

7. udgave - Forår 2018

# agrocura

PROFESSIONEL FINANSIEL RÅDGIVNING

Udsendt i  
34.507  
eksemplarer

De er blandt Danmarks største med frilandsgrise. Nu har Peter Bruun og Pia Conradsen, Give, indgået en eksklusiv aftale med supermarkedskæden REMA 1000 og kommer tæt på kunderne.

Side 8 - 10

## FRILANDSGRIS FRA PETER OG LENE SIKRER LØFT I VÆRDIEN

### INVESTERING



### VIL SKABTE MERE VÆKST I LETLAND

Per Frandsen, Sommersted, søger medinvestorer til en planteavlbedrift i Letland. I dag er 1.100 hektar under plov – målet er mindst en fordobling de næste ti år.

Side 4

### BIDRAGSSATS



### SKIFTEDE BANK OG SKAR I OMKOST- NINGERNE

Gitte og Thomas Jessen, Gram, købte en smågrise-ejendom under finanskrisen. Nu skifter de bank og skærer i både bidragssatser og renteutgifter.

Side 12 - 13

# Et landbrugserhverv i forandring

Vi må forvente at se stigende vækstrater de næste et til to år, og dermed bliver en recession på denne side af 2020 usandsynligt.

## DE NÆSTE 10 ÅR BLIVER SPÆNDENDE.

Uanset hvordan vi vender og drejer det, så bliver generationsskiftet løst i vores branche og forhåbentligt på en god måde. Der er rigtig mange nye (unge) erhvervsledere, som er klar til at løfte landbruget ind i næste fase og fremtid. Vi har supergode uddannelsesinstitutioner, som sammen med landmænd får givet kompetencer og knowhow videre. Desuden har landmænd etableret virksomheder i udlandet, hvor mange unge har fået en god oplæring typisk via lederstillinger, som er ekstremt stærkt at have på et CV, når der skal købes landbrugsvirksomheder i Danmark.

## JEG KAN SAMMEN MED ANDRE

De kommende nye - skal vi kalde dem direktører - er klar over, at selveje er vanskeligt. De ved også, at hvis det skal lykkes, skal der andre med omkring bordet. De ved, at de har brug for kapital og sparring fra f.eks. erhvervsledere, som ikke direkte kender erhvervet indgående. Kapital er central og yderst svær at skaffe på den "Gammeldags" måde via realkredit, bank, vækstfonden, Dansk Landbrugskapital mv. Følsomheden er enorm, hvis år ét byder på tørke, sygdom i besætning eller bare uforudset fald i afregningspriser. Eksterne investorer er med til at sikre en mere solid start og en solid egenkapital fra dag et. Andre ejere rundt om bestyrelsesbordet er med til at løfte virksomheden generelt. De holder direktøren og den nye ejer på dupperne.

## VI HJÆLPER MED AT SKAFFE KAPITALEN

Det er også derfor, vi i Agrocura satser på investorrådgivning i Danmark. Vi vil tage ansvar for at bygge bro mellem landbruget og investorerne, herunder tage ansvar for etablering af bestyrelser og drift de første år. Landbruget har svært ved at skabe transparens for deres erhverv og at forklare, hvorfor eksterne investorer skal kaste penge efter deres projekter.

I denne avis kan du læse om, at vi søger kapital til et projekt i Letland - og det kunne ligeså godt være i Danmark.

Er du den kommende generation, så kan vi hjælpe dig med at skaffe kapitalen. Det gælder selvfølgelig også en ganske almindelige going-concern, der vil Vækste.



**Af Jens Schjerning**  
Teamchef & cheføkonom, HD-F  
2142 5620  
jes@agrocura.dk

*Andre ejere rundt om bestyrelsesbordet er med til at løfte virksomheden generelt. De holder direktøren og den nye ejer på dupperne.*

## FORRETNINGSUDVIKLING

Otte år i mere eller mindre landbrugskrise gør, at vi tænker i andre baner - hvor kan jeg løfte min indtjening og skabe et bedre afkast, gerne med mindre input. Der er et hav af muligheder i dag. Du kan gå den økologiske vej, du kan tænke mere højværdiproduktion generelt, du kan lave din egen specialproduktion, du kan beholde din BULK produktion og sænke din fremstillingspris. Vi vil ikke være dommere. MEN, vi vil tage ansvar og stå i spidsen for din forretningsudvikling af virksomheden.

## OP I HELIKOPTEREN

Mange har en form for strategi, men typisk en mere operationel af slagsen. Nej, hvis vi skal helt op i helikopteren, er en forretningsproces en periode på 6-12 måneder, hvor vi mødes ca. hver anden måned. Det tager tid og kræver hårdt arbejde at finde ud af, hvad

din virksomhed forretningsmæssigt kan bevæge sig i retning af med dig som direktør. Vi er glade for, at flere og flere lykkedes med at finde deres egen forretningsstrategi, hvor Peter og Lenes historie i avisen er en af mange muligheder.

## BEDRE VILKÅR

Forretningsbenet "Forhandling" er rødglødende i Agrocura. Vi har stor succes med at hjælpe vores kunder med forhandling af lavere bidragssatser, rentemarginaler og vilkår i øvrigt. Vi oplever, at der er lidt mere konkurrence, og vi hilser den femte realkreditudbyder på landbruget velkommen. Det er Jyske Bank, hvor jyske erhvervslån er deres pendant til de andres realkreditobligationer.

## NO CURE - NO PAY

I avisen kan du læse en konkret succeshistorie om lavere finansieringsomkostninger. Vi mener, at vi har stor erfaring i området, og derfor kan du også lave en "no cure - no pay" på forhandlingsområdet med os. Det vil sige, at vi tager procenter af den besparelse, vi kan forhandle hjem til dig eller alternativt finde i markedet, og hvis det ikke lykkedes, koster opgaven ikke dig noget. Tag endelig fat i os!



**Søren Pilegaard**  
Finansiel rådgiver  
2494 7248  
spi@agrocura.dk



**Søren Nordborg**  
Markedschef  
2131 1092  
sno@agrocura.dk



**Peter Jørgensen**  
Markedschef i VKST  
2916 8126  
pej@vkst.dk

# SAMAR LØSNINGER

Samarbejdet mellem Agrocura og rådgivningselskabet VKST kombinerer viden og indsigt om kundernes forhold med højt specialiseret viden om det finansielle marked. Og den kombination kan ses på bundlinjen hos kunden.

**E**t af de områder hvor VKST's kunder nu oplever en styrket rådgivning er formuepleje. Samarbejdet mellem VKST og Agrocura på netop det område har mange fordele for den enkelte kunde, idet VKST's viden om kundens økonomi kombineres med Agrocuras viden om det finansielle marked. Økonomikonsulenterne i VKST har stor viden om kundens aktuelle økonomiske si-



## INVESTER I LANDBRUGET

Hos Agrocura har vi øje på de gode investeringer, hvor der er stærkt match mellem perspektiv, afkast, risici og porteføljespredning.



Af Paul-Chr. Kongsted  
Investor rådgiver  
2080 1080  
pck@agrocura.dk

Investeringer i landbruget i både Danmark og i udlandet er i disse år gode investeringer. De bringer både sikring af investors værdier – et relativt højt afkast – samt porteføljespredning. Den rette investering i landbruget er en investering i god ledelse og en drift med indtjeningspotentiale. Det skaber et solidt fundament for stærke afkast baseret på moderate risici.

### TIMINGEN FOR INVESTERING: NU

Timing af investeringer ind i landbruget er vigtig. I disse år – hvor vi har højkonjunktur med høje aktiekurser – og 0 (nul) forrentning af kontante beløb – er netop rette tidspunkt, til investering af en del af din portefølje i landbruget. Den kapitaltunge del i landbruget er investeringen i jord. Priserne på landbrugsjord vil de nærmeste år stige i både Danmark og i enkelte lande i udlandet. Potentialet for konjunkturstigninger i enkelte lande i udlandet er højere end i Danmark. Eksempelvis vil de danske jordpriser de nærmeste år kun stige med akkumuleret 10 – 20 procent, mens det forventes, at jordpriser i store dele af lande, som eksempelvis de baltiske lande og i Rumænien, vil stige væsentligt mere de kommende 5 – 10 år.

