

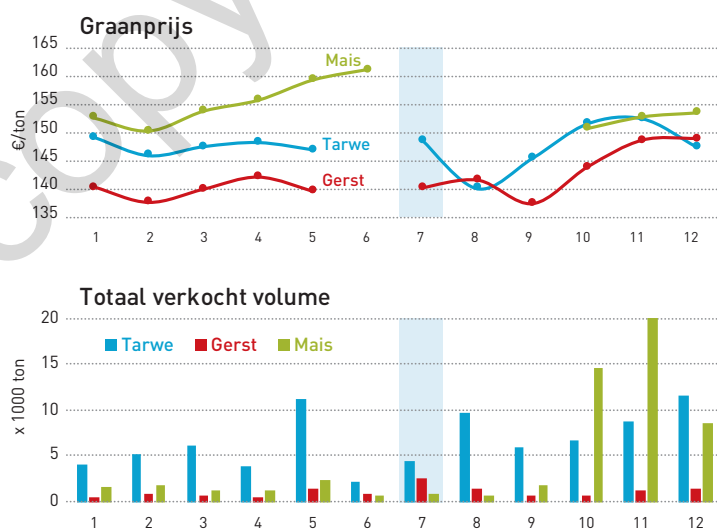


Je verkoopstrategie op de korrel genomen

De ene landbouwer verkoopt zijn graan standaard op enkele vaste momenten in het jaar, de ander in de periode dat de aankoopfacturen in de bus vallen. Daarnaast zijn er ook nog de landbouwers die het gewoon zijn om al hun graan onmiddellijk na de oogst te verkopen. Op korte termijn kunnen deze strategieën gevoelsmatig veel verschil maken, maar hebben ze ook een invloed op de uiteindelijke rentabiliteit? We zochten het voor je uit.

Leander Hex, landbouwconsulent Boerenbond

Gemiddelde graanprijs in relatie tot het gemiddeld totaal verkocht volume per maand (2014 - 2018)



Door te zeggen dat de graanmarkt een internationale markt is, trap je een open deur in. De prijszetting is niet alleen onderhevig aan fenomenen die plaatsvinden in België, en met uitbreiding (West-) Europa, maar ook én vooral aan invloeden uit de grote graanproducerende regio's in de wereld. De verschillende teeltseizoenen in al die gebieden, handelsstrategieën, politieke gebeurtenissen ... kunnen op eender welk moment in het jaar een positief of negatief effect hebben op de graanmarkt. Kiezen om je graan op basis van de marktrends te verkopen is dus een mogelijkheid, maar is geen evidente opdracht.

Tarwe en gerst

In de figuur zie je dat tarwe en gerst doorgaans een prijsspiek hebben in november, en nog een kleinere piek in april. De periode augustus-september en februari daarentegen lijken voor tarwe en gerst gemiddeld gezien maanden met een iets lagere prijs. Ook de prijs van korrelmais kent een lichte prijsterugval in februari. Daarna stijgt de prijs doorgaans naar een hoogtepunt in de zomer, net voor de nieuwe oogst. Puur op basis van deze gemiddelde marktprijzen lijkt het voor tarwe en gerst dus interessant om te verkopen in november, en voor mais in het begin van de zomer. Voor alle

drie de teelten lijkt het op basis van deze gegevens niet de beste keuze om het graan al direct tijdens de oogstperiode te verkopen.

Onderaan in deze figuur zie je dat de verkoopvolumes van tarwe en gerst een eerste keer pieken in juli en augustus. Dit is het graan dat onmiddellijk na de oogst wordt verkocht. Na een kleine terugval in augustus-september begint de verkoop weer toe te nemen in het najaar, met een hoogtepunt in december. Nadien schommelen de verkochte hoeveelheden wat op een lager niveau in de eerste maanden van het jaar en bereiken ze een laatste en hoogste piek in mei, net voor de nieuwe oogst. Dit betekent dat deze pieken in de verkoop stelsel-

matig volgen in de maand nadat de piekprijs werd genoteerd. Het lijkt er dus op dat de beslissing tot verkoop van tarwe en gerst een reactie is op een markt die op dat moment al over zijn hoogtepunt heen is.

