

Risicomanagement inzetten tegen schommelende melkprijs

Prijs vastzetten geeft rust

De volatiliteit van melk- en voerprijzen gaat de komende jaren toenemen en dat heeft gevolgen voor de kastroom. Melkveehouders die zich hiertegen willen wapenen, kunnen hun prijzen vastzetten. Maar de kans op hoge winsten sluiten ze daarmee uit.

Melkveehouders zijn al een jaar of zes bekend met volatiele melkprijzen. In 2007 stopte de EU met exportrestituties en is de melkprijs gaan schommelen. Naar alle verwachting nemen die schommelingen toe na 2015, wanneer het quotum wegvalt. Dan is er niets meer wat de Nederlandse melkprijs beschermt tegen de wispelturigheden van de wereldmarkt.

Op de lange termijn zijn prijschommelingen niet erg. Wat je de ene maand minder verdient, haal je wel weer in wanneer de prijs hoog is. De korte termijn is een ander geval. In een periode van lage prijzen komt de bodem van de rekening-courant snel in zicht. Dan

helpt het niet echt als er hogere prijzen in het verschiep liggen – de rekeningen moeten nu worden betaald. En banken zijn niet meer zo toeschietelijk om dan maar extra krediet te geven.

Dat is niet bij elk bedrijf een probleem. Een bedrijf dat financiële buffers heeft aangelegd, kan daaruit putten om slechte tijden te overbruggen. Als de prijzen weer stijgen, kunnen de buffers weer worden aangevuld. Maar bij veel melkveebedrijven die in de aanloop naar 2015 hebben geïnvesteerd in uitbreiding van de productiecapaciteit, zijn de buffers laag.

Die bedrijven kunnen zich verzekeren tegen

lage prijzen door actief te worden op de termijnmarkten. Dat doen ze door hedging, een vorm van risicomanagement waarbij een bedrijf de melkprijs voor een langere periode vastlegt. Het bedrijf spreekt in dat geval voor een afgesproken hoeveelheid melk een vaste prijs af op de termijnmarkt. Als de actuele melkprijs daaronder komt, krijgt het bedrijf een positief resultaat op de termijnmarkt. Daar staat tegenover dat, als de melkprijs hoger wordt, het resultaat op de termijnmarkt negatief is.

„Maar dat is juist het punt”, stelt Joost Pennings, professor in goederentermijnmarkten aan Wageningen Universiteit. „Het doel van

hedging is om zekerheid in te bouwen; door te hedgen weet je van tevoren welke prijs je voor je melk krijgt en ben je niet afhankelijk van de grillen van de markt."

Marge vastleggen

Maar enkel de melkprijs vastleggen is niet genoeg, denkt Pennings. Het doel is om voor het bedrijf een marge te verzekeren waarvoor het kan werken. Als enkel de melkprijs, de opbrengsten, worden vastgelegd, kan de marge nog slecht uitvallen als de kosten toenemen. Kijk bijvoorbeeld naar de toename van de voerkosten vorig jaar. In januari 2012 kostte de A-brok nog 21,25 euro per 100 kilo; een jaar later was dat opgelopen naar 26,50 euro, een stijging van bijna 25 procent. Een bedrijf dat wil hedgen, moet dat dus zowel aan de opbrengstenkant – de melkprijs – als aan de kostenkant – de voerkosten – doen. Alleen zo kan het een marge garanderen waarvan het bedrijf kan draaien. Dat indekken hoeft trouwens niet voor de totale melkproductie te gebeuren. De boer kan zelf bekijken welk deel daarvan hij wil vastleggen en welk deel hij aan de markt overlaat.

Bas Boots, directeur ontwikkeling van LLTB, is het daarmee eens. „Als ondernemer kun je berekenen welke marge je nodig hebt en die kun je zekerstellen door je voerkosten en melkprijs vast te zetten“, meent hij. Hij waarschuwt dat de boer met dit afdekken geen hogere prijs krijgt voor zijn melk. Integendeel; de technieken brengen kosten met zich mee. „Maar de marge wordt stabiel“, stelt Boots. „Je weet van tevoren wat je krijgt en hoeft dus niet bang te zijn dat je inkomsten dalen, of de kosten te hoog worden. Je koopt eigenlijk een stukje nachtrust.“ Daarnaast, denkt Boots, wordt een ondernemer door de bank serieuzer genomen met een bedrijfsplan waarin hij zich indekt