### PROFESSIONALISERING

Der er i de seneste 15 år sket en betydelig fremgang i professionaliseringen af landbruget og infrastrukturen i disse lande. Der er fortsat rigtig mange små jordlodder og nogle, som ikke er lykkedes med landbruget, og de har et ønske om og vilje til salg de nærmeste år. Det er i disse landbrug – at investorer kan gøre gode investeringer, med stærkt match mellem perspektiv, afkast, risici og porteføljespredning.

### INVESTER I SIA PER FRANDSEN I LETLAND

Vi har i Agrocura spottet en af de stærke investeringsmuligheder i Letland. Det er virksomheden SIA Per Frandsen, som udvider sin virksomhed med +50 mio DKK. Virksomhedens finansielle filosofi er, at drifte på en høj egenkapital og med lavest mulig lånefinansiering. Du kan derfor investere i denne udvidelse ved, at investere beløb på min. 1,5 mio. DKK - og sammen med nuværende ejer Per Frandsen, Revsøgaard ved Sommersted – og flere andre nye investorer, skabe dig et godt afkast på en sund investering.



Per Frandsen, Sommersted, udvider sin virksomhed i Letland.

# BEJDE SKABER BEDRE FOR LANDMANDEN

tuation og skatteforhold og samspillet med Agrocuras viden og indsigt i aktie- og obligationsmarkedet giver stor værdi for kunden, og vi finder mange gode løsninger i fællesskab, siger Peter Jørgensen, der er markedschef i rådgivningsselskabet VKST, der har kontorer i Sorø og Nykøbing Falster.

### UNIK INDBLIK I BIDRAGSSATSERNE

Peter Jørgensen fortæller desuden, at rigtig mange landbrugskunder i VKST har leveret nogle flotte resultater i 2017. Og de gode resultater skal bruges til at sikre, at kunden har det rigtige finansielle beredskab til det rigtige omkostningsniveau. Også her kommer samarbejdet med Agrocura i spil.

-Derfor er VKST en del af Agrocuras bi-

dragsanalyse. Analysen viser, hvad bedrifter med tilsvarende økonomi betaler i bidrag, på den måde har vi stærke argumenter, når vi skal forhandle bidragssatser med banken. Og det er rådgivning, der direkte kan ses på bundlinjen, siger Peter Jørgensen.

### MØD AGROCURA I SORØ OG NYKØBING F

4-6 gange om året holder Agrocura og VKST møder. Agrocura fortæller om et aktuelt emne fra den finansielle verden. Og som en fast del af møderne orienterer rådgiverne fra VKST's handelsplatform Kormbasen.dk om sidste nyt fra råvaremarkedet. Alle er velkomne til møderne, der blandt andet annonceres på vkst.dk.

Samtidig er den finansielle rådgivning

ikke langt væk, for medarbejdere fra Agrocura er ugentligt på VKST's kontorer i Nykøbing Falster og Sorø.

-Det er ikke kun en fordel for vores kunder, der har nemt ved at mødes med rådgiverne fra Agrocura, men det giver et solidt fundament for, at rådgiverne i VKST og Agrocura kan holde hinanden opdateret om sidste nyt i det finansielle marked, fortæller Peter Jørgensen.

Han opfordrer alle interesserede i at kontakte VKST eller Agrocura for en uforpligtigende samtale om, hvordan Agrocura og VKST i samarbejde kan skabe bedre økonomiske rammer for din virksomhed og dermed et stærkere fundament for udvikling af virksomheden.

# HAR TI ÅRS GODE ERFARINGER I LETLAND

Per Frandsen, Sommersted, har opbygget en markant planteavlsbedrift med 1.100 hektar under plov i det østlige Letland og glæder sig over velordnede forhold.

Da Per Frandsen i 1975 købte en forsømt gård ved Skærbæk i Sønderjylland, kunne han starte stort set på bunden med at bygge en veldrevet bedrift op.

På samme måde var han pioner, da han for ti år siden købte den første jord til det, som siden har udviklet sig til et veldrevet planteavlsbrug i Vilani tæt ved Letlands fjerdestørste by Rēzekne i det østlige Letland. Den ligger to-tre timers kørsel fra hovedstaden Riga ved den befærdede hovedvej til Moskva.

## VANSKELIG PROCES

Efter landets løsrivelse fra Sovjetunionen blev jord givet tilbage til de oprindelige ejere, men det var en vanskelig og kaotisk proces, og meget jord blev i årene derefter slet ikke dyrket. Så Per Frandsen skulle genetablere landbrugsdriften og jordens frugtbarhed samtidig med, at han udviklede ejendommen så den i dag omfatter 1.300 hektar – heraf 1.100 hektar under plov.

”Strategien lykkedes. Med dygtige lokale medarbejdere har vi fået opbygget en bedrift, som er rentabel med de traditionelle afgrøder, og det vel at mærke i et EU-land med en god infrastruktur og ordnede forhold,” siger Per Frandsen, Revsøgård ved Sommersted i Sønderjylland.

## UNDERSØGTE MULIGHEDERNE

”Min far investerede i sin tid i landbrug i Portugal, og det gav nogle udfordringer i forhold til sprog og kultur. Derfor undersøgte jeg muligheden meget nøje, da jeg i 2008 satte gang i processen med at investere i udlandet,” fortæller Per Frandsen.

Når det gælder det tidligere Østtyskland, Rumænien og Polen, kom han for sent i gang, og i andre lande for eksempel uden for EU kunne han forudse problemer omkring retssikkerheden. Men i Letland var det muligt at etablere et selskab, som man ejer 100 procent



## FAKTA PER FRANSDEN

- Revsøgård på 350 ha.
- 1994 - 2007: Bestyrelsesmedlem i Danish Crown koncern bestyrelse
- 1998 - 2008: Formand SPF Danmark
- 2001 - 2008: Formand DAKA koncern bestyrelse
- 2009 - Bestyrelsesmedlem i Alm. Brand koncern bestyrelse
- 2008 – Etablerer landbrug i Letland

## LOKAL LEDELSE

I vækstsæsonen er han i Rēzekne en gang om måneden og varetager den overordnede ledelse og administration. På femte år er farm manager, Andrejs Stolevovs, som er fra lokal-

Ejendommen i Letland omfatter 1.100 hektar med en god bonitet og fordelt på to blokke på begge sider af byen.

uden en lokal partner, og desuden er klimaet som i Skandinavien. Letland er desuden i en historisk sammenhæng påvirket kulturelt af både Sverige og Tyskland – ligesom Danmark – og det bærer landet præg af, fortæller Per Frandsen.

## Vil mindst fordoble arealet over ti år

området, daglig leder af de ansatte, hvoraf to har været med fra første dag.

”Generelt er de ansatte meget pålidelige, positive, venlige og flittige, og de er vant til at reparere maskiner og udføre bygningsopgaver og reparationsopgaver selvstændigt på farmen. De er vant til at løse mangeartede opgaver, og de fungerer godt i lokalområdet og medvirker til, at landbruget får en naturlig plads i området. Sidste år blev vi således hædret både af kommunen og amtet som årets virksomhed, og det siger noget om den positive position, landbruget har lokalt,” siger Per Frandsen.



## HÆDRET FOR FLOT INDSATS

Artikler i de lokale aviser vidner om, at medarbejderne mødte op til en reception og modtog de synlige beviser på æren:

”Det er vigtigt for mig, at jeg arbejder med et landbrug, som har en god position lokalt, og det glæder mig, at vi fik anerkendelsen. Vi har ikke hegn omkring bygningerne, og vi oplever ikke tyveri og korrupsion som man gør andre steder,” siger Per Frandsen.

