nieuws

Marktadvies DLV helpt agribusiness risico's beheersen

nieuws

Om een transparanter prijsproces mogelijk te maken tussen toeleveranciers, landbouwers, verwerkers en de handel, ontwikkelde adviesbureau DLV de marktadviesdienst 'DLV MAS'. "Naast informatie en ondersteuning bij het afsluiten van contracten, kan de landbouwer een beroep doen op DLV MAS om een deel van zijn producten op de termijnmarkt te plaatsen", schrijft Landbouwleven.

14 MEI 2012 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:18

Lees meer over:
handel
landbouw algemeen

Om een transparanter prijsproces mogelijk te maken tussen toeleveranciers, landbouwers, verwerkers en de handel, ontwikkelde adviesbureau DLV de marktadviesdienst 'DLV MAS'. "Naast informatie en ondersteuning bij het afsluiten van contracten, kan de landbouwer een beroep doen op DLV MAS om een deel van zijn producten op de termijnmarkt te plaatsen", schrijft Landbouwleven, het onafhankelijk weekblad voor het platteland.

"Het DLV-advies is tot nu toe sterk gebaseerd op kostenbeheersing", zegt Dirk Coucke, CEO van DLV Belgium en initiatiefnemer van DLV MAS. "Maar zelfs wanneer de kosten perfect geoptimaliseerd zijn, kan een bedrijf onrendabel zijn wanneer het niet de correcte prijs voor zijn producten krijgt." De vele landbouwers die hun producten leveren en pas achteraf vernemen welke prijs ervoor betaald wordt, doen niet aan risicomanagement. De impact van prijsrisico's is nochtans groot op gespecialiseerde bedrijven.

"Risicobeheersing, door gebruik te maken van de bestaande termijnmarkten, wordt steeds belangrijker", meent Coucke. Termijnmarkten bevatten een schat aan informatie, maar zijn complex. Daarom herwerkt en interpreteert DLV MAS informatie van

termijnmarkten en de spotmarkt en geeft de adviesdienst accurate en kant-en-klare managementinformatie. Via regelmatige marktberichten informeert DLV MAS de aangesloten of geabboneerde bedrijven over de prijsvorming van hun producten.
Daarna kiest de landbouwer voor één van de drie marktmodellen. Een eerste optie zijn afzet- of margecontracten waarbij de landbouwer bij zijn leveranciers en afnemers een gegarandeerde prijs bedingt voor een voldoende lange tijd. Op deze manier is hij zeker van een bepaalde brutowinst. "DLV MAS onderhandelt de contracten niet in de plaats van de landbouwer, maar vergroot zijn onderhandelingsmacht door middel van prijsinfo en voorbeeldcontracten", verduidelijkt Hilde De Wachter, communicatie manager bij DLV Belgium. Dat hoeft naar verluidt niet beperkt te blijven tot producten of subsectoren waar contractteelt al ingeburgerd is.
De tweede optie is het marktmodel waarbij de boer of tuinder zelf zijn marktrisico individueel of in groep afdekt op de termijnmarkt. Tot slot is er nog het combinatiemodel waarbij de landbouwer zich gedeeltelijk op de termijnmarkt indekt voor zijn aan- of verkopen. Ook de leverancier of afnemer kan zich gedeeltelijk indekken zodat de risico-indekking korter of verder in de productiekolom wordt gelegd.
Het is namelijk niet de bedoeling dat DLV MAS met de landbouwers een blok gaat vormen tegen de andere actoren in de keten. Toeleveranciers en verwerkers, die ook gevoelig zijn voor schommelingen van de grondstofprijzen, kunnen net zo goed voordeel halen uit het advies van DLV MAS. De marktadviesdienst mikt onder meer op veevoederleveranciers, graanhandelaars, slachthuizen, uitsnijderijen en industriële bakkerijen.
Naast de marktinformatie en de ondersteuning bij het afsluiten van contracten, kunnen landbouwers een beroep doen op DLV MAS om een deel van hun producten op de termijnmarkt te plaatsen. Daarvoor werd een methodiek ontwikkeld zodat de landbouwer het 'hedgen' of 'afdekken van de risico's' kan doorgeven aan DLV. Zo moet hij niet alle dagen zelf achter de pc zitten om de markten op te volgen en op het juiste moment te 'hedgen'. DLV MAS volgt de termijnmarkt op de voet en maakt de nodige berekeningen en prognoses voor de landbouwer.
Momenteel worden er 'trading companies' opgericht waar geïnteresseerde landbouwers kunnen instappen. Via deze structuren zullen zij een beroep kunnen doen op de contractwerking en het hedgen. Ook voor de overige schakels van de agribusiness staan initiatieven op stapel. Deze hebben eerder een projectmatig karakter omwille van de specificiteit van elk bedrijf.

Bron: Landbouwleven/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
Crafted by Brigada