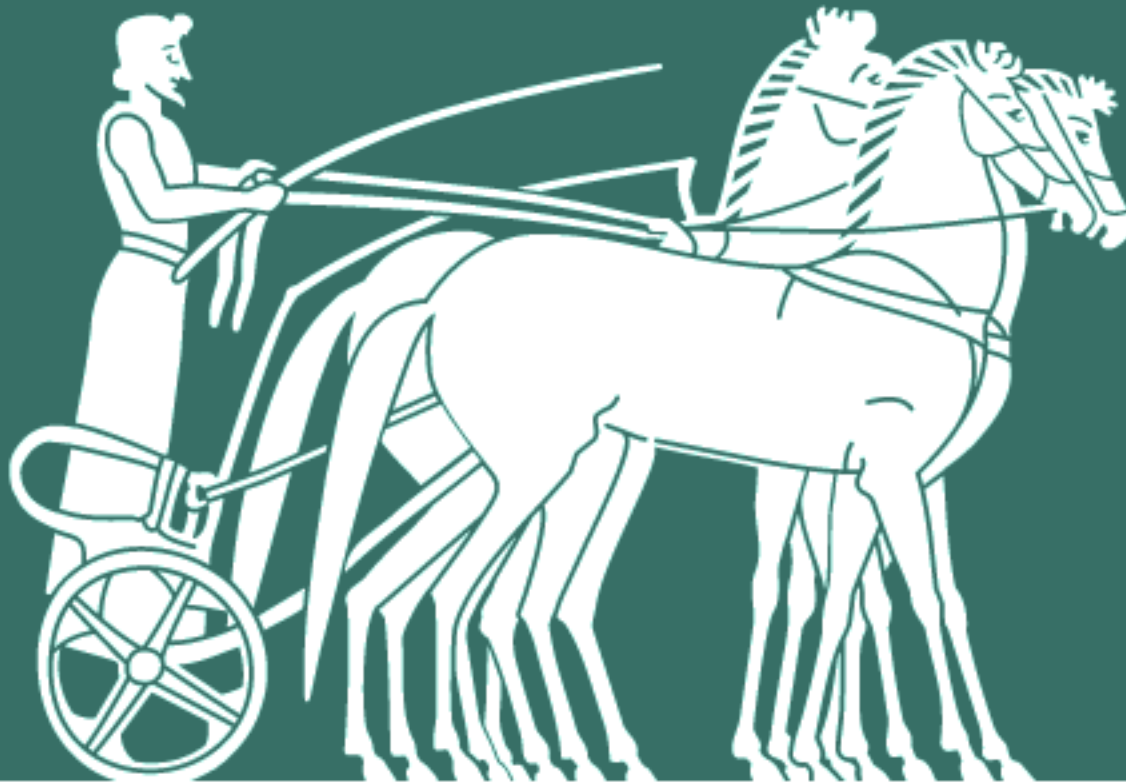


AURIGA INDUSTRIES A/S



Virksomhedspræsentation

Agenda

- **Introduktion:** pp. 3-21
 - Historie og selskabsstruktur.
 - Fem-års hovedtal.
 - Mission, vision og værdier.
 - Cheminovas kernekompetencer.
 - Plantebeskyttelse, marked og branche.

- CSR-politik og -status: pp. 23-29

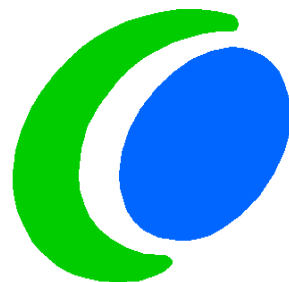
- Business Plan “Fem-i-Femten”:
pp. 31-37

- Aktuelt regnskab: pp. 39-49
 - Hoved- og nøgletal.
 - Regional performance.
 - Produkt performance.
 - Forventninger.

