

10. udgave - Efteråret 2019

agrocura

PROFESSIONEL FINANSIEL RÅDGIVNING

Udsendt i
31.385
eksemplarer

**ATYPISKE INVESTORER:
KVINDER
HAR FOKUS
PÅ AKTIER OG
OBLIGATIONER**

Agrocura-analytiker Jens Kornbeck er med til at skabe et bedre afkast og større forståelse for de gode investeringers betydning for pleje af formuen.

Læs side 8

AGROCURA GÅR NYE VEJE:

**FONDSMÆGLER-
GODKENDELSE ER ET
KRAV TIL DEN FREMTIDIGE
RÅDGIVNING**

Side 2



RISIKO OG OMKOSTNING:

**ER EN FORSIKRING
MOD UDBYTTETAB
SAGEN?**

Side 9

Fondsmæglergodkendelse er et krav til den fremtidige rådgivning

Som i alle andre brancher kommer der løbende nye krav til hvordan man driver sin forretning – her er myndigheden Finanstilsynet.

I vores daglige arbejde med rådgivning inden for råvarer, finans og investering, er det ikke uvæsentligt, at vores kunder er trygge og føler en sikkerhed.



Af Hans Vigen
Direktør
7436 5157
hvi@agrocura.dk

Vores kunder skal vide, at Agrocura er en topprofessionel rådgivningsvirksomhed, og at vores medarbejdere er klar til at håndtere meget komplicerede sager, hvor der står mange penge på spil.

Derfor arbejder vi lige nu seriøst med at få løftet vores nuværende tilladelse til en fondsmæglergodkendelse, som er et krav fra Finanstilsynet, og vi regner med at den falder på plads inden årsskiftet.

Finanstilsynets godkendelse er en blåstempling af vores virksomhed. Når man hører om tilsynet, forbinder man det ofte med noget negativt,

stift og unødvendigt. Men for rådgivningsvirksomheder, der har en godkendelse, er det en utrolig god proces, da man kommer hele vejen rundt om sin virksomhed. Efterfølgende er den løbende kontrol og opfølgning fra tilsyn med til at sikre, at rådgivningen opfylder gældende lovgivning, som blandt andet indebærer en certificering af vores medarbejdere og alle arbejdsprocesser.

KUNDERNE ER I TRYGGE HÆNDER HOS OS

En fondsmæglergodkendelse fra Finanstilsynet kræver, at alle procedurer i vores rådgivningsarbejde er dokumenterede, det er ikke alene for vores egen skyld, men det handler først og fremmest om, at vores kunder kan være sikre på, at de får den rigtige rådgivning, når de samarbejder med os. De er i trygge hænder hos os.

Kravene til vores branche er skærpet markant de seneste år, og jeg kan kun opfordre kolleger i vores branche til at følge med. Godkendelsen højner vores virksomhed på alle planer, hvilket kommer kunder og medarbejdere til gode.

DEL AF EN GLOBAL VERDEN

Jeg byder velkommen til denne udgave af vores avis. Vi tager i artiklerne udgangspunkt i en række udfordringer, som landbruget står over for i dagligdagen, og vi analyserer og lægger op til løsninger samt er klar til en debat. Det sker i en erkendelse af, at økonomi og finansiering samt handel med råvarer udgør en væsentlig del af arbejdet på en moderne landbrugsbedrift, og at vi alle er en del af en global verden.

Jeg håber, vi kan bidrage til forståelse af, hvordan der kan tages fat på udfordringerne, og vores medarbejder står til rådighed, hvis der er yderligere spørgsmål. Så kontakt os gerne.

SYV GODE KØBMÆND OMKRING BORDET



Jysk-fynsk erfagruppe bestående af virksomhedsejere fra store svineproduktioner mødes fire-fem gange om året med Agrocuras Jens Schjerning som moderator.



Svineproducent Jens Himmelstrup, Kokkenborg og Slæbækgaard i Stenstrup på Sydfyn

Erfa-gruppen er blevet et af de væsentlige omdrejningspunkter for svineproducent Jens Himmelstrup, Kokkenborg og Slæbækgaard i Stenstrup på Sydfyn.

Han mødes med seks andre større svineproducenter fra Fyn og Jylland fire til fem gange om året med en præcis og professionel dagsorden. Aktuelle emner inden for råvarer og finansiering bliver vendt - med Jens Schjerning fra Agrocura som fast moderator.

De syv svineproducenter har kendt hinanden i erfa-regi i fem år:

“Vi har forskellige tilgange til det at være svineproducenter og virksomhedsejere, men vi lærer af hinanden, og vores erfa-møder kaster konkrete resultater af sig,” siger Jens Himmelstrup.

TIMING AF LÅNEOMLÆGNING

“Vi er forskellige i gruppen og har forskellige risikoprofiler. Enkelte har lagt realkreditlån om, men det skete ikke før, vi havde arbejdet

Moderne i erfa-gruppen er med til at sikre, at kursen er den rigtige.

med mulighederne i gruppen. Dels er vi alle blevet inspireret af råd fra Jens Schjerning, dels har vi snakket om de forskellige muligheder, og vi besluttede os ikke før, det var drøftet i gruppen,” siger Jens Himmelstrup.

RÅVAREINDKØB ER USIKKERT

“Vi har en klar strategi for vores arbejde på Kokkenborg og Slæbækgaard, og rådgivningen fra Agrocura

og møderne i erfa-gruppen er med til at sikre, at kursen er den rigtige. Det vi ser nu er, at recessionen lader vente på sig, og at det økonomiske opsving i verden er blevet forlænget, og det forklarer de bevægelser i økonomien, vi oplever,” siger Jens Himmelstrup.

“Som råvareindkøber er det væsentligt at være opmærksom på, hvor stor økonomisk usikkerhed, der er omkring indkøb af foderet på ejendommen, og hvor vigtigt, det er at afdække,” siger han.

