



'Contracten verstoren markt

Copyright foto

„Het afsluiten van een contact is voor de teler van frietaardappelen de slechtste keus.” Dat concludeert Erik Arts van accountantskantoor Countus in Dronten. Uit cijfers van acht jaren blijkt dat telers met contracten 1,50 euro per 100 kilo minder overhouden dan telers die hun aardappelen in de pool hebben of via de vrije markt verhandelen. De financiële opbrengsten van de pool en van vrije handel verschillen nauwelijks. „De industrie heeft 60 tot 70 procent van de productie al in handen. Dat verstoort de markt.”

Verschillende partijen in de markt roepen op om voor de consumptieaardappelen geen contracten te sluiten. Berekeningen laten zien dat de geboden contractprijzen lang niet altijd boven kostprijs liggen, hoe die kostprijs dan ook is berekend. Maar het product afzetten via de pool of via de vrije verkoop geeft ook allesbehalve de garantie dat de kostprijs wordt terugverdiend, laat staan dat er een marge op het product zit. „Toch kregen we uit onze cijfers de indruk dat de contracten minder goede financiële resultaten opleveren dan pool en vrije markt”, zegt Arts. Maar hoe groot dat gat daartussen was, dat was onduidelijk. De aardappelteler kan niet anders dan op gevoel en intuïtie een keuze tussen de verschillende afzetvormen te maken.

Dat was aanleiding voor het accountantskantoor om de cijfers van de afgelopen zeven jaar op een rijtje te zetten. Daarbij werden de financiële resultaten van aardappeltelers in Oostelijk Flevoland verzameld. „Natuurlijk kun je sommige zaken moeilijk met elkaar vergelijken. Contracten van verschillende afnemers worden op andere manieren afgerekend. Kwaleitskenmerken leveren bij verschillende pools andere toeslagen of aftrekposten op. We hadden ervoor kunnen kiezen voor een standaardpartij om daarmee te rekenen. Maar we hebben ervoor gekozen om de uiteindelijke financiële resultaten van die telers met elkaar te vergelijken”, zegt Arts. Daarbij zijn leveringen afland buiten beschouwing gelaten.

10,56 euro

Dat leverde verrassende resultaten op, zie tabellen. Over de oogstjaren 1999 tot en met 2006 leveren contracten met vaste prijsafspraken, afgesloten voor de oogst, gemiddeld 9,02 per 100 kilo consumptieaardappelen op. In dezelfde jaren was het gemiddelde van alle poolvormen bij elkaar 10,56 euro. De vrije handel leverde gemiddeld over die zeven jaren exact hetzelfde op als de pool: 10,56 euro per 100 kilo. Daarbij hoort wel de kanttekening dat in de rubriek ‘vrij’ ook de aardappelen zijn meegenomen die worden meegeleverd met dat deel van de partij waarvoor een contract is afgesloten. Daarvoor wordt vaak een dagprijs gesteld,

maar algemeen wordt aangenomen dat de teler daarvoor niet de hoogste prijs wordt betaald. Afnemers weten maar al te goed dat de teler niet een halve box – of nog minder – laat zitten wanneer de partij eenmaal is opgewarmd. Hoe groot dit volume is en welke prijzen daarvoor worden gerealiseerd, dat is in het onderzoek niet apart vermeld. Het is echter mogelijk dat het een licht negatief effect heeft op de gerealiseerde resultaten in de vrije handel.

