

De varkenssector kent grote prijsfluctuaties dus moet je **risico's afdekken**. Dat vraagt kennis van en inzicht in de voer- en varkensmarkt, zegt professor Joost Pennings.

'Risicomangement zorgt voor rust in de keten'

Joost M.E. Pennings (45) is professor aan drie verschillende universiteiten (Maastricht, Wageningen en Illinois, VS.). Daarnaast runt hij een akkerbouwbedrijf met zijn ouders.

JOOST Pennings is professor marketing en financiën aan de Universiteit van Maastricht en hoogleraar goederentermijnmarkten aan Wageningen University & Research. Ook is hij hoogleraar aan de Universiteit van Illinois (VS) met als vakgebied besliskunde. Daarnaast heeft hij een akkerbouwbedrijf met zijn ouders en hij staat, zoals hij zelf zegt, regelmatig met zijn laarzen in de löss. Op de vraag hoe hij al deze functies combineert, antwoordt hij: "Dat is een kwestie van de juiste dingen doen, zaken die er echt toe doen".

Pennings ziet dat steeds meer Nederlandse varkenshouders zich bezig houden met risicomangement, omdat de risico's enorm toenemen door een steeds grotere prijsvolatiliteit in de agrarische markten. "Varkenshouders hebben recent met een hele lange periode te maken gehad met lage prijzen voor de varkens in combinatie met hoge voerprijzen. Bedrijven die in die periode prijsrisico's hebben ingedekt, zijn minder ingeteerd op hun eigen vermogen dan diegenen die dat niet hebben gedaan."

Is een prijsdal te voorkomen door risicomangement?

"Nee, dat niet. Maar wel te beïnvloeden. Het doel van risicomangement is het vastzetten van de marge en het verminderen van fluctuaties in de netto kasstroom. Dat doe je door prijsrisico's aan zowel de inkoopkant als aan de afzetkant uit te schakelen of te beperken. Voor de varkenshouderij zitten de grootste risico's bij de inkoop van voer en de verkoop van varkens. Het is belangrijk om het allebei tegelijk te doen, anders kun je niet effectief je marge beschermen.

Dat vraagt om een nieuwe manier van denken in de varkenshouderij. Varkenshouders moeten af van de gewoonte om alleen de hoogste opbrengstprijzen na te jagen. Dat geeft te veel onrust in de keten doordat slachterijen niet weten hoeveel varkens ze

kunnen slachten. Varkenshouders moeten leren inzien dat de slachterij niet hun vijand is, maar dat ze beide hetzelfde doel nastreven: het varken zo goed mogelijk tot waarde brengen."

Niet gaan voor de hoogste prijs betekent toch einde bedrijf?

"Nee, dat is kortetermijndenken. De onrust die daarvoor ontstaat in de productieketen leidt tot hogere kapitaalkosten. De financieringslasten worden dan hoger: een bank ziet de grote fluctuatie in prijzen, en daarmee ook in het bedrijfsresultaat, als een verhoogd risico dat het bedrijf de financieringsverplichtingen niet kan nakomen in slechte tijden. Dat risico dekt de bank af in de vorm van een opslag op het rentetarief. De keten kan veel geld besparen als varkenshouders en slachterijen langetermijnafspraken met elkaar maken over het aantal te leveren dieren en voor welke prijs. Uiteindelijk zijn varkenshouders beter af met meer rust in de keten.

Naast het maken van langdurige prijsafspraken met afnemers of het prijsrisico afdekken op de termijnmarkt, is er nog een manier om dit risico af te dekken. Het is mogelijk om een minimale varkensprijs vast te leggen. Dat kan door een zogenaamde optie te kopen op de levering van varkens in de toekomst tegen een gegarandeerde minimumprijs. Zo'n optie geeft de koper het recht om de varkens tegen de vastgestelde prijs in de afgesproken periode te leveren. Hij is dat niet verplicht. De kosten van de optie zijn vergelijkbaar met het betalen van een verzekeringspremie: in geval van schade, lage varkensprijs, maak je gebruik van je recht. Is de marktprijs hoger, dan doe je het niet."

