



# Markedet for økologiske salgsafgrøder

## Herning, 14. januar 2019

John Jensen  
Chefanalytiker og Handelsrådgiver



## Chefanalytiker og Handelsrådgiver

**Certificeret Rådgiver røde investerings produkter**

**John Jensen**

**Mobil 0045-4073-0189**

**Mail: [joj@agromarkets.dk](mailto:joj@agromarkets.dk)**

# Spidskompetencer

## Bestyrelsesarbejde

- Gårdråds, bestyrelsesarbejde og – ledelse

## Rådgivning

- Analytiker og skribent AgroMarkets.dk
- Foredragsholde
- Handels ERFA grupper
- Overordnet strategi for virksomheden
- Finansstrategi
- Valutastrategi
- Råvarestrategi

## Analyse

- Markedsanalyse analyse
- Konjunkturer analyser
- Valutastyring og afdækning

# Dagsorden

- Økologi er blevet stor og bliver større
- Strategi nødvendig for succes
- Handler du blandt de bedste
- Økologer skal også være konkurrencedygtige
- Nye markedsbetingelser fremadrettet
- Tjen flere penge
- Ikke så stor produktion – hvad gør man så?
- Opsamling og konklusion

# Økologi er blevet stor og bliver større



## Nye markedsbetingelser fremover

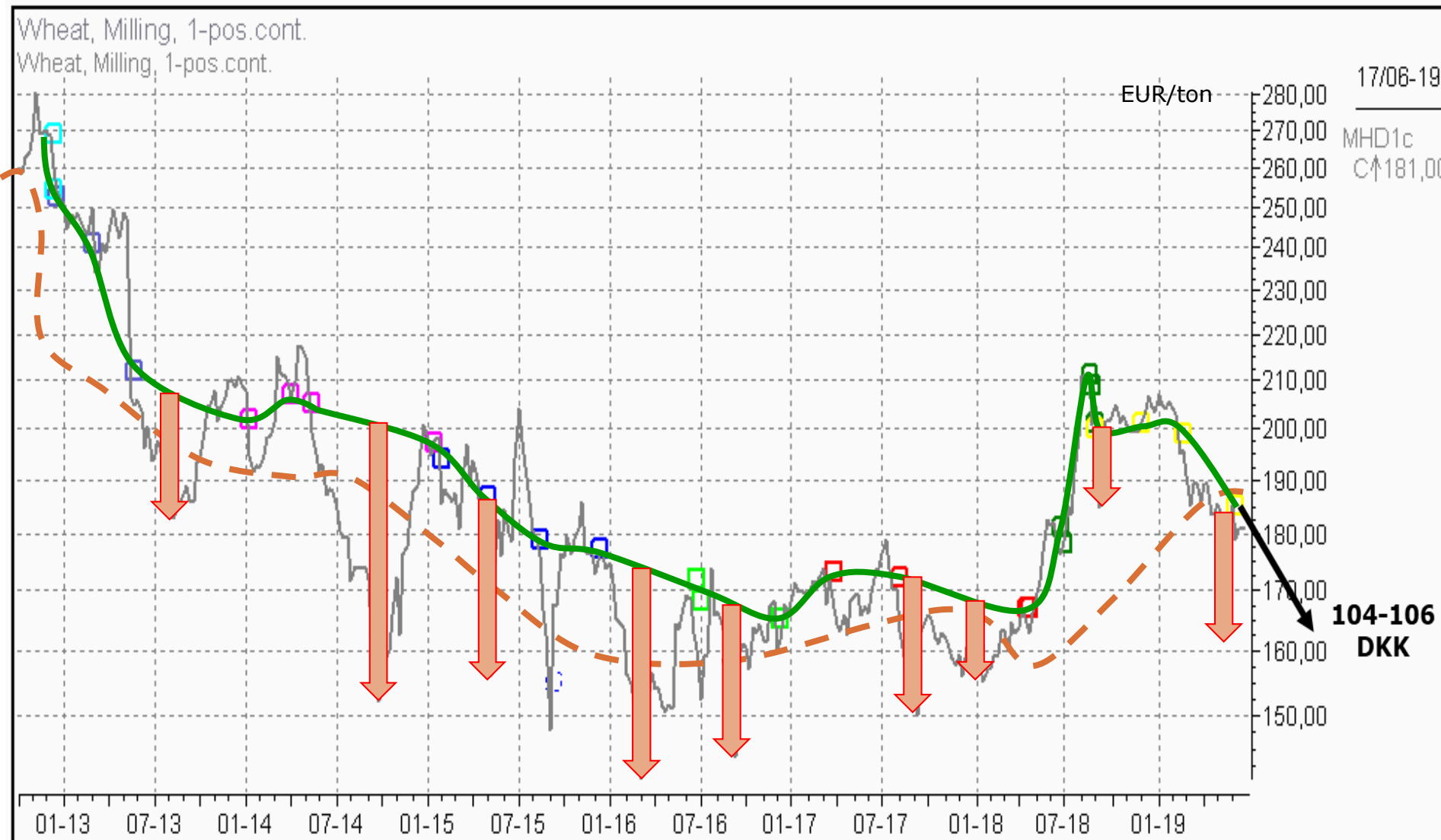
- Til og med 2018 er økologiske afgrøder revet væk
- I 2019 ændrede markedet karakter
  - Større arealer omlagt
  - Stort udbytte
  - Stor import
- Fremover vil vi opleve et økologisk marked mere i balance og til tider overforsynet
- Så du skal agere anderledes

