

AURIGAMAGASINET

AKTIONÆRINFORMATION FRA AURIGA INDUSTRIES A/S




4. ÅRGANG · NR. 2 · AUGUST 2002

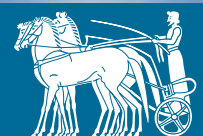
Hardi på rette vej side 4

 **Auriga en attraktiv investeringsmulighed** side 6

 **Pyrethroidprojektet giver stort vækstpotentiale** side 8

 **Moler er grundstenen i Damolins produktion** side 10

AURIGA INDUSTRIES A/S



AURIGA MAGASINET

Auriga Magasinet udgives af
Auriga Industries A/S
P. O. Box 9 · DK-7620 Lemvig
Telefon 70 10 70 30
Fax 70 10 70 31
www.auriga.dk

Ansvarshavende redaktør:
Adm. direktør Mogens Nehen-Hansen
I redaktionen:
Informationschef Kurt Aabo
Redaktionel produktion:
Auriga Industries A/S
Layout og grafisk produktion:
idworks a/s
Oplag: 8.000 stk.

Auriga Magasinet udgives tre gange
årligt til aktionærer i Auriga Industries A/S.
Magasinet indeholder nyheder og baggrunds-
stof om koncernen og dens datterselskaber.

Redaktionen af dette nummer er sluttet
29. juli 2002.

INDHOLD

GENERALFORSAMLING I NYE RAMMER

Aurigas generalforsamling i maj fandt sted i det nye store
auditorium på Rønland. 3

HARDI PÅ RETTE VEJ

Hardi er forsat i en omstillingsproces, men tallene for
2001 viser, at nu går det den rette vej. 4

AURIGA EN ATTRAKTIV INVESTERINGSMULIGHED

Den anerkendte analytiker Niels Granholm-Leth giver
sin vurdering af aktien og de forhold, der påvirker
kursudviklingen. 6

PYRETHROIDPROJEKTET GIVER STORT VÆKSTPOTENTIALE

Cheminovas pyrethroidprojekt medfører for øjeblikket
et meget højt aktivitetsniveau både på Rønland og
ude i verden. 8

MOLER ER GRUNDSTENEN I DAMOLINS PRODUKTION

I snart 100 år har man udnyttet molerets fremragende
egenskaber til vidt forskellige formål. 10

NOTER

Jernbanettet til Rønland er
foreløbig sikret de næste 10 år
Cheminova får datterselskab i Rusland
Sprøjter til FAO 12

Auriga og dollaren

Auriga sikrer kursen på US-dollar i op til to år

Auriga er en internationalt orienteret
koncern med en væsentlig valuta-
eksponering. Vigtigst er US-dollar.
Sidste år blev 38% af koncernens
indtægter afregnet i US-dollar mod
kun 19% af udgifterne. Nettoekspo-
neringen udgjorde et beløb svarende
til knap en milliard danske kroner.

Som en vigtig del af risikostyrin-
gen i Auriga har koncernen i de
seneste mange år haft som politik
at begrænse de negative påvirknin-
ger fra valutakursudsving ved at
foretage kurssikring af de forventede
nettoindtægter i dollar. Det sker
med en horisont på maksimalt 2 år.

I de sidste par måneder er kur-
sen på US-dollar faldet i forhold til
de fleste valutaer, herunder danske
kroner. Det er derfor af interesse
for vore investorer at vide, hvor

lang tid frem Auriga har sikret sine
dollarindgange.

I forbindelse med offentliggørel-
sen af vort årsregnskab for 2001
oplyste vi, at koncernens budgette-
rede nettoindgang i US-dollar på
det tidspunkt - 12. marts 2002 - var
dækket ca. 20 måneder frem.

Kursen på US-dollar er vigtig for
Auriga, men på grund af vor valu-
tapolitik er vi kun i mindre grad

påvirket af korte
udsving i kursen.
Det giver os ikke
blot en større
budgetsikkerhed,
men også tid til at
tilpasse vor forret-
ning til et eventuelt
mere permanent
niveauskifte for
kursen for US-
dollaren.



