

# De boer wordt verdraaid slim

**Hij is professor en akkerbouwer.** Joost Pennings uit Doenrade bedrijft financiële wetenschap op hoog niveau en staat daarnaast als akkerbouwer regelmatig met zijn laarzen in de löss. Voor Limburgse boeren en tuinders ontwikkelde hij de cursus risicomangement.

MAASTRICHT  
DOOR MONIQUE EVERS

Voor alle duidelijkheid: onze boeren en tuinders hebben veel kennis. Je maakt ze niets wijs als het gaat om opbrengsten, pesticidengebruik en productievolumes. Daarin zijn ze nummer 1 van de wereld. Maar op financieel-economisch gebied kunnen er nog stappen gemaakt worden, is de overtuiging van Joost Pennings. „Dat willen ze ook graag. Want boeren snappen heel goed: ik kan me wel kapot werken op mijn boerenbedrijf maar het maakt wel degelijk uit of ik voor mijn aardappelen twee of vijftien cent krijg. Het afdekken van de risico's levert mij veel meer op dan heel hard werken op het land.”

Joost Pennings is professor in financiën en marketing aan de Universiteit Maastricht, professor goederenmarktmarkten aan de Wageningen Universiteit en aan de Universiteit van Illinois in de VS.

Met zijn cursus, „eigenlijk is het meer een workshop”, hoopt hij dat het bedrijfsresultaat van de boeren verbetert. Door hen te leren risico's af te dekken, termijncontracten af te sluiten en winstmarges vast te leggen. En hij gaat hen helpen bij het goed kijken naar de markt en bij het innoveren. „Want wij hebben in Limburg belang bij financieel sterke landbouwers en tuinders.”

## Opbrengst

Je kunt als aardappelteler bijvoorbeeld de prijs af laten vastleggen

voor volgend jaar, legt Pennings uit. „Je weet hoeveel hectare je gaat telen en wat de opbrengst ongeveer zal zijn. Je gaat niet altijd alles afdekken, je bent tenslotte ook ondernemer en dus bereid om risico's te nemen, maar dan wel gecaluleerde risico's.”

Zeker, de boer werkt nog steeds op zijn mobiele telefoon. „Hij heeft direct contact met de beurs. Ziet dat de aardappelprijs voor de levering van april 2018 15 cent is. Een redelijk goede prijs. Dus besluit hij 50 procent voor die prijs te verkopen. Dan kan het in april vriezen of dooien, de prijs heel hoog zijn of heel laag zijn, de boer krijgt uiteindelijk die prijs voor de helft van zijn opbrengst. Alles draait om de vraag: hoeveel risico wil ik nemen, hoeveel risico kan ik nemen. Als je een hele grote boer bent, en multimiljonair, geen schulden hebt en een rijke oom in Amerika die in slechte tijden wil bijspringen, dan kun je zeggen: 'ik neem wat meer risico'. Maar de meeste jonge

INTERVIEW  
OPLEIDING  
RISICOMANAGEMENT

boeren hebben net het bedrijf overgenomen, hebben geleerd bij de bank en hebben al helemaal geen rijke oom in Amerika. Die zijn zich dus heel erg bewust van het nut van risicomangement.”

Niks doen is speculeren, zegt Pennings. „Als je dat fijn vindt, moet je dat vooral doen maar de meeste boeren zeggen: ik wil geen geleerde risico's nemen. Wat is voor mijn situatie het maximale risico dat ik kan en wil lopen? Een strategie zou kunnen zijn: ik ga differentiëren op mijn bedrijf. Ik begin een camping bij de boerderij. Wij zijn in Nederland heel erg van groter groeien en specialisatie. Dat is een goede strategie omdat dan je kosten per eenheid omhoog gaan, maar het is wel een risikante strategie, wat je wordt heel erg gevoelig voor de prijssituaties van dat ene product dat je produceert. Marktrisico's worden dan veel sneller financiële risico's. Dat is niet erg zolang je daar bewust van bent. Je kunt ook een andere strategie kiezen: terug naar vroeger, naar het gemengde bedrijf. Akkerbouw, varkenshouderij en melkvee. Daarmee spreid je het risico. Nadeel is dat je kosten per eenheid waarschijnlijk hoger zijn dan van degene die aan het specialiseren en aan het opschalen is.”

Maar alle boeren zijn verschillend, weet ook Pennings. Niet alleen qua bedrijf, maar ook qua karakter. Zelf heeft hij, samen met zijn ouders, een akkerbouwbedrijf in Doenrade. De bieten zijn net geoogst. „Het is een erg interessant jaar, de suikerprijs is erg gedaald. Boeren kijken voor de suikerprijs naar de termijnmarkt in Londen. Dat is een goede indicator voor wat onze prijs zal doen. Limburgse boeren zijn natuurlijk Limburgse boeren, maar het zijn ook wereldspelers. Ze kopen in op wereldmarkten en ze verkopen op wereldmarkten. Delen van hun slachtvarkens gaan naar Azië. Wat daar gebeurt, heeft direct impact op de Limburgse boer.”

