

Formands beretning/Generalforsamling i 3S A/S den 1. marts 2024

Vi har gennem snart mange år haft fornøjelsen af at have Per Bach Laursen som formand. Per har som person været en fantastisk formand, som har favnet alle interessenter omkring 3S. Det var derfor meget beklageligt, at Per trak sig fra opgaven som følge af en række forestående tidskrævende opgaver. Per har med sin dygtighed, sin ordentlighed og rummelighed været en vigtig del af den positive rejse, som 3S er på.

Selvom det er ærgerligt for 3S har vi selvfølgelig respekt for Pers valg og kan kun takke for hans mange års sikre styring af selskabet som formand.

Bestyrelsen har valgt at konstituere sig frem til denne her generalforsamling med undertegnede Claus Olsen som formand. Jeg er mangeårigt medlem af bestyrelsen og har før det været revisor for selskabet i endnu flere år.

Selvom det er store sko der skal udfyldes, vil jeg gøre alt for at sikre, at selskabet føres videre i respekt for, at 3S fornemste opgave er at sikre de bedst mulige vilkår for medlemmer og kunder i 3S.

Idag onsdag den 1. marts, hvor vi holder vores ordinære generalforsamling i 3S, er grisenoteringen på 12,30 kr. pr. kg. Det er alt for lidt, når vi sammenligner med noteringen i andre lande i Europa. Store griseproduktionslande som Tyskland og Spanien har PT noteringer på 15,50-16,50 kr pr kg – altså langt over dansk notering.

Sådan har situationen faktisk været nu i over et år – alt for lang tid. Situationen er mega vanskelig for danske griseproducenter. Specielt går det hårdt ud over økonomien i slagtegriseproduktionen, og vi kan se, at der kommer væsentlig færre grise til slagt i Danmark – nærmere bestemt 3,4 millioner færre slagtinger i 2023 - 19 % tilbagegang for DC og 30 % tilbagegang for Tican og et plus på 44.000 stk for det privatejede mindre slagteri Danepork.

Til gengæld har eksporten af smågrise været ekstrem høj i lang tid nu. Faktisk er soholderne med 30 kgs produktion i en liga helt for sig i 2023. De fleste smågriseproducenter der sælger smågrise til eksport har opnået historisk gode regnskabsresultater. Sommeren 2023 bød i nogle uger på priser over 800 kr pr eksporteret smågris. Der er ingen tvivl om, at vi i dansk griseproduktion er bedst tjent med, at vi som minimum kan matche noteringerne på markederne i Europa – det er slagteriselskabernes opgave, at vi igen kommer dertil. For uden en stærk slagterisektor i dansk griseproduktion står griseproducenterne svagere.

Omvendt vil jeg tillade mig at glæde mig over de fantastiske resultater smågriseproducenterne har opnået og udtrykke min bekymring over slagtegriseproducenternes for lave indtjening grundet for lav dansk notering og samtidig øgede finansieringsomkostninger og høje priser på indkøbte smågrise.

I øvrigt så er årsagen til de ekstremt høje priser for europæisk grisekød og i særdeleshed smågrise, at der forud for 2023 har været et voldsomt fald i slagtingerne af grise på EU markedet grundet voldsomt faldende soantal.

I 2022 havde vi en rekordhøj mælkepris. Det gav mælkeproducenterne en helt fantastisk periode med historisk god økonomi. I 2023 har de danske mælkeproducenter i hvert fald de konventionelle igen haft et fornuftigt år, og det glæder vi os over.

Planteavlerne i Danmark har i 2023 langt fra kunnet opnå samme gode udbytter og høje priser som året før. Det var en rigtig besværlig høst og med meget svingende og uens kvalitet på de høstede afgrøder. Variationen er imidlertid stor og resultaterne afhænger af mixet af afgrøder, om der er solgt på de rigtige tidspunkter, indkøbsprisen på gødning mv.

Alt i alt må vi derfor sige, at vores kunder befinder sig i et vanskeligt marked, hvorfor 3S rolle er vigtig.

3S A/S blev etableret tilbage i 1988. Hvorfor fik vi egentlig navnet 3S? De 3 S'er står for Svineproducenternes – Service – Selskab.