Mogens Nehen-Hansen
Administrerende direktør
Auriga Industries A/S

Dollarkursens udvikling i forhold til
den danske krone siden 1983 (DKK pr. 100 USD)



Generalforsamling

i nye rammer

Aurigas generalforsamling i maj fandt sted i det nye store auditorium på Rønland. På mødet var der flere indlæg fra den 100 mand store forsamling. Bestyrelsen fik på generalforsamlingen to nye medlemmer:

Auriga kunne til afviklingen af sin generalforsamling den 6. maj i år for første gang benytte sig af det nye store auditorium på Rønland med plads til 120 siddende tilhørere. 100 aktionærer deltog, efter at være kommet gennem det nye foyer- og receptionsområde, i den knap en time lange generalforsamling i auditoriet.

Generalforsamlingen fulgte med Steffen Ebdrup som dirigent den sædvanlige dagsorden for afvikling af ordinær generalforsamling jævnfør vedtægterne. I lighed med tidligere var der også i år flere indlæg

med kommentarer og spørgsmål til formandens beretning - foruden de tre største enkeltaktionærer, Aarhus Universitets Forskningsfond, Arbejdsmarkedets Tillægspension og Lønmodtagernes Dyrtidsfond, således også to private aktionærer.

Den nye bestyrelse

På generalforsamlingen blev der foretaget nyvalg af administrerende direktør Johannes Jacobsen, Terma A/S, og rektor Povl Krogsgaard-Larsen, Danmarks Farmaceutiske Højskole, til bestyrelsen.



Johannes Jacobsen er født i 1940 og er civilingeniør og lic. tech. Han er næstformand

for bestyrelsen for Micro Matic Holding A/S og medlem af bestyrelsen for Provinsindustriens



Fotos: Henrik Vinther Krogh




Auditoriet som ramme for den formelle generalforsamling - i foyer- og receptionsområdet det mere uformelle.

Arbejdsgiverforening, Dansk Industri og Forsvars- og Aerospaceindustrien i Danmark.



Povl Krogsgaard-Larsen er født i 1941 og er professor, dr. pharm. Han er medlem

af direktionen for Carlsbergfondet, formand for Carlsberg Laboratoriet og medlem af bestyrelsen for Carlsberg A/S, Symbion Fonden, Alfred Benzon Fonden og Acadia Pharmaceuticals A/S. 

Efter generalforsamlingen konstituerede den nye bestyrelse for Auriga Industries A/S sig således

| | | |
|--------------------------|---|------------------|
| Povl U. Skifter | direktør i Britannia Invest A/S | formand |
| Henning Lehmann | professor på Aarhus Universitet | næstformand |
| Villy Hedegaard | IT-supporter | medarbejdervalgt |
| Søren Iversen | direktør i F.L. Smidth A/S | |
| Johannes Jacobsen | direktør i Terma A/S | |
| Allan O. Jakobsen | specialarbejder | medarbejdervalgt |
| Povl Krogsgaard-Larsen | rektor på Danmarks Farmaceutiske Højskole | |
| Jan Stranges | direktør i KFK A/S | |
| Niels Christian Svendsen | specialarbejder | medarbejdervalgt |

Hardi

på rette vej



Fotos: Henrik Vinther Krogh

I Hardi blev der sidste år iværksat en genopretningsplan for virksomhedens lønsomhed. - Vi er forsat i en omstillingsproces, men tallene for 2001 viser at vi er på rette vej. Vi er fulde af fortrosthed til fremtidens bundlinieresultat, siger administrerende direktør Niels-Jørn Rahbek fra Hardi.

Situationen for Hardi er anderledes end Aurigas to øvrige datterselskaber, Cheminova og Skamol.

Modsat disse selskaber er der på Hardi iværksat en større genopretningsplan på baggrund af de røde regnskabstal i de foregående år. På kort sigt skal virksomhedens indtjening forbedres og leve op til moderselskabets krav, men samtidig ønsker Hardi at øge omsætning

gen gennem produktudvikling og salg til nye markeder.

- I genopretningsplanen fokuseres i alle projekter på tre hovedområder. Vi skal forbedre indtjeningen. Vi skal blive mindre konjunkturfølsomme i kraft af aktiviteter på nye markeder. Og vi skal optimere alle vore systemer i eget hus, fastslår Niels-Jørn Rahbek, der tiltrådte som administrerende direktør på virksomheden for 1 1/2 år siden.

God position på markedet

Hardi er i dag en af verdens førende producenter af sprøjter og sprøjteudstyr. Genopretningsplanen skal sikre, at Hardi også i årene fremover kan fastholde denne gunstige position gennem rationaliseringer og effektiviseringer i salgs- og produktionsleddet.