Mais

Het merendeel van de korrelmais wordt in tegenstelling tot tarwe en gerst verkocht in het najaar, en dus in de oogstmaanden zelf. Het lijkt alsof men bij de verkoop van korrelmais weinig rekening houdt met de actuele prijs en markttendens voor mais. Toch lijkt op basis van de gemiddelde marktprijzen het stockeren van korrelmais met het oog op verkoop in de zomermaanden de betere keuze. ■



Leander Hex

landbouwconsulent
leander.hex@boerenbond.be

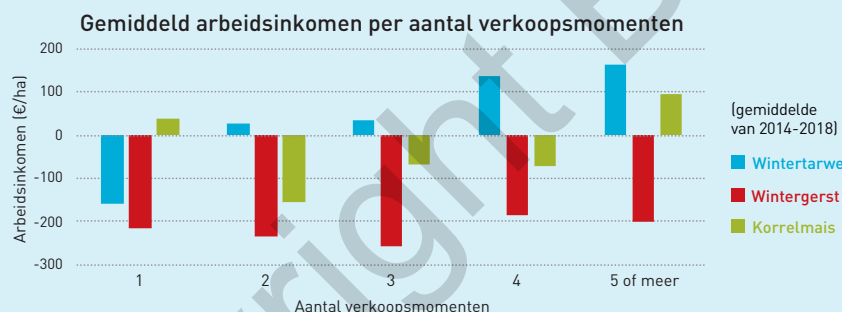
Evalueer je bedrijfsvoering

De gegevens uit dit artikel kunnen je ondersteunen om een beslissing te maken over je bedrijfsvoering. Uiteraard bestaat er geen gemiddeld jaar, en bestaat er al helemaal geen gemiddelde boer. Elk bedrijf moet dus voor zichzelf uitmaken welke keuzes er gemaakt worden, in functie van de bedrijfssituatie. Maar voor een goede evaluatie van je bedrijfsvoering is het essentieel dat je je eigen cijfers kent. Enkel zo kan je gefundeerde beslissingen nemen om je bedrijfsvoering bij te sturen, en kan je opvolgen of deze bijsturing ook de gewenste effecten heeft. Hiervoor is een eigen bedrijfseconomische boekhouding van Boerenbond een zeer waardevol instrument.

“Je graan verkopen op basis van markt-tendensen is geen evidente opdracht.”



Verkopen spreiden?



Niet alle landbouwers verkopen hun oogst altijd in één keer. De figuur hierboven geeft het gemiddeld arbeidsinkomen/ha weer, naargelang men de totale oogst van tarwe, gerst of mais in één of meerdere keren verkoopt. Voor wintergerst is er maar een beperkte variatie waar te nemen in het arbeidsinkomen van de landbouwers die in één of meerdere keren de oogst verkochten. Voor wintertarwe en korrelmais daarentegen, lijkt er wel een verschil te zijn. De rentabiliteit van wintertarwe neemt stelselmatig toe met het toenemend aantal verkoopsmomenten, en is daarbij beduidend lager voor de bedrijven die hun oogst in één keer verkopen ten opzichte van in meerdere keren. Bij korrelmais blijkt uit de gegevens dat het voordeliger is om ofwel in één keer, ofwel in vijf of meer keren te verkopen dan in twee tot vier keer. We kunnen hieruit niet afleiden dat er een oorzakelijk verband is tussen het arbeidsinkomen en het aantal verkoopsmomenten. Een mogelijke andere verklaring is dat de landbouwers die in meerdere keren willen of kunnen verkopen een andere bedrijfsorganisatie hebben, en bijgevolg een andere kostenstructuur.