duiding

Extreem weer plaatst verhoudingen in aardappelketen op scherp

duiding

2018: Het jaar van de 'reality check' voor de aardappelketen?

27 NOVEMBER 2018 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:54



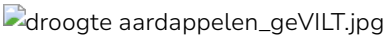
Sinds zondag verzamelt de aardappelsector drie dagen lang in Kortrijk voor de vakbeurs Interpom-Primeurs. Voor veel aardappeltelers wordt 2018 nochtans geen jaar om vrolijk op terug te blikken. Verhalen over telers die hun gecontracteerde hoeveelheid aardappelen niet kunnen leveren en daarvoor hun afnemer eigenhandig moeten vergoeden, zijn niet op één hand te tellen. Ook voor de handel en verwerkende industrie plaatst 2018 de situatie op scherp. Het is maar de vraag of de fenomenale groei die de sector de afgelopen jaren liet optekenen, niet plots flink gefnuikt zal worden. Gespreksonderwerp bij uitstek op menig stand is ongetwijfeld het afwikkelen van contracten van dit jaar en de contractprijs voor volgend jaar. Het feit dat de oprichting van een brancheorganisatie voor de Belgische aardappelketen is afgesprongen, lijkt alvast een teken aan de wand dat het water tussen beide partijen nog behoorlijk diep is. VILT trok de grens over naar Nederland om te kijken hoe telers en afnemers daar omgaan met een extreem jaar als 2018.

Het moest een hoogdag worden voor de Belgische aardappelketen: tijdens Interpom-Primeurs zou de eerste brancheorganisatie voor de aardappelketen boven de doopvont gehouden worden. “Een historische samenwerking die een win-win voor alle partijen moet betekenen”, zo werd in maart nog verkondigd door initiatiefnemers Belgapom en het Agrofront. Maar de droge, hete zomer stak een stokje voor deze heuglijke gebeurtenis. De weersomstandigheden waren immers zo extreem dat sommige aardappeltelers maar moeilijk het gecontracteerde volume aardappelen aan de verwerker kunnen leveren. En dat plaatste de relatie tussen telers en verwerkende industrie en handel onder hoogspanning. Geen ideale voedingsbodem om verregaande afspraken te maken over samenwerking en transparantie in de keten en dus volgde in de marge van de communicatie over Interpom-Primeurs de mededeling dat “de voorbereidende werkzaamheden niet tijdig afgewerkt konden worden, mede als gevolg van het moeilijk verlopen seizoen”.

De discussie liep dus vast op de afhandeling van de contracten van dit jaar. Zowel de contract- als de receptievoorwaarden en de manier waarop er in de praktijk mee wordt omgegaan, maakten overleg over de toekomst moeilijk. “Sommige contracten tonen geen greintje respect voor de teler. Vooral het artikel waarbij overmacht niet kan ingeroepen worden, blijft de valse noot. De telers zijn dan opnieuw verliezende partij, al onze pogingen om dit bij te sturen ten spijt. Dit is en blijft een breekpunt voor de toekomst”, zo schrijft ABS-voorzitter Hendrik Vandamme in het ledenblad van zijn organisatie. Aan de vooravond van Interpom-Primeurs liet Belgapom weten dat het niet weigerachtig staat tegenover de uitbouw van een modern contractueel kader. “Maar dit moet wel met voldoende zorg gebeuren om de belangen van elke schakel te vrijwaren”, zegt voorzitter Marc Van Herreweghe. “We geloven dat een brancheorganisatie het geschikte instrument is om dit te bereiken. De hele Vlaamse en Waalse aardappelketen moet elkaar hierin kunnen vinden om samen hun toekomst uit te tekenen.” Ook bij Boerenbond blijft het geloof in de kracht van een

brancheorganisatie groot. “Maar we moeten wel onze tijd nemen. De belangen zijn te groot om dit op een drafje af te handelen”, klinkt het.
In vergelijking met andere sectoren hebben aardappeltelers heel wat mogelijkheden om hun productie te vermarkten: de vrije markt, tonnen- of hectarecontracten, de termijnmarkt, pools,… Waar in België de vrije markt en de kilocontracten het meest ingeburgerd zijn, wordt in Nederland het hele scala aan afzetvormen benut. Ook heb je daar nog een andere contractvorm die zeer populair is: klikcontracten. En dus legden we ons oor te luister bij onze noorderburen om meer te weten te komen hoe er daar wordt omgegaan met zo’n uitzonderlijk groeiseizoen. Want ook de Nederlandse aardappeltelers zagen hun oogst mager uitvallen: de opbrengst ligt gemiddeld 23 procent lager en de knollen zijn opvallend kleiner.

