

# Bayer CropScience

---



*Aventis CropScience*

# Pflanzenschutz-Weltmarkt 1995 - 2005

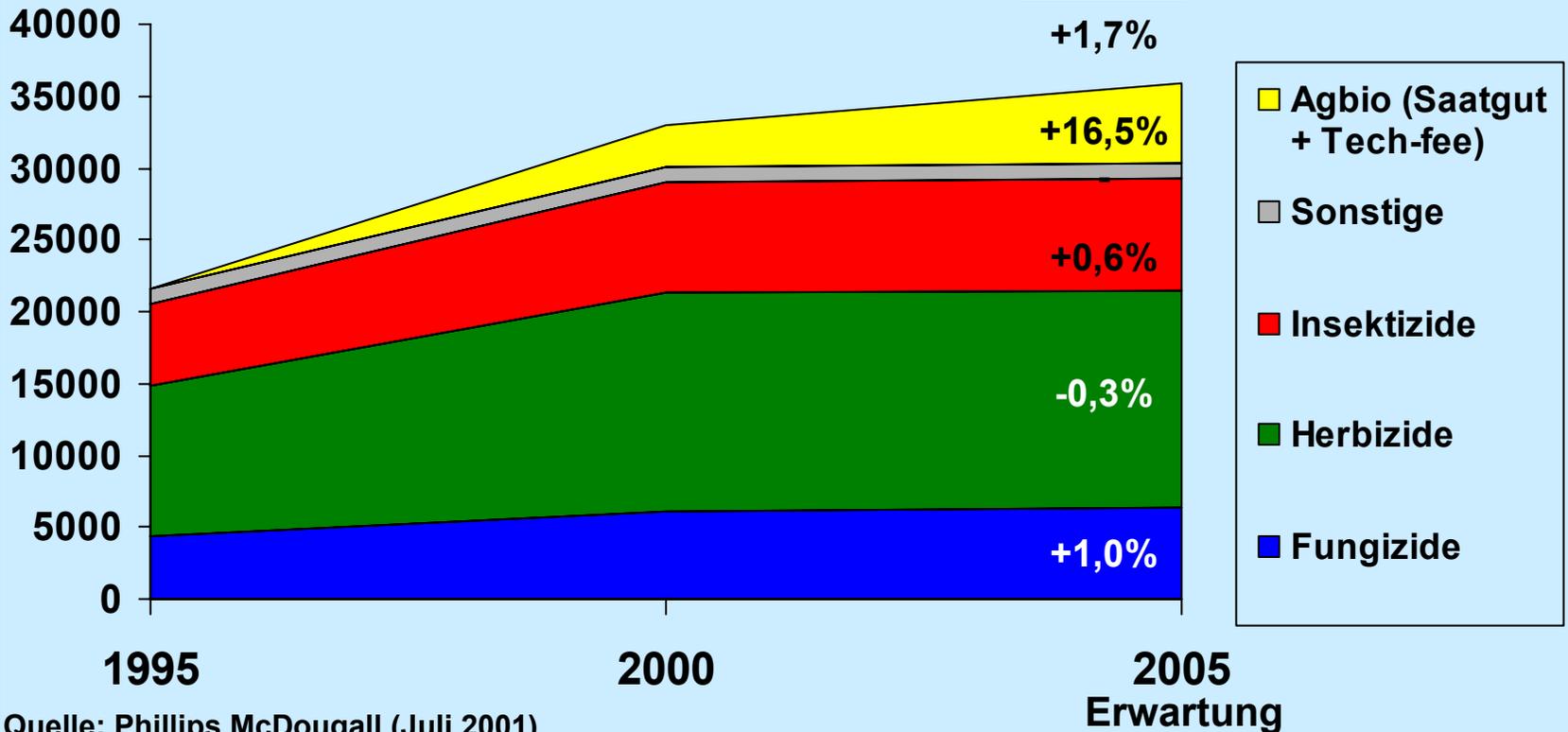
**Marktgröße: 21.700**

**32.900**

**35.900**

(Mio €)

