



JAARVERSLAG

2010

Samen streven naar groei

Inhoudstafel

1. Inleiding	4
1.1 Hoogtepunten 2010	6
1.2 Bedrijfsprofiel	7
1.3 Brief aan de aandeelhouder	8
2. Seeds and crop technologies	12
2.1 Algemeen	14
2.2 Rijst: NGHR-technologie en biotech traits	15
2.3 Zaadbusiness in India en Zuidoost-Azië	18
2.4 Nieuwe technologieën en samenwerkingen	21
3. Nematiciden	22
4. Bedrijfsinformatie	28
4.1 Bedrijfsinfo	30
4.2 Investor relations	31
4.3 Kerncijfers	32

JAARVERSLAG

2010





Inleiding

- 1.1 Hoogtepunten 2010
- 1.2 Bedrijfsprofiel
- 1.3 Brief aan de aandeelhouder



1



1.1 Hoogtepunten 2010

Hybride rijst

Devgen kondigde een significante vooruitgang aan in de ontwikkeling van de Nieuwe Generatie Hybride Rijstzaden (NGHR-zaden) en leverde proof of concept voor deze technologie.

Biotech rijst

Devgen bracht in 2010 een aantal projecten rond resistentie van rijstplanten tegen insecten en tolerantie voor herbiciden van de onderzoeksfase in België naar de ontwikkelingsfase in India.

Devgen en PT (Persero) Sang Hyang Seri ondertekenden een raamakkoord over de introductie van biotech rijst in Indonesië.

Zaadbusiness in India en Zuidoost-Azië

Devgen bracht in India een nieuwe premium rijsthybride op de markt, Frontline Gold RH 1531, om tegemoet te komen aan de stijgende vraag naar hybride rijst.

Devgen introduceerde in Noord-India een techniek om rijst niet langer in 2 stappen met name zaaien en verplanten, te verbouwen maar om deze rechtstreeks in te zaaien. In samenwerking met CIMMYT India zorgde Devgen voor de ontwikkeling en de uitgebreide promotie van een agronomisch pakket voor het rechtstreekse zaaien van rijst op het veld.

Devgen startte samen met zijn partner PT. (Persero) Sang Hyang Seri de verkoop van DG 1 SHS hybride

rijstzaad in de belangrijkste rijstteeltgebieden in Indonesië (Java, Sumatra en Sulawesi).

Verschillende Devgen producten die tegemoetkomen aan de behoeften van landbouwers en consumenten werden geselecteerd voor provinciale en nationale registratietesten in Viëtnam, waar Devgen zich concentreert op het zuiden, een markt van 4 miljoen hectaren.

Devgen voert zijn expertise in abiotische stress op

Devgen en IRRI zetten een partnership op voor de ontwikkeling van droogtetolerante rijsthybriden, in het belang van de Aziatische rijstboeren.

Devgen breidt het markt bereik uit voor zijn nematicide

Devgen lanceerde haar nematicide in de Verenigde Staten onder de merknaam Enclosure®.

In Europa heeft de Europese commissie het verzoek van Devgen goedgekeurd om de richtlijn 91/414 uit te breiden met het gebruik van iprodione als een nematicide. Dit is van essentieel belang voor het indienen van de Annex III dossiers van Devgen voor Devguard® in Europa. Dit is tevens van belang als ondersteuning van de regulatoire goedkeuringen buiten Europa.



1.2 Bedrijfsprofiel

Devgen's missie is het verwezenlijken van de volgende groene revolutie in rijst voor landbouwers die 60 miljoen hectaren rijst verbouwen in India en Zuidoost-Azië.

Devgen maakt gebruik van geavanceerde biotechnologie en moleculaire veredelings technieken voor de ontwikkeling van de Nieuwe Generatie Hybride Rijst (NGHR) en van oplossingen voor meer milieuvriendelijke gewasbescherming.

- Devgen ontwikkelt de volgende generatie hybride rijst met verhoogde zaadproductiviteit en opbrengst voor de landbouwer, verbeterde graankwaliteit en tolerantie voor biotische en abiotische stressfactoren. Devgen is er sterk van overtuigd dat deze technologie het potentieel heeft om de overstap van klassieke rijstvariëteiten naar hybride zaden te versnellen.
- De noden op het vlak van resistentie tegen insecten en tolerantie voor droogte en hitte zullen naar verwachting niet enkel via veredeling in te vullen zijn. Devgen ontwikkelt daarom een portfolio van biotech traits, gebruikmakend van Devgen's eigen technologie alsook van ingelicenseerde technologie.
- Devgen bouwde een geïntegreerde zaadbusiness uit in India en Zuidoost-Azië voor het op de markt brengen van haar rijstgewassen en technologieën.

- Devgen heeft in India zijn rijstproductlijn aangevuld met drie complementaire gewassen op vlak van geografie en teeltseizoen: sorghum, parelgerst en zonnebloem.
- Devgen ontwikkelde binnen haar gewasbeschermingseenheid een nieuwe nematocide, een agrochemisch product dat gewassen beschermt tegen schade veroorzaakt door parasitaire nematoden. Dit product wordt verkocht in Turkije en in de Verenigde Staten.
- Devgen innoveert in gewasbeschermingsonderzoek en onderzoek naar abiotische tolerantie voor zijn eigen gewassen en voor die van haar partners.





1.3 Brief aan de aandeelhouder

Beste aandeelhouder,

Het is met plezier dat wij u onze jaarbrochure 2010 voorstellen.

In 2010 hebben we belangrijke vooruitgang geboekt in alle 5 value drivers van ons business plan. Dit betreft zowel de verdere ontwikkeling van hybride rijst, de ontwikkeling op het vlak van biotechkenmerken, het realiseren van markttoegang voor onze zaden en voor onze nematiciden als het streven naar continue innovatie in het veld van de agrobiotechnologie.

