

## 2. Evolutie van de productiekosten bij de vermeerdering.

De Belgische delegatie geeft een overzicht van de productiekosten bij de vermeerdering van basiszaad

we noteren voor Duitsland voor de productie van wintertarwe een verhoging van 25% voor de premie wat neerkomt op 2,5-3,5 euro per 100 kg ter compensatie van de stijging der kosten.

De vermeerderaars discussiëren individueel met de firma en niet in groep

Frankrijk geeft een voorbeeld om een overeenkomst te sluiten met de firma waarin de diverse parameters weerhouden zijn. “Exemple de Mandat pour le contrat de vente pour la production de semences “ Voor de compensatie door de zaadfirma's voor de productie van basiszaad zijn er geen gefixeerde prijzen. Voor het tekenen van het contract willen de vermeerderaars weten of de stijgende kosten gecompenseerd worden en wordt er steeds meer gekeken of het concurrentieel is met de alternatieven. De compensatie is dus buiten de grondstof marktprijs. Een aantal firma's in Frankrijk zoeken naar nieuwe vermeerderaars met betere voorwaarden. Zo zijn er 4 firma's die 80% van het raapzaad en koolzaad vermeerderen die dezelfde positie innemen. Steeds meer spelen de transportkosten een rol bij de kleinere eenheden en we horen dat de grote maatschappijen actief werken aan een concentratie van de ondernemingen. In Denemarken komen er ook nieuwe vermeerderaars maar er is geen concentratie .De zaadhuizen beschikken over een grote firma wellicht DLF en een aantal kleinere firma's die voorlopig standhouden. De vermeerderingspremie in Denemarken zou toegenomen zijn met € 20 per hectare zodanig dat het bedrag nu € 100 per hectare bedraagt.

Met enige verbazing horen we dat de firma's beslissen over de oppervlakte die geregistreerd wordt in functie van de stocks met de bedoeling sturing van de markt. De contracten voor vermeerdering worden vooraf opgemaakt bij de zaai en nadien beslist de contractverlener welke oppervlakte geselecteerd wordt voor de certificatie. Eerst wordt de beste kwaliteit weerhouden voor de markt en de certificatie en bij toenemende vraag wordt ook mindere kwaliteit aanvaard. De vermeerderaar heeft daar geen nadeel bij want deze wordt volgens het contract uitbetaald ;ook voor deze die niet gecertificeerd zijn. Dit lijkt de verklaring waarom de geregistreerde oppervlakten pas na het seizoen doorgegeven worden. Zo duwt de belangrijkste aanbieder de concurrentie uit de markt en zelfs bij aanzienlijke voorraden breiden ze uit in oppervlakte. Dit is het perfecte model van een monopolie. Dit bleek reeds uit te gegevens die Max Schulmann ons ter beschikking gesteld had want daaruit konden we opmaken dat de vermeerdering in Denemarken bij een overvoerde graszaadmarkt toch nog uitbereiding nam met 12.3%

In Duitsland wordt voor de belangrijkste teelten 50 a 60% gecertificeerd zaad gebruikt. Er zijn nog 110 zaadhuizen in Duitsland maar men duidt erop dat het steeds moeilijker wordt om stand te houden want het rendement op het geïnvesteerde kapitaal wordt steeds maar kleiner. De vraag wordt gesteld welk percentage zaaigran uit andere Europese landen komt. Dit was moeilijk te beantwoorden omdat steeds meer export en import gebeurt voor de zaadbehandeling met insecticiden en fungiciden die bij ons niet meer toegelaten zijn en dit zowel in Duitsland Frankrijk Nederland als België