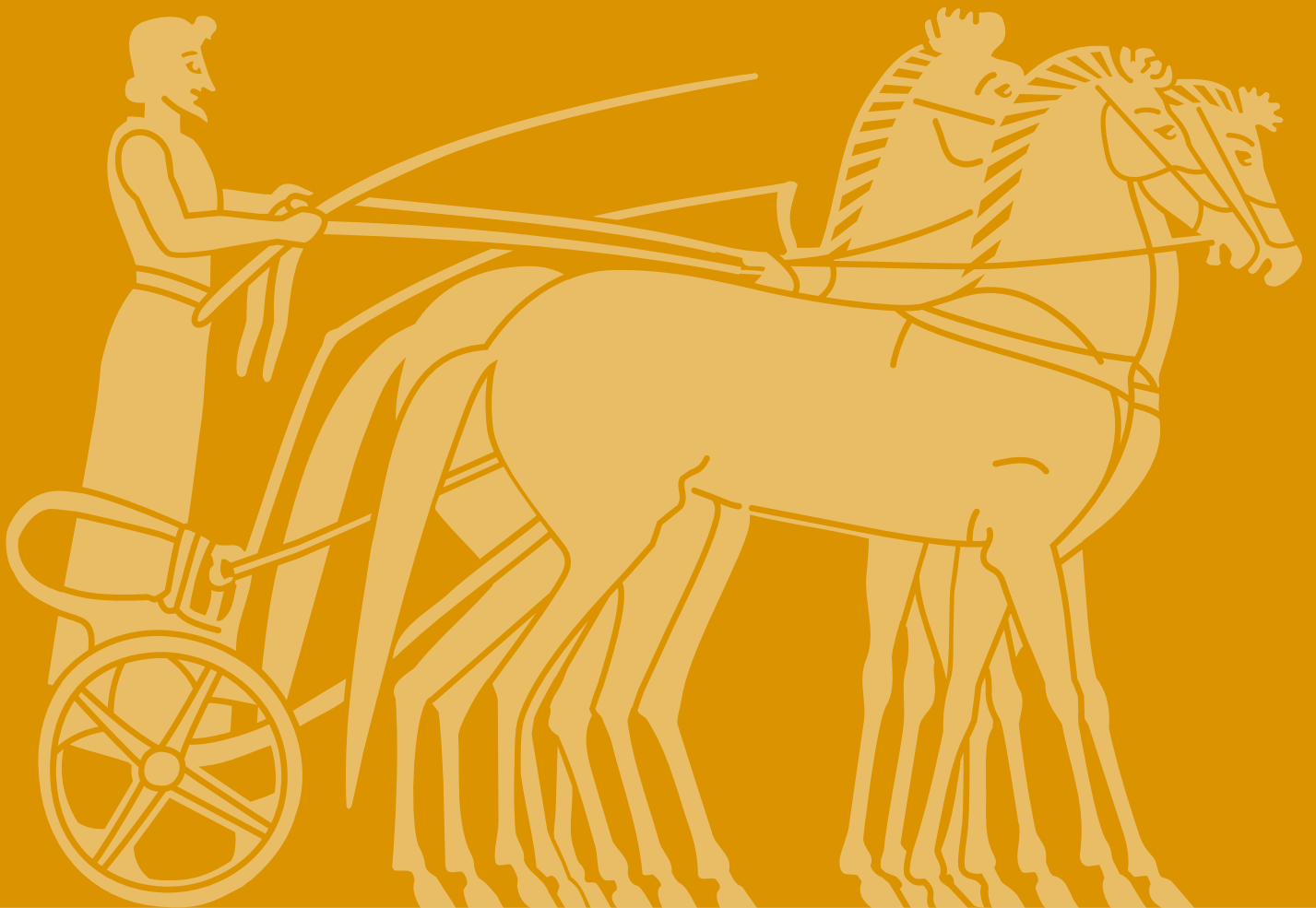


AURIGA INDUSTRIES A/S



Auriga Magasinet

September 2007 · 9. årgang · nr. 2

Aktionærinformation fra
Auriga Industries A/S

Klar udmelding fra ny bestyrelsesformand	3
Vækstplan sikres gennem nye initiativer	4
Nye produktioner på Rønland	9
Delårsrapport for 1. halvår 2007	10

Auriga har solgt Skamol. Målet er, at også Hardi frasælges i 2007. Cheminova har revideret sin Business Plan 2010, og en række initiativer iværksættes.



Klar udmelding fra
ny bestyrelsesformand 3

Vækstplan sikres gennem
nye initiativer 4

Skamol forlader familien 7

Nyt datterselskab i Ungarn 8

Nye produktioner
på Rønland 9

Uddrag af delårsrapporten
for 1. halvår 2007 10

Corporate Social Responsibility 11

50-års dag med internationalt
perspektiv 12

Strategi og Business Plan

2007 er året, hvor Aurigas nye strategi implementeres. Fra at være et konglomerat med tre selskaber planlægger vi inden udgangen af året at frasælge Skamol og Hardi for herefter at koncentrere indsatsen om Cheminova. Skamol er blevet solgt til kapitalfonden Polaris den 2. juli, og i løbet af andet halvår forventes en afklaring på Hardi.

Skamols nye ejere ønsker, at Skamol skal udvikles og vokse kraftigt, og er indstillet på at stille de nødvendige ressourcer til rådighed. Det glæder vi os over i Auriga.

