

# Veranderlijk als het weer

Beter bewust van risico's op het akkerbouwbedrijf  
met de risicobarometer



# Inhoud

## Colofon

Het rapport "Veranderlijk als het weer" is een uitgave van ABN AMRO Agrarische Bedrijven.

## Productie

Aardappelwereld BV

## Tekst

LEI Wageningen-UR (LEI)

IRMA

Ir. Willy Baltussen

Dr. Marcel van Asseldonk

Aardappelwereld BV

Jaap Delleman

Leo Hanse

Peter Langedijk

ABN AMRO

Ir. Geu Siebenga

Ir. John van Driel

DCA

Kees Maas

Ir. Christianne van der Zouw

## Grafische vormgeving

BVD Buro voor Design,

Den Haag

## Fotografie

Aardappelwereld BV

Peter Langedijk

Gerry Hurkmans

## Druk

Plantijn Casparie, Den Haag

Dit rapport is met grote zorg samengesteld. Niettemin kan ABN AMRO geen aansprakelijkheid aanvaarden voor de juistheid of volledigheid van verstrekte informatie.

## ABN AMRO Bank N.V.

Agrarische Bedrijven

Postbus 283

1000 EA Amsterdam

e-mail: agrarisch@abnamro.nl

internet:

www.abnamro.nl/agrarisch

www.risicobarometer.nl

september 2005

## Voorwoord

**Pagina 3**

### Telers zullen meer aan risicomanagement moeten doen

Als bijzonder hoogleraar aan de Wageningen Universiteit en de Universiteit van Illinois in de VS heeft professor Joost Pennings ontdekt dat de termijnmarkt een goed alternatief kan zijn voor landbouwers die geïnteresseerd zijn om hun prijsrisico af te dekken. **Pagina 4**

### "Niet het handelshuis, maar de teler loopt marktrisico"

Prijsrisico's in de pootaardappelhandel wentelt handelshuis HZPC, via de pool, af op de teler. "Verkopen is één, maar je geld binnen krijgen, is de kunst.", meent financieel controller Jan Hoogenboom van het Friese bedrijf. **Pagina 7**

## 1. Akkerbouw in Nederland

Een beschrijving van de huidige situatie, om de risicofactoren waar de moderne aardappelteiler mee te maken heeft, goed in beeld te krijgen. **Pagina 8**

## 2. Risicomanagement

Effectief risicomanagement betreft de vermindering van risico's door systematische analyse van de risico's en de omstandigheden waarin deze risico's zich voor kunnen doen en het kiezen van de juiste strategieën ter vermindering van de risico's. **Pagina 11**

## 3. Prijs- en marktrisico's

Bedrijven in de akkerbouw staan aan diverse risico's bloot. Volgens ondernemers behoren prijs- en marktrisico's tot de belangrijkste risico's. **Pagina 14**

## 4. Risicobarometer

Ondernemers kunnen alleen maar goed inspelen op risico's als ze zich van de risico's bewust zijn. De risicobarometer voor akkerbouwers is ontwikkeld om het bewustzijn onder akkerbouwers over risico's te vergroten. **Pagina 19**

### "Halve maatregelen werken niet"

Risicomanagement in de landbouw heeft maar zelden iets te maken met koel rekenwerk. Een treffend voorbeeld hiervan is de bedrijfsvoering op het pootgoedbedrijf van Marco en Jeanne Klaver uit Kraggenburg. **Pagina 23**

### "Uitgaan van je eigen kwaliteiten en geen overhaaste beslissingen nemen"

Uitgaan van je eigen kwaliteiten en geen overhaaste beslissingen nemen. Die twee eigenschappen typeren Bert en Leo Schelling in Goudswaard (Z-H). De afgelopen jaren specialiseerde de maatschap zich in de teelt van tafelaardappelen. Een kwalitatief goed product afleveren staat daarbij centraal. **Pagina 26**

### "De onderkant afgrendelen en de bovenkant openhouden"

De onderkant van de prijs afgrendelen en de bovenkant openhouden. Met die insteek probeert Jan van Kempen zijn aardappel te verkopen. Daarvoor maakt hij ook regelmatig gebruik van de aardappeltermijnmarkt. "Ik zie dat als een mooi instrument om prijsrisico's mee af te dekken." **Pagina 28**

## Conclusies en aanbevelingen

**Pagina 30**

## De agrarisch specialist

**Pagina 31**

# Voorwoord

---

*“Veranderlijk als het weer” is de titel van het rapport dat voor u ligt. De agrarische sector is aan de grilligheid van het weer gewend. En zeker bij het agrarisch ondernemen hoort het omgaan met risico’s. Sommige risico’s zijn beïnvloedbaar; andere niet.*

*Met die wetenschap is de theorie verdedigbaar dat ondernemingswinst de premie is voor de risico’s die de ondernemer loopt. Vanuit die denklijn bestaat er een rechtstreeks verband tussen de mate van risico en de mogelijke hoogte van de winst. Afwentelen van de risico’s op bijvoorbeeld verzekeraars, de keten of op termijnmarkten, zou dan resulteren in het verdampen van de winst. Immers, er dient een prijs voor te worden betaald.*

*In de akkerbouw hebben wij te maken met een flinke schaalvergroting. Deze tendens gaat gepaard met een behoefte aan innovatie. Om voldoende bestaansrecht te houden is tijdige vernieuwing en aanpassing aan de markt noodzakelijk. Dit zorgt voor de nodige concurrentiekracht op internationaal niveau. Groei en innovatie vragen echter veel kapitaal en zetten de vermogensbuffer onder druk. Tegelijkertijd zien wij de bedrijfsrisico’s toenemen.*

*In dit rapport wordt ingegaan op deze risico’s. Vanuit een beschrijving van de structuur van de akkerbouw worden de risico’s benoemd. In een aantal praktijksituaties wordt de risicobeleving op bedrijfsniveau beschreven en de oplossingsrichtingen besproken.*

*Daarnaast wordt de Risicobarometer geïntroduceerd. Samen met Landbouweconomisch Instituut (LEI), Institute for Risk Management in Agriculture (IRMA) en Diensten Centrum Agrarische markt (DCA) werd door ABN AMRO deze tool ontwikkeld. Met de invulling van zijn specifieke kengetallen kan de akkerbouwer in korte tijd het risicoprofiel van zijn bedrijf ten opzichte van andere akkerbouwers in beeld brengen. Dit geeft dan de mogelijkheid om bewust bezig te gaan met de sturing op dit belangrijke onderdeel van de bedrijfsvoering.*

*ABN AMRO verwacht met dit rapport én met de Risicobarometer u te kunnen ondersteunen bij uw keuzes bij het risicobeheer in de toekomst.*

**Ir. Geu Siebenga**  
**Afdelingsdirecteur Agrarische Bedrijven**

# “Telers zullen meer aan risicomanagement moeten doen”

*Als bijzonder hoogleraar aan de Wageningen Universiteit en de Universiteit van Illinois in de VS is Professor Joost M. E. Pennings een bekende persoonlijkheid in de Nederlandse aardappelsector. Zijn onderzoek in opdracht van de AST (Algemene Stichting Termijnhandel) van de laatste 10 jaar geeft aan dat de termijnmarkt een goed alternatief kan zijn voor landbouwers die geïnteresseerd zijn om hun prijsrisico af te dekken. Een contract tekenen zonder andere afzetmogelijkheden te hebben onderzocht, heeft volgens Pennings niets met ondernemerschap te maken. Een landbouwer is vaak vooral teler, maar de laatste jaren wordt het geld juist verdiend met een goede marktstrategie. Deelname aan de termijnmarkt, ook al is het maar voor een deel van de geproduceerde aardappelen, kan een bijzonder interessante marktstrategie zijn. Pennings heeft een sterke voorkeur voor een termijncontract waarbij er daadwerkelijk aardappelen worden geleverd. Dit in tegenstelling tot het huidige termijncontract waarbij er door verschillende partijen een compromis afwikkelprijs wordt vastgesteld, de cash settlement.*

## **‘Wij zijn aardappelteler, moeten wij ons dan ook nog gaan verdiepen in zaken als de termijnmarkt’, vragen veel telers zich af?**

Natuurlijk moet een aardappelteler een goede akkerbouwer zijn, maar vandaag de dag moet hij zeker ook topmanager zijn. Alleen met die combinatie kun je overleven in de huidige markt. Ik zie dat bijvoorbeeld in de Verenigde Staten. Daar volg ik de financiële prestaties van verschillende akkerbouwers.

Ze zijn technisch allemaal gelijk, maar als je kijkt naar wat ze verdienen, dan zijn er hele grote

verschillen. Die verschillen zijn er puur en alleen omdat ze verschillende marktstrategieën hebben én omdat sommige boeren bereid zijn om te investeren in marketing. Met investeren bedoel ik kennis vergaren en daarmee aan de slag gaan. Sommige boeren doen dat niet. Die laatste boeren trekken aan het kortste eind. Je zult daar als akkerbouwer tijd aan moeten besteden.

## **En als je die tijd niet hebt?**

Dan moet je een goede adviseur zoeken. Wellicht dat de afzetorganisatie, dan wel de



---

bank, iets voor je kan betekenen. Als je marketing als ondernemer niet serieus neemt, dan gaat het gewoon niet goed. Nederlandse aardappeltelers zijn de beste in de wereld. Ze moeten daarnaast echter ook aan hun marketing blijven werken. Het is de combinatie van prijs x hoeveelheid minus kosten die uiteindelijk het financieel resultaat bepaalt. Het zomaar ondertekenen van een contract heeft niets te maken met een actieve marketing strategie. Dan kun je wel eens op de blaren zitten.

### **Maar hoe zit het dan met het prijsrisico?**

Je ziet dat de akkerbouwbedrijven steeds groter worden, maar dat ze niet altijd de grond in eigendom (meer) hebben. Dat betekent dat de eigen vermogensstructuur van die landbouwer verandert. De balans van die boer is dan minder robuust in de zin dat het vreemd vermogen relatief groot is ten opzichte van het eigen vermogen. Daardoor zullen ze meer aan risicomanagement moeten doen. Als antwoord hierop hebben we de laatste jaren gezien dat aardappeltelers vooral in vaste afzetcontracten gingen. De contractprijzen van de afgelopen jaren zijn voor veel akkerbouwers echter dramatisch laag geweest. Nu zie je dat ze weer interesse hebben om niet alles via een vast afzetcontract te verkopen. Ook de effectieve markt, oftewel spotmarkt, komt weer in beeld. Soms combineren telers deze aardappelafzet op de vrije markt met een termijncontract. Het is belangrijk te vermelden dat als de aardappelteler zijn aardappelen afdekt in de termijnmarkt er niets verandert met de fysieke stroom van zijn aardappelen in de effectieve markt. Zijn transactie op de termijnmarkt is juist gericht op risicomanagement en niet op daadwerkelijke levering. Het geldt dat die de teler verdient of verliest in de termijnmarkt plus de opbrengst die hij ontvangt door de verkoop van zijn aardappelen aan zijn lokale handelaar of verwerker is dan bijna precies de prijs waarvoor hij de termijnmarkt is ingegaan.

### **Het aantal afnemers dat meedoet aan de termijnmarkt neemt ook toe, hoe komt dat?**

Bij verwerkers en handelaren zie ik ook weer nieuwe interesses in aardappeltermijncontracten en opties. Termijncontracten kun je namelijk niet alleen gebruiken om je risico af te dekken, ze vervullen meerdere functies in het marktkanaal. De meeste deelnemers aan de termijnmarkt kijken niet zozeer naar de termijnmarktprijs zelf, maar naar de basis. De basis is gedefinieerd als de spotprijs, de effectieve prijs op de vrije markt, minus de termijnmarktprijs. Veranderingen in de basis zijn makkelijker te voorspellen dan de effectieve prijs op een bepaald moment. Je ziet dat mensen de basis gaan gebruiken om wat extra's uit de markt te

*“Als je marketing als ondernemer niet serieus neemt, dan gaat het gewoon niet goed”*

halen. Eigenlijk zou je kunnen zeggen dat hedging (het afdekken van je prijsrisico, red.) eigenlijk een soort speculatie op deze basis is. Want als je de termijnmarkt ingaat, dan reduceer je als het ware het spotprijrisico. Daar krijgt je dan basisrisico voor terug, omdat je niet altijd goed kunt voorspellen wat de basis is op het moment dat het termijncontract afloopt.

### **Toch zijn veel ondernemers huiverig voor dat basisrisico.**

Dat is niet geheel terecht. Je gebruikt de termijnmarkt namelijk alleen als je basisrisico kleiner is dan je spotprijrisico. Het feit dat er een basis is, dat wil zeggen er is een verschil tussen de prijs in de vrije markt en de termijnmarktprijs, als het termijncontract afloopt, hoeft in principe geen probleem te zijn. Het gaat er om dat die basis goed is in te schatten, wanneer het termijncontract afloopt. Als ik bijvoorbeeld



een positie inneem in de termijnmarkt voor 10 euro en de basis is altijd -1 euro, dan heb ik me eigenlijk effectief afgedekt voor 9 euro. Dus het feit dat er een basis is, is geen probleem. Het wordt pas een probleem als die basis onvoorspelbaar gaat worden.

