

보도자료

October 2, 2019

바스프 농업 솔루션 사업부, 혁신 기반 성장 위한 신규 전략 발표

- 글로벌 농업 시장보다 1% 높은 성장률과 2030년까지 매출 50% 증가 목표
- 2028년까지 30개 이상의 신제품 출시 계획으로 60억 유로(한화 약 7조 8천억 원) 이상의 매출 기대
- 종자, 형질, 작물 보호 및 디지털 솔루션까지 연계된 포트폴리오로 전 세계 농민들의 성공뿐만 아니라 지속가능성에도 기여

2019년 10월 2일 – 지난 9월 27일, 글로벌 화학기업 바스프의 농업 솔루션 사업부가 벨기에 겐트에 위치한 바스프 농업 혁신 센터(Agricultural Innovation Center)에서 Capital Markets Day를 개최해 시장점유율 확보 및 매출 증대를 위한 성장전략을 공개했다.

바스프 농업 솔루션 사업부는 이번 전략 발표에서 시장점유율을 점차 늘려 글로벌 농업 시장보다 1% 높은 성장률 달성, 2030년까지 매출 50% 증가 및 특별항목 이전 영업이익(EBITDA) 매년 평균 5% 상승을 목표로 한다고 밝혔다. 이는 바스프 그룹이 내세운 성장동력 제품군을 칭하는 엑셀러레이터(Accelerator, 밸류 체인에서 지속가능성에 상당한 기여를 하는 제품분류) 제품을 통해 2025년까지 매출 220억 유로(한화 약 28조 8천억 원)를 달성한다는 목표의 일환이다.

Media Relations

한국바스프

홍보팀 전성현 차장

Phone: (82) 2 3707 7509

Fax: (82) 2 3707 7889

kristy.jeon@basf.com

Synergy Hill+Knowlton Strategies

(홍보대행사)

김설원 과장

Phone: (82) 2 2287 0961

Mobile: (82) 10 2372 9802

abel.kim@hkstrategies.com

한국바스프주식회사

서울특별시 중구 세종대로 39,

대한상공회의소빌딩 16층 100-743

Phone: (82) 2 3707 3100

Fax: (82) 2 3707 3122

<http://www.basf.co.kr>

바스프가 새롭게 제시한 농업 분야 관련 전략은 농민들이 증가하는 인구를 위한 식량을 충분히 생산하고 한정된 농경지와 각종 질병 및 기온 변화에 따른 문제를 극복할 수 있도록 지원하는 혁신 솔루션들을 기반으로 한다. 2019 년 약 9 억 유로(한화 약 1 조 1,700 억 원)로 증가한 연구개발 예산을 통해 농업 [혁신 파이프라인](#)을 구축한 바스프는 2028 년까지 8 개의 활성 성분과 혼합물, 콩, 카놀라, 목화, 채소 등 유용한 형질을 지닌 고품질 종자를 포함한 30 개 이상의 신제품을 출시해 60 억 유로(한화 약 7 조 8 천억 원) 이상의 매출을 기대하고 있다. 뿐만 아니라 바스프는 농민과 업계에 보다 지속가능한 솔루션을 적극적으로 제안하고 있으며, 모든 사업 및 포트폴리오 결정 과정에 지속가능성 기준을 도입하고 있다.

또한, 바스프는 디지털 솔루션을 통한 새로운 매출원을 창출하고자 한다. 바스프는 농업 분야에서 선구적인 디지털 전문성과 협력에 대한 강한 전념을 기반으로 농민들이 자사 제품을 사용하거나, 농장을 운영, 또는 제품 및 서비스를 이용하고 구입하는데 있어 가치를 더하는 디지털 솔루션을 제공할 것이다. 이에 더해, 바스프는 업계의 혁신 기회를 확보하기 위해 결과 기반 비즈니스 모델(outcome-based business models) 등 정확한 기술과 디지털화를 도입할 예정이다.

바스프 그룹 운영이사회 멤버 사오리 두부르그(Saori Dubourg)는 “전 세계 농민들은 물론 관련 기관과 소비자들로부터 바스프의 경제적, 사회적, 환경적 가치 기여에 대한 기대가 증가하고 있다”라며, “이와 같은 고객 및 사회 요구를 충족하기 위해 바스프는 혁신 기반 농업 전략을 활용해 농민과 농업 및 미래 세대 모두를 위한 균형 잡힌 성공을 위해 노력할 것”이라고 강조했다.