I øvrigt er 3S registreret i branchen "engroshandel med korn, uforarbejdet tobak, såsæd og foderstoffer". Som kuriosum kan nævnes, at vi endnu har til gode at købe eller sælge uforarbejdet tobak.

Det er så 36. gang vi afholder generalforsamling i 3S A/S.

På sidste års generalforsamling i 3S blev der af generalforsamlingen valgt ny revisor nemlig Martinsen, statsautoriseret revisionselskab. Vi har haft et godt samarbejde med den nye revisor, og det er vi glade for.

Årets nettoomsætning udgør 798,8 mio kr imod 752,8 mio kr sidste år. Det ordinære resultat efter skat udgør 3.905 mio kr imod godt 5 mio kr sidste år.

Omsætningsfremgangen skal ses i lyset af fortsat meget høje priser på mange af de varer 3S handler med i regnskabsåret 2022/2023.

Men for os i 3S er den rigtig vigtige medvirkende faktor til omsætningsfremgangen, at vi fortsat har en nettofremgang i antallet af medlemmer i 3S Indkøbsgruppe.

Netto har vi i regnskabsåret fået 20 nye medlemmer, så vi har rundet de 100 medlemmer. Det er vi rigtig stolte af og tilfredse med i 3S. Faktisk er vi over de sidste 5 år gået fra en omsætning på 464 mio kr i 2019 til de 798 mio kr i 2023. Antal medlemmer er steget fra 60 til nu over 100 medlemmer.

Det tager vi som en klar indikation af, at vores medlemmer godt kan lide vores meget transparente forretningsmodel, hvor man betaler sit kontingent, hvorefter alle fordele herfra ender hos vores medlemmer.

Ligeledes udvikler 3S salg til ikke medlemmer – altså det vi kalder trading kunder sig også positivt. Den øgede volumen hos indkøbsgruppen er sammen med godt købmandsskab hos medarbejderne med til at sikre, at vi også overfor trading kunderne kan levere de rigtige produkter til konkurrencedygtige priser.

Den store omsætningsfremgang i 3S betyder, at vi nu er havnet i regnskabsklasse stor – C. Det giver os og revisor lidt ekstra arbejde med regnskab og årsrapport, men det klarer vi også.

Virksomhedens balance pr. 30. september 2023 udviser en egenkapital på knap 47,2 mio. kr.

Soliditetsgraden ligger på 27,3 %, og egenkapitalforrentningen er på 12,3 %.

Af det samlede overskud har 3S Vet - der nu har 10 år på bagen som 100 % ejet datterselskab i 3S - bidraget med et overskud på 2.759 mio. kr efter skat imod 1,420 mio kr året før. Et meget flot resultat der også skal ses i lyset af en fortsat positiv udvikling i omsætningen med et plus på 5,6 %.

Egenkapitalen i 3S Vet lander på 19,4 mio kr og soliditeten 53,9 %.

Vi har i regnskabsåret oplevet et ændret forbrugsmønster på primært vacciner til griseproducenter. Grundet den ekstraordinært gode økonomi i griseproduktionen, har vores kunder forsikret sig imod sygdomsudbrud ved at købe godt ind af vacciner.

Året før hvor økonomien i griseproduktionen var dårlig, så vi, at en del af vore kunder købte færre vacciner og enkelte stoppede deres brug af bla PCV og mycoplasmavacciner. Vi anbefaler altid at spørge dyrlægen til råds, når det gælder vaccinationsprogram, og vi anbefaler generelt at følge de dosisangivelser som vaccineleverandørerne foreskriver og anbefaler.

I 3S Vet arbejder vi meget med vores pristjek, så vi er med til at sikre at vores kunder hele tiden anvender de rigtige og samtidig de billigste produkter. Vi mærker at både besætningsejere og dyrlæger sætter pris på den service. Selvom det kan lyde gammeldags, er det i fantastisk god tråd med vores formålsparagraf, hvorefter vi skal arbejde for at sikre danske landmænd de bedste forretningsbetingelser.

I øvrigt er det altid dyrlægen, der rådgiver om mængden og sammensætningen af medicin og vacciner ud fra en faglig vurdering. Med vores pristjek i hånden har dyrlæge og besætningsejer de bedste forudsætninger for at træffe det rigtige valg.

