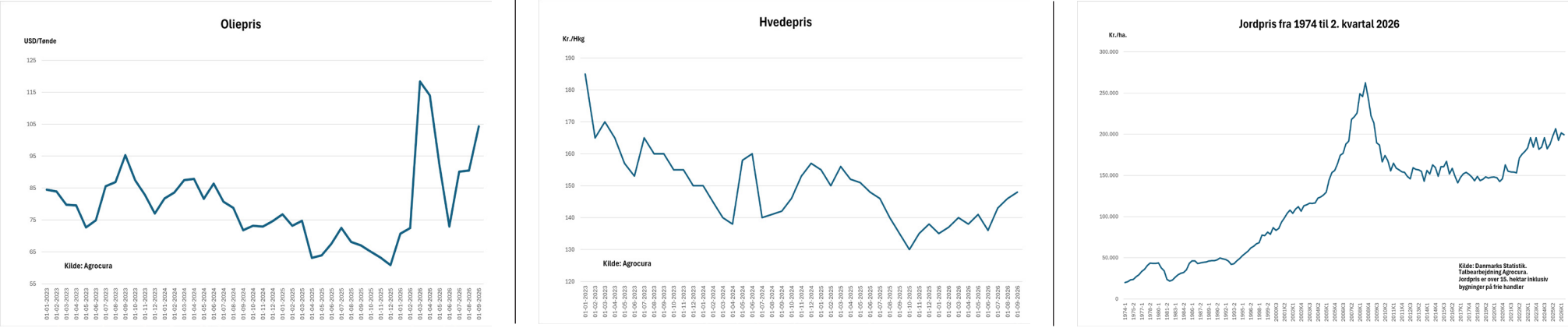




17. udgave - Efteråret 2026

Fondsmæglerselskabet

agrocura

Udsendt i
16.000
eksemplarer

NÅR DRØMME LYKKES - LARS ER SYVENDE GENERATION PÅ GÅRDEN

ET VELTILRETTELAGT FINANSIERINGS-FORLØN OG PROFESSIONEL SPAR-RING GJORDE FORSKELLEN, DA LARS SKULLE SIKRE BARNDOMSHJEMMET FOR FREMTIDEN.

LÆS SIDE 4

JENS SCHJERNING: KONJUNKTUR-MODELLEN PEGER PÅ MEDVIND

Læs side 8

MIKKEL EBBESEN: BYT KORNET UD MED PAPIR

Læs side 13

ORDENTLIGHEDEN DER FORSVANDT



Af Hans Vigen
Direktør
2961 1813
hvi@agrocura.dk

Årets Agrocura avis sender vi på gaden i skyggen af de seneste ugers dramatiske udvikling i landbruget, og jeg kan ikke mindes, at et erhverv har skulle stå så meget igennem på så kort tid.

I Danmark har vores samfund gennem generationer bygget på ordentlighed. Uagtet, hvor uenige vi måtte være med hinanden, så har politikere fra hver sin side af det politiske spektrum evnet at indgå kompromisser med udgangspunkt i fællesskabets bedste. De det måtte gå ud over har man så på bedste vis forsøgt at imødekomme og kompensere.

Desværre tyder noget på at begrebet ordentlighed er ved at forsvinde ud af den demokratiske bevidsthed når man ser på den behandling landbruget møder i forbindelse med arbejdet med »gødskningsloven« og »svinestoppet«.

Jeg har stor respekt for demokratiet, og hvis flertallet vil indføre begrænsninger i udledningen af kvælstof eller stille andre krav til grisenes opvækst, så er det nu en gang sådan landet ligger. Så kan vi diske op med alle de gode saglige argumenter vi måtte have, for mennesker er sjældent så rationelle som vi bilder os ind. Disse ønsker må dog aldrig nogensinde kunne tilsidesætte hensynet til dem der bliver ramt af tiltagene.

PRINCIPPET OM ORDENTLIGHED

Man kan ikke bare fra den ene dag til den anden ændre i den praksis som landmænd gennem mange år har drevet deres virksomhed efter. Eller for den sags skyld gå ud og forbyde en produktion der i dag er fuldt lovligt indrettet efter gældende regler. For det bryder med det princip om ordentlighed vi gennem så mange år har haft som en grundlæggende værdi.

I dag er der flere medlemmer af Enhedslisten end der er fuldtidslandmænd. Som vælgersegment må vi derfor også erkende, landbruget heller ikke har den samme indflydelse, som det havde for 20 år siden. Det er i sig selv ikke et problem, men det stiller et særligt

krav til dem, der sidder med magten. Når en gruppe bliver så lille, at den ikke længere kan gøre sig gældende ved stemmeurnen, er det ordentligheden alene, der står mellem den og vilkårligheden. Et demokrati skal måles på, hvordan det behandler de få, når de mange har bestemt sig. Og her halter det.

Landmænd har investeret millioner i stalde og jord ud fra de regler, som Folketinget selv har vedtaget. Når reglerne ændres med kort varsel, bliver gårsdagens fornuftige investering til morgendagens gæld uden indtjening. Regningen lander hos landmanden, hos familien, hos de ansatte og i vores landdistrikter. Ordentlighed handler ikke om at være enige. Den handler om, hvordan vi behandler dem, der taber, når beslutningen er truffet. Det har vi i Danmark været gode til i mange år, men noget tyder på at ordentligheden er forsvundet.

OPTIMISMEN HERSKER STADIG

Gennem hele mit liv har jeg haft tilknytning til landbruget, og hvis der er én ting tiden har lært mig, så er det at landmænd ikke kan knægtes, og trods uvisheden om hvad fremtiden bringer så synes jeg også at dette kommer til udtryk i de kundehistorier som vores avis i år indeholder. Tværtimod vidner de om et erhverv der er klar på at tage udfordringen op, tilpasse sig til de nye forhold og udvikle sig i en ny retning, præcis som landbruget altid har haft for vane.

Igen i 2026 har vi oplevet en massiv kundetilgang i Agrocura. Uagtet om det er rådgivning indenfor finansiering, råvaremarkedet eller investering, så oplever vi at I efterspørger vores sparring og assistance. Det er vi dybt taknemmelige og ydmyge overfor.

Jeg ønsker dig god læselyst med dette års avis.

Hans Vigen

Meget mere i vente

Året går så småt på hæld - men bare roligt! Vi har stadig mange spændende ting i kalenderen:



Grisewebinar 29.10.26

Det er ikke til at se lyset for alle de skyer der hviler over dansk griseproduktion. Vi inviterer til gratis webinar omkring forventningerne til grisemarkedet i 2027.



Kvægwebinar 29.10.26

Efter en kraftig nedgang i mælkeprisen i 2025 har markedet fundet sig til rette i 2026. Kom til gratis webinar omkring forventningerne til mælke- og oksekødsmarkedet i 2027.



Planteavlswebinar 29.10.26

Endeligt kom de længeventede prisstigninger. Deltag i gratis webinar forventningerne til råvaremarkedet i 2027.



Agromek 24. - 27.11.2026

Kom og besøg os på vores stand: **D 3130**



Pints&Peaks 03.12.26

Årets sidste investeringswebinar. Med ægte julestemning og mulighed for VIP arrangement med CuralInvest ølglass og juleøl



Vi glæder os til at se dig!

Når næste skridt skal tages.

Flere landmænd vælger i dag at drive deres bedrift i selskabsform. Overgangen kan være kompleks og kræver kompetent rådgivning. Det er derfor vigtigt at få et overblik over de forskellige selskabsformer, beskattningen før og efter omdannelse, samt de særlige forhold, der gælder for landbrugsejendomme. Det er afgørende for at vurdere, om et selskab passer til dine behov, ønsker og fremtidsplaner eller om dit landbrug skal drives i personlig regi.

Hos Kirk Larsen & Ascanius bistår vi dig med at skabe det rette grundlag for dig og dit landbrug - både nu og på sigt. Vi rådgiver bl.a. om:

- Generationsskifte - både indenfor og udenfor familien
- Valg af ejerform - gennem selskab eller i personlig regi
- Risikohåndtering
- Samarbejdspartneres forventninger

Vores udgangspunkt er altid, hvor du er i dag – og hvor du vil hen i fremtiden.

Kirk Larsen & Ascanius er et erhvervsorienteret advokatfirma med stærke rødder i den jyske muld. I kombination med juraen har vores solide forretningsforståelse været afsættet for vores rådgivning, siden vi blev etableret i 1973.

Ønsker du at høre mere om, hvordan generationsskifte og/eller selskabsdannelse kan være en del af din fremtidige strategi, er du velkommen til at kontakte os for en uforpligtende dialog.



Frans Bennetsen
Advokat (L), Partner
fb@kirklarsen.dk
+45 27 10 34 30



Thilde Mose Thuesen
Advokatfuldmægtig
tmt@kirklarsen.dk
+45 60 15 92 50

NÅR DRØMMEN LYKKES



Lars Gammelvind foran indkørslen til familiegården, hvor han bor som syvende generation.

Foto: Privatfoto



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



Af Benjamin Høegh
Kunderådgiver
2348 6130
bkh@agrocura.dk

Et veltilrettelagt finansieringsforløb og professionel sparring gjorde forskellen, da barndomshjemmet skulle sikres for fremtiden.

Lidt syd for Holstebro på Ørnhøjvej ligger den landbrugsejendom som Lars Gammelvind er opvokset på som syvende generation, og som han igennem mange år har drevet. Først som ejer, derefter som forpagter, og nu igen som ejer alt imens han har passet et fuldtidsarbejde ved siden af som planteavlskonsulent.

De 98 hektar der i dag hører til ejendommen, drives i et økologisk sædskifte, som Lars qua sit job har godt styr på. Markarbejdet klares i et samarbejde med Lars' bror samt en lokal maskinstation. På ejendommen ligger også en slagtegrisestald, som Lars opførte i 2002. Planen er at stalden fremover skal udlejes. Det hele er dog fortsat ret nyt, for det var først i starten af 2026, at handlen endeligt faldt på plads.

FRA FORPAGTER TIL EJER

Historien om Lars er et skoleeksempel på hvad man kan opnå hvis man tror på sin sag og besidder en god portion tålmodighed. Tilbage i 2016 blev Lars nødsaget til at sælge ejendommen, men takket være et godt samarbejde med køberen har han siden da boet til leje i stuehuset med sin hustru Annette, og i 2024 blev han igen forpagter af jorden. Drømmen var en dag at kunne købe ejendommen tilbage. En drøm der skulle tage små 10 år om at lykkedes.

I løbet af efteråret 2024 blev ejeren af ejendommen motiveret for at sælge, og takket

være det gode samarbejde fik Lars buddet først og uden at ejendommen blev udbudt offentligt. I den forbindelse tog Lars fat i Hans Henrik Kjær og Benjamin Høegh fra Fondsmæglerselskabet Agrocura A/S.

»Jeg har fulgt Agrocura igennem en årrække, og har altid haft et godt indtryk af dem. Derfor var det også meget naturligt for mig at kontakte dem for at høre om de kunne bistå mig i processen,« lyder Lars' rationale.

Selvom genkøbet af ejendommen ikke var en sag der lå lige til højrebenet, så havde Agrocuras rådgivere alligevel mod på at give det et skud.

»Vi havde en rigtig god indledende dialog med Lars, og kunne godt se mulighederne i ejendommen og med den interesse og energi som Lars lagde for dagen, var det svært ikke at blive motiveret,« lyder det samstemmende fra Hans Henrik og Benjamin.

GENNEMSIGTIGHED HELE VEJEN

Efter det indledende møde var der fælles enighed om at sagen kun kunne løses ved at alle parter blev inddraget fra start, og at alle muligheder blev lagt frem. Derfor blev både sælger, bank samt en ekstern investor inddraget i processen, hvilket lynhurtigt skabte tillid og gennemsigtighed omkring forløbet. Her følte Lars det som en stor trykthed at have Agrocuras rådgivere med på sidelinjen.

»Jeg har været på ejendommen hele mit liv, så jeg har altid vidst hvad ejendommen kunne. Men samtidig vidste jeg også godt at det ville kræve en god og gennemarbejdet plan, hvis det skulle lykkedes. Desuden var det

vigtigt for mig at have nogen ved min side, der kunne hjælpe med at få alle brikkerne på plads, særligt i forhold til finansieringen og finansieringsvilkårene,« fortæller han. Udover at få lavet et oplæg til den fremtidige finansiering af ejendommen, blev det også besluttet at Lars skulle få lavet en virksomhedspræsentation. Formålet med præsentationen var at binde den røde tråd mellem budgetter, finansieringsoplæg og den fremtidige strategi for virksomheden. Ikke som en formalitet, men som et redskab til at skabe overblik og afstemme forventninger. Et resultat som Lars er yderst tilfreds med.

»Det var en rigtig god beslutning at vi fik lavet præsentationen for den gjorde at alle mine tanker og ideer gik fra at rumstere i mit hoved til at komme ned på skrift, så andre også fik indblik i dem. Det var helt afgørende at vi havde noget skriftligt som vi kunne vise både banken, investoren og sælgeren om hvad ideen var, og hvordan jeg ville drive ejendommen videre. Det gjorde det meget lettere at få en konstruktiv dialog, og den professionelle præsentation gjorde en kæmpe forskel for både sælgeren, investoren og banken,« forklarer Lars Gammelvind og suppleres af Hans Henrik.

»Vi oplever tit at virksomhedspræsentationen er med til at gøre en forskel, fordi vi med den får sat nogle ord på de tal der står i et regnskab eller budget, som så gør at udefrakommende meget lettere kan vurdere tingene. I virkeligheden er det jo ret banalt, men vi må bare konstatere at det virker,« lyder det fra Agrocuras rådgiver.

ET STÆRKT FUNDAMENT FOR FREMTIDEN

Genkøbet af ejendommen markerer et nyt kapitel for familien. Ikke kun for Annette og Lars, men også for deres ene søn som er under landbrugsuddannelse, og måske der her spirer en ambition om en selvstændig karriere senere i livet. Nu er muligheden for et fremtidigt familiegenerationsskifte i hvert fald til stede. Noget der i den grad behager Lars.

»Det giver en særlig ro at vide, at jeg nu står som ejer. Det er mit sted, og jeg har selv været med til at skabe rammerne for at få det til at lykkes, og nu kan vi også fremover være med til at bestemme retningen for ejendommen,« fortæller han.

Undervejs i forløbet har Lars lagt vægt på, at samarbejdet med Agrocura har været præget af åbenhed og konstruktiv dialog. Når der var behov for sparring, eller når der skulle tilrettes detaljer i præsentationen, blev materialet hurtigt opdateret.

»Det, jeg har sat allermost pris på, har været det engagement og det overblik, der blev bragt ind i processen. Jeg følte mig taget alvorligt fra start til slut. Når jeg ringede med et spørgsmål, var der altid nogen, der tog telefonen og fulgte op.« lyder det fra den nyslåede gårdejer som også roser kreativiteten hos Agrocuras medarbejdere.

»Der er selvfølgelig nogle faste rammer for hvordan tingene skal gøres, men jeg synes virkelig at Hans Henrik og Benjamin har været gode til at tænke kreativt inden for rammerne for at få tingene til at lykkedes, og jeg har tydelig kunne mærke at de også brændte for sagen,« afslutter Lars Gammelvind. •

ET RÅVAREMARKED I HØJ FART



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

Store udsving i korn, soja og olie gør timing, afdækning og en klar handelsstrategi vigtigere end længe.

Råvaremarkedet er gået ind i efteråret med større udsving, end vi har været vant til de seneste år. På den ene side er den globale forsyning af især hvede næsten på samme niveau som sidste år. På den anden side er balancerne for majs og sojaen strammere, mens olie og geopolitik igen fylder markant mere i prisudviklingen. Vi har et marked som er volatilt, hvor retningen kan ændre sig hurtigt og hvor timingen af både køb og salg bliver stadig vigtigere.

