

Countus-regiodirecteur Roelof Tuin: 'Boeren laten geld liggen'

# 'Voor oogst ken ik mijn opbrengstprijis'

**Financiën** | Tekst en foto's: **Jacqueline Wijbenga**

Michiel Stehouwer stond afgelopen jaar met plezier aan de band tijdens het uitschuren. "De fabriek bood 5,75 euro per 100 kilo voor onze fritesaardappelen, maar ik kreeg er 13,75 voor. Die acht euro extra heb ik verdiend op de termijnmarkt."

**T**ermijnmarkt. Op veel agrarische bedrijven wordt er niet over gesproken. Als het al eens ter sprake komt, dan vaak in negatieve zin. Iedereen kent wel iemand die met speculatieve handel op de termijnmarkt flink het schip inging. Wat Roelof Tuin (regio-directeur van accountantsbureau Countus) betreft, moet snel verandering komen in die negatieve beeldvorming. "Boeren laten nu kansen liggen. Door de onbekendheid en de verhalen uit het verleden, hebben mensen een negatief beeld bij termijnmarkthandel.

Maar de termijnmarkt biedt juist mogelijkheden om meer geld uit de markt te halen door het innemen van verkooppogingen", betoogt Tuin.

## Studiegroepen

Vanwege de mogelijkheden en meerwaarde die Countus ziet in handelen op de termijnmarkt, startte het accountantsbureau een aantal jaren geleden in Flevoland met diverse termijnmarkt-studiegroepen. Die zijn erop gericht boeren bekend te maken

met het fenomeen en te onderzoeken welke mogelijkheden termijnmarkthandel voor de eigen situatie biedt. "Ondanks de grote belangstelling voor deze studiegroepen merken we dat de termijnmarkt een ver-van-mijn-bed-show is en dat boeren een voorzichtige houding aannemen. Ongeveer de helft van de studiegroepdeelnemers is daadwerkelijk actief op de termijnmarkt", ervaart Tuin.

## Betrokken

Een van de actieve studiegroepleden is Michiel Stehouwer. Hij is 31 en zit sinds 2008 in maatschap met zijn ouders op een akkerbouwbedrijf in Swifterbant. "Ons bedrijf is met 42,5 hectare te klein voor twee inkomens, dus werk ik negen maanden per jaar als ZZP'er in de bouw", vertelt de van oorsprong technisch bouwkundige. Het bouwplan van de Stehouwers bestaat uit granen, consumptieaardappelen (frites), >>

Arie Stehouwer, Michiel Stehouwer en Roelof Tuin in het graan waarvan een deel dit jaar is verhandeld via de termijnmarkt.



## >>> 'Voor oogst ken ik mijn opbrengstprijis'

uien en suikerbieten. Om naast zijn baan voldoende betrokken te zijn bij het bedrijf, is Stehouwer lid geworden van diverse studyclubs, waaronder één voor handel op de termijnmarkt en één gericht op bedrijfsopvolging. "Ik wil meer inzicht krijgen in het reilen en zeilen op het bedrijf, hoe anderen dat doen en vooral ook hoe ik meer geld kan verdienen", vertelt de jonge ondernemer. Hij zag de afgelopen jaren met lede ogen aan dat een deel van de oogst vaak ver onder kostprijs wegging. "Op die manier gaat het mij nooit lukken het bedrijf over te nemen." Stehouwer zoekt naar mogelijkheden om daarin verandering te brengen. "Termijnmarkten bieden perspectief, maar dan moet je wel weten hoe het werkt. Dat is kennis die ik heb opgedaan in de studiegroep." Onder begeleiding van Claudia Arts worden de studiegroepdeelnemers wegwijs gemaakt op de termijnmarkt en gewezen op de 'do's en don'ts'. "Maar het beste leer je dat door het gewoon te doen."

### Handel doen

Stehouwer werd in 2010 voor het eerst actief op de termijnmarkt. "Geen goed jaar voor een beginner en absoluut niet representatief voor een gemiddeld resultaat op de beurs", weet de jonge ondernemer nu. Met instemming van zijn ouders besloot hij dat jaar acht contracten van ieder 25

ton fritesaardappelen via de termijnmarkt te verhandelen, een vijfde deel van de totale aardappeloogst. Stehouwer nam een abonnement bij DCA en opende de voor termijnhandel vereiste Binck Bank-rekening. Daarmee was de basis gelegd. Op advies van Arts had Stehouwer voor zichzelf een instapmoment bepaald. "Ik wilde handel doen bij een aardappelprijs van 15 euro. Vier euro boven mijn kostprijs vind ik een mooie prijs." Nauwlettend hield Stehouwer de weersvoorspellingen in de gaten en de ontwikkelingen op de termijnmarkt. Toen de gewenste 15 euro in beeld kwam, gaf hij DCA opdracht een verkooppositie in te nemen. "Een eerste leermoment. Mijn Binck Bank-rekening bleek geschikt voor aandeelhandel op de AEX, niet voor termijnmarkthandel", lacht Stehouwer. Toen dat euvel was verholpen, werd het eerste contract vastgezet.