LAVER FASTE FULDFODERAFTALER

Produktionen på bedriften, som Dorte og Jens Himmelstrup driver, omfatter 2.200 renracede yorkshiresøer i opformering, mens 150 hektar tilhørende jord er forpagtet ud til Hvidkilde Gods.

“Vi laver faste fuldfoderaftaler med DLG - nogle gange er de et-årige, andre gange mere kortvarige. Det er altid godt at afprøve vores indkøbsstrategi i gruppen, som består af hvad jeg vil kalde dygtige købmænd. Det handler om at disponere og bruge de helt rigtige instrumenter,” siger Jens Himmelstrup.

GIV OS ET »LIKE« PÅ FACEBOOK OG LINKEDIN

AGROCURA er dit øje på markedet og vi er tilgængelig på mange medier. Du følger bedst markedet via vore stærke Focus abonnementer med mail informationer, SMS transaktions anbefalinger, webinarer og podcasts. Du kan også få mindre markeds "appetizers" ved at følge Agrocura på Facebook og LinkedIn. Giv Agrocura et "like".





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:

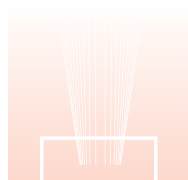
Nykredit Invest Balanced Risk Allocation **Fondskode: DK0060429108**

Balanced Risk Allocation er en afdeling under Investeringsforeningen Nykredit Invest. 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

Vækstsæson 2019 forløb helt anderledes end vækstsæson 2018, og det fik indvirkning på køb og salg af korn.



Illustration: Colourbox & Ulf Skov

TAG STILLING – LAV EN RÅVARESTRATEGI



Af Anders Mortensen
Råvareanalytiker
7436 5045
amo@agrocura.dk

At forstå konsekvenserne af afdækningen af køb og salg af råvarer er en væsentlig faktor – for nogle er udsving dyrere end for andre.

FINDES DEN OPTIMALE RÅVARESTRATEGI?

Det korte svar er et klart ja – i teorien. Som sælger skal du sælge kornet i vejrmarkedet inden høst, og som køber skal du købe dit korn i høst, når høstpresset er størst. Sådan - nu kan du forlade skrivebordet og bruge tiden i marken og i stalden, for sværere er det ikke. Eller hvad?

Timing for køb og salg af specielt afgrøderne er for mange landmænd meget afgørende for, hvordan indtjeningen for årets produktion ender. Der er ingen tvivl om, at selve produktionen i landbruget er udsat for risici, idet den påvirkes af mennesker og biologi. Du kan dog have produceret nok så mange afgrøder, men

er prisen u hensigtsmæssig, så vil din indtjening sandsynligvis også blive derefter.

VILLE BLIVE RAMT DOBBELT

Strategien med at sælge før høst og købe i høst har været god i indeværende sæson, men under tørken i 2018 ville den have kostet mange penge. Man ville endda blive ramt dobbelt, idet udbytte var lavere end budgettet.

Derfor skal den optimale strategi ikke kun tage højde for, hvordan du skal agere, når markedet udvikler sig i den forventede retning. Den skal i lige så høj grad gøre beslutningerne nemmere, når markedet ikke udvikler sig i den forventede retning.

HVAD SKAL DER TIL?

Overblik og forståelsen af konsekvenserne for afdækningerne er to essentielle parametre, at have indblik i for at kunne udarbejde den rette strategi. Hvad betyder det for din virksomhed, hvis priserne svinger 1 kr., 5 kr. eller 10 kr., og hvor går din grænse?

Dernæst skal der tages stilling til, hvordan de forskellige prisniveauer ønskes beskyttet. Ønsker man kun at benytte fysiskafdækning, eller vil

DET GODE STRATEGI-EKSEMPEL

- Køb af korn i 2019 var bestemt ikke uden risiko. Ville det tørre vejr i foråret og den tidlige sommer få samme konsekvenser som sidste år, og hvor ville det sende kornpriserne hen?
- Som kornkøber var der to muligheder: Fysisk køb af kornet til en sandsynligvis høj pris for at undgå en endnu højere pris. Eller køb af en option.
- Med sidstnævnte behøvede man ikke at handle den fysiske vare til en u hensigtsmæssig pris. Gik det tørre vejr derimod ud over udbytte i Danmark og i Europa, ville den fysiske vare blive dyrere, men en eventuel gevinst på optionen ville have kompenseret en del af de samlede omkostninger.

”Strategien med at sælge før høst og købe i høst har været god i indeværende sæson, men under tørken i 2018 ville denne strategi have kostet mange penge.

man også benytte finansielle redskaber som optioner? For alle redskaber gælder, at der er fordele og ulemper.

FÅR DU FULGT OP PÅ DIN STRATEGI?

At udarbejde en strategi kan sammenlignes med udarbejdelse af et budget. Du tager stilling til, hvordan situationen ser ud lige nu. Men er situationen den samme en måned efter? Højest sandsynligt ikke. Derfor er det vigtigt at følge op på sin strategi for at sikre, at beslutninger bliver foretaget ud fra den aktuelle markedssituation. Det kan eksempelvis være i forbindelse med budgetopfølgningerne.

SKRIV STRATEGIEN NED

Rigtig mange danske landmænd har allerede bevidst/ubevidst en strategi kørende oppe i hovedet. Problemet er, at mange af disse landmænd ikke nødvendigvis kan overskue konsekvenserne, såfremt markedet ikke udvikler sig hensigtsmæssigt. Og det er helt fair, da landbruget er et erhverv, hvor der er mange bolde i luften, der skal holdes styr på. Derfor skal strategien ned på papir.

PÅ TUR LANGS USA'S VESTKYST

Agrocura tilbyder kursus med fokus på økonomi, finansiering og råvarehandel.

