

12. udgave - Efteråret 2021

Fondsmæglerselskabet agrocura

Udsendt i
28.013
eksemplarer



**BRUGER
KONVERTERINGS-
OVERVÅGNING:**

**NY MALKESTALD SATTE
FART I GOD UDVIKLING**

Læs side 4 og 5

JENS SCHJERNING:

**OPSVINGET
ER BEDRE
END SIDST**

Læs side 8



I/S KUHR, HEDEGÅRD:

**FLERE DRIFTSGRENE
KRÆVER
ET GODT OVERBLIK**

Læs side 12 og 13

Står ikke længere med hatten i hånden

Mere professionelle landbrug og en tro på erhvervets fremtid hos investorerne giver muligheder, når en landmand vil skifte pengeinstitut. Vi har flere gange medvirket til at nye samarbejder er blevet etableret.



Af Hans Vigen
Direktør
7436 5157
hvi@agrocura.dk

Vi har oplevet udviklingen i de sidste par år: Landbruget er generelt blevet en langt mere attraktiv partner for de finansielle investorer, herunder pengeinstitutterne, end det har været tilfældet tidligere.

Det var finanskrisen, som satte landbruget i skammekrogen som dem, de andre ikke måtte lege med. For pengeinstitutterne gjaldt det om at nedbringe engagementerne med landbruget efter ordre fra oven, og det har siden været svært at ændre opfattelsen.

I dag er det dog anderledes. Landbruget står aldrig stille, men udvikler sig konstant, og på bedrifterne bliver indstillingen mere og mere professionel.

Samtidig er jord og landbrugsproduktion eftertragtet som investeringsobjekt i takt med, at renten faldt til på et tidspunkt ingenting eller endog til at være negativ. Det kombineret med forholdsvis gode priser på landbrugets produkter betød, at landmænd som finansielle samarbejdspartnere ikke længere behøver at stå med hatten i hånden. I dag er det for mange muligt at skifte til et andet pengeinstitut, hvis man ikke bryder sig om prisniveauet, stemningen og tonen hos den nuværende samarbejdspartner.

BUDKRIG OM LANDBRUGET

Både små og store banker begynder at se potentialet i landbruget, og det giver bedre betingelser for landbrugskunderne. I flere tilfælde har vi oplevet budkrig på kunderne, og det er første gang siden finanskrisen brød ud for mere end 10 år siden, og det betyder, at kunder lavere bidragssatser og en lavere rente.

Det er nyt, og det bør landmænd udnytte. I Agrocura hjælper vi flere

og flere landmænd med at præsentere bedriften, nøgletallene og udviklingsmulighederne bedre samt undersøge alternative muligheder nøje. Resultatet af forhandlingerne med pengeinstitutterne er ofte, at de finansielle omkostninger falder samtidig med, at der i fremtiden bliver bedre muligheder for at udvikle bedriften.

Det er et plus i en verden, hvor finansiering udefra spiller en meget stor rolle i erhvervet.

ER BLEVET STÆRKERE

Ja, ja, lyder modsvaret. Det er jo kun de velkonsoliderede, der har den mulighed. Men nej, faktisk gælder det efterhånden også for en stor mellemgruppe af landbrug,

Vi oplever, at pengeinstitutterne – også de mindre og meget lokale – er blevet meget stærkere de sidste år, og de er nu mere samarbejdsvillige. Samtidig oplever vi, at de store banker ønsker at udvide deres landbrugsengagementer efter nogle år, hvor vi til tider frygtede, at de ville trække sig fra store dele af finansieringen af landbruget. Pengeinstitutterne ved, at der skal sås, før der kan høstes, og at langsigtede gevinster kræver investeringer og fleksibilitet.

Dertil kommer, at mange landmænd vælger at konsolidere i stedet for at investere i gode tider.

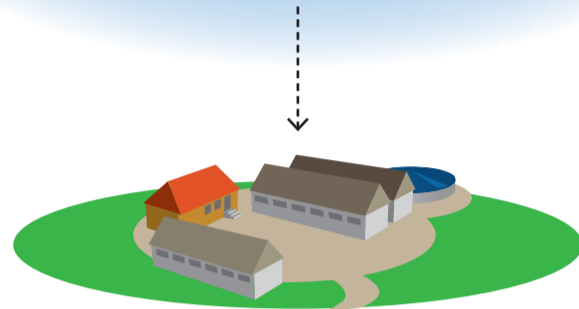
FØDEVARER – HVER DAG

Det var nok corona, der skubbede til udviklingen, og lige nu ser vi efterdønningerne. Når mange faktorer i samfundet udvikler sig crazy, tænker flere, at der er grund til at holde fast i det sikre – nemlig landbrugsproduktion og jord.

For befolkningen skal have fødevarer – hver dag – og landbruget kan komme til at spille en væsentlig rolle også for energiforsyningen. Mangler de basale fornødenheder, skaber det kaos i samfundet med hamstring og uro som dagens orden.

Så kan priserne på landbrugets produkter og omkostningerne stige og falde og i perioder udvikle sig ugunstigt for erhvervet. På lang sigt er landbruget en sikker skanse i usikre tider, vigtigt for samfundsøkonomien samt et erhverv, der holder hjulene kørende.

BÆREDYGTIGHED
BIODIVERSITET
VISIONER
STRATEGI
MEDARBEJDERPLEJE
DYREVELFÆRD
HISTORIE



VIRKSOMHEDSPRÆSENTATIONER FOR ALLE

Tilbage i 2019 lancerede vi i Agrocura de første virksomhedspræsentationer med en vision om at forbedre dialogen mellem landmænd og deres finansielle samarbejdspartnere. Et bærende element i præsentationerne har fra starten været at komme omkring nogle af de emner, som et budget eller regnskab ikke tager højde for.

Det handler eksempelvis om hvordan, den enkelte virksomhed arbejder med bæredygtighed og biodiversitet, visioner og strategi, historie og nogle af de mere bløde parametre som medarbejderpleje og dyrevelfærd. Gennem vores daglige arbejde ved vi, at der ikke er to landbrugsvirksomheder, der er ens, og for os handler det i høj grad om at få virksomhederne til at italesætte denne forskel og bruge den til deres egen fordel.



Rasmus Haun Hansen
Finans & Strategi
7436 5189
rhh@agrocura.dk

GØR DIG LÆKKER

I arbejdet med virksomhedspræsentationerne har vi observeret, at langt de fleste virksomhedsejere arbejder proaktivt med en lang række af de ovenstående parametre. De har tilmed også meget konkrete planer for udviklingen af virksomheden. Men ofte er alt dette kun samlet i ejerens hoved – det mangler at blive nedskrevet og kommunikeret til omverdenen, herunder særligt til de finansielle samarbejdspartnere.

Kort og godt handler det om at gøre virksomheden lækker og få den til at fremstå professionel over for samarbejdspartnere. Her kan vi i landbruget godt lære lidt af, hvordan man i andre brancher formår at promovere sig bl.a. ved hjælp af hjemmesider og sociale medier, og en virksomhedspræsentation kan være en effektiv

og professionel måde at kommunikere budskabet på.

