



**INTERNATIONALER VERBAND ZUM SCHUTZ VON PFLANZENZÜCHTUNGEN**  
GENF

**SYMPOSIUM ÜBER VERTRÄGE IM ZUSAMMENHANG MIT  
ZÜCHTERRECHTEN**

**Genf, 31. Oktober 2008**

**SITZUNG II: ERFAHRUNGEN DER ZÜCHTER: FUNKTION DER VERTRÄGE  
BEI DER AUSÜBUNG DER ZÜCHTERRECHTE**

**ERHEBUNG DER LIZENZGEBÜHREN AUGRUND DER FLÄCHE – EIN NEUER  
VERTRAGSBASIERTER ANSATZ FÜR DIE ERHEBUNG DER LIZENZGEBÜHREN**

*Herr Chris Green, Direktor, Senova Ltd, Vereinigtes Königreich*

1. Zunächst ist es wichtig, den Markt im Vereinigten Königreich sowie die Handelsprobleme, die in bezug auf freiabblühende Pflanzen wie Getreide bestehen, zu verstehen. Ich werde daher etwas Zeit für die Erläuterung des Hintergrunds des Konzepts dieses neuen Ansatzes für Lizenzgebühren aufwenden, bevor ich im einzelnen auf dessen Aufbau und Funktionsweise eingehe.
2. Jedes Unternehmen muß, um überleben zu können, Einnahmen aus seiner Tätigkeit erzeugen. Gewinne werden aus Einnahmen generiert. Dem Züchter stehen im wesentlichen vier Einnahmequellen zur Verfügung. Die größte sind die Lizenzgebühren für Saatgut, die zweite die beim Verkauf von Saatgut erzielte Marge; drittens besteht insbesondere bei Nischenpflanzen die Möglichkeit der Produktionsabgaben auf dem Ernteertrag, und schließlich können Einnahmen durch öffentliche Zuwendungen für die Forschung oder sonstige Zahlungen generiert werden. Der Sektor ist jedoch nach wie vor auf die Erzeugung von Einnahmen aus Lizenzgebühren als Haupteinnahmequelle angewiesen.

*Betrachten Sie einen Augenblick die Bereiche, in denen Einnahmen generiert werden. Wie nachhaltig ist jeder von diesen in der Zukunft? Welcher ist aus kommerzieller Sicht am unsichersten? Welcher birgt das größte Wachstumspotential?*

3. Das Pflanzenzüchtungswesen betrifft die Entwicklung und Förderung der Innovation. Diesbezüglich geht es daher um geistiges Eigentum und **dessen Verwaltung**. Ich betone den Begriff Verwaltung, weil man über das beste Regulierungssystem verfügen kann, dieses jedoch kaum etwas wert ist, wenn das Unternehmen sein geistiges Eigentum nicht angemessen beaufsichtigt und verwaltet.

4. Ein Problem im Pflanzenzüchtungswesen ist, daß sich die Kontrolle vom ersten Verkaufsort an verwässert. Am Ort des ersten gewerbsmäßigen Vertriebs einer neuen Sorte auf Ebene des Stamm-, Vorbasis- oder Basissaatguts hat er insofern vollständige Kenntnis und Kontrolle seines geistigen Eigentums, als er weiß, wer der Käufer ist und wer seine Sorte verwertet. Wenn die Mengen mit aufeinanderfolgenden Generationen zunehmen, verschlechtert sich jedoch die Verwaltung des geistigen Eigentums, und die Kontrolle geht infolgedessen verloren.

5. In Europa wird der Großteil der Lizenzgebühren für zertifiziertes Saatgut erhoben, doch wurden die Lizenzgebühren infolge geänderter Rechtsvorschriften zu einem bedeutenden Beitrag an die Züchtungsprogramme und entscheidend für die laufenden Investitionen in diese. Auf innerstaatlicher Ebene liegt der Abgabesatz für Nachbasaatgut „deutlich unter dem“ für zertifiziertes Saatgut festgesetzten Satz, der im Vereinigten Königreich für Getreide bei rund 51 % liegt. Wir sind in der glücklichen Lage, über eine Vereinbarung mit dem nationalen Landwirteverband (*National Farmers Union*) zu verfügen, und entwickelten mit dessen Mitwirkung ein kosteneffizientes System für die Erhebung von Lizenzgebühren für Nachbasaatgut.