## Inkoop

Ook aan de inkoopkant kun je volgens Pennings risico's afdekken door bijvoorbeeld kunstmest voortaan voor een bepaalde prijs in te kopen. „Bij de cursus groente- en tuinbouw en fruit trekken we het nog iets breder. Kijken we naar markt-orientatie. Hoe kan ik goed naar de markt kijken en daar profijt van hebben. Stel je bent fruitteler, je merkt dat mensen graag appels bij

je komen plukken of dat het loont om appelsap te gaan persen in het seizoen. Die dingen kun je dan oppikken. Misschien moet je wel samen met andere fruittelers een merk in de markt zetten. Je ziet dat boeren steeds vaker weer coöperaties oprichten.”

## Innovaties

Pennings wil de boeren ook leren om te innoveren. Geen technische maar financiële innovaties. „Kunnen we nieuwe contractvormen ontwikkelen? Je kunt zeggen: ik produceer en dan wacht ik wel af wat er gebeurt. Of ik ben actief en ga met anderen samenwerken. Kijken hoe je bijvoorbeeld een merk kunt creëren. Tasty Tom is daar een bekend succesvol voorbeeld van. Je kunt dus ook meehelpen om de markt te ontwikkelen.”

Maar alle boeren zijn verschillend, weet ook Pennings. Niet alleen qua bedrijf, maar ook qua karakter. Zelf heeft hij, samen met zijn ouders, een akkerbouwbedrijf in Doenrade. De bieten zijn net geoogst. „Het is een erg interessant jaar, de suikerprijs is erg gedaald. Boeren kijken voor de suikerprijs naar de termijnmarkt in Londen. Dat is een goede indicator voor wat onze prijs zal doen. Limburgse boeren zijn natuurlijk Limburgse boeren, maar het zijn ook wereldspelers. Ze kopen in op wereldmarkten en ze verkopen op wereldmarkten. Delen van hun slachtvarkens gaan naar Azië. Wat daar gebeurt, heeft direct impact op de Limburgse boer.”

## Tarwe

Ander onderdeel van de cursus: hoe moet ik al die informatie over die internati-

“  
**Het nut van risicomangement? Niet iedereen heeft een rijke oom in Amerika.**

Joost Pennings



nale markten interpreteren. Welke informatie is relevant en welke niet? „Die boeren zijn globaal spelers. Dat maakt het boeren natuurlijk ook superinteressant. Als de dollar omhoog of omlaag schiet, heeft dat direct gevolgen voor de tarweprijs hier. Wat moet ik afdekken, hoe moet ik afdekken? Boeren vinden dat erg interessant. Ze zijn direct betrokken bij die markt. Ze hebben een stuur gekregen, ze doen mee. Dat maakt het boeren ook leuker. Ze volgen de ontwikkelingen: wat doet de tarwe in Chicago, wat doen de suiker- en de gasprijs in Londen?”

## Bewuster

Boeren moeten de markt kunnen lezen, vindt de professor. „Stel er komt een handelaar bij mij op het bedrijf: ik koop nu die tarwe voor levering volgend jaar september voor 130 euro per ton. Dan zeg ik, dat is geen goede prijs, want ik kijk naar de termijnmarkt. En die zegt: september 2018 180 euro per ton. Door te kijken naar die termijnmarkten wordt de boer ook steeds bewuster van wat een goede prijs is. Ik leer ze: Hoe kan ik weten of de prijs die in de contracten wordt aangeboden reëel is?”

„De cursus helpt boeren en tuinders om de bewustwording om te zetten in daadwerkelijke actie. Vooractie heb je twee dingen nodig: kennis en instrumenten. En in die kennis moet je investeren.

Maar ik hoef de boeren niet vaak te overtuigen. De materie is complex maar geen rocket science. Het is een praktische opleiding gebaseerd op de wetenschap. Er zit een hele kennis achter. In zeven sessies wordt de boer en tuinder op weg geholpen. Misschien schakelt hij later de hulp in van een professional. Een adviesbureau bijvoorbeeld. Dat is natuurlijk prima, maar dan snapt hij wel waar de adviseur het over heeft. Je doet mee en staat niet aan de zijlijn. Misschien laat je je tarwe door de coöperatie verhandelen, maar dan snap je wel precies wat die doet voor jou. Weet je wat het is: die boeren worden verdraaid slim. Die maak je niks meer wijs.”

Reageren?

[monique.evers@delimburger.nl](mailto:monique.evers@delimburger.nl)

## Cursus

De cursus risicomangement voor boeren en tuinders is opgezet door Joost Pennings en wordt georganiseerd door de Stichting Cormec, de LLTB, de provincie Limburg en onderzoeksbureau Geelen Consultancy. De provincie betaalt een groot deel. Van deelnemers wordt een bijdrage van 175 euro gevraagd. In januari start in Roermond de opleiding risicomangement voor de Limburgse fruittelt en tuinbouw.