# Skriftlig strategi er nødvendig for succes



- Faste regler uafhængige af niveauer og konkrete priser
  - Hvornår der må afdækkes (køb & salg)
  - Hvor store mængder, der handles
  - Hvilken tidshorisont, der handles på
  - Kun fysiske varer el risikoafdækkes der med futures og optioner
  - Likviditets- og lagerforhold

# Risikohåndtering korn - langsigtet



BCView for AgroMarkets



Handler vi alle bedre end gennemsnittet?

# Set fra min verden: Kan vi alle sammen køre bedre end gennemsnittet?

DEL   Af [Svend Erik Christensen, områdedirektør, Den Jyske Sparekasse](#) 27. september 2018 kl. 06:00

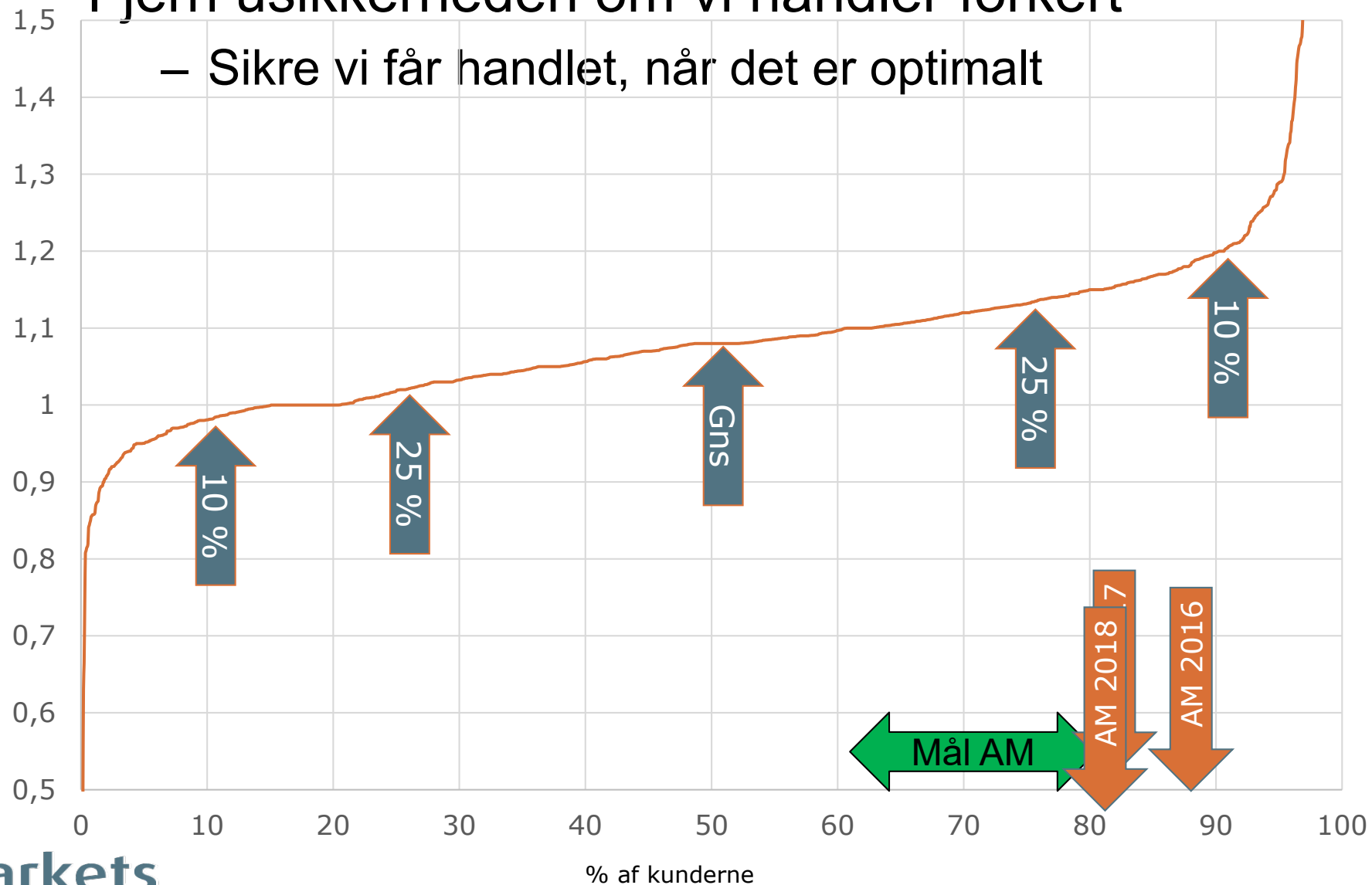
Selvtilliden og selvforståelsen i trafikken fejler åbenbart ikke noget, for over 80 % af de adspurgte svarede, at de var bedre end gennemsnittet til at køre bil. Statistisk hænger det ikke helt sammen, og hele 30% må have overvurderet sig selv.



