

## Afzetstrategie in de praktijk

# 'Optimisme kost vaak meer geld dan pessimisme'

Het belang van een afzetstrategie is niet te onderschatten. Het kan een jaar maken of breken. Akkerbouwers Jan Niklaas Zuidveld en Jan Roelf van Linge bespreken hun afzetstrategieën met Erik Arts, ondernemersadviseur akkerbouw bij Countus.



Jan Niklaas Zuidveld uit Ens verbouwt fritesaardappelen, witlof, gele zaaiuien, tarwe en bieten.

Jan Niklaas Zuidveld heeft een deel van zijn aardappelen nog niet afgedekt op de termijnmarkt. „Ik ben er na de oogst nog niet aan toegekomen“, vertelt hij. „Het is weliswaar maar een telefoontje, maar ja...“ Hij had de markt anders ingeschat. De opbrengst op zijn akker was niet bijzonder en hij was er van uitgegaan dat dat overal wel zo zou zijn. Cijfers van proefrooiingen wezen ook in die richting. Maar de opbrengstcijfers zijn hoger dan verwacht en samen met een rustige export leidt dat tot lager dan verwachte prijzen. 40 procent van zijn areaal is vrij. Nog eens 40 procent zit in een pool en voor de overige 20 procent heeft hij twee jaar geleden een driejarig contract afgesloten. Laat hij zich bij zijn afzetstrategie dan leiden door zijn eigen opbrengstverwachtingen? Voor een deel wel, geeft hij toe. Maar Zuidveld zit ook bij een afzetstudieclub, juist om de eigen emoties uit te schakelen. Die studieclub kijkt naar marktrendensen en opbrengstcijfers om zo een objectief beeld neer te zetten van de markt. „Die club houdt me tegen als ik te optimistisch ben“, zegt hij. „Want



optimisme kost vaak meer geld dan pessimisme.“ Erik Arts is het met dat laatste wel eens. „Een optimist neemt geen voorzorgsmaatregelen“, stelt hij. „Die gaat er van uit dat alles wel goed komt – maar vaak kost dat geld.“ Zuidveld raadt andere landbouwers zo'n studiegroep zeker aan. „Maar kijk wel bij wat voor een groep je je aansluit“, zegt hij. In een club waar hij eerder bij zat, werd een marktverwachting uitgesproken. „Als de markt dan niet daar naar toe ging, bleef je wachten“, zegt hij. „Niemand wilde voor de laagste prijs verkopen, dus je bleef met z'n allen maar wachten – vooral wachten op elkaar, tot iemand anders de eerste stap zou zetten.“ In zijn huidige groep praten de deelnemers niet over hun verkoopstrategie, maar enkel over wat er in de markt gebeurt. „Daarmee is er geen druk om het beter te doen dan de anderen.“

### Alles in de pool

Jan Roelf van Linge heeft dit jaar geen vrije aardappelen. Daarvoor deed hij dat wel, vertelt hij. De helft ging dan in



de pool en de andere helft in de vrije verkoop. Geen vaste contracten. „Dat doe ik niet, dat zit niet in me.“ Maar de vrije aardappelen deden het niet beter dan de pool, dus heeft hij dit jaar alles in de pool gedaan. Als hij nog vrije aardappelen zou hebben, zou hij ze niet afdekken op de termijnmarkt. Heeft hij vorig jaar ook gedaan. Vijf jaar geleden heeft hij gediëploegd om zijn hectareopbrengst te verbeteren. „Dan krijg je aardappelen die je in januari, februari wil afleveren“, legt hij uit. „Langer moet je ze niet willen bewaren.“ Maar omdat termijncontracten tot april lopen, zou hij dan nog twee maanden onzekerheid hebben. „Er kan in die tijd van alles gebeuren.“ Ook Van Linge zit bij een afzetstudiegroep, maar volgt een andere strategie. „Ik verkocht mijn vrije aardappelen meestal in een keer, op een moment dat de prijs paste“, zegt hij. Dat wil zeggen, de kostprijs en een flinke plus. Hoe groot die plus is, dat varieert van jaar tot jaar; het ligt aan de verwachting die Van Linge dan van de markt heeft. „Maar als de prijs goed is, moet je ook verkopen“, vindt

hij. „Je moet dan niet vasthouden in de hoop dat de prijs nog verder stijgt. Op een gegeven moment moet je ook tevreden zijn.“ Zuidveld knikt. „Ik heb een paar jaar geleden al eens in november verkocht, voor 7 cent. In 2011 was dat, geloof ik.“ Dat was onder de kostprijs, maar de verwachting was dat het slecht werd. Er was een hoge opbrengst en uiteindelijk gingen de prijzen naar 3,5 tot 4 cent. Toch zien de boeren dat je nu vaker jaren met hoge prijzen hebt. „Zo'n overschot aan aardappelen als in 2011, dat komt niet vaak meer voor“, denkt Zuidveld. Arts beaamt dat. „Je hebt nu veel vaker een goed jaar“, zegt hij. „Vroeger zat je misschien eens in de vijf jaar ruim boven de kostprijs; nu is dat twee keer zo vaak.“ Hij kijkt naar Van Linge en Zuidveld. „Heeft dat invloed op jullie afzetstrategie?“ Dat geloven de boeren niet. „Ik ben dan wel geneigd om meer vrij te telen“, zegt Zuidveld, „maar volgens mij maakt het niet veel uit.“ Van Linge knikt. „Uiteindelijk ga je nog steeds voor de hoogste prijs, ook al ligt die prijs ▶



Jan Roelf van Linge uit Dronten teelt fritesaardappelen, suikerbieten, wintertarwe, rode uien, sjalotten en snackpeen.