Zakelijk

Countus schat dat de frietindustrie 60 tot 70 procent van de consumptieaardappelen al in handen heeft. De ene helft via afgesloten contracten en de meegeleverde restpartijen waarvan de industrie weet dat ze die meekrijgen, de andere helft via terugleververplichtingen op bepaalde rassen. „De omvang van de meegeleverde restpartijen hebben we weinig zicht op”, zegt Arts. „Het kan zelfs een groter deel zijn dan we inschatten, waarmee de frietindustrie wellicht 70 tot 80 procent al binnen heeft. In elk geval weten ze dat ze voor het deel meelevering alleen nog maar een prijs hoeven af te spreken. En reken maar dat de industrieën zakelijk zijn. Zakelijker dan telers. Dus daarmee snijden zij zich niet in de vingers.” Overigens fluctueren ook de contractprijzen per jaar. Daarbij lijkt het prijsniveau van het lopende jaar de doorslaggevende factor. Aardappeltelers tekenen minder snel een contract voor het komende teeltjaar wanneer in het

lopende jaar de prijzen relatief hoog zijn. „De frietindustrie schat in wat de verkoopprijs zal worden en daar gaan ze anderhalve euro onder zitten”, zegt Arts. „Soms gebeurt dat onder het mom van de retailer die niet meer wil betalen. Maar de retailer is ook zakelijk, die weet dat de industrie goedkoop kan inkopen. Die beide partijen halen uiteindelijk zelf wel hun marge, maar zullen niet meer betalen dan nodig is. Zo is het spel.”

‘Niet meer betalen dan nodig is. Zo is het spel’

Zekerheid

Het gevoel is volgens Arts dat de contracten de teler teveel kosten en te weinig zekerheid bieden. Het gat tussen contractprijzen en de resultaten met de vrije handel en de pool worden niet goedge maakt door voordelen als een bodemprijs of een kostendekkende prijs. Sterker nog, contracten bieden de zekerheid dat de kostprijs niet wordt terugverdiend. Accountantsbureaus hebben in opdracht van de Nederlandse Akkerbouw Vakbond (NAV) de kostprijs berekend op 14 euro per 100 kilo bij levering in maart of april. Tussen de verschillende teeltgebieden verschilt die kostprijs nauwelijks. Maar de contracten lagen de onderzochte jaren standaard onder 10 euro. Door contracten af te sluiten zoals ze nu zijn, verpesten de aardappeltelers de markt. Arts is daar stellig in. „Zolang veel contracten worden getekend, gaat de contractprijs niet omhoog. Tekenen je niet, dan is dat voor je collega’s en voor jezelf beter. Je weet dat je op termijn 1,50 euro meer overhoudt. Je loopt alleen het risico dat je in bepaalde jaren flink onder de contractprijs blijft. Maar een contract tekenen zodat je ervan verzekerd bent dat je die lage prijzen misloopt, kost je 1,50 euro. Dat is te veel voor het afdekken van dat risico.”

GEMIDDELDE PRIJS EN OPBRENGST CONSUMPTIEAARDAPPELEN PER JAAR PER AFZETVORM

Jaar	Gerealiseerde prijs (euro per 100 kilo)				Opbrengst (ton per hectare)	Financiële opbrengst (euro per hectare)		
	Contractprijs	Poolprijs	Vrij prijs	Gemiddeld		Contractopbrengst	Poolopbrengst	Vrij opbrengst
1999	8,80	5,83	2,93	5,85	54,8	4.818	3.195	1.602
2000	7,84	6,24	7,05	7,04	62,7	4.915	3.914	4.421
2001	8,55	11,17	11,19	10,30	52,8	4.512	5.894	5.907
2002	9,19	6,60	5,48	7,09	56,0	5.146	3.695	3.072
2003	9,76	14,77	15,11	13,22	58,6	5.726	8.663	8.861
2004	9,94	4,92	4,50	6,45	62,0	6.163	3.050	2.793
2005	9,28	13,32	13,99	12,20	53,6	4.978	7.148	7.506
2006	8,82	21,62	24,20	18,21	56,6	4.993	12.238	13.696
Gemiddeld	9,02	10,56	10,56	10,05	57,1	5.156	5.975	5.982