### Ongewoon

Voor zichzelf had de kersverse termijnhandelaar bepaald dat elke volgende positie werd ingenomen bij een prijsverhoging van een halve euro. "Gemiddeld kwam ik dat jaar uit op 16,40 euro per 100 kilo." Een goede prijs, zeker met in het achterhoofd de kostprijs van 11 cent. "Maar 2010 was geen normaal jaar. Na een goede zomer volgde een natte herfst die de oogst in gevaar bracht. Dit stuwde de prijzen op tot boven de 30 euro per 100

kilo." Voor Stehouwer betekende dit dat hij aan de termijnmarkt moest bijstorten. "Dat is wel even slikken, als je liquide middelen naar de termijnmarkt-rekening ziet verdwijnen", erkent hij.

Toch hield hij vertrouwen in het systeem en genoot hij ook de steun van zijn ouders bij het verkennen van deze nieuwe weg. "Uiteindelijk verkocht ik dat jaar de aardappelen fysiek voor 25 euro per 100 kilo. Een prima prijs, maar daar moesten de kosten nog vanaf die ik op de termijnmarkt had gemaakt." Die 'schade' bleek uiteindelijk te overzien. Mede dankzij een ander Countus-advies dat Stehouwer ter harte nam: 'Dien je contracten de volle termijn uit'. "De ervaring leert dat aan het eind van de contracttijd de termijnmarktprijs en de fysieke prijs elkaar heel dicht naderen. En dat gebeurde. De termijnmarkt sloot de derde week van april op 16,80 euro, een gemiddeld verlies van 40 cent per contract."

### Vervolg

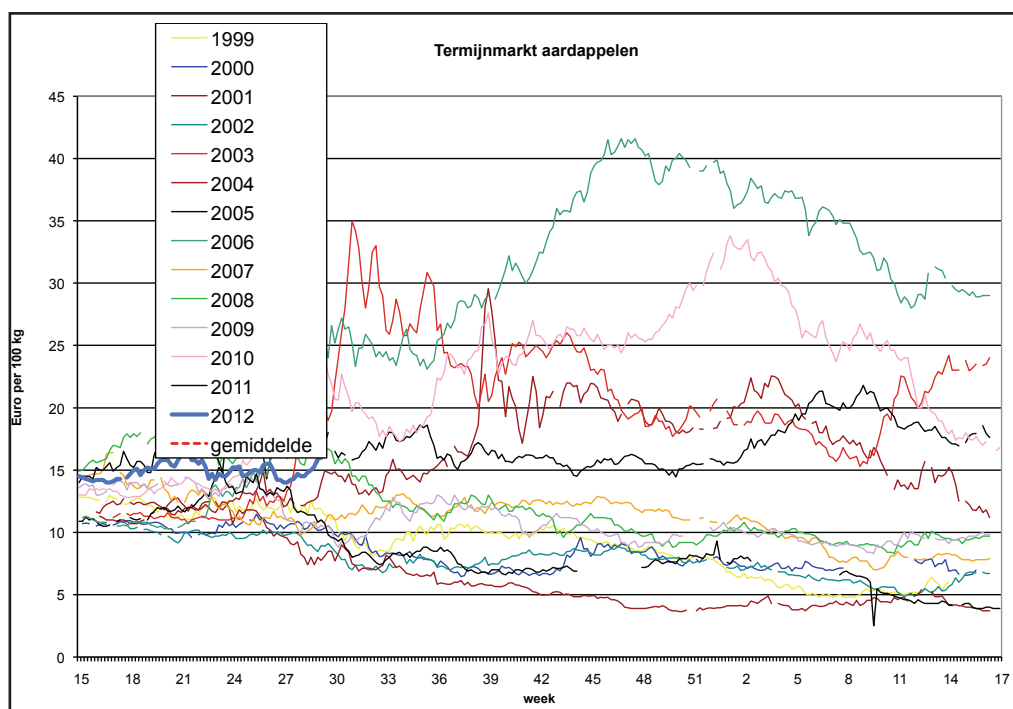
De ervaringen met oogst 2010 sterkten Stehouwer in de gedachte dat de termijnmarkt kansen biedt. Met instemming van zijn ouders besloot hij in 2011 weer een deel van de oogst te verhandelen via verkoopcontracten op de termijnmarkt. "Een normaler beursjaar", concludeert Stehouwer.

