

14. udgave - Efteråret 2023

Fondsmæglerselskabet

agrocura

Udsendt i
16.000
eksemplarer

**VIRKSOMHEDSPRÆSENTATION
BLEV STARTSKUDDET TIL EN
HELT NY HVERDAG OG ØKONOMI**

**”JEG HAR FÅET MULIGHED
FOR AT INDFRI HELE MIN
BANKGÆLD OG HAR PLUS
PÅ KASSEKREDITTEN”.**

LÆS SIDE 16

**RASMUS HAUN HANSEN:
ET FINANSIERINGS-
TJEK KAN FØRE TIL
EN BEDRE BELÅNING**

Læs side 6



**MIKKEL EBBESEN:
FINANSIELLE VÆRKTØJER
KAN SKABE SIKKERHED I ET
VOLATILT RÅVAREMARKED**

Læs side 13

SAMARBEJDE OG DIALOG ER VEJEN TIL DEN BEDSTE FORRETNING



Af Hans Vigen
Direktør
2961 1813
hvi@agrocura.dk

Det forgangne år har været hektisk på stort set alle de områder som Agrocura opererer indenfor. Vi har set råvarer, renter og aktier der har sat nye rekorder for efterfølgende at tangere dem. Hvor der gradvist er kommet mere ro på råvarer og energi, er det nu særligt renten der giver anledning til bekymrende miner blandt vores kunder.

Vi kan mærke at mange har genovervejet deres fremtidsplaner og investeringer på baggrund af markedsudviklingen i det forgangne år. Det er både positivt og negativt. For ja det er selvfølgelig ærgerligt at måtte udskyde eller droppe sine investeringsplaner fordi renten er steget til helt uvante niveauer på bare et år.

Men omvendt er det fra mit synspunkt også meget positivt, fordi det vidner om at en ny æra har indfundet sig i Dansk Landbrug. Væk er tiden hvor investeringer blev foretaget fordi man gerne ville overgå naboen, og er i stedet afløst af et ubetinget fokus på afkast og tilbagebetaling.

I de tidligere versioner af denne avis har jeg brugt det meste af denne spalteplass på at knytte kommentarer til markedsudviklingen. Det vil jeg dog undlade i år, da mine dygtige kolleger på de næste sider vil give dig en fyldestgørende opdatering på hvad der rører sig på de enkelte markeder.

KUNDERNE I FOKUS

Jeg vil i stedet gerne udnytte denne plads til at kigge lidt indad på den udvikling som Agrocura igennem de sidste par år har været igennem. For i min optik afspejler dette års avis nemlig i ekstra høj grad dette. For det er med en ekstra portion stolthed, at jeg læser dette års avis. En avis der i mine øjne afspejler strategien om at komme tættere på vores kunder, og som vi for år tilbage vedtog og sidenhen har arbejdet målrettet på at effektuere.

Når jeg læser artiklerne om Flemming, Lars, Martin og Søren der alle frivilligt har ind-

vilget i at stille op med deres historier, så bliver jeg først og fremmest glad på deres vegne over den værdi som de hver især har fået. Det gør mig også stolt, at vi som virksomhed kan tilbyde så alsidige produkter, som vi i løbet af de sidste år har formået at få udviklet og som de 4 historier afspejler. Men mest stolt bliver jeg egentlig når jeg tænker over måden det er foregået på. For selvom Flemming endte med at skifte til et andet pengeinstitut, så foregik processen på en god og ærlig måde, hvor der ikke blev smækket med nogle døre og med en god dialog undervejs.

Og selvom vi i Agrocura ikke direkte kunne hjælpe med at løse Lars udfordringer med hans indskudskonto, så vidste vi lige præcis, hvor han kunne få den rette rådgivning og hjælp. I min optik er det gode eksempler på at det er via en åben og ærlig dialog samt et godt samarbejde på tværs af interessenter at vi lykkedes med at skabe det bedste resultat for kunden – og dermed også sikre kunden den bedste forretning.

Samtidig håber jeg også at deres fortællinger kan være med til at inspirere dig som læser denne avis, for uanset hvad udfordringen kan være, så findes der som regel altid en løsning på tingene.

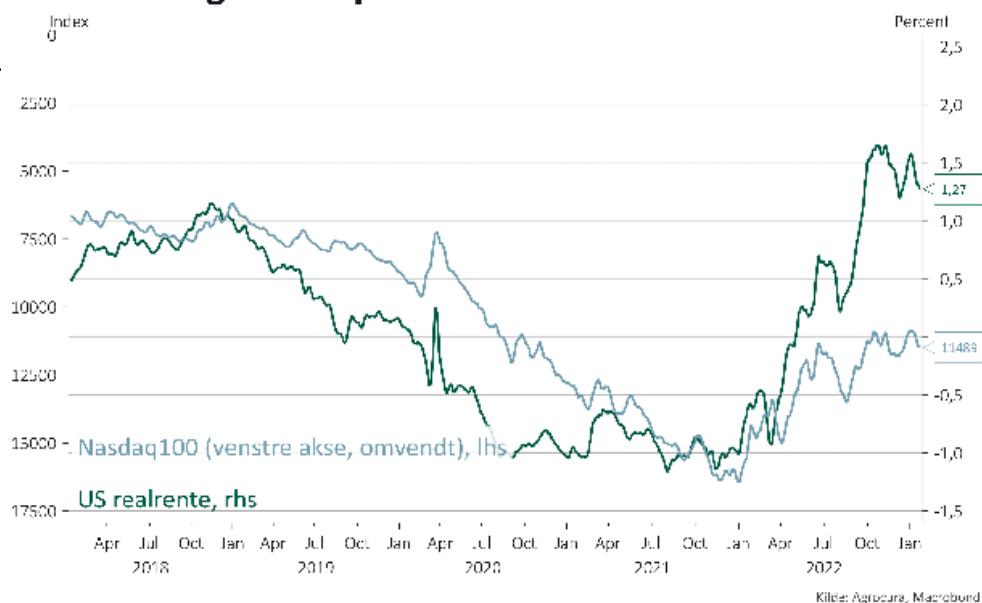
STRATEGIEN I AGROCURA

Ligesom i enhver anden virksomhed tager vi i Agrocura også vores strategi op til løbende revision. Vores nuværende strategi har bragt os over en Fondsmæglergodkendelse, nye medarbejdere og samarbejdspartnere samt ikke mindst udvikling af nye produkter.

Og selvom vi indimellem også må revidere vores fremtidsplaner afhængigt af hvordan markederne udvikler sig, så kan jeg allerede nu godt garantere at I ikke har set eller hørt det sidste til os.

God læselyst.

Realrente og Nasdaq100



GENFØDSEL TIL 60/40 PORTEFØLJEN?

2023 har indtil nu overrasket de fleste når det kommer til aktiemarkedernes udvikling. Det står også i kontrast til den konsensus der var 1. januar, hvor finanshusene for første gang i mindst to årtier forventede at aktierne ville slutte året lavere end det startede. Kombineret med rekord nettospekulation i aktiefald var det vores opfattelse at det kunne være en fordel at være kontrær i forhold til markedsconsensus. Derfor skrev vi i vores ugentlige konjunktur-skriv i uge 3 at aktierne kunne overraske positivt i 2023, trods risiko for recession.

Én af årsagerne til aktiernes stærke performance er at de økonomiske overraskelser ikke har været så negative som frygtet. Det har samtidig også medvirket til at obligationerne har haft det sværere end vi havde forventet ved årets indgang. Kigger vi på de mellemrange og lange renter har vi ligget i samme snævre interval siden oktober, og har derfor "kun" fået kuponrenten i afkast, mens kursstigningen indtil nu er udeblevet. Derved er parløbet mellem positive obligationsafkast og positive aktieafkast, som vi har været vant til næsten siden finanskrisen, sat på prøve. Det kan også betyde at vi får en genfødsel af den oprindelige porteføljetheori hvor obligationer og aktier er hinandens modvægt og derved risikominimerende i porteføljesammenhæng.

I den vedlagte graf ses udviklingen i realrenterne holdt op mod aktieudviklingen i Nasdaq indekset, hvor sidstnævnte er vendt på hovedet for syns skyld. Her har forholdet fulgtes ad siden 2019, og lavere renter og mere likviditet har været en drivkraft til flere aktiestigninger. Antager vi at dette forhold er slut eller sat på standby kan en kombination af aktier og obligationer i porteføljen give rigtig god mening.

Indtil nu i år er det indiskutabelt at 100 % aktier havde været at foretrække, målt på afkast. Det ses også i vores egne porteføljer i CuraInvest hvor de ca. 10 % vi havde i afkast efter sommerferien primært skal findes fra vores aktieallokering. Fra et risikoperspektiv bør obligationer dog tænkes ind i en porteføljesammenhæng af flere årsager.

For det første peger flere og flere af vores konjunkturmodeller og nøgletal mod en økonomisk opbremsning og recession. Dette forhold udløses altid af en for stram pengepolitik (bortset fra pandemier) hvorfor renterne sænkes og derved giver kursstigninger på

obligationer. For det andet, i tilfælde af at modellerne tager fejl og der ikke kommer recession, er kuponrenten for mange obligationer 4-5 %, så selvom renterne ikke falder retur og kursstigningen udebliver får vi et afkast. Sidst men ikke mindst, hvis renterne skal stige yderligere, sker det som konsekvens af en bedre end ventet økonomi, hvilket i så fald vil give aktiestigninger, mens det modsatte alt andet lige vil ske i tilfælde af recession. Derfor er det i vores optik god risikostyring at gøre brug af begge aktiver når vi sammensætter porteføljerne i CuraInvest. Varighed, kvalitet og type af obligationer er derudover de næste betragtninger vi gør.

NY HJEMMESIDE

På vores nye hjemmeside www.curainvest.dk ligger vi løbende analyser op der fokuserer både de cykliske tendenser som vi har skrevet lidt om i ovenstående og de sekulære tendenser som kunstig intelligens, demografi, grøn omstilling med videre. Derudover kan man løbende følge med i vores arrangementskalender, hvor vi jævnligt lægger nye webinarer op og invitere til "gå-hjem" møder rundt om i landet.

På hjemmesiden kan man også prøve vores risikoprofil, hvor vi kommer med et oplæg til hvordan en portefølje kunne se ud i CuraInvest efter ens individuelle besvarelser.



Af Jens Kornbeck
Porteføljemandager
2860 3999
jko@curainvest.dk

Det er fremtiden, og den er her allerede

Hvorfor behandle hele marken – når der kun er et behov i enkelte områder?

Med »One Smart Spray« er det muligt kun at behandle områderne med ukrudt »On The Go«

One Smart Spray kombinerer højteknologisk præcision med agronomisk viden der kan anvendes direkte i afgrøden. Udstyret med ét kamera for hver bom-meter og en reaktionstid i millisekunder tages beslutningen om den enkelte dyse skal åbne eller lukke hurtigt. Der er ikke behov for at overflyve marken først, hvorfor alle gode sprøjtedage kan udnyttes og **One Smart Spray** er uafhængig af om det er nat eller dag.