Hardi befinder sig i en meget spændende udviklingsfase med store muligheder. Det er vores mål at finde en ny ejer til Hardi, der vil videreudvikle det sunde fundament, virksomheden hviler på, og sikre, at Hardi kommer til at spille en aktiv rolle i den meget spændende strategiske udvikling, som branchen står overfor.

Cheminovas Business Plan 2005-2010 er nu godt to år gammel. Der er meget, der er lykkedes for Cheminova i den forgangne periode. Der er etableret fem nye datterselskaber, og der er introduceret en lang række nye produkter, som allerede i dag bidrager pænt til dækningsbidraget. Men der er også flere forhold, der har ændret sig til ugunst for selskabet: USD-kursen er faldet i stedet for at stige, som det var forventet, selskabets store svampemiddel flutriafol spiller ikke længere den dominerende rolle i bekæmpel-

sen af rust i soja i Brasilien som for blot to år siden, og der er forsinkelser i opnåelsen af nye registreringer især i EU på grund af flaskehalse hos myndighederne.

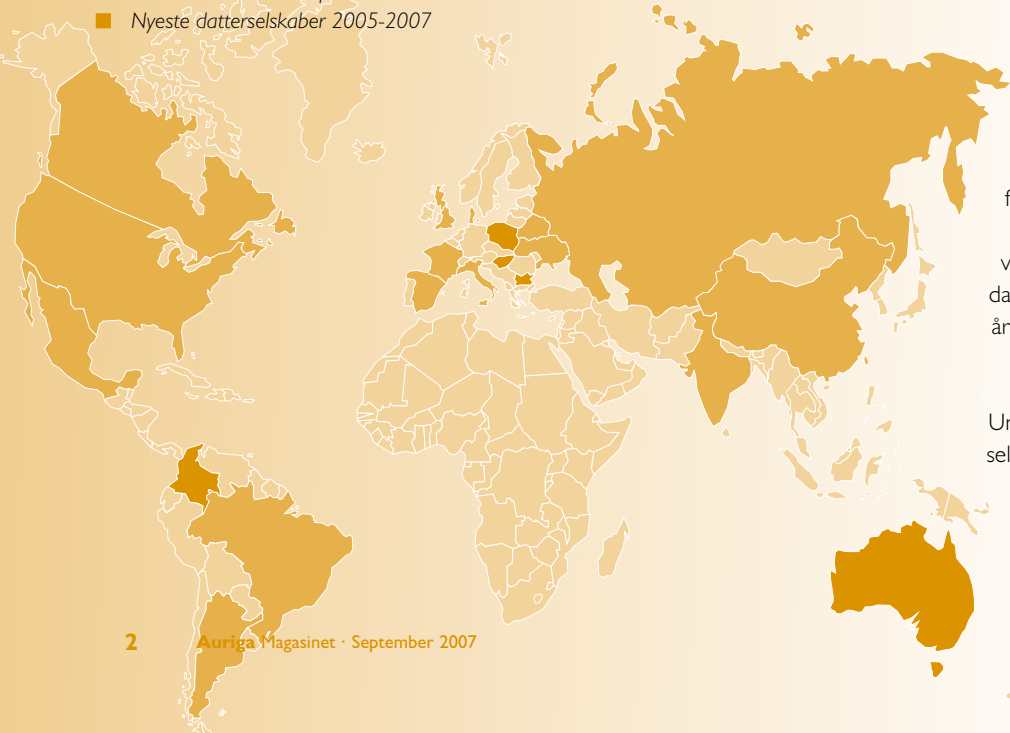
Det har derfor været nødvendigt at revidere Business Planen i lyset af de ændrede omverdensbetingelser. Konklusionen er, at den massive satsning på udvikling og introduktion af nye produkter skal fortsætte, men at forventningerne til de økonomiske resultater frem til 2010 må reduceres på grund af de ændrede forudsætninger.

De reviderede økonomiske mål for Business Planen blev offentliggjort i fondsbørsmeddelelsen den 22. august, og kursen på selskabets aktie faldt kraftigt. Det er baggrunden for, at vi i hovedartiklen i dette nummer af Auriga Magasinet har valgt at informere vore aktionærer om hovedlinierne i den reviderede Business Plan for Cheminova og de forbedringstiltag, der iværksættes for at sikre målopfyldelsen.



Bjørn Albinus
Adm. direktør

■ Distributionsselskaber primo 2005
■ Nyeste datterselskaber 2005-2007



Fem nye Cheminova-døtre på to år

Siden lanceringen af Cheminovas Business Plan for to år siden er der etableret fem nye datterselskaber rundt i verden. I 2005 etableredes i det voksende marked i Central- og Østeuropa salgsselskaber i både Polen og Bulgarien. Samme år fulgte som led i Cheminovas globale vækststrategi datterselskaber i Australien og Colombia.

Endelig i foråret 2007 blev datterselskabet i Ungarn etableret. Med de senest tilkomne datterselskaber har Cheminova nu egne distributionselskaber i 17 af de betydeligste landbrugslande.

Klar udmelding fra ny bestyrelsesformand

Åbenhed og dialog er vejen frem for Auriga Industries A/S, mener Ole Steen Andersen.

