

AURIGA INDUSTRIES A/S



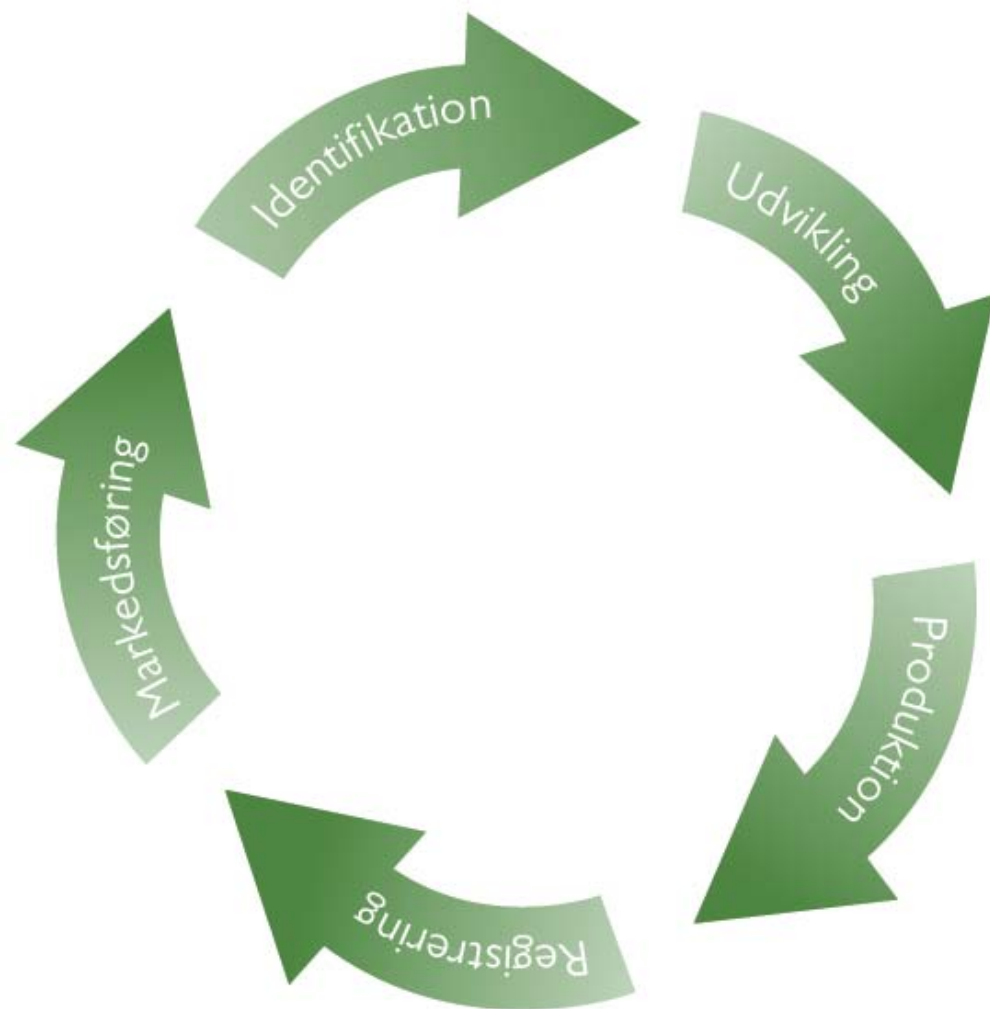
Kapitalmarkedsdag

17. juni 2010

Dagens program

- **Velkomst**
Kurt Pedersen Kaalund, President & CEO
- **Markedet for plantebeskyttelsesmidler og Cheminovas position**
Rico Toft Christensen, VP Portfolio Management
- **Introduktion til rundgang til markforsøg med posters**
Henrik G. Schlosser, Head of Identification & Project development
- **Frokost**
- **Cheminovas udviklingsarbejde og pipeline**
Allan Skov, SVP Development & Registration
- **Udvikling og vækst – vejen til ”Fem-i-Femten”**
Kurt Pedersen Kaalund, President & CEO

Kernekompetencer



- Identifikation af nye produktmuligheder for at tilfredsstille landmændenes behov.
- Udvikling af konkurrencedygtige produktionsprocesser og egne formuleringer og blandinger.
- Produktion på egne anlæg eller hos trediepart med konkurrencedygtig infrastruktur.
- Dataudvikling og registrering af nye og eksisterende produkter.
- Markedsføring, salg og distribution af egne varemærkerregistrerede produkter i alle hovedmarkeder.

Business Plan "Fem-i-Femten"

Mål:

- Fordobling af markedsandel til 5% i 2015.
- Indtjening (EBITDA) på niveau med de bedste sammenlignelige virksomheder.
- Forøget værdiskabelse til gavn for alle interessenter.

Strategi:

- Organisk vækst gennem udvikling og salg af nye produkter.
- Akkvisitioner af komplementære produkter og virksomheder.
- Stordriftsfordele og forbedret effektivitet i alle funktioner.



Repræsentanter for Auriga & Cheminova

Auriga:



Kurt Pedersen Kaalund
President & CEO



Jens Ole Jensen
Vice President



Lene Faurkov
Direktionssekretær

Cheminova, indlæg:



Allan Skov
Senior Vice President
Development & Registration



Rico Toft Christensen
Vice President
Global Portfolio Management



Henrik G. Schlosser
Head
Identification & Project development

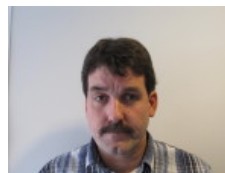
Cheminova, rundvisning:



Robert Noon
Technical Manager
Fungicides



Richard Brereton
Technical Manager
Herbicides



Harald B. Teicher
Afdelingsleder
Biolab



Tage Hessellund Knudsen
Sub-region Manager
Nordic-Baltic



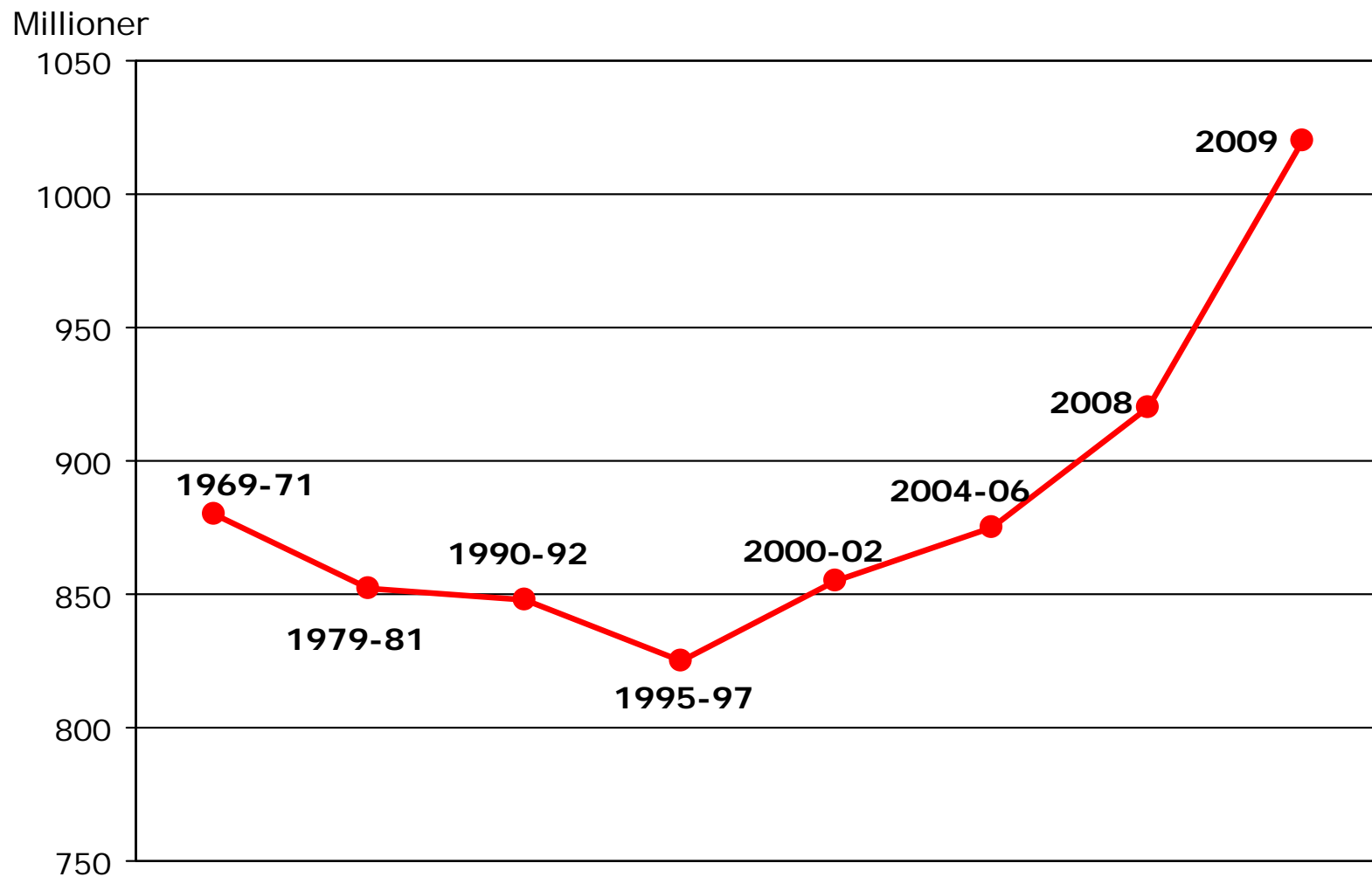
Markedet for plantebeskyttelsesmidler og Cheminovas markedspostion