Et andet argument er, at der er sket en centralisering af beslutningskompetencerne i bankerne. Det betyder, at dine budskaber og ønsker typisk passerer en række skriveborde, inden de når frem til kreditafdelingens bord. Her kan en virksomhedspræsentation være et godt redskab til at sikre, at dit budskab kommer rigtigt frem til modtageren.

STORE BESPARELSER

Siden 2019 har vi lavet omkring 40 individuelle præsentationer indenfor alle typer af produktion og størrelse. Materialet har været målrettet den enkelte virksomheds behov og har bl.a. været brugt til licitation af finansiering, generationsskifte, udvidelsesplaner og investorsamarbejde.

En virksomhedspræsentation kan være en rigtig god investering. Det har vi set helt konkrete eksempler på, hvor flere kunder har kunne spare flere hundredetusinde kroner både som følge af ændrede rente- og bidragssatser og ændret afdragsprofil. Naturligvis gør materialet det ikke af sig selv, og forhold som indtjenings- og soliditet er stadig afgørende faktorer, men virksomhedspræsentationen er ofte det, der giver ryggestødet til at tage dialogen med pengeinstituttet.



**Testet og værdsat
af danske landmænd**

Balaya®



Se forskellen i marken

- ✓ Danmarks stærkeste svampemiddel mod septoria
- ✓ Hurtig indtrængning og stærk kurativ virkning
- ✓ Langvarig beskyttelse mod nye angreb
- ✓ Indeholder Revysol® – den første isopropanol triazol



■ - BASF

We create chemistry

Bertus van Veldhuisen er kvægmand med stort K, og arbejdet med køerne betyder meget for den 53-årige, som kommer fra Holland, men har boet i Sønderjylland i 27 år.



KONVERTERING HAR BIDRAGET TIL POSITIV UDVIKLING

Mælkeproducent Bertus van Veldhuisen får overvåget sin realkreditlån og er klar til at slå til, hvis der er gevinst at hente, så ejendommen fortsat kan udvikles.

Bertus van Veldhuisen har ikke set sig tilbage, siden han og familien i 1994 forlod Nijkerk i det centrale Holland for at overtage et mindre landbrug mellem Toftlund og Løgumkloster i Sønderjylland.

Stedet har siden været rammen om familien, og sammen med hustruen Corine van den Bosch og to børn har Bertus van Veldhuisen opbygget en moderne kvægejendom

med 300 malkekøer, gode bygninger og nye faciliteter til at håndtere foder samt ikke mindst en ny parallel malkestald, som er hjertet i produktionen. Grovfoderandelen er høj, og en meget stor del af foderet produceres af maskinstation på 192 hektar, heraf 126 hektar ejet, omkring ejendommen. Men Bertus van Veldhuisen har også fokus på indkøb af foder, og han glæder sig i det stille over, at han i foråret fik afdækket forbruget af foderkager frem til august 2022. Aldrig før har han afdækket så langt frem i tid – men inspireret af Agrocuras fokus på afdækning fik han en pludselig indskyldelse.

FOKUS PÅ ØK

Men selv om Bertus van Veldhuisen er kvægmand med stort K, og tilbringer en del timer i stalden alle ugens dage sammen med tre ansatte medarbejdere og løs medhjælp, har

han også fokus på bedriftens økonomi:

”Jeg har en ambition om, at vi skal være fri af gælden til banken i år 2025. Meget kan ske, og det kan være jeg ikke når så langt, men det er i hvert fald mit mål,” siger Bertus van Veldhuisen.

Han har arbejdet med konvertering af realkreditlån i forbindelse med udvidelser af bedriften, og han er klar igen, hvis chancen byder sig. Derfor har han nu indgået en aftale med Agrocura om en overvågning af realkreditlåne, så han er klar til at slå til, hvis chancen byder sig:

”Jeg får økonomirådgivning hos LandboSyd og har i sin tid fået gode råd bl.a. fra Jens Schjerning. Derfor ringede jeg til ham og kom i kontakt med Agrocura, så vi er klar til at omlægge lånene, hvis chancen byder sig,” siger Bertus van Veldhuisen.

DER ER STYR PÅ ØKONOMIEN

Det handler om aktiv gældspleje, men det er også et signal til de finansielle parter om, at der arbejdes seriøst og professionelt med økonomi og finansiering på bedriften:

”Det er godt at have nogle finansielle muligheder, hvis vi skal agere. Fx i forbindelse med vores seneste jordkøb. Det er fint at vise banken, at der er styr på økonomien, og at der bliver holdt øje med mulighederne for omlægning, og samarbejdet med Agrocura giver mig en sikkerhed for, at der bliver reageret,” siger Bertus van Veldhuisen.

ATTRAKTIV LAV RENTE

Ejendommen har været under konstant udvikling, men et stort spring skete i 2009 med byggeri af en ny stald. I 2016 blev robotterne sat ud, og han byggede en ny malkestald, og da kvoterne faldt væk, blev produk-



glade for den nye malkestald, og forbedringerne i den daglige drift kan aflæses i regnskabet, hvor der er blevet plads til at afdrage på lånene,” siger Bertus van Veldhuisen.

RÆKKER UD I FREMTIDEN

Arbejdet i stalden fylder meget, men ferie og fridage bliver det også til – især forår og efterår – og Bertus van Veldhuisen kan fortælle om mange gode oplevelser væk fra ejendommen. Han er 53 år, og ejendommen vil sandsynligvis fortsætte i familiens eje også efter, at han stopper. I hvert fald er hans to voksne børn meget kvæginteresserede, og datteren har netop denne morgen været hjemme og arbejde, da en af de ansatte måtte melde fra:

”At begge børn er interesserede er ren luksus i forhold til, at der er i andre landmandsfamilier ikke er nogen til at overtage bedriften. Men det giver også noget at tænke over, og det er et signal om, at vi skal holde fokus på bedriftens udvikling også i de kommende år,” siger han, mens vi går gennem stalden.

Han viser med hånden, at der er god plads til at forlænge stalden bagud. Hvis det bliver nødvendigt.

Malkestalden er hjertet i kvægbedriften. Den har givet et spring fremad og har været med til at udvikle bedriften yderligere.



FAKTA

- Bertus van Veldhuisen, 53 år
- Kom hertil fra Nijkerk i Holland i 1994
- 300 malkekøer plus opdræt
- Stor grovfoderandel
- 192 hektar klares af maskinstation

tionen øget betragteligt. I 2019 omlagde han realkreditlånene, da afdragsfriheden udløb, og fik dels et flexlån med afdrag, dels et fastforrentet lån på to procent uden afdrag. Sidste år lagde han 2 procent lånet om til et på 1 procent i forbindelse med at han kunne købe netto 20 hektar jord i forbindelse med et vådområdeprojekt ved den nærliggende Lobæk.

