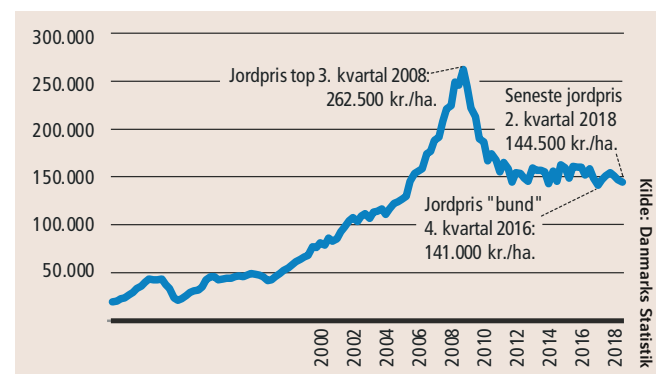
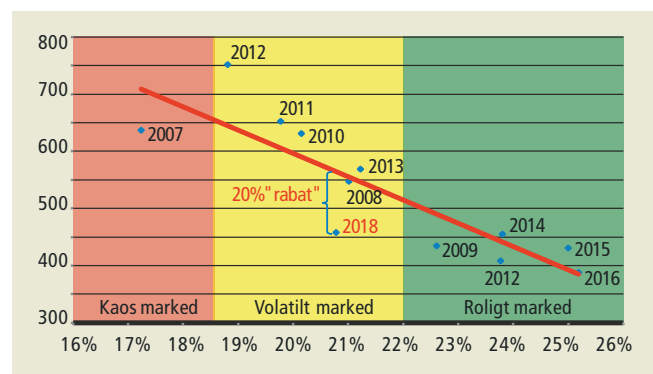
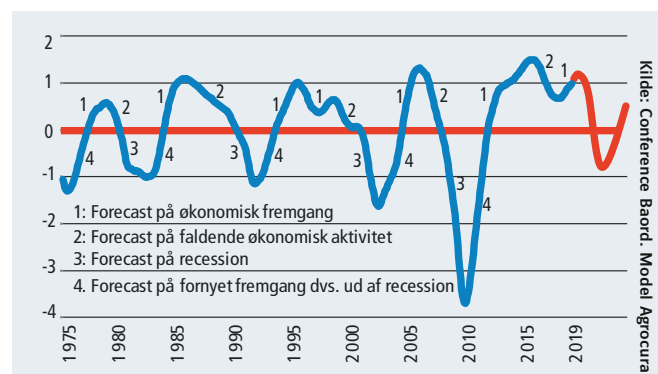




8. udgave - Efterår 2018

agrocura

PROFESSIONEL RISIKOSTYRING

Udsendt i
33.201
eksemplarer

KARSTEN WILLUMSEN, IKAST:

GOD OG UDFORDRENDE PROCES

"Arbejdet med overordnet strategi og plan for forretningsudviklingen på Kjargaarden har været vellykket"

Læs side 4-5



MIKAEL WARNCKE:

**INDKØBER
80 PROCENT
AF FODERET
OG BRUGER-
SAXOTRADE**

side 12&13



BENNY JENSEN:

**"BIDRAGS-
SATSER KAN
SÆNKES"**

side 6 & 8

Erhvervet er udfordret

Det er trist læsning, at landbruget de seneste 10 år har leveret et akkumuleret underskud. Oveni står vi nu med økonomiske konsekvenser fra tørken, og vi lever med høj risiko for svinepest.

Det handler om alle landbrug. Store og små, konventionelle og økologiske samt landbrug med specialproduktioner osv. Dertil kommer, at befolkningens syn på erhvervet er hårdt, og vi har et skidt image. Det er rigtig svært at forestille sig, at vi kan komme ud af den "krise", der har varet siden 2008.

Men vi skal også kigge indad og tage hånd om de problemstillinger i virksomhederne, som vi trods alt selv har indflydelse på. Det forsøger vi i Agrocura at arbejde med hver dag, og vores mantra er risikostyring!



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

*Det vi ikke er
dygtige til, er at
holde fokus på
bundlinjen – altså
øge antallet af år
med sorte tal.*

Fokus væk fra top

Vi er ekstremt dygtige i landbruget til at fokusere på topplinen. Vi ved præcis, hvilke indsatsfaktorer vi skal gribe efter for at løfte: Udbyttet i marken, grise/årsso, mælk/årsko mv.

Men det, vi ikke er dygtige til, er at holde fokus på bundlinjen – altså øge antallet af år med sorte tal. Det er bare ikke så sexet som at øge udbyttet. Men det er nødvendigt. Vi skal vænne os til at hensætte penge til risikostyring, som beskytter bundlinjen.

Agrocura har italesat optioner på råvaremarkedet i år. Det er et fantastisk værktøj til at prissikre sine indkøb, hvis der ikke kan disponeres fysisk. Produktet har selvfølgelig en pris – præmie!

I relative termer virker forsikringen dyr, men omregnes præmien i forhold til hvor meget din produktionspris stiger, er det billigt. Vi er udmærket klar over, at vi ikke kan låse afregningsprisen – det havde været optimalt. Men det ændrer ikke ved, at hvor vi har mulighed for at fjerne risiko, skal vi agere. Plan-teavlere er i den super gode situation, at vi kan fjerne risiko på samtlige poster. Læs mere herom her i avisen.

Det samme på renten

Risikomæssigt er det renten, som fylder mindst i virksomheden, men det er renten, som bruges mest tid på, specielt i finansieringsverdenen. Øvelsen er nøjagtig den samme på renten som på råvarer. Hvis renten skulle stige, hvor meget kan virksomheden så

absorbere, og er der risiko for, at banken forlanger fast rente på et uheldigt tidspunkt i forhold til virksomhedens likviditetsbehov?

Der findes også her masser af muligheder for at minimere risikoen, og det skal gøres individuelt. Det tager tid for os mennesker, at vænne os til forandringer. Vi vil gerne se rentestigninger, før vi laver ændringer i vores portefølje, men så er det for sent. Det samme var gældende i år på korn, hvor vi gerne ville se, om der kom prisstigninger på korn i forhold til tørken, og igen var det for en dels vedkommende for sent.

High Risk – aktier

Heldigvis får flere og flere landmænd sat penge til side på pensionsopsparring. Det kræver også fokus. Vi har den andenstørste værdisætning på SP500-indekset i USA set 150 år tilbage. Vi ser mulighed for yderligere stigninger i det kommende år, men det fjerner ikke risikoen. Hvis højkonjunkturen, det viser vores model, holder til sommer 2019, er det den længste siden år 1854 uden en 20 procents korrektion på aktier.

