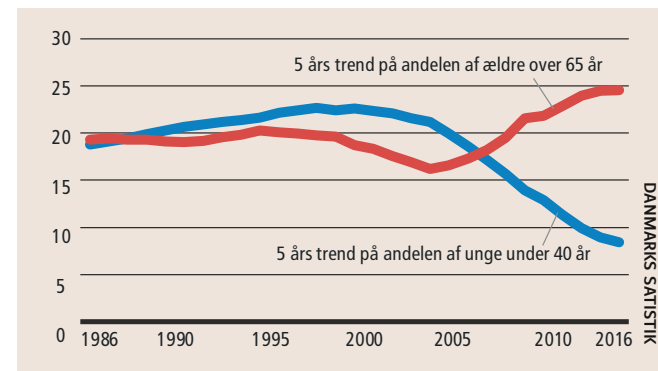
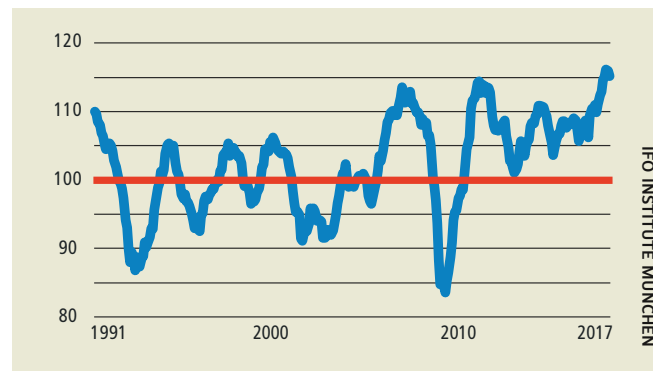
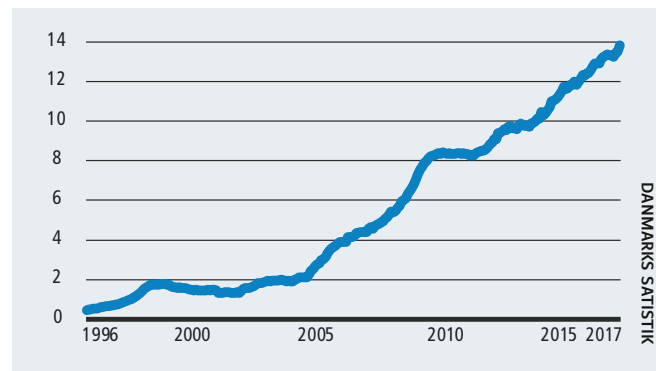




6. Udgave - Efterår 2017

agrocura

PROFESSIONEL FINANSIEL RÅDGIVNING

Udsendt i
35.832
eksemplarer

TRODS MONOPOLLIGNENDE TILSTANDE:

OVERVEJ AT SKIFTE PENGEINSTITUT

Svineproducent Torben Juhl Madsen tog konsekvensen efter flere prisforhøjelser. "Jeg håber, at mit skifte til en anden bank kan gøre indtryk – også selv om det er en dråbe i havet," siger han.

Side 6-8

JOHN NØRGAARD NIELSEN

VIL IKKE UNDVÆRE GÅRDRÅDET

Har netop overtaget smågriseproduktion og sætter dagsordenen med fokus på gennemgang af produktionsresultater, finansiering, ledelse og strategi

Side 4-5

PAUL-CHR. KONGSTED

BYGGER BRO MELLEM LANDMAND OG KAPITAL

Agrocura STRATEGI OG KAPITAL bygger bro og forretning for både landbruget og kapitalen

Side 10-11

Bliver 2008 finanskrisernes lillebror?

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

Det kunne se ud til, at vi de kommende tre år genoplever perioden 2005-2008. Det, du ville have gjort forud for finanskrisen, kan du gennemføre i periode 2018-2021.

Vi er som mennesker i fuld gang med at begå nøjagtige de samme fejltagelser, som forud for sidste finanskrise med opbygning af kæmpe ejendoms- og aktiebobler.



Af Jens Schjerning
Teamchef &
cheføkonom HD-F
2142 5620
jes@agrocure.dk

SKUBBER TIL BOBLERNE

Centralbanker og Nationalbanker er politisk styret, og de er nervøse for at hæve renten. De ønsker ikke at bremse væksten og den generelle økonomiske udvikling. Dertil kommer, at vi igen skubber til boblerne. Nu kommer Realkredit Danmark med et 30 års afdragsfrit lån, og der er andre institutter, som står i kø med det samme produkt. Hertil kommer, at den danske regering fører en ekspansiv finanspolitik for at få flere i arbejde.

Danmarks Nationalbank har udarbejdet en model for ejendomspriserne, og den viser, at det københavnske ejendomsmarked er ude af trit. Det er ligesom sidst, ingen tager aktion, da det er upopulært (seneste forsøg på lånestramning i København og Århus er trukket tilbage), så hellere tage fejl sammen. Mantraet bliver: Ingen kunne se krisen komme!

JORDPRISER OP

Vores teoretiske konjunkturmodel er igen drejet ind i den bedste periode. Det sker yderst sjældent i historien, at modellen "pludselig" igen søger mod det bedre. Det gør, at vi må forvente at se stigende vækstrater de næste et til to år, og dermed bliver en recession på denne side af 2020 usandsynligt. Ejerelejligheder i Danmark er for længst over toppen fra 2008. Parcelhuse nærmer sig toppen fra 2008. Og det halter med sommerhuse og jord. Men hvis økonomien skal buldre derud af to til tre år, så er der ingen tvivl om, at jordprisen kommer med op.

Investeringsmæssigt er der ingen alternativer til aktie- og ejendomsmarkedet. Ifølge opgørelse af Danmarks Nationalbank er halvdelen af erhverv-

sindlån nu med negativ rente. Og hvem gider købe en 30 årig realkreditobligation med 2% i rente? Derfor vil den nuværende udvikling fortsætte, og værdierne kommer igen langt ud af trit med afkastet.

GØR NOGET

Et eventuelt gensyn med perioden 2005-2008 er i princippet fantastisk - specielt hvis vi erkender tingenes tilstand. Det giver dig mulighed for at tilpasse din virksomhed. Der findes i dag et hav af muligheder inden for landbrugsproduktion. Det favner lige fra BULK produktion til højværdiproduktion eller omlægning til økologi. Du kan drive virksomheden selvstændigt eller med ekstern kapital. Du kan vælge en nedslidningsstrategi for din virksomhed eller en vækststrategi uden eller med ekstern kapital.

