

M A R K T

V O E R



De marktberichten van agrarische producten en grondstoffen staan wekelijks in de krant. Maar hoe ontwikkelt de markt zich op de middellange termijn? Welke indicatoren moet de melkveehouder in het vizier houden? Deze editie van rubriek 'Markt' gaat over voer.

**D**e spanning in de markt voor veevoergrondstoffen zit niet zozeer aan de kant van de vraag. Welk rapport je ook leest: er is een breed gedragen opvatting dat de wereldwijde vraag naar met name granen blijft stijgen met jaarlijks één à twee procent. Simpelweg omdat de wereldbevolking groeit.

Dat betekent niet alleen dat er meer monden zijn te voeden, de stijgende welvaart verandert ook het consumptiegedrag van mensen in de opkomende economieën; steeds meer consumenten kunnen het zich permitteren om vlees en zuivel te consumeren. Meer vraag naar dierlijke eiwitten betekent meer vraag naar veevoergrondstoffen.

### Prijzen stabiliseren

Het is spannender om te kijken naar de aanbodzijde van de markt voor veevoergrondstoffen. 'De wereldwijde voorraad aan granen is in ieder geval ruimer dan twee jaar geleden en schurkt nu tegen de twintig procent aan. Het Amerikaanse

Prijzen mengvoergrondstoffen stabiel dankzij lucratieve akkerbouw

# Toppen en dalen vlakken af

Akkerbouwers hebben wereldwijd meer financiële armslag gekregen door de goede resultaten van de afgelopen jaren. Met name Oost-Europese telers investeren in extra graanschuren, waardoor het graan geleidelijker op de markt komt. Minder volatilititeit is normaal gesproken het gevolg.

tekst **Tijmen van Zessen** kader **Herma van den Pol**

ministerie van landbouw (USDA) zet de prognose voor de wereldwijde productie graan (inclusief mais en rijst) nu op 2450 miljoen ton. Dat is 190 miljoen ton meer dan vorig jaar. Ook de voorraad eiwitrijke grondstoffen loopt op.

'Bij deze voorraden en oogstprognoses is het prijsbeeld relatief stabiel', weet Jacques van der Hoek, inkoper grondstoffen voor het mengvoer van De Heus. Van der Hoek zit ruim dertig jaar in het vak en voorspelt voor de middellange termijn een tamelijk rustige markt. 'Akkerbouwers hebben wereldwijd meer financiële armslag gekregen door goede resultaten van de afgelopen jaren. Ze zijn niet genoodzaakt om hun oogsten direct te verkopen en brengen het graan nu meer ge-

controleerd op de markt. Dat zorgt voor een stabilisatie van de prijzen.'

De visie van Van der Hoek vindt herkenning bij Cor Bruns, sectormanager agrarisch bij ING. Bruns was recent op werkbezoek in Oost-Europa en zag welke ontwikkeling de akkerbouw daar doormaakt. 'In Oekraïne breidt het areaal waarop boeren graan telen steeds verder uit. Voorheen waren de graanprijzen te laag om de kosten voor transport naar de haven te betalen, de afstanden waren daarvoor te groot. Nu er meer rendement op de teelt is, gebeurt dat wel.'

### Hoge voorraad, lage volatilititeit

Brunns legt uit dat dit soort ontwikkelingen een dempend effect hebben op de

## Ruwvoer steeds minder regionale markt

De wereldmarkt heeft altijd een stevige grip gehad op de prijzen van krachtvoer, maar aan de andere kant konden melkveehouders profiteren van de relatief rustige regionale markt voor ruwvoerders. De laatste jaren is dit echter aan het veranderen.

Uit de wekelijkse update van de ruwvoermarkt die DCA sinds dit jaar maakt, blijkt dat door de expansie van de Nederlandse melkveehouderij het ruwvoer uit Denemarken, Frankrijk en Duitsland steeds belangrijker wordt. Het Nederlandse areaal voldoet niet meer om alle vraag in te vullen.

Zo moeten weidehooi, diverse soorten graszaadhooi en een gedeelte van het stro nu al van over de grens komen. Maar ook voor bijvoeders als graanbostel en tarwegistconcentraat moet een beroep gedaan worden op de buurlanden. Dit zijn producten die vanwege de hoge eiwitwaarden steeds meer worden benut in de melkveehouderij.

Waar de Nederlandse sector eerder nog zelfvoorzienend was, neemt deze zelfvoorzieningsgraad nu langzaam maar zeker af. Dit houdt in dat veehouders niet alleen alert moeten zijn op de bewegingen op de wereldmarkt, maar ook dat

zij de ontwikkelingen in de buurlanden nauwlettend in de gaten moeten houden om onaangename verrassingen in de vorm van hoge prijzen voor structuurrijk voer te voorkomen.

In het verleden was er een overvloed aan ruwvoerders. Die tijd is geweest. Een nieuw Europees Landbouwbeleid (GLB), strengere mestnormen en een groeiende melkveehouderij resulteren in nieuwe markten.