Efter ganske kort tid som bestyrelsesformand skrev Ole Steen Andersen en kronik med markante synspunkter og klare udmeldinger under overskriften "Ja til Cheminova - ja til at redde liv". Kronikken blev trykt i Politiken og kan også ses på Aurigas hjemmeside.

- Jeg følte, at det var påkrævet at stå frem. Mediestormen efter TV-udsendelsen fra Indien ramte primært Cheminovas direktion og hovedaktionærene, og jeg ønskede derfor at give en klar udmelding fra bestyrelsen for moderselskabet. Jeg mener, at vi for eksempel med CSR-rapporten er godt på vej til at være mere proaktive i forhold til vore interessenter. Det er vigtigt for specielt Cheminova og virksomhedens medarbejdere, at vi fortæller mere om den vigtige og nødvendige rolle, som vore produkter spiller, understreger Ole Steen Andersen.

Efter en toårig periode som næstformand i bestyrelsen blev han i april i år formand for bestyrelsen i Auriga Industries.

- Allerede før min indtræden i bestyrelsen vidste jeg godt, hvad virksomheden stod for. Jeg har altid sat stor pris på såvel den tidligere administrerende direktør Arne V. Jensen som Forskningsfonden, og min opfattelse af Cheminova som en veldrevet virksomhed blev dengang bekræftet ved mine første besøg på og kontakter til Rønland. Siden er det positive indtryk kun yderligere blevet bekræftet, siger Ole Steen Andersen.

En udfordring

Ole Steen Andersen ser jobbet som bestyrelsesformand for Auriga-koncernen som en stor udfordring og ser gode muligheder for fortsat vækst.

- Vi har meldt ud, at frasalget af datterselskaberne Hardi og Skamol er i fuld gang. Skamol er blevet solgt i løbet af sommeren, og det er mit mål, at Auriga bliver en en-strengt virksomhed i løbet af 2007. Det betyder, at vi kan sætte flere ressourcer ind på Cheminovas fremtidige udvikling, og det er min klare opfattelse, at hvis man skal drive virksomhed i en globaliseret verden, så skal man fokusere 100% på opgaven, pointerer Ole Steen Andersen.

Han nævner i den sammenhæng Business Planen 2010, som er en ambitiøs udviklingsplan for Cheminova.

- Omverdenen har ændret sig, siden den plan blev lavet, og vi skal selvfølgelig kigge den nøje igennem og foretage de nødvendige justeringer. Jeg er dog ikke i tvivl om, at der ligger mange muligheder åbne for Cheminova i de kommende år, fastslår bestyrelsesformanden.

tegne virksomheden i den daglige praktiske hverdag, mener Ole Steen Andersen.

I Danmark

Cheminova er i dag en international virksomhed, der både satser på produktion og salg af egne produkter, men også ønsker at spille en aktiv rolle i den fortsatte konsolidering i branchen.

- Det er vigtigt for både Cheminova og det kemiske miljø i Danmark på blandt

"Jeg ser det som en bestyrelsesopgave at deltage i denne etiske debat, som også omfatter en række dilemmaer for virksomheden."

Netop det faktum, at Cheminovas produkter er vigtige for millioner af mennesker over hele verden, men Cheminova samtidig er en virksomhed, der konstant er i offentlighedens søgelys, kræver stillingtagen til en række etiske spørgsmål.

- Jeg ser det som en bestyrelsesopgave at deltage i denne etiske debat, som også omfatter en række dilemmaer for virksomheden. Derimod er det direktionens opgave at

andet vore universiteter, at vi fortsat har kemiproduktion i Danmark. Jeg håber, at vi i mange år kan fastholde en produktion i Danmark, men det skal naturligvis være en konkurrencedygtig produktion. Konsolideringen i vores branche vil fortsætte, og vi skal derfor være yderst opmærksomme på de muligheder, denne situation bringer for Cheminova, slutter Ole Steen Andersen, bestyrelsesformand i Auriga Industries A/S. ■



- Jeg er ikke i tvivl om, at der ligger mange muligheder åbne for Cheminova i de kommende år. Jeg håber, at vi i mange år kan fastholde en konkurrencedygtig produktion i Danmark, siger Aurigas bestyrelsesformand Ole Steen Andersen.



Vækstplan sikres gennem nye initiativer

Cheminovas viceadministrerende direktør Kurt Pedersen Kaalund er klar til fremtidens udfordringer og iværksættelse af en række initiativer både globalt og på Rønland.

Cheminova revurderer den ambitiøse Business Plan 2010. En række nye initiativer iværksættes i organisationen.

En meget ambitiøs Business Plan 2010 for Cheminova blev lagt frem i 2005. Fokus var på at udnytte den unikke situation, at patentbeskyttelsen på en række af branchens store produkter udløber over de kommende år. Dette giver Cheminova muligheden for at udvikle, producere, registrere og markedsføre produkterne og derved øge omsætning og indtjening. Med et bredere produktprogram skabes et mere bæredygtigt grundlag for forretningen på sigt.

De nødvendige kompetencer til at udnytte denne situation er til stede i selskabet. Strategien er at udvide produktprogrammet kraftigt gennem en stor indsats for at udvikle, registrere og introducere flere nye produkter hvert år i en årrække. Strategien medfører en væsentlig forøgelse af ressourceindsatsen i udvikling og registrering i disse år.