Rico Toft Christensen

Vice President, Global Portfolio Management

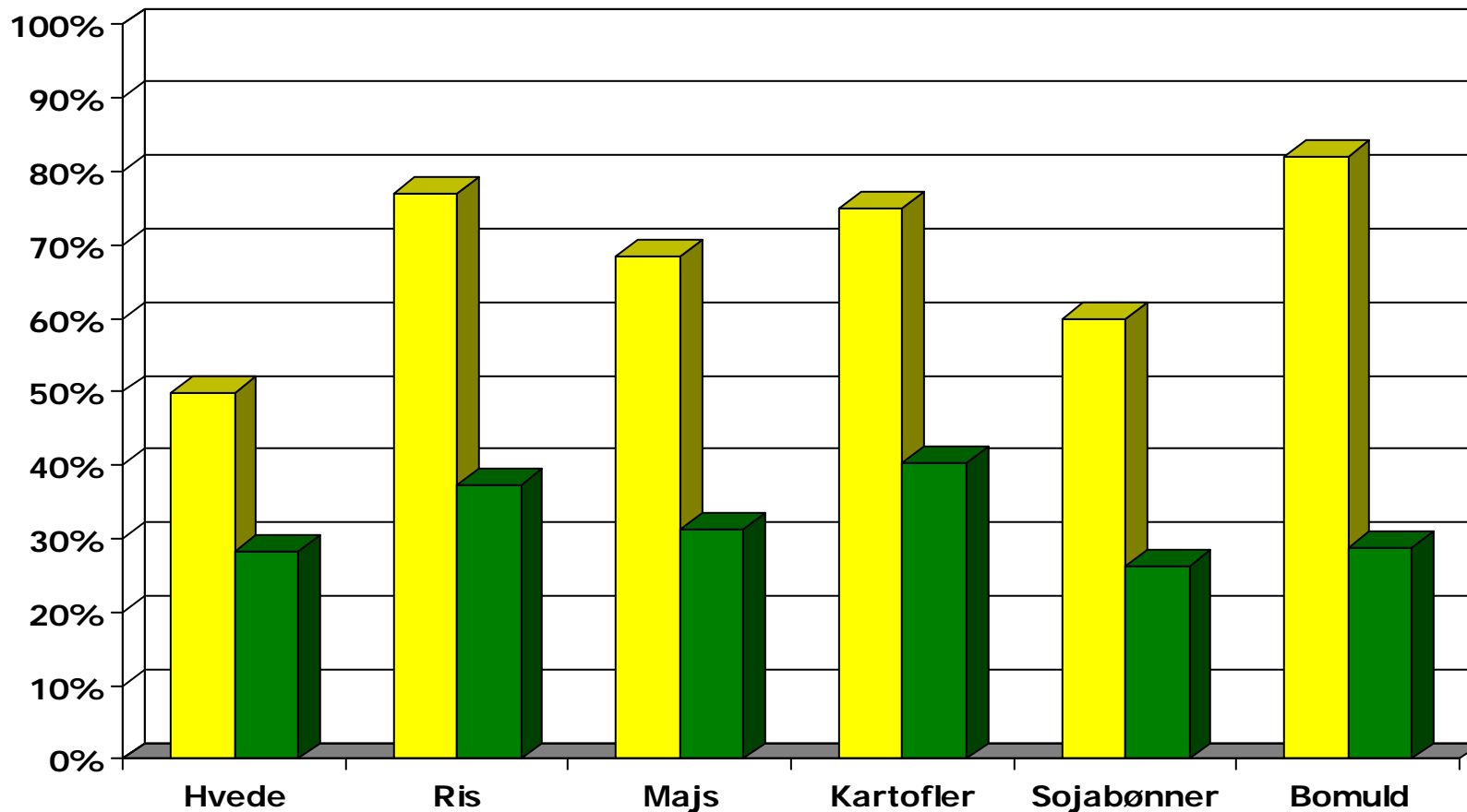


En milliard mennesker sulter





Afgrødetab med og uden plantebeskyttelse

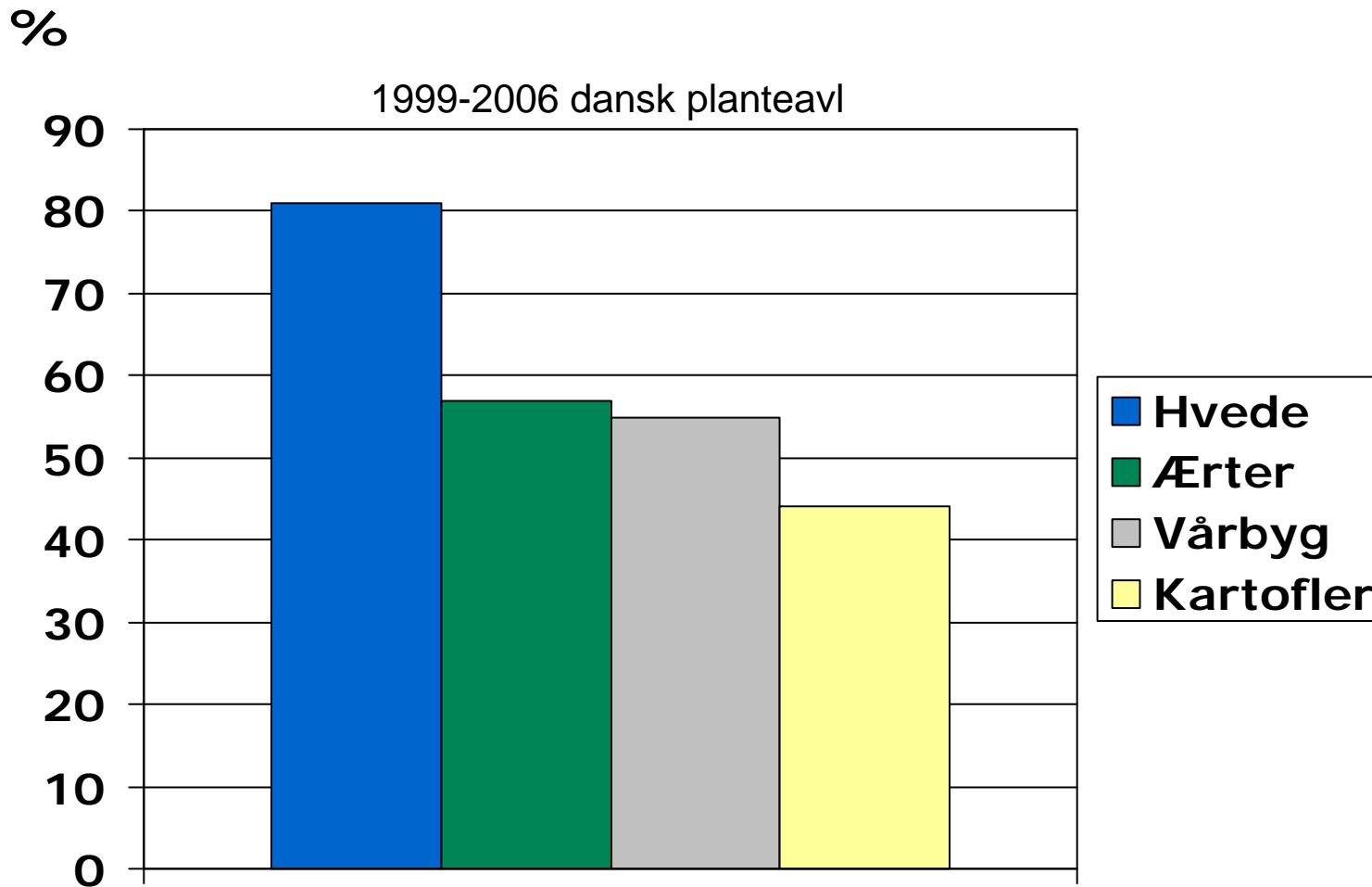


■ Uden plantebeskyttelse
■ Med plantebeskyttelse

Kilde: E.C. Oerke, *Journal of Agricultural Science*, 2006



Udbytteforøgelse ved konventionel drift i forhold til økologisk

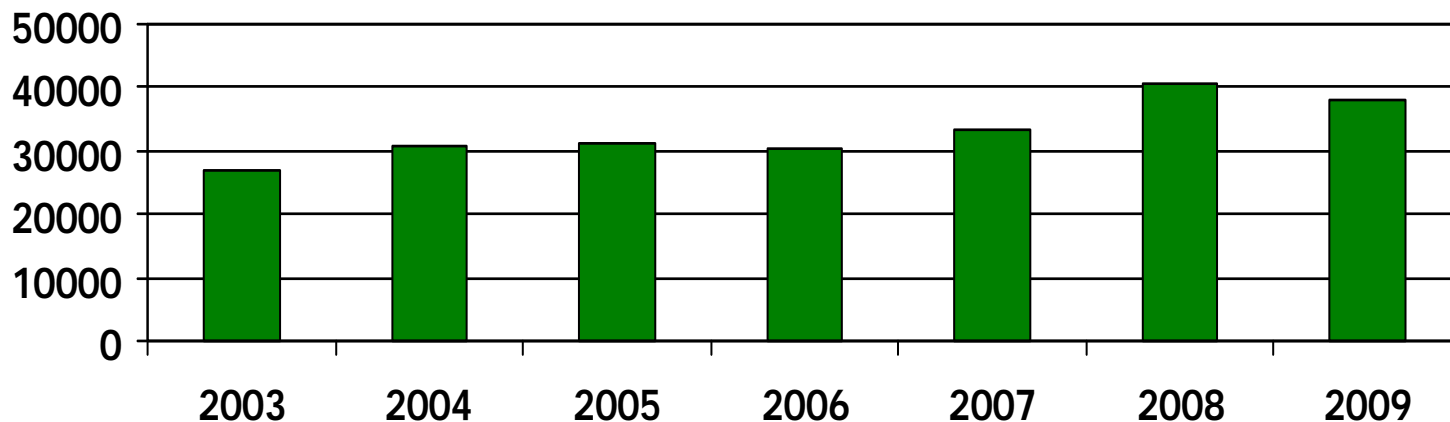


Kilde: Abildtrup 2008



Historisk udvikling af markedet for plantebeskyttelsesmidler

Marked i mio. USD (excl. non-crop)