**Wachstumsrate p.a.  
2000-2005**

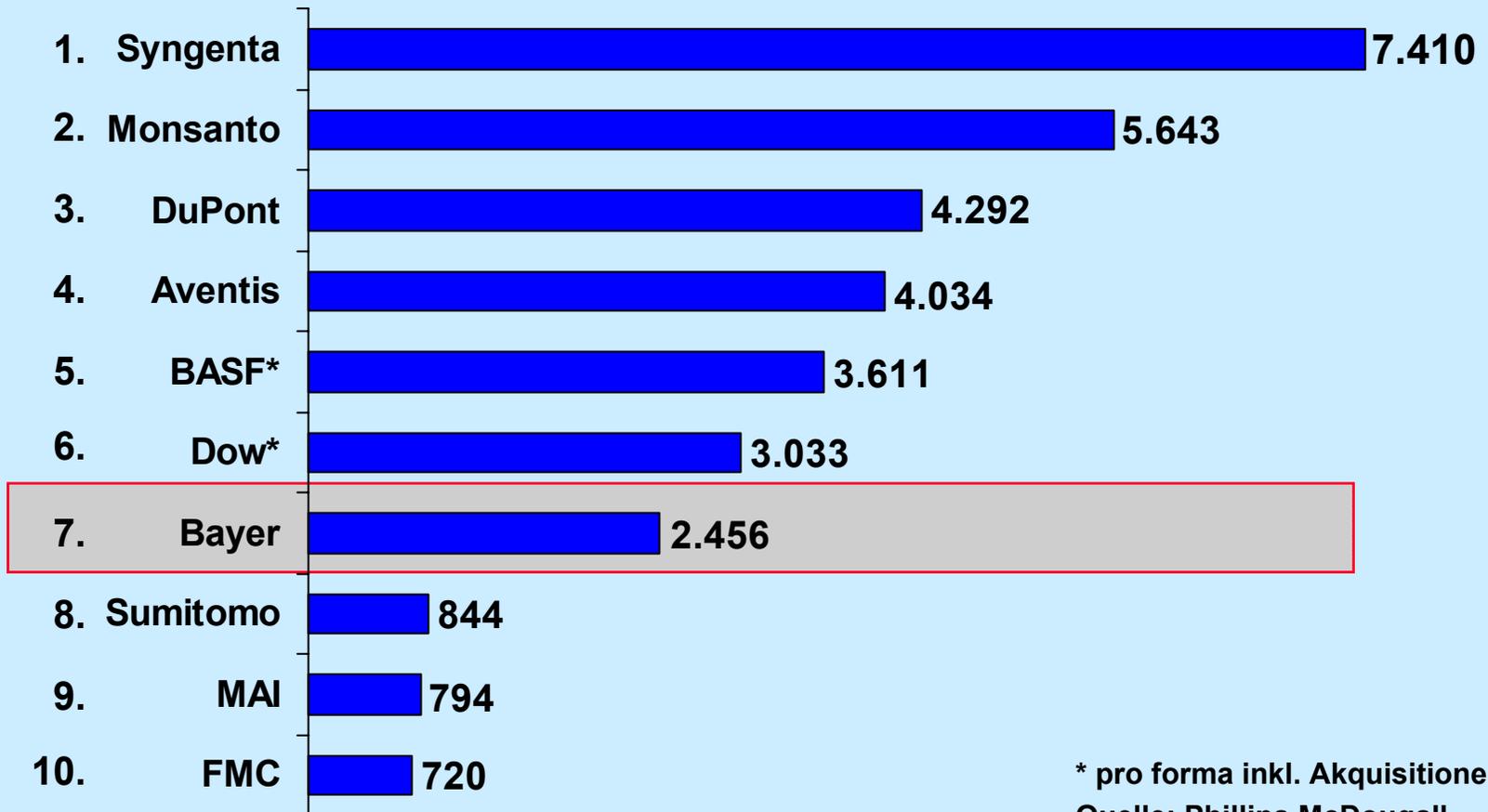


Quelle: Phillips McDougall (Juli 2001)

