



• • • • *Vorig jaar explodeerden de prijzen van graan en soja. Een recent ABN-Amro-rapport geeft antwoord op drie vragen die invloed hebben op producenten en gebruikers van granen en oliehoudende zaden. Wat is er aan de hand in grondstoffenland? Hoe raakt dit ieders bedrijf? En welke strategieën zijn er om een akkerbouw- of veehouderijbedrijf hiertegen te beschermen?*

.....  
*Graan is een spilgewas in de prijsvorming van vele andere gewassen.*  
 .....

Strategieën voor de akkerbouwer en de veehouder

## Schommelende prijzen grondstoffen

Prijzen van granen in Europa zijn historisch gezien laag, pieken uitgesloten. De markt is gewend aan lage grondstofprijzen. Producentenprijzen voor granen, vlees en eieren stegen daarbij veel minder snel dan de afgeleide consumentenprijzen. Lage producentenprijzen vormen in grote delen van de wereld onvoldoende stimulans om de productie te verhogen.

De komende tien jaar is de landbouw in staat om in de groeiende mondiale behoefte te voorzien. De productie groeit sneller dan de wereldbevolking. Wel blijven wereldvoorraden laag, waardoor prijsspieken optreden. Akkerbouwers profiteren van de groeiende wereldvraag en de bijbehorende hogere prijzen. Omdat op langere termijn ook de mondiale prijzen van zuivel, vlees en eieren meegroeien, zijn veehouders in elk geval in staat hun inkomen op peil te houden.

### Impact

De invloed van graanprijzen op de akkerbouw is vooral indirect. Hoge graanprijzen gaan vaak samen met een goede prijsvorming voor andere gewassen; graan is een spilgewas. Melkveebedrijven voorzien grotendeels in hun

eigen voerbehoefte. Dit maakt ze minder kwetsbaar voor hoge voerprijzen. Dat geldt niet voor varkens- en pluimveebedrijven: de impact van voerkosten is daar met 50 tot 70% van de totale kosten erg hoog. Deze bedrijven zijn daardoor kwetsbaar voor hoge grondstofprijzen.

### 'Vele factoren beïnvloeden prijsvorming'

#### Strategieën

ABN-Amro verwacht dat bedrijven de komende jaren meer gebruikmaken van instrumenten of strategieën die al voorhanden zijn. Meer bedrijven zullen een deel van hun productie of gebruik afdekken op de termijnmarkt. Het aantal bedrijven dat via eigen aankoop van enkelvoudige grondstoffen flexibel voert, zal toenemen. Ook gaan veehouders meer samenwerken met akkerbouwers. De belangen op het gebied van prijs zijn tegengesteld, maar beiden hebben behoefte aan voorspelbare prijzen. Verder zullen veehouders trachten de productie van graan in eigen hand te nemen

door pacht of huur van grond, in binnen- of buitenland. Met eigen productie in het buitenland is de aanvoer van graan tegen kostprijs geborgd.

Prijsvorming van agrarische grondstoffen is afhankelijk van veel factoren, waarvan de belangrijkste de productie is. De omvang van de productie wordt in hoofdzaak bepaald door het weer. Het wereldareaal groeit nauwelijks, vooral door de beperkte beschikbaarheid van zoet water. Hoewel de groei van productie per hectare afneemt, groeit de wereldproductie harder dan (de behoefte van) de wereldbevolking.

#### Verbruik

Het mondiale verbruik van voedsel neemt toe door bevolkingsgroei en veranderende consumptiepatronen. Welvaart vraagt om dierlijke producten en leidt tot extra vraag naar grondstoffen. De hervorming van het EU-landbouwbeleid resulteerde in lagere voorraden dan vroeger.

Exportbeperkingen zoals die door veel landen worden toegepast, drijven de prijzen op. Daarnaast is politieke en sociale onrust slecht voor stabiliteit en landbouw. Mondialisering beïnvloedt de agrarische grondstofmarkten. Economische groeivertraging in opkomende landen leidt tot minder vraag en lagere prijzen.

#### Gevolgen

Tot 2050 groeit het verbruik van landbouwproducten met 60%. Door efficiëntie groeit de wereldproductie van voedsel sneller. De productiestijging van grondstoffen is tot 2021 in lijn met de vraag. De akkerbouw gaat een decennium met stevige opbrengstprijzen voor granen tegemoet. De veehouderij zal een stevige voerprijs ervaren, maar ziet ook de opbrengsten verbeteren.

