

9. udgave - Forår 2019

agrocura

PROFESSIONEL FINANSIEL RÅDGIVNING

Udsendt i
31.652
eksemplarer



CLAUS FINK JØRGENSEN:

JEG FULGTE DET GODE RÅD – FØR FINANSKRISEN

Mælkeproducent fra Aabenraa lånte op i ejendommen og stuede pengene til side. Det nød han godt af, da finanskrisen rasede. Læs side 4-5.

RISIKOEN SKAL I FOKUS

45-ÅRIGE HANS VIGEN ER NY DIREKTØR FOR AGROCURA OG VARMER OP TIL MØDET MED FINANSVERDENEN

Side 12-13



KUNDECHEF JIMMY ESKEROD:

**OPGRADER
ÅRETS
FODERINDKØB**

Side 8-9

Risikoanalyse er vejen frem

Alle taler om renten – bevæger den sig op eller ned, står den stille? Men hvad nytter det, vi taler om renten, når eksempelvis udsving i foderudgifterne udgør en langt større risikofaktor på bedriften.



Af Hans Vigen
Direktør
2961 1813
hvi@agrocura.dk

HVAD SKER DER, NÅR RENTEN STIGER ELLER FALDER?

Det har landmænd fokus på, og det har vi som rådgivere fokus på. Det er vel helt naturligt i forhold til, at mange har finansieret med variable renter.

Men også bankmanden, som vi snakker med om økonomi og finansiering, har fokus på risikoen for, at renteniveauet bevæger sig i den forkerte retning og hvad det kommer til at betyde for bedriftens økonomi. Det hænger jo godt sammen med, at bankmanden

netop beskæftiger sig med lån og renter.

HVAD MED FODERUDGIFTEN?

Renter fylder meget.

Spørgsmålet er så bare, om ikke renter fylder FOR meget. Spørgsmålet er, om der ikke er andre risikofaktorer, som spiller en langt større rolle, og som vi faktisk burde have langt mere fokus på. Det kan jo være risikofaktorer, som der rent faktisk kan tages fat på og som for en mindre udgift kan mere eller mindre elimineres.

Hvad nytter det, at vi alle taler om renteudgiften og har fokus på denne ene del af økonomien, hvis eksempelvis foderudgiften udgør en langt større risiko for økonomien.

Hvis vi eksempelvis finder frem til, at renteudgiften i værste fald kan stige med 80.000 kroner om året, er der måske langt mere grund til at have fokus på foderudgiften, som kan stige med måske 1,2 mio. kr.?

Spørgsmålet er, om der ikke er andre risikofaktorer, som spiller en langt større rolle, og som vi faktisk burde have langt mere fokus på.

UBØNHØRLIG AFSLØRING

Det har vi i Agrocura besluttet at gøre noget ved. Vi har derfor udarbejdet en såkaldt VaR-analyse, som sætter fokus på ALLE risikofaktorer, som spiller en rolle for bedriftens økonomi. Den afslører ubønhørligt, hvor der burde sættes ind for at sikre en stabil og solid økonomi i fremtiden.

Vi oplever, at bankmanden er ganske godt tilfreds med at få belyst alle risikofaktorer og dermed kan forbedre grundlaget for det videre samarbejde. Vi oplever også, at bankmanden er ganske godt tilfreds med, at vi selv kommer og præsenterer analysen. Så slipper han for at efterlyse den.

Jeg har 25 års erfaring på den anden side af skrivebordet. Jeg kan kun anbefale alle at få lavet en VaR-analyse.



Torben Lei leverer 29.000 slagtesvin om året, og foderudgiften fylder meget i økonomien på Bækgaard ved Sønderborg.

AFTALE OM RÅVARER GIVER RO I SINDET

Svineproducent og planteavler Torben Lei, Sønderborg, lader nu Agrocura holde øje med fodersituationen.

Tidligere fulgte Torben Lei, Snogbæk ved Sønderborg, selv udviklingen i priserne på råvaremarkederne, og foretog delafdelinger, når oplysninger og maveførmønstre var til det.

Han abonnerede på forskellige info-tjenester, men fik sjældent læst nyhederne grundigt nok. Han følte faktisk ofte, han var bagefter.

I dag er det Agrocura, der gør arbejdet:

"Jeg har lavet en aftale om, at Jimmy Eskerod fra Agrocura mandsopdækker mig - har styr på mine positioner, lagerbeholdningen og de indkøbspriser, jeg har budgetteret med. Han ringer så, når han vurderer at vi skal reagere omkring indkøb af bl.a. sojaskrå, tilskuds-foder og færdigfoder," fortæller Torben Lei.

JEG TRÆFFER BESLUTNINGERNE

"Det giver ro at vide, at Agrocura

holder øje med markederne, og at de gør det bedre, end jeg kan gøre. Det er fortsat mig, der træffer beslutningerne, men jeg ved at det sker på et kvalificeret grundlag," siger Torben Lei, som også skal i gang med at arbejde med optioner samt har fået lavet en risiko-analyse på bedriften, en såkaldt VAR.

FORNUFTIG PRIS

Har driver 580 hektar og har en årlig produktion af 28.000-29.000 slagtesvin samt sælger 4.000-5.000 smågrise ved 30 kg. Alle grisene indkøbes ved 7 kg.

Han dyrker selv en stor del af foderet og har han en aftale med en nabo, hvor der er lejet svinestalde, om at købe afgrøder fra 80 hektar.

"Vi afregner hver tredje måned, og jeg har en tro på, at vi begge får en fornuftig pris ud af det. I Januar startede jeg endnu en lejet slagtesvinestald op, og dermed skal jeg i højere grad ud og købe foder på markedet," siger Torben Lei.

NY SPILLER PÅ MARKEDET

Agrocuras indsats har betydet, at der er kommet en ny korn- og foderstofforretning ind i billedet, når foder sættes i udbud.