Crop Protection

# Führende Agrar - Firmen - Umsätze 2000

## Umsätze in Mio. Euro (inkl. Saatgut & Biotech)



\* pro forma inkl. Akquisitionen  
Quelle: Phillips McDougall

# Kritische Erfolgsfaktoren im Pflanzenschutzmarkt

- Breites Produktportfolio in den Produktgruppen Insektizide, Fungizide, Herbizide mit dem Ziel, Komplettlösungen anzubieten
- Starke Präsenz in Hauptkulturen und wichtigen Regionen/Ländern
- Wettbewerbsfähige Kostenstruktur durch kritische Masse („Economy of Scale“)
- Zugang zu Biotechnologie und Saatgut (Züchtungs-Know-how)
- Zugang zu Spezialmärkten (z. B. Gartengeschäft/GPC, Saatgutbeizung) zur vollen Ausschöpfung der Wirkstoffpotenziale
- Innovations-Führerschaft und -Ressourcen

# Stärken/Schwächen: Bayer Pflanzenschutz

## Stärken

- Produktportfolio:  
Insektizide, Fungizide
- Technische Kompetenz
- Starke Präsenz in Europa
- Starke Position in Spezialmärkten: GPC, Saatgutbeizung
- Hohe Profitabilität

## Schwächen

- Produktportfolio: Herbizide
- Schwache Position in NAFTA und Lateinamerika
- Kein Zugang zu Biotechnologie und Saatgut-Know-how
- Umsatzfaktor zu Marktführer Syngenta 0,3

# Komplementäre Stärken: Bayer PF und ACS

## Stärken Bayer PF

- Produktportfolio:  
Insektizide, Fungizide
- Technische Kompetenz
- Starke Präsenz in Europa
- Starke Position in Spezialmärkten: GPC, Saatgutbeizung
- Hohe Profitabilität

## Stärken ACS

- Produktportfolio:  
Herbizide, Insektizide
- Gute Präsenz in allen wichtigen Regionen und Kulturen
- Biotechnologie und Saatgut
- Gute Position bei „Environmental Science“

# Komplementäre Stärken von ACS in allen Segmenten

## Insektizide

- Fipronil und Deltamethrin hervorragende Ergänzung zu Bayers Portfolio
- Weiteres Wachstumspotenzial für Fipronil in neuen Märkten

## Fungizide

- Gute Ergänzung zu Bayers Portfolio
- Hauptprodukte Rovral und Alliette mit stabilen Geschäftsaussichten

## Herbizide

- Breites und profitables Portfolio => Ideale Ergänzung zu Bayer-Produkten
- Gut positionierte und etablierte Marken
- Interessante Entwicklungs-Pipeline
- „Safener“-Technologie erlaubt Erweiterung des Spektrums von Bayer-Produkten