Selskabsstruktur i dag



AURIGA INDUSTRIES A/S



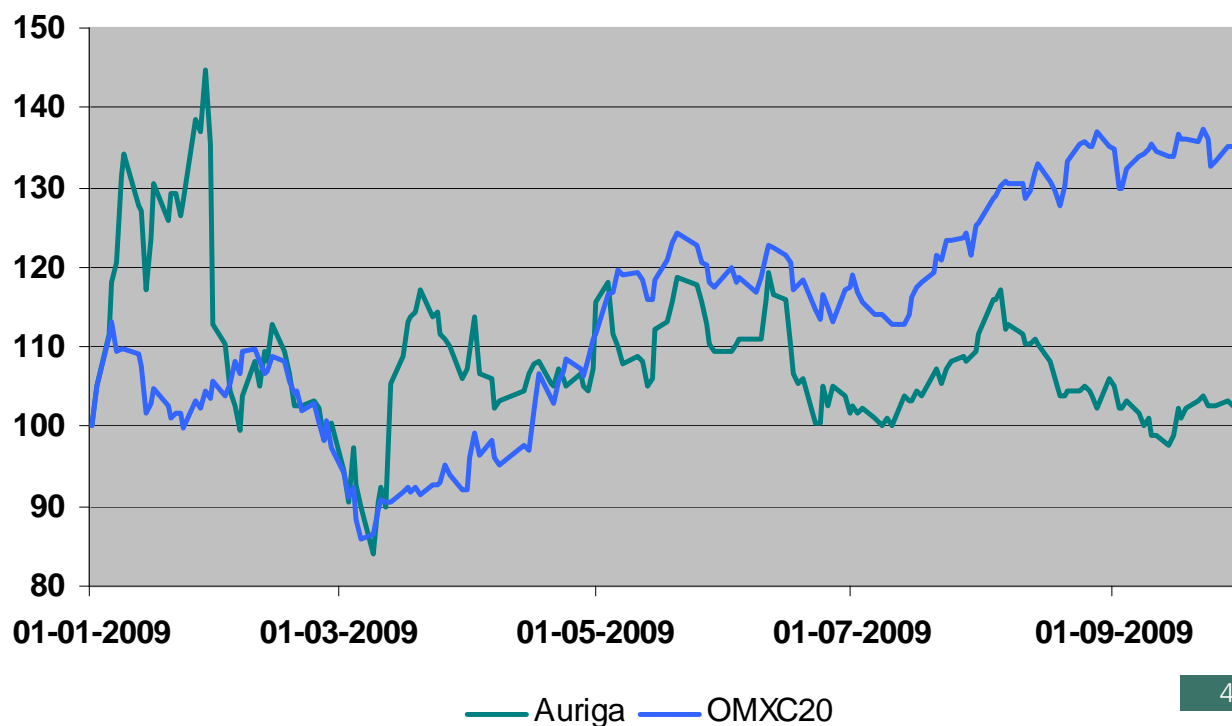
CHEMINOVA

Udvikling i aktiekursen

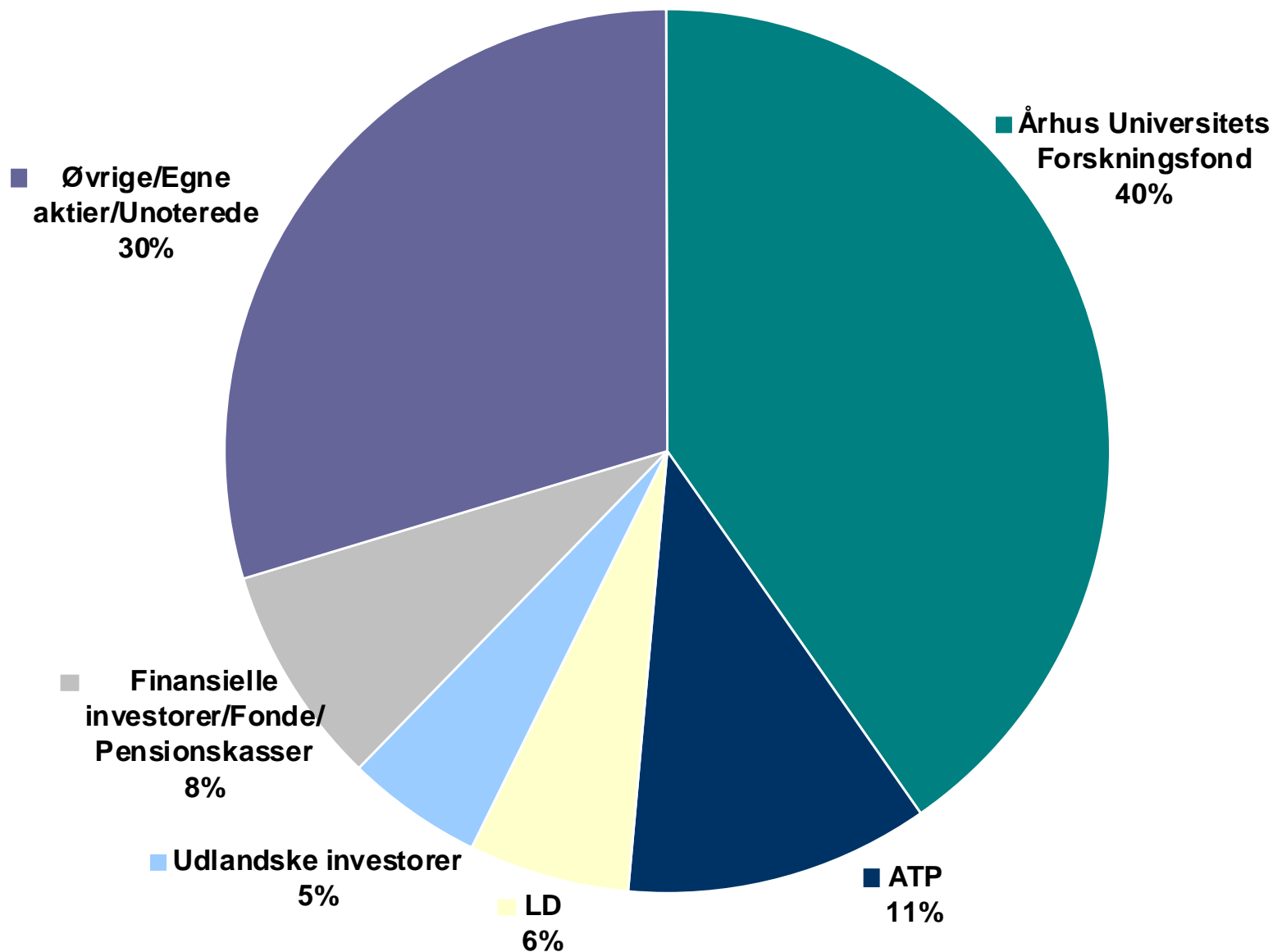
- Fortsat god likviditet.
- Ca. 7.800 navnenoterede aktionærer.
- Udbytte for 2008: 5,75 kr. pr. aktie.
- Markedsværdi 1. oktober 2009: ca. 2,4 mia. kr. (kurs 93).

Indeks	Afkast 2008	Afkast 2009
Auriga-aktien	-0,4%	3%
OMX C20	-47%	34%

Indekseret aktiekursudvikling 2009 for Auriga-aktien sammenlignet med OMXC20



Ejerstruktur, 01.10.2009 - kapital

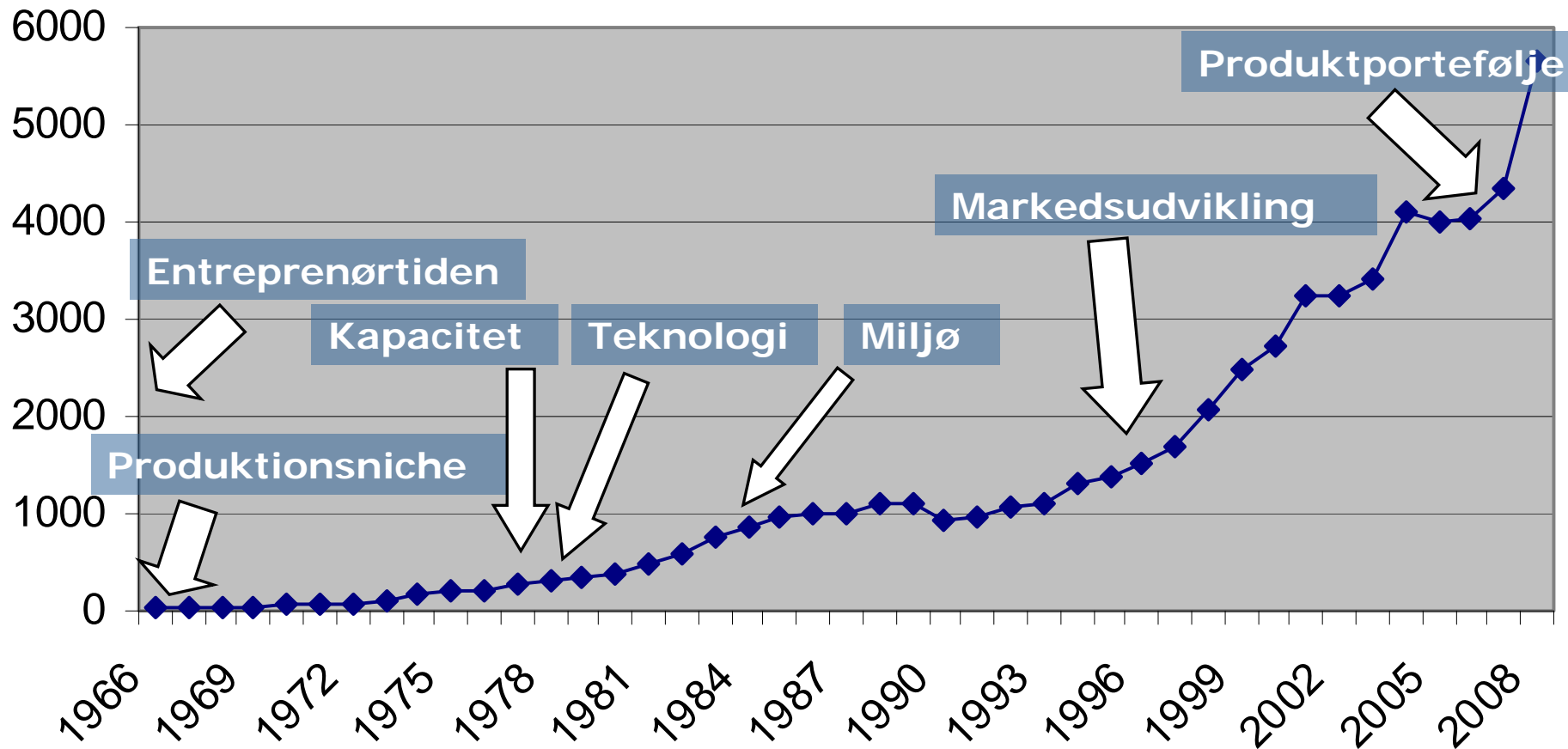


Historie

- 1938 Etableret af Gunnar Andreasen.
- 1944 Aktier doneret til Århus Universitets Forskningsfond.
- 1986 Børsnotering.
- 1987 Køb af Skamol A/S.
- 1990 Holding-selskab – Senere Auriga Industries A/S.
- 1995 Køb af Hardi International A/S.
- 1993-2007 Salgsdatterselskaber og repræsentationskontorer i mere end 30 lande.
- 2007 Salg af Skamol and Hardi.
- 2008 Business Plan "Fem-i-Femten".



