

De laatste jaren is de interesse in de **termijnmarkt** sterk gestegen. De toename zit bij de grotere aardappeltelers, waar aardappel een hoofdproduct is.

Aardappelteler zoekt vaker termijnmarkt op

DE aardappelnotering beweegt de laatste weken rond €20 per 100 kilo op de termijnmarkt in Leipzig voor het april-contract 2019. Daarmee heerst er sinds die tijd een nerveuze stemming op de aardappelmarkt, want begin juni stond deze notering nog op €14. Een boer kan gebruikmaken van deze notering, want die ligt met €20 per 100 kilo ruim boven de contractprijzen. Instappen gebeurt via verschillende wegen; via een makelaar of verschillende aardappelverwerkers en poolcommissies, die klikcontracten aanbieden. Toch zijn akkerbouwers voorzichtig met instappen.

“Uit onderzoek gehouden onder 1.500 agrariërs in Nederland blijkt dat boeren en tuinders die systematisch risicomanagement toepassen, consistent en beter financieel presteren”, zegt Joost Pennings, hoogleraar goederentermijnhandel aan de Wageningen Universiteit. Uit het onderzoek blijkt dat technische innovatie belangrijk is, maar het verschil wordt gemaakt door financiële innovatie. Bijvoor-

beeld in de vorm van een risicomanagementstrategie met termijncontracten en/of vaste prijscontracten.

De termijnmarkt verlaagt de kapitaalkosten en daardoor stijgt de waarde van het bedrijf. De teler wordt snel slimmer en loopt vaak voorop op een adviseur, vervolgt Pennings. De Nederlandse teler begrijpt heel goed wat hij moet leren. Akkerbouwers zijn heel bewust bezig met risicomanagement en educatie. En het onderzoek bevestigt dat boeren die risicomanagementstrategieën systematisch toepassen en er rationeel in staan, op de lange termijn steviger in de keten staan. Als je grip kan krijgen op volatiliteit wordt het telen ook leuker. Je zit namelijk zelf achter het stuur, je krijgt meer controle op je bedrijfsresultaat en creëert waarde voor je bedrijf doordat de kapitaalkosten omlaag gaan. Veel aardappeltelers met aardappelen als hoofdgewas dekken zich daarom in op de termijnmarkt. Naarmate een teler meer afhankelijk is van één teelt, is de motivatie om risicomanage-

ment toe te passen, groter. Onderzoek laat zien dat ongeveer 35% van alle aardappeltelers ooit al iets heeft gedaan met de termijnmarkt.

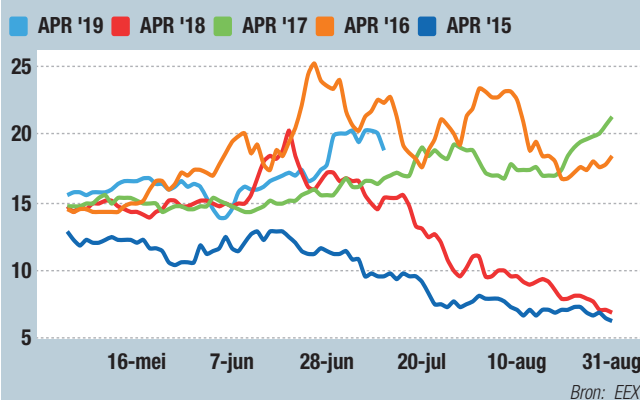
Risico's en kansen

Het grootste risico voor een teler zijn de margeverplichtingen. Dit betekent dat een boer die aardappelen op de termijnmarkt heeft verkocht, geld moet bijstorten wanneer de notering omhoog gaat. Het zogenaamde verlies wordt gecompenseerd door de hogere prijs in de fysieke markt als de *hedging* (geheel of gedeeltelijk afdekken van een financieel risico) effectiviteit hoog is. Met de bank kan een teler daar afspraken over maken. Lokale Rabobanken, maar ook andere Nederlandse banken, doen dat al.

Pennings: “Een voordeel van risicomanagement is dat kapitaalkosten kunnen dalen, waardoor er waarde wordt gecreëerd voor het hele markt kanaal. Dat is belangrijk voor de Nederlandse landbouw/agribusiness-sector, want in het buitenland gebeurt dat ook. Amerikanen, Duitsers, Belgen, Britten en Fransen komen naar Wageningen om deze kennis op te doen. Nederlandse telers begrijpen dat je moet leren. De laatste jaren zijn er dan ook veel meer telers geïnteresseerd geraakt in de termijnmarkt. Maar het leerproces moet wel worden doorgezet en de periferie van de akkerbouw, zoals banken

Aardappelnotering april '19 beweegt rond €20

Aardappelnotering termijnmarkt Leipzig per dag van eerstaflopende aprilcontract. In € per 100 kilo.



