



Stig Oddershede
Kommunikationschef

Et vellykket år i DLF

Med en omsætning på 3,527 mia. kr. og et resultat før renter og skat på 225,1 mio. kr. fremlagde DLF AmbA et godt resultat på koncernens generalforsamling den 31. oktober. Indtjeningen steg med 11 pct. fra 2015/16 til 2016/17. Resultatet er skabt gennem en solid indsats i alle koncernselskaber, som alle har bidraget positivt til regnskabet

DLF leverede et rekordstort driftsresultat for regnskabsåret 2016/17 og realiserede en topline på linje med sidste år, og koncernen har solgt lidt mindre olieraps og lidt mere kløver og græsfrø. En øget afsætning ikke mindst til Kina og Rusland har bidraget rigtig godt i sæsonen. Driftsresultatet er opnået i en sæson, hvor frøarealerne i 2016 blev reduceret efter en stor frøhøst i 2015.

Stabilt marked

Der har for sjette år i træk været et fornuftigt og stabilt prisniveau og et forholdsvis stabilt forbrug i markedet. Og DLF er lykket med at reducere varelagerne til et tilpas niveau i gennem de sidste par år.

"Vi leverede en afregningspris, som igen er kommet over 10 kr. pr. kg i gennemsnit. Desværre blev frøudbytteerne ikke så gode, som vi gerne ville have set. Vi opnåede et høstindeks 88 i 2016, så derfor mangler vi nogle kilo i at komme over de 14.000 kr. pr. ha i bruttoindtægt, som vi ellers synes er et rigtig dejligt tal at nå," sagde Truels Damsgaard. "Vi har haft en god udvikling i indtjening i selskabet, vi har haft et godt cashflow på 223 mio. kr., så alt i alt har vi haft et vellykket år i DLF."

Flere frøblandinger

"Vi haft noget rigtig vigtigt for DLF – nemlig en vækst af frøblandinger," sagde Truels Damsgaard. "Det står på side et, to og tre i DLFs strategiplan, at vi skal øge vores salg af blandinger, fordi det giver værditilvækst i koncernen. Og vi har faktisk leveret rigtig fornuftigt på dette her."

I Vest- og Østeuropa har DLF en vækst i frøblandinger, der betydeligt overstiger virksomhedens øvrige salg. DLF har i årets løb fået en meget stor fransk detailkæde som ny kunde til plænegræsblandinger og har også solgt flere blandinger af fodergræs i denne sæson til Holland og Rusland.

"Vi haft noget rigtig vigtigt for DLF – nemlig en vækst af frøblandinger"

Årsrapport med regnskab kan læses på www.dlf.dk



Truels Damsgaard, administrerende direktør i DLF, stod for regnskabs gennemgang på generalforsamlingen

Planteforædling driver salg og indtjening

"Vi har fået fire nye fodergræssorter på den hollandske sortliste, og vi kan se, at det har drevet en pæn vækst i salget af fodergræs i Holland, som også har drevet en flot indtjening. Det er et godt eksempel på, at når man præsterer i planteforædlingen så driver det både salg og indtjening. Den vej vil vi gerne gå videre ud af," sagde Truels Damsgaard.

- På plænesiden er det i høj grad vores nye tetraploide plænesorter, der er mere robuste og giver et højere frøudbytte, der udgør en stigende andel af forretningen. Her har DLF stadig et forspring i markedet.
- Salget af coated frø er stigende. I år solgte vi over 1000 tons af ProNitro coatingen. Det er også et område, hvor vi fremover vil se ret store synergier mellem vores græsvirksomhed og roevirksomheden, der har stor teknologiekspertise i frøcoating.
- DLF er de første i græsfrøindustrien til at udvikle en digital kundeportal til de europæiske engroskunder, der får let adgang til blandt andet ordrebøger, logistik og certifikater når og hvor det passer dem. Digitalisering er et investeringsområde fremadrettet.
- På virksomhedssiden har DLF senest etableret sig i Polen, der er det største enkeltmarked i Østeuropa og et marked med flot vækst, hvor DLF ønsker et bedre fodaftryk fremadrettet.
- Den 1. oktober overtog DLF nøglerne til MariboHilleshøj. Et spændende skridt og en rigtig god strategisk mulighed for DLF. Vi tror på at dette forretningsområde kan bidrage positivt til DLF. Der er fokus på simplificering og hands-on ledelse i virksomheden. ■