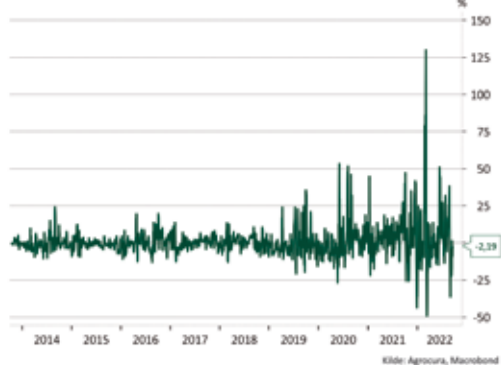


%-vis ugentlige udsving i gaspriserne



Inflation Europa



Hvede, Raps, Sojaskrå, Indeks = 01.01.2020 = 100



13. udgave - Efteråret 2022

Fondsmæglerselskabet

agrocura

Udsendt i
16.000
eksemplarer

**PÅ VEJ UD PÅ SIT
LIVS EVENTYR
- SAMMEN MED 36.000
ØKOLOGISKE HØNS**

UNGT PAR TRODSE KONJUNKTUREN

LÆS SIDE 8

**PAUL-CHR. KONGSTED:
BESTYRELSEN
STYRKER SELVEJET
I DIT LANDBRUG**

Læs side 4-5



**JENS SCHJERNING:
RECESSION
ELLER EJ?**

Læs side 6

VALIDITETEN SOM FONDSMÆGLERSELSKAB BEGYNDER AT SLÅ IGENNEM

At være fondsmægler er et kvalitetsstempel, som sikrer dig som kunde kvalitet, uvildighed og sikkerhed.



Af Hans Vigen
Direktør
2961 1813
hvi@agrocura.dk

EN NY VIRKELIGHED

I løbet af det seneste år er verden vendt på hovedet, hvilket har bragt konjunkturer og markeder ud i ekstremt store udsving. Råvarepriser og kurser, som vi for blot et år siden havde slået hen som det rene vanvid er nu en realitet. For nogle giver det nye muligheder, mens det for andre blot giver endnu flere grå hår.

De udsving som vi dagligt er vidner til både på råvare- og finansmarkederne, giver helt naturligt anledning til mange spekulationer omkring fremtiden for den enkelte. Disse spekulationer kan vi tydeligt mærke til vores arrangementer, hvor vi gang på gang sætter nye rekorder i deltagerantal. Vi er meget taknemmelige og ydmyge over denne opbakning.

FONDSMÆGLERGODKENDELSEN ER DIT KVALITETSSTEMPEL

Siden november 2019 har Agrocura været godkendt Fondsmæglerselskab. For menigmand kan ordet måske virke lidt abstrakt, men effekten er ikke til at tage fejl af. Fondsmæglergodkendte selskaber er underlagt Finanstilsynets kontrol, der stiller store krav til dokumentation og kendskab til den enkelte kundes forhold, og derfor er godkendelsen din sikkerhed for professionel og lovlig rådgivning af høj kvalitet.

Godkendelsen er ikke kommet af sig selv og har krævet store investeringer i digitalisering, licenser og udvikling af nye IT-systemer – men nu begynder indsatsen også at bære frugt. Vi oplever en støt stigende tilgang af nye kunder, som aktivt tilvælger os på grund af vores godkendelse.

I efteråret 2021 blev vores licens udvidet, så vi kan handle værdipapirer på fuldmagt.

”SELVOM AGROCURA I 2022 KAN FEJRE SIN 12-ÅRS FØDSELSDAG, SÅ ER VORES REJSE FØRST FOR ALVOR BEGYNDT.”

Investeringerne sker med baggrund i vores økonomiske analyser og modeller, og primært via brede indeksfonde. Udvidelsen af licensen betyder også at vi kan assistere såvel råvarehandlere som købere med at risikostyre deres råvareindkøb enten via optioner eller futures.

For nogle kan disse instrumenter vække dårlige mindelser, men netop her er Fondsmæglergodkendelsen afgørende, da det er din sikkerhed for at værktøjerne anvendes lovligt og korrekt. Til gengæld giver det dig unikke muligheder for at risikostyre din virksomhed i et volatilt marked.

SPIRENDE OPTIMISME

Når jeg bladrer igennem denne avis, kan jeg ikke lade være med at blive fyldt med en god portion optimisme på erhvervets vegne, og en tro på at fremtiden tegner lyst for landbruget. Unge mennesker med mod på fremtiden, og på at investere i dansk landbrug er en rød tråd gennem hele avisen.

Hos Agrocura er vi klar til at assistere hvad enten det drejer sig om risikostyring af råvarehandler, optimering af finansieringen eller pleje af formuen. Vi tilpasser os løbende, og kan garantere at vi ikke er færdige med at komme med nye tiltag.

NYE EJERE

Også på de indre linjer har 2022 været begivenhedsrig. Efter at have været en del af LandboSyd-koncernen siden 2010 blev det i år tid til at Agrocura skulle begive sig ud på sin egen selvstændige rejse.

Den nye ejerkreds er bestående af investor Søren Hoelgaard Justesen, cheføkonom Jens Schjerning og undertegnede. På trods af at vi er flyttet i nye lokaler er basen fortsat Aabenraa, mens vores rådgivninger breder sig ud i alle afkroge af kongeriget.

Selvom Agrocura i 2022 kan fejre sin 12-års fødselsdag, så er vores rejse først for alvor begyndt. Vi kan kun sige at det bliver en spændende rejse, som vi begiver os ud på.

God læselyst



HJÆLP TIL RÅVARE-DISPONERING GIVER RO I HVERDAGEN

Et volatilt råvaremarked, som vi har haft det sidste år, kan få store økonomiske konsekvenser, når en råvare er disponeret på et uheldigt tidspunkt.

2022 kommer til at gå over i historiebøgerne med store prisudsving på alle råvarer. Siden krigen startede i Ukraine d. 24. februar, er markedet kun blevet endnu mere volatilt. På blot en dag kan en råvare stige eller falde 10-20 kr./hkg, når der f.eks. kommer en markedsnyhed omkring produktion, forbrug, eksport vejrforhold m.v. som ændrer forholdene. Det gør det til et ekstremt vanskeligt marked at operere i.

SAMARBEJDE OM RÅVARESTRATEGI

Uanset produktionsgren – om det er grise, køer eller fjerkræ, så er hverdagen ofte travl i en landbrugsvirksomhed, og med mange forskellige gøremål. Derfor bliver det at følge med i råvaremarkederne ofte til en begivenhed, der finder sted ud på de sene timer – hvis altså vi lige husker det. Det betyder ofte et manglende fokus på prisudviklingen på råvarer og ikke mindst timing for afdækning. Med det marked vi har oplevet i 2022, indebærer det ofte at bundlinjen flytter sig med flere hundrede tusinder kroner eller endda endnu mere afhængig af produktionsstørrelsen.

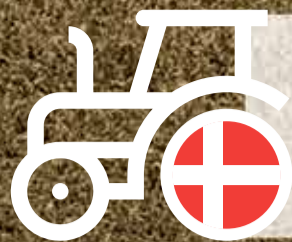
Siden 2010 har vi i Agrocura fulgt råvaremarkederne tæt, og bruger hver dag mange timer på at følge med i, hvad der sker på den internationale scene, samt hvilke konsekvenser det har for råvarepriserne. Denne viden og erfaring har vi videregivet til vores kunder løbende gennem nyhedsbreve, markedscommentarer, podcast og webinarer – men i 2022 har vi tilføjet endnu et ben – nemlig at vi varetager dine råvaredispositioner. Ved at udlicitere dit forbrug af råvarer, får du frigivet tid til at kunne fokusere på andre kerneområder i din virksomhed.