# Komplementäre Stärken von ACS in allen Segmenten

## Garden/Professional Care - Environmental Science

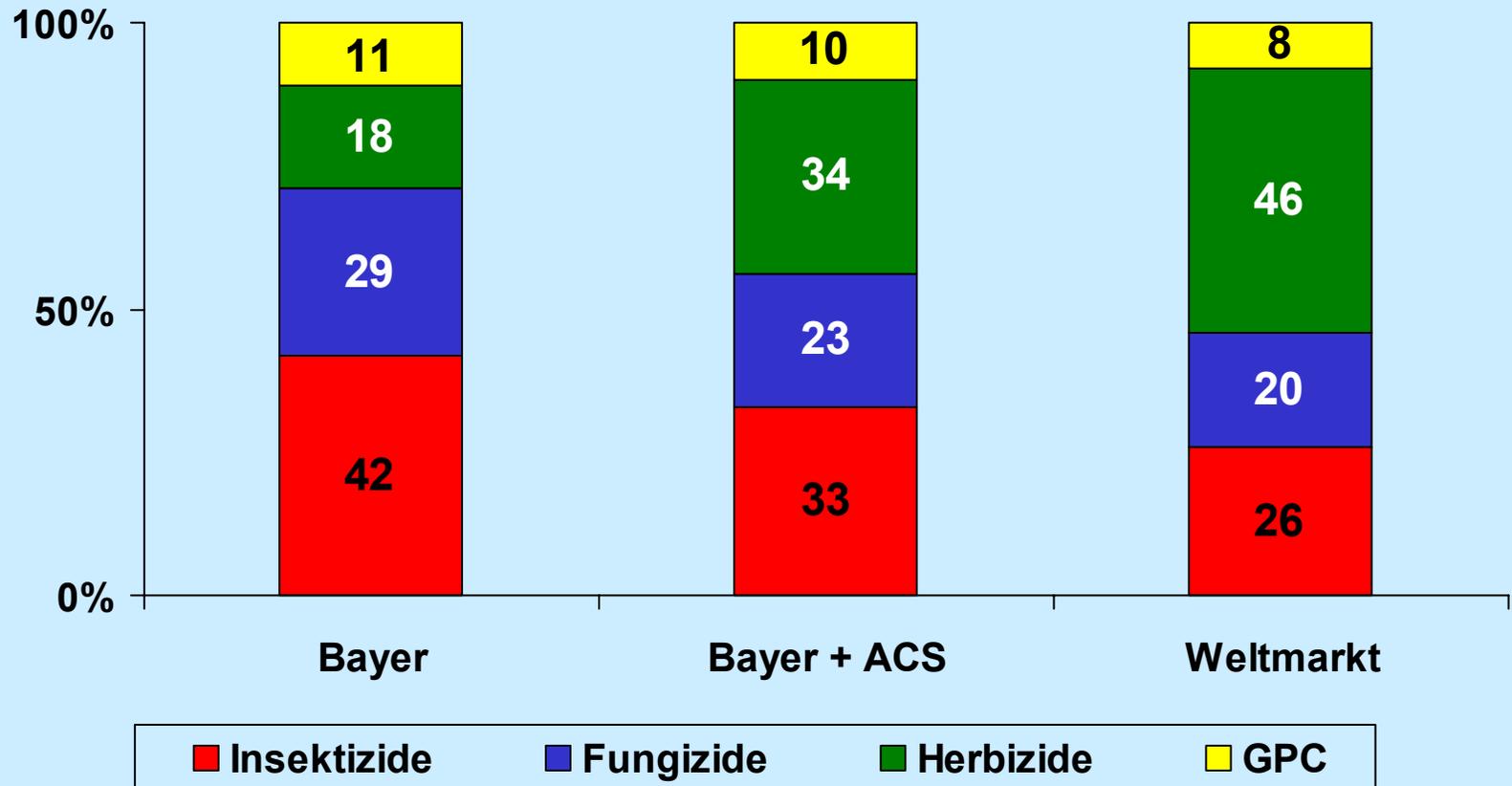
- Deutliche Stärkung in diesem Wachstumssegment mit hoher Rentabilität

## BioScience

- Umsatzgenerierung maßgeblich durch Lizenzeinnahmen und Gebühren für Technologie-Nutzung („Tech-fee“):
  