Planen fra 2005 viste, at selskabets resultater ville være belastet af den store indsats i nogle år, men målsætningen var at skabe en kraftig vækst, så selskabet i 2010 ville nå en omsætning på 6 milliarder kroner og et re-

sultat af primær drift på 14 procent af omsætningen (EBIT-margin).

Ændrede forudsætninger for planen

Siden planen blev lagt, har det ikke været muligt at opnå de forventede finansielle resultater.

- Forudsætningerne har ændret sig. For det første er kursen på USD i dag væsentligt lavere end forventet ved udarbejdelsen af den oprindelige plan, og for det andet har udviklingen i det brasilianske marked været anderledes udfordrende end ventet. Svampemidlet flutriafol, der tidligere var enestående til bekæmpelse af sygdommen rust i sojabønner, er i dag ét blandt flere produkter, hvilket har øget konkurrencen. Endelig er introduktionen af nye produkter forsinket primært i landene i EU, da der her er opstået store flaskehalse hos de myndigheder, som skal behandle og godkende vore registreringsansøgninger, fortæller viceadministrerende direktør Kurt Pedersen Kaalund. - Målet er med baggrund i de ændrede forudsætninger ændret til en omsætning på 5½

milliarder kroner i 2010 med en EBIT-margin på 10 procent.

I den oprindelige plan var det forudsat, at kursen på USD ville være 6,50 kroner i 2010. Det er ikke længere realistisk med det nuværende lave kursniveau.

- Dette kursudsving betyder alene et fald i omsætningen på cirka 200 millioner kroner og en reduktion i EBIT-marginen på 2,5 procentpoint. Vi vil derfor løbende reducere Cheminovas afhængighed af kursudviklingen blandt andet gennem sourcing af produkter i USD, forklarer Kurt Pedersen Kaalund.

Han peger endvidere på, at markedssituationen i specielt Brasilien har ændret sig markant i forhold til forudsætningerne i den oprindelige Business Plan.

- Konkurrencen er skærpet, og brugen af svampemidler har ændret karakter i retning af behov for et miks af produkter i stedet for udelukkende at anvende svampemidlet flutriafol til bekæmpelse af sygdommen rust i soja. Derfor vil dette marked ikke spille en så væsentlig rolle for Cheminovas indtjening som ventet, påpeger Kurt Pedersen Kaalund.





Bekæmpelse af svampesygdomme i soja er et relativt nyt og vigtigt forretningsområde – i Brasilien er Cheminova på vej med flere nye produkter til bekæmpelse af sojarust.

Fortsat værdifuld udviklingspipeline

Cheminova vil fortsat udvikle, registrere og introducere en række nye, interessante produkter og dermed udvide den eksisterende produktportefølje.

- Cheminova har en god position i de væsentligste markeder, og vi har de nødvendige kompetencer til at introducere flere nye vigtige produkter i de kommende år. Vi har en række meget interessante produkter i vores udviklingsportefølje, der vil blive introduceret over de kommende år og nå deres fulde markedsindtrængning efter udløb af den nuværende planperiode. Selvom udviklings- og registreringsomkostningerne belaster vore finansielle resultater betydeligt i disse år, er det afgørende at fastholde indsatsen for at kunne sikre virksomhedens langsigtede position, oplyser Kurt Pedersen Kaalund.

Forbedringer identificeres og gennemføres

Samtidig med fastholdelse af udviklingsplanen iværksættes en række initiativer til forbedring af selskabets indtjening.

- Vi vil samtidig gennemføre en række forbedringstiltag i virksomheden. Tilpasninger, rationaliseringer og organisationsændringer ventes inden for de nærmeste år samlet at bidrage med et trecifret millionbeløb til indtjeningen. Der bliver altså tale om et parallelt forløb, hvor vi på den ene side forfølger målene med at introducere nye produkter på det globale marked, og samtidig sørger for at analysere alle forhold i vores organisation for at opnå forbedringer. Samlet forventer vi derigennem at nå målene i den reviderede

»»



Produktionsanlæg på Rønland

Markedet for organofosfat insektbekæmpelsesmidler har været faldende gennem en årrække og vil være fortsat faldende. Det betyder, at kapacitetsudnyttelsen på denne del af fabrikken på Rønland reduceres over tid.

- Vores fabrik er den bedst integrerede i verden, og det har vi fortsat en række fordele af.

I takt med den faldende udnyttelse af såvel produktionsanlæggene som hele infrastrukturen med forsynings- og miljøanlæg reduceres fabrikkens konkurrenceevne. Vi går derfor nu i gang med at undersøge mulighederne for at drive fabrikken på en mere effektiv måde tilpasset situationen, fortæller direktør for produktion og logistik, Niels Morten Hjort. - Derved sikres fabrikkens langsigtede position som en positiv bidragsyder til virksomheden.

Salgsorganisation

Over de sidste tyve år og særligt gennem de senere år har Cheminova opbygget et netværk af salgsdatterselskaber i de vigtigste markeder i verden.

- Vi har i dag egne medarbejdere, der varetager salg og markedsføring af vore produkter i 25 lande overalt i verden fra Australien til Canada og fra Argentina til Rusland. Vi implementerer nu en regional struktur, så der bliver bedre koordinering og prioritering af indsatsen globalt, fortæller direktør for salg og marketing Jesper Kirkeby Hansen. - Med den nye struktur etableres også et globalt ledelsesforum, hvorved kompetencerne fra den globale salgsorganisation inddrages i ledelsen af virksomheden.





