



Arie van Tilburg wil flexibel kunnen zijn bij verkoop producten

'Risicospreiding is basis afzetstrategie'

Met grofweg eenderde van zijn producten durft akkerbouwer Arie van Tilburg uit Luttelgeest risico's te nemen, zegt hij. Maar risico nemen is bij hem niet hetzelfde als gokken. Van Tilburg verdiept zich in de afzetmarkten en houdt noteringen bij. Hij kan en wil inspelen op actuele zaken. „We gokken niet.“

◀ Arie van Tilburg wacht al twee maanden tot de termijnmarkt meer richting 14 cent gaat, om het eerste deel van oogst 2010 in te dekken.

De basis voor een goede afzetstrategie is risicospreiding, zegt Arie van Tilburg. Samen met Dirk Blijdorp heeft hij een akkerbouwbedrijf in Luttelgeest. Zowel op bedrijfsniveau als op gewasniveau streven de akkerbouwers naar risicospreiding. Het bedrijf heeft drie poten: aardappelen, winterpeen en uien. Daarmee ondervangen de akkerbouwers voor een deel de fluctuaties op de verschillende afzetmarkten. Ook binnen de gewassen spreiden ze de risico's. Van Tilburg en Blijdorp kiezen voor een deel zekerheid door verschillende afzetvormen te combineren: contracten, pools, soms participatiecontracten en -sinds drie jaar- termijnmarkt. „Omdat we een deel zekerheid inbouwen, durven we met grofweg een derde van onze producten verantwoorde risico's te nemen. Bijvoorbeeld, de uien en sjalotten zien we als één poot. Voor de sjalotten krijgen we een hectarevergoeding en een kiloprijs. Dat levert altijd een redelijk saldo. De uien houden we daarom vrij.”

Flexibiliteit is ook een belangrijk uitgangspunt, vindt Van Tilburg. „We verkopen in principe niet afland. Dat gehijg om op tijd je product kwijt te raken tegen een lage prijs, dat vinden we niks. Maar dit jaar paste de laatste 100 ton uien niet in de box en de prijs afland was zes cent. We hebben ze in kisten onder dak gezet. Na acht, negen weken gingen ze droog weg voor tien cent. Het gaf een heerlijk gevoel om even zo eigenwijs te zijn. Voor misschien 200 euro kosten hebben we vier cent meer verdiend. Je moet zoiets durven, maar je moet ook zorgen dat je de mogelijkheden hebt.”

Spreiding binnen gewas

Bij de aardappelen hanteert Van Tilburg eenzelfde aanpak van risicospreiding. „We hebben 90 hectare aardappelen. De pootaardappelen hebben we bij twee handelshuizen. Op de verkoop hebben we verder geen invloed, we kunnen daarbij alleen sturen op kwaliteit en massa. Door de jaren heen hebben we wel een bepaald rassenpakket opgebouwd. De belangrijkste argumenten bij die keuze zijn de prijs, het geldopbrengend vermogen en AM-rassen die passen in het bouwplan.”

Bij de consumptieaardappelen is de verkoop spannender, zegt Van Tilburg. „Ik denk dat consumptieaardappelen beter renderen dan pootaardappelen. Kijk maar eens in je bedrijfs-economische vergelijking.” Zijn meest recente rapport heeft hij afgelopen week ontvangen en ligt nog binnen handbereik. „De financiële opbrengst per hectare van pootaardappelen is beter dan die van consumptie, maar daarbij komen nog de investeringen in onder meer de sorteerinstallatie en de uren van je medewerkers.”

Van de 30 hectare consumptieaardappelen is vijf hectare bedoeld als tafelaardappelen. Het is het ras Annabel, dat via de pool van HZPC wordt verkocht. „Er zit nog bescherming op het ras, de productie is volledig beheerst. Dergelijke teelten moet je ook niet vrijmaken, want dan is het meteen een zieke teelt”, stelt Van Tilburg.

Op de overige 25 hectare groeit het ras Innovator. „Vanwege de alen heeft Agria het veld geruimd”, zegt de akkerbouwer eerlijk. De consumptieaardappelen gaan in opslag, in twee aparte boxen. In het verleden werden alle

consumptieaardappelen verkocht via een pool met een bodemprijs van zeven cent, nu is dat nog de helft. „De overige 600 tot 700 ton is zo vrij als een vogeltje.”

