

'Hogere contractprijs geen reden om meer vast te leggen'

Vertrouwen in aardappel

Veranderen de verhoogde contractprijzen voor aardappelen wat aan je afzetstrategie? Nee, zeggen de leden van een bedrijfseconomische studieclub van Countus in Flevoland. De kosten zijn gestegen, dus de situatie is hetzelfde. 'Zeker in Flevoland blijft het een speculatief gewas'.

Als het om teeltzaken gaat, praten telers meestal vrijuit. Tot op zekere hoogte dan. Bij marktzaken ligt dat duidelijk gevoeliger, bleek bij het maken van deze aflevering van De Studieclub. Enkele leden van de bedrijfseconomische studieclub voelden zich niet op hun gemak bij het idee om hun uitspraken zwart op wit terug te lezen. 'Die kunnen zo maar een eigen leven gaan leiden'. Om toch wat van de discussie op te tekenen deze keer een geanonimiseerde maar ook kortere versie van deze rubriek. Countus-adviseur Erik Arts werpt vandaag onder meer deze vraag op: "De contractprijzen zijn met 20 tot 25 procent gestegen. Gaan jullie tekenen?" Volgens de groep is de stijging niet meer dan een correctie op de gestegen kostprijs van de aardappelen. Zij vinden dan ook niet dat er wat aan de situatie veranderd is, 'al mag je iemand die voor 14 euro tekent zeker niet voor gek verklaren'. Arts stelt de vraag daags nadat directeur inkoop van McCain Han van den Hoek op de jaarlijkse Themadag Aardappelen in Dronten de verwachting deelde dat vooral grotere bedrijven meer aardappelen zullen gaan vastleggen omdat ze meer risico lopen. Hoewel er aan tafel geen extreem grote aardappeltelers zitten, is Arts benieuwd naar de visie van de groep hierop. Het hangt er helemaal vanaf om wat voor soort grote bedrijven het gaat, menen de telers. Is het een puur aardappelbedrijf, dan is de kans groter dat er afspraken worden gemaakt met de afnemer. Vooral op het zand gebeurt dat, omdat frietfabrieken daar altijd kunnen laden. Die flexibiliteit wordt beloofd. Grote bewaarboeren die financiële buffer hebben,

zullen niet plotseling hun strategie wijzigen. Arts, zelf ook teler, speelt de bal terug naar de verwerkers: "Het zijn vooral de frietfabrieken die contracten nodig hebben, omdat hun capaciteit sterk is toegenomen."

Speculatief

Arts is optimistisch over de marktontwikkelingen in de komende jaren. "Er is minder grond beschikbaar en andere gewassen brengen meer op. Daardoor zal het areaal minder fluctueren. Behalve als de prijs bijvoorbeeld een aantal jaren op rij op 20 euro uitkomt. Dan stappen mensen weer in. Nu het areaal 7 tot 8 procent kleiner is geworden, is er meer evenwicht. Natuurlijk, in een jaar met grote opbrengsten zal de prijs best weer zakken naar 10 of 12 cent. Maar er hoeft maar iets van een calamiteit te zijn en je zit boven de 15 euro." De telers zijn iets voorzichtiger in hun optimisme. Ook zij hebben vertrouwen in de aardappelmarkt maar zeggen wel: 'eerst zien, dan geloven. Er wordt nog niet heel hard geïnvesteerd'.

Een potentiële bedreiging is de teelt op zand. Telers op het zand konden tot dusver hoge opbrengsten halen, omdat er nog relatief veel schone grond was. Maar ook zij moeten steeds vaker naar resistente rassen overstappen, met een opbrengstdaling tot gevolg. Ook prijzen de kleitelers zich gelukkig dat de huurprijzen in het zandgebied hoog zijn als gevolg van de grote vraag naar maïs voor biogas. Dat maakt grond voor aardappeltelers een grote kostenpost.

De Flevopolder is nu eenmaal een bijzonder gebied met bedrijven die bewust hun risico's over meerdere teelten verdelen. De aardappel heeft en houdt daarin een plek als speculatief gewas. 'Wij moeten het van de pieken in de markt hebben om te overleven. Dit soort jaren is voor ons belangrijk'. Hoeveel risico je daarbij precies wilt lopen, is aan de individuele teler. "Maar doe het verantwoord", zegt Arts. "Vergeet niet te verkopen." Dat advies blijkt overbodig. Speculatief of niet, verspreid verkopen is in een jaar als dit de aangewezen manier, volgens de telers. 'Kijk maar naar de uien. Iedereen die ze in de schuur heeft gedaan, heeft er niks aan verdiend'. ■

SERIE STUDIECLUBS

Samen weet je meer dan alleen. Daarom delen veel Nederlandse akkerbouwers hun kennis met collega's, om zo hun teelten en bedrijfsprestaties op een hoger plan te brengen. In studieclubverband komen de cijfers op tafel, worden elkaars bedrijven bezocht of helpen externe deskundigen bij het beantwoorden van vragen. AkkerMagazine brengt in deze serie een aantal akkerbouwstudieclubs in beeld, van de traditionele akkerbouwgewassen tot grove groenten en van teeltechniek tot economie. Deze keer een bedrijfseconomische studieclub uit Flevoland van Countus accountants en adviseurs.