Bekæmpelse af insekter i bomuld har i flere årtier været et meget vigtigt forretningsområde for Cheminova – det gælder ikke mindst bekæmpelsen af bomuldssnudebillen i USA.

Udviklingsportefølje

Patentudløb på en række af branchens interessante produkter er meget positivt for Cheminova, idet det tillader virksomheden at udvikle egne produktionsprocesser og formuleringer af produkterne og indlede registrering og markedsføring.

- Vi arbejder i dag med en portefølje af projekter – vores pipeline – med omkring 30 produkter. Nogle af disse er store produkter globalt, mens andre har mere afgrænsede, lokale markeder. Vores kompetence til at udvikle konkurrencedygtige produktionsprocesser og innovative formuleringer giver os mulighed for at introducere differentierede produkter med højere værdi i markedet, fastslår direktør for udvikling, Allan Skov. - Udviklingspipelinen består af produkter, som introduceres i en periode fra nu og fem år frem, mens den fulde markedsindtrængning opnås over en periode efter 2010.



Arbejdskapital

Det stigende forretningsomfang i Latinamerika og især i Brasilien de senere år har bevirket, at arbejdskapitalen er øget betydeligt. Dette er betinget dels af markedsbetingelserne i Brasilien og dels det faktum, at man her ved årsskiftet er midt i sæsonen.

- Vi er dog af den opfattelse, at vi kan opnå forbedringer af vores arbejdskapitalbinding gennem en dedikeret indsats på dette område, fortæller direktør for økonomi og support, Søren Vedel. - Alle selskaber i Cheminova-koncernen er involverede, og der er fastlagt klare mål for forbedringerne.

»»

Business Plan 2010, konkluderer Kurt Pedersen Kaalund.

Globalt fokus

Forbedringstiltagene omfatter etablering af en ny global organisation for at udnytte virksomhedens kompetencer mere effektivt, og der skal i det hele taget sættes mere på gennemsigthed på tværs af Cheminovas mange datterselskaber.

- I datterselskaberne over hele verden findes væsentlige kompetencer for den fortsatte udvikling af selskabet og med den nye organisationsstruktur sikres, at disse kompetencer udnyttes fuldt ud, fastslår Kurt Pedersen Kaalund.

Fokus på Cheminova

Frasalget af datterselskabet Skamol tidligere på året og et eventuelt frasal af Hardi senere i år betyder, at Auriga nu kan koncentrere indsatsen alene om at udvikle Cheminova.

- Branchen er inde i en spændende fase. Den øgede fokus på energiafgrøder og den øgede velstand i verden resulterer i højere priser på landmandens produkter. Derved øges incitamentet til at øge produktionen ved blandt andet at anvende plantebeskyttelsesmidler. Dette vil også medføre bedre markedsbetingelser for Cheminova. Cheminova vil forfølge relevante akquisitionsmuligheder og fortsat spille en aktiv rolle i den strukturrationalisering, der finder sted inden for branchen, slutter Kurt Pedersen Kaalund. ■



Fur (moler)



Branden (kalciumsilikat)



Mors (vermikulit)

Skamol forlader familien

Datterselskabet købt af den danske kapitalfond Polaris.
Salget indbringer Auriga Industries omkring 75 millioner kroner.

I præcis 20 år var Skamol med hovedsæde på Mors et datterselskab i Auriga-koncernen. I juli måned blev virksomheden, der beskæftiger 185 medarbejdere, solgt til kapitalfondens Polaris. Salget indbragte Auriga en nettogevinst på cirka 75 millioner kroner.

Skamol blev købt af Cheminova i juni 1987. - Der var mange ligheder mellem de to virksomheder. Begge var orienteret mod det globale marked, og den nordvestjyske mentalitet var fremherskende både på Rønland og på Mors. Derfor var opkøbet helt naturligt, husker teknisk direktør Thorkil Krag.

Som ejer stillede Cheminova naturligvis krav til virksomheden Skamol, men Mors-virksomheden lærte samtidig meget af den vestjyske storebror:

Vi satte stor pris på at implementere nogle af de forretningsgange, der blev anvendt på Cheminova. Senere blev

moderselskabet Auriga stiftet, og for Skamols vedkommende har det altid været sådan, at såfremt vi havde gode argumenter for en given investering, så var man klar til at bakke op fra Aurigas side, uddyber Thorkil Krag.

- Skamol har altid været en rigtig god og vigtig arbejdsplads for mange lokale medarbejdere fra Mors. Slægtskabet med en kemisk virksomhed, som Cheminova jo er, har aldrig været til diskussion blandt medarbejderne. Lige nu er der opgangstider med masser af travlhed, men alt fungerer faktisk optimalt, fastslår tillidsmand Keld Fisker fra Vermifabrikken på Nordmors.

Som en interessant detalje ved ledelsen på Skamol kan nævnes, at både administrerende direktør Bjørn Albinus og viceadministrerende direktør Kurt Pedersen Kaalund på Cheminova begge har siddet i direktørstolen på Mors-virksomheden. Bjørn Albinus var udlånt til jobbet hos Skamol det meste af 1989, mens Kurt Pedersen Kaalund var administrerende direktør for Skamol fra 2003 til sommeren 2007.

