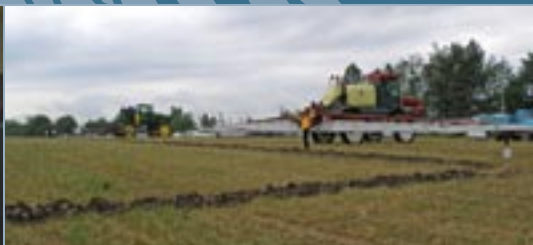
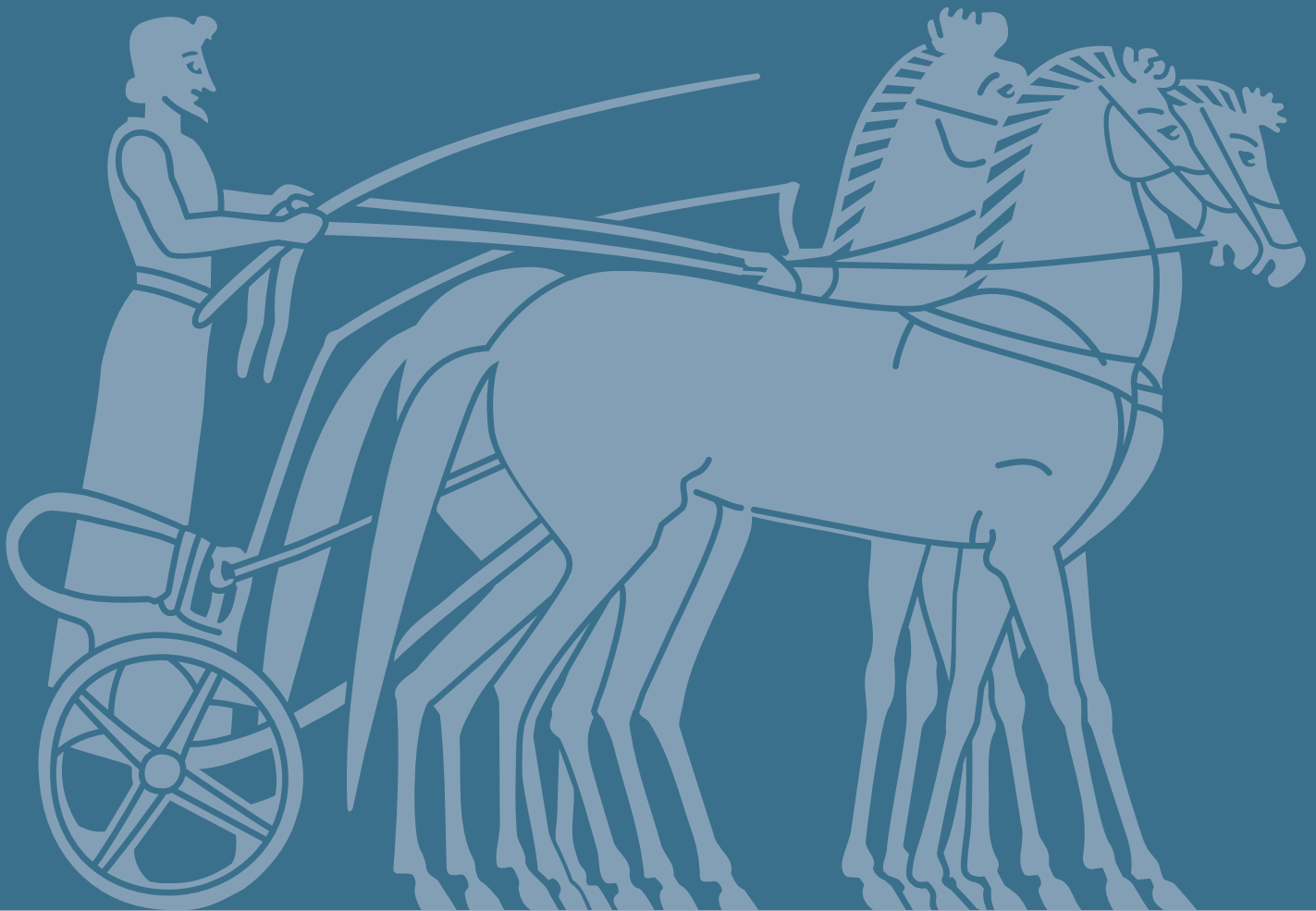


AURIGA INDUSTRIES A/S



Auriga Magasinet

Juni 2007 · 9. årgang · nr. 1

Aktionærinformation fra
Auriga Industries A/S

Det vigtige sydamerikanske marked	3
Hardi vækst i CIS landene	6
Cheminovas CSR-rapport	8
Delårsrapport for 1. kvartal 2007	11

*Sydamerika – og i særdeleshed
Brasilien – er meget vigtige
markeder for Cheminova som
følge af områdets eksplosive
vækst i landbrugsproduktionen.*



	Det vigtige sydamerikanske marked	3
	Brasilien – verdens spisekammer	4
	Kraftig vækst i CIS-landene	6
	Regn giver liv til landmandens afgrøder	7
	Cheminovas CSR-rapport	8
	CSR-rapportens modtagelse	9
	Generalforsamling i Auriga	10
	Uddrag af delårsrapporten for 1. kvartal 2007	11
	Tre nye i Aurigas bestyrelse	12

Store ændringer i den globale landbrugsproduktion

Med især USA's massive satsning på produktion af bioethanol ændres der væsentligt på den globale landbrugsproduktion. I verdens største landbrugsland USA er der i år tilplantet meget større arealer med majs end normalt, fordi majs er den foretrukne afgrøde til produktion af bioethanol. Det stigende majsareal tages især fra de arealer, der normalt tilplantes med soja, men også bomuldsarealet er reduceret kraftigt. Under forudsætning af uændret efterspørgsel efter soja og bomuld skal der derfor produceres mere af disse afgrøder andre steder. Det bliver formentligt i Sydamerika for sojaens vedkommende, fordi især Brasilien og Argentina fortsat har muligheder for at øge produktionen. Bomulden vil formentligt dels flytte til Sydamerika og dels til Asien.

