
Door een toename van onder meer aanbodschokken in de toekomst waardoor de prijs van aardappelen plotseling verandert, moeten telers hun financieel risicomanagement nog beter in de vingers gaan krijgen. Welke opties er zijn en hoe telers tot een strategie komen die het prijsrisico incalculeert, onderzoekt professor Joost Pennings.

Joost Pennings, Professor in Finance en Marketing

Zonder strategie kom

De ene aardappelteler geeft de afzet van zijn aardappelen het liefst uit handen en sluit zich aan bij een pool of legt de verkoop vooraf vast in een contract, de ander kiest vol overtuiging voor vrijheid, blijheid. Wat de strategie ook is, uiteindelijk bepaalt goed risicomanagement het verschil in een matig of goed financieel resultaat. Meer nog dan de technische resultaten van het boerenbedrijf.

Nu het prijsrisico verder lijkt toe te nemen, gaat financieel risicomanagement nog meer tellen, stelt Joost Pennings, hoogleraar agrarische financiën en handel in grondstoffen aan Wageningen UR, Maastricht en Illinois (VS). 'Het is moeilijk te zeggen welke kant het prijsrisico in de aardappelmarkt in de toekomst op gaat, maar de verwachting is dat deze toeneemt door 'aanbod schokken' als gevolg van de veranderingen in weer, klimaat en geopolitieke wijzigingen. Hamvraag is dan; hoe houd je je prijs-risico zo klein mogelijk? 'Dat is voor iedere boer weer anders, omdat

de term prijsrisico door iedere boer anders wordt gezien. Als het betekent; het vastleggen van een prijs, dan kan een afzetcontract interessant zijn. De prijs is dan vast (geen prijsrisico), maar de prijs kan de teler niet aan staan, en hij kan er niet meer van af. Bij termijnmarkten geldt dat je je prijs vast zet,

'Nu het prijsrisico verder toeneemt, gaat het risicomanagement meer tellen'

maar hier zit je niet vast aan een afnemer in de fysieke markt. Kortom; je complementeert de termijnmarkttransactie met een verkoop in de fysieke markt.'

Telers die in een pool meedoen, krijgen een soort gemiddelde prijs over het seizoen. 'Je zet je prijs niet vast, je weet niet wat je

voor je aardappelen gaat krijgen. Wat je weet is dat het een soort gemiddelde is en daarmee heb je minder risico dan als je je niet afdekt.'

Een alternatief is het optiecontract dat de boer met zijn afnemer kan aangaan. Daarbij wordt afgesproken wat de minimale (en wellicht ook maximale) prijs is die wordt betaald. De daadwerkelijke prijs die de boer uiteindelijk ontvangt, hangt af van een bepaalde formule van de marktprijs, maar die komt nooit onder de minimale prijs zoals vastgelegd. 'Voordeel hiervan is dat de boer sowieso de minimale prijs krijgt (de zogenaamde uitoefenprijs), maar ook profiteert als de marktprijs bij levering hoger ligt. De ontwikkelingen op dit gebied gaan snel.'

Aardappel als speculatief gewas

Een andere tendens is dat steeds minder aardappeltelers hun aardappelen vrij afzetten. Is het risicogedrag van boeren aan het veranderen? 'Zeker de gespecialiseerde aardappeltelers zoeken zekerheid over afzet (volume) en prijs. Vroeger waren aardappe-

je nergens

len vaak een van de vele producten die op het gemengde boerenbedrijf geteeld werden. De aardappel werd gezien als het 'speculatieve' gewas; met soms goede en soms slechte prijzen. Doordat het gemengde bedrijf goed was gediversifieerd lieten de boeren de aardappelen vrij.

Nu is dat minder: de aardappelteler is zich gaan specialiseren (minder diversificatie), groter geworden en vaker gefinancierd. Dat houdt in dat voor deze type aardappelteler prijs en afzetrisico's gelijk ook financiële risico's betekenen. Daarnaast ontbreekt het de boer wellicht aan kennis over alternatieve vormen van risicomangement, waaronder termijnmarkten, en zien ze vrij-telen niet meer als een goede optie.'

Een opvallende, maar niet bestaande optie is de aardappelbingo die Boerenbusiness jaarlijks houdt. Daarin bepalen de bingoballen de prijzen. Volstreekte willekeur dus, toch pakt de bingo elke keer weer goed uit. Kan of moet een teler dit 'onbewuste' element op de een of andere manier integreren in zijn afzetplan? 'Wat het bingospel laat



zien is dat prijzen niet te voorspellen zijn; dus probeer niet de prijzen te voorspellen of het perfecte moment uit te kiezen om op de termijnmarkt al je aardappelen te verkopen; probeer je risico te managen (en daarmee gecalculerde risico's te nemen) en indien je gebruik maakt van de termijnmarkt je positie rustig op te bouwen en weer af te bouwen als het contract afloopt. Kennisontwikkeling is hier het sleutelwoord. De prestaties van boeren worden niet meer zozeer gedreven door techniek, maar door de marketing- en risicomanagementkwaliteiten van de ondernemer.