Aftalerne om råvare disponering tilpasses til den enkelte kunde afhængigt af behovet. Typisk starter vi ud med i fællesskab at aftale en råvarestrategi, så alle parter klart får defineret hvem der gør hvad – og ikke mindst hvornår vi gør det. Råvarestrategien er ofte også operationel og kan bl.a. indeholde en plan for, hvilke grovvareselskaber der får tilsendt licitationen.

På den måde sikrer råvarestrategien, at vi får ageret i markedet. Derudover indeholder aftalerne også en løbende dialog og opfølgning, hvilket vi oplever giver en stor ro for den enkelte kunde.



Af Henrik Andresen
Kundechef, Råvarer
2147 7326
hea@agrocura.dk



Testet og værdsat
af danske landmænd

0,75 L

Balaya®

Anvend Balaya på fanebladet i stadie 39



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



LÆS MERE ↗

 **BASF**

We create chemistry

Plantebeskyttelsesmidler skal anvendes på forsvarlig måde. Læs altid etiketten og oplysninger om produktet før anvendelse. Vær opmærksom på de advarselssætninger og advarselssymboler, der fremgår af etiketten. Medlem af Dansk Planteværn.



Kalvestald hos
Tranbjerg Østergaard
A/S

BESTYRELSEN STYRKER SELVEJET I DIT LANDBRUG

Selvejet i landbruget bliver i disse år styrket, når ejere af landbrug etablerer professionelle bestyrelser. Ejer og ledere i et moderne landbrug skal i dag håndtere betydelige potentia-ler, store kapitalbindinger og mange udfordrin-ger. Afgørende er derfor et forpligtende og tæt netværk af kompetencer, som der kan trækkes på. En professionel bestyrelse er netop dette tætte og brede kompetence netværk – der kan styrke beslutninger og dermed styrke selvejet i danske landbrug.

TRANBJERG ØSTERGAARD A/S – STÆRKE ERFARINGER MED EN PROFESSIONEL BESTYRELSE

Tranbjerg Østergaard A/S er et landbrug der har rigtig gode erfaringer i samarbejdet med en bestyrelse. Tranbjerg Østergaard A/S er de seneste 10 år udviklet til et solidt og velindtjenende landbrug i Årre ved Varde. Virksomheden, der ejes af familien Kristian Sørensen og Mette Klit, producerer årligt 4.000 kalve. Yderligere har virksomheden et større jordejerskab og halvpert i driften af en mælkeproduktion på 240 årskøer.

I forbindelse med generationsskiftet mellem Kristian Sørensen og Kristians far, Jens Sørensen, blev virksomheden konverteret til et A/S. Der blev her skabt en bestyrelse, der kunne

hjælpe dem i udviklingen af virksomheden frem mod og efter det endelige generations- skifte. Bestyrelsen har været med til at kvalificere mange beslutninger på rejsen fra 1000 kalve frem til de i dag 4.000 kalve. Og her var bestyrelsen en vigtig brik i både gennemførelsen af generationsskiftet og konverteringen af virksomheden, fra personligt ejet til A/S selskabsstruktur.

Kristian fortæller, at styrken i den professionelle bestyrelse bl.a. ligger i;

- At overvejelser om eksempelvis organisering, investeringer, finansieringer og overordnet drift dokumenteres og udsættes for en grundig dialog, inden der tages endelig stilling. Det giver bedre beslutninger – til gavn for virksomheden og ejer.
- At du som ejer og direktør har sparringspartnere, der kender virksomheden. Det gør at du hurtigt kan få nuanceret og løst potentia-ler og udfordringer.
- At tilliden øges hos leverandører – herunder også de finansielle leverandører – idet de ved, der er flere ansvarlige omkring virksomheden.

Arbejdet i bestyrelsen har udviklet sig over årene. Hvor bestyrelsesdialogerne de første år var mere produktionsorienterede, så arbejder bestyrelsen i dag langt mere med virksomhedens strategi og organisering, samt strukturer og risikostyring.

Kristian Sørensens hustru Mette Klit anfører, at også for familien omkring en virksomhed har det stor værdi, at der er en professionel bestyrelse. Mette har naturligvis stor tillid til virksomheden og sin ægtefælle Kristian. Det skaber dog en ekstra tryghed at vide, at man ikke står alene med beslutninger, fortæller hun. Det er trygt at vide at planer og udfordringer behandles professionelt af en bestyrelse og at der her vil blive skabt løsninger, der sikrer at virksomheden på ansvarlig vis kan arbejde for en ambitiøs forretningsstrategi.

DE GODE RÅD

Mette og Kristians gode råd omkring bestyrelser i landbrugsvirksomheder er bl.a.;

- En professionel bestyrelse giver dig ekstra kraft til udvikling af din virksomhed.
- Skab en bestyrelse med overvægt af eksterne kompetencer - også kompetencer



Af Paul-Chr. Kongsted
Professionelt bestyrelsesarbejde
2080 1080
pck@agrocura.dk

NÅR KUN DET BEDSTE ER GODT NOK!

Roefrø til foder-, energi- eller sukkerroer.

Bedste kvalitet - bedste økonomi.

Sorten
STARLING

Nr. 1 i Spirehastighed



SESVANDERHAVE

sugar beet seed



WWW.SESVANDERHAVE.COM

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

Faktaboks - Tranbjerg Østergaard A/S

- Tranbjerg Østergaard A/S drives i en selskabsstruktur med holdingselskab, driftsselskab og professionel bestyrelse.
- Virksomheden producerer årligt 4000 kalve og 200 kvier.
- Virksomheden ejer 600 ha der drives i Meldhede Mark ApS sammen med nabo.
- Virksomheden har fokus på ledelse, balance og ordentlighed – i både daglig drift og økonomi.

udenfor landbruget. Søg i dit netværk – og via dine rådgiveres netværk. Vælg ikke blandt dine nære relationer – det er afgørende at bestyrelsen ikke udgør rygklappere, men et "neutralt" forum.

- Bestyrelsen skal arbejde med overordnet værdiskabelse via strategi, ledelse og risikostyring. Ikke via detail beslutninger i driften – populært sagt ikke at fokusere på, om traktoren er blå eller rød.

- En væsentlig del af værdiskabelsen ligger mellem bestyrelsesmøderne. Det er her aftalte indsatser gøres og nye indsatser gøres klar til beslutning.

BESTYRELSENS SAMMENSÆTNING

Kristian har fokus på, at bestyrelsen hele tiden er på forkant med udvikling af Tranbjerg Østergaard som virksomhed.

Derfor er der over årene sket enkelte udskiftninger i bestyrelsen for Tranbjerg Østergaard A/S.

Senest – for et år siden - er Paul-Chr. Kongsted indtrådt som formand for bestyrelsen. Paul-Chr. har betydelig erfaring med bestyrelsesarbejde i både større landbrug og teknologi virksomheder. I dag består bestyrelsen af;

- Kristian Sørensen.
- Niels Ove Biltoft - Selvstændig økonomisk rådgiver.
- Lorens Lorentzen - Regnskabschef hos Abena og landmand.
- Christian Anton Rahbek - Land consolidation manager, Landbrugsstyrelsen, samt landmand.
- Paul-Chr. Kongsted, (Formand), Fondsmæglerselskabet Agrocura og professionelt bestyrelsesmedlem.

Med denne bestyrelse arbejder Tranbjerg Østergaard for at øge gennemsigtighed i driften, styrke opfølgningen og kommunikationen om virksomheden – og dermed sikre det solide fundament for Tranbjerg Østergaards videre vækst.