VALUE DRIVER 1

Hybride rijst

2010 werd in veel landen gekenmerkt door een onrustwekkende stijging van de voedselprijzen. De snel groeiende bevolking in India en in Zuidoost-Azië staat in schril contrast met de stagnerende voedselproductie.

Er wordt geschat dat in de komende 10 jaar een extra van meer dan 80 miljoen ton rijst op jaarbasis zal nodig zijn om tegemoet te komen aan de stijgende vraag. Gezien niet voldoende extra landbouwgrond beschikbaar zal komen, ligt de enige oplossing in een hogere productiviteit. Bijkomende druk veroorzaakt door de zich

wijzigende klimatologische omstandigheden alsook door bodemerosie en de verlaging van de waterspiegel, ingevolge de overexploitatie, vereisen bovendien meer efficiënte en duurzame landbouwpraktijken.

Ons O&O team werkt sinds 2005 aan de ontwikkeling van de Nieuwe Generatie Hybride Rijstzaden (NGHR). De technologie die Devgen hiervoor gebruikt laat enerzijds toe om ten volle de genetische diversiteit, die van nature aanwezig is in rijst, te benutten en anderzijds om de doorstromingsnelheid van het O&O proces in belangrijke mate te verhogen. Beiden zijn essentiële parameters voor succes.

In 2010 werden onze NGHR-zaden getest in het veld. De resultaten hiervan toonden duidelijk aan dat deze nieuwe hybride rijsttechnologie inderdaad het potentieel heeft om de overstap van rijstvariëteiten naar hybride rijstzaden te versnellen.

In 2011 en 2012 zullen we honderden van deze Nieuwe Generatie Hybride Rijstzaden verder testen in verscheidene markten. De marktintroductie van hieruit geselecteerde producten is voorzien in 2013 in verschillende marktsegmenten in India en Zuidoost-Azië.



Thierry Bogaert



Remi Vermeiren

VALUE DRIVER 2 Biotech rijst

Ons inziens zullen de noden op het vlak van de verhoging van de tolerantie voor biotische en abiotische stressfactoren in rijst niet enkel via veredeling kunnen gerealiseerd worden. Daarom werken we sinds 2005 aan de ontwikkeling van een portfolio van biotech traits op basis van zowel eigen technologie als technologie die werd ingelicenseerd. In 2010 brachten we verschillende rijstevents van de onderzoeks- naar de ontwikkelingsfase. Eenmaal deze kenmerken zijn ingebouwd in onze Nieuwe Generatie Hybride Rijstzaden, zullen deze biotech traits de productiviteit van het verbouwen van rijst verder helpen verhogen en ons waardevoorstel voor de landbouwers verder optimaliseren.

VALUE DRIVER 3 Markttoegang in India en in Zuidoost-Azië

Sinds 2008 zijn we bezig met de uitbouw van een geïntegreerde zaadbusiness in India en Zuidoost-Azië waarlangs onze rijstgewassen en -technologieën de markt bereiken.

In 2010 hebben we onze omzet in hybride rijst, ondanks tegenvallende productie en omgevingsfactoren, met 25% kunnen doen groeien. Een reeks eigen producten met hogere opbrengst en produceerbaarheid werden geselecteerd voor marktintroductie in 2011. Deze moeten ons toelaten om ons portfolio van rijsthybriden naar een hoger niveau van winstgevendheid en consumentenaanvaarding te brengen.

Naast hybride rijst produceren en verdelen we in India ook nog een portfolio van 3 complementaire gewassen op vlak van geografie en teeltseizoen, met





name hybride zaden voor sorghum-, parelgierst- en zonnebloem. Deze gewassen staan vandaag in voor 60% van onze inkomsten uit de verkoop van zaden. Ze leveren/vormen daarenboven een belangrijk potentieel voor omzetgroei, vooral omdat parelgierst en sorghum zeer droogtetolerante gewassen zijn en minder water nodig hebben dan andere graangewassen. In 2010 werden voor elk van deze gewassen nieuwe hybriden geïdentificeerd waarvan verwacht wordt dat ze in de komende jaren in belangrijke mate zullen bijdragen tot duurzame "high-single-digit" groei van zowel het omzetcijfer als de volumes.

De markt voor zonnebloemzaden bevond zich op een cyclisch dieptepunt in 2010, voornamelijk door de prijsdruk ingevolge de invoer van andere eetbare oliën. Hierdoor zagen vele landbouwers zich genoodzaakt over te schakelen op andere, voor hen meer winstgevende, gewassen.



Sectoranalisten verwachten echter dat de zonnebloemmarkt zich zal herstellen vanaf 2011, zowel qua omzet als qua volume. We geloven dat we goedgeplaatst zijn om maximaal voordeel te halen uit dit verwachte herstel.

Wij bouwen verder aan onze organisatie en onze business processen in India om deze voor te bereiden op solide groei en daaruit voortvloeiende winstgevendheid in de nabije toekomst. In Indonesië, de derde grootste potentiële hybride rijstmarkt na India en China, zijn we in 2010 gestart met het uitbouwen van productondersteuning, zaadproductie en O&O teams. Samen met onze partner PT Sang Hyang Seri (Persero) hebben we onze eerste rijsthybride, DG 1 SHS, op de markt gebracht. In 2011 beogen we niet alleen een stijging van de omzet voor DG 1 SHS maar ook de marktintroductie van een tweede hybride DG 2 SHS.

In de Filipijnen zijn we het tweede verkoopseizoen voor Masuwerte® ingegaan. Het productieteam en de productiesystemen werden verder uitgebouwd. Verwacht wordt dat verschillende nieuwe producten zullen geregistreerd worden in 2011 waarmee we onze marktpositie zullen kunnen verstevigen.

In Viëtnam bracht Devgen verschillende van zijn hybriden van de onderzoeksfase naar het stadium van nationale registratietesten. De start van de commerciële activiteiten in Viëtnam wordt gepland voor 2013.