- I planen indgår en lang række delelementer, som vi fokuserer på for at nå målet - at genoprette lønsomheden i selskabet. Vi har allerede overflyttet aktiviteterne fra vores tidligere montagefabrikker i Fredericia og Sverige til Danmark, og denne udvikling vil fortsætte i år. På fabrikken i Nr. Alslev er hele produktionsapparatet gennemgået i

bestræbelserne på at forbedre produktionsøkonomien gennem effektiviseringer. Kan vi ikke finde en løsning i Danmark for projekterne, vil outsourcing til lavtlønslande komme på tale, uddyber Niels-Jørn Rahbek hovedpunkterne i planen.

Sideløbende med disse tiltag har Hardi udviklet nye produkter og øget indsatsen på markedet i Australien.

- Omstruktureringen i Nr. Alslev betyder, at vore produkter nu færdigpakkes her, så de færdige sprøjter sendes direkte til slutbrugerne eller til vore distributører på de enkelte markeder. I produktionsafdelingen er de enkelte arbejdspladser ændret, så de i dag er indrettet til produktion af de store enheder som led i effektiviseringen, der også omfatter investeringer i højteknologiske produktionslinier som for eksempel robotstyrede kantbukkere og pladelasere, hvor man kan foretage alle udskæringer i samme proces, forklarer Niels-Jørn Rahbek.

Der er endvidere foretaget almindelige effektiviseringer i produktionen - og allerede i 2001 er produktionsøkonomien forbedret markant på fabrikken på Falster.





Stærkt varemærke

Hardi har det stærkeste varemærke inden for sprøjter og sprøjtestyr i hele verden. Den position skal styrkes i de kommende år.

- Kvaliteten i vore produkter skal være bedre. Det skal opfattes således, at vi i kraft af den moderne teknologi skal være i stand til at sætte nye normer i branchen. Det er i dette lys, vi ser indsatsen i produktionsanlægget i Nr. Alslev for de nuværende produkter. Samtidig har vi netop frigivet det første produkt i den nye serie sprøjter, hvor vi anvender flere fælles maskindele i en række nye produkter for at optimere produktionsøkonomien, oplyser Niels-Jørn Rahbek.

Ud over lancering af nye kvalitetsprodukter af højtydende præcisions-sprøjtestyr til alle afgrøder vil virk-

somheden forstærke indsatsen for at synliggøre Hardi-navnet i alle led i markedet.

- Hardi skal have en tydelig tilstedeværelse ude i de enkelte markeder, påpeger ledelsen.


Større omsætning syd for Ækvator

For at blive mindre følsom over for konjunktursvingninger i landbrugssektoren har Hardi øget aktiviteterne på den sydlige halvkugle - specielt på det australske marked.

- Traditionelt er størstedelen af vore aktiviteter foregået i første halvår, men med nye aktiviteter syd for Ækvator med en "omvendt sæson" spredes produktion og salg over hele året. Samtidig bliver Har-

di mindre følsom over for de konjunkturedgange, vi har oplevet i f.eks. Europa de seneste år, siger Niels-Jørn Rahbek. - Ud over Australien, hvor Hardi har overtaget 5 eksisterende importører og er blevet markedsleder, er Sydamerika et interessant område. Her har Hardis indsats indtil nu været begrænset.

Genopretningsplanen for Hardi resulterede i 2001 i en forbedring af resultatet med 29 millioner kroner i forhold til tallene fra 2000.

- Vi fortsætter arbejdet med at forbedre lønsomheden, så vi kan nå de økonomiske mål i løbet af en 2-årig periode, slutter Niels-Jørn Rahbek. 



Niels Granholm-Leth:

Auriga en attraktiv investeringsmulighed

Kursen på Auriga-aktien er steget markant i første halvår 2002. Den anerkendte analytiker Niels Granholm-Leth giver her sin vurdering af aktien og de forhold, der påvirker kursudviklingen.

- Da jeg for tre år siden for første gang besøgte Auriga, blev jeg klar over, at Auriga-aktien var en potentielt attraktiv investeringsmulighed i kraft af den stabile indtjening og cash-flow, siger aktieanalytiker Niels Granholm-Leth fra Enskilda Securities. - Det var kun et spørgsmål om at finde den rigtige timing for over for investorer at offentliggøre en større analyse af selskabet - og vi fandt det tidspunkt til det tidlige forår i år.