- Projekte im „Output trait“-Bereich

\*) trait = gentechnisch veränderte Pflanzeigenschaften

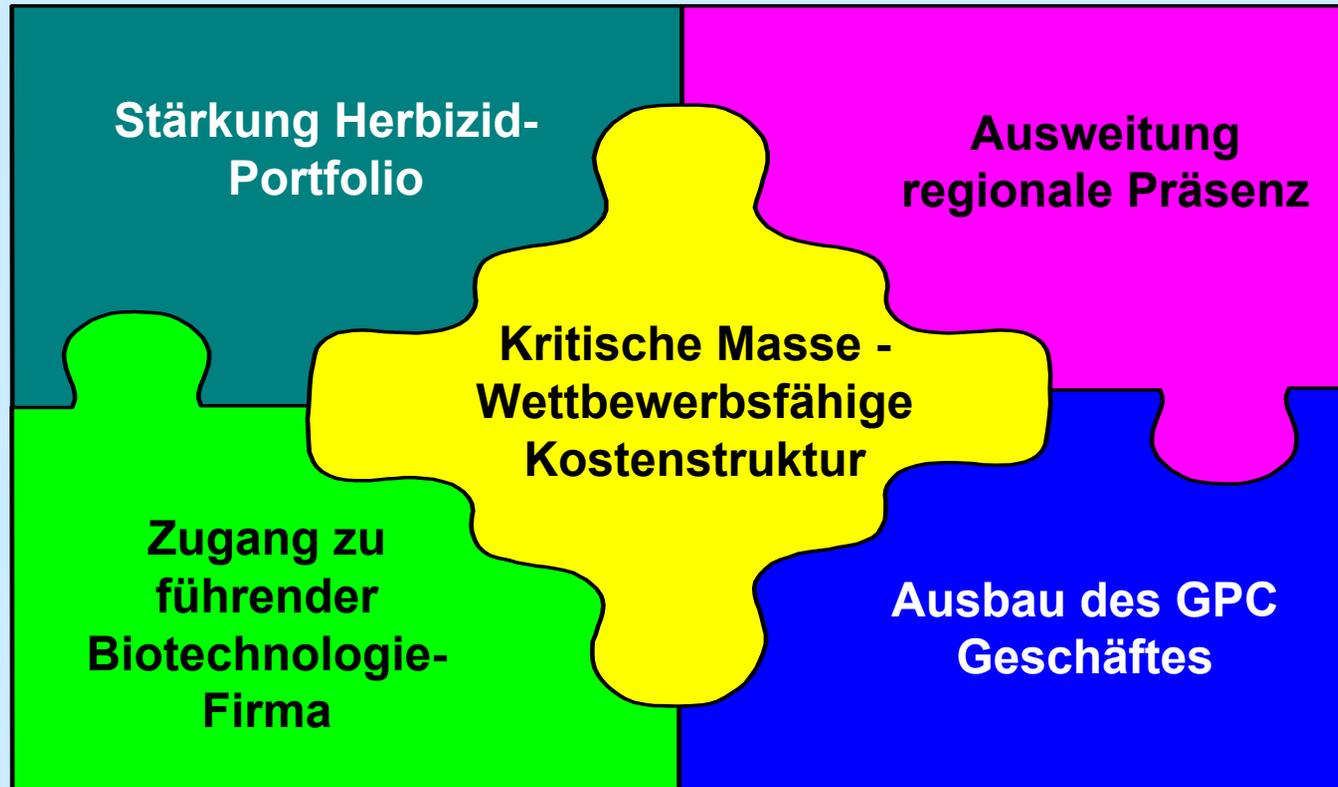
# Bayer CropScience verfügt über ein ausgewogenes Portfolio



Pro forma Umsätze 2000 (ohne Saatgut und Biotech)

