

# Ingen tænkte på risiko - før 2008

Svineproducenter skal fremover se på risikoafdækning på en mere professionel måde, mener driftsøkonomikonsulent

**► Løsning 1**

Af Morten Thomsen

"Landbruget har i mange år ikke bekymret sig om risiko, fordi stigende jordpriser hele tiden spændte et sikkerhedsnet ud under bedrifterne. Sådan ser fremtiden ikke ud, og vi er alle tvunget til at se på risiko med helt andre øjne. Jeg tror, vi kan lære en del af den måde mange industrivirksomheder tackler risiko på."

Sådan lyder det fra driftsøkonomikonsulent Per Kristensen, Kolding Herreds Landbrugsforening, der til daglig blandt andet hjælper svineproducenter med investeringer

og budgetter.

Han mener, det er påfaldende så lidt alle i branchen - svineproducenter, banker, kreditforeninger og rådgivere - bekymrede sig om risiko før 2008. Og med god grund for prisudsving på for eksempel korn var sjældent mere end +/- 10 kr. fra det ene år til det næste.

"Men siden 2008 og frem har vi haft en helt anden dagsorden i branchen, og den har vi ikke helt lært at håndtere godt nok endnu," mener Per Kristensen.

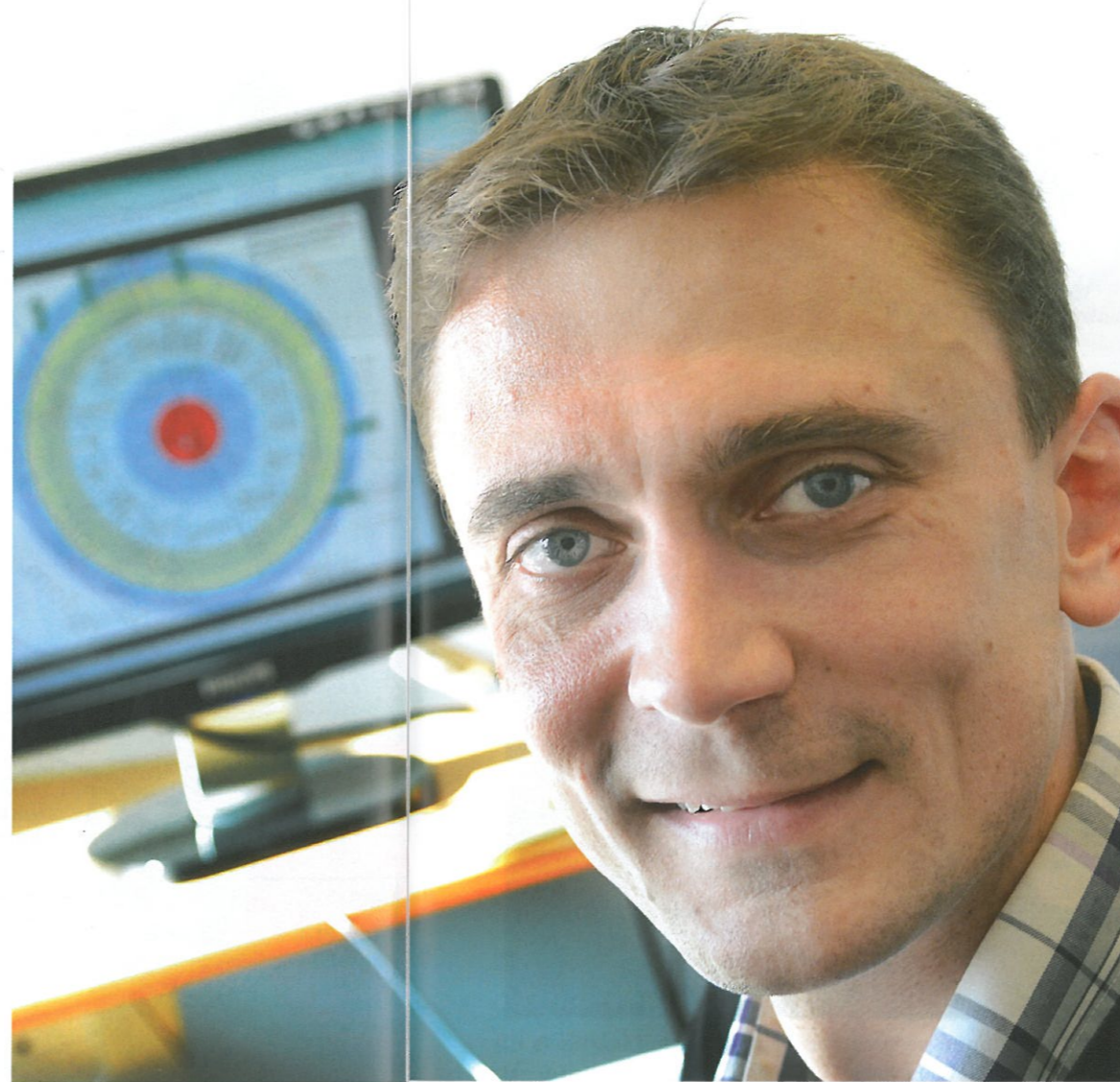
I dag kan to år med dårlige foderkontrakter slå en dygtig svineproducent af banen. Det samme gælder et uheldigt udlandslån. Et andet eksem-

pel er det modstridende i at have kaskoforsikret sin gamle varevogn, der højst er 25.000 kr. værd, mens man samtidig har flekslån for mange millioner kr.