"Vi konstaterede, at vi på det tidspunkt kunne handle bl.a. sojaskrå til bedre priser, og derfor er jeg godt tilfreds. Når jeg sender i udbud, beder jeg om en pris, og den står fast. Der er et skud i bøssen, og jeg skal ikke efterfølgende ud og forhandle om det endelige niveau," siger Torben Lei. Handlerne ligger nu primært ved tre forskellige udbydere.

LANGT UD I FREMTIDEN

Samarbejdet med Agrocura betyder aktuelt, at han er dækket af på de fleste positioner langt ude i fremtiden:

"Det har jeg aldrig prøvet før, men jeg kan konstatere, at det er til priser, der er mindre, end jeg hidtil har budgetteret med, og derfor kan jeg kun være tilfreds. Det kan da ske at prisen falder yderligere, men jeg ved omvendt, at jeg ikke skal have fokus på de sidste kroner," siger Torben Lei.



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:

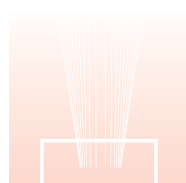
Investin Balanced Risk Allocation (IBRA) **Fondskode: DK0060429108**

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



Awards
2019™

Nykredit
asset management

DET ÅRLIGE MØDE

Et årligt møde med banken og kvæg- og økonomirådgiverne samt en rådgiver fra Agrocura giver et fantastisk godt overblik og er et godt afsæt til fremtidens indsatser. Vi har haft et virkelig godt udbytte af møderne, som hvert år finder sted i den samme uge i februar, og jeg kan kun opfordre andre, der samarbejder med Agrocura, til at lave lignende møder.

CLAUS FINK JØRGENSEN.

MØDES HVERT ÅR I FEBRUAR MED RÅDGIVERE OG BANK

Mælkeproducent fra Aabenraa fulgte Schjernings råd før finanskrisen – det har lagt en solid økonomisk bund under bedriften.

Mælkeproducent Claus Fink Jørgensen i Perbøl ved Aabenraa har sværget til Agrocura helt siden starten.

Han har haft fokus på finansiering og råvarer samt udviklingen på de finansielle markeder og den indflydelse ændrede vilkår har haft på bedriften derhjemme. Det er han i dag godt tilfreds med.

Claus Fink Jørgensen var med dengang i foråret 2007, hvor Agrocura endnu var en del af LandboSyd, og hvor cheføkonom Jens Schjerning forudsagde finanskrisen og opfordrede landmændene til at låne op i ejendommen og sætte pengene i sikre obligationer.

”For der kommer en tid, hvor den ellers så flinke bankmand ikke længere er helt så flink,” mente Jens Schjerning.

EN GOD OBLIGATION

Claus Fink Jørgensen fulgte rådet. Lånte op i realkreditinstituttet og satte en del af pengene i en pensionsordning samt købte 7-24 realkreditobligationer for resten:

”7-24’eren var bare god, for det handlede jo om ikke at bruge pengene til investeringer i udvidelser, stald, maskiner eller forbrug. Det handlede om at stuve pengene af vejen og have dem i dårlige tider, hvor det ikke længere ville være så let at låne,” siger Claus Fink Jørgensen.

Det handlede om at stuve pengene af vejen og have dem i dårlige tider, hvor det ikke længere ville være så let at låne.”

CLAUS FINK JØRGENSEN.



”Vi gennemgår regnskabstallene og budgettet og træffer beslutninger om de kommende måneders indsatser. Vi ved alle, hvem der deltager, og hvad der er dagsordenen,” siger Claus Fink Jørgensen.

JORDPRISER FALDT

Halvanden år efter brød finanskrisen ud, og det blev en hård omgang ikke mindst for landbruget, som oplevede, at jordpriserne faldt markant.

I de fem år, der fulgte, købte Claus Fink Jørgensen to ejendomme og skiftede bank, så beslutningen om at følge Schjernings råd var med til at skabe et godt og sundt økonomisk grundlag for udvikling af bedriften.

ET ÅRLIGT MØDE

I dag har han fortsat fokus på økonomien. Han følger Agrocura og holder sig opdateret på den økonomiske udvikling på ejendommen med 150 malkekøer, opdræt og 155 hektar med græs, majs og korn. Han er gift med



150 malkekøer og 150 hektar er produktionsgrundlaget på Tornbjerg ved Aaberna. Claus Fink Jørgensen holder styr på stalden og økonomien.

Annette Priisholm Jørgensen, som er regnskabsassistent på LandboSyd og har styr på nøgletallene i bedriften.

”Vi holder hvert år et møde i uge seks i februar med økonomi- og kvægrådgivere fra LandboSyd, en rådgiver fra Agrocura samt Nykredit Bank. Her gennemgår vi regnskabstallene og budgettet og træffer beslutninger om de kommende måneders indsatser. Det er en god ide med sådan et møde, som er fastlagt lang tid i forvejen, og hvor vi alle ved, hvem der deltager, og hvad der er dagsordenen,” siger Claus Fink Jørgensen, som generelt bræn-

der for bundlinje frem for toplinje i regnskabet.

SOLGTE MASKINERNE

Han koncentrerer sig i det store hele om stalden – sammen med en medarbejder, som har været ansat i 18 år, og en løst

ansat. Maskinstationen sørger for en stor del af markarbejdet bortset fra vanding:

”Det handler om ikke at sidde på en traktor, når det er i stalden, det gælder. Vi tog beslutningen, fik en god aftale med maskinstationen og solgte ud af maskinerne. I dag har vi stort set blot en traktor og en mixervogn tilbage i maskinhuset. Det har været en god

beslutning,” fortæller Claus Fink Jørgensen, som også har bortforpagtet noget af jorden til kartoffelproduktion.

GOD PLADS OVERALT

I 1993 købte familien Tornbjerg ved Bjernstrup. Dengang var der 60 malkekøer plus opdræt samt 70 hektar, og der siden da er produktionen udvidet flere gange.

”Vi byggede stald og har plads til 180 køer i den ene side, og vi har faktisk miljøgodkendelse til en del flere køer, end de 150, der er i stalden. Men det er fint, at der er god plads overalt, og vi har styr på produktionen og har 11.000 kg mælk pr. ko i gennemsnit,” siger Claus Fink Jørgensen.