I år hentede Bertus van Veldhuisen så en gevinst ved at lægge det om til i et flexlån. Nu afventer han at slå til og lægge lånet om til et fastrente lån igen:

”Den nye malkestald medvirkede til, at jeg har kunnet udvikle ejendommen yderligere. Vi har fået bedre arbejdsforhold, mælkeydelsen er steget og foderomkostningerne er faldet. Sidste år blev der plads til, at vi kunne bygge en ny plansilo og forbedre inventaret i stalden. Vi er virkelig



Staldene fylder en del på bedriften, som ligger tæt ved hovedvejen fra Tønder til Kolding og centralt i landsdelen.



FAKTA KONVERTERING

■ Der er mulighed for at:

- Få en lavere rente og dermed lavere ydelse, hvis du vælger et andet lån
- Nedbringe restgæld ved at omlægge realkreditlånet
- Skifte til et lån med en anden risiko-profil
- Få længere løbetid og dermed lavere risiko

■ Nedkonvertering

Hvis renten på et lån falder, kan det være smart for dig at omlægge til et lån med en lavere rente, så ydelsen falder. Hvis du skifter fra et realkreditlån med en høj rente, til et realkreditlån med en lavere rente, bliver restgælden sandsynligvis større.

■ Opkonvertering

Hvis renten på realkreditlån stiger, kan en del af obligationsgælden skæres væk ved at omlægge til et lån med højere rente.

Når renten stiger, falder kursen på dit realkreditlån og dermed også restgæld eller obligationsgæld. Efter opkonvertering skal der betales mere i rente, men gælden er mindre.

■ Skrå konvertering

Er kursen på realkreditlånet fordelagtig (altså tæt på eller under 100), vil kurstabet ved at indfri dit lån være lavt. Derfor kan det være et optimalt tidspunkt at omlægge dit lån, hvis du hellere vil have en anden låne-type.

DU KAN VINDE PÅ AT OMLÆGGE REALKREDITLÅN

Med udsigt til en stigende rente her i coronas efterskælv, kan der være penge at hente ved at holde øje med realkreditlånene – lad Agrocura gøre det for dig.



Af Hans Henrik Kjær
Kundechef, finans
7436 5166
hkh@agrocura.dk

Der sker hele tiden en udvikling i renter og obligationskurser, og nogle gange ser vi ret pludselige hop. Det var for eksempel tilfældet for halvdelen af siden, da coronakrisen brød ud i hele verden, og der var stor økonomisk usikkerhed.

Da var det væsentligt at være klar til at handle, for det var kun i kort tid, der var mulighed for at konvertere realkreditlån og dermed nedbringe restgæld og spare renteudgifter.

Agrocura kan hjælpe. Vi har adgang til et program, som følger og overvåger vores kunders realkreditlån – et program, som i mange år har manglet på markedet.

Det næste er, "hvornår" er det man skal tage en evt. gevinst hjem eller f.eks. gå fra variabel rente til fast rente.

Vi har i Fondsmæglerselskabet Agrocura A/S et team af specialister der holder øje med udviklingen og via teknisk analyse kommer med bud på, hvor vi er på vej hen, og hvornår vi har nået toppen eller bunden. Hvornår skal gevinsten tages hjem, og hvornår flytter vi os fra variabel rente til fast rente.

I løbet af det sidste halve år har der faktisk været to muligheder for at tage

kursgevinster hjem. Og det er der en del der har benyttet sig af. Det første "vindue", vi havde, var lige før sommerferien. Her var der ikke så mange, der havde fået lånetilbud hjem, og dermed nåede at agere. De fik så alle chancen igen et par måneder senere.

Der er forskel på, hvordan de enkelte realkreditinstitutter håndterer en konvertering. Nogle skal have givet et egentligt lånetilbud, før de er klar til fysisk at lægge lånet om. Andre

skal man blot kontakte, og de tager aktion med det samme. Det skal man dog være opmærksom på, da der i 14 dage kan ske meget, og dermed kan løbet for en gevinst være kørt.

Med konverteringsovervågningen har vi det store overblik. Vi har mulighed for at lægge forskellige "tagget" ind. Ved store beløb kan blot 3 kurspoint være værd at gå efter. Ved mindre beløb skal der selvfølgelig mere til, inden vi lukker ned. Der er jo omkost-

ninger der skal betales hver gang. Vi har ydermere den mulighed, at når vi er ved at være tæt på at ramme en given kurs, har vi mulighed for at lægge "tagget" på begge sider af kursen, for ikke at få oplevelsen af at en evt. gevinst løber fra os igen.

Ydermere har vi et godt overblik over afdragsfriheden på de enkelte lån. Det betyder, at vi har mulighed for at tage fat i en kunde i god tid for opfølgning på, hvad der skal ske. Skal lån lægges om med nye 30 års lån med afdragsfrihed, eller skal der afdrages. Her er det altid godt at være i god tid.

Også bidrag får vi overblik over. Alene det, at vi lægger rigtig mange forskellige kunders lån ind - fra flere forskellige realkreditinstitutter - giver os et overblik og mulighed for at lave vores egen statistik over tallene og komme med anbefalinger.

Vi er nu i en situation, hvor der er god konkurrence på realkreditmarkedet, og landmænd er igen blevet eftertragtede kunder. Derfor oplever vi, at der er gode muligheder for at få bidragssatsen ned. Med en god forberedelse og med det rigtige afsæt har vi allerede nu hjulpet flere landmænd til ret pæne besparelser.

ET EKSEMPEL PÅ EN OMLÆGNING:

- Udgangspunktet er en kunde med et 1 procent realkreditlån på 15 mio. kr. Det er optaget til kurs 99,5.
- Med en kursforskel på blot 4 kurspoint vil der være en skattefri kursgevinst på 600.000 kr. før omkostninger. Typisk anbefaler vi pt at konverterer til variabel rente. Her vil der så efterfølgende være rentebesparelser – i tiden frem til evt. konvertering til et nyt fast lån.
- Hvis lånet er på f.eks. 1,5 mio. kr., vil 4 kurspoint svare til 60.000 kr. i kursgevinst. Her forsvinder i omegnen af 30.000 kr. i omkostninger. Så ved mindre beløb skal kursforskellen op på 8-10 kurspoint, før konvertering er interessant.
- Vores anbefaling til landmænd, der ønsker en del af deres belåning i fast rente. Forsøg gerne på at samle lån så der er min. 5-6 mio. kr. i fast rente. Så er der noget at arbejde med og der er gode muligheder for løbende skattefrie gevinster.