Omsætningsudvikling 1966 til 2008



Hovedtal

DKK mio.	2008	2007	2006	2005	2004
Omsætning	5.664	4.368	4.032	4.017	4.094
EBITDA	712	327	175	625	818
EBITDA-margin	13%	7%	4%	16%	20%
EBIT	515	145	7	443	630
EBIT-margin	9%	3%	0,2%	11%	15%
Resultat før skat	402	83	(75)	362	593
Netto arbejdskapital	2.622	1.926	2.628	2.847	2.170
Egenkapital	2.210	2.142	2.304	2.587	2.370
Balancesum	5.132	4.422	5.642	5.865	5.358

Mission

Vi bidrager til at forbedre livsbetingelserne for verdens befolkning ved at levere produkter, som forøger udbyttet og kvaliteten af landbrugets afgrøder, så verdens fødevarebehov kan dækkes.



Værdier

- Vi når ambitiøse mål.
- Vi er innovative.
- Vi beslutter og vi handler.
- Vi anerkender resultater.
- Vi viser samfundsansvar.

Vision

Vi skaber resultater for vore kunder som global, bæredygtig og innovativ leverandør af et bredt program af kvalitetsprodukter til plantebeskyttelse.

Værdiskabelsen skal være på højde med de bedste blandt tilsvarende virksomheder til gavn for alle interessenter.



Kernekompetencer



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

Egne medarbejdere i over 30 lande

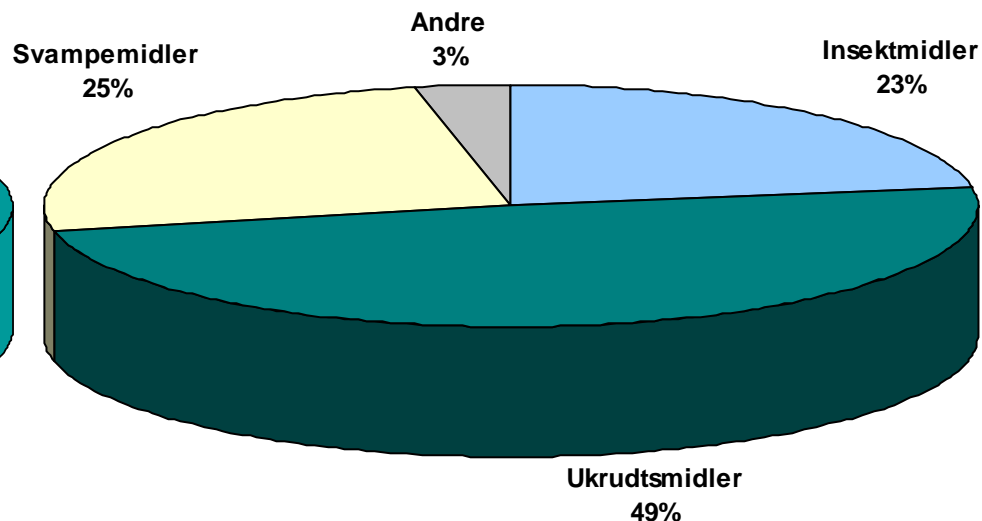
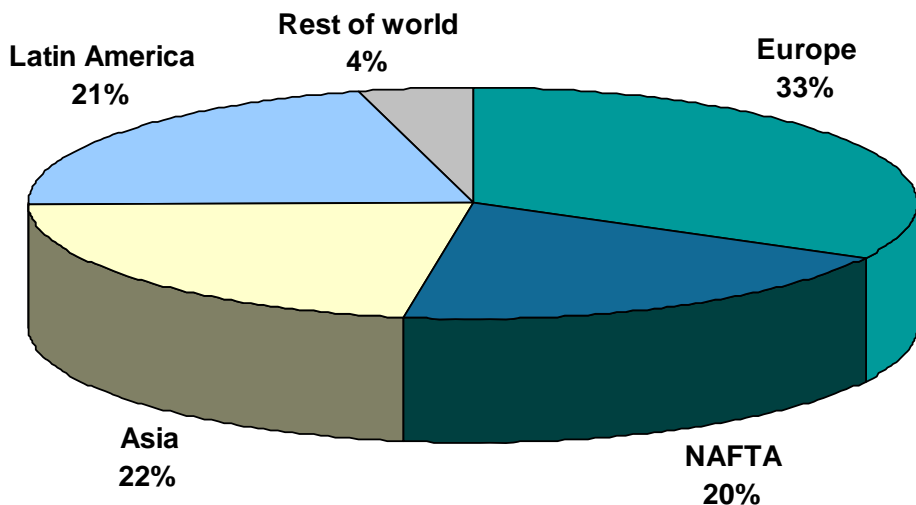


Globalt marked for plantebeskyttelse

Anslået markedsværdi USD 47 mia.
(Inkl. non crop-applikationer)