Du kan bortforpagte ejendommen. Du kan sælge ejendommen og hjemtage egenkapitalen og selv lege ekstern investor. Min anbefaling er, at du reserverer 100.000 kr. i dit budget til en strategiproces for 2018. Det er et forløb over minimum seks måneder, som resulterer i en forretningsplan for din professionelle virksomhed. Det vil give dig afklaring af, hvor virksomheden skal hen de kommende fem til ti år, herunder, at du ikke igen begår de samme fejl, som lige før finanskrisen 2008, hvor værdierne var helt ude af tur afkastmæssigt.

VI HJÆLPER

I Agrocure har vi taget et nyt forretningskoncept ind i virksomheden, KAPITAL. Vi har ansat Paul-Chr. Kongsted, som er manden der skal binde kapital og landbrug sammen. Paul-Chr. har tidligere arbejdet med kapital og senest været direktør for Dangro-Invest i Polen.

For at din virksomhed kan komme i betragtning til kapital, skal der foreligge en klar og præcis forretningsplan. I Agrocure kan vi tilbyde at stå for strategiprocesen. Vi spænder således rådgivningsmæssigt lige fra hjælp til råvare disponering, finansiering, formue og over til kapital.

”Hvis økonomien skal buldre derud af to til tre år, så er der ingen tvivl om, at jordprisen kommer med op.

Focus - De sidste nye tendenser, før alle andre.



Bankerne har nogle glimrende værktøjer til at sammensætte porteføljer - men det er sjældent billigt.

OPTIMER DIN FORMUE OG ØG UDBYTTET

Pas på omkostningerne – der er eksempel på, at det koster mere end 70.000 kr. at servicere en formue på 2,5 mio. kr.



Af Jens Kornbeck
Analytiker,
Pba. Finans
2860 3999
jko@agrocure.dk

I mange tilfælde overlader vi ukritisk vores finansielle forretninger til bankerne. Det gælder også pleje af formue - bankerne gør det jo "gratis".

Bankerne har nogle glimrende værktøjer til at sammensætte porteføljer, og ganske forståeligt sammensætter de porteføljen med afsæt i deres egne produkter. Det er imidlertid ikke altid den bedste løsning. Den rette porteføljesammensætning finder man sjældent hos én udbyder, ligesom man sjældent finder de bedste flybilletter på alle rejser hos samme flyselskab.

Dernæst har vi set eksempler på porteføljer der indeholder op mod 16 forskellige investeringsforeninger. Det giver investeringsrådgiveren rig mulighed for at, rokere rundt i porteføljen på de årlige statusmøder, ofte med handelsomkostninger der overstiger 10.000 kr. pr. gang. Dertil kommer de årlige omkostninger i investeringsforeningerne, som

ikke sjældent ligger over 2 %. Med en formue på 2,5 mio. kr. ser vi ofte at de samlede årlige omkostninger ligger på +70.000 kr. Det betyder, at afkastet skal over 2,8% før du får penge i lommen.

Vi i Agrocure følger markederne dagligt og kan hjælpe dig med en screening af din formue, samt komme med konkrete forslag til ændringer. Og det vel at mærke uden at det går ud over din risikoprofil eller tidshorisont.

I forhold til optimering er der flere parametre at skruer på, og i samarbejde med kunden selv har vi i flere tilfælde været med til mere end at halvere de årlige omkostninger. Det gør vi bl.a. med andre investeringsforeninger der over en konjunkturcyklus har klaret sig bedre end dem kunden har i forvejen - tilmed til lavere omkostninger.

Du er altid velkommen til at kontakte Jens Kornbeck og høre om mulighederne.



Der er også sæsoner for investering



Find materialet på
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

eller ring til os på
telefon 44 55 86 62.

Nykredit
Asset Management
Under Krystallen 1
1780 København V

Gårdrådet sikrer, at de væsentlige og afgørende beslutninger bliver rigtige, siger John Nørgaard Nielsen.

JOHN NØRGAARD NIELSEN:

GÅRDRÅDET ER ET LEDELSESRUM

Intensive møder med gennemgang af produktionsresultater, finansiering, ledelse og strategi giver resultater i dagligdagen.

At der skulle dannes et gådråd var et krav fra Vækstfonden i forbindelse med finansieringen af John Nørgaard Nielsens ejendom tidligere i år. I dag ville han ikke undvære gådrådsmøderne, og han regner med, at gådrådet er kommet for at blive på ejendommen Ml. Lind mellem Struer og Lemvig.

Gårdrådet består af driftsøkonom Christian Primdahl, Sagro, kundechef Ole Skovbøll, Agrocura, samt en investor i landbruget, som i øvrigt også aftager en del af grisene. John Nørgaard Nielsen vælger desuden at have sin driftsleder med omkring bordet – han mener, at åbenhed i forhold til, hvordan det går på ejendommen er afgørende for samarbejdet i det daglige.

Møderne tager typisk tre til fire timer og med en klar og stringent dagsorden. John Nørgaard Nielsen sender en dagsorden ud samt bilag, og der bliver godt nok drukket kaffe, men alle er velforberejdede og arbejder særdeles koncentreret med dagsordenpunkterne, fortæller han.

TAGER FAT MED KRITISKE ØJNE

"Gårdrådet er et lederesrum. Jeg får snakket med eksperter om en række af de op-

"Det handler om at have fokus på, at det, der aftales, føres ud i livet".

gaver, man som landmænd ellers selv går og tumler med. Det handler om budget og regnskab, det handler om de seneste produktionstal og det handler om finansieringen og om ledelse af de ansatte og andre væsentlige opgaver," siger John Nørgaard Nielsen.

KRITISKE ØJNE

"Når der skal holdes gådråd, skal jeg forberede mig. Jeg skal levere tal både på

JOHN NØRGAARD NIELSEN OM AGROCURA

"Jeg har længe fulgt med i Agrocuras arbejde, og da jeg snakkede med Jens Schjerning på et møde i Lemvig, sagde han, at jeg skulle have tålmodighed med køb af ejendom. Det råd fulgte jeg, og det er jeg glad for i dag".

produktionen og på økonomien. Jeg oplever, at alle tager fat med kritiske øjne og bidrager til en proces, hvor vi for hver gang kommer videre. Det handler om at have fokus på, at det, der aftales, føres ud i livet," siger John Nørgaard Nielsen.

