

Baarlo, 11-1-2019

Dit boek is te bestellen bij
<http://www.mijnbestseller.nl/books/148664>

ISBN 9789463185233

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden vervoelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, hetzij mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

1. Inleiding	4
2. Een nieuw tuinbouwproduct	5
3. De marketing	10
4. De wet	13
5. De Gezondheidsraad	16
6. Het proces-verbaal	21
7. Chronologische volgorde van de feiten	24
8. Verweer van Majavita BV	29
9. De rechtszaak	33
10. Antwoord van het Ministerie van VWS	34
11. Toekomstige mogelijkheden voor Levita	47
12. Vierde wetsovertreding door het Ministerie	51
13. Meerdere toepassingen van Levita	54
14. Hartmedicijn	55
15. De teeltmethode	60

1. Inleiding

Het verhaal begint in het jaar 1997. Ik zit aan mijn bureau en Ada, mijn secretaresse, komt binnen: "Er is een meneer die je wil spreken".

"Laat maar binnen".

Sjef komt mijn kantoor binnen met een koffiebekertje, en daarin zitten een aantal groene blaadjes. "Mijn naam is Sjef, en ik ben bezig met een proef met dit plantje, maar ik zie geen mogelijkheid om dit plantje te laten overwinteren. Misschien dat jij hier op je school wel een mogelijkheid kunt vinden."

Ik ben op dat moment waarnemend locatiedirecteur van het AOC in Horst (agrarisch opleidingscentrum). Omdat ik positief wil meedenken met innovaties in de agrarische wereld, neem ik de beslissing: "Oké, we zullen dat eens uitproberen in onze kas".

Bij de start van zo'n nieuw project zijn de gevolgen natuurlijk nog niet te overzien. Wat moest er allemaal gebeuren? Sjef wist al dat het een plantje was met de naam *Lemna minor*, en dat het plantje veel eiwit in zijn blaadjes had.

Ik dacht op dat moment nog niet aan menselijke voeding, nog niet aan HACCP-normen, en zeker niet aan het enzym SOD (superoxide dismutase) dat in een later stadium door artsen als zeer belangrijk zou worden geduid.

Daar zijn vele maanden, en zelfs enkele jaren overheen gegaan! Wat is er in die tijd gebeurd? En, nog belangrijker: waarom schrijf ik dit boekje?

Ik voel me op dit moment net als een lieveheersbeestje waarop met een jachtgeweer geschoten is.

2. Een nieuw tuinbouwproduct

Ik zal bij het begin (in 1997) beginnen.

De 10 plantjes in het koffiebekertje kregen een plaats in de kas van het AOC. Cor, onze chef tuinen, heeft gedurende verscheidene maanden de plantjes geteeld. Hij heeft ze beschermd en vertroeteld.

Wat bleek al spoedig? De plantjes vermeerderen zich redelijk snel onder de goede omstandigheden. Lekker warm, genoeg voeding, niet te veel en niet te weinig licht. Maar al spoedig dienden zich ook de eerste problemen aan: algengroei, te lage pH, te hoge pH, teveel koper in het water, opeenhoping van teveel plantjes per vierkante meter.

Al deze factoren zijn in een jaar tijd bestudeerd, en overall zijn oplossingen voor bedacht. Hierbij moet ik de mensen op het AOC, bij de Proeftuin, en bij Cpoint zeker noemen. Bij het laboratorium in Naaldwijk zitten momenteel de voedingsgegevens van Levita op dezelfde manier in de computer als voor tomaten, komkommers, en andere groenten.

Dus de teelt van Levita (deze merknaam hebben we gekozen voor het plantje Lemna minor) hebben we voor het Nederlandse kasklimaat in de vingers.

Nu de marketing: tijdens de open dag op het AOC zijn er enkele kg Levita gebruikt om bezoekers te laten proeven, en een enquêteformulier te laten invullen. Op dat moment wisten we nog niet veel over de vitaminegehalten, alleen het % eiwit was geanalyseerd; en een gesprek met de Keuringsdienst van Waren (dhr. Eliëns in Maastricht) had het volgende opgeleverd:

“Indien de microbiologische controle is uitgevoerd en er geen pathogene micro-organismen (zoals Salmonella) of schadelijke stoffen zijn gevonden, en er geen bestrijdingsmiddelen zijn gebruikt, en er geen bewerking is uitgevoerd op de Levita, kan aan de bezoekers van de open dag Levita uitgedeeld worden om te laten proeven.”