Ændringerne vil få stor indflydelse på markedsbetingelserne for to af Aurigas selskaber, Hardi og Cheminova, som begge er afhængige af vilkårene for den globale landbrugsproduktion. Priserne på de fleste landbrugsafgrøder er gode, og det betyder stor investeringslyst. Hardis ordrebeholdning er da også pæn efter 1. kvartal og væsentligt over sidste år. For Cheminova betyder ændringerne, at Sydamerika får relativt større betydning for selskabets omsætning.

At soja- og bomuldsproduktionen øges i landene i Sydamerika og i Asien er isoleret set en god udvikling. Herved inddrages landbefolkningen i disse lande mere i den internationale arbejdsdeling og får derved mulighed for en øget indkomst. Bagsiden af medaljen er, at der skal anvendes færre sprøjtemidler i USA, hvor anvendelsen foregår nogenlunde som i Danmark, medens der skal anvendes flere sprøjtemidler i de fattige lande, hvor omgangen med sprøjtemidler er mere lemfældig. Det medfører øgede krav til såvel myndighederne i de fattige lande som til branchen om uddannelse i sikker brug af sprøjtemidler.

I dette nummer af Auriga Magasinet kan du blandt andet læse om Cheminovas stigende engagement i Sydamerika og om Cheminovas CSR-rapport, der netop i år har anvendelsen af farlige kemikalier i især de fattige lande som emne.



Bjørn Albinus
Adm. direktør



Ole Steen Andersen

Ja til Cheminova – ja til at redde liv

Allerede kort efter generalforsamlingen og bestyrelsens konstituering har Ole Steen Andersen som ny formand for Auriga valgt over for offentligheden markant at give udtryk for sin holdning i forbindelse med den kritiske debat i pressen om Cheminovas aktiviteter i Indien og Brasilien. Bestyrelsesformanden har blandt andet skrevet en kronik „Ja til Cheminova – ja til at redde liv“, som blev bragt i Politiken den 12. maj 2007. Kronikken er også offentliggjort på Cheminovas og Aurigas hjemmesider.

Det vigtige sydamerikanske marked

Brasilien, Argentina og Colombia har en betydelig landbrugsproduktion og er vigtige markeder for Cheminova

Landbrugsproduktionen i Sydamerika er vokset nærmest eksplosivt i de seneste årtier. Specielt i Brasilien har vækstraten været høj, og dermed er det brasilianske marked for plantebeskyttelsesmidler blevet yderst interessant for Cheminova. Efter flere år med kraftig vækst oplevede landbruget i Brasilien både forrige år og i fjor en økonomisk krise, der også påvirkede Cheminovas aktiviteter, som det klart er fremgået af selskabets beretning.

- Hele Sydamerika er dog fortsat et meget vigtigt marked for Cheminova. Markedet for plantebeskyttelsesmidler i Brasilien ligger på cirka 4 milliarder USD, og det er verdens næststørste – kun overgået af USA, understreger administrerende direktør Bjørn Albinus.

Med en bred vifte af afgrøder er behovet for plantebeskyttelsesmidler stort – ikke mindst i sojabønner for at bekæmpe den frygtede svampesygdom sojarust.

- Det brasilianske marked er også vigtigt, fordi mange af vore produkter anvendes i både Syd- og Nordamerika, hvor man dyrker nogenlunde samme afgrøder. Det er normalt hurtigere at få disse produkter registreret i Brasilien, og dermed får vi mange nyttige erfaringer, før produkterne kan introduceres i USA og Canada, fremhæver Bjørn Albinus.

Selv om det brasilianske marked nu to år i træk har været faldende, så er det stadig et af verdens allerstørste landbrugslande.

Store landbrug

Cheminova etablerede for cirka 10 år siden eget datterselskab i São Paulo, Brasilien. Herfra styres salgsaktiviteterne i det mægtige landbrugsland, hvor de vigtigste afgrøder for Cheminova er soja, kaffe, bomuld, citrus, majs og sukkerrør. I de senere år har Brasilien oplevet en stor vækst i produktionen af sukkerrør, som er den mest konkurrencedygtige afgrøde til fremstilling af ethanol. Faktisk startede man allerede denne produktion for over 30 år siden i Brasilien.

- Slutbrugerne af Cheminovas produkter i Brasilien er primært de helt store landbrug med 10–40.000 hektar. De er professionelle landmænd med god indsigt i moderne plan-

teproduktion. Efter et par år med tilbagegang for den brasilianske landmand tegner det bedre for det kommende år: Høsten fra 2006/2007 er god, og priserne er fornuftige. Det giver grund til optimisme i branchen, og det vil Cheminova naturligvis også profitere af i de kommende år, påpeger Bjørn Albinus.

Argentina og Colombia

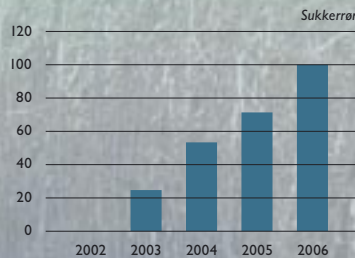
I Sydamerika er Brasilien det helt dominerende marked for Cheminova, men der er også væsentlige aktiviteter i både Argentina og Colombia.

- Vi købte for otte år siden et selskab i Argentina, og salget i dette marked er i dag i en god og positiv udvikling. I Colombia købte vi os ind i et selskab med 51% sidste år. Colombia er også et interessant marked for Cheminova. Det er et rigt landbrugsland med mange spændende afgrøder som for eksempel blomster og grøntsager. Så selv om disse markeder har været ramt af økonomiske og politiske vanskeligheder, så vil Sydamerika spille en stor rolle for Cheminova i de kommende år. Det er fortsat interessante markeder for en lang række af vore produkter, slutter Bjørn Albinus.



Den store vækst i landbrugsproduktionen i Sydamerika – som her soja – vil fortsætte i de kommende år. Cheminova etablerede for cirka 10 år siden datterselskabet i Brasilien og har desuden selskaber i Argentina og Colombia for at sikre adgangen til de vigtige markeder.





Brasilien – verdens spisekammer

Cheminova har valgt at fokusere sin indsats på fem afgrøder: Sojabønner, kaffe, bomuld, citrus og sukkerrør. Udviklingen i salget til hver af afgrøderne fremgår af graferne, hvor salget i 2006 er sat til indeks 100.

