duiding

Risicobeheersing in de varkensketen

duiding

Termijnmarkt is lichtpuntje in voor de varkensboer donkere tijd

2 FEBRUARI 2015 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:53



Meer produceren aan een zo laag mogelijke kostprijs, is al jarenlang het credo in de varkenshouderij. Maar wat wil die big of kilo vlees extra baten als zelfs de meest kostenbewuste bedrijfsleider niet opgewassen lijkt tegen de prijsvolatiliteit en de aanslepende laagconjunctuur in de sector. Is het dan niet dringend tijd om op zoek te gaan naar een nieuw marktmodel? Dankzij een demonstratieproject dat adviesbureau DLV uitvoert met de steun van Vlaanderen en Europa worden risicomanagement en de rol die de termijnmarkt daarin kan spelen concreter dan ooit tevoren. Zo concreet dat enkele tientallen Vlaamse varkenshouders op dag van vandaag hun voedermarge per varken proberen veilig te stellen door zich op de termijnmarkt in te dekken tegen een dubbel prijsrisico (varkens én voeder). Het opzet is niet helemaal geslaagd omdat de varkenstermijnmarkt in Europa een flauw afkooksel is van haar Amerikaanse evenknie waar iedere dag 700.000 ton varkensvlees verhandeld wordt. Zoals Bart Teuwen van DLV dat zo mooi zegt: “Naar een feestje waar geen volk verwacht wordt, komt niemand.” Einde verhaal? Niet als het van DLV afhangt want CEO Dirk Coucke is stellig over hun intentie om kopers (slachthuizen en vleesverwerkers) naar de termijnmarkt te lokken. Ietwat verrassend is ook de vaak verguisde speculant onmisbaar. We starten deze reportage met een eenvoudige initiatie in de werking van een termijnmarkt, waarbij de o zo volatiele aardappelprijs dienstdoet als voorbeeld.
Elke landbouwer heeft ondertussen al van de termijnmarkt gehoord, maar bijna niemand weet wat het precies voor hem of haar kan betekenen en de meesten haken af wanneer er met woorden als ‘futures’ en ‘hedgen’ gegoocheld wordt. Jammer, want voor de boer die terug meester wil worden over zijn portemonnee zijn de opties beperkt en de termijnmarkt is er daar zeker één van. Dat je met gezond boerenverstand de werking van de termijnmarkt kan begrijpen, daar overtuigde Jan de Keyser (directeur Agriculture bij BNP Paribas Fortis) ons van door een heldere uiteenzetting over het thema te geven tijdens Agriflanders in Gent.

Fictie met een harde financiële realiteit

Een ‘future’ blijkt niet meer dan een duur woord voor een termijncontract waarmee een transactie in de toekomst wordt afgesproken. Het product is duidelijk omschreven, bijvoorbeeld 25 ton aardappelen van het ras Bintje met een minimum doorsnede van 50 millimeter, frietgeschikt en op een kleibodem geteeld. De prijs staat ook vast en wordt bepaald door vraag en aanbod. Een ordinair contract dus? Nee, toch niet want koper en verkoper kennen elkaar niet en hebben nooit de intentie om die 25 ton aardappelen onderling uit te wisselen. De transactie is puur financieel. Tot welk nut dient dat? Zie het als een verzekering die verkoper (aardappelteler) en koper (aardappelhandelaar of -verwerker) kunnen afsluiten om zich in te dekken tegen prijsrisico’s.
aardappel_LoonwerkDefour.geVILT.jpg

Ondertussen gaat de fysieke – reële markt, zo je wil – zijn gewone gangetje. De teler verkoopt zijn aardappelen uit de schuur aan zijn vertrouwde handelaar en rekent af aan pakweg 10 euro per 100 kilo. Eigenlijk is die producent daar niet tevreden mee want hij

telde uit dat hij 14 euro per 100 kilo bewaaraardappelen nodig heeft om een mooi rendement over te houden aan de teelt. Gelukkig voor de landbouwer heeft hij maanden voor de nieuwe oogst tien termijncontracten (250 ton aardappelen) verkocht voor levering in april het daaropvolgende jaar. Op dat moment was er een koper op de termijnmarkt die aardappelen aan 14 euro per 100 kilo een goede zaak vond.

Zoveel maanden later blijken bewaaraardappelen voor levering in april geen 14 maar slechts 10 euro waard en doet de producent dus een goede zaak op de termijnmarkt. De aardappelteler koopt zijn termijncontracten terug tegen een prijs van 10 euro per ton en boekt hiermee een winst van vier euro per ton. Die vier euro telt hij op bij de tien euro die hij van zijn handelaar kreeg zodat hij in totaal 14 euro per ton aardappelen vangt. Voor 250 ton aardappelen heeft de landbouwer in kwestie het risico op een prijsdaling uitgesloten, met dank aan de termijnmarkt.