SEMLER
Agro

HERBORG
En del af Semler Agro A/S

EFFEKTIV OG KONKURRENCEDYGTIG

- med de rigtige løsninger



KONTAKT DIN LOKALE AFDELING OG HØR NÆRMERE

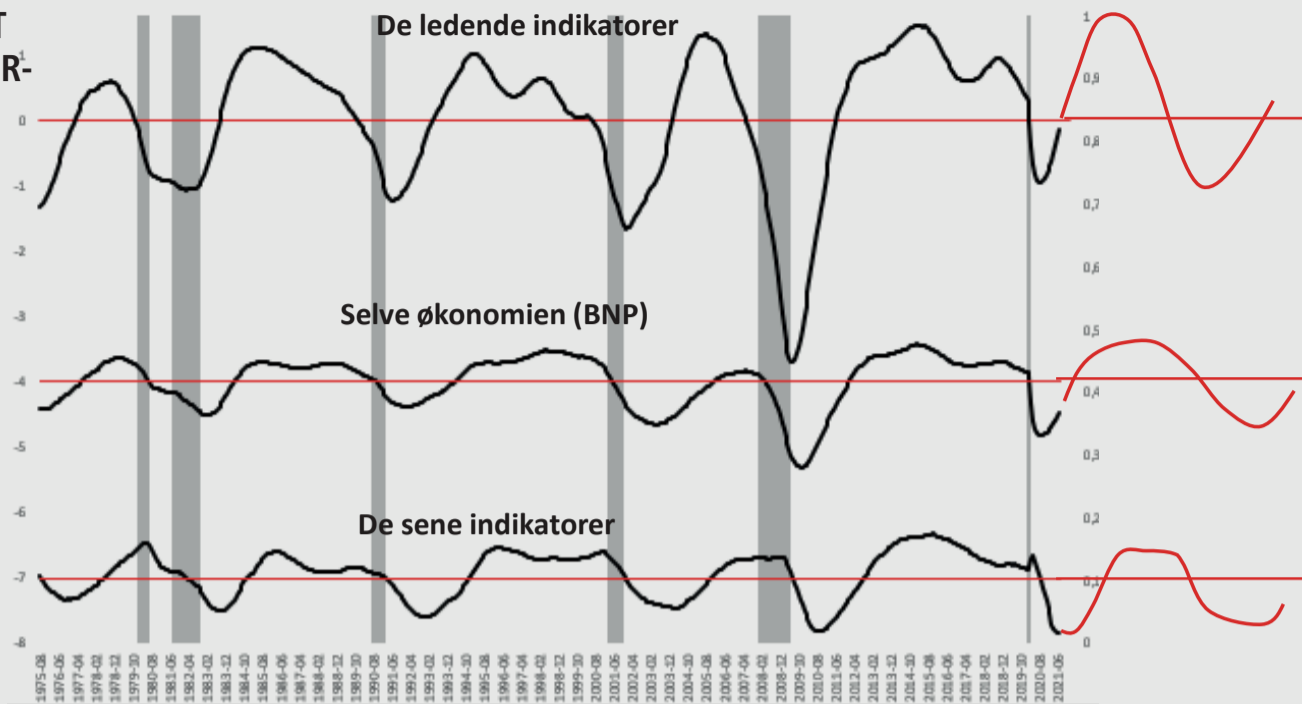
HIMMERLAND 98 65 12 11 BRØNDERSLEV 98 82 13 99 REDSTED 96 70 66 00 VIBORG 86 62 73 22 TRIGE 86 99 55 41
BREDEBRO 74 71 16 71 VEJRUP 75 19 01 22 ODENSE 65 95 12 00 NÆSTVED 55 70 20 10 LOLLAND-FALSTER 54 72 20 00
HERBORG-HERBORG 97 17 28 66 HERBORG-FARRE 75 73 32 11 HERBORG-STRUER 97 89 13 00



KRAMER
on the safe side



LANGSIGTET KONJUNKTUR- MODEL USA



	Opsving antal måneder		Recession antal måneder
OKT 1945	37	NOV 1948	11
NOV 1948		OKT 1949	
OKT 1949	45	JULI 1953	10
JULI 1953		MAJ 1954	
MAJ 1954	39	AUG 1957	8
AUG 1957		APR 1958	
APR 1958	24	APR 1960	10
APR 1960		FEB 1961	
FEB 1961	106	DEC 1969	11
DEC 1969		NOV 1970	
NOV 1970	36	NOV 1973	16
NOV 1973		MAR 1975	
MAR 1975	58	JAR 1980	6
JAR 1980		JULI 1980	
JULI 1980	12	JULI 1981	16
JULI 1981		NOV 1982	
NOV 1982	92	JULI 1990	8
JULI 1990		MAR 1991	
MAR 1991	120	MAR 2001	8
MAR 2001		NOV 2001	
NOV 2001	73	DEC 2007	18
DEC 2007		JUN 2009	
JUN 2009	128	FEB 2020	2
FEB 2020		APR 2020	
APR 2020 ???			
Gennemsnit siden 1854	41	Gennemsnit siden 1854	17
Gennemsnit siden 1945	64	Gennemsnit siden 1945	10
Gennemsnit siden 1982	103	Gennemsnit siden 1982	9

Kilde: National Bureau of Economic Research, NBER

VI HAR ET LANGT BEDRE OPSVING END SIDST

Vi kalder det for "et økonomisk optimum" – hvor væksten mv. bliver højere, men uden af rive renten med opad, idet centralbankerne holder den nede," siger Jens Schjerning, Agrocura.

Flugten væk fra investeringer i penge og obligationer - sammen med en meget lempelig pengepolitik - giver os uomtvistelig et bedre opsving, end det vi så i perioden fra finanskrisen til corona-krisen.

Vi står foran en højkonjunktur, som vil strække sig til ca. 2028 +/- 2 år. Det er tydeligt at se, hvordan BNP, inflationen, arbejdskraften og arbejdsløsheden mv. har det rigtigt godt nu bare ca. 1 år efter corona. Det går så godt, at der er mangel på arbejdskraft i mange virksomheder.

Ud fra vores analyser, kalder vi dette opsving for "et økonomisk optimum" altså hvor væksten mv. bliver højere, men uden af rive renten med opad, idet centralbankerne holder denne nede.

VI HAR SAT TOP VERDENSREKORDER

Økonomien bevæger sig i tendenser. Siden National Bureau of Economic Research, NBER, begyndte at lave beregninger, har et opsving varet 9-10 år. I graf og tabel ses disse opture og nedture.

Vi har lige sat to verdensrekorder. Først har vi haft verdens længste højkonjunktur på 128 måneder fra finanskrisen til corona-krisen.

Dernæst har vi haft verdens korteste recession på bare to måneder. NBER laver ikke den moderne opgørelse af recession med udgangspunkt i to kvartaler med negativ vækst. De tager udgangspunkt i en mere bred ned-



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

gang i beskæftigelse, BNP, produktion, salg mv., og derved kunne en lavkonjunktur også være på bare 2 måneder.

VIDNER TIL STORE STIGNINGER

Hvor længe, det nuværende opsving varer, er et GÆT. Vi kan dog formentligt sige en lille smule om længden. Vores analyse viser, at udviklingen på ejendomsmarkedet har stor betydning for længden af højkonjunktoren. Altså, jo mere knald, der er på prisstigningerne, byggeriet og beskæftigelsen, jo kortere bliver opsvinget. Vi er igen vidner til store prisstigninger på ejendomsmarkedet og det minder meget om perioden i

00'erne. Jo flere år med tocifrede stigninger, jo kortere bliver opsvinget. Som læser kan i selv lege lidt med beregningerne. Højkonjunktoren fra IT-boblen til finanskrisen varede 73 måneder. Bliver det en gentagelse, så slutter opsvinget marts 2026.

MISTER KØBEKRAFT I BANKEN

Vi svømmer i penge. Det er måske et forkert udtryk, men lad mig lige illustrere udfordringen.

