



Gereguleerde informatie  
Trading update 2<sup>e</sup> kwartaal 2010



## ARSEUS REALISEERT OMZETGROEI VAN 7,8%

### STERKE GROEI BIJ FAGRON EN CORILUS

Waregem (België) / Rotterdam (Nederland)<sup>1</sup>, 14 juli 2010 - In het tweede kwartaal is de geconsolideerde omzet van Arseus met 7,8% gestegen naar € 107,9 miljoen. De organische groei bedroeg 2,3%. In het eerste semester van 2010 is de geconsolideerde omzet met 7,6% gestegen naar € 204,7 miljoen. De organische groei bedroeg 2,7%.

De omzetevolutie per divisie is als volgt<sup>2</sup>:

(x € 1.000)	Q2 2010	Q2 2009	evolutie	organische groei
Fagron	46.443	38.678	+20,1%	+9,2%
Arseus Dental	41.273	41.667	-0,9%	-0,9%
Arseus Medical	12.490	12.622	-1,0%	-12,2%
Corilus	7.680	7.073	+8,6%	+8,6%
<b>TOTAAL</b>	<b>107.886</b>	<b>100.041</b>	<b>+7,8%</b>	<b>+2,3%</b>

(x € 1.000)	H1 2010	H1 2009	evolutie	organische groei
Fagron	85.076	73.342	+16,0%	+8,5%
Arseus Dental	79.697	79.586	+0,1%	-0,8%
Arseus Medical	25.122	23.157	+8,5%	-4,9%
Corilus	14.783	14.088	+4,9%	+4,9%
<b>TOTAAL</b>	<b>204.678</b>	<b>190.173</b>	<b>+7,6%</b>	<b>+2,7%</b>

Ger van Jeveren, CEO van Arseus: *“Onze divisies hebben in het tweede kwartaal wisselend gepresteerd. Fagron en Corilus deden het uitstekend met een organische groei van respectievelijk 9,2% en 8,6%. De aanhoudend sterke omzetgroei van Fagron is te verklaren door de succesvolle strategie om magistrale bereidingen te revitaliseren, de kracht van het merk Fagron, de optimale inzet van de lokaal aanwezige kennis en expertise en de sales- en marketingpower van de organisatie. De omzet van Corilus werd gestuwd door het aantrekken van nieuwe klanten, de toename van het aantal onderhoudscontracten, de lancering van zelfontwikkelde innovatieve softwarepakketten en de internationale uitrol van software.*

<sup>1</sup> Dit persbericht wordt verstuurd door Arseus NV en Arseus BV.

<sup>2</sup> Niet geauditeerde managementcijfers.

*Arseus Dental had een iets minder kwartaal en realiseerde een omzetsdaling van 0,9%. Deze daling werd vooral veroorzaakt door de afgenomen vraag naar equipment in België en Frankrijk. Een positieve ontwikkeling is dat de activiteiten naar de tandheelkundige laboratoria het voorzichtige herstel hebben voortgezet, dat de orderportefeuille van het Zwitserse Hader is gegroeid en dat het kostenbesparingsprogramma van € 4 miljoen op schema ligt. De omzetontwikkeling bij Arseus Medical geeft een vertekend beeld doordat de omzet in het tweede kwartaal van 2009 werd gestuwd door de levering van een aantal uitgestelde grote orders. Daarnaast werd de omzet in het tweede kwartaal van 2010 negatief beïnvloed door het beëindigen van activiteiten met een lage brutomarge.*

*Wij zien de toekomst van Arseus met vertrouwen tegemoet en bevestigen dan ook onze eerder uitgesproken verwachtingen voor geheel 2010.”*

### **FAGRON**

De omzet van Fagron groeide in het tweede kwartaal met 20,1% naar € 46,4 miljoen. De organische groei kwam uit op 9,2%. Vrijwel alle Fagron-landen realiseerden een sterke organische groei. De greenfields in Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk hebben zelfs een bijzonder sterk kwartaal achter de rug. De aanhoudend sterke omzetgroei van Fagron is te verklaren door de continue introductie van nieuwe concepten en producten om tailor-made bereidingen beschikbaar te maken voor artsen, apothekers en patiënten. De introducties worden ondersteund door het succesvolle sales- en marketingapparaat van Fagron.