VALUE DRIVER 4

Devgen's nematicide

Aanzienlijke vooruitgang werd geboekt in onze nematicidebusiness:

- Devgen's nematicide Enclosure®, werd in de VS gelanceerd voor gebruik bij de teelt van pinda's. We waren verheugd met de positieve feedback van de pindatelers. De toepassingsprotocols werden verder geoptimaliseerd om een breder gebruik van Enclosure® mogelijk te maken in 2011.
- In Europa heeft de Europese commissie de richtlijn 91/414 uitgebreid met het gebruik van iprodione als een nematicide. Dit is van essentieel belang voor de indiening en de evaluatie van onze dossier in de diverse Europese landen alsook ter ondersteuning van regulatoire goedkeuringen buiten Europa.

Momenteel lopen er een aantal regulatoire evaluaties. Nieuwe goedkeuringen worden verwacht vanaf 2011 in bijkomende landen en voor een breder scala van gewassen.

VALUE DRIVER 5

Devgen's nieuwe technologieën en samenwerkingsverbanden

We blijven verder innoveren in gewasbeschermingsonderzoek en onderzoek naar abiotische stress

tolerantie voor onze eigen gewassen en om technologie aan te leveren voor onze corporate partners. Inmiddels zijn bescherming tegen droogte- en hitte belangrijke expertisedomeinen van Devgen geworden. In deze context zijn we een samenwerking gestart met IRRI (het International Rice Research Institute) in het eerste kwartaal van 2010 en breiden we onze faciliteiten in de vestigingen in Singapore, Kenia en India verder uit.

In 2011 zijn we van plan om de investeringen in O&O te intensifiëren om de Nieuwe Generatie Hybride Rijstzaden verder uit te bouwen, alsook om onze expertise in biotech traits, gewasbescherming en abiotische stresstolerantie te blijven uitbreiden. We verwachten tevens een aanzienlijke stijging van de verkopen, zowel in onze zaadbusiness als in onze nematicidebusiness, in lijn met de verwachte toekenning van nieuwe registraties voor deze laatste. Een verder optimalisatie van onze organisatie en onze processen zullen essentieel zijn om onze langetermijndoelstellingen te bereiken.

Wanneer we vooruitblikken, zijn we er ten zeerste van overtuigd dat we op het goede spoor zitten om een leidende rol te gaan spelen in het bereiken van een productiviteitsstijging in rijst en bij de "Volgende Groene Revolutie" voor die rijsttelers die vandaag 60 miljoen hectaren rijst verbouwen in India en Zuidoost-Azië.

Getekend door Thierry Bogaert, CEO en Remi Vermeiren, voorzitter van de raad van bestuur



Zaden- en gewastechnologie

2.1 Algemeen

2.2 Rijst: NGHR-technologie en biotech traits

2.3 Zaadbusiness in India en Zuidoost-Azië

2.4 Nieuwe technologieën en samenwerkingen

2





2.1 Algemeen

De wereld staat vandaag voor tal van uitdagingen om voldoende voedsel te produceren voor de toeneemende bevolking. Ondanks grote inspanningen blijft het aantal mensen dat geconfronteerd wordt met armoede en honger toenemen. De economische en voedselcrisissen van de afgelopen jaren hebben deze trend zelfs versterkt.

Inmiddels blijft de wereldbevolking groeien en zullen er naar verwachting tegen 2050 meer dan 9 miljard mensen zijn, terwijl de wereldwijde beschikbaarheid van landbouwgrond per persoon afneemt. Water en



arbeid worden schaars naarmate het gebruik van landbouw, industrie en water per persoon toeneemt.

In de afgelopen decennia hebben investeringen in innovatieve technologie voor bepaalde belangrijke gewassen achterstand opgelopen. FAO¹ schat dat de jaarlijkse productie met meer dan 1% per jaar verhoogd moet worden, om voldoende en betaalbaar voedsel te produceren tegen 2050, 80% van deze toename zal moeten komen van productiviteitsverhoging. Uitbreiding van de productie door extra land in gebruik te nemen voor landbouw zal niet voldoende zijn om het probleem op te lossen.

Algemeen wordt erkend dat hernieuwde en verhoogde investeringen in technologie voor de voedings- en landbouwsector dringend noodzakelijk zijn. De traditionele landbouwsector en de overheden zijn niet in staat op gepaste wijze een antwoord te bieden op deze uitdagingen en vragen meer en meer betrokkenheid en investeringen van de industrie, zeker wanneer het gaat over de toelevering van zaden van hoge kwaliteit en chemische hulpmiddelen.

—
(1) FAO, The State of Agricultural Commodity Markets 2009



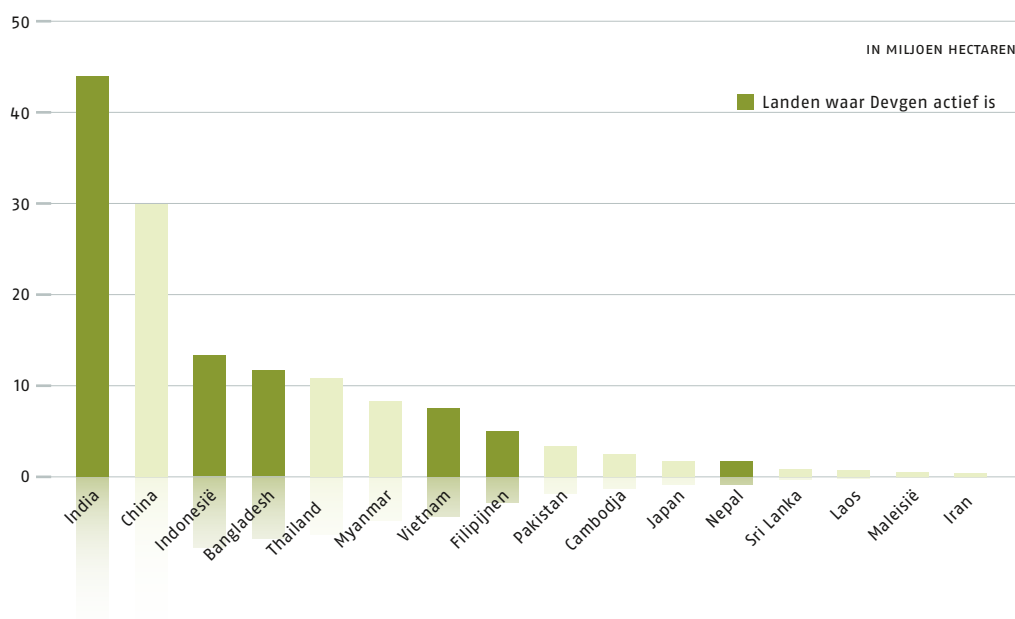
2.2 Rijst: NGHR-technologie en biotech traits