2008 - Regioner

2008 - Produkter



Markedsudvikling

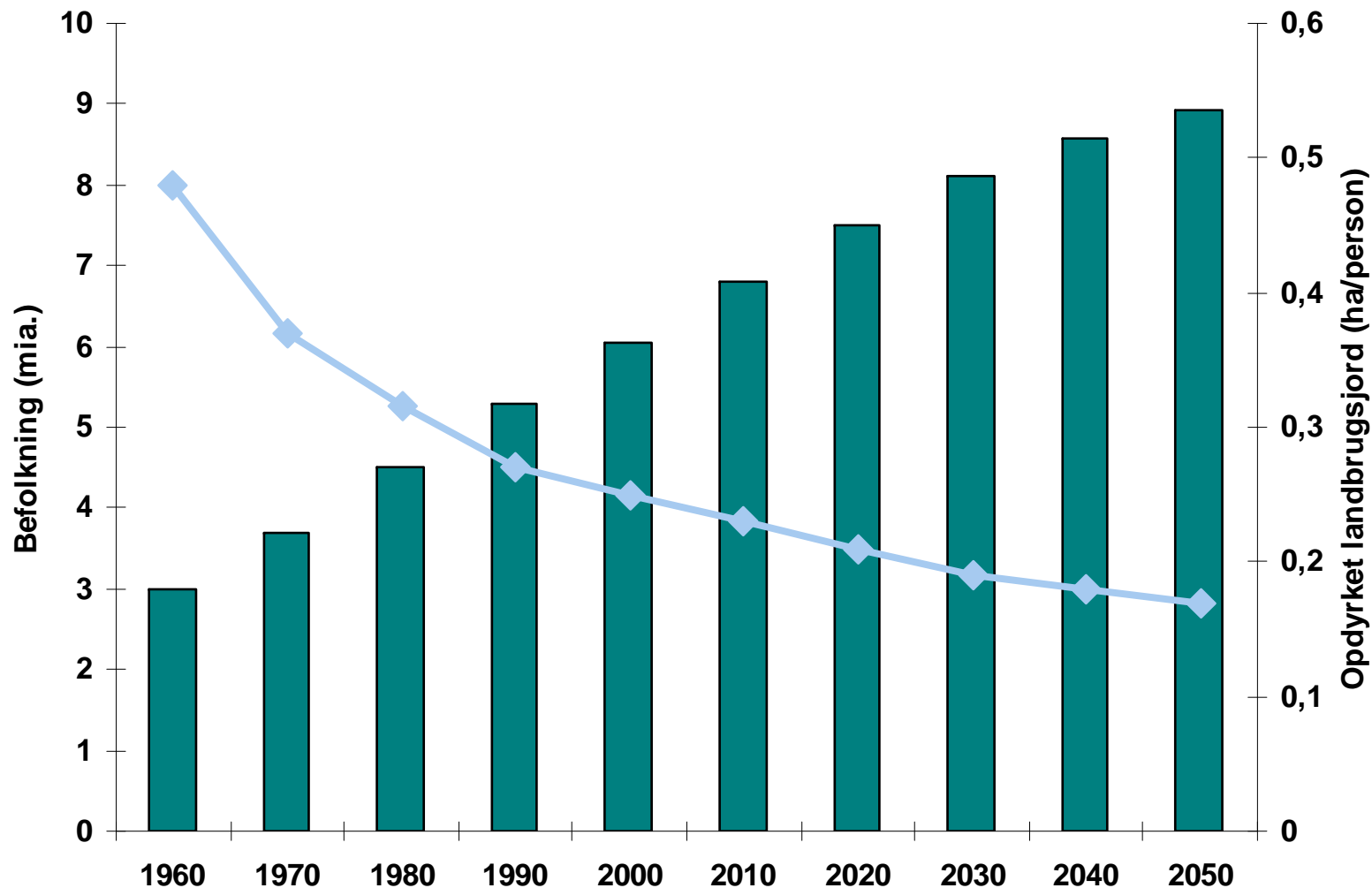
- **Større efterspørgsel efter landbrugsvarer:**
 - Befolkningstilvækst ➡ Behov for fødevarer.
 - Ændring i spisevaner ➡ Behov for dyrefoder.
 - Stigning i bioenergi ➡ Behov for arealer.

- **Fornyset markedsvækst:**
 - Moden branche ➡ vækst 1% de seneste 10 år.
 - Fødevarekrise ➡ stærk vækst i 2008 (>20%).
 - Fortsat øgede behov ➡ årlig vækst 3-4%.

Markedsudvikling

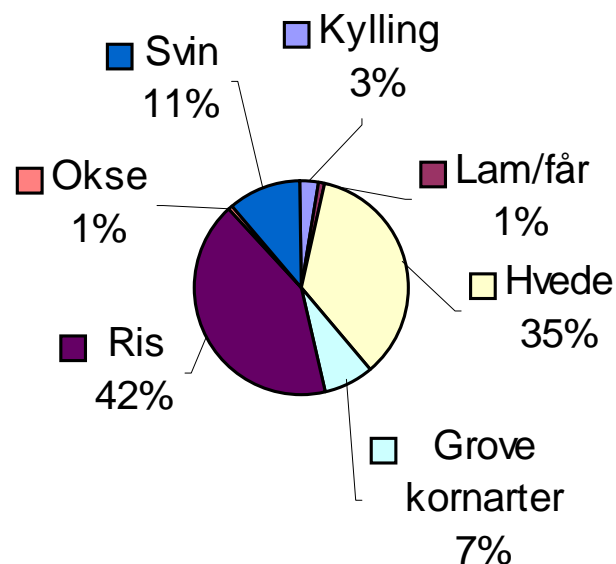
- **Lavere andel af patenterede produkter:**
 - Færre nye "block-busters" introduceret i de senere år.
 - Patentudløb på adskillige store produkter i de næste år.
- **Yderligere konsolidering i branchen:**
 - Konsolidering blandt Tier-I selskaberne.
 - Fortsat opkøb af Tier-III virksomheder af Tier-II selskaber.
 - Potentiel konsolidering i Tier-II.