EN BLANDET DANSK HØST

Den danske høst 2026 har været præget af store lokale forskelle i udbytterne. Lavere temperaturer i foråret og efterfølgende manglende nedbør har blandt andet kunnet ses i vinterhveden. I Landsforsøgene lå målesortsblandingen omkring 99 hkg pr. hektar mod godt 110 hkg i femårsgennemsnit. Vinterbyggen landede ligeledes lidt under sidste år.

Kigger vi på sidste års høst landende den på 9,5 mio. tons hvilket var 7 procent over normalhøsten. De endelige danske høst foreligger endnu ikke, men de foreløbige vurderinger peger på en samlet kornhøst omkring et normalt år. Det svarer til ca. 8,5-8,7 mio. ton korn.

Til gengæld viser de foreløbige analyser fra årets høst højere proteinindhold i både vinterbyg, vårbyg, hvede og rug end i 2025, og så blev det en tør høst.

MAJSFORSYNINGEN SKAL VÆRE MED TIL AT TRÆKKE HVEDEPRISEN OP

På hveden er det især den globale forsyning, der lægger en lille dæmper på at kornpriserne ikke er stukket helt af. USDA hævdede i september verdens hvedeproduktion til omkring 822 mio. ton og slutlagrene til godt 276 mio. ton. Det er en stigning i slutlagrene på cirka 3 mio. ton alene fra august, men slutlager i procent af forbrug ligger på 33,42 procent, hvor gammel sæson sluttede med 33,86 procent så et lille fald her.

Det betyder ikke, at hvedepriserne ikke kan stige. Vejr, eksportrestriktioner, geopolitisk uro styrer også markedet, og vi må hellere ikke glemme spekulation i råvaremarkedet fra forskellige investeringsfonde, som påvirker priserne, det er både med prisstigninger og prisfald.



Hvedeprisen på Matif har haft enorme store prisudsving siden juni måned. Her lå Matif hveden på december kontrakten på ca. 210 euro pr. tons, hvor den i juli kortvarigt var oppe at vende i 250 euro. pr. tons. Majs var motoren for prisstigningerne, som følge af frygten for lavere udbytter i Europa og USA. Det fik dog ikke den fysiske hvedepris til helt at følge med op. Her blev topprisen 150-155 kr. pr./hkg. og Matif prisen 186 kr./hkg. Det er en meget stor prisforskel på ca. 30 kr. som normalt ligger på 15-20 kr. Når et marked er så volatilt på så kort tid, reagerer de danske fysiske priser ikke i samme tempo. At Matif stiger med 5 kr. på en dag er ikke ensbetydende med at den fysiske pris stiger det samme. Husk på den danske høst 2025 blev rekordstor, og dermed ligger der mere korn på lager som gemmes over, og det lægger en lille dæmper på de fysiske priser, og betyder at de ikke stiger i samme takt som Matif prisen.

Majsmarkedet ser anderledes ud. USDA nedjusterede i september den amerikanske produktion og reducerede samtidig de globale slutlagre til omkring 272 mio. ton. De amerikanske slutlagre blev nedjusteret med godt 2 mio. ton til slutlagre på 39,79 mio. ton. Majs er derfor meget prispositiv og er den store motor for at trække hveden med op.

USA er verdens største majsproducent, og der skal ikke flyttes meget på udbytterne pr. hektar, før den samlede produktion ændres i begge retninger.

SOJAHØSTEN ER STOR OG EFTERSPØRGSLEN LIGESÅ

Den amerikanske produktion af soja forventes større end sidste år. Sidste år landede produktionen på 116 mio. ton, og for denne sæson ligger seneste estimat på 123 mio. ton. USA's eksport mængder stiger også, og det er især Kina der importerer større mængder fra USA. Kinas importbehov stiger hvert år og for denne sæson forventes importbehovet på 115 mio. ton., hvilket er ny rekord. Kinas produktion holdes uændret på 21 mio. ton ud af en samlet global produktion på 407,5 mio. ton. Globalt ligger slutlagrene lidt lavere sammenlignet med sidste sæson.

Kigger vi på verdens største sojaproducent Brasilien, så er deres produktion hævet med 6 mio. ton. sammenlignet med sidste år til nu 186 mio. ton. Det er en rekordproduktion, der kræver en meget god vækstsæson, og hvor vækstforholdene ikke må fejle. Fra flere sider begynder der at stille tvivl om Brasilien virkelig når en så stor produktion.

Sojaprisen er steget kraftigt siden sommeren, hvor den er drevet af stærk amerikansk eksportefterspørgsel, kinesiske køb af sojabønner og en vejrrisikopræmie omkring den ame-

rikanske høst. Prisbevægelsen er samtidig blevet kraftigt forstærket af kapitalfondene er gået ind i opkøb af kontrakter, som har opbygget en meget stor nettolang position i sojaskrå.

OLIE ER BLEVET JOKEREN

Olie er samtidig blevet jokeren på tværs af råvaremarkederne. I september steg Brent igen over 100 dollar pr. tønde, og enkelte fysiske olielaster i Europa blev handlet til over 130 dollar. Baggrunden er krigen Mellemøsten, usikkerhed omkring de centrale transportruter og droneangreb på den 1.200 km. lange rørledning der går igennem Saudi Arabien.

Det har i den grad givet et ekstra skub til olieprisen i opadgående retning. På blot et par måneder er olien steget med 25-30 procent og afspejles tydeligt i den fysiske oliepris. Det gør specielt ondt i pengepungen, hvis man ikke har olie på kontrakt. I december 2025 anbefalede vi i Agrocure at afdække helt ude i 2027 til en pris på lidt under 4 kr. pr. liter.

STRATEGI FOR KØB OG SALG ER AFGØRENDE

Som følge af det volatile marked mener vi i Agrocure, at råvarestrategien ikke kun bør handle om at ramme den absolutte top eller bundpris. Den bør handle om at styre risikoen.

Vi arbejder derfor løbende med afdækninger, hvor delsalg og køb deles op over flere niveauer og tidspunkter. Det reducerer afhængigheden af en enkelt markedsdag og giver mulighed for at udnytte perioder, hvor markedet tilbyder attraktive priser.

Licitation er et andet vigtigt værktøj. Når flere grovarefirmaer konkurrerer om den samme vare, får man en skarpere pris, da firmaerne ved de er oppe imod andre konkurrenter. Når vi hjælper med en licitation, skal der lægges en klar strategi om hvilke firmaer vi spørger, ensartet udbudsgrundlag, leveringssikkerhed, betaling, kvalitet og specifikationer. •

Vil du også have en uvildig vurdering af dine råvarehandler?

I Agrocure's råvareteam laver vi en **uvildig** gennemgang af alle dine råvarehandler og ser på dine **muligheder for optimering**.

Vi vurderer også om du har mulighed for at opnå **bedre rabatter eller vilkår** for betaling.



Mikkel Ebbesen
meb@agrocure.dk,
tlf. 2099 0409

Henrik Andresen,
hea@agrocure.dk,
tlf. 2147 7326



Sammen driver tre generationer et større planteavlsbrug. Fra venstre ses Henrik Høegh, Rasmus Høegh, Ane Høegh og Anders Høegh

Foto: Benjamin Høegh, Agrocura



Af Rasmus Haun Hansen
Finans & strategi
2459 9707
rhh@agrocura.dk

I/S Nørrehave dyrker 1.100 hektar på Lolland som et fælles projekt. Når høsten og lånene skal håndteres, henter Anders Høegh sparring hos Agrocura.

Hvis man tror, at et familielandbrug kun er forbeholdt de mindre landbrug, så skal der ikke mange minutters samtale med Anders Høegh til for at gøre den antagelse til skamme. Sammen sin far, Henrik Høegh, ejer han landbruget I/S Nørrehave, der med sine 1.100 hektar i markplanen hører til blandt de større planteavlsbrug i Danmark. Og allerede fra starten af interviewet lægger Anders vægt på at I/S Nørrehave eksistens kun er mulig, fordi hele familien er fælles om projektet. Det gælder både Anders forældre, Sonja og Henrik, Anders ægtefælle, Ane, og parrets tre børn, Rasmus, Clara og Viktor. Dertil kommer tre dygtige fastansatte medarbejdere samt Anders farbror, Olav, der også lægger en stor arbejdsindsats, foruden netværket af venner og bekendte der træder til i højsæsonerne. Dette er ifølge Anders, det vigtigste aktiv på Nørrehave.

»Som landmænd er vi jo underlagt naturens

TRE GENERATIONER BAG 1.100 HEKTAR

præmisser, og kan sjældent planlægge mere end et par dage ud i tiden, og den her kabale går jo kun op fordi vores medarbejdere og familie er enormt fleksible og forstående overfor dette vilkår, « fortæller Anders rosende.

15.000 HALMBALLER OM ÅRET

Ud af de 1.100 hektar, der indgår i markplanen, ejes de 340 hektar, mens de resterende arealer er forpagtet. Omtrent 85 procent af de forpagtede arealer ligger inden for en radius af 7 kilometer, og det er med til at give en meget rationel drift. Markplanen består af et klassisk lollandsk sædskifte med roer, byg og hvede, som man stræber efter at kunne afsætte til konsum eller fremavl. Derudover indeholder markplanen også raps og rødsvingel. Al arbejdet i marken udføres med egen maskinpark, og der udføres også i mindre grad maskinstationsarbejde, bl.a. med gårdens roeoptager og halmpresning.

En anden væsentlig aktivitet på Nørrehave er bjærgning af halm, da man i mange år har leveret halm til lokale varmeværker. Arbejdet indebærer at man hvert år bjærger omkring 15.000 halmballer. Kombinationen af et bredt sædskifte, med en lang fordeling af høsten, samt leverancerne af halm hen over vinteren betyder at man kan holde medarbejderstaben beskæftiget hele året rundt.

DELSALG SPREDER RISIKOEN

Driftsomfanget på Nørrehave medfører også at der hvert år skal indkøbes gødning, kemi og diesel og ligeledes sælges korn og raps. Samtidig er der over årene opkøbt mere jord, hvilket har medført en større låneportefølje der skal serviceres.

Derfor har Anders gennem flere år været kunde hos Fondsmæglerselskabet Agrocura A/S, hvor han særligt følger med i selskabets analyser og anbefalinger, og derudover benytter han Agrocuras rådgivere til sparring om både råvarer og finansiering. En ting han særligt værdsætter, er uvildigheden.

»Uanset om vi taler låneomlægning eller salg af afgrøder, så synes jeg det er rart at kunne vende det med en uvildig part, som ikke er afhængig af at handlen bliver til noget. Det er ikke fordi jeg binder mig til at følge deres anbefalinger, men det gør at jeg har en form for strategi på mine råvarehandler. Og så synes jeg at Agrocura er gode til at gøre tingene konkrete, og det gør mig tryk i beslutningen,« fortæller han.

På Nørrehave har strategien i mange år været at lave flere delsalg af høsten, for ikke at lægge alle æg i en kurv, og det er ikke unormalt at man sælger en del af årets høst både et og to år ud i fremtiden. Her kommer rådgivningen fra Agrocura, og råvarechef Henrik Andresen, særligt i spil.

»Når vi er ude at sælge noget af næste års høst, inden den overhovedet er sået, er det vigtigt for mig at beslutningen om salg bliver truffet på et oplyst grundlag. I forvejen har jeg en travl arbejdsdag, så hvis jeg også skulle nå at sætte mig ind i alle de faktorer der kan påvirke prisen frem i tiden, ville jeg ikke nå andet den dag. Her giver det mig en stor lettelse at jeg i stedet kan ringe til Henrik og drøfte både priser og forventninger med ham,« lyder rationalet fra Anders Høegh.

SKARPT FOKUS PÅ RENTEN

Foruden råvarechefen, er en anden af de rådgivere som Anders ofte er i kontakt med, Agrocuras finansrådgiver Rasmus Haun Hansen, og her er dialogen ofte bred og kan kredse om alt fra hvad der rører sig på de globale finansielle markeder, herunder hvilken betydning det har for renteutviklingen, til gennemlæsning af lånetilbud og dialog om Anders finansielle vilkår. Faktorer som ikke er helt uvæsentlig med den låneportefølje Nørrehave i dag har opbygget.

»Ligesom arealet er vokset, så er antallet og størrelsen på vores lån det også, og det betyder også at vores fokus på renteutviklingen er intensiveret. Så her har jeg løbende en dialog med Rasmus omkring hvad der rører sig i markedet, og om hvorvidt vi skal reagere,« forklarer Anders Høegh og fortsætter.

»Derudover sender jeg også lånedokumenter og regnskaber forbi Rasmus for at få vurderet om alt er tilfredsstillende. Det er klart, at fordi de løbende ser mange lånetilbud og regnskaber, så ved de også hvad der er af muligheder, og det er vigtigt at få samlet sådanne lavthængende frugter op,« fortæller han.

Også på den modsatte side af bordet er der fra finansrådgiveren ros til samarbejdet.

»Det er altid spændende at snakke med Anders, for han er rigtig god til at udfordre vores holdninger og tilgange til markedet hvad end det er råvarer eller finansiering, og det gør også at vi skal have argumenterne på plads,« afslutter Rasmus Haun Hansen. •

Fondsmæglerselskabet

agrocura

Vi støtter vores kunder, når der skal skabes solide beslutninger om forretning og formue.

Skal vi også støtte dig?



Focus Råvarer ELLER Finans
2.500,- / pr. år

Ugentlige analyser inden for råvarer **ELLER** finans



SMS ved konkrete handelsanbefalinger



Rabat på alle vores arrangementer



Scan QR-koden og læs mere om alle vores abonnementer



Focus All In
4.500,- / pr. år

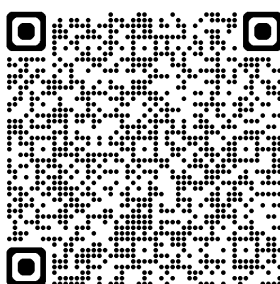
Ugentlige analyser inden for råvarer **OG** finans



SMS ved konkrete handelsanbefalinger



Rabat på alle vores arrangementer



Mest solgte



Focus +
15.000,- / pr. år

Ugentlige analyser inden for råvarer **OG** finans



SMS ved konkrete handelsanbefalinger



Gratis deltagelse ved alle vores arrangementer



Ubegrænset individuel rådgivning hos Agrocuras rådgivere*



*Pr. mail, telefon eller v. besøg på vores kontor

KONJUNKTURMODELLEN PEGER PÅ ÅR MED MEDVIND



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

Den amerikanske ledende indikator har passeret bunden, og den langsigtede kvartalsmodel peger på et opsving, der kan række frem til begyndelsen af 2030’erne.

Hver gang en ny krise fylder forsiderne, kommer spørgsmålet igen. Er opsvinget aflyst, før det er begyndt? Den langsigtede konjunkturmodel svarer nej. Den amerikanske ledende indikator har bevæget sig i den samme genkendelige rytme siden 1975, og lige nu peger rytmen opad.

EN RYTME, DER HAR HOLDT I 50 ÅR
Grafen viser den amerikanske ledende indikator som et signal, der svinger omkring nul. Over nul vokser økonomien hurtigere end sin egen trend. Under nul vokser den langsomere. Modellen er bygget på kvartalstal og er tilpas træg til, at den ikke reagerer på enkeltbegivenheder, men kun på det underliggende momentum i ordrebøger, byggetilladelser, renteforskelle, arbejdsmarked og forbrugertillid.

Siden 1975 har kurven gennemført seks hele runder, og hver eneste af dem har fulgt samme rækkefølge af faser. Det er den rækkefølge, der gør modellen brugbar. Man kan ikke forudsige, hvornår en nyhed rammer, men man kan se, hvilken fase den rammer ind i.