### **Is het prijscompromis cash settlement de beste manier om het basisrisico te verminderen?**

Cash settlement werkt alleen goed als er een effectieve notering is, waar iedereen vertrouwen in heeft. Dat is dan dé spot notering. De laatste jaren hebben we echter verschillen gezien in de cash settlement en de afgegeven prijzen van bekende noteringscommissies. Daardoor neemt het basisrisico voor de ondernemer toe. Ik ben persoonlijk altijd voorstander van daadwerkelijk leveren in goederen termijnmarkten. Het zorgt er voor dat het basisrisico zo klein mogelijk is, omdat de prijs van levering de prijs in de vrije markt is. Hiermee is er geen prijscommissie die de prijs moet vaststellen, maar de markt van vraag en aanbod bepaalt de prijs. In mijn beleving is dat, voor alle partijen, de enige manier om dat basisrisico zo klein mogelijk te houden omdat er altijd een mogelijkheid is tot daadwerkelijke levering.

### **Dus is er toch een risico?**

Ja, uiteraard. Als het termijncontract gaat aflopen dan moet je op een gegeven moment toch gaan settelen, of via levering of via cash settlement. Als mensen het niet eens zijn over die cash settlement prijs, dan heb je een groot probleem, want daarmee introduceer je dus onnodig basisrisico.

### **Ze zeggen wel eens dat het de achilleshiel is voor de Nederlandse termijnmarkt.**

Absoluut, dat is correct.

### **Maar je kan het ook niet oplossen?**

Jawel, gedeeltelijk. Je kunt er een leveringscontract van maken. Bijna alle grote graancon-

tracten in Amerika zijn leveringscontracten. Het is één van de manieren om het probleem gedeeltelijk op te lossen. Je kunt ook andere dingen doen, maar dit helpt in ieder geval om dat basisrisico te doen laten afnemen. Als je daadwerkelijke levering hebt, heb je geen cash settlement meer. De praktijk leert dat effectieve levering in de praktijk vrijwel niet voorkomt. Maar alleen al het feit dat het mogelijk is, zorgt ervoor dat het basisrisico zo klein mogelijk is. Direct gevolg is dat de basis meer voorspelbaar zal worden en het basisrisico sterk afneemt. Effectieve markt en termijnmarktprijs zullen bovendien absoluut gezien dichterbij elkaar komen. Dat is gunstig voor een vlotte afwikkeling en transparantie van de markt.

### **Velen vrezen ook voor een grote invloed van de termijnmarkt op de fysieke handel. Deelt u die vrees?**

Daar is altijd wat verwarring over. De termijnhandel beïnvloedt vrijwel niet de fysieke stroom van de aardappelen. Vrijwel alle termijncontracten worden namelijk financieel gesloten voordat het termijncontract afloopt. En ook al zou je tot een leveringstermijncontract overgaan, dan zie je dat slechts nul tot vijf procent van alle transacties daadwerkelijk wordt geleverd. Dat betekent dus dat zowel in de fysieke stroom van de aardappelen als in je relatie met je afnemer niets verandert als je de termijnmarkt gebruikt. Want je gebruikt de termijnmarkt puur en alleen voor risico management en niet om de aardappelen uiteindelijk te leveren. Veel mensen zeggen ook; ja, maar wacht even, die hele fysieke stroom hoe gaat dat? Nee, die blijft precies hetzelfde voor de teler en ook voor de verwerker. De bijzondere AST Leerstoel heeft modellen ontwikkeld die landbouwers kunnen gebruiken om de risico reductiecapaciteit van de termijnmarkt te evalueren. Dat zijn handige hulpmiddelen om het risico van termijnmarktposities in te kunnen schatten.

# “Niet het handelshuis, maar de teler loopt marktrisico”

*Prijrisico's in de pootaardappelhandel wentelt handelshuis HZPC, via de pool, af op de teler. “Verkopen is één, maar je geld binnen krijgen, is de kunst.”, meent financieel controller Jan Hoogenboom van het Friese bedrijf HZPC. Om de risico's in de bedrijfsvoering te bepalen heeft het bedrijf zelfs een formule beschikbaar.*

“Als we over risico praten hebben wij, net als de meeste Nederlandse pootgoedhandelshuizen, een ijzersterke en unieke constructie: de pool. Op de keper beschouwt, betekent het dat de teler en niet het handelshuis het marktrisico loopt”, valt financieel controller Jan Hoogenboom van HZPC maar gelijk met de deur in huis. Bij de pool levert een teler zijn pootaardappelen aan het handelshuis. Deze gaat er mee de markt in en aan het einde van seizoen is duidelijk wat het product heeft opgebracht. “Dat betekent dat iedere teler voor al zijn geleverde aardappelen dezelfde prijs krijgt, onafhankelijk van de bestemming”, legt Hoogenboom uit. “Door de nauwe samenwerking die we hebben met onze 800 telers kunnen we de markt die we als handelshuis verwachten, optimaal beleveren. We zijn er als handelshuis immers van verzekerd dat we aardappelen geleverd krijgen van de rassen die we in samenspraak met de afdeling verkoop hebben gepland. Ik denk dat de pool, naast de uitstekende kwaliteit van het Nederlandse pootgoed, één van de belangrijkste pijlers is onder het succes van de pootgoedexport van ons land.”

## Debiteuren vormen grootste risico

Als we over risico van het handelshuis praten, heeft Hoogenboom een formule beschikbaar:  $\text{Risicofactor} = \text{Kans} \times \text{Schadebedrag}$ . Met deze formule in het achterhoofd kent het handelshuis drie hoofdrisico's. “Het grootste risico dat wij lopen is het debiteurenrisico. We zijn hier als HZPC namelijk voor verantwoordelijk en kunnen het niet afwentelen op de pool. Tevens kunnen we geen betaalbare kredietverzekering afsluiten voor dit risico. Door met een Letter of Credit's te werken en nauwe relaties met onze klanten aan

te gaan proberen we dit risico zo veel mogelijk te reduceren. Ik zeg wel eens gekscherend: verkopen is één, maar je geld binnen krijgen, is de kunst.”

Een tweede bron van risico is het kweekbedrijf. “Een belangrijk deel van ons bestaansrecht ligt in het ontwikkelen van nieuwe rassen. Hiermee kunnen we ons onderscheiden en toegevoegde waarde creëren voor onze klanten”, legt Hoogenboom uit. Vandaar dat HZPC stringent quarantaine maatregelen treft en het kweekmateriaal op meerdere locaties uitplant.

De derde risicobron betreft de ziekte druk in zijn algemeenheid. “Sinds de introductie van bruinrot in Nederland en de sporadische vondsten van ringrot, is een risico met een potentieel groot schadebedrag ontstaan. Door teelt te spreiden en strenge controle's door te voeren, hebben we dit risico onder controle gekregen, maar het blijft een lastig en moeilijk beheersbaar probleem.”

## Nauwelijks valutarisico

Verder rekent Hoogenboom met een breed scala aan ongrijpbare factoren. “Overall kan natuurlijk wat gebeuren”, onderschrijft Hoogenboom. “maar door te zorgen dat je automatisering op orde is, de juiste mensen op de juiste posities zitten kun je veel operationele risico's ondervangen.” Als voorbeeld noemt hij de afwikkeling van de contracten. “Wij verkopen in 95 procent van de gevallen in euro's. Dat betekent dat we hier nauwelijks valutarisico lopen. En verder moeten we als team er met onze kennis, kunde en vooral vindingrijkheid en creativiteit voor zorgen dat de ongrijpbare risico's tot een minimum beperkt blijven”, concludeert Jan Hoogenboom.



**Handelshuis HZPC verhandelt jaarlijks 350.000 ton pootaardappelen. Hiermee is het Friese bedrijf een van de wereldmarktleiders op het gebied van marketing van pootgoed. Het bedrijf exporteert naar meer dan zeventig landen in Europa, Afrika, het Midden-Oosten, Azië en Amerika.**

# 1 Akkerbouw in Nederland

## Structuur in Nederland

Het areaal Nederlandse akkerbouwgewassen is de afgelopen tientallen jaren niet sterk veranderd. In Nederland wordt circa 600.000 hectare akkerbouwgewassen geteeld. De wat betreft het areaal belangrijkste gewassen zijn granen, aardappelen en suikerbieten (zie figuur 1). Ook de onderverdeling naar (hoofd-)gewassen wijzigt in Nederland nauwelijks.

Het aantal bedrijven met akkerbouwgewassen en ook het aantal gespecialiseerde akkerbouwbedrijven neemt continu af. Het zijn vooral de bedrijven met kleine arealen akkerbouw, tot 10 hectare, die stoppen. In tegenstelling tot veel andere agrarische sectoren neemt de specialisatie niet toe. In 1980 kwam 80% van het areaal akkerbouwgewassen op gespecialiseerde akkerbouwbedrijven voor terwijl dit in 2003 gedaald is tot 70 %. Vooral op graasdierbedrijven en gemengde bedrijven komt relatief veel akkerbouw voor. De genoemde ontwikkelingen leiden ertoe dat de schaalgrootte van de overblijvende bedrijven sterk is toegenomen. In 2003 betelen 4.580 bedrijven 350.850 hectare, ofwel 15 % van de bedrijven met akkerbouw beteelt 60 % van het areaal akkerbouwgewassen. Er is dus een beperkte groep specialistische akkerbouwbedrijven die het grootste deel van het areaal verbouwen terwijl anderzijds de teelt op niet gespecialiseerde akkerbouwbedrijven ook toeneemt. De teelt van akkerbouwgewassen vindt in belangrijke mate plaats in de provincies Groningen, Flevoland, Zeeland en Noord Brabant.

## Positie in Europees perspectief

In vergelijking met de akkerbouw in andere Europese landen wordt de Nederlandse akkerbouw gekenmerkt door (zie De Bont en van Berkum, 2004): een bouwplan met relatief veel aardappelen, de grootste aardappelverwerkende industrie voor consumptie- en zetmeelaardappelen en goed opererende handelshuizen

voor pootaardappelen. In vergelijking met de Europese collega's zijn de behaalde inkomens op de primaire akkerbouwbedrijven in Nederland als redelijk te betitelen. De marktpositie van de Nederlandse aardappel is in Europees perspectief zelfs goed te noemen. Deze gunstige positie van de Nederlandse akkerbouw zwakt echter af doordat het proces van schaalvergroting in Nederland relatief traag verloopt in vergelijking met de akkerbouw in andere Europese landen en de Nederlandse akkerbouw al een relatief intensief bouwplan heeft. Verdere intensivering stuit op grenzen van de bodemvruchtbaarheid; de kosten voor grond hoog zijn in Nederland; de Nederlandse akkerbouw relatief weinig EU-subsidies ontvangt in relatie tot de totale opbrengsten. Graanprijzverlagingen leiden wel tot een druk op de prijsvorming voor de vrije gewassen zoals aardappelen, uien en andere groentegewassen terwijl geen toeslagen ontvangen worden voor deze gewassen.

## Inkomensontwikkeling

Prijs- en productieschommelingen hebben belangrijke consequenties voor de inkomensvorming en voor de mogelijkheid om investeringen intern te financieren. Het gemiddeld gezinsinkomen uit het bedrijf fluctueert sterk in de akkerbouw (zie figuur 2). Dit gezinsinkomen wordt berekend door op de opbrengsten van het bedrijf de betaalde kosten en de afschrijvingen in mindering te brengen. Het geeft een beeld van het inkomen dat uit de gewone bedrijfsvoering is behaald.