Op de termijnmarkt moet je de bluts met de buil nemen

Oogt mooi, maar meestal zit er een adder onder het gras. Hier is dat de situatie waarin de aardappelprijs (onverhoopt) aantrekt. Het 'communicerend vat' dat de termijnmarkt is, werkt namelijk ook in de andere richting en effent de pieken evenzeer als de dalen. De teler die 14 euro per 100 kilo vooropstelde, is uiteraard blij met de 18 euro die hij van zijn handelaar ontvangt maar wordt op de termijnmarkt met ongeveer dezelfde prijs geconfronteerd voor leveringsmaand april. Hij verkocht tien termijncontracten aardappelen aan 14 euro per 100 kilo en maakt dus 10.000 euro verlies (4 euro per 100 kilo op een totaal van 250 ton) bij het terugkopen ervan. De anonieme koper van die contracten wrijft in zijn handen want hij spaart datzelfde bedrag uit of maakt zoveel winst indien het geen aardappelhandelaar of -verwerker maar een speculant betreft.

> Als landbouwer verkoop je niet meer termijncontracten dan het productvolume dat je op de fysieke markt kan leveren. Je gaat dus niet speculeren

De landbouwer uit ons verhaal profiteert in situatie twee dus niet van de hoge aardappelprijs op het einde van het seizoen. Het 'surplus' dat hij ontving van zijn handelaar heeft hij hard nodig om zijn termijncontract met verlies af te wikkelen. Moet hij daar rouwig om zijn? Eigenlijk niet, want maanden voordien had de teler bij het 'hedgen' van de aardappeltermijncontracten voor zichzelf uitgemaakt dat hij vrede heeft met 14 euro per 100 kilo aardappelen. "Tevreden zijn met het rendement dat je initieel vooropstelde, dat is misschien wel het moeilijkste aan de termijnmarkt", aldus Jan De Keyzer. Ken je eigen kostprijs, stel een bepaalde marge voorop, sluit niet meer termijncontracten af dan het volume dat je op de fysieke markt kan leveren – je bent landbouwer en geen speculant – en laat je nadien niet meeslepen door prijzen die de waan van de dag weerspiegelen. Kort samengevat is dat een goede leidraad om teleurstellingen of financiële drama's op de termijnmarkt te vermijden.

Verhandelde volumes op termijnmarkt overtroeven de fysieke markt

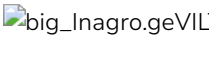
Over naar de varkenstermijnmarkt, waar handel gedreven wordt met varkenstermijncontracten van zo maar eventjes 8.000 kilo geslacht gewicht en biggentermijncontracten van elk 100 biggen. Voor een (goed functionerende) termijnmarkt voor varkens moet je niet in Frankfurt (Eurex) en al helemaal niet in Parijs (Matif) zijn maar in Chicago. De Chicago Board of Trade (CME/CBoT) is de grootste grondstoffentermijnmarkt ter wereld. Om even een idee te geven, zes dagen omzet op CBoT is het equivalent van de jaaromzet van de New York Stock Exchange, beter bekend als Wall Street. CBoT werd zo groot met dank aan speculanten die geld proberen te verdienen met landbouwgrondstoffen.


soja_geVILT.jpg

"Vooraleer een boot met soja aanmeert in Antwerpen of Rotterdam kan hij al twaalf keer verhandeld zijn op de termijnmarkt", weet Dirk Coucke, CEO van DLV. Op de termijnmarkten wordt ook acht keer de wereldwijde graanproductie verhandeld en in Chicago vijftien keer de fysieke varkensproductie van de Verenigde Staten. In Europa is alleen de termijnmarkt voor tarwe in Parijs (Matif) zo liquide dat ze quasi perfect functioneert. Door de vele transacties is ze een prima weerspiegeling van de fysieke markt. De vijf procent afwijking die er toch kan zijn, wordt het basisrisico genoemd en is iets om rekening mee te houden. Net zoals de transactiekosten, die op de varkenstermijnmarkt standaard 40 cent per karkas bedragen.

Rendement van varkenshouderij is ondermaats

Het adviesbureau met hoofdzetel in Heusden-Zolder is zich drie jaar geleden gaan verdiepen in de termijnmarkt voor varkens. De reden ligt voor de hand. "Sinds 2007 is de prijsvolatiliteit van varkens en voeder enorm toegenomen terwijl de marge die daar normaal voor de boer tussen verscholen zit helemaal verschrompelde. Boeren waren zelfs niet meer in staat om de facturen van de voederfirma's te betalen", constateert Coucke. Bedrijven waar de technische prestaties stagneerden, vielen de één na de ander af of werden overgenomen. De overblijvers proberen de dalende rentabiliteit op te vangen met betere dierresultaten en wachten op betere tijden.