### Niet bang zijn voor een risico

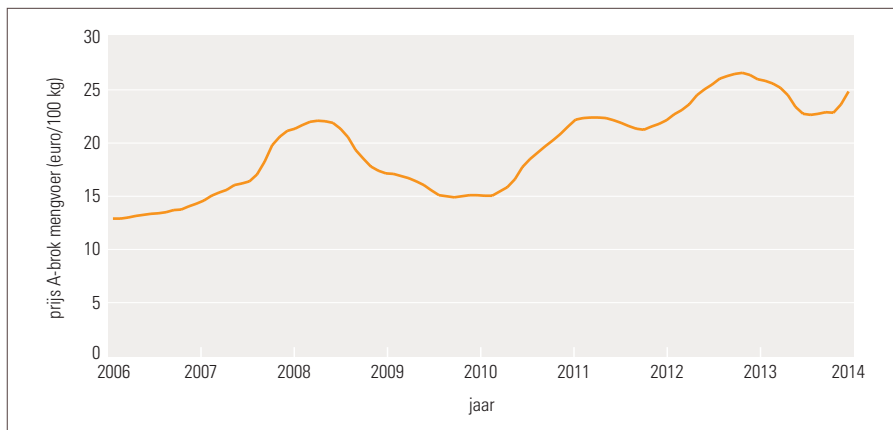
'Als melkveehouder heb ik weinig invloed op de prijzen voor mengvoer. De prijs is gewoon een gegeven. De sterke fluctuaties op de termijnmarkten zijn voor mij geen reden om me in te dekken tegen prijsrisico's.'

'De paniek die op de termijnmarkt voor graan uitbrak door de situatie in Oekraïne was na twee dagen weer net zo snel verdwenen. Als je als ondernemer bang bent voor een risico, vraag ik me af of je wel het juiste beroep hebt gekozen. Bovendien moet ik het als melkveehouder vooral hebben van het ruwvoer. En die markt heeft een meer regionaal karakter, want ondanks lagere termijnnoteringen voor korrelmais, is snijmais stevig aan de prijs gebleven.'

aanwezig, maar niet beschikbaar voor de wereldmarkt.'

Agrifirm biedt klanten de mogelijkheid om via een zogenaamde feedcliq sojaprijzen vast te leggen. Bij levering van de soja wordt dan een vaste van tevoren afgesproken prijs in rekening gebracht. Willy van Lieshout, directeur en inkoper grondstoffen bij mengvoerleverancier De Samenwerking, ziet weinig melkveehouders die zich willen indekken tegen prijschommelingen. 'In de praktijk is het toch ingewikkeld, je zult zowel je inkoop als je verkoop moeten vastleggen, anders loop je het risico dat je niet profiteert van een stijgende melkprijs, maar wel betaalt voor een stijgende voerprijs.'

Cor Bruns is dat met Van Lieshout eens. 'Bovendien zijn melkveehouders genegen om zelf het risico te nemen, ze willen graag profiteren van de prijsspieken. Vorig jaar is er bijna geen melkprijs vastgezet toen er een DTO-contract beschikbaar was voor 39 cent per liter, exclusief nabetaling. Terwijl dat achteraf gezien niet eens zo'n slechte melkprijs was.'



Figuur 1 – Prijsontwikkeling van A-broek mengvoer (bron: LEI)

prijsstijgingen. Telers investeren ook steeds meer naarmate het rendement toeneemt. Zo zag Bruns in Roemenië een groot aantal nieuwe opslaglocaties voor graan. 'Telers ontvingen daar de slechtste prijzen van het Oostblok, vooral doordat ze in het achterland onvoldoende opslaglocaties hadden. Dat betekent dat na de oogst het product direct weg moet en vaak drukt dat de prijs. Als de graanvoorraden maar op orde zijn, dan is een politiek issue of droogte in een bepaalde regio niet zo ernstig. Pas als er weinig voorraad is, zoals twee jaar terug, dan is er volatiliteit in de prijzen.'

Van der Hoek verwacht dat de toppen en de dalen in de veevoermarkt de komende jaren zullen afvlakken. 'De liberalisatie van de markt is zo gek nog niet geweest. Akkerbouwers zijn minder afhankelijk van de overheid en de wereldmarkt en de EU-markt zijn naar elkaar toe gegroeid. De EU-markt is eigenlijk ook een wereldmarkt geworden en werkt als een communicerend vat met andere regio's in de wereld. Door de afvlakking van die pieken in de prijzen worden de markten minder aantrek-

kelijk voor speculanten, hoewel weersomstandigheden altijd invloed zullen hebben op de prijsvorming.' Figuur 1 zet de prijsontwikkeling van A-broek mengvoer neer.

### Politieke onrust

De marktbeschrijving die Van der Hoek neerzet, krijgt deels bijval van Peter Boudeling, verantwoordelijk voor de inkoop van grondstoffen bij Agrifirm. 'In de ideale wereld, zonder politieke onrust, is een stabiel prijsbeeld mogelijk. Maar neem maar het recente voorbeeld van de politieke onrust in Oekraïne, de termijnmarkten voor mais reageerden onmiddellijk met een prijsstijging.'

Is het uiteindelijk niet de fysieke markt die het laatste woord heeft? Boudeling zegt dat dit in theorie wel klopt, maar de praktijk pakt soms toch anders uit. 'Het aanbod van soja is hoog dankzij goede oogsten in Noord-Amerika en Zuid-Amerika, toch is de prijs niet gedaald. Waarom? Vanwege politieke onrust in Argentinië, de inflatie is er veertig procent, dus houden de telers het product zo lang mogelijk vast. Dan is het product wel