Gennem de seneste 10 år har Brasilien udviklet sig fra at være et land, vi normalt forbinder med samba og fodbold, til en supermagt inden for landbruget. Det har haft stor betydning for Cheminova, som med sit eget datterselskab har deltaget i markedet siden 1998.

Opstarten

Cheminova Brasil Ltda. blev grundlagt i 1996 med henblik på at sælge direkte til markedet med egne varemærker. I første omgang var formålet dog at få overført registreringerne fra vores agent til Cheminova og at igangsætte registreringen af vore øvrige produkter og projekter. Først i 1998 var vi klar til at sælge, og i de følgende år voksede selskabet pænt, efterhånden som vi fik flere registreringer og flere distributører, indtil vi nåede et niveau i 2001 svarende til cirka 25% af vores nuværende omsætning, hvorefter salget stagnerede i 2002.

Vækstfasen

I begyndelsen af 2003 påbegyndte vi et omfattende analysearbejde med henblik på at definere vores langsigtede strategi i Brasilien. Resultatet var, at vi definerede 5 afgrøder, hvor vi ville fokusere vores indsats i form af

ressourcer og investeringer. De 5 afgrøder var og er fortsat: sojabønner, kaffe, bomuld, citrus og sukkerrør. De blev valgt ud fra kriterier som vækstmuligheder, og hvordan de passede med vores produktportefølje og projekter. Analysearbejdet omfattede også en identificering af hullerne i vores distributionsled samt produkt- og projektportefølje, hvilket resulterede i en investeringsplan for nye projekter. I første omgang satsede vi på sojabønner og kaffe (hvor vi havde færrest huller i porteføljen), dernæst bomuld og citrus og til sidst sukkerrør.

Sojabønner

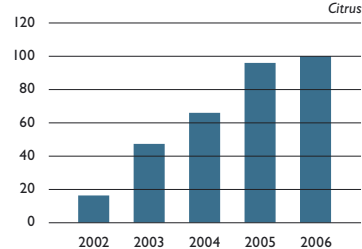
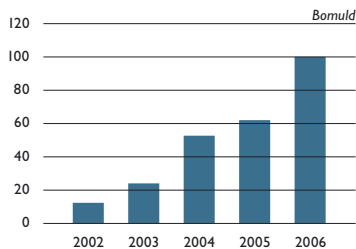
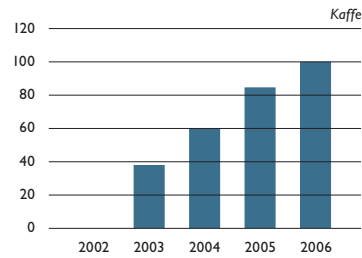
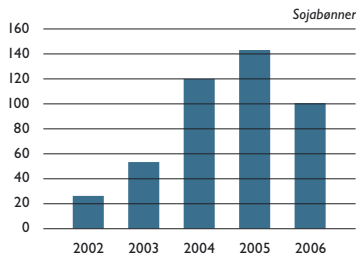
I det seneste årti har vi i Asien (især Kina) oplevet en stigende velstand, som har givet sig udtryk i et skift i madvanerne fra grønsager til det dyrere kød. Det skaber et ekstra led i fødekæden og dermed også et „energitab“, som man kun kan opveje ved øget brug af vegetabilsk føde til dyrefoder. Det er her, soja og Brasilien kommer ind i billedet.

Fra 1996 og fremefter skete der en rivende udvikling i Brasiliens sojaareal kulminerende med 22,9 millioner hektar i sæsonen 2004/2005 – en vækst på 122% over en otteårig periode. Det meste af væksten fandt sted i Cerrado-området, som omfatter staterne Mato Grosso, Mato Grosso do Sul og Goiás.

Fra sæsonen 2004/2005 er der imidlertid sket en negativ udvikling som følge af styrkelsen af den brasilianske real over for især US-dollar og forøgede omkostninger på grund af asiatisk sojarust samt brændstof. Disse faktorer medførte underskud for landmændene i sæsonen 2005/2006, hvilket gav færre likvide kunder og dermed hårdere konkurrence, prisfald og problemer med kreditgivning i sæsonen 2006/2007. Segmentet er derfor faldet med 32% siden 2004. Efter en god høst i 2006/2007 og stigende sojapriser (i USD) er der imidlertid grund til optimisme, men det kræver endnu en god sæson, før den gamle gæld er ryddet af vejen.

Cheminovas position i soja er i dag næsten komplet både med hensyn til produktportefølje og distributionsystem. Vi sælger i dag 18 aktivstoffer, og vi har fem projekter i vores pipeline.

Sojasegmentet omfatter også majs, som indtil den sidste sæson har været en rotationsafgrøde som sojalandmanden dyrker i „safrinha“ (den lille vintersæson) uden at investere i gødning, plantebeskyttelsesmidler m.v. Men i 2007 har dette ændret sig på grund af den stigende efterspørgsel på majs til ethanol i USA. Cheminova sælger i dag otte aktivstoffer i majs, og vi har tre projekter i vores pipeline.



Cheminovas salg til hovedafgrøder i Brasilien (2006 = indeks 100).

Kaffe

Kaffe er en solstrålehistorie for Cheminova. Vi kom først ind i kaffe i 2003 i forbindelse med introduktionen af et svampemiddel til bekæmpelse af sygdommen kafferust og er siden da vokset til at være den fjerdestørste spiller i segmentet. Vi har dog endnu ikke nået modenhed, idet vores distributions-system fortsat skal udvides. Netop distributionssystemet er den store udfordring i kaffe, som er præget af mange små landmænd (1–5 hektar), kooperativer og nogle få store landbrug. Udsigterne for „café do Brasil“ er fortsat positive, idet de seneste års hårde konkurrence fra Vietnam ser ud til at have fundet en ny balance. De globale tendenser i retning af gourmetkaffe ses kun som en fordel for Brasilien, som har mange gode kaffemærker at tilbyde.

Cheminova sælger i dag fem aktivstoffer i kaffe, og vi har to projekter i vores pipeline.