TO-TRE VIGTIGE BESLUTNINGER

"Gårdrådet og god rådgivning er med til at sikre, at de væsentlige og afgørende beslutninger bliver de rigtige. Du kan være en dygtig landmand i 30 år og træffe de helt rigtige beslutninger i det daglige. Det kan være i forbindelse med teknik, der går i stykker og skal repareres eller fornyes. Vi taler om udgifter og investeringer på op til 50.000 eller 100.000 kr., som bare skal klares hurtigt.

Men ofte sker det, at to eller tre meget afgørende og store beslutninger bliver truffet lige så hurtigt, at det går galt, og at de får læsset til at vælte. Det kan handle om swaps, investeringer og finansiering. Her handler det ikke om hurtighed, men om at bruge god tid på at overveje og søge den rigtige rådgivning. De penge er givet godt ud," siger John Nørgaard Nielsen.



HAN KOM GODT FRA START

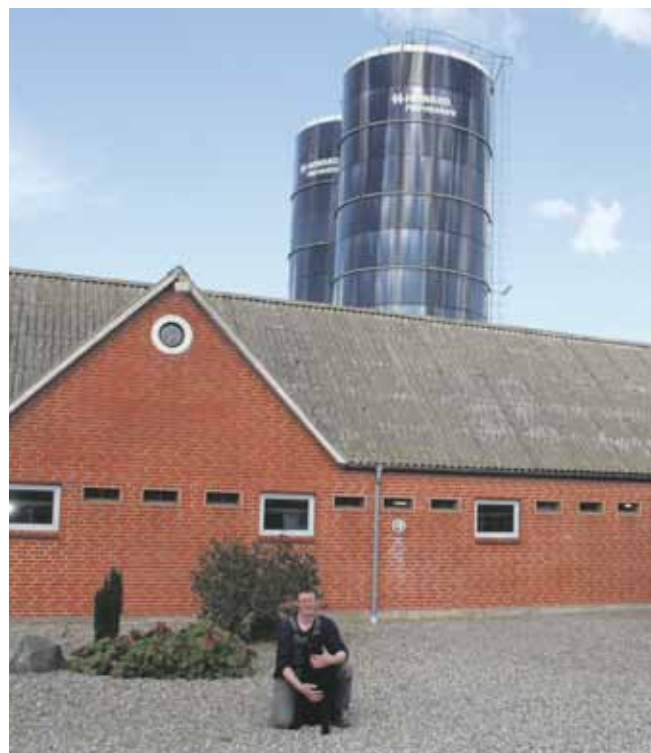
40-årige John Nørgaard Nielsen er godt tilfreds efter de første måneder som selvstændig smågriseproducent.

En stor arbejdsindsats i staldene siden overtagelsen af en konkursejendom mellem Struer og Lemvig i marts har givet resultater, og samtidig er priserne gode for tiden.

Så 40-årige John Nørgaard Nielsen er indtil videre glad for tilværelsen som selvstændig landmand.

Han ejer sammen med familien gården Ml. Lind og har en produktion med 1.120 søer. Siden overtagelse er effektiviteten steget fra 33,5 til 39 grise pr. årssø.

»Da jeg overtog gården var den klart i den bedre ende af 'nødlidende' gårde, og det kan man takke driftslederen for. Han er meget ambitiøs og er fortsat driftsleder her på stedet,« siger John Nørga-



ard Nielsen.

Han bor på gården sammen med sin kone og fire børn. Han er uddannet driftsleder og virksomhedsleder, samt har taget Merkonomkurser med ledelse i praksis.

OMLÆGGES TIL ØKOLOGI

De 200 hektar jord der er til ejendommen har han for-

pagtet ud til en nabo på en femårig aftale, og de omlægges nu til økologi.

John Nørgaard Nielsen viste faktisk allerede interesse for ejendommen i 2012, da den blev handlet, og da den kom under konkursbehandling i december 2016, gik han i aktion.

Købsprocessen har været

John Nørgaard Nielsen er blevet selvstændig smågriseproducent. Han arbejder meget og hårdt, men der skal også være tid til at klø gårdens hund bag øret.

fin. John Nørgaard Nielsen blev prøvet af og testet af banken, samt arbejdede sammen med Vækstfonden om finansiering.

JOHN NØRGAARD NIELSEN OM AGROCURA

"Jeg bruger Agrocura til finansiering og indkøb af foder. Jeg har foderindkøbet på plads frem til høsten næste år, og det er fint. Vi ramte stort set plet, og det er fint at kunne sove roligt om natten".

GÅRDRÅD STYRKER BEDRIFTEN

Det forpligter både landmanden og rådgiveren, og det er en klar fordel for alle.

Der kan være mange grunde til at vælge at etablere et gådråd på bedriften. Det kan handle om et ønske fra bank eller Vækstfonden, men det kan også handle om landmandens ønske om mere sparring om vigtige strategiske beslutninger.

I nogle situationer ønsker den finansielle samarbejdspartner at landmanden får yderligere strategisk sparring og drøftelse af afgørende beslutninger om den daglige drift, investeringer og hvor bedriften bevæger sig hen på længere sigt. Den finansielle sektor ser generelt positivt på landmandens initiativ i etablering af gådråd, og man skal ikke undervurdere et referat fra et gådrådsmøde sendt til banken omhandlende bedriftens udvikling. Foruden styrkelsen af forholdet til de finansielle samarbejdspartnere giver gådrådet et forum for vi-



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

densdeling, da de forskellige medlemmer har forskellige baggrunde og ser verden fra flere vinkler.

Den gode debat i gådrådet giver landmanden et rigtigt godt grundlag for at træffe afgørende beslutninger, der flytter virksomheden i den rigtige retning. Det

er samtidigt et forum, hvor virksomheden kan få vendt sin strategi, herunder forretningsudvikle virksomheden. Der er sket en rivende udvikling de seneste 10 år i erhvervet og der findes nu utallige veje at dreje sin virksomhed mod.

AGROCURAS ROLLE

Agrocuras bidrag i et gådråd er primært indenfor emnerne finansiering, råvarekøb/-salg, formue og strategi. Vores analyser danner grundlag for vores rådgivning, ligesom vi i Team Agrocura deler vores erfaringer og derfor hele tiden udvikler os til endnu bedre rådgivere.

Personligt er min baggrund som gårdejer en styrke i et gådråd, da jeg selv står med, eller har stået med mange tilsvarende beslutninger hjemme i "privaten".

Vi kan i Agrocura både berige et gådråd- og/eller be-

styrelse med den primære funktion som tovholder og dermed stå for dagsorden, mødestyring og referater. Vi kan også deltage som menigt medlem af gådrådet/bestyrelse og bidrage med viden indenfor vores specialer råvarer, finansiering, formue og strategi.