Vi har som danske privatforbrugere ca. 1.400 mia. kroner stående kontant i banken svarende til 60 procent af BNP. Hertil kommer hvad erhvervslivet kan bidrage med. Vi betaler rundt regnet minus 1 procent i rente for kontanter. I øjeblikket er den europæiske inflation 3 procent. Det er et øjebliksbillede, og vi ser inflationen falde igen. Derved mi-

ster penge købekraftsværdi på ca. 4 procent om året.

SEDELPRESSEN ARBEJDER

Den europæiske centralbank, ECB trykker 100 mia. euro pr. måned. Dertil kommer, at centralbanken Fed i USA bidrager med 120 mia. dollars pr. måned. Pengemængden bliver enorm, og penge mister værdi. Det skubber til tanken om og kraften bag, at vi skal have faste værdier bag vores kontanter. Derved er der enorm rift om, at placere penge i fast ejendom med dertilhørende store prisstigninger. Efterspørgslen er simpelthen langt større end udbuddet. Vores kontanter søger selvfølgelig ligeledes ind i aktiemarkedet.

TABER PÅ OBLIGATIONER

Ydermere er der rigtig mange, der kigger på deres obligationsbeholdning. Har du en gennemsnitlig beholdning af obligationer, får du et afkast mellem 0 procent og 0,50 procent. Dermed tabes der fortsat købekraft i forhold til inflationsudviklingen. Rigtigt mange kigger på alternative sikre investeringer, der kan erstatte obligationerne. Igen er ejendomsmarkedet et valg, når det gælder alternativer til obligationer, og ofte falder valget også på jord i Danmark. Jord anses stadig som en mere sikker langsigtet investering end boligudlejning jf. vores realkreditinstitutter.

TROR, JORDPRIS TIKKER MED OP

Derved er der også god sandsynlighed for, at jordprisen tikker med opad i hele dette opsving. Det er i min optik ikke bedre indtjening på en hektar jord, der løfter prisen, men derimod, at afkastkravet bliver mindre. Det gælder i øvrigt i hele ejendomsmarkedet. Når vi er oppe imod negative afkast på kontanter og til tider også på obligationer, så søger pengene massivt ind i andre markeder,

hvor afkastet så vil falde, mens aktivet som vi køber, bliver dyrere.

HVORDAN UDNYTTES OPSVINGET?

Der er tendens til, at mange måske allerede nu ser opturen slutter. Det kommer i vores optik ikke til at ske. Den nuværende udvikling vil fortsætte 5-7 år endnu, måske med lidt lavere stigningstakter på ejendomme. Der er kun et eksempel i økonomien, hvor der kommer to recessioner lige efter hinanden, og det er fra starten af 1980'erne. Vi ser en sandsynlighed for, at opsvinget er et gensyn med 00'erne. Denne gang er det for egne penge og ikke nem afgang til lånekapital.

KAMP OM UDLÅNET

Først og fremmest giver værdistigninger en bedre soliditet, som igen medfører lavere bidragssatser og bankmarginaler. Samtidigt er der kamp om udlånet, idet bankerne har masser af indlån, og der er hård konkurrence. Det er med til at få testet dine finansieringsomkostninger, hvilket vi gerne hjælper med.

BESKYT FAMILIEFORMUEN

Den danske stat straffer i princippet generationsskifter i dansk erhvervsliv. Der er f.eks. dødsbøden på 15 procent. Stiger jord f.eks. 50-75.000 kr. i de kommende 5-7 år, bliver det måske vanskeligere at få de unge ind på markedet og dermed at flytte familieformuen til næste generation. Sagt på en anden måde: Ville du gøre noget anderledes i dag, hvis du var sikker på denne jordprisstigning?

Måske skulle børnene i familien allerede i dag få lidt ejerskab af virksomheden og derved beskytte familieformuen bedre.

Summa summarum bliver det spændende at følge udviklingen i højkonjunktoren og forhåbentligt laver vi ikke samme fejl som i 00'erne.

MASSEY FERGUSON PRÆSENTERER:

BORN TO FARM

SIMPLY THE BEST!

EN NY ÆRA AF TRAKTORER

UDVIKLET AF LANDMÆND, TIL LANDMÆND



MF 5S 105-145 HK

FIRE CYLINDRET AGCO POWER™
4.4 LITERS SLAGVOLUMEN
DYNA-4 & DYNA-6

MF 7S 155-190 HK*

SEKS CYLINDRET AGCO POWER™
6.6 LITERS SLAGVOLUMEN
DYNA-6 & DYNA-VT

MF 8S 205-305 HK*

SEKS CYLINDRET AGCO POWER™
7.4 LITERS SLAGVOLUMEN
DYNA-7, DYNA E-POWER & DYNA-VT

MF 6S 135-180 HK*

FIRE CYLINDRET AGCO POWER™
4.9 LITERS SLAGVOLUMEN
DYNA-6 & DYNA-VT

*) Udvalgte AGCO Power™ motorer har EPM boost som giver op til 30 hk ekstra afhængig af model/motorstørrelse, plus højere drejningsmoment når det virkelig kræves!

MF S-SERIEN | 105 – 405 HK

UKOMPLICEREDE, DRIFTSSIKRE OG INTELLIGENTE MASKINER – SKRÆDDERSYET TIL DINE BEHOV!

Den nye MF S-serie er en helt ny æra af traktorer skabt til dig, der ønsker det bedste, og som stiller høje krav til effektivitet, komfort og ergonomi til de lange arbejdsdage og kræver den nyeste teknologi for at optimere arbejdet, maksimere produktiviteten og øge rentabiliteten.

Modellerne i MF S-serien byder på særdeles dynamisk ydeevne og pålidelighed, klasseførende transmissioner, suveræn trækraft og stærk hydraulik til optimering af dine redskabers kapacitet og kan desuden udstyres med den nyeste teknologi til SmartFarming og præcisionsdyrkning.

TAG DIT NÆSTE SKRIDT MOD EN NY ÆRA AF KRAFT, PRÆCISION OG DRIFTSSIKKERHED
– PLUS LAVT BRÆNDSTOFFORBRUG OG SIKKER TRÆKKRAFT UNDER ALLE FORHOLD!

Kontakt din lokale Massey Ferguson forhandler allerede i dag og hør meget mere om de nye traktormodeller i MF S-serien eller se mere på masseyferguson.dk

MF S-serien – et enkelt og ukompliceret valg!

DEN NYE MF 8700 S STAGE 5 – MOTORKRAFT, DESIGN & TEKNISK KVALITET

De kraftigste traktorer, Massey Ferguson nogensinde har fremstillet, med ultimativ komfort, kraft og lave driftsomkostninger.

MF 8700 S 270-405 HK*

SEKS CYLINDRET
AGCO POWER™
8.4 LITERS
SLAGVOLUMEN
DYNA-VT



MASSEY FERGUSON® er et globalt varemærke under AGCO Corporation.



WWW.MASSEYFERGUSON.DK





Ved at udlicitere de opgaver som ikke har med malkekøerne at gøre, betyder at vi får frigivet tid til at kunne fokusere på vores kerneopgave – nemlig at få køerne til at producere mere mælk” fortæller Gerth Petesen (tv.).