## FØLER SIG VELKOMMEN

Han har i flere tilfælde haft medarbejder på praktikophold i Danmark:

”De oplever, at jeg driver et landbrug herhjemme og deltager i alle arbejdsprocesser. Det smitter selvfølgelig af, når jeg fungerer som direktør i selskabet og træffer beslutninger,” siger Per Frandsen.

”Jeg føler mig generelt velkommen og respekteret, og der bliver ikke set skævt til mig, som andre oplever i andre lande, fordi jeg kommer og køber jord op. Lokalt bliver det betragtet som noget positivt, at landbruget udvikles,” siger han.

Jorden er veldrevet med de traditionelle højtærskede afgrøder, og hvor der arbejdes med sorter med stor vinterfasthed. Farmen kan håndtere et dyrket areal på 1.500 hektar med silofaciliteter, vand, betonplads og tørringsfaciliteter.



## Der er også sæsoner for investering



Find materialet på  
[nykredit.dk/ibra](http://nykredit.dk/ibra).

Der er sæsoner for markarbejde, og det er der også for investering: Forår, sommer, efterår og vinter. I Nykredit anvender vi OECD's ledende indikator (CLI) til at identificere sæsonerne for investering. Indikatoren fortæller os, hvornår det bedst giver mening at gå efter afkast, og hvornår investeringen bør beskyttes. Herved skabes rigtig gode investeringsresultater samtidigt med, at det ikke føles alt for ubehageligt at følge sin investering.

I Nykredit har vi samlet hele investeringsløsningen i foreningen:

### **Investin Balanced Risk Allocation (IBRA)** **Fondskode: DK0060429108**

Balanced Risk Allocation (IBRA) er en afdeling under Investeringsforeningen Investin. Der er udarbejdet prospekt og central investorinformation for afdelingen.



Læs mere på  
[nykredit.dk/ibra](http://nykredit.dk/ibra)

eller ring til os på  
**telefon 44 55 86 62.**

Nykredit  
Asset Management  
Under Krystallen 1  
1780 København V

**Nykredit**  
asset management

# Agrocura hjælper med at trække kapital til vækst på planteavlsbrug i Letland

Et veletableret og velfungerende planteavlsbrug i Letland – klar til en markant vækst i de kommende ti år. Det er hvad Per Frandsen råder over, og han søger i den forbindelse med-investorer til at sikre den fortsatte vækst. I den forbindelse har han allieret sig med investor rådgiver Paul-Chr. Kongsted, Agrocura.

”Da jeg etablerede ejendommen i Letland, var det min strategi at opbygge den på ti år, så jeg rådede over mindst 1.000 hektar. Nu er de ti år gået, og vi dyrker 1.100 hektar med en god bonitet og fordelt på to blokke på begge sider af byen. Ejendommen er således godt arronderet, og nu er strategien at fortsætte væksten,” siger Per Frandsen.

”I de kommende år vil der være store muligheder i at vokse yderligere, og jeg ser gode muligheder for at opkøbe jord til favorable priser efter danske forhold. Jeg ser en god business-case for med-investorer,” siger Per Frandsen.

## MULIGHEDER I OMRÅDET

En del mindre landbrug i nabolaget forventes i den nærmeste fremtid at ophøre med drift og udbyde jord til salg. Desuden er der i området forholdsvis nyetablerede kvægbrug og tidligere kollektiv-landbrug med store



jordarealer. Maskinparken kan løbende tilpasses til arealet via investeringer, som der kan søges støtte til fra EU's strukturfonde til investeringer i maskiner, silofaciliteter og bygninger.

## BYGGET TIL MERE JORD

Potentialet i en fortsat udvikling af bedriften er stort, mener Per Frandsen. Anlægget råder over gode faciliteter, og bl.a. store siloanlæg og en moderne maskinpark importeret fra Danmark sikrer, at ejendommen er veldrevet med de traditionelle højværdiafgrøder, og hvor der arbejdes med sorter med stor vinterfasthed. Farmen kan allerede nu håndtere et dyrket areal på 1.500 hektar med silofaciliteter, vand, betonplads og tørringsfaciliteter med en kapacitet på 40 ton i timen tørret fire procent ned. Hele årets kornhøst kan opbevares – bortset fra rapsen, som tørres og sælges i høst.

”Vil man have succes, skal man tænke langsigtet, have tålmodighed og have respekt for de lokale forhold. Det har været gældende hidtil, og det gælder også i de kommende år. Dermed er der et stort potentiale i både at ekspandere og udnytte det, der allerede er opbygget,” siger Per Frandsen.

## FAKTA LETLAND

- 1,95 mio. indbyggere (700.000 i Riga)
- Areal: 64.589 kvadratkilometer
- 30 procent dyrket jord og 54 procent skov
- Valuta: Euro
- Medlem af EU, NATO

ANNONCE

## LÆG KORNET PÅ LAGER – OG PENGENE PÅ KASSEKREDITTEN

Der er en række fordele, hvis du tegner et Risk Management produkt fra DLG. Først og fremmest slipper du for omkostninger til lager og svind. Du får penge ind på kassekreditten, er beskyttet mod prisfald, og du er samtidig med i markedet, hvis prisen stiger.

Det kan være svært at ramme det rigtige tidspunkt, når du afregner din høst. Skal du afregne med det samme og dermed slippe for lageromkostninger? Eller skal du vente og betale for lageromkostninger og håbe på en stigning i markedet? Kan stigningen dække de omkostninger, du har haft ved lagring af høsten? Og hvad sker der, hvis prisen falder – så har du brugt penge på lagerleje, og samtidigt fået en lavere afregning på din afgrøde?

Det er her Risk Management-produkterne fra DLG kommer ind i billedet. Som landmand kan du spare lageromkostninger ved



at anvende et Risk Management-produkt som alternativ til oplagring. Samtidig er du sikker på at få en minimumspris for dit korn, fordi du afregner med det samme, og efterfølgende er du med i markedet vha. din option eller et passivt produkt, hvis prisen stiger. Falder prisen derimod har det ikke direkte betydning for dig. Risk Management-

produkterne har selvfølgelig en pris, men prisen er ofte ikke meget dyrere end at lægge kornet på lager i 7-8 måneder.

Hos DLG vil vi gerne give dig mulighed for at anvende et Risk Management-produkt og dermed sikre dine afgrøder, hvis prisen mod dine forventninger falder. Der er således mu-

**DLG giver dig mulighed for at anvende et Risk Management-produkt og dermed sikre dine afgrøder, hvis prisen mod dine forventninger falder.**

lighed for at anvende forskellige typer produkter til at prissikre både små og store mængder, så det passer med de mængder, du faktisk producerer og ville lægge på lager, og dermed tage noget af risikoen ud af din afsætningsplan for høsten.

Tag fat i din DLG-sælger, og tag en snak om de forskellige muligheder for at prissikre dine afgrøder med et Risk Management-produkt. Eksempelvis er der mulighed for kun at betale en mindre del af omkostningen/optionspræmien ved kontraktindgåelse og vente med den resterende del til afgrøden afregnes. Dermed kan du spare endnu mere på din likviditet.

**STOLT FORTID.  
STORSLÅET FREMTID.**

**JOHN DEERE  
TRAKTORER  
100  
ÅR**

**1**

**KIG FORBI**

**VI HAR DIN NYE TRAKTOR**



**JOHN DEERE**

NOTHING RUNS LIKE A DEERE

**SEMLER : AGRO**

**Mejlby** | 98 65 12 11  
**Brønderslev** | 98 82 13 99  
**Redsted** | 96 70 66 00

**Viborg** | 86 62 73 22  
**Trige** | 86 99 55 41  
**Vejrup** | 75 19 01 22

**Bredbro** | 74 71 16 71  
**Odense** | 65 95 12 00  
**Næstved** | 55 70 20 10

[www.semleragro.dk](http://www.semleragro.dk)



Lene Conradsen og Peter Bruun har haft frilandsgrise siden 1995, og de har løbende udvidet og udviklet bedriften, så de i dag hører til blandt de største opdrættere af frilandsgrise i Danmark. Det er også baggrunden for, at Rema 1000 fik øje på dem og nu har indgået en aftale.