Enskilda Securities er et selvstændigt datterselskab i Skandinaviske Enskilda Banken og har 560 ansatte. Niels Granholm-Leth har sammen med 46 kolleger hjemme i afdelingen i København.

Timing og åbenhed

For få år siden var de fleste investorer stærkt fokuseret på teknologiaktier og omsætningsvækst, mens interessen for aktier i traditionel industri var begrænset. Op til årsskiftet 2002

var de fleste faktorer på plads for, at Enskilda Securities kunne offentliggøre analysen om Auriga:

- de økonomiske faktorer med indtjening og cash-flow var i orden
- selskabet havde offentliggjort klare økonomiske målsætninger for 2003
- det store pyrethroidprojekt ville være klar i 2003
- det økonomiske turnaround for Hardi forløb planmæssigt
- US-dollareren stod højt.

Også på aktiemarkedets købs- og salgsside var forholdene i orden, idet flere danske investorer var i færd med at nedbringe beholdningen af danske aktier, og den udenlandske købsinteresse var stigende.

- Af stor betydning var det tillige, at ledelsen i Auriga var meget opmærksom på at markedsføre sig over for institutionelle investorer i Europa. Før køb af en større aktiepost ønsker de udenlandske investorer at møde selskabets ledelse, og det har i foråret for Auriga resulteret i besøg med møder i London, Stockholm, Oslo, Paris og Frankfurt, forklarer Niels Granholm-Leth. - Resultatet er, at den udenlandske ejerandel for Auriga-aktien på kort tid er vokset fra 2-3% til omkring 10%.

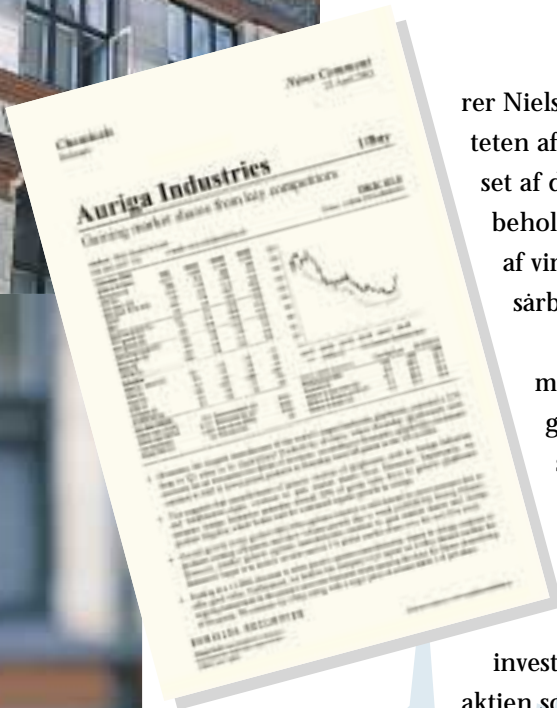
Nøgletal og synlighed

Når en analytiker skal vurdere en aktie, spiller mange forhold ind. Først og fremmest er de økonomiske faktorer som f.eks. omsætningsvækst, overskudsgrad og PE-værdi interessante. Hertil kommer, at ledelsen skal være synlig, åben og tillidsvækkende. For udenlandske institutionelle investorer er et personligt møde med virksomhedens ledelse ofte afgørende.

- Aurigas ledelse har været meget imødekommende og skal fastholde den store åbenhed og synlighed, der giver et godt indtryk af virksomhedskulturen, siger Niels Granholm-Leth. - Det er dog ret så tidkrævende, idet direktører ofte bruger 20-30% af deres tid på møder med analytikere og investorer samt dialog med pressen.

Om den tilbagemelding, som Niels Granholm-Leth får fra institutionelle investorer om Auriga, siger han:

- Man kan godt mærke, at Auriga er et jysk selskab. Men det er ikke nødvendigvis nogen ulempe - specielt ikke i det nuværende marked. Hvis der er noget, som investorerne er trætte af, så er det "pop-smarte" erhvervsfolk med store armbevægelser.



rer Niels Granholm-Leth. - Likviditeten af Auriga-aktien er begrænset af de store aktionærers beholdninger. Opstår der kritik af virksomheden, er aktien sårbar for kursskred.

Derimod anser han ikke miljøspørgsmålet for afgørende for kursdannelsen, så længe selskabet overholder gældende regler.

