



Kwekers die meer telen van kwekersrechtelijk beschermde rassen dan is vastgelegd in de licentieovereenkomst. Kwekers die beschermde rassen onder een andere naam verkopen. Of kwekers die minder bollen opgeven dan ze daadwerkelijk hebben verkocht.

Zo maar een paar voorbeelden van licentieleed. Heeft het zin om er een zaak van te maken? Jazeker, maar zorg wel voor een goede voorbereiding. Al blijft voorkomen altijd nog beter dan genezen.

Tekst: Monique Ooms

Veredelaars steken veel tijd en kennis in de ontwikkeling van nieuwe rassen. Door nieuwe introducties onder kwekersrecht te verkopen, winnen ze die investering terug. Een licentie kost geld en aan het gebruik ervan zijn voorwaarden verbonden. Dat lijkt op zichzelf allemaal redelijk en logisch. Toch zijn er ook vakgenoten die dat anders zien en de vrijheid nemen om 'wat lossier' met de afspraken om te gaan. Dat leidt per jaar tot enige tientallen aanvaringen tussen licentiegevers en kwekers. "In de meeste gevallen komt zo'n zaak niet voor de rechter omdat beide partijen besluiten te schikken", weet advocaat Hilde Koenraad, specialist in kwekersrecht en partner bij Boekx Advocaten uit Amsterdam. "Zo'n drie tot vijf keer per jaar komt een zaak toch voor de rechter." Koenraad

raadt zijn cliënten altijd aan om het niet zover te laten komen. "Procederen kost veel tijd, energie en geld. Je moet je vooraf dan ook serieus afvragen wat er op het spel staat. Als er een mogelijkheid is om te schikken, is het raadzaam om daarvoor te kiezen."

CONTRACT BEËINDIGEN

Mocht het toch tot een rechtszaak komen, dan moet je als eiser zorgvuldig te werk gaan, benadrukt Koenraad. Hij refereert hierbij aan een zaak tussen een licentiegever en een kweker die negen jaar heeft geduurd en uiteindelijk in het voordeel van de licentiegever uitpakte. Koenraad was in het begin kort betrokken als advocaat van de eiser, later nam een collega de zaak van hem over. "Het ging om kwekersrechtelijk beschermde amaryllisbollen. De kweker

die ermee werkte, zei de licentievergoedingen niet meer te kunnen betalen. Daarop beëindigde de licentiegever het contract. Een andere partij nam echter de bollen over en zette de teelt van de gewassen voort. Aanvankelijk leek het erop dat deze opvolger de licentiekosten zou gaan voldoen, er zou een nieuwe overeenkomst worden opgesteld. Er kwam echter geen nieuw contact tot stand."

Dat was het begin van een slepende rechtszaak waarbij de nieuwe eigenaar van de kwekersrechtelijk beschermde gewassen onder andere beweerde dat de bollen 'versnipperd' zouden zijn, terwijl BKD-certificaten het tegendeel bewezen, schriftelijke getuigenverklaringen niet echt bleken te zijn, bollen onder een valse naam op de markt werden gebracht, en



“Eindproduct’ en ‘oogstmateriaal’ zijn niet hetzelfde en je kunt een kwekersrechtelijk beschermde bol dus nooit verkopen zonder toestemming van de licentiegever”

voor vermeerdering. Een ‘leverbare bol’ is een eindproduct, bedoeld voor verkoop aan de consument. In deze zaak ontstond discussie over de vraag of een leverbare bol ook plantgoed is. Volgens de gedaagde partij zou een leverbare bol ‘oogstgoed’ zijn en daar zou de kwekersrechthouder niets meer over te zeggen hebben. Het gerechtshof heeft in deze zaak geoordeeld dat ook leverbare bollen als ‘teeltmateriaal’ moeten worden beschouwd. Dit omdat ze ook als uitgangsmateriaal dienen voor de teelt van bloemen. De (snij)bloem is het oogstmateriaal en niet de bol. ‘Eindproduct’ en ‘oogstmateriaal’ zijn dus niet hetzelfde en je kunt een kwekersrechtelijk beschermde bol dus niet zomaar verkopen zonder toestemming van de licentiegever. Het is goed dat daar nu duidelijkheid over is, dat zal geschillen in de toekomst kunnen voorkomen.”