Når marken er behandlet, dannes et ukrudtskort, så markernes ukrudtstryk nøje kan følges over tid og en eventuel særlig opmærk-

somhed kan sættes ind i tide så for eksempel resistent ukrudt ikke får lov at brede sig.

Først lanceres **One Smart Spray** i rækkeafgrøderne roer og majs, senere vil den lanceres i både raps og korn. På sigt vil **One Smart Spray** ved en sprøjte med 2 strengs system i for eksempel en vinterhvedemark om foråret kunne bortsprøjte kamille, burre, snepileurt og andet ukrudt, mens vækstregulering og eventuel svampekæmpelse udføres ud fra biomassen.



Kontakt os nu
for yderligere
interesse:
Søren Severin
25 23 35 56

PRECISION MADE SMART



onesmartspray.com

*Fremtiden for
ukrudtsbekæmpelse
kommer til Danmark.
Gentænk hvad du ved
om plantebeskyttelse.*

ONE **SMART** **SPRAY**

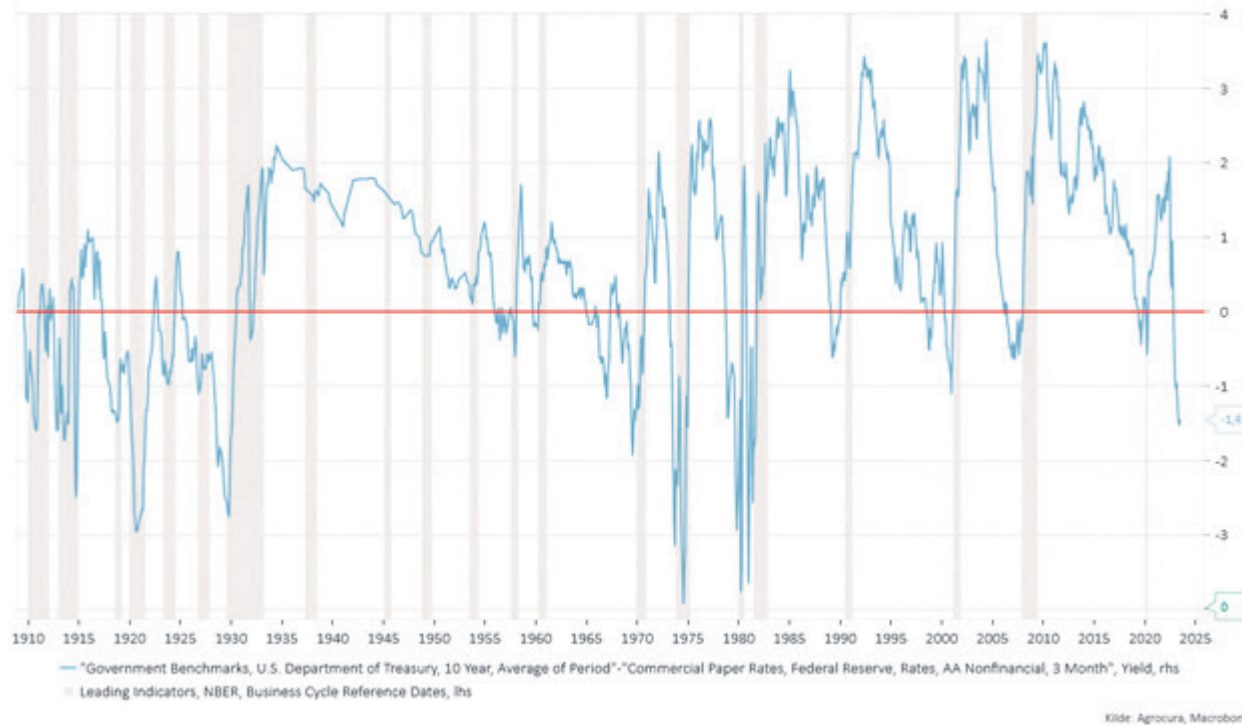


A Joint Venture of
BOSCH
Invented for life

BASF
We create chemistry

Inverteret rentekurve

10 år - 3 mdr.



FØRST RECESSION — DERNÆST OPTUR



Af Jens Schjerning
 Cheføkonom, HD-F
 2142 5620
 jes@agrocura.dk

Det positive af det negative er, at overstående forecaster et markant rentefald. Læg mærke til, hvor dyb kurven ligger denne gang dvs. de korte renter er langt højere end de lange og det overstiger langt IT-boblen og Finanskrisen. Dette betyder, at når renterne vender, så går det lynstærkt nedad, specielt med at få sat renterne ned fra centralbankerne.

DET VÆRSTE ER MÅSKE FORBI

De fleste kan huske krisen i 90'erne, IT-boblen og ikke mindst Finanskrisen. Da recessionen satte ind, blev renterne sænket markant. Men selvom renterne faldt, var der store fald på aktier- og ejendomsmarkedet. Det var først omkring de sidste rentenedsættelser, at aktie- og ejendomsmarkedet begyndte at vende rundt. Men vi kan formentligt ikke rigtigt sammenligne disse kriser med den nuværende, da vi denne gang har haft en høj inflation. Går vi tilbage og finder lignende situationer med høj inflation, så forholder det sig sådan, at specielt aktiemarkedet reagerer prompte på den voldsomme stigende inflation og når inflationen falder, retter aktiemarkedet sig.

Når vi har haft høj inflation, skal vi tænke mere i realpriser frem for nominelle priser. Det største aktieindeks i USA, SP500 var på sit laveste nede med 25% i okt. 2022. Hertil skal vi fratække næsten 10% inflation, dvs. rundt regnet havde SP500 tabt 35% i realtermer på det værste tidspunkt sidste år. Det er et stort fald set med historiske øjne. Det samme er gældende på ejendomsmarkedet. Kigger vi på danske forhold lå ejendomsmarkedet ca. nede med 8-9% i fald i 2022 og vores inflation blev godt 11%. Det betyder, at husmarkedet oplevede ca. 20% fald i reale termer. Igen er det et kæmpe fald set med historiske briller.

Derfor har både aktie- og ejendomsmarkedet rettet sig pænt her i 2023. Skal de positive tendenser på disse markeder fortsætte på lang sigt, så er det også nødvendigt at kapitalomkostningerne falder, dvs. renten. I Agrocura regner vi klart med, at inflationen fortsætter dens fald og at de høje renter kvæler økonomien, hvorved recessionen kommer frem med deraf følgende plads til markante rentefald.

VI KOMMER IKKE UDEN OM DET

Vores langsigtede konjunkturmodel har siden oktober 2022 signaleret en recession. Selve tallet til de ledende indikatorer er faldet uafbrudt siden dec. 2021. Udfaldsrummet, hvornår recessionen indtræffer i forhold til, hvornår vi fået et sikkert forecast på recession er stor. Der kan gå en rum tid inden recessionen indtræffer, ofte mellem 2 til 7 kvartaler. Hvor hård eller blød recessionen bliver siger vores model ikke noget om, der skal vi kigge mere på de fundamentale økonomiske forhold i verdenen.

INVERTERET RENTEKURVE

Den inverterede rentekurve er fortsat voldsomt inverteret. En inverteret rentekurve måles professionelt mellem den 2-årige og 10-årige statsrente. Når rentekurven inverterer, så er der sket det, at den korte rente, dvs. den 2-årige rente, er gået over den 10-årige. De lange renter er pludselig blevet billigere end de korte. Dette forhold kan kun foregå i en kortere periode. I vedlagte graf har vi vist den inverse rentekurve, lavet som forskellen mellem den 10-årige statsrente og den 3 måneders rente, det var for at få mere historik på. De grå søjler er recessioner. Der er et enkelt eksempel siden år 1910, hvor en inverteret rentekurve ikke medfører en recession, det var i 1965. Men her blev renten ikke for alvor sat op, forud for den inverse rentekurve. Så tager vi rentehævninjerne med fra centralbankerne, er der ingen eksempler på, hvor økonomien undgår en recession, når rentekurven bliver inverteret.

Agrocura podcast

- når viden er vigtig, men tiden knap

Bliv opdateret på markederne, hver lørdag kl. 11:00



SÅKOMBINATIONEN SOLITAIR DT

EFFEKTIV LETVÆGTER.

Størst mulig effektivitet med højeste præcision efter denne målestok er den nye **Solitair DT** konstrueret.

Herved er der fremkommet en alsidig såkombination med mange muligheder, med størst mulig kvalitet på det arbejde der udføres.

Vi kører DEMO med en Solitair DT 6 m. Kontakt allerede nu din LEMKEN forhandler eller vores demopilot Jens Jørgensen 40105929.



Få mere at vide på
lemken.com/solitair-dt

 **LEMKEN**

The Agrovision Company

FINANSIERINGSTJEK GAV AFSÆT TIL ØGET BELÅNING



Af Rasmus Haun Hansen
Finans og Strategi
2459 9707
rhh@agrocura.dk

Med et finansieringstjek i hånden tog Søren Korsgaard til møde i banken, hvilket medførte en forbedret realkreditbelåning af ejendommen.

Søren Korsgaard driver en planteavlsejendom ved Holstebro med fokus på kartofler, spinat, bælgsgød og forskelligt fremavlskorn i sædskiftet. Ud af de 179 hektar som indgår i Søren's markplan ejer han selv de 97 hektar.

Foruden aktiviteterne i Danmark har Søren i mange år været involveret i et jordprojekt i Rumænien, som dog aldrig har givet det nødvendige afkast, og som han derfor er ved at afhænde. Derfor fylder aktiviteterne i Danmark også mest i Søren's hverdag.

I mange år har Søren været kunde i det samme pengeinstitut, og selvom han gennem tiden også har fået interessante henvendelser fra konkurrerende banker, så har han følt sig godt tilpas og har vægtet loyaliteten og tilliden højere end den sidste krone.

"Jeg har altid haft en meget åben og ærlig dialog med mit pengeinstitut omkring tingene – både når det er gået godt, men også når det har været knap så godt. Det har givet en gensidig tillid mellem os," fortæller Søren Korsgaard.

GOD IND TJENING BLEV STARTSKUDDET

I foråret 2023 følte Søren alligevel at det kunne være rart at få en uvildig gennemgang af sin finansiering, og se om det nu faktisk også var så godt som han bildte sig ind, eller om han havde været for bløjet i sin tillid til banken. Han valgte derfor at benytte sig af Agrocuras finansieringstjek for at få deres vurdering af hans finansiering.

"Som så mange andre planteavlere kunne jeg

også fremvise et pænt regnskab for 2022, og jeg følte at tiden var inde til at prøve at se om jeg kunne gøre lidt ved min finansiering, herunder særligt min realkreditbelåning. Omvendt kan jeg som person rigtig godt lide at ens argumenter kan dokumenteres, og det passede Agrocuras finansieringstjek perfekt ind i," fortæller den midtjyske landmand.