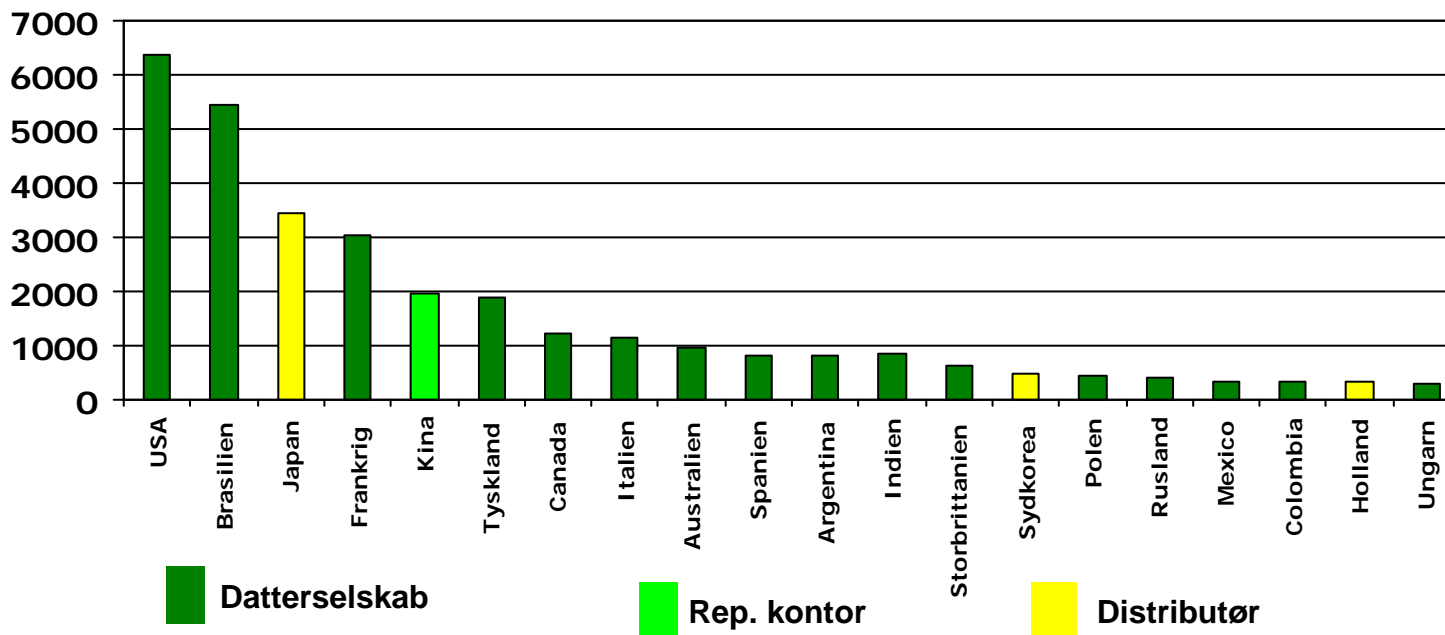
Vækst i branchen:

- Befolkningstilvækst.
- Øget velstand ➡ ændring i spisevaner ➡ mere kød ➡ mere dyrefoder.
- Øget efterspørgsel efter biobrændstof.



Markedet opdelt på lande

Top 20 markeder i mio. USD (2009)



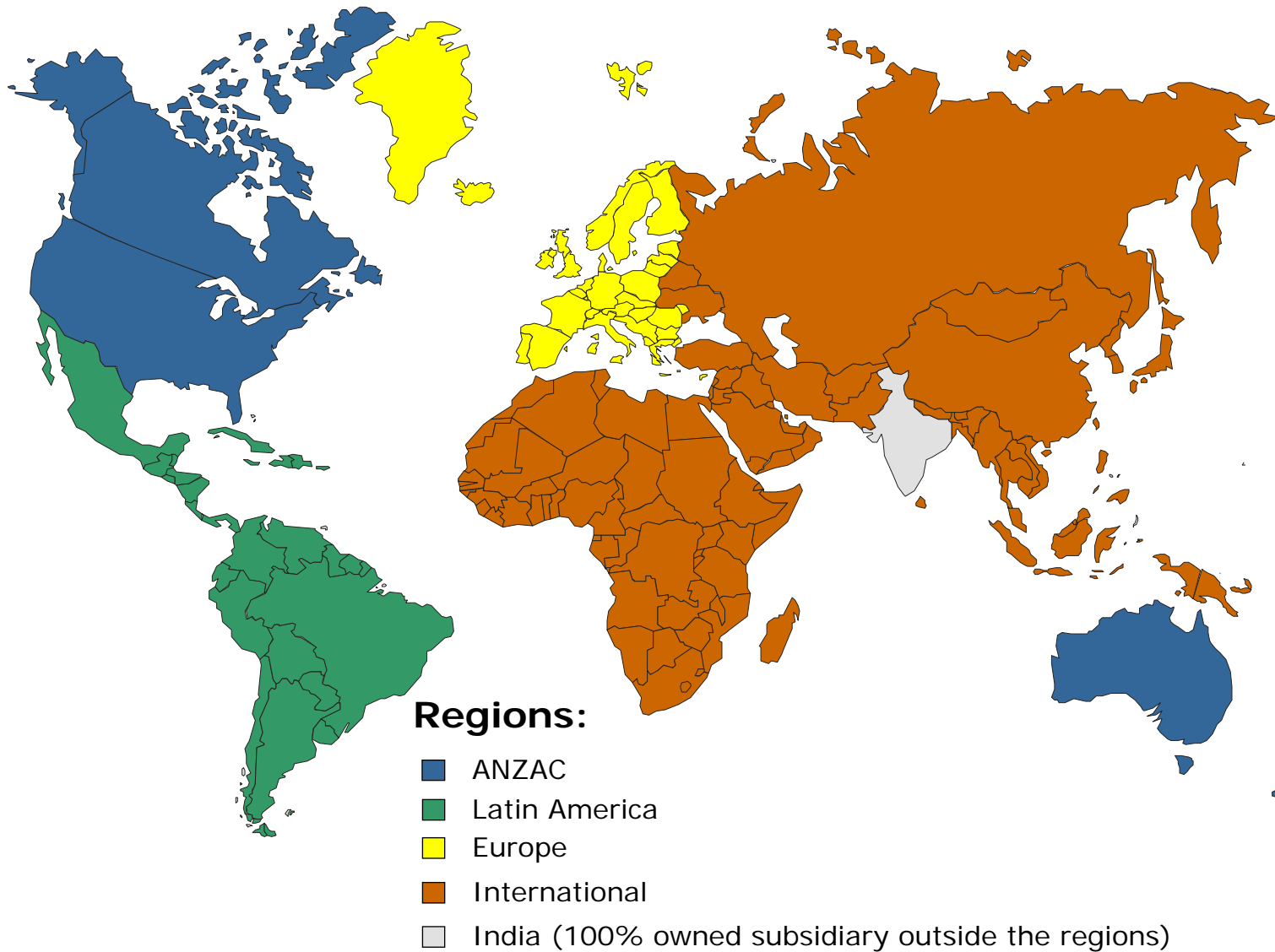
- Vi har datterselskaber i 23 lande.
- Vi har repræsentationskontorer i 8 lande.
- Vi dækker dermed ca. 75% af verdensmarkedet med egne folk.
- Vi sælger i over 100 lande.



Kilde: Phillips McDougall



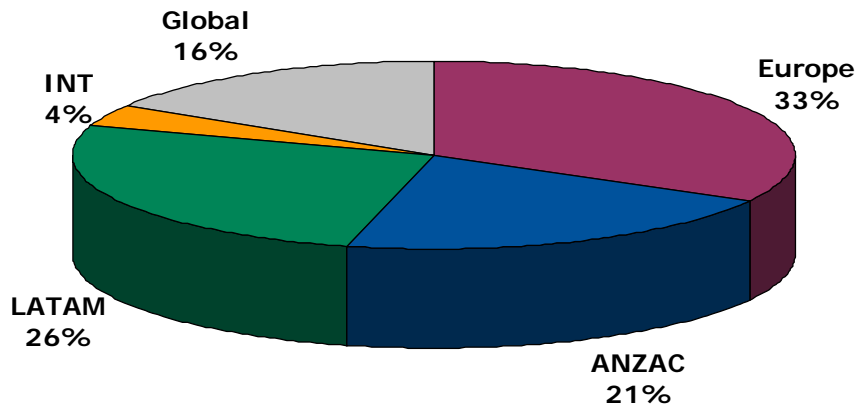
Regions



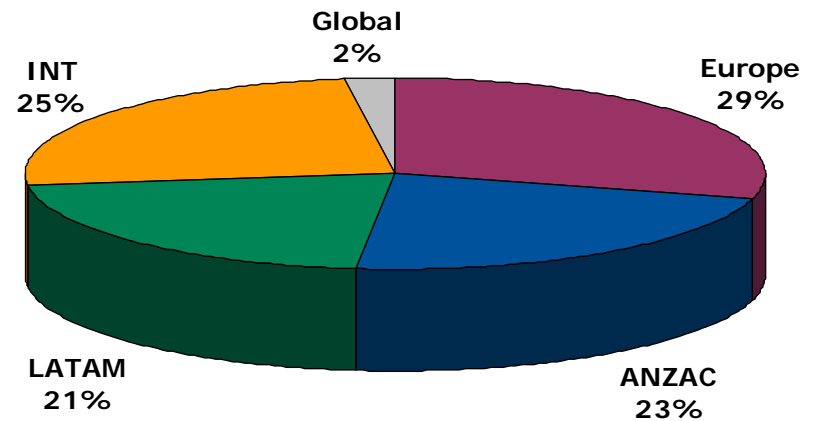


Geografisk split af markedet 2009

Cheminova



Verdensmarkedet





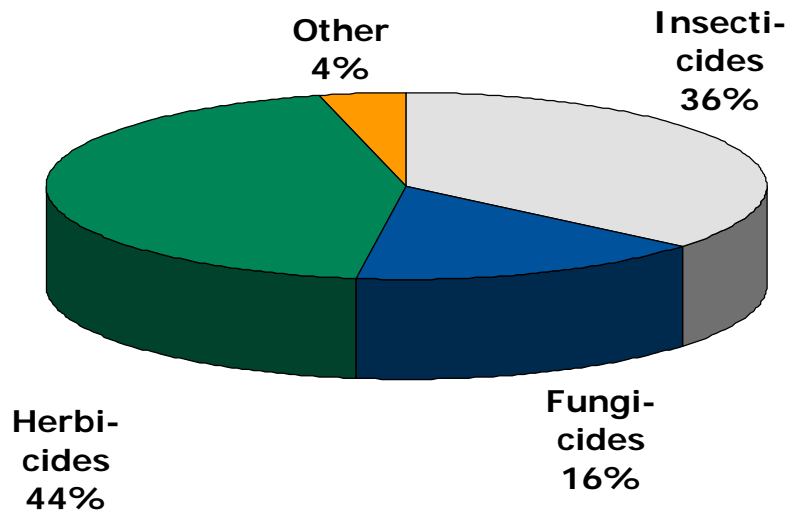
Regionstendenser 2010-2019

Region	Areal	Marked	Kommentar
ANZAC	→	→	Stigende marked i majs, korn, frugttræer, nødder, raps. Faldende bomuld, mindre grøntsager.
EUROPE	→	↗	Stigende marked i korn, vin, raps, frugttræer, grøntsager, kartofler.
LATAM	↗	↗	Stigende marked i især soja, majs og sukkerrør og stort set alle andre afgrøder. Kun fald i korn, tobak og naturgummi.
INT	→	↗	Stigende marked i især CIS, Kina og Sydøstasien og i korn, raps, solsikker. Japan faldende, AME stabil.
INDIA	↗	↗	Stigende marked i stort set alle afgrøder.