Men lidt længere ude i horisonten lurer selvfølgelig en ny recession, hvor aktierne skal ned og måske meget ned i forhold til de historiske værdisætninger. Derfor kan en periode med kontakter eller obligationer være nødvendig. Vi har lavet rigtig mange værdipapir-strategier, men de bliver desværre ikke omsat i praksis. Det er utilfredsstillende for kunder og for os. Derfor har vi taget yderligere initiativer på værdipapir-området, hvor vi tager mere hånd om hele situationen. Læs mere om det her i avisen.



Foto: Colourbox

OPNÅ HØJERE AFKAST MED NY MODEL

"Med udgangspunkt i konjunkturerne er det muligt at opnå et højere afkast til en markant lavere risiko," skriver analytiker Jens Kornbeck, Agrocura

Konjunkturbilledet spiller en stor rolle i vores formuerådgivning.

Vi går nu et skridt videre og videreudvikler og finpudser vores model til værdipapir-markedet. Det har resulteret i, at vi nu har en betaversion af tre porteføljeforslag med henholdsvis lav, mellem og høj risiko.

Vores produkt tager stadig udgangspunkt i det, vi har specialiseret os i, nemlig konjunkturer. Det betyder, at når vores porteføljer er i aktier, anbefaler vi at investere bredt i indeks, fortrinsvis passive dvs. ETF'er. Vi ser altså ikke på sektorer, om det er value- eller momentumaktier, om det skal være en overvægt af cykliske eller defensive aktier osv. Det handler om, hvorvidt vi skal være i aktier eller ej.

Derefter kan vi via tal fra OECD gå ned på landeniveau og efter samme tilgang vælge hvilke aktier, vi så skal ligge med. På flere markeder har vi testet modellen tilbage til 1970, hvor det har været muligt at opnå et højere afkast end blot at købe markedet, men måske mere vigtigt, til en markant lavere risiko.

Sammenligner med en bytur

Tallene fra OECD, har vi gjort cykliske med en 6 måneders

ændring. Dermed kan vi gøre modellen op i tre faser - og sammenligne med en bytur.

Fase 1: Det er her vi tager af sted i byen, og her har vi ca. 81 % sandsynlighed for at få en god fest (vi har ca. 81 % sandsynlighed for positivt afkast på eksempelvis det amerikanske og tyske marked). Den sandsynlighed køber vi ind på, hvorfor vi er maksimalt i aktier.

Fase 2: Ved morgenfesten undervejs hjem har vi hhv. 63 % og 61 % sandsynlighed for en god oplevelse (positiv afkast for hhv. USA og Tyskland). Det er en OK sandsynlighed, som vi stadig køber, men risikoen for at vi falder i søvn til morgenfesten (faldende aktier) er større, hvorfor vi ikke længere er fuldt i aktier.

Fase 3: Her kommer tømmermændene, dem vil vi helst ikke være en del af, så her er vi minimum i aktier. Risikoen for at tømmermændene kommer er hhv. 48% og 65 % for USA og Tyskland, men kommer de bliver vi sendt til tælling.

Hvorfor vælge Agrocura?

I vores modelporteføljer bliver risikoen styret effektivt ef-

ter konjunkturerne. Det maksimale antal aktier vil blive afspejlet efter kundens risikoprofil, og derefter skitserer vi hvilken modelportefølje, der passer bedst. Fordelen ved vores model er, at vi overvejende investerer i indekssfonde, hvilket betyder, at omkostningerne kan holdes nede. Dernæst er der ikke krav til særlige banker for at følge vores anbefalinger, men i omkostningsøjemed anbefales en internetplatform. Essensen omkring vores rådgivning er, at vi vil styre risikoen og optimere afkastet ud fra det.

Den perfekte porteføljespredning

En "perfekt" porteføljespredning bør indeholde flere aktivklasser, dvs. aktier, obligationer, alternative investeringer mv. for at opnå bedst mulig risiko justeret afkast. For mange af vores kunder mener vi dog, at deres eksponering til ejendomme, råvarer og alternative investeringer bliver tilstrækkeligt udgjort af enten midler bundet i deres virksomhed eller fast ejendom. Dermed har vi valgt at bruge hovedparten af vores ressourcer på traditionelle værdipapirer i form af aktier og obligationer, hvorfor det også er omdrejningspunktet i vores modelporteføljer.

Vores rådgivning og anbefalinger kan sammenlignes med et dynamisk midtpunkt i hele formuen, hvor ejendommen er nederst og alternative investeringer, i eksempelvis virksomhed, er øverst.

Kontakt os for at få tilsendt materiale omkring vores anbefalingers performance, og hvordan det kan passe ind i din værdipapirsammensætning.



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



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

Nykredit
asset management

AGROCURA – SOM DEN FORETRUKNE FORRETNINGSPARTNER FOR LANDBRUGSVIRKSOMHEDER

Agrocura har medvirket til at etablere en justeret forretningsstrategi og en bestyrelse på Kjargaarden vest for Ikast. Medejer Karsten Willumsen og direktør Ole Madsen fortæller om en god proces.

Landbrugsvirksomheder etablerer i stigende grad partnerskaber med Agrocura, for at sikre risikostyring og stærke beslutningsgrundlag bag deres dispositioner og forretningsudvikling. Kjargaarden vest for Ikast er en af de mange virksomheder, der har Agrocura som en tæt forretningspartner.

Igennem årene har cheføkonom Jens Schjerning og kundechef Ole Skovbøll Jensen rådgivet om råvareindkøb, finansiering og konjunkturudvikling.

Og da Karsten Willumsen og direktør Ole Madsen i efteråret 2017 besluttede sig for at lave en overordnet strategi og plan for forretningsudviklingen på stedet, valgte de at knytte investorrådgiver Paul-Chr. Kongsted, Agrocura til sig som rådgiver og tovholder på projektet.

”Paul-Chr. Kongsted syntes, vi havde den helt rigtige erfaring til, at vi kunne være trygge ved, at han skulle være tovholder i strategiprocesen.

Vi oplever, at processen og hele forløbet har været god og udfordrende,” fortæller Ole Madsen og Karsten Willumsen.

Mange spørgsmål

”Det har været positivt at få nogle udefra til at spørge ind til, hvordan vi arbejder, og udfordrer ”plejer”.

”Det sætter mange tanker i gang, og vi har igennem et halvt år brugt en del ressourcer på processen. Men det er givet godt ud, og resultatet er vi tilfredse med indtil videre, men der er stadig meget arbejde foran os,” siger Karsten Willumsen her knap et år efter starten.