Efter en telefonsamtale med Agrocuras rådgiver Rasmus Haun Hansen omkring sin situation og det ønskede formål med finansieringstjekket, sendte han sit regnskab og sine låneoversigter af sted til Rasmus.

"I finansieringstjekket tager vi dels udgangspunkt i hvordan kunden historisk har præsteret i sine regnskaber samt sammensætning af finansieringen. Det sammenholder vi så med de vilkår, som vi ud fra vores statistikker og erfaringer kan se sammenlignelige kunder har. Slutteligt præsenterer vi de muligheder, som vi vurderer, er realistiske for den pågældende landmand," fortæller Rasmus Haun fra Agrocura.

Ifølge ham har muligheden for en uvildig gennemgang af finansieringen været et populært produkt blandt Agrocuras kunder, og det har givet travlhed på kontoret i Aabenraa.

"Interessen fra vores kunder har været ret stor, og jeg tror at det hænger sammen med de store rentestigninger vi har set i løbet af 2022 og 2023. Det har givet et øget fokus på at have den rette finansiering," lyder begrundelsen fra Rasmus Haun.

MÆRKBARE RENTESTIGNINGER

Og netop rentestigningerne var også en af årsagerne til at Søren Korsgaard valgte at benytte sig af tilbuddet.

"Jeg tog en kursgevinst på mine fastforrentede lån i starten af 2022, hvilket betyder at hele min finansiering i dag består af variabelt forrentede lån. Derfor har jeg også mærket

rentestigningerne ret tydeligt – både i 2022 og 2023, og det har gjort at mit fokus på min finansiering er skærpet yderligere," fortæller han.

I finansieringstjekket fik Søren også en præsentation af Agrocuras renteforventninger, samt en vurdering af hvordan han konkret kan forvalte sine lån, så han er bedst rustet til at håndtere fremtidige udsving i renten.

Og selvom der ikke er nogle der ved hvad fremtiden bringer, så sætter Søren alligevel pris på Agrocuras rådgivning af ham.

"Jeg synes at det er rart at de tør lægge hånden på kogepladen og give mig nogle brugbare anbefalinger og råd som tilgodeser mig. Så er det ikke sikkert at verden udvikler sig lige præcis sådan, men det er med til at skærpe min opmærksomhed i forhold til finansieringen," fortæller han.

ØGET BELÅNING

En af hovedkonklusionerne i Søren's finansieringstjek var at hans belåningsgrad lå væsentligt under den officielle grænse på 70 %, og derfor var der gode muligheder for at øge hans realkreditbelåning taget de generelle prisstigninger der havde været på jord i hans område i betragtning.

Med argumenterne fra finansieringstjekket og et frisk regnskab i hånden tog Søren Korsgaard til møde med sin bank, og efter mødet fik han tilsagn om at få ejendommen vurderet på ny af sit realkreditinstitut. Og den nye vurdering af ejendommen gav pote for ham.

"Rent faktisk er jeg endt med at få øget min realkreditbelåning væsentligt, hvilket jeg selvfølgelig er meget tilfreds med. Ydermere så ramte det meget godt indenfor skiven i forhold til hvad Rasmus havde vurderet i finansieringstjekket, så her stemte rapporten ganske godt overens med resultatet," fortæller Søren smilende.

(U)tilfreds med dine finansieringsvilkår?

Få en **uvildig gennemgang af din nuværende finansiering** med fokus på dine muligheder for optimering af:

- Generelle omkostninger
- Lånesammensætning
- Bidragssatser
- Renter

Ring til os på 3267 7109
Oplys kampagnekoden

Agrocura23

og få en uvildig gennemgang af din finansiering

til **3.999 kr***

*normalpris 4.999kr.
Tilbuddet gælder frem til 31.12.23



Søren Korsgaard driver en planteavlsejendom med 179 ha. På billedet ses han (th) sammen med rådgiver Rasmus Haun Hansen.

NEW HOLLAND

OVERLEGEN HØST SIDEN 2014



DU HAR INGEN TID AT MISTE NÅR DET ER TID TIL AT HØSTE

Med New Hollands CR mejetærskere får du ikke kun en maskine, der automatisk assisterer den maksimale ydelse, du får også sikkerheden i vores Uptime løsning.



24/7 SUPPORT fra en gruppe eksperter
- specialuddannede teknikere - inklusiv back-up enhed.

TELEMATIK med fil-overførsel og Control Room.

UDVIDET REKLAMATIONSRET 3 års/1200 timers standard drivlinjedækning på motor, transmissionskomponenter og efterbehandlingssystem.

UDNYT FØRSÆSONEN
FÅ ET TILBUD FRA DIN NEW HOLLAND NU

CNH
INDUSTRIAL CAPITAL
Attraktiv finansiering via CNHi Capital

 Besøg New Holland Agriculture på Facebook!
Se mere på www.newholland.dk



HVAD ER DEN RIGTIGE RENTESTRATEGI FOR DIG?

Vi sidder lige nu på toppen af rentekurven, hvor vi efter alt at dømme har set de sidste renteforhøjelser fra FED og ECB og dermed også fra Nationalbanken. Spørgsmålet er så hvad vi kan forvente os af renten fremadrettet – og her er det vist ingen hemmelighed at vi i Agrocura forventer faldende renter, hvilket giver dig grund til at overveje din rentestrategi.



Af Benjamin Høegh
Kunderådgiver
2348 6130
bkh@agrocura.dk

Som låntagere har vi igennem de sidste mange år være begunstiget af faldende og atter faldende renter, hvilket blev afløst for 15 måneder siden af, hvad der skulle vise sig at være de hurtigste pengepolitiske opstramninger siden 80'erne. Det har givet anledning til mange panderynker hos både os og hos Jer.

Rigtig mange har siden rentestigningernes indtog lavet konverteringer fra fastforrentede lån til fordel for variabelt forrentet lån, med en skattefri kursgevinst til følge. Det betyder samtidig at de kvartalsvise terminsydelser i øjeblikket er flerdoblet set i forhold til tidligere, hvilket stiller krav til likviditeten og den øvrige driftsrentabilitet. Men som beskrevet i overskriften, forventer vi at renterne snarligt vil falde tilbage, hvilket giver fornyede muligheder for dig med en aktiv rentestrategi.

En rentestrategi er individuel og bør tilgodeses den individuelle virksomhed, finansierings-

strukturen og ikke mindst dig som ejer. Derfor er det vanskeligt at tale for en god eller dårlig, rigtig eller forkert rentestrategi, men snarere bør være tale om en velovervejet rentestrategi. Forhold som finansielt beredskab, markedsudsving og risikovillighed bør indtænkes. Vi hjælper dig selvfølgelig meget gerne i mål med en gennemført rente- og finansieringsstrategi, men ligesom med enhver anden strategi skal der handlinger bag ordene førend værdiskabelsen kommer.

Vi har med vores produkt konverteringsovervågning, skabt en platform som hjælper dig i en travl hverdag, med at skabe handling bag strategiordene. Ved at opstille "kursmål" sikrer vi at ingen foruddefinerede konverteringsmuligheder passerer. Det vil sige, at vi i samråd med dig, definerer for systemet hvornår du, vi og eventuelt din bankrådgiver modtager en meddelelse om at ét eller flere af dine lån, nu har ramt det bestemte kursmål, hvilket leder os til en aktiv handling og dermed ikke en forbigående mulighed.

Helt generelt har vi på nuværende tidspunkt en forventning om at en 30-årig realkreditobligation på 2 % igen vil komme i en attraktiv kurs, hvorfor det kunne være udgangspunktet for et kursmål, men det kræver som sagt en individuel vurdering.

I mailen som du og vi modtager når et kursmål indtræffer, medfølger en lidt simplificeret konsekvensberegning, som viser de økonomiske konsekvenser en eventuel konvertering vil betyde. På baggrund heraf træffer vi sammen aktivt en beslutning om enten at hjemtage et låneomlægningstilbud eller ej. Overvågnings-systemet giver os her den særlige fordel, at vi når at handle inden kursen stiger over 100.

Hjemtages et tilbud er kursen altså fikseret til din fordel i de 3 måneder omlægningstilbudet typisk er gældende, hvorefter det typisk kan forlænges yderligere 3 måneder.

Rent praktisk opretter vi din låneportefølje i det elektroniske system helt ned på enkelt fondskodeniveau. Det gør at vi får skabt et overblik over låneporteføljen, og vi kan via fondskoderne godt administrere adskillige forskellige lånetyper, som alle kan have forskellige renter og kurser. Dertil kan vi overvåge udløb af afdragsfrihed, som for nogle er af afgørende likviditetsmæssig betydning, og sikre at vi også her får ageret rettidigt, såfremt du ønsker en fornyet afdragsfri periode.

I øvrigt kan vi af din betalingservice oversigt

også beregne dine bidragsvilkår og herigenem komme med konstruktive input, hvis vi mener der er besparelser og optimeringer at hente her. Helt generelt skal vi dog alle være mere opmærksomme på de lidt mere skjulte omkostninger der påløber både låneomlægning og løbende refinansiering, herunder kursskæring.

Når det kommer til din finansierings- og rentestrategi er der altså grundlæggende mange ting du bør forholde dig til. Vi stræber efter at være din foretrukne sparringspartner og vi mener at vores konverteringsovervågning er værdiskabende for mange, så kontakt os endelig for en videre snak.

Tænkt taleksempel med faldende renter og en skrå konvertering

Hovedparten af dansk landbrug er i dag finansieret ved kort rente, hvilket fortsat har været den billigste kilde til finansiering set over de sidste mange år. Falder renten tilbage som vi i Agrocura forventer, så giver det fornyet muligheder for en skrå konvertering. Motivet for en skrå konvertering kan dels være at opnå rente- og budgetsikkerhed og dels have en mulighed for nye skattefri kursgevinster i tilfælde af en inflationsbølge nr. 2. Dette taleksempel er derfor højt aktuelt.

- Realkreditlån på 6 mio. kr. 1% 30 år, hjemtaget til kurs 101.
- Kursen er nu faldet til kurs 93 og vi hjemtager nu et konverteringstilbud på et variabelt ciber6 lån. Vi henter 8 kurspoint svarende til 480.000 kr.
- Herfra skal trækkes omkostninger for ca. 30.000 kr. Netto har man 450.000 kr. skattefrit til afdrag på lån eller hjemtagelse til driftskredit.
- Hvis lånet der konverteres påtænkes lagt tilbage igen i fast rente, skal der beregnes yderligere 30.000 kr. til konvertering tilbage igen. Ved selskab som ApS eller A/S bliver kursgevinster beskattet.

FAKTABOKS OM KONVERTERING

■ Nedkonvertering

Ved en nedkonvertering omlægger man sit nuværende fastforrentet lån på f.eks. 4 %, til et lavere forrentet lån på f.eks. 2 %. Fordelen herved er at de løbende ydelser efterfølgende er mindre, men restgælden bliver sandsynligvis større som følge af kurstab ved optagelsen af det nye lån.

