



# 'Schakel emoties uit bij verkoop van product'

**Op de aardappeltermijnmarkt van Hannover staat het aprilcontract voor 2010 op bijna 14 euro. Die zekerheid kun je nu al grijpen, wijst Kees Maas. Volgens de directeur van adviesbureau DCA-Markt hebben telers mogelijkheden genoeg om hun prijsrisico's te verkleinen en toch grip te houden op de afzet. "Trek een plan en laat je niet leiden door emoties."**

„Iedereen kent het verhaal van de boer die een kleine boerderij heeft overgehouden aan de aardappeltermijnmarkt. En die begon met een grote boerderij.” Kees Maas weet maar al te goed welk imago er kleeft aan de termijnmarkt. Als directeur van het adviesbureau DCA-Markt spreekt hij regelmatig voor een zaal met telers en moet hij de nodige vooroordelen uit de wereld helpen.

De termijnmarkt is in zijn ogen een waardevol instrument voor de landbouw. Zijn hele werkzame leven is hij al op verschillende agrarische termijnmarkten actief en nu werkt hij mee aan het opzetten van een termijnmarkt voor melk. Maas: „In de Verenigde Staten worden boeren soms door hun bank verplicht om zich in te dekken op de termijnmarkt. Anders krijgen ze geen lening.”

Hij wijt de onbekendheid met termijnmarkt grotendeels aan de traditionele kijk op de afzet die in Nederland volgens hem nog altijd de bovenaan voert. „Veel boeren focussen zich op de teelt en op kostenmanagement: moet ik 0,2 of 0,3 liter Shirland spuiten? Dat vakmanschap is natuurlijk geweldig. Maar geld verdienen doe je vooral door continu op de hoogte te blijven van de markt en veel aandacht te besteden aan de afzetkant. Toch worden er aardappels verkocht omdat de schuur nou eenmaal leeg moet voor het nieuwe pootgoed.”

**Risico's in kaart**

Tegelijkertijd constateert Maas dat een groeiende groep ondernemers probeert grip te krijgen op de risico's die zij lopen. Bedrijven worden groter en specialiseren zich, de kosten stijgen en de prijzen schommelen heftiger, ook van de gewassen die in het verleden een stabiel resultaat gaven.

Om die onzekerheden op te vangen, hebben telers goede en actuele prijsinformatie nodig. Dat is een van de dingen waarmee het in 2004 opgerichte DCA-Markt zich bezighoudt. Het bedrijf maakt prijsanalyses en probeert de marktinformatie inzichtelijk te maken door wekelijkse noteringen te geven voor onder andere pootgoed, melk en mest. En daar is behoefte aan, getuige de 250.000 sms'jes die het bedrijf jaarlijks de deur uit doet.

Daarnaast begeleidt DCA telers bij het in kaart brengen van hun risico's en het bepalen van een afzetstrategie die past bij zowel het bedrijf

als de ondernemer. De ene persoon slaapt nou eenmaal vaster dan de andere. Maas: „Het is vooral belangrijk om je bewust te zijn van de risico's, vooraf een plan te bepalen en je daaraan ook te houden. In een oplopende markt moet je op een gegeven moment zeggen: nu verkoop ik een deel. Want iedereen weet dat het in een neerwaartse markt slecht handelen is. Helaas is de verleiding groot om te wachten op een verdere prijsstijging. Emoties zijn een slechte raadgever.”

**Vrije keus**

Wie bewust aan zijn risico's werkt, kan zich volgens Maas minder afhankelijk maken van zijn afnemers en zich opstellen als een volwaardige gesprekspartner. „Er wordt veel gewezen naar de macht van de industrie, maar de teler heeft daarin een vrije keus. Ik heb genoeg klanten die de laatste jaren van 100 procent contractteelt zijn overstapt naar slechts een deel op contract, en die hun eigen pootgoed zijn gaan telen. Dat hoeft niet heel risicovol te zijn. De termijnmarkt biedt een goede mogelijkheid om het prijsrisico af te dekken. Wie over voldoende liquide middelen beschikt, kan dat zelf, maar er zijn ook constructies op maat mogelijk. Een aantal verwerkers biedt een vastklikregeling aan, waarbij de teler het moment kan bepalen waarop hij zijn aardappelen vastlegt op de termijnmarkt, en de verwerker borg staat voor het geld dat voor de koersschommeling moet worden bijgestort.”