> Het jaar 2018 wordt een ijkpunt voor de rekenmodellen van de marktdeelnemers. (Kees Maas, DCA)

Kees Maas, directeur en mede-eigenaar van het Nederlandse marktbureau DCA Groep noemt het jaar 2018 “het jaar van de ‘reality check’ voor de aardappelketen. “Het zal een ijkpunt worden voor de rekenmodellen van de marktdeelnemers. Het is duidelijk dat telers en verwerkers terug met de voeten op de grond zijn gezet. Aardappelen groeien niet in een serre, maar in de buitenlucht. Dat betekent dat de opbrengst kan fluctueren, iets wat de afgelopen vijf jaar drie keer duidelijk is geworden.” Hij stelt zich de vraag hoe we dit in de toekomst het hoofd kunnen bieden. “Moeten verwerkers nog meer gaan contracteren om ook in extreme weersomstandigheden zeker te zijn van 80 procent van hun grondstofbehoefte. Of moet de teler een hogere contractprijs krijgen? Dit laatste zal hem in elk geval toelaten om te investeren in opbrengstzekerheid waardoor de teler bij misoogst voldoende buffers heeft om het verlies op te vangen”, klinkt het.
droogte aardappelen_geVILT.jpg
Het is alvast belangrijk op te merken dat een aantal randvoorwaarden in Nederland anders zijn dan bij ons. Zo kan een ruime meerderheid van de Nederlandse telers zijn aardappelen beregenen. DCA schat in dat afgelopen zomer zowat 70 procent van de percelen beregend werd, waar dit in België maar drie procent was. De beschikbaarheid van water is bij onze noorderburen dan ook veel groter. Daarnaast kunnen telers in Nederland ook overmacht inroepen bij extreme weersomstandigheden, iets waar de Belgische verwerkende industrie en handel huiverachtig blijven tegenover staan. Zij vrezen immers misbruik bij hoge prijzen op de vrije markt. Zo zou een teler overmacht kunnen inroepen om onder zijn contract uit te komen zodat hij zijn aardappelen nadien op de vrije markt kan verkopen aan een prijs die een heel stuk boven de contractprijs ligt.
“Om overmacht te kunnen inroepen, moet een teler van zodra hij opmerkt dat een probleem zich kan voordoen, zijn afnemer inlichten. Dan komt er een overleg tussen beide partijen. In principe geldt dat het oudste contract voorgetrokken wordt, ongeacht de prijs die er op dat contract staat“, schetst DCA de Nederlandse context. “Al kan er in onderlinge samenspraak wel gekozen worden voor een andere formule, bijvoorbeeld een evenredige verdeling van de opbrengst over alle contracten.” Volgens Pieter Post, senior marktanalist bij DCA, wordt verwacht dat alle partijen “naar eer en geweten” handelen. “Als er toch iemand ter kwader trouw de overmachtsclausule inroept om zijn aardappelen aan een hogere prijs op de vrije markt te kunnen verkopen en dat komt uit, dan is de teler volledige aansprakelijk voor de schade die de afnemer geleden heeft. Overmacht kan trouwens alleen ingeroepen worden door de teler, niet door de handel.”
Belgische landbouwers kunnen bij extreme weersomstandigheden dan weer terugvallen op het Landbouwrampenfonds om een deel van de geleden schade te vergoeden. “De Nederlandse overheid weigert om door middel van een noodfonds boeren een schadevergoeding toe te kennen. Wel wordt een brede weersverzekering aangeboden die bij weersextremen kan tussenkomen, maar in de praktijk wordt die relatief weinig gebruikt omdat de premie hoog en de kans op uitbetalen klein is”, stelt Kees Maas. Zo moet er al een behoorlijk verlies zijn en wordt er ook gekeken naar schade in de omgeving. Als die er niet is, wordt er niet uitbetaald. Maar bijvoorbeeld een hagelbui is per definitie lokaal.
Het aantal afzetvormen dat bestaat in Nederland is niet alleen ruimer, het wordt ook beter benut dan in ons land. Belgische telers werken nog steeds in grote mate met kilocontracten: voor het teeltseizoen van start gaat, verkopen ze een bepaalde hoeveelheid van hun toekomstige oogst aan een afnemer tegen een bepaalde prijs, geleverd in een welbepaalde periode. Het alternatief is veelal de vrije markt. Al zijn er ook een aantal afnemers die hectarecontracten aanbieden, maar daar staat de industrie vaak niet voor te springen omdat het op die manier totaal geen zicht heeft op hoeveel aardappelen het gaat ontvangen. Ook contractvormen waarbij naast een minimum vaste prijs ook een variabel deel wordt uitbetaald, al dan niet gelinkt met de geldende vrije marktprijs van dat moment, beginnen hun intrede te doen.
Daarnaast kent Nederland ook aardappelpools, een afzetinstrument dat – op een uitzondering na – niet gebruikt wordt in België. Hierbij vormen telers samen met een afnemer een groep. De telers engageren zich om een bepaald volume te leveren en de afnemer engageert zich om die hoeveelheid af te nemen. Onbepaald is de prijs. Een vertegenwoordiging van de aardappeltelers en de afnemer engageert zich om gedurende het seizoen de hoeveelheid aardappelen die er in de pool zit aan een zo hoog mogelijke prijs te verkopen. Aan het einde van het seizoen wordt de balans opgemaakt. De kosten van de pool worden er van afgetrokken en