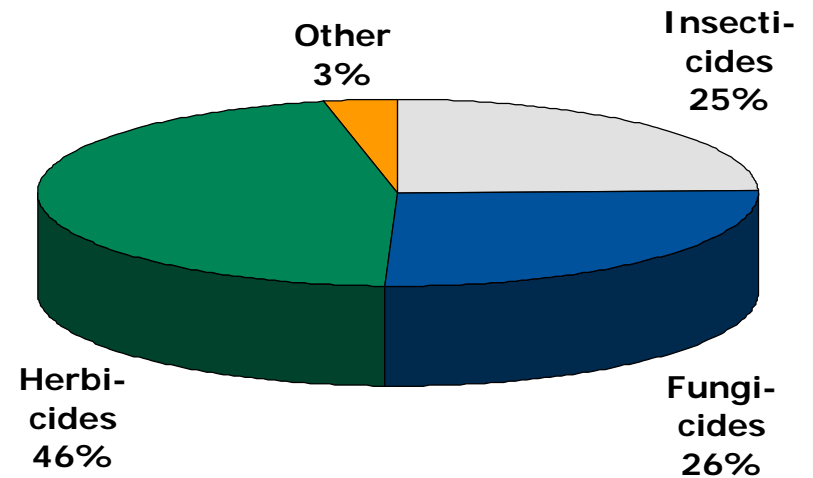


HIFO opdeling af markedet 2009

Cheminova

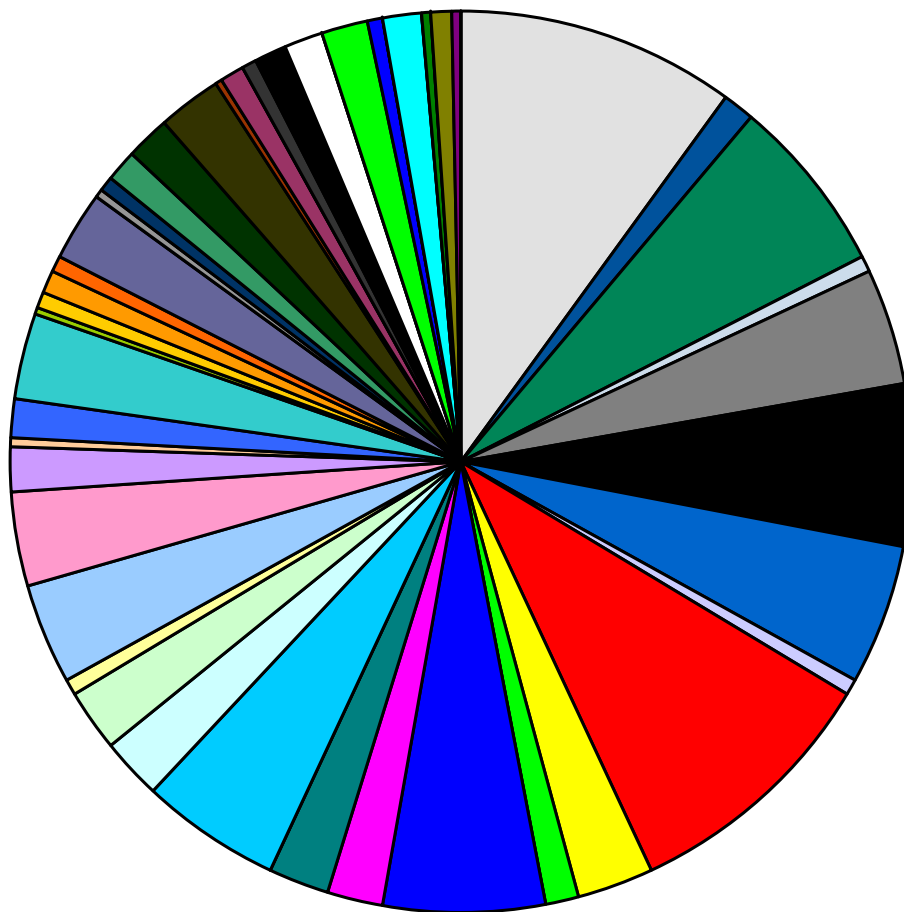


Verdensmarkedet



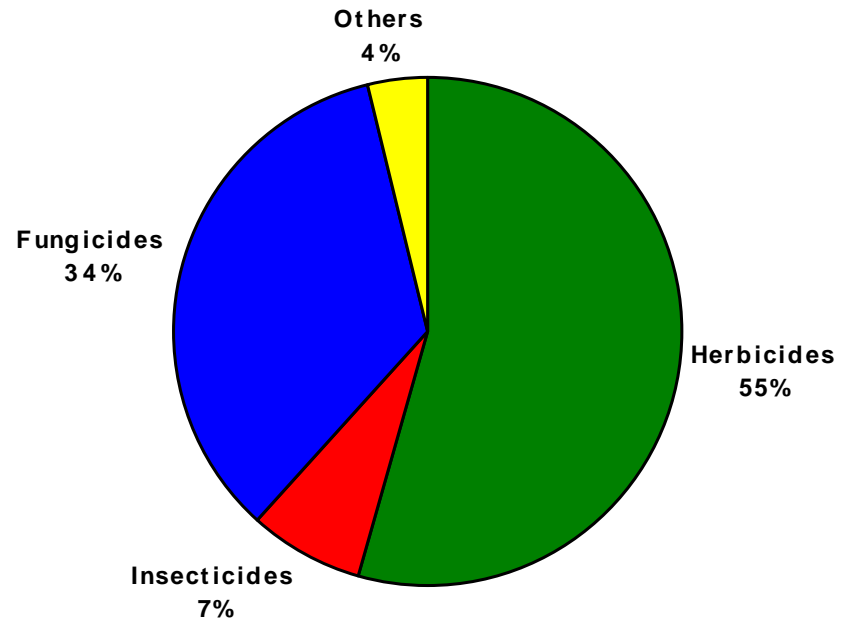
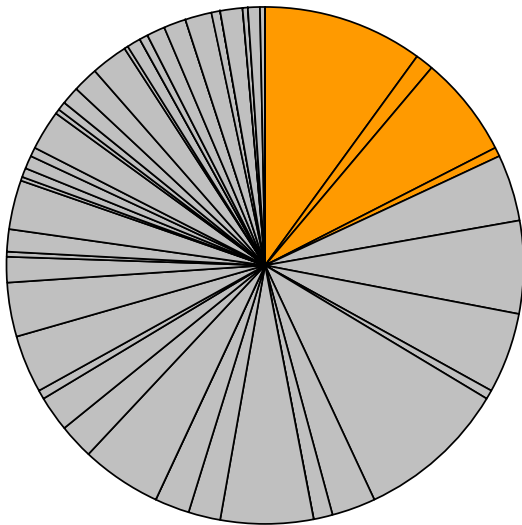


Fordelingen af det globale marked for plantebeskyttelses midler



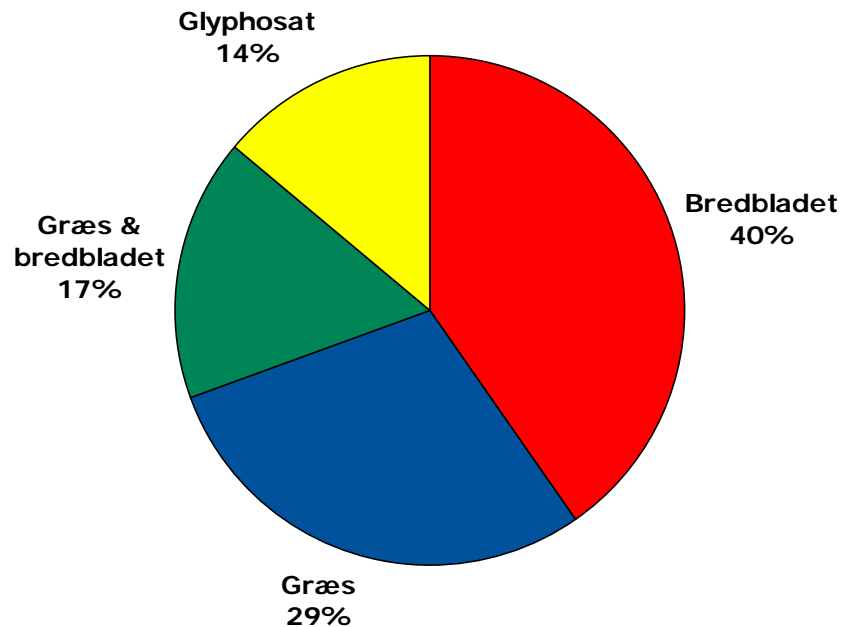
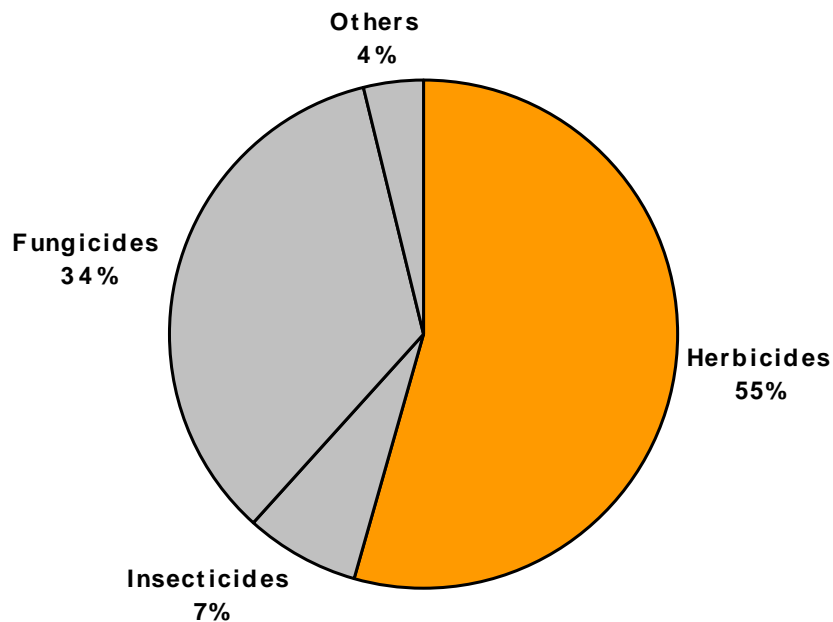