KJÆRGAARDEN & LEAN

- Kjargaarden bruger på tredje år en lean-rådgiver, som i sin tid har introduceret systemet på Danfoss. Lean er et meget stærkt ledelsesværktøj i landbruget. Det giver en åben struktur på ledelse og drift. En struktur, hvor medarbejderne vedvarende kan byde ind med gode elementer.
- Lean bidrager til effektivitet og trivsel gennem etableringen af tydelige standarder på opgaverne.



Skabte en bestyrelse

Med afsæt i en ny strategi valgte Kjargaardens ejere at etablere en forretningsbestyrelse.

Her valgte Kjargaarden support fra forretningspartneren Agrocura. Paul-Chr. Kongsted har ofte arbejdet med etablering af en forretningsbestyrelse med aftalefundament samt møde- og dagsordenstruktur med kvartårige møder.

Paul-Chr. Kongsted supporterede derfor Kjargaarden i etableringen af en bestyrelse bestående af flere fra Kjargaardens ejerkreds og 2 eksterne bestyrelsesmedlemmer, hvoraf en er indtrådt som ekstern formand.

Paul-Chr. Kongsted fortæller om strategi arbejdet og bestyrelsesetableringen:

”Det har været en fornøjelse at samarbejde med Kjargaardens ejere om justering af forretningsstrategien – og om bestyrelsesetableringen. Virksomheden har en meget professionel indstilling til, hvad der både kan være det bedste for forretningen og for medarbejderne. Derfor har det i strategi-processen været muligt at foretage både kritiske fra- og tilvalg – på et veldokumenteret grundlag.

Kjargaarden arrangerer desuden udviklingsdøgn for mellemledere og kvartårige møder med afrapportering. To gange om året

”Vi oplever, at processen og hele forløbet har været god og udfordrende,” fortæller fra højre Ole Madsen og Karsten Willumsen. De besluttede sig for at lave en overordnet strategi og plan for forretningsudviklingen på Kjargaarden, og det har de ikke fortrudt.

gennemføres trivselsmålinger:

”Vi får mange gode og konkrete input til forbedringer. Det er positivt,” siger Karsten Willumsen.

PÅ FOLKEUNIVERSITET

Vi har fået en del inspiration til ledelse på forskellige aftener og lørdagskurser på universitet i Herning. Jeg er faktisk overrasket over, hvor meget god og anvendelig viden, der er på området - når man søger den andre steder end kun lige i landbrugserhvervet.

Karsten Willumsen.

REKRUTTERER PÅ FACEBOOK

Manglen på arbejdskraft er stor i landbruget. Den mærker Kjargaarden ikke så meget. Kjargaarden har 5000 følger på Facebook og dermed et godt netværk med masser af potentielle ansatte. En TV-serie i TV Midtvest med titlen "Livets gang på Kjargaarden" var et godt startskud til Facebook-interessen.

KJARGAARDEN – EN PRAGTFULD ARBEJDSPLADS I LANDBRUGET

20 medarbejdere på Kjargaardens landbrug motiveres af at udfordrer hinanden, og ledelsen er en del af holdet. Dialog er altafgørende som ledelses-redskab.

At skabe en pragtfuld arbejdsplads for medarbejdere handler om dialog med mennesker og et vedvarende arbejde med kompetencer. Hvis vi er flittige og ydmyge så lærer vi bedst.

Sådan siger medejer Karsten Willumsen fra Kjargaarden vest for Ikast i Midtjylland om at være medejer på et stort landbrug og arbejde sammen med et hold på 20 ansatte.

Det er selvfølgelig altafgørende at der er styr på daglig drift og retningen på kort og langt sigt. Og det kræver et hold af medarbejdere, som har lyst til viden og kender den samlede opgave. Vi arbejder vedvarende med, at vi som hold bliver stærkere," siger Karsten Willumsen.

Dialog og personlig udvikling

"Vi snakker med vore medarbejdere om, hvor vi gerne vil hen, hvad vi vil opnå, og hvordan vi vil have det med hinanden. Vi udfordrer hinanden og finder forbedringer i det daglige arbejde. Det handler om dialog, og det handler om faglig og personlig udvikling. Vi skal alle blive bedre, siger Karsten Willumsen.

Trækker chefkortet

"Selvfølgelig kan jeg komme til at trække chefkortet, og sker det mange gange, kan de nå at blive trætte af mig," siger Karsten Willumsen.

"Vi kan alle blive sure og irriterede. En lille dum bemærkning på det forkerte tidspunkt kan betyde en kæmpe forskel på motivationen og dermed produktiviteten. Den bider sig fast. Så gælder det om, at få taget fat i medarbejderen og beklage, hvis tonen eller kritikken ikke var fair.

Fredag eftermiddag

Der kan være brug for coaching-redskabet, når en medarbejder ringer en fredag eftermiddag og har et problem i stalden.

"Så er der ikke noget nemmere for mig end at trumfe et klart og tydeligt svar igennem, slutte samtalen og komme videre."

"Men er det, hvad medarbejderen har brug for? Måske har medarbejderen brug for hjælp til selv at finde frem til løsningerne, og så gælder det om, at medvirke – at coache."



Der er 20 medarbejdere ansat på Kjargaarden ved Ikast. Produktionen omfatter dyrkning af 1.500 hektar - heraf 580 hektar med kartofler – og en produktion på 36.000 slagtesvin årligt samt 3.500 fedekalve leveret som Dansk Kalv.

En ærgerlig fejl

"Vi vil ikke have en nulfejls-kultur. Den er ikke gavnlig for hverken mennesker eller bundlinjen. Når medarbejderne har tillid og selv fortæller deres leder, at de har lavet en ærgerlig fejl, så ved vi, at vi er på rette vej," siger Karsten Willumsen.

Nogle gange gælder det selvfølgelig om at få ryddet en arbejdsopgave af vejen og komme videre. I en travl hverdag kan det nemt ske, at man glemmer det menneskelige i at lede.

Men det er vigtigt. Samarbejdet interesserer os. At arbejde som et hold, fortæller han.

Forskellige vinkler

Konflikter – jo, jeg vil hellere sige, at vi ser ting fra forskellige vinkler, og det handler om at plukke det konstruktive i alle de vinkler, vi hver især bidrager med. Alt hvad der giver mening for, at virksomheden kan komme et bedre sted hen, er vigtigt. Det skal vi have en dialog om.

FAKTA KJARGAARDEN

- Driver 1.500 hektar
- Heraf 580 hektar med kartofler
- 36.000 slagtesvin årligt
- 3500 fedekalve – Dansk Kalv



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



Benny Jensen har selv bygget sin ejendom op siden 1992, hvor den blev købt i fri handel og dengang var på 12 hektar.

GIK I BANKEN MED ANALYSE OG SPAREDE PENGE

Agrocura gav svineproducent Benny Jensen, Skælskør, et skub i den rigtige retning – han fik taget fat på nedsættelse af lånenes bidragssatser.