Het belangrijkste voedselgewas in Azië

Rijst is een belangrijk voedselgewas en voorziet meer dan 50% van de bevolking wereldwijd. Het gewas wordt verbouwd op 160 miljoen hectaren, waarvan 90% zich situeert in Azië.

Sinds de jaren negentig heeft de rijstproductiviteit de bevolkingsgroei niet in dezelfde mate gevolgd. Beschikbaarheid van land en water daalden en er werd in de rijstteelt geen gebruik gemaakt van de vooruitgang die de moderne landbouw in andere gewassen te bieden had. Hierdoor groeide de kloof in productiviteitsvermeerdering en de toename van de vraag.

Figuur 1. Rijstgebieden in verschillende Aziatische landen.



Hybride rijst

De zaadindustrie pakte dit probleem aan door hybride rijst met hoge opbrengst te ontwikkelen voor India en de Zuidoost-Aziatische markten. Hybride rijst biedt de landbouwers hogere opbrengsten en verbruikt, met een moderne agronomie, minder water en arbeid. Hybride rijst wordt gezaaid aan 12 tot 15 kg/ha terwijl traditionele variëteiten worden gezaaid aan 30 kg/ha.

Hybride rijst werd met succes geïntroduceerd in China (60% adoptie) terwijl in India en Zuidoost-Azië de adoptie van deze technologie niet uitsteeg boven een paar procenten.

In India stagneerde de markt voor hybride rijst sinds 2008 rond de 16.000 tot 17.000 ton per jaar, of op 1 miljoen hectare van een potentieel areaal van 44 miljoen hectare. Dit is in hoofdzaak omwille van het feit dat de huidige generatie rijsthybriden noch voldoende opbrengstverhoging oplevert in vergelijking met elitevariëteiten noch de gewenste graankwaliteit en andere agronomische eigenschappen biedt.

Tegelijkertijd heeft de huidige generatie rijsthybriden in India en Zuidoost-Azië een veel hogere productiekost (twee tot drie maal hoger dan in China), wat een hoger risico en lagere winstmarges met zich meebrengt.

Devgen is ervan overtuigd dat haar nieuwe generatie verbeterde rijsthybriden de noodzakelijke verhoging kan brengen in opbrengst, kwaliteit en zaadproductiviteit en de adoptie van hybride rijst ook buiten China kan verhogen.

Devgen's strategie: de Nieuwe Generatie Hybride Rijst, NGHR

Een belangrijke value driver in het business plan van Devgen is de creatie van een nieuwe generatie hybride rijstzaden die tegemoetkomt aan deze tekortkomingen.

Gedurende de voorbije vijf jaar heeft Devgen's onderzoeks- en ontwikkelingsteam hybride rijst met hoge opbrengst fundamenteel opnieuw ontworpen voor de Indische en Zuidoost-Aziatische markt. Dit liet toe gebruik te maken van genetisch meer gedifferentieerde rijstgermplasma dan het geval is bij traditionele hybride rijsttechnologie. Dit liet tevens toe kandidaat hybriden te testen aan een hogere snelheid. Dit zijn belangrijke elementen die mede het succes bepalen.

Devgen's Nieuwe Generatie Hybride Rijst-zaden (NGHR-zaden) werden in 2010 getest in het veld:

Tabel 1. Adoptie van hybride rijst in verschillende Aziatische landen en bijdrage tot de wereldwijde rijstproductie.

Land	Areaal (m Ha)	% hybride rijst	% bijdrage tot de wereldwijde rijstproductie
China	30	60	32,7
India	44	< 3	26
Indonesië	12	~ 3	10,2
Bangladesh/Nepal	12,5	<1	7,5
Viëtnam	7,5	9	6,8
Filipijnen	4,5	4	2,8

www.ricetrade.com

de bekomen resultaten leverden voldoende bewijs op dat deze hybride rijsttechnologie inderdaad het potentieel heeft om de overstap van rijstvariëteiten naar hybride zaden te versnellen:

- NGHR-zaden geven een opbrengstverhoging van meer dan 10% in vergelijking met de beste hybriden in de markt.
- NGHR-zaden geven gemiddeld een verdubbeling van de zaadproductiviteit in vergelijking met de huidige gemiddelden.

Devgen gelooft sterk dat dit NGHR-platform op duurzame wijze de nodige innovatie en productiviteitsverhoging kan brengen in India en Zuidoost-Azië en waarde kan creëren voor zowel de landbouwer als de aandeelhouder. Vandaag is de nood om de voedselproductie te verhogen in een veranderende omgeving een belangrijk wereldwijd probleem. De stijging van de voedselprijzen is hiervan een onmiddellijk gevolg.

In 2011 en 2012 zal Devgen honderden van deze NGHR's testen in verscheidene marktsegmenten en treft het bedrijf voorbereidingen voor marktintroductie in 2013 in verschillende regio's in India en Zuidoost-Azië.

Biotech traits voor rijst

Wanneer een specifieke eigenschap niet bestaat in een gewas, kunnen gerichte genen direct worden ingebracht in het plantgenoom. Dit leidt bijvoorbeeld tot verhoogde resistentie tegen insecten of herbiciden of verbeterde droogtetolerantie.