FASE 4: REBOUND
Bunden er passeret, men indikatoren ligger stadig under nul og er på vej op. Det er fasen, hvor økonomien rydder op efter sig selv. Lagrene er tomte, omkostningerne er skåret, renten er faldet, og de svageste projekter er lagt i skuffen. Stemningen er stadig trykket, fordi tallene i virkeligheden halter bagefter kurven.

Historisk er det her, de bedste investeringer bliver lavet, netop fordi ingen har lyst til at lave dem. Man køber ind, mens der stadig er rabat, og før flertallet tror på det. Denne fase er også der, hvor de største aktie- og ejendomsafkast ligger.

FASE 1: EKSPANSION
Indikatoren bryder op over nul og fortsætter mod toppen. Væksten overstiger trenden, beskæftigelsen stiger, kapacitetsudnyttelsen

stiger, og virksomhederne begynder at investere i stedet for blot at vedligeholde. Det er cyklussens stærkeste fase og den, hvor indtjeningen for alvor kommer igennem. Perioderne 1983 til 1985, 1992 til 1995, 2003 til 2005 og 2011 til 2014 er alle eksempler på den samme bevægelse.

FASE 2: SLOWDOWN
Indikatoren ligger stadig over nul, men er begyndt at falde fra toppen. Økonomien vokser videre, blot i aftagende tempo. Centralbankerne strammer typisk her, lønnen presser marginerne, og de sidste optimistiske projekter bliver sat i søen. Fasen er ofte den længste af dem alle. Se blot 1986 til 1989, 1996 til 1999 og 2016 til 2019, hvor slowdown varede tre til fire år uden at udvikle sig til recession.

FASE 3: RECESSION
Indikatoren falder under nul og fortsætter ned. Efterspørgslen svigter, investeringerne udskydes, og ledigheden stiger. Det er den korteste og mest dramatiske fase, og det er den, alle husker. Finanskrisen 2008 til 2009 er det tydeligste eksempel med et bundniveau omkring minus 3,3. Når bunden er nået, begynder fase fire forfra, og runden er lukket.

MODELLEN LADER SIG IKKE RYSTE
Det afgørende ved en kvartalsbaseret kredsløb er trægheden. Der skal meget til at vende retningen, og »meget« er ikke en enkelt konflikt eller en told-runde. Sidste års handelskrig ændrede ikke retningen. Dette års krig i Mellemøsten har heller ikke gjort det.

Det eneste, begivenhederne har kunnet gøre, er at strække tiden. Fase fire tager længere tid end normalt i denne runde, og det er præcis denne slags aftryk, man skal forvente. Man kan overordnet sig, at enkeltbegivenheder ændrer farten, men ikke kursen.

HER STÅR VI LIGE NU
Bunden kom i 2024 omkring minus 2,6, det

laveste niveau siden finanskrisen. Siden da er kurven steget, og ved indgangen til 2026 ligger signalet omkring minus 1,9 med klar retning opad.

Vi er altså midt i fase fire. Historisk har den fase varet halvandet til to år, og denne har nu kørt i to år uden at komme over nul. Forsinkelsen er den pris, geopolitikken har kostet. Retningen er der stadig.

NÆSTE RECESSION LIGGER FØRST I BEGYNDELSEN AF 2030’ERNE
Regner vi på de seks runder siden 1975, ligger afstanden fra bund til bund på gennemsnit otte til ni år. Måler vi i stedet fra bunden af en recessionsfase til starten af den næste, får man 8,5 år, 8,8 år, 6,7 år og 10,7 år, altså omkring ni år i snit.

Lægger man det oven på bunden i 2024, tegner der sig et klart billede. Fase fire løber ind i 2027. Fase et, det egentlige opsving over nul, sætter ind i 2027 til 2028 og toppe omkring 2029 til 2030. Fase to, slowdown, fylder 2030 og 2031. Og næste fase tre, recessionen, indtræffer efter modellen omkring 2032 med et usikkerhedsspænd fra 2031 til 2033 som det ser ud nu.

Da en ledende indikator typisk løber to til tre kvartaler foran den faktiske økonomi, vil selve recessionen først kunne mærkes i 2032 til 2033. Det er et modelestimat og ikke en kalender, men både retningen og størrelsesordenen er robuste. Vi har fem til seks gode år foran os.

DET BEDSTE HAR VI SLET IKKE SET ENDNU
Vi befinder os i den fase, hvor tallene ser svage ud men begyndende bedring, og hvor mulighederne er størst. Kurven er ikke engang kommet over nul endnu. Den stærkeste del af cyklussen, fase et, ligger forude, og den plejer at vare mellem to og tre år, før toppen er nået.

KUNSTIG INTELLIGENS KAN BLIVE DENNE CYKLUS’ INTERNET
Det mest interessante ved timingen er, hvad der teknologisk falder sammen med opsvinget. I 1990’erne slog internettet igennem netop i den opgang, der fulgte efter bunden i 1991. Indikatoren steg fra minus 0,9 i 1991 til 1,22 i 1995 og holdt sig positiv helt frem til 1999. Produktivitetsgevinsterne gjorde det muligt at vokse i mange år uden at støde ind i inflationsloftet.

Kunstig intelligens rammer denne cyklus på nøjagtig samme sted i forløbet. Det er en teknologi, der kan bruges i stort set alle brancher, og den kommer i bred anvendelse præcis nu, hvor kurven vender op. Udbygningen af datacentre, strømforsyning og chipproduktion er tung, kapitalkrævende og langsigtet, og det er netop den slags investeringscyklus, der bærer en ekspansionsfase opad i flere år ad gangen.

Forskellen er tempoet. Internettet var ti år om at vise sig i produktivitetstallene. Kunstig intelligens bliver taget i brug hurtigere, fordi infrastrukturen allerede ligger der.

HVAD DU KAN BRUGE DET TIL
For en virksomhed eller en landbrugsbedrift betyder et langt opsving noget meget konkret. Efterspørgslen kommer, kreditvilkårene bliver lempeligere, og investeringer, der bliver besluttet i fase fire, bliver besluttet til de billigste priser i hele runden. Renteniveauet falder typisk gennem fase fire (ser vi dog ikke helt denne gang) og stabiliserer sig i fase et.

Den vigtigste disciplin bliver derfor at lade modellen og ikke forsiderne sætte tidshorisonten. Nyhederne vil fortsat være dramatiske, for det er de altid i fase fire. Kurven peger et andet sted hen. •

CuraGældspleje

Få overblik over alle dine lån - altid lige ved hånden

Renter, obligationskurser og finansieringsmuligheder ændrer sig løbende, og det kan være svært at følge med i, hvornår der bør handles på gælden. Med CuraGældspleje får du et **samlet overblik over dine realkreditlån og en automatisk overvågning** af de vigtigste forhold i din finansiering. Systemet følger blandt andet **kurser, strategier og afdragsfrihed** og giver dig besked, når noget kræver din opmærksomhed. Så du slipper for selv at holde øje med markedet hver dag – og **mindsker samtidig risikoen** for at overse vigtige muligheder eller frister.



Målet er enkelt: at give dig et stærkere beslutsningsgrundlag og gøre aktiv gældspleje mere overskueligt.



Automatisk overvågning

Vi holder øje med de vigtigste tidspunkter, kurser og frister for dig.



Bedre beslutsningsgrundlag

Få markedsindsigt, renteprognoser og simuleringer samlet ét sted.



Rådgivning, når det gælder

Få hurtig adgang til Agrocuras rådgivere, når mulighederne opstår.



Benjamin Høegh
bkh@agrocura.dk
tlf. 2348 6130

Pris: Fast abonnement 2.000 kr. /år.
Derudover 100 kr. pr. lån.*

*alle priser ekskl. moms



Scan mig og læs mere om
CuraGældspleje!

1 MINUT HURTIGERE. PR. KO.

Det lyder måske ikke af meget.
Indtil du ganger det med hele besætningen.



Dairymaster er udviklet til hurtig og effektiv malkning med fokus på høj kapacitet, effektiv udmalkning og mindre tid i malkestalden.

+45 20258260  [INFO@MILCOTEC.COM](mailto:info@milcotec.com)



Officiel Dairymaster-distributør og
servicepartner i Danmark siden 2011.

milcotec.com



JORDKØB BLEV STARTSKUDDET TIL EN NY BANK OG BEDRE VILKÅR



Af Benjamin Høegh
Kunderådgiver
2348 6130
bkh@agrocura.dk

En virksomhedspræsentation og et skifte af både bank og realkreditinstitut har givet sydfynske Jan Skovhøj markant bedre vilkår, uden at han har ændret en eneste ting i marken.

Forestil dig, at uanset hvor du kigger hen, så har du udsigt til vand. En del af os drømmer om det, men for Britt og Jan Skovhøj er det en del af hverdagen. Parret er bosat på halvøen Horneland, der ligger på det vestlige Sydfyn, og med udsigt til det sydfynske øhav på begge sider af ejendommen. Her ligger Skovsgård, som Jan ejer, med tilhørende 130 hektar jord, hvoraf 120 hektar kan dyrkes. Jorden indgår i et marksamarbejde med to andre landmænd i lokalområdet, hvor der samlet indgår 390 hektar planteavl. Ved siden af dette ejer Britt, Ølsted Allested vognmandsforretning, der bl.a. beskæftiger sig med transport af landbrugsråvarer og beskæftiger 17 medarbejdere.

Jan er en passioneret planteavler, der udover at kunne sit håndværk til fingerspidserne, også går meget op i at tilegne sig ny viden.

Derfor deltager han også i en lang række udviklingsprojekter, hvor han blandt andet afprøver nye afgrødesorter i marken. Marksamarbejdet giver desuden en vis volumen, der også gør det muligt at investere i ny teknologi.

»Jeg synes, at det rent fagligt giver mig enormt meget at være med til at udvikle tingene og hele tiden at være med til at skubbe grænserne for hvad der kan lade sig gøre, og så gør det jo også arbejdsdagen lidt sjovere når der hele tiden sker noget i løbet af sæsonen,« lyder argumentet fra Jan.

NABOJORD TIL SALG

Gennem mange år har Jan været kunde hos Fondsmæglerselskabet Agrocura A/S, hvor han har fulgt med i alt fra renteudviklingen, investering og råvaremarkedet. Derfor var det også nærliggende for ham at tage fat i Agrocuras rådgiver, Benjamin Høegh, da nabojorden kom til salg i foråret 2026.

»I og med at vi er på en halvø, er vi en anelse mere begrænset i forhold til udvidelser og køb af jord, så det er vigtigt at være til stede når muligheden byder sig. Samtidig var der tale

om jord, der ligger lige i skel med mine egne marker,« forklarer den sydfynske gårdejer.

Oveni dette synes Jan også, at han betalte unødigt meget for sin finansiering, og ville gerne have nogle uvildige øjne til at kigge det igennem, for at se om der kunne findes en alternativ løsning.

»På trods af at afgrødepriserne ikke har været med os i de seneste år, så har vi lavet nogle pæne regnskaber, og den anerkendelse synes jeg ikke afspejlede sig i vores finansielle vilkår. Jeg synes at vi både betalte for meget i rente, men også at vores afdragsprofil var skruet forkert sammen i forhold til at størstedelen af værdierne lå i jorden,« fortæller Jan.

ORD PÅ DET, TALLENE IKKE FORTÆLLER

Efter en kortvarig dialog med Benjamin stod det da også klart, at der kunne være noget at hente ved at lade andre pengeinstitutter kigge på sagen. For at klæde de nye pengeinstitutter så godt på som muligt valgte Jan, at få lavet en virksomhedspræsentation af sin virksomhed. Et produkt, der ifølge Benjamin Høegh, har til formål at give en enkel og overskuelig

Kender du den reelle værdi af din jord?

Jordprisen på raketfart – tiden er inde til at få finansieringen optimeret

Priserne på landbrugsjord er steget de seneste år og det har givet nye muligheder for både købere, sælgere samt landmænd som ønsker at udvikle deres virksomhed.

Det kan være i form af et **finansieringstjek**, hvor du får en uvildig gennemgang af dine finansielle forhold med henblik på at optimere din finansielle omkostninger.

Det kan også være i form af et **jordpristjek**, hvor vi på baggrund af de seneste handler kommer med vores uvildige vurdering af hvad jordprisen er i lige præcis dit område.



Strategisk planlægning

Gør din virksomhed klar til køb, salg eller generationsskifte.

Bedre forhandlingsgrundlag

Stå stærkere i forhandlinger med banker, købere eller investorer.

Sikkerhed i beslutninger

Undgå at betale for meget eller sælge til en pris der ikke afspejler den reelle værdi.

Benjamin Høegh
bkh@agrocura.dk
tlf. 2348 6130

Rasmus Haun Hansen
rhh@agrocura.dk
tlf. 2459 9707

Fondsmæglerselskabet
agrocura

præsentation af virksomheden, som et supplement til regnskabstal og budgetter.

»I erhvervslivet generelt, og i landbruget i særdeleshed, har vi nok ikke altid været lige god til at få sat ord på det vi går og laver, og hvorfor tallene ser ud som de gør. Det er her virksomhedspræsentationen kommer ind i billedet. Vi plejer gerne at sige, at regnskab og budgettets formål er at forklare virksomhedens økonomien, mens virksomhedspræsentations formål er at forklare alt det andet,« fortæller han.

Efter et par længere samtaler mellem Benjamin og Jan, lå det første udkast til en virksomhedspræsentation klar, og efter et par tilretninger blev materialet sendt af sted til det første pengeinstitut. En hurtig og effektiv proces, som Jan kun har ros til overs for.

»Jeg synes at hele processen har været rigtig god, og jeg er glad for at vi fik lavet materialet, fordi det giver udefrakommende et godt indblik i hvad det er for en virksomhed vi driver, og vi også får sat ord på hvilken vej vi gerne vil fremadrettet. Samtidig synes jeg også at det virker meget professionelt og velforberedt at kunne sende sådan et materiale afsted til en potentiel samarbejdspartner,« fortæller Jan.

EN UVILDIG MED PÅ SIDELINJEN

Det var dog ikke kun Jan og Benjamin, der kunne se potentialet i Jans virksomhed, og efter lidt sagsbehandlingstid landede der et tilbud på et nyt finansielt samarbejde med

Jan Skovhøj har altid været proaktiv i sin måde at køre forretning på. Så da muligheden for udvidelse meldte sig, slog han til og fik samtidig tjekket sin finansiering igennem.

Foto: Privatfoto



både et andet realkredit- og pengeinstitut. Et tilbud der ikke kun bød på forbedrede vilkår, men også gav en markant besparelse i forhold til Jans hidtidige vilkår.

»I forhold til hvad jeg betalte før, så har jeg hentet hvad der svarer til en rigtig god årsløn, når vi inkluderer alle poster. Det synes jeg er ret imponerende i en virksomhed af min stør-

relse, og så er det vel at mærke uden, at jeg har gjort noget som helst anderledes i marken, andet end at købe lidt mere jord,« beretter Jan med begejstring i stemmen.

Han sætter også pris på at have haft Benjamin med på sidelinjen i processen, hvor han bl.a. har gennemgået lånetilbud, sammenlignet tilbud og drøftet rentevalg.

»Det er jo ikke hverdagskost for mig at skifte pengeinstitut, og selvom jeg har haft en rigtig god kemi med min nye bankrådgiver fra starten af, så synes jeg det har været rart at have en uvildig part med indover, som jeg vidste var på min side,« afslutter Jan rosende. •

Leasing Fyn
- når gode relationer er vigtige



ER DU OGSÅ
FRUSTRERET

- over implementeringen af den **grønne trepart** og de aktuelle rammevilkår?

LEASING FYN BAKKER OP OM LANDBRUGET



MÅLRETTEDE
RÅD



FLEKSIBEL
LEASING



BEDRE
BUNDLINJE

**MØD OS TIL AGROMEK PÅ VORES
STAND C 2780**

Læs mere i bloggen på leasingfyn.dk



RÅVARESAMARBEJDE GIVER JAN TID OG OVERSKUD



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

Mælkeproducent Jan Piersma fra Årre har lagt indkøbet af foder, diesel, kemi og gødning i Agrocuras hænder. Efter et år er både tid, overblik og bundlinje gået den rigtige vej.