Familien
Sørensen og Klit

Agrocura virtuel konference 2022

13. oktober - 13. november 2022



Oplev

- Serieiværksætter Lars Tvede
- Direktør Curt Liliegreen
- Live ølsmagning med Carsten Berthelsen
- ... og meget mere

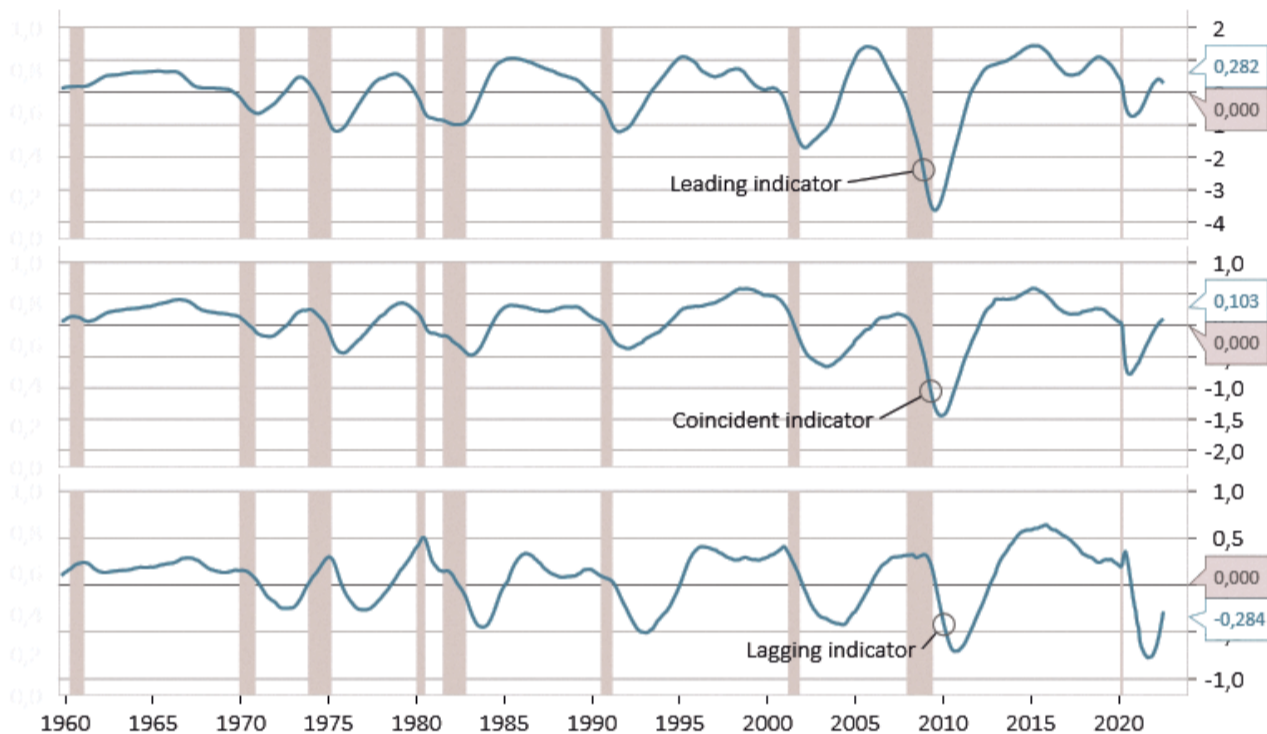
Tilmeld dig i dag

... og gå ikke glip af det spændende program - og gode øl



Ledende indikatorer, USA

Conference board



Kilde: Agrocura, Macrobond

RECESSION ELLER EJ?



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

Det økonomiske billede er blevet noget mudret. Årsagen findes helt tilbage i Covid-19 udbruddet, hvor verdensøkonomien blev lukket ned 2 til 3 kvartaler. Derved kollaps i råvarer og efterfølgende en enorm omfordeling af vores forbrug fra servicesektoren til vare- og tjeneste. Covid-19 medførte først et kollaps i råvarer og efterfølgende voldsom stigning med store kapacitets- og logistiske udfordringer. Ydermere en alt for voldsom hjælp fra centralbanker og ikke mindst regeringer

via finanspolitikken. F.eks. i Danmark var der ikke behov for ekstra håndværkerfradrag og udbetaling af feriepenge til stimulering af økonomien. Sluttelig kom krigen. Det har medført en enorm inflationsudvikling og givet ekstra panderynker til centralbanker og regeringer. Skal inflationen bekæmpes med større rentestigninger på bekostning af økonomien og hvad med Sydeuropa?

Medierne flyder med negative udmeldinger omkring aktier, råvarer, inflation, renter, ejendomspriser mv. Vi kan læse, at der ventes prisfald på 10-20% på ejendomspriserne, ja faktisk helt op til 30% fald har været nævnt. Helt tilsvarende historie skrives der om fald på aktierne. National Bureau of Economic Research, NBER er instituttet der officielt laver målinger på høj- og lavkonjunkturer siden år 1854. Gennem tiden har der været 34 recessioner, hvoraf de 2 til 3 stykker er blevet forudset. De øvrige recessioner er kommet bag på økonomerne.

TEORETISK TILGANG

Vi anvender altid den langsigtede konjunkturmodel i USA som instrument til syn på økonomien. Modellen er dog desværre blevet udfordret af Covid-19 nedturen, hvor økonomien helt blev lukket i over et halvt år. Helt ekstraordinært har det været et 37% afkast i

aktier i den værste periode (Covid-19 recessionen) og et historisk negativt afkast i den bedste periode. Det er et problem.

I ovenstående graf ses vores langsigtede konjunkturmodel. De ledende indikatorer har indtil sommerferien ligget i en stigende trend over ligevægt, altså i den bedste periode. Vi har været loyal mod modellen og hele tiden holdt os positive på den fremtidige udvikling, så længe de ledende indikatorer var stigende. Men de sidste 2 måneders tal, samt en revision bagud, hvor tallene er blevet revideret lidt ned, har medført at de ledende indikatorer har været faldende i 2 måneder. Desværre er der ikke langt ned til ligevægt og et brud under giver et validt signal om recession, som så vil indfinde sig i 2023. Derved kan vi få 2 recessioner tæt på hinanden, som i 80'erne.

ALT LIGGER I INFLATIONEN

Systemet er bygget således op, at aktier falder først. Dernæst produktion, salg og bekræftelse (BNP) og til slut inflationen og renten. De sene økonomiske parametre (nederste kurve i grafen) indeholder netop inflationen og renten, som vender rundt til sidst. Udfordringen er, at inflationen hedder ca. 9% i skrivende stund og ikke 4%. Derved er tålmodigheden brandvarm ved centralbankerne og risikoen ligger i, at centralbankerne for hurtigt og for meget får hævet renten. I givet fald undgår vi

ikke en recession i 2023 og som situationen ser ud er det en stigende sandsynlighed.

Svaret ligger i inflationen. Det er vanvittigt vigtigt, at inflationen nu kommer markant og hurtigt ned, således retorikken ændres ved centralbanken og at de senere kan signalere nedsættelse af renten. Inflationen er en simpel 12 måneders ændring og vil således komme ned og der er god sandsynlighed for at inflationen bliver negativt i 2023.

Spørgsmålet er bare om det går hurtigt nok.

LAVE RENTER VENTER FORUDE

Der findes nu rigtig mange økonomiske analyser af befolkningsudviklingens betydning på vækst, inflation og renter. Centralbanken i England, BoE har lavet en ganske gennemarbejdet analyse herom. En ældende befolkning forbruger og låner ikke tilsvarende end en ung befolkning. Derfor er jeg meget sikker på, at de lave renter vender tilbage. Vi skal dog gennem en periode indtil et tidspunkt i 2023 med højere korte renter, som også for en periode vil ligge over en 10-årig dansk statsrente. De lange renter vil falde først (er ved at falde), idet vi mennesker handler disse nedad jf. overstående opbremsning i økonomien. Centralbankerne er langsommere og vil senere sætte renten ned.

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



Stalden som måler 166x35 meter har taget knap 5 måneder at bygge.



UNGT PAR TRODSEKONJUNKTUREN



Af Rasmus Haun Hansen
Finans og Strategi
2459 9707
rhh@agrocura.dk

På trods af bølgeskvulp i verdensøkonomien og stigende inflation har et ungt par på Lolland trodset konjunkturerne og kastet sig ud i deres livs eventyr – sammen med 36.000 økologiske høns.