Kornmarkedet - HIFO





Kornmarkedet – type af ukrudtsmidler

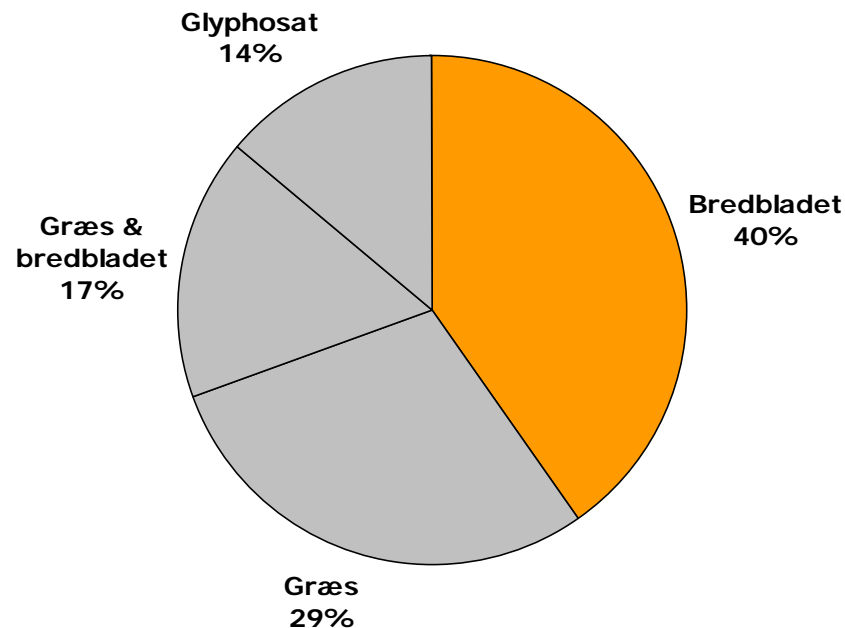
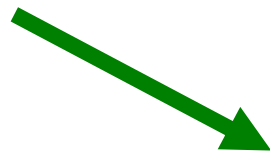




Kornmarkedet – type af ukrudtsmidler fordelt på undersegmenter

Bredbladede ukrudtsmidler
i korn består af:

- pre-plant
- pre-emergence
- post-emergence

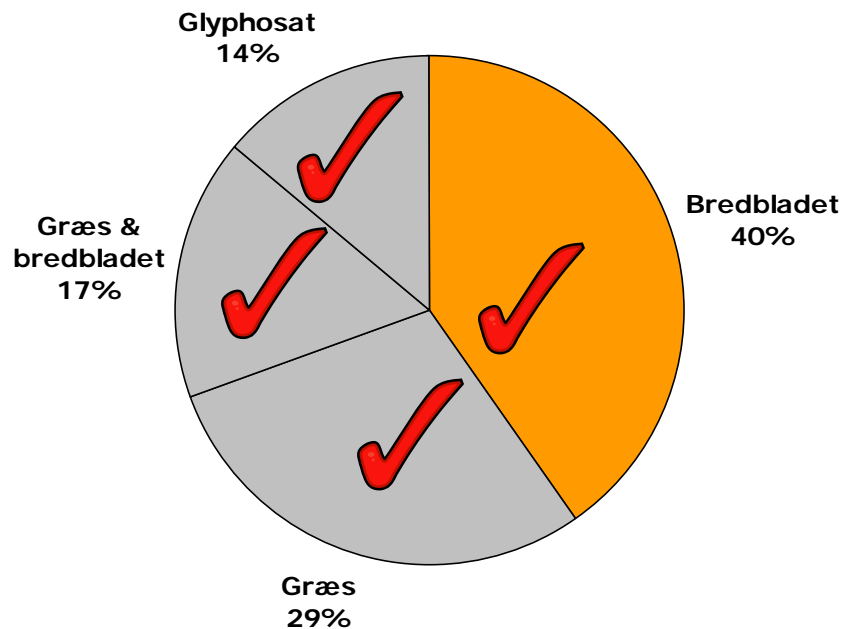
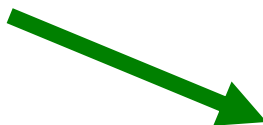




Cheminovas portefølje

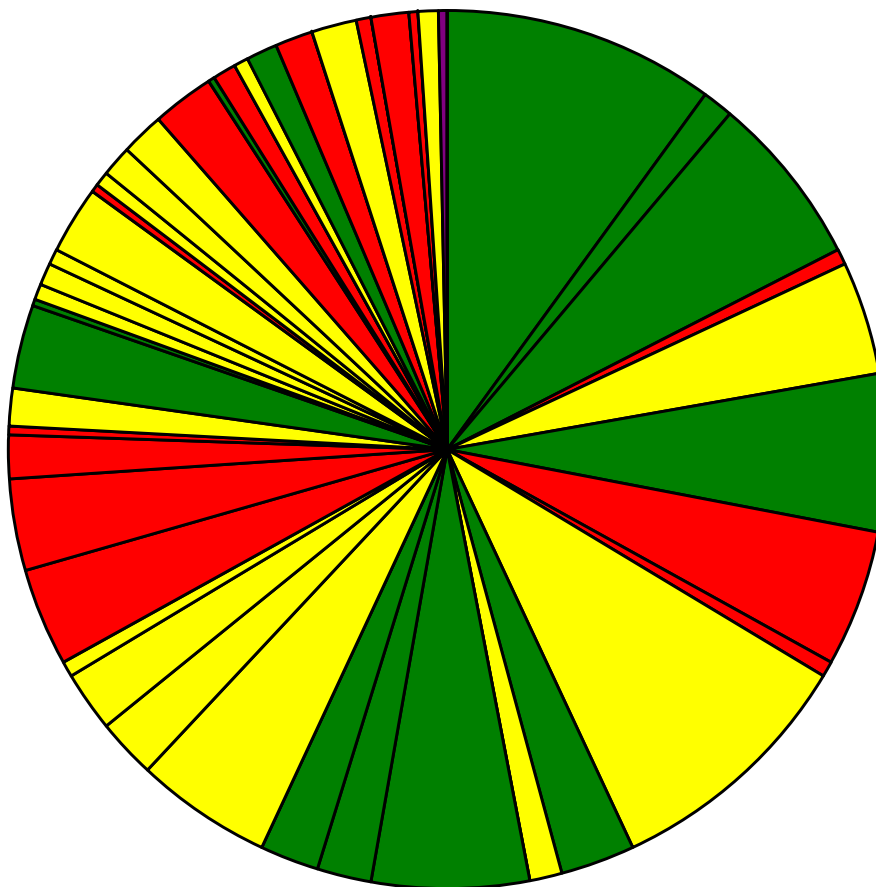
Bredbladede ukrudtsmidler
i korn består af:

- pre-plant ✓
- pre-emergence ✓
- post-emergence ✓





Porteføljes dækning af markedet





Produktportefølje/afgrøder

Høj

- Korn
- Soja
- Bomuld
- Kaffe
- Bananer
- Citrus

Middel

- Majs
- Vin
- Tomater
- Kartoffler
- Andre frugttræer
- Solsikker
- Raps

Lav

- Ris
- Andre F&G
- Sukkerroer
- Sukkerrør

Cheminovas produktportefølje 2010

VÆSENTLIGE PLANTEBESKYTTELSESMIDLER

	Ukrudtsmidler	Insektmidler	Svampemidler	Øvrige
Traditionelle produkter introduceret før 2000	glyphosat	acephat ¹ chlorpyrifos ¹ dimethoat ¹ malathion ¹ methyl parathion ¹		
Nyudviklede produkter introduceret efter 2000	clodinafop clomazone diflufenican fenoxaprop fomesafen metsulfuron ² nicosulfuron ² sulcotrione thifensulfuron ² tribenuron ²	abamectin gamma-cyhalothrin imidacloprid	azoxystrobin difenoconazole ³ epoxiconazole ³ fluazinam tebuconazole ³	trinexapac
Tilkøbte produkter	beflubuthamid pethoxamid propoxycarbazone	acrinathrin phosalone	flutriafol ³	mikronæringsstoffer

¹) OP-insektmidler (organofosfater) ²) Ukrudtsmidler i sulfonylurea-gruppen (SU-midler) ³) Svampemidler i triazol-gruppen.





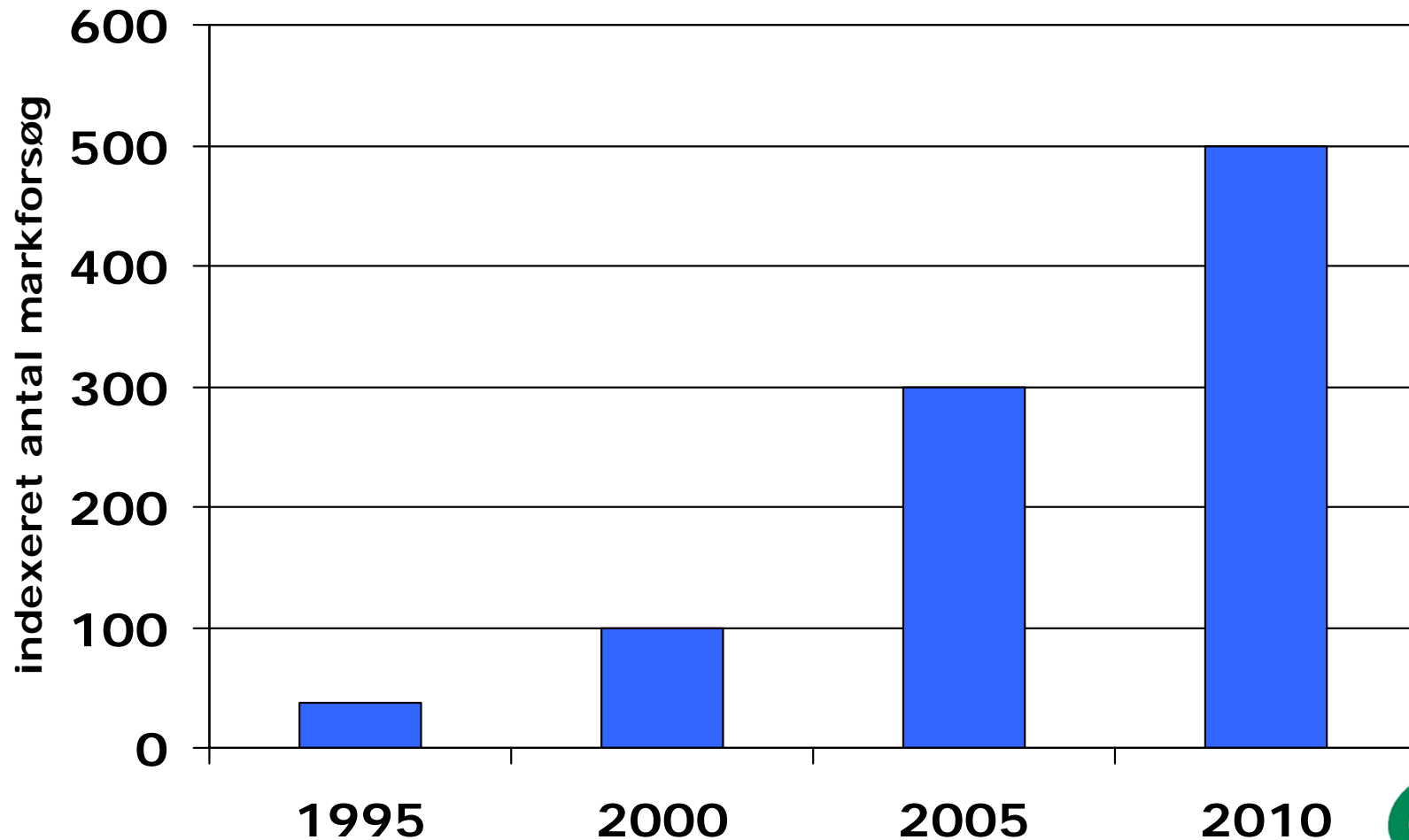
Introduktion til markforsøg

Henrik G. Schlosser

Head, Identification & Project development



Flere produkter – flere forsøg





Formål med forsøg

- Test af nye ideer.
- Test af nye formuleringer.
- Generering af dokumentation til registreringsformål.
- Intern uddannelse af lokale supportfolk.
- Markedsføring.