Uden for den lille sydvestjyske by Årre ligger Stensgaard. Her bor Jan Piersma med sin hustru, Judith, og parrets søn. Gården huser en konventionel mælkeproduktion med 180 årskøer samt opdræt, der også er opstaldet på gården. Derudover drives der 172 hektar planteavl, hvoraf knap 120 hektar er ejet, mens resten er forpagtet. Størstedelen af arbejdet i marken varetages af en lokal maskinstation, for det er i stalden, at Jans interesse ligger.

»Som landmand er du i dag nødt til at være dygtig inden for mange forskellige områder, eller alternativt alliere dig med andre, som er dygtige til de forskellige felter. Jeg har aldrig

troet på, at man kunne være dygtig til det hele, og derfor har jeg siden starten haft fokus på at få uddelegeret de opgaver, som er vigtige, men som jeg også kan mærke, at jeg ikke brænder for,« lyder rationalet bag Jans beslutning.

ANDEN GENERATION PÅ STENSGAARD

Jan er anden generation på ejendommen, som hans forældre købte tilbage i 2004, og som de drev frem til 2012, hvor generationsskiftet til Jan blev påbegyndt, og et I/S mellem far og søn blev etableret. Selskabet eksisterede frem til 2022, hvor Jan formelt overtog sin far Gerbens halvdel af virksomheden. En løsning, som Jan i dag er godt tilfreds med.

»Jeg har været glad for at arbejde sammen med min far i alle årene, og i vores samarbejde har vi givet plads til forskellige synspunkter. Særlig stor pris har jeg sat på den erfaring og viden, som han tog med ind i samarbejdet, og som jeg aldrig ville kunne have købt mig til,« forklarer den sydvestjyske landmand. Jans far har droslet lidt ned for aktiviteterne, men kommer troligt hver morgen og klarer morgenmalkningen af køerne. Derudover beskæftiger Jan to elever.

Netop fokuset på at uddelegere arbejdsopgaver førte til, at Jans økonomirådgiver i SAGRO i 2025 introducerede ham til Fondsmæglerselskabet Agrocura A/S. Efter et par indledende møder valgte han at indgå i Agrocuras råvaredisponering, hvor Agrocura varetager hans indkøb af råvarer, hvilket inkluderer alt fra kraftfoderblandinger over diesel til såsæd og gødning.

»Jeg synes, at jeg lidt for ofte endte med at købe mine råvarer for dyrt. Når det var tid til at handle, havde jeg ikke tid til at sætte mig ned og undersøge markedet og priserne. Og når



Jan Piersma har siden 2022 drevet familiegården videre på 2. generation.

Foto: Rasmus Haun Hansen, Agrocura

jeg så fik tiden, var priserne som regel steget,« fortæller Jan, inden han uddyber.

»Samtidig kan jeg også konstatere, at verden er blevet mere urolig, og at udsvingene i priserne er blevet større, end vi har været vant til. Derfor er rettidigheden blevet endnu mere afgørende, og det følte jeg ikke altid, at jeg kunne honorere, når der også var andre opgaver at tage sig til,« begrundet han.

RÅVARECHEFEN HOLDER OVERBLIKKET
I det daglige er det Agrocuras råvarechef, Henrik Andresen, der holder overblikket over Jans afdækninger og på Jans vegne har kontakten med grovvareselskaberne. Om det praktiske i samarbejdet forklarer Henrik:

»Sammen med Jan og hans kvæg- og plantearådgiver koordinerer vi løbende forbruget af de forskellige råvarer, som Jan skal bruge i enten mark eller stald. Når vi på forhånd har styr på forbruget, kan vi handle hurtigt i markedet, når vi oplever, at priserne er attraktive, men det gør også, at vi kan planlægge mere langsigtet og afdække risikoen ud i fremtiden.«

I forbindelse med handlerne tager Henrik typisk tilbud hjem fra flere forskellige grovvareselskaber, bl.a. for at sikre Jan de skarpeste priser og de bedste vilkår.

»Der er ofte forskel i priserne mellem selskaberne, hvilket vidner om en sund konkurrence. Men der kan også være andre hensyn, der er afgørende, bl.a. forskellen i, hvilke terminer der afdækkes, samt i vilkårene for betaling. Alt dette kommer vi rundt om, når vi sender det i licitation. Men samtidig er vi også påpasselige med at røre ved noget, der fungerer, særligt når vi har med dyr at gøre,« fortæller Henrik Andresen.

PLADS TIL INDIVIDUELLE HENSYN
På spørgsmålet om, hvorvidt det ikke ville være nemmere for Jan bare at følge en af Agrocuras abonnementsløsninger og varetage opgaven selv, svarer Henrik, at der er tale om to forskellige løsninger. Han fortæller også, at kunderne i Agrocuras råvaredisponering ikke altid følger selskabets generelle anbefalinger, fordi der ofte er individuelle forhold at tage højde for.

»Fordelen ved at være med i Agrocuras råvaredisponering er, at vi kan tage hensyn til den enkeltes præferencer, og der er ofte mange forskellige forhold at tage højde for. Én kunde vil måske gerne handle lokalt med udvalgte selskaber, fordi det giver en række fordele i forhold til logistik, mens en anden kunde mere har fokus på specifikke produkter. Alle de hensyn kan vi langt bedre imødekomme, når vi har den individuelle og direkte dialog,« forklarer råvarechefen.

Han understreger samtidig, at overblikket kun kan lade sig gøre, fordi Agrocura gennem årene har haft fokus på digitalisering. Selskabet har bl.a. udviklet sit eget kundesystem, hvor kundernes afdækninger registreres. Det giver en stor lettelse i håndteringen af de individuelle råvaredisponeringer og aftaler og mindsker samtidig sårbarheden i forhold til ferier og sygdom.

Og efter et år har Jan Piersma kun positive ord tilovers for samarbejdet med Agrocura.

»På forhånd var mine forventninger til samarbejdet med Agrocura, at jeg kunne få frigivet tid til andre opgaver, få bedre styr på mine råvarehandler og spare penge, og allerede her efter det første år er alle tre forventninger blevet indfriet,« lyder det afslutningsvis fra den sydvestjyske mælkeproducent. •



Stengaards mælkeproduktion er baseret på 180 årskøer samt opdræt.

Foto: Rasmus Haun Hansen, Agrocura

BYT KORNET UD MED PAPIR: SÅDAN SPARER DU OMKOSTNINGER

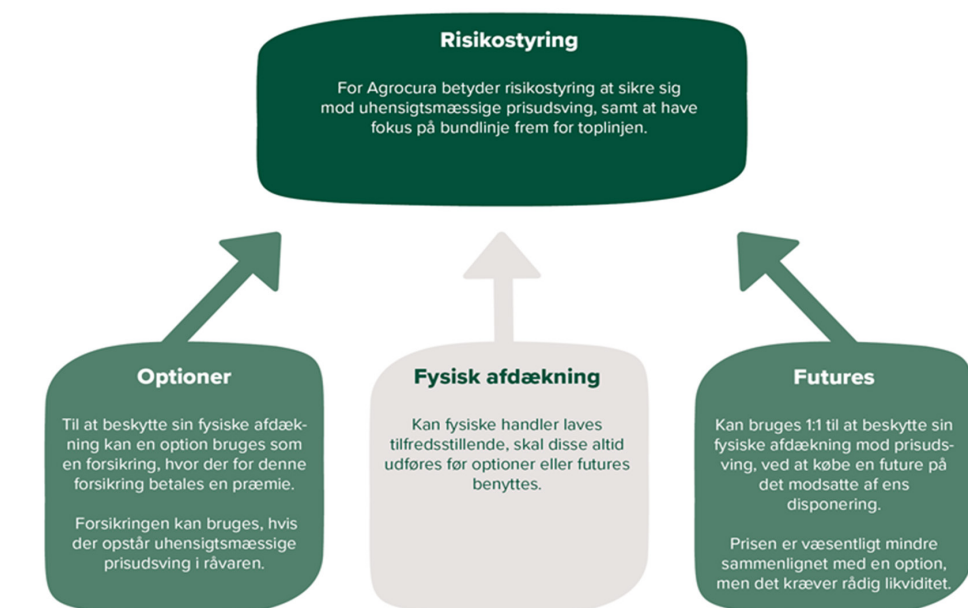


Af Mikkel Ebbesen
Kunderådgiver, råvarer
2099 0409
meb@agrocura.dk

Mange landmænd vælger at oplægge deres korn hos grovvareselskaberne i troen på prisstigninger efter høsten. Men denne løsning koster i både leje, svind og bunden kapital. Ved at ombytte kornet med en position i futures kan man hente pengene hjem med det samme og stadig følge markedet opad.

Når kornet er høstet, står de fleste over for et valg: sælge med det samme, eller lade kornet blive liggende hos grovvareselskabet i forventningen om en bedre pris hen over efteråret og vinteren. Det sidste virker ofte som det trygge valg, men det er ikke gratis. Ligger kornet hos grovvareselskabet, betaler man lagerleje og lagersvind, og den kapital, kornet repræsenterer, er bundet og kan ikke bruges til andet, så længe det ligger der.

Lad os først starte med at introducere begrebet »ombytning«. En ombytning betyder i praksis, at man udskifter sin fysiske kornbeholdning, med den tilsvarende mængde



Figur 1: Hvordan bruges hhv. Optioner, futures og fysisk afdækning til risikostyring

i børsmarkedet. I praksis indebærer det, at kornet sælges inden der påløber omkostninger til lageroplægning. Herefter købes en futures-position, der matcher den mængde der

er solgt. På den måde bytter man en fysisk position ud med en finansiel. Det betyder også, at pengene fra det fysiske salg kommer ind på kontoen, mens futures-kontrakten sikrer, at

MERE PRÆCISION. OPTIMERET DOSERING.

FÅ MERE UD AF HVER DRÅBE MED HARDI TWIN

HUSK: Tilskud til teknologier der reducerer pesticidforbrug i planteavl
Ansøgningsperiode starter: 1. oktober – Ring til Stefan Møller for din beregning

Med **HARDI TWIN** føres dråberne ned gennem den tætte afgrøde som f.eks. kartofler og helt ned omkring stænglerne. Det giver en effektiv afsætning, mindre afdrift og mulighed for at reducere doseringen. Samme princip gælder i f.eks. korn og raps: Luften åbner afgrøden, så midlet når derhen, hvor det skal virke.

Med **AutoNozzleControl** får du sektionsskontrol på enkelt-dyse niveau, så overlap i kiler og foragre reduceres. **PulseSystem** holder dråbestørrelsen fast uanset kørehastighed og gør det muligt at følge et graderet markkort, så doseringen tilpasses behovet i hvert område af marken.

AutoTerrainPro er markedets nyeste bomstyringssystem, udviklet til at sikre en helt stabil bom og give optimal kontrol under arbejdet – selv når terrænet varierer.

HARDI TWIN + PulseSystem giver dig:



Præcis dosering
på dyseniveau og
mindre afdrift



Effektiv dækning
– helt ned omkring
stænglerne



Sektionskontrol
og graderet
tildeling



Større sprøjtevindue
– også når vinden
udfordrer



- ✓ Forøget indtrængning og dækning
- ✓ Forøget kapacitet
- ✓ Reduceret afdrift
- ✓ Optimeret dosering

twin.hardi.com



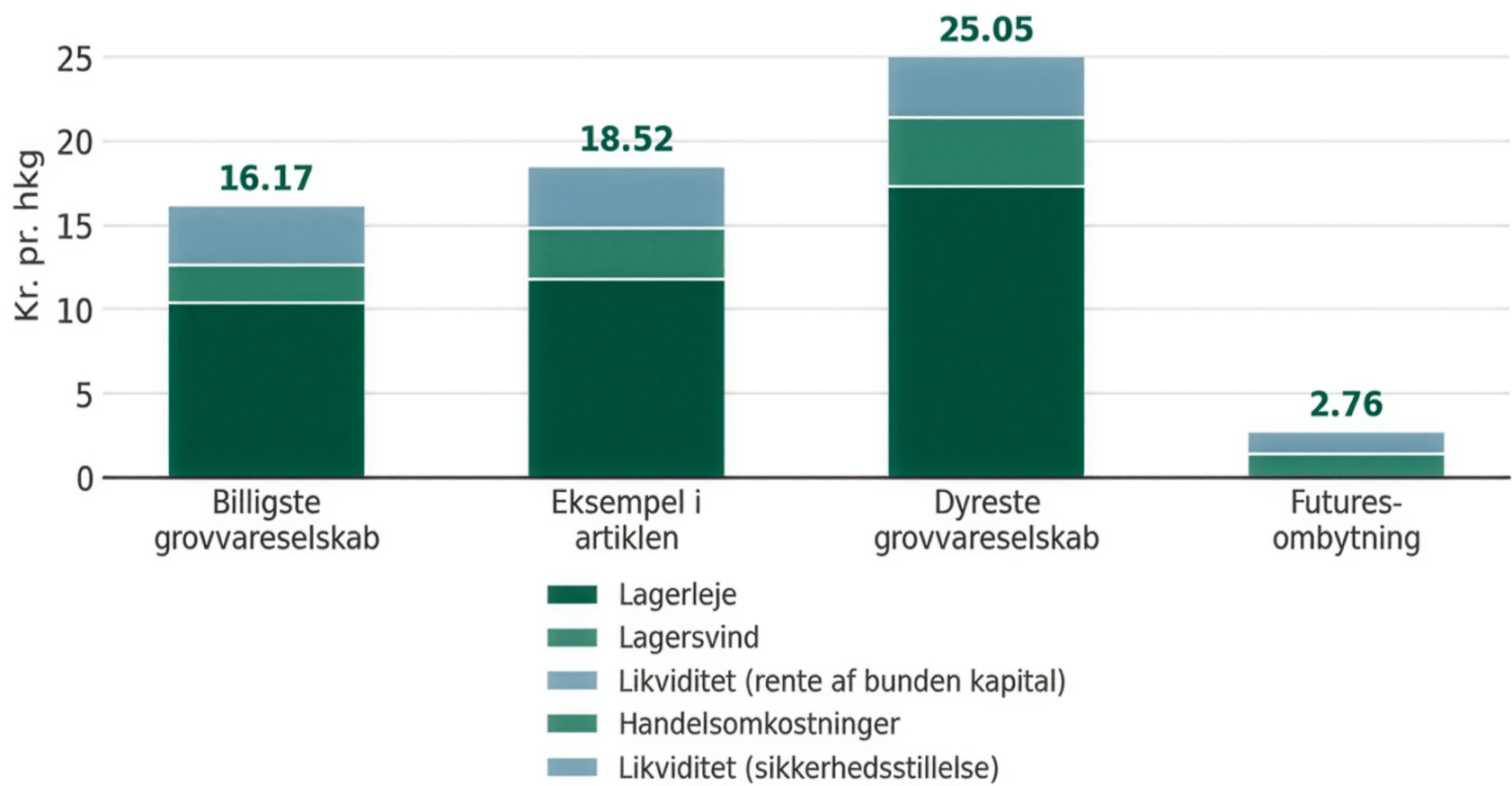
hardi.com

Hør mere om tilskudsmulighederne
til en HARDI TWIN-sprøjte

SALGSCHEF

Stefan Møller 22 73 07 47

Konsekvensberegning: Spænd mellem grovvarereselskaber vs. futures-ombytning



Kilde: Agocura konsekvensmodel. 10.000 hkg korn, levering 15/8-2026, afvikling 11/3-2027, kalkulationsrente 4 %. Billigste/dyreste er standardbetingelser blandt fire grovvarereselskaber.

Fortsat fra foregående side:

man fortsat følger prisudviklingen på børsen (Matif) hen over året. Man opgiver altså ikke sin markedsholdning, men flytter den blot fra lager til papir.