**Zie het overzicht van mogelijke strategieën op pagina 8.**

*Hans van der Lee*

*Op basis van het rapport Agrarische grondstoffenmarkt. Analyse, impact, strategie. ABN-Amro Agrarische Bedrijven, Pierre Berntsen en ABN-Amro Sector Research, Thijs Pons, interviews Ronald Buitenhuis. Het rapport is te downloaden van [www.abnamro.nl/sectoragrarisch](http://www.abnamro.nl/sectoragrarisch). Meer informatie: Pierre Berntsen, 020 - 628 12 65, [pj.berntsen@nl.abnamro.com](mailto:pj.berntsen@nl.abnamro.com).*

**Jaap Haanstra**, akkerbouwer in Flevoland en voorzitter LTO Akkerbouw, verbouwt op 118 hectare onder meer consumptieaardappelen, wintergraan, winterpeen, suikerbieten en knolselderij. "Je kunt je als boer tegenwoordig niet veel missers meer veroorloven. Een goede teler was in het verleden verzekerd van een goed inkomen. Maar alleen een goede teler zijn volstaat niet meer. Een moderne boer is een halve econoom. Tien jaar geleden wist ik – bij wijze van spreken – niet hoe je het woord volatiliteit uitsprak. Naast langjarig stijgende grondprijzen, stijgende graanprijzen, groter wordende bedrijven en een andere verhouding tussen eigen en vreemd vermogen, zie ik de beweeglijkheid van de markten als een enorme verandering, waarbij alles in elkaar grijpt.

Is de graanprijs hoog, dan stijgen ook de prijzen van kunstmest en gewasbescherming, omdat boeren meer graan willen produceren. Dat zet druk op de bereidheid om grond voor aardappels te willen verhuren enzovoort. In de winter heb ik circa 4500 ton producten in de schuur liggen. Elke cent prijsfluctuatie, betekent een verschil van 45.000 euro. Het succes van een agrarisch ondernemer staat of valt met een paar centen. De scheidslijn tussen een rampjaar en een heel goed jaar is heel dun.

De risico's van de hedendaagse boer zijn complex. Waarom dek je die niet samen af? Waarom maak je als varkenshouder voor je grondstoffeninkoop geen deal met akkerbouwers? Vanuit LTO denken wij zelf ook na of we termijncontracten van graan niet kunnen koppelen aan zetmeelaardappelen, zodat je prijsfluctuaties kunt opvangen. Ik zie dat nog heel veel boeren voer op dagprijsbasis inkopen. In een volatiele markt is dat risicovol; soms moet je duur kopen. Ik denk dat de grootste gevaren bij de intensieve veebedrijven zitten. Melkveehouders zijn meestal qua voer zelfvoorzienend. Ik heb zelf vrije contracten, termijncontracten en ook participatiecontracten. Maar extra financiële instrumenten zou ik toejuichen."

**Bertus Verbeek** uit Woudenberg is pluimveehouder. Samen met echtgenote Dikky houdt hij 150.000 hennen en koopt hij jaarlijks zo'n 5000 ton aan veevoergrondstoffen in. Sinds 2006 maakt hij in een eigen fabriek het voer voor zijn kippen. "Toen we in 2006 een stal bouwden, besloten wij ons eigen voer te gaan produceren. Onze belangrijkste grondstoffen zijn sojaschroot, mais en tarwe. Daarnaast kopen we een kernvoeder in, waarmee we in combinatie met de enkelvoudige grondstoffen een compleet legpluimveevoer produceren. Zelf voer produceren bevalt prima, maar je moet er niet te licht over denken. De fabriek draait weliswaar automatisch, maar je hebt nog wel eens met een storing te maken. Voordeel van zelf voer maken, is dat er goed ingespeeld kan worden op de behoeftes van de dieren. Als bijvoorbeeld het weer omslaat, kunnen we daarop met de voersamenstelling inspelen. Goedkoper voeren was één van onze drijfveren. Het meest verdienen je met inkopen op het juiste moment. Door onze werkwijze weten we gemiddeld een halfjaar vooruit wat de voerkosten zijn. Zo dekken we ons in tegen onvoorziene voerprijsstijgingen en verkleinen we de risico's. De grootste uitdaging is het bepalen van die juiste inkoopmomenten. Daarvoor volg ik nauwgezet de ontwikkelingen op de grondstoffen- en aandelenmarkten. Sinds 2008 zijn de grondstofprijzen een stuk onvoorspelbaarder geworden. De prijzen fluctueren meer dan voorheen, en dat maakt het nóg belangrijker om te kopen op de juiste momenten. De kunst is om op een zo laag mogelijk prijsniveau in te stappen. Heb ik te duur ingekocht, dan kan me dat veel geld kosten en kan ik er niet onderuit."