Frasalget af Skamol sker i bestræbelserne på at samle alle kræfter i Auriga om det største datterselskab, Cheminova. Salgsprocessen for det andet store datterselskab Hardi International skrider planmæssigt frem og forventes afsluttet inden årsskiftet. ■



Skamols tre danske produktionssteder har i den 20-årige periode som medlem af Auriga-familien nydt godt af koncernens vilje til investeringer i modernisering og automatisering af de mange produktionsprocesser.



Skamols tekniske direktør Thorkil Krag (t.h.) og tillidsmand Keld Fisker ser begge med fortrøstning på fremtiden.



Ungarsk landbrug

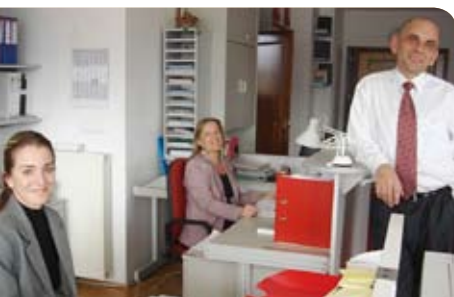
Areal: 4,8 millioner hektar

Afgrøder: Majs, korn, solsikker m.m

Plantebeskyttelse: Forbrug ca. 1,5 mia. kroner

Nyt datterselskab i Ungarn

Datterselskab stærkt fundament for vækst i det vigtige centraleuropæiske marked.



Navn: Cheminova Magyarorszá

Arbejdsfelt: Distribution og markedsføring

Antal ansatte: 7

Omsætning: 20 mio. kroner

Geografi: Kontor i Budapest

Direktør: Mihály Snekszer

Cheminovas ejerandel: 51%

Cheminova har de seneste år opprioriteret indsatsen i Central- og Østeuropa med blandt andet etablering af et datterselskab i Bulgarien og et repræsentationskontor i Rumænien. I foråret fulgte så Ungarn med gennem overtagelse af aktiemajoriteten i agrokemivirksomheden Kerolagro i Budapest.

Selskabet og markedet

Gennem sine 12 års levetid har Kerolagro etableret sig som en professionel og uafhængig distributør af plantebeskyttelses- og plantenæringsmidler til brug i landbrugsafgrøder i Ungarn. Selskabet har fire ansatte på hovedkontoret og tre salgskonsulenter lokalt i regionerne. Omsætningen er på 20 millioner kroner fordelt på godt halvdelen til plantebeskyttelsesmidler til landbruget, en tredjedel til vækstfremmende midler og resten til hus og have.

- Landbrugsarealet i Ungarn er med 4,8 millioner hektar dobbelt så stort som det danske. De største afgrøder - både hvad angår areal og plantebeskyttelse - er majs, korn og solsikker, hvor det især er ukrudtsmidler, der er vigtige, fortæller Jesper K. Hansen, Cheminovas direktør for salg og marketing. - Det harmonerer godt med, at en række af vore nye produkter er ukrudtsmidler, for eksempel Cheminovas minimidler til korn og majs.

Cheminova Magyarorszá

Kerolagro har efter overtagelsen skiftet navn til Cheminova Magyarorszá. Selskabet vil fortsætte og udvide salget af alle eksisterende produkter og samtidig udvide sortimentet med Cheminovas produkter. Det gælder også Cheminovas fremtidige produkter de kommende år.

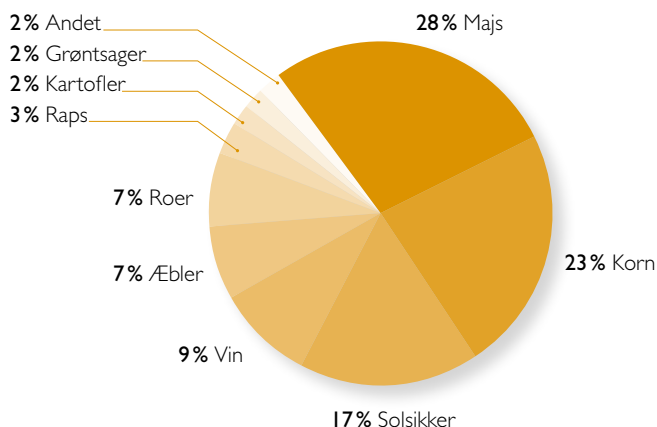
- Når først Cheminova har produkterne registrerede og salgsklare, så har Cheminova Magyarorszá kundeporteføljen, kompetencerne og de interne systemer til at udgøre en solid platform for salgsvækst i Ungarn, siger direktøren.

Central- og Østeuropa

Med etableringen af datterselskabet er adgangen ikke alene sikret til det ungarske marked, der er Europas niende største marked, men det er også et væsentligt skridt set bredere geografisk.

- Cheminovas ekspansion i det voksende marked i Central- og Østeuropa er godt på vej. Vi er af den opfattelse, at det ungarske datterselskab sammen med vore nye salg- og marketingorganisationer i Bulgarien og Rumænien vil være et stærkt fundament for vores fortsatte vækst i det vigtige centraleuropæiske marked, slutter Jesper K. Hansen. ■

Forbrug af plantebeskyttelse i Ungarn fordelt på afgrøder





Nye produktioner på Rønland

Chef for forsøgsafdelingen Anton Bro følger processen i et af Cheminovas multipurpose-anlæg på Rønland.

Mange af Cheminovas fremtidige produkter vil blive fremstillet på anlægget i Danmark - fortsat konkurrencedygtig produktion kræver stor indsats.