Door de handel op de termijnmarkt realiseerde Stehouwer met oogst 2011 (in totaal acht verkoopcontracten, totaal 200 ton aardappelen) een goede prijs. De markt ontwikkelde zich dusdanig dat hij besloot om in de zomer van 2011 zijn contracten om te zetten en winst te pakken. Dat leverde 8 euro per 100 kilo per contract op. "Achteraf had ik nog meer winst kunnen pakken door het contract uit te dienen tot het afwikkelmoment eind april, maar ik vond dit al zo'n goede prijs."

De vrije aardappelen gingen uiteindelijk voor de prijs van 5,75 euro per 100 kilo naar de fritesfabriek en de aardappelen in de pool brachten 6,34 euro op, beide ver onder de kostprijs. "Maar in de wetenschap dat ik op de termijnmarkt 8 euro had verdiend op mijn vrije aardappelen, dus in werkelijkheid 13,75 euro hadden opgebracht, stond ik lachend elke pieper uit te zwaaien", schertst Stehouwer. "Een winst van 2,75 euro per 100 kilo boven kostprijs, daarvoor kan ik wel boer zijn."

Tuin is ervan overtuigd dat de termijnmarkt voor een boer veelal gunstig uitpakt ten opzichte van vrije handel, contract en pool. "Natuurlijk verschilt dat per jaar, maar als je kijkt naar de resultaten van afgelopen dertig jaar, dan blijkt dat vrij, contract en pool elkaar gemiddeld slechts een cent ontlopen, maar dat de termijnmarkt er drie à vier cent bovenuit steekt. Boeren moeten niet alleen oog hebben voor kosten en kostprijs, want daarop is vaak

Figuur 1. Prijsontwikkeling van aardappelen op de termijnmarkt in de afgelopen 10 jaar (bron: Countus).



niet veel meer te besparen. Het is daarom van steeds groter belang om te kijken hoe je een cent meer per kilo product kunt verdienen.”

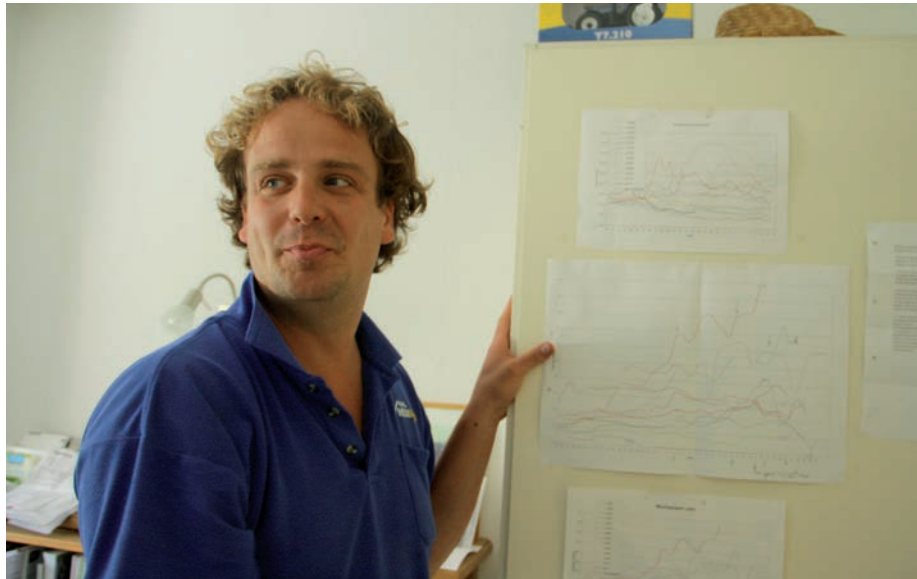
### Niet hele oogst

Stehouwer is dusdanig enthousiast over de termijnmarkt dat hij dit jaar, oogst 2012, zelfs overwoog om de hele aardappelopbrengst te verhandelen. Op aanraden van studiegroepbegeleidster Arts zag hij daar toch vanaf. “Fysiek product is bij de aardappeltermijnhandel het onderpand van de contracten. Je moet daadwerkelijk zo veel aardappelen hebben als je levert. Gemiddeld oogsten we 1000 ton, maar stel dat je eens een jaar hebt van 900 ton. Dan zou ik zelf op de vrije markt 100 ton aardappelen moeten kopen om de contracten te kunnen nakomen. Dat kost altijd geld.” Hij besloot dit seizoen op basis van de verwachtingen in te stappen bij een iets lagere basisprijs: 13 euro. “Achteraf had dat niet gehoeven. Ik heb de analyses en beursontwikkelingen van de afgelopen tien jaar nog eens goed bekeken en vastgesteld dat het 15 euromoment er altijd wel een keer in zit. Dat moment is ook dit jaar al gekomen. We zitten nu al boven de 16 euro. Een leermoment voor volgend jaar.”