■ Opkonvertering

Ved en opkonvertering omlægger man sit nuværende fastforrentet lån på f.eks. 2 %, til et højere forrentet lån på f.eks. 4 %. Fordelen herved er at restgælden reduceres da man kan indfri sit nuværende lån til en favorabel kurs. Ydelsen vil sandsynligvis stige.

■ Skrå konvertering

Ved en skrå konvertering omlægger man sit nuværende fastforrentet lån til et lån med variabel rente – eller omvendt. I et stigende rentemarked er fordelene her at man kan reducere restgælden samtidig med at ydelsen typisk reduceres på kort sigt. I et faldende rentemarked kan fordelene være at opnå rente- og budgetsikkerhed samt fremtidige muligheder for skattefri kursgevinster.

■ Omkostninger

Ved omlægning af lån tager bank- og realkredit administrative omkostninger, som er til forhandling. Samlet set koster det typisk omkring 30.000 kr. + kursskæring.

Afregningsprovision (kurtage)	ca. 1 - 1,25 promille
Stiftelsesprovision	10 - 15.000 kr.
Lånoptagelse og sagsekspidition	7.500 kr.
Tinglysningsafgift til staten (fast)	1.750 kr.





Høstmaskiner



Jordbearbejdningsmaskiner



Selvkørende sprøjter



Vedligeholdelsesmaskiner



Transportvogne



Robotraktorer

CULTIVATING VALUE I ALT, HVAD VI GØR.

Danish Agro er importør af landbrugsmaskiner og -redskaber fra kvalitetsbrands såsom CLAAS, BEDNAR, AGRIFAC, FLIEGL, SPEARHEAD og AGXEED med et stærkt forhandlernetværk fordelt rundt i hele Danmark, som supporteres med salg, service og reservedele. Det sikrer værdi hos kunden i sidste ende.

I Danish Agro ønsker vi at blive den mest professionelle leverandør af maskiner, hvor Danish Agro Maskiner har til opgave at importere, supportere og samarbejde for at opnå den største værdiskabelse hos kunderne, når det gælder maskiner. Men det er ikke kun maskinen, der sikrer kvaliteten og værdien. Rundt i Danmark er der professionelle maskinforretninger med kompetent personale, som året rundt sørger for en god service til alle vores kunder med salgsvejledning, service og reservedele.

danishagromachinery.dk



Cultivating Value



Lars klarer selv mange småreparationer af sine maskiner i sin maskinhal.

SAMARBEJDE PÅ TVÆRS LØSTE LARS' UDFORDRINGER

Lars Christensen havde i mange år haft en negativ indskudskonto som han ikke vidste hvordan han skulle vende. Efter lappeløsning på lappeløsning, blev et møde med rådgivere fra Agrocura startskuddet på at få vendt negativ til positiv.

Et stenkast uden for Næstved, bor Lars Christensen sammen med sin kone Susanne, og sammen har parret 5 børn. I det daglige driver Lars en planteavlsejendom på 165 hektar plus forpagtning og pasningsaftaler, med et alsidigt sædskifte bestående af korn, raps og frøgræs og dertil kommer desuden en række udlejningsejendomme.

At Lars er stolt af at være landmand, skinner tydeligt igennem når man møder ham. Han er ud af en landmandsfamilie og det var særligt Lars farfar, der også drev planteavl, der inspirerede ham; "Min farfar har gjort stort indtryk på mig. Af ham har jeg lært at man skal gøre tingene ordentligt og tage sine beslutninger selv" fortæller Lars, hvilket også tydeligt giver sig til udtryk på den velholdte ejendom.

Som person er Lars Christensen en mand med gåpåmod, som også godt ved hvordan han skal prioritere sin tid og energi for at skabe mest muligt værdi; "Jeg er god til mit fag, men jeg anerkender også mine svagheder. De svagheder får jeg så hjælp til. Så kan jeg bruge endnu mere tid til at blive bedre til det jeg

allerede er god til. Det, synes jeg, giver mere værdi på bundlinjen" lyder hans begrundelse. Et af de steder, hvor den sjællandske landmand har valgt at hente hjælp udefra, er viden om markedet for råvarer og finansiering, hvor han gør brug af Agrocuras ydelser og hvor han har været kunde i godt 5 år. Et samarbejde han beskriver som trygt og givende.

"Mit abonnement hos Agrocura har været en rigtig god investering, og de har gennem tiden hjulpet mig med at få disponeret rettidigt så jeg har fået lavet nogle gode handler og aftaler. Jeg er tryk ved at de holder øje med markederne for mig, og så sender en anbefaling når de vurderer at det er tid til at agere," fortæller han.

Lars har i dag et Focus+ abonnement, der giver ham adgang til ugentlige analyser på råvare- og finansmarkederne, anbefalinger for køb og salg samt fri sparring med Agrocuras rådgivere. Og muligheden for den frie sparring er noget han ofte benytter sig af,

"Hvis jeg undrer mig over noget af det Agrocura melder ud, eller jeg har brug for at drøfte

forskellige strategier med dem, så er det nemt og bekvemt lige at tage telefonen og høre deres vurdering. Det har givet mig ro til at blive bedre til det som jeg er god til," fortæller han. Alligevel skulle det vise sig at Agrocura også kunne hjælpe på andre områder end blot råvarer og finansiering, og endte med at bidrage til en løsning, som gennem længere tid havde givet ham hovedbrud.

NEGATIV INDSKUDSKONTO VOLDTE PROBLEMER

I april 2022 holdt Lars et møde med Agrocuras to rådgivere Henrik Andresen og Hans Henrik Kjær, hvor de overordnede emner var råvarer og finansiering. Forud for mødet havde de to rådgivere gransket den sjællandske landmands regnskaber, og egentligt var resultaterne rigtig flotte, men det store problem var at Lars indskudskonto var negativ.

"Udfordringen ved en negativ indskudskonto er at du mister muligheden for at spare op i virksomhedsordningen, som langt de fleste landbrug benytter sig af. Når dette sker, afskæ-

Fortættets



Af Hans Henrik Kjær
Kundechef, finans
2228 1033
hkh@agrocura.dk

POWERGEAR TESTER MF 8S.305 DYNA-VT:

VIRKELIG SOLID TEKNIK, DER EFFEKTIVT KAN HÅNDTERE SIT ARBEJDE!



...EN FORAKSEL, DER UDMÆRKER SIG VED AT VÆRE **FULDSTÆNDIG SMØREFRI**...

...BAGTØJ OG TRANSMISSION ER EN **UTROLIG GENNEMTESTET TEKNIK** – ENDDA TESTET MED ENDNU HØJERE BELASTNINGER FRA MF 8700 SERIEN...

...DATATRONIC-5 SKÆRMEN ER **MEGET LET OPBYGGET MED EN VIRKELIG INTUITIV MENUSTRUKTUR, DER ER LET AT ANVENDE OG NEM AT AFLÆSE SELV VED KRAFTIG SOLLYS**...

...MED DEN TRINLØSE TRANSMISSION, PASSER MF 8S **LIGE IND I DET MEST POPULÆRE SEGMENT I DANMARK**...

...TRANSMISSIONEN SPILLER **UTROLIG GODT SAMMEN MED MOTOREN OG ER MEGET NEM AT BETJENE OG SMIDIG AT KØRE MED**...

...KABINEN ER **ENORMT RUMMELIG, OG DE STORE GLASAREALER GIVER ET RIGTIG GODT UDSYN**...

...ET ARMLÆN, DER ER LET AT OVERSKUE KOMBINERET MED **ET MULTIPAD JOYSTICK, DER INDEHOLDER ALLE DE VÆSENTLIGE KNAPPER**...

MF 8S | 205-305 HK

STÆRKE TESTRESULTATER AF MF 8S MED DYNA-VT TRANSMISSION:

PowerGear har kigget nærmere på detaljer og funktioner på MF 8S.305 med Dyna-VT og det er bestemt interessant med resultatet. Vil du se den færdige PowerGear test? – klik ind på agco.dk og se hele testen, eller anvend QR-koden og oplev den ultimative komfort og klassens førende brændstoffektivitet til transport- og specialopgaver! Nu op til hele 305 hk pakket ind i klassens bedste design – **var det ikke noget for dig?**

Hør meget mere om MF 8S.305 med Dyna-VT og de mange muligheder og fordele hos din lokale Massey Ferguson forhandler.

BOOK DIN DEMOKØRSEL NU!
Kontakt din lokale Massey Ferguson forhandler og aftal demokørsel af en MF 8S.

PowerGear

SE POWERGEAR TEST AF MF 8S, FIND DIN FORHANDLER OG MEGET MERE...



MASSEY FERGUSON® er et globalt varemærke under AGCO Corporation.



MASSEY FERGUSON

WWW.MASSEYFERGUSON.DK

BORN TO **FARM**

Konverteringsovervågning

Handel med rettidig omhu, når det kommer til din realkreditbelåning

Med Agrocuras konverteringsovervågning kan du nemt og sikkert få et samlet overblik over din låneportefølje, samtidig med at systemet automatisk giver dig besked om de aktuelle muligheder markedet giver dig.

Konverteringsovervågning er særligt relevant for dig, som ønsker at udnytte markedets korrektioner til at hjemtage kursgevinster og herigennem optimere din gældspleje eller dig, som ønsker at konvertere til fast rente når kursen er attraktiv.

Med Konverteringsovervågning får du :



Kontooprettelse og oprettelse af alle dine lån i applikationen, og fuldt overblik over dine realkreditlån



Overvågning af dine konverteringsmuligheder samt 1:1 overblik over gevinsterne mod dine nuværende lån.



Overblik over din afdragsfrihed og besked når den nærmer sig.

Start din aktive gældspleje i dag!

Giv mig et kald på
tlf. 2348 6130

Lad os tage en snak om dine muligheder - og gevinster.

Benjamin Høegh
Kunderådgiver

2348 6130
bkh@agrocura.dk

res du fra muligheden for at kunne spare op i virksomhedsordningen, og din virksomheds overskud vil i stedet komme til personlig beskatning,” fortæller Agrocuras finansrådgiver Hans Henrik Kjær.

Ifølge Hans Henrik Kjær betyder det, at der kan være store skattemæssige omkostninger forbundet med en negativ indskudskonto. Samtidig er en af udfordringerne også at indskudskontoen ikke rigtig siger noget om virksomhedens generelle økonomiske tilstand, og det kan indimellem forvirre virksomhedens ejer.

”Vi har gennem årene set en tendens til, at det er virksomheder der har haft en god økonomi og overskud, som de har investeret i forskellige aktiver, som kan komme i uføre med deres indskudskonto,” fortæller Hans Henrik Kjær og tilføjer

”Typisk opstår problemet ved at man begynder at investere virksomhedens midler i aktiver som i virkeligheden er at betegne som private investeringer – og derfor opstår der en negativ mellemregning mellem dig personligt og virksomheden” fortæller han.