GÅRDRÅD RYKKER

Når man indgår i et gådråd forpligter det både landmanden og rådgiveren. Man opsætter nogle mål og opgaver der arbejdes hen mod til næste møde. Opgaverne kan være direkte i produktionen eller mere omhandle rammerne for bedriften såsom afsætning, indkøb eller tilpasning af finansieringen. Eksempelvis kan en diskussion om afsætning af grise sætte fokus på dette emne og begynde en proces, hvis mål er at optimere den hjembragte pris.



FÅR STYR PÅ BÅDE OVERBLIKKET OG DETALJEN

Svineproducent Torben Juhl Madsen, Haderslev, kan se tilbage på flere positive oplevelser som Agrocura-kunde.

Hvordan udvikler renten sig? Og råvaremarkedet? Det er spørgsmål, som svineproducent Torben Juhl Madsen, Åstrup ved Haderslev, søger svar på hos flere forskellige rådgivere. Han driver som sjette generation ejendommen Gymoes med produktion af 11.000 slagtesvin og 440 hektar med traditionelle afgrøder, og dispositionerne omfatter blandt andet nettosalg af korn og raps samt indkøb af soja.

TILGANG TIL STOFFET
Agrocura har han holdt fast i stort set lige siden selskabet

blev etableret med Jens Schjerning i spidsen. "For mig handler det om det overordnede overblik samt detaljen. Jeg synes, Agrocuras analysemetoder er spændende, og jeg har stor tiltro til deres rådgivning. Det handler om tilgangen til stoffet og om de teorier, de gør brug," siger Torben Juhl Madsen. "Jeg lytter også til mange andre, der holder øje med tendenser i det, der sker i verden, men Agrocura spiller en stor rolle, når jeg agerer," siger han.

FARVER BUDSKABET
"Det væsentlige er nok uafhængigheden. Når jeg snakker med en rådgiver i banken, tænker jeg altid på, hvilke interesser han repræsenterer. Farver det budskabet – ja, det gør det nok" "Når jeg snakker med rådgivere fra Agrocura, har jeg det godt med, at de er uafhængige. Agrocura har erfaringen og har i et tilbageblik gjort det ganske godt, når det gælder renter og finansiering og med blandede resultater på korn- og råvarer," siger Torben Juhl Madsen.

TO GODE DISPOSITIONER
Han har selv været på den anden side af skrivebordet som økonomirådgiver i Brørup Lbf. i en to-årig periode,

inden han blev fuldtidslandmand. Så han har en klar ide om, hvad han forventer af rådgivningen: "Jeg vil sige, at jeg er ganske godt tilfreds. Hvis man tænker på, hvordan økonomien havde set ud, hvis jeg dengang i 2008 havde fulgt bankens råd om, at købe en renteswap. Samtidig er jeg godt tilfreds med at have fulgt rådet fra Agrocura samme år om at ruste sig ved at låne op i realkreditlån og betale banklån ud. Det var to meget afgørende hændelser, og alene at Agrocura - som nogle af de eneste herhjemme - forudsagde finanskrisen har været uvurderligt," siger Torben Juhl Madsen.

FORFEJLET POLITIK
Han tilføjer, at det har været særdeles uheldigt for dansk økonomi, at andre, herunder Finanstilsynet ikke kunne se udviklingen. "Hvis de havde strammet op i 00'erne, kunne vi måske have undgået overophedningen, og hvis de så efterføl-

gende havde lempet under finanskrisen, var vi måske sluppet lettere igennem krisen. Alt tyder på, at opturen – og dermed den efterfølgende krise – i stedet blev forstærket," siger han.

KØBTE TO EJENDOMME
På Gymoes har lånene siden 2008 været variable, og først nu her i 2017 er en fjerdedel af lånene lagt om i fast rente.

"Nu kan fremtiden så svare på, om det var en god disposition, men jeg har det godt med det," siger Torben Juhl Madsen. Han overtog ejendommen i et glidende generationsskifte og har købt to na-

Fortsætter side 8 >>>>>

FAKTA

- 11.000 FRATS-slagtesvin til Danish Crown
- Driver 440 hektar
- En fastansat plus en del løs hjælp



RISK MANAGEMENT

Et værktøj til din risikostrategi

Med DLG Risk Management kan du agere i markedet med en mindsket prisisiko.

FORDELE:

- Når du mindsker din risiko, kan du planlægge bedre
- Du kan fokusere på din bedrift – og mindre på priser

Vælg den Risk Management løsning, der passer til din bedrift

Læs mere på www.dlg.dk/rm
eller ring til din lokale DLG-forretning
eller vores Kundecenter på 3368 6000.



HAR DU EN STRATEGI FOR DIT USOLGTE KORN?

Prissæt din afgrøde med 'Korn i to trin' og Risk Management i efterhøstmarkedet. Dermed kan du mindske nogle af uforudsigelighederne ved din indtjening.

Hverdagen som landmand og den daglige drift er forbundet med mange uforudsigeligheder. Vejret er kun én af mange risici. Derfor kan det være en fordel at mindske nogle af uforudsigelighederne ved din indtjening ved at benytte et Risk Management produkt.

Konceptet 'Korn i to trin' ved et afgrødesalg gør det muligt at fastsætte forskellen mellem det lokale marked og prisen på Matif-børsen, som en præmiepris, når denne vurderes fordelagtig. Efterfølgende følges markedsudviklingen på Matif, og når prisen på børsen har nået et fordelagtigt niveau, fastsættes denne. Summen af de to priser giver efterfølgende den samlede afregningspris på din afgrøde.

DLG Risk Management tilbyder to forskellige produkttyper, der anvendes i samspil med 'Korn i to trin-konceptet'. Begge produkter beregner et gennemsnit af priserne på Matif, som efterfølgende

anvendes til at prissætte 'Korn i to trin' kontrakterne. På den måde er det muligt at mindske prisisikoen ved dit afgrødesalg.

Forskellen mellem de to produkter er, at det ene produkt kan udstyres med en minimuspris. Hvis Matif-prisen falder, under den pågældende minimumspris på kontrakten, vil gennemsnitsprisen blive beregnet på baggrund af minimumsprisen i stedet for Matif.

DEL DIN RISIKO OP

Et eksempel på en landmands strategi i forhold til at mindste prisisikoen kunne være, at der sælges 600 tons foderhvede på en maj termin vha. 'Korn i to trin-konceptet'. Derefter deles de 600 tons op i tre portioner og tildeles forskellige Risk Management produkter.