PRIJZEN EN OPBRENGSTEN VERGELEKEN MET CONTRACT

Jaar	Meeropbrengsten pool			Meeropbrengsten contract		
	Prijs per 100 kilo	Euro per hectare	In procenten	Prijs per 100 kilo	Euro per hectare	In procenten
1999	-2,96	-1.623	-33,7	-5,87	-3.216	-66,7
2000	-1,60	-1.001	-20,4	-0,79	-494	-10,1
2001	2,62	1.382	30,6	2,64	1.394	30,9
2002	-2,59	-1.451	-28,2	-370	-2.074	-40,3
2003	5,01	2.938	51,3	5,35	3.135	54,8
2004	-5,02	-3.113	-50,5	-5,43	-3.370	-54,7
2005	4,05	2.170	43,6	4,71	2.528	50,8
2006	12,80	7.245	145,1	15,37	8.703	174,3
Gemiddeld	-	818	15,9	-	826	16,0

Indekken

Wie niet zelf wil handelen maar wel hogere prijzen wil dan bij contracten, is in de pools goed af. „Maar kies dan wel een onafhankelijke pool. Anders ben je alsnog gebonden aan een industrie.” Over alle pools gemiddeld krijgen de aardappeltelers dan evenveel als in de vrije handel. In de pools zitten uiteraard wel verschillen. In een verder onderzoek naar de poolvormen blijkt dat de pool met bodemprijs het minste resultaat oplevert. Gemiddeld kregen de telers in deze pool 10,49 euro per 100 kilo voor hun aardappelen, ten opzichte van 10,56 euro over alle pools gemiddeld. Dat prijsverschil is de ‘verzekeringspremie’ voor slechte jaren, waarin minimaal de bodemprijs wordt uitbetaald. De standaardpool presteert met 10,70 per 100 kilo het best. De pool met voorverkoop, die sinds 2001 bestaat, ligt tussen de andere poolvormen in. Ook bij vrije handel is het mogelijk om de prijsrisico’s af te dekken. Dat kan door gebruik te maken van de termijnmarkt. Dat is een te weinig gebruikt instrument, vindt Arts. „Boeren hebben vooral angst voor het moeten bijbetalen als ze contracten hebben verkocht en de prijzen gaan stijgen. Ze vergeten dan dat het product dat ze in de schuur hebben liggen, ook duurder wordt. Aan de ene kant geef je geld uit, aan de andere kant stijgt de waarde van je product. Dat kun je tegen elkaar wegstrepen.”

Copyright foto

'Ik geef het spelletje niet graag uit handen'

Ralph de Clerck heeft met zijn broer Stephan een akkerbouwbedrijf in Lelystad. Ze telen jaarlijks rond de 65 hectare aardappelen en daarvan gaat niets in een pool of op contract. In het verleden hebben ze hun aardappelen op contract verkocht. „Kilocontracten, nooit hectarecontracten”, zegt De Clerck. De broers contracteerden een kleine helft van hun aardappelopbrengst, in totaal tussen de 500 en 1.000 ton. „Dat was in de opbouw van het bedrijf. We wilden groeien en hadden zekerheid nodig. De contracten waren een basis; daarmee hadden we dan pootgoed, kunstmest en gewasbeschermingsmiddelen betaald. De rest van de oogst hadden we vrij. Daarmee konden we dan meer risico lopen.”

De contractprijs zakte langzamerhand van 22 gulden per 100 kilo naar 20 gulden. Toen De Clerck zeven jaar geleden minder dan 20 gulden geboden kreeg, was het over met de contracten. „Die 20 gulden was minder dan 10 euro per 100 kilo nu. Sindsdien zijn de kosten wel sterk gestegen, maar met een contract van 20 gulden verkocht je toen je product op voorhand onder kostprijs.” Ook nu vindt De Clerck de contractprijzen onder de maat. „Ik vraag me af of de mensen die nu contracten afsluiten, wel goed nadenken. Bij die prijzen is geen aardappelen poten ook een optie. Maar het lijkt erop dat de houding van de consumptietelers langzamerhand verandert. Ik merk dat de animo om nu een contract te tekenen sterk is afgenomen.” Vrije handel is niet voor iedereen weggelegd en het is geen garantie voor een goede opbrengst,