# DE TAGER EN STØRRE DEL AF VÆRDIKÆDEN

Lene Conradsen og Peter Bruun driver en af Danmarks største frilandsproduktioner og har indgået en eksklusiv aftale med Rema 1000 om salg af deres svinekød.

Når Lene Conradsen og Peter Bruun hver morgen står op for at tage fat på arbejdet med deres frilandsgrise på Greensgaard i Voerlunde ved Give, har de her fra marts mere styr på værdikæden.

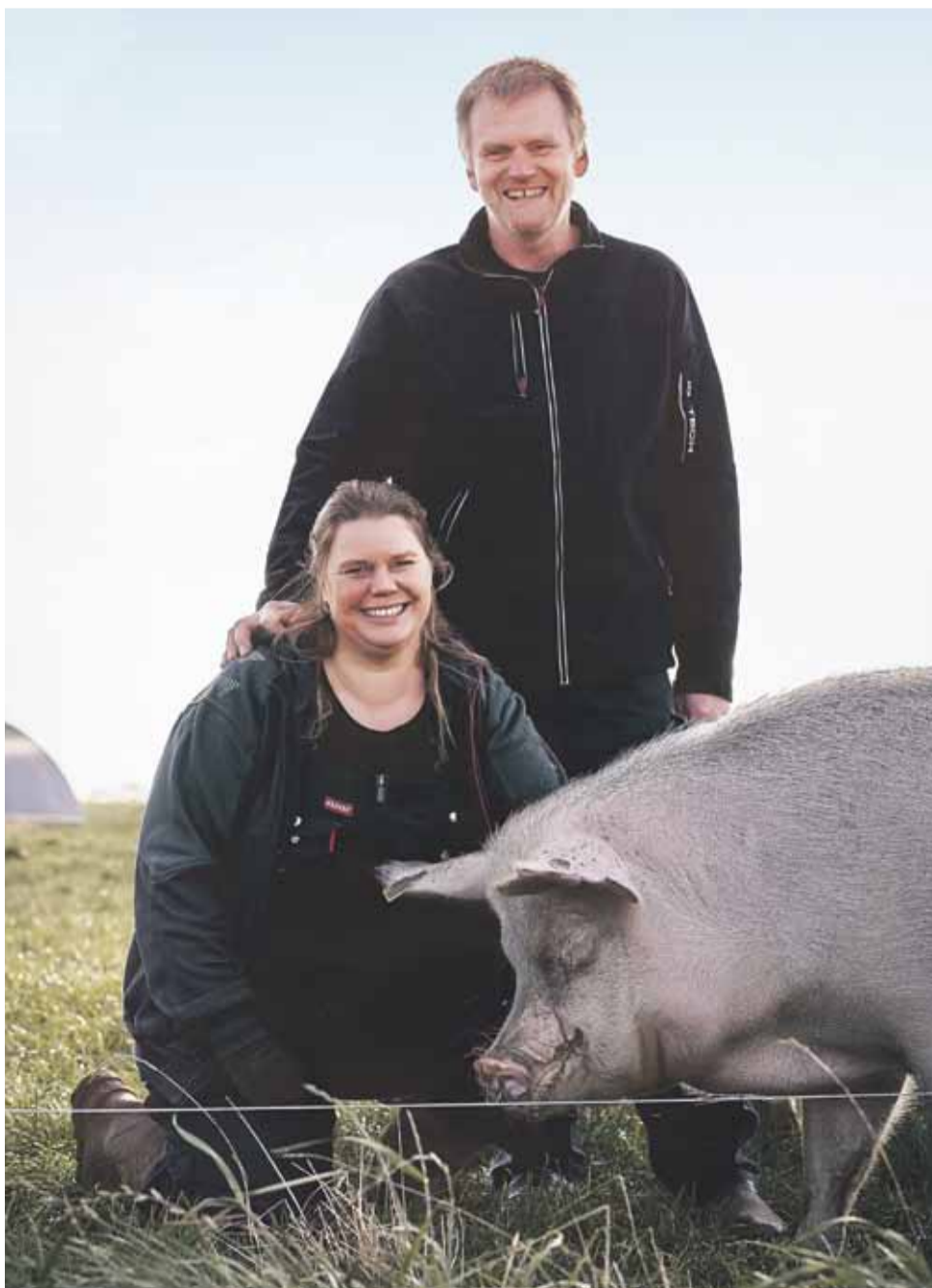
De leverer nu alle 22.000 slagtesvin, der produceres årligt, til Rema 1000, og kødet markedsføres i butikkerne som "Frilandsgris - fra Peter og Lene".

Lene Conradsen og Peter Bruun har haft frilandsgrise siden 1995, og de har løbende udvidet og udviklet bedriften, så de i dag hører til blandt de største opdrættere af frilandsgrise i Danmark. Det er også baggrunden for, at Rema 1000 fik øje på dem og nu har indgået en aftale.

## TRE HJERTER

Dyrevelfærd er et meget vigtigt fokusområde for butikskæden, som kalder samarbejde med Greensgaard for unikt.

Peter og Lenes grise er anbefalet af Dyrenes Beskyttelse og har tre hjerter i dyrevelfærdsmærkningen, hvilket er den bedste mulige mærkning. Grisene opdrættes af Peter og Lene med udgangspunkt i deres brændende passion for dyrevelfærd og den bedste kvalitet i de færdige produkter, skriver Rema 1000 om deres nye produkt i butikkerne. I



Peter Bruun og Lene Conradsen på deres arbejdsplads – udendørs.

forvejen arbejder butikskæden tæt sammen med Gram Slot om mælk og mejeriprodukter, så det er ikke nyt for dem at gå tæt på primærproducenterne.

## LØFT I PRISTILLÆG

Lene Conradsen lægger ikke skjul på, at det for hende handler om et løft opad i værdikæden. Hidtil har de leveret til Friland, og Lene Conradsen satser på, at den nye aftale kan give et løft i pristillægget i kraft af, at Rema 1000 planlægger at sælge en langt større del af grisen selv:

"Vi oplevede med tiden, at tillægget fra Friland ikke var stort nok i forholdt til de omkostninger der er ved en frilandsproduktion," fortæller hun.

## FORPLIGTER HINANDEN

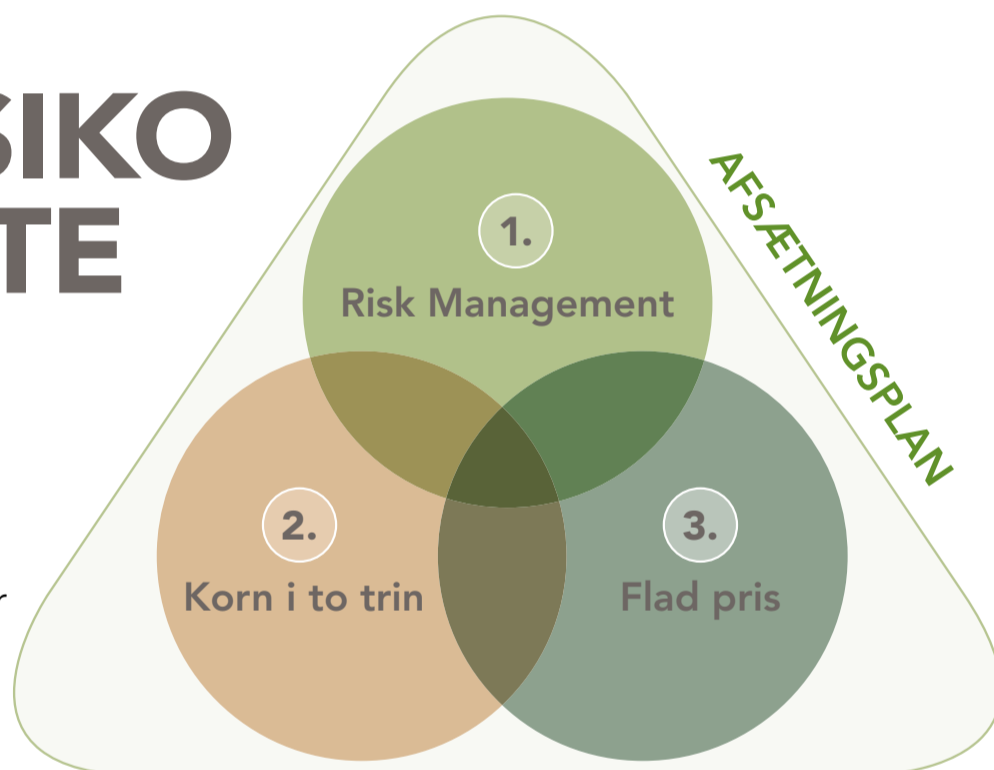
Vi ser, at Rema 1000 satser meget på at sælge vores svinekød også i fremtiden, og på samme måde har vi en stor interesse i, at det går godt med afsætningen. Så vi forpligter hinanden. For os handler det om, at vi får en større del af værdikæden, men det handler også om, at varen bliver mere værd, og at der dermed er gevinst til begge parter," siger Lene Conradsen.