Hoe kunnen varkenshouders zich wapenen tegen hoge voerprijzen?

"Varkenshouders kunnen afspraken maken bij de inkoop van voer. Dat is het eenvoudigst. Veel ➔

voerleveranciers bieden klanten de mogelijkheid tot voorloop van voer. Om daar maximaal van te kunnen profiteren, is het belangrijk om kennis te ontwikkelen over de termijnmarkten voor soja, tarwe, gerst en mais, wat nu al gekocht en verkocht kan worden voor levering in de toekomst. Termijnmarkten van Chicago, Parijs en Londen geven een indicatie over de te verwachten prijzen van grondstoffen.”

Daar heb je toch specialisten voor bij de voerleverancier. Waarom moet een boer dat ook nog eens doen?

“Dat is te gemakkelijk gedacht. Het is goed om vertrouwen te hebben in je voerleverancier. Maar het is noodzakelijk dat je als varkenshouder zelf ook begrijpt welke risico's je loopt en begrijpt op welke wijze je zelf of anderen in de keten het risico kunnen afdekken.”

Zoals?

“Een varkenshouder kan ook zelf op de termijnmarkt het prijsrisico afdekken door termijnmarktcontracten af te sluiten of door in gesprek te gaan met de slachterij en de voerleverancier. Het is belangrijk dat hij zich op de juiste manier indekt op de termijnmarkt. Er is bijvoorbeeld geen termijnmarkt voor varkensvoer. Wel voor de belangrijkste grondstoffen voor varkensvoer, namelijk tarwe, mais en soja. Om de prijsrisico's van varkensvoer goed in te dekken, moet een mix gekozen worden van deze drie grondstoffen die zo goed mogelijk overeenkomt met de prijs van het varkensvoer.

En vergelijkbaar met het kopen van een optie met een minimumgarantieprijs voor varkens, is het mogelijk om opties te kopen met een maximumprijs voor tarwe, mais en soja. Door dat te doen, legt de varkenshouder zijn maximale voerprijs vast. Uiteraard tegen een vergoeding. Ook van deze optie hoeft hij geen gebruik te maken als de voerprijs is gedaald.”

Moet je prijsrisico's volledig afdekken?

“Nee. De varkenshouder is een ondernemer. En een ondernemer neemt gecalculeerde risico's. Dat wil zeggen dat de varkenshouder beslist, op basis van zijn situatie en risicohouding, welk gedeelte van zijn totale marge hij afdekt. Over welk percentage ingedeekt moet worden, is geen eenduidig advies te geven. Dat is afhankelijk van onder andere de financiële buffers van het bedrijf, met andere woorden welke risico's kan het bedrijf lopen? En niet in de laatste plaats van de varkenshouder zelf: welk risico wil ik lopen?”

Leeft het onderwerp onder varkenshouders?

“Er is een sterk groeiende belangstelling onder Ne-

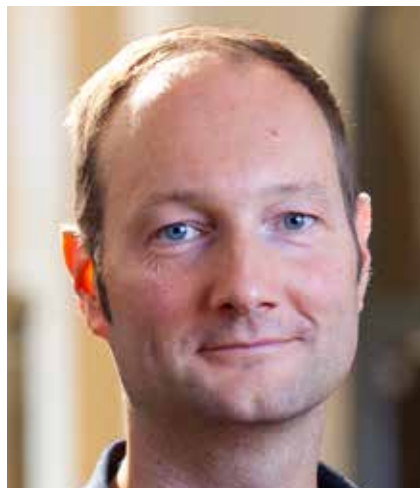


FOTO: JAN WILLEM SCHOUTEN

‘Varkenshouders moeten grip krijgen op de volatiliteit in hun marge’