FRISKE ØJNE BLEV LØSNINGEN

Lars Christensen var godt bevidst om sin situation med indskudskontoen, men på trods af flere overvejelser havde han og hans revisor ikke fundet den rette løsning på problemet. Og behovet for at få en løsning voksede markant, da Lars som de fleste andre planteavlere så ind i et ekstraordinært godt resultat for 2022. Et scenarie som for de fleste udelukkende vil være positivt, men som for Lars også indebar en potentiel stor skatteregning.

På mødet blev parterne enige om at noget måtte der gøres, og efter at have grublet over situationen hele vejen fra Næstved hjem til kontoret i Aabenraa kom Hans Henrik Kjær kort efter med en plan til Lars – en plan der gjorde brug af Agrocuras brede netværk.

”Jeg havde i en tidligere sammenhæng stiftet bekendtskab med Palle Høj fra SAGRO, og jeg vidste at han var et godt bud på én der kunne anskue Lars udfordringer på den rette måde – og også finde en løsning på problemerne,” lyder det fra Hans Henrik Kjær – der helt i tråd med Lars’ tilgang valgte at uddelegere opgaven.

”I Agrocura er kunden vores primære fokus, og for os handler det om at få fundet den bedste løsning for kunden. Vores tilgang er at ingen kan alt – men alle kan noget, og det gør at vi ofte bruger vores brede netværk for

at få løst vores kunders udfordringer,” fortæller han. Samtidig understreger han at Agrocura ikke er sat i verden for at flytte kunder fra den ene rådgivningsvirksomhed til den anden.

Med henvisningen til SAGRO i Herning, hoppede Lars i bilen og krydsede Kattegat for at holde et møde med deres rådgivere, Palle Høj og Erik Tang Jakobsen. En tur der ifølge Lars var det hele værd, da der allerede på det første møde blev lagt en klar plan for hvordan situationen kunne håndteres. At løsningen skulle findes 250 km væk, gør ikke Lars noget, ”det er lige meget med distancen for mig, for den tager jeg gerne, når det gælder den bedste rådgivning” fortæller han.

ET NYT FOKUS

Køreplanen som Lars blev præsenteret for af SAGRO indebar blandt andet at tage en konverteringsgevinst på sine fastforrentede realkreditlån – en løsning som han ikke tidligere var blevet præsenteret for.

”Løsningen med at konverteringsgevinsten kunne hjælpe mig havde jeg ikke tidligere tænkt over, men det så Palle og Erik med det samme. At blive præsenteret for en køreklar plan gjorde at jeg følte mig meget sikker og tryk ved deres oplæg, på trods af at vi kun lige havde mødt hinanden,” lyder det fra Lars. Der er i dag fuldstændig styr på håndteringen af hans indskudskonto, og både Lars nuværende revisor og revisorassistenter er alle bekendte med planen og dens formål, og det har givet ham overskud til igen at kunne fokusere på driften.

”Vi er der, hvor vi igen kan fokusere energien på det vi synes er givende – nemlig planteavl, og det er jeg rigtig glad for”, fortæller den sjællandske planteavler.

At Agrocura evner at se tingene i et større perspektiv ved blandt andet at gennemgå kundernes regnskab forud for et møde, og samtidig også tør stille de mere kritiske spørgsmål og ikke blot holde sig til skulderklap, er noget af det der ifølge Lars giver ham værdi af sit abonnement.

”Jeg har indimellem tænkt over, at hvis ikke jeg havde haft det besøg af Henrik og Hans Henrik, og at de efterfølgende havde foranlediget kontakten til Palle, så er jeg bange for at jeg havde stået i den samme situation. Så tror jeg simpelthen at jeg havde kørt uændret videre med de konsekvenser det så ville have,” fortæller han og lægger ikke skjul på sin store glæde over udfaldet.



OPTIONER OG FUTURES

FINANSIELLE INSTRUMENTER TIL RISIKOSTYRING I ET VOLATILT MARKED



Af Mikkel Ebbesen
Junioranalytiker
2099 0409
meb@agrocura.dk

Vi har set at sidste års vilde stigninger på samtlige råvarer har haft en stor indflydelse på resultatet for 2022, enten i negativ eller positiv retning – alt efter om man var netto køber eller sælger i markedet. Derfor ser vi nu også en øget interesse i at afsøge muligheden for at afdække risikoen for store udsving i netop råvarepriserne. Det giver både budgetsikkerhed og arbejdsro til andre opgaver på bedriften. Når råvaremarkedet i forvejen er kendt for at være ekstremt volatilt sammenlignet med andre markeder, og man så dertil krydrer markedet med en krig i Ukraine og udsigten til

uro på de finansielle markeder, så giver det ekstra god mening at gøre noget aktivt for at beskytte bundlinjen, ved at afdække risikoen for råvareudsving.

TO FORSKELLIGE 'FORSIKRINGER'

Hos Agrocura bruger vi to forskellige finansielle instrumenter til at afdække risiko på råvaremarkedet. Det er enten ved brug af optioner eller futures.

Brugen af optioner kan sammenlignes med at tegne en forsikring til en forudbestemt pris af en råvare, til et fastsat tidspunkt i fremtiden. Man forsikrer sig imod en uhenigtsmæssig ændring i prisen. Hvis prisen derimod ændrer sig til sin egen fordel, lader man blot være med at gøre brug af sin forsikring og handler den fysiske vare til den fordelagtige pris. Men hvis "uheldet" er ude, og prisen ændrer sig ufordelagtigt, kan man gøre brug af sin forsikring. Ved at gøre brug af sin option i en situation, hvor priserne på den fysiske vare har ændret sig ufordelagtigt, vil man tjene differencen på optionen, og derved udligne det tab man har haft på den fysiske vare med den fortjeneste man har fået på optionen. For at have denne mulighed betaler man naturligvis en pris, eller præmie som det kaldes, der bestemmes ud fra volatiliteten på det underliggende aktiv, optionens aftalekurs og optionens løbetid.

Det andet finansielle instrument vi gør brug af

i forbindelse med at afdække råvarerisikoen, er futures. Ved futurehandel fastsætter man en pris, en mængde og et fremtidigt tidspunkt for kontrakten.

Måden det kan bruges på i forbindelse med råvareafdækning, er ved at indgå en kontrakt for enten at købe eller sælge en vis mængde, til en bestemt pris, på en forudbestemt dato, som er det modsatte af ens fysiske disponering. Det vil sige, at hvis man sælger en fysisk råvare, det kunne være hvede i høsten, så køber man samtidig mængden tilbage på en finansiell kontrakt med en bestemt termin, det kunne være i maj 2024. På den måde beskytter man sig mod udsving i prisen indtil maj 2024, fordi hvis prisen stiger, så kunne man have solgt varen til en højere pris, men den højere pris kompenseres ved gevinst på den finansielle kontrakt, og hvis prisen derimod falder, så har man ramt det fysiske salg godt, men mister derimod på sin finansielle kontrakt.

Alternativt havde man ventet med at sælge til maj 2024, så havde man jo også solgt til den lavere pris, og derved kompenseres tabet på den finansielle kontrakt med gevinsten af det fysiske salg. I dette eksempel skal det også bemærkes, at ved at sælge hveden i høsten fremfor at vente til for eksempel maj 2024, så sparer man også lagerleje hos grovvare-selskabet eller risikoen ved selv at opbevare hveden fjernes. Prisen på en futures kontrakt er væsentligt mindre end præmien på en opti-

on, da man ved futures binder sig til at handle, hvorimod optionen blot giver muligheden.

Selvom man har indgået kontrakter for en bestemt løbetid, kan både optioner og futures lukkes ned til en hver tid.

DIN SIKKERHED I ET USIKKERT MARKED

Hos Agrocura kan vi handle på fuldmagt og rådgive på de finansielle instrumenter som nogle af de eneste i branchen, fordi vi har finansstilsynets godkendelse, og de involverede medarbejdere har de nødvendige og lovpligtige certificeringer til at måtte yde rådgivning og handle på fuldmagt, vedrørende komplekse investeringsprodukter. Det giver os kompetencer og viden til at kunne yde den bedste sparring og rådgivning i forbindelse med brugen af enten futures eller optioner.

Det er værd at bemærke, at brugen af optioner og futures ikke er spekulation, når man benytter dem i forbindelse med den fysiske råvare, men derimod fungerer som det helt modsatte, nemlig at trække usikkerhed ud af sin bedrift.

Kompromisløst fokus på afkast, risiko og omkostninger

Porteføljepleje på fuldmagt

Fordelen ved at vi hos CuralInvest ikke er "gift" med nogle parter er, at vi uden hensyntagen kan vælge de produkter, som har vist de bedste resultater og som vi mener besidder egenskaber der kommer vores kunder til gode.

Ved hjælp af platformen i Saxo bank har vi tilmed adgang til en kæmpe palette af produkter inden for særligt ETF'er. Derved kan en portefølje i mange eksempler etableres med under 1 % i ÅOP*, uden at vi går på kompromis med afkast og risikoen i porteføljen. Det er i nogle tilfælde en halvering i forhold til mange pengeinstitutter.

Indhold:

- Kontooprettelse og individuelt tilpasset portefølje efter din risikoprofil
- Løbende håndtering, rebalancering og tilpasning af din portefølje
- Tilknytning til fast rådgiver
- Adgang til CuralInvests investeringsportal, med analyser, webinarer og diverse rapporter
- Mulighed for deltagelse i arrangementer og events

Strategien bygger på en global sammensætning af fonde hvor noget ligger som en fast andel i porteføljen, andet bestemmes ud fra konjunkturerne og en mindre del ud fra subjektive analyser.

*Kan variere marginalt alt efter produktomkostninger til de enkelte fonde



Jens Kornbeck
Porteføljemanager

2860 3999
jko@curainvest.dk

CuralInvest
En del af Fondsmæglerselskabet agrocura

Egelund 27,
6200 Aabenraa
www.curainvest.dk



BOOST VELVÆRE & MÆLK MED KVIA KOBØRSTER!

Vores børster sikrer optimal pelspleje, mindsker hudsygdomme og forbedrer blodcirkulationen, hvilket skaber ro og øger mælkeproduktionen i stalden. Investér i køers velfærd - vælg Kvia!