Med 3S Vet har vi et attraktivt -og konkurrencedygtigt setup i vores salg og distribution af medicin og vacciner. Vores salg foregår primært til vores medlemmer i Indkøbsgruppen, som står for ca 40 % af vores omsætning. Resten af vores salg fra 3S Vet sker til griseproducenter, mælkeproducenter og fjerkræavlere, der geografisk fordeler sig over hele Danmark. Det er de kunder vi i 3S kalder for tradingkunder.

I det regnskabsår vi er inde i nu, er der lagt op til, at vi i 3S kan nå et resultat på niveau med det, vi afleverer her i 2022/2023.

Et år med en meget stor fremgang på netto 20 nye medlemmer i indkøbsgruppen og tilgang af rigtig mange nye kunder i vores trading forretning tager jeg som et klart udtryk for, at 3S er en attraktiv samarbejds- og samhandelspartner for danske landmænd.

Specielt er vi glade for, at vi nu ser en tilgang af mælkeproducenter som nye medlemmer. Med vores nye ERP (økonomistyringssystem) – som efter lidt opstartsvanskeligheder nu begynder at køre – vil vi også kunne tage et betydeligt antal ind, hvis dette skulle være muligt. Vi vil derfor også være interesseret i at gå sammen med andre, hvis de kan se sig i vores overordnede formålsparagraf.

Vi har et mål om at få netto 5-8 nye medlemmer pr. år i 3S Indkøbsgruppe. Flere medlemmer giver os større indkøbsvolumen, og vi kan opnå endnu bedre priser ude hos vore leverandører. Det kommer medlemmer og kunder til gode, når der skal handles varer ind til bedriften. Selvom det lyder som noget man har hørt andre steder fra, så skal man i vurderingen af vores resultat tage højde for, at vores 3S Indkøbsgruppe isoleret set i overensstemmelse med vores formål reelt er en nulforretning.

3S A/S primære formål er jo netop at sikre, at I landmænd har et alternativt sted at handle, som kan hjælpe med at sikre konkurrencedygtige priser. Det er en opgave vi er pålagt fra selskabets oprindelige stiftere, og den tager vi meget alvorlig.

En stor del af vores omsætning består af omsætning af varer til vores medlemmer af vores 3S Indkøbsgruppe. Medlemmerne i Indkøbsgruppen betaler et kontingent (som i øvrigt ikke er steget i pris de sidste 8 år), hvorefter vi løbende sørger for at skaffe dem de bedst mulige aftaler med leverandørerne. Vi letter vores medlemmer for en stor administrativ og tidkrævende byrde. Det gør det muligt for vores medlemmer at fokusere på ledelse, optimering, og udvikling af landbrugsbedriften.

Vi oplever, at vores medlemmer er glade for medarbejdernes professionelle og åbne måde at varetage deres interesser på. Vi handler med dybt professionelle landmænd, og vi er ikke i tvivl om, at vi er til eksamen hver gang vi trykker på købs – eller salgsknappen.

Det er et must, at vi rammer timingen og, at vi bruger vores indkøbsmuskel grundet det store indkøbsvolumen til at opnå de bedst mulige priser og betingelser til glæde og gavn for medlemmerne. Dette er en stor opgave for os som lille virksomhed, men det giver os også noget manøvre mulighed til at agere hurtigt, da vores egenkapital giver os mulighed for en gang imellem at tage en risiko.

Når vi så samtidig kan konstatere at vi også har et pænt salg af varer til ikke medlemmer, vurderer vi, at vi opfylder vores overordnede formål. Det er vi faktisk i alt beskedenhed meget stolte over, da en del af forretningen ikke må have avance og den anden skal konkurrere direkte mod langt større og stærkere organisationer.

På økonomisiden forventer vi, at det regnskabsår vi er inde i nu kan gennemføres med en omsætning i niveauet 750 – 850 mio kr med et positivt resultat i niveauet 1,5 – 2,5 mio kr.

Det er fortsat sådan, at en række af de nye produkter vi over de seneste år har taget ind og handle med bidrager rigtig meget til vores økonomiske resultat. Det er produkter vi typisk har i eneforhandling. Produkter der giver merværdi og bedre produktionsresultater i staldene.

Jeg vil kort nævne nogen få af dem:

Anolytech vandrensningsanlæg som vi har en eneforhandlingsaftale på i Danmark. Rent drikkevand til dyrene er et must, når der skal produceres effektivt. Vi indsælger fortsat nye lejeaftaler på anlæg til svineproducenterne.