Opdyrket landbrugsjord vs. befolkningstilvækst

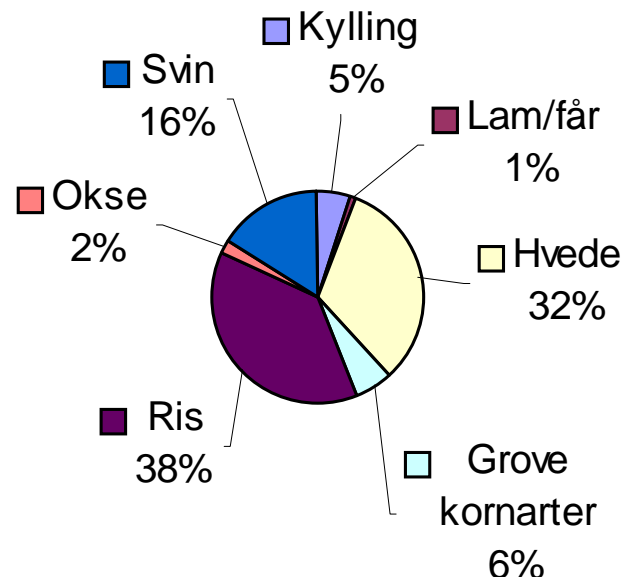


Ændrede spisevaner i Kina

1997

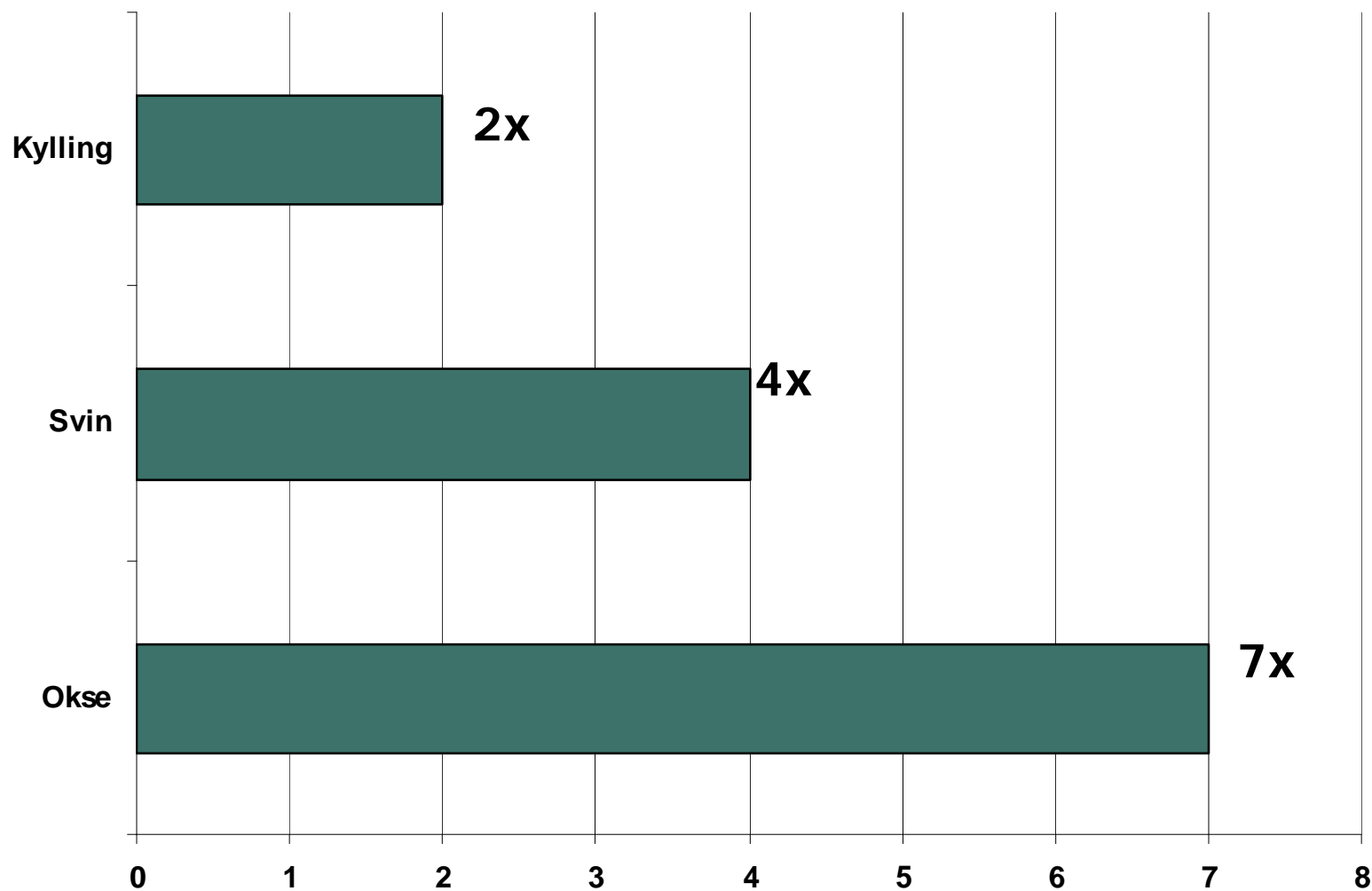


2008

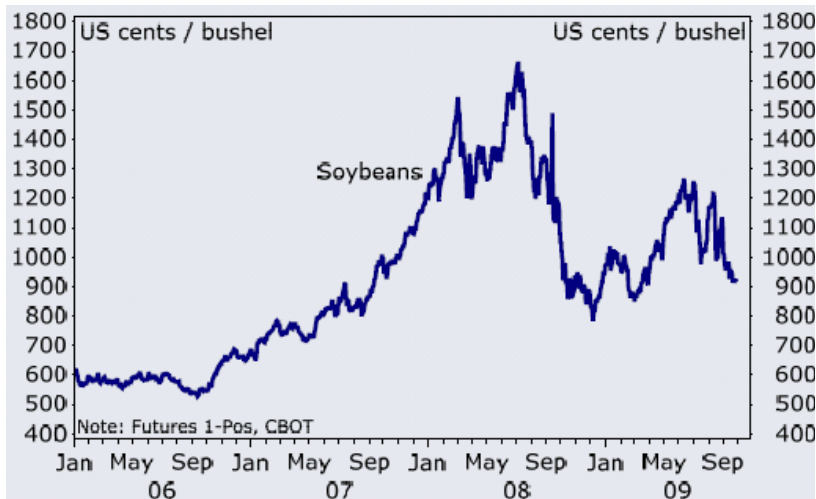


- Øget levestandard i Kina og andre udviklingslande medfører ændring i spisevanerne.
- Kød er energi-ineffektiv, dvs. at der er behov for mere foder til produktion af samme mængde kalorier.
- Øget vækst i afgrøder til brug for foder ses hovedsagelig i Brasilien og Kina, der fodrer dyrehold med nationalt producerede kornprodukter.
- Efterspørgslen efter soja i Kina er højere end produktionen, hvilket øger afhængigheden af import.

Foder korn multipler til kød produktion



Priser på afgrøder



Brancheudvikling - konsolidering

Tier I virksomheder:

Bayer, Syngenta, BASF, Monsanto, Dow, DuPont

- Store forsknings- og udviklingsbaserede multinationale virksomheder.
- Aftagende udbytte inden for traditionel forskning og udvikling.
- Stigende forsknings- og udviklingsindsats på bioteknologi.
- Yderligere konsolidering ventes.

Tier II virksomheder:

Makhteshim, Nufarm, United Phosphorous, Arysta, Cheminova, FMC, Sumitomo

- Primært fokus på ikke-patenterede produkter.
- Stigende markedsandel via organisk vækst og akkvisitioner.
- Stordriftsfordele i udvikling, salg og distribution.

Tier III virksomheder:

- Lokale og regionale virksomheder.
- Virksomheder med snævert produktprogram.
- Akkvisitions mål for Tier II virksomheder.

Agenda

- **Introduktion:** pp. 3-21
 - Historie og selskabsstruktur.
 - Fem-års hovedtal.
 - Mission, vision og værdier.
 - Cheminovas kernekompetencer.
 - Plantebeskyttelse, marked og branche.

- **CSR-politik og -status:** pp. 23-29

- **Business Plan “Fem-i-Femten”:** pp. 31-37

- **Aktuelt regnskab:** pp. 39-49
 - Hoved- og nøgletal.
 - Regional performance.
 - Produkt performance.
 - Forventninger.

Corporate Social Responsibility

- Vi når ambitiøse mål
- Vi er innovative
- Vi beslutter og vi handler
- Vi anerkender resultater
- **Vi viser samfundsansvar**



Som en ansvarlig ledelse ønsker vi, at virksomheden drives i overensstemmelse med internationale konventioner, lokal lovgivning og de ledelsesmæssige værdier, der ønskes fremmet i hele koncernen.

*Vi har derfor formuleret en række **kodeks for forretningsprincipper**, der angiver, hvordan vi ønsker tingene gjort, så vi fortsat kan udvikle virksomheden til den værdiskabende og samfundsansvarlige arbejdsplads, vi alle ønsker.*

Hvad står vi over for?







Kodeks for forretningsprincipper

- Standard for handlemåde.
- Lov-overholdelse.
- Ledelsen.
- Medarbejdere.
- Kunder, distribution og forbrugere.
- Aktionærer.
- Leverandører.
- Øvrige forretningsforbindelser og samarbejdspartnere.
- Miljøet.
- Konkurrence.
- Forretningsintegritet.
- Interessekonflikter.



CSR – Status 1H 2009

➤ **Product stewardship:**

- Udfasningsplanen følges - 6 ud af 10 klasse I produkter er udfaset.
- Udvikling og introduktion af mindre giftige formuleringer.