I det ellers ret så flade landskab ved Vejleby lidt uden for Rødby på det østlige Lolland rejser der sig en ny stor staldbygning. På afstand er stalden det første forvarsel om, at her bor et par som der tør gå nye veje. Parret er Ditte og Morten Malling Helsted på ejendommen Duesminde, og her er der gang i lidt af et eventyr for i starten af oktober 2022 flytter der 36.000 økologiske høns ind i stalden.

Projektet har været flere år undervejs, og lå egentlig lidt som et skuffeprojekt, men i februar 2020 kom der pludseligt skub i planerne, da det økologiske ægpakkeri Dueholm henvendte sig til parret. Siden da er der blevet

arbejdet hårdt og målrettet, og resultatet er blevet en knap 6.000 kvadratmeter stor stald med tilhørende 15 hektar hønsegård.

LYSTEN TIL AT SKABE

Egentlig kunne parret have levet fint af de 185 hektar planteavl, som hører til ejendommen og som siden 2017 har været drevet økologisk med fokus på højtærdiafgrøder som sukkerroer, frøgræs, grønærter og fremavlskorn, men alligevel var det som at virketrangen brændte i dem begge.

Imens Morten siden 2011 har været selvstændig med planteavlen, har Ditte arbejdet på forskellige landbrug – bl.a. i den økologiske ægbesætning på Orupgaard Gods. Derfor bliver det også meget naturligt Ditte der kommer til at være ansvarlig for hønsene.

I det knap halvandet år der er gået, siden oprindningen fra Dueholm til at stalden står færdig, har parret brugt utallige timer på at besøge andre besætninger i både ind- og udland for at høste erfaringer og se på forskellige staldindretninger. For Ditte og Morten er typerne som sætter sig 110 % ind i tingene. "Vi ved ikke om vi kommer til at bygge sådan en stald her igen, og derfor har det været vigtigt at vi fik tænkt alle de gode løsninger ind i projektet fra starten af. Samtidig har vi også prøvet at tænke alle arbejdsopgaver igennem og indrette stalden så arbejdet kan klares med et minimum af indsats", fortæller begge.

Som udgangspunkt kan de 36.000 høns derfor passes af 1 person, på grund af en stor grad af automatisering, mens der i spidsbelastninger eks. ved ind- og udsætning af høns kan trækkes på løs medhjælp. For at fremtidssikre stalden er den indrettet så den kan bruges til alle former for ægproduktion, ligesom stalden også opfylder de forskellige krav der er til eksport.

FORBEREDELSEN BETALER SIG

Investeringen i anlægget inklusive besætning og løbegård løber samlet op i et tocifret millionbeløb, og selvom priserne på byggematerialer i mellemtiden er steget markant, har det ikke haft nogen påvirkning af byggeriet, ligesom der heller ikke været nævneværdige forsinkelser af byggeriet.

Tidligt i processen blev Agrocura en del af processen, og i samarbejde med Ditte og Morten blev der udarbejdet en virksomhedspræsentation med en beskrivelse af virksomheden samt projektet. Materialet blev efterfølgende sendt i udbud til udvalgte finansieringssamarbejdspartnere. På trods af at parret var et ubeskrivet blad i forhold til ægproduktion, så var hele to pengeinstitutter klar til at finansiere projektet, hvilket betød at licitationen endte i en budkrig. Projektet er derfor samlet set endt med en meget attraktiv finansiering, hvilket bestemt ikke er at undervurdere.

"Det er klart at i sådan en produktion som ægproduktion handler det ofte om marginaler. Derfor betyder det meget at vi hele tiden er skarpe på vores omkostninger, herunder særligt finansieringen," fortæller Morten. Undervejs i processen har parret derfor gjort stor brug af deres samarbejde med Agrocura, som har været meget værdifuldt.

"Vi har oplevet ret store udsving i det sidste halvandet år, og derfor har vi været rigtig glade for den løbende dialog vi har haft med Jens Schjerning og Rasmus Haun Hansen, hvor vi har kunne diskutere alt fra renter til foderafdækninger," lyder det samstemmende fra parret.

KLAR TIL FREMTIDEN

Investeringen i ægproduktionen er for Ditte og Morten en del af en større helhed. Udover at give virksomheden et yderligere ben at stå på, og dermed sprede risikoen, så betyder det også at parret bliver selvforsynende med næringsstoffer til den økologiske planteavl. Dertil kommer en stor gevinst for familielivet. De første høner forventer parret at kunne indsætte i slutningen af september måned, og herfra går der ca. 6-8 uger inden produktionen er fuldt oppe i gear. På trods af et aktuelt overudbud af æg på det økologiske æg-marked har parret ikke haft søvnløse nætter.

"Vi har efterhånden prøvet lidt af hvert, og vi har heldigvis en rigtig god mavefornemmelse med det her projekt bl.a. fordi alle markedsanalyser forventer en stigende efterspørgsel efter æg fremadrettet. Så vi er i den grad klar på fremtiden" lyder det begejstret fra parret.

Faktaboks - Duesminde

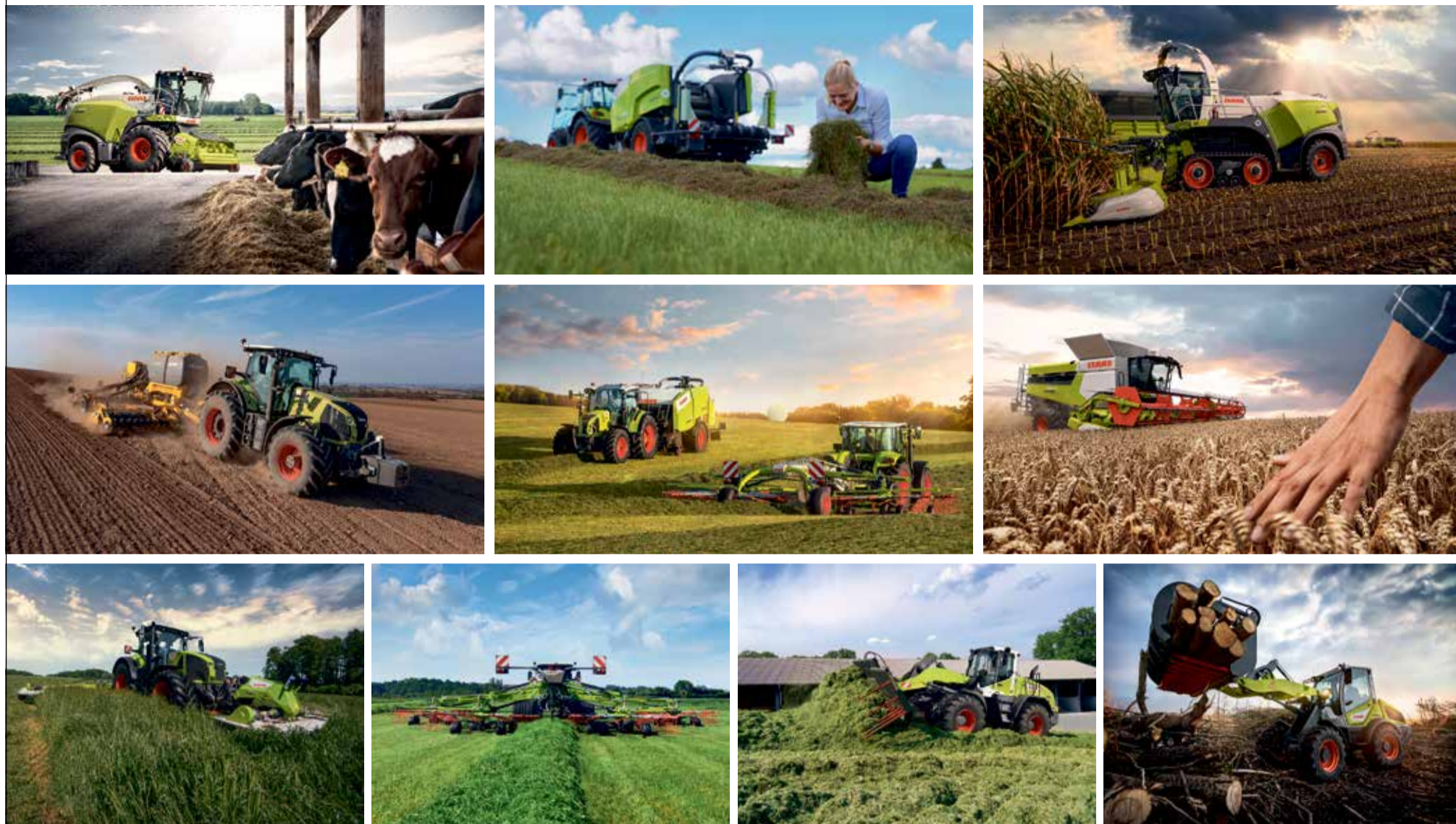
- Ejers af Morten Malling Helsted. Gift med Ditte og sammen har de tre små børn i alderen 2-7 år.
- 185 hektar som siden 2017 har været drevet med økologisk planteavl med fokus på højtærdiafgrøder i form af frøgræs, sukkerroer og korn til fremavl.
- Maskinfællesskab med Mortens far og farbror gennem Agri Trio I/S, hvor der passes 1.200 hektar fordelt over det meste af det Lolland fra Rødby i øst til Sakskøbing i nord.
- Nybygget hønsestald til 36.000 økologiske høner.