I disse år udvikles og introduceres mange nye produkter i Cheminovas produktportefølje for at kunne tilbyde et bredt dækkende produktsortiment på alle de markeder, hvor virksomheden driver forretning.

- De fleste nye produkter er baseret på højaktive aktivstoffer, hvilket medfører ændrede produktionsmetoder og -strategier fra dedikerede produktioner til multipurpose-anlæg, lønproduktion og sourcing, siger udviklingsdirektør Allan Skov.

Dedikerede anlæg

Traditionelt har Cheminova bygget store dedikerede produktionsanlæg på Rønland, for eksempel glyphosat (1993), chlorpyrifos (1996) og gamma-cyhalothrin (2002). På et dedikeret anlæg fremstilles alene det enkelte produkt, som anlægget er bygget til.

Multipurposeanlæg

Multipurposeanlæg, der kan producere flere forskellige produkter, giver mulighed for større fleksibilitet, og at produkter med mindre tonnager kan bidrage til Cheminovas produktportefølje og til Cheminovas forretning. En væsentlig fordel ved multipurposeproduktion er, at nye produkter hurtigere kan komme i produktion, da en mindre ombygning af anlægget ofte er nok til, at produktionen kan startes.

- Cheminova etablerer i øjeblikket et multipurposeanlæg til triazolol og andre svampemidler ud fra et dedikeret produktionsanlæg til kaliumsorbit, hvor produktet er udgået af Cheminovas produktportefølje. Den nye produktion vil starte ved årsskiftet. Ombygning af anlæg fra dedikeret produktion til multipurpose produktion er en af de muligheder, som Cheminova i fremtiden vil benytte sig af, fortæller Anton Bro, der er chef for forsøgsafdelingen.

Et nyt fleksibelt anlæg til formulering og tapning af svampemidler i tilknytning til det nye triazolanol forventes etableret i 2009.

Lønproduktion og sourcing

Det store antal nye produkter under udvikling gør, at muligheden for lønproduktion og sourcing (tilkøb) altid er med i overvejelserne, når nye produkter skal introduceres.

Konkurrenceevne, knowhow, forsynings-sikkerhed, miljø- og sikkerhedsforhold og strategi er faktorer, der indgår i valget af løsningsmodel.

Cheminova har mange aktiviteter i gang med udvikling af fremtidige produkter. Mange af disse produkter vil uden tvivl medføre nye aktiviteter på Rønland – i nogle tilfælde egentlig kemisk produktion og i andre tilfælde alene formulering og pakkeaktivitet. Nye aktiviteter, fleksibilitet og løbende forbedringer er imidlertid nødvendige for til stadighed at fastholde en konkurrencedygtig produktion på stedet. ■



Et nyt multipurposeanlæg til produktion af svampemidler skyder op og giver virksomheden en ny silhuet mod Nissum Bredning.



Aurigas omsætning i I. halvår 2007 steg med 30 mio. kr. til 2.645 mio. kr. Cheminovas indtjening svarer til forventningerne. Hardi fik et godt halvår med stigende omsætning og indtjening. Salget af Skamol får positiv indflydelse på Aurigas resultatforventninger til hele året. Imidlertid betyder usikkerhed omkring den forestående sæson for Cheminova i Brasilien samt engangsomkostninger i forbindelse med gennemførelsen af forbedrings-tiltag i Cheminova, at Auriga nedjusterer forventningerne til årets resultat.

Uddrag af delårsrapporten for I. halvår 2007

(Tal i parentes er 2006-tal)

Mio. kr.	I. halvår 2007	I. halvår 2006
Nettoomsætning	2.645	2.615
Resultat af primær drift (EBIT)	121	168
Finansielle poster	(42)	(40)
Resultat før skat	82	130
Resultat af fortsættende aktiviteter	50	80
Resultat af ophørte aktiviteter	11	5
Resultat efter skat og minoritetsinteresser	61	85
Balancesum	5.886	6.069
Egenkapital	2.183	2.605
Nettogæld	1.871	1.800
Pengestrømme fra fortsættende driftsaktiviteter	57	(128)
Pengestrømme fra ophørte driftsaktiviteter	4	9
Pengestrømme fra fortsættende investeringsaktiviteter	(94)	(43)
Pengestrømme fra ophørte investeringsaktiviteter	(5)	(3)
Fri pengestrøm	(38)	(165)
Overskudsgrad (EBITDA)	9%	10%
Overskudsgrad (EBIT)	5%	6%
Gældsprocent	46%	40%
Resultat i kroner pr. 10 kr. aktie (EPS):		
Fortsættende aktiviteter	2,03	3,24
Fortsættende og ophørte aktiviteter	2,47	3,44
Börskurs/indre værdi	2,00	1,32