"Det viser tydeligt, at vi ikke er gode til at vurdere sandsynligheden for hændelser og konsekvenserne for bedriften af, at forskellige hændelser indtræffer," siger konsulenten.

**Risiko**

Man kan ikke fjerne risiko, men man kan forholde sig til den ved en række tiltag. Foruden et budget, de klassiske følsomhedsberegninger og en oversigt over likviditetsflowet peger Per Kristensen på, at



Per Kristensen, Kolding Herreds Landbrugsforening. Foto: Morten Thomsen.

SWOT-analysens mere bløde værdier er værd at få belyst.

"SWOT-analysen siger noget om, hvordan en staldinvestering er sikret mod sygdom i besætningen eller sygdom hos ejeren eller hvordan det marked, man skal afsætte sit produkt i, vil udvikle sig," siger Per Kristensen.

Et eksempel kan være, at man som smågrisesælger må forholde sig til, om man skal sælge sine smågrise til beregnet notering, til puljenotering eller et gennemsnit af begge. Det er også relevant at overveje fordele og ulemper ved smågriseeksport kontra indenlandsk afsætning. Det kræver en systematisk gennemgang af de risici, man kan få øje på omkring sin bedrift.

Per Kristensen anbefaler også, at man laver en strategiplan for sin bedrift. Det er

nemlig hans erfaring, at det minimerer risikoen for fejlbeslutninger, og det er i sidste ende de store strategiske beslutninger, der afgør, om man får succes eller fiasko, mener konsulenten.

Han finder det betænkeligt, at mange investeringer i staldanlæg først giver overskud efter 25 eller 30 år, for ingen ved, hvordan verden ser ud så langt ude i fremtiden.

"En industrivirksomhed låner ikke til investeringer i produktionsapparatet over 30 år, og det har kun været muligt for landbruget at køre med så lange lån, fordi jorden hele tiden er steget og dermed har understøttet staldinvesteringen," forklarer Per Kristensen.

Det ville have været mere sundt, hvis staldinvesteringen i sig selv havde givet overskud efter 15 år, men han er-

## Det kan du gøre ved din risiko

**► Løsning 2**

Af Morten Thomsen

Driftsøkonomikonsulent Per Kristensen, Kolding Herreds Landbrugsforening, peger på nogle områder, hvor svineproducenterne selv kan gøre noget ved deres risiko:

**Beslutningsgrundlag**

Følsomhedsberegninger, budgetter og likviditetsbehov er nogle redskaber, der altid skal

bruges før en investering vurderes.

**Råvarestrategi**

En indkøbsstrategi, som man følger konsekvent, er en vigtig del af bedriftens risikoafdækning.

**SWOT-analyse**

En SWOT-analyse finder bedriftens stærke og svage sider og belyser muligheder og trusler. Den minimerer som sådan ikke risikoen, men den får de

enkelte risikofaktorer frem i lyset, så det bliver lettere at forholde sig til dem.

**Futures**

Futures kan bruges som prisafdækning, men Per Kristensen mener, at futures i praksis kan være vanskelige at bruge, fordi de er bundet op på udenlandske råvaremarkeder, der ikke altid følger prisudviklingen på de hjemlige markeder.

**Strategiplan**

En strategiplan for bedriften minimerer risikoen for fejlbeslutninger og fortæller omverdenen hvilken retning, man ønsker at udvikle bedriften i.

**Finansieringsstrategi**

Læg en strategi for din lånesammensætning, vær bevidst om risikoen og forstå teknikken til bunds i de typer aflån, du har i bedriften.

**Samarbejde**

Grundlæggende er smågriseproducenter og slagtesvineproducenter afhængige af hinanden. Alligevel er der kun få eksempler på strategiske samarbejder eller egentlige alliancer mellem de to parter.

"Et tæt samarbejde vil reducere både den afsætningsmæssige og den sundhedsmæssige risiko betragteligt. Branchen har generelt et meget kortsigtet syn på samarbejde," siger Per Kristensen.

## Lad facts styre

**Frygt er et godt salgsgargument**

**► Løsning 3**

Af Morten Thomsen

Banker og kreditforeninger sælger produkter begrundet i frygten for rentestigning. Men flekslån med renteloft eller fastforrentede lån kan ifølge Per Kristensen blive en dyr forsikring, hvis ren-

ten forbliver på et lavt niveau de kommende år.

"Pointen er, at hvor vi før mente, der var en risikoafdækning i de fastforrentede lån, så er der i dag også en risiko forbundet med at betale en fast rente i 30 år. Ikke mindst hvis vi kommer ind i en nulrenteperiode med pres på indtjeningen," forklarer Per Kristensen.

Men frygt er et godt salgsgargument, og det er let at bli-

ve bange, når alle taler om krise. Men han opfordrer til, at man mere lader sig styre af de økonomiske facts end af frygten for en rentestigning. Og med udsigt til lav vækst i flere år vil renten næppe stige. Hans bud er, at den korte rente forbliver lav en del år endnu, og derfor er det et scenarie, man også skal have i mente, når man udarbejder sin finansieringsstrategi.