op die manier komt men op een nettobedrag waarop de basisprijs wordt verrekend. “Er woedt behoorlijk wat concurrentie onder deze aardappelpools om de hoogste basisprijs van het seizoen te realiseren”, weet Pieter Post.

> Door de droogte kregen we deze zomer vanuit België vijf aanmeldingen per dag voor de termijnmarkt. (Pieter Post, DCA)

De termijnmarkt is een andere manier voor telers om zich in te dekken tegen de prijsvolatiliteit op de fysieke markt. Een landbouwer kan zijn aardappelen verkopen op de termijnmarkt, niet met de bedoeling om ze te leveren op het afgesproken tijdstip, maar om tot een afwikkeling van het contract te komen door verrekening van het prijsverschil tussen de oorspronkelijke en de nieuwe transactie. Op die manier kan een aardappelteler een termijncontract aangaan voor een prijs die hijzelf aanvaardbaar vindt. Stel dat de termijnmarkt voor april een prijs van 160 euro per ton aardappelen noteert. Als de aardappelteler dit een aanvaardbare prijs vindt, dan kan hij een contract afsluiten voor een bepaalde hoeveelheid aardappelen die hij in zijn schuur heeft liggen. Bedraagt de werkelijke marktprijs in april bijvoorbeeld 120 euro, dan verkoopt de teler zijn aardappelen op de fysieke markt en ontvangt hij 120 euro per ton en bij afwikkeling van het termijncontract ontvangt hij er nog eens 40 ton bovenop. Maar het zwaard kan ook in de andere richting snijden. Als de fysieke markt op dat moment 210 euro per ton noteert, dan moet de teler bij de afwikkeling van zijn termijncontract 50 euro per ton toeschieten. Hoe dan ook is de teler zeker dat hij 160 euro per ton kan ontvangen.
Transacties op de termijnmarkt zijn zeer strikt gereglementeerd en moeten steeds verlopen via erkende makelaars. Er moeten ook waarborgen en transactiekosten worden betaald. En de risico’s van het handelen op de termijnmarkt mogen niet onderschat worden, want de markt kan soms onverwachte schommelingen vertonen en het verschil tussen de vastgelegde prijs en eventuele stijgingen van de termijnmarkt, moeten door de teler meteen volgestort kunnen worden. Dus over een grote cash-buffer beschikken is op dat moment een noodzaak. Marktbureau DCA is zo’n erkende makelaar die transacties op de termijnmarkt mag afsluiten. In Nederland werkt ongeveer 30 procent van de aardappeltelers met de termijnmarkt. In België is het gebruik ervan nog niet zo ingeburgerd. “Al merken we wel dat door de toenemende specialisatie ook steeds meer Belgen bij ons komen aankloppen. Door het extreme weer stond de telefoon in juli bijvoorbeeld roodgloeiend. Dan kregen we elke dag maar liefst vijf aanmeldingen vanuit België”, vertelt Pieter Post van DCA.

