

Jan Ham, deelnemer aan LTO Aardappelpolis:

‘Aardappeltelers zien polis wel zitten’

Met trots presenteerden LTO, DCA en Aviko Potato - toen nog Korteweg Aviko - afgelopen voorjaar een nieuwe contractvorm: de aardappelpolis. Akkerbouwer Jan Ham in Nieuw-Vennep, toen nog voorzitter van de poolcommissie, was voorstander van deze nieuwe contractvorm. Tijd voor een eerste evaluatie in de vorm van tien vragen.

Copyright foto

Door: Harma Drenth
Fotografie: Ruben Meijerink

De aardappelpolis is een contractvorm waarbij de aardappelprijs vooraf vaststaat. De teler klikt zelf de prijs vast op basis van de prijzen op de aardappeltelersmarkt. Het contract heeft een deel voorverkoop: de teler mag van 15 procent van de gecontracteerde hoeveelheid de prijs vastklikken voor 1 oktober. Het overige deel wordt vastgeklikt na 1 oktober. Er geldt een bodemprijs van 6,50 euro per 100 kilo. Het contract wordt voor maximaal 40 ton per hectare afgesloten. Rooit de teler meer aardappelen per hectare, dan kan hij deze verkopen op de vrije markt of aanbieden voor verkoop via de restantenpool.

1. Waarom moest de aardappelpolis er komen?

„Aardappeltelers vinden vaak dat ze zelf te weinig kunnen inbrengen. De contractgever, de afnemer van de aardappelen, bepaalt de spelregels en de voorwaarden van het contract. Bij de aardappelpolis is een keuze ‘in-gebakken’ waardoor de teler zelf een actieve rol heeft. Hij bepaalt zelf wanneer hij de prijs vastklikt. Dat de teler zelf iets te beslissen heeft, vind ik een goede toevoeging. Telers kunnen kiezen voor poolprijzen, contracten met vaste prijzen en contracten met een deel eigen regie en een bodemprijs. Met dit pakket mogen we niet mopperen.”

2. Wat levert die eigen regie op?

„Een voordeel is dat de telers kunnen profiteren van prijsverschommelingen op de termijnmarkt. Vooral in het groeiseizoen fluctueren de prijzen soms behoorlijk, afhankelijk van

onder meer weersomstandigheden en berichtgeving over de mee- en tegenvallers in het buitenland. In het najaar is er meer bekend over de werkelijke oogst en zijn er nauwelijks meer grote prijsverschommelingen.”

3. De teler moet dus inzicht hebben in de markt. Hoe krijgt hij dat?

„Door te zorgen dat hij weet wat er gebeurt. Je inkoper vertelt je pertinent niet alles, dus moet je zelf actief zijn. De eigen oogst is een goede referentie. En je blijft bij door nieuws te lezen, sites te bezoeken, de termijnmarkt te volgen. Mogelijkheden genoeg.”

4. De polis heeft toch zeker ook nadelen?

„Ja, je betaalt een premie voor het feit dat je weinig risico loopt. De premie is gestaffeld, de hoogte is afhankelijk van de prijs die de teler vastklikt. Bij een notering van 11,50 euro betaal je 2 euro premie, bij 10,90 euro is de premie 1 euro. Netto is dat dus beter. Dat is het gekke van het systeem, maar daarmee kun je rekening houden.”

5. Hoe reageerden telers op de nieuwe contractvorm?

„In dit eerste jaar was de aardappelpolis beschikbaar voor 20.000 ton aardappelen. Dat is maar een schijntje van wat Aviko jaarlijks afneemt. En hoewel ze er vrij laat mee op de markt kwamen, was de polis snel uitverkocht. De aardappeltelers zien het dus wel zitten.”

6. Was dat een verrassing?

„Welnee, dat krijg je als je zo'n contract in de markt zet op het

moment dat de fysieke markt torenhoog is. Akkerbouwers lopen dan niet warm voor een contractprijs van 8 cent. Bovendien, veel telers kwamen afgelopen seizoen aan de lat doordat ze vastprijscontracten hadden terwijl de aardappelen duur waren. De aardappelpolis voelt dan goed.”

7. Als het zo succesvol is, waarom waren dan niet meer polissen beschikbaar?

„Het is een voorzichtig begin. Twee mensen van de poolcommissie volgen wat er gebeurt, om te kijken of de polis echt het effect heeft dat ermee werd bedoeld. Ik denk trouwens dat het ook niet slim is om al je product via deze contractvorm te verkopen. Dan kun je net zo goed je aardappelen vrij houden.”

8. Waarom doet u zelf ook mee?

„Het past me. Ik sluit zo weinig mogelijk contracten met vaste prijzen af. Vorig seizoen had ik een zogeheten fysieke-optiecontract, waarbij de prijzen zijn gekoppeld aan het fritesbodemprijscontract. Eigenlijk bepaalt de afnemer de prijs. De aardappelpolis gaat een stapje verder: als teler bepaal je de prijs. Je betaalt daarvoor een premie die afhangt van de verkoopprijs.”

9. Heeft u gebruik gemaakt van de voorverkoop?

„Van de 500 ton had ik 75 in de voorverkoop, drie contracten. Twee daarvan heb ik anderhalve maand geleden verkocht voor 11,50 euro en een contract op 12 euro. Daar gaat nog 2 euro premie vanaf.”

10. Bent u daar tevreden mee?

„Ik weet niet of ik daar tevreden mee moet zijn, dat gaan we achteraf zien. De termijnmarkt staat nu hoog in de 11 euro, geloof ik. Maar ik heb vandaag nog niet gekeken. Ik ben druk met rooien.”