TORNBJERG

- 150 malkekøer i løsdriftstald
- 11.000 kg mælk pr. ko
- To ansatte
- 150 hektar med græs, majs og korn
- Maskinstation klarer markarbejdet
- Overtaget i 1993

I Agrocura bruger vi meget energi på at følge de økonomiske konjunkturer, som danner ramme for en stor del af den finansielle rådgivning, vi yder.



Foto: Colourbox

INVESTERING: VÆR OBJEKTIV I EN UROLIG TID



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

Grundstenen i vores investeringsrådgivning er, at kundens individuelle risikoprofil er i fokus, skriver analytiker Jens Kornbeck, Agrocura.

Som investorer har vi det for-gangne halve år set markedet blive mere og mere nervøs i forhold til frygt for dalende global vækst.

Selvom aktierne her i begyndelsen af året har genvundet størstedelen af det tabte i 2018, er risikoen for lavere vækst ikke forsvundet, snarere tværtimod. Det har samtidig fået centralbankerne til igen at italesætte forholdene og træde på

bremserne i forhold til stramninger i pengepolitikken.

Mere lempelige toner fra centralbankerne plejer som regel at være grobund for optimisme på aktiemarkedene. Det har til dels også været tilfældet denne gang, men alligevel er der kommet skepsis i markedet i forhold den økonomiske tilstand, som amerikanske Fed påpegede på deres møde midt i marts.

Dermed er rentekurven i USA blevet inverteret for første gang siden 2007, hvilket gør investorerne urolige i forhold til en hård opbremsning i økonomien. I kombination med Brexit, handelskrig, et dybt for-gældet Sydeuropa, hvidvasksager, emissionsskandaler, vigende nøgletal osv. osv. er der meget støj, vi som investorer skal håndtere og agere ud

Hvad er et ét-årigt afkast på 30 procent værd, hvis man har ligget søvnløs i 200 nætter eller mistet fokus på sin virksomhed, job eller familie?

ANALYTIKER JENS KORNBECK, AGROCURA.

fra - helst uden at blive forblændet. Fra vores synspunkt er der derfor brug for objektive parametre, der kan måle de faktiske konsekvenser af dette.

OBJEKTIVITET KAN VÆRE EN GAVE I UROLIGE TIDER

I Agrocura bruger vi meget energi på at følge de økonomiske konjunkturer, som danner ramme for en stor del af den finansielle rådgivning, vi yder. Det sker for at kunne vurdere renteutviklingen, men også for at kunne vurdere miljøet for aktierne. I løbet af de seneste år har vi fået mange henvendelser vedrørende uvildig rådgivning, enten i kombination eller som alternativ til den investeringsrådgivning, banken kommer med. Det har betydet, at vi har opgraderet vores investeringsrådgivning og produkter hertil. Det har samtidig medført, at vi har udviklet en aktiemodel, som i efteråret var en betaversion til nu en komplet version, og som bl.a. fik os til at an-



befale salg midt i november sidste år. Efter samme tilgang har modellen i marts indikeret delkøb, hvorfor vores holdning til markedet i skrivende stund er balanceret mellem aktier og obligationer

Vores aktiemodel tager udgangspunkt i det, vi har specialiseret os i, nemlig konjunkturer. Med data fra OECD kan vi vurdere konjunkturerne i 33 OECD-lande og 6 lande uden for OECD. Sagt på en anden måde kan vi vurdere en stor del af den globale økonomi og dermed miljøet for aktier. Det vil samtidig sige, at når modellen indikere et godt aktiemiljø, vælger vi brede passive fonde til lave omkostninger, idet det er, hvad modellen giver opbakning til. Det kan give besparelser i forhold til bankens investeringsprodukter, da vi kan øge fleksibiliteten ud over deres produkter.

HELLERE LANGSOM RIG, END HURTIG FATTIG

Med tanke på afkast bør der også være fokus på risiko. Hvad er et ét-årigt afkast på 30 procent værd, hvis man har ligget søvnløs i 200 nætter eller mistet fokus på sin virksomhed, job eller familie?

Selvom vores model er lavet for, at optimere afkast/risiko-forholdet over tid, er risikoen ikke elimineret. Vi ser det derfor som grundstenen i vores investeringsrådgivning, at kundens individuelle risikoprofil er i fokus, så vi derfra kan hjælpe med, at sammensætte den rette portefølje efter vores model.

HVAD KAN VI?

Helt konkret består vores investeringsrådgivning i at fastsætte tidshorisont og risikoprofil for den enkelte kunde. Derefter hjælper vi med sammensætning af portefølje ud fra vores model og ud fra de midler, kunden ønsker at investere for. I takt med, at vores model opdateres én gang om måneden fremsendes rapport i forhold til evt. porteføljeændringer eller begrundelse for valg af portefølje-sammensætning. Derudover består produktet i det hele taget i løbende sparring og evaluering på porteføljen, samt rådgivning/sparring om investeringsprodukter, der ikke nødvendigvis indgår i vores aktiemodel.

Så kontakt os gerne for at høre, hvordan vi kan hjælpe dig.

GÅRDBESTYRELSEN – DET STÆRKE VÆRKTØJ

Af Jens Schjerner, Agrocura

En professionel gårdbestyrelse (gårdråd) på landbrugsvirksomheden er et stærkt værktøj, som mange tager i brug.

Det giver et professionelt rum, hvor virksomhedslederen, ejeren, landmanden kan sparre om virksomhedens overvejelser, retning, potentiale og risici. Et forum, der styrker fundamentet for ledelsens større beslutninger og giver værdi til de løbende opfølgninger på udvikling og drift – og værdi til den overordnede forretningsudvikling.

Den professionelle gårdbestyrelse skal sammensættes med en vis bredde i kompetencer – med en relevans i forhold til virksomhedens aktuelle stilling og ønsker for udviklingen. Bestyrelsesmedlemmerne skal supplere hinanden i drøftelser om virksomhedens drift og udvikling – og derved sikre kontinuitet og fornyelse – til gavn for virksomhedens indtjening og til gavn for alle virksomhedens interessenter.