Naast de ontwikkeling van de Nieuwe Generatie Hybride Rijst (NGHR)-zaden, voorzag Devgen dat de nodige verhoging van de tolerantie tegen insecten, herbiciden, droogte en hitte niet enkel met veredeling te bereiken is. Devgen ontwikkelde daarom sinds 2006 een portfolio van biotech traits, gebruikmakend van Devgen's eigen technologie alsook van technologie die



werd ingelicenseerd. Deze traits worden ingebouwd in het germplasma van NGHR's. Devgen bracht in 2010 een aantal projecten rond tolerantie tegen insecten en herbiciden van de onderzoeksfase in België naar de ontwikkelingsfase in India.

Eenmaal ingebouwd in Devgen's NGHR-zaden, zullen deze traits Devgen's waardevoorstel voor de landbouwers en voor de aandeelhouders verder ondersteunen. Devgen verwacht dat deze 2 technologieën landbouwers in staat zullen stellen rijst te verbouwen met minder insecticiden en water. Dit maakt een hogere opbrengst mogelijk ondanks situaties onderhevig aan abiotische stress ten gevolge van klimaatveranderingen en minder watervoorziening.

Devgen heeft een belangrijke portfolio additionele traits voor abiotische stress en opbrengstverhoging in de onderzoeksfase. Verwacht wordt dat deze de basis zullen vormen voor een duurzame biotech traitpijplijn in rijst.

Biotechzaden winnen marktaandeel vanwege hun vermogen om gewasopbrengsten en de inkomsten voor de boer te verbeteren. Wereldwijd werden biotech gewassen in 2010 verbouwd op 148 miljoen hectaren, een stijging met 10% te opzichte van 2009. De markt voor biotechzaden is, sinds de invoering van biotechgewassen in 1996, gegroeid tot een geschatte USD 11,2 miljard dollar in 2010 (inclusief vergoedingen voor technologie).



2.3 Zaadbusiness in India en Zuidoost-Azië

Hybride rijst in India

Devgen startte in 2008 een zaadbedrijf - na het verwerven van bepaalde activiteiten in rijst, sorghum, zonnebloem en parelgierst in India en de Filipijnen in 2007. Via haar zaadbusiness bereiken de gewassen en technologieën van Devgen de markt. Vandaag heeft Devgen een moderne onderzoeks- en testinfrastructuur uitgebouwd en test het honderden nieuwe producten per seizoen. Devgen heeft een infrastructuur uitgebouwd voor de productie van zaad dat aangestuurd wordt door IT-systemen en procedures voor kwaliteitscontrole en werkt samen met

zaadproducenten in alle belangrijke productiezones. Devgen brengt hybride zaden op de markt onder twee belangrijke merknamen, via 600 distributeurs en meer dan 20.000 detailhandelaars in India.

Devgen startte haar activiteiten in India in 2008 met 70 medewerkers. Vandaag telt Devgen in India 176 werknemers.

Devgen gelooft dat deze organisatie nu de maturiteit en de kritische massa bereikt heeft om solide groei in de toekomst mogelijk te maken en het potentieel heeft om op korte termijn winstgevend te worden.



Devgen's omzet in rijst groeide in 2010 in India met 25% in waarde en bereikte een geschatte top-3 positie. Devgen's hybride rijst portfolio biedt belangrijke voordelen op gebied van opbrengst, smaak, droogte-tolerantie en geschiktheid voor mechanisch zaaien en oogsten. In 2010 werden een reeks eigen producten met hogere opbrengst en productiviteit geselecteerd voor marktlancering in 2011. Dit hybride rijstportfolio kan Devgen reeds naar een hoger niveau van winstgevendheid en aanvaardbaarheid door de consument

Tabel 2. Overzicht van Devgen's hybride rijstproductportfolio in India in 2011.

Producten	Marktlancering	Belangrijkste kenmerken	Doelmarkten
RH257	2008	Vroeg oogstrijp, tolerant tegen droogte en stress	North, Western & Central UP, South East, Gujarat, Nepal, Bihar & Maharashtra
RH664	2008	Smaak	UP, Bihar, Jharkhand, West Bengal & Chhattisgarh
RH1531	2010	Hoge opbrengst, betere kookkwaliteit, stresstolerant	North, Western & Central UP, Jharkhand, Chhattisgarh, Orissa, Gujarat & Bihar
RH1422	2010	Superopbrengst met late oogst, niet buigend, aantrekkelijke plantvorm	UP, Haryana, Bihar, Jharkhand, Orissa, West Bengal & Chhattisgarh
Ganga	2011	Mooie opbrengst met middellange oogstrijpheid	Gesubsidieerde markt
RH9000/RH9009	2011	Superopbrengst, middellange oogstrijpheid, medium korrellengte, niet buigend	Oost-India

brengen. Dit creëert verder een solide basis voor de lancering van Devgen's NGHR-zaden.

Complementaire gewassen in India

Rijst is een seizoensgebonden gewas in India maar het bedrijf moet het jaar rond in de markt kunnen aanwezig zijn. Daarom heeft Devgen productportfolio's en productpijplijnen aangelegd voor drie complementaire gewassen op vlak van geografie en teeltseizoen: sorghum, parelgierst en zonnebloem.

Deze gewassen worden samen geteeld op 20 miljoen hectaren in India en voegen potentieel een belangrijke waarde toe. Bovendien zijn parelgierst en sorghum zeer droogtetolerante gewassen en hebben





ze dus minder water nodig dan andere graangewassen. Devgen verwacht dat deze gewassen op termijn belangrijker zullen worden gezien de nood aan water, het gebruik van land en de invloed van klimaatsveranderingen.