Det vestlige USA fra Seattle i nord til Los Angeles i syd bliver målet for en studietur, som Agrocura gennemfører fra 19. til 27. juni næste år.

Fra Seattle går det med bus sydpå langs med Stillehavskysten gennem staterne Washington, Oregon og Californien, og der bydes på en række arrangementer og møder på landbrug og i virksomheder med tilknytning til erhvervet.

Agrocura planlægger en række møder med nøglepersoner i den amerikanske landbrugssektor samt med virksomheder – også med tilknytning til Danmark. Dermed vil deltagerne få temperaturen på amerikansk landbrug lige nu. Vilklårene og udvikling for landbruget i USA indvirker på udviklingen i resten af verden, og dermed kan turen give et fingerpeg om, hvor vi er på vej hen.

LÆS MERE

■ på www.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

ERFAGRUPPEN SKABER GOD SELSKABSLEDELSE



Jens Schjerning
 Cheføkonom, HD-F
 7436 5057
 jes@agrocura.dk

Der går en rød tråd fra at vende væsentlige problemstillinger i en professionel erfagruppe til den gode selskabsledelse hjemme på bedriften.



Anders Mortensen
 Råvareanalytiker
 7436 5045
 amo@agrocura.dk

Specielt siden finanskrisen er der kommet større fokus på begrebet bundlinje før toplinje, og med til at fastholde dette fokus kan ofte være landmandskolleger, som er i samme situation.

Det er overordnet set baggrunden for, at vi i Agrocura har god succes med at facilitere erfa-grupper med fokus på økonomi og finansiering rundt omkring i landet.

Det handler som udgangspunkt om at blive inspireret. Flere professionelle bedriftsejere fortæller om, at det handler om sparring, ny viden og om at lære af andres fejl og ikke blive bedriftsblinde.



Henrik Andresen
 Kundechef
 7436 5153
 hea@agrocura.dk

STORE OG PROFESSIONELLE

Agrocura faciliterer to erfagruyper og er ved oprette en tredje.

Medlemmerne er generelt store og professionelle fødevarerproducenter, som ligeledes kan udfordre hinanden under gennemgangen af forskellige emner. Det er generelt deltagerne, der selv fastsætter agendaen og beslutter, hvilke aktuelle emner, der skal være en del af programmet.



Gårdrådene består af store og professionelle fødevarerproducenter, som kan udfordre og inspirere hinanden.

- en direkte konsekvens af usikkerheder i fremtiden?
- Hvordan forankres Corporate Governance samt risikostyring i virksomheden?
- Hvordan styrker jeg min forhandling med mine finansielle samarbejdspartnere?

AFDÆKNING OG TIMING

Udover de meget konkrete emner omfatter agendaerne i høj grad en analyse af råvaremarkederne og konjunkturerne kloden rundt. Derved kommer vi selvfølgelig ind på afdækning samt ikke mindst timingen af denne afdækning, og det er en klar konsekvens af, at priserne på råvarer udgør langt den største økonomiske risiko for landmænd. Der er derfor en stor interesse for og stort fokus på afdækning.

FÅ DÅRLIGE BESLUTNINGER

Når vi i erfagruyperne taler om bundlinje før toplinje, er vi inde på begreber som at beskytte sin bundlinje, likviditet og kapital samt løfte egenkapitalen. Det sker i forbindelse med, at beslutninger om afdækninger gennemgås og foretages.

Sagen er, at få dårlige eller dårligt timede store investeringer eller afdækninger kan spolere en ellers sund økonomisk udvikling i virksomheden.

FRA DAGSORDENERNE

Emnerne er mange og spænder bredt:

- Hvordan sikres et fornuftigt generationsskifte?
- Hvordan er timingen for at skalere ens virksomhed op eller ned som

Fra Agrocuras side deltager vi i planlægningen med gode indspark og finder eksterne profiler, der har stor viden inden for de emner, som deltagerne gerne vil have en orientering om.

DYRERE OG DYRERE AT SÆNKE OMKOSTNINGERNE

Marginaleffekten af stordriftsfordelene bliver med tiden mindre, og mange landmænd søger derfor en mere akademisk tilgang til det at drive landbrug.

Erfagruppen er blot et af redskaberne i Agrocuras værktøjskasse, når det gælder bedre selskabsledelse derhjemme

i dagligdagen - når udfordringerne begynder at tårne sig op.

Et andet værktøj, når landmanden ønsker mere aktivt at diskutere emner, som kan påvirke forretningen, er at gådbestyrelsen eller et Advisory Board, kan medvirke til at inspiration udefra og et godt netværk.

De vigtigste udviklingsfaktorer for landmænd gennem mange år har været at øge stordriftsfordelene for derved at sænke omkostningerne per produceret enhed. Dermed er muligheden for at tjene penge blev større.

Men udfordringen ved denne metode er, at det bliver dyrere og dyrere at sænke omkostningerne per produ-

ceret enhed, jo større virksomheden bliver.

At marginaleffekten dermed bliver mindre er et oplagt emne for en erfagruppe, en gådbestyrelse eller et Advisory Board at tage fat på.

Stordriftsfordele og udnyttelsen heraf er en vigtig faktor, når det kommer til at drive en sund forretning, men at drive landbrug i dag er blevet mere komplekst end det.

Med mere jord, flere dyr og flere ansatte skal du som virksomhedsejer kunne håndtere mange og komplekse emner til fulde.

Men ikke nok med det, så skal du hele tiden være opdateret inden for

alle de emner, der kan have konsekvenser for din bundlinje. Selv om håndtag er gode at dreje på i dag, betyder det ikke, at de samme håndtag er lige så brugbare i morgen. Så du skal hele tiden være i stand til at inddrage ny viden.