Stalden er indrettet med inventar og foderanlæg fra Big Dutchmann, mens danske Skov har stået for ventilationen.



Parret Ditte og Morten Malling Helsted foran den nye store staldbygning



Den foretrukne full-line leverandør.

I mere end 100 år har CLAAS leveret høstmaskiner til landbruget, men er i dag full-line leverandør og kan både tilbyde mejetærskere, finsnittere, traktorer, hjullæssere, teleskoplæssere, ballepressere, slåmaskiner, rivere og vendere. Derfor er CLAAS mange landmænds og maskinstationers foretrukne full-line leverandør til deres maskinpark. Når de køber CLAAS, får de både tysk teknologi og kvalitet.

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

danishagromachinery.dk

Danish Agro

CLAAS

HVAD ER NU NÆSTE STEP MED DINE REALKREDITLÅN

Udviklingen i obligationer og renter har været stor det seneste år. Og det har været i nedadgående retning. Ydermere har krigen givet os et skub yderligere nedad. Det har betydet at der har været mulighed for at tage nogle ret pæne kursgevinster hjem. Også kunder der har ligget med renteswap som umiddelbart har virket uoverskuelige, har pludselig fået en mulighed for at slippe ud før udløb.



Af Hans Henrik Kjær
Kundechef, finans
2228 1033
hhk@agrocura.dk

Efter at kursgevinsterne er hjemtaget og lån er lagt i variabel rente, kommer så næste step. Hvad skal vi så nu? Skal vi umiddelbart blot blive liggende i variabel rente eller skal vi have en andel tilbage igen i fast rente? Faktisk er der mange der ønsker, at komme tilbage i fast rente igen med en del. Ved nogle er det aftalt med deres pengeinstitut eller Vækstfonden, at de skal tilbage igen med en andel når muligheden byder sig.

Her kommer vi jer kunder til hjælp. Vi har i Agrocura vores konverteringsovervågning, som vi lancerede medio 2021. Et elektronisk produkt, hvor vi via fondskoder har overblikket over jeres lån. Vi lægger alle lån ind til overvågning i systemet, små som store og herefter tilføjer vi en kurs, hvor vi ønsker at blive kontaktet og hvor vi sammen med kunden vil tage stilling til næste step.

Helt konkret er der nu lagt rigtig mange variable lån ind til kurs omkring de 99,60 på 1% 30 år og på 0,5 % 20 år. Vi har et ønske om at få besked fra systemet inden vi rammer kurs 100. Både jer landmænd, os som rådgiver og hvis det ønskes, også jeres rådgiver i banken kan tilkobles. Her-efter modtager vi en mail om at kursniveauet er nået og vi skal aktivt gøre noget. Det som vi forestiller os, er at vi vil se ind i om lånet der er "ramt" er et lån vi ønsker at få over i fast rente. Hvis det ønskes, beder vi pengeinstituttet om at hjemtage tilbud. Når vi har et tilbud liggende, har vi styr på situationen. Vælger kursen at kravle over kurs 100 er vi stadig med, da vi har et tilbud liggende og kan for så vidt tage et nyt fastrente lån hjem til kurs 101 eller 102. Men det kræver, at vi husker at hjemtage tilbud inden kursen kommer over 100. Et tilbud er gældende i 3 måneder og kan normalt forlænges yderligere med 3 måneder.

Vi har det seneste år hjemtaget rigtig mange kursgevinster på 1% lån der fra tidligere er hjemtaget til kurser mellem 96-98. Tænk hvis vi næste gang kan få dem til at ligge i kurs 101-102 i stedet. Det giver et noget bedre udgangspunkt næste gang der skal hjemtages kursgevinster. Hvis vi skal hjemtage næste kursgevinst på f.eks. 92 er det en verden til forskel, om vi kører det ud fra kurs 98 eller kurs 102. De 4 kurspoint betyder alligevel ca. 40.000 kr. på hver ene million.

Som vi ser det i Agrocura, er vores konverteringsovervågning en meget vigtig brik i at kunne hjælpe og servicere jer kunder. Systemet har virkelig været en hjælp for os, da vi skulle hjemtage kursgevinsterne. Men vi er overbeviste om, at vi rent faktisk får endnu mere hjælp af systemet, når vi nu skal til at konverterer den anden vej. Det er ret vigtigt for os at få

meldingen inden, at vi rammer kursen 100. Og med alle de forskellige lånetyper der findes og forskellige realkreditinstitutter der udbyder lån, så vil der være en del forskel på hvornår de vil blive "ramt". Det skal også siges her, at det var en hel del sjovere at hjemtage et lån med kurs 102 (altså låne 100 kr., få 102 kr. udbetalt og skal tilbagebetale 100 kr.) modsat f.eks. at hjemtage til kurs 98 (Her låner du 100 kr. får 98 kr. udbetalt og skal tilbagebetale 100 kr.).

Faktisk har vi lidt på fornemmelsen i Agrocura, at denne her proces bliver endnu mere vigtig end den faktiske hjemtagelse af kursgevinster. At få sig positioneret helt rigtigt med de rigtige låne typer bliver ret afgørende for den næste kursgevinst. Omkostningerne til konvertering, om vi konverterer op eller ned, ligger i niveauet 25 – 30.000 kr. + tinglysning. Samtidig med at landmandens realkreditlån ligger til overvågning, får vi overblik over afdragsfriheden. Hermed får vi mulighed for at

agere i tide, hvis der skal laves nye aftaler inden en evt. udløb af afdragsfrihed. Afdragsfriheden er på mange ejendomme et meget vigtigt parameter og af stor betydning for likviditeten.

Også bidrag på de enkelte lån får vi overblik over. Det giver os muligheder for at komme med anbefalinger, hvis noget ser skævt ud. Er der forhold på ejendommen der er ændret og er soliditeten forbedret. Parametre der har betydning for prisen på bidrag og som kan forhandles. Her har vi gode muligheder for at hjælpe, da vi har overblikket. Vi skal være opmærksomme på at konkurrencen blandt realkreditinstitutterne virkelig er skærpet det sidste år. Der tegner sig et klart billede af, at de "gode kunder" forlanger skarpe priser. Det betyder at de lidt "dårligere" funderede kunder kommer til at betale mere. Fakta er at pengene skal hentes ind i realkreditinstitutterne. OG DET BLIVER DE.