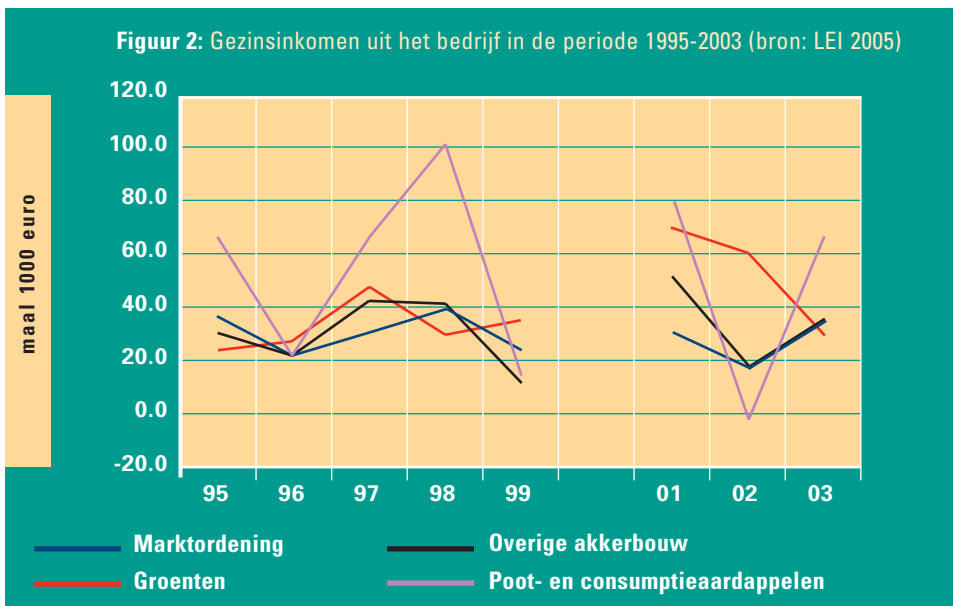
Uit figuur 2 blijkt verder dat vooral op bedrijven met poot- en consumptieaardappelen de jaarlijkse schommelingen in het gezinsinkomen groot zijn en dat gemiddeld over de periode 1995-2003 het gezinsinkomen hoger ligt dan op de andere typen akkerbouwbedrijven. Voor de bedrijven met marktorderingsproducten zoals granen, zetmeelaardappelen en suikerbieten

**Figuur 1: Areaal akkerbouwgewassen in 2003 in Nederland.**

Gewas	in 1000 ha
Granen	220
Pootaardappelen	39
Consumptieaardappelen	71
Zetmeelaardappelen	49
Suikerbieten	103
Overige akkerbouwgewassen	115
<b>Totaal</b>	<b>597</b>

Bron: CBS landbouwelling;  
LEI bewerking





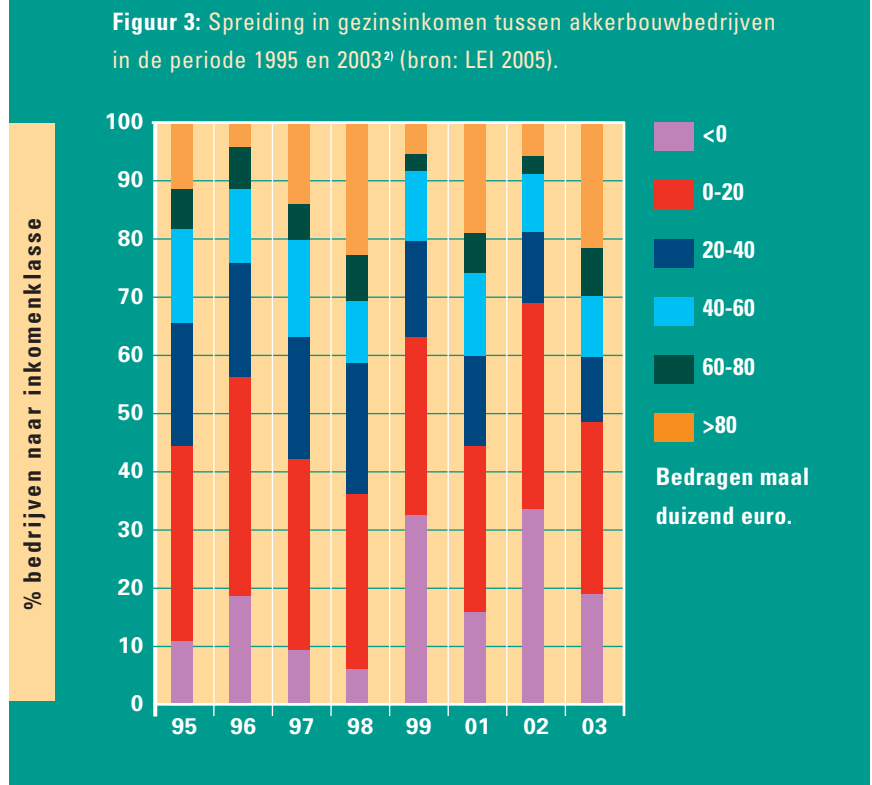
Opmerking figuur 2: typen zijn ingedeeld op basis van arealen:

- Marktordening: >50 % van areaal is beteeld met granen, suikerbieten of zetmeelaardappelen;
- Poot-/consumptieaardappelen: >33% van areaal is beteeld met poot- of consumptieaardappelen;
- groenten :>25% van areaal is beteeld met groenten;
- overige: niet behorende tot de overige drie typen.)

geldt dat de fluctuaties relatief klein zijn voor agrarische bedrijven, maar dat het gemiddeld gezinsinkomen uit het bedrijf ook laag is. Naast verschillen tussen jaren in gezinsinkomen bestaan er ook grote verschillen tussen bedrijven in een bepaald jaar (zie figuur 3). Zo is het gezinsinkomen op 20% van de bedrijven in 2003 hoger dan 80.000 euro en op eveneens 20% van de bedrijven negatief. Deze verschillen in inkomen worden voor een deel veroorzaakt door verschillen in bedrijfsomvang, maar ook door verschillen in bedrijfsvoering.

### Investerings

Het bedrijfsinkomen bepaalt in belangrijke mate of ondernemingen in staat zijn om te investeren in vervanging, vernieuwing en uitbreiding. Deze investeringen zijn belangrijk voor ondernemers om in te spelen op regelgeving, de ontwikkelingen in de afzetmarkt en om de internationale concurrentiepositie veilig te stellen. Uit een enquête onder agrariërs blijkt dat het belang van innovaties in de akkerbouw, evenals in de melkveehouderij, relatief laag ingeschat wordt. De glastuinbouw en de intensieve veehouderij staan meer onder druk van de markt waardoor een groter belang aan innovaties gehecht wordt. Om investeringen



te kunnen financieren is het van belang dat bedrijven een continue inkomensstroom weten te genereren. Een continue inkomensstroom is van belang om de solvabiliteit op peil te houden. Solvabiliteit is een vereiste om vreemd vermogen aan te kunnen trekken.

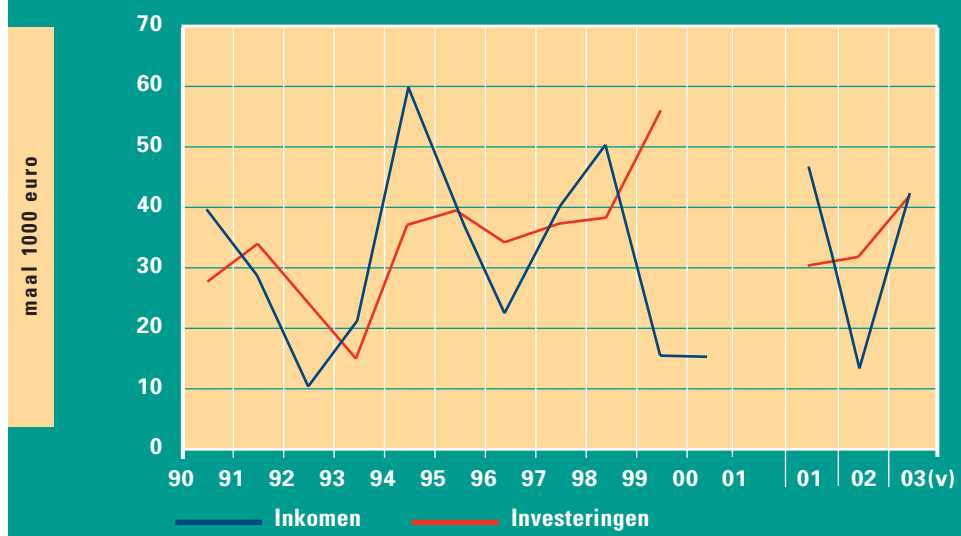
Uit figuur 4 blijkt dat in de akkerbouw het totale

1) <sup>2)</sup> Voor het jaar 2000 zijn geen financiële gegevens uit het Bedrijven-Informatienet van LEI beschikbaar door de overgang op een ander gegevensverzamelingsysteem.

**Figuur 4:** Solvabiliteit en totaal vermogen van het gemiddelde akkerbouwbedrijf waarbij de activa gewaardeerd zijn tegen marktwaarde (fair value) (bron: LEI 2005).

	1995	2003
Solvabiliteit (%)	82	77
Totaal vermogen (in 1000 Euro)	737	1.490

**Figuur 5:** Gezinsinkomen (in 1.000 euro) en bedrijfsinvesteringen (in 1.000 euro) op akkerbouwbedrijven in de periode 1990-2003<sup>3)</sup> (bron: LEI 2005).



vermogen in de periode 1995-2003 verdubbeld is van bijna 750.000 euro naar bijna 1,5 miljoen euro per bedrijf. Deze vermogenstoename is vooral eigen vermogen en in mindere mate met vreemd vermogen gefinancierd. Toch is in deze periode het vreemd vermogen gemiddeld gestegen van 133.000 euro per bedrijf naar 343.000 euro per bedrijf. De sterke toename van het eigen vermogen hangt samen met de waardestijging van de grond. De solvabiliteit is, in de tijd gezien, redelijk constant.

De relatie tussen gezinsinkomen en bedrijfsinvesteringen is weergegeven in figuur 5. De investeringen volgen het gezinsinkomen op de korte termijn. Er is geen duidelijk stijging of daling in investeringen waar te nemen. Anderzijds bepalen de investeringen nu in belangrijke mate het inkomen voor de toekomst. Uit figuur 3 blijkt dat er grote inkomensverschillen bestaan tussen akkerbouwbedrijven. Voor een deel van de bedrijven betekent dit dat gewenste vervangingsinvesteringen in bijvoorbeeld gebouwen en machines niet gefinancierd kunnen worden. Bijna een kwart van de akkerbouwbedrijven tussen

**Figuur 6:** De gewenste vervangingsinvesteringen per akkerbouwbedrijf in 1.000 euro en het percentage akkerbouwbedrijven dat niet in staat is deze investeringen te financieren ingedeeld naar bedrijfsomvang. De gemiddelde vervangingsinvestering op akkerbouwbedrijven bedraagt in 2003 36.000 euro. Dit is vrijwel gelijk aan het gemiddelde gezinsinkomen uit het bedrijf. (bron: LEI 2005).

Bedrijfs-grootte	Gewenste vervangingsinvesteringen (in 1000 euro)	Bedrijven die gewenste vervangingsinvestering niet kunnen financieren (%)
16-50 nge	7	3
50-100 nge	31	11
100-200 nge	69	23
>200 nge	107	9
<b>Totaal</b>	<b>36</b>	<b>11</b>

de 100 en 200 nge (Nederlandse Grootte Eenheid) blijkt in 2003 de gewenste vervangingsinvesteringen niet kunnen financieren. Voor de kleine akkerbouw bedrijven en de hele grote bedrijven ligt dit percentage aanmerkelijk lager met respectievelijk 3 en 9% (zie figuur 6).

<sup>3)</sup> Voor het jaar 2000 zijn geen financiële gegevens uit het Bedrijven-Informatienet van LEI beschikbaar door de overgang op een ander gegevensverzamelingsstelsel.

# 2 Risicomanagement

---

*Effectief risicomanagement betreft de vermindering van risico's door systematische analyse van de risico's en de omstandigheden waarin deze risico's zich voor kunnen doen en het kiezen van de juiste strategieën ter vermindering van de risico's. Er zijn vier belangrijkste aspecten van risicomanagement. Ten eerste het identificeren van potentiële risico's. De tweede is het anticiperen op de mogelijkheid van optreden en de consequenties die bepaalde uitkomsten kunnen hebben. Nummer drie is het kiezen van een strategie en de vierde het zonnodig aanpassen - van de risicomanagementstrategie wanneer zich niet gewenste omstandigheden voordoen of zullen voordoen.*

Integraal risicomanagement is risicobeheersing met als uitgangspunt dat alle risico's en strategieën in hun samenhang worden beoordeeld. De risico's moeten op een geaccepteerd niveau worden gebracht en gehouden, rekening houdend met de doelstellingen van de ondernemer. Dit betekent niet dat risicomanagement altijd tot de minst risicovolle activiteiten leidt. Het is een afwegen van factoren. Op het totstandkomen van de keuzes kunnen zeer veel factoren van invloed zijn, zoals de verwachte inkomsten, de financiële situatie, de ondernemersvrijheid of de gezinssituatie.

## Type risico's

Bedrijven in de land- en tuinbouw staan aan diverse risico's bloot, waaronder productierisico's, prijs- en marktrisico's, institutionele risico's, persoonlijke risico's, aansprakelijkheidrisico's en financiële risico's. Sommige risico's zijn uniek voor de agrarische sector, zoals het risico van een ziekte-uitbraak onder het vee of het risico van een misoogst ten gevolge van slecht weer. Andere risico's gelden voor alle ondernemingen, zoals financiële risico's.

## Productierisico's

Productierisico's komen rechtstreeks voort uit het productieproces en hebben betrekking hebben op het product zelf. In de agrarische sector treden productierisico's (zie figuur 7) op, omdat de opbrengsten in deze sector worden beïnvloed door veel onbeheersbare factoren die vaak gerelateerd zijn aan weersomstandigheden: te veel of te weinig regenval, extreme

temperaturen, hagel en storm.

Productierisico's liggen ook op het terrein van ziekten en aandoeningen die een negatief effect op de productie hebben. Zo vormt binnen de teelt van aardappelen de schimmelziekte *Phytophthora* een zeer grote bedreiging. Ook de technologische ontwikkeling is van invloed op de productierisico's. Zo kan het gebruik van nieuwe technieken aan de ene kant efficiëntievoordelen opleveren, terwijl aan de andere kant risico's groter worden. Onvoldoende kwaliteit van grondstoffen kan ook een oorzaak van productierisico's zijn.