Bidragssatserne fylder meget i økonomien rundt omkring på bedrifterne, men alligevel er det ikke alle, som får gjort en indsats for at få dem sat ned.

Det er faktisk muligt at opnå et godt resultat og spare penge ved en overkommelig indsats hos bankmanden. Det er svineproducent Benny Jensen, Skælskør, et godt eksempel på.

Han præsenterede sin bankrådgiver for en komplet bidragsanalyse udarbejdet af Agrocura, og så skete der noget. Han fik en nedsættelse af bidragssatsen fra 1,04 procent til 0,85 procent.

Fokus på omkostningerne

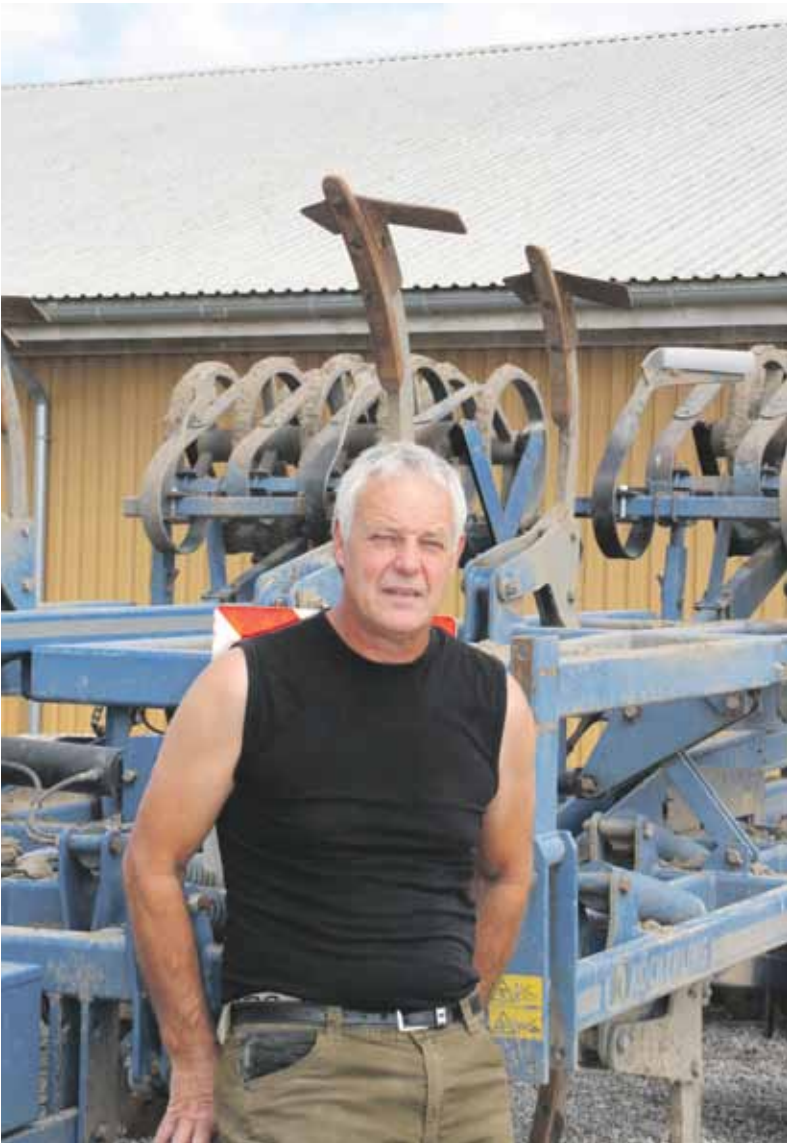
”Jeg har altid ment, at det er godt at sætte spørgsmålstegn ved bidragssatserne. De store realkreditinstitutter siger, de skal have høje bidragssatser for at polstre sig til dårlige tider, men samtidig udlod-

der de milliardbeløb til ejerne. Det hænger ikke sammen, og derfor skal vi som lånere have fokus på omkostningerne,” siger Benny Jensen.

”Det er ikke ligegyldigt, hvor meget vi betaler. Det bliver ofte til store beløb, og derfor er jeg ganske godt tilfreds med, at jeg endeligt fik gjort noget ved det. Det var Agocuras bidragsanalyser, som gav mig stødet. Jeg fik lavet en screening af mine lån, og Søren Nordborg fra Agrocura mente, at der var mulighed for at få bidragssatsen sat ned,” siger Benny Jensen.

Jeg vil gerne gøre mine kolleger opmærksomme på muligheden for at få nedsat bidragssatsen. Det er muligt at få lavet en analyse, som man kan tage med i banken og dermed gøre noget ved sagen. Mange gange tænker man på, at det skal ske, men så kommer man bort fra det igen.

Benny Jensen, svineproducent, Skælskør.



Talte for sig selv

”Jeg tog det solide og dokumenterede materiale med argumenter for mit ønske om en nedsættelse med til min bankrådgiver i forbindelse med det årlige regnskabsmøde. Jeg forklarede, at jeg i første omgang ville spørge ham, om der var muligheder.”

”Jeg var i udgangspunktet godt tilfreds med realkreditinstituttet, men jeg gav udtryk for, at de burde kunne gøre noget i denne sag. Materialet talte for sig selv,” fortæller Benny Jensen.

Tilbuddet om en nedsættelse til 0,85 procent i gennemsnit sagde han ja tak til.

En ny verden

”Men jeg understregede også, at jeg vil arbejde videre med bidragssatserne. Analysen viste, at der er grundlag for en nedsættelse til 0,74 procent,” siger Benny Jensen.

”Det er en verden, jeg ikke kender meget til, og det er godt at få en uvildig ekspert til at se på tallene. Det gav stor gennemslagskraft i banken, og jeg har det fint med blot at aflevere materialet til min bankrådgiver, som jeg i øvrigt arbejder godt sammen med,” siger Benny Jensen.



SEMLER : AGRO

PRODUKTSPECIALISTER SIKRER PROFESSIONEL RÅDGIVNING

Når du handler hos Semler Agro, garanterer vi en professionel vejledning!

Vores sælgere og specialistteam står klar til at rådgive dig, så du investerer i produkter der matcher dine behov og samtidig er rentable for din forretning.