Kundeeksempel på en konvertering

- Realkreditlån på 6 mio. kr. 1% 30 år hjemtaget til kurs 101.
- Kursen er nu faldet til kurs 93 og vi hjemtager nu et konverteringstilbud på et variabelt ciber6 lån. Vi henter 8 kurspoint svarende til 480.000 kr.
- Herfra skal trækkes omkostninger for ca. 30.000 kr. Netto har man 450.000 kr. skattefrit til afdrag på lån eller hjemtagelse til driftskreditten.
- Hvis lånet der konverteres påtænkes lagt tilbage igen i fast rente skal der beregnes yderligere 30.000 kr. til konvertering tilbage igen.

Ved selskab som ApS eller A/S bliver kursgevinster beskattet.

FAKTA KONVERTERING

■ Der er mulighed for:

- At få en lavere rente og dermed lavere ydelse, hvis du vælger et andet lån
- At nedbringe restgælden ved at omlægge realkreditlånet
- At skifte til et lån med en anden risiko-profil
- At 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 realkredit 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 fordelagtigt (altså tæt på eller under 99), 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.



INTELLIGENT & PRODUKTIV

VELKOMMEN TIL DET NÆSTE NIVEAU!



MF 8S | 205-305 HK

DIN NYE MF 8S – NU MED DYNA-VT TRANSMISSION

Oplev de første MF 8S med den populære Dyna-VT trinløse transmission henover sæsonen hos de danske forhandlere. Den ultimative komfort og klassens førende brændstofeffektivitet til transport- og specialopgaverne! Nu op til hele 305 hk pakket ind i klassens bedste design – **var det ikke noget for dig?**

Dyna-VT transmissionens automatiske funktion giver føreren mulighed for at justere kørehastigheden, mens motoromdrejninger automatisk reguleres i henhold til belastning og hastighed. **Hør meget mere om MF 8S med Dyna-VT og de mange muligheder og fordele hos din lokale Massey Ferguson forhandler.**

BOOK DIN DEMOKØRSEL NU!

Kontakt din lokale Massey Ferguson forhandler og aftal demokørsel af en MF 8S.



SE POWERGEAR TEST AF MF 8S, FIND DIN FORHANDLER OG MEGET MERE...



MARKEDETS BEDSTE
FINANSIERING

MASSEY FERGUSON® er et globalt varemærke under AGCO Corporation.



MASSEY FERGUSON

WWW.MASSEYFERGUSON.DK

BORN TO
FARM



Søren Beck i sin nye, store maskinhal, som snart står færdig. Her kan han samle både maskiner og medarbejdere i fremtiden.

AGROCURAS RÅVARERÅDGVNING GIVER RO I MAVEN

Søren Beck driver en moderne landbrugsvirksomhed med planteavl og svineproduktion. For at få det optimale ud af sine råvarehandler i begge produktioner, benytter han bl.a. Agrocuras sparring indenfor råvareafdækninger – og med gode resultater.

Søren Beck er født og opvokset i landbruget og startede selv i 1999, mens han studerede på landbrugsskolen. Her købte han den ejendom, han selv i dag bor på sammen med sin familie. Dog er der løbet meget vand i søen siden, hvor Søren i dag driver en landbrugsvirksomhed med 1100 hektar planteavl og svineproduktion på 40.000 slagtesvin årligt fordelt over flere lokaliteter. Og med nye tiltag i støbeskeen.

Generelt kører Søren sin landbrugsvirksomhed – ifølge ham – på en lidt atypisk måde. Når man både er griseproducent og planteavler, ville den traditionelle tankegang ofte være at sammenkøre driftsgrenene. Men ikke hos Søren.

Hvor mange andre overlapper disse områder, og i nogle tilfælde måske endda lader dem 'redde' hinanden, holder Søren dem 100% adskilt. Han er interesseret i at få det retvisende billede af, hvordan de to driftsgrene klarer sig, og derved få det maksimale potentiale ud af dem begge, ved både køb og salg.

EN LANDMANDS MANGE KASKETTER

Det kræver således meget at være landmand i dag, hvor mange kasketter skal tages i brug. Med en stor virksomhed kræver det en del ressourcer at søge informationer til det gode beslutningsgrundlag, hvorfor Søren bruger

store dele af sin arbejdstid på analyse og informationsøgning. Dette er altafgørende for, at han således kan træffe de bedste beslutninger for at optimere de enkelte forretninger. Her frigiver sparringen med Agrocura en del af tiden på informationsøgninger.

TRYGHED OG RO I MAVEN

Vi står mildt sagt i et volatilt marked, men Søren sover godt om natten.

For Søren handler det om et længere perspektiv og her giver afdækning og analyse ro i maven. Med sin generelt meget langsigtede strategi og samme tilgang til afdækningerne, kan Søren således budgettere godt ud i fremtiden og stå stabilt. Her er hans mantra, at der ikke skal være noget "hvad nu hvis", men i stedet "better safe than sorry".

Selvom Søren selv har interesse for analyse og tal, så kan man med en stor forretning ikke være ekspert på alle områder. Her er det derfor yderst vigtigt, at man får sparring og/eller outsourcer de ting man ikke er ekspert indenfor. "Agrocura har en god og bred palette af rådgivning produkter, der er præget af kvalitet og uvildig og som styrker min virksomhed" siger Søren.

Indenfor råvarer sparrer Søren med Anders Mortensen fra Agrocura og sit primære grovareselskab. Tilsammen bliver Søren såle-

des klædt på at agere i de volatile markeder. "Søren er herre i eget hus, så vores samarbejde består af at klæde Søren bedst muligt på til, at han selv kan tage de bedste beslutninger givet hans egen risikovillighed. Det gælder både indenfor råvarer, finansiering, strategiske overvejelser for fremtiden og deslignende", siger Anders Mortensen.

Søren siger ydermere, at "Agrocura er meget gode til at følge op på igangværende processer og følge dem i mål som ønsket. Derudover giver de gerne et kald – bare for at høre hvordan det går i virksomheden – det syntes jeg er rart og så får vi lige drøftet rigets tilstand".

FORSKELLIGE KUNDER GIVER FORSKELLIG RISIKOVILLIGHED

Lige så mange landmænd, der er, lige så mange holdninger er der til, hvordan man drive sin forretning. Det betyder også, at den rigtige beslutning for den ene landmand, ikke nødvendigvis er det for den anden. Agrocura gør derfor meget ud af at få et så stort kendskab til kunden som muligt, således den bedst mulige individuelle rådgivning kan gives.

For Søren har dette medvirket til foderet længe har været afdækket frem til nytår 2022, samt at dækningsbidraget i marken ligeledes allerede nu er prismæssigt sikret for 2023. Derfor har Søren fortsat ro i maven og kan koncentrere sig om at drive sin virksomhed.



Af Anders Mortensen
Råvareanalytiker
2553 2488
amo@agrocura.dk

SÅKOMBINATIONEN SOLITAIR DT

EFFEKTIV LETVÆGTER.

Størst mulig effektivitet med højeste præcision efter denne målestok er den nye **Solitair DT** konstrueret. Herved er der fremkommet en alsidig såkombination med mange muligheder, med størst mulig kvalitet på det arbejde der udføres.

Vi kører DEMO med en Solitair DT 6 m. Kontakt allerede nu din LEMKEN forhandler eller vores demopilot Jens Jørgensen 40105929.



Få mere at vide på
lemken.com/de/solitair-dt

LEMKEN
The Agrivision Company

Fra problemfyldt robotmalkning til simpel malkestaldsløsning der virker hver gang!