## Prijs- en marktrisico's

Risico's die te maken hebben met veranderingen in de prijs die voor producten ontvangen wordt of veranderingen in de prijs die voor grondstoffen betaald moet worden, vormen prijs- en marktrisico's. Prijsrisico's vormen een belangrijker risico voor het bedrijfsinkomen dan productierisico's (zie figuur 7). De schommelingen in de opbrengstprijzen zijn op bedrijfsniveau groter dan schommelingen in de productie. Een uitzondering hierop vormt de teelt van zetmeelaardappelen. Relatief grote prijsschommelingen komen voor bij consumptieaardappelen en zaaiuien. Een markt- of prijsrisico wordt voornamelijk veroorzaakt door de onzekerheid over de toekomstige prijzen op het moment dat productiebeslissingen genomen worden. Vraag en aanbod op binnenlandse en buitenlandse markten beïnvloeden prijs- en marktrisico's. Het aanbod verandert ten gevolge van onder andere veranderingen in

productieareaal. De vraag wordt beïnvloed door allerlei activiteiten en gebeurtenissen binnen, maar vooral buiten de agrarische sector, bijvoorbeeld door sluiting of opening van de grenzen voor internationale handel. In hoofdstuk 3 wordt dieper ingegaan op de prijs- en marktrisico's.

**Figuur 7: Gemiddelde variatie in jaarlijkse productie per ha en prijs per kg in de periode 2001-2004 voor de belangrijkste akkerbouwgewassen (bron: LEI 2005).**

	Variatie in prijs	Variatie in productie
Zaaiuien	43 %	4 %
Consumptieaardappelen	34 %	4 %
Pootaardappelen	16 %	13 %
Tarwe	10 %	3 %
Gerst	8 %	7 %
Suikerbieten	8 %	5 %
Zetmeelaardappelen	4 %	6 %

### Institutionele risico's

Als gevolg van onzekerheden aangaande aanscherping en veranderingen in de wet- en regelgeving van de overheid die hun weerslag vinden op de agrarische sector, ontstaan institutionele risico's. Deze wet- en regelgeving heeft betrekking op onder andere milieu, dierenwelzijn, belasting, arbeidsomstandigheden, vergunningen, licenties en productierechten. Dit type risico wordt over het algemeen gezien als een productiebeperking en resulteert doorgaans in een toename van de productiekosten. De huidige discussie over het Europese suikerbeleid is een voorbeeld van een institutioneel risico.

### Persoonlijke risico's

Arbeidsongeschiktheid of zelfs overlijden van de ondernemer, echtscheiding en scheiding van partners die samen in een ondernemersvorm opereren, zijn voorbeelden die aangeven dat persoonlijke risico's op verschillende vlakken liggen. De genoemde risico's kunnen verstrekkende gevolgen hebben voor de prestaties en het voortbestaan van een bedrijf.

Persoonlijke risico's kunnen ook te maken hebben met de bezittingen van een bedrijf. Dit heeft betrekking op diefstal, brand en andere schade of verlies aan bedrijfsuitrusting, gebouwen en dierlijke productie.

### Aansprakelijkheidsrisico's

Een ondernemer kan voor verschillende zaken aansprakelijk worden gesteld, zoals geleverde producten en diensten, uitvoeren van overeenkomsten, personeel, milieu en gebouwen. Een onderscheid dient gemaakt te worden tussen wettelijke en contractuele aansprakelijkheid. Wettelijke aansprakelijkheid is bedoeld om een geschil tussen twee partijen die geen overeenkomst (kunnen) sluiten, elkaar toch kunnen aanspreken in geval van schade. In de wet zijn regels ten aanzien van productaansprakelijkheid opgenomen. Van contractuele aansprakelijkheid kan alleen sprake zijn als de partijen een overeenkomst met elkaar hebben afgesloten.

### Financiële risico's

Voorgaande type risico's vormen samen het bedrijfsrisico. Financiële risico's hebben betrekking op de wijze waarop het benodigde kapitaal is gefinancierd. De financiële positie wordt ook wel weergegeven door de liquiditeit (contante geldstroom) en de solvabiliteit (verhouding eigen vermogen / totale vermogen). Het financiële risico van een bedrijf heeft onder meer betrekking op de capaciteit bedrijfsrisico's op te vangen. Tevens zijn fluctuaties van het rentepercentage over het geleende geld een bron van onzekerheid.

### Afweging maken: maatwerk is vereist

De ondernemer zal een afweging moeten maken welke risico's hij zelf kan dragen en welke risico's hij overdraagt (zie figuur 8). In het algemeen kan worden gesteld dat risico's met een hoge frequentie en een grote omvang het beste kunnen worden vermeden. Risico's met een lage frequentie en een geringe

omvang zijn relatief onbelangrijk. Risico's met een hoge frequentie en een geringe omvang (bijvoorbeeld Phytophthora) komen het eerste in aanmerking voor intern risicomanagement. Deze risico's kan de onderneming vaak goed zelf dragen. Risico's met een lage frequentie en een grote omvang (arbeidsongeschiktheid, brand) zal de onderneming zoveel mogelijk overdragen om de continuïteit niet in gevaar te brengen. Bij een integrale benadering wordt voor het hele bedrijf een afweging gemaakt tussen risico en rendement. Als regel wordt wel gesteld dat het nemen van grotere risico's

(onder meer prijsrisico's) samengaat met hogere verwachte inkomsten. Daarbij is het wel noodzakelijk dat op een gestructureerde manier alle mogelijke risico's in kaart zijn gebracht en tevens de passende maatregelen op kosten en baten zijn afgewogen. In de sectoren met sterke inkomensfluctuaties als gevolg van prijsrisico's moet de ondernemer ook de financiële situatie daarop afstemmen of zelfs laten meewegen in de uiteindelijk gekozen risicomanagementstrategie. In het algemeen kan worden gesteld dat geen bedrijf gelijk is, dus maatwerk is vereist.

**Figuur 8:** Overzicht van acties door ondernemers afhankelijk van de frequentie waarin risico's zich voordoen en afhankelijk van de gevolgen van bepaalde risico's.

Frequentie risico	Hoog	Laag
Omvang gevolgen risico		
Beperkt	Intern risicomanagement	Relatief onbelangrijk
Groot	Risico vermijden	Risico overdragen



### 3. Prijs- en marktrisico's

#### De impact van prijs- en marktrisico's

Bedrijven in de akkerbouw staan aan diverse risico's bloot. Volgens ondernemers behoren prijs- en marktrisico's echter tot de belangrijkste risico's. In een recente studie is gebleken dat Nederlandse boeren en tuinders prijsrisico's als één van de belangrijkste risico's beschouwen (figuur 10). Het prijsrisico dat bedrijven in de land- en tuinbouw lopen, hangt voor een belangrijk deel samen met de prijsfluctuaties op agrarische markten. De prijzen van aardappelen en uien fluctueren sterk: van week tot week, maar ook van jaar tot jaar (zie figuur 9). Verder vinden fluctuaties rondom seizoenstrends plaats, afhankelijk van tijdelijke vraag- en aanbodschommelingen veroorzaakt door factoren als het weer. Deze verschillen hangen in belangrijke mate samen met meer structurele schommelingen in het Nederlandse en buitenlandse aanbod en in mindere mate met de vraag. Structurele schommelingen zijn gerelateerd aan gewasarealen.

Het belang van prijschommelingen verschilt duidelijk per gewas (zie ook figuur 7 in hoofdstuk 2). Prijsrisico's hebben een groot effect op het inkomen, omdat akkerbouwers slechts een beperkt aantal producten voortbrengen. De impact van prijsrisico's valt te illustreren aan de hand van het volgende voorbeeld. Indien een producent één product voortbrengt, heeft een prijsdaling van 5% een opbrengstdaling van 5% tot gevolg. Indien het gezinsinkomen vóór de prijsdaling gelijk is aan 5% van de opbrengsten, impliceert een prijsdaling van 5% dat het gezinsinkomen geheel verdampt. Een forse daling van het gezinsinkomen beperkt de mogelijkheid te investeren uit eigen vermogen en maakt producenten afhankelijker van vreemd vermogen.

#### Prijsrisicomanagement

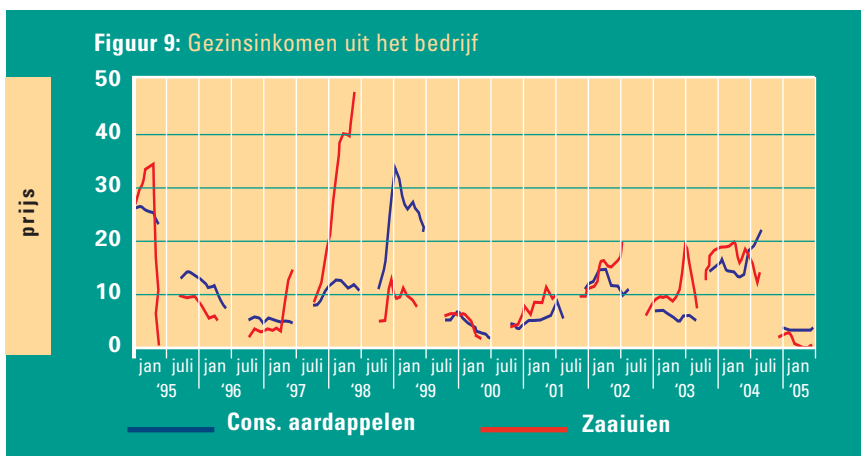
De strategieën om risico's te beperken kunnen ingedeeld worden in twee categorieën, namelijk strategieën binnen het bedrijf en strategieën waarbij het risico (deels) wordt overgedragen aan derden. Allereerst wordt ingegaan op strategieën binnen het bedrijf; daarna volgt een paragraaf over risico-overdracht tussen bedrijven.

#### Intern prijsrisicomanagement

Het intern prijsrisicomanagement kan onderverdeeld worden in drie aspecten namelijk: informatie verzamelen, aanpassen bedrijfsvoering en diversificatie.

#### Informatie verzamelen

Door een analyse van vraag en aanbod wordt inzicht verkregen in de omvang van het prijsrisico. De prijschommelingen van de afgelopen jaren en de verwachtingen voor de lange(re) termijn zijn hierbij van belang. Onverwachte gebeurtenissen kunnen tot grote veranderingen in prijzen van producten leiden (zie ook figuur 9). Kennis omtrent hoe en waarom deze gebeurtenissen ontstaan kan gebruikt worden



**Figuur 10: Topvijf van de meest gevreesde risico's**

Invloed van het risico op het bedrijfsresultaat	Gemiddeld <sup>1)</sup>
1. Wet- en regelgeving met bijbehorende sancties	4,32
2. Tegenvallende technische kengetallen/productie	4,22
3. Overlijden	4,19
4. Prijsvariatie	4,00
5. Besmettelijke ziekten en plagen	3,98

<sup>1)</sup> Gemiddelde op basis van een enquête onder boeren en tuinders waarbij; 1= risico met weinig invloed; 5= risico met veel invloed.

---

om de risico's te verminderen. Uitstel of zelfs vermijden van beslissingen totdat meer informatie of kennis beschikbaar is, leidt tot bewust minder risico nemen.

### **Aanpassen bedrijfsvoering**

Ondernemingen kunnen op twee manieren de bedrijfsvoering aanpassen om risico te verminderen. Zo kunnen ze vooraf beslissingen nemen die de kans op niet-gewenste situaties met grote negatieve gevolgen in de toekomst verminderen. Ondernemers kunnen kiezen voor markten met beperkte prijsschommelingen of technologieën en kwaliteitssystemen die het productierisico beperken.

Ook kunnen ze beslissingen nemen die achteraf – in geval van het daadwerkelijk optreden van niet-gewenste situaties – de negatieve consequenties terugdringen. Achteraf is flexibiliteit gewenst. Financiële flexibiliteit is het vermogen om in tijden met bijvoorbeeld lage prijzen de investeringen, aflossingen, gezinsbestedingen en besparingen aan te passen. Er kan een afruil (trade-off) bestaan tussen beide manieren, zowel bedrijfsvoering als financieel, om risico te verminderen. De keuze vooraf voor een bepaald kwaliteitssysteem en bijbehorend certificaat kan de overstap naar een andere afnemer bemoeilijken.

### **Diversificatie**

Bedrijven kunnen risico's verminderen door meerdere activiteiten te ondernemen, waardoor er verschillende, in meer of mindere mate van elkaar onafhankelijke inkomensbronnen bestaan. Prijsrisico's laten zich sterker voelen bij een gespecialiseerd bedrijf. Binnen de agrarische sector bestaat echter een tendens tot de tegenhanger van diversificatie: specialisatie. Dit geldt ook voor de grotere akkerbouwbedrijven. Diversificatie heeft immers als nadeel dat schaalvoordelen verloren gaan. Er bestaan verschillende vormen van diversificatie. Zo kunnen

bedrijven meerdere teelten combineren.