Formål med markforsøg

- Plantebeskyttelsesmidler anvendes under stærkt variable forhold mht.:
 - Temperatur, vand, lys, udviklingstrin og meget andet.
 - Umuligt at genskabe alle disse faktorer i et laboratorium.
- Markforsøg laves ofte i serier, hvor man kigger på et middels performance under en lang række af disse forhold.

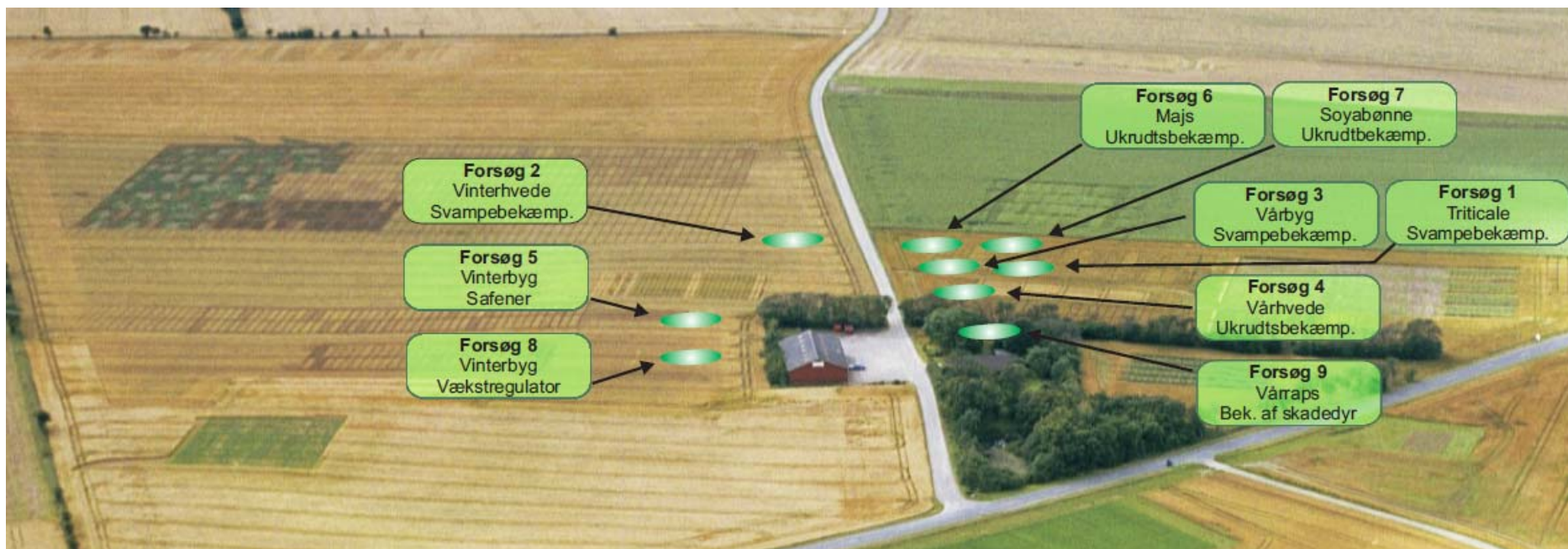


Hvad skal vi se i dag?

- Forsøg med vore nye græsukrudtsmidler i korn:
 - Ukrudtsspektrum og selektivitet.
- Forsøg med vores svampeportefølje i korn:
 - Bekæmpelse af gulrust i triticale.
 - Bekæmpelse af meldug og skoldplet i byg.
 - Bekæmpelse af gråplet i hvede.
- Vækstregulering af vinterbyg.
- Præsentation af Cheminovas ukrudtsløsninger i majs og sojabønner.
- Insektmidler i vårraps – forsinkede pga. vejret.



Cheminovas markforsøg





Pipeline for produktudvikling

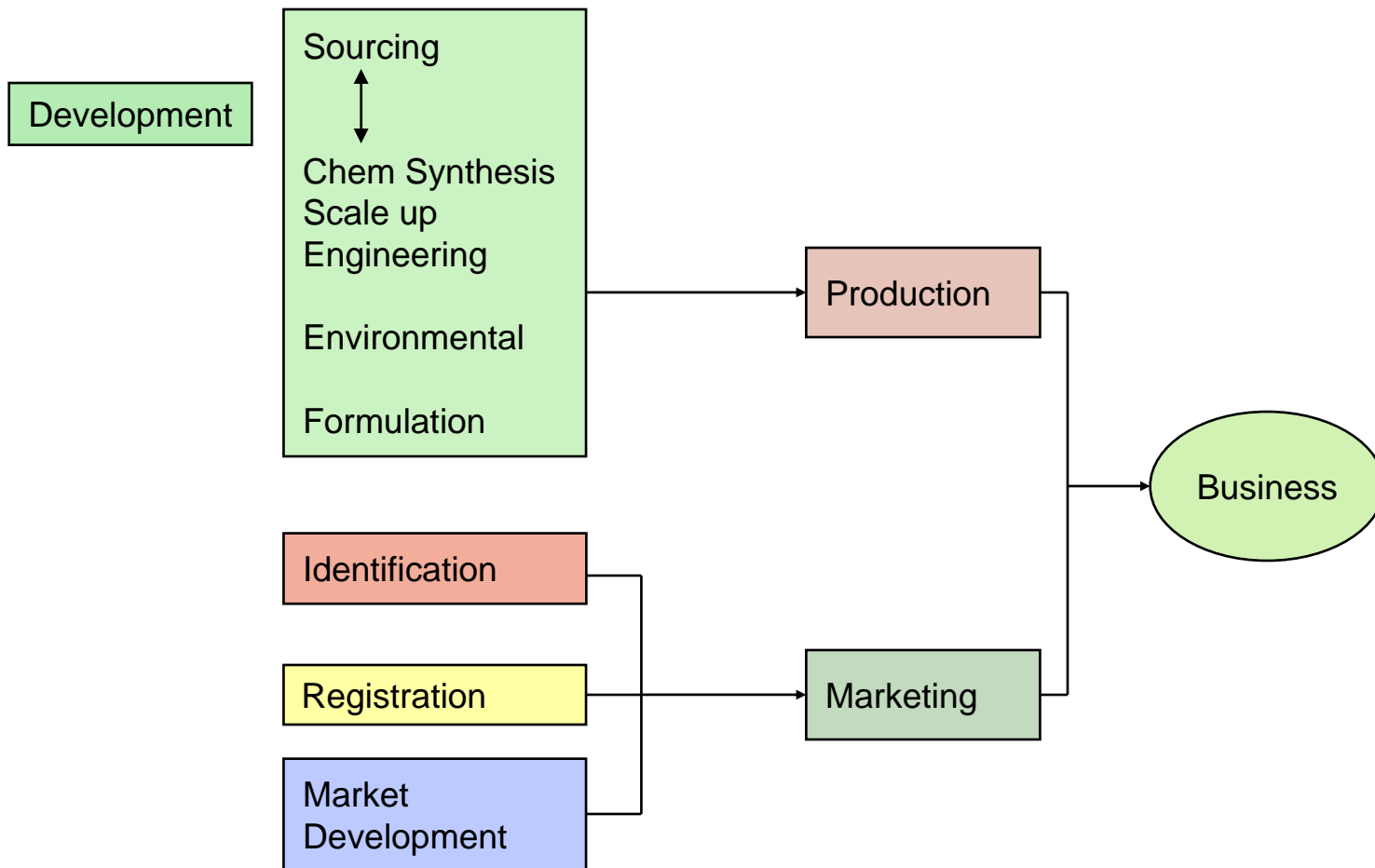
Allan Skov

Senior Vice President, Development & Registration



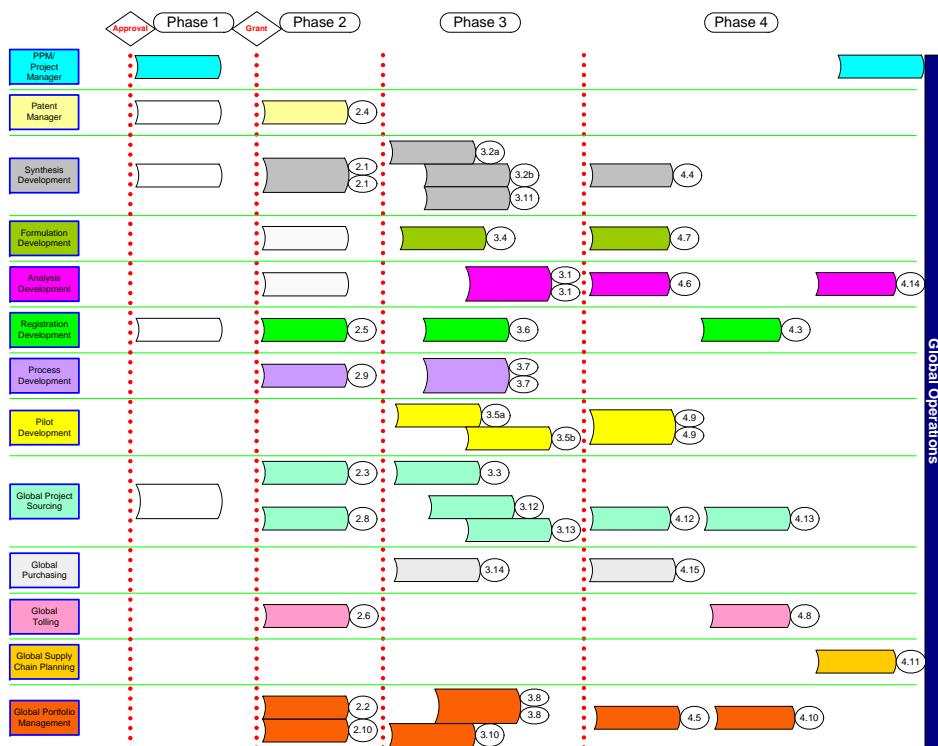
Afstemte kernekompetencer

Integreret proces for produktudvikling:





Cheminovas projektmodel: *Overblik, synliggørelse, præcision*



- Modellen består af en række præ-definerede snitflader, såkaldte *Interfaces*.
- Hver snitflade repræsenterer overførslen af en projekt-opgave fra en funktion til en anden.
- Modellen er en værktøjskasse. Projektlederen identificerer relevante snitflader – Hvert projekt er unikt.
- Modellen er et værktøj til projektledelse for at:
 - Skabe realistiske tidslinjer.
 - Uddelegere ansvar.
 - Identificere kritiske projekt-aktiviteter og fastsætte deadlines.
 - Overvåge fremdriften.