Jacob Billund

tlf.: +45 40 54 54 58

e-mail: jacob@kvia.dk

www.kvia.dk



50% MINDRE I STRØM

100% SLIDSTÆRK

BEST BECAUSE IT LASTS

Agrocura Kongresdage 2023

Torsdag den 2. november i Herning eller
Torsdag den 23. november i Maribo

Tilmeld dig på
tlf. 3267 7610

Indlæg om:

- Er vi gennem recessionen?
v/ Jens Schjerning
- Investering *v/ Jens Kornbeck*
- Vil vi komme til at opleve et stille råvareår?
v/ Henrik Andresen og Mikkel Ebbesen
- Kunstig intelligens og fremtidens kompetencer *v/ Peter Schneider-Kamp*



Kom og spark dæk og oplev spændende nyheder
Agrocuras Kongresdage afholdes i samarbejde med **New Holland**



GASSEN ER GÅET AF BALLONEN – NU ER DER RO PÅ RÅVARENERNE

Et historisk vildt og hektisk råvaremarked dominerede 2022 og satte også tydeligt aftryk ind i 2023. Uroen var afledt af krigen mellem Rusland og Ukraine, men på trods af at krigen fortsat raser, så er der faldet ro på råvaremarkedet.

Efter krigen startede mellem Rusland og Ukraine d. 24. februar 2022, har vi oplevet et ekstremt volatilt marked, hvor historiske høje priser gjorde sit indtog på alle råvarer og ikke mindst på energimarkedet. Der var stor nervøsitet om, hvorvidt der ville opstå en fødevarekrise, da eksporten af afgrøder fra Ukraine var truet. Ligeledes opstod der stor usikkerhed omkring produktionen i fremtiden. Inden krigen begyndte, stod Ukraine for 10% af den samlede globale eksport af hvede – det tal er i dag halveret. Ukraine stod ligeledes for 15 % af eksporten af majs før krigen – i dag er det tal 10 %. Så med krigens indtog er der virkelig forsvundet nogle mængder ud af markedet, som skal dækkes ind på anden vis.

Den første august 2022 blev eksportkorridoren via Sortehavet en realitet. Aftalen sikrer at der kan eksporteres korn fra Ukraine via Sortehavet – hvilket historisk set har været den primære vej for eksport af råvarer fra Ukraine. Aftalens indgåelse fik umiddelbart råvarepriserne til at falde markant. Ulempen ved handelsaftalen, der ligger bag korridoren, har været at løbetiden har været begrænset.

I de første handelsaftaler var længden 120 dage, for herefter at blive justeret ned til 60 dage til sidst. For hver gang udløbsdatoen nærmede sig, gav det skvulp i markedet, da der var tvivl om hvorvidt aftalen ville blive forlænget eller ej. Den sidste aftale udløb d. 17. juli og blev ikke forlænget. Her frygtede mange at kornpriserne igen ville stige. Men nej, sådan blev det ikke.

Markedet havde op til udløb af den gamle aftale forudset, at den nok ikke blev forlænget og derfor var risikoen allerede indregnet i priserne. Kraften af negative nyheder derfra, som påvirker priserne i opadgående retning, tabte ganske enkelt pusten. I mellemtiden er der også opstået nye muligheder for at få afgrøderne ud af Ukraine. Donau floden har nu overtaget skibsvejen, men ikke i samme omfang som Sortehavet.

Et gammelt ordsprog lyder: "vand finder altid nye veje", og det kan vi konkludere også gælder for råvarer.

VIL VOLATILITETEN FORTSÆTTE?

Krigens effekt på vores kornpriser har stille og roligt tabt energien, og dermed forventer vi ikke at børspriserne bliver handlet med så store prisudsving på en enkelt dag igen, medmindre der uventet sker et eller andet i verden, der påvirker produktionen i begge retninger. Nu skal vi til at kigge mere på den generelle globale produktion, og ikke mindst forbruget, som gør sig gældende for prisudviklingen.

Tørken i det nordlige Europa i år har betydet store udbytteforskelle afhængigt af hver afgrøde, hvor særligt udbytterne i vårsæden har skuffet meget. Den europæiske vårbygproduktion bliver lidt mindre i forhold til sidste år, hvorimod særligt den danske skuffer meget. Her snakker vi formentlig en nedgang i produktionen på omkring 40-50%.

På Europæisk plan lever hveden derimod op

til forventningerne og ligger nogenlunde ens med sidste års produktion. Til gengæld falder den danske produktion en anelse. Men på trods af en lavere høst her i Danmark, så kommer vi ikke til at mangle korn.

Det skyldes primært at vi tilsvarende har haft en meget stor nedgang i forbruget af korn i Danmark. Dette hænger hovedsageligt sammen med nedgangen i foderforbruget, som igen primært skyldes den faldende slagtegriseproduktion som vi har været vidne til i løbet af 2022 og 2023. Sammenlignet med tallene for 2022 så falder det månedlige danske kornforbrug aktuelt med ca. 60.000 tons korn for hver måned der går. Derfor vil vi også se ind i at Danmark fortsat kommer til at eksportere lidt korn indtil høsten i 2024.

RUSLAND VIL FORTSAT HAVE INDFLYDELSE

Hver måned kommer den månedlige WAS-DE-rapport fra det amerikanske landbrugsmi- nisterie USDA. I rapporten præsenterer ministeriet deres forventninger til produktionen og forbruget på globalt plan. Blandt råvareanalytikere anses rapporten som fundamental for prisudviklingen, og derfor er rapporten ofte ventet med spænding.

Rapporten er opbygget så der hvert år til d. 1. maj starter en ny sæson. Herfra laves der så et estimat 12. mdr. frem. Da vi gik ud af den gamle sæson (2022/2023), anslog USDA at de globale overgangslagre var på minus 18 mio. tons. Sagt med andre ord - vi forbruger mere end vi producerer.

I den nye sæson (2023/2024) forventes der derimod en opbygning af de globale lagre med sammenlagt 8. mio. tons. Det er majsde- len, som trækker i den positive retning med 13 mio. tons, mens hveden og andet korn trækker ned med 5. mio. tons.

Koger vi det hele sammen i en stor gryde vil prisudsvingene i løbet af vinteren udvikles ud fra Ruslands ageren i markedet, etableringen af vintersæden samt risikoen for udvintring af vintersæd, majshøsten i USA/Brasilien og ikke mindst forbruget.

HVOR SKAL SOJAEN HEN?

Det er ikke kun kornmarkedet, som har oplevet store prisudsving, det har sojaen også. Vind og vejr fylder rigtig meget, og dertil kommer også spekulation på sojaen. Sojaen er en råvare, der er yderst farlig at lægge short på, medmindre prisen er høj, og forventningen er prisfald indenfor den kommende tid. Sojaen går også under navnet dynamit vare, da der ofte er risiko for store prisudsving på kort tid.

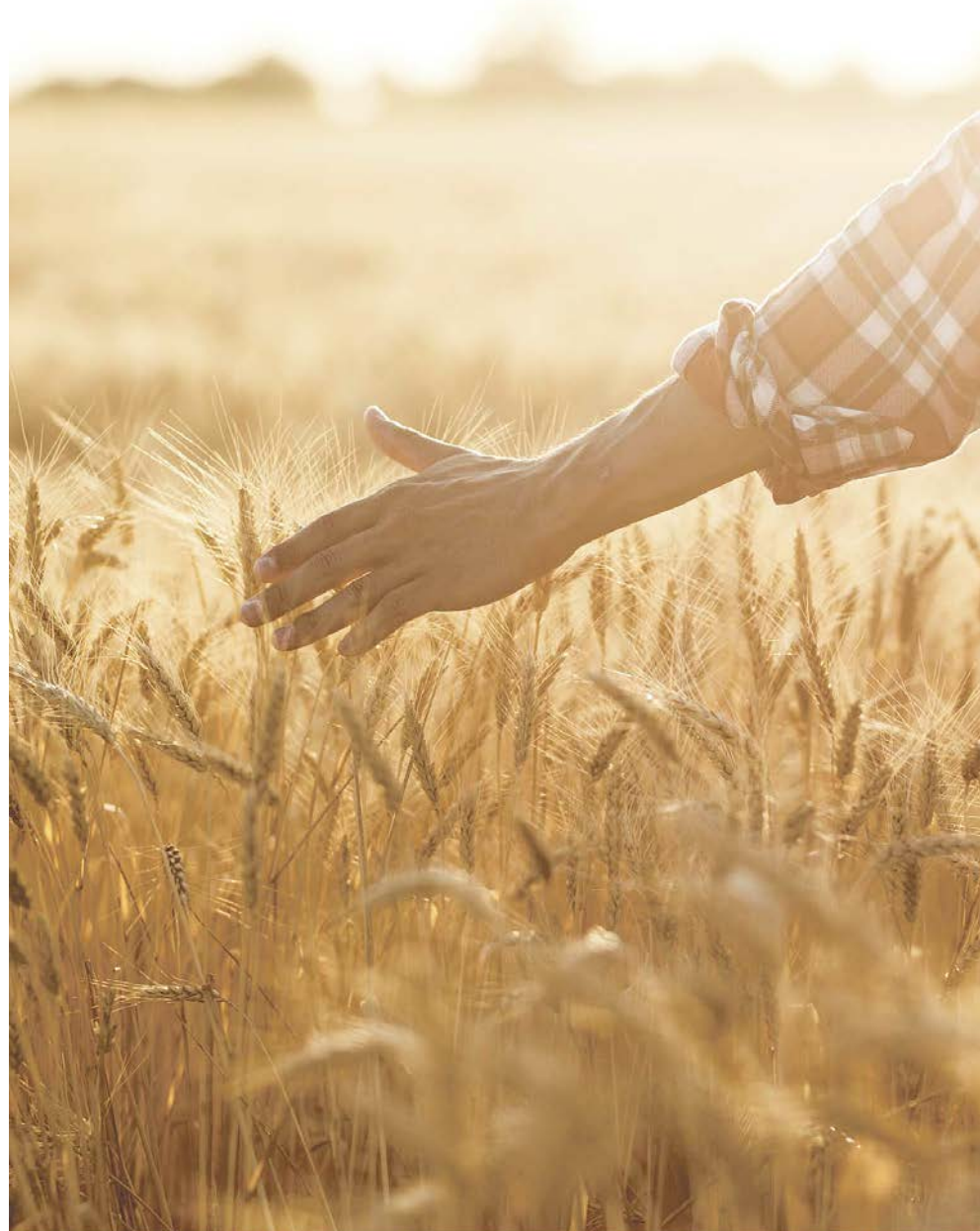
Vi har de tre største produktionslande Brasilien, USA og Argentina. Argentina oplevede en meget tør vækstsæson. Det betød at deres estimat på produktionen blev nedjusteret måned for måned, og endte med en halvering af deres produktion. Optimismen er nu vendt tilbage til Argentina igen, og estimat ligger nu på 48 mio. tons igen. Grunden til forventningerne er hævet igen for ny sæson, er vejrfænomenet El-Nino, som spiller ind. Det

betyder at Argentina med stor sandsynlighed vil få væsentligt mere nedbør igen, og dermed også har udsigt til en stor høst når høsten af sojabønner i Argentina sætter ind i april-maj måned.