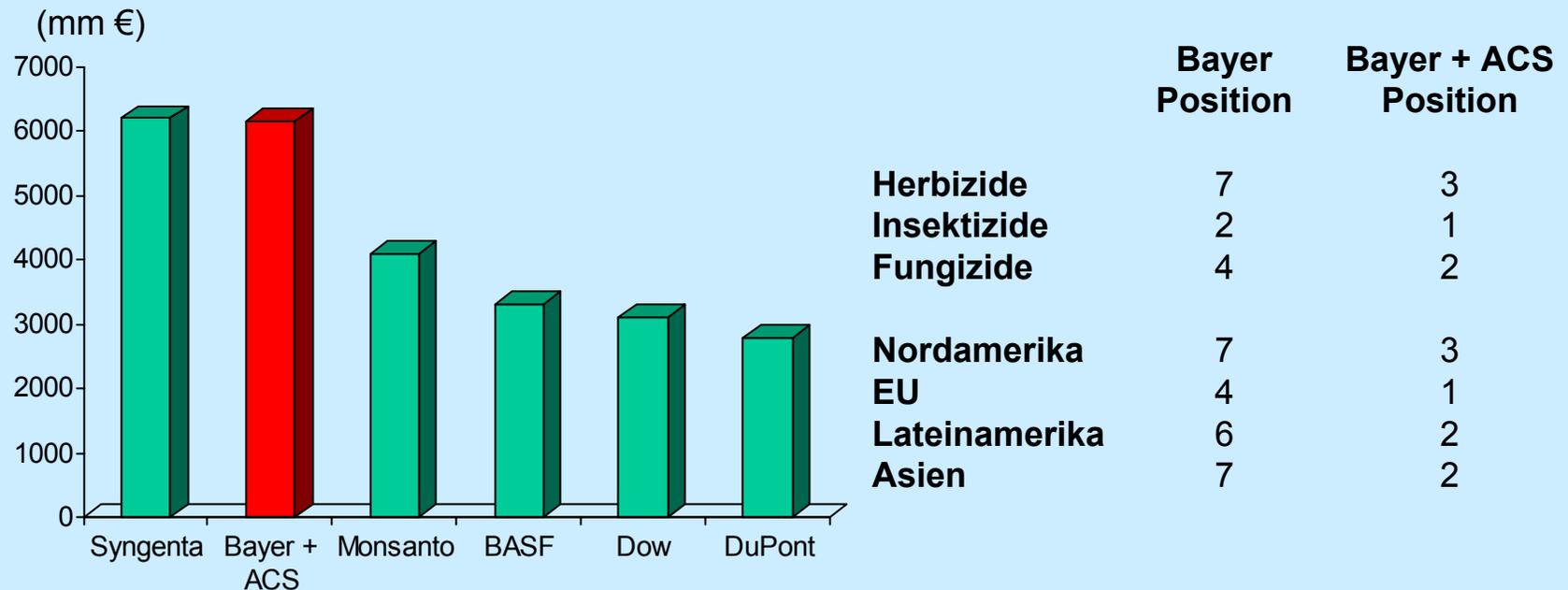
Crop Protection

# Strategischer Hintergrund Akquisition Aventis CropScience



➔ **Wir werden unseren Kunden umfassende Lösungspakete in allen Schlüsselmärkten anbieten können !**

# Bayer CropScience schließt zum Marktführer auf

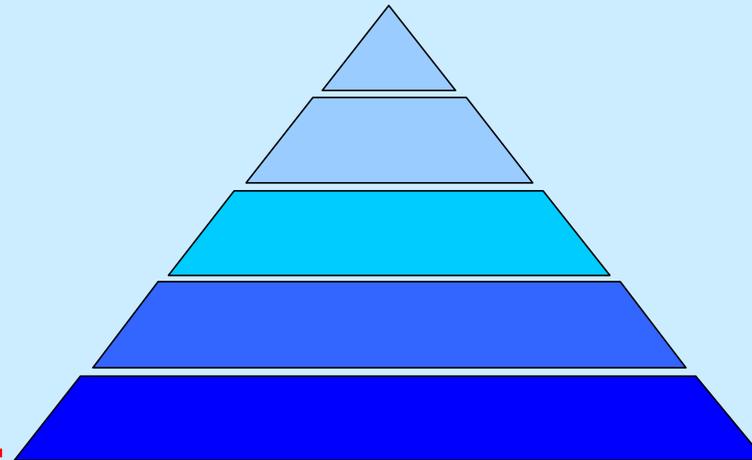


- Das kombinierte Geschäft wird zum Marktführer Syngenta aufschliessen (ohne Saatgut und Biotechnologie)
- Bayer wird in allen Marktsegmenten unter den TOP 3 Firmen positioniert sein
- Die Transaktion wird Bayers Position ausserhalb Europas erheblich verbessern

**Strategisches Ziel:  
Schaffung des führenden “CropScience” Unternehmens**

**Pflanzenschutz**

(Insektizide, Fungizide, Herbizide, Garden/Prof.Care)



**Saatgut**

(Züchtungs-Know-how,  
lukrative Nischen)