바스프 농업 솔루션 사업부 사장 빈센트 그로스(Vincent Gros)는 “바스프의 새로운 전략은 농민들의 사업 성공을 중점으로 두고 있다”라며, “농민들이 재배하는 다양한 작물은 서로 다른 성장 과정과 재배요건을 갖췄기 때문에 바스프는 특정 작물 조합에 집중하는 작물 시스템(crop system)을 활용해 고객들이 수확량을 극대화하고 날씨와 질병 등의 위험 부담을 줄이는 동시에 사회적 요건 충족할 수 있도록 돕고 있다”라고 덧붙였다.

한편, 바스프 농업 솔루션 사업부는 지난 2018 년 8 월 바이엘로부터 인수한 사업 및 자산이 창출한 포트폴리오 효과로 2019 년 상반기에 작년 같은 기간보다 38% 상승한 44 억 유로(한화 약 5 조 7 천억 원)의 매출을 기록했다.

특별항목 이전 영업이익(EBIT) 또한 바이엘 사업 인수로 2019년 상반기에 23% 증가한 8.61억 유로(한화 약 1조 1,200억 원)를 기록했다.

바이엘 사업과 자산을 인수한지 채 1년도 되지 않아 구조적으로 통합하는 데 성공한 바스프는 종자, 성질, 작물 보호부터 디지털 솔루션까지 연계된 농업 솔루션 포트폴리오를 농민들에게 제공할 수 있게 되었다. 글로벌 시장을 선도하는 농업 솔루션 기업 중 하나인 바스프는 북남미에서 콩, 옥수수, 목화, 북미와 유럽에서 밀, 카놀라, 해바라기, 아시아에서 쌀, 그리고 전 세계적으로는 과일과 채소에 집중하는 등 4개의 주요 전략 고객 지역과 작물 시스템에 집중하고 있으며 이는 글로벌 시장에 70%의 작물을 차지한다.

바스프 농업 솔루션 사업부 소개

급격한 인구 증가에 따라 지속 가능한 농업과 건강한 환경을 개발하고 유지하는 바스프 솔루션에 대한 기대와 요구가 점점 높아지고 있다. 바스프는 농민과 농업 전문가, 해충 관리 전문가 등과 협력하여 이 같은 요구를 현실화시키는 것이 우리의 역할이다. 바스프는 종자 및 형질, 화학적·생물학적 작물 보호제, 토양 관리, 식물 건강, 해충 관리, 디지털 농업 등의 분야에서 고객의 비즈니스 성공을 지원하기 위해 적극적인 R&D 파이프라인과 혁신적인 제품 포트폴리오에 투자하고 있다. 바스프는 농민과 사회, 환경을 위해 연구실과 현장에 전문가 팀을 유지하며 혁신적인 사고와 현실적인 계획을 결합해 최적의 아이디어를 실현시킨다. 2017년 바스프 농업 솔루션 사업부는 57억 유로의 매출을 기록했다. 바스프 농업 솔루션 사업부에 대한 보다 자세한 정보는 www.agriculture.basf.com에서 확인할 수 있다.

바스프 그룹 소개

바스프는 화학으로 지속가능한 미래를 만들어 나가는 글로벌 화학기업이다. 바스프는 경제적 성공뿐 아니라 환경보호와 사회적 책임을 최우선으로 여긴다. 바스프 그룹에 근무하는 전세계 약 12만 2천명의 임직원이 거의 모든 산업 분야 및 국가에서 고객의 성공을 지원하고 있다. 바스프 그룹은 화학 제품, 원재료, 산업 솔루션, 표면처리 기술, 뉴트리션 & 케어, 농업 솔루션의 6개 분야에서 폭넓은 포트폴리오를 제공하고 있다. 바스프는 2018년 약 630억 유로의 매출을 기록했으며 바스프 주식은 독일 프랑크푸르트(BAS) 및 미국에서 미국주식예탁증서(BASFY)로도 거래되고 있다. 바스프에 대한 보다 자세한 정보는 www.basf.com에서 확인할 수 있다.