Een mix tussen een vast prijscontract en de termijnmarkt is het klikcontract. Deze contractvorm bestaat momenteel nog niet in België, maar als het van DCA afhangt, komt daar verandering in. In Nederland wordt al 30 procent van het aardappelvolume verhandeld via een klikcontract. Daarbij wordt de koers van de aardappeltermijnmarkt gedurende het afzetseizoen gebruikt om het prijsniveau vast te stellen. Wanneer een teler de notering van de termijnmarkt voor een bepaalde periode van een aanvaardbaar niveau vindt, kan hij zich vastklikken tegen die prijs. De afnemer kan zich op zijn beurt dan indekken op de termijnmarkt. Wie de markt nauwlettend volgt en op het juiste moment zijn volume ‘klikt’, kan zo een hogere prijs voor zijn product garanderen. De teler kan dus als het ware deelnemen aan prijsstijgingen in de markt. De details van zo’n klikcontract zijn wel verschillend per afnemer. Zo mag er soms niet voor een bepaalde datum worden geklikt, zijn er restricties aan het vast te leggen volume en verschilt de aftrek per fabriek.
Dat zo’n klikcontract de teler geen windeieren legt, blijkt uit een simulatie van DCA. Voor een bedrijf met 40 hectare frietaardappelen, goed voor een gemiddeld volume van 2.000 ton op jaarbasis, bedraagt het verschil in opbrengst tussen 100 procent vaste prijscontracten en 100 procent klikcontracten over vijf jaar 281.800 euro of gemiddeld zo’n 56.000 euro per jaar. Toch is het volgens het adviesbureau verkeerd om alle eer toe te schrijven aan het klikcontract. “Voor onze berekening hebben we gewerkt met het gemiddelde resultaat van alle gedane transacties bij vier verwerkers waar DCA de klikcontracten voor beheert. Maar als we het verschil nemen tussen klikken op het slechtste en beste moment in de markt is dat na tien jaar maar liefst 2,6 miljoen euro voor 2.000 ton aardappelen.” Volgens DCA komt het er dus vooral op aan om de markt zeer goed op te volgen, te zorgen voor een goede mix aan contracten en klikmomenten en niet roekeloos beginnen te gokken.
Maar ondanks deze ruimere keuze in afzetinstrumenten, wordt 2018 ook voor heel wat Nederlandse telers een moeilijk jaar. “Door het beregenen hebben de boeren heel wat kosten moeten maken en in veel gevallen hebben ze geen vrije aardappelen meer over om te profiteren van de hoge prijs op de vrije markt”, zegt DCA-directeur Kees Maas. Volgens hem bestaat de kans dat de sector aan zijn limiet zit. “Alles is opgerekt tot het maximum: de marges zijn klein en de teelt vindt in steeds meer gebieden plaats, ook waar het niet kan. Velen zullen niet kunnen profiteren van dit exceptionele jaar, maar misschien brengt het wel een verandering met zich mee in de structuur en de denkwijze van de sector”, zo reflecteert hij over 2018.

VILT vzw
Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact

M • info@vilt.be

Volg ons op:

screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/
screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/
screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws
screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our bluesky page: https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy
Cookie instellingen aanpassen

Crafted by Brigada