Med det større fokus på bundlinjen søger flere danske landmænd inspiration til en mere proaktiv og akademisk tilgang til det at drive landbrug. Ikke mindst fordi deres leverandører og specielt deres finansielle samarbejdspartnere ligeledes har inkorporeret den mere akademiske tilgang.

Illustration: Colourbox & Ulf Skov

AFSTAND TIL RÅDGIVEREN: 200 KILOMETER

To unge landmænd fra Skive-kanten stiller krav til rådgivningen – så gør det ikke noget, at den skal hentes i den anden ende af landet – i Aabenraa

Afstande spiller ikke en rolle, når rådgivningen er god.

Det er mantraet for de to brødre Rick og Han Van Heesch, som i fællesskab driver et kvægbrug med 650 malkekøer og 430 hektar i Trandum ved Skive. De overtog bedriften for nogle år siden efter forældrene og har dannet et I/S, og driftsøkonomirådgivning fylder meget i en tid, hvor de bygger bedriften op.

TASTER IND I Ø90

De to brødre har valgt LandboSyd som rådgivningspartner på regnskab og driftsøkonomi, mens de henter planteavlserådgivning og kvægrådgivning i to andre rådgivningshuse.

Afstanden fra Trandum til Aabenraa er 200 kilometer, men det afskrækker ikke Rick Van Heesch:

”Vi holder et møde om året i Aabenraa og et møde her i Trandum, og resten klarer vi på telefonen, SMS og via mail. Vi taster ind i Ø90, og alle har de samme data at arbejde ud fra,” siger Rick Van Heesch.

GÅR EGNE VEJE

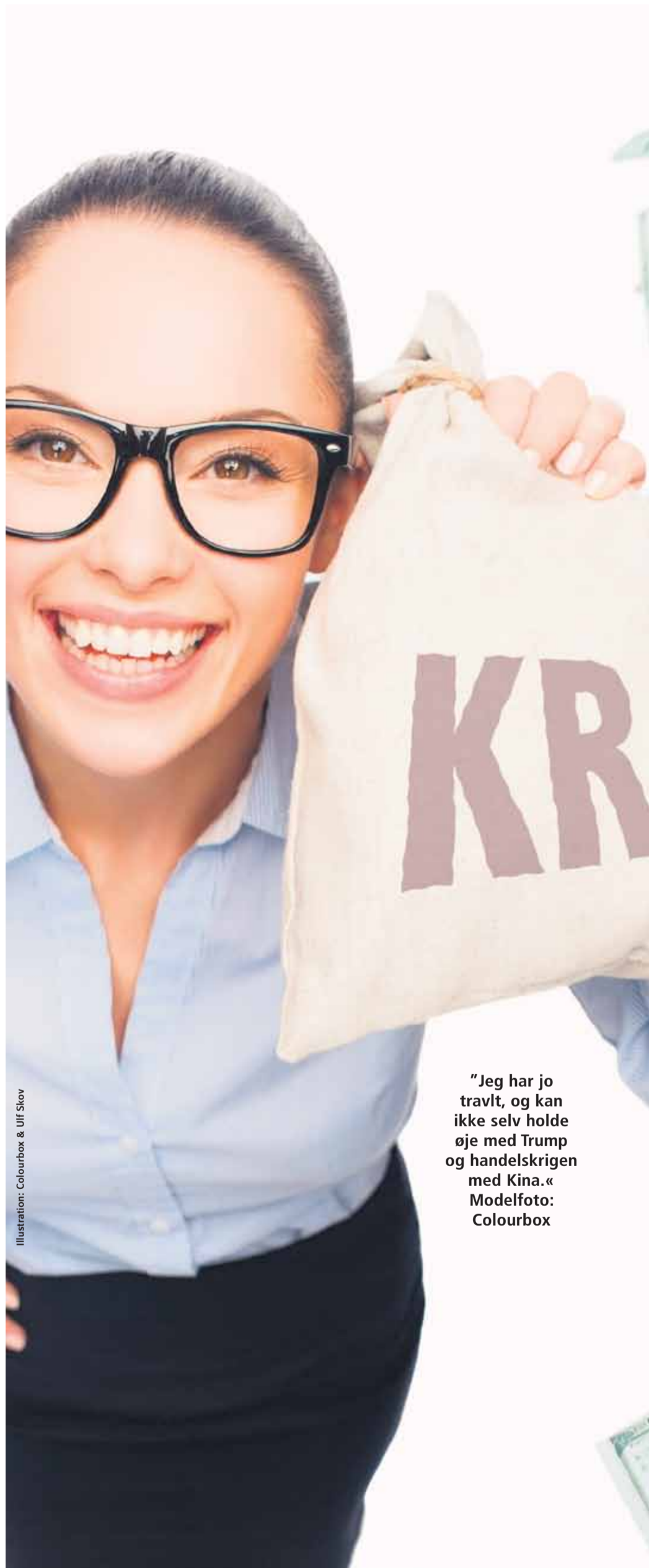
”For os handler det om, at kemien er i orden. Vores udgangspunkt er, at vi selv vil bestemme og beslutte. Det skal rådgiveren indstille sig på, ellers går vi andre veje. Det er vigtigt at finde den helt rigtige person, og rådgiveren skal inderst inde føle, at ejendommen er en del af ham selv,” siger han.

”Da vi havde det første møde med virksomhedsrådgiver Brian Laut Andersen fra LandboSyd, oplevede vi med det samme, at kemien er i orden. Han har den rette indstilling, og det kan vi bruge til noget,” siger Rick Van Heesch.

Selvfølgelig spiller prisen en rolle. Vi vil ikke have, at andre skal tjene på vores arbejde, og vi arbejder mange timer. Men prisen for regnskabet er rimelig set i lyset af den indsats, der ydes,” tilføjer han.