# Formålet med en strategi

## Fjern usikkerheden om vi handler forkert

– Sikre vi får handlet, når det er optimalt

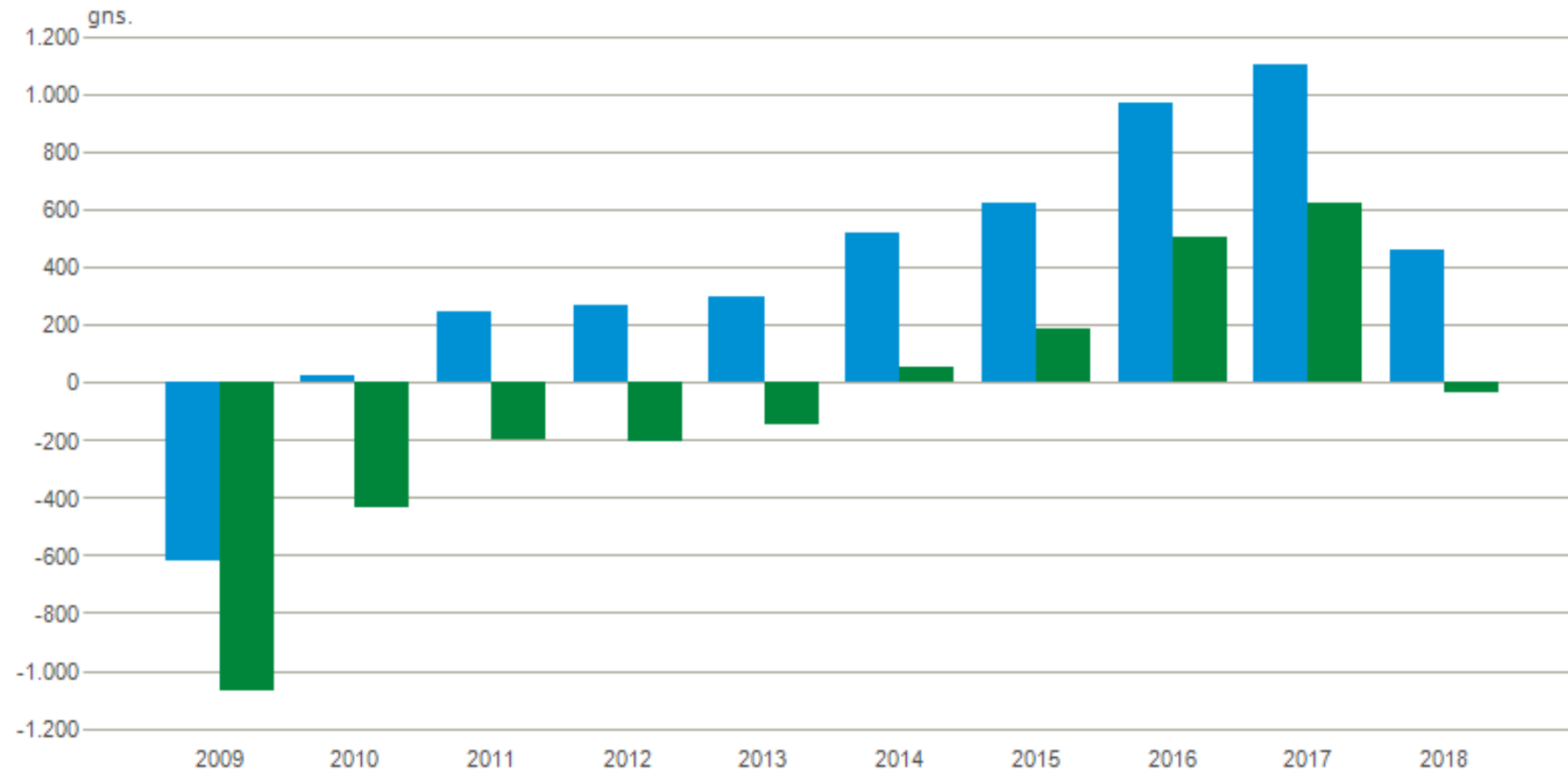


# Økologer skal også være konkurrencedygtige

## Resultatopgørelse for heltidsbedrifter (gennemsnit)

Kvartilgruppe: Gennemsnit, alle | Bedriftstype, årsværk: Økologisk landbrug | Regnskabsposter:

■ 14. DRIFTSRESULTAT, 1000 KR. ■ 15. DRIFTSRESULTAT EFTER EJERAFLØNNING, 1000 kr.