- Investorer, der prioriterer miljøforhold højt i deres valg af

investering, har fravalgt Auriga-aktien som emne. Udenlandske investorer vurderer ikke aktien som en "gift-aktie", fastslår analytikeren, der dog i samme åndedrag understreger betydningen af, at især Cheminova fastholder en aktiv informationspolitik lokalt og i Danmark generelt.

Som et tredje forhold af betydning for kursdannelsen peger Niels Granholm-Leth på konglomerateffekten i Auriga med de tre underliggende forretningsområder. Det giver Forskningsfonden en interessekonflikt i forhold til de øvrige institutionelle investorer.

- Jeg mener, at Auriga bør koncentrere sig om de aktiviteter, virksomheden er god til, og det er at producere og sælge plantebeskyttelsesmidler, som man gør i Cheminova. Det er i orden, at man først vil give Hardi og Skamol et turnaround, så indtjeningen lever op til de økonomiske målsætninger. Et frasalg på det tidspunkt vil efter min mening medføre en kursstigning på 30-40%.

Prisdannelsen på Auriga-aktien

- For at få den korrekte prisdannelse på en aktie er det vigtigt, at der er den tilstrækkelige likviditet i den. Hvis der ikke er det, kan selv mindre begivenheder og negativ omtale i pressen og deraf følgende salg af aktier over børsen få kursen til at skride i en selvforstærkende spiraleffekt, forkla-

- Det var kun et spørgsmål om at finde den rigtige timing for over for investorer at offentliggøre en større analyse af selskabet, siger aktieanalytiker Niels Granholm-Leth fra Enskilda Securities.



Pyrethroidprojektet

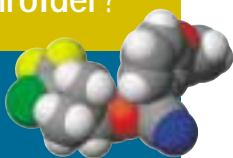
giver stort vækstpotentiale

Cheminovas pyrethroidprojekt medfører for øjeblikket et meget højt aktivitetsniveau både på Rønland og ude i verden.

Som tidligere omtalt i Auriga Magasinet bygges for øjeblikket et større anlæg til produktion af pyrethroider på Rønland baseret på Cheminovas egenudviklede teknologi. Det første pyrethroidprodukt med baggrund i den banebrydende teknologi er gamma-cyhalothrin, som er det mest aktive pyrethroid, verden endnu har set. Produktet skal registreres og markedsføres af joint venture selskabet Pytech GmbH ejet ligeligt af Dow AgroSciences og Cheminova.

Hvad er Pyrethroider?

Pyrethroider har deres oprindelse i naturstoffet pyrethrum fra chrysanthemblomster, der i århundreder har været kendt som insektbekæmpelsesmiddel. Pyrethroider, der fremstilles syntetisk, er højaktive plantebeskyttelsesmidler, der anvendes til bekæmpelse af insekter i landbruget. Pyrethroiderne udgør idag ca. 20% af verdensmarkedet for insektbekæmpelsesmidler. Der er således særdeles interessante markedsmuligheder for Cheminovas nyudviklede pyrethroid - gamma-cyhalothrin.



Pytech GmbH er hjemmehørende i Horgen i Schweiz og ledes af medarbejdere udpeget af de to moderselskaber. Pytechs mission er at registrere og markedsføre gamma-cyhalothrin primært gennem de to moderselskabers lokale datterselskaber.

Store investeringer i myndighedsgodkendelser

Forud for markedsføring af færdigprodukterne baseret på gamma-cyhalothrin skal produkterne godkendes af de enkelte landes myndigheder. Det sker ud fra omfattende data fra effektivitets-, miljø- og sundhedsundersøgelser på produkterne. Kommerciel direktør Kurt Pedersen fra Cheminova er medlem af Pytechs bestyrelse og overvåger derigennem gennemførelsen af investeringen i de nødvendige data.

- Der er tale om en investering på et større, trecifret millionbeløb over en kort årrække, idet langt de fleste markeder kræver udarbejdelse af lokale undersøgelser, før man kan ansøge om en godkendelse - en såkaldt registrering, fortæller Kurt Pedersen. - Resultaterne fra de mange allerede gennemførte og rapporterede forsøg er helt i overensstemmelse med vore forventninger.

