

Samen streven naar **groei**



deVGen

Jaarverslag **2008**



Inhoud

| | |
|---|----|
| Hoogtepunten 2008 | 1 |
| Devgen in vogelvlucht | 3 |
| Brief aan de aandeelhouders | 4 |
| Zaden en gewastechnologie | 6 |
| Nematiciden | 16 |
| Een multiculturele organisatie gebaseerd op teamwerk | 20 |
| Investor relations & kerncijfers | 24 |

Deze brochure kan op de toekomst gerichte verklaringen bevatten met de woorden "anticipeert", "verwacht", "is van plan", "plant", "kan" en "gaat door" alsook gelijkaardige uitdrukkingen. Dergelijke op de toekomst gerichte uitspraken kunnen zowel gekende als ongekende risico's inhouden, onzekerheden en andere factoren en zouden er voor kunnen zorgen dat de actuele resultaten, prestaties of verrichtingen van Devgen materieel verschillend zijn van gelijk welk toekomstig resultaat dat door dergelijke uitspraken verwoord of geïmpliceerd wordt. Deze op de toekomst gerichte uitspraken zijn enkel geldig op de datum van publicatie van dit document. Devgen neemt geen enkele verplichting op zich om dergelijke op de toekomst gerichte uitspraken in dit document bij te stellen conform veranderingen in de verwachtingen, condities of omstandigheden waarop dergelijke uitspraken zijn gebaseerd, tenzij dit geëist wordt bij wet of regelgeving.

Hoogtepunten 08

Devgen India: een degelijke basis voor substantiële groei

Devgen heeft in India een stevige reputatie opgebouwd als producent en leverancier van zaden van superieure kwaliteit. Het betreft voornamelijk rijst, sorghum, parelgierst en zonnebloem. De fundamenten voor toekomstige groei werden gelegd dankzij de uitbouw van een sterk team, productievoorzieningen van topkwaliteit en een marketing- en distributienetwerk.

Devgens O&O en traittechnologie wereldwijd geïntegreerd en versterkt

De O&O-teams in Gent en Singapore boekten in 2008 flinke vooruitgang met de pijplijn voor rijsttraits. In het kader van de overeenkomst voor uitwisseling van technologie die in 2007 werd ondertekend, verkreeg Devgen verscheidene extra traits als aanvulling op de eigen pijplijn.

Daarnaast verstevigde Devgen zijn wereldwijde germplasmabasis. De veredelingssteams in Kenia, India en de Filippijnen werden geïntegreerd in het wereldwijde netwerk en worden ondersteund met moleculaire technieken en bio-informatica vanuit België en Singapore.

Zaadactiviteiten uitgebreid naar Indonesië en de Filippijnen

Devgen trof alle nodige voorbereidingen voor zijn marktintrede in Indonesië in 2009, na geslaagde lokale veldproeven en de registratie van de hybride zaden van Devgen. Devgen werkte hiervoor samen met SHS, het nummer één op de Indonesische markt.

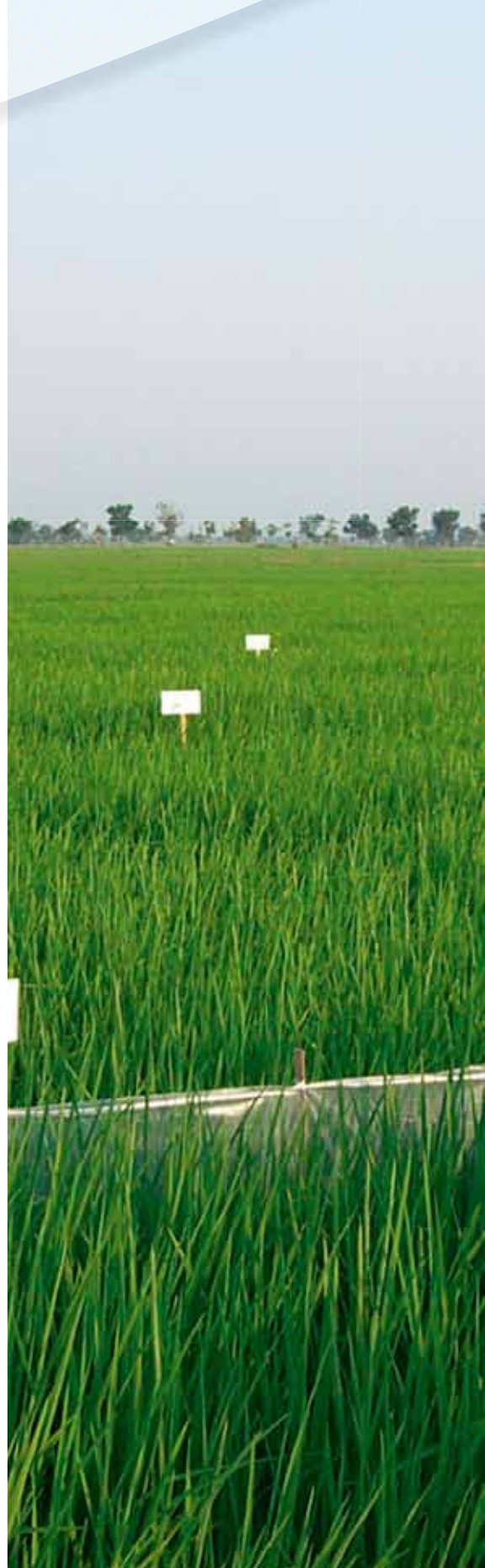
In de Filippijnen werden met succes de zaadactiva die in 2007 werden overgenomen, uitgetest. Devgen bereidt hier zijn marktlantering voor tegen eind 2009.

Devgens nematicide weldra op de markt

Devgen heeft in de VS officieel groen licht gekregen om zijn belangrijkste nematicide te verkopen voor geselecteerde gewassen. De onderneming diende ook in Europa haar eerste registratiedossier in, meer bepaald in Italië. Gepland wordt om de eerste producten in 2010 in de US te verkopen.

Alle aandacht naar agro-activiteiten

In 2008 besliste Devgen om zijn farma-activiteiten stop te zetten en zich volledig toe te spitsen op zijn agrobiotech-activiteiten.



Hogere productiviteit in de landbouw dankzij technologie en innovatie

De missie van Devgen bestaat erin landbouwers de middelen te geven om op een duurzame manier meer voedsel te verbouwen op minder land en met minder water, agrochemische producten en arbeid.

Devgen ontwikkelt zaden met hoge opbrengst en milieuvriendelijke gewasbeschermingstechnologie door gebruik te maken van een portfolio van geavanceerde biotechnologie en moleculaire veredelings technieken.

Devgen brengt deze technologie op de markt voor de belangrijkste voedings- en voedergewassen via twee complementaire strategieën:

- de uitlicentiëring van Devgen technologie voor gebruik in maïs, katoen en soja en bepaalde andere gewassen in ruil voor financiering van onderzoek en ontwikkeling, mijlpaalbetalingen en royalties;
- de productie en de verkoop in het Indische subcontinent en in Zuidoost Azië van hoogkwalitatieve hybride zaden voor belangrijke gewassen zoals rijst, zonnebloem, sorghum en parelgierst.

Devgen's gewasbeschermingsafdeling ontwikkelt een nieuw nematicide, met name een agrochemisch product dat gewassen beschermt tegen schade veroorzaakt door plantparasitaire nematoden.

Devgen werd opgericht in 1997 en heeft kantoren in Gent (België), Singapore, Hyderabad (India) en Delaware (US) en stelt wereldwijd meer dan 200 mensen te werk.



Brief aan de aandeelhouders

Beste aandeelhouder,

Graag stellen we u onze jaarbrochure 2008 voor.

In 2008 kwam landbouw als gevolg van de fors stijgende voedselprijzen wereldwijd boven aan de agenda van regeringen te staan. De prijs van rijst bereikte in 2008 een absoluut hoogtepunt en blijft ook vandaag nog aanzienlijk hoger dan één jaar geleden. Bijgevolg laat de behoefte aan hybride zaden en een meer door technologie ondersteunde landbouw zich steeds duidelijker voelen. Verscheidene overheden hebben dan ook duidelijk aangegeven dat er nood is aan hybride zaden en biotechnologie om tegemoet te komen aan de toenemende vraag naar voedsel. In 2008 veroverden biotechgewassen meer marktaandeel en steeg ook de prijs voor zaden met ingebouwde technologie. Dit bevestigt het belang dat de landbouwer aan dergelijke technologie hecht. Ondanks de wereldwijde economische crisis zijn de globale vooruitzichten voor de landbouwsector gunstig.

In 2008 slaagde Devgen erin zijn strategie in overeenstemming met eerder aangekondigde plannen met succes te implementeren en te integreren. Zo had de onderneming aangekondigd om zich meer te gaan toespitsen op de landbouwsector. In 2008 werd alles in het werk gesteld om Devgens farma-afdeling van de hand te doen. Deze plannen werden echter gedwarsboemd door de wereldwijde financiële malaise en de onderneming besliste uiteindelijk om vanaf 2009 niet langer in de ontwikkeling van haar farmaprogramma's te investeren.

Thierry Bogaert, CEO Devgen: "De missie van Devgen bestaat erin landbouwers de middelen te geven om op een duurzame manier meer voedsel te verbouwen op minder land en met minder water, agrochemische producten en arbeid."

Alle andere sleutelprojecten werden tot een goed eind gebracht:

- De veldproeven met nematiciden werden voortgezet en leidden tot de vervollediging van de registratie dossiers. De ontwikkeling van het nematicide is nu in haar laatste fase aanbelaand, namelijk de registratiefase. In de VS werd een registratie-aanvraag ingediend en goedgekeurd voor een eerste selectie gewassen. Twee duizend en negen wordt ongetwijfeld een scharnierjaar waarin we samen met onze distributeurs de marktintroductie voorbereiden voor 2010. Ook in Europa, meer bepaald in Italië, werd het registratiedossier ingediend. In afwachting van de officiële goedkeuring worden de onderhandelingen met verscheidene kandidaat-distributeurs voor de verschillende regio's voortgezet en wordt de laatste hand gelegd aan overeenkomsten voor aankoop van de grondstoffen en de formulering van het product.
- Onze O&O-teams in Gent en Singapore boekten in 2008 flinke vooruitgang met de pijplijn voor rijsttraits van de onderneming. In het kader van de technologie-uitwisselingsovereenkomst die in 2007 met Monsanto werd ondertekend, nam Devgen verscheidene licenties op bijkomende traits als aanvulling op de eigen pijplijn.

Remi Vermeiren, voorzitter: "Met zijn substantiële capaciteiten gefocused op agrotech bevindt Devgen zich in een goeie positie om op een winstgevende manier verder te groeien."

- Ons veredelingssteam, dat bestaat uit ervaren medewerkers uit Kenia, India en Gent, komt regelmatig bijeen en krijgt advies van wereldtoppers als John Mann en Dr. Gurdev S. Kush. Het resultaat is een unieke kennis en knowhow, en een duidelijk concurrentievoordeel.
- De eerder verworven hybride zaadactiva in India werden met succes geïntegreerd in Devgens organisatie en verder uitgebreid. Devgen schakelde een ervaren managementteam in om de Indische projecten in goede banen te leiden. De professionele aanpak van productie, verkoop en marketing zorgde ervoor dat de onderneming vandaag wordt erkend als producent en leverancier van hybride zaden van superieure kwaliteit, met een stijgende verkoop. De promotieactiviteiten van de onderneming die in 2008 werden opgestart, zullen ook in 2009 verdere uitbreiding kennen. Dit, alsook de verdere uitbreiding van het team, sterkt het vertrouwen dat de ambitieuze doelstellingen voor 2009 binnen bereik liggen. Het imago van innoverende en technologiegedreven onderneming zal verder worden versterkt door de lancering van 3 superieure, nieuwe hybride zaden in 2009.
- Als antwoord op de toenemende vraag naar gewassen met een hogere opbrengst, niet alleen in India, maar ook in Zuidoost-Azië, breidde Devgen in 2008 zijn hybride rijstzaadactiviteiten verder uit naar Indonesië en de Filipijnen.
- In Indonesië werd een overeenkomst ondertekend met SHS, een van de grootste plaatselijke producenten van hybride rijstzaden in handen van de overheid. Devgen maakte daarvoor in samenwerking met SHS een selectie van hybride zaden op basis van zijn germplasma. De geschiktheid van deze zaden voor de Indonesische markt werd bevestigd tijdens gereguleerde veldproeven. Vanaf 2009 zullen de eerste hybride rijstzaden van Devgen via zijn Indonesische partner hier te koop worden aangeboden.
- Het hele jaar door leverde Devgen forse inspanningen om zijn basis aan germplasma te verstevigen. De in 2007 in de Filipijnen verworven activa omvatten een indrukwekkend rijstzaadarsenaal. In het zuiden van het land werd een veredelingsstation voor rijst opgestart en het is onze bedoeling om de eerste hybride rijstzaden per einde 2009 of begin 2010 op de markt te brengen.

Devgens afdeling voor zaad- en gewastechnologieën onderging in 2008 grondige transformaties op verschillende niveaus. De voornaamste troeven van deze afdeling zijn ongetwijfeld de duidelijke technologische voorsprong, de unieke germplasmabasis die na vele jaren van aanhoudende inspanningen sterk is geëvolueerd en de licentieovereenkomsten met derden. Twee duizend en negen wordt ongetwijfeld een jaar vol uitdagingen voor alle medewerkers en het management van Devgen. De ruimere officiële goedkeuring van ons nematocide-product zal een cruciale rol spelen in de verdere uitvoering van het bedrijfsplan voor deze afdeling. Er werden ambitieuze doelstellingen vooropgesteld voor de verdere ontplooiing van de zaad- en biotechactiviteiten van Devgen in India en Zuidoost-Azië. De onderneming kan daarbij rekenen op deskundige, ervaren medewerkers op 4 continenten: de VS, Afrika, Zuidoost-Azië en Europa. De internationale omgeving waarin deze medewerkers hun talenten kunnen ontplooiën draagt bij tot het wereldwijde succes van de onderneming.

Ondertekend door Thierry Bogaert en Remi Vermeiren



Thierry Bogaert



Remi Vermeiren





De landbouwsector staat vandaag voor de zware uitdaging tegemoet te komen aan de toenemende vraag naar meer voedings- en voedergewassen, brandstof en vezels voor een steeds aangroeiende bevolking, terwijl landbouwgrond, water en mankracht steeds schaarser worden.

Zaden en gewasstechnologie

Devgens zaadactiviteiten zijn gebaseerd op technologie

De landbouwsector staat voor de zware uitdaging te voldoen aan de toenemende vraag naar meer voedings- en voedergewassen, brandstof en vezels voor een steeds aangroeiende bevolking, terwijl landbouwgrond, water en mankracht steeds schaarser worden.

- De wereldbevolking klom van 6,1 miljard mensen in 2000 naar 6,7 miljard in 2008 en verwacht wordt dat dit cijfer tegen 2030 8 miljard zal bedragen.¹
- Landbouwgrond en water worden onder druk van een verdere verstedelijking en industrialisering steeds schaarser. Een hogere productiviteit per hectare blijft de ultieme oplossing.
- De hogere inkomens in zich ontwikkelende landen jagen de verkoop van vlees, zuivelproducten en andere eiwitrijke producten de hoogte in; de vraag naar veevoeding is groter dan ooit.
- De stijgende olieprijs en het grotere milieubewustzijn stimuleren de ontwikkeling van biobrandstoffen; gevolg daarvan is de toenemende vraag naar gewassen die worden gebruikt voor de productie van die brandstoffen zoals maïs, suikerriet en ook steeds meer oliehoudende gewassen.
- En omdat energie, water, mankracht en andere productiemiddelen doorheen de volledige productiecycclus steeds duurder worden, gaan landbouwers op zoek naar nieuwe manieren om de productiekosten te drukken en de productiviteit te verhogen. Dit leidde tot een grotere vraag naar zowel agrochemische producten als zaden met ingebouwde technologie.

De zaadmarkt

De landbouwproductiviteit kan worden opgekrikt dankzij de introductie van zaad- en gewastechologieën, zoals moleculaire veredeling, hybride zaden en traits. Landbouwers en veredelaars ontwikkelden voortdurend betere zaadproducten door planten te kruisen en gunstige kenmerken te selecteren. Kwaliteitsvol germplasma was traditioneel het belangrijkste aspect in de ontwikkeling van hybride zaden en biotechzaden. Een geavanceerd en verscheiden germplasma-arsenaal is dan ook nog steeds een onmisbare tool voor iedere ontwikkelaar van nieuwe, hoogwaardige zaden. De ouderplanten van hybride variëteiten worden geïdentificeerd na zorgvuldige selectie en veredeling van geschikte germplasmastalen.

Wanneer een specifieke trait niet bij een bepaald gewas voorkomt, kunnen de beoogde genen rechtstreeks in het plantgenoom worden ingeplant. Dit resulteert bijvoorbeeld in een betere weerstand tegen aantasting door insecten of tegen verdelgingsmiddelen of een betere droogtetolerantie. Hier spreken we dan van biotechzaden.

Biotechzaden veroveren steeds meer marktaandeel omdat ze een betere oogst opleveren en algemeen meer renderen. Volgens cijfers van Phillips McDougall was de zadenmarkt in 2007 wereldwijd goed voor 21,7 miljard USD. De markt voor biotechzaden is sinds de intrede van biotechgewassen in 1996 alleen maar gegroeid en was in 2008 goed voor om en bij de 9,1 miljard USD. Verwacht wordt dat dit cijfer de komende vijf jaar nog met 5,0% per jaar zal toenemen. Naar schatting 97% van de sector van de biotechgewassen is toegespitst op drie gewassen: maïs (48,5%), soja (36,9%) en katoen (11,6%).²

¹ UN 2030 Projections (2001); FAO World of Agriculture Summary Report

² Philips Mc Dougall, 2009

De Indische zaadmarkt

De Indische zaadmarkt, goed voor in totaal 1,1 miljard USD, is 's werelds 6de grootste zaadmarkt. In 2008 werd in India een groei van 12% opgetekend, terwijl de jaarlijkse groei wereldwijd slechts 5% bedroeg.¹

Vermits de landbouwproductie de voorbije 10 jaar nagenoeg gelijk is gebleven en het bevolkingscijfer in India en Zuidoost-Azië blijft klimmen, is de druk om de productiviteit op te drijven enorm. Het bewustzijn dat nieuwe technologieën een levensbelangrijke rol kunnen spelen zet overheden ertoe aan om de private en technologieondersteunde zaadindustrie alle kansen te geven. Zo werden onder meer hybride variëteiten op de markt gebracht voor katoen, maïs, rijst, gierst, sorghum, zonnebloem en verscheidene andere gewassen.

Het totaalaandeel van de hybride zaadmarkt voor landbouwgewassen wordt vandaag geraamd op 585 miljoen USD, waarin hybride katoenzaad (de waarde van biotech traits inbegrepen) een aandeel heeft van 350 miljoen USD, hybride maïszaad een aandeel van naar schatting 115 miljoen USD en hybride rijstzaad 45 miljoen USD.¹

Terwijl al zo'n 60% van de rijstvelden in China worden beplant met hybride rijst, worden hybride rijstzaden in India vandaag op niet meer dan 2 tot 3% van alle rijstvelden toegepast. Verwacht wordt echter dat de toepassing van hybride zaden snel zal toenemen van zodra het verschil in productiviteit en voordelen van de nieuwste hybride rijst in vergelijking met traditionele rijst overduidelijk wordt. Volgens de Indische National Seeds Association zou de hybride rijstzadenmarkt over 3 jaar ruim twee keer zo groot zijn als vandaag. Devgen verwacht dat tegen die tijd de sector van de hybride rijstzaden wereldwijd, met India op kop, volledig gemoderniseerd en geconsolideerd zal zijn tot op het niveau van andere gewassen zoals maïs, soja en katoen, met toonaangevende producenten die vandaag over een goed ontwikkeld arsenaal van hybride zaden en biotech-traits beschikken.

Biotechzaden werden in India voor het eerst in 2002 toegepast, maar tot nu toe enkel voor katoen. Amper zes jaar later vinden we Bt-katoen op ruim 80% van 's lands katoenplantages. Katoenboeren die gebruik maken van biotechzaden ondervonden aan den lijve de vele voordelen van dit hoogtechnologische gewas, met onder meer een forse stijging van hun inkomen, een verminderd gebruik van en een verminderde blootstelling aan verdelgingsmiddelen en meer sociale voordelen. Producenten van biotechkatoen zouden zo'n 250 USD/ha meer verdienen.² De invoering van biotechnologie in rijst zou vergelijkbare voordelen kunnen opleveren.

De Zuidoost-Aziatische zaadmarkt

In andere Aziatische landen, bijvoorbeeld in Indonesië, maken hybride zaden niet meer dan 1% uit van de jaarlijkse behoefte aan rijstzaden, goed voor 360.000 ton. Er is dus nog heel wat ruimte en het marktpotentieel in Indonesië zou naar schatting om en bij de 60.000 ton bedragen.

In de Filippijnen wordt vandaag op zo'n 250.000 van de 4,1 miljoen hectaren rijstvelden hybride rijst gekweekt. Om de rijstproductie verder uit te breiden, wil men tegen 2009/2010 zo'n 1,4 miljoen hectaren met hybride rijst beplanten.³

¹ NSA, National Seeds Association van India, landenrapport 2008

² ISAAA, nota 37

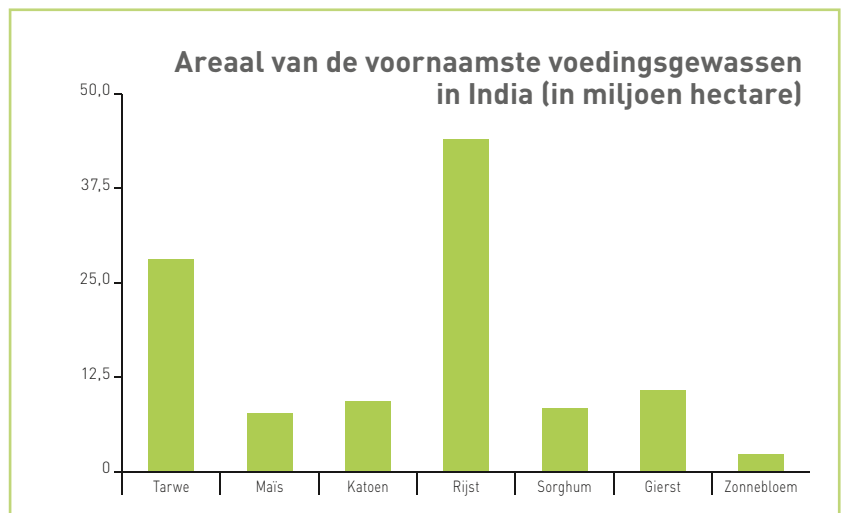
³ Status and Prospects of Hybrid Rice Commercialization in the Philippines, Madonna C. Casimero, 5d Internationale Hybride Rijstsymposium, september 2008



Devgens zaadactiviteiten zijn gebaseerd op technologie

Devgen past technologie toe om de productiviteit in de landbouw te verhogen.

Devgen beheert in India een volledig geïntegreerd hybride zaadbedrijf met producten in het hogere marktsegment, met hoogwaardige rijst, sorghum, parelgierst en zonnebloem. De onderneming doet aan onderzoek en voert veldproeven uit, ontwikkelt producten, produceert, vermarkt en verdeelt de eindproducten in India en in de buurlanden.



Devgen veroverde een belangrijk marktaandeel in deze sector, die nog veel ruimte biedt voor groei, dankzij:

- een solide germplasmabasis;
- geavanceerde veredelings technologie;
- een brede toegang tot de markt en distributie.

Experts zijn ervan overtuigd dat de vraag naar rijst in de toekomst alleen maar zal toenemen. De helft van de wereldbevolking eet dagelijks rijst, vooral in dat deel van de wereld waar de economie en de bevolking pijlsnel groeien. In deze gebieden neemt de vraag naar beter renderende en sterkere voedingsgewassen omwille van de competitie tussen de aanwending van grond voor stadsontwikkeling of voor landbouwontwikkeling en de dramatische klimaatveranderingen nog verder toe.



Dr. Gurdev S. Khush,
Laureaat van de Wereldvoedselprijs

Dr. Gurdev S. Khush, laureaat van de wereldvoedselprijs: “De ontwikkeling van hybride rijst door gebruik te maken van superieur germplasma en biotechtraits biedt de opportuniteit om de Aziatische rijsttelers de technologie te verschaffen om hun opbrengst te verhogen, hun kosten te drukken en hun algemeen welzijn te verbeteren.”

Devgen kan beschikken over een ruime waaier van zelf ontwikkeld germplasma, onmisbaar voor het behoud van zijn concurrentievoorsprong in de hybride zaadmarkt.

Devgen runt al sinds 2005 een aantal hybride rijstveredelingsstations in Kenia. In 2007 verwierf Devgen ook germplasma, veredelingsprogramma's en productpijplijnen voor rijst, sorghum, gierst en zonnebloem in India en de Filipijnen. De onderneming integreerde deze productpijplijnen sindsdien met succes in haar eigen rijstgermplasmacollecties en veredelingsprogramma's in India and Kenia. Devgen blijft zijn germplasmabasis verder uitbreiden door nieuw rijstgermplasma te verwerven of te kruisen alsook via de toegang tot productpijplijnen van verscheidene onderzoeksinstituten.

Devgen veredelt en test nieuwe rijsthybriden op verschillende plaatsen in België, Kenia, India en Zuidoost-Azië.

Devgens multinationale veredelingssteam telt zowel jonge briljante wetenschappers als adviseurs met jarenlange ervaring in het veredelen van hybride rijst. De verscheiden en afwisselende omgeving waarin de veredelaars werken, laat de onderneming toe om producten te ontwikkelen die perfect zijn afgestemd op de doelmarkt.

Het moleculaire veredelingsprogramma is toegespitst op “Marker Assisted Backcrossing” en ontwikkelt zowel de verdelingsmethodes als de moleculaire technieken. Er worden verschillende platforms gebruikt met het oog op een maximale verwerkingscapaciteit en het beheersen van kosten. Deze platforms worden ontworpen en verder verfijnd op het hoofdkwartier van de onderneming in Gent en worden daarna geïntegreerd in de Indische verdelingsactiviteiten om uiteindelijk ook in andere landen ingeburgerd te geraken naarmate het verdelingsprogramma verder wordt geïmplementeerd. Devgen haalt een belangrijk competitief voordeel uit de toepassing van geïntegreerde IT-systemen. Volgens Devgen is de combinatie van al deze onderzoeksinitiatieven de sleutel tot het succes van de onderneming: Devgen kon zo een uitgebreide en unieke kennis van rijst in al zijn vormen opbouwen en een ontwikkelingsplatform uitbouwen dat superieure rijsthybriden aflevert. Bovendien kon de onderneming haar productpijplijn in verschillende gebieden in verschillende fasen commercialiseren.



Sunil B. Naik

Devgens zaadactiviteiten zijn gebaseerd op technologie



Bipin Solanki



Devgen produceert zaad op verschillende plaatsen in India.

Het zaad wordt geproduceerd door telers die in opdracht van Devgen werken. Het personeel van Devgen dat instaat voor productie, verwerking, kwaliteitszorg en de distributieketen ziet erop toe dat de onderneming binnen de afgesproken termijn kwaliteitszaden aan de Indische landbouwers levert.

De onderneming kan vandaag en in de toekomst gebruik maken van verwerkingscentra in de buurt van Hyderabad die uitsluitend voor Devgen werken. In het tweede kwartaal van 2009 zal bovendien de laatste hand worden gelegd aan een gloednieuw labo voor kwaliteitscontrole, een koelopslagruimte en een fabriek voor de verwerking en behandeling van het elite germplasma (of moederzaad).

Devgens hybride zaden zijn absolute top op de Indische markt.

Devgen is actief in alle Indische staten die belangrijke afnemers zijn van basisgewassen als rijst, zonnebloem, parelgierst en sorghum. Vandaag kan de onderneming rekenen op een netwerk van meer dan 700 distributeurs die het hele land bestrijken. Deze distributeurs bevoorraden ruim 20.000 detailhandelaars die de producten op hun beurt verkopen aan de telers. Daarnaast staan de medewerkers van Devgen ook in voor de verkoop en voor merkpromotie.

Bipin Solanki, Chief Executive Officer Devgen Seeds and Crop Technology Pvt. Ltd. India: "Vernieuwing brengen door technologie is in alle aspecten van onze business een zeer belangrijke factor. We geloven, als bedrijf, in duurzame landbouw en willen onze bijdrage leveren aan de voedselzekerheid in de wereld. Onze bedoeling is niet alleen om te groeien als bedrijf maar ook om bij te dragen aan de welvaart van onze klanten."

Continue ondersteuning is voor Devgen een belangrijk aspect bij het opbouwen van een relatie met de boer.

Devgen's verkoopsteam werkt het hele jaar door met en voor de boer, vanaf de campagne voor de start van het seizoen, opvolging van het gewas tijdens het groeiseizoen tot en met ondersteuning na de oogst.

Devgen's verkoopsteam helpt de productiviteit van de boeren te verhogen door advies te geven over de meest optimale agronomische werkmethoden. Een langetermijnrelatie wordt opgebouwd door jaar na jaar producten te leveren van superieure kwaliteit. Rechtstreeks contact met boeren komt tot stand via bezoeken op het veld, campagnes per jeep en vergaderingen met boeren. De boeren worden geïnformeerd over het gebruik van kwaliteitsvol zaad. De feed-



Rahul Menon

Rahul Menon, National Marketing Lead, Devgen India:
“Devgen wil een duurzame vertrouwensrelatie opbouwen met landbouwers in heel India die wederzijdse groei in de hand werkt. We streven ernaar aan de wensen en noden van landbouwers tegemoet te komen niet alleen met gevestigde producten maar ook met nieuwe onderzoeksgedreven producten. Onze inspanningen, geleverd via een netwerk van goed opgeleide verkopers, zijn er op gericht de kleinere boeren te laten profiteren van producten die een hogere opbrengst opleveren en van betere agronomische praktijken.”

back van de boeren met betrekking tot de producten en specifieke problemen die ze ondervinden tijdens het seizoen worden door het verkoopsteam teruggekoppeld naar de afdeling onderzoek en ontwikkeling.

De Filippijnen en Indonesië zijn belangrijke potentiële afzetmarkten voor Devgens rijsthybriden.

Devgen is ervan overtuigd dat het in de Filippijnen een groot voordeel heeft dankzij zijn uitgebreide basis van rijstgermplasma dat speciaal voor tropische gebieden werd ontwikkeld. De producten van Devgen leverden bij overheidsproeven in de Filippijnen een rendementsvoordeel gaande tot wel 15% op in vergelijking met de lokale hybriden. In 2008 vestigde Devgen een veredelingsstation in de Filippijnen en een aangepaste strategie voor de commercialisering van zijn producten in dat gebied is in de maak.

Devgen toonde bovendien aan dat zijn in de Filippijnen geteelde hybride rijstproducten ook geschikt zijn voor de Indonesische markt. Verwacht wordt dat deze hybriden een sterke bijdrage zullen leveren bij de marktintroductie en het veroveren van marktaandeel in Indonesië vanaf 2009. Devgen rolt in Indonesië momenteel een gerichte verdelings-, test- en bedrijfsstrategie uit. De onderneming ondertekende een samenwerkingsakkoord met Pt. Sang Hyang Seri (SHS), een overheidszaadbedrijf, voor het registreren, testen, produceren en verdelen van haar zaadproducten. Vandaag produceert en voorziet Pt. Sang Hyang Seri naar schatting in één derde van de nationale behoefte aan rijstzaad.



Devgen bouwt een leidinggevende positie uit in traittechnologie

Devgen bijt de spits af met RNAi in gewasbescherming.

RNAi-ondersteunde gewasbescherming, een nieuwigheid in de sector, maakt gebruik van biologische mechanismen die wezenlijk verschillen van de technologieën die momenteel worden toegepast. Deze nieuwe technologie maakt gebruik van een mechanisme dat in de natuur aanwezig is in tal van insecten, nematoden en schimmels. Het actieve bestanddeel bestaat uit een stukje genetische informatie dat in de natuur voorkomt en dat overeenkomt met een stukje target-gen van het schadelijke organisme, waarvan de expressie essentieel is voor het overleven van het schadelijke organisme. Het genetische materiaal van de plant wordt zo veranderd dat de plant het actieve bestanddeel zelf aanmaakt en zo zichzelf beschermt.

Wanneer het schadelijke organisme het actieve bestanddeel opneemt, wordt het RNAi-mechanisme geactiveerd en wordt de uitdrukking van het target-gen van het organisme onderdrukt en wordt het schadelijke organisme uitgeschakeld.

Volgens Devgen biedt deze nieuwe technologie een aantal interessante voordelen in vergelijking met andere gewasbeschermingstechnieken.

- op basis van het werkingsprincipe kan RNAi-ondersteunde gewasbescherming ongedierte uiterst selectief bestrijden vermits de techniek steunt op sequentie-identiteit tussen het actieve bestanddeel en een gen in het schadelijke organisme;
- RNAi-ondersteunde technologie voor gewasbescherming kan mogelijk worden toegepast op een breed scala van ongedierte waarvan er vele vandaag nog niet met biotechnologische traits (i.e. bestaande biotech gewasbescherming) kunnen worden bestreden;
- RNAi-ondersteunde gewasbescherming is bovendien mogelijk geschikt voor gebruik in combinatie met de Bt-traittechnologieën die momenteel in gebruik zijn, gezien de bestrijding van ongedierte via vele verschillende kanalen belangrijk is voor het onder controle houden van de resistentie die het ongedierte ontwikkelt.

Om deze technologie op de markt te brengen, volgt Devgens twee verschillende sporen:

- Devgen ontwikkelt zelf verschillende toepassingen van deze technologie op rijst en wil zijn hybride rijstzaden aanvullen met specifieke traits voor rijst.
- Door voor zijn RNAi-technologie licenties te verlenen voor toepassing op maïs, katoen en soja ontvang Devgen mijlpaalbetalingen en royalties.



Devgen wil zijn business van hybride rijstzaden aanvullen met biotech traits voor rijst.

Het aanvullen van de eigen collectie RNAi-traits met extra technologie geeft Devgen een concurrentievoorsprong op andere grote namen in de sector van de biotechgewassen.

Traits die resistentie verlenen tegen ongedierte en ziekten

Rijstgewassen hebben te lijden onder de aanvallen van meer dan 100 verschillende soorten insecten, waarvan er een aantal bijzonder veel schade kunnen aanrichten. Stengelboorders en bladrollers (klasse van de Lepidoptera) zijn twee soorten die een spoor van vernieling trekken en die heel wat economische schade aanrichten in verschillende rijstteeltgebieden in India.

Andere soorten die tuk zijn op rijstgewassen zijn planthoppers, die hopperbrand veroorzaken, en een schimmel die verantwoordelijk is voor de nietsontziende 'rice blast'-plaag. Momenteel zijn er geen biotechnologische oplossingen voorhanden die planten tegen deze soorten ongedierte beschermen. Biotechnologische traits die resistentie verlenen tegen ongedierte en ziekten leveren tal van economische voordelen op: een hoger rendement per aangeplante hectare, minder kosten voor verdelgingsmiddelen en een product van betere kwaliteit.

Abiotische stresstraiten en opbrengstverhogende traits

Droogte is een steeds terugkerend fenomeen en is een van de voornaamste belemmeringen voor een hoger rijstrendement. In heel wat gebieden vereist de rijstteelt het overstroomden van de rijstvelden. Gezien geschikte landbouwgrond en water steeds schaarser worden, kunnen rijstvariëteiten die resistent zijn tegen droogtestress en andere verwante stressfactoren zoals hitte/koude en zoutgehalte bijdragen tot de handhaving en zelfs tot uitbreiding van de beschikbare rijstteeltgebieden.

Bodemuitputting is iets waarvoor intensieve rijstteelt rekening mee moet worden gehouden. Stikstofefficiënte rijst kan goedkoper worden geteeld omdat die minder bemesting nodig heeft, wat op zijn beurt bijdraagt tot een betere bescherming van het milieu en de handhaving van de bodem- en waterkwaliteit.

Traits voor het resistent maken tegen onkruidbestrijders

De rijstteelt is vandaag erg arbeidsintensief. Rijstvelden worden overstroomd, en er is bijgevolg slechts in beperkte mate onkruidbestrijding nodig. Nu mankracht steeds duurder en zoet water schaarser wordt, kunnen aangepaste onkruidbestrijdingstechnologieën uitkomst bieden. Rijst die resistent is tegen onkruidverdelgers kan bijdragen tot een aanhoudend hoger rendement met minder mankracht en water. Dit zal de moderne rijstteelt ingrijpend veranderen.

Devgen voert momenteel onderzoek naar sommige van deze traits door zijn eigen technologie te combineren met complementaire technologieën van buitenaf.

In 2007 ondertekende Devgen in deze context een uitwisselingsovereenkomst met derden.







Enkele jaren geleden identificeerde Devgen op basis van zelf ontwikkelde technologie en via veldproeven verscheidene kandidaat-nematicide-verbindingen met een beduidend beter milieuprofiel dan de producten die momenteel worden gebruikt.

Nematiciden

Nematiciden:

Devgen ontwikkelde een milieuvriendelijk en gebruiksvriendelijk nematicide



Nematoden zijn microscopisch kleine wormen die ernstige schade veroorzaken aan de wortels van landbouwgewassen, groenten, fruit en andere planten. Dit leidt tot allerlei problemen, waaronder het afremmen van de groei, de vrucht-, zaad- of vezelproductie en -kwaliteit, of in extreme gevallen zelfs het afsterven van de plant en vernieling van de gewassen.

Vermits de nieuwe generatie insecticiden selectiever tewerk gaan, worden nematoden steeds minder goed getarget en uitgeschakeld, met als gevolg dat de schade die door nematoden wordt veroorzaakt steeds zichtbaarder wordt. Sommige van de momenteel beschikbare nematiciden (nematodedodende chemische producten) worden met het oog op voedselveiligheid door de overheid sterk gereguleerd. Ze worden van de markt gehaald, worden regelmatig door de overheid gecontroleerd of zijn onderhevig aan gebruiksbepalingen omwille van hun toxische uitwerking en impact op mens en milieu. Landbouwers beschikken daardoor over steeds minder middelen om de schade die nematoden veroorzaken binnen de perken te houden en bijgevolg hun opbrengst te verhogen.

Enkele jaren geleden identificeerde Devgen met behulp van zelf ontwikkelde technologie en via veldproeven verscheidene kandidaat-nematicideverbindingen met een beduidend beter milieuprofiel dan de producten die momenteel worden gebruikt.

Sinds 2005 hebben verschillende veldproeven aangetoond dat Devgens voornaamste nematicide kan worden toegepast op een grote groep basisgewassen zoals tomaat, paprika, komkommer, meloen, pindanoten en tal van andere.

Devgens nematicideproduct zorgt ervoor dat de nematoden minder schade kunnen aanrichten. De opbrengst van de behandelde percelen is duidelijk groter dan die van de onbehandelde en het product levert een voordeel op dat vergelijkbaar is met dat van de nematiciden die momenteel worden gebruikt.

Devgen zal dit product aanbieden in een vloeibare formule. Dit biedt landbouwers en telers de flexibiliteit om zelf te beslissen welke methode ze gebruiken en wanneer ze het product gebruiken (vb. spuiten, irrigatie). Het product kan dus voor een ruime waaier van gewassen en in verschillende gebieden worden toegepast.

Het registratiedossier werd samengesteld en ingediend in de VS. In 2009 werd al goedkeuring verkregen voor toepassing op een selecte groep gewassen. Nog in 2009 zal Devgen met de regulerende organen, landbouwers, voedselverwerkers en de agrochemische sector samenwerken om het product tegen 2010 op de Amerikaanse markt te koop aan te bieden. Een vergelijkbaar proces is momenteel aan de gang in EMEA (Europa, Midden Oosten, en Afrika).

Devgen zal ook de komende jaren veldproeven blijven uitvoeren met het oog op een nog ruimere toepassing van het product.

Voornaamste troeven van CPD20

- De doeltreffendheid van CPD20 bij hoogwaardige gewassen werd wereldwijd aangetoond.
- CPD20 vertoont een aantal productkenmerken die als “gunstiger” worden beschouwd vanuit toxicologisch en ecologisch oogpunt en m.b.t. residugehalte en de blootstelling van arbeiders en is dus een geschikte oplossing die de bestaande producten geleidelijk kan aanvullen of vervangen.
- Er werd aangetoond dat CPD20 geen invloed heeft op heilzame organismen zoals hommels in serres.
- CPD20 kan worden gebruikt tot kort voor het oogsten en residu's blijven onder de reglementaire grenzen.







Devgen wil zijn medewerkers zo goed mogelijk begeleiden bij hun professionele en persoonlijke ontplooiing en biedt voldoende kansen en carrièremogelijkheden met het oog op tevreden werknemers.

Een
multiculturele
organisatie
gebaseerd op
teamwerk

Human resources



In 2008, twaalf jaar nadat de onderneming opstartte, heeft Devgen vestigingen op 6 verschillende plaatsen in de wereld, waar samen ruim 200 mensen werken.

Deze medewerkers zijn Devgens grootste troef. We streven ernaar mensen aan te trekken en te binden die elk in hun eigen domein uitblinken, mensen die gemotiveerd zijn om iedere taak tot een goed eind te brengen, die voor zichzelf hoge eisen stellen in termen van kwaliteit en integriteit en die voldoende flexibiliteit en ondernemerszin aan de dag leggen. In ruil bieden we hen een boeiende en uitdagende werkomgeving, interessant werk en erkenning. Bovendien zien we toe op een gezond evenwicht tussen werk en privé.

Onze medewerkers krijgen een aantrekkelijk loon en tal van extra's. We willen immers talent aantrekken en binden dankzij een competitief loon mét extra voordelen en onze werknemers een gevoel van betrokkenheid bij en 'mede-eigendom' in de onderneming geven.

Devgen wil zijn medewerkers zo goed mogelijk begeleiden bij hun professionele en persoonlijke ontplooiing en biedt voldoende kansen en carrièremogelijkheden met het oog op tevreden werknemers.

Als voorbereiding op de toekomst timmert Devgen hard aan een verscheiden en multiculturele werkomgeving waar iedereen de talenten, bijdrage en ervaring van anderen weet te waarderen. We zijn ervan overtuigd dat dit het pad effent naar een innovatiecultuur en een betere samenwerking over de grenzen heen. Devgen is voortdurend op zoek naar nieuwe vaardigheden en kennis, in lijn met zijn strategie.






Op 31 December 2008 stelde Devgen 218 mensen te werk in 6 verschillende landen: België, de Filippijnen, Indonesia Kenia, Singapore, en de Verenigde Staten.

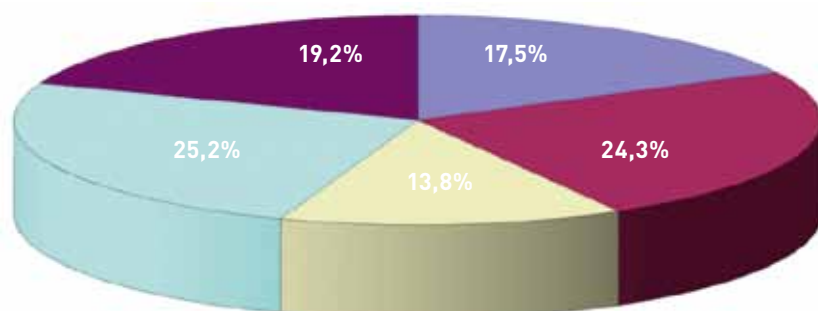


Sabine Drieghe

Sabine Drieghe, HR-Director: "Om gelijke tred te houden met nieuwe, complexe ontwikkelingen in onze business stimuleren we onze mensen om te investeren in communicatie en teamwerk over de grenzen heen. Dit vereist allereerst een grote flexibiliteit, waardering en respect voor elkaars standpunt en daarnaast ook het engagement om samen te bouwen aan het verdere succes van Devgen."

Werknemers per functie - 2008

| | | |
|---|------------------------------|------------|
|  | Sales and Marketing | 38 |
|  | Manufacturing | 53 |
|  | IP, General & Administration | 30 |
|  | Research | 55 |
|  | Trainees | 42 |
| | | 218 |

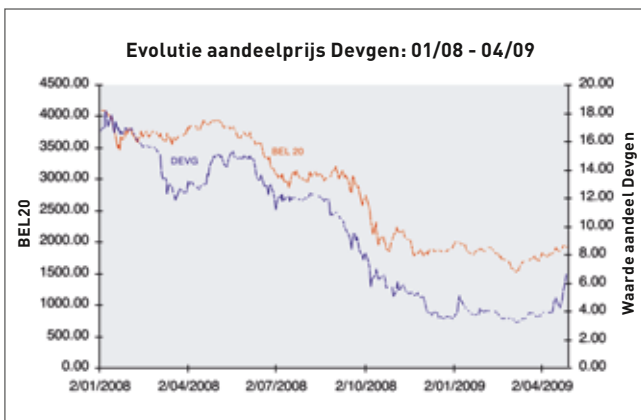


Investor relations

| Aandeelinformatie | 2008 |
|-----------------------------------|------------|
| Aantal uitstaande aandelen | 17.890.609 |
| Gemiddelde slotkoers (in €) | 11,43 |
| Marktkapitalisatie (in miljoen €) | 61,7 |
| Hoogste koers van het jaar (in €) | 18,22 |
| Laagste koers van het jaar (in €) | 3,45 |
| Gemiddeld verhandeld dagvolume | 50.000 |

| Aandeelhoudersstructuur | (31 dec. 2008) |
|-----------------------------|----------------|
| Aandeelhouder | % |
| O.G.B.B. A. van Herk B.V. | 12,74% |
| Biovest ComVa (Rudi Mariën) | 6,05% |
| Monsanto Company | 5,85% |
| Hermes | 4,66% |
| Petercam | 4,31% |
| KBC Asset Management | 3,13% |

Evolutie aandelprijs 2008 t.o.v. BEL20 (in €)



Kerncijfers

| Geconsolideerde resultatenrekening | 2008 | 2007 | 2006 |
|---|------------|--------------|------------|
| In 1.000 € | | | |
| Voortgezette activiteiten | | | |
| Totale inkomsten | 9.344 | 7.284 | 8.859 |
| Kostprijs van verkopen | (4.170) | (390) | - |
| Brutowinst | 5.175 | 6.895 | 8.859 |
| Bedrijfswinst/verlies | (17.300) | (8.871) | (5.220) |
| Financieel resultaat | 685 | 1.031 | 240 |
| Resultaat voor belastingen | (16.615) | (7.840) | (4.980) |
| Nettoresultaat | (16.615) | (7.840) | (4.980) |
| Stopgezette activiteiten | | | |
| Nettoresultaat | (8.508) | (6.034) | (4.510) |
| Resultaat uit voortgezette en stopgezette activiteiten | | | |
| Nettoresultaat | (25.123) | (13.874) | (9.490) |
| Resultaat per aandeel | | | |
| Resultaat per aandeel | (1,41) | (0,83) | (0,64) |

| Geconsolideerde balans | 2008 | 2007 | 2006 |
|---|---------------|---------------|---------------|
| In 1.000 € / jaar afgesloten op 31 december | | | |
| Activa | | | |
| Goodwill | 7.855 | 7.855 | - |
| Immateriële vaste activa | 7.937 | 9.421 | 135 |
| Materiële vaste activa | 1.454 | 2.546 | 1.736 |
| Gebouwen onder leasing | 6.893 | 7.122 | 7.351 |
| Vastgoedbeleggingen | 1.204 | 1.245 | 1.285 |
| Uitgestelde belastingsvorderingen | 15 | - | - |
| Geldmiddelen in pand gegeven | 4.840 | 4.980 | 1.820 |
| Andere langetermijnvorderingen | 197 | 196 | - |
| Vaste activa | 30.396 | 33.365 | 12.327 |
| Voorraden | 928 | 2.112 | - |
| Biologische activa | 34 | 38 | - |
| Te ontvangen subsidies | 945 | 1.547 | 2.129 |
| Handelsvorderingen | 2.466 | 2.429 | 1.972 |
| Vooraf betaalde kosten en andere vlottende activa | 2.590 | 2.469 | 1.395 |
| Financiële activa aangehouden voor verkoop | - | 5.029 | - |
| Geldmiddelen en kasequivalenten | 19.378 | 33.854 | 21.960 |
| Activa ingeschreven als aangehouden voor verkoop | 277 | - | - |
| Vlottende activa | 26.619 | 47.478 | 27.456 |
| Totaal activa | 57.015 | 80.844 | 39.783 |

| Eigen vermogen en passiva | 2008 | 2007 | 2006 |
|-----------------------------------|----------|----------|----------|
| Aandelenkapitaal | 1.342 | 1.339 | 1.129 |
| Uitgiftepremies | 88.260 | 88.202 | 39.368 |
| Omrekeningsverschillen | 333 | 10 | (22) |
| Op aandelen gebaseerde betalingen | 3.249 | 2.711 | 968 |
| Overgedragen verlies | (52.621) | (27.498) | (13.624) |

| Eigen vermogen toerekenbaar aan aandeelhouders van de moedermaatschappij | 2008 | 2007 | 2006 |
|---|---------------|---------------|---------------|
| Totaal eigen vermogen | 40.563 | 64.765 | 27.819 |
| Voorzieningen | 116 | 24 | 10 |
| Financiële schulden op lange termijn | 28 | 379 | 371 |
| Leasingschulden op lange termijn | 7.043 | 7.356 | 7.650 |
| Langtermijnschulden | 7.186 | 7.759 | 8.031 |
| Financiële schulden op meer dan één jaar die binnen het jaar vervallen | 145 | 388 | 416 |
| Leasingschuld gebouw op minder dan één jaar | 313 | 294 | 277 |
| Financiële schulden op korte termijn | 2.351 | 2.735 | - |
| Handelsschulden | 3.599 | 2.752 | 2.338 |
| Belastingsschulden op minder dan één jaar | - | 24 | - |
| Overige schulden | 2.685 | 2.127 | 902 |
| Schulden die rechtstreeks gelinkt zijn aan activa ingeschreven als aangehouden voor verkoop | 172 | - | - |
| Schulden op hoogstens één jaar | 9.265 | 8.320 | 3.933 |
| Totaal eigen vermogen en passiva | 57.015 | 80.884 | 39.783 |

| Aantal aandelen | 31.12.08 | 31.12.07 | 31.12.06 |
|---|------------|------------|------------|
| Uitgegeven aandelen | 17.890.609 | 17.856.351 | 15.058.302 |
| Warrants die uitoefenbaar zijn | 368.871 | 302.312 | 303.386 |
| Warrants die niet toegekend of niet uitoefenbaar zijn | 1.177.937 | 582.506 | 832.775 |

Contact

IR@devgen.com

Financiële Kalender

Vrij 13 maart 2009 Volledige jaarresultaten 2008

Vrij 15 mei 2009 Business update H1

Din 2 juni 2009 Algemene aandeelhoudersvergadering

Vrij 28 augustus 2009 Halfjaarresultaten 2009

Vrij 20 november 2009 Business update H2

Devgen n.v.

Technologiepark 30 - 9052 Gent [Belgium]

Tel. +32 9 324 24 24 - Fax +32 9 324 24 25

Devgen seeds and crop technology pvt. Ltd.

7C Surya Towers 7th floor

105 S.P. Road, Secunderabad 500003. - INDIA

Tel. +914066846424

Devgen Private Limited

Research Link

National University of Singapore 117604 - SINGAPORE

Devgen US Inc.

Corporation Trust Center

1209 Orange Street - Wilmington DE-19801

New Castle County - US

Devgen n.v.
Technologiepark 30 - 9052 Gent [Belgium]
Tel. +32 9 324 24 24 - Fax +32 9 324 24 25
info@devgen.com - www.devgen.com

08

Samen streven naar **groei** | Jaarverslag **08**