Bomuld

Bomuldsegmentet har været stabilt de sidste tre år; priserne på plantebeskyttelsesmidler har været faldende, mens forbruget omvendt er steget. Segmentet er dog fortsat attraktivt, idet der er tale om meget få, men store landmænd, og udsigterne er positive for den brasilianske bomuldsproduktion. Det har været svært at trænge ind i segmentet, netop fordi der er tale om få store landmænd, som arbejder i en lukket kreds, og som kun interesserer sig for leverandø-

rer med en komplet produktportefølje. Det lykkedes dog for os for alvor i 2006, og de gode takter ser ud til at fortsætte i 2007. Vi har den fordel, at bomuldslandmændene som regel også producerer soja, hvorfra de jo kender os.

Cheminova sælger i dag 11 aktivstoffer i bomuld, og vi har fire projekter i vores pipeline.

Citrus

Citrussegmentet har været svagt stigende de sidste tre år. Der er, ligesom ved kaffe, tale om et helt isoleret segment, men med en kundeprofil, som minder mere om bomuld, idet vi her handler med verdens store frugtjuiceproducenter, som har deres egne citrusplantager. Der findes dog også en stor gruppe landmænd, som fungerer som underleverandør til de store producenter. Udfordringen består igen i at tilbyde en komplet produktportefølje, og i den sammenhæng var akquisitionen af acrinathrin i december 2006 vigtig for os, idet den udfylder et af de få huller; vi endnu har i vores portefølje.

Cheminova sælger i dag ti aktivstoffer i citrus, og vi har to projekter i vores pipeline.

Sukkerrør

Sukkerrørsegmentet er vokset med 67% de seneste tre år, og det ser ud til, at den kraftige vækst fortsætter de kommende 3–5 år. Kundeprofilen er meget lig citrus, d.v.s. få sto-

re ethanol- og sukkerproducenter og en stor gruppe af underleverandører. Igen er det vigtigt at kunne tilbyde en komplet portefølje, hvilket udgør et særligt problem for Cheminova. Da vi i 2003 valgte sukkerrør som kerner afgrøde, fordi vi kunne se den fremtidige udvikling, måtte vi samtidig konstatere, at vi først ville kunne registrere et af de vigtigste produkter til segmentet i 2009. Derudover havde vi mange huller i vores produkt- og projektportefølje, hvorfor vi i første omgang lagde vores strategi an på tredjepartsprodukter. Vores vækst siden 2003 har derfor baseret sig på vores eget aktivstof glyfosat samt to tredjepartsprodukter, som er kommet til undervejs. I vores projektpipeline er der tre vigtige aktivstoffer, som vil blive introduceret i perioden 2008–2010.

Fremtiden

2006 var økonomisk set et katastrofalt dårligt år for Cheminova i Brasilien, men 2006 var samtidigt det år, hvor vores strategiske arbejde fra 2003 for alvor bar frugt. I løbet af 2006 blev der tilføjet ni aktivstoffer; så vi i dag har 27 aktivstoffer i vores portefølje. Desværre kom flere af de nye produkter til så sent, at de fik ringe økonomisk betydning i 2006, men de mange nye produkter skal drive væksten i de kommende år. Vi skal samtidig udnytte de vækstmuligheder, som ligger i vore kernesegmenter og overveje, hvilke andre afgrøder der skal inddrages som kernesegmenter, når vi kigger længere ud i fremtiden.



Kraftig vækst i CIS-landene

Den russiske landmand er ivrig efter at lære den nye teknologi at kende. Derfor møder mange landbrugsinteresserede op, når Hardi viser sprøjteudstyr frem for slutbrugerne.

Hardi har godt fodfæste i Rusland, Ukraine og Hviderusland.

Landbrugsproduktionen i det tidligere Sovjetunionen er i kraftig vækst. Derfor er CIS-landene et interessant marked for Hardi, der siden Berlinmurens fald i 1989 har haft aktiviteter i Ukraine.

- Vi startede med at give eneforhandlingen af vore marksprøjter til en importør i Ukraine i 1993, og denne importør har siden udviklet sig til at blive den største distributør i landet af maskiner, såsæd, gødning og agrokemikalier, fortæller salgs- og marketingdirektør Sten Kjelstrup fra Hardi.

Netop Ukraine er det land i det tidligere Sovjetunionen, der hurtigst er blevet accepteret af den vestlige verden som et velordnet land i en positiv udvikling.

- Den positive udvikling har påvirket vore aktiviteter i den rigtige retning – specielt i de sidste 5 år, oplyser Sten Kjelstrup.

Hardi har med de gode erfaringer fra Ukraine besluttet også at gå aktivt ind i det store russiske marked.

- I Rusland er der fire gange så meget opdyrket areal som i Frankrig, men landbrugsproduktionen i de to lande er nogenlunde den samme. Behovet for at effektivisere det russiske landbrug er derfor enormt. Ma-

skinparken er generelt forældet, og der er politisk fokus på, at Rusland skal være selvforsynende med landbrugsprodukter og på sigt også øge eksporten. Det giver gode betingelser for vore aktiviteter i de kommende år, mener Sten Kjelstrup.

Store konsortier

Investorerne i det russiske landbrug er store konsortier, der er yderst professionelle samarbejdspartnere for Hardi.

- De store selskaber har den økonomiske styrke til at investere i for eksempel en ny maskinpark. Der er tale om meget store landbrug på helt op til 80.000 hektar og sågar enkelte endnu større. For at kunne dække området opbygger vi en salgs- og serviceorganisation, som i samarbejde med vore store distributører skal bearbejde markedet. Salgsorganisationen skal både overbevise kunderne om, at vore produkter er det rette valg, og sikre, at vort image og bearbejdning af markedet bliver det samme overalt på dette marked. Det er afgørende for vores fortsatte succes, siger Sten Kjelstrup.

Salget til de store landbrug i CIS-landene sker typisk efter en prøveordre, hvor en en-

kelt maskine testes i et års tid. Lever udstyret op til kundens forventninger, kommer de store ordrer så det kommende år.

- På det russiske marked er det primært vore selvkørende sprøjter og de store trailere, der efterspørges. Sprøjternes kapacitet og effektivitet er helt afgørende for salget, og vi kan her drage stor nytte af vore erfaringer fra Australien. Hardis produkter er robuste, og det er også nødvendigt, for de skal køre 24 timer i døgnet seks dage om ugen, påpeger Sten Kjelstrup.

Hardi har allerede etableret et kontor i Moskva for at være tæt på beslutningstagerne i de store russiske landbrug, og virksomheden er i fuld gang med at opbygge en salgsorganisation, der dækker de vigtigste områder af det store landbrugsland.