En landmand med et gårdparti på 600 tons foderhvede, kunne sælge sit korn således:

- 200 tons: 'Korn i to trin-kontrakt' uden Risk Ma-

nagement – Frihed til at fastlåse Matif-pris og forskel mellem Matif-pris og lokalmarkedetspris på forskellige tidspunkter.

- 200 tons: 'Korn i to trin-kontrakt' med Risk Management produkt – 'Korn i to trin-kontrakt' med prisfastsættelse ud fra gennemsnitsprisen på Matif-prisen.
- 200 tons: 'Korn i to trin-kontrakt' med Risk Management produkt – 'Korn i to trin-kontrakt' med prisfastsættelse ud fra gennemsnitsprisen på Matif-prisen, dog med en tilføjet minimumspris.

På den måde får landmanden:

- Gevinst – hvis Matif-prisen stiger relativt mere end den lokale pris på foderhvede.
- Mindsket risiko ved prisfald.
- Pris- og indtjeningsrisici spredes betydeligt.

Risk Management (og Korn i to trin) kan give landmanden mulighed for at opnå bedre priser for sine afgrøder end ved 'bare' at sælge afgrøden på normal vis til DLG, og ved at kombinere produkterne kan man samtidig mindske noget af uforudsigeligheden.



>>>>> Fortsat fra side 6

boejendomme til. Den drives med en fastansat samt løs hjælp. Blandt andet hjælper faderen og en anden pensionist til, ligesom en mekaniker klarer vedligehold, og der bliver ansat medhjælp i spidsbelastningstider og ferier.

SPÆNDENDE UDGANGSPUNKT

Der skal være tid til arbejdet ved skrivebordet, og der skal være tid til at holde sig orienteret:

"Jeg deltager i Agrocuras informationsmøder. Rådgiverne har med udgangspunkt i de cykliske modeller som regel et spændende udgangspunkt i deres syn på verden. Det er en fornøjelse at opleve, og det har været til konkret nytte i min dagligdag," siger Torben Juhl Madsen.

Reelt har der været tale om monopolnende tilstande, og det udnyttede banken siger Torben Juhl Madsen.



DET KAN LADE SIG GØRE AT SKIFTE BANK

Svineproducenten fra Haderslev reagerede på markante prisforhøjelser og arrogance.

I hele sit liv har Torben Juhl Madsen været tilknyttet den samme bank. Han kom i afdelingen i Haderslev som dreng sammen med sin far, og han fortsatte som kunde i banken efter, at han overtog bedriften.

Men i år sluttede kundeforholdet. Torben Juhl Madsen er netop skiftet, og har i den forbindelse fået rådgivning fra Agrocura:

"Den nye bank VIL landbruget og ønsker at have landbrugskunder, og det er et særdeles godt udgangspunkt. Min tidligere bank lagde ikke skjul på, at de ikke ønskede landbruget. De satte priserne op, og da priserne var nået op på tre gange så meget som den-

gang, det var billigst, tog jeg affære. Jeg fandt ud af, at deres mål var at priserne skulle femdobles. Jeg ved godt, at bankernes omkostninger er steget bl.a. som følge af krav fra myndighederne og Basel-komiteen, men jeg tror ikke på, at de er steget til det femdobbelte," siger Torben Juhl Madsen.

MANGLENDE KONKURRENCE

"Reelt har der været tale om monopolnende tilstande, og det udnyttede banken. Jeg havde en oplevelse af, at der manglede konkurrence på området, og jeg håber, at mit skifte til en anden bank kan gøre indtryk - også selv



Der skal Viverda med SDHI til at bekæmpe septoria i hvede

...også i 2018

Viverda®

Danmarks stærkeste svampemiddel i korn!



TAKTIK OG TIMING ER AFGØRENDE, NÅR DER SKAL FORHANDLES

Mulighederne for at rokke ved banker og pengeinstitutter er blevet bedre, vurderer Agrocura.



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

Efter 7 år med hatten i hånden skal landbruget nu benytte højkonjunkturen til at gå i banken og forhandle.

Torben Juhl Madsen fulgte Agrocuras råd om at ruste sig inden sidste finanskrise, og han har nu igen benyttet de gode tider til at forhandle med bank og realkredit – det drejer sig om at forhandle priser, vilkår samt ikke mindst at få optimeret realkreditlån med hensyn til løbetid og forlængelse af afdragsfrihed. Om nødvendigt skal der skiftes bank og/eller realkredit.

Vi har aktuelt rigtig gode forudsætninger for at for-

handle og eventuelt skifte bank:

- Vi har højkonjunktur og landbrugets indtjening er langt om længe i god bedring.
- Bankerne har god indtjening og kapital, og nedskrivningerne er kraftigt på vej ned – nogle steder er nedskrivningsposten positiv (tilbageførsel af nedskrivninger).
- Kampen og kunder og især udlån er meget intensivt mellem bankerne imellem.
- Vi har meget lave renter og markederne er rolige.

Der er kommet en femte realkreditudbyder (Jyske bank med realkredit lån) på markedet til landbruget.

VI HAR SET BUNDEN FOR IND TJENING

Når jeg hjælper vores kunder med bankskifte eller for-

handling af vilkår og priser, oplever jeg klart en mildere retorik. Sektoren er ved at indse, at vi sandsynligvis har set bunden for landbrugets indtjening. Risikovilligheden i sektoren er klart stigende og vil fortsætte med at stige 2-3 år endnu.

Der er meget stor forskel på pengeinstitutter – nogle er for længst kommet gennem krisen, mens andre stadig har udfordringer. Vi oplever, at nogle pengeinstitutter VIL landbruget, mens andre ikke rigtig VIL. Derfor har vi også en klar fornemmelse af, hvor mulighederne er størst.

TIMING SKAL VÆRE RIGTIG

Der er meget strategi og taktik i forhandling med den finansielle sektor, ligesom timing skal være rigtig. Det varierer fra kunde til kunde og afhænger også af hvilken

bank og kreditforeningen vi skal forhandle med.

Agrocura har et godt kendskab til de enkelte banker og kreditforeninger i hele Danmark, ligesom vi har et særdeles godt indblik i, hvad det er muligt at opnå af priser og vilkår.

Vi lykkedes i flere og flere tilfælde, at forhandle priser ned, og hjælpe vores kunder med skifte af bank og/eller kreditforening.