big_Inagro.geVILT.jpg

Door velen, de Europese Commissie inclusief, wordt de sector overproductie verweten. “Onterecht”, vindt Dirk Coucke, en wel om volgende reden: “In Europa zijn we enorm fier op het exportsucces van diepgevroren aardappelproducten. Wel, dat wordt gemaakt dankzij een hoge zelfvoorzieningsgraad. Zie het dus ook als een opportuniteit dat Europa negen procent meer varkensvlees produceert dan het binnenlands verbruik.” Hij voegt er nog fijntjes aan toe dat elk varkenskarkas in het verleden zijn weg naar de binnen- of buitenlandse markt al vond. Er werd nog nooit een overschot aan varkensvlees vernietigd zoals bij melk, groenten of fruit wel al is gebeurd.

Problemen begonnen toen de voederprijs volatiel werd

Van begin jaren ’90 tot 2006 kostte een vleesvarken zo’n 50 euro aan voeder, zonder al te grote schommelingen. Door de volatiele varkensprijs wisselden goede en slechte jaren elkaar af, maar gemiddeld genomen verdiende iedereen in de sector zijn boterham. De varkensprijs bleef nadien schommelen, nieuw was dat ook de voederprijs vanaf 2007 erg volatiel werd. “Door de fluctuaties van de voederprijs werd het verdienmodel in de varkenshouderij ontwricht”, meent Bart Teuwen, adviseur bij DLV Market Advisory Services. “De sector was daar niet op voorbereid”, beaamt Dirk Coucke, die een opvallende vaststelling deed bij het ‘uitsmeren’ van de varkens- en voederprijs in de tijd. Terwijl de volatiliteit van het moment de varkensboeren nekt, lopen de voederkost en de varkensvleesopbrengst opvallend gelijk wanneer je gemiddelden vergelijkt op middellange termijn, weliswaar met steeds dalende voederwinsten.

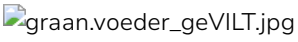
Een correlatie van ruim 96 procent gedurende een jaar kan geen toeval zijn zodat DLV besluit dat de voederprijs de varkensprijs stuurt, zeker als je dit op jaarbasis bekijkt. “Er wordt gekeken naar de prijs van de voeders om te weten hoeveel een varken ‘mag’ kosten”, klinkt het. Wat een varkensboer gemiddeld verdient, is overigens zeer transparant doorheen de keten. Het voeder maakt immers 70 procent van zijn kostprijs uit. Verderop in de keten is die transparantie een stuk minder. Naar de prijs van deelstukken, de capaciteit van vriezers in slachthuizen en de aanwezige vleesstocks hebben de meeste partijen het raden.

> Een termijnmarkt is ondoorzichtig over de identiteit van kopers en verkopers maar uiterst transparant wanneer het prijzen betreft

In de wetenschap dat varkenshouders structureel zo’n zes euro per varken tekortkwamen de voorbije jaren stelt Coucke zich vragen bij het huidige marktmodel. Sterker nog, bij DLV is men ervan overtuigd dat het zo niet verder kan. Dat het onacceptabel is dat een varkensboer zo weinig verdient, hoor je wel meer. De vraag is wat je daaraan kan doen, en nog belangrijker, of de keten bereid is tot verandering. Integratie is een mogelijkheid, voor boeren die de schulden bij hun voederleverancier hebben opgestapeld vaak zelfs de enige mogelijkheid. DLV ziet voor de producenten nog een andere uitweg uit de financiële onzekerheid: een nieuwe markt creëren, weg van de wekelijkse markt, waarbij varkens op langere termijn worden verkocht en waar opnieuw wordt onderhandeld over de prijs. De termijnmarkt is een ideaal hulpmiddel daarvoor en kan dienen als verzekering tegen prijsrisico’s.

Marge veilig stellen door verzekering te nemen op zowel opbrengsten als kosten

Het idee is dat een varkensboer zijn voedermarge kan ‘vastklikken’ op een niveau waar hij zelf vrede mee heeft door het prijsrisico voor varkens én voeder in te dekken, op de termijnmarkt of op de fysieke markt. Van bij de start klonk dat tientallen varkenshouders als muziek in de oren. Zij verenigden zich in twee coöperaties, de zogenaamde Pig Trading Companies, goed voor een gezamenlijke varkensstapel van 1,2 miljoen dieren. De bedoeling was om alle transacties te laten verlopen via de termijnmarkt zodat het normale (fysieke) handelskanaal niet verstoord zou worden. De raad van bestuur van de boerencoöperatieven keurde een “hedge-protocol”, een vooropgestelde voederwinst met een normale cyclische beweging, goed zodat DLV een houvast heeft bij het innemen van posities op de beurs in Frankfurt (Eurex). Daar worden termijncontracten voor varkenskarkassen verhandeld, insiders spreken van ‘hog futures’ of kortweg ‘FHOG’.