- Vi har bevist, at Hardis produkter kan stå distancen, og vi har store forventninger til de kommende år. Rusland er – som de øvrige CIS-lande – et godt landbrugsland med en betydelig vækst i landbrugsproduktionen, hvor de vigtigste afgrøder er korn, majs, raps, sukkerroer og kartofler, slutter Sten Kjelstrup.





Regn giver liv til landmandens afgrøder

Nogle steder i Australien er 100 mm regn tilstrækkeligt til at sikre væksten på de store landbrugsarealer – blot regnen falder i de rette perioder af sæsonen. Billedet her viser dog en kunstigt overvrislet mark.

Australien har fået den længe ventede nedbør:

Landbrugsproduktionen på det store australske marked er meget afhængig af de klimatiske forhold. Manglende regn har ofte givet den australske landmand dybe rynker i panden, fordi langt hovedparten af landbrugsarealerne ikke kan kunstvandes på grund af deres størrelse.

De australske landmænd er blandt de mest effektive i verden. Landbrugsjorden dyrkes efter moderne principper med blandt andet anvendelse af de nyeste maskiner, hvor kunstgødning og plantebeskyttelsesmidler fordeles over store arealer på kort tid med en minimal arbejdsindsats pr. hektar.

Mange steder i Australien bliver landbrugsjorden efter normale forhold betegnet som ringe, men alligevel kan den australske landmand producere afgrøder uden statstilskud og dermed opretholde en god levestandard.

Regnen starter processen

Den australske landmand er kendt ved, at der er styr på alle aspekter af landbrugsproduktionen med undtagelse af de naturgivne parametre som de klimatiske forhold. Derfor har han ventet utålmodigt på dette års regn, som skal sætte skub i afgrødernes vækst. Faktisk behøver mange australske landbrugsarealer blot 100 mm regn om året til at frembringe en god høst af de afgrøder, som er sået, bare denne nedbør kommer rigtigt fordelt over vækstperioden.

Den typiske landmand starter efter den første regn med at rense jorden for ukrudt med glyphosat. 8–10 dage senere kører de store sprøjter endnu engang over arealerne

i forbindelse med tilsåning af markerne.

Den store kapacitet i maskinparken gør det australske landbrug meget effektivt, så landbrugsproduktionen bliver rentabel – uanset hvilke afgrøder der er tale om.

Afgrøderne følges

I gennem hele vækstsæsonen og frem til årets høst følges afgrøderne tæt af landmanden, der sætter ind med plantebeskyttelsesmidler ved ethvert angreb af skadevoldere, ligesom der ofte tilsættes flydende gødning i forbindelse med nedbør.

Selv meget små mængder regn har betydning for afgrødernes vækst, og sprøjtninger mod skadevoldere bidrager også til at optimere årets høst og dermed til landmandens indtjening.

Alle disse aktiviteter i markerne foregår over en periode på fire måneder: Landmanden starter i maj–juni og afslutter med høsten fra oktober til december.

Netop i kraft af de enorme landbrugsarealer i Australien er regnen ikke blot afgørende for den enkelte landmands produktion, men også af stor betydning for leverandører af det nødvendige udstyr til sprøjtninger og af plantebeskyttelsesmidler.

Derfor er både Hardis og Cheminovas salg på det australske marked meget afhængigt af, om regnen nu også kommer, og det ser heldigvis ud til, at der i år er kommet en god „opening rain“.



Den australske landmand råder over ny viden om afgrøder og en moderne maskinpark, så det er ofte kun de klimatiske forhold, der afgør produktionens størrelse og kvalitet.





Cheminovas CSR-rapport

I afsnittet „Product Stewardship“ fortælles om Cheminovas indsats for at øge sikkerheden omkring brugen af plantebeskyttelsesmidler i især tredjeverdenslande.

Baggrunden for Cheminovas Corporate Social Responsibility rapportering.



I afsnittet „Produktion“ fortælles om de miljømæssige forhold omkring Cheminovas to produktionsanlæg – det store på Harbøre Tange i Danmark og det noget mindre i Indien. Fabrikken i Indien er kun én ud af i alt 320 kemiske virksomheder i et meget stort industriområde omkring Ankleshwar-Panoli, godt 300 km nord for Mumbai.

I rapporten beskrives de to produktionsanlæg og den miljømæssige indsats for at mindske påvirkningen af omgivelserne i form af spildevand, luftemissioner og affald, ligesom tilsyn, kontrol samt relationer til andre virksomheder og myndigheder indgår i rapporten.

I næste års CSR-rapport vil sundheds- og sikkerhedsforholdene for medarbejderne på de to fabrikker blive uddybet.

En række miljøspørgsmål i relation til Cheminovas forretningsmæssige aktiviteter var sidste år til debat i offentligheden. Det drejede sig primært om salg af giftige produkter i Indien og Brasilien. Hovedtemaet i debatten var, om Cheminova udviser tilstrækkelig „ansvarlig adfærd“.

Salg af giftige plantebeskyttelsesmidler i udviklingslande har et indbygget dilemma, hvor man skal afveje produktets gavnlige virkning i relation til sikring af afgrøder i landene – hvor det at kunne brødføde sig selv ikke er en selvfølge – med risikoen for, at mennesker, der håndterer produktet, bliver forgiftet. Cheminova har arbejdet med problemstillingerne i en lang årrække, og mener selv, at der udvises den nødvendige ansvarlige adfærd på området.

Større indsigt i Cheminovas adfærd på de nævnte områder har været efterlyst i den offentlige debat. På den baggrund er det besluttet årligt at udarbejde en mere udførlig rapport om emnet ansvarlig adfærd, i fagkredse kaldt en CSR-rapport. Rapporten omhandler områderne salg, produktion og

køb af varer og tjenesteydelser. Hvert år vil et eller flere emner blive nøjere belyst. I år er salg og udfasning af giftige plantebeskyttelsesmidler i udviklingslande samt miljøforholdene på Cheminovas produktionsanlæg i Indien og Danmark hovedemnerne. For yderligere oplysninger om temaerne henvises til rapporten, som kan ses i både dansk og engelsk udgave på Cheminovas hjemmeside.