Det sidste er nogle gange nødvendigt for at få de priser og vilkår, man fortjener. Det sender et vigtigt, men også nødvendigt signal til de enkelte banker og kreditforeninger, der ikke (endnu) VIL landbruget.

Du kan møde os på Agrocuras formuemøder

27. november 2017 i Aabenraa

28. november 2017 i Vibbjerg

29. november 2017 i Sorø

Du er selvfølgelig altid velkommen til at kontakte os for et uforpligtende møde.

Du kan også se mere om os og vores investeringsmodel på vores hjemmeside.

Formuerådgivning baseret på timing, erfaring og sund fornuft



Jylland og Fyn
Kim Andreasen
9626 3004



Sjælland og øerne
Christian Klarskov
9626 3005

Investerings
Rådgivning

Fondsmæglerselskabet InvesteringsRådgivning A/S
www.irg.dk



Jørgen Kjørup er aktiv på foderstofmarkedet og sørger for at risiko-afdække sine indkøb.

OPTIONER SIKRER RO I MAVEN OMKRING FODERINDKØB

Smågriseproducent fra Stubbekøbing køber 80 procent af foderet – og er fuldt ud opmærksom på, at det gælder om at risiko-afdække.

Med 2.450 søer i stalldene og en selvforsyningsgrad på foder på blot 20 procent er man udfordret på foderstrategien. Det kræver en indsats ved skrivebordet, konstaterer Jørgen Kjørup fra Stubbekøbing, som lægger vægt på en strategi, som giver ham sikkerhed for foderprisen måneder frem i tiden.

I samarbejde med Ole Skovbøll fra Agrocura arbejder han på at skabe ro om fodersituationen. Han køber optioner, som fungerer som en slags forsikring mod for høje priser i markedet. Stiger kornprisen, er han garanteret en attraktiv maksimal pris, idet optionen kompen-

serer prisstigningen. Falder kornprisen, har han betalt 6-7 kroner i en forsikringspræmie, som han ikke får brug for, men til gengæld købes kornet til en lavere pris.

DET ER IKKE SMÅPENGE

"Jeg bruger 5.000 ton korn om året, så en prisændring på 10 kroner i den ene eller anden retning svarer til en halv million kroner. Vi har set kornpriser, som svinger fra 90 til 175 kr., så der er ikke tale om småpenge," siger han.

"Jeg er med på infomøderne og får et indtryk af, hvad vej vinden blæser, og jeg henter da også information andre steder fra for at



være orienteret om konjunkturerne. Men overordnet set arbejder vi på at være risiko-afdækket så langt ud i fremtiden, det er muligt," siger Jørgen Kjørup.

FIK IKKE BRUG FOR DEM

Sidste år og i år viste det sig, at kornprisen steg frem til sommer, men derefter faldt

kornmarkedet sammen hurtigt. På et tidspunkt var mine optioner omkring en halv million kroner værd, men det viste sig, at jeg ikke fik brug for dem. Var høsten gået galt et eller andet sted i verden, kunne kornpriserne være steget endnu mere," siger Jørgen Kjørup.

Eksport af smågrise til Polen og indkøb af foder fra hele verden – Jørgen Kjørup er en del af den globale økonomi.

OPBEVARINGSKAPACITET

Jeg deler mine aftaler op i fire dele. De 50 procent af foderkornet har jeg disponeret over tre gange. Cirka halvdelen af foderet bliver købt i september, 25 procent i december og resten står åbent. Hvis jeg skulle ud og købe det hele i høsten, var der brug for alt for meget opbevaringskapacitet," siger Jørgen Kjørup.

KØBER HVOR JEG VIL

"Jeg køber også lokalt og lægger i øvrigt vægt på at kunne

købe, hvor jeg vil. Vi holder øje med markedet, og jeg har det fint med bare at kunne læne mig tilbage og så ellers købe kornet fysisk, hvor jeg har lyst til. Forsikringspræmien giver ro i maven," siger Jørgen Kjørup, som på afsætningssiden leverer 30 kg grise til det polske marked. 90 procent af grisene tager turen med færgen sydpå.

MEDEJER AF SELSKAB

Jørgen Kjørup startede som landmand i 1996, og jorden er forpagtet ud til et selskab, som han er medejer af. Kornet og de øvrige afgrøder afregnes i forhold til prisudviklingen, og dermed holder Jørgen Kjørup planteavlens skarpt adskilt fra smågriseproduktionen.

"Jeg kører ikke traktor, men jeg får andel i dækningsbidraget, og så er det jo ligegyldigt, om det er grise eller jord, jeg har med at gøre," siger Jørgen Kjørup.