SEMLER : AGRO

DIN FORETRUKNE MASKINFORRETNING

Semler Agro

- Vi vil være landbrugets foretrukne samarbejdspartner
- Vi leverer service for enden af marken - med rullende værksteder
- Vi vil levere branchens bedste opetid
- Vi fokuserer på mennesker og kompetencer frem for mursten
- Vi leverer premium produkter og service



JOHN DEERE



KRAMER
on the safe side

SULKY

MEJLBY Tlf. 98 65 12 11 · BRØNDERSLEV Tlf. 98 82 13 99 · REDSTED Tlf. 96 70 66 00 · VIBORG Tlf. 86 62 73 22

TRIGE Tlf. 86 99 55 41 · VEJRUP Tlf. 75 19 01 22 · BREDEBRO Tlf. 74 71 16 71 · ODENSE Tlf. 65 95 12 00 · NÆSTVED Tlf. 55 70 20 10

WWW.SEMLERAGRO.DK



Et nybygget maskinhus er sidste skud på stammen. Benny Jensen driver 265 hektar, hvoraf de 160 er ejet. Han dyrker korn til foder samt raps, maltbyg og spinat.

NYTTER DET?

Det korte svar er – JA – men ikke for alle.

Størrelsen af bidragssatsen bør bero på faktuelle forhold i de enkelte virksomheder og her er nogle af de vigtigste:

Soliditeten, belåningsgraden, indtjeningen, forrentningen af egenkapitalen og en positiv konsolidering efter privatforbrug og skat.

En skriftlig bidragsanalyse udarbejdet med baggrund i faktuelle regnskabstal fra den enkelte virksomhed samt konkrete argumenter for, hvorfor bidragssatsen i givet fald bør reduceres og til hvilket niveau, er et stærkt redskab at kunne anvende for virksomhedsejeren i forhandlingen med banken.



Af Søren Nordborg
Markedschef
2131 1092
sno@agrocura.dk



Søren Pilegaard
Finansiell rådgiver,
HD-R
2494 728
spi@agrocura.dk



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

OMKOSTNINGER SKAL IKKE KUNNE SKÆRES VÆK

Benny Jensen har selv bygget sin ejendom op siden 1992, hvor den blev købt i fri handel og dengang var på 12 hektar.

Han forsøger ikke at skjule, at der er lagt endog mange arbejdstimer i ejendommen, idet han med egne hænder og hjælp udefra selv har bygget staldene og de øvrige bygninger. Sidste skud på stammen er et stort maskinhus på en ejendom, han har købt i nærheden.

I dag producerer han 8.000 slagtesvin fra 22 kg. Desuden driver han 265 hektar, hvoraf de 160 hektar er ejet, og dyrker korn til foder, raps, maltbyg og spinat.

Benny Jensen blander selv sit foder og avler normalt tilstrækkeligt til at være selvforsynende.

Gjort plads til staldanlæg

Han er meget bevidst om omkostningerne, og det har været tilfældet, lige siden han startede som landmand.

Faktisk har Benny Jensen gjort plads til at bygge yderligere staldanlæg på sin ejendom.

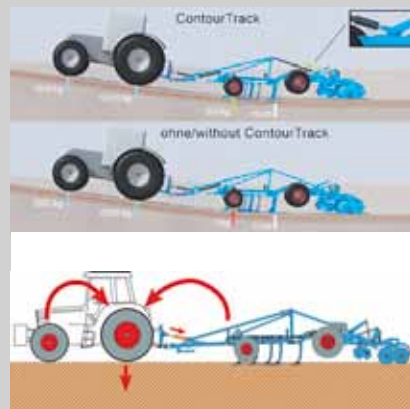
"Havde jeg været ti år yngre, var det sket. Men jeg oplever også lige nu, at udbuddet af smågrise er for usikkert," siger han.

FAKTABOKS

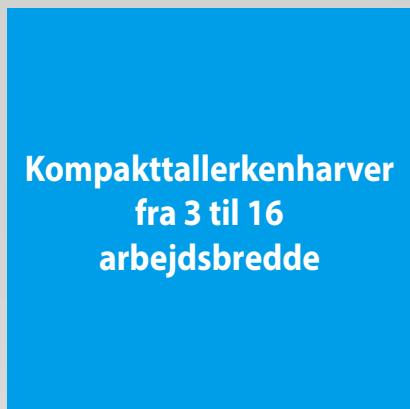
- Benny Jensen
- Årets Svineproducent 2017
- 8.000 producerede slagtesvin
- Han modtager smågrisene ved 22 kg
- Driver 265 hektar - 160 hektar er egne
- Dyrker korn til foder
- Har desuden raps, maltbyg og spinat



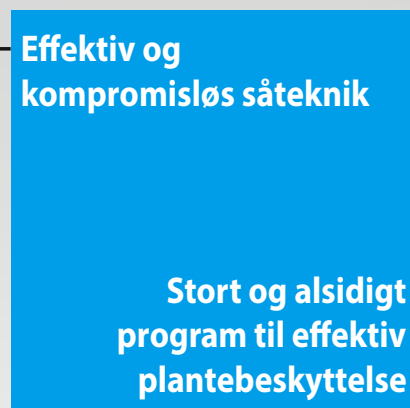
Liftmonterede
og bugserede plove
fra 2 til 12 fure



Dybdeharver
fra 3 til 7 m arbejdsbredde.
Alle bugserede
modeller med
vægtoverføring og
mulighed for
terræntilpasning



Kompaktallerkenharver
fra 3 til 16
arbejdsbredde



Effektiv og
kompromisløs såteknik

Stort og alsidigt
program til effektiv
plantebeskyttelse



LEMKEN

The Agrovision Company

Kontaktpersoner: Nis Peter Albrechtsen 30 52 52 57 eller Anders Bruun Rasmussen 40 42 65 52



SKAL DIT USOLGTE KORN HAVE MULIGHED FOR AT GIVE STØRRE VÆRDI?

Med DLG's Risk Management produkter kan du agere i markedet med mindsket prisrisiko og mulighed for at opnå bedre priser for dine afgrøder end ved et "normalt" salg eller køb af afgrøder.

Hverdagen som landmand er forbundet med uforudsigeligheder. Derfor kan det være en fordel at mindske nogle af usikkerhederne ved din indtjening ved at benytte et Risk Management produkt.

Med DLG's Risk Management produkter kan du sikre dig en minimumspris på salg af dine afgrøder eller en maksimumspris på køb af dine råvarer eller dit foder, mens du stadig har mulighed for at deltage i markedet og få en bedre afregning.

Præmien er kendt på forhånd, betales ved kontraktindgåelse og herefter får du ingen efterregning.

Ved køb af Risk Management i forbindelse med foder, foregår afregningen over foderkontrakten.

Du vælger mellem passive og aktive produkter. Ved køb af et aktivt produkt kan du selv låse børsprisen og få gevinsten af en gunstig ændring af prisen, samtidig er du sikret en minimums- eller maksimumspris. Ved køb af et passivt produkt kan du læne dig tilbage og afvente periodens gennemsnitsbørpris, da efterbetalingen udregnes som forskellen mellem denne og minimums- eller maksimumsprisen.