Doordat er dan meer inkomensbronnen op één bedrijf zijn, is een ondernemer niet geheel afhankelijk van de opbrengst van een bepaald gewas. Gaat het in de ene tak van het bedrijf minder naar wens dan kan de andere tak van het bedrijf dit compenseren. Een voorwaarde is wel dat de prijzen min of meer onafhankelijk van elkaar fluctueren wat in de akkerbouw niet altijd het geval is. Een andere mogelijkheid is om op meerdere locaties in binnen- of buitenland te produceren. Wanneer bij de uitbraak van ziekten bepaalde gebieden worden afgesloten, is het wellicht mogelijk de bedrijfsvoering op de andere locatie op een normale wijze voort te zetten. Ook het verwerven van een deel van het inkomen buiten het bedrijf is een vorm van diversificatie. Het belang van inkomen van buiten het agrarisch bedrijf is met name groot bij kleine bedrijven. Tussen de akkerbouwbedrijven in de veenkoloniën (zandgrond en relatief veel marktorderingsgewassen) en alle akkerbouwbedrijven bestaan kleine verschillen in inkomen buiten het bedrijf. Het belang van dit inkomendeel van buiten het agrarisch bedrijf is in de akkerbouw nauwelijks aan wijziging onderhevig (zie figuur 11). Op andere bedrijfstypen in de agrarische sector neemt het gemiddeld inkomen buiten het bedrijf sterk toe.

### **Prijsrisico-overdracht**

Prijsrisico's kunnen in meer of mindere mate overgedragen worden aan derden. Hierbij valt vooral te denken aan het afsluiten van poolcontracten, vast prijscontracten, termijnmarktcontracten, opties op termijnmarktcontracten en verzekeringen. Contracten geven de contractgever in meer of mindere mate controle over het productieproces. Hieronder volgen de mogelijke beslissing die een ondernemer kan nemen met betrekking tot het overdragen van een deel van de prijsrisico's. Uitgangspunt is dat het zogenaamd vrij telen van een product

**Figuur 11:** Gemiddeld jaarinkomen en inkomen van buiten bedrijf 1995-2003 ( in 1000 euro)  
(Bron: LEI 2003)

	Jaarinkomen	Gemiddeld inkomen buiten bedrijf		
		Absoluut	Percentage Totale inkomen	Jaarlijkse groei (Percentage)
Akkerbouw totaal	40.8	10.5	25.7	-1.1
Veenkoloniën	35.0	10.5	30.0	0.5

tot een hoog prijsrisico leidt. In dit geval ben je volledig overgeleverd aan de grillen van de markt. Een agrarisch ondernemer zal immers zelden over alle informatie beschikken die in de prijs is vertegenwoordigd.

### Gepoolde afzet

Er bestaan voor meerdere producten (pootaardappelen, consumptieaardappelen, zaaiuien, granen, graszaad) en per producten meerdere afzetpools in Nederland. Het gemeenschappelijke doel van deze pools is het behalen van een zo hoog mogelijke prijs voor de deelnemers. Deze prijs probeert men te bereiken door gematigd door het gehele teeltseizoen heen het product te vermarkten.

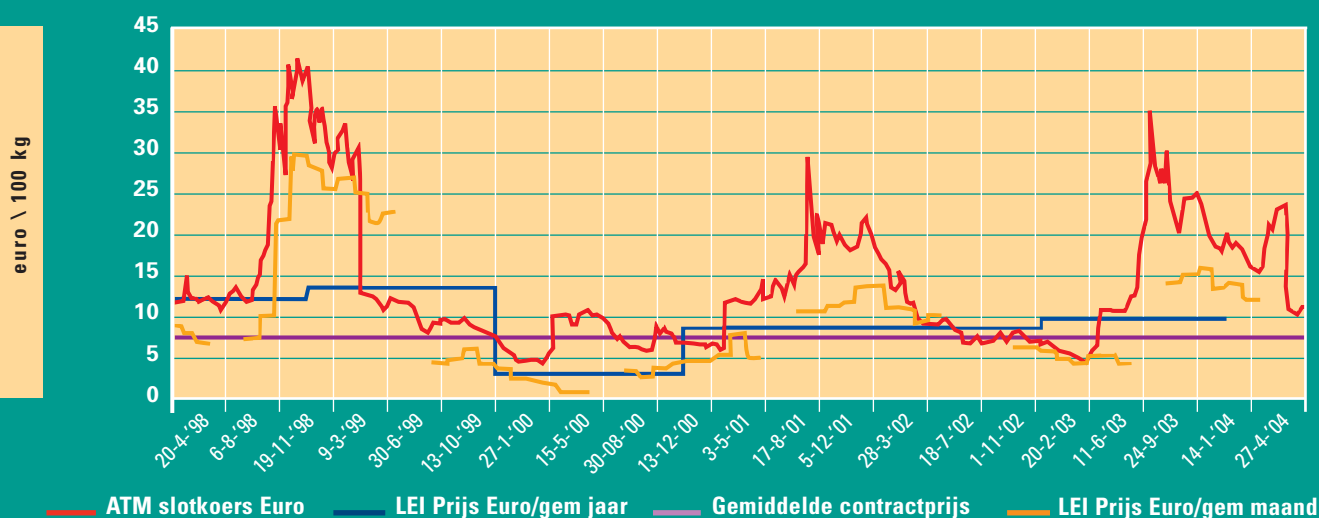
Een poolcontract geeft dan ook een prijsrisico; de deelnemer is immers nog steeds overgele-

verd aan de markt en er bestaan geen garanties. Dit prijsrisico is echter wel gematigd, omdat je in principe voor iedere prijs een gedeelte verkoopt (zie figuur 12; LEI prijs euro/gem. jaar).

### Vast prijscontract

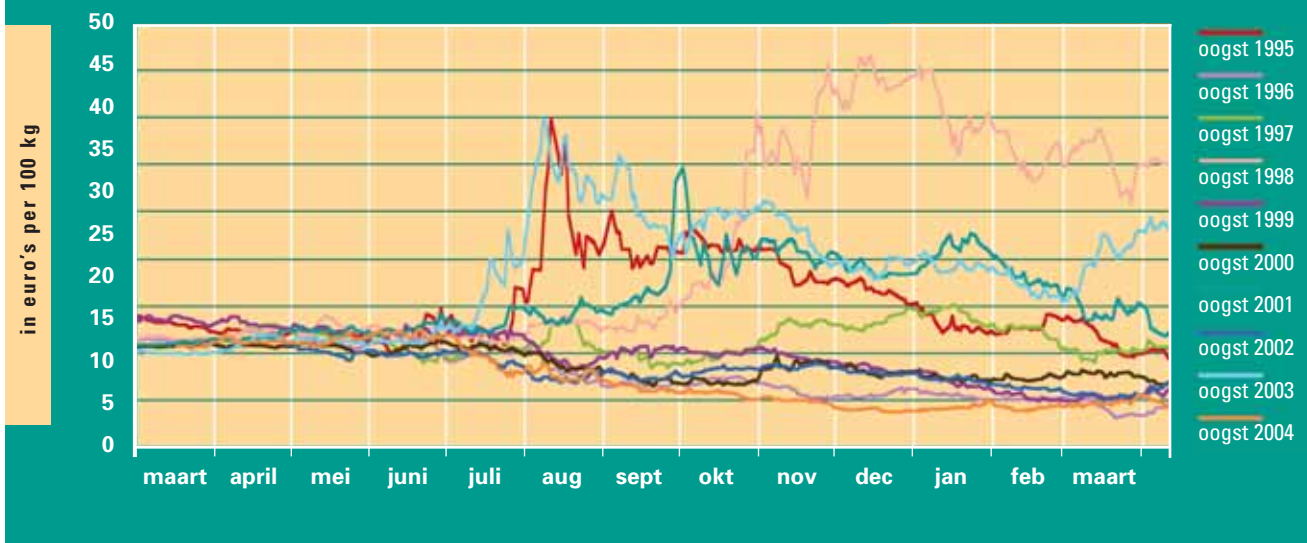
Een vast prijscontract geeft geen prijsrisico meer (zie figuur 12; gemiddelde contractprijs). Een contract geeft immers de garantie dat een bepaalde hoeveelheid aardappelen op een overeengekomen tijdstip in de toekomst geleverd worden tegen een vooraf vastgestelde prijs. Dit type contract laat echter geen mogelijkheden om te profiteren van gunstige markt-omstandigheden. De waarde van dit contract is met name bij een lage kwaliteit laag.

**Figuur 12:** Prijswontwikkeling (in euro per 100 kg) van aardappelen in Nederland in de periode april 1998 tot april 2004 waarbij onderscheid gemaakt is tussen vrij afzet (dagprijs LEI prijs gemiddeld per maand), gepoolde afzet (LEI prijs gemiddeld per jaar), vaste prijscontracten en de Amsterdamse termijnmarkt (ATM slotkoers).





**Figuur 13:** Termijnmarktnoteringen ( in euro per 100 kg) voor aardappelen in Amsterdam voor levering april in de jaren 1996 tot en met 2005 (bron: DCA)



### Termijnmarktcontracten

Een termijncontract is een gestandaardiseerde overeenkomst tussen koper en verkoper. Deze overeenkomst regelt een prijsafspraken van een bepaald product met een bepaalde kwaliteit, met een bepaalde hoeveelheid op een bepaald tijdstip in de toekomst (zie figuur 13 voor aardappelen). Termijncontracten worden verhandeld op een georganiseerde beurs, in Nederland is dit de Agrarische Termijnmarkt, onderdeel van Euronext. Het onderscheid met een vastprijscontract is dat in er geen fysieke levering plaatsvindt bij een termijncontract. De verrekening vindt plaats in geld. Met behulp van termijncontracten wordt de onderliggende waarde afgedekt tegen de gevolgen van een ongewenste prijsbeweging. Termijncontracten worden niet afgesloten met de bedoeling om de onderliggende goederen daadwerkelijk te verkopen of kopen.

Er bestaan twee verschillende posities op de termijnmarkt

- Het kopen (long) van een contract
- Het verkopen (short) van een contract.

Het kopen van een contract op de termijnmarkt geeft het minste risico; immers men kan alleen

de waarde van het contract verliezen, de verdiensten zijn onbeperkt. Het verkopen van een contract op de termijnmarkt geeft meer risico. Naast het feit dat de winstmogelijkheden beperkt zijn, kunnen de verliezen onbeperkt zijn. Voor akkerbouwers geldt dat ze de onderliggende waarde (bijvoorbeeld de aardappelen) al bezitten. Om de prijsrisico's te beperken zullen ze dus contracten verkopen op de termijnmarkt. Akkerbouwers die termijncontracten kopen zijn speculanten.

### Opties op termijnmarktcontracten

Opties op agrarische termijncontracten zijn rechten op een koop- of verkooppositie in het onderliggende termijncontract. Er is daardoor bij een optie in beginsel geen verplichting tot het afnemen of leveren van een partij aardappelen. Akkerbouwers kunnen dus opties kopen om hun aardappelen af te schermen tegen de gevolgen van een nadelige koersbeweging.

Er zijn 3 manieren om de optiepositie te sluiten:

1. Optie weer verkopen;
2. Gebruikmaken van optierecht (uitoefenen);
3. Optie laten aflopen (expireren).

Een optie vertoont een aantal verschillen met een termijncontract. Zo blijft bij een optie het

### Opmerking bij figuur 13:

De contractspecificaties zijn de laatste jaren als volgt veranderd:

**Oogst 2005:** Bintje, Asterix, Maritiema, Agria, Victoria, Remarka of Ramos, 65 knollen per 10 kilogram.

**Minimumgrootte van 40 mm opwaarts, zonder maximum**

**Oogst 2004:** Bintje, Asterix, Maritiema, Agria, Victoria of Arcade, 65 knollen per 10 kilogram. Minimumgrootte van 40 mm opwaarts, zonder maximum

**Oogst 2003:** Bintje, Asterix, Maritiema, 65 knollen per 10 kilogram

**Oogst 2002:** Bintje, Asterix, Maritiema, 65 knollen per 10 kilogram

**Oogst 1996 tot en met 2001:** Bintje 50 mm opw

risico beperkt tot de aankooppremie van die optie. Bij een optie is er geen plicht tot afname of levering van aardappelen. Bij een optie kan de koper met een beperkte investering ten opzichte van de totale waarde van het onderliggende contract volledig profiteren van de waardeverandering en de hefboomwerking van het termijncontract. Bij een optie realiseert de teler winst door de optie te verkopen/sluiten.

De bijzondere karakteristiek van de aardappelmarkt maakt dat voor het rendement niet of nauwelijks naar het verleden gekeken mag worden. Ieder groeiseizoen en iedere oogst is immers anders. De oude oogst aardappelen is altijd volledig verwerkt voordat de nieuwe begint, zodat ieder teeltjaar een afzonderlijke entiteit vormt.

#### Verzekering

Risico's met een lage frequentie en een grote omvang zal een onderneming overdragen om de continuïteit van het bedrijf niet in gevaar te brengen. Om de gevolgen van bijvoorbeeld productierisico's, persoonlijke risico's en aansprakelijkheidsrisico's te verminderen, is een aantal verzekeringen af te sluiten. Enkele (agrarische) verzekerbare risico's zijn hagel, brand, storm, verstikking en bedrijfsschade. In Nederland komen ook weerderivaten voor.

Deze zijn in beginsel geschikt als verzekeringsinstrument voor de landbouw, maar worden in Nederland met name in de bouw afgesloten. In onder meer de Verenigde Staten zijn sinds enige tijd verzekeringen op de markt die voor vee en een aantal akkerbouwgewassen de opbrengst (gedefinieerd als de kilogram-prijs maal de kilogram-opbrengst) verzekeren. Het bijzondere aan deze verzekeringen is dat niet alleen een lage kilogram-opbrengst kan leiden tot een schadevergoeding maar ook een lage kilogram-prijs. Doorgaans wordt de kilogram-opbrengst gemeten op bedrijfsniveau en de kilogram-prijs op de termijnmarkt.