Først på markedet i Argentina

Over de næste år og måneder vil myndighederne i de enkelte markeder vurdere de indleverede ansøgninger og tildele registreringer, hvorefter produkterne vil blive introduceret i markederne. Den første registrering er netop opnået i Argentina, så salget forventes at kunne indledes dér allerede senere i år. Markederne i Nordamerika, Europa og resten af verden vil følge efter over de kommende år, efterhånden som de respektive godkendelser opnås.

- Forskellige formuleringer af gamma-cyhalothrin med forskellig koncentration af aktivstoffet tilpasset de lokale anvendelsesmønstre er udviklet og skal introduceres. Det betyder også, at Pytech vil markedsføre produkterne under flere forskellige varemærker, forklarer Kurt Pedersen og tilføjer, at Pytech derfor nu er involveret i registrering af de udvalgte varemærker globalt.

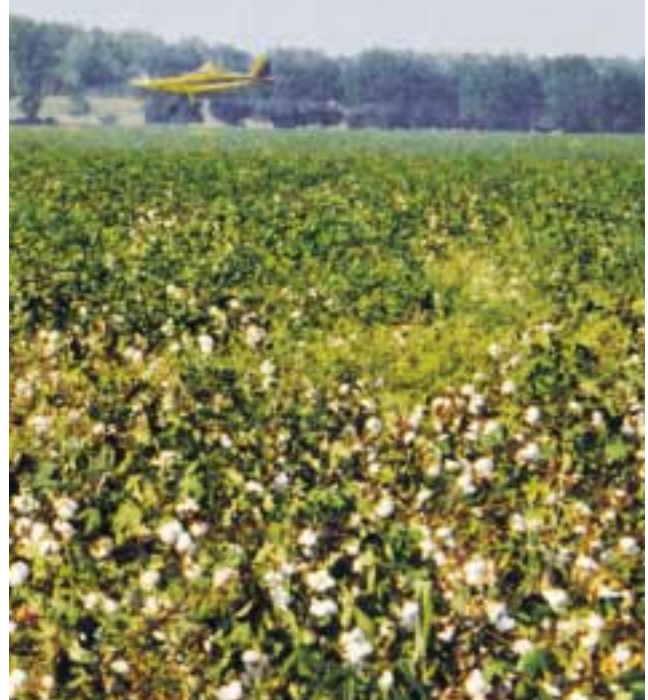
Salg gennem egne lokale selskaber

Markedsintroduktion og salg vil blive indledt i de enkelte lande i takt med, at registreringer opnås. Salg og distribution vil primært ske gennem de lokale salgsselskaber ejet af henholdsvis Dow AgroSciences og Cheminova.




Pyrethroidprojektet highlights

- 1994 Det kemiske udviklingsarbejde indledes i F&U-laboratorierne
- 1996 Forsøgsafdelingen begynder at arbejde på de indledende trin
- 1998 Dow AgroSciences og Cheminova indleder forhandlinger om fælles markedsføring af et eller flere enkelt-isomer pyrethroider
- 2000 Det fælles salgsdatterselskab Pytech GmbH etableres
- 2001 Byggeri af produktionsanlægget på Rønland starter efter en forudgående VVM-behandling hos Ringkøbing amt
- 2002 Produktion af gamma-cyhalothrin starter, og de første godkendelser af salg opnås



- Der er tale om en investering på et større, trecifret millionbeløb over en kort årrække, idet langt de fleste markeder kræver udarbejdelse af lokale undersøgelser, før man kan ansøge om en godkendelse - en såkaldt registrering, fortæller Kurt Pedersen. Her foran pyrethroidanlægget med registreringsattesten fra Argentina indsat.

- For Cheminovas datterselskaber betyder introduktionen af gamma-cyhalothrin en vigtig styrkelse af produktporteføljen inden for insektbekæmpelsesmidler, idet selskaberne hidtil har været fokuseret på midler af organofosfattyphen. Dow AgroSciences har et stærkt program af ukrudtsmidler, men har få insektbekæmpelsesmidler, hvorfor der også her er tale om en betydningsfuld udvidelse af porteføljen. For Pytech betyder det, at man kan regne med fuld lokal opbakning i den fremtidige markedsføring af gamma-cyhalothrin, siger Kurt Pedersen.

Med et samlet verdensmarked for pyrethroider på mere end 10 milliarder kroner vil introduktionen af gamma-cyhalothrin give såvel Dow AgroSciences som Cheminova nye muligheder for vækst i markedet. 