# STYR DIN RISIKO MED DE RETTE VÆRKTØJER

Vi kalder en strategi for salg af afgrøder for en afsætningsplan. En afsætningsplan giver mulighed for at præcisere, hvornår du ønsker at sælge og til hvilke priser, så du kan afbalancere din risiko og skabe en mere kontinuerlig indtjening.



Afsætningsplanen sætter rammer for, hvornår du træffer beslutninger ved at fastsætte priseniveauer og tidsbegrænsninger, der udløser en beslutning om salg. Afsætningsplanen gør det nemmere at tage forskellige salgsværktøjer i brug for at sprede og minimere risiko og derved sikre en mere stabil indtjening. DLG har følgende salgsværktøjer:

**1. RISK MANAGEMENT:** Sikrer dig en minimumspris på dine afgrøder, mens du fortsat har mulighed for at deltage i markedet og opnå en bedre afregning. Ved salg af afgrøder fastsættes en minimumspris. Herefter har du mulighed for at få gevinst ved senere prisstigninger. Præmien er kendt på forhånd og betales ved kontraktindgåelse.

**2. KORN I TO TRIN:** Er et værktøj til at optimere din afregning ved at udnytte samspillet mellem det lokale og det internationale marked. Med korn i to trin har du mulighed for at fastsætte prisen i to trin – i form af en præmie (forskul mellem den

lokale pris og Matif-pris) og en Matif-pris. Derved kan præmien fastsættes, når niveauet virker fordelagtigt, og du kan efterfølgende vente på en fordelagtig udvikling i Matif-prisen eller omvendt.

**3. FLAD PRIS:** Ved salg af korn til en flad pris vil det efter afregning ikke længere være muligt at deltage i markedet – med mindre du har indgået en aftale om Risk Management. Der er mulighed for en fordelagtig fortjeneste, men der er også risiko for at sælge på et mindre gunstigt tidspunkt.

Prissætningsværktøjerne kan bruges i afsætningsplanen til at udvælge den mest optimale strategi for dig. Anvender du værktøjerne i kombination, vil de hjælpe med at mindske din risiko ved salg af afgrøder og derved gøre det nemmere at planlægge investeringer og lægge budgetter.

Risk Management-produkterne sikrer lav risiko pga. den fastsatte minimumspris med mulighed for en ekstra fortjeneste, mens salg til en flad pris har en

høj risiko, men også en mulighed for høj fortjeneste. Korn i to trin lægger sig et sted mellem de to muligheder. Her udnyttes viden om lokalk markedet ift. Matif til at optimere prisdifferencen. Som sådan er det mere risikospredende end begrænsende.

Kontakt din lokale DLG sælger, og hør mere om, hvordan værktøjerne fungerer, og hvordan de spiller sammen med din situation og dine overbevisninger. Målet er at disponere med udgangspunkt i dine muligheder og begrænsninger, så prissætningen følger din overbevisning om udviklingen i markedet og passer til din risikoappetit.

Læs mere på [dlg.dk/RM](http://dlg.dk/RM)



## DE TAGER EN STØRRE DEL AF VÆRDIKÆDEN / FORTSAT

Der er tale om en eksklusiv-aftale, således at de færdige produkter fra Peter Bruun og Lene Conradsen kun sælges i REMA 1000. Det handler om frilandsprodukter såsom flæskesteg, stegeflæsk, medister og hakket grisekød.

### DE EKSPANDERER

Peter Bruun og Lene Conradsen startede i 1995 med et par hundrede søer og siden er der jævnlige udvidelser i besætningen.

"Uanset hvad, vi gør, så stiger omkostningerne jo år efter år. Derfor er vi enten nødt til at spare eller udvide. Vi sparer selvfølgelig, hvor vi kan, men der er en grænse for, hvor hårdt vi vil være med til at skære ned. Det skal også være sjovt at gå på arbejde," har Peter Bruun udtalt til den lokale avis for en del år siden - og udsagnet gælder stadig.

### NYE STALDE

"Vi har udviklet ejendommen i nogle store hop, og ekspansion har faktisk været en stor del af det at drive ejendommen. I 2003 byggede vi en ny drægtighedsstald og udvidede fra 400 til 650 søer, fortæller Lene Conradsen.

"Jeg nyder at arbejde udendørs med grisene, og jeg kunne ikke forestille mig at arbejde i en stald fra morgen til aften. Jeg er udemenneske og trives med at passe grisene udendørs," siger hun.

### DEL AF MARKEDSFØRING

"Jeg skal da blankt erkende, at det gibbede lidt i mig første gang jeg så pakningerne med vores billede på i butikken. Men nu har jeg det helt fint med at være en del af markedsføringen. Jeg er jo meget stolt af det produkt, som vi leverer. Vi er kommet tættere på kunderne, og så håber jeg også, at kunderne føler, at de er kommet tættere på os. Vi vil hellere spise en glad gris, og det mener jeg, at vi laver," siger Lene Conradsen.

"Når man køber frilandsgris, så er man sik-



Forbrugere er vilde med kød fra frilandsgrise, og der er salg i gode billeder.

ker på, at de har fået motion, kan bevæge sig frit og har mulighed for at bygge rede. Derfor håber vi, at forbrugere vælger vores kød," tilføjer hun.

### KAN OMLÆGGE – HVIS NØDVENDIGT

Vi håber, vi har grise nok til at kunne leve op til efterspørgslen fra Rema 1000, og at de kan sælge alt det, vi kan producere. Vi har desuden sikret os i forbindelse med staldbygget, at stalden forholdsvis nemt kan ændres, så den kan bruges til økologisk produktion. Dermed har vi muligheder for at gå over til økologi, hvis det bliver nødvendigt. Stalden er i øvrigt bygget med stor-stier og med velfærd ikke bare for dyr, men også for de ansatte, som skal passe dem. Vi må jo erkende, at det også i fremtiden kan blive svært at skaffe arbejdskraft," siger Lene Conradsen.

### OM FRILANDSGRISEN

- Frilandsgris fra landbruget i Give kommer i ti udskæringer som fersk kød. Eksempelvis som flæskesteg, ribbensteg, stegeflæsk, frilandsmedister, hakket grisekød og magert skinkekød.
- Pålæg fra frilandsgrisen kommer blandt andet som spegepølse, leverpostej, hamburgerryg og naturligvis pølser til hotdogs og grillen.
- Alle produkterne er anbefalet af Dyrenes Beskyttelse og får tre ud af tre hjerter i statens nye dyrevelfærdsmærkning.

## Kommentar

# GODE LANDBRUG RYKKER OP I VÆRDIKÆDEN

Danske landbrugsvirksomheder styrker deres virksomheder ved fokus på produkter med identitet og et stærkere salg. Det kræver forretningsudvikling og nye partnerskaber.