#### Afweging tussen strategieën

Ondernemers hebben bovenstaande strategieën tot hun beschikking om prijsrisico's af te dekken. Deze strategieën zijn niet voor alle producten gelijk. Voor bepaalde producten bestaan bijvoorbeeld geen termijnmarkten (groentegewassen) en zijn er geen partijen te vinden met wie een vast prijscontract afgesloten kan worden (graszaad, bloembollen).

In onderstaand schema is weergegeven welke mogelijkheden er zijn om het prijsrisico gedeeltelijk of geheel af te dekken in het geval van consumptieaardappelen. Het productierisico blijft volledig aanwezig.

**Figuur 14:** Mogelijkheden om de prijsrisico's af te dekken en de verwachte effecten op de aardappelprijs en de spreiding in aardappelprijs.

Mogelijkheden om prijsrisico af te dekken	Lange termijn effect op de gemiddelde aardappelprijs	Lange termijn effect op de spreiding in aardappelprijs
Vrije afzet	Hoge gemiddelde prijs	Hoge spreiding
Pool	Redelijk hoge gemiddelde prijs	Gematigde spreiding
Opties	Gemiddeld gemiddelde prijs	Lage/gematigde spreiding
Termijncontracten	Gemiddeld gemiddelde prijs	Lage spreiding
Vast prijscontract	Lage gemiddelde prijs	Lage spreiding

## 4. Risicobarometer

---



### Waarom een risicobarometer?

Akkerbouwers hebben te maken met verschillende type risico's. Gezien de inkomens- en vermogenssituatie op veel bedrijven is het belangrijk dat ondernemers zich bewust zijn van het risico dat ze lopen. Ondernemers kunnen namelijk alleen maar goed inspelen op de risico's als ze zich er van bewust zijn. De risicobarometer voor akkerbouwers is door LEI Wageningen-UR (LEI), Institute for Risk Management in Agriculture (IRMA), ABN-AMRO en Dienstencentrum Agrarische markt (DCA-markt) ontwikkeld om het bewustzijn onder akkerbouwers over de risico's die ze lopen te vergroten.

### Wat doet de risicobarometer wel en niet?

De risicobarometer geeft de verhouding weer tussen de verwachte spreiding in het gezinsinkomen uit het bedrijf en het verwachte gemiddelde gezinsinkomen uit het bedrijf. De risicobarometer is zodanig samengesteld dat akkerbouwers in vijftien minuten in staat zijn de risicobarometer in te vullen. Dit betekent dat met een beperkte set aan bedrijfsgegevens een schatting is te maken van het bedrijfsrisico.

De risicobarometer vergelijkt het risico van een bepaalde akkerbouwer met het risico dat andere akkerbouwers lopen.

Risicomanagement vergt maatwerk. De huidige risicobarometer is uitsluitend bedoeld om de akkerbouwer bewust te maken van het bedrijfsrisico. Met de risicobarometer kunnen geen alternatieven doorgerekend worden omdat het model daarvoor te grof is samengesteld. In het model zijn bijvoorbeeld veronderstellingen gedaan omtrent de veranderingen in gemiddelde en spreiding van prijzen als een bepaald soort contract wordt afgesloten. Deze veronderstellingen zijn gebaseerd op een gemiddelde van alle akkerbouwbedrijven en zijn niet afgestemd op de gegevens van individuele bedrijven. De risicohouding van de ondernemer wordt met de risicobarometer ook gemeten. Hierdoor krijgt hij een beeld of het niveau van de bedrijfsrisico's past bij de risicohouding. Een groot bedrijfsrisico is niet per definitie slecht. Een ondernemer die graag risico's neemt en een hoge score heeft op de risicobarometer heeft dan een risicohouding die past bij zijn bedrijfsrisico's.

---

Mocht u interesse hebben in het opstellen van een strategie op het terrein van risicomanagement voor uw bedrijf dan is het verstandig contact op te nemen met specialisten van ABN-AMRO of met DCA.

### Elementen van de risicobarometer

De risicobarometer is gebaseerd op wetenschappelijke inzichten en data over een periode van 10 jaar van Nederlandse akkerbouwers. De risicobarometer is getest op bedrijven die nu aan een of andere vorm van risicomanagement doen. In deze test is bekeken of de score op de risicobarometer goed overeenkomt met het oordeel van een expert. In de risicobarometer zijn de volgende elementen opgenomen: diversiteit van het bouwplan; spreiding in fysieke opbrengsten; spreiding in prijzen; gebruik van mogelijkheden om prijsrisico's te beperken; gebruik verzekeringen; de solvabiliteit; mate waarin financiële risico's zijn gedekt. De risicobarometer houdt rekening met verschillen in fysieke opbrengsten tussen jaren die het gevolg zijn van weersomstandigheden en ziektes. Hierbij wordt ook rekening gehouden met het feit dat er bepaalde verbanden zijn tussen gewassen.

Bijvoorbeeld goede fysieke opbrengsten van aardappelen gaan vaak samen met goede fysieke opbrengsten van suikerbieten. Voor eventuele trends in de fysieke opbrengsten is gecorrigeerd.

Ook wordt rekening gehouden met het verband tussen fysieke opbrengsten en de prijzen, waarbij vaak goede fysieke opbrengsten in bepaalde jaren lage kilogramprijzen tot gevolg hebben. Binnen de risicobarometer wordt ook rekening gehouden met variatie in prijzen in de verschillende jaren en het verband tussen prijzen van de verschillende gewassen. Deze variatie in prijzen kan beperkt worden door bepaalde contracten af te sluiten bijvoorbeeld een poolcontract of vast prijscontract. In de risicobarometer is op basis van historische gegevens verondersteld dat het afsluiten van contracten leidt tot een lagere gemiddelde prijs en dus ook tot een lager gemiddeld gezinsinkomen. Hier staat tegenover dat de spreiding in prijzen en in gezinsinkomen over een langere periode gezien ook kleiner wordt en dus dat het bedrijfsrisico afneemt. Het bedrijfsrisico kan daarnaast beïnvloed worden door het al dan niet afsluiten van verzekeringen. In de huidige barometer is alleen de verzekering tegen arbeidsongeschiktheid opgenomen. Dit is een risico met een lage frequentie en grote gevolgen waardoor het in de categorie komt waarbij het verstandig is om deze risico's over te dragen (zie figuur 8 hoofdstuk 2). Andere soorten verzekering zoals bijvoorbeeld brandverzekering, hagelschadeverzekering en weerderivaten zijn niet opgenomen in de risicobarometer. In de risicobarometer wordt ook rekening gehouden met de solvabiliteit van het bedrijf. Dit is de verhouding tussen eigen vermogen en totaal vermogen. Bij een hogere solvabiliteit is er relatief veel eigen vermogen op het bedrijf aanwezig met lagere bijbehorende verplichtingen tot rentebetalingen en aflossingen. Een hoge

**De risicobarometer houdt rekening met verschillen in fysieke opbrengsten tussen jaren die het gevolg zijn van weersomstandigheden en ziektes.**



---

solvabiliteit verlaagt de financiële risico's. De financiële risico's kunnen verder verlaagd worden door een lening af te sluiten met een vast rentepercentage. In het model is verder verondersteld dat het inkomen buiten het bedrijf en het overige inkomen uit het bedrijf in de tijd niet sterk varieert. Een relatief hoog inkomen buiten het bedrijf vermindert daardoor de bedrijfsrisico's aanzienlijk. De kans dat niet aan de financiële verplichtingen voldaan kan worden neemt namelijk sterk af als het inkomen, dat buiten het bedrijf gerealiseerd wordt, toeneemt.

### Welke gegevens moet de akkerbouwer invullen?

Om een score op de risicobarometer te kunnen bepalen moet de akkerbouwer de volgende gegevens via internet invullen op [www.abnamro.nl](http://www.abnamro.nl):

- Gegevens over bedrijfsoppervlakte en eigendom.
- Bouwplan.
- Fysieke opbrengsten en spreiding per gewas.
- Contractvorm per gewas.
- Financiële risico's.

Indien alle gegevens ingevuld zijn, berekent het programma een score die varieert van 0 (zeer laag risico) tot 200 (een hoog bedrijfsrisico). Een score van circa 100 geeft het gemiddeld risico weer. Zoals vermeld in het voorgaande zegt de hoogte van de score niet alles. Een akkerbouwer die geen risico wil nemen doet er verstandig aan bij een score van 100 al te bekijken of er geanticipeerd kan en moet worden op mogelijke risico's. Een collega akkerbouwer die meer risico wil lopen, kan een score van bijvoorbeeld 150 acceptabel vinden.

### Gevoeligheid van de risicobarometer

Om een indruk te krijgen van de gevoeligheid

van de barometer is een voorbeeld uitgewerkt van een akkerbouwbedrijf. Dit akkerbouwbedrijf heeft de volgende kenmerken:

- 50 ha kleigrond die volledig in eigendom zijn;
- Het bouwplan bestaat uit 15 ha consumptie-aardappelen, 15 ha winter tarwe, 10 ha zomergerst en 10 ha suikerbieten;
- Het bedrijf realiseert ten opzichte van andere akkerbouwers een gemiddeld fysieke opbrengst en ook een gemiddelde spreiding in opbrengst;
- Er zijn geen contracten afgesloten om het prijsrisico af te dekken;
- De rente op de lening is variabel;
- Er is een arbeidsongeschiktheidsverzekering;
- De waarde van de bezittingen buiten het bedrijf bedragen 75.000 euro;
- Het inkomen buiten het bedrijf bedraagt jaarlijks 5000 euro.

Gegeven bovenstaande kenmerken berekent de risicobarometer een score van 147. Dit bedrijf heeft veel meer risico dan andere akkerbouwbedrijven. Zou dit bedrijf een poolcontract zonder bodemprijzen afsluiten dan daalt de score naar 137. In dat geval blijft het bedrijf in dezelfde categorie.

In figuur 15 is weergegeven hoe sterk de score verandert indien de waarde van een van de kenmerken verandert en alle andere kenmerken gelijk blijven. Deze wijziging is sterk afhankelijk van de uitgangssituatie. Bijvoorbeeld het effect van een vaste rente op de lening is in figuur 15 slechts 1 punt. Indien we dit berekenen in de situatie dat de uitgangsscore bijvoorbeeld 40 is wordt dit effect wel 10 punten.

Uit figuur 15 blijkt dat de risicobarometer sterk reageert op: de mate waarin de cultuurgrond in eigendom is; het aantal gewassen (meer gewassen leidt tot een lagere score); de gemiddelde fysieke opbrengst per gewas; de

mate waarin de prijsrisico's is afgedekt en de solvabiliteit.

De risicobarometer is minder gevoelig voor veranderingen in: spreiding in opbrengsten per gewas ten opzichte van collega's; vaste of

variabele rente op de lening; het afsluiten van een arbeidsongeschiktheidsverzekering; waarde van overige bezittingen van de ondernemer; grondsoort en het inkomen buiten het bedrijf.

**Figuur 15:** Verandering in score van de risicobarometer indien een bedrijfskenmerk veranderd wordt ten opzichte van de beschreven uitgangssituatie (score in de uitgangssituatie is 147).

Verandering in kenmerk van het bedrijf op de risicobarometer	Verandering in score
50% grond is in eigendom i.p.v. 100%	+22
In plaats van 4 gewassen worden 6 gewassen geteeld (10 consumptieaardappelen, 5 ha pootaardappelen, 10 ha wintertarwe, 10 ha zomergerst, 10 ha suikerbieten en 5 ha graszaad)	-8
Gemiddeld opbrengst ten opzichte van collega is niet gemiddeld maar:	
- Hoog	-24
- Laag	>+55 (max)
Gemiddeld spreiding in opbrengst ten opzichte van collega is niet gemiddeld maar:	
- Groot	+15
- Klein	-4
Gepoolde afzet zonder bodemprijzen voor consumptieaardappelen in plaats van vrije afzet	-15
Vaste rente op de lening	-
Geen arbeidsongeschiktheidsverzekering	+1
Aandeel eigen vermogen ten opzicht van het totale vermogen (solvabiliteit; standaard 0.7)	
0.1	>+55 (max)
0.5	+24
0.9	-25
Waarde overige bezittingen (in euro; standaard 75.000 euro)	
150.000 euro	-9
0 euro	+1
Inkomen buiten bedrijf (standaard 5000 euro per jaar)	
0	+3
10.000 euro per jaar	-11
25.000 euro per jaar	-27
Zandgrond in plaats van kleigrond	-17

# “Halve maatregelen werken niet”

---

*Risicomanagement in de landbouw heeft maar zelden iets te maken met koel rekenwerk. Een treffend voorbeeld hiervan is de bedrijfsvoering op het akkerbouwbedrijf van Marco en Jeanne Klaver uit Kraggenburg. Door alles omvattende hygiënemaatregelen houden ze risicovolle ziekten en plagen buiten de deur. Dat levert ze een goed imago, groei, werkgelegenheid en inkomen op.*

Lopend over het erf op zoek naar Marco en Jeanne Klaver, passeren we een kistenwasser die in vol ornaat staat te draaien. Een heftruck snelt af en aan om ongewassen exemplaren te verruilen voor brandschone. “Heb je dat gezien,” zegt Marco Klaver als we hem even later de hand schudden. “Altijd liggen er weer knollen onder de wasser, hoe zorgvuldig je ze ook leegmaakt, er blijft altijd wel een ongeziene knol ergens tussen de planken klemmen. Zo’n wasbeurt is dus niet enkel bedoeld om een mogelijke ziekteverspreiding te voorkomen. Vermenging is voor ons een nog veel groter risico”, legt Klaver uit. Dan gaat het niet om het per ongeluk verwis-

selen van een paar rassen, maar om de mogelijke vermenging van tientallen rassen en zaailingen. Een deel van de 70 hectare pootgoedteelt op het bedrijf is namelijk ingeruimd als dependance voor de zaailingenvermeerdering van het handelshuis Agrico. Deze tak van hoogwaardige pootgoedteelt is hoofdzakelijk te danken aan het scala hygiënemaatregelen dat het bedrijf al sinds de overname van Marco’s ouders hanteert.