Koenraad benadrukt in dit verband nog eens de waarde van een goed contract. “Leg de afspraken helder vast en bouw een goede controle in. Licentienemers moeten aangeven wat ze telen op welke locaties. Verhuist het gewas naar een andere locatie, dan leidt dat tot een wijziging in de overeenkomst. Neemt een andere partij de kwekersrechtelijk beschermde bollen over? Zorg dan dat er eerst een nieuwe licentieovereenkomst komt voordat de nieuwe eigenaar met de bollen gaat werken.” De advocaat wijst ook op het belang van royalty audits. “Ga geregeld na of licentienemers voldoen aan de opgaven en schakel daarvoor bij voorkeur een professioneel bureau in. In deze zaak heeft de administratieve dienstverlening van Royalty Administration International (RAI) goed geholpen. Hun rapportages vormden een belangrijk onderdeel van de bewijsvorming, samen met de getuigenverklaringen van medewerkers van RAI die de royalty audits hadden gedaan en hierover minutieus verslag deden.”

Verder is gedetailleerde vastlegging door een deurwaarder van belang als het aankomt op beslaglegging en het nemen van monsters. “Een RAI-medewerker was ook aanwezig als expert bij de monsterneming

en vervolgens kon hij daarover als getuige worden gehoord.” Ook de monsterneming van de desbetreffende bollen kan belangrijk zijn als het aankomt op een rechtszaak. “In het geval van deze zaak is materiaal, waarvan direct na het beslag met toestemming van de rechtbank monsters zijn genomen, negen jaar bewaard en in stand gehouden door Naktuinbouw. Uiteindelijk is het niet onderzocht omdat er al voldoende ander inbreukbewijs was, maar het is wel belangrijk om het achter de hand te hebben. Als de inbreuk niet op grond van ander bewijs kan worden vastgesteld zal aan de hand van vergelijkend onderzoek (morfologisch en/of genetisch) moeten blijken of het om dezelfde rassen gaat.”

In alle gevallen raadt Koenraad aan om professionele begeleiding in te schakelen van een ter zake kundige advocaat. “Bij kwekersrecht komt veel kijken en het zijn vaak ingewikkelde processen. Dat vraagt kennis van zaken en veel tijd. Die tijd kan de ondernemer beter besteden aan zijn onderneming.” Wat deze zaak ook aantoont, is dat het zin heeft om een lange adem te hebben. “Uiteindelijk is de eiser in het gelijk gesteld, na negen jaar procederen. Dus hou vol als je een sterke zaak in handen hebt.” In dit proces heeft de gedaagde, zelfs toen al het bewijs tegen hem wees, volgehouden dat hij niets fout had gedaan. “Steeds weer kwam hij met nieuwe betwistingen en bewijzen die niet bleken te kloppen. Op zo’n moment keert de rechter zich tegen je, dat krijg je als een boemerang terug. Als de gedaagde het niet zo had laten escaleren, had hij veel geld kunnen besparen.” ♦

verklaringen werden afgelegd die in strijd met de waarheid bleken. Ondertussen liepen de kosten steeds hoger op. “Het eindigde ermee dat de gedaagde kweker alle proceskosten voor zijn rekening kreeg, de volledige advocaatkosten van hemzelf en de tegenpartij, plus een schadevergoeding van zo’n 2 ton euro moest betalen. Dat was alles bij elkaar ongeveer het veelvoudige van het bedrag aan licentiekosten waar het in eerste instantie om ging.”

‘LEVERBARE BOL’

De zaak levert een aantal mooie haakjes op waar het bollenvak lering uit kan trekken, stelt Koenraad. Te beginnen met de discussie die ontstond over de juridische betekenis van de term ‘leverbare bol’. “In het bollenvak wordt ‘plantgoed’ gezien als bollen die dienen als uitgangsmateriaal