Adviseur Erik Arts (links): „In de uienmarkt krijg je altijd verhalen. Niemand weet precies hoe het zit.“

gemiddeld hoger dan tien jaar geleden.“ Wel ziet Zuidveld dat de handel op de marktverandering reageert. „Die probeert meer vast te leggen“, denkt hij. „Ze bieden goede contractprijzen.“

Is dat dan een reden om vaker een contract te kiezen? wil Arts weten. Of om een groter deel vast te leggen? Volgens Zuidveld is dat niet het geval. „Als ik een contract afsluit, is dat om een verbintenis aan te gaan met een afnemer“, zegt hij. „Dat heeft dan niets met de prijs te maken.“

## Goede pool vinden

Van Linge werkt niet met vaste contracten. Hij is tevreden over de resultaten van zijn pool. „Maar je moet wel een goede pool vinden“, zegt hij. Vroeger zat hij bij een andere pool, maar die heeft hem een keer flink laten zitten. „Blijf maar wachten“, zeiden ze toen, „je zit goed. Blijf maar wachten.“ Totdat ze zolang gewacht hadden dat ze de aardappelen niet meer kwijt konden. „Toen ben ik overgestapt, en mijn huidige pool doet het goed“, vindt hij. „De poolmanager haalt de beste prijs uit de markt.“

„Maar je zit nu bij een pool van een tussenhandelaar“, zegt Arts. „Die doen het vaak beter dan eindverwerkerspools.“ „Nou, de Aviko-pool doet het de laatste tijd ook goed“, werpt Zuidveld tegen. Maar Arts is een andere mening toegedaan. „Aviko heeft het dit jaar goed gedaan. Maar ik denk dat dat vooral gelukt is omdat in mei nog dure

aardappelen verkocht zijn.“ Als het voorjaar niet zo nat was geweest, was de Aviko-pool niet veel anders geweest dan de rest, denkt hij. Een onafhankelijke pool doet veel zaken bij een mooie prijs. Ze kunnen de piek in de markt meenemen en voor eind april hebben ze al veel verkocht. Een pool bij een verwerker verkoopt in meerdere porties door het jaar heen, stelt Arts. Als de prijs goed is, verkopen ze een klein beetje meer, maar dat is het dan. Dus als de prijs door blijft lopen tot in mei, juni, heeft die pool een leuk resultaat, maar anders is het vaak juist wat minder. Een onafhankelijke poolmanager kiest zelf zijn verkoopmoment, en bij aardappelen is het moment van verkopen toch van belang of de pool het goed doet.

## Profiteren van een piek

Uien verkopen de beide akkerbouwers op de vrije markt. Die markt is grilliger, speculatiever zelfs, vindt Van Linge. „Veel minder stabiel dan die van aardappelen.“ „De prijs hangt veel af van buitenlandse markten“, vult Zuidveld aan. „Elk jaar vraag je je weer af waar de uien nu weer worden verkocht. Voor aardappelen is er toch meer een vaste afzetmarkt.“ Maar de grilligheid van de markt waarderen ze wel. „Als er bijvoorbeeld een termijnmarkt voor uien zou zijn, vlakt de prijs af“, denkt Van Linge. „De markt wordt minder volatiel en dus kun je minder profiteren van een piek.“ „Aan de andere kant krijg je in de uienmarkt

altijd verhalen“, stelt Arts. De termijnprijs op de aardappelmarkt is een bron van informatie; het is de som van de verwachtingen van iedereen. Voor uien heb je dat niet. Niemand weet precies hoe het zit. De verwachtingen van boeren voor de uienmarkt is volgens hem veel meer gebaseerd op gevoel. Verwachtingen worden ook wel gevoeld door informatie, maar zonder termijnprijs is dat toch anders.

Van Linge signaleert ook een andere factor. „Je wordt toch ook geleid door de kwaliteit van je product“, meent hij. „Je moet proberen te verkopen voordat je kwaliteitsproblemen krijgt, en dan maakt het niet uit wat je verwacht dat de markt daarna gaat doen.“ Arts komt weer terug op de verwachting. „Vorig jaar hing er ook een verwachting van uien in de markt, maar die kwam niet uit“, zegt hij. „Op welk moment laat je dat dan los en neem je de beslissing om toch te verkopen?“

Dat vinden de akkerbouwers moeilijk aan te geven. „Mijn buurman had 20 cent voor zijn rode uien af land gekregen“, vertelt Van Linge. „Ik kon dat niet meer krijgen, maar toch ging ik me daarop richten. Ik wou die 20 cent ook hebben, en eigenlijk nog wel meer.“ Maar aan de andere kant kun je ook wel gebruikmaken van de marktverwachtingen, denkt Zuidveld. „Vorig jaar wilde iedereen 15 cent hebben, maar die prijs kwam er niet. Maar als iedereen zich daarop richt, wil ik nog wel eens zaken doen voor net daaronder, bij 14,5 cent of zo. Dan kun je mooi handel doen.“ ■