

# ‘Inkoper blijft baas’

FSI Hedging Software ondersteunt inkoop grondstoffen

## Techniek

[Jacqueline Wijbenga]

Het moment van inkopen van grondstoffen wordt steeds belangrijker in de diervoederindustrie. Het is voor inkopers een uitdaging het juiste moment te vinden. FS-Innovators ontwikkelde een softwarepakket dat inkopers ondersteunt bij hun beslissing. Een wetenschappelijk model ligt ten grondslag aan FSI Hedging Software. „Maar de inkoper blijft de baas”, aldus Erik Walker.

Grondstofinkoop staat aan de basis van de diervoederproductie. De afgelopen jaren is die inkoop niet zonder risico's, omdat niet alleen bedrijven, maar ook speculanten investeerden in grondstoffen. Dit resulteerde in forse prijsfluctuaties, zowel op- als neerwaarts. Aan inkopers de uitdaging om de invloed van deze prijsschommelingen zo goed mogelijk het hoofd te bieden en het effect op de uiteindelijke prijs van het eindproduct te minimaliseren. Dat kan onder andere door zogenoemd 'hedgen' op termijnmarkten. Dit vraagt veel inzicht en kennis van inkopers, want ook hedgen is niet zonder risico's. Professor dr. ir. Joost Pennings, van Wageningen Universiteit en bestuursvoorzitter van FS-Innovators, ontwikkelde enkele jaren geleden het FSI Covar model om financiële risico's bij grondstoffenmarkten in kaart te brengen. Dit model is door FS-Innovators verder ontwikkeld tot een softwarepakket, FSI Hedging Software, dat inkopers van grondstoffen kan helpen bij het afwegen van de verschillende beslissingen. „Daarmee zijn de risico's inzichtelijk te maken en beter te beheersen”, licht algemeen directeur Erik Walker van FS-Innovators toe. Hij stond in 2006 samen met Pennings aan de basis van het bedrijf, gevestigd in Maastricht, dat de software op de markt brengt. Afgelopen maand gaf hij in samenwerking met Jan Geelen van agrarisch marktponderzoeksbureau Geelen Consultancy verschillende praktijkdemonstraties om de diervoeder- en

graanverwerkende industrie kennis te laten maken met het softwarepakket.

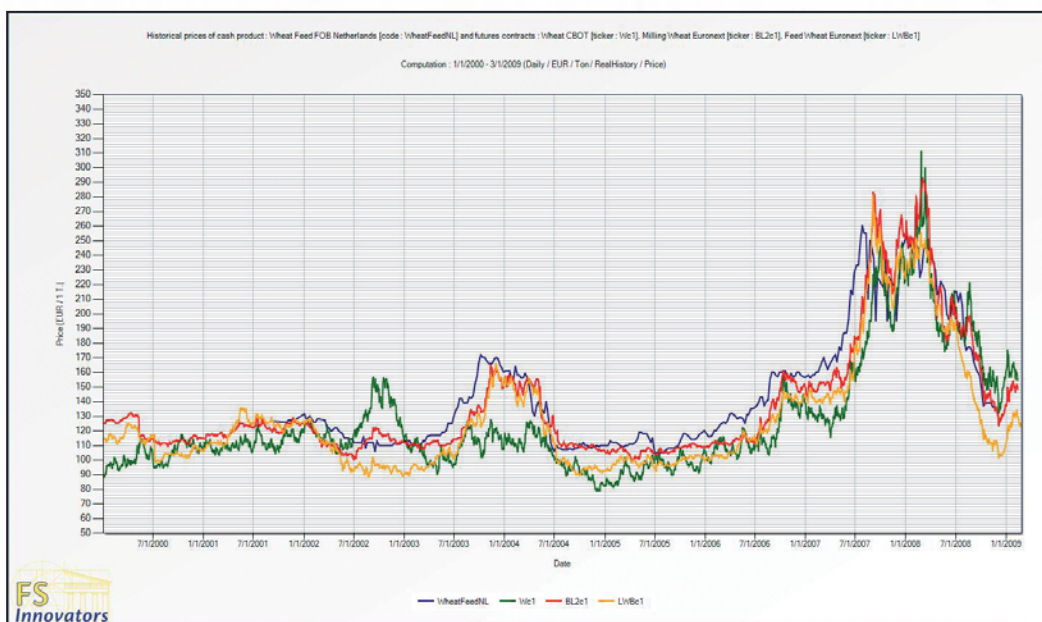
### Prijrelaties en Basis

Aan de basis van FSI Hedging software staan twee databases. „Een van prijzen van fysieke producten van het bedrijf, cash products, en een van termijnmarktprijzen, futures”, vertelt Walker. Met behulp van deze twee databanken kunnen inkopers inzicht krijgen in het historisch verloop van de prijs van een bepaalde grondstof en hoe dat in relatie staat tot inkoop ervan op de termijnmarkt. De software herberekent de prijs van Chicago tarwe van dollar/bushel naar euro/ton. „In deze berekeningen wordt

voortdurend rekening gehouden met de op dat moment geldende wisselkoers”, benadrukt Walker. Ook kan gemakkelijk gekeken worden of en hoe stabiel de relatie is tussen twee grondstoffen, bijvoorbeeld mais en tarwe of zonnebloemolie en sojaolie.