Vi giver dig bedre råd til livet

Reproduktion:
Virksomhedssekretær

Økologi-tjek
Byggerådgivning
Dagpengeregler

Byggesagsbehandling

Planteavlsforsøg

Myndighedsbehandling

Bogføring

Produktionskontrolle

Strategi

Naturarealer

Ansættelseskontrakter

Planteavlsnyt

Økologi

Markkort

Miljøgodkendels

Ejendomshandel

ForsikringssagerHR

Ledelsesrådgivning

Markedsanalyse Lean Gødningsplaner

FarmercoachingKornbasen.dk

ArbejdsPladsVurdering

Vildtpleje

vkst

VRST viden til vækst

Kapacitetstjek

Ledelse i stalden Jagt- og naturplaner

Medarbejdersamtaler

vkst

viden til vækst



EN OPTION ER EN FORSIKRING PÅ PRISEN



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

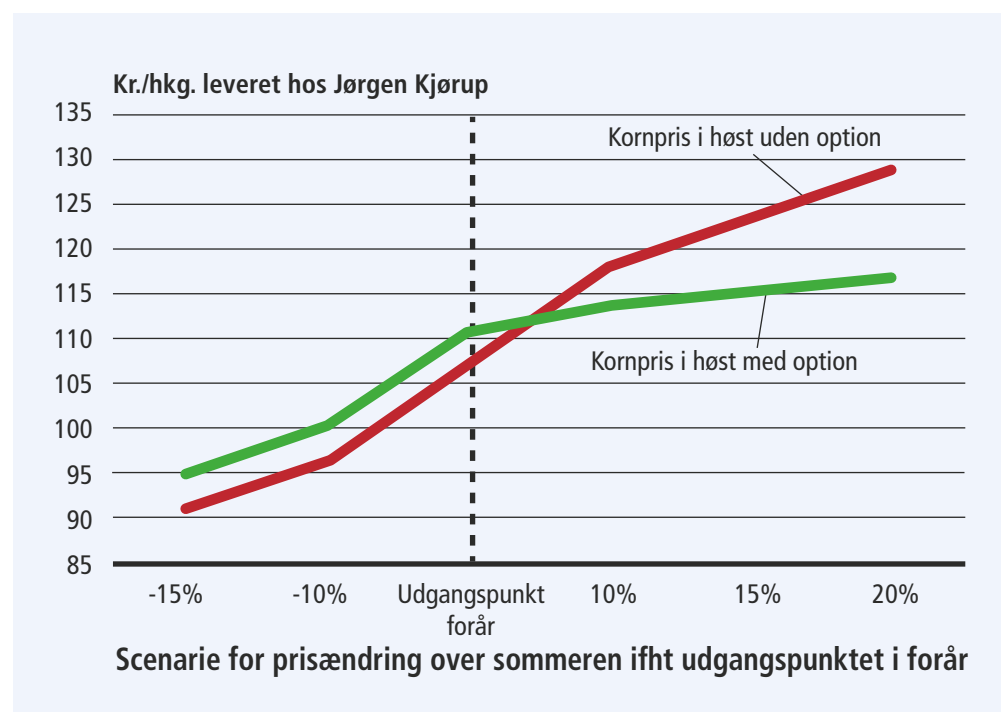
Kornprisen faldt, og dermed blev der ikke brug for forsikringen. Men det er jo i udgangspunkt positivt.

Det danske kornmarked følger i vid udstrækning udviklingen for møllehvede på Matif-børsen i Frankrig.

Derfor kan man som dansk landmand godt bruge optioner på møllehvede til afdækning af prisrisiko – både som køber og sælger.

En option er en forsikringskontrakt, der i en periode giver køberen en maksimal købspris, men bevarer muligheden for prissfald.

For sælgere kan der låses en omtrent minimumspris, men sælgeren bevarer muligheden for at være med på en potentiel optur. Det koster typisk en præmie på mellem 5 og 12



kr./hkg. afhængig af løbetid.

TEGNEDE OPTIONER PÅ 40 PROCENT

Vi har i dette Agrocura-tillæg interviewet Jørgen Kjørup fra Stubbekøbing, som i foråret

og forsommeren købte maksimalpris på dele af kornindkøbet ved at tegne optioner på 40% af nettoforbruget.

Tabellen og figuren viser de scenarier, Jørgen Kjørup så ind i for sommerens ind-

køb. Enten kunne markedet falde, forblive uændret eller stige. Han delkøbte optioner, og effekten heraf er illustreret igennem betydningen for købsprisen på kornet leveret i Jørgens silo

i diverse prisscenarier for kornet.

ET PRISFALD PÅ 10 PROCENT

Markedet viste sig at falde knap 10 procent i pris. Med et delkøb af optioner blev foderet dermed 3 kr./hkg. dyrere, men denne merpris var godt givet ud, da risikoen for store foderprisstigninger, der potentielt kunne ødelægge økonomien, stort set blev elimineret.

Det endte i år med en spildt forsikring – men der kunne købes billigt korn og ikke mindst var der styr på risikoen. I en situation, hvor der skal indkøbes store mængder, er det meget afgørende i forhold til at kunne sove roligt om natten og ikke spekulere på kornprisens udvikling.

Agrocura arbejder med de forskellige muligheder for at prissikre. I er altid velkommen til at kontakte os for at høre om, hvorvidt det er en ide hjemme på ejendommen.

AGROCURA KONFERENCE 2017

Hvad rører sig i verden med direkte betydning for den enkelte landmand?

Det tager Agrocura fat på fredag den 3. november ved den årlige Agrocura Konference på Munkebjerg Hotel i Vejle. Ekspert fra ind- og udland tager bl.a. fat

på storpolitikken, jordinvesteringer på verdensplan, finansmarkedet, landbrug og kapital, og alternativer til svin og køer.

Hovedtaler bliver lektor Peter Viggo Jacobsen, Forsvarsakademiet og professor ved Syddansk Universitet. Han beskæftiger sig med de økonomiske og sikkerhedspolitiske rammer omkring landbrugs-



Peter Viggo Jacobsen lektor ved Forsvarsakademiet og professor, Syddansk Universitet.

eksporten og hvordan de vil udvikle sig i fremtiden. Han konstaterer, at stormagternes gensidige økonomiske afhængighed sætter klare

grænser for, hvor protektionistiske de har råd til at være. Betingelserne for landbrugseksporten tegner derfor lysere end mediedækningen af den internationale udvikling umiddelbart giver indtryk af.

Indlægsholdere på konferencen er også Ian Bailey, Savills, Christopher Miles, Savills, Dalsgaard og Barsøe I/S, Jesper Zeihlund,

Thomas Asmussen, Erik B. Jørgensen og fra Agrocura kommer følgende og holder indlæg Paul-Chr. Kongsted, Søren Nordborg, Jens Kornbeck, Ole Skovbøll, Troels Schmidt og Jens Schjerning.

Yderligere information og tilmelding på www.agrocura.dk

VI HAR HAFT ET FANTASTISK SALG

SOLGT

Vi søger derfor nye
ejendomme til salg

- > Få lagt en salgsstrategi der
skaber resultater...
- > Gennemsnitligt **193 dage**
fra til salg til **solgt.**

Kontakt os
på 7436 5131
og start med
en uforpligtende
snak

Et lille udpluk
af solgte emner:



LandboGruppen Syd
Tlf.: 74365131
syd@landbogruppen.dk



AGROCURA BYGGER BRO OG FORRETNING – FOR LANDBRUG OG KAPITAL

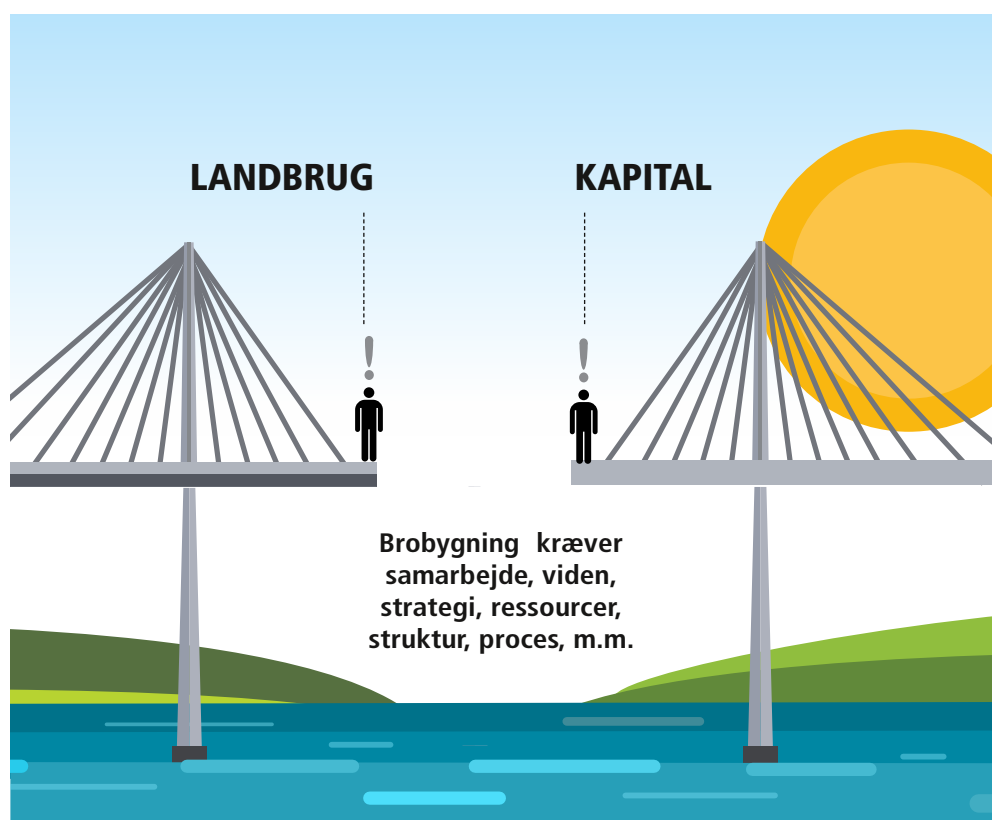


Af Paul-Chr. Kongsted
Investor rådgiver
2080 1080
pck@agrocura.dk

Landbrugets virksomheder vokser. Den betydelige vækst kræver kapital – og stiller nye krav til den professionelle forretningsudvikling.

Agrocura har etableret forretningsområdet STRATEGI OG KAPITAL. Agrocura STRATEGI OG KAPITAL bygger bro og forretning for både landbruget og kapitalen

Der er landbrug, der har stærke udviklingsplaner med et sundt og risikobalanceret afkast. Det kan være visionære landbrug og landbrug på vej i et generationsskifte. Deres udviklingsplaner kræver naturligt en solid egenkapital, så landbruget har en vis sikkerhed for, at kunne modstå uventede forhold i planlagt vækst. Det er dog ofte



svært for landbruget at tiltrække kapital til at skabe en god soliditet.

Samtidig har kapitalen øje på fødevarerområdet, som et fremtidssikkert investeringsobjekt. Kapitalen søger gode landbrugsprojekter, der både kan værdisikre en investering i en uforudsigelig fremtid – og skabe fair afkast i forhold til risici. Investorer har dog historisk ikke oparbejdet en tilstrækkelig indsigt i mulighederne for at investere ind i landbrug.

Agrocura STRATEGI OG KAPITAL gør det nemmere og mere sikkert at investere i landbruget.

Agrocura KAPITAL hjælper landmanden med at kommunikere virksomhedens forretning, risikosty-

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
7436 5066
aan@agrocura.dk



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



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



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



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



Søren Nordborg
Markedschef
2131 1092
sno@agrocura.dk



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



Jette Hedegaard
Bogholder og Sekretær
7436 5144
jhe@agrocura.dk

AGROCURA FUNDING

- Til virksomheder, der søger udvikling via en stærk egenkapital.
- Egenkapital giver råderum, risikostyring samt styrke til optimering og/eller vækst af virksomheden.
- Vi gennemgår virksomhedens strategi, og vurderer mulighederne for at tiltrække egenkapital til strategi planen.
- Vi afsøger markedet for kapital/investorer til den konkrete virksomhed og strategi.
- Vi tager stilling til strategi og værdisætninger.
- Vi styrer forhandlinger, ligesom vi sikrer dokument flow – og deltager i udarbejdelsen af ejeraftaler m.m.

AGROCURA VIRKSOMHEDS STRATEGI

- Vi tager ansvar for, at din virksomhed får etableret – og/eller tester – forretningsstrategien for de kommende 5-10 års udvikling af virksomheden.
- En strategi proces giver overblik over eget afsæt og udviklingsmuligheder de kommende 5 – 10 år. Strategien gør det lettere og mere sikkert at tage fremtidige til- og fravalg ligesom, der skabes fokus, transparens og retning.
- Vi afdækker og dokumenterer virksomhedens afsæt - økonomisk og forretningsmæssigt.
- Udviklings potentialer identificeres – og scenarier for fremtidig udvikling beskrives.
- Agrocura styrer proces og møder.
- Agrocura Virksomheds Strategi er et forløb over 4- 8 mdr. med månedlige møder.

ring og afkast potentiale, således investorer og finansieringskilder får en god forståelse af muligheder og risici i en investering i landbruget. Det giver landmanden optimale muligheder for at tiltrække både egenkapital og lånefinansiering til en planlagt udvikling.

Agrocura KAPITAL støtter investoren i at identifi-

cere et godt landbrug – og rådgiver investoren om forretningen og risiciene i det enkelte landbrug. Der er fokus på, at skabe overblik og sikre investoren en løbende indsigt i landbruget – både i drift, cash-flow og forretningsudvikling.

Agrocura's STRATEGI OG KAPITAL produkter henvender sig til:

- Investorer, der har investeret i landbrug.
- Investorer, der overvejer - eller har besluttet - at investere i landbrug.
- Udviklings orienterede landbrug/generationskifte landbrug.

Berg advokater

Rådhuscentret 21
6500 Vojens
Tlf. 74 54 21 56

Rødning Torvet 9
6630 Rødning
Tlf. 74 84 15 30

mail@bergadvokater.dk • www.bergadvokater.dk

SPECIALIST I LANDBRUG

LEMKEN Compact-Solitaire

Placeret gødning

LEMKENs Compact-Solitaire sørger for en jævn fordeling samt korrekt placering af gødningen til alle planter. En variabel arbejdsintensitet på dissection, justerbar pakning med trapezpakkervalse samt præcis sådybde, udført af vedligeholdelsesfrit parallelogram, sørger for perfekt fremspiring. 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

LEMKEN
The Agrovision Company

Få den bedste rådgiver
til din virksomhed



LandboSyd

Et naturligt valg for det professionelle landbrug



LandboSyd