**Paul-Chr. Kongsted**  
Investor rådgiver  
2080 1080  
pck@agrocura.dk

Lene Conradsen og Peter Bruun fra Give har formået, at opbygge en flot virksomhed omkring frilandsgrise. Ikke alene en produktionsvirksomhed - men en virksomhed, der har taget fuldt ansvar for sin afsætning. De har skabt frilandsgrise med en kvalitet, der værdsættes af både dyrene, miljøet, medarbejdere og kunderne - og derfor også af butikslæddet. Det har ført til, at de har indgået et værdiskabende partnerskab med bl.a. Rema 1000.

### UDFORDRENDE REJSE

Danske landmænd er generelt kendt som stærke producenter af bulkvarer som eksempelvis hvede, raps, slagtegrise, kyllinger og mælk. De er stærke producenter, der vedholdende styrker effektiviteten og lykkes med en unik biosikkerhed, og de har via andelsbevægelsen opbygget store aftagerselskaber, der bearbejder produkterne og har kontakten til markedet. Landmændene har historisk set koncentreret sig om produktion - og ikke så meget om afsætning.

### UDVIKLER FORRETNINGEN

Det er denne konventionelle tænkning, Lene og Peter har ændret på. De har taget et større ansvar for deres salg. De har udviklet deres forretning, så de kommer tættere på kunderne - og dermed rykker de højere op i værdikæden og får mulighed for at gøre nye indsatser, der kan koste, men skaber produkter med en stærk identitet.

De laver produkter med højere sporbarhed og bæredygtighed end konventionel slagtegrise. Produkter, der lever op til den moderne forbrugers forvent-

ninger til fødevarer med identitet og som samtidig forarbejdes, så de er lettere tilgængelige for det moderne køkken.

Det bliver spændende at følge Lene og Peters virksomheds videre rejse sammen med deres nye partner Rema 1000.

# Et naturligt valg for det professionelle landbrug

## Rådgivning hos **LandboSyd**

Gårdråd/bestyrelse  
Forretningsudvikling  
Økonomi/regnskab  
Skat  
Strategi  
Planteavl

Etablering/ejerskifte  
Økologi  
HR  
Jura  
Miljø



**Kontakt kundechef**  
René Skov Kristensen  
for et uforpligtende tilbud

Mobil: 6122 6060  
Email: rsk@landbosyd.dk



[www.landbosyd.dk](http://www.landbosyd.dk) Jens Terp-Nielsens Vej 13 | 6200 Aabenraa | Tlf. 7436 5000

  
**LandboSyd**

# DE HAR FRIHEDEN TIL AT SKIFTE BANK

Gitte og Thomas Jessen fik med hjælp fra Agrocura forhandlet bedre vilkår igennem. De er nu klar til at gribe muligheden for at udvide produktionen af smågrise – hvis priserne er til det.

Det var i december 2010, at Gitte og Thomas Jessen overtog deres landbrug Rosenlund ved Gram med en smågriseproduktion på grundlag af 600 søer i staldene og jorden bortforpagtet. Det skete meget hurtigt. De slog til med få dages varsel og rykkede ind i bygningerne kort tid efter – finanskrisen var på sit højeste, og mange landbrug var nødlidende.

Faktisk overvejede de at etablere sig tre år tidligere – hvor det var højkonjunkturen og dermed de høje jordpriser, som dominerede.

Men de valgte i stedet at leje staldbygninger på en ejendom ved Sommersted, og havde efterfølgende tre gode

*”Vi tjente godt nok ikke så meget i løbet af de tre år. Til gengæld satte vi ikke pengene til, og det er set i bakspejlet det vigtigste.”*

**Gitte og Thomas Jessen.**

år, hvor de høstede erfaringer som selvstændige:

”Vi tjente godt nok ikke så

meget i løbet af de tre år. Til gengæld satte vi ikke pengene til, og det er set i bakspejlet det vigtigste,” siger Gitte og Thomas Jessen, som begge er 38 år og har tre børn. De tør næsten ikke tænke på, hvordan deres økonomiske situation havde set ud, hvis de havde købt midt under højkonjunkturen.

## UDVIKLER BEDRIFTEN

I dag har de udviklet og udvikler fortsat bedriften. De har 700 søer, og antal grise pr. årsso i staldene er steget fra 20 til 34. De 182 hektar er fortsat forpagtet ud, og Tho-



## AGROCURA-HOLDET

Agrocura er en professionel og uafhængig finansiell rådgivningsvirksomhed. Vi følger nøje prisen på råvarer, konjunkturer, renter og valuta på det finansielle marked hver eneste dag, så du kan fokusere på bedriften.

**Du er altid velkommen til at kontakte os.**

### Anders Andersen



Direktør  
2328 2471  
aan@agrocura.dk

- Ansvarlig ledelse
- Personale ledelse

### Jens Schjerning



Teamchef & chef-  
økonom, HD-F  
2142 5620  
jes@agrocura.dk

- Rådgiver finansiering, råvarer, formue og investor
- Meget anvendt foredragsholdere
- Ekspert i konjunktur og tekniskanalyse
- Rådgiver i strategisk virksomhedsudvikling
- Deltager i gårdråd og bestyrelser

### Ole Skovbøll Jensen



Kundechef,  
HD-FR  
2021 0114  
osj@agrocura.dk

- Rådgivning råvare- fysisk, futures & optioner
- Rådgivning finansiering
- Rådgivning formue
- Strategisk rådgivning- gård-råd
- Foredrag råvarer & finans

### Ole Eriksen



Kundechef,  
HD-F  
4136 7775  
oer@agrocura.dk

- Finansieringsrådgivning
- Investeringsrådgivning
- Forhandling med banker og realkreditinstitutter – rådgivning og sparring om taktik og strategi
- Finansielle instrumenter (swap, futures og optioner)
- Rådgivning om finansielle markeder (aktier, valuta, renter m.m.)

### Markus Fiebelkorn



Analytiker, Cand.  
Merc. Int.  
2222 3610  
maf@agrocura.dk

- Rådgivning råvare- fysisk, futures & optioner
- Ekspert i fundamental og teknisk analyse
- Meget anvendt foredragsholdere i Danmark og Tyskland

### Jens Kornbeck



Analytiker, Pba.  
Finans  
2860 3999  
jko@agrocura.dk

- Formue og investeringsrådgivning
- Rente og finansieringsrådgivning
- Udarbejdelse af rente-, finansiering- og formue-strategier
- Følger værdipapir-markederne dagligt

### Søren Nordborg



Markedschef  
2131 1092  
sno@agrocura.dk

- Finansieringsrådgivning
- Formue- og investeringsrådgivning
- Finansielle instrumenter (SWAP, futures og optioner)
- Forhandling med banker og realkreditinstitutter

### Paul-Chr. Kongsted



Investor rådgiver  
2080 1080  
pck@agrocura.dk

- Strategisk ledelse og forretningsudvikling
- Brobygning mellem landbrug og kapital
- Tiltrækning af låne- og egenkapital

### Søren Pilegaard



Finansiell  
rådgiver, HD-R  
2494 7248  
spi@agrocura.dk

- Finansieringsrådgivning
- Investeringsrådgivning
- Forhandling med banker og realkreditinstitutter – rådgivning og sparring om taktik og strategi
- Finansielle instrumenter (swap, futures og optioner)
- Rådgivning om finansielle markeder (aktier, valuta, renter m.m.)

### Jimmy Eskerod



Kundechef,  
HD-f  
4144 4900  
jje@agrocura.dk

- Rådgivning råvare- fysisk, futures & optioner
- Rådgivning finansiering
- Rådgivning formue
- Strategisk rådgivning
- Foredrag råvarer & finans

### Jette Hedegaard



Bogholder  
og Sekretær  
7436 5144  
jhe@agrocura.dk

- Bogførings- og sekretær-opgaver
- Ajourføring og styring af kundekartotek
- Administration og vedligeholdelse af hjemmeside
- Planlægning mv.