LAGERLEJE, SVIND OG LIKVIDITET

Når kornet ligger hos grovvarereselskaberne, betaler man lagerleje, typisk pr. hkg pr. måned. Denne udgift løber, så længe kornet bliver liggende der. Dertil kommer lagersvindet. Kornet taber vægt og værdi undervejs, primært som følge af fugtafgivelse. Det er en omkostning der betales, uanset hvor velholdt lageret er, og uanset at man som kunde hos grovvarereselskabet ikke selv bærer risikoen for skadedyr eller anden fysisk lagerrisiko. Endelig er der den kapital, kornet repræsenterer, som ligger bundet, indtil det sælges.

Den kapital, kornet repræsenterer, kunne i stedet være brugt til at nedbringe dyr kasse-

kredit, betale forfaldne regninger eller sikre bedre betingelser ved indkøb af gødning og såsæd til næste sæson. Jo dyrere ens alternative finansiering er, desto større er den reelle omkostning ved at lade kapitalen stå bundet. En ombytning frigør denne likviditet, og for de fleste landbrug er renten på den finansiering, man derved undgår, langt højere end de noget lavere marginomkostninger, en futures-position medfører.

Det er altså summen af disse tre poster, lagerleje, svind og likviditet, der udgør den reelle pris for at vente, og det er også dem, en ombytning kan reducere markant.

KNAPT 16 KR. I FORSKEL

Et konkret eksempel fra Agocuras konsekvensmodel illustrerer forskellen for korn oplagt hos grovvarereselskaberne. For et parti på 10.000 hkg korn, leveret 15. august 2026 og

med en lagerperiode frem til 11. marts 2027, og med en rente på 4 procent, ender den fysiske lagring hos grovvarereselskabet i dette eksempel på 18,5 kr. pr. hkg. Heraf betales de 11,8 kr. i lagerleje, 3 kr. i lagersvind og 3,7 kr. i rente af den kapital, der ligger bundet i kornet samt lageromkostningerne undervejs.

Omkostningen ved fysisk lagring afhænger af, hvilket grovvarereselskab man bruger, da lagerleje og lagersvind fastsættes ud fra det enkelte selskabs høstbetingelser.

I eksemplet er der taget udgangspunkt i et selskab, der ligger nogenlunde i midten af feltet. For samme mængde og periode ligger de billigste selskaber lige over 16 kr. pr. hkg, mens de dyreste ligger et stykke over 20 kr. pr. hkg for den angivne periode. Pointen med ombytningen er altså den samme uanset hvilket selskab man sammenligner med, men det konkrete besparelspotentiale bør beregnes ud fra det respektive grovvarereselskabs faktiske betingelser.

Ved en futures-ombytning falder den samlede omkostning til 2,8 kr. pr. hkg. Heraf udgør de 1,4 kr. i handelsomkostninger (kurtag, børs- og vekselgebyr) og 1,4 kr. i likviditetsomkostning ved at stille sikkerhed for futures-positionen. Forskellen er 15,8 kr. pr. hkg, svarende til 157.600 kr. for de 10.000 hkg i eksemplet. Forudsat at kontrakten indgås den dag kornet afregnes, frigøres der samtidig omkring 1 mio. kr. i likviditet. Penge, der ellers ville have været bundet i det lagrede korn frem til marts.

DE NEGATIVE HISTORIER

Mange har allerede set potentialet i futures, og i Agocura har vi over årene oplevet en kraftig vækst i antallet af kunder der benytter futures. Vi møder dog indimellem kunder der er skeptiske overfor produktet, alene af den grund at de har hørt negative historier om, hvordan

landmænd tilbage i finanskrisen satte store summer til på futures. Her er det dog vigtigt at understrege, at reglerne på området har fået en markant opstramning siden dengang.

Modsat hvordan det tidligere har været, så er det i dag et krav at der forud for købet af en futures kontrakt deponeres et kontant beløb, der alene står som sikkerhed for kontrakten i tilfælde af at prisen udvikler sig i forkert retning. Vi anbefaler at der deponeres 25.000 kr. pr. kontrakt, eller hvad der svarer til 50 kr. pr. hkg korn vi handler. Udover dette er der indført regler om stop-loss, så medmindre man gør noget aktivt vil man automatisk blive handlet ud inden tingene eskalerer.

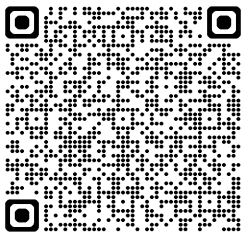
AGOCURA STÅR FOR HANDLEN

Den praktiske del af en ombytning foregår via en handelskonto hos Saxo Bank, som oprettes i kundens eget navn. Agocura har handelsfuldmagt til kontoen og står derfor for selve handlen, men altid med kundens accept forud for hver enkelt handel. Kunden bevarer dermed sin egen konto og fulde indsigt i den, uden selv at skulle sidde og eksekvere handlerne.

Sammen med kunden lægger Agocura desuden en skriftlig salgsstrategi, der sætter rammerne for, hvornår og hvordan der handles. Herefter overvåger Agocuras rådgivere løbende positionerne op imod den aftalte strategi og tager kontakt, når en handel skal eksekveres. På den måde står Agocura for både det praktiske og den løbende overvågning, mens kunden frigiver tid til andre opgaver. •

Følg prisen på grisen

Hvornår vender prisen? Scan QR-koden herunder for at tilmelde dig og modtage vores **GRATIS** aktuelle griseprognose hvad 2. uge.



LANDMAND UDEN LAGER: FUTURES ER DET BILLIGSTE OPBEVARINGSSTED



Af Mikkel Ebbesen
Kunderådgiver, råvarer
2099 0409
meb@agrocura.dk

Jacob Villensgaard har hverken lagerplads eller lyst til at bygge den. I stedet sælger han kornet ved høst og køber futures. Det sparer 7-8 kroner pr. hkg og frigør likviditet på Agergaard.

Livet ved den jyske vestkyst minder på en række områder om livet som landmand anno 2026: Står man ikke fast, når blæsevejret farer omkring én, holder man ikke længe.

Men det er ikke desto mindre her Jacob Villensgaard hører til, på slægtsgården Agergaard, som han overtog fra sine forældre i 2023. På gården produceres der årligt omkring 600.000 slagtekyllinger. Ved siden af dette drives der planteavl på 462 hektar, hvoraf han ejer 150 hektar. Markplanen er alsidig og domineret af kornafgrøder, mens der også indgår majs, raps og frøgræs.

Trods en stor andel korn i sædskiftet sælger Jacob Villensgaard alt sit korn til et grovvareselskab. Det skyldes bl.a. at foderet til slagtekyllingerne er underlagt et krav om varmebehandling for at undgå salmonella. Desuden er der kun begrænsede lagerfaciliteter på Agergaard, og den plads der er, prioriteres til andre afgrøder. Derfor har han i flere år været afhængig af at kunne oplægge kornet ved et grovvareselskab og har mærket at omkostningerne til lageroplægning er steget hastigt.

»Jeg synes at lageromkostningerne er gået hen og blevet en ret betydelig post, men omvendt har jeg indtil videre heller ikke kunnet se den store økonomi i selv at bygge større lagerkapacitet, fordi byggepriserne også er steget. Så derfor har jeg været på udkig efter et bedre alternativ til lageroplægningen,« lyder det fra Jacob Villensgaard.

SÆLGER KORN, KØBER FUTURES

Ønsket om lavere omkostninger ledte ham i sommeren 2026 i retning af Fondsmægler-selskabet Agrocuras råvarerådgiver, Mikkel



Hos Jacob Villensgaard bliver pladsen brugt på produktion frem for lager. I den forbindelse mindsker han risikoen med futures.

Foto: Privatfoto

Ebbesen, der introducerede ham til brugen af futures (terminskontrakter) som en alternativ måde at reducere lageromkostningerne på. Om metoden forklarer Mikkel Ebbesen:

»I stedet for at oplægge kornet ved et grovvareselskab, som ellers er kutymen for de landmænd der ikke har lagerkapacitet, så sælger vi kornet inden de første lageromkostninger påløber. Derefter køber vi os ind i futuresmarkedet med den tilsvarende mængde som vi lige har solgt. Vi kan udnytte dette, fordi der er en tæt sammenhæng mellem prisudviklingen i det fysiske marked og i futuresmarkedet. Fordelen ved futuresmodellen er bare at det er til nogle helt andre omkostninger,« fortæller Agrocuras råvarerådgiver.

Efter et kort møde med Mikkel Ebbesen, hvor fordelene ved futuresmodellen åbenbarede sig, var Jacob Villensgaard ikke i tvivl om at det var noget for ham.

»For mig var det udslagsgivende helt klart at jeg kunne se en direkte besparelse i mine lageromkostninger, og så samtidig være med i kornmarkedets udvikling,« forklarer den vestjyske gårdejer.

BESPARELSE PÅ 7-8 KRONER PR. HKG

Hvor stor besparelsen er, afhænger både af hvor længe kornet ligger, og af hvilket grov-

vareselskab det ligger hos. Hvis man antager at kornet ligger frem til årsskiftet, vil omkostningerne til lager og svind ifølge Agrocuras beregninger være 9-10 kroner pr. hkg. Til sammenligning vil omkostningen til køb af futures via Agrocura samt likviditetsbindingen i den sikkerhedsstillelse der også skal til, løbe op i omkring 2 kroner pr. hkg. Altså en besparelse på 7-8 kroner pr. hkg korn.

»I det store regnestykke bliver det altså til mange penge der kan hentes i denne model. Udover den direkte besparelse kommer der også en likviditetslettelse, da pengene ikke er bundet i oplagt korn,« forklarer Mikkel Ebbesen.

LIKVIDITET FREM FOR LAGER

Netop likviditetslettelsen er noget som også har betydning for Jacob Villensgaard, der som relativt nyetableret har et stort fokus på sin likviditet.

»Vi lever i en ret uforudsigelig verden, hvor det kan være svært at forudsige udviklingen. Men noget af det første jeg lærte var hvor vigtigt det er at vi altid har en god likviditet så vi kan håndtere de muligheder der byder sig, hvad enten det er køb af foder, maskiner eller jord,« forklarer han.

I en travl hverdag har Villensgaard andre prioriteter, og derfor valgte han at lade Agrocura

stå for opgaven med at købe og overvåge sine futureskontrakter. Sammen med Mikkel Ebbesen har han lavet en skriftlig strategi, der både fastlægger formålet med positionerne og de niveauer kontrakterne skal sælges ved. Det giver ham en stor trykthed.

»Jeg er rigtig glad for at Mikkel håndterer det, for alternativt ville jeg selv skulle bruge tiden på at holde mig orienteret. Nu har vi lagt en plan sammen, og så bliver jeg kun kontaktet når der er noget jeg skal forholde mig til. Så jeg sparer en masse tid, som jeg kan kanalisere ud i andre dele af min virksomhed,« forklarer Jacob Villensgaard.

MINDSKER DEN FYSISKE LAGERRISIKO

Han er ikke i tvivl om at futures er den billigste måde for ham at håndtere kornet på efter at det er høstet. Alternativet med at udvide lagerkapaciteten er lige nu ikke aktuel.

»Dels synes jeg at det er blevet utroligt dyrt at bygge, så det udfordrer regnestykket. Derudover vil jeg også have en lagerrisiko, hvis jeg vælger at opbevare kornet selv, og den har jeg ikke når jeg sælger kornet og i stedet køber futures,« lyder hans rationale.



Thomas Vestergaard (th.)
sammen med sønnen Simon
og advokatfuldmægtig Thilde
Mose Thuesen.

Foto: Rasmus Haun Hansen,
Agrocura

SELSKABSMODEL SKAL SIKRE GLIDENDE GENERATIONSSKIFTE HOS KARTOFFELAVLER



Af Thilde Mose Thuesen
Advokatfuldmægtig
7611 5467
tmt@kirk Larsen.dk

Et anpartsselskab giver Thomas Vestergaard mulighed for at overdrage sin kartoffelbedrift til sønnen i etaper. I løbet af efteråret tager far og søn hul på selve generationsskiftet.

Hos Lyne Potatis ApS i det vestjyske Lyne mellem Skjern og Varde er de bogstaveligt talt første led i kæden i fremtidens kartoffelproduktion. Ud af gårdens markplan på 1.100 hektar dyrkes de 180 hektar nemlig med læggekartofler, der avles for KMC A.m.b.a i Brande. Ud over kartofler indgår korn, frøgræs, majs og slætgræs også i sædskiftet, men det er altså kartoflerne, som kapitalejeren af Lyne Potatis ApS, Thomas Vestergaard, brænder for.

»Så længe jeg kan huske, har der været kartofler her på ejendommen. Med tiden har vi så specialiseret os i at producere læggekartofler. Det er en produktion, som stiller store krav til både arbejdet i marken og den efterfølgende håndtering på lageret og ikke mindst også sorteringen,« fortæller den inkarnerede kartoffelavler.

UVILDIG RÅDGIVNING

Ud over Thomas beskæftiger Lyne Potatis ApS fire fuldtidsansatte medarbejdere, hvoraf to er elever. Derudover har Thomas' søn, Simon, de sidste to år været ansat i virksomheden, som han efter planen skal overtage. Netop det forestående generationsskifte fik Thomas til at have antennerne ude efter en model, der kunne fungere i praksis. I første omgang var det en bankrådgiver, der gjorde Thomas opmærksom på de muligheder, der kunne være i at gennemføre generationsskiftet via et anpartsselskab i stedet for den traditionelle I/S-løsning, som Thomas selv benyttede, da han i sin tid overtog ejendommen fra sin far.

Efter at de første spæde tanker om etableringen af et selskab var begyndt at spire i Thomas' hoved, gik han i gang med at undersøge, hvem der kunne bistå ham i arbejdet. I den forbindelse faldt han over en artikel med fondsmæglerselskabet AgroCuras finansrådgiver, Hans Henrik Kjær, der havde ansporet en anden landmand til at få gennemført et generationsskifte via selskabsmodellen.

»Jeg var egentlig på udkig efter en uvildig part, der alene varetog mine interesser, og i

den ligning synes jeg, at Hans Henrik passede godt ind,« fortæller Thomas.

SELSKAB FREM FOR I/S

Kort efter havde de to arrangeret et møde. På mødet blev Thomas overbevist om, at selskabsmodellen var den rigtige for ham, og at han lige så godt kunne få startet processen med det samme. Derfor blev AgroCuras samarbejdspartner, Advokatpartnerselskabet Kirk Larsen & Ascanius, involveret. Firmaet har mange års erfaring med virksomhedsomdannelse i landbruget, og da køreplanen var fastlagt, gik arbejdet i gang. Det førte til, at Lyne Potatis ApS i slutningen af juni 2026 var en realitet.

»En af de ting, der virkelig tiltaler mig ved selskabsmodellen, er, at Simon kan overtage virksomheden i etaper, og at vi langt hen ad vejen selv kan styre, hvordan og hvor lang tid det skal tage. Jeg har gennem tiderne set nogle generationsskifter blive trukket i langdrag, bl.a. under finanskrisen, og det ville jeg rigtig gerne undgå,« lyder ét af Thomas' argumenter.

STRUKTURUDVIKLINGEN KRÆVER FLEKSIBILITET

Nogle af dem, der har været med til at om-danne Thomas' bedrift fra en enkeltmands-virksomhed til et anpartsselskab, er partner og advokat, Frans Bennetsen, samt advokat-fuldmægtig Thilde Mose Thuesen, der begge sidder på Kirk Larsen & Ascanius' kontor i Esbjerg. De forventer, at flere landmænd går samme vej i de kommende år.

»Selvom det personlige ejerskab stadig domi-nerer i dansk landbrug, så vil vi i de kommende år se langt flere selskaber, fordi den struktu-rudvikling, der er i gang, også stiller krav om langt større fleksibilitet i ejerskabet,« siger advokatfuldmægtig Thilde Mose Thuesen.