derlandse varkenshouders om risicomanagement in hun bedrijfsvoering te integreren. Tegelijkertijd is de kennis over risicomanagement en bijvoorbeeld de werking van de termijnmarkt beperkt. Veel varkenshouders voelen zich overspoeld door de vele marktinformatie die beschikbaar is. Het is een kwestie van de juiste informatie eruit pikken en op de juiste manier interpreteren. Wie zich dat kunstje eigen heeft gemaakt, heeft daar veel profijt van. Dat is mijn ervaring in de VS. Bij de Universiteit van Illinois trainen we al jaren groepen varkenshouders op deze onderdelen van de bedrijfsvoering. Hiervoor hebben we een speciaal programma dat deels met steun van de overheid wordt gefinancierd.

Risicomanagement is voor Amerikaanse varkenshouders een onderdeel van de bedrijfsvoering geworden. Zij zijn actief op de termijnmarkt voor voergrondstoffen om hun prijsrisico's af te dekken en aan de andere kant dekken zij de prijsrisico's van de varkens af op de varkenstermijnmarkt of middels goede afspraken met de slachterij. Met name de 'porc belly'-contracten zijn populair onder de Amerikaanse varkenshouders omdat die een goede indicator zijn voor de varkensprijs.”

“Het is vijf voor twaalf. In dat opzicht ben ik blij met het initiatief van de provincie Limburg. Die wil de agrarische sector in de provincie versterken. Daarom heeft zij cursussen risicomanagement georganiseerd voor boeren en tuinders. Dat moet op meer plekken gebeuren, vind ik.

Lopen de Nederlandse varkenshouders achter?

“Het is vijf voor twaalf. In dat opzicht ben ik blij met het initiatief van de provincie Limburg. Die wil de agrarische sector in de provincie versterken. Daarom heeft zij cursussen risicomanagement georganiseerd voor boeren en tuinders. Dat moet op meer plekken gebeuren, vind ik.

Daarom heeft de Europese Unie (EU) geld beschikbaar gesteld voor het verzamelen van marktinformatie en het volgen van trainingen op het gebied van risicomanagement. Het is aan de sector zelf om de financiële handreiking van de EU op te pakken.”

Dat kan vrij eenvoudig, want we hebben in Nederland een schat aan kennis verzameld over de agrarische markten. Nederlandse varkenshouders moeten opletten dat ze niet voorbijgestreefd worden door hun buitenlandse collega's. Bijvoorbeeld door de Belgische varkenshouders die zich hebben verenigd in de VPOV en met overheidssteun marktinformatie krijgen. Een varkenshouder van de toekomst neemt alleen nog gecalculeerde risico's. Als de varkenshouder bereid is om tijd te investeren in kennisontwikkeling op het gebied van marketing en risicomanagement en openstaat om met andere spelers in de keten samen te werken, zal er sprake zijn van een gezonde varkenshouderij in Nederland.”

Erik Ordelman

Het principe van de termijnmarkt

Op dag 0 is de tarweprijs € 140. De termijnmarktprijs over 3 maanden is ook € 140. Er zijn signalen voor prijsstijgingen en de varkenshouder koopt een contract voor € 140 over 3 maanden. De werkelijke prijs stijgt inderdaad naar een niveau van € 180. Hij verkoopt zijn termijncontract voor € 180. Daarop maakt hij € 40 winst. Hij betaalt de dagprijs van € 180 voor het graan voor zijn voer. Zo heeft deze varkenshouder zijn tarweprijs 3 maand geleden vastgezet op € 140. In dit voorbeeld is er geen verschil tussen dagprijs en termijnmarktprijs bij afloop van het contract. Dat hoeft niet zo te zijn in de praktijk.

4



Meld u aan voor het webinar Voerkosten in de Varkenshouderij:
www.pigprogress.net/webinar-voerkosten