Zaadbusiness in Indonesië

Devgen startte in 2010 in Indonesië met de opbouw van infrastructuur voor productondersteuning, zaadproductie, onderzoek en ontwikkeling. Samen met haar partner PT Sang Hyang Seri (Persero), lanceerde Devgen met succes haar eerste hybride rijst, DG 1 SHS, in 10 belangrijke rijstgebieden in Sumatra, Java en Sulawesi, en kreeg hierover positieve feedback van de landbouwers. Devgen is in 2011 van plan DG 2 SHS op de markt te brengen en de volumes voor DG 1 SHS te verhogen. Devgen zal in het land ook de pilotproductie opstarten voor zaad als een eerste stap in het uitbouwen van systemen en het opleiden van telers. Verwacht wordt dat dit de basis zal vormen om een leidinggevende leverancier te worden voor hybride rijst in het land dat de derde grootste potentiële hybride rijstmarkt vertegenwoordigt (12 miljoen hectares), na India en China.

Zaadbusiness in de Filipijnen

In de Filipijnen wordt hybride rijst verbouwd op 220.000 hectaren van de in totaal 4,4 miljoen hectare rijstvelden.

In de Filipijnen rondde Devgen zijn tweede verkoopseizoen af voor Masuwerte® en bouwde het productieteam en de systemen verder uit. Devgen's onderzoeksstation in de Filipijnen speelt een sleutelrol in de ontwikkeling van hybriden voor de Zuidoost-Aziatische markt.

Verwacht wordt dat verschillende nieuwe producten zullen geregistreerd worden in 2011, en verschillende nieuwe premium rijsthybriden met reeds lagere productiekost en hogere opbrengst werden geselecteerd voor lancering in 2012. Devgen verwacht in 2014 zijn NGHR-zaden te lanceren in de Filipijnen.

Devgen's rijsthybride Masuwerte® wordt in de Filipijnen verdeeld via Leads Agri, een leidinggevende leverancier van gewasbeschermingsproducten in het land.

Zaadbusiness in Viëtnam

In Viëtnam bracht Devgen verschillende van haar hybriden van de onderzoeksfase naar het stadium van nationale registratietesten. De start van de commerciële activiteiten in Viëtnam wordt beoogd vanaf 2013.





2.4 Nieuwe technologieën en samenwerkingen

Devgen blijft verder innoveren in gewasbeschermingsonderzoek en onderzoek naar abiotische tolerantie voor haar eigen gewassen en voor die van zijn corporate partners. Inmiddels zijn bescherming tegen droogte en hitte belangrijke expertisedomeinen

geworden. In deze context is Devgen gestart met een samenwerking met IRRI (het International Rice Research Institute) in het eerste kwartaal van 2010 en worden de faciliteiten in de vestigingen in India, Indonesië, Kenia, Singapore en de Filipijnen verder uitgebreid.



Nematiciden

A photograph of a greenhouse filled with rows of tomato plants. The plants are supported by black vertical stakes. The soil is reddish-brown. The plants show signs of stress and damage, with some leaves appearing yellowed and distorted. The title 'Nematiciden' is overlaid in white text on the left side of the image.



3



3.1 Het is reeds lang bekend dat nematoden ernstige problemen in de landbouw veroorzaken

Ze beschadigen de wortels van belangrijke veld- en groentegewassen, met significante opbrengstverminderingen. In extreme gevallen kunnen ze een volledige vernieling van de gewassen veroorzaken.

Nematoden veroorzaken zwellingen (galvorming) op de wortels van de aangetaste planten. Deze belemmeren het transport van water- en voedsel vanuit

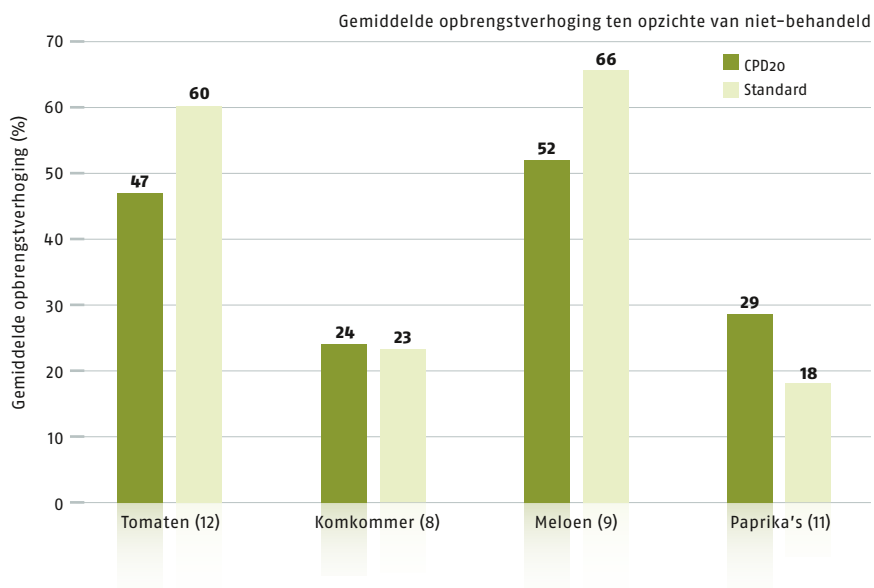
wortels. Schade aan de wortels veroorzaakt door nematoden kan ook aan de oorzaak liggen van besmetting door bodemziekten en ziekteverwekkende microorganismen.

Boven de grond is aantasting door nematoden zichtbaar door verwelking, verlies van kracht, gele bladeren, en een verminderde vruchtzetting, zaad- of vezelooft en kwaliteit.

Tabel 3. Relatieve impact van nematoden op de opbrengst.

++	++	+++	++++
Gewassen op grote oppervlakte	Industriële gewassen	Groenten en fruit/ wijnngaarden	Hoogwaardige gespecialiseerde gewassen
<ul style="list-style-type: none"> • maïs • katoen • sojaboon • koolzaad • granen 	<ul style="list-style-type: none"> • aardnoten • tabak • suikerbiet 	<ul style="list-style-type: none"> • aardappelen • wortelen • fruit • wijngaarden • tropisch fruit 	<ul style="list-style-type: none"> • tomaat • paprika • kalebasachtigen • meloen • sierteelt

Figuur 2. Doeltreffendheid op het veld in Zuid-Europa.