graan.voeder_geVILT.jpg

Een future voor varkensvoeder bestaat niet, maar alleen de varkensprijs indekken met termijncontracten stelt de marge niet veilig. Daarom ontwikkelde DLV de MAS-index die de voederprijs zo goed mogelijk nabootst via een gemiddelde prijs voor een grondstoffenkorf van tarwe, maïs en soja. Door ook rekening te houden met factoren zoals de euro-dollar-wisselkoers en de historische BEMEFA-notering scoort de MAS-index in vergelijking met de reële voederprijs een nauwkeurigheid van om en bij de 92 procent. Eén uitgebalanceerde positie op de termijnmarkt via de MAS-index komt overeen met maar liefst 535 ton varkensvoeder, waarmee meteen duidelijk is waarom de boeren zich verenigden in een coöperatie.

> Pig Trading Companies scoorden op de termijnmarkt beter dan op de fysieke markt

Een analyse van de periode september 2012 tot en met december 2014 leert dat met deze methodiek gemiddeld 2,68 euro meer winst per varken is gemaakt. Jammer voor de coöperatieve varkensboeren is dat ze veel minder dan het vooropgestelde derde van

hun productie op de termijnmarkt verhandeld hebben. Door het gebrek aan belangstelling bij afnemers (of andere kopers op de termijnmarkt) bleef het volume aan transacties steken op drie procent van de 1,2 miljoen varkens binnen de Pig Trading Companies. In vakjargon heet het dat de Europese varkenstermijnmarkt 'onvoldoende liquide' is om aantrekkelijk te zijn. Dat de vraag wel zou volgen met het grotere aanbod bleek niet te kloppen. Afnemers willen enerzijds meerdere aanbieders en anderzijds willen ze kunnen opgaan in de anonimiteit van een goed functionerende termijnmarkt. Op de Amerikaanse termijnmarkt voor soja kan zelfs een firma als Cargill een grote transactie sluiten zonder dat iemand dat in de mot heeft. Negentig procent van het aantal transacties gaat namelijk uit van speculanten, zij zijn de olie in het raderwerk van de termijnmarkt.

Waaraan ontbreekt het de Europese varkenstermijnmarkt?

Het gebrek aan marktinformatie over de varkensketen is volgens de DLV-experten Dirk Coucke en Bart Teuwen het grote struikelblok. Een termijnmarkt op gang brengen, vraagt openheid. Anders gaan speculanten zich in Europa niet wagen aan termijncontracten voor varkens. Vandaag weten zij bijvoorbeeld niet hoeveel zeugen er recent geïnsemineerd zijn, hoeveel varkens er momenteel vetgemest worden en hoeveel karkassen er in de vriezers hangen. En de informatie die voorhanden is, is helaas al verouderd op de dag van publicatie. "Op de website van het Amerikaanse landbouwministerie USDA vind je het aantal slachtingen van de vorige dag terwijl we in Europa al blij zijn met cijfers over de slachtingen tijdens de voorgaande maand", illustreert Coucke.

varken.spaarvarken.jpg

Naast speculanten moeten uiteraard ook 'echte' afnemers overtuigd worden van de zin van een varkenstermijnmarkt. Het leek er in eerste instantie op dat slachthuizen daar moeilijk toe te bewegen zijn, maar verderop in de keten bespeurt DLV veel interesse. Voor vleesverwerkers houdt de volatiliteit van de varkensprijs namelijk een veel groter risico in dan voor slachthuizen. Dat neemt niet weg dat ondertussen ook enkele slachthuizen interesse tonen. De grote vraag blijft of de verschillende partijen in de varkensketen bereid zullen zijn om marktinfo met elkaar te delen. "Iedereen neemt een afwachtende houding aan, maar tegelijk moedigt men ons aan om door te zetten met het termijnmarkt-verhaal. Het besef is er dat de varkensmarkt nood heeft aan risicomanagement en de termijnmarkt die stabiliserende factor kan zijn", besluit Bart Teuwen.

Het gebrek aan liquiditeit op de varkenstermijnmarkt van Frankfurt, en het ontbreken van marktinformatie als onderliggende oorzaak, is vooral een kwestie van wie zet de eerste stap. Bij DLV blijven ze er alleszins in geloven. En de Pig Trading Companies? Die blijven bestaan, ook na afloop van het demonstratieproject, zodat er coöperaties van varkenshouders klaarstaan wanneer de varkenstermijnmarkt in Europa écht uit de startblokken schiet of wanneer de fysieke markt eindelijk openstaat voor langetermijncontracten.

Meer weten? Schrijf je dan in voor de studieavonden en e-nieuwsbrief in het kader van het demonstratieproject 'Bevordering van de rendabiliteit in de varkenssector door het verstrekken van marktinformatie en het afdekken van voedermarges op termijnmarkten'

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