Hvordan gør du?

Du kan købe et Risk Management produkt i forbindelse med din fysiske handel med DLG. Sælger du f.eks. som landmand et læs hvede til DLG og køber samtidig et Risk Management produkt for at forsikre dig mod at markedet stiger, så kan du vælge produktet RM Aktiv Op. Aftalen løber f.eks. indtil maj året efter, og minimumsprisen fastsættes til dagens børspris. I løbet af efteråret stiger prisen på børsen, og du vælger at lukke dit Risk Management produkt. Her får du en udbetaling, der er lig med forskellen på prisen på børsen på lukkedagen og minimumsprisen.

Ved hjælp af Risk Management produktet kan du som landmand få:

- Gavn af en prisstigning efter at have solgt dine afgrøder
- Sikret en minimumspris uanset udfaldet
- Fastlåst prisen, på det tidspunkt du mener prisen er mest fordelagtig

Besøg os på www.dlg.dk/rm, eller kontakt din lokale DLG afdeling og hør mere om dine muligheder med Risk Management.

SÅDAN TÆMMER DU VILDE PRISUDSVING MED OPTIONER



Ole S. Hansen
Råvarestrateg
Saxo Bank

Optioner er et nyttigt værktøj til at minimere risiko i en ellers uforudsigelig verden. Et nyt samarbejde mellem Agrocura og Saxo Bank gør det nemt og trygt at navigere på optionsmarkedet.

Interessen for optionsmarkedet er stigende i dansk landbrug og med god grund. For mens optioner rent teknisk giver retten til at købe eller sælge til et aktiv, så er de mere praktiske fordele til at føle på: optioner kan effektivt tage usikkerhed og risiko ud af ligningen. Netop den ro i maven, der kommer med større forudsigelighed i budgettet har gjort optioner populære i landbruget.

Optionsmarkedet var tidligere forbeholdt finansielle institutioner og landets største virksomheder. For de fleste landmænd var det noget nær lukket land og svært tilgængeligt. Samtidig var priserne på optionsmarkedet både høje og uigennemskuelige.

Gennem innovativ teknologi og mere end 25 års erfaring med at formidle adgang til finansielle markeder, har Saxo Bank gjort det enkelt at afdække risiko gennem optionsmarkedet til konkurrencedygtige og gennemskuelige priser.

Sådan bruger du optioner

En option er en finansiel kontrakt,



Optioner kan effektivt tage usikkerhed og risiko ud af ligningen. Netop den ro i maven har gjort optioner populære i landbruget.

der giver køberen, en ret, men ikke en pligt, til at købe eller sælge et aktiv til en bestemt pris på et tidspunkt i fremtiden. Derfor betegnes de ofte som det som en 'forsikring', hvor omkostningen kan sammenlignes med en forsikringspræmie.

Og her er optioner formentlig det bedste redskab i værktøjsskassen, når det handler om at minimere risiko og usikkerhed. Saxo Banks platform giver adgang til optioner på en lang række råvarer herunder diverse afgrøder, svin og slagtekvæg.

Saxo Banks råvarestrateg, Ole S. Hansen vurderer i lighed med flere analytikere at hvedepriserne sandsynligvis vil forblive høje henover vinteren blandt andet på grund af usikkerhed om stabiliteten af den russiske eksport. Men modsat vind og vejr, kan man i højere grad selv kontrollere

Saxo Banks platform giver adgang til optioner på en lang række råvarer herunder diverse afgrøder, svin og slagtekvæg.

egne afregningspriser gennem optioner, lyder det fra Saxo Banks råvarestrateg. Ved at købe en forsikring mod faldende priser fra det nuværende niveau på omkring € 200/tons kan man beholde muligheden for en ekstra gevinst skulle prisen stige, mens et fald modsat vil blive opvejet af den købte option.

"Sommerens voldsomme tørke som førte til en 20 pct. stigning på få uger, og viste hvor hurtigt forventningerne til indtjening og afkast kan ændre sig på kort tid. Ved brug af finansielle produkter som optioner og futures, kan man aktivt gå ind og minimere usikkerhed omkring fremtidige prisudsving," siger Ole S. Hansen.

Det bedste fra to verdener

Samarbejdet mellem Agrocura og Saxo Bank kombinerer det bedste fra begge verdener.

Saxo Banks prisvindende investeringsplatform, brede adgang til optionsmarkedet og lave priser. Agrocura bistår med konkret ekspertrådgivning i forhold til, hvordan mulighederne ved optioner udnyttes bedst muligt i den enkelte kundes situation. Derudover overvåger løbende risikoen og udviklingen i markedet, hvilket giver de enkelte landbrug bedre tid og overskud til at fokusere det vigtigste: landbruget og dets daglige drift.

HOLD FOKUS PÅ DEN DAGLIGE DRIFT



Af Jimmy Eskerod
Kundechef, HD-F
4144 4900
jje@agrocura.dk

Agrocura hjælper med at håndtere og overvåge risikoafdækning, og samarbejdet med Saxo Bank frigiver ressourcer hjemme på bedriften.

Interessen for optionsmarkedet er stigende i dansk landbrug, og vi har i Agrocura hen over sommeren anbefalet mange af vores kunder at afdække råvarerisikoen.

Men der er et begrænset antal udbydere af optioner til landbruget. Nogle fastsætter præmien på et for højt niveau og kræver eksempelvis, at den bagvedliggende foderhandel eller salget af korn placeres i selska-

bet. Dermed udviskes et vigtigt konkurrenceelement.

Andre udbydere kræver, at landbruget er helkunde – også selv om formidleren af optioner ikke påtager sig nogen risiko.

Derfor har vi i Agrocura anbefalet vores kunder at oprette en handelskonto i Saxo Bank. Det er her, vi finder nogle markedets bedste priser, ligesom kurtagen er lav.

Spænder bredt

Agrocura tilbyder rådgivning på optionsområdet, som spænder bredt - lige fra oprettelse af konto til gennemførsel af handlen og afslutningsvis i forbindelse med, at optionen skal nedlukkes og omveksles til fysiske produkter.

Derfor har vi i Agrocura lavet et

FAKTA

- Handlen foregår på handelsplatformen SaxoTrader, som er markedets bedste og mest gennemskuelige.

udvidet samarbejde med Saxo Bank, som består i, at vi nu nemt kan oprette kunder, rådgive og overvåge de handlede positioner på kundernes vegne og på deres respektive handelskonti.

Derved er vi i Agrocura smidige i hele processen. Lige fra kontoen åbnes, til optionen lukkes ned og omveksles til fysiske produkter. Sammenlagt skal det frigive ressourcer på bedriften, så der fokuseres på den daglige drift, mens vi i Agrocura hjælper med at håndtere og overvåge risikoen.