TÆT SAMARBEJDE GIVER RO PÅ RÅVAREPRISERNE

På Årslevgård Landbrug er man ikke bange for at tænke i nye retninger for mælkeproduktionen, bl.a. ved at udlicitere mange opgaver. Siden marts 2021 har Agrocura assisteret med rådgivning af råvaredisponeringerne.

Hos Gerth Petersen i Varnæs ved Aabenraa er der fokus på at optimere driften og at få uddelegeret alle de opgaver der ikke er relateret direkte til de 500 malkekøer på ejendommen. Det afspejler sig bl.a. ved at man sælger alle kalve efter tre uger og i stedet indkøber kælvkvier fra andre besætninger og dermed helt undgår at forholde sig til pasningen af ungdyrene. En lokal maskinstation varetager alt arbejde i forbindelse med marken, og selve disponeringen af råvarer har Gerth valgt at udlicitere til Agrocura.

”Ved at udlicitere de opgaver som ikke har med malkekøerne at gøre, betyder at vi får frigivet tid til at kunne fokusere på vores kerneopgave – nemlig at få køerne til at producere mere mælk” fortæller Gerth Petersen og medgiver at man har valgt en lidt anden strategi på Årslevgård Landbrug.

Selvom han kun har ejet Årslevgård Landbrug siden marts 2021, har han stor erfaring med mælkeproduktion, da han sideløbende ejer virksomheden Milcotec, der har specialiseret i salg og formidling af udstyr til mælkeproduktion.

Inden købet havde Gerth været på ud-kig efter den rette ejendom at investere i og bruge som demonstrationslandbrug for Milcotecs produkter. Et relativt nyt staldanlæg med en god logistik og mulighed for udvidelse var nogle af de faktorer, der tiltalte ham ved ejendommen. At han også havde et mere indgående kendskab til ejendommen igennem den tidligere ejer Jørn Friis Møller var et plus ved Årslevgård Landbrug. Jørn er i dag ansat som driftsleder og varetager den daglige drift i tæt parløb med Gerth.

”At Jørn ville følge med som driftsleder var endnu et plus ved ejendommen, og vi har siden starten formået at løfte potentialet ved køerne betydeligt” beretter Gerth og bekræfter dermed at strategien med fuldt fokus på mælkeproduktionen har været den rette.

UVILDIG RÅDGIVNING FRIGIVER TID

I en mælkeproduktion med 500 køer ryger der en del korn, rapskager og soja igennem gården. Da hovedparten af de 160 hektar, som hører til Årslevgård Landbrug, anvendes til grovfoderproduktion, skal der årligt indkøbes store mængder råvarer. Det giver anledning til en del overvejelser omkring

handelsstrategien, for det er ikke altid let at ramme plet på priserne. Derfor har Gerth fra starten valgt at inddrage professionel sparring i forbindelse med at foretage råvaredisponeringerne på Årslevgård Landbrug.

”Vi har et rigtig godt samarbejde med råvarerådgiver Henrik Andresen fra Agrocura, der hjælper os med at time købene og sammenligne priser på tværs af firmaerne”, forklarer Gerth Petersen og supplerer af Henrik Andresen.

”Jeg taler jævnligt med Jørn og Gerth om, hvad der rører sig på råvaremarkedet, og sammen vurderer vi, hvornår det er fornuftigt at disponere vores handler,” lyder det fra råvarerådgiveren.

I de senere år er råvaremarkedet blevet mere volatilt, og timingen af råvaredisponeringerne bliver derfor mere og mere aktuel i optimeringen af bundlinjen.

ØKONOMISKE FORDELE

Samarbejdet med Agrocura er tilpasset så det er Henrik Andresen, der står for kontakten til grovvarerelskaberne og sender råvarehandlen i licitation. Det tætte samarbejde betyder, at man kan tænke langsigtet.

”Vi er allerede ved at planlægge købet af korn for høsten 2022, hvor vi planlægger at handle med andre landmænd. Vi arbejder målrettet på at have dækket os så langt frem i tiden, og gerne 1 ½ år i fremtiden” lyder det samstemmende fra de tre.

Indhentning af tilbud sker typisk i forlængelse af en anbefaling fra Agrocura, og oftest indhentes der tilbud fra 2-3 grovvarerfirmaer for at sammenligne priser. Selvom markedet er effektivt, er erfaringen, at man opnår bedre handelspriser ved denne løsning.

ÅRSLEVGÅRD LANDBRUG

- 500 malkekøer i løsdriftsstald
- 12.500 kg EKM mælk
- Alle kalve sælges efter 3 uger og køber i stedet kælvkvier.
- 7 ansatte
- 160 hektar med græs, majs, korn og skov – maskinstation klarer markarbejdet



Nøje afstemt. Høstsystemer fra CLAAS.

Når man arbejder i landbruget dagligt, har man brug for mere end et robust arbejdsredskab. Man har brug for teknik, som man kan lide at arbejde med. Teknik, som også fungerer pålideligt under langvarigt og vanskeligt arbejde, og man har brug for høstsystemer, som uden videre supplerer hinanden.

Men det er ikke kun maskinener, som sikrer kvaliteten. Rundt i Danmark er der CLAAS forretninger med kompetent personale, som året rundt sørger for en god service til CLAAS kunder med salgsvejledning, service og reservedele.

danishagromachinery.dk

Danish Agro

CLAAS

Michael (tv.),
Heine (midt) og
Henry (th.) dri-
ver sammen
virksomheden
I/S Kuhr, Hede-
gård ved Rød-
kærøbro.



FLERE DRIFTSGRENE SKABER BEHOV FOR OVERBLIK



Af Naja Klaus
Kommunikation og
markedsføring
2891 1031
naja@agrocura.dk

I/S Kuhr, Hedegård er en større, moderne landbrugsvirksomhed med malkekøer, energiproduktion, slagtesvin og planteavl. Med mange forskellige driftsgrene kan det være svært for udefrakommende at skabe et overblik over virksomhedens gang, aktiviteter og ansvarsområder. Derfor er et præsentationsmateriale fra Agrocura er et godt værktøj.

Hos I/S Kuhr, Hedegård ved Rødkærøbro, var tilfredsheden med bankforbindelsen dalet støt over en længere periode.

Den store landbrugsvirksomhed med mange driftsgrene søgte efter løsninger, der kunne få banken til at se på virksomheden med andre øjne.

"Vi synes ikke, vi blev behandlet ordentligt ud fra de nøgletal og regnskabstal, vi kunne fremvise. Det hele gik lidt i baglås, så vi måtte finde nogle uvildige eksperter til at hjælpe os videre," fortæller Heine Kuhr, der er mælkeproducent og sammen med sin bror Michael og deres far Henry Kuhr driver I/S Kuhr, Hedegård.

PRÆSENTEREDE VIRKSOMHEDEN

En artikel i Landbrugsavisen pegede dem i retning af Agrocura, hvor et møde med cheføkonom Jens Schjærning og direktør Hans Vigen afdækkede virksomhedens behov for at få udarbejdet et professionelt præsentationsmateriale.