### Niet terugkijken

Terugkijken op wat had kunnen zijn, is volgens Stehouwer verspilde energie. “Als ik instap op een bepaald niveau ben ik op dat moment onder die omstandigheden tevreden met de betreffende prijs. En natuurlijk zou het kunnen zijn dat ik morgen, overmorgen of volgende week een cent meer kan krijgen, maar het kan ook vijf cent minder zijn. En dan heb ik mijn kostprijs niet gedekt. Met het contract dat ik voor mijn eigen uitgangsprijs afsluit, ben ik verzekerd van verdiensten bovenop de kostprijs. Dat is voor mij leidend in de beslissingen die ik neem.”

Tuin vult aan: “Het gaat erom voor jezelf te bepalen met welke prijs je tevreden bent en dat als ijkprijs te nemen. Veel boeren lijken liever een gezamenlijk verlies te nemen, dan de buurman een cent meer te gunnen dan de goede prijs die ze er zelf voor hebben gekregen. Daardoor gaan boeren wachten tot de prijs nog verder oploopt, met het risico dat de markt volledig instort en iedereen verliest.” Stehouwer herkent die situatie van thuis. “Het is een discussie die wij ook wel hebben aan de keukentafel. Waarom wachten op mogelijk die cent meer als je vandaag een goede prijs kunt krijgen? Omdat je morgen een cent meer verwacht? Maar wat als het drie cent minder is, dan lijkt men te berusten in het gegeven ‘zo is de markt nu eenmaal’. Ik neem daarmee geen genoegen en probeer meer grip te krijgen op de prijs die we uiteindelijk voor ons product krijgen.”



Michiel Stehouwer heeft de beschikking over prijsontwikkelingen van aardappelen, uien en granen. Die gebruikt hij bij het bepalen van zijn verkoopstrategie.

### Goed gevoel

Dit jaar deed Stehouwer ook voor het eerst een voorzichtige stap op de termijnmarkt voor graan. “Ik weet niet of ik dat volgend jaar weer doe. De aardappeltermijnmarkt is een West-Europese markt, de graanmarkt is mondiaal. Dat biedt meer ruimte voor speculanten, waardoor je minder grip hebt op de markt.”

De jonge ondernemer zou willen dat er ook een termijnmarkt zou zijn voor de uien. “Die markt biedt volgens mij meer mogelijkheden, ook omdat er veel meer vrije handel is dan bij fritesaardappelen. Goed product voor niks wegdoen of uitrijden over het land is toch het laatste wat je wilt na al die zorg die je eraan hebt besteed?” Het gebrek aan een uienterminmarkt is voor Stehouwer geen reden om zich er niet in te verdiepen. Net als voor aardappelen en graan, heeft hij ook van uien de prijsontwikkelingen van de afgelopen tien jaar op de kast hangen. “Ik probeer er trends uit te

halen en te kijken wanneer de prijs piekt. Met dat soort informatie hoop ik komend seizoen op het juiste moment zaken te doen.”

### Vasthouden

Voor de aardappelen en het graan zijn de contracten in de markt gezet. Stehouwer houdt de prijsontwikkelingen en het weer nog steeds in de gaten, maar de zestien verkoopcontracten voor oogst 2012 zijn al vastgezet. “Mei, juni en juli zijn voor aardappelen de beste maanden om de verkoopcontracten weg te zetten. Je weet welk areaal er in de grond staat en er is stemming. Daarna is het een tijdje rustig op de markt, totdat het weer verandert, zoals nu. Extreme droogte of veel nattigheid beïnvloeden de oogstverwachtingen wereldwijd en dus de prijs. De termijnmarkt is een weermarkt.” Stehouwer heeft nu de ervaring dat het contract uitzitten nog altijd het meest oplevert. “Aan die strategie houd ik voorlopig vast.” ♦

### Handel op termijnmarkt

Een handelaar moet aan een aantal voorwaarden voldoen om te kunnen handelen op de termijnmarkt voor aardappelen, granen of varkens:

- voldoende liquiditeit (eventueel met steun van hypotheekverstrekende bank); minimaal 5000 euro per contract
- Binck Bank-bankrekening voor termijnmarkthandel
- abonnement bij intermediair, bijvoorbeeld DCA of De Vries Westermann

Om succesvol te handelen op de termijnmarkt, adviseert Countus:

- vooraf eigen doelstellingen en richtprijzen te formuleren
- nooit meer verkoopcontracten te verhandelen dan zijn gedekt met fysiek product
- het aantal geplande verkoopcontracten op te splitsen; verhandel een deel tijdens het groeiseizoen en een deel na de oogst als bekend is wat de opbrengst is
- aardappelverkoopcontracten volledig uit te dienen
- actief weersomstandigheden en marktontwikkelingen te volgen