I Agrocura tager vi ansvar for etablering og drift af gårdbestyrelsen, f.eks. de første to til tre leveår. Vil du høre mere om mulighederne så kontakt os venligst.

Kontakt:



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



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



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



Søren Pilegaard
Kundechef, HD-R
2494 7248
spi@agrocura.dk

Tid til forandring?

ATR Landhandel

Vi er dit alternativ!

Det eneste alternativ



Vores produktpalette er skræddersyet til landbrugets fremtidige behov og fokuserer blandt andet på:

Foder

Råvarer

Kornhandel

Gødning og planteværn

Såsæd og frø

Ring og lad os få en snak om, hvad vi kan gøre for netop *dig*

AFTALE SIKRER HANDLER AF FODER OG MINERALER

I samarbejde med DK-Svinerådgivning kan Agrocura nu sikre svineproducenten den bedste handel – økonomisk og fagligt, skriver kundechef Jimmy Eskerod.



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

Et nyt samarbejde mellem DK-Svinerådgivning og Agrocura giver nu vores kunder en mulighed for, at få opgraderet årets foderindkøb på en lang række forskellige faktorer.

Målet med samarbejdet er, at sikre svineproducenten den bedste handel på foder og mineraler – økonomisk og fagligt.

Grundlæggende betyder aftalen, at Agrocura rådgiver om den økonomiske side med risikostyring og tidspunkt for afdækning, mens DK-Svinerådgivning sørger for at håndtere den faglige del. Dermed sikres, at handlen med færdigfoder, tilskudsfoder og mineraler får et optimalt forløb.

VIL DISPONERE KORREKT

Hvorfor indgår Agrocura og DK-Svinerådgivning et samarbejde?

Ved en risikoanalyse af de animalske producenters virksomheder fremgår det tydeligt, at råvarer har størst indflydelse på bundlinjen. For mange betyder det, at årets foderhandel kan være afgørende for rentabilitet, likviditet og at kunne indfri årets budget på tilfredsstillende vis.

Dog oplever vi, at alt for mange kæmper med at få disponeret korrekt og ikke mindst, at få risikostyring til at fungere i den daglige ledelse. Derved er det udfordrende at levere den værdi, som virksom-

heder skal levere - trods godt landmandskab.

”GOD SELSKABSLEDELSE”

Landbrugets finansielle samarbejdspartnere stille nye krav, og især udtrykket ”governance” bliver flittigt benyttet. Governance dækker over, hvilke principper og retningslinjer, som såkaldt ”god selskabsledelse” skal følge. Herunder er risikostyring et element, som de finansielle samarbejdspartnere har stor fokus på.

Fremtidens såkaldte ”god selskabsledelse”, herunder en sund samt afbalanceret indkøbspolitik, vil således i højere grad tage udgangspunkt i den enkelte virksomhedens strategi og risikoprofil, frem for at lade andre, herunder foderstoffene, indikere, hvornår der skal handles foder.

Kort og godt betyder dette, at indkøbspolitikken for mange virksomheder skal opgraderes til et mere professionelt setup, som ikke kun kan matche de volatile markedsbevægelser, men også foderstoffene, som bliver stadig mere professionelle i deres salgadfærd.

De landbrug, som er ”first mover” på området, vil ikke kun høste anerkendelse og få flere muligheder, men også få væsentlige konkurrencefordele.

UDFORDRINGERNE

- Alle råvarerne handles på samme dag på fremtidige terminer. Det er yderst sjældent, at det er optimalt at fastlåse prisen på selve dagen, hvor foderstoffene ønsker at sælge. Derfor fokuseres der ofte på prissætningen af kornet, da dette trods alt udgør 70-75% af blandingen.
- Historisk set har det altid været billigst at handle korn og dermed foder i 3. kvartal, da udbuddet af korn er størst der. Men i de senere år er der kommet væsentlige øgede prisudsving i kornmarkedet, og nu er det ikke længere nødvendigt i 3. kvartal, at der skal handles foder. I stedet skal markedet følges året rundt, og der skal

kunne disponeres på hvilket som helst tidspunkt, hvis det vurderes hensigtsmæssigt.

- Der er en interessekonflikt mellem sælger og køber ved disponeringer langt ude i fremtiden. Således vil de færreste planteavlere i eksempelvis januar måned sælge deres avl i 9-12 måneder frem til en pris, som er tæt på produktionsprisen. Når planteavleren ønsker at sælge på lange terminer, er det sjældent interessant for kornkøberne og vice versa.
- Når planteavleren ikke ønsker at sælge, er alternativet for kornkøberne at tage en dialog med foderstoffene. Udgangspunktet er

som regel, at foderstoffene gerne vil afdække på lange terminer, men foderstoffene kan jo nødvendigvis heller ikke købe kornet fysisk til kommende fodersæson.

- Så lægger foderstoffene en præmie på kalkulationsprisen. Den er en omkostning for kornkøberne og kan være helt unødvendig, idet kornkøberne selv kan agere i markedet ved hjælp af eksempelvis optioner.
- Landbruget skal kunne agere i markedet for optioner. I Agrocura anbefaler vi Saxo Bank, da deres præmier på optioner, er de mest konkurrencedygtige.





HVORNÅR SKAL DER DISPONERES FODER?

Grovvaren tilbyder i øjeblikket, primo april, byg og hvede ind i foderblandingerne i niveauet 125 kr. som fast pris i perioden august 2019 - januar 2020. Følgende gælder.

Kalkulationspris:	125 kr.
Forretning af korn i 6 måneder:	3 kr.
Håndtering:	1 kr.
Fragt til plads/fabrik:	5-6 kr.
Planteavlernes pris basis august :	115-116 kr.