## **Agrarische ondernemers 2005**

Inmiddels zitten we in het kantoor, dat al net zo proper is ingericht als het bedrijfsterrein. De

**“Netjes werken is me met de papelel ingegoten”**



wanden zijn rijkelijk gedecoreerd met de onderscheidingen die Marco en Jeanne Klaver hebben ontvangen na de uitverkiezing tot agrarische ondernemers van 2005. Een mand vol bloemenkaartjes is wat nog herinnert aan de overweldigende hoeveelheid felicitaties die ze kregen. Alhoewel ze zichzelf niet graag op de borst kloppen, zijn ze trots op de prijs. Ze zien het vooral als een ondersteuning voor hun werkwijze, waarvan netheid een belangrijk deel uitmaakt. “Van huis uit ben ik een stammenteler. Netjes werken is me met de paplepel ingegoten,” vervolgt Marco. “In 1988 zijn we hier begonnen met 10 hectare S-en teelt voor Europlant. Dat is in 15 jaar van lieverlee gegroeid naar 70 hectare. Met die groei mee is ook het aantal hygiënemaatregelen toegenomen. Inmiddels hanteert de maatschap een zelf opgesteld 100 puntensysteem.” Klaver legt uit hoe dat zo is gekomen. Neem nu

*“Je doet het  
allemaal goed,  
of je doet het niet”*

die kistenwasser, die hadden we 15 jaar geleden nog niet. In die tijd namen we genoegen met het goed droog schoonmaken van de kisten. Als je meer rassen krijgt, dan moet je alerter zijn op vermenging. Al maak je een kist nog zo goed leeg dan blijven er altijd nog vijf knollen achter. Dat moet minder, dus leg je de lat hoger en ga je wassen. Zo geldt dat ook voor andere maatregelen. Hier komt niemand op het bedrijf, zonder dat ik het weet. Iemand die de kavel op wil doet dat alleen als ik erbij ben. Een machine van een loonwerker komt alleen op het erf als die schoon is. Collega telers kijken daar nog steeds van op, maar dat is wederzijds. “We hebben nu 15 jaar S-en teelt op het bedrijf en er is in die tijd geen enkele klacht over een afgeleverde partij binnengekomen. Dat is voor ons een teken dat we met deze maatregelen door moeten gaan.”



#### **Afwijkingen direct bespreken**

Zijn vrouw en compagnon Jeanne, die ondertussen is aangeschoven, vult Marco's opsomming aan. “Het hygiëneprotocol heeft niet alleen betrekking op personen die het bedrijf bezoeken, maar ook op degenen die er werken. Voor de zeven vaste medewerkers en de acht losse krachten tijdens het oogstseizoen is een huishoudelijk reglement opgesteld,” legt ze uit. Daarvoor zijn formulieren gemaakt. Een formulier voor het selecteren, bijvoorbeeld. “Daarop noteer je van elk stammenveld je bevindingen. Afwijkingen bespreken we gelijk aan het eind van de dag. Stel dat het een vermenging betreft, dan gaan we direct na wat de oorzaak hiervan kan zijn. Zo proberen we herhaling te voorkomen.”

#### **Halve maatregelen werken niet**

Wat al deze maatregelen betreft zou je zelfs al kunnen spreken van een heus bedrijfsregime. “Het klink misschien allemaal overdreven, zeker in de ogen van de gangbare pootgoedteler. Ook voor ons was de invoering van een huishoudelijk reglement een omslag in ons denken. Toch is het een kwestie van je doet het allemaal goed, of je doet het niet. Halve





maatregelen werken niet. Als je één van de 100 punten laat vallen, ben je zo weer terug bij de 50.” Marco wil nog eens onderstrepen dat er bij onzorgvuldig werk in dit pootgoed topbedrijf enorm veel fout kan gaan. Hij troont ons mee naar de computer en opent een Excel-bestand met daarop een overzicht van de vele veldjes met stammen. Momenteel telen we bijna 40 rassen mede door de zaailingenvermeerdering, licht hij toe. Daar komen voorlopig ieder jaar nog 12 nieuwe nummers bij. Als je dus niet oplet met het poten, rooien en opslaan is een vermenging zo gebeurd.

### **Hekwerk blokkeert de toegang**

Om gevaren als vermenging, maar ook de mogelijke insleep van ziekten bij de zaailingenvermeerdering tot het uiterste beperken heeft de Maatschap Klaver deze hoogwaardige teelt op een aparte kavel liggen. Om ons een indruk te geven welk risicomanagement dit met zich meebrengt krijgen we permissie om de kavel onder begeleiding te betreden. Hier gelden de strengste hygiëne maatregelen, zo kunnen we zelf ervaren. De ingang wordt geblokkeerd door Heras hekwerk met een dik slot. Als Klaver de toegangspoort heeft geopend neemt hij ons

eerst mee naar de ontsmettingsbak voor schoeisel. Deze staat naast een kantine die bewust apart op dit terrein is neergezet om de bewegingen tussen de andere bedrijfsterreinen tot een minimum te beperken. Op de kavel is de netheid van werken direct herkenbaar aan de naam-bordjes die de diverse veldjes markeren.

### **Volledig gesloten bedrijfsvoering**

Tijdens de wandeling langs de zaailingenveldjes wijst Klaver ons ook op het belang van ziekte-insleep. “Bij huur en aankoop komen ook criteria voor bedrijfshygiëne om de hoek kijken. Om grond aan te kopen of te huren heeft het de status “vrij van aardappelsystenaaltjes” nodig. Verder willen we de kans op mogelijke ziekte insleep minimaliseren door te stoppen met de teelt van eerstejaars plantuien. Voor deze teelt hebben we geen eigen mechanisatie en zijn we afhankelijk van de loonwerker. Alle aandacht is de komende jaren dus gericht op de pootgoedteelt waarvoor we alle werkzaamheden in eigen beheer verrichten. Daarmee zijn de risico’s tot een maximum teruggedrongen en blijft het bedrijf zoveel mogelijk gesloten,” zegt Klaver nadat hij het hekwerk weer achter ons dichtschuift.

# “Uitgaan van je eigen kwaliteiten en geen overhaaste beslissingen nemen”

*Uitgaan van je eigen kwaliteiten en geen overhaaste beslissingen nemen. Die twee eigenschappen typeren Bert en Leo Schelling in Goudswaard (Z-H). De afgelopen jaren specialiseerde de maatschap zich in de teelt van tafelaardappelen. Een kwalitatief goed product afleveren staat daarbij centraal.*



**Bert (58) en Leo (29) Schelling hebben een akkerbouwbedrijf in Goudswaard (Z-H). Op ca. 124 hectare lichte klei verbouwen ze de volgende gewassen: tafelaardappelen (44 ha van de rassen Folva, Rosara en Kibama), wintertarwe (40 ha), zomertarwe (16 ha), suikerbieten (12 ha) en cichorei (12 ha).**

**De afgelopen jaren hebben vader en zoon Schelling zich gespecialiseerd in de teelt van tafelaardappelen. Speciaal voor dit doel hebben ze in 2003 een mechanisch gekoelde kistenbewaarpplaats van 1.800 ton laten bouwen. Doel voor de komende jaren is om de specialisering in tafelaardappelen verder uit te bouwen.**

Akkerbouwers in hart en nieren met een passie voor kwaliteit. Dat zijn de woorden waarmee Bert en Leo Schelling het beste omschreven kunnen worden. Beide zijn verknocht aan hun bedrijf en praten dan ook graag over hun vak. Dat blijkt ook wanneer ze een kijkje nemen in hun gewassen. De discussies over ziektedruk, spuitstrategie, bemestingsregime en de positie in de markt komen meteen op gang. Schelling senior vertelt dat zijn vader in 1955 op de huidige boerderij kwam. Al gauw groeiden de aardappelen uit tot het belangrijkste gewas op het bedrijf. Toen hij in 1972 het stokje van zijn vader overnam, richtte hij zich steeds meer op de teelt van tafelaardappelen. Dit had vooral te maken met de mooie, lichte kleigrond rondom het bedrijf; daarop willen deze aardappelen uitstekend groeien.

## **Doorgroeien in tafelaardappelen**

In de decennia die volgden groeide het bedrijf langzaam van 50 naar 90 hectare. Daarnaast werd er steeds vaker grond gehuurd voor de tafelaardappelteelt. Toen zoon Leo in 1995 in

het bedrijf stapte besloot de maatschap om zich volledig op tafelaardappelen te richten en de teelt van fritesaardappelen langzaam maar zeker af te bouwen. “Doorslaggevend voor deze beslissing was dat we meer konden doen met onze teeltervaringen en ons vakmanschap. Tafelaardappelen vragen immers meer kennis en precisie dan fritesaardappelen”, zo vat senior de stap samen. Als voorbeeld hiervan haalt Leo de teelt van relatief onbekende rassen aan. Deze worden grotendeels in samenwerking met hun afzetpartners uitgezocht. Zo verbouwt de maatschap dit jaar voor het eerst het ras Kibama. “Van dat ras is nog maar weinig bekend; de optimale teeltwijze en bemesting moeten we dus grotendeels zelf uitzoeken.”

De laatste tien jaar groeide het areaal gestaag door tot de huidige 44 hectare. Omdat de eigen opslagplaats gaandeweg te klein werd voor dit areaal, huurde de maatschap extra opslagruimte bij collega's in de omgeving. Dit bleek echter geen ideale situatie. De kwaliteit van de aardappelen bleek lastig te handhaven, vooral wanneer ze tot ver in het voorjaar moesten blijven liggen. Om die reden werd in 2003 besloten om een gloednieuwe, mechanisch gekoelde kistenbewaarpplaats met een capaciteit van 1.800 ton te bouwen.

## **Sterke keten van groot belang**

De afzet van de aardappelen voor verse consumptie verloopt al enkele jaren via het naburige handelsbedrijf Kleinjan. Schelling verkoopt zijn aardappelen op basis van daghandel, waarbij de notering op de Rotterdamse beurs (wasserijschikt) als leidraad fungeert. Door de nauwe relatie met Kleinjan zijn de Schelling's gaandeweg vaste partner gewor-

---

den in een hechte afzetketen. Kleinjan fungeert daarbij als handelshuis voor een aantal grotere binnen- en buitenlandse supermarktinkooporganisaties. Ook met deze partijen heeft Schelling met enige regelmaat contact om, zoals hij het verwoordt, de keten sterk en soepel te houden. Tijdens deze gesprekken wordt ook over het afdekken van risico's gesproken. "Keiharde garanties worden daarbij niet gegeven, maar de intenties van elke partij worden wel weer even helder", zo stelt Schelling. Op dit moment hechten de partijen waarmee Schelling samenwerkt groot belang aan het behoud van de keten. "Die zal dus niet zomaar ontbonden worden, óók niet als van de partijen onverhoopt uit de keten zou wegvallen", zo is zijn stellige overtuiging. "We werken op basis van vertrouwen en dat biedt een stevige ondergrond."

### **Bewaring in kisten sterke troef**

Mocht de samenwerking onverhoopt tóch stranden, dan zijn er volgens Schelling meer gegadigden voor zijn tafelaardappelen, zowel in binnen- als buitenland. Vooral de bewaring in kisten is daarbij een belangrijke troef. "Bedrijven kunnen immers profiteren van een grote, kwalitatief goede partij aardappelen die logistiek goed handelbaar en in elke gewenste hoeveelheid op afroep beschikbaar is." Volgens de akkerbouwer hebben deze voordelen, als gevolg van hogere kwaliteitsvergoedingen al tot een duidelijk betere prijs van de tafelaardappel geleid. "Als we die hoge vergoedingen de komende jaren kunnen handhaven, dan is de investering in een kistenbewaring een zeer goede geweest", zo stelt de akkerbouwer. Hij weet zich daarbij gesteund door een rapport van een adviesbureau, dat de maatschap vóór de bouw heeft laten maken. In dit rapport zijn ondermeer kistbewaring en losse opslag, en luchtkoeling en mechanische koeling met elkaar vergeleken. Hoewel de vooruitzichten voor bewaring van

tafelaardappelen in kisten redelijk goed zijn, waakt Schelling voor teveel optimisme. "De afgelopen jaren hebben we gemiddeld genomen redelijke prijzen voor onze tafelaardappelen gebeurd. Maar dat is natuurlijk geen garantie voor de toekomst. Het enige dat we kunnen doen is tot diep in het voorjaar tafelaardappelen van perfecte kwaliteit afleveren. En dat lukt nou eenmaal het beste met een mechanisch gekoelde kistenbewaring"

*"We werken op basis van vertrouwen en dat biedt een stevige ondergrond."*

### **Financiering vlot geregeld**

De financiering van de bewaarplaats is geregeld door huisbankier ABN AMRO. Schelling senior vertelt dat de bank middels een agentschap al generaties lang goed vertegenwoordigd is onder boeren in de regio. Vooral de kennis van de landbouw en het wederzijdse vertrouwen heeft daarvoor gezorgd, zo stelt de akkerbouwer. En: "Als er eens wat is, dan laat deze bank je niet zomaar vallen, zo is tot nu toe altijd gebleken. Ook dat is niet onbelangrijk om te weten als je met elkaar in zee gaat". De financiering van de bewaarplaats is dan ook vlot en zonder wederzijdse bedenkingen verlopen. "En dat is prettig", zo besluit Schelling, "want een bank die achter je staat, dat boert toch net even wat gemakkelijker."