6. Eine Momentaufnahme der Einnahmen aus Getreidelizenzgebühren im Vereinigten Königreich, die in meiner Powerpoint-Präsentation gezeigt wird, gibt auch den Anteil der für zertifiziertes Saatgut und für Nachbasaatgut erhobenen Lizenzgebühren an. Die Lizenzgebühren für zertifiziertes Saatgut werden von lizenzierten Saatgutverarbeitern erhoben, d. h. von kommerziellen Saatgutunternehmen, und die Lizenzgebühren für Nachbasaatgut werden von Unternehmen erhoben, die mobile Saatgutverarbeitungsstationen betreiben, wobei ein weiterer, geringerer Anteil aus Direktzahlungen der Produzenten stammt. Vor 1996 gab es keine Einnahmen aus Lizenzgebühren für Nachbasaatgut. Somit sieht das Bild auf den ersten Blick vielversprechend aus.

7. Die Realität ist jedoch etwas anders. Am Getreidemarkt macht Nachbasaatgut rund die Hälfte der im Vereinigten Königreich insgesamt angebauten Pflanzen aus. Ich glaube, daß der vorrangige Grund, weshalb ein Produzent Nachbasaatgut verwenden würde, der ist, daß der genetische Vorteil im betreffenden Landwirtschaftsbetrieb und für diesen Landwirt bereits erwiesen ist. Damit meine ich, daß der Produzent nach dem Anbau der Sorte deren landeskulturellen Wert, Feldmerkmale und Anpassung an die Führung seines Betriebs einschätzt und bewertet. Die genetische Ausprägung oder die genetische Aussicht einer Sorte bleibt gleich, ungeachtet dessen, ob sie aus zertifiziertem Saatgut oder aus Nachbasaatgut erzeugt wird. Da der Lizenzgebührensatz für Nachbasaatgut jedoch lediglich die Hälfte desjenigen für zertifiziertes Saatgut beträgt, gehen dem Pflanzenzüchtungswesen Einnahmen aus der Hälfte des Marktes verloren.

8. Die Situation wird durch die zunehmende Gebühreumgehung noch verschlimmert, wenn Erzeuger von Nachbasaatgut die vorgeschriebene Abgabe nicht entrichten. Im Vereinigten Königreich gehen dem Züchtungswesen jährlich schätzungsweise 2 Mio. GBP allein durch Umgehung verloren. Der Umfang dieser Umgehung entspricht 15 % des gesamten für Getreide erhobenen Nettobetrags. Trotz optimaler Bestrebungen der britischen Züchter über den britischen Züchterverband *British Society of Plant Breeders* (BSPB), dem Einhalt zu gebieten, geht die Umgehung weiter, und es entstehen jährlich bedeutende Verluste.

*Optimiert das Züchtungswesen deshalb seine Stellung bezüglich des geistigen Eigentums?*

9. In gewisser Hinsicht bin ich der Ansicht, daß das derzeitige, herkömmliche Verfahren der Lizenzgebührenerhebung für zertifiziertes Saatgut grundsätzlich die Fähigkeit beeinträchtigt, einen optimalen Ertrag für die Züchter sicherzustellen.

10. Die derzeit geltenden Rechtsvorschriften über Nachbasaatgut erlauben es den Produzenten, zu einer reduzierten Lizenzgebühr von genetischen Verbesserungen zu profitieren. Dies ist eine Anomalie und verursacht Kosten für das Züchtungswesen. Welche Optionen für eine Veränderung sind also vorhanden?

*Besteht die Lösung in einer „Änderung der Rechtsvorschriften oder einer Änderung des Ansatzes“? Nun, vermutlich ist beides eine Lösung, doch wäre ein Weg kompliziert und zeitraubend.*

11. Bei der Behandlung dieser und anderer Aspekte, wie des Trends zu geringeren Aussaatmengen, entschied sich Senova Limited für ein neues Vorgehen zur Lizenzgebührenerhebung und beschritt neue Wege zur Verwaltung des geistigen Eigentums.