**At skifte bank er besværligt, og vi har nok været igennem en lang proces som følge af nogle uheldige hændelser. Men selve skiftet har vi ikke fortrudt, konstaterer Gitte og Thomas Jessen.**

mas og Gitte Jessen køber foder af de omkringliggende naboer. Regnskab, økonomi og finansiering tager Thomas Jessen sig af i et samarbejde med faderen, der er uddannet revisor, mens Gitte Jessen er medhjælper i stalene og klarer børn og hus. Hun har tidligere arbejdet ti år med køer og forsøgte i sin tid at få Thomas til at interessere sig for den driftsgren, men det sagde ham ikke det store, og i dag er der grise på programmet.

#### MERTILLÆG: TO KRONER

Produktionen af 30 kg grise sker uden brug af antibiotika. Desuden lever den op til en række andre krav, som betyder, at de er ene-leverandør til Dansk Supermarked. Grisene færdigfædes i andre stalde i et samarbejde med DTL A/S og svineproducent Heiko Johanning, og tillæget for leverancerne til supermarkedskæden er på to kroner pr. kg. Parret har planer klar om at udvide produktionen, og miljøtilladelsen er i hus. Men byggeriet

sættes først i gang, når der er styr på mer-afsætningen.

#### FORHANDLEDE OM VILKÅR

Parret har friheden til at vælge - også til at vælge bank, og netop det har de benyttet sig af.

"Vi oplevede, at vores tidligere bank udviklede sig i en uheldig retning i forhold til vores engagementer. Vi så, at andre fik lov til at slippe billigere, mens der blev lagt på vores lån, så ydelserne steg. Det var vi ikke tilfredse med, og derfor tog vi en forhandling med banken, hvor kundechef Ole Eriksen fra Agrocura deltog. Det lykkedes at få forhandlet prisen lidt ned, men at vi samtidig oplevede, at vi blev stillet over for tre forskellige bankrådgivere over en årrække hjalp ikke på humøret," siger Thomas Jessen.

#### EN LANG PROCES

Sammen med Ole Eriksen, Agrocura, som analyserede engagementerne med banken, blev der lagt en strategi for et bank-skifte.

"Min far og jeg fik derefter forhandlet nogle vilkår på plads med Nykredit Bank, som betød, at vi valgte at skifte både bank og realkreditinstitut," siger Thomas Jessen.

At skifte bank er besværligt, og vi har nok været igennem en lang proces som følge af nogle uheldige hændelser. Men selve skiftet har vi ikke fortrudt," siger Thomas Jessen.

#### DE VIL LANDBRUGET

Thomas Jessen fortæller, at det lykkedes at få sat bidrags-satsen på realkreditlånet ned med 0,4 procentpoint. Lånet blev desuden forhøjet, mens bankrenten blev nedsat med 2 procentpoint.

Da vi overtog ejendommen, overtog vi også et flekslån, hvor afdragsfriheden var ved at udløbe. Men generelt er det vores oplevelse, at Nykredit Bank vil landbruget, og det har været positivt at opleve i forhandlingerne. Jeg oplever, at banken på den lange bane nok er det bedste for os," siger Thomas Jessen.

# LEMKEN Compact-Solitair

## Placeret gødning

LEMKENs Compact-Solitair sørger for en jævn fordeling samt korrekt placering af gødningen til alle planter. En variabel arbejdsintensitet på discsection, justerbar pakning med trapezpakervalse samt præcis sådybde, udført af vedligeholdelsesfrit parallelogram, sørger for perfekt fremspining. Med op til 5.000 ltr. tankkapacitet og smørefri lejer på alle disc og valser er din effektivitet sikret på de lange arbejdsdage. Vi ses i marken.



Nis Peter Albrechtsen  
Area sales Manager, Denmark  
Tel. +45 30 52 52 57  
Mail. albrechtsen@lemken.com

Find din lokale LEMKEN forhandler på:  
[dk.lemken.com](http://dk.lemken.com)

**LEMKEN**  
The Agrivision Company

## BEVÆGELSER I MARKEDET

Flere og flere landmænd lykkes med at forhandle bidragsatser og bankrenter ned.



**Af Ole Eriksen**  
Kundechef, HD-F  
4136 7775  
oer@agrocura.dk

**G**ennem 2. halvår 2017 har jeg hjulpet en hel del af vores kunder med prisforhandling og bankskifte - og nogle har oplevet næsten en halvering af bidragsatserne.

I forbindelse med prisforhandling eller bankskifte bør også realkreditlånene optimeres, så bankgælden hurtigere kan bringes ned. Desuden gælder det om at få godkendt en rentestrategi om, at lægge 100% i variabel rente. Det kan vi hjælpe med.

Indtjening og konsolidering er vigtig. En god indtjening kan godt kompensere for en soliditet, der eksem-

pelvis er mindre end de 20%, som normalt er en minimumsgrænse for, om man kan blive ny kunde.

Vi har højkonjunktur, jordpriserne tikker opad, landbrugsregnskaber for 2017 er gode, og bankerne kæmper om bankudlåne - tilmed er renterne stadig rekordlave. Det er faktorer, der gør det nemmere med prisforhandling, optimering af realkreditlån og bankskifte.

Min anbefaling er at komme i gang nu, mens renterne stadig er meget lave - senere på året kan rentestigninger blive en udfordring for nogle.

### Svineproducent Jylland

Skifte af bank fra Vestjysk Bank til Sparekassen Thy

Sparekassen Thy overtager garantiforpligtelse på DLR-lån

Bankrenter reduceret fra 6,5% til 5%

Optimering af realkreditlån til 30 år og 10 års afdragsfrihed

Rentestrategi godkendt og optagelse af F5-lån til 0,13% i rente

Soliditet 23%, Aktiver 30 mio.kr.

## RISIKOSTYRING AF KORNKØB I FØLSOMT MARKED

Brug af call optioner er et godt styringsværktøj, skriver Ole Skovbøll Jensen.



**Ole Skovbøll Jensen**  
Kundechef, HD-FR  
2021 0114  
osj@agrocura.dk

**D**e seneste år har verden rundt været præget af god høst og stigende globale kornlagre. Knap halvdelen af verdens korn ligger på lager i Kina og er dermed ikke tilgængeligt for verdensmarkedets importører.

Dertil kommer, at en relativt stram lagerforsyning hos de store eksportører øger følsomheden overfor vejrmæssige udfordringer. Det kan påvirke det frie udbud af korn på verdensmarkedet. Det vil sige, at rammer en stor tørke en af de tre store hvedeksportører, USA, EU og Rusland, vil markedet opleve markant stigende kornpriser.

### OPTIONER LIG MED RISIKOSTYRING

Kan kornkøbere sikre sig de nuværende relativt lave kornpriser og gå med ned, hvis prisen falder yderligere i høst?

Et rigtigt godt risikostyrings-

værktøj er brugen af call optioner. Køber af en call option, får retten, men ikke pligten til, at købe til en bestemt pris inden en bestemt dato. Derved har kornkøbere sikret sig korn til en driftsøkonomisk fornuftig pris, og kommer der endnu en god global høst, har køberen ikke mistet muligheden for at købe til en lavere pris i høst.

### PRÆMIER ER "BILLIGE"

De gode stabile kornlagre resulterer i en relativt rolig prisudvikling med begrænsede prisudsving. Den lave volatilitet betyder, at præmien, som betales for oprettelse af optionen, er relativt billig. Priserne ligger på 4-7 kr. pr. hkg afhængig af hvilken termin, der vælges. Falder korn i høst, mister du din præmie, men køber til gengæld billigt korn. Hvis korn stiger i høst, har du sikret korn på et attraktivt prisniveau.

## Som man sår, så man høster...

Timing, erfaring og sund fornuft er nogle af de faktorer, der bestemmer, hvor god høsten bliver.

Samme faktorer gør sig gældende, når du investerer.

Afkastet af dine investeringer afhænger i høj grad af timing, erfaring og sund fornuft.