Den vurdering deler AgroCuras finansråd-giver, Hans Henrik Kjær. Han understreger samtidig, at bevæggrundene bag et selskab er vidt forskellige fra landbrug til landbrug.

»I nogle tilfælde handler det om at få en eller flere nøglemedarbejdere med i ejerkredsen. I andre er det ønsket om at holde ejendommen i familien, selvom ingen af børnene ønsker at være aktive landmænd. Og så er der dem, der vil ekspandere, og derfor åbner op for ekstern kapital fra f.eks. en anden landmand eller en investor,« siger Hans Henrik Kjær.

Netop fleksibiliteten i selskabsformen er for-klaringen på den store spændvidde. Når ram-merne kan skrues sammen på mange måder, er der også langt flere veje til en løsning, der passer til den enkelte virksomhed.

SAMME ARBEJDE SOM VED ET SALG

Ifølge advokatfuldmægtig Thilde Mose Thue-sen er en selskabsomdannelse dog ikke no-get, man lige gennemfører fra den ene dag til den anden.

»En del af det arbejde, vi laver, når vi omdan-ner fra personligt ejerskab til et selskab, er det samme, som skal laves i forbindelse med et salg af virksomheden, så der er tale om et omfangsrigt arbejde. Det vil eksempelvis sige alt fra vurdering af ejendommen, maskiner m.v. samt kontakt af samarbejdspartnere med hen-blik på at indhente samtykker til, at nuværende aftaler og kontrakter kan overføres til det nye CVR-nr.,« forklarer Thilde.

At det er en krævende proces, er Thomas enig i, men han synes alligevel, at processen forløb gnidningsfrit.

»Der har været meget at skulle forholde sig til, men heldigvis har Thilde og resten af holdet hos Kirk Larsen & Ascanius været gode til at strukturere processen og lave en klar køre-plan, inden vi gik i gang, så alle parter vidste, hvilke opgaver de havde og under hvilken deadline. Derudover har de været gode til at forklare de komplicerede ting, og det har givet en stor trykthed,« siger Thomas.

I første omgang står Thomas fortsat som ene-ejer af Lyne Potatis ApS, men det bliver der snart lavet om på. Næste skridt i processen er nemlig, at Thomas skal overdrage en andel til Simon.

»Når vi er færdige i marken i slutningen af oktober, har vi et møde i kalenderen med Frans og Thilde, hvorefter vi skal i gang med selve generationsskiftet, så Simon kan blive medejer. Hvor meget det bliver i første om-

gang, har vi ikke afklaret endnu, men om ikke andet har vi da en motivation for at blive hurtigt færdige med markarbejdet i år,« siger Thomas, mens Simon griner med. •



Samarbejdet med advoka-tifirmaet Kirk Larsen forløb gnidningsfrit, takket være god dialog og solid køreplan.

Foto: Rasmus Haun Hansen, Agrocura

CuraPræsentation

Stærkt dialogværktøj mellem landmand og pengeinstitut

En skarp og professionel virksomhedspræsentation er afgørende, når du skal præsentere din forretning for ban-ker, investorer eller samarbejdspartnere. Med CuraPræsentation får du en gennemarbejdet og struktureret præ-sentation af din virksomhed, der skaber et stærkt fundament for dialog med dine finansielle partnere.



- ✓ Skræddersyet efter din bedrift og dine mål
- ✓ Stå stærkere til finan-sielle forhandlinger
- ✓ Skab en rød tråd mel-lem nøgletal og strategi



Fondsmæglerselskabet

agrocura

Benjamin Høegh
bkh@agrocura.dk
tlf. 2348 6130

Rasmus Haun Hansen
rhh@agrocura.dk
tlf. 2459 9707



Af Benjamin Høegh
Kunderådgiver
2348 6130
bkh@agrocura.dk



NÅR RENTEN FLYTTET SIG - ER DIN STRATEGI KLAR TIL AT FØLGE MED?

Rentemarkedet står aldrig stille. Uanset om renterne er høje eller lave, og uanset om de er på vej op eller ned, vil billedet før eller siden se anderledes ud, end det gør i dag. For dig som virksomhedsejer med realkreditgæld er spørgsmålet derfor sjældent, om markedet ændrer sig, men om man selv er klar til at handle, når det gør.

For mange virksomheder er finansieringen en af de største poster i økonomien. Alligevel bliver lånene ofte først taget op til overvejelse, når renten har flyttet sig markant, når afdragsfriheden er kritisk tæt på sin udløbsdato, eller når banken selv rejser emnet. Det er sjældent det mest fordelagtige tidspunkt at handle på.

EN STRATEGI ER FØRSTE SKRIDT - IKKE DET SIDSTE
Mange virksomhedsejere får på et tidspunkt

lagt en rente- og finansieringsstrategi sammen med deres rådgiver. Det er et vigtigt skridt, men strategien er et øjebliksbillede af det marked, den blev lagt i. Renter og obligationskurser bevæger sig videre, nye refinansieringsmuligheder opstår, og virksomhedens behov ændrer sig undervejs. Hvis ingen har ansvaret for løbende at holde strategien op mod virkeligheden, risikerer den at være forældet, længe før den bliver revideret igen.

Værdien af en rentestrategi ligger derfor ikke kun i, at den bliver formuleret, men i, at den bliver fulgt og justeret undervejs.

FRA OVERBLIK TIL AKTIV HANDLING
Aktiv gældspleje handler ikke om at omlægge lån konstant. Det handler om at have overblikket klar, så man kan handle, når det giver mening. Det handler også om at koble finansieringen sammen med resten af virksomhedens økonomi. Renteudgifter, afdrag og lånesammensætning påvirker den likviditet, der er til rådighed til investeringer, jordkøb,

maskiner eller konsolidering, og bør derfor indgå, når den slags beslutninger skal træffes.

Det giver samtidig en anden dialog med bank og realkredit. Når finansieringen følges systematisk, og man møder op til bankmødet med et opdateret overblik over lån, omkostninger og alternative muligheder, bliver samtalen baseret på konkrete tal frem for mavefornemmelse.

CURAGÆLDSPLEJE - STRATEGIEN SAT I SYSTEM
Det kræver tid og løbende indsigt at følge markedet tæt nok til at fange de rigtige tidspunkter. Det behøver den enkelte virksomhedsejer dog ikke at gøre alene. Med Agrocuras digitale løsning CuraGældspleje får du et samlet overblik over dine realkreditlån og en automatisk overvågning af de forhold, der kan kræve handling, lige fra obligationskurser og strategier til udløb af afdragsfrihed.

Systemet giver desuden adgang til Agrocuras løbende markedsopdateringer og rentepro-

gnose, en individuel lånerapport samt mulighed for selv at lave låne- og rentesimuleringer, før en beslutning træffes. Hvert år bliver omkostningsniveauet på finansieringen tjekket igennem, og opstår der behov for sparring undervejs, er der hurtig adgang til professionel rådgivning.

SÅDAN FUNGERER DET I PRAKSIS
Det handler ikke kun om at forholde sig til, hvilken retning renten bevæger sig i og hvor hurtigt. Det handler også om at være forberedt, uanset hvilken vej markedet vælger at gå - og om at have en strategi og et system, der sikrer, at mulighederne bliver grebet, når de opstår.

I de fem bokse nedenfor, er opstillet et eksempel på, hvordan CuraGældspleje fungerer i praksis. Har du flere lån, med forskellige strategier, vil der naturligvis være flere overvågninger og strategier i gang løbende. •

OPSTART	DIGITAL OVERVÅGNING	LØBENDE	NOTIFIKATION	HANDLING
Digitale samtykker oprettes, risikoprofil gennemgås og rentestrategi fastlægges sammen med din rådgiver.	Lån og strategi lægges ind i det digitale gælds-plejesystem	Systemet følger markedsudvikling, kurser og frister for dig - dag for dag. Du kan altid lave låne og rentesimuleringer.	Du får besked, når et aftalt niveau eller vigtigt tidspunkt nærmer sig, så du kan tage stilling i tide.	Mulighederne vurderes sammen med din rådgiver, og en eventuel omlægning gennemføres.

Figur 2: CuraGældspleje i praksis

- ✓ Fuldt overblik over din realkreditgæld - samlet ét sted
- ✓ En rentestrategi, der er sat i systemt og rent faktisk bliver fulgt
- ✓ Automatisk overvågning af kurser, strategier og afdragsfrihed
- ✓ Et stærkere grundlag for dialogen med bank og realkredit
- ✓ Besked, når markedet nærmer sig dine niveauer, så du kan handle rettidigt
- ✓ Simulering af renteusving, låneomlægning, nye lån mv.



Vi forsøger ikke at forudsige markedet. Vi følger det.

Du kender allerede værdien af at reagere, når markedet ændrer sig. AlphaCura bygger på samme princip.



Fonden investerer udelukkende via børsnoterede ETF'er i globale aktier og europæiske statsobligationer og kan således nemt indgå i både private og professionelle porteføljer.

Formålet med AlphaCura er at levere et attraktivt risikojusteret afkast ved at tilpasse sig ændringer i markedsforholdene.



Systematisk, modelbaseret investeringsstrategi



Fokus på langsigtede markedstrends



Ingen beslutninger baseret på mavefornemmelse



Klar, parat, kom godt fra start!

Fonden kan handles i din netbank samt de fleste investeringsplatforme, så som SAXO og Nordnet.

Brug fondskoden: DK0063856646

AlphaCura

CuraInvest
En del af Fondsmæglerselskabet agocura

FRA MARKEDSVIDEN TIL SOLIDE BESLUTNINGER – AGROCURA SAMLER DET HELE I KUNDEPORTALEN



Af Rasmus Haun Hansen
Finans & strategi
2459 9707
rhh@agrocura.dk

I sommeren 2026 opgraderede Agrocura sin kundeportal med et mere moderne og brugervenligt univers. Her samles analyser, priser, prognoser og markedsindsigt på tværs af råvarer og finans – med ét mål: at gøre det lettere for kunderne at skabe overblik og træffe solide beslutninger om både forretning og formue.

Landmandens økonomi påvirkes i dag af langt mere end vejret og høstudbyttet. Renter, valuta, råvarepriser, energi, geopolitik og finansielle markeder bevæger sig hurtigt – og ofte samtidig.

Derfor har Agrocura i sommeren 2026 opgraderet kundeportalen, så den i endnu højere grad samler den viden og de værktøjer, kunderne bruger i deres daglige beslutninger.

”Vores kunder skal ikke bruge tiden på at lede efter information. De skal hurtigt kunne danne

sig et overblik over markedet og forstå, hvad udviklingen betyder for deres egen forretning. Det er hele tanken bag kundeportalen”, siger Hans Vigen, direktør i Agrocura.

FRA INFORMATION TIL BESLUTNING
Kundeportalen samler både Agrocura’s råvare- og finansunivers. Her kan kunderne blandt andet læse aktuelle markedsanalyser og anbefalinger, følge fysiske priser på afgrøder og input, se børsudviklingen, høre podcasts og følge Agrocura’s prognoser for blandt andet renter, animalske produkter og råvarer.

Indholdet varierer efter abonnementstype, så kunderne får adgang til de områder, analyser og værktøjer, der hører til deres løsning.

Det afgørende har ifølge Agrocura ikke været at samle mest muligt indhold, men at gøre informationen anvendelig.

”Der findes mere markedsinformation end nogensinde før. Udfordringen er ikke at få flere tal – men at finde ud af, hvilke tal der betyder noget. Vi gør det komplekse mere overskueligt og kobler markedet tættere sammen med

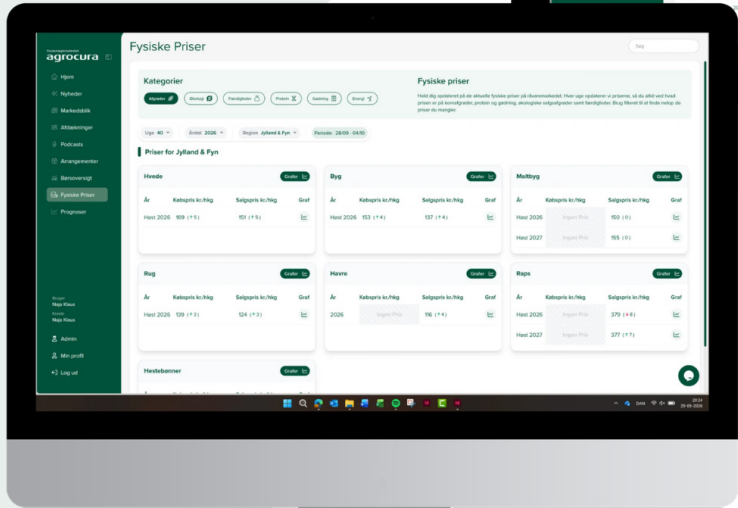
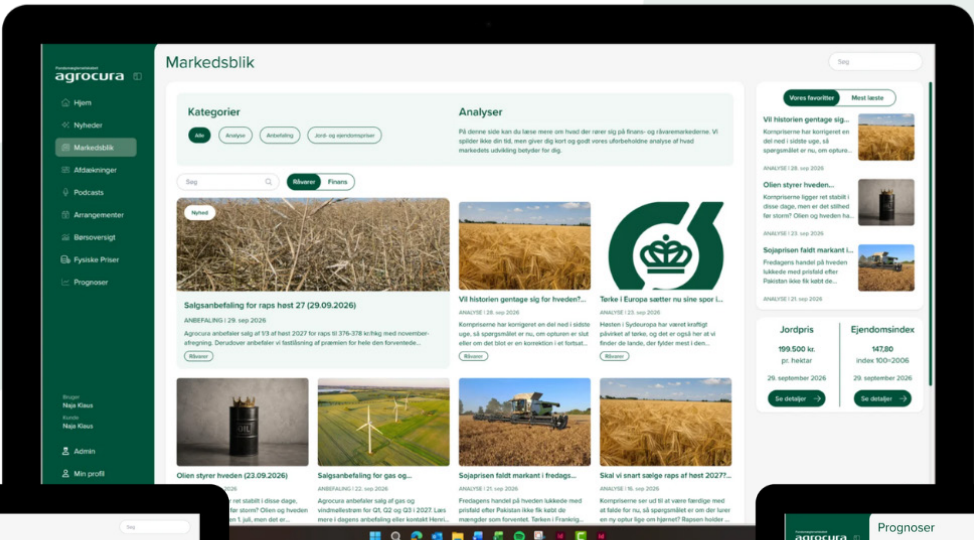
de beslutninger, kunden faktisk skal træffe”, siger Rasmus Haun Hansen, kommerciel chef i Agrocura.

ET VÆRKTØJ I HVERDAGEN
Portalen er bygget op, så kunden hurtigt kan bevæge sig fra det aktuelle markedsbillede til mere konkrete oplysninger.

Under Markedsblik findes Agrocura’s løbende analyser og anbefalinger. På siden med Fysiske priser kan kunden følge aktuelle købs- og salgspriser, mens Prognoser giver et samlet billede af Agrocura’s forventninger til blandt andet renter og råvarer.

Dermed skal kundeportalen ikke blot være et sted, man besøger, når markedet pludselig bevæger sig voldsomt. Ambitionen er, at den bliver et naturligt værktøj i den løbende økonomiske styring af bedriften.

Målet er det samme som i resten af Agrocura’s rådgivning: at skabe solide beslutninger om forretning og formue. •



FYSISKE PRISER
Følg aktuelle købs- og salgspriser på centrale råvarer, såvel som på gødning og energi.



MARKEDSINDBLIK
Her finder kunden analyser, anbefalinger og aktuelle vurderinger af det, der bevæger markederne.



PROGNOSER
Se Agrocura’s forventninger til blandt andet renter, råvarer og finansielle markeder.