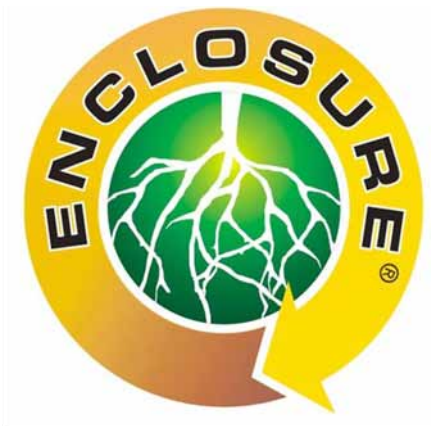
Wereldwijd wordt de jaarlijkse schade veroorzaakt door nematodes geschat op 80 miljard USD. Men schat dat landbouwers wereldwijd jaarlijks ongeveer 1 miljard USD uitgeven aan nematodecontroleerende producten.

De huidige opties voor behandeling zijn beperkt

Hoewel er een recente heropleving heeft plaatsgevonden in het onderzoek naar nematiciden, zijn er de laatste 20 jaar niet veel nieuwe efficiënte producten geregistreerd en werden weinig managementstrategieën ontwikkeld.

Dit gebrek aan innovatie gekoppeld met steeds strakere regelgeving wat betreft de toxicologische eigenschappen van producten en hun effect op het milieu, heeft serieuze gevolgen voor de voedselproductie. Landbouwers, in het bijzonder in Europa, beschikken over weinig opties voor wat betreft goedgekeurde kostenefficiënte oplossingen.





Devgen benadert het probleem van nematoden vanuit een andere hoek

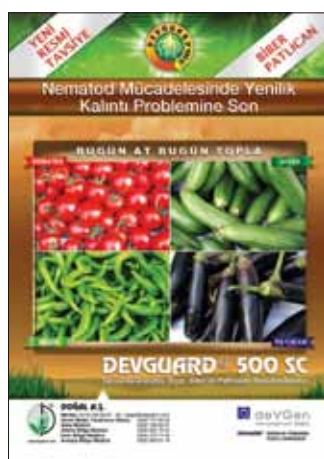
Devgen ontwikkelde zijn nematicide rekening houdend met de verschillende verwachtingen zowel van de boer, de overheid als de consument. Devgen bepaalde op voorhand de noden van de markt en richtte haar onderzoek op de identificatie, ontwikkeling, registratie en introductie van een doeltreffend nematicide dat beantwoordt aan deze noden. Het resultaat is een nematicide met minder schadelijke gevolgen voor het milieu en voor de mens dan de traditionele nematiciden.

Een uitgebreid onderzoeks- en ontwikkelingsprogramma leidde tot de selectie van één van zijn kandidaat-nematiciden met code CPD-20 voor verder registratie en commercialisering. Uitgebreide veldtesten in de loop van de voorbije jaren in commerciële omgevingen hebben de efficaciteit en selectiviteit aangetoond van Devgen's nematicide, met code CPD20, in een brede waaier van groentengewassen en in verschillende situaties. CPD20 onderscheidt zich in belangrijke mate van bestaande nematiciden op gebied van effect op het milieu, residu-gehalte, en effect op de gebruiker.

Devgen's nematicide is reeds meer dan een jaar op de markt.

Devgen's nematicideproduct gebaseerd op CPD20 werd gelanceerd in 2009 in Turkije onder de merknaam Devguard® voor gebruik bij de serreteelt van tomaten, komkommers, paprika's en aubergines en in 2010 in de Verenigde Staten onder de merknaam Enclosure® voor het gebruik bij de teelt van aardnoten.

Het product werd goed onthaald op de markt, zowel in Turkije als in de Verenigde Staten.



Devgen's nematicide is een sterke value-driver en biedt meerdere groeimogelijkheden

In 2010 heeft de Europese Commissie Devgen's verzoek om het gebruik van Devgen's nematicide aan het Directive 91/414/EC toe te voegen goedgekeurd. Dit is een belangrijke stap in de beoordeling van de regulatoire dossiers voor Devguard® die zijn ingediend in Spanje, Italië en Griekenland. De initiële goedkeuringen voor het gebruik van Devguard® bij de serreteelt van tomaten, komkommers, meloenen en aubergines kunnen verwacht worden vanaf 2011.

Belangrijke vooruitgang werd reeds geboekt in Italië. Premarketing wordt reeds opgestart in anticipatie van een regulatoire goedkeuring voor het product.

In Spanje, Griekenland, Marokko en Zuid-Afrika werden eveneens dossiers ingediend en Devgen volgt van zeer nabij de evolutie op.

Devgen zet ondertussen de veldtesten verder om het gebruik van haar producten te verbreden naar meer gewassen en meer landen.



Bedrijfsinformatie

4.1 Bedrijfsinfo

4.2 Investor relations

4.3 Kerncijfers



4



4.1 Bedrijfsinfo



Raad van Bestuur

De leden van de Raad van Bestuur van Devgen

1. Rudi Mariën
2. Jan Leemans
3. Patrick Van Beneden
4. Alan Williamson
5. Thierry Bogaert (CEO)
6. Remi Vermeiren (Voorzitter)
7. Orlando de Ponti (niet op de foto)



Uitvoerend en senior management

Devgen's management team

1. Thierry Bogaert (CEO)
2. Sabine Drieghe (Personeelsdirecteur)
3. Luc Maertens (Directeur planning en coördinatie)
4. Wim Goemaere (CFO)
5. Ann Viaene (Europees octrooigemachtigde, Departementshoofd intellectuele eigendommen)
6. Geert Plaetinck (Directeur onderzoek)
7. John Mann (Directeur plantenveredeling) (niet op de foto)
8. Bipin Solanki (CEO Devgen India) (niet op de foto)