Men der er mange andre muligheder for at øge salget af Anolytech konceptet også til brancher udenfor husdyrproduktionen, og det arbejde bærer nu frugt. Vi har i regnskabsåret solgt nye anlæg til kunder i fødevarerindustrien, der kan opnå fordele i produktionsprocessen, når der anvendes bakteriefrit rent vand.

Det gælder:

- Grønsagsproducenter blandt andet porre- og gulerodsproducenter
- Hydroponisk produktion – ærte- og bønnespireproducenter
- Snitsalatproducenter – som bekendt er det blevet meget populært at købe færdigblandede snitsalater, som ikke skal skylles før servering. Når sådanne produkter skylles med vand tilsat Anodes øges holdbarheden med 2-3 dage i detailledet – og det er der mange penge i. Vi forventer et fortsat stigende salg til sådanne producenter fremadrettet.
- Fjerkræproducenter – både kyllingeopdræt og æglæggende høns. Rent vand uden bakterier er lige så vigtig til fjerkræ som til andre dyr. Der bruges mindre medicin, og der er færre døde fjerkræ i produktionen.

Idal automatsprøjten til nålefri vaccination af grise sælger vi fortsat i stort tal. Samarbejdet med MSD og de mange kunder i hele norden kører superfint og forløber til alle parter tilfredshed.

Vi har i regnskabsåret 2022/2023 forlænget samarbejdet mellem 3S og verdens største grovvarereselskab Cargill. Aftalen med Cargill er, at 3S varetager salget af produkter fra Cargills Provimibrand på det danske marked. Det gælder Prestarter, smågrisefoder, koncenter, mineraler, mælk og en række hjælpestoffer og boost produkter.

Produkterne udmærker sig ved at give rigtig gode produktionsresultater i staldene, og vi har en lang række produkter, der kan afhjælpe problemer i staldene og sikre rigtig gode produktionsresultater.

I slutningen af regnskabsåret lancerede vi i 3S Neopigg Nutriplay. Nutriplay er et helt nyt foder som anvendes i farestalden og de første dage efter fravæning. Det er sammensat af et mix af traditionelt pillefoder, gulerodsflager, majsflager, lucerne mv. Det giver foderet forskellige former, strukturer og farver, lækker duft, smag og aroma og også forskellig lyd. Derfor starter smågrisene med at "lege med maden", og de får på den måde appetit på foderet tidligt.

Forsøg har vist en fordobling af andelen af grise, der optager foder før fravæning, når der fodres med Nutriplay. Vi kan konstatere, at salget af foderet går strygende og faktisk så godt, at 3S er den Cargill samarbejdspartner i Europa, der sælger mest af dette nye starter foder til smågrise.

Og nu vi er ved fokus på at få smågrisene godt i gang i farestalden, så har 3S i regnskabsåret også indgået et nyt samarbejde med Elanco på salg og eneforhandling af Tonisity, der er en isotonisk proteindrik til grise.

Tonisity tildeles fra dag 2-8 for at hjælpe spædgrisene godt i gang ved at ernære tarmcellerne i tyndtarmen. Det giver forbedret tarmsundhed, større pattegriseoverlevelse, større fravænningsvægt og øget produktivitet helt frem til slagtning.

De 2 nye spændende produkter Nutriplay og Tonisity som 3S har i eneforhandling er vi rigtig glade for. Der er meget stor interesse for sådanne lidt anderledes produkter ude ved griseproducenterne. Produkterne er rigtig gode døråbnere for 3S til at komme i dialog med nye kunder, der viser interesse for disse nye og anderledes produkter.

I 2022 valgte vi at ansætte en ny stærk medarbejder, der skulle have ansvar for vores salg af en række hygiejneprodukter som sæbe, desinfektion, syre, udtørningsmidler mv. Vi ser her et nyt stærkt forretningsområde for 3S. Salget er steget voldsomt til både medlemmer og kunder i regnskabsåret 2022/2023. Vi forventer, at forretningsområdet vil udvikle sig meget positivt i de kommende år. Vores koncept er høj faglig viden og rådgivning i rigtig anvendelse af produkterne.