Den amerikanske høst er også blevet nedjusteret over flere omgange pga. manglende nedbør fra 123 mio. tons til nu omkring 112 mio. tons. Forventningerne var ellers et større høstpres på priserne, men det begynder at se svært ud på den korte bane. Derimod forventes det at den brasilianske produktion bliver meget stor, selvom høsten først kommer til marts. Her snakker vi nu 163 mio. tons op imod sidste års produktion på 155 mio. tons. Det er her vi forventer et større høstpres kommer til at give udslag i faldende priser. På baggrund af produktion og forbrug forventes en overproduktion på 20. mio. tons sammenlignet med sidste års på 5. mio. tons. Forventningerne til sojaprisen på den lange bane er faldende.



Af Henrik Andresen
Kundechef, Råvarer
2147 7326
hea@agocura.dk





Flemming Jensen og kunderådgiver Hans Henrik Kjær i Flemmings kvægstald.

VIRKSOMHEDSPRÆSENTATIONEN BLEV STARTSKUDDET TIL EN HELT NY HVERDAG OG ØKONOMI



Af Hans Henrik Kjær
Kundechef, finans
2228 1033
hkh@agrocura.dk

Flemming Jensen havde i længere tid gået og grublet over sine finansielle forhold, som han umiddelbart ikke mente afspejlede virksomhedens resultater og økonomi. Kontakten til Agrocura blev begyndelsen på en helt ny tilværelse.

En kassekredit der trods gode resultater bare blev ved med at trække i den forkerte retning. En følelse af aldrig helt at kunne få de anerkendende skulderklap og konstruktiv sparring fra sin rådgiver. Det var de primære årsager til at Flemming Jensen, der er mælkeproducent på Femø, kontaktede Agrocuras Finansrådgiver Hans Henrik Kjær i efteråret 2021. At denne kontakt skulle få store positive konsekvenser for Flemming, stod ikke umiddelbart skrevet i kortene, men det vender vi tilbage til lidt senere.

Flemming Jensen er landmand og bosat på Femø, der er beliggende i Smålandsfarvet ud for den lollandske nordkyst. Her driver han som anden generation den ejendom han tilbage i 2001 overtog fra sine forældre. Gården er et blandt 5 tilbageværende landbrug på øen, og tilmed er Flemming øens eneste mælkeproducent med en besætning på omkring 100 årskøer af racen Jersey. Oven i dette kommer desuden planteavl på i alt 116 hektar, hvor fokus er på grovfoder og kornafgrøder.

TØRKE OG SYGDOM

Efter et par udfordrende år med tørke i mårken i 2018 og et pludseligt sygdomsudbrud i besætningen i 2019/2020 følte Flemming at hans daværende pengeinstitut begyndte at se

ham i et forkert lys. Selv kunne Flemming godt se, at resultaterne måske ikke havde været helt så prangende som tidligere, men når han forklarede årsagerne til det følte han sig ikke lyttet til af sit daværende pengeinstitut.

Samtidig stod han med fornemmelsen af at hans muligheder for at udvikle virksomheden var blevet mere begrænsede, til trods for at han egentlig havde været landmand i mange år og i langt de fleste år havde leveret gode resultater i både stald og mark. Efter grundige overvejelser og vurdering af forskellige samarbejdspartnere valgte han at gå med Fondsmæglerselskabet Agrocura A/S.

"Jeg kontaktede Agrocura fordi jeg havde hørt positive historier om dem fra flere kilder, bl.a. min svoger som har rugeæg. Derudover havde jeg i en periode fulgt virksomheden på de sociale medier og set nogle af deres opslag og reklamer om deres produkter, bl.a. deres specialisering indenfor for investeringsrådgivning. Så tænkte jeg at det var værd at prøve det, og så ringede jeg til Hans Henrik" fortæller Flemming Jensen.

Efterfølgende tog det ene opkald det andet, og der gik ikke lang tid før Agrocuras to medarbejdere, Hans Henrik Kjær og Rasmus

Haun Hansen, satte sig i bilen og tog turen fra Aabenraa til Femø, for ved eget øjesyn at anskue Flemmings ejendom og drøfte hans muligheder. Og netop dét at komme ud på ejendommen og ved selvsyn se folks livsværk og virksomhed er en vigtig brik i Agrocuras rådgivning fortæller Hans Henrik Kjær.

"Det kan måske lyde lidt banalt, men i virkeligheden er det jo noget af det allervigtigste i vores rådgivning – for det er jo der alle forudsætningerne er." lyder det fra rådgiveren, der suppleres af sin kollega Rasmus; "Indimellem er der jo forskellige opfattelser af hvad tingene er værd, og det gælder også i samarbejdet med banken. Det at komme ud og stå på staldgangen og se hvad vi har med at gøre, er jo med til at give os forståelsen for hvad uenigheden måske bunder i, og hvor vi skal sætte ind".

FOR MEGET BANK OG FOR LIDT REALKREDIT

På forhånd havde Agrocuras to rådgivere haft mulighed for at gennemgå Flemmings finansielle forhold og historiske regnskabstal, og efter selv at have set ejendommen og mulighederne var ingen af parterne i tvivl – der var noget at komme efter.

”Flemmings udfordring var en skæv sammensætning af hans finansiering med for meget bankgæld, hvilket gav en unødigt høj rentebetaling. Samtidig var ejendommen langt fra overbelånt, hvilket betød at bankgælden med fordel kunne konverteres til realkredit og en billigere rente,” lyder det fra Hans Henrik Kjær. På mødet med Agrocura blev Flemming bekræftet i at hans mavefornemmelse havde været god nok, og at hans mange forsøg på at komme i dialog med sit daværende pengeinstitut også havde været berettiget. Forsøgene havde dog endnu ikke kastet noget af sig, og derfor var Flemming klar til at finde en ny finansiel samarbejdspartner – uden helt af have overblik over hvad det ville kræve.

”For at være helt ærlig, så var jeg nok blevet en anelse træt af at snakke med bankfolk, så da Hans Henrik og Rasmus tilbød at hjælpe mig i processen skulle jeg ikke bruge lang tid på at tænke over tingene. Selvom jeg ikke før havde været kunde i Agrocura følte jeg mig ret tryk ved at overlade tøjlerne til dem,” lyder det fra mælkeproducenten.

På mødet blev parterne også enige om, at der forud for dialogen med nye pengeinstitutter skulle udarbejdes en virksomhedspræsentation, der kunne sætte de nye potentielle samarbejdspartnere grundigt ind i Flemmings virksomhed og hans visioner for fremtiden.

ET MATERIALE MED RYGSTØD

Allerede fra starten kunne Flemming godt se potentialet i virksomhedspræsentationen. Dels kunne præsentationen lette sagsbehandlingen af hans sag hos et nyt pengeinstitut, men samtidig også vise at der bliver arbejdet

seriøst på bedriften og med planerne for fremtiden. Oveni viste processen sig også positiv for Flemming.

”Det var et rigtig godt forløb, hvor jeg også fik nogle nye øjne på virksomheden og sat ord på noget af de tanker jeg ellers havde holdt i mit eget hoved. Og det gjorde jo, at jeg også selv fik en anden vinkel på det jeg havde gået og kigget på. Så det vil jeg klart anbefale andre også at få lavet – uagtet hvad formålet er,” fortæller den femøske mælkeproducent.

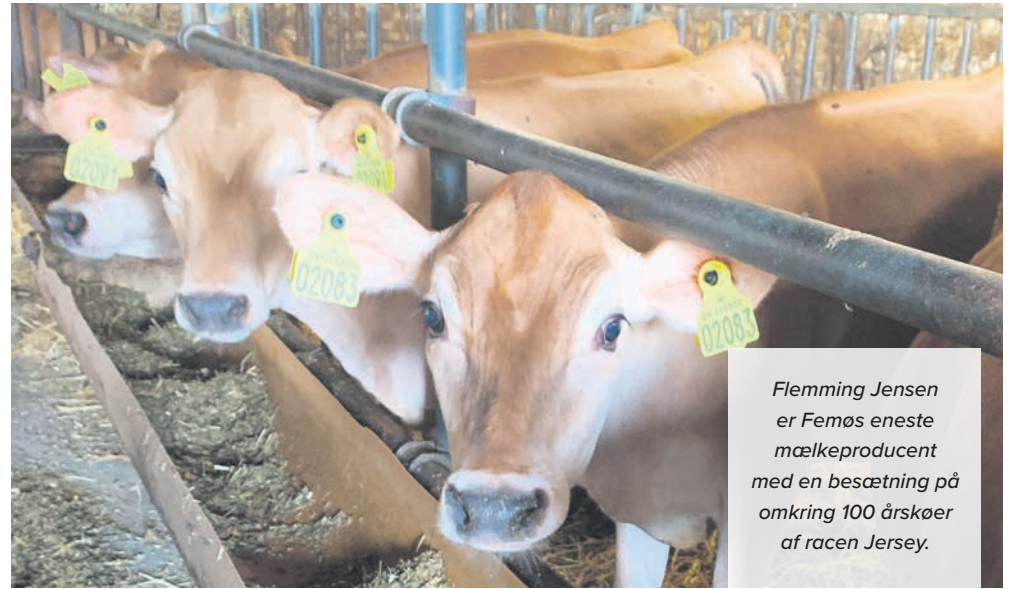
Med en færdig virksomhedspræsentation, opdaterede budgetter og et friskt regnskab i hånden kunne Flemming og Agrocura påbegynde afsøgningen af markedet i starten af 2022. Og her kunne effekten af virksomhedspræsentationen hurtigt mærkes.

”Det er mit indtryk at virksomhedspræsentationen var et stort plus. Jeg kunne tydeligt mærke at materialet gav respekt, og at vi fremstod professionelle,” fortæller Flemming og fortsætter,

”Jeg tror at når man sammen med jer har gennemarbejdet sin virksomhed og har lavet en virksomhedspræsentation, så giver det et rygstød – også på det personlige plan. Jeg tror ikke at det havde givet samme resultat hvis jeg blot havde sendt mit regnskab og et budget”.

ET TILFREDSSTILLENDT RESULTAT

Flere forskellige institutter var interesserede i at få Flemming som kunde, og ligeledes fik hans daværende pengeinstitut også muligheden for at byde ind. På trods af et langvarigt samarbejde endte det med at Flemming valgte at skifte både bank og realkreditinstitut. Et



skifte der vendte op og ned på Flemmings finansielle situation.

”At skifte finansiell samarbejdspartner har vendt op og ned på min økonomi og hverdag. Fra at have bankgæld og en følelse af ikke helt at slå til, ligegyldigt hvad jeg gjorde, så står jeg i dag i den modsatte grøft. Jeg har fået mulighed for at indfri hele min bankgæld og har plus på kassekredit,” beretter han. Samtidig anerkender han også at rigtig mange faktorer gik i hans retning i 2022, da både mælkeprisen og afgrødepriserne også var på himmelflugt og bidrog til en bugnende bundlinje. Egentlig kunne beretningen fra Femø slutte lykkeligt her, men faktisk er der en lille krølle mere til historien. For den nye finansiering af Flemmings ejendom efterlod ham ikke kun

uden bankgæld. Rent faktisk var vurderingen af ejendommen hos den nye samarbejdspartner så god, at han fik mulighed for at låne mere i realkredit end han egentlig havde behov for. Det valgte han at gøre og har på den måde fået sit eget finansielle beredskab som kan bruges til jordkøb, investeringer i stalden eller anden form for udvidelse af virksomheden.