Ook de poolaanbieders zouden volgens Maas meer rekening kunnen houden met verschillen in risicobeleving tussen telers. „Waarom geen verschillende pools aanbieden om telers wat meer op maat te bedienen? Maak bijvoorbeeld een defensieve, een gematigd defensieve en een risicovolle pool en laat telers bepalen in welke verhouding zij daaraan willen meedoen.”

**TERMIJNMARKT: HOE ZAT HET OOK AL WEER?**

Stel: een teler wil begin oktober 500 ton Agria's afdekken op de termijnmarkt. De aprilnotering staat op dat moment op 12 euro per 100 kilo. Een termijncontract komt overeen met een standaardpartij van 25 ton aardappelen. Om 500 ton af te dekken, heeft hij dus twintig termijncontracten nodig. Voor die twintig contracten moet de teler een basisbedrag inleggen. Dit 'depot' is 800 euro per contract. Zijn totale inleg bedraagt derhalve 20 x 800 = 16.000 euro. Dit bedrag wordt op het eind van de rit verrekend met het resultaat.

Om te kunnen handelen op de termijnmarkt moet de akkerbouwer in kwestie voldoende geld achter de hand hebben. Bij een oplopende prijs moet hij het verschil namelijk kunnen bijstorten. Loopt de koers bijvoorbeeld op naar 18 euro, dan moet hij 30.000 euro (6 euro per 100 kilo maal 500 ton) overmaken. Daalt de koers, dan wordt het weer op zijn rekening bijgeschreven.

Eind april wordt het contract afgewikkeld. Niet door het daadwerkelijk leveren van de aardappelen, maar door er een voor dat moment representatief prijskaartje aan te hangen; de cash settlementprijs. Deze wordt berekend aan de hand van de gemiddelde notering van vier toonaangevende beurzen in Nederland, België, Frankrijk en Duitsland. In Nederland is dat de groothandelsnotering in Rotterdam.

Komt deze cash-settlementprijs uit op 12 euro, dan is het resultaat van zijn belegging nul, of eigenlijk licht negatief. Want aan de vergoedingen voor de tussenpersoon, de beleggersbank en de termijnmarkt in Hannover is de teler ongeveer 25 euro per contract kwijt. In totaal is dat 500 euro. In het rekenvoorbeeld laten we dit even buiten beschouwing.

Mochten zijn aardappelen op dat moment nog steeds in de schuur liggen, dan moet de teler een prijs kunnen maken die rond de cash-settlementprijs ligt. Het rendement op zijn aardappelen is dan 12 euro per 100 kilo x 500 ton = 60.000 euro.

Bij elke andere slotkoers van de termijnmarkt is dit ook zijn financiële resultaat. De winst of het verlies op de termijnmarkt streeft de teler weg tegen de werkelijke opbrengst van zijn aardappelen, zoals het volgende schema laat zien:

Koers ATM*	Resultaat ATM	Opbrengst ATM	Werkelijke opbrengst**)	Eindsaldo
4	+8	+40.000	20.000	60.000
8	+4	+20.000	40.000	60.000
10	+2	+10.000	50.000	60.000
<b>12</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>60.000</b>	<b>60.000</b>
14	-2	-10.000	70.000	60.000
16	-4	-20.000	80.000	60.000
18	-6	-30.000	90.000	60.000

Bedragen in euro/100kg

\*ATM= aardappeltermijnmarkt

\*\*Uitgangspunt bij deze berekening is dat de teler zijn aardappelen kan verkopen voor een prijs die gelijk is aan de cash-settlementprijs.

Toch is het te simpel om te stellen dat de termijnmarkt een verzekering is. Een teler moet ten eerste voldoende geld kunnen vrijmaken om mee te doen. Bovendien is het niet gezegd dat hij zijn aardappelen op de fysieke markt kan verkopen tegen de prijs waarop de termijnmarkt wordt afgewikkeld. Stel dat hij kwaliteitsproblemen heeft in een jaar met sterk opgelopen prijzen. In zo'n jaar is zijn termijncontract een extra strop.



Kees Maas: „Iedereen weet dat het in een neerwaartse markt slecht handelen is.”