12. In einfachsten Begriffen ausgedrückt, trennt dieser Ansatz die Lizenzgebühr von den Kosten für Saatgut, und die Lizenzgebühr baut statt dessen auf der Basis eines Hektars auf und wird dem Produzenten direkt belastet. Ziel der Senova war es, unter der Bezeichnung *Royalty Area Collection* (Lizenzgebührenerhebung aufgrund der Fläche, RAC) die Einnahmen aus den Lizenzgebühren zu verbessern und zugleich eine dynamischere Beziehung zu den Produzenten durch bessere Verwaltung ihres geistigen Eigentums zusammen mit solider Markteinsicht sicherzustellen.

13. Senova hat einen Marktanteil von 100 % an den 100 000 ha Winterhafer inne, die im Vereinigten Königreich jedes Jahr angebaut werden. Im Jahre 2006 wurde beschlossen, eine neue Hafersorte im Rahmen des Systems der *Royalty Area Collection* einzuführen und zugleich einen einheitlichen Lizenzgebührensatz für das gesamte zertifizierte Saatgut und Nachbasaatgut anzuwenden.

14. Diese neuen Sorten wurden im Rahmen einer neuen Verkaufs- und Kaufvereinbarung vertrieben. Dieser Vertrag gibt einen einheitlichen Lizenzgebührensatz an, schreibt die Kaufbedingungen vor und verpflichtet die Produzenten, ihre Annahme zu erklären. Die *British Society of Plant Breeders* (BSPB) ist im Auftrag der Senova mit der Verwaltung des Systems beauftragt.

15. Dieses Vorgehen weist verschiedene Vorteile für die Versorgungs- und Wertekette auf. Die Verkäufer von zertifiziertem Saatgut argumentieren seit vielen Jahren, daß sie mit jeder Erhöhung der Lizenzgebühren weniger wettbewerbsfähig im Vergleich zum Nachbasaatgutsektor würden. Die direkte Rechnungsausstellung der Lizenzgebühren an die Produzenten weist zwei Vorteile auf: Erstens wird ein klarer Betrag der Kosten der Genetik

auf Flächenbasis ausgedrückt; zweitens wird der Wettbewerb zwischen dem Saatguthandel und dem Nachbasaatgutsektor gerechter. Es ist daran zu erinnern, daß die Produzenten deshalb Nachbasaatgut verwenden, weil sich die Sorte im Landwirtschaftsbetrieb bewährt hat.

16. Indem ein Betrag für die Lizenzgebühr je Hektar festgesetzt wird, kann der Produzent sodann eine direkte finanzielle Einschätzung der Vorteile der neuen Sorte vornehmen. Meines Erachtens werden sich die Produzenten durch die breitere Annahme eines Lizenzgebührensensystems aufgrund der Fläche des Mehrwerts besser bewußt, den sie von den Züchtern Jahr um Jahr erhalten.

17. Selbstverständlich ist es möglich, daß die Züchter ihre Rentabilität steigern können, wenn sie, ob individuell oder kollektiv, die Verwaltung ihres geistigen Eigentums verbessern.

*Das System der Lizenzgebührenerhebung aufgrund der Fläche (RAC) der Senova ist das zweite Jahr in Betrieb. Ich möchte nunmehr dessen Aufbau, Verfahren und die bisher damit erworbenen Erfahrungen darlegen.*

18. Das RAC-System beruht auf Verträgen, in deren Rahmen die Produzenten faktisch die Nachbalausnahme gemäß den Züchterrechten nach auswärts vergeben. Das RAC beruht auf einem vertraglichen Rahmen, der auf den individuellen Verkaufsbedingungen der Züchter beruht, wobei Vereinbarungen sowohl mit Händlern (Saatgutvertreibern) als auch einzelnen Produzenten geschlossen werden. Im Falle von Senova besteht eine weitere Vereinbarung mit dem Züchterverband BSPB für die Gebührenerhebung und Verwaltung in ihrem Auftrag.