Umiddelbart er der således tale om en interessant pris for mange svineproducenter, men er dette et udtryk for, at kornet ikke kan falde mere? Bestemt ikke, men nuværende priser må ikke »løbe« fra os. Der kan disponeres foder i niveauet 165-170 kr. for en god slagtesvineblanding i efteråret, og da der i mange budgetter står 170 kr. kan der altså allerede nu, leveres positivt på den konto. Dette bør og skal udnyttes for de virksomheder, som har en lav selvforsyningsgrad.

FRYGT OG GRÅDIGHED

Hvorfor handler vi så ikke bare? Det gør vi ikke grundet den menneskelige mekanisme omkring frygt og grådighed. Vi ønsker at se yderligere fald, hvorfor spørgsmålet naturligt er, hvad er potentialet i nedadgående retning for kornet? Mit bud er 5-10 kr., hvis hvis vejret arter sig korrekt i vækstsæsonen, hvilket vil give planteavlerne en pris på 105-110 kr. i høst. Omvendt vil udfordringer i vækstsæsonen betyde, at vi nemt kan være relativt tæt på bunden.

ANBEFALING: KØB TIL FIRE MÅNEDER

Vi ved, hvad vi har i dag, og resten er op til vejret i de kommende måneder.

I Agrocura anbefaler vi, at kornindkøbere med en lav selvforsyningsgrad, afdækker fire måneders forbrug til de anførte priser. Denne afdækning kan foretages enten ved fysisk disponering eller ved brug af optioner.



I Agrocura anbefaler vi, at kornindkøbere med en lav selvforsyningsgrad, afdækker fire måneders forbrug til de anførte priser. Denne afdækning kan foretages enten ved fysisk disponering eller ved brug af optioner.

FREMTIDENS STRATEGISKE VALG FOR LANDBRUGSVIRKSOMHEDER

Ved aktivt at tage stilling til i hvilken retning din virksomhed skal udvikle sig, kan du være på forkant med fremtiden. Det kan være fornuftigt at sparre med din rådgiver for at få lagt den bedste strategi for din virksomhed.



Henning V. Boldsen, "virksomhedsrådgiver"



Foto: Colourbox

Landbrugserhvervet står over for en række strategiske valg. Nogle landbrugsvirksomheder er finansielt og ledelsesmæssigt udfordrede, priserne på råvarer svinger og vejret er ikke til at regne med. Samtidig stiger behovet for generationsskifter – alene de kommende år forventes 3-4.000 landmænd at eje- eller generationsskifte, og næsten 6.000 landbrug skal skifte ejer inden for de næste ti år.

"Alligevel forsømmer mange at se fremad med strategier. Det er ikke nok at arbejde med dag-til-dag eller år-til-år planer, men derimod vigtigt at kende sin position og vide, hvor man står økonomisk og hvad man skal arbejde på at ændre," siger virksomhedsrådgiver ved LandboSyd, Henning V. Boldsen og tilføjer:

"Når du kender dine strategiske mål og har et klart billede af dine ønsker og hvilke værdier, der ikke er til diskussion, så kan du fokusere på, hvilke kompetencer din virksomhed har brug for, og hvor der skal være fokus og sættes ind."

"Det kan rent menneskeligt være svært at komme hele vejen rundt om alle disse tanker om, hvor man ser sig selv om ti år. Der er jo også ofte en familie at tænke på – og en række drømme og ønsker at indfri."

HENNING V. BOLDSSEN.

somhed har brug for, og hvor der skal være fokus og sættes ind."

Strategien for din landbrugsvirksomhed vil blandt andet sætte fokus på, hvilken retning du er på vej i.

Skal der hentes investorer ind? Skal virksomheden være en familievirksomhed, skal der skabes et A/S med en direktør? Og hvilke kompetencer har du brug for alt efter, hvilken retning du vælger?

"Nogle vælger at videreudvikle den virksomhed, de allerede har. Andre ønsker at sælge. Uanset er det vigtigt, at strategien også indeholder en plan for, hvordan og eventuelt hvornår der skal ske noget eller være opnået noget," siger Henning V. Boldsen, der giver input til, hvilke overvejelser du skal gøre dig, når du lægger strategien for din virksomhed:

ER VIRKSOMHEDEN SALGSKLAR – ER DU?

Først og fremmest skal du se på, om din virksomhed er salgsklar. Har du lavet de nødvendige investeringer, opbygget eller nedrevet bygninger, omlagt jord osv.? Præsterer din virksomhed godt både udbyttmæssigt og i kroner og øre, og huser du de kompetencer, der er brug for?

Det er også vigtigt, at du har lagt penge til side til de magre tider, til pensionsopsparing og dermed beskyttet dig og virksomheden, og

ikke sat alt i spil.

Derefter skal du kaste et kærligt blik på din virksomhed. Er den attraktiv forstået på den måde, at ser der ordentligt ud, er der velholdt og velorganiseret?

Gør dig klare tanker om, hvad du ønsker at opnå med din landbrugsvirksomhed. Du skal være personligt klar på et ejerskifte – og du skal være klar mindst ti år før, du ønsker at komme ud. På den måde kan du foretage et eventuelt salg på toppen af ydeevnen. Det kan gøre al forskellen på, om du kommer derfra med gæld eller penge. Du skal holde dig klar, så du ikke mister chancen, hvis muligheden byder sig hurtigere, end den forventes.

Derfor er det også vigtigt, at have en klar og tydelig exitplan. Dine kreditorer er også interesseret i, hvad dine planer er.

Til slut skal du også se på, hvem mulige interessenter er. Er det dine børn, en medarbejder, nabo, investorer? Hvis du ikke umiddelbart

kan se, hvem det kan være, kan din rådgiver hjælpe med at identificere mulige interessenter.

"Det kan rent menneskeligt være svært at komme hele vejen rundt om alle disse tanker om, hvor man ser sig selv om ti år. Der er jo også ofte en familie at tænke på – og en række drømme og ønsker at indfri," siger Henning V. Boldsen.