➤ **Produktion:**

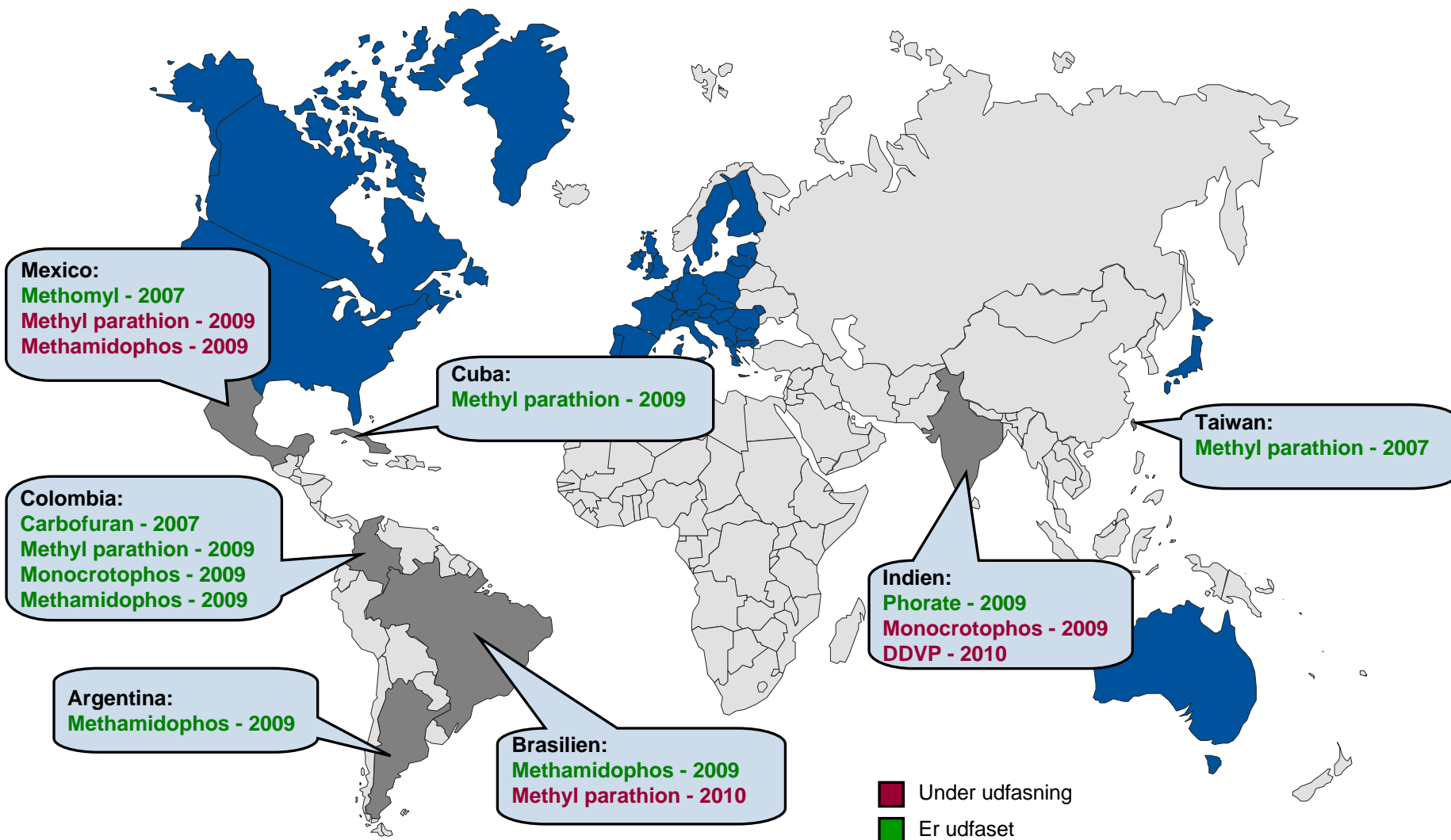
- Fortsat fokus på energibesparelser til reduktion af CO₂ udledning.
- Yderligere forbedring af sikkerhedskulturen for at reducere antallet af arbejdsulykker.

➤ **Mission, vision og værdier:**

- Udrulning af mission, vision og værdier udvikler sig planmæssigt.

Cheminovas ambitiøse målsætninger i "Fem-i-Femten" kræver en klar vision og strategi samt kompetente og engagerede medarbejdere.

Udfasning af klasse I produkter



Agenda

- **Introduktion:** pp. 3-21
 - Historie og selskabsstruktur.
 - Fem-års hovedtal.
 - Mission, vision og værdier.
 - Cheminovas kernekompetencer.
 - Plantebeskyttelse, marked og branche.

- **CSR-politik og -status:** pp. 23-29

- **Business Plan “Fem-i-Femten”:** pp. 31-37

- **Aktuelt regnskab:** pp. 39-49
 - Hoved- og nøgletal.
 - Regional performance.
 - Produkt performance.
 - Forventninger.

Business Plan "Fem-i-Femten"

Mål:

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

Strategi:

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



Mål – Vækst til 5% markedsandel

Organisk vækst (2/3 af vækst):

- Meget begrænset vækst i traditionel produktportefølje.
- Stærk vækst i nye produkter.
- Fortsat introduktion af nye produkter.

Akkvisitioner (1/3 af vækst):

- Produkter og aktiviteter fra Tier I-virksomheder.
- Lokale salgsselskaber i nye og etablerede markeder.
- Produktporteføljer fra Tier III-virksomheder.

Produktportefølje

Plantebeskyttelsesmidler			Finkemikalier
Insektmidler	Ukrudtsmidler	Svampemidler	
Organofosfater	Glyphosat		<ul style="list-style-type: none"> - Mellemprodukter - Flotationsmidler til mineindustrien
<ul style="list-style-type: none"> - Gamma-cyhalothrin - Acrinathrin - Imidacloprid - Abamectin 	<ul style="list-style-type: none"> - Imazethapyr - Chlorimuron - Diflufenican - Fenoxaprop - Metsulfuron - Nicosulfuron - Sulcotrione 	<ul style="list-style-type: none"> - Flutriafol - Fosetyl - Tebuconazole - Fluazinam - Epoxiconazole 	

 = Traditionelle produkter introduceret før 2000

 = Nye produkter introduceret efter 2000

Cheminovas udviklingspipeline

Type	2008	2009	2010	2011	2012	Total	Markedsværdi (\$ mio.) *
Ukrudtsmidler	5	2	1	2	2	12	1.780
Svampemidler	2	1	1	1	1	6	1.205
Insektmidler		1		1		2	500
Øvrige		1				1	100
Total	7	5	2	4	3	21	3.585

* Global omsætningsværdi 2007 på producentniveau (Phillips McDougall)

- *Adskillige store produkter bliver patentfrie i de kommende år.*
- *Fortsat produktudvikling og -introduktioner efter 2012.*

Mål – Højere dækningsgrad

Marked & produkter:

- Differentierede højt-værdi-produkter.
- Reduktion af glyphosats betydning i porteføljen.
- Reduktion af distributionsforretningens betydning.

Lavere omkostninger på produkter:

- Effektivisering i produktion (LEAN).
- Omkostningsbesparelser inden for formulering og emballage.
- Øget fokus på global supply chain med henblik på sourcing.

Mål – Stordriftsfordele og effektivitetsforbedringer

- Reduktion i omkostninger til salg og administration (LEAN).
- Reduktion i omkostninger til udvikling og registrering.
- Effektiviseringer i alle funktioner og selskaber.

Mål – Vækst, margin, EBITDA og værdiskabelse

- Stigning i salg for at fordoble markedsandel i 2015.
- Højere brutto-marginer.
- Højere effektivitet i produktion og øvrige funktioner.
- Lavere omkostningsprocenter.
- EBITDA-margin: “bedste sammenlignelige virksomheder”.
- Forbedret arbejdskapital.
- Akquisitioner finansieret af bedre cash flow.
- Forbedret EVA (Economic Value Added) årligt.

Agenda

- **Introduktion:** pp. 3-21
 - Historie og selskabsstruktur.
 - Fem-års hovedtal.
 - Mission, vision og værdier.
 - Cheminovas kernekompetencer.
 - Plantebeskyttelse, marked og branche.

