markten, en lupine veredeling. Het programma wordt gefinancierd door het ministerie van EZ, met minimaal 33% in-kind en/of in-cash bijdrage van betrokken bedrijfsleven.

Programma-coördinatoren:  
dr.ir. Olga Scholten,  
olga.scholten@wur.nl

Prof.dr.ir. Edith Lammerts van Bueren,  
e.lammerts@louisbolk.nl

Website: [www.groeneveredeling.nl](http://www.groeneveredeling.nl)



# Groene Veredeling