

DET NORDAMERIKANSKE MARKED

Nordamerika vigtigt marked
for alle tre selskaber i Auriga 3

Nordamerika har stor betydning
for Cheminova 4

De personlige relationer
er afgørende i salgsarbejdet 6

United Suppliers
– en effektiv distributør 7

Familien Sovereign
driver landbrug på 2.500 hektar 8

Hardi er markedsleder
i Nordamerika 9

Computer giver
New Commander hattrick 11

Godt potentiale
i Skamol's branddøre 12

Skamol har fordel
af øget salg af brændeovne 13

Kvartalsregnskab
for 3. kvartal 2005 14

Mere information via nettet 15

Cheminova
– nye produkter og nye lande 16

Auriga global aktør

Mere end 98% af Auriga-koncernens omsætning sker i lande uden for Danmark. Det meget vigtige marked Nordamerika tegner sig for omkring en femtedel heraf. Derfor har vi valgt at gøre koncernens aktiviteter i Nordamerika til temaet for dette nummer af Auriga Magasinet. Redaktionen har besøgt de tre datterselskaber – Skamol, Hardi og Cheminova – i USA og Canada og hjembragt en række artikler om aktiviteterne på det amerikanske kontinent. Det kan De læse mere om inde i bladet.

Ligesom det er vigtigt at være til stede med produkter, service og salgsorganisation i Nordamerika for både Skamol, Hardi og Cheminova, er det også vigtigt for de tre selskaber at være effektivt repræsenteret på en række øvrige markeder af betydning i den igangværende globalisering. Mest udbygget, hvad det angår, er Cheminovas organisation med nu egne datterselskaber i 14 lande og repræsentationskontorer i yderligere to lande.

Skamol, Hardi og Cheminova er forskellige – har forskellige forretningsområder, forskellige markeder og forskellige produkter. Forskellene til trods har de

imidlertid det til fælles, at de forholder sig professionelt til internationalisering og den rolle, de ønsker aktivt at have i globaliseringsprocessen. Fælles er det også, at de i arbejdet hermed alle bag sig – som inspirator, støtte og værn – har Auriga-koncernens samlede kompetence og formåen.

Det gør datterselskaberne til effektive globale aktører!



Mogens Nehen-Hansen
Adm. direktør

Cheminovas datterselskabsstruktur

Efter etablering i Polen og Bulgarien er Cheminova nu repræsenteret med egne salgsdatterselskaber i 14 lande og repræsentationskontorer i to lande. Yderligere udvidelse af distributionsnettet forventes i den kommende tid.