- **CSR-politik og -status:** pp. 23-29

- **Business Plan “Fem-i-Femten”:** pp. 31-37

- **Aktuelt regnskab:** pp. 39-49
 - **Hoved- og nøgletal.**
 - **Regional performance.**
 - **Produkt performance.**
 - **Forventninger.**

Highlights 1H 2009

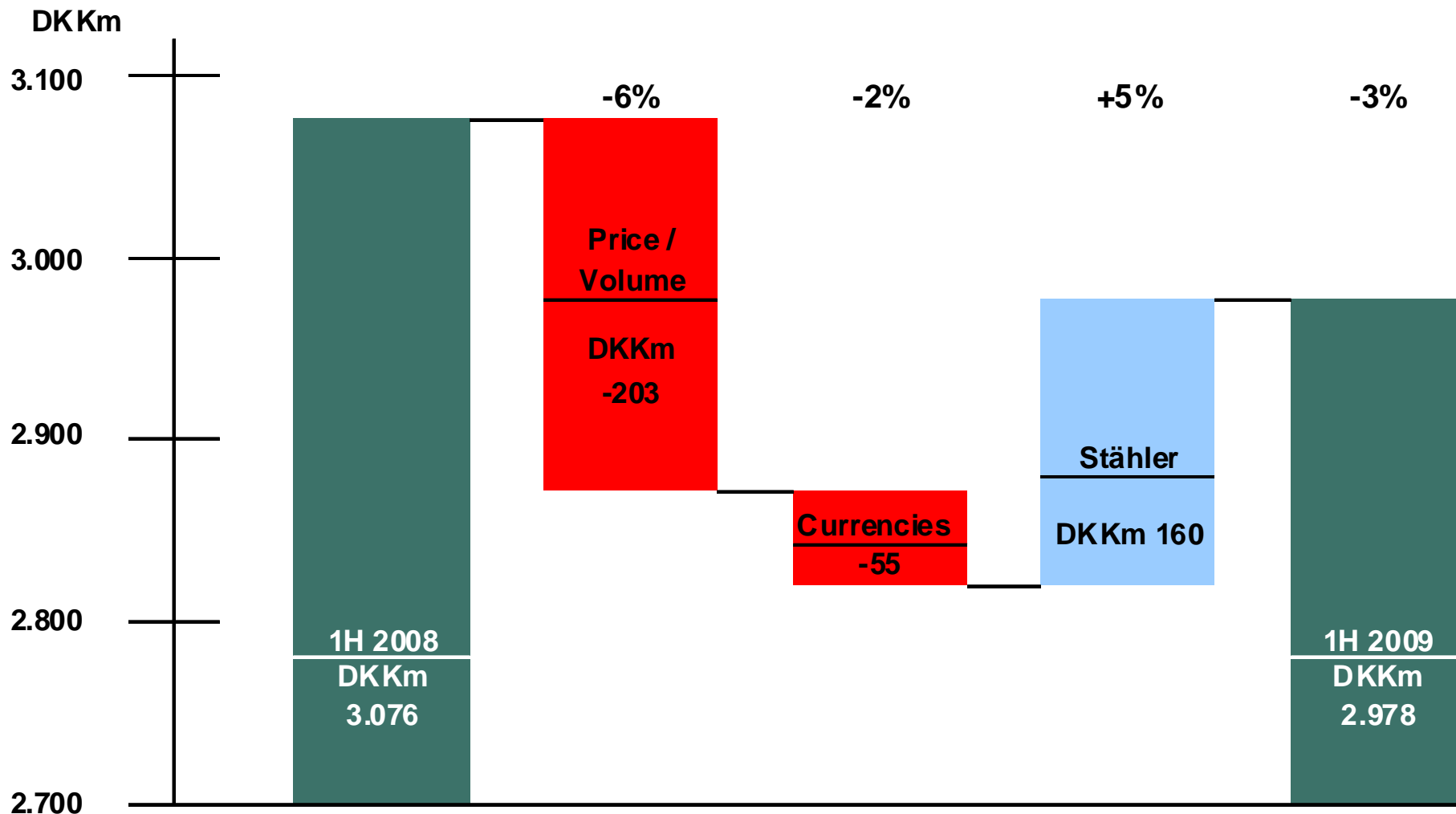
- God vækst fra nye produkter:
 - Faldende marked.
 - Nøgle til ambitiøs Business Plan "Fem-i-Femten".
 - Traditionel produktprogram nu 50% af omsætningen.
- Markedsbetingelser for glyphosat, Cheminovas største enkeltprodukt og verdens største ukrudtsmiddel, er forringet pga.:
 - Stigende leverancer fra Kina.
 - Forringet efterspørgsel som følge af klimatiske forhold og distributionsleddets reduktion af lagre.
 - Betydelige prisfald i slutningen af Q2.
- Omsætningen faldt 3% (1% ved konstante valutakurser) pga. glyphosat.
- Vækst i region Europa, men lavere omsætning i andre regioner.
- Reduktion i lagre forventes at føre til positivt cash flow.

Nøgletal 1H 2009

➤ Omsætning:	DKKm 2.978 ($\div 3\%$)*
➤ EBITDA:	DKKm 296 (DKKm 462)
➤ EBITDA-margin:	10% (15%)
➤ EBIT:	DKKm 196 (DKKm 347)
➤ EBIT-margin:	7% (11%)
➤ Egenkapitalandel:	37% (43%)
➤ NIBD/EBITDA:	3.7 (2.1)
➤ Financial gearing: (NIBD/Egenkapital)	0.9 (0.6)

* $\div 1\%$ ved konstante valutakurser

Udvikling i omsætning 1H 2008-1H 2009



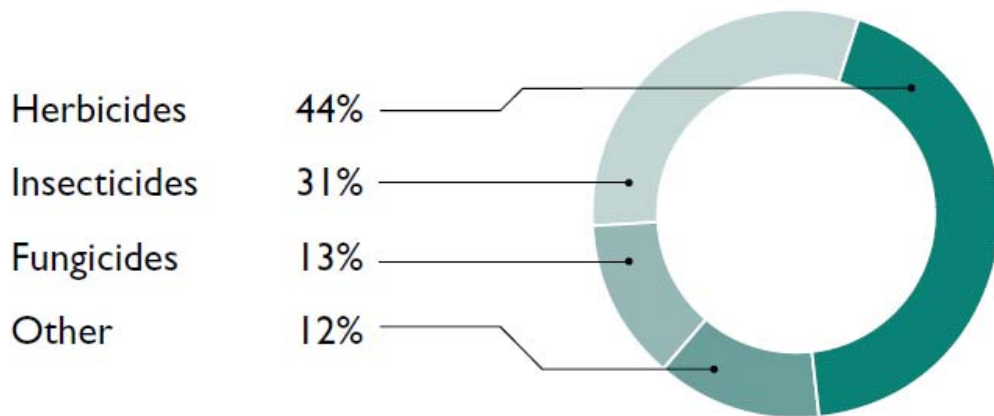
Salg fordelt på regioner

Mio. kr.	1H 2009	1H 2008	Vækst
Europa	1.284	1.094	17%
ANZAC	623	714	-13%
LATAM	465	506	-8%
International	145	216	-33%
Øvrige aktiviteter	455	546	-16%
Total	2.972	3.076	-3%*

