

Telers hebben in de huidige markt toenemende interesse om hun graan al voor de oogst te verkopen.

Graantermijnmarkt trekt

De krappe graanvoorraden zorgen voor een levendige handel. De prijzen liggen op een hoger niveau dan vorig jaar en schommelen sterker. Niet alleen telers maar ook speculanten willen hiervan graag een graantje meepikken. De interesse in de graantermijnmarkt neemt dan ook toe. De fluctuerende termijnmarkt vraagt echter om risicomanagement.

'HANDEL ZOEKT ZEKERHEID'

In deze tijd van fluctuerende graanprijzen en lage voorraden zoekt de graanhandel zekerheid van aanvoer en van prijzen, signaleert Paul Braks, grondstoffenanalist van Rabobank. „Veel handelaren en eindgebruikers zoeken de samenwerking met boeren in de keten. Daarnaast neemt de efficiency bij de bewerking van het graan toe en dekken de bedrijven de financiële risico's van prijsstijgingen af.“ De risico's afdekken kan volgens Braks via de termijnmarkt, de pool en de interventie. De termijnmarkt kenmerkt zich door grote volumes, veel spelers aan vraag- en aanbodkant en een officiële prijsnotering. „Een deel van die spelers zijn speculanten die risico willen lopen. Sentiment speelt een grote rol.“ De verschillende vormen van pools zijn een alternatief die de telers meer zekerheid bieden. Braks schaaft ook de termijnleveringscontracten van de coöperaties in deze categorie omdat de teler een niet officieel genoteerde prijs krijgt. De bankman verwacht dat de hogere graanprijzen nog wel even blijven. „De graanvoorraden zijn voldoende voor twee maanden en dat is historisch laag. Om die voorraden weer aan te vullen, zijn minstens twee normale oogstjaren nodig. Het gevolg is een hoger prijsniveau en ook meer schommelende prijzen. Op de langere termijn zal de prijs terugzakken naar het tienjarig gemiddelde, door een stijgende productie en toenemende voorraden. Maar de onzekerste factor daarbij is het weer.“

Door: Harma Drenth
Fotografie: Carolien Tierneho

„Het is tijd om de pool in te ruilen voor de afzet via de termijnmarkt“, luidt een stelling op de site van DCA-Markt. Bijna de helft van de stemmers is het daarmee eens. Het is echter geen pleidooi voor het afschaffen van de pool, zegt Kees Maas van DCA-Markt, want de termijnmarkt is niet voor iedereen geschikt. „Graantelers kijken steeds meer naar de termijnmarkt, maar het individu kan die markt moeilijk bespelen. Het is een leveringsmarkt die de professionele gebruikers goede kansen biedt om de prijs te managen en daarmee risico's te beheersen.“

In het verleden had de sector niet veel behoefte aan risicobeheersing. „De graanprijs zat binnen een vaste bandbreedte en dat bracht nauwelijks risico's met zich mee. Nu is de prijs beweeglijker. Daarmee neemt het belang toe van het moment waarop je de prijs vastlegt. Het is voor de handel interessant om prijsafspraken te maken. De graanhandel kijkt dan ook serieus naar methodieken om in die behoefte te voorzien, bijvoorbeeld met vergelijkbare contracten als de LTO-aardappelpolis.“ Bij die contractvorm kan de teler de prijs vastklikken op de koers van de termijnmarkt. Hij krijgt die prijs minus een zogeheten afslag.

Contract op dagprijs

Agrifirm was de eerste met zo'n contract: het termijnleveringscontract. De teler krijgt een dagprijs die is afgeleid van de graanprijs op de fysieke markt; levering november 2008. Voor afluand aflevering berekent de coöperatie een aftrek. Sinds de introductie van het contract, eind januari, is er volgens Agrifirm veel interesse, vooral bij de grotere graantelers en vaak

in combinatie met afzet via de pool. „Voor deze boeren bepaalt de graanteelt een groter deel van hun inkomen“, zegt Aart den Bakker, manager afzet van Agrifirm. „Bij het huidige prijsniveau zijn ze voor een deel verzekerd van een positief saldo. Agrifirm loopt hiermee geen risico; wat we op deze manier inkopen, hebben we ook verkocht.“

CZAV biedt een soortgelijke mogelijkheid. Het verschil met de notering van Agrifirm is dat de dagprijs van CZAV een putprijs voor maaltarwe is; vorige week was dat 205 euro per ton. Voor telers die de oogst eerst zelf opslaan, geldt een bewaarvergoeding. „Het is een alternatief voor die mensen die niet de risico's willen lopen die de termijnmarkt met zich meebrengt. In dit systeem hoeven ze bijvoorbeeld niet bij te storten bij een prijsstijging“, zegt Ko Francke, adjunct-directeur van CZAV. Vanwege de prijschommelingen en de opbrengstonzekerheid, adviseert het bedrijf belangstellende telers bijvoorbeeld eerder of een kwart van de verwachte opbrengst via dit systeem te verkopen. „Er is goede belangstelling voor.“

Toegevoegde waarde

Ook Agerland overweegt een dergelijk instrument in te zetten, zegt algemeen directeur Vincent Roelofs. „Enkele grotere telers hebben ernaar gevraagd, al moeten we de belangstelling niet overdrijven. Wij willen wel iets bieden, maar op voorwaarde dat onze rol voor de telers toegevoegde waarde heeft en ze geen extra risico lopen. De kans bestaat dat ze nu voor 200 euro per ton een contract sluiten en de marktprijs tijdens de oogst 260 euro is. De teler zal daaraan niet failliet gaan, maar hij loopt financieel toch veel mis en dat is niet onze bedoeling.“