Moler er grundstenen

i Damolins produktion

I snart 100 år har man udnyttet molerets fremragende egenskaber til vidt forskellige formål. Det associerede selskab Damolin producerer i dag kattegrus samt absorberende granuler og pulverprodukter til industrielle formål. Den årlige produktion udgør 115.000 tons.

Helt tilbage i 1912 begyndte man at udnytte de specielle forekomster af moler på Limfjordsøerne Mors og Fur. Moler findes på de to øer samt Salling og Thy, og naturmaterialet blev dannet for 54 millioner år siden. Det indeholder en blanding af diatomeer (rester af kiselalger) og plastisk ler, og i kraft af dets specielle struktur har moler helt unikke absorptions- og isole-ringsegenskaber.

Virksomheden Damolin A/S med fabrikker på både Mors og Fur blev etableret i 1942 som Dansk Moler Industri A/S.

I 1981 tiltrådte firmaets nuværende administrerende direktør og hovedaktionær Mogens Fog som teknisk direktør som 3. generation i den familieejede virksomhed. Et par år senere tog man firmanavnet Damolin, der havde været et registreret varemærke for firmaets produkter i mange år.

I 1988 blev Skamol A/S optaget i ejerkredsen med en ejerandel på 35%, og i 1997 overtog Damolin granulatdivisionen fra Skamol, der samtidig øgede sin ejerandel til 49%, mens de resterende 51% tilhører Mogens Fog.

- Det er lidt sjovt at tænke på, at jeg tilbage i 1951 i Odense som barn har gået rundt på de tegninger, som min farfar, der var civilingeniør, havde over virksomheden, før han købte Damolin, siger Mogens Fog.

Med sin baggrund som stærkstrømsingeniør og installatør i Odense havde Fog en bred teknisk baggrund for sin indtræden i virksomheden - en beslutning han aldrig har fortrudt.

- Der er nogle ulemper forbundet ved at bo på Fur, men de opvejes fuldstændig af den herlige

natur og lokalsamfundets kvaliteter. Samtidig har Damolin været inde i en rivende udvikling med stigende omsætning og øgede aktiviteter med blandt andet etablering af to datterselskaber i Tyskland - i 1997 gennem køb af den mangeårige samarbejdspartner Franz Bertram i Hamborg og i 2000 ved etableringen i Mettmann ved Düsseldorf, fortæller Mogens Fog.

Damolin har i dag 114 medarbejdere i Danmark og 11 i Tyskland. Koncernen omsætter for cirka 225 millioner kroner om året.

45 millioner potentielle kunder

Omkring halvdelen af produktionen på Damolin er kattegrus, hvor virksomheden har et bredt sortiment, der opfylder de fleste forbrugeres ønsker og behov.

- Der findes 45 millioner katte i Vesteuropa, og heraf bruger en tredjedel én eller anden form for kattegrus. Det totale marked for kattegrus i Europa udgør 1,4 millioner tons om året, og vort største enkeltmarked er England, fortæller Mogens Fog.

Foruden molerbaseret kattegrus tilbyder Damolin en række komplementære produkter som bentonit,





sepiolit og træbaserede varianter.

- Vi opdeler vore produkter i tre hovedgrupper - letvægtskattegrus, klumpende kattegrus og organisk kattegrus. I kraft af de mange produkter på paletten og vægtningen af den gode kvalitet har Damolin en gunstig position i markedet, påpeger Mogens Fog.

For at teste kattegruset har Damolin etableret en kattefarm på Fur, hvor de forskellige produkter afprøves under naturlige forhold af en halv snes katte. Kattefarmen er samtidig en god mulighed for at introducere produkterne over for nye interesserede kunder som de store indkøbskæder i ind- og udland.

På tyske motorveje

Det andet store forretningsområde for Damolin er produktion af absorptionsmateriale til en lang række industrielle formål.

- Vore produkter anvendes bl.a. til opslugning af væskespild, stabilisering af slam og rensning af forurennet vand, som afdækningsmateriale i stålindustrien, til coating af gødningsprodukter, som bærestof for andre produkter, som plantegrullater eller som fyldstof i for eksem-

pel asfalt, forklarer Mogens Fog.

Absodan-produkterne fra Damolin er en anerkendt mærkevare baseret på moler til absorbering af olie- og kemikaliespild. I de senere år er sortimentet i samarbejde med kunderne udviklet og tilpasset med komplementære produkter. Produkterne har således opnået godkendelse i Tyskland, hvor de anvendes på motorvejsnettet, når der er behov for hurtig oprydning efter væskespild.