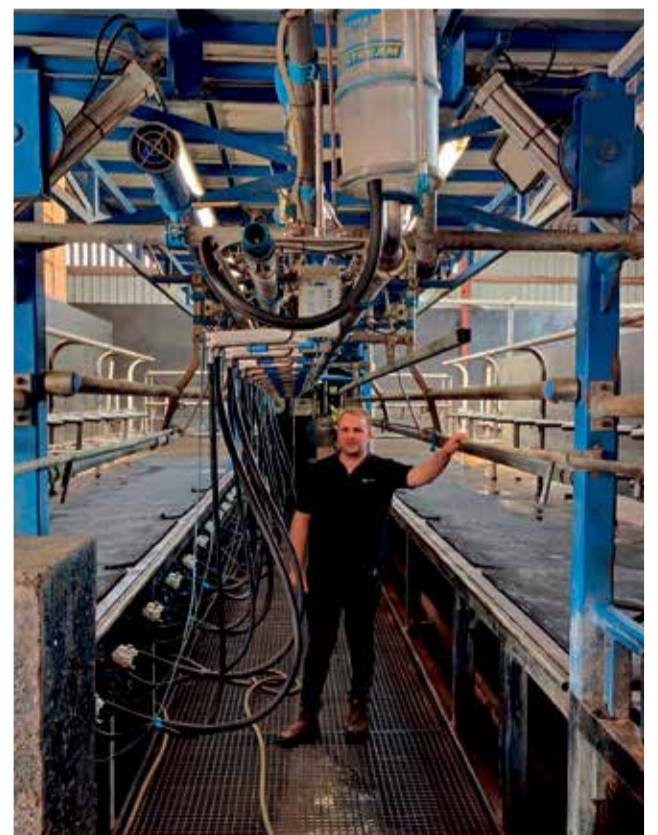
Dairymaster Mobistar

“Jeg valgte malkestaldsløsningen, fordi det er det, der passer til mig og min tankegang i at passe køer. Og så er den utrolig simpel. Simpel at holde ved lige og simpel at anvende. Og det virker to gange om dagen, hver dag!”

“Jeg vil klart anbefale den her løsning til nogle unge, ligesindede lige som mig, der gerne vil billigt i gang, så er det her en god løsning!”

Enegaard v/ Mathias Hedegaard Hansen

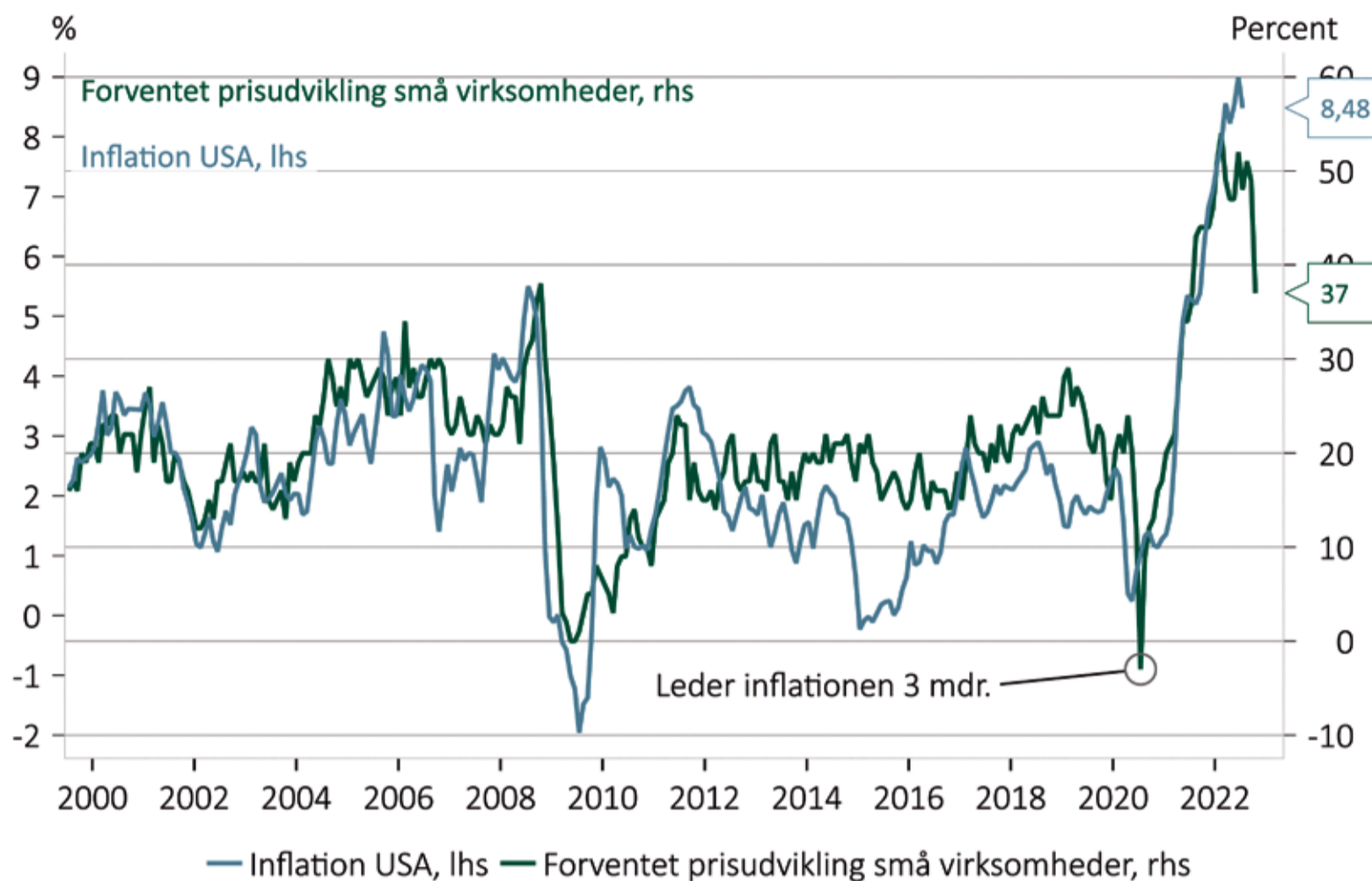
- Malker i en Dairymaster Mobistar Swing-over 12' Malkestald
- 180 jersey malkekøer
- Dyrker 160 ha jord



DAIRYMASTER
Dairy Systems Danmark

www.dairymaster.com | www.milcotec.com | Bjarne Moisen +45 51 82 47 46

Inflation og virksomhedernes prisforventninger



Graf: Forventet prisudvikling blandt små virksomheder leder inflationen

Kilde: Agrocura, Macrobond

KOMPROMISLØS RISIKOSTYRING I ET VOLATILT MARKED



Af Jens Kornbeck
Analytiker
2860 3999
jko@agrocura.dk

2022 har i skrivende stund budt på alt det 2021 ikke gjorde. Likviditeten er blevet mindre, renterne stiger og investorerne blev særligt i det første halve år skræmt af en stigende inflation. Det har samtidig foranlediget de mest aggressive centralbanker med netto flest stramninger nogensinde målt på global basis. Det har betydet at vi lige før sommerferien har stået i den lidt bizarre situation, at et indeks med blandede obligationer i mange lande lå med år-til-dato afkast der var dårligere end de respektive aktieindeks pga. stigende renter. De første indikationer på noget der kunne ligne en top inflationen er dog begyndt at tikke ind til stor jubel for investorerne hen over sommeren. Overstående graf viser andelen af små virksomheder der sender prisstigninger videre og som langt fra er i samme omfang som tidligere og leder inflationen med 3 mdr.

Spørgsmålet der har rejst sig for investorerne, er nu hvor hårdt bekæmpelsen af inflationen vil gå ud over vækstudsigterne og dermed indtjeningen i virksomhederne. Resten af 2022 kan derfor ende som et regulært tovrækkeri i, hvad der vægter tungest; lavere inflation eller risiko for lavere vækst, og give tilsvarende store udsving.