Pengene har han i dag valgt at investere, dels gennem sit nye pengeinstitut og dels via Agrocuras investeringsbrand Cura Invest. ”Det var egentlig Agrocura der anbefalede mig at fordele mine investeringer mellem flere aktører for dermed at minimere min egen risiko. Jeg synes at det siger alt om deres værdier – at de først og fremmest varetager mine interesser,” lyder det afsluttende fra ham.

Mere end en regnskabsoversigt - **Agrocuras**

Virksomhedspræsentation

Der er mange gode grunde til at få lavet en virksomhedspræsentation fra Agrocura;



En virksomhedspræsentation viser finansielle samarbejdspartnere at **du som virksomhedsejer arbejder seriøst og professionelt med din virksomhed**, også på et strategisk niveau.



Opnå en øget belåning af ejendommen. Det giver **større økonomisk frihed** til at kunne realisere drømme, udvidelser, opkøb etc.



Styrk kommunikationen med din nuværende eller kommende bank, og få **et godt gensidigt finansielt samarbejde**.



I stedet for at skulle indlevere årsrapporter, ESG-rapporter, E-kontroller, budgetter osv. **binder virksomhedspræsentationen det hele sammen og serverer det på en overskuelig og professionel måde**.

Kontakt kundesrådgiver
Benjamin Høegh på tlf. 3267 6620



Vi har ekspertise og stor erfaring med at udarbejde virksomhedspræsentationer. Vi ved, at ikke ét landbrug er ens - derfor tilpasses materiale og indhold efter den enkelte virksomhed.

OPTIONER FORBEDREDE INDTJENINGEN



Af Henrik Andresen
Kundechef, Råvarer
2147 7326
hea@agrocura.dk

På trods af at Martin Christensen egentlig havde solgt sit korn i høsten lykkedes det ham alligevel at komme med på de stigende råvarepriser i efteråret 2022. Handlen med optioner via Agrocura blev redningen.

Martin Stenbjerg Christensen er en mand med mange jern i ilden, men som samtidig kræser for detaljerne i jagten på at optimere sin drift og profit. Foruden sin egen planteavl på samlet set 250 hektar samt 100 hektar i pasningsaftale, så driver Martin også selskabet FM Landbrug ApS sammen med sin kompagnon Thomas Møller. Selskabet der har til huse ved Dybvad i Vendsyssel i Nordjylland, producerer årligt 60.000 smågrise på basis af 1.700 søer. Martin er ikke bange for at tænke lidt utraditionelt, og på trods af at kutymen i dansk griseproduktion er at have både grise og planteavl samlet under samme CVR-nummer, så har det faktisk aldrig været tilfældet hos ham.

”Da jeg tilbage i 2011 etablerede FM Landbrug ApS sammen med min daværende kompagnon Frands skete det i en lejet stald hvor det eneste vi ejede, var besætningen på de 350 søer, og så beholdningerne. Fordelen ved denne model var en langt mindre kapitalbinding, og dermed en væsentlige lavere gæld at servicere,” fortæller Martin om tiden, hvor han sammen med sin daværende arbejdsgiver Frands Nielsen fik etableret selskabet. Forretningsmodellen viste sig bæredygtig og efter et par år fik Martin i 2015 mulighed for at købe en nødlidende so-ejendom med 150 hektar, og efter en større renovering af staldene har Martin i dag udlejet dem til FM Landbrug ApS, mens han selv driver jorden i samarbejde med en fast markmand.

HOLDER TINGENE ADSKILT

Strategien for Martins planteavl har været at sælge hele kornavlen til en lokal landmand, som også har griseproduktion. For nogle kan denne strategi virke lidt besynderligt i en tid med stort fokus på selvforsyning og øvrig volatilitet på råvaremarkedet. Men for Martin er der tale om en bedre forretning end hvis han

skulle sælge korn til sin egen griseproduktion. ”Når jeg skal sælge mine afgrøder fra mine marker, så er jeg jo interesseret i at få den absolut højeste pris for dem. Omvendt er det jo når jeg skal købe foder til grisene, hvor jeg er interesseret i at betale mindst muligt. I min optik er der ingen grund til at én af de to driftsgrene skal lide under den anden, og derfor har jeg altid været meget bevidst om det og forsøgt at gå udenom denne mulighed,” fortæller den nordjyske landmand. Med en selvforsyning på nul er FM Landbrug ApS selvsagt meget sårbare på sine råvare-dispositioner, da hele forbruget skal indkøbes. Derfor har makkerparret også et meget stort fokus på dispositionerne, hvilket blandt andet sikres gennem en tæt dialog med grovaresekskaberne og sparring med markedsanalytikerne fra forskellige rådgivningshuse, herunder bl.a. Agrocura.

”Vi har haft en ret konsekvent strategi om at følge både købs- og salgssignaler, og over tid synes jeg at vi både har tjent og sparet penge ved at gøre det,” fortæller Martin.

Med de store ændringer som der skete på råvaremarkedet i 2022, havde Martin dog behov at tænke i nogle nye retninger og her viste samarbejdet med Agrocura sig fra en ny side. For kort for inden havde Agrocura netop fået tilladelse fra Finanstilsynet til at kunne lave fuldmagtshandel med futures og optioner for sine kunder.

”I 2021 fik vi tilladelse til at kunne handle værdipapirer på fuldmagt, og da vi kunne se konturerne af nogle store udsving på råvaremarkedet og mærkede interessen for brug af finansielle instrumenter, valgte vi at få tilladelsen udvidet så vi også kunne assistere vores kunder med at handle futures og optioner for dermed at give dem nye værktøjer til at afdække deres råvarerisiko,” fortæller Henrik Andresen, der er råvareanalytiker i Agrocura. For mange landmænd er der ikke tale om nogle nye produkter, da flere tidligere har stiftet bekendtskab med de finansielle instrumenter – nogle med mere positivt udfald end andre. Ligeledes har produkterne været bredt anvendt i grovarebranchen. I kølvandet på Finanskrisen er der dog kommet øget fokus på området, herunder også skærpede krav til hvem der kan rådgive omkring brugen af instrumenterne, men også selve handlen. Og her kommer Agrocuras status som Fondsmæglerselskab ind i billedet.

”Som autoriseret Fondsmæglerselskab har vi en ret enestående position i markedet i forhold til rådgivning omkring de her produkter. Vi

har de nødvendige tilladelser og forsikringer, og det er en vigtig garanti for vores kunder”, fortæller Henrik.

Og netop det at Agrocura havde styr på sine tilladelser var udslagsgivende for Martin Christensen.

”I både planteavl og griseproduktion, forsøger jeg at praktisere rettidig omhu. Derfor vægter jeg det også højt at mine leverandører har styr på deres ting, og på det punkt er jeg ret tryk ved Agrocura fordi de har styr på deres tilladelser,” fortæller den nordjyske griseproducent.

VALGTE OPTIONER

Aftalen med Martins aftager af korn er at det afregnes i høst, og derfor var kornet allerede prissat da der begyndte at komme yderligere stigninger i efteråret 2022. At han ikke kunne være med på denne optur, ærgrede Martin, og det fik ham til at tage fat i Agrocuras råvarerådgivere for at se på mulige løsninger.

Efter en god dialog med dem valgte han at købe put-optioner for derved at låse prisen fast på et minimumsniveau for sit korn.

”I Martins tilfælde valgte vi at gøre brug af en put-option fordi det sikrede ham muligheden for at være med på den fortsatte stigning,” fortæller Henrik Andresen og fremhæver at en anden fordel ved at bruge optionerne er at de fungerer uafhængigt af det fysiske marked. ”Derfor kan man godt sælge sit korn i høst så man sikrer sig en bundpris, og så efterfølgende købe en option, der sikrer at man fortsat kan være med på en stigning. Tilsvarende kan man gøre det med modsat fortegn, hvis man i stedet skal indkøbe foder,” fortæller råvareanalytikeren.

Henrik Andresen understreger dog også at der er en omkostning ved at vælge denne strategi, som er nødvendig at tage højde for. Afhængigt af volatiliteten i markedet har man skulle betale mellem 8-22 kr/hkg for en option, og denne pris skal så trækkes fra i opgørelsen af regnestykket. Til gengæld er denne omkostning den eneste risiko man påtager sig. ”Fordelen ved optionerne er at risikoen er begrænset, hvorimod at risikoen er væsentlig større ved brug af futures,” fortæller Henrik. Og netop disse fordele viste sig at gøre en forskel for Martin Christensen.

”Da vi havde lavet optionen, gik der ikke så lang tid før markedet faldt mere til ro, og efterfølgende begyndte at falde. Jeg blev faktisk ret grebet af det, og hvor jeg egentlig før har håbet på stigninger sad jeg jo i stedet og håbede på fald,” fortæller han smilende. På trods af risikoen for at markedet udvikler sig mod forventning, og at optionen derved viser sig værdiløs, er ikke noget der skræmmer Martin for at benytte dem en anden gang – snarere tværtimod.

”Jeg ser det lidt som en måde hvorpå jeg kan forsikre mig i de perioder hvor der kan være store udsving på råvaremarkedet, og dem frygter jeg at der kan komme flere af fremadrettet. Så det er bestemt ikke sidste gang jeg har kigget ind i det her,” fortæller han afsluttende.

Foruden planteavl på samlet 250 ha, driver Martin også slagtegriseproduktionen FM Landbrug ApS, sammen med sin kompagnon.



NÅR KUN DET BEDSTE ER GODT NOK!

Roefrø til foder-, energi- eller sukkerroer.
Bedste kvalitet - bedste økonomi.



I år ses
fordelene endda
også fra vejen!



WWW.SESVANDERHAVE.COM

Kontakt os på tlf. 21 49 14 24 • Henrik Møller

Landmand - kend din jordpris

Med Agrocuras Jordpristjek får du en **objektiv vurdering af jordprisen** i dit område.

Det kan give dig nye muligheder for at optimere din finansiering, opnå en bedre belåning eller måske endda bekræfte dig i at tage stikket hjem nu og sælge ejendommen.

Uanset hvad dit ønske er, står vi klar til at hjælpe dig.



Kontakt os på

Tlf. 3267 7610
mail: info@agrocura.dk

TID ER EN FAKTOR

Ligesom store beslutninger træffes på baggrund af god forberedelse, kræver gode salgsløsninger også god forberedelse.



Hekto&Co

Leverandør af gode salgsløsninger til store beslutninger.

Kontakt os i dag og lad os sammen forberede den gode salgsløsning.



Vi står tidligt op for dig

www.hekto-co.dk  

Tlf. 7436 5131 | info@hekto-co.dk