waarschuwt De Clerck. „Als de gemiddelde prijs van vrije aardappelen 1,50 euro per 100 kilo boven contractprijs ligt, dan kun je ervan uitgaan dat de helft van de telers meer dan 1,50 euro boven contractprijs krijgt. De andere helft van de telers krijgt minder dan 1,50 euro extra. Niet iedereen heeft een goed gevoel om handel te doen. Als je structureel minder voor je vrije aardappelen krijgt dan de poolprijzen, dan moet je acuut stoppen met je vrije aardappelen. Je moet zorgen dat het resultaat van je eigen handelen hoger is dan het resultaat van de pool.”

Zelf vindt De Clerck het leuk om met de handel bezig te zijn. „Ik geef dat spelletje niet graag uit handen. Ik zou de aanloop van de handel missen, het praatje wat erbij hoort, zelfs de ergernis die je er soms van hebt. Het houdt me scherp. Als we allemaal elk jaar een goede prijs zouden krijgen, worden we lui.”

Zich indekken tegen lage prijzen doet De Clerck door te handelen op de termijnmarkt. „Sommigen denken dat je daarmee speculeert, maar dat is niet zo. Speculeren doe je als je vandaag koopt en volgende week weer verkoopt.” Jaarlijks dekt hij zich in voor de prijsrisico's van de vrije markt door termijncontracten te verkopen voor 1.000 ton aardappelen. „Dan moet je niet verkopen als de notering 8 euro is. Nu staat de aprilnotering voor 2010 op 14 euro. Dat is een betere prijs dan de contractprijs die voor het komende teeltjaar wordt geboden. Als je nu verkoopt, is dat je prijs.” Daalt de prijs op de termijnmarkt, dan kan hij op een zeker moment

▲ Ralph de Clerck: „Op de termijnmarkt is het de kunst om niet te speculeren, maar om te verkopen als je geld kunt verdienen.”

de contracten terugkopen voor een lager bedrag. Dan maakt hij winst op de termijnmarkt. De kunst is volgens hem om op tijd te verkopen. „Dat is wanneer je geld kunt verdienen.”

Beste les

Vier jaar geleden volgden de broers een cursus over de termijnmarkt. Dat ging ze goed af. „Het droog oefenen ging prima, we scoorden allebei erg goed. Toen wilden we dat wel in het echt doen. Drie jaar geleden begonnen we met handelen via de termijnmarkt. En we deden het meteen in het groot. We hebben termijncontracten voor 1.000 ton aardappelen verkocht voor 19 euro per 100 kilo. Het werd een duur jaar, de prijzen bleven maar stijgen. Natuurlijk moesten we bijpassen, maar dat lukte wel. Aan het eind van het liedje stonden de contracten op 42 euro. We hadden afgesproken dat we ons verlies zouden nemen zodra de prijs ging dalen. Toen de prijs op 38 euro stond, hebben we de contracten teruggekocht. De aardappelen hebben we toen niet verkocht. Uiteindelijk is dat gebeurd toen ze op 7 euro stonden. We hebben dat jaar 150.000 euro verloren. Een leuke dot geld. Het is de beste les die we ooit hebben geleerd. Als je op de termijnmarkt contracten terugkoopt, hoort daarbij dat je ook op dat moment je product verkoopt.”

Maar een succesverhaal heeft De Clerck ook. Dit jaar had hij een box Agria met kwaliteitsproblemen. Via de termijnmarkt had hij ze ingedekt en vervolgens heeft hij het product verkocht aan twee schilbedrijven. „Voor die fysieke handel kreeg ik tussen 6 en 8 euro, maar door het indekken op de termijnmarkt heb ik er tussen 13 en 14 euro aan overgehouden. Dat is toch goed?”