I vores selskab IR Basis A/S har vi et gennemsnitligt årligt afkast på godt 9%, vel at mærke positivt alle årene.

Vi følger én grundlæggende filosofi:

Det er vigtigere at beskytte din formue i nedgangstider end at tjene den sidste krone, når markedet er i top.

Det er ikke bare sund fornuft. Det er også god forretning.

## Formuerådgivning baseret på timing, erfaring og sund fornuft



Kim Andreasen  
Herning afd.  
9626 3004



Christian Klarskov  
København afd.  
9626 3005

Investerings   
Rådgivning

Fondsmæglerselskabet InvesteringsRådgivning A/S  
www.irg.dk

## JORDPRIS: 155.000 KR./HA. PÅ LANDSPLAN

Stigende priser det seneste år – ikke set siden før finanskrisen.

Fire kvartaler med stigende jordpriser er ikke set siden før finanskrisen. Den laveste pris, der er målt, er 141.000 kr./ha. (ejendomme over 15 ha. inkl. bygninger og handler på det frie marked) i 4. kvartal 2016. Den seneste pris siger 155.000 kr./ha. dvs. 10% fra bunden. Vi ser yderligere stigninger de kommende år, idet konjunkturbilledet generelt ser fornuftigt ud.

Spørgsmålet er, hvordan de færre dyrkbare hektar påvirker jordprisen? Der er "forsvundet" 627.000 ha. siden 30'erne svarende til 19,2 procent (se graf forside)

### VI KAN HJÆLPE

Belåningsgraden og soliditet er nogle af de faktorer, der påvirker bidragsatsen og rentemarginalen mest. De finansielle institutter skal ikke nødvendigvis bruge Finanstilsynets jordpriser, hvis der i området kan do-



**Jens Schjerning**  
Teamchef &  
cheføkonom, HD-F  
2142 5620  
jes@agrocura.dk

kumenteres højere priser.

Det kan vi i Agrocura hjælpe med at finde ud af, herunder på en god måde få fremlagt værdierne for dine finansielle partnere. Desuden kan du bruge os, som sparring på værdierne i din virksomhed, specielt jordprisen, hvis du står i en salg- eller købsituation. Vi kan være med til at dokumentere, hvad der bliver handlet til i de enkelte områder, herunder hvor meget der bliver omsat. Kontakt os endeligt.

### RENTEN RAMMER OGSÅ OS

USAs styringsrente hedder 1,75% og hvis du er farmer i landet med en Cibr3, så ligger denne over 1,80% pt. En 30 års fast rente hedder 4,50%.

Vi holder fast i vores anbefaling omkring fuld finansiering i korte rente også gennem en periode med midlertidige rente-

stigninger. Vores konjunkturmodel peger på to til tre år mere i denne højkonjunktur, og derfor stiger sandsynligheden for europæiske rentestigninger. Markedet venter første rentehævning 1. kvartal 2019.

### KRAV OM FAST RENTE

Det er vigtigt, at kende sin finansielle samarbejdspartner i en midlertidig rentestigningsperiode. I sidste rentestigningsperiode 2005 til 2008 krævede finansieringsinstitutterne fast rente, såfremt du skulle beholde dine lån. Det kommer til at ske igen. Derfor skal vi tage en midlertidig rentestigning alvorligt og vi skal have en plan, som er godkendt hele vejen rundt og måske vil sådan en strategi kræve en andel fast rente. Vi arbejder dagligt professionelt med emnet og vil gerne hjælpe dig i denne situation.

## Kalender: Konference 2018 og infomøder

Agrocura tager til oktober fat på, hvad der rører sig i verden af betydning for den enkelte landmand. Det sker ved en konference 31. oktober på Munkebjerg Hotel, Munkebjergvej 125, 7100 Vejle.

Vi gentager succesen. Sidste år forløb Agrocuras konference meget tilfredsstillende, og vi har fået mange positive tilbagemeldinger. Derfor gennemfører vi i år konferencen for tredje gang.

Her vil der være mulighed for at høre andre indlægsholdere, som går i dybden med et specifikt emne. Pris for deltagelse: Gratis for vores kunder med Focus+ aftale (fastprisaftale).

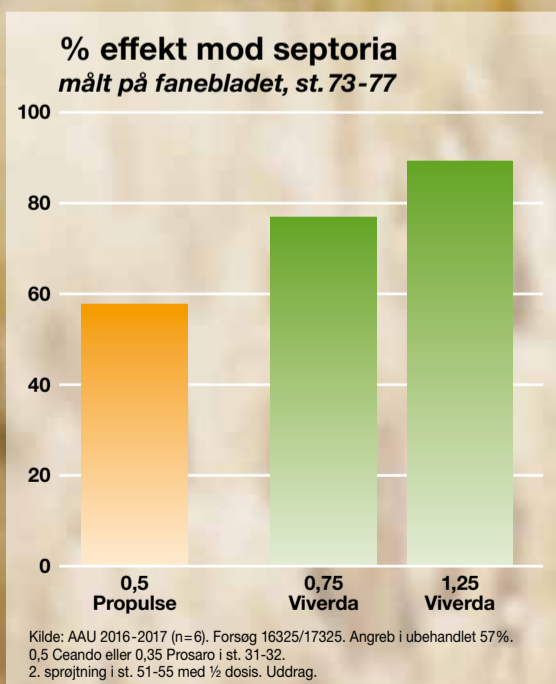
### Infomøder juni 2018

- I juni gennemfører Agrocura atter de traditionelle info-møder. Det er gratis for vores kunder med Focus+ aftale (fastprisaftale) at deltage. For øvrige koster det kr. 950 ex. moms pr. person.

### Mødeprogrammet

- Torsdag den 7. juni kl. 10.15.-13.00 og kl. 14.00-16.45 - LandboSyd, Jens Terp-Nielsens Vej 13, 6200 Aabenraa. Fælles frokost kl. 13.00-14.00.
- Mandag den 11. juni kl. 09.00-12.00 - Vkst, Agrovej 1, 4800 Nykøbing.
- Mandag den 11. juni kl. 15.00-18.00 - Vkst, Fulbyvej 15, 4180 Sorø.
- Torsdag den 14. juni kl. 09.15-12.00 - Bygholm Landboskole & Kursuscenter, Hattingvej 49, 8700 Horsens.
- Torsdag den 14. juni kl. 15.00-17.45 - Vildbjerg Sports- & Kulturcenter, Sports Allé 9, 7480 Vildbjerg.
- Tirsdag den 19. juni kl. 09.15-12.00 - Kimber Kroen, Markedsvej 8, 9600 Aars.
- Tirsdag den 26. juni kl. 10.15.-13.00 og kl. 14.00-16.45 - LandboSyd, Jens Terp-Nielsens Vej 13, 6200 Aabenraa. Fælles frokost kl. 13.00-14.00.
- Ved alle møder serveres der frokost/middag.

## Der skal Viverda med SDHI til at bekæmpe septoria i hvede



**Viverda®**  
Danmarks stærkeste  
svampemiddel i korn!

Plantebeskyttelsesmidler skal anvendes på forsvarlig måde. Læs altid etiketten og oplysninger om produktet for anvendelse. Vær opmærksom på de advarselssætninger og advarselssymboler, der fremgår af etiketten. Propulse og Prosaro = reg. varemærker tilhørende Bayer CropScience.

**BASF**  
We create chemistry

**AgCelence**  
Expect more

**SOLGT**



**SOLGT**



**SOLGT**



**SOLGT**



# Skal vi også sælge din ejendom?



**Kontakt os allerede  
i dag for en vurdering af  
dine salgsmuligheder:**

**Bent Holm tlf. 3045 3332  
Carina Jessen tlf. 3056 3426  
Lars Bukhave tlf. 4182 0023  
Jette S. Clausen tlf. 7436 5093**

**Vi glæder os til at  
høre fra dig!**

**Til salg!**

**SOLGT**

[www.landbogrupperen.dk](http://www.landbogrupperen.dk)



**LandboGruppen**  
Din professionelle landbrugsmægler