Vi har fortsat et meget stort energisamarbejde med OK på olie og el. Specielt på el så vi voldsomt store prisstigninger for nu et par år siden. Godt for os alle sammen er elpriserne siden august 2022 faldet noget tilbage, og vi nærmer os gennemsnitspriser på el fra før verden gik af lave.

I årets løb er der igen kommet en række nye attraktive forhandleraftaler til med gode indkøbsbetingelser og skarpe priser. Det gør vores Indkøbsgruppesamarbejde endnu mere attraktivt for vores medlemmer. Heldigvis viser den positive effekt af at handle sammen sig igen og igen. Sammenhold giver bare styrke i vores indkøb.

På kvægsiden har vi udvidet med en række nye produkter bl.a på mælkeerstatning til kalve, ligesom der samarbejdes med dygtige leverandørvirksomheder omkring nye produkter, der understøtter køernes ydeevne og kalvenes produktivitet.

Endelig vil jeg nævne, at vi i 3S og 3S Vet i de seneste år har investeret rigtig mange penge i nye IT-systemer. I de seneste regnskabsår er der brugt over 6 mio. kr. på et nyt salgssystem og et nyt økonomistyringssystem (Microsoft Business Central 365).

Vores nye IT har været en tung omgang for organisationen, men med stor indsats intern og lidt forståelse fra kunderne, har vi nu en moderne og skalerbar platform som rækker ind i fremtiden.

Vi har også brugt penge på at hæve IT sikkerheden, så vi forhåbentlig kan undgå hackerangreb. Det har vi kunnet gøre effektivt, da vores nye IT systemer er på Microsoft platform.

Den styrkede sikkerhed betyder, at de af vores kunder og samarbejdspartnere, der har huller i deres eget sikkerhedssystem kan blive udelukket på f.eks deres email konto og så ikke kan modtage mails fra os, før sikkerhedsbristen er udbedret.

På den ene side er det selvfølgelig træls, men på den anden side det jo en fordel at sikkerhedsbristen opdages, og fejlen kan udbedres. Ingen – hverken os eller vores kunder, samarbejdspartnere og leverandører ønsker at blive hacket, så det er helt nødvendigt, at vi sikrer os på dette område.

På generalforsamlingen i 2022 fortalte vi, at vi var gået i gang med at udvikle en ny hjemmeside og tilhørende e-handelsplatform og et effektivt bestillingsmodul. Vores medlemmer ville i løbet af foråret 2023 få mulighed for at bestille varer alle døgnets 24 timer 365 dage om året. I handelsplatformen er der indarbejdet kontraktoversigter, tidligere modtagne fakturaer, igangværende ordrer, udsendte mails fra 3S og mange andre nye muligheder.

Vi må bare erkende, at udviklingsarbejdet har taget længere tid og kostet flere penge end først kalkuleret. Vi har udviklet det hele, og der kan bestilles varer på handelsplatformen. Men vi mangler fortsat at få tilfredsstillende hastighed på platformen, og vi mangler også de sidste tilretninger. Alligevel er der mange af jer medlemmer, der bestiller jeres varer på handelsplatformen, og det er vi glade for.

På disponering og indkøb af varer til 3S Indkøbsgruppen har regnskabsåret båret præg af markeder på stort set alle produkter, der kun har haft en prisretning – og det er ned, ned og ned. Derfor har vi over det seneste halvandet år forsøgt at ligge

meget short afdækket på alle betydende varer som korn, rapsprodukter, soja, sojaolie, træpiller, roepiller, fedt mineraler, vitaminer, aminosyrer, færdigfoder og tilskudsfoder, olie, el, gødning. Det er lykkedes for os, og på den måde har vi løbende kunnet få del i det prisfald, der har været på samtlige væsentlige varer, der bruges i landbruget. Det er så også klart, at vi kigger på, hvornår vi så ser nogen markeder bunde ud på pris, og der skal vi så være friske ved havelågen og få dækket på længere terminskontrakter, når vi vurderer, at timingen er rigtig.

I regnskabsåret har medarbejdere, ledelse og bestyrelse i 3S arbejdet med en ny strategiplan "3S strategi 2023-2027".

Jeg er glad for at kunne fortælle, at vi fortsætter med den vision vi har haft i de sidste 5 år for 3S nemlig at: "3S vil være den førende, foretrukne og mest konkurrencedygtige indkøbsforening for landmænd i Danmark".