19. Die spezifische Verkaufsbedingung umreißt die Gebührenerhebung aufgrund der Fläche für jede Sorte und gibt die Einzelheiten des einheitlichen Lizenzgebührensatzes je Hektar, die Zahlungsbedingungen und die Anforderung, alle Unterlagen über die Verwendung des Saatguts und späterer Pflanzen aufzubewahren, an. Der Senova wird das Recht auf Besichtigung und Prüfung eingeräumt. Die Produzenten sind verpflichtet, die Vereinbarung zu unterzeichnen, und wissen, daß ihnen die Rechnung direkt vom BSPB ausgestellt wird.

20. Zu Beginn des Systems wurde entschieden, daß die Vereinbarungen detailliert und einfach sein sollten. Senova entschied zunächst, daß das Saatgut auf mündliche Annahme der Bedingungen durch den Produzenten hin zum Anbau zugelassen werden könne, unter dem Vorbehalt, daß die unterzeichnete Vereinbarung folgen würde.

21. Zur Verstärkung der Verpflichtungen werden Kennzeichnungen verwendet.

22. Somit sind verschiedene Vereinbarungen vorhanden. Die erste besteht zwischen Senova und ihren Händlern. Das Saatgut wird ohne Lizenzgebühr in Rechnung gestellt, die Händler sind verpflichtet, die Anschrift jedes Produzenten, die verkaufte Menge, die Zustell- und die Lageranschrift sowie das Zustellungsdatum anzugeben. Diese Informationen bilden die Grundlage der Datenspur des geistigen Eigentums. Die zweite Vereinbarung besteht zwischen dem Händler und dem Produzenten und verpflichtet den Landwirt zu akzeptieren, daß die Lizenzgebühr für die ausgewiesene Fläche, für die die einheitliche Lizenzgebühr festgelegt ist, für das eingekaufte Saatgut und späteres Saatgut, das als Nachbasaatgut verwendet wird, entrichtet wird. Der Produzent akzeptiert ebenfalls, daß Senova oder ihr ernannter Vertreter ein Recht sowohl auf Feldbesichtigungen als auch Einsichtnahme in die Unterlagen über die Verwendung des gelieferten Saatguts und spätere Pflanzen haben.

23. Der Produzent wird unterrichtet, daß der BSPB im Auftrag von Senova die Gebührenerhebung und die Verwaltung des Systems vornimmt.

24. Der Erfolg des Systems wird von der ehrlichen Angabe des Produzenten abhängen, und diese Angabe der Aussaat auf der festgelegten Fläche löst eine Rechnung seitens des BSPB aus. Obwohl wir das Recht auf Prüfung und Besichtigung haben, setzten wir dieses nicht durch, da wir zunächst in einem Vertrauensumfeld arbeiten wollten. Senova prüft jedoch aufgrund des eingekauften Saatguts streng die Aussaatmengen und die festgelegten Flächen. In unserem Fall arbeiten wir zudem bei der Überprüfung der Sortenverwendung eng mit Hafermühlen zusammen. Wir sind uns nur zu gut bewußt, daß der Grat zwischen der Einhaltung durch die Produzenten und der Ablehnung infolge zu hoher bürokratischer Schwerfälligkeit sehr schmal ist.

25. Was den einheitlichen Lizenzgebührensatz betrifft, wird dieser aufgrund der einzelnen Sorte erhoben und wurde für die ersten beiden Ernten festgesetzt. Bei der Berechnung des Satzes wurden die Wertvorteile der Sorte, ihr Potential, die Wettbewerbsfähigkeit und unsere unternehmenseigenen Erfordernisse berücksichtigt. Der einheitliche Satz liegt erheblich unter demjenigen für zertifiziertes Saatgut, ist jedoch höher als der für Nachbausaatgut geltende Satz. Die Vertriebshändler und Produzenten wurden unterrichtet, daß der Satz für die beiden neuen Hafersorten für die ersten beiden Jahre der Zulassung zum Anbau auf 8,25 GBP/ha festgesetzt wurde. Dies entspricht anderen Winterhafersorten, für die ein Lizenzgebührensatz von 65 GBP/Tonne gilt. Die durchschnittliche Aussaatmenge für Winterhafer im Vereinigten Königreich liegt bei 150 kg/ha, doch wurde festgestellt, daß die Produzenten, insbesondere diejenigen, die neue Sorten übernehmen, dazu neigen, eine erheblich geringere Menge, beispielsweise 120 kg/ha, festzusetzen. Dies war eine weitere bedeutende Überlegung beim Wechsel zum RAC-System.