CSR-rapporten blev offentliggjort torsdag den 12. april – samme dag som moderselskabet Aurigas årsrapport 2006 blev tilgængelig på nettet. Rapporten er efterfølgende blevet kommenteret af flere interessenter; senest af de tre største aktionærer; Århus Universitets Forskningsfond, ATP og LD, på Aurigas generalforsamling tirsdag den 24. april i Lemvig.

CSR-rapporten indeholder følgende:

Forord	Side 3
Ledelsespåtegning	Side 4
CSR-mål for 2007	Side 5
Globale udfordringer, Cheminova og CSR	Side 6
Product Stewardship	Side 13
Produktion	Side 23
Leverandørstyring	Side 31
Handlingsplan	Side 33
Bilag: Responsible Care	Side 35
Ordliste	Side 36





Lauritz B. Holm Nielsen,
rektor, Aarhus Universitet

- At producere kemiske produkter indebærer klart dilemmaer, og en virksomhed som Cheminova vil uden tvivl altid af mange blive opfattet som kontroversiel, alene fordi den producerer giftige stoffer:

Her er der kun én vej, nemlig hele tiden at arbejde for at øge kendskabet til virksomheden og til, hvordan den er med til at dække nogle af de behov for produktion af levnedsmidler og andre varer, som den globale udfordring skaber. Dilemmaerne omkring plantebeskyttelsesmidler og deres håndtering hænger sammen med spørgsmålet om fødevarer sikkerhed og med vilkårene for landbrugsproduktion i ulandene og for global handel og med verdenshandelspolitikken i det hele taget – og her ligger nøglen til en bedre fordeling af verdens goder gemt.

Derfor er der klart behov for bedre information og kendskab hos de mange interessenter, der er omkring en virksomhed som Cheminova. Det har tiden siden sidste sommer tydeligt vist. Derfor var vi også i fonden tilfredse med, at selskabet i efteråret meldte ud, at man i erkendelse heraf ville tage fat på en årlig rapportering af non-financial values - en såkaldt Corporate Social Responsibility-rapportering.

En sådan første udgave af rapporteringen foreligger nu, og jeg vil her gerne kvittere for den rigtige beslutning og for det store arbejde, der her er udført. Jeg synes, der er tale om en både læsevenlig og informativ rapport. Netop den læsevenlige form, den har fået, tror jeg er vigtig, når det drejer sig om at informere bredt om virksomheden. Det er også væsentligt at erindre, at denne rapport er startskuddet på en årlig løbende rapportering, hvor der inden for forskellige temaer sættes mål og standarder, og hvor der år efter år rapporteres om, hvordan det går i forhold til disse.



Claus Wiinblad,
aktiechef, ATP

- Den mediestorm, som startede sidste sommer, fik et voldsomt omfang. Jeg er overbevist om, at en væsentlig årsag til, at mediestormen kunne få et omfang af denne karakter, er, at Cheminova har undladt at informere tilstrækkeligt om de tiltag, selskabet løbende har taget med henblik på i videst muligt omfang at leve op til FAO's Code of Conduct.

Med det forbehold, der ligger i udtrykket bedre sent end aldrig, skal Cheminova have stor ros for den CSR-rapport, som blev offentliggjort den 12. april 2007. Der er tale om en meget grundig rapport, som tilfredsstiller kravet om øget åbenhed fra Cheminovas side. Rapporten har krævet et omfattende arbejde med og gennemgang af de fleste af selskabets relationer og processer. Endvidere er det positivt, at rapporten indeholder konkrete målsætninger for det fremtidige arbejde i relation til CSR og bæredygtighed.

Det er endvidere positivt, at Auriga har tilkendegivet, at selskabet løbende vil arbejde med at videreudvikle rapporten, og herunder at rapporten til næste år vil blive eksternt revideret.

Cheminova har endvidere fremlagt en plan, hvor der sker en gradvis udfasning af samtlige klasse I produkter solgt til tredjeverdenslande frem mod 2010. Det vigtigste i denne proces er at få erstattet de mest giftige produkter med mindre giftige produkter, hvorfor et ensidigt krav om øjeblikkeligt stop af salg og produktion af disse produkter fra Cheminovas side i mine øjne ikke er den bedste løsning. Jeg vil imidlertid gerne opfordre til, at Cheminova løbende overvejer muligheden for en hurtigere udfasning af klasse I produkterne i tredjeverdenslandene.

Det samlede indtryk vedrørende både udarbejdelsen af CSR-rapporten og fremlæggelsen af en konkret udfasningsplan for klasse I produkter er, at Cheminova har bragt sig „best in class“ med hensyn til disse forhold i sammenligning med den øvrige kemiindustri. Den indsats skal selskabet have stor ros for:



Bente Anderskov,
Investment Manager, LD Equity

- Hvis der er noget, investorer og aktionærer generelt ikke bryder sig om, er det usikkerhed og overraskelser. Jo større usikkerhed eller jo mindre gennemsigtighed, der er, jo højere risikopræmie vil investorerne kræve, og dermed vil aktiekursen alt andet lige blive så meget desto lavere.

Det er derfor bydende nødvendigt for troværdigheden og den generelle vurdering af selskabet, at kommunikations- og informationsopgaven 360 grader rundt om Cheminova er dybt forankret og integreret i Cheminovas ledelse og strategi, samt at denne opgave varetages åbent, ærligt, troværdigt, detaljeret og professionelt af selskabets ledelse over for alle interessenter.

Vi er i den forbindelse glade for, at der nu er taget hul på en proces, hvor der arbejdes struktureret med Corporate Social Responsibility, og hvor arbejdet forankres i et særskilt sekretariat med direkte reference til direktionen. Vi har nu fået den første CSR-rapport for Cheminova, hvor der er taget hul på en række væsentlige delområder af Cheminovas virksomhed, og som på en letforståelig og overskuelig måde giver et indblik i Cheminovas overvejelser på CSR-området.

Med den foreliggende rapport for 2006 er der således lavet et godt fundament, der kan bygges videre på i forbindelse med de kommende års tilbagevendende rapportering. En proces vi ser frem til at følge tæt, og som vil give god mulighed for at følge den planlagte udfasning af de giftigste stoffer blandt selskabets produkter i ulandene. I den forbindelse har vi noteret os, at der fra næste år vil ske en eksternt auditering af CSR-rapporten. Vi forventer naturligvis også, at selve årsrapporten og Cheminovas hjemmeside løbende udbygges og opdateres, således at et højt tidssvarende informationsniveau om Cheminova og Cheminovas aktiviteter let tilgængeligt kan findes af alle interessenter.



