

Vaste prijs met certificaat

Het eerste Melkprijs Garantiecertificaat was nog niet vers van de pers of de zuivelmarkt begon langzaam aan een daling. Aris van Ommeren, mededirecteur bij Dairy Trading Online (DTO) schetst de nieuwe methode om prijsrisico's af te dekken.

Het eerste Melkprijs Garantiecertificaat was nog niet uitgegeven of de zuivelprijzen begonnen te dalen. Een daling die feitelijk al voor de feestdagen eind 2011 is ingezet, zoals op de spotmarkt was te zien. Deze vertaalt zich pas later in de melkprijs van de fabrieken. De bezitter van een garantiecertificaat is een jaar lang verzekerd van een prijs van 34 euro per 100 kg melk. Met de introductie van de garantiecertificaten heeft de melkveehouder een uniek instrument in handen gekregen om zelf invloed uit te oefenen op zijn inkomsten. De certificaten garanderen dat een melkveehouder de prijs ontvangt die bij het afsluiten van de certificaten is afgesproken.

Die prijs wordt vastgesteld op basis van de garantieprijs van FrieslandCampina. Duikt de prijs onder de 34 euro dan krijgt de melkveehouder geld, blijft hij erboven dan moet de melkveehouder bijbetalen. Voor maart presenteerde de grootste Nederlandse zuivelaar een prijs van 34,25 euro, anderhalve euro minder dan in februari. Melkveehouders met een certificaat hadden dan een kwartje moeten toelagen. De werking van certificaten blijkt geen problemen op te leveren. Melkveehouders begrijpen snel hoe het werkt. Met de certificaten krijgen veehouders voor het eerst de kans om zelf invloed uit te oefenen op de melkprijs.

De boeren leverden tot dusver melk aan een fabriek, maar hoefden niet zelf over de prijs na te denken. Ze liepen een paar maanden achter de markt aan en hadden daarbij vaak de melkprijs van één of twee maanden geleden in het hoofd. Nu gaat het melkquotum er over een paar jaar af en wordt de markt vrijer. Zij moeten ze over de markt gaan nadenken. De ondernemers die een certificaat hebben afgesloten, denken al mee. Zo was al een tijdje zichtbaar dat prijzen van kaas,

boter en melkpoeder onder druk stonden. Een aantal melkveehouders zag dat en maakte de keuze.

Net zoals bij het gebruik van een renteswap, een methode om renterisico's af te dekken, verschillen de meningen. Zo heb je een groot aantal melkveehouders die de prijs niet wil vastzetten. Die zeggen: 'als we variabel blijven, zitten we altijd goed'. Dat zie je ook bij de certificaten. Je hebt een groep die er niet over na denkt en je hebt een groep die een deel wil vastzetten. Ook is er een groep die denkt dat deze prijs hoger is, dan de markt gaat worden. Het grote verschil met de swap is dat melkprijsgarantie totaal iets nieuws is voor melkveehouders.

Had een Melkprijs Garantiecertificaat in 2009 kunnen helpen? Wanneer je op de voorhand de prijs had vastgelegd, had je de lage prijzen niet gehad. Het instrument is daarvoor bedoeld: het afdekken van de prijsrisico's. Om het verschil te maken. Met een certificaat stel je de opbrengst van een bedrijf zeker. Op een gemiddeld bedrijf vormt krachtvoer maar een klein gedeelte van de kosten. Dat gaat in de toekomst waarschijnlijk veranderen wanneer de grote melkveebedrijven na het beëindigen van het quotum harder gaan groeien. Je zult grote bedrijven krijgen die niet grondgebonden zijn en gezinsbedrijven. Voor de niet grondgebonden bedrijven wordt de inkoop van voer op de lange termijn belangrijk. Daar komen ook producten voor om de prijs van krachtvoer vast te leggen.

Voorlopig is het nog niet zo ver. Voor een bedrijf is het het beste zowel de opbrengst als de kosten vast te zetten. Dan kun je de marge uitrekenen. Wanneer kosten variabel blijven, kan je namelijk alsnog op een tekort uitkomen. Dat is toekomstmuziek, voor nu kan een garantiecertificaat het verschil maken. **| BB**



Tekst: Herma van den Pol
Foto: Aleksander Willemse
Meer weten: dairytradingonline.com