In het tweede kwartaal heeft Fagron het Amerikaanse Gallipot overgenomen; de eerste overname buiten Europa. In 2009 realiseerde Gallipot, een toonaangevende leverancier van farmaceutische grondstoffen voor magistrale bereidingen aan apotheken in de Verenigde Staten, een omzet van circa US\$ 12,5 miljoen en een EBITDA-marge die in lijn ligt met die van Fagron. Gallipot wordt vanaf 1 april geconsolideerd en zal in 2010 bijdragen aan de winst per aandeel van Arseus.

De overname van Gallipot is de eerste stap van Fagron als mondiale consolidator in de snelgroeiende niche markt van magistrale bereidingen. Fagron wil haar leidende marktposities verder versterken door robuuste organische groei en een gefocuste buy-and-build strategie. De nadruk zal in Europa komen te liggen op acquisities in de bestaande markten, en in Scandinavië en Centraal- en Oost-Europa. Fagron zal verder zoeken naar acquisitiemogelijkheden buiten Europa om haar positie in de Verenigde Staten, Canada en Latijns Amerika te verstevigen.

### **ARSEUS DENTAL**

De omzet van Arseus Dental daalde in het tweede kwartaal met 0,9% naar € 41,3 miljoen. Deze daling werd veroorzaakt door een lager dan verwachte verkoop van equipment in België en Frankrijk door het uitstellen van aankoopbeslissingen door tandartsen en een aantal dentale beurzen die in het tweede semester zullen plaatsvinden. De afgenomen vraag naar equipment heeft geleid tot prijsconcurrentie en een daling van de brutomarge van Arseus Dental. Het voorzichtige herstel bij de activiteiten naar tandheelkundige laboratoria heeft zich in het tweede kwartaal voortgezet. De orderportefeuille van het Zwitserse Hader, dat precisiecomponenten voor de dentale orthopedische industrie maakt, is in het tweede kwartaal gegroeid.

In het tweede kwartaal is goede voortgang geboekt met het kostenbesparingsprogramma bij Arseus Dental. Naast kostenbesparingen worden er ook programma's gelanceerd die de kwaliteit en efficiency van de dienstverlening moeten verbeteren.

### **ARSEUS MEDICAL**

In het tweede kwartaal realiseerde Arseus Medical een omzet van € 12,5 miljoen, een daling van 1,0% ten opzichte van dezelfde periode in 2009. De organische groei kwam uit op -12,2%. De vergelijking wordt vertekend omdat het tweede kwartaal van 2009 een uitzonderlijk goed kwartaal was vanwege de levering van twee grote orders die verschoven waren vanuit het eerste kwartaal van 2009. Bovendien werd de omzet in het tweede kwartaal van 2010 negatief beïnvloed door het beëindigen van activiteiten met een lage brutomarge (omzet circa € 7 miljoen op jaarbasis).

Gecorrigeerd voor de uitgestelde grote orders en voor de beëindigde activiteiten met een lage brutomarge, was er in het tweede kwartaal van 2010 sprake van omzetgroei. Deze groei wordt, in lijn met de groeistrategie van Arseus Medical, hoofdzakelijk gerealiseerd bij nieuwe activiteiten met een hoge brutomarge zoals sterilisatie, ventilatie, cardiologie, lasers en medicatiemanagement en bij bandagisterie en hoogwaardige medische apparatuur. Bij het in september 2009 geacquireerde Duo-Med werden goede vorderingen gemaakt met de verdere uitbouw van de activiteiten in België en de introductie van de medische producten in Nederland.

De verdere uitbouw van nieuwe, exclusieve distributies en de introductie van het nieuwe Arseus Medical marketing platform met webportal, zullen in de tweede helft van 2010 de vraag naar activiteiten met een hoge toegevoegde waarde en een goede service versterken.