# “De onderkant afgrendelen en de bovenkant openhouden”

---

*De onderkant van de prijs afgrendelen en de bovenkant openhouden. Met die insteek probeert Jan van Kempen zijn aardappelen te verkopen. Daarvoor maakt hij ook regelmatig gebruik van de aardappeltermijnmarkt. “Ik zie dat als een mooi instrument om prijsrisico’s mee af te dekken.”*

Iemand met een positieve instelling en een gezonde handelsgeest. Dat zijn de indrukken die het meest blijven hangen tijdens een gesprek met Jan van Kempen. Zorgelijke of negatieve toekomstbeelden zijn aan hem niet zo besteed. “Kom op zeg, laten we nou niet doen alsof het alleen maar kommer en kwel is in de akkerbouw. Het is een hartstikke mooi vak waar beslist nog toekomst in zit.”

Met die positieve blik kijkt hij ook naar de toekomst van zijn eigen bedrijf. Plannen zijn er nog genoeg, zo blijkt tijdens een rondgang over het bedrijf. De belangrijkste is de bouw van een nieuwe bewaarplaats met een capaciteit van 3.000 ton. Deze moet nog voor de oogst van 2006 op het erf verrijzen.

## 100% Victoria

De afgelopen vijf, zes jaar heeft het bedrijf een flinke uitbreiding gekend. Zo is het totale teeltareaal jaarlijks met krap 10 procent gegroeid van 80 naar 130 hectare. De uitbreiding is grotendeels naar aardappelteelt gegaan. Daardoor is het areaal gestegen naar ruim 50 hectare.

Dit jaar verbouwt Van Kempen uitsluitend Victoria’s. Hij erkent meteen dat het telen van één ras risico’s met zich meebrengt, maar ziet op dit moment nog geen ander ras dat op zijn bedrijf vergelijkbare of betere prestaties kan leveren. Een groot voordeel van Victoria vindt hij de goede bewaarbaarheid. Hierdoor kan hij het ras tot ver in het voorjaar afleveren.

Bovendien bezit Victoria een zeer gladde huid. Deze eigenschap maakt het ras zeer goed rooibaar op de zware klei rondom zijn bedrijf.

Mede om die reden is het ras Asterix enkele jaren geleden afgevallen. Dit ras is, zeker onder natte rooiomstandigheden, moeilijk

‘schoon’ binnen te halen. Ook Bintje bleek uiteindelijk moeilijk te handhaven op de zware klei, vooral door zijn doorwasgevoeligheid.

“We hebben daar helaas te vaak mee te maken gehad”, aldus Van Kempen. Hij vindt het overigens wel jammer om dit ras buiten het rassenpakket te moeten houden. “Met Bintje kun je werkelijk alle kanten op. Dat past mij eigenlijk wel.”

## Risicospreiding in afzet

Is de rassenkeuze beperkt tot één ras; in de afzet van zijn aardappelen brengt Van Kempen wél een flinke spreiding aan. Hij hanteert daarbij de stelregel dat er - bij prijzen boven de kostprijs - regelmatig aardappelen verhandeld worden. “Daardoor behoor ik nooit bij de telers met de hoogste prijzen, maar ook nooit bij die met de laagste prijzen”, zo vat hij de uitwerking ervan samen.

Om de prijsrisico’s te spreiden sluit de akkerbouwer zowel vaste prijs- als poolcontracten af. Daarnaast verbouwt hij jaarlijks een gedeelte voor de vrije markt. De verhouding tussen deze drie laat hij afhangen van de marktvooruitzichten. De afgelopen jaren is het aandeel vaste prijs contracten langzaam opgeschoven naar zo’n 50 procent van het areaal. Volgens Van Kempen is dit een onvermijdelijke tendens. “De laatste jaren is de marktwerking nauwelijks meer aanwezig. Afnemers zijn op voorhand al verzekerd van hun hoofdaanvoer. Als boer kun je het je niet meer veroorloven om veel vrije aardappelen te telen. De risico’s daarvan zijn gewoonweg te groot geworden”

## Aardappeltermijnmarkt

Om toch mee te kunnen profiteren van prijs-schommeling in de markt, maar tegelijkertijd



niet al te grote risico's te lopen, maakt Van Kempen regelmatig gebruik van de aardappel-termijnmarkt. Vooral de optiemarkt spreekt hem erg aan. "Dat is een prachtig instrument om de onderkant van de markt af te grendelen en de bovenkant open te houden", zo stelt hij. Vooral wanneer zich kritische periodes aandienen, zoals extreme droogte, aanhoudende regen tijdens de oogst of dreigende krapte in de markt, houdt Van Kempen de termijnmarkt nauwlettend in de gaten. Actuele marktkennis en op tijd reageren is dan van levensbelang, zo weet hij uit ervaring. Hij refereert daarbij naar de afsluiting van seizoen 2004/2005 toen de markt onverwacht toch nog even flink opliep. "Slechts weinigen hebben aan zien komen dat er in een jaar van overschotten op het eind toch nog even krapte op zou gaan treden. Ik ook niet."

#### **Verantwoord risico's afdekken**

Hoewel Van Kempen zelf regelmatig actief is op de termijnmarkt, merkt hij dat veel collega's

juist erg terughoudend zijn om ermee te werken. Volgens de akkerbouwer komt dit vooral omdat niet iedereen het mechanisme doorgrond. "Velen denken bij de termijnmarkt vooral aan speculeren. Ze worden daarbij afgeschrikt door verhalen over boeren die er hun hele bedrijf mee zijn kwijt geraakt. Maar wie de termijnmarkt op een verantwoorde manier gebruikt kan er juist heel goed risico's mee afdekken." Op kleine schaal 'oefenen' is volgens de akkerbouwer de beste manier om het in de vingers te krijgen. "Daarna ga je vanzelf zien hoe en wanneer je het instrument het beste in kunt zetten op je bedrijf." Zelf ziet Van Kempen de termijnmarkt als een vast onderdeel van zijn bedrijfsvoering. "Bij een goede markt kun je meer aan de aardappelen verdienen dan de vastgelegde waarde. Dat lukt natuurlijk niet altijd, maar als het lukt dan is het méér dan de moeite waard."

**Jan van Kempen (48) heeft een akkerbouwbedrijf in Zuidoost-beemster (N-H). Op ca. 130 hectare zware klei (50-70% afslibbaar) verbouwt hij de volgende gewassen: consumptieaardappelen (50 ha van het ras Victoria), wintertarwe (30 ha), graszaad (28 ha), suikerbieten (16 ha) en blauwmaanzaad (2,5 ha). Ongeveer 3 hectare ligt braak.**

**De afgelopen vijf jaar is Van Kempen's bedrijf in fases gegroeid van 80 naar 130 hectare. Doel voor de komende jaren is om verder te groeien, en dan vooral in aardappelen. Voor oogst 2006 staat de bouw van nieuwe bewaarplaats gepland met een capaciteit van ca. 3.000 ton.**

# Conclusies en aanbevelingen

---

*De Nederlandse akkerbouwers opereren in vergelijking met Europese collega's sterk op de markt met vrije producten zoals consumptieaardappelen, pootaardappelen, zaaiuien, uien en groentegewassen. Daarnaast worden de bedrijven steeds groter en vindt er een verdergaande specialisatie plaats. Dit heeft tot gevolg dat de inkomens in de verschillende jaren aan grote schommelingen onderhevig zijn. Daarnaast willen de bedrijven graag vernieuwen en uitbreiden. Dit doet een groot beroep op de financiële capaciteit. Bedrijven kunnen alleen vermogen opbouwen en aantrekken als zij de beschikking hebben over een min of meer constante en voldoende hoge inkomensstroom. De belangrijkste bedrijfsrisico's liggen in de markt en de prijsfluctuaties. Een risicobarometer is ontwikkeld om akkerbouwers inzicht te geven en bewust te maken van de bedrijfsrisico's en van hun risicohouding.*

Op basis van de analyse in dit rapport kunnen de volgende conclusies worden getrokken:

1. Gespecialiseerde akkerbouwbedrijven worden de laatste jaren steeds groter terwijl de prijzen voor de 'vrije' marktproducten zoals aardappelen en uien aan grote schommelingen onderhevig zijn. Deze ontwikkelingen worden ook voorzien voor de toekomst. Dit vergroot de noodzaak om actief in te spelen op de prijs- en marktrisico's.
2. Bedrijfsvernieuwing en uitbreiding leiden in het algemeen tot verbetering van opbrengsten en verlaging van kosten. Dit kan alleen gefinancierd worden als er voldoende bedrijfsinkomen en vermogen is. Anderzijds is vernieuwing en uitbreiding de beste garantie voor voldoende bedrijfsinkomen en vermogen in de toekomst.
3. De beste verzekering tegen ondernemingsrisico's is een goed financieel beleid. Dit beleid bestaat uit twee elementen: een constante inkomensstroom en –voor zover deze ontbreekt- voldoende eigen vermogen om tijdelijke verliezen op te vangen.
4. Voor succesvolle vernieuwing is een goed kennismanagement een belangrijke voorwaarde. Kennis van de markt, de ontwikkelingen in de keten en in de nieuwe technieken liggen aan de basis van een gerichte ontwikkeling van de bedrijfsvoering. Kennis, vernieuwing en bedrijfsinkomen hangen nauw samen.
5. Akkerbouwers staan aan verschillende risico's bloot. Prijs- en marktrisico's zijn daarbij zeer belangrijk. Akkerbouwers kunnen deze risico's beïnvloeden door informatie te verzamelen, contracten af te sluiten en door risico's af te dekken op de termijnmarkt. Een eerste stap op dit terrein is dat akkerbouwers zich bewust zijn van de risico's. De risicobarometer is ontwikkeld om dit inzicht te vergroten. Het kan de basis bieden voor een maatwerk advies voor risicobeheer.
6. Maatschappelijke en institutionele risico's zijn goeddeels voorspelbaar. De aard van de aanpassingen in bijvoorbeeld de planologische- of de milieu- regelgeving zijn als regel in hoofdlijnen bekend. De vraag is wanneer de doorvoering van kracht wordt. Hierop kan door bedrijven worden ingespeeld.
7. Risico-overdracht is met name van belang ten aanzien van gebeurtenissen die weinig voorkomen en een grote financiële impact hebben. Voorbeelden hiervan zijn extreme weersomstandigheden of nieuwe plantenziektes, maar ook calamiteiten in de persoonlijke sfeer. Voor zover de overheid deze risico's niet afdekt, zijn verzekering en/of preventieve maatregelen aan te raden.

# De agrarisch specialist

---

*De agrarisch specialist van ABN AMRO is vertrouwd met de sector en met de ontwikkelingen en uitdagingen waarmee de agrarisch ondernemer wordt geconfronteerd. Hij is financieringsspecialist en weet de weg binnen de ABN AMRO organisatie.*

## Vast aanspreekpunt

Bij de agrarisch specialist kunt u in principe terecht met al uw vragen op financieel gebied. Of het nu gaat om bedrijfsfinanciering, verzekeren, pensioenvoorziening, privé-vermogen, fiscaliteiten of beleggen.

## Kantoor in uw regio

U kunt een afspraak maken via uw ABN AMRO kantoor of rechtstreeks met een van de agrarisch specialisten bij u in de buurt.

## Agrarische Desk

Regio Noord	050-3160270
Regio Oost	055-3695785
Regio Zuid	040-2576530
Regio Midden	030-2327591
Regio Amsterdam	020-6284244
Regio Rotterdam	010-4023739

## Internet

Op [www.abnamro.nl/agrarisch](http://www.abnamro.nl/agrarisch) vindt u informatie over producten en bankzaken, een overzicht van de agrarisch specialisten, specifieke informatie over verschillende sectoren en nog veel meer. Op [www.risicobarometer.nl](http://www.risicobarometer.nl) kunt u een risicocheck uitvoeren die betrekking heeft op uw eigen bedrijfssituatie.



Informatie

**ABN AMRO**  
**0900-0024**  
**(lokaal tarief)**

**[www.abnamro.nl](http://www.abnamro.nl)**