tegen prijschommelingen. Tot zover de theorie. De praktijk is anders. Er zijn nog nauwelijks markten waar termijncontracten voor melk verhandeld worden. Op de CME in Chicago gebeurt dat, maar de melkprijs in de VS loopt niet gelijk met die in Nederland. Op Europese beurzen kun je wel termijncontracten voor zuivelproducten krijgen – voor boter en mager melkpoeder bijvoorbeeld. Dat wordt crosshedging genoemd. Maar hoewel de noteringen voor die contracten gerelateerd zijn aan de melkprijs, lopen ze daar niet precies mee in de pas. Hetzelfde geldt voor de voermarkt. Op de termijnmarkten kun je wel contracten afsluiten voor granen of voor soja, maar niet voor A-brok. Omdat het prijsverloop van de A-brok niet precies gelijkloopt met dat van de granen waaruit de brok is samengesteld, kan het risico niet helemaal worden afgedekt. Pennings en Boots verwachten dat dit probleem op termijn wel wordt opgelost. Boeren worden zich steeds meer bewust van de risico's van prijschommelingen en zoeken naar manieren om die te vermijden. Daardoor ontstaat er vraag naar financiële instrumenten om die risico's af te dekken, een vraag waarop beurzen graag willen inspelen.

Melkprijsgarantiecertificaat

Een van de instrumenten om het risico af te dekken is het melkprijsgarantiecertificaat (MPGC). Dit product is een jaar geleden op de markt gebracht door Dairy Trading Online (DTO), een samenwerking tussen Farmel en DCA. Volgens Farmel-medewerker Aris van Ommeren werken tientallen melkveehouders hier ondertussen al mee. De laatste uitgifte van het MPGC dekte tussen de 10 en 25 miljoen kilo melk af. Een MPGC dekt ook prijsrisico's af, maar wordt niet op de beurs verhandeld. In plaats daarvan maakt DTO

rechtstreeks afspraken met boeren aan de ene kant en melkverwerkers aan de andere. Boeren willen graag een vaste opbrengstprijs voor hun melk en de melkverwerkers willen een zekere inkoopprijs voor hun melk vastleggen. DTO zit daartussenin en stemt deze wensen op elkaar af. Een MPGC wordt afgesloten voor minimaal 50.000 kilo melk en is gebaseerd op de garantieprijs van FrieslandCampina. Is die lager dan de prijs van het MPGC, dan betaalt DTO het verschil aan de boer, maar is het hoger, dan legt de boer het verschil bij.

Het probleem met dit instrument, stelt Boots, is dat enkel de opbrengsten worden afgedekt. Een stijging van de voerkosten kan dan alsnog zorgen voor een lage marge. Van Ommeren denkt niet dat dit een groot probleem is. „De melkveesector is geen intensieve sector. Bij varkens- en pluimveebedrijven loont het om ook de voerprijs af te dekken. Bij melkvee ligt dat anders; het krachtvoer – het gedeelte dat je kan afdekken – is maar een klein deel van de totale voerinname.“ Daarom hebben prijschommelingen voor krachtvoer volgens Van Ommeren een veel minder grote invloed op de marge dan bij de intensieve sectoren. Desondanks vindt hij het belangrijk dat er ook goede instrumenten komen om de krachtvoerprijs vast te leggen.

In de toekomst zullen producten voor risicomangement, zoals termijncontracten en MPGCs, steeds belangrijker worden. „Op het moment is er nog veel onbekendheid“, zegt Van Ommeren, „maar je ziet dat er steeds meer vraag naar komt. Naarmate de prijzen volatieler worden, wordt het afdekken van risico's cruciaal.“ Pennings is het daar mee eens. „Nederlandse boeren staan aan de top wat betreft vakmanschap en kennis“, zegt hij, „maar risicomangement gaat een grote rol spelen in de landbouw. Als de Nederlandse melkveesector zijn leidende positie wil behouden, mag hij daar de boot niet missen.“ ■

Termijncontracten: hoe werkt het?

Termijncontracten sluit je af op de beurs. Dat doe je niet zelf, maar via een tussenpersoon, een broker. Als de looptijd van het contract is verstreken, koop je dat contract weer terug tegen de dan geldende melkprijs. Het verschil betaal je bij of ontvang je.

Een rekenvoorbeeld. Een boer sluit contracten af, om elke maand 50.000 kilo melk te verkopen tegen 35 cent per kilo. De melkprijs is op dat moment 34 cent.

Na een maand is de melkprijs opgelopen tot 36 cent. Het termijncontract voor die maand loopt af en komt gelijk met de melkprijs. De boer verkoopt zijn melk voor 36 cent en koopt zijn contract ook terug voor die

prijs. Omdat hij 35 cent had afgesproken, moet hij dus 1 cent per kilo betalen – 500 euro in totaal. Over die maand krijgt hij dus netto 35 cent voor zijn melk.

Een maand later is de melkprijs gezakt naar 33 cent. De boer verkoopt zijn melk voor die prijs en koopt zijn contract voor die maand terug. Deze keer krijgt hij 2 cent per kilo melk terug. 33 cent voor zijn melk en 2 cent winst op het termijncontract is samen weer 35 cent.

Een daling op de werkelijke markt wordt dus gecompenseerd door een winst op de termijnmarkt en omgekeerd. Per saldo houd je een vaste melkprijs over.