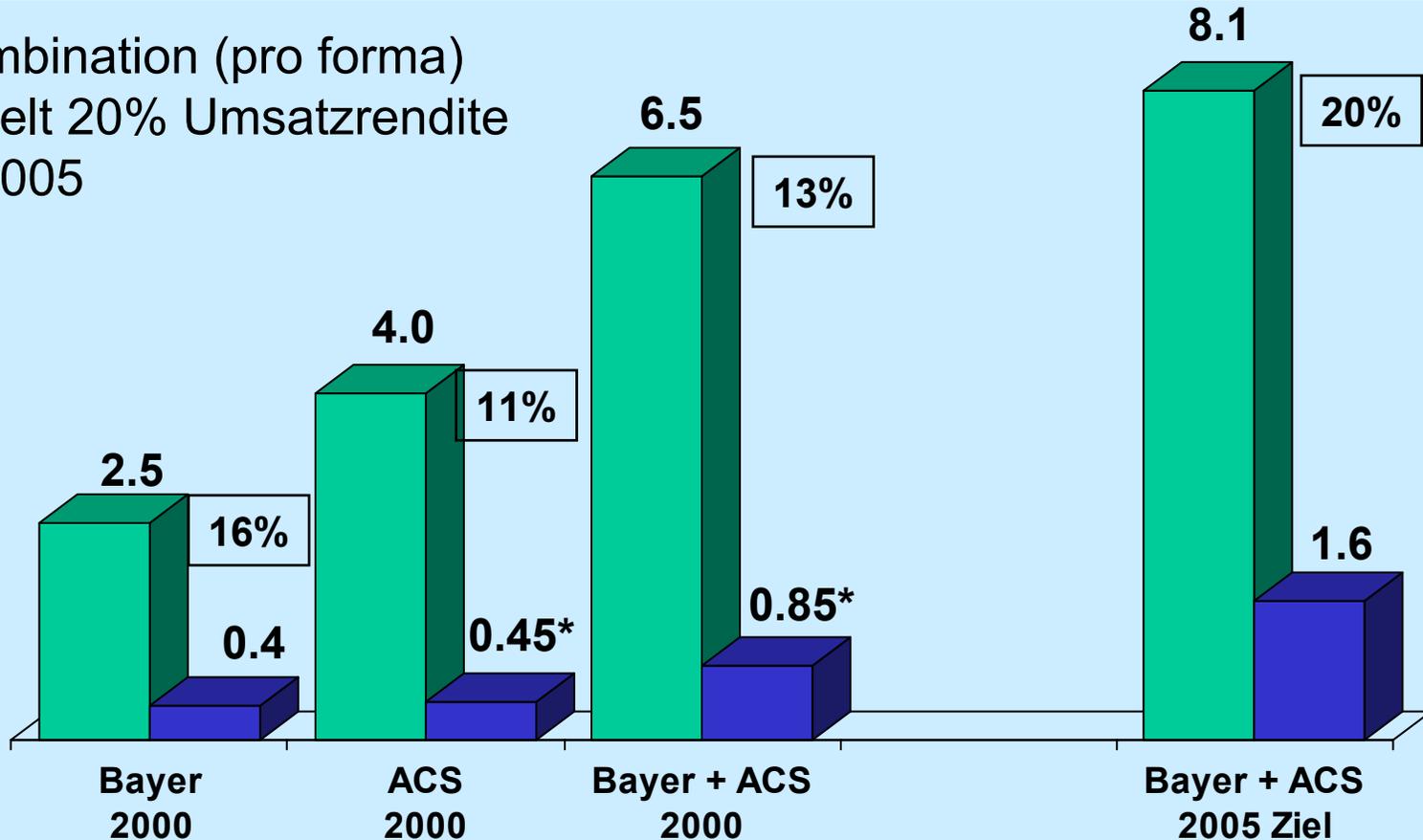
**Grüne**

**Biotechnologie**

(“Input Traits”, “Output Traits”)

# Bayer CropScience: Ziele 2005

Kombination (pro forma)  
erzielt 20% Umsatzrendite  
in 2005



■ Umsatz

■ OPE (exkl. Sondereffekte)

\*) exkl. € 625 Mio Restrukturierungskosten

% Umsatzrendite

# Bayer CropScience: Ausblick

## 1. Wachstum über Marktentwicklung (> 4% p.a.)

- Zusätzliche Umsatzchancen durch Angebot von Lösungspaketen und verbesserte Marktabdeckung
- Erfolgversprechende Entwicklungs-Pipeline
- Einzigartige Forschungsplattform

## 2. Schnelle Realisierung von Synergien

⇒ **Ziel: 20% Umsatzrendite 2005**