Rick og Han Van Heesch har en klar arbejdsfordeling i det daglige. Begge glæder sig dog over, at grovfodersituationen er god.





ATYPISK INVESTOR GLAD FOR RÅDGIVNING

Jeg er blevet taget godt imod af Agrocuras analytiker Jens Kornbeck, og ingen spørgsmål er for dumme, siger nordjysk kvinde - hun sætter pris på uvildigheden.

Uvildigheden spiller en stor rolle i rådgivning om investering. Derfor har jeg valgt at bruge Agrocuras investeringsrådgivning.

Det siger en hustru til en landmand i det nordjyske. Hun ønsker at være anonym, da hun oplever, at investering er en privatsag. Lad os for nemheds skyld kalde hende Hanne.

Hanne har fuldtidsarbejde ved siden af de mange gøremål hjemme på bedriften, hvor der skal laves mad til medarbejderne og klares en masse andre opgaver.

Hun har arvet og har pensionsmidler og derfor brug for gode råd:

"Jeg har jo travlt, og kan ikke selv holde øje med Trump, handelskri-

gen med Kina og markedet for obligationer og aktier. Derfor søger jeg professionel hjælp," siger Hanne.

BRUGTE EGNE AFDELINGER

Tidligere var det en rådgiver i et pengeinstitut, som hjalp hende:

"Men jeg konstaterede, at omkostningerne var høje, og at de udelukkende investerede i pengeinstituttets egne afdelinger. Det kan godt være disse afdelinger er gode - det udelukker jeg ikke. Men jeg kom i tvivl, og både min mand, min søn og hans venner foreslog, at jeg søgte til Agrocura, som de bruger. Det har jeg ikke fortrudt," siger hun.

"Jeg jo lidt atypisk, når det gælder investeringer. Mange kvinder op i årene overlader det til mændene. Alligevel er jeg blevet taget godt imod, og jeg har aldrig følt, at nogen tænkte åh, nej, ved hun ikke

bedre. Ingen spørgsmål er for dumme," siger Hanne.

"Jens Kornbeck fra Agrocura kom herop til os og besøgte os, og vi kiggede hinanden i øjnene og snakkede om tingene, så han ved, hvad jeg har af krav til risikoen i investeringerne. Det betyder meget, når vi nu mailer med hinanden," siger Hanne.

"Jeg har tillid til Jens, og jeg får god information om, hvad der sker på markederne og er blevet informeret godt," siger Hanne.

"skiftet fra et pengeinstitut har været en god oplevelse"

"Jeg har jo travlt, og kan ikke selv holde øje med Trump og handelskrigen med Kina." Modelfoto: Colourbox

Det er meget individuelt, om en forsikring mod udbyttetab er en god ide på ejendommen. Derfor er der brug for at vurdere indsats i forhold til risici, skriver Henrik Andresen, Agrocura.



ER EN FORSIKRING MOD UDBYTTETAB EN GOD IDE?



Af Henrik Andresen
Kundechef
7436 5153
hea@agrocura.dk

Det er vigtigt at få en individuel vurdering på hele ejendommens areal, ligesom alle risici skal diskuteres grundigt igennem.

Nu er muligheden lanceret for at forsikre mod udbyttetab på korn og raps på baggrund af vejrligs-forhold.

Men kan det nu betale sig? I hvert fald er det vigtigt, at der laves en individuel vurdering på ejendommen og vurdere indsats i forhold til risici.

KLIMAFORANDRINGER TÆNKES IND
En sådan forsikring dækker mod tørke, vand, herunder skybrud, frost,

sne, tøj, skypumpe, hagl insekter/skadedyr og jord/sandfygning.

Med de klimaforandringer, som vi ser i øjeblikket, hvor vi i en længere periode kan opleve tørke/regnfulde perioder, kan denne mulighed tænkes ind på ens ejendom. Er man nyetableret, og dermed er sårbar overfor en dårlig høst, fjerner man risikoen for evt. tab af manglende udbytter.

Det er meget individuelt, om man skal tegne en sådan forsikring, hvor specielt jordtypen også spiller en stor rolle med tanke på svingende udbytter. Kigger man tilbage til 2008 og 2018, ville der have været mulighed for at få erstatning for udbyttetab p.g.a. tørke, men kigger vi længere tilbage i tiden, ville en sådan forsikring ikke tjenes hjem igen.

HVORDAN OG HVAD FORSIKRES?

Vælger man at forsikre sine afgrøder, skal aftalen tegnes inden d. 30. september for den kommende høst. For-

sikringen kan benyttes på kornet og rapsen, men man skal være opmærksom på, at der er tale om hele ejendommens areal. Man kan ikke isoleret set kun forsikre en afgrødetype!

Præmien, der skal betales, for korn er 145,00 kr. pr. ha og raps 295,00 kr. pr. ha. Og med + 20 procent for økologi. Dækningsgraden kan højst udgøre 80 procent af et udbyttetab. Det betyder, at en udbyttenedgang på op til 20 procent er forsikringstagerens egen risiko.

HVORNÅR HAR VI TØRKE?

Hvad forbindes med tørke i vækstsæson:

Fra 0-7 uger efter såning: Mindst 14 sammenhængende dage med mindre end 1 mm nedbør, hvor de 14 sammenhængende dage starter forfra, såfremt der kommer 1 mm på en dag midt i perioden.

Fra 8 uger efter såning til høst: Mindst 14 sammenhængende dage

med mindre end 1 mm nedbør.

Tørken skal medføre påviselige skader på afgrøderne.

VI REGNER PÅ TALLENE

Vi tager udgangspunkt i et tænkt eksempel:

Vi forsikrer 140 ha korn og 30 ha raps.

Den totale præmie bliver 29.150,00 kr. for hele ejendommens areal for et år.