Netop denne løsning viste sig at være den rette for virksomheden, der med materialet imponerede banken.

"Det er et super materiale, som beskriver vores virksomhed godt. Præsentationen kan nemt sendes rundt i banken til de ansvarlige i afdelingen og skaber dermed et hurtigt og fyldestgørende overblik over vores forretning og dens aktiviteter," fortæller Heine Kuhr.

Kombinationen af virksomhedens stærke produktion i helhed og præsentationsmaterialet fra Agrocura resulterede i et skifte mellem to bankafdelinger i Nykredit. Nu bliver de mødt af en afdeling, der ser positivt på deres virksomhed og de ønsker, de har for fremtiden.

"Nu er det nogle rigtigt behagelige bankfolk, vi har fået, og det hele kører bare mere smidigt," fortæller Heine.

I/S Kuhr, Hedegård fik med skiftet også forhandlet en skarp bidrags-sats på plads med besparelser, der kan mærkes på bundlinjen.

MERE END EN REGNSKABSOVERSIGT

Præsentationsmaterialet giver ikke bare banken et her-og-nu billede af virksomhedens økonomi, men skaber også et indblik i, hvor den er nu, og hvad den arbejder hen mod.

"Prospektet formulerer meget godt, hvor vi vil hen, hvad vi tænker om udfordringerne i dansk landbrug, og hvordan vi vil prøve at kigge ind i dem og håndtere dem," fortæller Heine Kuhr og uddyber, at I/S Kuhr, Hedegård arbejder ud fra et proaktivt perspektiv og allerede nu begynder at fremtidssikre forretningen ved

at lægge planer for renovering og om-lægning af driften. En proces, der godt kan tage længere tid og kræve eksterne samarbejdspartnere. Også her kan præsentationsmaterialet anvendes.

"Det, at man kan få sin samarbejdspartner med på vognen tidligt i forløbet, vidner også lidt om, at man mener det seriøst," siger Heine Kuhr.

UVILDIG OG ÆRLIG RÅDGIVNING

Samarbejdet med Agrocura om udarbejdelsen af præsentationsmaterialet har været en god oplevelse for ejerne af I/S Kuhr, Hedegård. For selv om virksomhedens egen økonomirådgiver havde tilbudt at udarbejde et lignende materiale, er Heine Kuhr glad for, at valget faldt på Agrocura. Her blev der brugt god tid og stillet de rigtige spørgsmål.

"Det føltes som om, der var god tid til rådighed. Den tid, der skulle til for at gøre det færdigt og udarbejde det rigtige billede af virksomheden," siger han og tilføjer:

"Det er godt med en partner, der kan hjælpe én i gang, og som snakker det samme sprog. En, der kommunikerer med landmanden på hans måde."

EN LÆRERIG PROCES

Samarbejdet har ikke kun været til gavn for eksterne samarbejdspartnere. Også internt har det sat nogle nye tanker i gang.

”På et tidspunkt havde jeg den holdning, at alt den der bløde snak fik man ikke så meget ud af. Det var kun de hårde tal, som bankerne ville kigge på. Men nu kan jeg godt se, at alt det andet ikke skader,” fortæller Heine, der også mener, at der er kommet mere fokus på fremtiden:

”Vi har aldrig snakket SÅ meget om, hvor vi gerne vil hen, for ofte har man noget mere aktuelt, man skal snakke med sin bank om. Så det der med, at man lige åbner op og drømmer lidt mere derudaf, det er vigtigere, end vi før har tænkt,” konkluderer han.



TRYGHED I BESLUTNINGER

Udover samarbejdet om præsentationsmaterialet har I/S Kuhr Hedegård tegnet et Focus + abonnement hos Agrocura. En aftale, der ifølge Heine skaber tryghed og sikrer, at beslutnin-

ger tages på oplyste grundlag.

”Det sidste halve år har vi brugt dem virkelig meget, for råvaremarkedet er blevet så volatilt. Man kan hurtigt blive fanget på det forkerte ben,” fortæller han og fortsætter:

”Når man selv har læst noget, hørt noget fra nogen og set noget i medierne, kan man få det bekræftet. Og Agrocura kan typisk også uddybe. Så bliver man mere tryk, når man lige har hørt det fra dem også,” siger Heine Kuhr.

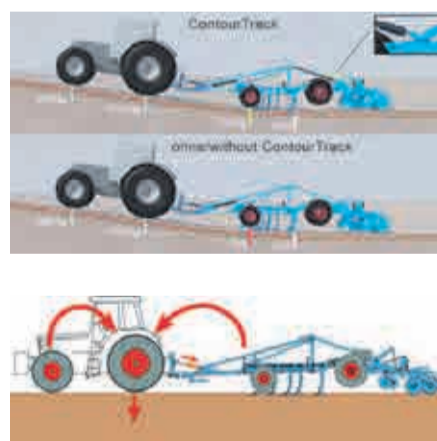
Hos I/S Kuhr, Hedegård er innovation og miljø højt på dagsordenen. I baggrunden ses både deres unikke malkekarrusel og deres biogasanlæg, hvor gyllen fra køerne bliver til energi.



Liftmonterede og bugserede plove fra 2 til 12 fure



Effektiv og kompromisløs såteknik



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



Kompaktallerkenharver fra 3 til 16 arbejdsbredde



The Agrovision Company

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

De, der har fulgt med i vores anbefalinger og analyser, vil derfor også vide, at vi det forgangne år har haft et godt øje til de mere cykliske aktier og nærmere bestemt value-aktier.

Foto: Colourbox

STRATEGISK SET BØR VI EJE AKTIER

Agrocura har fået grønt lys fra Finanstilsynet til at handle værdipapirer på vegne af kunderne ud fra en på forhånd fastlagt risikoprofil.



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

Det er åbenlyst, at en negativ rente og inflationen æder vores kontanter.

Men vi har derudover yderligere argumenter for strategisk set at eje aktier.

Afkastene i aktier her i 2021 er, i skrivende stund, tocifrede, og bredt set ser aktierne stadig ud til at være prissat attraktivt i forhold til renteniveauet (det såkaldte earnings yield).

Dernæst har vi taget hul på et konjunkturmæssigt nyt opsving, hvor virksomhederne de forgangne kvartaler har formået at løfte deres indtjening pænt efter corona. Trods en igangværende kinesisk opbremsning, er vi fortrøstningsfulde omkring, at de kinesiske kreditimpulser drejer rundt og en lempelig global finanspolitik vil være drivkraft til en længerevarende konjunkturfremgang.

Som altid er der dele af markedet, der ser ud til at have en anstrengt pris-sætning, mens andre dele af markedet for os ser mere attraktivt ud. De, der har fulgt med i vores anbefalinger og

analyser, vil derfor også vide, at vi det forgangne år har haft et godt øje til de mere cykliske aktier og nærmere bestemt value-aktier.

OVERVÆGT AF AKTIER

Et næsten enstemmigt finansielt marked løb i første kvartal af 2021 i netop den retning og sørgede for et sublimt afkast til disse aktier. Siden har afkastene været mere moderate, og markederne føler sig ikke længere helt overbeviste. Konjunkturforløbet, den lempelige finanspolitik og den politiske dagsorden med grøn omstilling gør dog, at vi stadig er tilhængere af en overvægt i cykliske aktier og value-aktier. Det er fortsat der, vi vil lægge vores spareskillinger.

