

Hoge perenprijs op termijnmarkt als gevolg van lage oogstprognose

nieuws

Fruit Trading Company (FTC), het bedrijf dat peren op de termijnmarkt verkoopt, noteert voor dit jaar zeer hoge prijzen. Dit heeft alles te maken met de slechte oogstverwachting in Europa. De trader gaat zijn derde jaar in en faciliteert risicomangement voor telers. FTC ziet meer mogelijkheden op de fruitmarkt en nam recent een aandeel in Service2Fruit, een online handelsplatform voor fruit.

🕒 26 AUGUSTUS 2021 – LAATST BIJGEWERKT OM 27 AUGUSTUS 2021 9:09

Lees meer over:

[fruitteelt](#)

[fruit](#)

[handel](#)



Inkopers die peren voor het komend seizoen willen vastleggen op de lange termijn, moeten rekening houden met die hoge prijzen. “De prijs voor het eerste kwartaal (september, oktober en november) staat momenteel op 68 cent, in het derde kwartaal (maart en april) is dat zelfs 79 cent”, vertelt Dirk Coucke van FTC, een Trading Company dat opgestart is onder de vlag van landbouwadvisiebureau DLV.

De hoge noteringen hebben alles te maken met de oogstprognoses. “In Nederland en België wordt 20 à 25 procent minder peren verwacht en in Italië zelfs ruim 60 procent minder. Minder aanbod betekent uiteraard een hogere prijs”, verklaart Coucke het prijsmechanisme op de termijnmarkt waarop FTC sinds twee jaar actief is voor meer dan 70 perentelers.



Risicomanagement voor koper en verkoper

FTC biedt partijen peren aan op de papieren markt. De termijnmarkt maakt het voor zowel verkopers (telers) als kopers mogelijk om hun risico's af te dekken. "De teler voorkomt dat hij zijn peren voor mogelijke spotprijzen van de hand moet doen en weet op voorhand voor welke prijs hij aan het werken is."

De koper kan op zijn manier een vaste prijsafpraak maken met de retail of export zonder zelf het prijsrisico te moeten opvangen. Beide partijen worden er dus beter van. "De koper of verkoper passen het verschil bij tussen de klokprijs en de vastgelegde prijs, afhankelijk van wie meer haalt uit de fysieke markt dan afgesproken", legt Coucke uit.

Door deze constructie kunnen de boeren ook geld mislopen. Dat gebeurde twee jaar geleden toen de prijs op de fysieke markt met 66 cent per kilo hoger uitpakte dan de vooraf afgesproken prijzen van 60 cent. De teler moest in dat geval met 60 cent genoeg nemen en liep feitelijk zes cent mis. "Maar van een verlies is geen sprake", geeft Coucke aan. "De teler ontvangt immers uiteindelijk de prijs waarmee hij aanvankelijk tevreden was." Het tweede jaar verliep beter. De telers ontvingen gemiddeld 9 cent meer dan op de fysieke markt.

Veel fruittelers zijn aangesloten bij BelOrta. De groente- en fruitveiling geeft aan dat de keuze om gebruik te maken van de lange termijncontracten bij haar leden ligt. "Wij zien FTC als een soort van verzekering waarop iedereen zich vrij kan inschrijven", laat Kris Jans, manager van de afdeling fruit weten.

“
Het fysiek verhandelen van fruit behoort nog steeds toe aan de veiling

Kris Jans - BelOrta

Online verkoop via Service2Fruit

Voor FTC smaken de peren naar meer. Het bedrijf verwierf aandelen in Service2Fruit, een handelsplatform voor fruit. Via dat platform kunnen fruittelers hun producten online verkopen en potentieel een groter publiek bereiken.

"Het fysiek verhandelen van fruit behoort nog steeds toe aan de veiling", verklaart Jans. "Wij zorgen voor een concentratie van het aanbod en diversificatie in de afzet voor onze telers. Elke teler is vrij om zijn verkoopmanier en moment te kiezen binnen ons verkoopkwadrant. Echter aan andere systemen zijn ook extra kosten verbonden. Ook dat moet men afwegen."

Verkoop van melk op de termijnmarkt

DLV richtte een aantal jaren geleden ook al Milk Trading Company (MTC) op dat actief is op de termijnmarkt voor zuivel op de beurs. MTC draaide een aantal goede jaren op rij en het aantal aangesloten leden groeit elk seizoen. Ook vanaf

oktober, als de jaarlijkse nieuwe ledenwerving ingezet wordt, verwacht Coucke wederom veel interesse van melkveehouders.

Bron: Eigen verslaggeving

VILT vzw

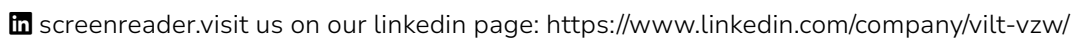
Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact

M • info@vilt.be

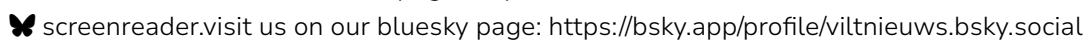
Volg ons op:

 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](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra