

Business update Devgen nv – 3e kwartaal 2011

Gereguleerde informatie

Zwijnaarde, Belgium – 9 november 2011 - Devgen nv (Euronext Brussels; DEVG), een bedrijf dat zich toelegt op de ontwikkeling van de Nieuwe Generatie Hybride Rijstzaden (NGHR), verstrekt vandaag een business update en financiële resultaten voor het derde kwartaal van 2011. NGHR is onderdeel van Devgens strategie om de productiviteit van hybride rijstzaden te verbeteren in India en Zuidoost-Azië teneinde de telers toe te laten meer voedsel te verbouwen op een meer ecologisch verantwoorde manier.

Operationele hoogtepunten

- Ontwikkelingsprogramma voor de Nieuwe Generatie Hybride Rijstzaden (NGHR): Veldobservaties en opbrengsttesten geven het nodige vertrouwen dat het programma op schema zit. De volledige dataset met oogstgegevens en andere testresultaten wordt verwacht tegen het jaareinde.
- De lopende demonstratieveldproeven met nieuwe hybride rijstzaden, die naar de markt zullen worden gebracht vanaf 2012, worden binnenkort afgerond.
- De voorbereidingen voor de marktintroductie van een nieuwe hybride sorghumvariëteit voor het Rabi- (winter-) seizoen zijn aan de gang.
- Succesvolle marktintroductie en succesvolle afronding van een eerste commerciële oogst van een nieuwe parelgiersthybride geïntroduceerd pan-India.
- Devgens nematicide Devguard[®] werd verder gevalideerd in de markt in Turkije. De feedback over de voorbereiding van de marktintroductie in Zuid-Europa was positief.

Financiële hoogtepunten

- De inkomsten voor het derde kwartaal namen toe met 29% tot € 4,6 miljoen. De omzet over de eerste negen maanden namen toe met 42% tot €22,3 miljoen (€15,8 miljoen – 2010). De verkopen van hybride zaden zijn meer dan verdubbeld in 2011 tot €13,3 miljoen (€6,4 miljoen – 2010).
- EBITDA over de eerste negen maanden verminderde tot een verlies van €0,4 miljoen (€1,9 miljoen verlies – 2010).
- Het netto verlies voor het derde kwartaal beliep €1,9 miljoen. Over de eerste negen maanden werd het netto verlies gereduceerd tot €2,1 miljoen (€3,7 miljoen verlies – 2010).
- Kasmiddelen en kasequivalenten inclusief in pand gegeven geldmiddelen bedroegen €44,9 miljoen op het einde van september 2011.
- De verwachting omtrent hogere inkomsten voor het volledig jaar 2011 wordt aangehouden.

Thierry Bogaert, CEO van Devgen, geeft de volgende toelichting bij de business update van vandaag: “Devgen maakt goede vooruitgang in de uitvoering van alle elementen van zijn strategie om belangrijke waarde te genereren uit zijn “veredelings-” en biotechplatform. De ontwikkeling van

onze Nieuwe Generatie Hybride Rijstzaden evolueert volgens plan. We blijven er ten stelligste van overtuigd dat, omwille van de significante voordelen die deze hybriden met zich meebrengen, deze een sleutelrol zullen vervullen voor de voltrekking van de nieuwe groene revolutie in hybride rijst. De beschikbare pijplijn, die wordt gegenereerd vanuit onze “veredelings-“ platformen moet ons toelaten over de komende maanden en jaren een continue stroom van nieuwe producten in de markt te introduceren. Door te voldoen aan de noden van de Indiase, de Indonesische, de Filipijnse en de Viëtnameese landbouwersgemeenschap en consumenten, zullen deze ons in staat stellen onze inkomsten uit onze zaadbusiness aanzienlijk te verhogen.”

Nieuwe Generatie Hybride Rijstzaden

Devgen maakt gebruik van zijn veredelings- en van zijn biotechplatform voor de ontwikkeling van de NGHR-zaden en van oplossingen voor gewasbescherming op basis van biotechnologie. Deze belangrijke nieuwe zaden worden speciaal ontwikkeld om te voldoen aan de nood in India en in Zuidoost-Azië om met minder water, arbeid en agrochemicaliën meer voedsel te produceren op minder land.

Devgens NGHR-programma verloopt volgens plan. De resultaten van de huidige uitgebreide veldproeven met pijplijnproducten in India en in Zuidoost-Azië worden verwacht omstreeks het jaareinde. Positieve resultaten zullen Devgen in staat stellen om de NGHR-zaden in de markt te introduceren vanaf 2013-2014.

NGHR-zaden zijn een “key value driver” voor Devgen en zullen tevens belangrijke voordelen bieden voor de telers zoals substantieel hogere opbrengsten, betere verwerkingskwaliteit en smaak. India is ‘s werelds grootste verbouwer van rijst maar de markt voor hybride rijst is er nog steeds onderontwikkeld (3% penetratie versus 60% in China). Dit biedt dan ook een belangrijke marktopportunititeit voor superieure hybride rijstzaden zoals Devgens NGHR-zaden.

Devgen is ervan overtuigd dat zijn NGHR-zaden een voortrekkersrol zullen spelen bij de conversie naar hybride rijst in India and Zuidoost-Azië. Op langere termijn verwacht Devgen ook te kunnen voordeel halen uit de introductie van biotech rijstzaden.

Devgens huidige zaadbusiness

Hybride rijstzaad

Devgen is goed geplaatst om zijn NGHR-zaden te gaan commercialiseren gezien de sterktes van zijn huidige zaadbusiness. Devgen produceert en verkoopt eigen premium zaden in vier strategische gewassen. In India verkoopt Devgen eigen hybride zaden voor parelgierst, sorghum, zonnebloem en rijst. Daarnaast wordt het marketing- en verkoopsapparaat tevens benut voor de distributie van katoenzaad voor derde partijen, via 600 distributeurs en meer dan 20.000 kleinhandelaars. In Indonesië en in de Filipijnen verkoopt Devgen ook zijn hybride rijstzaden.

Devgen’s bestaande business van hybride rijstzaden is gebaseerd op een aantal eerste klasse hybriden die voordelen bieden voor landbouwers ten opzichte van niet-hybride rijst. Deze producten stellen Devgen in staat om zijn zaadactiviteiten en een sterke reputatie uit te bouwen in India en Zuidoost-Azië. In de eerste helft van 2011 verkocht Devgen reeds 50% meer hybride rijstzaden dan tijdens het volledige jaar 2010.

In de loop van het huidige jaar heeft het bedrijf in de belangrijke rijstgebieden in India demonstratievelden aangeplant met 3 nieuwe rijstzaadhybriden. De best presterende hybriden zullen geselecteerd worden voor marktintroductie in 2012. Deze hybride rijstzaden bieden een significante meeropbrengst voor de teler in combinatie met een "long slender"-graankwaliteit. Devgen verwacht verder te kunnen rapporteren over deze producten in de nabije toekomst.

Nieuwe producten versterken Devgens positie in de andere hybride gewassen

In het derde kwartaal bereidde Devgen de introductie voor van een nieuwe hybride sorghumvariëteit die zou moeten toelaten om zijn huidige leiderschapspositie op de Indiase hybride sorghummarkt verder te versterken. Met deze nieuwe hybride kan Devgen een belangrijk marktaandeel verwerven van de tot dusver niet-hybride Rabi- (winter-) sorghummarkt.

Deze nieuwe premium sorghum hybride voor het Rabiseizoen biedt de telers van sorghum voor het eerst een hybride met equivalente graankwaliteit en smaak als de traditionele Rabi sorghumvariëteiten, maar met een belangrijk voordeel op het vlak van graan- en voederopbrengst.

Sorghum is een belangrijk graangewas in India. Gezien het substantieel minder water vereist dan andere graangewassen is het uitstekend geschikt om te telen gedurende het droogseizoen (Rabi- of winterseizoen). In India wordt sorghum verbouwd op 8,4 miljoen hectare waarvan 5,6 miljoen tijdens het Rabi- of winterseizoen. Het totale Indiase sorghumareaal stemt overeen met ongeveer 20% van het Indiase rijstareaal van 44 miljoen hectare, rijst zijnde India's meest belangrijke voedselgewas.

Tijdens het afgelopen Kharif- of zomerseizoen werd een nieuwe parelgiersthybride in de markt geïntroduceerd op nationale schaal. Deze werd speciaal ontwikkeld om hoge graan- en voederopbrengst te garanderen naast de gewenste kleur en graankwaliteit. Devgens eerder beschikbare parelgiersthybriden zijn enkel geschikt voor regio's die ongeveer 15% van de markt voor hoogwaardige hybride parelgierstzaden afdekken. Devgen plant om zeer binnenkort te rapporteren over de einde-seizoensactiviteiten, die momenteel bezig zijn, en over de feedback van de landbouwers over deze nieuwe veelbelovende hybride.

Parelgierst is ook een belangrijk graangewas in India en vereist eveneens heel wat minder water dan de andere graangewassen. Daarenboven verdraagt het uitstekend hoge temperaturen wat het zeer geschikt maakt om te worden geteeld gedurende het Rabi-seizoen. Het wordt geteeld op 9 miljoen hectare doorheen India.

Nematiciden

Devgen's nematicide is een agrochemisch product met een superieur profiel naar milieu en gebruiker toe, in vergelijking met de huidige nematiciden op de markt. Veel van de huidige nematiciden worden door de regelgevende instanties van zeer dichtbij bekeken en kunnen ook niet tijdens het volledige teeltseizoen gebruikt worden.

Het product wordt vandaag verkocht in Turkije onder de merknaam Devguard® ter bescherming van tomaten, paprika's, komkommers en aubergines tegen schade door plantparasitaire nematoden. Devgen is in de Verenigde Staten volop bezig met zijn product naar de markt te brengen onder de

merknaam Enclosure® voor gebruik bij de teelt van pindanoten en belangrijke groentegewassen. In Zuid-Europa is de pre-marketingcampagne aan de gang voor het gebruik van het product bij de teelt van groenten.

In Turkije werd Devgens nematicide Devguard® verder gevalideerd na een vierde seizoen van demonstraties en verdergezette training van de telers. Dit zou zijn vruchten moeten afwerpen voor het realiseren van groei in deze markt op korte termijn. De positieve invloed van de beslissing vanwege de Russische Federatie om toestemming te verlenen voor de import van tomaten en komkommers die met Devguard® zijn behandeld zal tevens bijdragen tot de groei van de verkopen vanaf de eerste helft van 2012.

De resultaten van de activiteiten voorafgaand aan de marktintroductie, die lopen in samenwerking met Devgens distributeur voor Zuid-Europa Cheminova, werden goed onthaald door zowel het distributiekanaal als de belangenvertegenwoordigers uit de sector.

In de VS neemt de interesse voor Enclosure® toe. De sterke resultaten die worden bekomen op basis van het aangepaste "master label" werden gerapporteerd door de universiteiten die betrokken zijn bij deze veldproeven. De verkopen kunnen worden gestart wanneer de volledige analyse van de veldproeven achter de rug is en de ondersteuning van de belangenvertegenwoordigers verzekerd is. De registratieprocedure van Enclosure® voor groentegewassen is momenteel lopende.

Financieel overzicht

Kerncijfers

in ('000) €	Q3 2011	Q3 2010	30/09/2011	30/09/2010
Verkopen van goederen	1.356	415	13.283	6.437
Diensten voor onderzoek en ontwikkeling	3.196	3.103	9.045	9.333
Totale inkomsten	4.552	3.518	22.328	15.770
Bedrijfsresultaat voor afschrijvingen (EBITDA)	-1.488	-894	-411	-1.934
Netto verlies van de periode	-1.874	-1.348	-2.131	-3.680
in ('000) €			30/09/2011	31/12/2010
Geldmiddelen en kasequivalenten (*)			44.915	28.819

(*) Inclusief in pand gegeven geldmiddelen voor een bedrag van € 5,7 miljoen op 30 september 2011 en van € 5,8 miljoen op 31 december 2010.

De **totale inkomsten** tot en met einde september belopen €22,3 miljoen. Dit vertegenwoordigt een belangrijke stijging ten opzichte van de inkomsten ten belope van €15,8 miljoen gerealiseerd over dezelfde periode vorig jaar.

Inkomsten uit productverkopen belopen €13,3 miljoen over de eerste negen maanden van 2011, meer dan het dubbele van de €6,4 miljoen die werd gerealiseerd over dezelfde periode tijdens het vorige jaar. De verkoop van zaden was goed voor €1,4 miljoen tijdens het derde kwartaal van 2011

in vergelijking met €0,4 miljoen tijdens het derde kwartaal van 2010. Deze verkopen werden gerealiseerd in India en hebben hoofdzakelijk betrekking op hybride zonnebloemzaden. De markt voor zonnebloemzaad in India zal naar verwachting niet in belangrijke mate groeien in 2011 ingevolge de nog steeds lage prijzen die worden betaald voor zonnebloempitolie. De verkoop van hybride katoenzaad in Karnataka en Andhra Pradesh in de late katoenmarkt droeg eveneens bij tot de groei van de inkomsten in het derde kwartaal. De verkopen van zaden voor 2011 blijven hiermee in lijn met de vooruitzichten terzake die werden gecommuniceerd naar aanleiding van de publicatie van de halfjaarcijfers voor 2011 in augustus. Rekening houdende met het seizoensgebonden karakter van de zaadverkopen in combinatie met Devgens productmix wordt 90% van de verkopen gerealiseerd tijdens het de eerste jaarhalf.

Inkomsten resulterende uit diensten voor onderzoek en ontwikkeling bedragen €9,0 miljoen voor de eerste negen maanden van 2011 ten opzichte van €9,3 miljoen over dezelfde periode vorig jaar.

EBITDA voor de eerste negen maanden van 2011 komt uit op een verlies van €0,4 miljoen ten opzichte van een winst ten belope van €1,1 miljoen die werd gerealiseerd tijdens de eerste zes maanden van dit jaar. Dit is toe te schrijven aan het seizoensgebonden karakter van Devgens zaadbusiness.