Delårsrapporten kan i sin helhed ses på www.auriga.dk

- Omsætningen i I. halvår blev på 2.645 mio. kr. (2.615 mio. kr.) og resultat af primær drift på 121 mio. kr. (168 mio. kr.) svarende til en EBIT-margin på 5% (6%). Det samlede resultat før skat udgjorde 95 mio. kr. (137 mio. kr.), hvoraf 13 mio. kr. er det realiserede driftsresultat for Skamol i I. halvår. Resultat efter skat blev 61 mio. kr. (85 mio. kr.).
- På trods af den 12 dage lange strejke på selskabets fabrik på Rønland, der resulterede i en lavere omsætning end ventet, nåede Cheminova et resultat som forventet for I. halvår. Usikkerhed omkring udviklingen i sæsonen i 2. halvår i Brasilien får Cheminova til at reducere resultatforventningerne til hele året.
- Hardi har generelt oplevet en positiv markedsudvikling med fremgang i mange markeder. Omsætningen og indtjeningen er klart forbedret, og ordrebeholdningen er steget 40% i forhold til sidste år.
- Omsætningen i USD i I. halvår blev afregnet til en kurs lidt under 6 kr. Hele den forventede USD-omsætning i den resterende del af 2007 er stort set afdækket, ligesom en mindre del af omsætningen i 2008 er afdækket.
- Skamol er solgt til den danske kapitalfond Polaris ved aftale af 2. juli 2007. Nettogevinsten ved salget er estimeret til ca. 75 mio. kr., som Auriga først indtægtsfører i 3. kvartal. Hertil kommer et driftsresultat på 13 mio. kr. i Skamol, som er indtægtsført i I. halvår.



Corporate Social Responsibility

- På grund af væsentligt ændrede omverdensbetingelser er de finansielle mål i Cheminovas Business Plan ændret. Hvor målsætningen tidligere var i 2010 at opnå en omsætning på 6 mia. kr. og en EBIT-margin på 14%, er forventningen nu en omsætning på 5,5 mia. kr. og en EBIT-margin på 10%. En forudsætning herfor er gennemførelsen af en række forbedrings-tiltag, der i 2007 forventes at ville medføre engangsomkostninger med en negativ resultatpåvirkning på 20 mio. kr.

Forventninger til 2007

For hele 2007 forventer Auriga en omsætning på ca. 5,3 mia. kr. og et resultat før skat på ca. 100 mio. kr. Hertil kommer resultatet af den ophørte aktivitet, Skamol, på ca. 88 mio. kr., således at det samlede resultat før skat ventes at blive ca. 190 mio. kr. Ved årets start og efter 1. kvartal var Aurigas forventninger en omsætning på ca. 5.550 mio. kr. og et resultat før skat på ca. 200 mio. kr. Reduceres der med forventningerne for Skamol, svarer det til en forventet omsætning på ca. 5.290 mio. kr. og et resultat før skat på ca. 180 mio. kr. ■

Der er i løbet af 1. halvår 2007 gennemført en ISO 14001 certificering på miljøområdet af produktionsanlægget i Danmark, ligesom arbejdsmiljø- og sikkerhedsområdet er OHSAS 18001 certificeret.

De fundamentale principper for Cheminovas leverandørkodeks er udarbejdet og kommunikeret til alle relevante leverandører. Product Stewardship-principperne er godkendt og under formel implementering i alle Cheminovas datterselskaber:

Status CSR-mål 2007:

Product stewardship

Retningslinier for product stewardship er vedtaget og er under formel implementering i alle Cheminovas datterselskaber. Hvorledes sikkerhed og værnemidler indgår som en integreret del af markedsføringen i Brasilien, er beskrevet på hjemmesiden under CSR-nyt.

Produktion

Indien: Etableringen af eget naturgasfyret kraftvarmeværk er gennemført og anlægget taget i drift. Anlægget producerer både el og damp til produktionen, hvilket er energibesparende i forhold til kun at producere damp selv og købe el udefra. Det er således en energi- og CO₂-besparende foranstaltning.

Danmark: Certificeringen af produktionsanlægget i Danmark på miljøområdet i henhold til ISO 14001 og på arbejdsmiljø- og sikkerhedsområdet i henhold til OHSAS 18001 er gennemført i første halvdel af 2007.

Leverandørstyring

Et leverandørkodeks er udarbejdet og de fundamentale principper i dette fremsendt til alle relevante leverandører med anmodning om at tilslutte sig disse principper. ■



Product stewardship



Produktion - Indien



Produktion - Danmark



Leverandørstyring

Navigator er den tredje trailerlinie, der lanceres i Hardis globale trailerkoncept – den passer naturligt ind i porteføljen mellem Ranger- og Commander-serien.



NYT FRA HARDI

50-års dag med internationalt perspektiv

Stort internationalt fremmøde til Hardis jubilæum og præsentation af perspektiverne for fremtiden.

Hardis 50-års dag den 17. august havde deltagelse af mere end 100 af selskabets importører, salgschefer og ledere af salgsafdelinger i de lande rundt i verden, hvor Hardi er repræsenteret. Også den internationale fagpresse deltog i arrangementet med mere end 40 journalister.

Festlighederne fredag den 17. og lørdag den 18. august tog udgangspunkt på virksomheden i Nr. Alslev, hvor gæsterne blev præsenteret for såvel dansk landbrugs udvikling som virksomhedens udvikling de seneste 50 år. På fabrikken var der lejlighed til at se avanceret produktionsudstyr foruden lancering af et nyt produkt. Hardi-sprøjternes effektive funktion blev efterfølgende de-

monstreret under markbesøg på Rosenfeldt Gods ved Vordingborg. Ved et arrangement på Den Sorte Diamant i København om lørdagen fik de mange gæster en præsentation af Hardi-ledelsens fremskrivning af udviklingen i virksomhedens produkter de kommende 10 år frem til 60-års jubilæet i 2017.



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 6. september 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