- Vores salgsaktiviteter varetages dels fra hovedkontoret på Fur og dels fra vort salgskontor i Gentofte. Endvidere afsætter vore datterselskaber i Tyskland Damolins eget produktprogram samt en række handelsvarer, oplyser Mogens Fog.

Hver dag kører omkring 30 lastvognstræk af sted fra virksomhedens lagre med produkter til de europæiske markeder - og på Damolin har man sikret sig graverettighederne til molerforekomsterne mange år fremover. VVM pågår, og år 2050 er målet for de aftaler, man er ved at indgå med myndighederne.

- Vi er hele tiden åbne for nye samarbejdsmuligheder i markedet for at sikre fortsat fremgang for Damolin, slutter den administrerende direktør.

Administrerende direktør Mogens Fog i en af råstofgravene på Fur. Molerets struktur og indhold af diatomeer og plastisk ler giver stoffet særlige absorptionssevner. Det udnyttes af Damolin til fremstilling af kattegrus og materiale til opslugning af industrielt spild. Kattegrus tegner sig for halvdelen af Damolins produktion, og virksomheden har på området et bredt sortiment. Store mængder kattegrus passerer hver dag pakkelinierne og færdigvarelageret på vej ud til kunderne. Alene i Europa bruger 15 millioner katte én eller anden form for kattegrus.

På Damolins kattefarm på Fur testes den lange række af produkter inden for kattegrus under naturlige forhold. Kattefarmen og den halve snes katte, der afprøver produkterne og derigennem er med til at skaffe dokumentation for de ønskede egenskaber, er et yndet besøgssted for Damolins udenlandske forretningsforbindelser.



Jernbanen sikret

endnu en årrække

Ringkjøbing Amt overtog pr. 1. januar 2002 aktiemajoriteten i Lemvigbanen fra staten. I aftalen om overdragelse af Lemvigbanen forpligtes amtet til at opretholde passagertrafikken på banestrækningerne frem til udgangen af 2004. Endvidere skal gods- og busstrafikken inden 2005 udskilles i selvstændige selskaber.

Som led i planlægningen af den kommende infrastruktur i amtet har der været gennemført omfattende høringer. Cheminova har i den forbindelse givet sine synspunkter til kende, herunder oplyst om de store investeringer i jernbaneinfrastrukturen på Rønland og planerne for virksomhedens godstrafik med jernbanen de kommende år.

Amtet har efterfølgende besluttet at sikre opretholdelsen af jernbanenettet til Rønland i foreløbig 10 år.



Cheminova

får datterselskab i Rusland

Cheminova har siden 1997 haft repræsentationskontor i Moskva til at varetage afsætningen til Rusland og nogle af nabolandene i det tidligere Sovjetunionen - de såkaldte SNG-lande. I 2001 etableredes til lige et repræsentationskontor i Kiev til specielt at dække Ukraine.

Markedet i Rusland for såvel virksomhedens insektbekæmpelsesmidler som glyphosat og flutriafol er allerede stort og ventes at stige kraftigt de kommende år, ligesom en række nye produkter vil have et betydeligt marked i

Rusland. Det er over de seneste år lykkedes at opnå en god position i markedet via repræsentationskontoret, men for at kunne deltage i den fortsatte vækst etableres i løbet af efteråret et egentligt salg-datterselskab i Moskva. Direktør for selskabet bliver danskeren Jesper Eichen, som tidligere har haft ledende stillinger i Rhone-Poulenc og Aventis bl.a. i Moskva. Repræsentationskontorets leder Vladislav Kabakov fortsætter som kommerciel direktør i det nye selskab.

Sprøjter

til FAO

Hardi har det sidste års tid gjort en stor indsats for at sælge rygsprøjter via de store globale organisationer. Et resultat heraf er blandt andet to store ordrer i maj på 15.000 rygsprøjter til Rwanda og 5.000 rygsprøjter til Nigeria. I juni vandt virksomheden endnu en stor ordre ved en FAO-licitation. Denne

gang på spøjteudstyr til Irak under FN's "Oil for Food Programme". Ordren er på 100 liftmonterede sprøjter og 5.500 motorrygsprøjter til levering tre forskellige steder i Irak i løbet af 3. kvartal. Også hovedparten af sprøjterne til Rwanda og Nigeria skal leveres i samme periode.