Praktisk fungerer det ved, at der laves en fuldmagt fra kunden, der giver Agrocura lov til at få kig-adgang til kundens handelskonto og underliggende positioner.

Uvildighed

Der gælder, at Agrocura forholder sig uvildigt og altid er på kundens side, hvilket understreges af, at der er tale om et non-profit samarbejde med Saxo Bank.

Er der kun behov for rådgivning indenfor optionsområdet, har mange af Agocuras medarbejdere gennemført en lovpligtig certificering. Således imødekommer vi både krav og kompetencer til at kunne opfylde vores egen vision for produktet, nemlig at yde målrettet rådgivning tilpasset den enkelte kunde.



Mange landmænd
har allerede valgt
**Saxo som deres
foretrukne bank**
til afdækning, handel
og investering.

Har du spørgsmål, eller
vil du i gang med det samme?

Ring til os på 39 77 65 59 eller læs mere på:
home.saxo/da-dk/campaigns/landbrug

Disclaimer:

Handel med finansielle instrumenter medfører risici.
Vær sikker på, at du forstår disse risici, før du handler.





Familien Warncke byggede den første stald til 11.000 rugehøns i 1999, og senere har de udvidet produktionen flere gange. Sidst for tre år siden, så de i dag har 46.000 høner.

OPTIONER GIVER RO, NÅR KORNET KØBES

Mikael Warncke producerer rugeæg og køber 80 procent af foderkornet af naboerne. Optioner købt på SaxoTrader sikrer, at han tidligt har styr på foderudgiften.

Der ryger en del korn og øvrigt foder igennem anlægget, når Mikael Warncke stort set året rundt har gang i produktionen af rugeæg i tre store stalde på ejendommen ved Bovrup i Sønderjylland.

Han har 46.000 høns i staldene, og to gange om ugen bliver de befrugtede æg hentet af Danhatch og kørt til rugerier i ind- og udland.

En stor del af omkostningerne

Selv dyrker han blot 45 hektar, og derfor er han aktiv på kornmarkedet, hvor 80 procent af foderet skal hentes. Det giver anledning til en del overvejelser om handelsstrategien, for det er ikke ligetil at ramme plet hver gang, når det gælder kornprisen. Foderudgiften er en stor del af omkostningen ved produktion af 8 mio. æg årligt:

"Jeg har altid fulgt Agrocura og valgte for nogle år siden at købe et abonnement med rådgivning for at blive fri for at spekulere på indkøb af foder. Det er faktisk gået modsat, for jeg bruger i dag meget tid på det. Til gengæld har jeg nu nogle redskaber, herunder ikke mindst optioner via SaxoTrader, som er med til at gøre min



"Jeg har altid fulgt Agrocura og valgte for nogle år siden at købe et abonnement med rådgivning for at blive fri for at spekulere på indkøb af foder"

Mikael Warncke
rugeægs producent

indsats på området mere professionel," siger Mikael Warncke.

Kom godt gennem sommeren

Det har været en klar fordel her i sommer. Mikael Warncke køber typisk kornet af fire-fem naboer, som leverer det direkte fra marken i siloerne ved hønsestaldene. I år blev prisen på halvdelen af kornet fastsat i juni – inden prisstigningerne. Resten handlede han på call optioner, hvor han købte til 165 euro pr. ton og solgte til 207 euro pr. ton:

"Vi snakker selvfølgelig sammen, men jeg lader typisk naboerne bestemme, hvornår der skal handles –

senest lige inden høst. Det betyder, at jeg har brug for at dække mig af prismæssigt, hvis vi aftaler en kornpris i månederne op til høst, og her er især en call option et godt redskab at bruge til at prisafdække," fortæller Mikael Warncke.

En call option giver retten, men ikke pligten, til at købe til en forudbestemt pris. Det betyder, at man ved brug af call optioner kan sikre sig en maksimal pris. Skulle kornet siden falde i pris, undlader man at gøre brug af sin option og får del i prisfaldet.

Naboerne er tilfredse

Han køber årligt omkring 1.000 ton korn om året til rugeægproduktionen. Dertil kommer foderkoncentrat, som han laver halvårslige og ni-månedersaftaler med foderstoffirmaer om. Han har tidligere fået leveret fra bl.a. ATR og får lige nu fra Brødr. Ewers.

Optionerne giver ro og sikrer en budget pris. Samtidig er naboerne tilfredse, idet de slipper for udgifter til transport og svind samt tørring. Godt nok korrigeres for vandprocenten, men faktisk er det godt med en vis vandprocent i kornet i de gastætte siloer.

Med en ansat medarbejder på fuld tid og løs hjælp samt faderens indsats har Mikael Warncke en nødvendig fleksibilitet i hverdagen. Arbejdet i pakkeriet går i gang klokken syv og er afsluttet ved 14-tiden.





Æggene indsamles, kvalitetssorteres, desinficeres og pakkes dagligt. De transporteres til rugerierne – i ind- og udland - hvor de efter 21 dage i rugemaskinerne klækkes.

RUGEÆGSPRODUKTIONEN

- DanHatch, ejet af DLG og Danish Agro, har 37 gårde, hvoraf 14 er virksomhedens egne
- Omkring 50 procent af æggene produceres på kontrakt
- Fokus i rugeægsproduktionen er på reproduktion, ægkvalitet og hygiejne
- På produktionsstederne går hønsene på dybstrøelse kombineret med plast- eller stålsalts
- Hønsene flyttes fra opdræts- til rugeægsproduktionen, når de er 18-19 uger gamle
- Æggene indsamles, kvalitetssorteres, desinficeres og pakkes dagligt
- De transporteres til rugerierne – i ind- og udland - hvor de efter 21 dage i rugemaskinerne klækkes

ER SIKKER PÅ PRISEN

Ole Skovbøll Jensen, Agrocura, rådgiver Mikael Warncke om udviklingen på kornmarkedet:

"Jeg taler jævnligt med Mikael Warncke om markedet og om risikostyring af kornkøbene. Mikaels gode langvarige aftaler med naboerne om kornkøb i høst betyder, at han typisk skal afregne kornet i høst. Det er ikke nødvendigvis det tidspunkt, prisen passer til Mikaels budget og med call optioner kan Mikael forsikre sin budgetpris og fjerne risikoen for prisstigninger".



Af Ole Skovbøll Jensen
Kundechef
2021 0114
osj@agrocura.dk

SAGDE FARVEL TIL MALKEKØERNE

Produktionsskift sikrede fleksibilitet i hverdagen

Det lå ikke i generne, at 46-årige Mikael Warncke og hans familie skulle satse på ægproduktion. Hans forældre havde malkekøer, og de første tre år på ejendommen malkede Mikael Warncke 32 køer.

