



Directeur Kees Maas van DCA-Markt verwacht verdere verzakelijking

'Te weinig mogelijkheden om prijsrisico's te managen'

Schaalvergroting noodzaakt telers meer aan risicomangement te doen. De mogelijkheden om prijsrisico's te managen zijn echter beperkt. Dat stelt marktanalist Kees Maas, eigenaar van DCA-Markt. „De banken en verwerkers van akkerbouwproducten moeten die meer gaan aanbieden.”

Kees Maas opereerde zes jaar lang met een eigen bedrijf op de Amsterdamse beurs. Hij bouwde zijn bedrijf van de grond af aan op en verkocht het in 2001. Op de beurs leerde Maas het klappen van de zweep kennen waar het gaat om vermogensbeheer en risicomangement. Na de verkoop startte hij vanuit Lelystad DCA-Markt en speelt hij succesvol in met markt-informatie en risicomanagement op de behoeftes van boeren.

Die behoeftes zijn aan het veranderen, verklaart Maas. „De sector is in rap tempo aan het verzakelijken. Boeren hebben tegenwoordig allemaal een nummer van de Kamer van Koophandel, het ministerie van LNV valt onder Economische Zaken, etcetera. Agrarische bedrijven vallen al bijna onder het midden- en kleinbedrijf. Alleen zijn er fiscaal wat uitzonderingsposities en gelden er meer regels, omdat boeren opereren in de groene ruimte. Die verzakelijking zal doorzetten en de schaalgrootte zal toenemen. Daardoor worden de risico's ook groter en die moeten boeren gaan managen.“

Grotere risico's

Tot op heden doen boeren dat te weinig naar het oordeel van Maas. Hij verklaart dat op basis van de doelstelling voor de sector die na de Tweede Wereldoorlog vooral op productie was gericht. En daar ligt het volgens hem nog steeds. „Het vak risicomanagement wordt niet gedoceerd aan de agrarische hogescholen, terwijl bij een toenemende schaalgrootte de risico's toenemen. Op het vlak van opbrengstprijzen, oogst, financiering en persoonlijke gezondheid zullen boeren die in de hand moeten houden. Daar is geld mee te verdienen“, meent Maas. De focus van de landbouwsector ligt nu nog te veel op kostenbesparing. „De redenering is dat een akkerbouwer met slimmer spuiten de kosten verlaagd en daardoor uiteindelijk een hogere marge overhoudt. En een melkveehouder gaat meer koeien houden om op die manier de kosten naar beneden te krijgen. Dit soort maatregelen zijn gebaseerd op kostenmanagement, terwijl inkomensmanagement meer bepalend is voor het uiteindelijke bedrijfsresultaat.“

Maas geeft als voorbeeld een paard dat je ie-

Pensioenfonds op termijnmarkt kans voor boeren

Marktanalisten verwachten de komende jaren weer stijgende voedselprijzen. Dat trekt institutionele beleggers, zoals pensioenfondsen, naar de agrarische termijnmarkten. En dat vergroot weer de fluctuaties in de koersen en uiteindelijk werkt dat door naar grotere prijschommelingen in de fysieke markt. De algemene opinie is dat dit slecht is voor iedereen, behalve voor de partijen die handelen op die termijnmarkt. Kees Maas weerspreekt dat. „Voor pensioenfondsen is het een hele mooie afdekking tegen inflatie. Pensioenfondsen die alleen obligaties kopen lopen de kans dat de inflatie hoger komt te liggen dan het rendement op obligaties. Doordat voedsel zwaar meeweegt bij inflatie, voorkomen ze dat. Dat gebeurt overigens al sinds jaar en dag, dus nieuw is het niet. Voor boeren is deze ontwikkeling juist een kans.“ Fondsen zijn volgens Maas de olie in deze handel. „Wanneer je als teler iets te koop aanbiedt, maar er is geen afnemer geïnteresseerd, dan is het prettig dat er fondsen zijn die het aankopen. Bovendien stimuleren de fondsen op deze manier de marktwerking. En hoe meer marktwerking hoe meer innovatie en daar profiteert de hele sector van.“