# Er det anderledes at handle økologi?

- Umiddelbart nej – og dog
  - Det konventionelle marked er enormt stort og effektiv
    - Der er altid en anden
      - Vare
      - Leverandør / køber
      - Effektiv pris
  - For et mere snævert økologisk marked betyder det
    - Større spænd mellem købs- og salgspris i landbruget
      - Større omkostninger ved håndtering og transport
    - Prissætning efter det, der er på hylderne pt.
    - Ændringer i markedet
      - Markant større prisudsving

## Når mange vil det samme, kolliderer det

- Havre og rug passer godt til økologisk produktion
  - Derfor er prissætningen svag
- Hvede er sværest at dyrke
  - Derfor en mere stabil pris



# Succes med strategi

Det er ikke, hvilken strategi du anvender, der afgør din succes

men



hvordan du bruger strategien

## Køb og sælg med fast strategi

Performance	Fra DKK	Til DKK	GNS DKK/100 kg	Årrække
Kornsalg	2,8	26,3	10	2010-2018
Rapssalg	0	15	10	2010-2018
Sojaskrå	-8	27	20	2014-2019
Foder	0	15	5	2010-2018
Olie	700	1000	750 DKK / 1000 l	2017-2019

## Tjen flere penge

- Handel med naboen
  - Spar avance og transport
  - Spar fradraget på tørring og rens
    - Typisk 8-15 DKK
  - Aftal 1 til 2 faste afregningstidspunkter





# AgroMarkets Kornberegner

**Analysen**

Høstår	<input type="text" value="2019"/>
Råvaretype	<input type="text" value="Foderhvede"/>
Indvejet mængde (kg)	<input type="text" value="35000"/>
Urenheder (%)	<input type="text" value="2,6"/>
Vand (% NIT)	<input type="text" value="16,9"/>
Rumvægt (kg/hl NIT)	<input type="text" value="76"/>
Protein (% NIT)	<input type="text" value="11,2"/>
Antal analyser	<input type="text" value="1"/>

**Fradrag op til 20 DKK per indleveret 100 kg**

# Tjen flere penge

- Handel med naboen
  - Spar avancen og transporten
  - Spar fradraget på tørring og rens
    - Typisk 8-15 DKK
  - Aftal 1 til 2 faste afregningstidspunkter
- **Sørg for lagerkapacitet**
  - Volatilitet på økologisk korn er større end på konventionel
  - Sælg kun, når kvalitet og betingelser er aftalt
    - Lad køber tage en prøve og byde
- **Brug Commoditytrader.dk**
  - Handel med andre landmænd, der ikke lige er din nabo



# Handelsplattform har slået sig fast



AgroMarkets

## Ikke så stor – overvej puljesalg

- Har man 125 ha og 5 afgrøder
  - Et det svært at opnå en interessant salgsmængde
  - Sværere at lave delsalg
    - Sælge ad 3-5 gange
  - Sværere at opnå en attraktiv pris
- Overvej puljesalg med andre
  - Gå sammen 1 til 2 kollegaer og udbyd varerne på samme tid
    - Stå stærkere – handel sammen

# Opsamling

- Økologi er et vækstområde – også i fremtiden
- Større pres fra udlandet med billigere varer
- Tjener du penge, er du også økolog fremover
- Fokus på strategi og handel er nødvendige for at handle bedre end gennemsnittet
- Du kan selv gøre meget for at tjene flere penge her og nu
- Med AgroMarkets har du altid fingeren på pulsen og dagsaktuelle priser



## Chefanalytiker og Handelsrådgiver

**Certificeret Rådgiver røde investerings produkter**

**John Jensen**

**Mobil 0045-4073-0189**

**Mail: [joj@agromarkets.dk](mailto:joj@agromarkets.dk)**

# Spidskompetencer

## Bestyrelsesarbejde

- Gårdråds, bestyrelsesarbejde og – ledelse

## Rådgivning

- Analytiker og skribent AgroMarkets.dk
- Foredragsholde
- Handels ERFA grupper
- Overordnet strategi for virksomheden
- Finansstrategi
- Valutastrategi
- Råvarestrategi

## Analyse

- Markedsanalyse analyse
- Konjunkturer analyser
- Valutastyring og afdækning