Men han måtte konstatere, at en udvidelse af produktionen ikke var rentabelt og krævede en stor arbejdsindsats i det lange løb, og da en nabo opgav at blive leverandør til daværende Holmegaards Rugeri, slog han til. Familien byggede den første stald til 11.000 rugehøns i 1999, og senere har de udvidet produktionen flere gange. Sidst for tre år siden, så de i dag har 46.000 høner.

Vækker hønsene

"Det betyder, at vi har en ansat medarbejder på fuld tid, og med løs hjælp og min fars indsats hver dag får vi en nødvendig fleksibilitet i hverdagen. Da børnene var små, malkede jeg hver morgen. I dag vækker vi hønsene klokken tre, og det betyder, at vi kan gå i gang i pakkeriet klokken syv, og at arbejdet i stalden er afsluttet ved 14-tiden," siger Mikael Warncke.

Hønsene er i staldene i elleve måneder og slagtes typisk i Holland eller Tyskland. Staldene står tomme i fem uger, mens der bliver gjort rent og desinficeret, hvorefter de bliver fyldt op igen. Det giver nogle udsving på kassekrediten, men generelt er økonomien i den styrede kontraktproduktion rimelig stabil. Mikael Warncke vurderer, at der ikke er så store udsving i prisen på rugeæg som for mælk og kød, og foderforbruget ligger ligeledes ret fast.

Nogle overvejelser

Han kan godt lide arbejdet i marken, hvor 45 hektar er under plov. En stor del af gødningen afsætter han til andre landmænd i det sydlige Sønderjylland, og her giver nye skærpede fosforkrav problemer. Overvejelsen lige nu går på, om han skal levere til et nyt biogasselskab, som etableres i området.

Mikael Warnckes kone er udearbejdende, og de tre børn har ikke overvejelser om at overtage ejendommen. Den ældste studerer i Aarhus.

MØD OS PÅ AGROCURAS KONFERENCE I VEJLE DEN 31. OKTOBER



Forfatter
Tune Hein



Direktør
Karsten Olsen



Partner i Gain & Co
Mikkel Viager



Salgsdirektør
Lars Frederik
Henningsen



Mejerichef
Leif Friis Jørgensen

ÆRLIGE FLEGGGAARD I POLITISK STORM

Masser af interessante dagsordener på Agrocuras konference i Vejle

Grænsehandlen befinder sig i orkanens øje, og det er ikke altid nemt at være ansat i en virksomhed, som mange politikere og meningsdannere ønsker at bekæmpe. Men det er muligt at svare igen, og det har Fleggaard gjort med direktør Karsten Olsen i spidsen. De valgte at arbejde professionelt med public

affairs. Det fortæller Karsten Olsen om, som en af flere gæstetalere på den konference, som Agrocura gennemfører 31. oktober på Munkebjerg Hotel ved Vejle. Konferencen byder på et stort program, og der bliver masser af muligheder for at vælge forskellige emner.

Teknologisk landbrug

Ud over Karsten Olsen kommer Tune Hein og fortæller om disruption. Salgsdirektør Lars Frederik Henningsen, Semler Agro, deltager med et indlæg om Farming 4.0 og om at være med i førerhuset i det teknologiske landbrug.

Mejerichefen er med

Desuden deltager mejerichef Leif Friis Jørgensen, Naturmælk, med et indlæg om værdiskabelse og ekspert i robotteknologi, Mikkel Viager. Fra Agrocura deltager flere af rådgiverne med en række indlæg.

Tilmelding på:
info@agrocura.dk eller
tlf. 7436 5150

NY MAND PÅ HOLDET



Anders Mortensen
Junioranalytiker
2553 2484
amo@agrocura.dk

Cand. oecon Agro Anders Lindgren Mortensen er 1. oktober ansat som junioranalytiker til råvarer i Agrocura. Han er 25 år og kommer oprindeligt fra Sjælland, hvor hans far driver en planteavlsbedrift. Anders Lindgren Mortensen har i studietiden haft studenterjob ved DLG's handelsadministration samt har haft et praktikophold på Ambassaden i Tokyo i et halvt år.

AGROCURA

SØGER

DIREKTØR

Læs mere på agrocura.dk

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

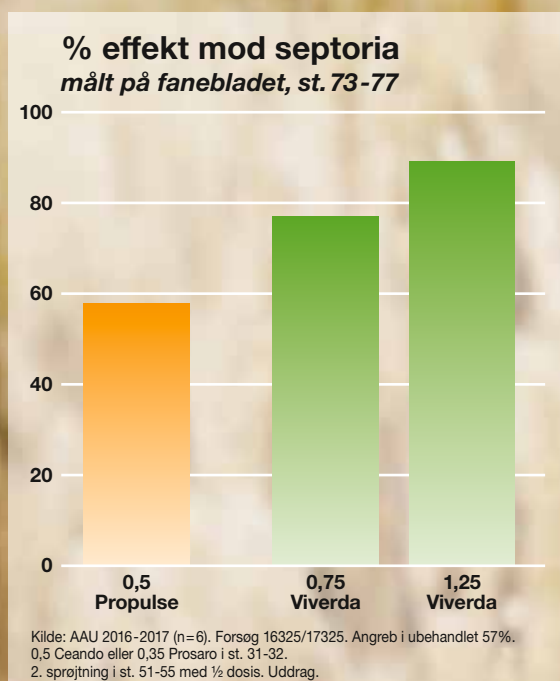


Kim Andreasen
Herning afd.
9626 3004



Christian Klarskov
København afd.
9626 3005

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

LandboSyd virksomhedsrådgivning

- din strategiske sparringspartner



www.landbosyd.dk

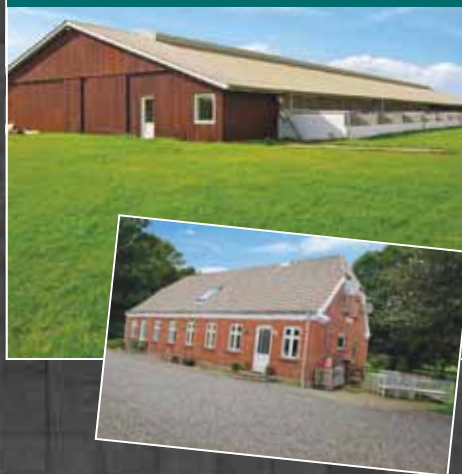
Jens Terp-Nielsens Vej 13 | 6200 Aabenraa | Tlf. 7436 5000


LandboSyd

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!**

