

## Meerten Smit over Nederlandse gewasbeschermingsmarkt:

# ‘Meer concurrentie, maar voldoende perspectief’

Per 1 januari aanstaande zal Meerten Smit, divisie manager van BASF Agro, toetreden tot het dagelijks bestuur van Nefyto. In dit artikel een nadere kennismaking met hem. Ook bekijken we de ontwikkelingen in de Nederlandse markt voor gewasbeschermingsmiddelen, gezien vanuit de industrie.

Meerten Smit studeerde aan de Hogere Agrarische School in Dronen. Daarna werkte hij twee jaar in de landbouwvoorlichting in Groningen, om in 1986 bij BASF Agro terecht te komen. In de jaren daarna heeft hij zich met verschillende zaken beziggehouden, zoals productontwikkeling, (toelatings)onderzoek, product management en de laatste jaren met name marketing management.

Eind 2004 volgde hij divisie manager Peter van den Hoek op. Dat leverde voor hem automatisch een plaats op in het algemeen bestuur van Nefyto. En binnenkort zal Meerten Smit deel gaan uitmaken van het dagelijks bestuur, naast voorzitter Frank Terhorst (Bayer) en Erika den Daas (Certis).

Binnen Nefyto heeft Meerten Smit een tijd lang deelgenomen aan de werkgroep communicatie. "Dat heb ik met veel plezier gedaan. Het is goed om te zien welke ontwikkeling Nefyto op het gebied van communicatie heeft doorgemaakt. Ik denk dat we als Nefyto inmiddels de defensieve fase achter ons hebben. We worden als gesprekspartner serieus genomen: onze deelname aan bijvoorbeeld het Convenant Duurzame Gewasbescherming en andere overlegstructuren illustreert dat.

Wat ons nog wel moeilijk afgaat, is dat wij in discussies nog altijd de neiging hebben om met puur wetenschappelijke en inhoudelijke argumenten komen. Terwijl we vanuit de marketinggedachte weten dat het bij opinievorming ook om andere zaken gaat. Daar ligt voor ons nog een leerproces."

### Meer concurrentie

De Nederlandse markt van gewasbeschermingsmiddelen gezien vanuit de industrie: hoe staat het daarmee? "Een feit is dat de marktomvang min of meer stabiel is en dat er meer kleinere spelers op de markt zijn gekomen met een generieke achtergrond. Wellicht volgen er nog meer. Dat laatste maakt de concurrentie zwaarder. Maar dit stemt zeker niet tot pessimisme. De markt zal mogelijkheden genoeg blijven bieden."

De Nederlandse landbouw kenmerkt zich door een afnemend aantal telers en een licht krimpend areaal. Akkerbouwgrond gaat veelal over naar veehouderij of infrastructurele projecten, zoals in Noord-oost-Groningen. Met name de zogeheten marktverordeningsgewassen hebben een onzekere toekomst, zoals zetmeelaardappelen en suikerbieten.

"Om op het vrijkomende areaal bijvoorbeeld hoogrenderende gewassen als bloembollen te gaan verbouwen, is geen alternatief. Want bij hoogrenderende gewassen zie je een sterke prijsval als het aanbod stijgt. Wel liggen er mogelijkheden om de teelt van zetmeelaardappelen en bieten te vervangen door zomergerst, (energie)tarwe, koolzaad en energie-mais."

### Toelatingskosten

De stabiele marktomvang en het verhoogde aantal spelers in de markt ziet Meerten Smit zeker niet als bedreigend. Wat hij wel zorgelijk vindt, zijn de kosten voor toelatingsonderzoek en toelatingsaanvragen.

De Nederlandse agrarische markt kenmerkt zich door een groot aantal teelten, die ieder een relatief klein aantal hectares beslaan. "Heel anders dan bijvoorbeeld in Duitsland en Groot-Brittannië, waar alleen graan en koolzaad samen meer dan de helft van het totale landbouwareaal omvatten."

In dergelijke landen zijn de kosten voor toelatingsonderzoek en toelatingsaanvraag doorgaans sneller terug te verdienen dan in Nederland. "Neem bijvoorbeeld een graanfusie: de aanvraagkosten



Meerten Smit: "De marktomvang is min of meer stabiel en er komen meer kleinere spelers op de markt met een generieke achtergrond."

ten opzichte van de waarde van het marktsegment graanfusidinen zijn in Nederland 19 keer zo hoog als in Duitsland. In feite drukken de toelatingskosten in Nederland onverenigbaar zwaar op het budget voor een nieuw product", stelt Meerten Smit.

### Kosten aanvraag

Een onderdeel van de totale toelatingskosten zijn de kosten van de aanvraag. "In tegenstelling tot een aantal andere nationale toelatingsinstanties moet het CTB kostendekkend werken, dus zonder overheidssteun. Die kosten moeten dus geheel door de aanvragende industrie worden gedragen."

Die aanvraagkosten, en ook de kosten van het toelatingsonderzoek, zouden volgens Meerten Smit te reduceren moeten zijn: "Dat kan door het zoveel mogelijk benutten

van wederzijdse erkenning en door work sharing met andere nationale toelatingsinstanties. Echter, dat voornemen is er wel, maar komt in de praktijk nog niet van de grond. Men vindt in Nederland veel zaken te specifiek voor onze nationale situatie om een registratie over te nemen van andere lidstaten. Kortom, het gebruik van wederzijdse erkenning en work sharing valt tot nu toe behoorlijk tegen."

Daar komt bij dat Nederland geld extra eisen stelt, voortvloeiend op het Europees beleid. "Al deze gegevens bij elkaar zetten het rendement van een product onder druk. Dat kan een belangrijke belemmering voor innovatie worden en voor een voldoende breed middelenpakket. En juist innovatie is belangrijk voor een land als Nederland met zijn diversiteit aan teelten. Kortom, een punt van aandacht."