

'De markt is een achtbaan'

Managen met oog voor risico's en kansen



‘Niemand kent de markt’

Edwin Burgers omschrijft de marktprijsontwikkeling als een hobbel in een achtbaan. Je begint onderaan en laat je door ‘hebzucht’ gedreven uitdagen het product vast te houden in de ‘hoop’ op een mooiere prijs. Terwijl de prijs oploopt leef je van ‘trots’ via ‘liefde’ naar ‘euforie’. Dan zet de daling in. ‘Twijfel’, ‘ongeloof’, ‘angst’ en tenslotte ‘paniek’ en ‘wanhoop’ volgen. “Er gaat alleen geen belletje op het moment dat je tussen euforie en twijfel bent”, stelt hij.



Edwin Burgers

Edwin Burgers is agrarisch marktspecialist. Zijn DCA-Groep is gespecialiseerd in agrarische financiering en markten. Via het platform Boerenbusiness informeert DCA haar abonnees. Dat gebeurt via de app en via het internet. DCA is gevestigd in Lelystad.

Markten zijn risicovol. Markten zijn mondiaal. Ze reageren op het weer, op oorlog, op de coronapandemie, op dingen die je als akkerbouwer niet helemaal kunt voorzien. Edwin Burgers van DCA-Groep stelt dat de Boer 2.0 met de markt bezig zou moeten zijn en met de financiële risico's van het akkerbouwbedrijf. “En 70 procent van je risicoprofiel is bepaald door hoe je gefinancierd bent.”

Wat is risico dan? Burgers: “Risico is de kans op iets maal het gevolg. Op een akkerbouwbedrijf ken je verschillende risico's. Een daarvan is het persoonlijke risico. Een andere het teeltrisico. Daarnaast kan je denken aan prijsrisico's en politieke risico's. Voorbeelden van die laatste categorie zijn de stikstofplannen van de overheid of de oorlog in Oekraïne.”

Dat financiering zo sterk bijdraagt aan het risico, komt door de hoge investeringen in grond, gebouwen en machines. Hoe meer daarvan bij de bank ligt, hoe hoger de risico's. Bij het prijsrisico heeft de teler keuzes. De teler kan kiezen hoeveel vrij product er is en hoeveel onder contract staat. Speel je dan op safe of waag je wat meer?

Burgers deelt de boeren in op basis van risicomijdend gedrag, op grote inzet met veel risico of degenen die kiezen voor een mix van die twee strategieën. De ‘boswachter’ verzorgt de teelt, maar neemt geen prijsrisico, de ‘aanvaller’ neemt grote risico's om grote verdiensten in jaren met hoge prijzen te halen. “Natuurlijk contracteer je nooit de volle 100 procent van de oogst. Als je 50 ton product hebt in een gemiddeld jaar, ga je maximaal voor 40 ton contract en de rest vrij.”

Termijnmarkt

Via de termijnmarkt kan je kopen en verkopen op een toekomstig tijdstip. Zie je dat de tarweprijs op termijn boven de 300 euro per ton ligt, dan kan je al voor de teelt besluiten om die prijs vast te zetten, suggereert Burgers. Je kunt dus vooruitkijken.

Ook nadat je je producten al verkocht hebt, raadt Burgers aan de markt te blijven volgen. Daarvan leer je voor volgende jaren. “De markt is 24 uur per dag, 12 maanden lang open. Wat zou je de volgende keer anders doen? Misschien ben jij beter in teelt dan in markt? Denk daar ook over na als je een bedrijf overneemt. Misschien ben je anders dan je voorganger.”

Als kenner van je product, kies je het moment voor verkoop op basis van houdbaarheid en marktkansen of risico's. “Je gaat managen. Kies je de vrije markt op het beste moment? Ga je voor de hoogste prijs of voor een grotere spreiding? Andere keuzes zijn coöperatieve afzet in een pool, termijncontracten of vaste contracten.”

Over de heg kijken

Voor het nemen van beslissingen, moet je als teler verder kijken dan je vertrouwde kringetje. Burgers geeft als voorbeeld een matige aardappelopbrengst in delen van Nederland. Dan kan je als teler denken dat je geen topper hebt. Maar als de opbrengsten in Frankrijk en België veel minder zijn, heb je toch geen misser te pakken. “Laat je informeren!” Door snel te reageren op marktinformatie, kan een akkerbouwer een plus uit de markt halen.