Generalforsamling i Auriga

Mange interesserede aktionærer fra nær og fjern havde igen i år taget turen til Cheminovas store auditorium på Rønland for at deltage i generalforsamlingen.

Debat om Cheminovas Corporate Social Responsibility gav to timer lang generalforsamling.

Med 130 deltagere i Aurigas generalforsamling tirsdag den 24. april var aktionærernes interesse for arrangementet på samme niveau som de seneste par år. Kun var der større fremmøde end normalt fra pressens side, idet TV/Midt-Vest og TV2/News var mødt frem for sammen at kunne sende direkte fra området på Rønland. Baggrunden for interessen var et forslag stillet af Frank Aaen på vegne af Foreningen af Kritiske Aktionærer med krav om omgående stop for Cheminovas salg af de mest giftige insektmidler. Diskussionen på generalforsamlingen viste sig da også at blive noget længere end vanligt, resulterende i at den samlede generalforsamling blev på lige godt to timer.

Debat om CSR og udfasning

Generalforsamlingen fulgte den sædvanlige dagsorden med bestyrelsesformand Povl Ulrik Skifters fremlæggelse af bestyrelsens beretning, administrerende direktør Bjørn Albinus' fremlæggelse af årsrapporten samt beslutning om udbetaling af udbytte som de første tre dagsordenspunkter.

Som det ofte har været tilfældet på Aurigas generalforsamlinger, kvitterede både

Aarhus Universitets Forskningsfond, ATP og LD på formandens beretning med tilkendegivelse af diverse synspunkter, herunder også kommentarer til Cheminovas Corporate Social Responsibility Rapport offentliggjort på selskabets hjemmeside den 12. april samt holdningen til forslaget om omgående udfasning. Alle tre storaktionærer begrundede tillige, hvorfor de ved en eventuel afstemning senere på dagsordenen ville stemme imod forslaget fra Frank Aaen.

Efter en længere udveksling af synspunkter, hvori foruden Povl Ulrik Skifter og Bjørn Albinus også forslagsstilleren og yderligere en aktionær foruden næstformanden for Aurigas bestyrelse Ole Steen Andersen deltog, fik de første tre dagsordenspunkter generalforsamlingens enstemmige tilslutning.

Efter at selskabets store aktionærer havde tilkendegivet, at de ikke kunne stemme for Frank Aaens forslag, frafaldt forslagsstilleren ønsket om afstemning.

Nyvalg til bestyrelsen

De sidste dagsordenspunkter med valg af medlemmer til bestyrelsen, valg af revisor og

forslag fra bestyrelse og aktionærer blev alle hurtigt afviklet. Povl Ulrik Skifter, Ole Steen Andersen, Povl Krogsgaard-Larsen og Ernst Lunding var på valg. Povl Ulrik Skifter afgik på grund af alder, og Ole Steen Andersen, Povl Krogsgaard-Larsen og Ernst Lunding blev genvalgt, mens Karl Anker Jørgensen blev nyvalgt til bestyrelsen. To af de tre medarbejderrepræsentanter i bestyrelsen, Helle Krøll og Bjarne Damgaard, blev samtidig afløst af Allan Oskar Jakobsen og Kenneth Bro. Som revisor genvalgtes Deloitte, statsautoriseret revisionsaktieselskab.

Forslagene om bemyndigelse for bestyrelsen til at erhverve egne aktier og om ændring af vedtægterne blev vedtaget. Forslaget om at opfordre Cheminova til straks at udfase produktion og salg af alle klasse I produkter fik ikke opbakning og blev derfor ikke sat til afstemning.

Som afslutning på generalforsamlingen blev såvel den afgangende formand for Aurigas bestyrelse Povl Ulrik Skifter som den tidligere administrerende direktør Mogens Nehen-Hansen hyldet for deres mangeårige indsats for koncernen.

Bestyrelsen konstituerede sig med koncerndirektør Ole Steen Andersen som formand og professor Povl Krogsgaard-Larsen som næstformand.



Frank Aaen (forrest) havde på vegne af Foreningen af Kritiske Aktionærer stillet forslag med krav om omgående stop for Cheminovas salg af de mest giftige insektmidler. Rektor Lauritz B. Holm Nielsen (bagest) tilkendegav dog meget hurtigt – i lighed med de to øvrige storaktionærer – at ville stemme imod forslaget, hvis det kom til afstemning.



Koncernens omsætning i 1. kvartal 2007 steg med godt 11%. Resultat af primær drift blev 69 mio. kr. (66 mio. kr.) svarende til en EBIT-margin på 4,9% (5,2%). Både omsætning og resultat er bedre end forventet ved årsskiftet.

Uddrag af delårsrapporten for 1. kvartal 2007

- Koncernen er kommet godt fra start i 2007 med en omsætning i 1. kvartal på 1.412 mio. kr. (1.267 mio. kr.) svarende til en stigning på godt 11%. Der er fremgang for alle tre selskaber:
- Resultat af primær drift blev 69 mio. kr. (66 mio. kr.), og resultat før skat blev 47 mio. kr. (50 mio. kr.), efter at alle tre datterselskaber bidrog til det positive resultat.
- Koncernens omsætning i USD blev i 1. kvartal afregnet til en gennemsnitlig kurs lidt over 6 kr., stort set uændret i forhold til 2006. Godt 70% af nettopositionen i USD for 2007 er på nuværende tidspunkt af dækket via termins- eller optionskontrakter.
- Situationen i Brasilien er stadig usikker for Cheminova, om end de høje afgrødepri- ser giver anledning til en vis optimisme for den kommende sæson.
- Auriga fastholder forventningerne til hele 2007 om en omsætning på ca. 5.550 mio. kr. og et resultat før skat på ca. 200 mio. kr.