Daarmee zegt u dus dat goed financieel-marketingrisicomanagement nog voor de keuze van de afzetstrategie komt? 'Jazeker! Het begint met het bepalen van de mate van risico die de boer wil en kan nemen. Dat is vrij gemakkelijk uit te rekenen. 'We doen dat nu met een groep boeren en tuinders. Vervolgens kijk je welke strategie in termen

van combinatie van afzetkanalen en risico blootstelling een rendement (balans tussen opbrengst en fluctuaties in opbrengst) oplevert dat past bij de wensen van de boer. Dit is maatwerk. Er bestaat geen gemene deler.'

'Techniek wordt minder belangrijk'

No guts, no glory

Zonder strategie kom je nergens, maar heilig is deze ook weer niet, als we Pennings mogen geloven. 'Natuurlijk mag je je strategie bijstellen als bepaalde aannames die je hebt gemaakt veranderen', zo zegt hij. Als voorbeeld noemt hij bepaalde overheidsregels die op de schop gaan. Naast de strategie bepaalt ook de houding van de teler hoe de deal eruit ziet. Het type '*No guts, no glory*'

Joost M.E. Pennings

Prof. dr ir Joost M.E. Pennings (1971) is hoogleraar Finance en Marketing aan de Maastricht University, Professor Commodity Futures Markets aan de Wageningen University en Professor aan de University of Illinois (VS) in the Office for Futures & Options Research. Zijn expertises zijn landbouwbeleid, bedrijfseconomie en marketing. Pennings besteedt met name aandacht aan besluitvorming bij risico's en onzekerheden. Zijn onderzoeken zijn geworteld in de economie, financiën, management, wetenschappen en psychologie en hij is lid van verschillende expertgroepen van de Europese Commissie.

durft wel een gokje te wagen. Heeft hij geluk, dan kan hij cashen, maar het kan ook helemaal verkeerd aflopen.

Pennings vindt gokken met aardappelen echter alleen een goede keuze als aan twee voorwaarden wordt voldaan. 'Ten eerste moet je de beschikking hebben over een oneindige bron van geld en kapitaal en de tweede factor is dat je risico zoekend bent. Dan kun je rustig op de golven van de markt meedeinen. Maar de meeste boeren beschikken niet over die oneindige bron van geld en kapitaal en zijn niet risicozoekend.'

Het andere uiterste is risicomijdend gedrag. Mogelijk gaan door het op safe spelen en het ontwijken van risico's juist mooie kansen aan je neus voorbij. Is risicomijdend gedrag dan wel een verstandige zet? 'Risicomijdend gedrag wil niet zeggen dat je geen risico wilt nemen, het wil zeggen dat als je risico neemt je daarvoor gecompenseerd wilt worden - de zogenaamde risico



premie - en dat je gecalculerde risico's neemt. Zo weet je wat je maximale financiële risico is, de zogenaamde *value at risk*.'

Meest gemaakte fout

Hierin zit een niet uit te vlakken component: emotie. Hoe nuchter de Nederlandse boer ook is, de emotionele verbondenheid van een groot deel van de boeren bij hun bedrijf en hun gewassen is groot. Het is dan ook lastig om de emotie tijdens de onderhandelingen compleet uit te schakelen.

Toch zou dat wel het beste zijn, weet de hoogleraar. 'Emoties zouden geen rol moeten spelen, maar dat doen ze vaak wel. Daar is veel onderzoek naar gedaan. Het blijkt dat boeren die zich laten leiden door emoties het minder goed doen, dan boeren die een duidelijke strategie definiëren en die ook tot uitvoering brengen.'

Na alle strategische keuzes en natuurlijk de investeringen van arbeid en input moe-

ten de aardappelen op een zeker moment rendement opleveren. Liefst zo veel mogelijk. Toch is het volgens de hoogleraar niet te zeggen welke afzetstrategie of wellicht een combinatie daarvan bewezen het beste

'Boeren die zich laten leiden door emoties doen het minder goed'

scoort. 'Eerst moeten we weten hoe we rendement definiëren. Rendement betekent niet een hogere prijs. Rendement wordt uitgedrukt in termen van vergoeding die de boer krijgt voor het risico dat hij neemt. Het is dus onder andere afhankelijk van de risico attitude en risicoperceptie van de boer en zijn financiële situatie (eigen vermogen

positie). Kortom, dat is voor iedere boer weer anders.'

Wat de meest gemaakte fout van telers is, kan Pennings niet zeggen. 'Het gaat er meer om dat je als boer bereid bent om te leren en de discipline hebt om je marketing- en risicomanagementplan ook uit te voeren. Ik heb vaak gezegd dat de boer die in de toekomst succesvol is, een boer is die naast producent ook een marketeer en risicomanager is. Dat vraagt een investering in tijd en discipline. Maar dat maakt het vak van boer ook zo mooi en boeiend.'

Tekst: Clarisse van der Woude

Foto's: Joost Pennings