Af samme årsag som de tre førnævnte argumenter ser vi også positivt på aktiernes udvikling i årene frem. Korrektioner på 5-10 % og mindre økonomiske opbremsninger, som uden tvivl vil komme, vil derfor i vores perspektiv være opkøbsmulighe-

der, vi kan bruge til at komme ind på markedet.

GRØNT LYS TIL INVESTERINGER

Investeringsrådgivning er noget vi i Agrocura har praktiseret igennem en årrække i forskelligt format. De senere år er det blevet én af hjørnestenene i vores forretning, som vi nu er klar til at løfte op på et nyt niveau. Vi har derfor netop lanceret et nyt forvaltnings-setup, hvor vi via en fuldmagt kan handle på vegne af vores kunder og smidigt eksekvere på den strategi, der er lagt.

Dette setup er noget, vores kunder har efterspurgt, og derfor er vi både glade for og stolte over det grønne lys fra Finanstilsynet til endeligt at kunne yde denne service.

Via vores partner bank, Saxo Bank, vil vi kunne købe og sælge værdipapirer for vores kunder, ud fra en i forvejen aftalt risikoprofil og under hensyntagen til kundens ønsker og behov. Handlen med værdipapirer foregår

som udgangspunkt i passive ETF'er, hvor målet er at følge de enkelte risikoprofilers sammenligningsindeks og med minimale omkostninger.

MINDST MULIGE OMKOSTNINGER

Udvælgelsen af fonde sker, som nu, efter vores konjunkturmodeller og analyser, hvor en del af porteføljen tvistes efter trends og tendenser. Hovedfokus er dog at være en del af markedet til mindst mulige omkostninger, hvorfor den forventede ÅOP for alle vores investeringsløsninger ikke bliver højere end 1 %.

Vi er overbeviste om, at vi med dette setup kan hjælpe kunder og potentielle kunder endnu mere end tidligere. Vi stiller hellere end gerne op til møde, webmøde og konference, hvis produktet kunne være noget for dig. På vores hjemmeside er der yderligere info om setup'et, så tøv ikke med at kontakte os

KEND DINE NØGLETAL OG RISIKOVILLIGHED VED HANDEL MED RÅVARER



Af Anders Mortensen
Råvareanalytiker
7436 5045
amo@agrocura.dk

2021 vil blive husket for corona, men også et usædvanligt vejr, utrolig store prisudsving på råvarer og generelt høje priser. De store prisudsving ser ud til at fortsætte ind i 2022. Derfor bliver det igen vigtigt at kende sin risikovillighed og hvilke niveauer, man skal agere på.

I år har det været sælgers marked langt mere, end det har været købers marked, når det gælder råvarer.

Vi oplevede langt hen ad året et "normalt år" med høje priser i foråret og et begyndende høstpres i juli. Det begyn-

dende høstpres blev dog hurtigt afløst af endnu højere priser grundet udfordrende vejr halvanden måned i træk samt overraskende nedjusteringer i produktionen i store eksportlande.

Samlet set for året vil der med udgangspunkt i nuværende tilgængelige informationer fortsat blive trukket på lagrene, og vi må forvente utrolig store udsving i priserne gennem vinteren og foråret. Det betyder også, at muligheder vil komme og gå i et rivende tempo for både købere og sælgere.

IKKE KUN TOPPRIS ER INTERESSANT

For mange landmænds vedkommende er det forventningen, drømmen og håbet, at når man sælger/køber sine råvarer, så sker det på det absolut bedste niveau. Med de store udsving, og de store risici, som vi oplever, er det utrolig farligt med fornævnte forventninger. For det at agere i råvaremarkederne er ikke det samme, som at agere med eksempelvis aktier.

Udvikler værdien af en aktie sig ikke

som du forventer, kan du typisk lade aktien ligge i forventning om forbedringer. Ikke at det er en garanti for at aktiens værdi forbedres, men muligheden er der. Når vi snakker råvarer, er der en udløbsdato, idet der er tale om et fysisk produkt med begrænset levetid. Det vil sige, at i et begrænset tidsrum har det en konsekvens, hvis du afdækker din råvare prismæssigt, men det har også en konsekvens, hvis du ikke afdækker til givne niveauer!

DEN LANGE NÆSE

Det betyder, at i jagten på de bedste priser kan man hurtigt komme til at stå med en lang næse og et "håb" om, at den gode pris vender tilbage. Derfor er det utrolig vigtigt at have gjort sig klart, hvornår man er tilfreds eller som minimum skal foretage delafdækninger. Det er ingen nem opgave, og den bliver ikke nemmere af, at vi som mennesker af natur hele tiden vil have mere.

Og det bliver slet ikke nemmere af,

at landmændenes virksomheder bliver mere og mere komplekse. Det kræver derfor et godt overblik for at kunne træffe beslutninger, der fungerer for den enkelte bedrift.

AGROCURAS RÅVAREOVERBLIK

Vi skal væk fra individuelle regneark, der er for tidskrævende at benytte, og som er for svære at udnytte i en travl hverdag. Derfor er Agrocura i gang med at udvikle en platform, der skal skabe overblik og gøre landmænd mere agile i usikre markeder. Landmanden skal nemt have adgang til sin historik og sit budget. Ved at bruge disse værktøjer skal landmanden kunne vurdere, om aktuelle priser skal udnyttes til at fjerne risiko for bedriften.

Platformen er endnu et spadestik, der skal hjælpe landmanden med at tage udgangspunkt i sin egen bedrift og egen økonomiske situation for det er den, der skal i fokus. Ikke naboens situation, som "altid" er bedre.

DIREKTE SALG OG LEVERING

NÅR KUN DET BEDSTE ER GODT NOK!

Roefrø til foder-, energi- eller sukkerroer.

Bedste kvalitet - bedste økonomi.



Sorten STARLING

Nr. 1 i Landsforsøgene til
Foder og Bioenergi



SESVANDERHAVE

sugar beet seed

WWW.SESVANDERHAVE.COM

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

... VI HAR GEMT DET BEDSTE TIL SIDST



100% GENNEM-
SİTİGHED

100% İNDLEVELSE &
ENGAGEMENT

97,4% SALGS-
SİCCES

Personligt engagement og succesfulde resultater

- 🐔 Vi har mange års erfaring og har opbygget et stærkt netværk
- 🐔 Vi ved, at hvert landbrug er forskelligt. Derfor tilpasser vi proces og indsats herefter.
- 🐔 Vi sælger over 40 % af vores emner uden markedsføring. Diskret og fortroligt.



Kontakt os allerede i dag for en uforpligtigende snak omkring markedet eller dine muligheder for salg - både med og uden markedsføring

Bent

Carina

Troels

Tlf. 3045 3332 // 3056 3426 // 2143 2585

Psst....
Hold ørerne åbne.
Hanan galer snart
om vores nyeste
tiltag:

AJOUR

