



Stig Oddershede
Kommunikationschef

Et forrygende år

2018/19 blev på mange måder et skelsættende år i DLF-koncernen med en vækst på top-linjen på godt 20 pct. Såvel koncernomsætningen som EBIT blev det største i koncernens historie. Væksten i både omsætning og EBIT er ikke mindst drevet af en stærk efterspørgsel på græsfrø i Nordamerika og Nordvesteuropa



Koncernomsætningen blev 5,294 mia. kr. i 2018/19, hvilket er en fremgang på 969 mio. kr. eller 22 pct. i forhold til sidste sæson. Når der korrigeres for virkningerne af opkøb, udgør den organiske vækst i omsætningen ca. syv pct., og koncernens foder- og plænefrøaktiviteter har udviklet sig meget positivt – særligt i Nordvesteuropa og Nordamerika. EBIT udgjorde 291

mio. kr., en fremgang på 17 pct., og årets kocerresultat efter skat blev på 175,7 mio. kr. DLF overtog La Crosse Seed (USA) den 29. juni 2018 og selskabet bidrager fuldt ud i 2018/19 regnskabet. Købet har styrket vores distributionsforretning og rykket DLF tættere på slutbrugerne i Nordamerika.

Under regnskabsberetningen kommenterede adm. direktør Truels Damsgaard på de elementer, der har haft betydning for resultater, hvoraf vi her bringer et uddrag.

”Vi har flyttet os fra 2014/15 med en top-linje på ca. 3,4 mia. kr. til ca. 5,3 mia. kr. i 2018/19. Vi er glade for at EBIT, overskuddet før renter og skat, er fulgt med i samme periode”

Han indledte med at nævne nogle af årets højdepunkter.

”Vi har flyttet os fra 2014/15 med en top-linje på ca. 3,4 mia. kr. til ca. 5,3 mia. kr. i 2018/19. Vi er glade for at EBIT, overskuddet før renter og skat, er fulgt med i samme periode.

Frøhøsten 2018 var præget af tørken, og vi høstede i gennemsnit indeks 89 i forhold til femårsgennemsnittet, men alt i alt var konsekvensen af tørken isoleret set for DLF temmelig positiv.

Tørkeskader på græsmarker og plæner gav et fantastisk aftræk i frømarkedet i Nordvesteuropa i en grad, der oversteg vores forventninger i både foder- og plænegræssegmentet, og vi var glade for at kunne forsyne markedet med nyt frø.

Der var knaphed på nogle sorter, og salgsafdelingen måtte prioritere de knappe varer til distributionsselskaberne, hvor dækningsbidraget er størst.

Totalt set har vi haft en vækst i salget af frøblandinger i Europa (inkl. Rusland og Kina) på 22 pct. og sådan en vækst har vi ikke oplevet før.”

DLF har trods tørkeramte udbytter også i stand til at præstere en flot frøpris til avlerne for høst 2018.

”Vi har i gennemsnit leveret en bruttoudbetaling på godt 14.000 kr. pr. ha til frøavlerne for høste 2018,” fortalte Truels Damsgaard.



Køb af PGW Seeds giver ny finansiel situation

Købet af PGG Wrightson Seeds (PGW Seeds) blev gennemført per 1. maj 2019 og er indregnet fra denne dato. Følgelig er PGW Seeds aktiviteter driftsmæssigt indeholdt i koncernregnskabet 2018/19 for månederne maj og juni 2019. Begge måneder er salgsmæssig lavsæson på den sydlige halvkugle og isoleret set underskudgivende.

”Med købet af PGW Seeds er vi en finansiel situation, som vi ikke har været i gennem mange år,” forklarede Truels Damsgaard. ”Vi er rigtig glade for købet, men et køb af denne størrelsesorden giver os også nogle begrænsninger. Vi er blevet global markedsleder, men vi har også sat os i gæld. Vi har lavet en bankaftale med et konsortium af tre banker, som anbefalede, at vi skulle have noget egenkapital-lignende kapital ind i balancen. Derfor udstedte vi hybridobligationer for 90 mio. euro, der i regnskabet tæller som egenkapital, da de er uopsigelige. Renten er fast i fire år, og herefter stiger den, så derfor skal vi have fundet en ny finansiering i 2022.”

Indsatsområder i 2019/20

”Med købet af PGW Seeds har vi opfyldt vores hidtidige strategiplan, og vi er i gang med at sætte nye milepæle. Vi vil i højere grad have fokus på værditilvækst fra de gode produkter, vi har fra vores planteforædling. Med vores højere finansielle gearing har vi også meget fokus på vores cashflow, og vi vil have begrænset råderum til opkøb de kommende år.

Roeforretningen har været igennem en strategiproces, og vi vil have markedsfokus på Norden, Centraleuropa, Rusland, Mellemøsten og Kina, hvor sorterens genetik passer bedst.

I Jensen Seeds vil vi gerne udnytte vores globale tilstedeværelse til at internationalisere vores produktionsplatform og også gerne udvide artsspektret.

I Danespo har vi investeret i vækst og planteforædling, og det skulle gerne skabe værdi i forretningen.

Vi vil have et stort fokus på at få integreret PGW Seeds succesfuldt, få høstet synergierne og sikre, at indtjeningen er der, hvor vi gerne vil have den til at være. Forretningen i Sydamerika er mindre, og ikke uden udfordringer, men vi har allerede lavet en række tiltag, så vi nu har en langt sundere forretning.

Endelig har vi en opgave med at forklare vores kunder, hvor vores klimavenlige afgrøder kan spille ind på den grønne klimadagsorden,” sluttede Truels Damsgaard.