Mio. kr.	1. kvartal 2007	1. kvartal 2006
Nettoomsætning	1.412	1.267
Resultat af primær drift (EBIT)	69	66
Finansielle poster	(24)	(17)
Resultat før skat	47	50
Resultat efter skat og minoritetsinteresser	31	30
Balancesum	6.009	6.001
Egenkapital	2.283	2.656
Nettogæld	2.157	1.893
Pengestrømme fra driftsaktiviteter	(340)	(298)
Pengestrømme fra investeringsaktiviteter	(49)	(24)
Fri pengestrøm	(389)	(322)
Overskudsgrad (EBITDA)	9%	10%
Overskudsgrad (EBIT)	5%	5%
Gældsprocent	47%	40%
Resultat i kroner pr. 10 kr. aktie	1,26	1,22
Børskurs/indre værdi	1,75	1,67

Cheminova A/S

Cheminova fik en god start på året i det meste af Europa og i Nordamerika med en omsætning noget over sidste år. Vækstsæsonen i disse markeder er imidlertid først lige startet, så en del af de solgte produkter er endnu ikke blevet brugt. Salget i Brasilien har som forventet været negativt påvirket af, at 1. kvartal markerer slutningen på en meget dårlig sæson.

Salget af insektmidler udviklede sig bedre end forventet. Det samme er tilfældet med glyphosat, som dog fortsat er udsat for hård priskonkurrence.

Situationen i Brasilien er fortsat præget af stor usikkerhed, om end de høje afgrødepri-

ser giver anledning til en vis optimisme for den kommende sæson. Debtorsituationen følges tæt. Der er endnu ikke nogen afklaring med selskabets forsikringsselskab omkring produktansvarssagerne.

Hardi International A/S

Hardis omsætning blev i 1. kvartal på niveau med sidste år. Generelt har salget været godt i Europa, herunder specielt Frankrig og Danmark. Salget har været begrænset af kapaciteten på fabrikken i Nr. Alslev, primært på grund af mangel på arbejdskraft.

Ordrebeholdningen er fortsat pæn og ligger væsentligt over sidste år.

Skamol A/S

Den positive udvikling i Skamol er fortsat i 1. kvartal 2007 med vækst inden for alle fire forretningsområder. Salget til den primære aluminiumsindustri udvikler sig fortsat meget positivt, ligesom pejse- og brændeovnssegmentet fastholder det høje niveau. Omsætnin- gen på brandsikringsområdet er ligeledes øget betydeligt.

Ordrebeholdningen er væsentligt højere end på samme tidspunkt sidste år, hvilket understøtter forventningerne til året.

Tre nye i Aurigas bestyrelse



Professor Karl Anker Jørgensen ved muren til Kemisk Institut på Aarhus Universitet.



Specialarbejder Allan Oskar Jakobsen ved en sprøjte på Hardi i Nr. Alslev.



Systemprogrammør Kenneth Bro ved en af arbejdsskærmene i kontoret på Cheminova.

Et nyt generalforsamlingsvalgt og to nye medarbejdervalgte medlemmer af bestyrelsen.

På Aurigas generalforsamling blev professor Karl Anker Jørgensen af generalforsamlingen nyvalgt til bestyrelsen. Karl Anker Jørgensen er professor i kemi ved Kemisk Institut på Aarhus Universitet med arbejdsområde inden for udvikling og forståelse af organiske reaktioner. Om sin kommende rolle i bestyrelsen siger den 52-årige professor:

- Det er min intention og mit håb, at jeg kan bidrage med en styrkelse af den kemiske faglighed i Aurigas bestyrelse. Det ligger mig meget på sinde at arbejde for, at Cheminova fortsat kan bidrage til udviklingen af nye og bedre plantebeskyttelsesmidler, så jordens befolkning kan brødfødes, samtidig med at miljøbelastningen reduceres.

Karl Anker Jørgensen er blandt andet medlem af Det Kongelige Danske Videnskabskabernes Selskab, Akademiet for de Tekniske Videnskaber og Fellow of the Royal Society of Chemistry.

Ud over Karl Anker Jørgensen er yderligere to medlemmer af Aurigas bestyrelse

nye, idet to af de tre medarbejdervalgte bestyrelsesmedlemmer afgår og erstattes af Allan Oskar Jakobsen fra Hardi og Kenneth Bro fra Cheminova.

Allan Oskar Jakobsen kom til Hardi i Nr. Alslev i 1979, hvor han som specialarbejder har været gennem næsten alt på Hardi, herunder svejseafdelingen, plasten og montagen. Han har været tillidsrepræsentant i 24 år og lige så længe siddet i den lokale 3F-bestyrelse. Han har tidligere i en periode på tolv år siddet i Hardis bestyrelse og seks år i Aurigas bestyrelse. Allan Oskar Jakobsen er 55 år og bor med familien i det nye selvbyggersommerhus ved Jungshoved.

Kenneth Bro kom til Cheminova i 1977 og er systemprogrammør i IT-afdelingen. Han har blandt andet været en del rundt i datterselskaberne i forbindelse med opbygningen af Cheminovas globale netværk. Kenneth Bro er 53 år og bor med familien i Lemvig. Han er medlem af kommunalbestyrelsen i Lemvig Kommune for socialdemokraterne.

Nyt fra Hardi: Kjelstrup afløser Rahbek



Den 15. august 2007 går Hardis administrerende direktør Niels-Jørn Rahbek (øverst) på pension efter syv år i virksomheden. Samtidig forlades også det sideløbende job som direktør i Auriga. Stillingen som administrerende direktør i Hardi overtages af selskabets hidtidige salgs- og marketingdirektør Sten Kjelstrup (nederst).

Fra den 16. august består direktionen i Hardi af administrerende direktør Sten Kjelstrup og finansdirektør Jens Daugbjerg. Aurigas direktion vil tilsvarende bestå af administrerende direktør Bjørn Albinus og direktør Kurt Pedersen Kaalund.

Auriga Magasinet udgives af Auriga Industries A/S
Postboks 9 · 7620 Lemvig
Telefon 70 10 70 30
Fax 70 10 70 31
www.auriga.dk

Redaktionen af dette nummer er sluttet 7. juni 2007.

Auriga Magasinet udgives 3 gange årligt til aktionærer i Auriga Industries A/S. Magasinet indeholder nyheder og baggrundstof om koncernen og dens datterselskaber.

Ansvarshavende redaktør:
Adm. direktør Bjørn Albinus

I redaktionen:
Informationschef Kurt Aabo
og journalist A.P. Christensen

Redaktionel produktion:
Auriga Industries A/S

Layout og grafisk produktion:
idworks a/s