Het **nettoverlies** over de eerste negen maanden van 2011 belooft €2,1 miljoen ten opzichte van een nettoverlies ten belope van €0,3 miljoen over de eerste zes maanden van het jaar. Dit stemt overeen met de vooruitzichten terzake zoals eerder gecommuniceerd. Het nettoverlies over de eerste negen maanden toont echter een flinke verbetering ten opzichte van het nettoverlies over dezelfde periode vorig jaar (€3,7 miljoen).

Kas en kasequivalenten belopen per einde september van 2011 €44,9 miljoen. Dit is een vermindering met €1,4 miljoen ten opzichte van het saldo op het einde van juni 2011. De kas en kasequivalenten omvatten een bedrag van €5,6 miljoen aan in pand gegeven geldmiddelen.

Vooruitzichten

Zaad- en productverkopen voor het vierde kwartaal: Het vierde kwartaal maakt deel uit van het laagseizoen voor Devgen. Een beperkt aantal verkopen zal echter nog worden gerealiseerd die zullen bijdragen aan de jaar-op-jaar groei van de inkomsten.

Inkomsten uit onderzoek en ontwikkeling voor het vierde kwartaal: De onderzoeksinkomsten zullen afnemen zoals eerder reeds aangegeven. In het bijzonder is dit het gevolg van de afronding van de overeenkomst met Monsanto Company op eind oktober.

De totale inkomsten voor 2011 zullen in lijn liggen met de eerder gegeven informatie terzake naar aanleiding van de rapportering van de halfjaarcijfers voor 2011.

Devgen verwacht dat op basis van een strikt beheer van de beschikbare kasmiddelen, het jaar zal kunnen worden afgesloten met een kaspositie ten belope van €41 miljoen (inclusief in pand gegeven geldmiddelen ten belope van €5,6 miljoen).

Over Devgen nv

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

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

- Devgen ontwikkelt de volgende generatie hybride rijst met verbeterde opbrengst, zaadproductiviteit, graankwaliteit en tolerantie voor biotische en a-biotische stressfactoren. Devgen is er sterk van overtuigd dat deze technologie voor hybride rijst het potentieel heeft om de overstap van rijstvariëteiten naar hybride zaden te versnellen.
- Devgen voorziet dat de nodige verhoging van de tolerantie voor insecten, herbiciden, droogte en hitte niet enkel met veredeling te bereiken is. Devgen ontwikkelt daarom een portfolio van biotech traits gebruikmakend van Devgen's eigen technologie alsook van technologie die werd ingelicenseerd.
- Devgen bouwde een geïntegreerde zaadbusiness uit in India en Zuidoost-Azië voor het op de markt brengen van zijn rijstgewassen en technologieën.
- Devgen heeft in India zijn rijstproductlijn aangevuld met drie complementaire gewassen op vlak van geografie en teeltseizoen: sorghum, parelgierst en zonnebloem.
- Devgen ontwikkelt binnen zijn gewasbeschermingseenheid een nieuw nematicide, 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 a-biotische tolerantie voor zijn eigen gewassen en voor die van zijn corporate partners.

Devgen werd opgericht in 1997 en heeft kantoren in Gent (België) en dochterondernemingen in Singapore, Hyderabad (India), Yogyakarta (Indonesië), General Santos (de Filipijnen) en Delaware (US) en stelt wereldwijd ongeveer 280 mensen tewerk.

Voor meer informatie:

Thierry Bogaert, CEO
Tel. +32 9 324 24 24
Thierry.Bogaert@devgen.com

Wim Goemaere, CFO
Tel. +32 9 324 24 24
Wim.Goemaere@devgen.com

of www.devgen.com



deVGen

Dit persbericht 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 daadwerkelijke resultaten, prestaties of verrichtingen van Devgen materieel verschillend zijn van gelijk welk toekomstig resultaat dat door dergelijke uitspraken verwoord of geïmpliceerd wordt. Factoren die dergelijke afwijkingen zouden kunnen veroorzaken of zouden kunnen bijdragen tot dergelijke afwijkingen omvatten onder andere: risico's en moeilijkheden eigen aan landbouwactiviteiten zoals weersomstandigheden, ziektes en ongedierte, de kosten en vereisten om tot naleving van de van kracht zijnde regelgevingen, de snelheid waarmee goedkeuringen kunnen worden bekomen, publieke aanvaarding van biotechproducten, politieke, economische en sociale ontwikkelingen in landen waar Devgen actief is en andere risico's en factoren zoals opgenomen in Devgen's meest recente jaarverslag.

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 om veranderingen weer te geven in de verwachtingen, condities of omstandigheden waarop dergelijke uitspraken zijn gebaseerd, tenzij dit geëist wordt bij wet of regelgeving. Dit document is geen aanbod of maakt geen deel uit van een aanbod of uitnodiging om effecten uitgegeven door Devgen nv aan te kopen of hierop in te schrijven.