Gør vi det over en 10 årige periode, betaler vi 291.500,00 kr. i præmie.

Med en kornpris på 120,00 kr. i gennemsnit over 10 år, skal vi have udbetalt en erstatning på minimum 1.450 kg. korn pr. ha på hele kornarealet, før præmien er betalt tilbage over de ti år.

Når det gælder raps, skal vi have udbetalt en erstatning på minimum 3.200 kg. pr. ha for hele rapsarealet inden for de 10 år.

Agrocura har et rigtig godt indblik i hvilke renter og bidragssatser, der bør betales. Nogle gange tager vi også med til bankmødet.



Illustration: Colourbox & Ulf Skov

LANDMANDEN KAN SÆTTE SIG FOR BORDENDEN



Af Ole Eriksen
Kundechef, HD-F
7436 5035
oer@agrocura.dk

Flere banker er mere offensive over for nye landbrugskunder, og for nogle landmænd kan det være en god ide at tage en snak med banken allerede i år.

Agrocura forventer, at der i 2020 bliver bedre muligheder for at forhandle og skifte bank.

Vi har stadig højkonjunktur i resten af 2020 - afregningspriser er gode, og foderet er billigt. Bankerne er generelt meget sultne efter udlån på grund af store indlån og de negative renter. Flere banker er blevet mere offensive overfor nye landbrugskunder.

En god soliditet gør det ikke alene - det er også vigtigt med god indtjening over en årrække. Corporate Governance lægger mange banker vægt på - det vil sige at bedriften har god selskabsledelse, og nødvendige planer/strategier i forhold til råvare-dispo-

nering og risikostyring - samt ikke mindst at disse er beskrevet godt.

OPTIMERING UNDER HØJKONJUNKTUR

Det er vigtigt at realkreditlån optimeres, mens vi stadig har højkonjunktur, og indtjeningen i landbruget er god. Optimering af realkreditlån omfatter tillægsbelåning og forlængelse af afdragsfrihed og løbetid, så likviditeten

forbedres inden næste recession. Renter og bidragssatser bør og kan også forhandles ned.

For nogle kan det være en god ide allerede at tage snakken med banken i år, på baggrund af 30/09-opfølgning og måske et estimat for resten af året, samt budget for 2020. Bedre vilkår kræver ofte en skarpere retorik, og at man måske har et tilbud fra en anden bank. I så fald bør man måske vente

til tidlig forår, idet en ny bank på nuværende tidspunkt ofte gerne vil se et endeligt regnskab.

LÆGGE STRATEGI FOR FORHANDLING

Agrocura har 2000 bedrifter spredt over hele landet som faste kunder, vi hjælper rigtig mange med at forhandle. Det bedste er, at landmanden selv tager forhandlingen, men ofte er vi med til at lægge strategi for forhandling, ligesom rådgiver støtter landmanden løbende gennem processen. Vi har et rigtig godt indblik i hvilke renter og bidragssatser, der bør betales. Nogle gange tager vi også med til bankmødet.

Agrocura fraråder ikke at samle bank og realkredit et sted. Dels giver det ofte de bedste vilkår og priser, dels er det ofte nødvendigt ved bank-skifte. Men det er vigtigt at få optimeret realkreditlån og få et alternativt tilbud fra anden realkredit, så man er sikker på, at ejendommen bliver korrekt vurderet.

I få tilfælde kan det være rigtigst at holde bank og realkredit adskilt.

TA' DIALOGEN OM SWAPPEN

- De kraftigt faldende renter gør ondt på swaps med lang restløbetid, og flere landmænd er p.t. i tæt dialog med banken. Agrocura er certificeret til at kunne rådgive om disse finansielle produkter, og vi hjælper p.t. rigtig mange med dialogen med banken.
- Vi tror, der kommer en modreaktion på de lave renter, altså en korrektion op i de lange renter, som for mange skal bruges til at få lukket swappen ned, inden den bliver rigtig trøls igen i næste recession.
- Nedlukning kræver velvilje og finansiering fra bankens side, hvilket vi også p.t. oplever. Måske skal swappen lukkes ned indenfor det næste halve år, men dialogen med banken skal allerede tages nu.
- Vi kan udarbejde konsekvensberegning for nedlukning, og på baggrund af vores analyser af renter og konjunkturer har vi en klar holdning til, hvornår swappen skal lukkes ned.

■ **Kontakt os endelig for rådgivning og hjælp.**

Skal vi også skabe værdi for din landbrugsvirksomhed?

"Vi flyttede vores økonomi- og juridiskrådgivning til LandboSyd i starten af 2017. Vi har i samme periode skiftet bank og realkredit samt tilkøbt en ejendom. Derfor var det ekstra vigtigt, at de hurtigt satte sig ind i tingene og havde en stabil bemanning. Aftaler og priser har holdt forventningen, og samarbejdet fungerer optimalt"

Smågriseproducent
Henrik Jessen,
Jessen I/S, Agerskov



1200 søer og 380 hektar



440 køer og 246 hektar

"Vi er som de fleste landmænd blevet mest rig af erfaring, derfor er det vigtigt, at vi har nogen som kan transformere den erfaring og viden mellem mange andre dygtige producenter, både derhjemme og ude i den store verden. Vores medlemskab af EDF og de dygtige medarbejdere fra LandboSyd har gjort, at vi har holdt fokus på fremdrift og lønsomhed, og samtidig at dyr og mennesker trives her på gården."

Mælkeproducent
Herman Oerleman,
Mejlhøigaard, Horsens

Vi er tæt på dig

Tag kontakt og få et tilbud
Kundechef, René Skov Kristensen
Direkte: 61 22 60 60
Mail: rsk@landbosyd.dk



LandboSyd

Et naturligt valg for det professionelle landbrug

Agrocuras Aktiebarometer giver dig højere sikkerhed i dine aktie-investeringer



Illustration: Colourbox & Ulf Skov

KAN DU TOLERERE RISIKOEN VED AKTIER?