ATTRAKTIVE MEDARBEJDERE

Henning V. Boldsen vurderer, at der fortsat vil komme flere udefrakommende investorer til landbrugsvirksomhederne. De kan komme til at eje rigtig megen jord. Investor har brug for dygtige daglige ledere og kompagnoner, de kan det nemlig ikke selv.

"Man skal som forpagter eller lejer være oppe på dupperne for at sikre sig og sin virksomhed. Det gør man blandt andet ved at sørge for at have en enkel, ordentlig, fair og bindende aftale med investor eller samarbejdspartnere. Husk at investorer er interesseret i, at du har det godt og gør det godt. Her ved sikres investering og indtjening til jer begge," siger Henning V. Boldsen.

Han tilføjer, at det også er vigtigt, at man har det organisatoriske og ledelsesmæssige på plads – et ledelsesorgan med faste møder og referater, så der også her er klarhed og ordentlighed.

"Det vil også sende et signal til nuværende og kommende medarbejdere, at man ved, hvad man vil og har styr på det. Så er det lettere at tiltrække de attraktive medarbejdere og investorer med de ønskede kompetencer."

KONTAKT GERNE HENNING V. BOLDSSEN FOR YDERLIGERE INFORMATION PÅ 7436 5094, HVB@LANDBOSYD.DK

LANDBOSYD – ET NATURLIGT VALG FOR DET PROFESSIONELLE LANDBRUG.

KLAR AFTALE KUNNE HAVE FØRT TIL KLAR WIN-WIN

Dygtig landmand med stor svineproduktion og ejet jord indgår i samarbejde med dygtig ung landmand med lederevner. Aftalen var, at den unge mand skulle overtage det hele efter 5 år.

Der blev oprettet et selskab, som overtog svineproduktionen med et ejerskab på 50/50. Den unge landmand fik ledelse og det fulde an-

svaret i selskabet med høj løn og en overskudsandel på 50%.

Produktion og økonomi i selskabet blev på et år løftet til højeste niveau og holdt sig der.

Efter et år blev ejeren alvorligt syg og døde i det 3. år. I sygdomsperioden overtog den unge landmand også ledelse og disponering af markbruget, som også udviklede

sig økonomisk.

Efter ejers død blev den unge landmand kontaktet af arvingers rådgiver vedrørende overtagelse af resten af landbruget. Den unge landmand var klar og forventningsfuld ved mødet.

Prisen, der kunne købes til ved udløb af aftaleperioden på 5 år, var kun aftalt vedrørende produktions-

systemet, viste det sig.

Prisen for resten af landbruget var sat efter det høje afkast, som den unge landmand var hovedårsagen til. Prisen kunne ikke forhandles - og til den pris var der ingen forretning for den unge landmand.

Det var afdødes rådgiver, der havde udarbejdet aftalerne i sagen og som rådgav om prisen.

Trods meget høj egenkapital i millionklassen og lederevner, måtte den unge landmand forhandle sin exit i sagen. Det kunne have været win-win for begge parter, hvis aftalen havde været skriftlig i sin helhed og klar i sin tekst med parternes oprindelige aftale og i respekt for de samarbejdende parter.



Rådgivning med effekt

"Vi oplever en stigende efterspørgsel på specialrådgivning, herunder specialiseret strategi- og udviklingsrådgivning. Det handler om rådgivning med effekt, som er direkte til at måle på bedriften."

Jan Fensholt-Hansen, direktør



Renate Feddersen
Virksomhedsrådgiver

"Jeg har siddet på den anden side af skrivebordet som landbrugsrådgiver i en bank, og med den erfaring fra den finansielle verden som solid ballast medvirker jeg til at udvikle og fremtidssikre bedriften."



Henning Vinther Boldsen
Virksomhedsrådgiver

"God rådgivning måles på effekten af afkast og stabilitet, og jeg hjælper med at udbygge dine forretninger."



Ellen Bruun Andresen
Juridisk chef/erhvervsjurist

"Man kan ikke nødvendigvis tjene en million på at få rådgivning ved mig, men kan man sikre sig, at man ikke mister en million."



HOLD FAST I DE VARIABLE RENTER

Landbruget skal holde fast i de variable renter.

Godt nok tror vi fortsat på en mindre rentestigning før en kommende recession, men det bliver i det små. Den amerikanske centralbank, Fed, er stoppet op med deres rentestigninger, og de udtaler, at den næste ændring i renteniveauet bliver i nedadgående retning.

Vi ser dog en sidste positiv udvikling i økonomien her før en recession og derfor en mulighed for en lidt større korrektion opad i de lange renter. Det viser blandt andet vores aktiemodel, som har givet køb på aktierne.

Backtest viser, at indtil

modellen igen siger salg på aktierne, er der 80 procents sandsynlighed for et positivt afkast på aktierne. Det er så helt omvendt på obligationerne, som står over for en periode med negativt afkast investeringsmæssigt. Det betyder, at de, som har fast rente lånemæssigt og måske går efter en skattefri kursgevinst, skal fastholde deres strategi og sørge for at konvertere ned i rente.

Governance / rentestrategi

Der er et pres på fra den finansielle sektor omkring mere fast rente. Det medfører ikke lavere bidragssatser og rentemarginaler. Bankerne kigger mere og mere på Corporate Governance. Helt kort fortalt betyder det "reg-



Foto: Colourbox

VaR STÅR FOR "VALUE AT RISK"

- Agrocura har hidtil lavet omkring 30 VaR-analyser på landbrugsbedrifter spredt ud over hele Danmark
- Udgangspunktet er, at den er operationel
- Den synliggør risikoen og gør noget ved den
- Indsatserne vil betyde, at budgettet ikke skrider

NYE VEJE I MØDET MED FINANSVERDENE

45-årige Hans Vigen er ny direktør for Agrocura og sætter sammen med landmanden dagsordenen for fremtidens effektive møde med pengeinstitutterne.



Hans Vigen
Direktør
2961 1813
hvi@agrocura.dk

Det er en mangesidet rådgivningsvirksomhed, 45-årige Hans Vigen har sat sig i spidsen for.