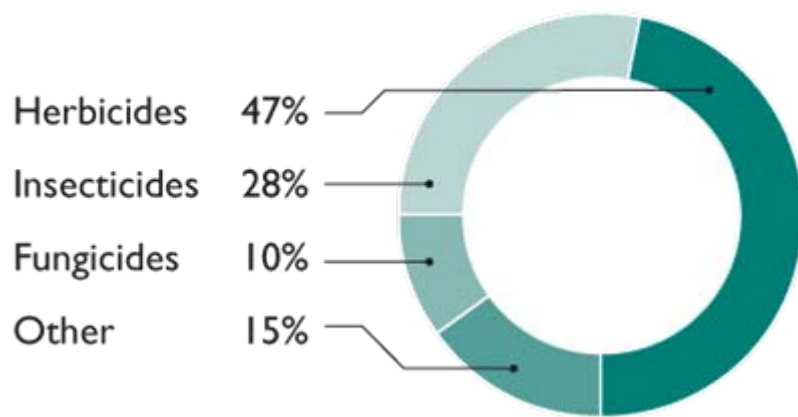
* Ved uændrede valutakurser +3%

Produkt performance 1H - omsætning

Revenue split on segments 1H 2009



Revenue split on segments 1H 2008



Resultatopgørelse

Mio. kr.	Auriga			Cheminova		
	1H 2009	1H 2008	2008	1H 2009	1H 2008	2008
Omsætning	2.978	3.076	5.664	2.972	3.070	5.651
EBITDA	296	462	712	299	467	715
EBIT (resultat af primær drift)	196	347	515	200	373	541
Resultat før skat	145	319	402	137	332	401
EBITDA margin	10%	15%	13%	10%	15%	13%
EBIT margin	7%	11%	9%	7%	12%	10%

Balance: aktiver

Mio. kr.	1 H 2009		1 H 2008		2008	
Langfristede aktiver	1.410	23%	1.366	26%	1.294	25%
Varebeholdninger	2.076	35%	1.516	28%	1.803	35%
Tilgodehavender	2.247	37%	1.960	37%	1.811	35%
Likvider	299	5%	479	9%	224	5%
Aktiver i alt	6.032		5.321		5.132	

Balance: Egenkapital og passiver

Mio. kr.	1H 2009		1H 2008		2008	
Egenkapital	2.252	37%	2.281	43%	2.210	43%
Rentebærende gæld	2.324	39%	1.802	34%	1.710	33%
Varekreditorer	670	11%	609	11%	652	13%
Anden gæld	786	13%	629	12%	560	11%
Passiver i alt	6.032		5.321		5.132	

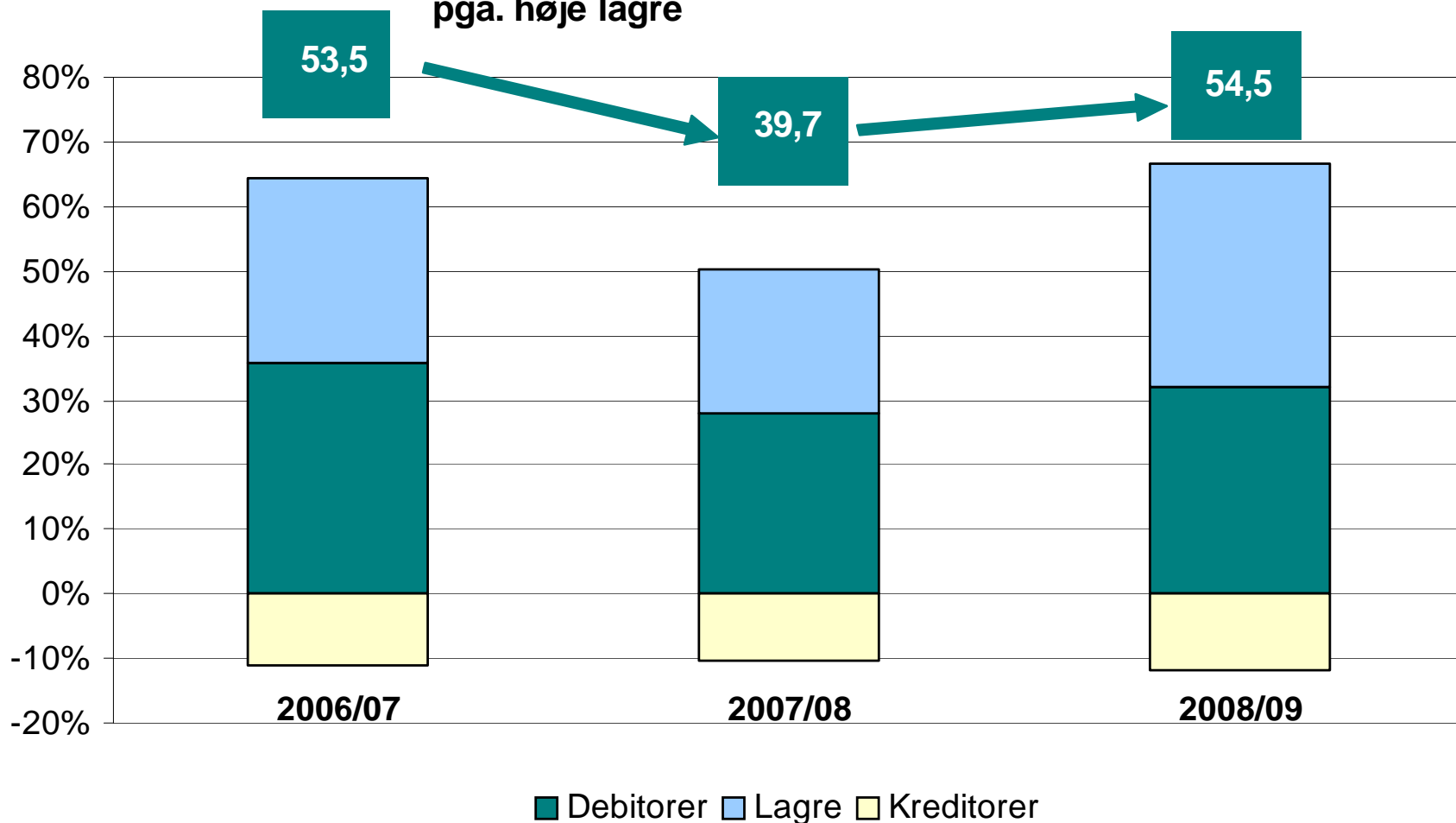
Pengestrøm

Mio. kr.	1H 2009	1H 2008	2008
Pengestrøm fra driftsaktivitet	10	(215)	(342)
Pengestrøm fra investeringsaktivitet	(258)	(324)	(378)
Fri pengestrøm	(248)	(539)	(720)

Gennemsnitlig arbejdskapital

Gennemsnitlig arbejdskapital er tilbage på 2007-niveauet

pga. høje lagre



Forventninger 2009

- Markedsbetingelser for glyphosat vil medføre yderligere prisfald i 2H.
- Fortsat vækst fra øvrige produkter inkl. de mange nye produkter introduceret de senere år.
- Lagerreduktion i løbet af 2H.

Auriga/Cheminova:

Omsætning:	Ca. DKKm 5.800
EBIT-margin:	I niveauet 6-7%
Fri pengestrøm:	Positiv

Vil du vide mere?

» www.auriga.dk

- Årsrapport og delårsrapporter.
- Webcast.
- Investorpræsentationer.
- Aktionærbreve.
- Cheminovas CSR-rapport.

Disclaimer

Nærværende præsentation kan indeholde udsagn om fremtidige forhold herunder forventninger til omsætning og økonomiske resultater. Udsagn om fremtidige forhold er i sagens natur forbundet med risici og usikkerheder, som kan medføre, at de faktiske forhold afviger væsentligt fra forventningerne.

Kun i det omfang lovgivningen (f.eks. lov om Værdipapirhandel) kræver det, vil Auriga være forpligtet til at opdatere og justere de specifikt angivne forventninger.