CuralInvest

En del af Fondsmæglerselskabet **agrocura**

TILLID, TILGÆNGELIGHED OG TROVÆRDIGHED

HANS JØRGEN PEDERSEN FRAVALGTE BANKEN OG VALGTE EN LOKAL RÅDGIVER. I DAG ER HAN INVESTERINGSKUNDE I CURA-INVEST, HVOR BREDE INVESTERINGER OG ÅBENHED OM OMKOSTNINGERNE VEJER TUNGERE END REKORDAFKAST.

LÆS SIDE 24

INVESTER MED
INDSIGT
OG RO



JENS KORNBECCK:
KONJUNKTURAFSÆT
TILLADER DYNAMIK I DIN
INVESTERING

Læs side 27

GRØNT, GULT ELLER RØDT LYS – ALPHACURA FØLGER MARKEDETS SIGNALER



Af Claes Helm
Portefølgemanager, AlphaCura
5433 7741
che@curainvest.dk

AlphaCura 0/50/100 flytter automatisk formuen mellem aktier og obligationer, når markedet bliver uroligt. Efter 16 måneder står fonden 23 % højere end ved start – ni procentpoint foran sit sammenligningsindeks.

I et lyskryds er reglerne enkle: Grønt betyder kø, gult betyder sæt farten ned, og rødt betyder stop. Ingen kan forudsige præcis, hvornår aktiemarkedet falder, men der findes signaler, som man kan læse og indrette sig efter. Det er tankegangen bag investeringsfonden AlphaCura 0/50/100, som investorer har kunnet købe siden 19. maj 2025.

HVORFOR ALPHACURA?

De fleste investorer kender dilemmaet. Aktier giver over tid det højeste afkast, men store kursfald kan æde flere års gevinster på kort tid. Obligationer er mere stabile, men giver typisk et lavere afkast. Derfor ender mange med en fast fordeling og håber på det bedste. AlphaCura er bygget til at gøre det bedre. Fonden er skabt i et samarbejde mellem Fondsmæglerselskabet Agrocure og Keystone Capital Management. Den forvaltes efter en model, som Keystone Capital Management udviklede i foråret 2020.

GRØNT, GULT OG RØDT LYS

AlphaCura fungerer som et lyskryds for formuen. Navnet 0/50/100 fortæller, hvordan: Fonden har tre indstillinger for andelen af globale aktier, mens resten placeres i europæiske statsobligationer:

Grønt lys – 100 % aktier: Fuld fart frem, når markedet er roligt og konjunktoren stærk.

Gult lys – 50 % aktier og 50 % obligationer: Farten sættes ned, når der er uro i sigte.

Rødt lys – 0 % aktier: Stop, når risikoen for store fald er høj.



Begge ben er indeksinvesteringer, så man får den brede spredning og de lave omkostninger fra indeksfonde. Det aktive element ligger alene i, hvornår lyset skifter.

Lyset styres af en model, der læser to signaler. Det ene er OECD's ledende indikatorer for G20-landene, som fortæller, hvor verdensøkonomien er på vej hen. Det andet er VIX-kurven, som viser, hvor nervøse investorerne er for de kommende måneder.

Sammen giver de et risikoniveau på en skala fra 1 til 12: 1–4 giver grønt lys, 5–8 gult og 9–12 rødt.

HVORFOR DET BETALER SIG AT UNDGÅ DE EKSTREME DAGE

De voldsomme dage på aktiemarkedet – både de store stigninger og de store fald – kommer i klynger, i gennemsnit blot seks handelsdage mellem de mest ekstreme positive og negative afkast. Man kan derfor ikke undgå de dårlige dage uden også at give afkald på nogle af de gode. Mange vil tænke, at det må koste afkast. Det gør det ikke, og der er 2 grunde:

- Fald vejer tungere end stigninger.** Falder en investering 20 %, skal den stige 25 % for at komme tilbage til udgangspunktet. Falder den 50 %, kræver det en stigning på 100 %. Et undgået fald er derfor væsentligt mere værd end en tilsvarende mistet stigning.
- Opsvinget starter fra et højere niveau.** Når de dybe fald undgås, har formuen mere at vokse videre fra, når markedet vender. Det er renters rente, der arbejder for investoren i stedet for imod.

Kort sagt skabes det gode langsigtede afkast ikke ved at være med på de bedste dage, men ved at være ude på de værste.

DE FØRSTE 16 MÅNEDER

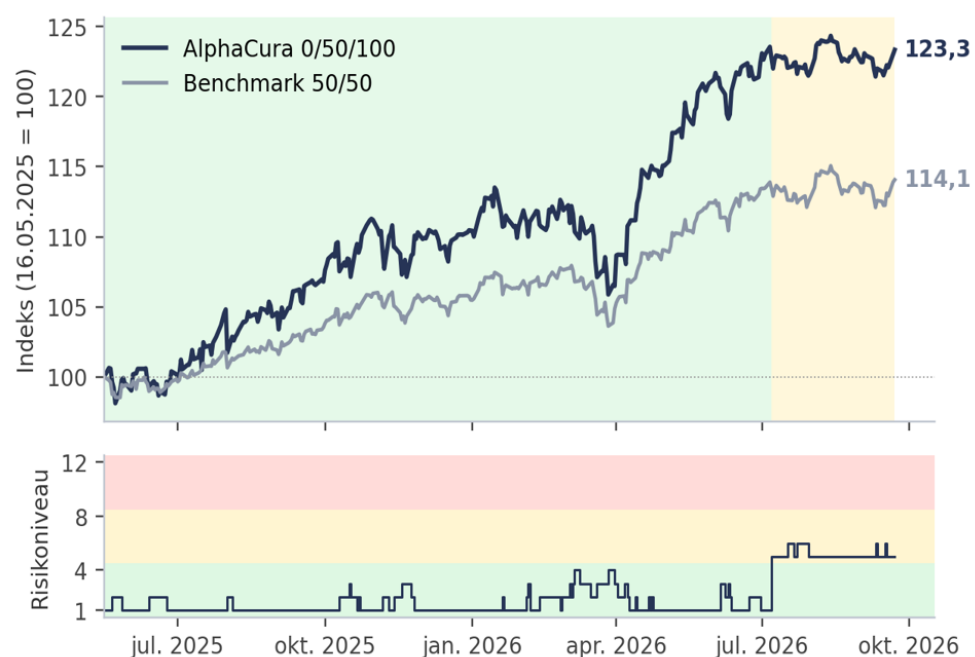
Fra starten 19. maj 2025 stod fonden på grønt lys og var fuldt investeret i aktier. Risikoniveauet lå hele vejen mellem 1 og 4 – også under uroen i foråret 2026, hvor det var oppe på 4, men aldrig skiftede til gult.

Den 7. juli 2026 skiftede lyset til gult, og fonden halverede aktieandelen. Siden har risikoniveauet ligget på 5–6. Rødt lys har endnu ikke været tændt.

Siden start har AlphaCura givet et afkast på 23,3 % efter omkostninger mod 14,1 % for sammenligningsindekset, som består af 50 % aktier og 50 % obligationer. Forspringet er skabt i de grønne måneder, hvor fonden havde fuld aktieeksponering, mens benchmark kun havde halvdelen.

ET LÆNGERE PERSPEKTIV

16 måneder er en kort periode, og fondens egentlige styrke viser sig først over en hel konjunkturcyklus. Derfor er modellen også testet tilbage til 2002. Her har den i gennemsnit givet 9,6 % om året før omkostninger mod 5,4 % for 50/50-porteføljen.



Figur 1. AlphaCura 0/50/100 og benchmark 50/50 siden start, indekseret til 100 pr. 16.05.2025. Baggrunds-farven viser fondens lys (grønt = 100 % aktier, gult = 50/50). Nederst modellens risikoniveau 1–12. Faktiske afkast efter omkostninger. Data til 22.09.2026.

Endnu vigtigere er det, der skete i de dårlige år. Under finanskrisen fra oktober 2007 til marts 2009 steg AlphaCura 13 %, mens 50/50-porteføljen faldt 25 %. Under corona-krakket i foråret 2020 faldt AlphaCura 6 % mod 19 % for benchmark. Men modellen rammer ikke altid plet: I 2022, hvor både aktier og obligationer faldt, klarede AlphaCura sig lidt dårligere end benchmark.

HVEM PASSER FONDEN TIL?

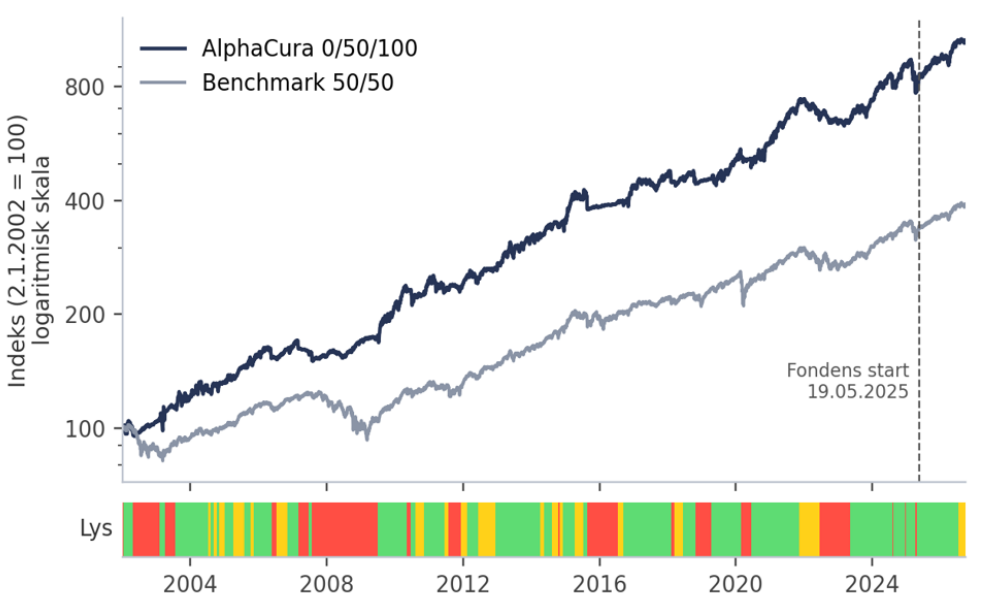
AlphaCura er tænkt som en byggesten i en langsigtet portefølje – for eksempel frie midler, pensionsopsparing eller virksomhedsmidler, der først skal bruges om 3-5 år eller mere. Fonden passer til investorer, der ønsker aktiemarkedets afkastmuligheder, men ikke selv vil tage stilling til, hvornår der skal skrues op og ned for risikoen.

Mange vælger at finansiere en investering i AlphaCura ved at sælge aktier og obligationer i lige store dele. På den måde bevarer

porteføljen sin grundlæggende risiko, mens AlphaCura tager sig af tilpasningen undervejs.

AlphaCura er akkumulerende, så afkastet geninvesteres i fonden i stedet for at blive udbetalt som udbytte. Da fonden ikke hele tiden har en aktieandel over 50 %, beskattes afkastet som kapitalindkomst. Fonden kan derfor også anvendes til midler i virksomhedsordningen (VSO) og i selskaber (ApS og A/S), der ønsker at placere overskudslikviditet med en styret risiko.

Fonden kan købes via netbank og i handelsplatforme, og i den gratis AlphaCura-app kan man følge fondens aktuelle risikoniveau – grønt, gult eller rødt lys. Vil du høre mere, er du velkommen til at kontakte Agrocura. •



Figur 2. Backtest af AlphaCura-modellen og benchmark 50/50 fra 2.1.2002, indekseret til 100 (logaritmisk skala). Farvebåndet viser modellens lys (grønt, gult, rødt) over tid. Afkast før fondens start er beregnede (backtest) og før omkostninger på ca. 1 % om året. Modellen blev færdigudviklet i 2020, så perioden før er beregnet med kendskab til historikken.

Afkast	AlphaCura	Benchmark 50/50
Siden start (19.05.2025 - 22.09.2026)	+23,3 %	+14,1 %
2025 (fra start til 31.12.2025)	+10,4 %	+5,5 %
2026 (til 22.09.26)	+11,7 %	+8,1 %
Backtest 2002-2025, pr. år (før omk.)	9,6 %	5,4 %
Backtest: største fald fra top	-18 %	-26 %

Vigtigt: Artiklen er markedsføringsmateriale og ikke investeringsrådgivning. Investering i AlphaCura 0/50/100 er forbundet med risiko, og du kan tabe hele eller dele af det investerede beløb. Historiske afkast og backtest er ingen garanti for fremtidige afkast. Læs fondens central investorinformation (PRIIPs KID) og prospekt, før du investerer. Kontakt din rådgiver i Agrocura for at vurdere, om fonden passer til dig.

Kender du **din risikoprofil** som investor?

Tag vores korte test og bliv klogere på, hvor meget risiko der passer til dig og din økonomi.

Et godt sted at starte, hvis **du er nysgerrig på investering** – eller klar til at tage **næste skridt på din investeringsrejse**.

Scan QR-koden herunder og start testen

CuraInsights

Det grundlæggende overblik, til den nysgerrige investor.

CuraInsighst er vores analyseunivers, hvor du hver måned får dybdegående analyser, makrokommentarer, ETF-udvalg, krypto, og månedsrapporter.

Som abonnent får du ydermere gratis adgang til vores webinarer og podcasts.

Pris: 995 kr./år*
*inkl. moms

Scan QR-koden og læs mere

CURAINVEST KUNDE: »JEG KAN TRYGT LÆNE MIG TILBAGE«



Af Jan Ellegaard
Investeringsrådgiver
2327 4319
jel@curainvest.dk



Tillid, tilgængelighed og troværdighed var nogle af de ting, der tiltalte Hans Jørgen ved CuraInvest investeringsstrategi.

Foto: Privatfoto

Hans Jørgen Pedersen fravalgte banken og valgte en lokal rådgiver. I dag er han investeringskunde i CuraInvest, hvor brede investeringer og åbenhed om omkostningerne vejer tungere end rekordafkast.

Hans Jørgen Pedersen kan bryste sig af en lidt særlig titel. Han har siden 2017 været letbanefører hos Aarhus Letbane, der med sine 110 kilometer er en af verdens længste letbaner. Selv bor Hans Jørgen i Grenaa, som er den ene af letbanens endestationer. Det er dog ikke det, der gør ham relevant her. Det er derimod hans investeringer i CuraInvest og samarbejdet med investeringsrådgiver Jan Ellegaard.

Efter mange år med investeringsrådgivning i en række banker etablerede Jan Ellegaard sig i 2020 som selvstændig investeringsrådgiver med base i Auning på Djursland. En af de kunder, der var hurtige til at tage imod tilbuddet, var Hans Jørgen.

»Jeg har aldrig rigtig brudt mig om bankernes investeringsprodukter, så da jeg tilbage i 2020 læste, at Jan var startet som selvstændig investeringsrådgiver, og at han tilmed boede i lokalområdet, var jeg hurtig til at tage fat i ham. Og så har vi sådan set bare fulgt hinanden lige siden,« fortæller Hans Jørgen Pedersen.

I 2024 blev Jan Ellegaards investeringsråd-

givning en del af CuraInvest, og Hans Jørgen fulgte med.

INGEN ENKELTAKTIER I PORTEFØLJEN

En af de ting, Hans Jørgen godt kan lide ved CuraInvest, er, at porteføljen er bygget bredt op. Der bliver ikke investeret i enkelte aktier, men udelukkende i ETF'er. En ETF er en slags kurv af mange aktier på én gang, og derfor bliver investeringen automatisk spredt ud på en lang række selskaber i stedet for at ligge i nogle få. Det er et bevidst valg, forklarer Jan Ellegaard.

»Skulle vi sidde og dykke ned i en masse enkeltaktier, så krævede det et helt andet set-up, end vi har i dag. Det ville også give højere omkostninger. I stedet har vi valgt at sprede investeringerne bredere ud og holde omkostningerne nede,« siger investeringsrådgiveren.