Agrocura Finans og Råvarer A/S rådgiver landsdækkende på en række områder, men formår samtidig at koncentrere sig om råvaremarkedet, kapitalmarkedet og investeringer, aktiemarkedet

samt ikke mindst bidragsanalyser og risikostyring.

Hans Vigen har en lang karriere i bankverdenen bag

sig, og han har en opgave foran sig med at bringe Agrocura endnu mere i spil, når det gælder specialistrådgivning til fremtidens landmand:

"Fokus på risikostyring er et godt eksempel på, at vi går nye veje. Risikostyring kunne med god ret fylde meget mere i landmandens verden og i landmandens dialog med de finansielle partnere, men vi er klar til at lave om på det," siger Hans Vigen.

RENTER FYLDER IKKE MEGET

På grundlag af en risikoanalyse, den såkaldte VaR-model lavet af Agrocura, kommer landmanden hele vejen omkring aktivmassen og bliver klædt bedre på til mødet i banken. Det er helt fint

HANS VIGEN

- En solid viden fra den finansielle sektor er ballasten, når Hans Vigen sikrer fortsat udvikling og vækst i det sønderjyske rådgivningsselskab Agrocura Finans og Råvarer A/S i Aabenraa.
- Hans Vigen har en finansiell lederuddannelse fra Finansakademiet, og har i en årrække været leder og afdelingsdirektør i Frøs Herreds Sparekasse. I de senere år har han været erhvervsrådgiver i Broager Sparekasse.

at snakke renter og risikoen for at renten stiger – det er jo også hvad bankrådgiveren interesserer sig for. Men på mange store professionelle bedrifter fylder renterne meget lidt i risikoprofilen.

KAN FREMTIDSSIKRE FODERPRIS

Til gengæld kan udsving i foderpriser komme til at spille en helt anderledes mere afgørende betydning for øko-

nomien, fortæller Hans Vigen:

"Udsving i renten fylder ikke meget i økonomien, og det kan være dyrt at gardere sig med en fast rente. Når vi snakker foderpriser, er det muligt via en option til femseks kroner at sikre, at priserne ikke stiger for meget. En option er ikke spekulation, men en forsikringspræmie, som sikrer bedriftens bundlinje, så der er god

grund til at overveje muligheden," siger Hans Vigen.

"Vi er de eneste, der konkret beregner bundlinjerisikoen for landbrug. Vi beskriver, hvor meget udsving i priser på eksempelvis kød, mælk, korn, raps, el, olie og penge påvirker økonomien," siger Hans Vigen.

EN PROFESSIONEL TILGANG

Hans mener, at risikoanalysen kan være et værktøj i en nødvendig bedre dialog med pengeinstitutter. Landmænd bør have en mere professionel tilgang til mødet med pengeverdenen og bør vide, hvad bankrådgiveren ønsker: "Landmanden skal gøre sig lækker over for banken. Landmanden skal sætte sig ind i bankrådgiverens situation og fodre vedkommende

Den amerikanske centralbank udtaler, at den næste ændring i renteniveauet bliver i nedadgående retning.

ler og procedurer for beslutningstagning i virksomheders anliggender". Dette skal være skrevet ned. Lidt dybere handler det om forretningsstrategi, virksomhedens tanker på klima og bæredygtighed, virksomhedens procedure på risikostyring, procedure hvis ledende medarbejdere/direktør forsvinder, ejerstrategi (exit, investorer, generationsskifte, ejerandele til nære medarbejdere), bestyrelse o.s.v. Mere og mere vigtigt for større og større virksomheder.

Hård økonomiske risiko
Rentestrategi falder ind under risikostyring. Her hjælper vores VaR-model med at beregne den mere

hårde økonomiske risiko, hvor renten ofte "kun" fylder 5-10% af den samlede risiko i de animalske producenter og lidt mere for planteavlere. Det er en god måde, at vise de finansielle partnere, hvor lidt renten fylder, men lige så vigtigt procedurer, som virksomheden har for at styre og håndtere alle parametre.

Corporate Governance på renter er at sætte det i system. Er der et gårdråd eller bestyrelse på virksomheden, så sæt renten på dagsorden hver gang, og lad beslutningen fremgå af referatet. I Agrocura tager vi professionelt hånd om det via kvartalsvise møder (f.eks. telefonsmøder) med opfølgning og beslutninger,

gæld skal risikoen være beskrevet, da det er væsentligt for beslutningen:

"Udgangspunktet skal være, at bankrådgiveren ikke behøver bede om tal og oplysninger. De ligger allerede på bordet," siger Hans Vigen og tilføjer, at det overordnet handler om Corporate Governance (god selskabsledelse).

med den nødvendige information," siger Hans Vigen.

MAKSIMALT FIRE SIDER
Bankrådgiverne er travle mennesker, og derfor gælder det om ikke, at dynde dem til med tal og information. Vær velforberedt og skriv maksimalt fire sider, så bankrådgiveren ikke skal lede efter tallene. Til gen-

som sendes til bankerne. Det er vigtigt at beholde de korte og lave renter længst muligt, således at likviditet bevares i virksomheden. **Så kontakt os endeligt.**



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



Søren Pilegaard
Kundechef, HD-R
2494 7248
spi@agrocura.dk



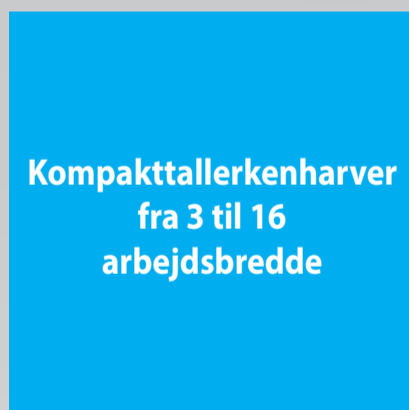
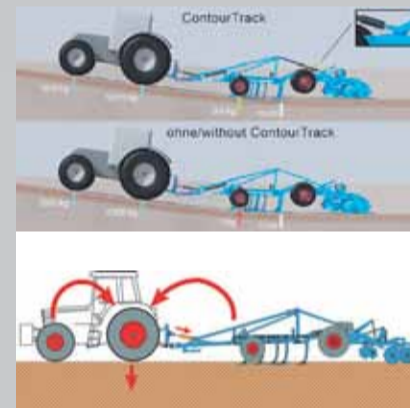
Ole Eriksen
Kundechef, HD-F
4136 7775
oer@agrocura.dk



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



AGROCURA FINANS OG RÅVARER A/S

er et datterselskab af LandboSyd, beskæftiger 10 medarbejdere, har flere end 2000 kunder spredt i hele Danmark og en omsætning, der nærmer sig otte millioner kroner. Omsætningen har været stigende gennem alle årene, siden cheføkonom Jens Schjerning i 2010 var med til at stifte selskabet.