Af Jens Kornbeck
Analytiker, Pba. Finans
7436 5157
jko@agrocura.dk

100 procent aktier kan være en løsning, når renten er i bund, men udsvingene kan være plus/minus 20 procent.

Når "risiko" bliver nævnt i forbindelse med investering, forbinder mange det med tab. Men når EU og dermed Finanstilsynet vurderer begrebet risiko, sker det ud fra en skala på 1-7, hvor 7 er mest risikofyldt, og måles ud fra de udsving, et værdipapir er udsat for. Jo større udsving der derved er over de seneste 5 år, jo større udfaldsrum er det for at afkastet kan lande.

Det fortæller ikke nødvendigvis noget om sandsynligheden for tab af kapital, men giver en indikation af de udsving, man som investor skal være forberedt på ved at investere i det enkelte værdipapir.

EKSEMPEL

Investeres der i MSCI World, der består af ca. 1600 globale aktier, kan vi

i perioden 1. januar 2014 til 1. januar 2019 opgøre det gennemsnitlige volatilitet (udsving) til 12,12 % p.a. Med den volatilitet skal vi kunne tolerere udsving på +/-200.000 kr. pr. investeret 1.000.000 kr. for med 95 % sandsynlighed kunne bestemme afkastintervallet p.a.

Laver vi samme øvelse med den danske investeringsfavorit, Novo Nordisk, hedder det +/-429.000 kr. pr. investeret 1.000.000 kr.

Eksemplet og Finanstilsynets tilgang siger altså ikke noget om sandsynligheden for tab, men det fortæller noget om sandsynligheden for at tage "fejl" i sine beslutninger, hvis ikke der er defineret en strategi. Har man derfor investeret 100 % i aktier, skal man med andre ord kunne tolerere udsving på +/- 20 %, baseret på de seneste 5 års udsving. Spørgsmålet er så, om man som investor er 1) opmærksom på den risikotolerance, det kræver, og 2) kan acceptere denne?

BRUGER MARKEDSRISIKOEN I STRATEGIEN

At investere 100 procent i aktier betyder en høj risiko. Uanset om man har høj, mellem eller lav risiko kan det

Aktiebarometer



faktisk betale sig løbende at justere sin risiko i porteføljen i stedet for at ligge statisk med 100 % aktier ved høj risiko, 50/50 ved mellem osv.

I Agrocura har vi udviklet 3 modelporteføljer, som er passende til den enkelte kundes risikoprofil. I samme ombæring inddeler vi ved hjælp af vores aktiemodel også markedet i 3 risikozoner. Den dynamik har vist sig at være bæredygtig i de analyser og backtests, vi har foretaget, og kan være en hjælp til at foretage en taktisk allokering.

OPTIMERE UDEN AT OVERSKRIDE

Den modelmæssige vurdering af markedsrisikoen kan derved opti-

mere afkastet uden, at risikoprofilen overskrides. Det sker ved, at når risikozonen er grøn, indikerer det, at man skal være maksimalt i aktier efter ens individuelle risikoprofil. Når den er gul, minimeres aktieandelen, og obligationsandel øges. Når den er rød, sælges der helt ud af aktier, og der købes obligationer uanset, om man måtte have høj eller lav individuel risikoprofil. Dette fordi det gennemsnitlige afkast har været negativt, når modellen indikerer rød risikozone de seneste næsten 50 år.

INGEN KRYSTALKUGLE

Som alle andre modeller og analyser på de finansielle markeder er dette ikke en krystalkugle-model, men den har historisk i 8 ud af 10 gange været garant for et positivt afkast i den grønne risikozone. Ved at lade modellen styre den taktiske allokering, bliver du ikke fanget på det forkerte ben og får truffet en "forkert" beslutning. Dernæst øges afkast-potentialet for aktier ved, at være maksimalt i aktier, efter risikoprofilen, når afkastmulighederne er størst (grøn) og reducere aktierisikoen når afkast potentialet for aktier er mindst (rød).



Illustration: Colourbox

FLERE OG FLERE MENNESKER

Når vi i Agrocura kommer med klare anbefalinger, er der en vis sandsynlighed for, at udviklingen ikke er som forventet.

Her spiller folkningsudviklingen en rolle.

Den procentvise udvikling toppede i 1963 med 2,1% flere mennesker på kloden om året. Lige nu ligger vi med en tilvækst på lige over 1%, og den er kraftigt faldende.

FN har sænket prognosen fra 11,2 mia. til 10,9 mia. mennesker i år 2100.

Men forfatter af bogen Empty Planet, Darrell Bricker og John Ibbitson, mener at FN fortsat er alt for optimistisk omkring deres estimat. De forudser, at befolkningstallet allerede toppes mellem 2040 til 2060 på ca. 9 mia. mennesker. Vi bliver rigere, og jo flere penge, jo højere uddannelse og desto færre børn.

Desuden er der en meget stor ubalance mellem mænd og kvinder i Afrika - og det er kvinderne, der føder børn. -jes



Ole Eriksen står bag en ugentlig podcast-udsendelse. Den tilbydes alle kunder med Focus og Focus+ abonnementer.

FÅ KOMMENTARER OG ANALYSER VIA NY PODCAST

Det bliver nu muligt at få markedsorientering om finans og råvarer direkte ind i øregangene. Agrocura lancerer en podcast, som hver fredag opsummerer markedscommentarer og analyser fra Agrocura til alle kunder, som abonnerer på Focus og Focus+.

Det er Ole Eriksen, som er redaktør på podcasten og som indlæser markedscommentarer og analyser. Podcasten hentes via telefonen, og dermed er det muligt at lytte til Agrocura, når der er tid til det - fx på traktoren eller i stalden.