PORTEFØLJEJUSTERINGER

I en tid hvor aktieudsvingene er store og kur-

ser på obligationer globalt oplever det største tilbagefald i 45 år, har det lønnet sig at være selektiv og have fokus på risiko. Vores fokus på billige og mere "inflationstable" valueaktier samt obligationer med middel varighed var største kursfald i første halvår i vores høj risiko portefølje på -11 %, mens de brede aktie- og obligationsmarkeder var nede med hhv. -23 % og -13 %.

Som antydte i ovenstående, synes inflationen ikke at være markedets største fokus længere, men mere konsekvenserne der kommer i kølvandet på at bekæmpe den. Derved indikerer konjunkturmodellerne, at tempoet i væksten ikke længere går helt så hurtigt, mens rentemarkederne allerede fra 2023 indikere, at centralbankerne igen vil sænke deres styringsrenter, grundet lavere vækstudsigter. De to forhold i kombination betød at vi i sommers solgte valueaktierne og erstattede med kvalitetsaktier (aktier med høj brandværdi, god kapitalstruktur, stabil forretningsmodel mv.), samt øgede varigheden i vores portefølgers obligationer.

Begge justeringer tenderer til at klare sig bedre i perioder med udsigt til lavere vækst, og dermed minimere risikoen, mens afkastpotentialet forøges. Efter sommerens fantastiske aktieperformance, hvor vores porteføljer næ-

sten har hentet hele første halvårs tilbagefald, mener vi fortsat, at vi er godt positioneret, trods risiko for et volatilt marked.

FOKUS PÅ RISIKOJUSTERET AFKAST

Har man fulgt vores anbefalinger ved man også, at vi ikke "klogere" os på enkelte værdipapirer, men vi har en holdning til markedet. Vores porteføljer er bredt funderet ud fra et globalt marked, hvor vi piller geografiske områder, aktiestile, obligationstyper mv. ud alt efter hvor vi er i konjunkturcyklussen. Det er med til at sikre vores interesse i at vi ikke kun skaber et godt afkast, men øge sandsynligheden for at blive belønnet for den risiko, vi tager via et godt afkast.

Vi bruger som hovedregel passive fonde/ETF'er i vores allokering, derved har vi mulighed for at sammensætte en portefølje med lave omkostninger, uden at gå på kompromis med strategien.

Har du lyst til at vide mere og se vores udkast til en portefølje der matcher din risiko-profil, kan du gøre som flere hundrede har gjort i år. Gå ind på vores hjemmeside under fanen "investering" og tag vores gratis og uforpligtende risikoprofil.

RISIKOSTYRING MED OPTIONER OG FUTURES PÅ FULDMAGT

Man skal være lidt risikopervers for at arbejde som landmand. Udsvingene i råvarepriserne er dobbelt så store, som de mest volatile aktiemarkeder. Professionelle landmænd har større ønske om at reducere denne risiko ved blandt andet brug af optioner og futures.



Af Anders Mortensen
Råvareanalytiker
2553 2488
amo@agrocura.dk

Med krigen i Ukraine og små lagre af specielt hvede, giver usikkerhed om produktion og forbrug utrolige prisudsving på ekstremt høje niveauer. Når udsvingene i råvarepriserne bliver så ekstreme, som det vi er vidne til i øjeblikket, kan det hurtigt få store økonomiske konsekvenser. Enten ved manglende indtjening ved for tidligt salg eller økonomiske tab ved indkøb, hvis priserne er steget for hurtigt.

Som naturlig konsekvens er ønsket om at benytte optionerne og futures vundet frem i år, hvilket nu betyder, at Agrocura kan hjælpe med at handle på fuldmagt. Strategisk benyttes værktøjerne til at sikre bundlinjen og med dette års udsving har værktøjerne været benyttet med stor succes for flere af vores kunder.

- Planteavleren, der skal af med sit korn med afregning i høst, men ville sikre sig maj måneds høje priser.
- Animalske producenter der ønsker at beholde opkøb af korn fra naboer, men

gerne vil have en lavere pris for kornet, såfremt markedet faldt tilbage mod høst.

- Den selvforsynende landmand, der både vil sikre DB i mark og stald.

Alle tre typer af kunder har vi hjulpet med strategisk at agere, således den bedre bundlinje har kunnet opnås. Det har kunnet lade sig gøre netop på grund af de store prisudsving vi har oplevet i år, men også fordi de respektive kunder har investeret tid i, at få forstå redskabernes muligheder og ikke mindst konsekvenser, og dermed udvidet deres værktøjskasse.

TRYGHED ER ALFA OMEGA

Når man tager et nyt redskab eller værktøj i brug, så skal man lære det og forstå det, før man kan få den fulde værdi heraf. Det uanset om der er tale om en traktor, såmaskine eller som i dette tilfælde optioner og futures.

Når Agrocura hjælper bliver hele processen gennemgået med stort fokus på, hvordan mu-

lighederne er for at forbedre bundlinjen, men næsten endnu vigtigere er, hvordan tabsmulighederne er. Dermed er der hele tiden fuld indsigt i, hvordan kunden er stillet.

RÅVARESTRATEGIER BLIVER EFTERSPURGT AF EN DEL BANKER

Kravene fra bankverdenen ændrer sig fra år til år. Fremadrettet bliver ESG afgørende for, hvilke satser der kan opnås for lån, men vi mærker allerede nu interessen fra bankerne for beskrivelse af råvarestrategier. Specielt animalske producenter skal fremadrettet kunne beskrive, hvordan de minimerer risikoen på deres bedrifter eller vil foretage strategiske beslutninger for at ændre herfor fremadrettet.

Overordnet set er det en klar opfordring fra Agrocura at få udvidet værktøjskassen, så alle relevante stykker værktøj er klar til benyttelse. Vi hjælper gerne ved at holde indlæg og undervisningsforløb, så du kan blive tryk ved at risikostyre din afdækninger og forbedre din bundlinje.

Porteføljepleje CuraInvest

Kompromisløst fokus på afkast, risiko og omkostninger

Fordelen ved at vi hos CuraInvest ikke er "gift" med nogle parter er, at vi uden hensyntagen kan vælge de produkter, som har vist de bedste resultater og som vi mener besidder egenskaber der kommer vores kunder til gode.

Ved hjælp af platformen i Saxo bank har vi tilmed adgang til en kæmpe palette af produkter inden for særligt ETF'er. Derved kan en portefølje i mange eksempler etableres med under 1 % i ÅOP*, uden at vi går på kompromis med afkast og risikoen i porteføljen. Det er i nogle tilfælde en halvering i forhold til mange pengeinstitutter.

Indhold:

- Kontooprettelse og individuelt tilpasset portefølje efter din risikoprofil
- Løbende håndtering, rebalancering og tilpasning af din portefølje
- Tilknytning til fast rådgiver
- Adgang til CuraInvests investeringsportal, med analyser, webinarer og diverse rapporter
- Mulighed for deltagelse i arrangementer og events

Strategien bygger på en global sammensætning af fonde hvor noget ligger som en fast andel i porteføljen, andet bestemmes ud fra konjunkturerne og en mindre del ud fra subjektive analyser.

*Kan variere marginalt alt efter produktomkostninger til de enkelte fonde



Jens Kornbeck
Analytiker, Pba. finans

2860 3999
jko@agrocura.dk

Fondsmæglerforeningen
agrocura
Egelund 27,
6200 Aabenraa
www.agrocura.dk

HEKTO CO

RÅDGIVENDE LANDBRUGSMÆGLERE

100% GENNEM-
SİGTİGHED

100% İNDLEVELSE &
ENGAGEMENT

97,4% SALGS-
SİCCES





DE SENESTE MÅNEDER HAR VI SOLGT +3000 HA

Få altid vores vurdering af dine muligheder og træf så dit valg

Hekto&Co når du vil have solgt.



Vi står tidligt op for dig

www.hekto-co.dk  

Tlf. 7436 5131 - info@hekto-co.dk