The Agrovision Company

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

AGROCURA-INFOMØDER I RÅVARERERNES TEGN



Mød op og hent viden over hele landet i juni.

Hvordan skal landmanden forholde sig til den helt aktuelle politiske og økonomiske situation rundt omkring i verden?

Det giver Agrocura en række gode bud på i forbindelse med forårets og sommerens infomøder, som gennemføres over hele landet i den kommende tid.

Udviklingen inden for den kinesiske svineproduktion og spørgsmålet om vækst eller mangel på samme i Europa, bliver nogle af hovedtemaerne og kommer til at danne en god baggrund for en række analyser og gode råds og tips, som analytikerne fra Agrocura vil levere.

Råvaremarkedernes udvikling spiller en meget stor rolle for økonomien på landbrugsbedriften, og derfor får det kommende halv års begivenheder på markederne en meget central rolle på vores infomøder. Vi kan ikke forudsige, hvordan markedet udvikler sig, men vi kan sige noget om den statistiske sandsynlighed for, hvordan markedet udvikler sig," siger analytiker Ole Skovbøll Jensen.

Agrocura har traditionelt omkring 400 gæster med på de halvårige infomøder. Denne gang bliver der tale om fem møder på Sjælland, i Aabenraa, Odense og Aars. Læs mere om infomøderne på vores hjemmeside.



Mødeplan

TORS DAG 6. JUNI

- Holmegaard Gods
- Holmegaardsvej 71, 4684 Holmegaard
- Kl. 15.00-17.45

TIRSDAG 11. JUNI

- LandboSyd
- Jens Terp-Nielsens Vej 13, 6200 Aabenraa
- Kl. 09.15-12.00 eller kl. 13.00-15.45

TORS DAG 13. JUNI

- DK-Svinerådgivning
- Ørbækvej 276, 5220 Odense SØ
- Kl. 09.15-12.00

TIRSDAG 18. JUNI

- Kimbrer Kroen
- Markedsvej 8, 9600 Aars
- Kl. 9.15-12.00
- Vildbjerg Sports- og Kulturcenter
- Sports Allé 9, 7480 Vildbjerg
- Kl. 15.00-17.45

TORS DAG 20. JUNI

- LandboSyd
- Jens Terp-Nielsens Vej 13, 6200 Aabenraa
- Kl. 09.15-12.00 eller kl. 13.00-15.45

YDERLIGERE OPLYSNINGER



Jette Hedegaard
Sekretær
7436 5144
jhe@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.

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
Tlf.: 2987 5550
ka@irg.dk



Helle N. Wistoft
Tlf.: 2213 9381
hnw@irg.dk

Investerings 
Rådgivning

Fondsmæglerselskabet InvesteringsRådgivning A/S
www.irg.dk

GENERATIONSSKIFTE STARTER 15 ÅR FØR

Professionelt salg af virksomhed omfatter egen rekruttering af den kommende ejer og investor.



Det er oplagt, at nedsætte en midlertidig gårdbestyrelse med de rette kompetencer 10-15 år før salget skal foregå. Foto: Colourbox.



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

Siden YJ-lånene forsvandt, har det været op ad bakke med finansiering til de unge. Der findes selvfølgelig vækstfonden med deres etableringslån, vækstlån og DLK-lån. Det er dog en ekstrem dyr løsning, hvor der betales en høj rente samt hårde afdrag, hvilket udfordrer likviditeten.

Der er et paradigmeskifte på vej på handel med landbrugsejendomme. Der er selvfølgelig en generation, der er hårdt ramt på salg af virksomheden i forhold til konjunktoren. Strukturudviklingen fortsætter, og derved vender hele exit indad mod sælgeren. Vi kan ikke "bare" sætte en

landbrugsvirksomhed til mere end 100 mio. kr. på markedet og så regne med, at salget forløber smertefri. Det er umuligt for de unge at finde kapital til et sådant køb via realkredit, bank, investorer mv.

Mange ældre ringer til os og spørger om forventningerne til jordpri-

sen, idet de synes pt. at ejendommen sælges for "billigst" i markedet. Vi kan sagtens se, at jordprisen vil stige de næste 10-15 år - måske endda til toppen fra 2008. Men det ændrer jo ikke problematikken omkring generationsskiftet, måske nærmere tværtimod.

I Agrocura vil vi gerne være second opinion til det kommende salg af virksomheden. Det er oplagt, at nedsætte en midlertidig gårdbestyrelse med de rette kompetencer 10-15 år før salget skal foregå. Etablering af gårdbestyrelsen og drift tager vi ansvar for i Agrocura.

Viverda® gør mig tryk

Danmarks stærkeste SDHI-svampe-
 middel mod septoria og rust i hvede.

Ekstra sikkerhed, når vejret driller
 og svampene trives.

Det er min afgrøde, som står på spil...

AgCelence
 Expect more

BASF
 We create chemistry

Kilde: Oversigt over Landsforsøgene 2018, side 84, tabel 30, Relativ effekt af godkendte svampemidler 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.

Pssst... vi sælger 40% af vores emner uden markedsføring



Kontakt os allerede i dag for en vurdering og 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!

...skal vi også sælge din ejendom?



LandboGruppen
SYD

Din professionelle landbrugsmægler