De samlede omkostninger i CuraInvest ligger på cirka én procent om året, afhængigt af antallet af handler.

ØKONOMIEN BEVÆGER SIG I BØLGER

En anden faktor, som Jan Ellegaard fremhæver, er den konjunkturbaserede tilgang, hvor porteføljen sammensættes efter, hvad der passer ind i det globale konjunkturbillede.

»Verdensøkonomien bevæger sig i konjunkturbølger, uanset hvad der ellers sker af geopolitik, kriser og krige. Vi kan ikke forudsige

det næste træk, men vi kan aflæse inflation, renter og beskæftigelse og se, hvor i bølgen vi befinder os. Det bruger vi til at sammensætte porteføljerne efter, hvad økonomien er på vej ind i,« fortæller Jan Ellegaard om strategien bag CuraInvests investeringer.

Det er samtidig en strategi, der tiltaler Hans Jørgen.

»Jeg er ikke interesseret i at få tårnhøje afkast det ene år og så risikere, at det hele bliver sat til igen næste år. Jeg kan bedre lide, at der er nogle relativt stabile afkast hen over årene, og selvom jeg godt ved, at CuraInvest ikke kan garantere noget, så føler jeg alligevel, at deres model giver mig den stabilitet, fordi jeg også nærer stor tillid til folkene bag,« forklarer Hans Jørgen.

TIL AT FORSTÅ

Et andet element, som Hans Jørgen fremhæver, er mængden af information, han som kunde modtager via CuraInvests kundeportal. Her kan han følge med i videoer, analyser, afkastrapporter og anbefalinger til interessante investeringsmuligheder. Ifølge Jan Ellegaard er det forskelligt fra kunde til kunde, hvor meget information den enkelte søger, men det er vigtigt for CuraInvest, at informationen altid er let tilgængelig.

»Vi vil gerne være kendt for at være transparente hele vejen igennem. Det gælder både vores omkostningsstruktur og de overvejelser, der ligger bag vores porteføljesammensætning. Derfor lægger vi også et stort arbejde i

at holde vores kunder løbende orienteret om markedsudviklingen, og hvad den betyder for deres investeringer,« forklarer Jan Ellegaard.

Den oplevelse deler Hans Jørgen.

»Jeg synes, det er nogle rigtig gode opdateringer, der kommer, og de er skrevet i et forståeligt sprog, hvor alle kan være med. Derudover er det rart, at der bliver holdt investeringsmøder både fysisk og online, hvor man kan deltage og få den seneste opdatering på markederne. Det gør, at jeg trygt kan læne mig tilbage, mens CuraInvest arbejder for mig,« lyder det fra Hans Jørgen. •

ETF: Exchange Traded Fund er en investeringsfond, der sammensætter en samling af aktiver f.eks. aktier, obligationer eller råvarer i én enkelt fond der kan handles på børser. ETF'ere giver således investorer mulighed for at få eksponering til et bredt markedssegment med et enkelt køb.

Kilde: Saxo Bank.

KONJUNKTURAFSÆT TILLADER DYNAMIK I DIN INVESTERING



Af Jens Kornbeck
Porteføljemanager
2860 3999
jko@curainvest.dk

Renteusikkerhed, geopolitik og AI-drevne kursbevægelser har gjort disciplin til den vigtigste egenskab hos en forvalter. Hos CuralInvest er svaret uvildighed, data og en modelstyret tilgang til risiko.

Det er store temaer der dominerer markedet i disse år hvor centralbankernes kurs skifter fra kvartal til kvartal, koncentrationen i de store indeks er historisk høj, og volatiliteten kommer i stød snarere end i tendenser. Det stiller krav om en investeringsproces, der ikke lader sig rive med, hverken af eufori eller panik.

Det er præcis den proces, vi i CuralInvest forsøger at omfavne. Konsekvensen er, at porteføljerne til enhver tid kan sammensættes af de fonde, der bedst afspejler husets aktuelle konjunktursyn.

ALLOKERING STYRET AF KONJUNKTUR OG VOLATILITET

Markedssynet hviler på det daglige analysearbejde i makro, konjunkturindikatorer og ETF-universet. Det er samme fundament, uanset om pengene ligger i fuldmagtsporteføljerne eller i fonden AlphaCura, forskellen er alene, hvor systematisk eksekveringen er.

I fuldmagtsløsningen tilpasses hver portefølje kundens risikoprofil og rebalanceres løbende, når markedsbilledet skifter. I AlphaCura er beslutningen lagt over til Alpha Generating Model, der dagligt læser konjunktur- og volatilitetsdata og veksler mellem tre positioner fuld global aktieeksponering, 50/50 mellem aktier og europæiske statsobligationer eller fuld obligationsposition. AlphaCura fonden er derfor et super supplement til de fleste porteføljer.

FULDMAGT: 1 PROCENT ÅOP OG FULD EXIT-FRIHED

Fuldmagtskunder kommer ind fra 250.000 kroner og får egen konto hos Saxo Bank, som CuralInvest får fuldmagt til. Konstruktionen betyder, løbende kan foretages indskud/udtræk, der er ingen fast binding og at et exit blot kræver, at fuldmagten ophæves, depotet bliver stående, og kunden skylder ingen noget.

Saxo-samarbejdet er rent platformskøb uden returprovision.

Prisstrukturen er lagt åbent frem hvor målet er cirka 1 procent i ÅOP, heraf 0,50 procent til CuralInvest, 0,12 procent til Saxo Bank og omkring 0,30 procent i produktomkostninger. Dertil fast rådgiver, løbende rebalancering og adgang til hele analyseuniverset.

Onboarding kører i tre trin egnethedstest, der fastlægger risikoprofilen, kontooprettelse hos Saxo Bank og fuldmagt til forvalteren. Porteføljen følges derefter direkte i Saxo-appen.

CURAINSIGHTS: FORVALTERNES EGET ANALYSEUNIVERS

Udover Saxo kontoen har alle fuldmagtskunder adgang til analyseuniverset, CuralInsights.

Til de der selv forvalter investeringerne åbner CuralInsights adgang til det materiale, huset selv træffer beslutninger på for 995 kroner inklusive moms om året. Kernen er de faste serier, Charts of the Week med de tre til fem toneangivende grafer hver anden fredag, og derudover også kvartalsvise afkast- og analysewebinarer.

I 2026 lancerede vi desuden CuralInsights+ for dem, der vil et spadestik dybere. Månedens fond med en gennemanalyseret investeringscase i slipstrømmen af megatrends, KryptoCrunch med et datadrevet blik på kryptomarkedet og et månedligt makro-chartpack

der summerer en lang række af de grafer investeringerne tager afsæt i.

AlphaCura: Kunde fra 120 kr.

AlphaCura er samtidig den laveste adgangsbarriere til husets forvaltning fondskode DK0063856646 i netbanken eller via Nordnet og Saxo Bank, minimum ét stykke til cirka 120 kroner. Fonden er akkumulerende, lagerbeskattet som kapitalindkomst og egnet til pension, virksomhedsordning, selskab og frie midler.

Omkostningsmodellen er todelt hvor de faste omkostninger gradvis bevæger sig under 1 % i takt med AuM vokser, plus 15 % performance-fee af det merafkast der ligger over benchmark med High Water Mark og intet fee i år med negativt afkast.

Transparensen følger med i AlphaCura-appen, hvor allokering, modelhistorik og push-beske-der ved positionsskift ligger frit tilgængeligt.

TRE DØRE, SAMME MASKINRUM

Fuldmagt, analyseabonnement eller fond, de tre produkter trækker på samme analysemotor og samme filosofi, risiko skal styres aktivt, omkostninger skal kunne forklares, og følelser hører ikke hjemme i eksekveringen. Interesse-rede kan booke et gratis 30-minutters online-møde med porteføljemanager Jens Kornbeck eller investeringsrådgiver Jan Ellegaard via kalenderen på curainvest.dk.

Historiske afkast er ingen garanti for fremtidige resultater. •

Altid opdateret på markedet

Hos CuralInvest bryster vi os på at være transparente, nærværende og tilgængelige. Derfor afholder vi løbende arrangementer, så du som (ny eller eksisterende) investor kan holde dig opdateret på det aktuelle marked. Nedenfor kan du se vores kommende arrangementer og scanner du QR-koden i hjørnet, kan du få overblik over vores fulde kalender.



Agromek 24.-27.11.2026
Kom og mød os til Agromek på stand D3130.
Vi byder på kold øl og snak om markedet, dine investeringsmuligheder og alt derimellem.



Pints&Peaks 03.12.26
Årets sidste investeringswebinar. Med ægte julestemning og mulighed for VIP arrangement med CuralInvest ølglass og juleøl





CuraInvest

En del af Fondsmæglerselskabet **agrocura**

Lad din formue arbejde – uden at du skal følge markedet hver dag

Hos CuraInvest får du professionel porteføljepleje, hvor vi løbende følger markederne og tilpasser din investering efter din risikoprofil og den økonomiske udvikling.

Vi arbejder med et bredt investeringsunivers og har fokus på tre ting: **afkast, risiko og omkostninger**.

Din portefølje plejes løbende, mens du selv kan følge udviklingen og har adgang til en fast rådgiver, når du har brug for sparring.

Portefølje **tilpasset dig**

Din investering sammensættes ud fra din økonomi, tidshorisont og risikoprofil.

Gennemsigtighed og **frihed i investeringsvalget**

Vi har adgang til et bredt investeringsunivers og modtager ikke returprovision fra Saxo Bank.

Aktiv pleje og **løbende tilpasning**

Vi følger markeder, renter og konjunkturer og justerer porteføljen, når udviklingen kalder på det.

Er din formue placeret rigtigt?

Scan QR-koden og læs mere om CuraInvest
– eller find din risikoprofil.



NY INVESTOR HOS CURAINVEST: "GODT FRA START"



Af Jens Kornbeck
Porteføljemanager
2860 3999
jko@curainvest.dk

God sparring om alt fra de første skridt som ny investor til valget mellem at investere privat eller i virksomheden. Det er nogle af de ting, som Christian Thomsen fremhæver ved sit samarbejde med porteføljemanager i Curainvest Jens Kornbeck.

For Christian Thomsen har tallene altid været en naturlig del af hverdagen som selvstændig landmand. Men da han for nylig begyndte at overveje, hvordan han bedst kunne få sin opsparing til at arbejde for sig, var investeringsverdenen alligevel et nyt terræn. Med et væld af muligheder, begreber og velmenende råd fra alle sider, kunne det være svært at vide, hvor man overhovedet skulle starte.

Christian Thomsen var dog ikke helt fremmed over for Fondsmæglerselskabet Agrocura, da han begyndte at kigge nærmere på investering. Gennem flere år har han nemlig brugt Agrocuras råvareteam som fast sparringspartner omkring afdækninger, ligesom han løbende har vendt sin finansieringsstrategi med Agrocuras finansteam, når valg af finansiering og prissætning har givet anledning til at genoverveje lånesammensætningen. Så da han fik øjnene op for Curainvest, Agrocuras formueforvaltning, var det et naturligt sted at søge sparring.

"Jeg har altid fået god og ærlig sparring hos Agrocura, både når det gælder råvarer og finansiering. De siger tingene, som de er, og de tør have en holdning. Derfor var det oplagt for mig også at tage snakken om investering med dem, da jeg alligevel var i gang" fortæller Christian Thomsen.

GODT FRA START SOM NY INVESTOR

De første samtaler med porteføljemanager Jens Kornbeck handlede derfor ikke om konkrete fonde eller aktier, men om det helt grundlæggende: Hvad vil det egentlig sige at investere, hvilken tidshorisont giver mening, og hvad kan man som ny investor forvente af markederne undervejs?

"Jeg var helt grøn, da jeg startede, og det var jeg meget ærlig omkring. Jens tog sig tid til at forklare tingene i et sprog, jeg kunne forstå, uden at det på noget tidspunkt føltes som en salgstale. Det gav mig en tryghed ved at komme i gang, og jeg følte mig godt rustet til at kaste mig ud i det" fortæller Christian Thomsen.

En stor del af sparringen har også handlet om, hvor investeringerne bedst placeres. For som selvstændig er der flere kasser at tænke i, end der er for en almindelig lønmodtager: Skal pengene investeres privat som frie midler, via pensionsordninger, eller skal de arbejde inde i virksomheden?

"Det var en øjenåbner for mig, hvilke muligheder der ligger både i privat- og erhvervsregi. Der er forskellige regler og muligheder alt efter, hvor pengene ligger, og her var det værdifuldt at få tegnet det store



Investering var en ny verden for Christian Thomsen. Derfor var den gode sparring ekstra vigtig, da han startede sin investeringsrejse.

Foto: Privatfoto

billede op sammen med Jens, inden vi traf nogle beslutninger. Selve skattedelen vender jeg så med min revisor, men nu ved jeg, hvilke spørgsmål jeg skal stille" uddyber han.

RISIKOPROFILIEN SÆTTER RAMMEN

Et andet centralt tema i samarbejdet har været risikoprofilen. I Curainvest er investeringsstrategien langsigtet og bygger på de konjunkturmodeller, som siden 2010 har udgjort fundamentet i alle analyser og anbefalinger fra Agrocura. Rammerne for porteføljerne er en dynamisk andel af aktier og obligationer, og netop den fordeling afhænger af den enkelte kundes risikoprofil, tidshorisont og økonomiske situation.

"Mange nye investorer har en tendens til enten at være for forsigtige eller til at tage mere risiko, end de reelt har det godt med. Derfor bruger vi god tid på at få risikoprofilen på plads fra starten, så fordelingen af aktiver passer til både økonomien og nattesøvnen. Det er den, der sætter rammen for alt det andet" fortæller Jens Kornbeck.

Det er en tilgang, som Christian Thomsen har taget til sig. "Før talte jeg risiko som noget, man enten havde eller ikke havde. I dag forstår jeg, at det handler om at finde det niveau, der passer til min situation, og at det kan ændre sig over tid. Når markederne bevæger sig, ved jeg, hvorfor min portefølje ser ud, som den gør, og det giver ro i maven" fortæller han.

INSPIRATION I CURAINSIGHTS

Som ny investor har Christian Thomsen også

haft stor glæde af at kunne dygtiggøre sig på egen hånd. Her fremhæver han især Curainvests analyseunivers Curainights, hvor man som abonnent får adgang til det samme analysegrundlag, som Curainvest selv bruger i forvaltningen af kundernes penge. Universet tæller blandt andet analyseserierne Charts of the Week, hvor de 3-5 vigtigste grafer for makro- og investeringsmarkederne udvælges hver anden uge, og Makromåned, som er en månedlig gennemgang af konjunkturerne der giver indsigt i muligheder og risici for investeringsmarkederne. Dertil kommer webinarer, podcasts og afkastkommentarer, som alle kan findes på curainvest.dk/curainsights.

"Jeg vil gerne selv forstå, hvad der sker på markederne, og ikke bare læne mig tilbage. Der er analyseserierne i Curainights et rigtig godt sted at finde inspiration. Især Charts of the Week er blevet et fast element for mig, for der får man serveret det vigtigste på en overskuelig måde, uden støj" fortæller Christian Thomsen.

Hvis han skal give et råd videre til andre, der som han selv står på tærsklen til investeringsverdenen, er han ikke i tvivl.

"Kom i gang, og vær ikke bange for at stille dumme spørgsmål. Jeg har kun fået god og ærlig sparring hele vejen igennem, og jeg ville ønske, at jeg var startet noget før" lyder det afslutningsvist fra Christian Thomsen. •



RÅDGIVENDE LANDBRUGSMÆGLERE

FRA OVERVEJELSE TIL AFKLARING

Spørg os, før du beslutter dig



www.hekto-co.dk | info@hekto-co.dk | +45 7060 2931

LANDBRUG, VÆRDI & STRATEGI SAMLET ÉT STED