Dit is DCA-Markt

DCA-Markt is in 2001 opgericht en heeft zich ontwikkeld tot een multimediabureau op internet. Het bedrijf richt zich op onderzoek naar prijsvorming van agrarische producten en biedt boeren prijsrisicomanagement aan door bijvoorbeeld te handelen op de termijnmarkt. Verder biedt DCA-Markt een van de grootste agrarische webportals aan: www.boerenbusiness.nl

dere dag een klein beetje minder voer geeft om kosten te besparen. „De eerste dag merk je daar nog niets van en de tweede dag ook nog niet. Maar na een aantal dagen begint zo'n paard slomer te worden en minder werk te verzetten en houdt het een keer op. Mijn advies: blijf dat paard gewoon voeren en richt je aandacht op andere aspecten om de geldstroom naar het bedrijf te vergroten. Die ondernemersvisie kom ik nog weinig tegen in de landbouw.“

Termijnmarkt

Prijsrisico's in de hand houden kan op verschillende manieren. De termijnmarkt is daar een voorbeeld van. Voor telers is het niet interessant om rechtstreeks te handelen, maar wel via afgeleide producten. In de aardappelmarkt heeft DCA-Markt drie jaar geleden zo'n product geïntroduceerd: het aardappelklikcontract tussen een frietfabriek en teler. Er wordt overeengekomen om een bepaald volume aan aardappelen te leveren zonder vaste prijsafpraak. Afhankelijk van de koers op de termijnmarkt kan een teler het contract vastklikken en krijgt hij of zij die prijs uitbetaald bij aflevering. Na drie jaar zijn er honderden telers ingestapt. Maas: „Het grote voordeel van een termijnmarkt is dat je erg flexibel bent. Je kunt snel in- en uitparkeren, zoals wij dat noemen. En als je je als teler meer focust op de afzet, neemt de kans toe dat je er uiteindelijk meer aan overhoudt. Dit seizoen levert dat tot nu toe een goed rendement op. Waar een gemiddeld vaste

termijncontract tussen de 11 en 12 euro ligt, levert de termijnmarkt 21 euro op.“

Meer aandacht voor de afzet kan ook betekenen dat je op de hoogte bent van de actuele prijzen. Alleen dat versterkt al de onderhandelingspositie. Maas: „Telers hoeven geen informatieachterstand meer te hebben. Afnemers speelden daar in het verleden nog wel eens op in om zelf een betere marge over te houden ten koste van de teler. Daar is tegenwoordig minder sprake van en daar hebben de afnemers ten gunste van de telers aan moeten wennen.“

Uitbetalingssysteem

Maar er moet meer gebeuren, stelt Maas. De uitbetaling aan telers voor teelten als suikerbieten, graan en bieten vindt nog steeds op dezelfde wijze plaats als vijftig jaar geleden. De verwerker haalt de aardappelen, bieten of graan op, verwerkt het en verkoopt het. Van de opbrengst haalt de verwerker eerst haar eigen kosten af en wat er overblijft wordt verdeeld onder de leden. „Een teler kan daar weinig invloed op uitoefenen, terwijl grote bedrijven met meer vreemd vermogen grotere risico's lopen bij prijsfluctuaties dan kleine bedrijven met weinig vreemd vermogen. Wanneer de suikerquotering er af gaat en de zetmeelsteun wordt ontkoppeld ten faveure van de marktwerking, neemt de noodzaak om prijsrisico's te managen alleen maar toe.“

De verwerkers maar ook de banken moeten volgens Maas de individuele teler de keuze geven tussen verschillende prijsrisicomodellen. Telers kunnen dan zelf een uitbetalingssysteem kiezen dat past bij het bedrijfsrisicoprofiel. „De huidige uitbetalingwijze is dan een offensieve optie met veel risico, maar daar kan een defensieve optie tegenover staan. Bijvoorbeeld een beperkte schommeling in de prijs met een minimale en maximale uitbetalingsprijs. Op die manier kan een teler zijn risico managen.“ ■



Boeren moeten meer ondernemer worden. Toonaangevende bedrijven in de Agribusiness maken zich hier via het project De Beste Boer sterk voor. In een artikelenreeks in Akker Magazine presenteren ze hun visie op groei naar meer ondernemerschap. In deze laatste aflevering vertelt DCA-markt zijn verhaal. Meer De Beste Boer – films, nieuws, een weblog en vraagbaak – op de website www.debesteboer.nl