Mandag og fredag sender Agrocura markedscommentarer og onsdag analyser til alle abonnenter på mail. Finansopsummeringen på podcasten kommer til at dreje sig om finansiering, aktiemarkedet, risikostyring og jordpriser. Når det gælder råvarer, handler podcast-udsendelserne om foder, afgrøder, biprodukter, prognoser og risikostyring.



Illustration: Colourbox

JORDPRISERNE VIL STIGE

I dag er verdens produktivitsfremgang på ca. 1,7% (kilde OECD) og befolkningen vokser med ca. 1,09% i 2019. Produktivitsfremgangen er endda stigende, og mon ikke det fortsætter med mere innovation og teknologi. Derfor er der ikke en udfordring i at producere fødevarer, og det bliver der aldrig.

Spørgsmålet er så, hvad der sker med fødevarerpriser, jordpriser mv. og ikke mindst klima, CO2, bæredygtighed, når befolkningen i antal topper om måske 20-40 år?

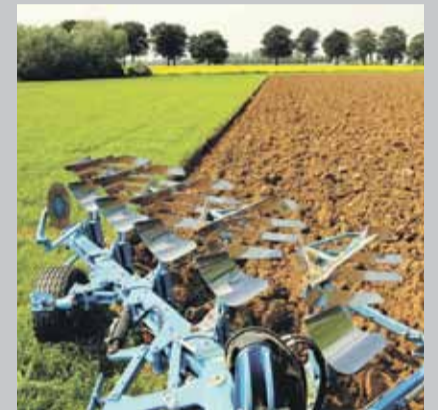
Rolig!

I første omgang fortsætter de "normale" økonomiske forhold. Jordprisen vil stige frem mod 2028-2032, specielt løftet af manglende alternative pengeplaceringsmuligheder, men også af en periode med bedre indtjening i landbrugerhvervet.

-jes



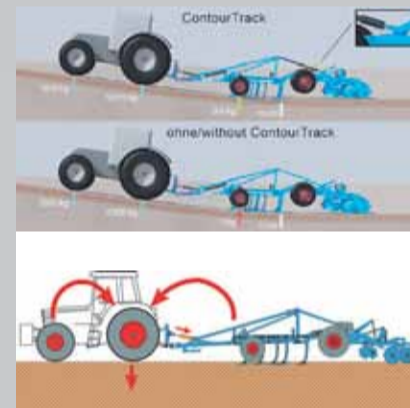
Liftmonterede og bugserede plove fra 2 til 12 fure



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



Kompakttallerkenharver 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

HER ER AGROCURA-HOLDET



Hans Vigen
Direktør
7436 5175
hvi@agrocura.dk



Jens Schjerning
Cheføkonom, HD-F
7436 5057
jes@agrocura.dk

Kontakt os – vi vil gerne være din foretrukne rådgivningspartner

Agrocura er en uafhængig og professionel finansiel rådgivningsvirksomhed, som yder økonomisk helhedsrådgivning til virksomheder primært inden for landbrug.

Gennemarbejdede analyser og modeller danner grundlag for anbefalinger, og fokus er på rådgivning til den enkelte virksomhed/kunde efter konkret behov inden for områder som investering, finansiering og råvareafdækning.

Vi ønsker, at være kundens foretrukne rådgivningspartner gennem proaktiv og nogle gange anderledes rådgivning end det, der kendetegner landbrugsbranchen. Vi inkluderer gerne kompetencer fra andre rådgivningshuse, som ligger ud over vores kerneområde, så længe det er til gavn for den enkelte kunde.



Jens Kornbeck
Analytiker, Pba. Finans
7436 5157
jko@agrocura.dk



Ole Eriksen
Kundechef, HD-F
7436 5035
oer@agrocura.dk

DIREKTE SALG OG LEVERING

NÅR KUN DET BEDSTE ER GODT NOK!

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



SESVANDERHAVE

sugar beet seed

WWW.SESVANDERHAVE.COM

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



Paul-Chr. Kongsted
Kundechef
7436 5017
pck@agrocura.dk



Anders Mortensen
Råvareanalytiker
7436 5045
amo@agrocura.dk



Henrik Andresen
Kundechef
7436 5153
hea@agrocura.dk



Rasmus Haun Hansen
Trainee, Finans
7436 5189
rhh@agrocura.dk



Jette Hedegaard
Sekretær
7436 5144
jhe@agrocura.dk

Har du spredt risikoen?

Ligesom en landbrugsproduktion ofte består af adskillige afgrøder for ikke at lægge alle æg i én kurv, har vi også flere forskellige produkter.

Vore IR selskaber dækker både aktier- og obligationsmarkederne, og de har hver især sine styrker alt efter verdenssituationen.

Vi har også investeringsforeningen IR Invest, som har givet et flot afkast i 2019 trods en defensiv strategi.

For alle gælder, at investeringsstrategien er baseret på IR kvotienten.

Og man skal ikke lægge alle sine æg i en kurv.

Derfor anbefaler vi, at der sammensættes en portefølje med alle vore produkter, så du opnår risikospredning i din investering.

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

Investerings
Rådgivning

Fondsmæglerselskabet InvesteringsRådgivning A/S
www.irg.dk

LandboGruppen SYD

Din professionelle partner ved salg af
landbrugsvirksomheder

Pssst.... Vi sælger flere landbrugsvirksomheder på fortrolighedsaftaler
– ring til os og hør hvordan vi kan hjælpe dig med et fortroligt salg



Antal ha.



Maskinparken



Antal søer



Antal køer



Bonitet



NDA (sælges på
fortrolighedsaftale)



BØRSEN.
GAZELLE 2019

Kontakt
os allerede
i dag på
7436 5131



LandboGruppen **SYD**