Tijdens de open dag ("Kom in de kas") op het AOC hebben duizenden mensen toastjes met Levita en kroketten met Levita gegeten.

Omdat zoveel mensen enthousiast waren over dit nieuwe plantje, is beslist dat het AOC in ieder geval nog wat inspanningen zou verrichten. De doelstelling van het AOC was: een nieuw tuinbouwgewas in de markt zetten dat op zeer milieuvriendelijke wijze geteeld wordt. Dit gewas (Levita) kan in Europa een extra stimulans geven om de consument ervan te overtuigen dat gezonde voeding belangrijk is. Verder zou Levita een oplossing kunnen betekenen voor het gebrek aan eiwitvoeding in de ontwikkelingslanden.

In maart is ook een eerste bijeenkomst gehouden voor bedrijven in de regio (Horst) die mogelijk als investeerders in een nieuw tuinbouwgewas interesse zouden kunnen hebben.

De Levita tijdens de bijeenkomst smaakte niet lekker vanwege algengroei. Toch kreeg ik een compliment van de burgemeester: "Een enthousiaste spreker die de directeurs van de bedrijven in de regio warm maakt voor dit nieuwe plantje".

Het idee was ook geweldig: een nieuw tuinbouwproduct! Zeer milieuvriendelijk te telen. Geen genetische manipulatie nodig, want Levita heeft al zoveel gunstige eigenschappen dat er niets genetisch hoeft te worden veranderd.

Voor Nederland zag ik de toekomst van Levita al helemaal zitten: evenveel consumptie mogelijk als bij de ui het geval is. Vervolgens kon geheel Europa aan de Levita. Want in landen als Duitsland, Engeland, Frankrijk zijn nog meer mensen op zoek naar gezonde voeding dan in Nederland. Niet alleen vegetariërs, maar alle mensen die op zoek zijn naar gezonde voeding, moesten overtuigd worden van de gezondheid van dit plantje. Hiervoor moest wel nog het een en ander gebeuren.

Ik loop door een grote hal. Een heftruck laadt palletboxen in een vrachtauto. De palletboxen zijn gevuld met blauwe plastic kratjes. In de kratjes zitten doosjes met 100 gram Levita. Mooie sticker met houdbaarheidsdatum en identificatiecode. De heftruckchauffeur met groene pet, en in zwarte letters LEVITA erop gedrukt, rijdt als een razende op en neer. De vrachtwagen is vol, en rijdt weg. Op de oprit verschijnt de volgende vrachtwagen. Dezelfde 100-gram-doosjes met een andere sticker worden ingeladen: voor transport naar Duitsland !

Als de vrachtwagen is volgeladen en uit de hal is gereden, verschijnt er weer een nieuwe: nu worden de doosjes ingeladen met stickers in het Frans.

Ik word geroepen, en ik draai me om. De secretaresse zegt: "Ik heb het Productschap Tuinbouw aan de lijn". Ik loop het kantoor binnen en sta versteld van hun bericht: "Ons Productschap wil graag meedoen met de ontwikkeling van Levita. Wij willen een sponsoring doen van 300.000 gulden."

Blauwe zwaailichten en sirenes! De inspecteur van de Keuringsdienst van Waren loopt in de hal naar binnen: "Maar je hebt nog geen toestemming voor de handel in Levita. Je moet mee naar het politiebureau".

Dan schrik ik wakker. Het was maar een droom.

Vervolgens werd de Stichting Lemna opgericht: op 24 september 1998. Al snel bleek dat een stichting niet genoeg binding heeft met de telers. Er moest een onderneming opgericht worden die het plantje Levita zou verkopen, en reclame maken, enz.

Dus er moest een BV opgericht worden. Belangrijk was dat er door een aantal financiers investeringen werden gedaan, en dat ook de telers een commitment hadden met de BV.

Daarom moest er ook een Telersvereniging Lemna opgericht worden. Dat was de enige mogelijkheid om de telers ook aandeelhouder te maken van de BV, die een paar maanden later de naam Majavita BV heeft gekregen.