26. Wir erwarten, daß dieses neue Modell der Lizenzgebührenberechnung aufgrund eines flächenbasierten Systems bei den Züchtern, Vertriebshändlern und Produzenten zunehmend Anklang finden wird. Für die Züchter bietet es eine bessere Verwaltung des geistigen Eigentums, indem es den einzelnen Unternehmen erlaubt zu überwachen, was mit ihren Sorten am Markt geschieht. Für die Saatguthändler erhöht es die Wettbewerbsparität bezüglich des Nachbausaatguts und ermöglicht es dem Saatgutverarbeiter, sich auf den Verkauf und die Förderung von zertifiziertem Saatgut zu konzentrieren. Für den Produzenten bietet es konkretere und transparentere Kosten für die Genetik und erlaubt es ihnen, bessere Kosten-Nutzen-Analysen für neue Sorten durchzuführen. Wenn es im gesamten Sektor umgesetzt wird, dürfte es auch ein dynamisches und erfolgreiches Züchtungswesen unterstützen.

27. Unsere Erfahrung ist, daß der Ansatz zwar simpel ist, seine Umsetzung jedoch eine beträchtliche Schulung voraussetzt. Obwohl das System auf den ersten Blick im Ansatz einfach erscheint, ist es zeitraubend, da die Händler das System den einzelnen Produzenten erläutern müssen. Daher ist es von entscheidender Bedeutung, daß das System in jedem Stadium erläutert wird und daß versucht wird sicherzustellen, daß den Beteiligten und Produzenten klare Botschaften vermittelt werden.

28. Das System ermöglicht jedoch eine bessere Markteinsicht und dürfte es mit einem spezifischen Softwareprogramm ermöglichen, von Jahr zu Jahr besser zu kontrollieren, was mit unserem geistigen Eigentum am Markt geschieht. Da Gebührenumgehung bei älteren Sorten vorkommt, wird es möglich sein, ihre Erzeugung zugunsten der Annahme eines solideren Lizenzgebührenverfahrens für neue Sorten zu drosseln.

29. Wir sind deshalb nunmehr der Ansicht, daß das System bedeutende Wirkungen erzielt hat und daß zumindest ein Umfeld für einen Wandel geschaffen wurde. Wir sind nun zuversichtlich genug, die Durchführbarkeit einer Ausweitung des RAC-Systems auf andere

Pflanzen und Sorten in unserem Bestand zu erwägen. In der Tat wird unser Schwesterunternehmen Cygnet in diesem Herbst eine neue Kartoffelsorte im Rahmen des RAC-Systems zum Anbau zulassen.

30. Abschließend möchte ich drei letzte Botschaften an den Sektor richten:

Die erste lautet, daß wir uns weiterentwickeln müssen. Ich halte die Pflanzenzüchter dazu an, ihren kommerziellen Ansatz zu überdenken und beispielsweise die Anwendung des Vertragsrechts neben den Züchterrechten zu erwägen, um diese Rechte zu stärken und unser Einkommen zu verbessern. Zugleich müssen wir ein Mittel finden, einen gerechteren Anteil am Mehrwert zu gewinnen, den die Züchter dem Markt jährlich zuführen.

Zweitens sollten wir nicht nur die Produzenten unterrichten, sondern auch die Meinungsbildner und die Regulierer, in der Hoffnung, daß sich bessere Rechtsvorschriften ergeben und diese vermehrt eingehalten werden.

Drittens müssen wir unsere Rechte entschlossen durchsetzen. Die mißbräuchliche Anwendung des geistigen Eigentums ist ein Delikt und entzieht uns Einkommen.

[Ende des Dokuments]