### Model

Het rekenwerk dat door het softwarepakket mogelijk wordt, is gebaseerd op het wetenschappelijke model dat door Pennings is ontwikkeld. „Dit model houdt rekening met de relatie tussen product en prijs en de variatie van die beide op verschillende tijdstipmomenten. Deze covariantie is belangrijk om te



Vergelijking van fysieke tarwe (NL, euro/ton) met tarwetermijncontracten van Matif (euro/ton), Liffe (britse pond/ton) en CBOT (dollar/bushel) alles omgerekend naar euro/ton.

## >> 'Inkoper blijft baas'



Basisanalyse van fysteke tarwe NL versus Matif en fysieke tarwe FR versus Matif. Hoe stabielere de prijsrelatie, hoe meer het fysieke product is verbonden met de termijnmarkt.

bepalen of een bepaald termijncontract geschikt is voor afdekken van risico's in het fysieke product." Op basis van alle beschikbare informatie berekent het programma welke risicoreductie kan worden gerealiseerd (hedging effectiveness) en in welke verhouding er kan worden afgedekt (hedge ratio). „Hoe groter de hedgingeffectiviteit, hoe groter de risicoreductie die kan worden bewerkstelligd. Daarbij wordt rekening gehouden met de hedge ratio, ofwel de verhouding waarin termijncontracten het risico in de fysieke markt kunnen verminderen."

Prijzen van grondstoffen zijn voortdurend aan veranderingen onderhevig en prijsrelaties ook. „Door de enorme aanwezigheid van speculanten op de termijnmarkt de afgelopen jaren, werd de variatie in de prijsrelatie groter en dus ook het risico." De software richt zich op prijsrelaties, tussen fysiek en termijnmarktprijs (de 'basis' genaamd) of tussen fysieke grondstoffen of termijncontracten (spreads). „Deze zijn stabielere dan absolute prijsniveau's, die door niemand te voorspellen zijn." Door te hedgen wordt een (groter) prijsrisico in de fysieke markt verruild voor een (kleiner) basisrisico in de termijnmarkt.

### Simuleren

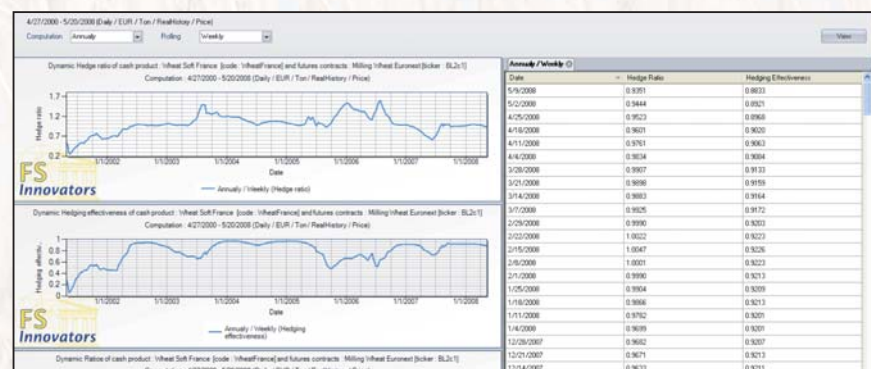
Het softwareprogramma biedt de mogelijkheid om simulaties door te rekenen. Die zijn tot teleurstelling van de aanwezigen gebaseerd op historie en geen voorstellingen. „Dat is ook logisch, want we weten immers niet wat de fysieke prijs in de toekomst zal zijn. We beschikken alleen over inzicht in futures prijzen, toekomstige grondstofprijzen die nu worden verhandeld. Maar op basis daarvan, het eigen gevoel van de markt, kennis van de historie en informatie uit de simulaties is wel een beter gefundeerde afweging van de in- en verkooptransactie te maken. De kennis uit de software biedt meer trans-

parantie in de prijs", meent Walker. De eerste praktijkervaringen met het pakket in de diervoederindustrie zijn er al. „Dat betrof een eerste versie van de software, maar de gebruiker is wel zodanig enthousiast dat nu wordt overgeschakeld op de nieuwste versie." Daarnaast worden op dit moment met verschillende deelnemers van de presentaties gesprekken gevoerd over aankoop. Een licentie FSI Hedging Software kost 5000 euro per gebruiker per jaar. „Als de software je helpt om één betere transactie te doen of misschien behoedt voor één slechte transactie, is die prijs snel terugverdient", aldus Walker. Die prijs is inclusief een abonnement op een handelsplatform Saxotrader met real-time data en nieuws. „Daarnaast zijn we nog met verschillende partijen in onderhandeling, zodat we het pakket straks compleet kunnen maken met een historisch data-abonnement voor een redelijke prijs."

### Baas

De software is volgens Walker niet bedoeld om de handel op de termijnmarkt te bevorderen. „De termijnmarkt kan een goed risicomanagementinstrument zijn, maar is geen heilig middel. Analyses via onze software helpen de inkoper juist om met beide benen op de grond te blijven en de verschillende mogelijkheden in het juiste perspectief te plaatsen." Walker benadrukt dat het softwarepakket vooral ondersteunend is aan de inkoopbeslissing. „Het gevoel van de markt en de ervaring van de inkoper zijn en blijven leidend. De inkoper blijft de baas." ■

Meer informatie en een videodemonstratie vindt u in onze ePaper op [www.demolenaar.nl](http://www.demolenaar.nl)



Een hedging analyse van fysiek tarwe FR met Matif. De hedgingeffectiviteit en hedge ratio veranderen door de tijd heen.