Cheminovas projektmodel

PROJECT PHASES	PRE-PROJECT	PHASE 1	PHASE 2	PHASE 3	PHASE 4	PROJECT COMPLETED
Main Activities	Project proposal Evaluation of strategic fit Estimation of profit potential	Project description Project timeschedule Budget	Technical screening Patent analysis Identification of technical solutions Supplier screening	Technical commitment Selection of A.I. process / source Formulation recipe Registration plan	Financial commitment Data generation Applications for registration Supply setup	Follow-up & Sales Regulatory follow-up Product management Sales
Costs	Limited internal resources	Limited internal resources	Internal resources	Internal resources	Significant external costs and internal resources	Support and defense costs
Main Resources	Portfolio Management	Project group	Development functions	Development functions Registration	Registration Portfolio Management	Portfolio Management Supply Chain Regions
Duration		3-6 months	6-24 months	6-24 months	2-4 years	



Determinanter for projektgennemførelse

MARKEDSPOTENTIALE



Patentudløb:

- Aktivstoffer
- Produktionsproces
- Formuleringer, blandinger og anvendelser

Registrering:

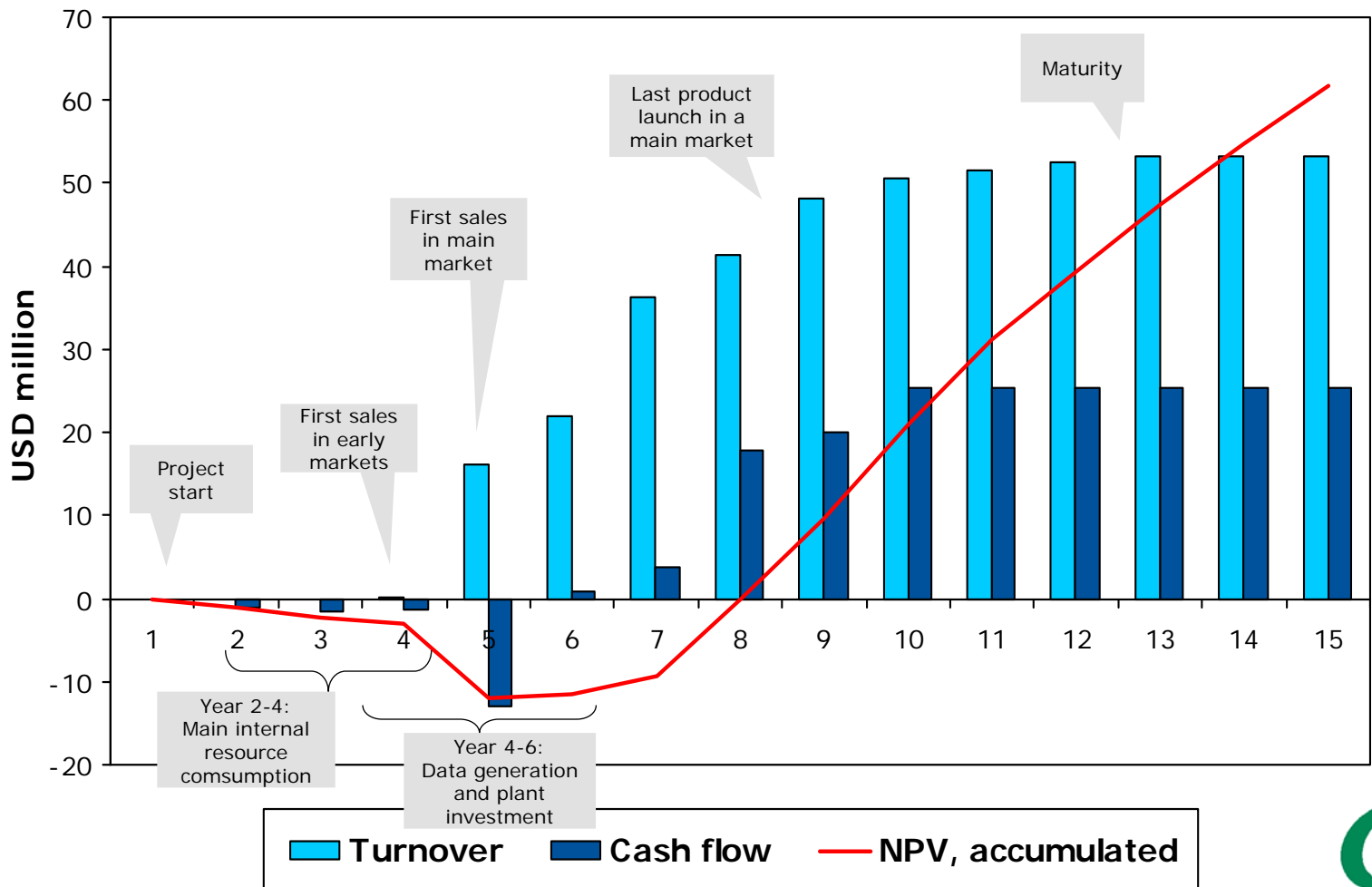
- Lande, afgrøder og anvendelser
- Databeskyttelse
- Datagenerering
- Myndighedsbehandling

Produktion:

- Investering vs. kontraktlige partnerskaber
- Tilkøb (sourcing) fra etablerede producenter



Udvikling af et nyt aktivstof



Nye introduktioner

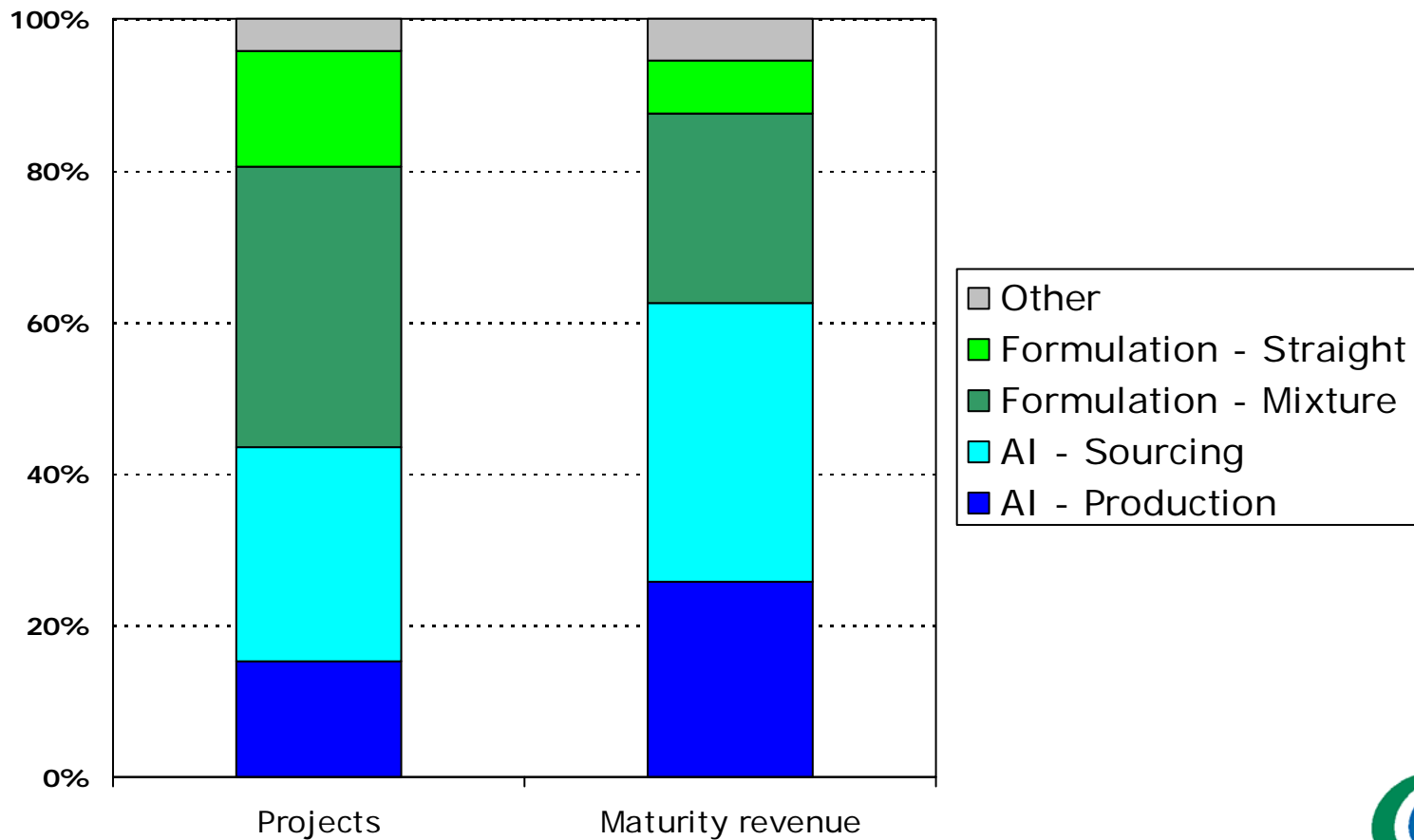
VÆSENTLIGE PLANTEBESKYTTELSESMIDLER

	Ukrudtsmidler	Insektmidler	Svampemidler	Øvrige
Traditionelle produkter introduceret før 2000	glyphosat	acephat ¹ chlorpyrifos ¹ dimethoat ¹ malathion ¹ methyl parathion ¹		
Nyudviklede produkter introduceret efter 2000	clodinafop clomazone diflufenican fenoxaprop fomesafen metsulfuron ² nicosulfuron ² sulcotrione thifensulfuron ² tribenuron ²	abamectin gamma-cyhalothrin imidacloprid	azoxystrobin difenoconazole ³ epoxiconazole ³ fluazinam tebuconazole ³	trinexapac
Tilkøbte produkter	beflubuthamid pethoxamid propoxycarbazone	acrinathrin phosalone	flutriafol ³	mikronæringsstoffer

¹ OP-insektmidler (organofosfater) ² Ukrudtsmidler i sulfonylurea-gruppen (SU-midler) ³ Svampemidler i triazol-gruppen.