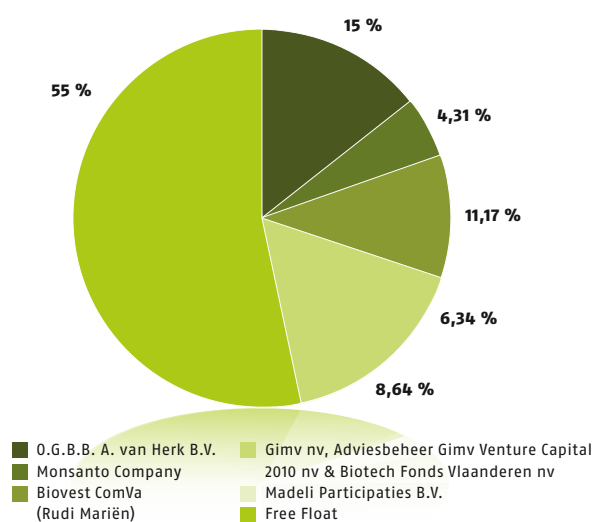
4.2 Investor relations

Contact: IR@devgen.com

Financiële kalender	
Woensdag 18 mei 2011	Business update H1
Woensdag 1 juni 2011	Algemene aandeelhoudersvergadering
Maandag 29 augustus 2011	Halfjaarresultaten 2011
Woensdag 9 november 2011	Business update H2

Informatie over de aandelen	2010
Aantal uitstaande aandelen per 31 december 2010	19.676.642
Marktkapitalisatie per 31 december 2010 (in mio €)	94.447.881,6
Hoogste koers van het jaar (in €)	11,95
Laagste koers van het jaar (in €)	4,77
Gemiddeld dagelijks verhandeld volume	39.000

Figuur 3. Aandeelhouderschap ¹ (28 april 2011)



(1) Het percentage is berekend gebaseerd op het bedrag van de stemrechtverlenende effecten die aan het bedrijf werden meegegeeld in de laatste transparantieverklaring en gebaseerd op het aantal uitstaande stemrechtverlenende effecten op het ogenblik van declaratie.

4.3 Kerncijfers

in '000 EUR

Resultatenrekening (eindigend op 31 december)	2010	2009	2008
Totale inkomsten	20.595	18.435	9.344
Kostprijs van verkopen	(8.711)	(5.942)	(4.170)
Brutowinst	11.884	12.493	5.175
Bedrijfswinst/(verlies)	(6.191)	(7.938)	(17.300)
Financieel resultaat	(934)	(581)	685
Resultaat vóór belastingen	(7.126)	(8.519)	(16.615)
Nettoresultaat voor het jaar	(7.141)	(8.651)	(25.123)
Resultaat per aandeel	(0,36)	(0,46)	(1,41)

in '000 EUR

Geconsolideerde balans (eindigend op 31 december)	2010	2009	2008
Activa			
Goodwill	7.855	7.855	7.855
Immateriële vaste activa	5.274	6.548	7.937
Materiële vaste activa	3.157	2.709	1.454
Gebouwen onder leasing	6.470	6.670	6.893
Vastgoedbeleggingen	1.088	1.158	1.204
Uitgestelde belastingsvorderingen	-	16	15
Geldmiddelen in pand gegeven	5.866	5.603	4.840
Andere financiële activa	500	-	-
Andere langetermijnvorderingen	293	210	197
Vaste activa	30.504	30.769	30.396
Voorraden	4.939	2.369	928
Biologische activa	24	19	34
Te ontvangen subsidies	-	334	945
Handelsvorderingen	3.651	3.901	2.466
Vooraf betaalde kosten en andere vlottende activa	502	1.274	1.356
Uitgestelde kosten	1.010	1.163	1.234
Geldmiddelen en kasequivalenten	22.953	40.159	19.378
Activa aangehouden voor verkoop	-	63	277
Vlottende activa	33.079	49.282	26.619
TOTAAL ACTIVA	63.582	80.051	57.015

Geconsolideerde balans (eindigend op 31 december)	2010	2009	2008
PASSIVA			
Kapitaal	1.476	1.475	1.342
Uitgiftepremies	102.275	102.190	88.260
Omrekeningsverschillen	370	185	333
Eigen vermogeninstrumenten	4.843	4.437	3.249
Overgedragen verlies	(68.407)	(61.272)	(52.621)
Eigen vermogen toerekenbaar aan aandeelhouders van de moederverenootschap	40.557	47.015	40.563
TOTAAL EIGEN VERMOGEN	40.557	47.015	40.563
Voorzieningen	52	48	116
Uitgestelde belastingsschulden	-	-	-
Financiële schulden op lange termijn	104	1	28
Leasingschulden op lange termijn	6.341	6.700	7.043
Langetermijnschulden	6.497	6.749	7.186
Financiële schulden op meer dan één jaar die binnen het jaar vervallen	104	132	145
Leasingschuld gebouw op minder dan één jaar	359	338	313
Financiële schulden op korte termijn	1.452	1.530	2.351
Handelsschulden	3.390	4.924	3.599
Belastingsschulden op minder dan één jaar	-	-	-
Overige schulden	4.286	4.130	2.633
Uitgestelde inkomsten	6.937	15.233	52
Schulden verbonden aan activa aangehouden voor verkoop	-	-	172
Schulden op hoogstens één jaar	16.528	26.287	9.265
TOTAAL EIGEN VERMOGEN EN PASSIVA	63.582	80.051	57.015



Colofon

Devgen nv

Registered office: Technologiepark 30, 9052 Gent – België

www.devgen.com

Corporate communication: monika.vandenhaute@devgen.com

Investor relations: IR@devgen.com

Volledig overzicht van de resultaten: www.devgen.com

Creatie: www.linknv.be

Dit verslag is beschikbaar in het Nederlands en het Engels.

This report is available in English and Dutch.

Devgen nv
Technologiepark 30
9052 Gent - België
T +32 9 324 24 24
F +32 9 324 24 25
info@devgen.com



www.devgen.com