De termijnmarkt-notering voor het eerst aflopende april-contract beweegt de afgelopen weken rond € 20 per 100 kilo. Een perfect instapmoment bestaat niet. Kansen spreiden, luidt het advies.



FOTO: HENK RISWICK

en adviseurs, moet ook leren. De periferie moet nog op hetzelfde niveau komen.”

Voordat een teler instapt, is het belangrijk om kennis te vergaren. “Je moet een plan maken”, zegt Jan Kraak, termijnmarktmakelaar van De Vries & Westerman. Bij een plan hoort inzicht in hoeveel product je hebt om af te dekken, financiering regelen en structureel je dekingspositie opbouwen.

“Naast kennis is een supportstelsysteem organiseren van bijvoorbeeld bank, afnemer en accountant of adviseur belangrijk. Volgens is het advies om gewoon eens heel klein te beginnen. Zodat je langzaam leert en erin kunt groeien”, zegt Pennings.

Het juiste instapmoment bestaat niet, want prijzen zijn niet te voorspellen. Normaal gesproken bouw je rustig je positie op, en ook als je uit de termijnmarkt gaat, bouw je weer rustig af. Je gaat de termijnmarkt in als jij tevreden bent met de prijs. Je stapt uit de termijnmarkt wanneer je fysiek aardappelen verkoopt. Pennings: “De ene teler is tevreden met 12 cent en een ander met 15 of 20 cent. Het belangrijkste is dat je realistisch bent. Je krijgt geen betere prijs, maar je reduceert fluctuaties in prijsopbrengsten en dat leidt tot lagere kapitaalkosten.”

Hobbels op de weg

Margeverplichting is een punt. Als je moet bijstorten, dan heeft dat invloed op

de liquiditeit. Iedere teler moet voor zichzelf bekijken of hij dat aankan. Een bank kan hierbij faciliteren middels bijvoorbeeld een bankgarantie. Daarnaast kunnen kennis en ervaring een hobbel zijn om in te stappen op de termijnmarkt. Bovendien willen telers graag ruggespraak houden met een deskundige. Dat laatste kan met een makelaar, een adviseur of een boekhouder. Als de periferie beter begrijpt hoe het werkt, dan kan hedging beter worden toegepast.

Hoeveel een teler afdekt, hangt af van de financiële situatie en de risicohouding. Hoeveel procent je afdekt en hoeveel je vrij laat, is voor elke teler een eigen ondernemerschapkeuze. Pennings: “Als ik kijk naar de akkerbouwers die ik spreek, dan dekken zij zo’n 50% tot 60% in.”

Grote bedragen

Een teler moet liquiditeit hebben, daarom moet van tevoren met de bank afspraken worden gemaakt. Op het moment dat er moet worden bijgestort, heeft een teler geen echt verlies, maar een tijdelijk verlies. Het kan om grote bedragen gaan, afhankelijk van het aantal termijncontracten (van 25 ton) dat wordt gebruikt, daarom moet dat van tevoren goed in kaart zijn gebracht.

De vrije handel is door de jaren heen grotendeels uit de markt verdwenen en dat is terug te zien op de termijnmarkt. Telers

Aardappelen verkopen op de termijnmarkt betekent dat de teler constant de ontwikkelingen op die markt moet bijhouden. Het weer kan een belangrijke stemmingsmaker zijn.

zijn flink gegroeid, waardoor de lijnen korter zijn geworden. “Teler en industrie handelen veelal direct, waardoor slechts zo’n 15% van de vrije consumptieaardappelen via handelaren wordt verkocht”, zegt Edwin Burgers, directeur van DCA Finance BV.

Relatie met afnemers

De relatie van een teler met zijn verwerker of handelaar verandert niet wanneer de teler risico afdekt op de termijnmarkt. Sterker nog, die verbetert, weet Pennings. Je hoeft nu niet meer te ‘vechten’ over de prijs. Je kunt over alle contractvoorwaarden met elkaar afspraken maken (plaats van levering, ras, grootte, tijd van levering et cetera), maar over de prijs hoeft je dat niet meer te doen. Bij daadwerkelijke levering reken je af tegen de dan geldende spotprijs.

Volgens Pennings kun je met behulp van termijnmarkten een goede relatie opbouwen met een aardappelverwerker en/of -handelaar zonder dat je over de prijs moet onderhandelen, want die heb je via de termijnmarkt vastgelegd.

Annet Smale