

reactie

Reactie op: Clusterabsentie in de plantenbiotechnologie

De Wageningen University and Research centre (WUR) heeft ondermaats gepresteerd, vinden Vissers en Dankbaar in ESB 96(4606), althans wat betreft de cluster vorming in de plantenbiotechnologie, vaak aangeduid als plantenveredeling. Volgens hen is deze universiteit wel succesvol geweest in het aantrekken van bedrijven met researchactiviteiten in de voedingsmiddelenindustrie. Dan ligt het voor de hand om een vergelijking te maken tussen deze twee clusters, en tussen de WUR-inspanningen op die terreinen wat betreft het aantrekken van bestaande, of de oprichting van nieuwe bedrijven. Maar Vissers en Dankbaar doen geen enkele poging om te achterhalen waarom – in hun ogen – de WUR in het ene cluster faalt en in het andere excelleert. In plaats daarvan kijken ze naar factoren die voor beide clusters van betekenis zijn, zoals het WUR-standpunt over intellectueel eigendom (IE), dat in hun ogen te veel is gericht op het maximaliseren van inkomsten.

Op zich is het IE-standpunt van een kennisinstelling een belangrijke factor in de valorisatie van academische kennis, maar om hierover stevige uitspraken te doen, kun je je niet beperken tot de perceptie van sommige bedrijven, zoals beide auteurs hebben gedaan. Beter is om een vergelijking te maken met kennisinstellingen waar ze een ander IE-standpunt huldigen. Zo kent de Rijksuniversiteit Groningen (RUG) sinds kort de 25 procent-regeling. Gingen vroeger alle inkomsten uit licenties en dergelijke naar de universiteit als geheel, tegenwoordig neemt zij genoeg met een kwart en worden de overige drie kwarten verdeeld over de betreffende onderzoeker en over de faculteit en de onderzoeksgroep waar hij werkzaam is. Verwacht wordt dat deze regeling academische onderzoekers stimuleert octrooien aan te vragen, deze in licentie te geven of een eigen bedrijf op te richten. Ook dit is gericht op het maximaliseren van inkomsten, want een kwart van heel veel is beter dan honderd procent van heel weinig. Een andere manier om te achterhalen of het IE-standpunt van de WUR contraproductief was, is een vergelijking met buitenlandse universiteiten waar ze, anders dan de RUG, ook veel aan plantenveredeling doen, zoals de universiteiten van Uppsala en Gent. Bij de eerste geldt het zogeheten *professor's privilege*, wat inhoudt dat niet de universiteit maar de verantwoordelijke hoogleraar eigenaar is van de octrooien die op zijn onderzoek zijn gebaseerd. De vergelijking met Gent was interessant geweest omdat ze hetzelfde IE-standpunt hebben maar meer vanuit een langetermijndenken.

De veranderingen in de aard van de plantenveredelingsector zien Vissers en Dankbaar als een andere verklaring voor de teleurstellende WUR-prestaties. Zij signaleren een toenemende internationalisatie wat ervoor zorgt dat de bedrijven over veel O&O-capaciteit beschikken en toegang hebben tot universiteiten elders in de wereld. Maar datzelfde geldt voor de voedingsmiddelenindustrie, dus dat maakt geen verschil. Ze gaan bovendien voorbij aan enkele specifieke kenmerken van de Nederlandse plantenveredelingssector, die grotendeels worden beschreven in een recente CGN-publicatie (2009). Deze sector is al heel lang internationaal georiënteerd, in de vorm van een enorme export van groente- en bloemenzaden, pootgoed en ander uitgangsmateriaal. Nieuw is wel dat sommige Nederlandse plantenveredelingsbedrijven de laatste decennia zijn overgenomen door buitenlandse agrochemische concerns, zoals in 2008 nog de overname van DeRuiter Seeds door Monsanto. Dat heeft er niet toe geleid dat de O&O-capaciteit bij die bedrijven is afgebouwd of overgeplaatst naar het buitenland. De O&O-kracht van de Nederlandse plantenveredelaars is juist de reden waarom buitenlandse concerns hen zo graag willen inlijven. Volgens Michael Porter (1990) is buitenlandse interesse het ultieme bewijs van de concurrentiekracht van een land of regio; zie de cacaosector waar vrijwel alle Nederlandse bedrijven door buitenlanders zijn overgenomen en die daardoor nog sterker is geworden (Vrolijk, 2007).

Een bijkomend kenmerk is dat de O&O-capaciteit in deze sector zeer lokaal gebonden was en nog steeds is. Zo zitten enkele toonaangevende zaadveredelaars in West-Friesland, en hebben ze daar een Seedvalley opgericht, en niet in Wageningen die zich als Foodvalley presenteert. Toen Krishidhan als eerste Indiase zaadbedrijf besloot te internationaliseren, heeft het zijn Europese hoofdkantoor niet in Wageningen maar in Enkhuizen geopend. Tot slot moet worden vermeld dat sinds de jaren zestig van de vorige eeuw nauwelijks nieuwe ondernemingen in Nederland zijn ontstaan op het terrein van de plantenveredeling (CGN, 2009). Het is dus niet terecht de WUR te verwijten dat ze zo weinig spin-offs hebben gecreëerd, laat staan in Wageningen.

LITERATUUR

- CGN (2009) *Veredelde zaken*. Wageningen: Centrum voor Genetische Bronnen Nederland en WUR.
- Porter, M. (1990) *The competitive advantage of nations*. New York: Free Press.
- Vrolijk, H. (2007) *Stille sterkte*. In: Snijders, H., H. Vrolijk en D. Jacobs (red.) *De economische kracht van agribusiness in Nederland*. Groningen/Den Haag: Ministerie van LNV.

De redactie behoudt zich het recht voor inzending voor de rubriek reactie te wijzigen, in te korten, aan te passen of te redigeren ten behoeve van de leesbaarheid en argumentatie.

HEIN VROLIJK

Zelfstandig onderzoeker en adviseur te Groningen