Vores mission er fortsat at: "3S vil være den bedste købmand i branchen og vi hjælper med at effektivisere og optimere landmandens bedrift". Det gør vi i 3S ved at dyrke vores DNA som indkøbere og levere varer, viden, rådgivning og unik service, der giver klar værdi for landmanden.

Vores værdier og 3S kulturen er kort og godt, at vi har fokus på vores kunder – vi er ordentlige, troværdige og imødekommende – det der kan forklares kan forsvares – vi er effektive - vi vil trives og har positiv attitude. Vores DNA er vores købmandsgen til glæde og gavn for vores medlemmer og kunder.

Den vigtigste Must Win Battle er, "at vi skal være meget synlige og øge bevidstheden om 3S, og hvad vi tilbyder af værdi og skiller os ud med. Det sidste tror jeg, vi har været gode til i de seneste år, og derfor har vi også fået så mange nye medlemmer ind i 3S Indkøbsgruppe. Vi skal dog altid lytte til kundernes input, for der er altid noget, som kan blive endnu bedre.

Det vil føre for vidt at komme ind på hele transformationsanalysen og alle de strategiske tiltag og handleplaner her i denne beretning men lad mig fremhæve, at vi i første halvdel af regnskabsåret 2023/2024 vil udarbejde en ESG rapportering der dækker indsatsen indenfor miljø og klima, sociale forhold og virksomhedsadfærd inden for bæredygtighed. Vi har været lidt tilbageholdende i at kommunikere om ESG, fordi det for os har været vanskeligt at manøvrere i den verden af holdninger, hele og halve sandheder samt reelle ting, som vi alle skal forholde os til.

Med den størrelse vi nu har i 3S, er det et lovkrav at udarbejde en ESG rapport, og vi ser også ind i, at vores samarbejdspartnere i stigende grad vil efterspørge en bæredygtighedsrapportering fra os.

LaDS der som bekendt har alle de stemmeberettigede A-aktier i 3S A/S har bedt 3S Bestyrelsen om at finde en model for et opkøbsprogram af 3S aktier.

Aktionærkredsen i 3S består i dag af knap 900 aktionærer. Det er sådan, at en meget stor del af disse aktionærer har en eller ganske få aktier. Aktiekursen har været kurs 105 i de sidste mange år. Aktionærerne har ikke været særligt gode til at meddele ændringer i kontaktoplysninger igennem årene, ligesom 3S forkøbsret ved ejerskifte har været dårligt håndhævet.

Alt det skal vi have ryddet op i, og derfor vil 3S bestyrelsen indtil generalforsamlingen i 2025 arbejde på at få udarbejdet et juridisk og revisionsmæssigt ordentligt og gennemarbejdet oplæg på et fremtidigt opkøbsprogram og herunder fastsættelse af fremtidig aktiekurs på 3S aktier. Kursen må forventes at blive højere end den hidtidige kurs 105.

Men samtidig vil der også blive taget hensyn til, at aktionærernes oprindelige formål aldrig var at tjene penge. Såfremt den enkelte aktionær er utilfreds, vil der altid være muligheden, at man bliver som aktionær.

Det forventes, at der bliver tale om et 3 årigt limiteret program, hvor årets maksimale opkøb bliver et beløb svarende til det, som vil være forsvarligt udbytte – under hensyntagen til 3S stadig skal kunne udvikle sig. Programmet vil blive lagt frem på næste generalforsamling i 2025 til generalforsamlingens godkendelse.

Til slut vil jeg gerne takke bestyrelsen og ledelsen i 3S for et rigtig godt samarbejde. Igen har vi klaret os rigtig godt i 3S og 3S Vet, og det er både bestyrelsen og jeg som formand særdeles tilfredse med.

Jeg skal også endnu engang takke Per Bach Laursen for hans kæmpe indsats i 3S – en indsats som har været afgørende for, hvor godt vi står i dag.

Kæmpe stor tak til alle medarbejdere i 3S og 3S Vet for indsatsen i året der er gået.

Fra 3S bestyrelsen takker vi også for det gode og loyale samarbejde med 3S Indkøbsgruppemedlemmer, kunder og aktionærer samt LaDS i årets løb.

Tak