Afzetstrategie

Door telkens voor een deel van de afzet voor zekerheid te kiezen, spreidt Van Tilburg het risico. „Zo wordt de gok die je neemt steeds kleiner. Eigenlijk is 'gok' hierbij een verkeerd woord. Gokken doen we niet. We nemen een risico, een verantwoord risico. We dekken onze consumptieaardappelen in op de termijnmarkt. Dat kan variëren van 600 tot 1.000 ton en we willen geregeld verkopen. Die ondergrens, 600 ton, is ongeveer de helft van de vrije consumptieaardappelen. In het algemeen geldt dat je niet meer dan de helft van je verwachte oogst op de termijnmarkt moet verhandelen. Dat is een te groot risico, je weet niet wat er groeit.” Het uiteindelijke doel is een kostprijsdekkende prijs, zegt Van Tilburg. „Daarom ondertekenen we geen contract voor negen cent voordat de aardappelen zijn gepoot. We kiezen ervoor om ons in te dekken op de termijnmarkt. Daarmee kunnen we een hogere prijs halen. Oogst 2009 is voor ons al klaar; nu wacht ik al twee maanden op een goed moment om de eerste verkopen voor oogst 2010 te doen. De prijs blijft steeds net onder de 14 cent steken. Elk jaar staat de markt wel even op 14, 15, 16 cent. Daarvan kun je profiteren door geregeld een of enkele contracten te kopen. Je kunt per 25 ton verkopen, dat is ook al een risicospreiding.”

Van Tilburg en Blijdorp doen het nu drie jaar. „Dirk zette de stap. Hij is ondernemend en heeft op een gegeven moment een rekening geopend. We doen het al drie jaar niet verkeerd.” Het eerste jaar haalden de akkerbouwers een gemiddelde prijs van 13,80 cent. „We hadden net iets te laat de zaken voor elkaar om van het juiste moment te kunnen profiteren. Maar het afgelopen jaar hebben we gemiddeld meer dan 14 cent gekregen. Daarvan moet je dan wat aftrekken voor de kosten, maar we wisten vorig

HET BEDRIJF

Arie van Tilburg heeft samen met buurman Dirk Blijdorp een akkerbouwbedrijf in Luttelgeest. Ze telen 60 hectare pootaardappelen, 30 hectare consumptieaardappelen, 15 hectare zaaiuien, 15 hectare sjalotten, 30 hectare suikerbieten, 24 hectare winterpeen, 25 hectare wintertarwe en 7 hectare gerst. Daarnaast verhuren ze 20 hectare voor witlof, tulpen en bloemkool. Het bedrijf heeft twee vaste medewerkers.

jaar in april al dat we aan onze consumptieaardappelen geld verdienen.”

Kostprijs 12 cent

Tot half februari had Van Tilburg zijn vrije aardappelen nog volledig vrij. „Ik had ze verkocht voor 14 cent, maar heb ze teruggekocht voor 10. Met de kosten die ervan af gaan, heb ik nu een marge van 3 cent opgebouwd. De dagprijs lag in de eerste week van februari op 12 cent op levering april. Als ik ze daarvoor verkoopt, dan houden we dus 15 cent over. We gaan uit van een kostprijs van 12 cent.”

Bijstorten bij stijgende prijzen lijkt een nadeel van het verkopen via de termijnmarkt. Van Tilburg ervaart dat niet zo. „Stel dat ik verkoopt voor 14 cent en de prijs loopt op naar 30 cent. Bij het afleveren moet ik op de termijnmarkt voor 30 cent die contracten terugkopen. Maar je weet wat je er aan overhoudt, die 14 cent minus de kosten van de termijnmarkthandel. Dat is ongeveer een cent. Dus houd ik uiteindelijk zo'n 13 cent over. Is dat erg? Nee, ik was met 14 cent toch tevreden? Die 14 cent ligt boven kostprijs én het ligt ver boven de contractprijzen die de afgelopen jaren werd geboden.”

Toch vraagt ook Van Tilburg zich wel eens af of hij de goede keuzes maakt. „Wanneer doe je het goed, wanneer niet? Vorig jaar hebben we in januari 400 ton van oogst 2009 op de termijnmarkt verkocht voor 14 cent. In april en mei hebben we vier contracten voor 14,50 cent verkocht en vier voor 15 cent. We wilden meer verkopen, maar toen zakte de prijs weer. Het speelt ons dat we niet meer hadden verkocht. Maar dat weet je pas achteraf.” ■

▼ Het uiteindelijke doel van onze afzetstrategie is een kostprijsdekkende prijs.