Værdi af pipelinen



AURIGA INDUSTRIES A/S



Udvikling og vækst – vejen til ”Fem-i-Femten”

Kurt Pedersen Kaalund, President & CEO

Udvikling og vækst – vejen til ”Fem-i-Femten”

- Cheminova var indtil 1990 baseret på et snævert produktprogram af OP-insektmidler, der blev markedsført industrielt i det globale marked.
- I 1993 blev glyphosat introduceret globalt. I ti-året blev markedsføring under egne registreringer og brands initieret, ligesom egne salgsorganisationer blev etableret i de fleste lande.
- Efter år 2000 er produktprogrammet blevet udvidet betydeligt, så der i dag markedsføres produkter baseret på mere end 30 væsentlige aktivstoffer.

Business Plan "Fem-i-Femten"

Mål:

- Fordobling af markedsandel til 5% i 2015.
- Indtjening (EBITDA) på niveau med de bedste sammenlignelige virksomheder.
- Forøget værdiskabelse til gavn for alle interessenter.

Strategi:

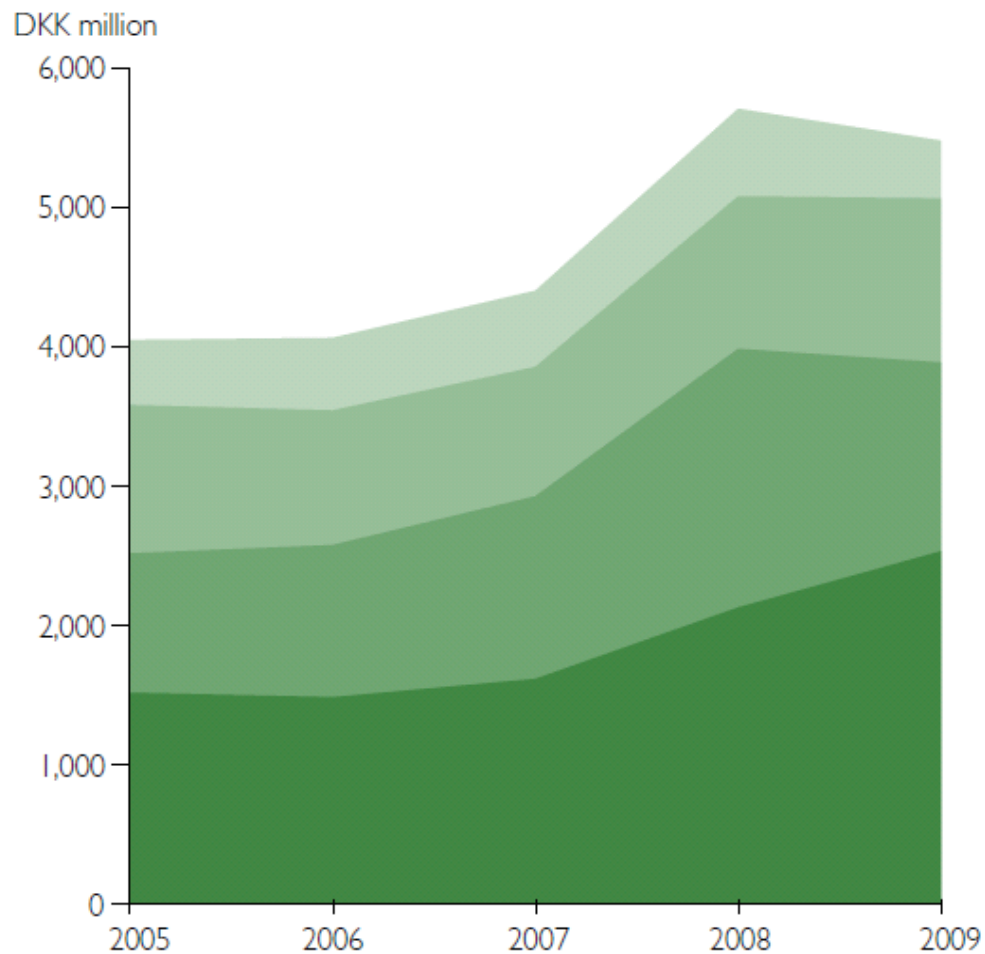
- Organisk vækst gennem udvikling og salg af nye produkter.
- Akkvisitioner af komplementære produkter og virksomheder.
- Stordriftsfordele og forbedret effektivitet i alle funktioner.



Udvikling og vækst 2005-2009

Revenue development 2005-2009

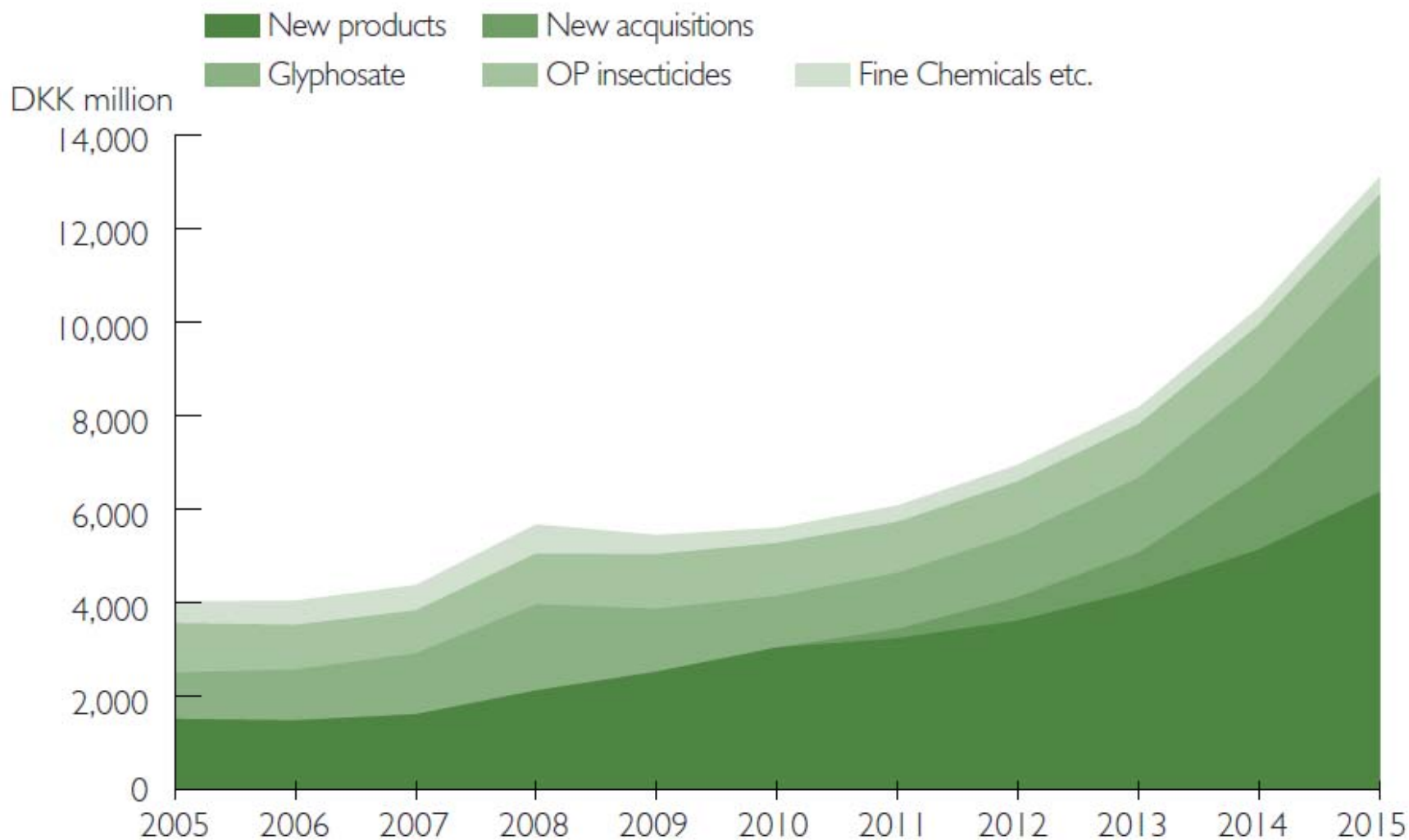
■ New products ■ Glyphosate ■ OP insecticides ■ Fine chemicals etc.



”Vækst-maskinen”

- Identifikation, udvikling og registrering af flere nye produkter.
- Introduktion af disse produkter i flere og flere markeder.
- Forøgede markedsandele over tid for nye produkter.
- Add-on akquisitioner af produkter, aktiviteter og selskaber.
- Reduktion af glyphosats andel af omsætningen til ca. 20%.
- Reduktion i traditionelle OP-insektmidler som følge af udfasningsprogram.

Fem-i-Femten: Udvikling og vækst



Udvikling og vækst – vejen til ”Fem-i-Femten”

- **Udvikling og vækst er vejen til bedre indtjening:**
 - Lavere vægt fra produkter med lav margin.
 - Højere margin fra nye produkter.
 - Stordriftsfordele og løbende forbedringer.

- **En bredere produktportefølje giver lavere volatilitet:**
 - Mindre afhængighed af enkeltsegmenter.
 - Afhængighed af klima etc. som branchen.

Dagens program

- **Velkomst**
Kurt Pedersen Kaalund, President & CEO
- **Markedet for plantebeskyttelsesmidler og Cheminovas position**
Rico Toft Christensen, VP Portfolio Management
- **Introduktion til rundgang til markforsøg med posters**
Henrik G. Schlosser, Head of Identification & Project development
- **Frokost**
- **Cheminovas udviklingsarbejde og pipeline**
Allan Skov, SVP Development & Registration
- **Udvikling og vækst – vejen til ”Fem-i-Femten”**
Kurt Pedersen Kaalund, President & CEO