### **CORILUS**

Corilus heeft een uitstekend tweede kwartaal achter de rug. De omzet van Corilus groeide met 8,6% ten opzichte van het sterke resultaat in dezelfde periode vorig jaar. Internationaal werden er successen geboekt. In een aantal Franse ziekenhuizen werd Softalmo, het softwarepakket voor oogartsen, met succes geïmplementeerd. Corilus is ook een partnership aangegaan met HD Medi om de Multidose software voor de fractionering van geneesmiddelen door apotheken, in Spanje te verkopen. De eerste klant is inmiddels opgestart en drie nieuwe klanten hebben al een contract ondertekend.

In het tweede kwartaal heeft Corilus een nieuwe versie van het tandartsensoftwarepakket Baltex op de markt gebracht. Baltex Imaging Edition omvat geïntegreerde software voor digitale beeldverwerking. Hierbij wordt het beeldverwerkingsysteem digitaal gekoppeld, de kwaliteit van radiografieën aanzienlijk verbeterd en de beelden worden bij opname automatisch gekoppeld aan de patiëntenadministratie. Met de succesvolle softwarepakketten Accrimed, Medicoc en Medigest loopt Corilus voorop bij de snelle groei van medische groepspraktijken in België. In Vlaanderen kent Corilus een doorbraak in de markt van de thuisverpleegkundigen en rusthuizen.

## **INKOOP EIGEN AANDELEN**

In de periode van 2 maart tot en met 22 juni heeft Arseus 349.635 eigen aandelen ingekocht tegen een gemiddelde aankoopprijs van € 9,0138 per aandeel. Op 30 juni 2010 had Arseus 1.323.550 eigen aandelen in bezit. Dit vertegenwoordigt 4,24% van het totaal aantal uitstaande aandelen.

## **VOORUITZICHTEN 2010<sup>3</sup>**

Naar de huidige inzichten en uitgaande van de bestaande portfolio van Arseus, verwacht het management voor 2010 een omzetgroei tussen 5% en 10% en een recurrente EBITDA die naar verwachting sneller groeit dan de omzet.

## **CONFERENCE CALL**

Ger van Jeveren (CEO) en Jan Peeters (CFO) zullen de trading update over het tweede kwartaal van 2010 vandaag nader toelichten in een conference call. De conference call start om 09:30 uur CET. Vanaf 15 minuten voor aanvang kunt u inbellen op +31 10 713 72 95 (Nederland) of +32 24 04 03 34 (België). De opname van de conference call is gedurende een maand te beluisteren op telefoonnummer +31 20 713 34 87 (reference 315253#).

## **FINANCIËLE KALENDER**

20 augustus*	Resultaten 1 <sup>e</sup> semester 2010
15 oktober*	Trading update derde kwartaal 2010

\* Resultaten en trading updates worden om 07:30 uur gepubliceerd.

## **PROFIEL ARSEUS**

Arseus is een multinationale groep van bedrijven die producten, diensten en concepten levert aan professionals en instellingen in de gezondheidszorg in Europa. De onderneming is onderverdeeld in vier divisies en is actief in de markten van magistrale bereidingen voor de apotheek, tandheelkundige producten, medische en chirurgische producten en medische IT-oplossingen. De Belgische vennootschap Arseus NV is gevestigd in Waregem en is genoteerd aan NYSE Euronext Brussel en NYSE Euronext Amsterdam. De operationele activiteiten van de Arseus groep worden aangestuurd vanuit de Nederlandse vennootschap Arseus BV. Het hoofdkantoor van Arseus BV is gevestigd in Rotterdam.

### **Voor meer informatie:**

Constantijn van Rietschoten  
Director Corporate Communications  
+31 88 33 11 222 (kantoor)  
+31 6 536 91 585 (mobiel)  
[constantijn.van.rietschoten@arseus.com](mailto:constantijn.van.rietschoten@arseus.com)

---

<sup>3</sup> Disclaimer: Dit persbericht bevat toekomstgerichte gegevens, die gebaseerd zijn op de huidige interne ramingen en verwachtingen, alsook op marktverwachtingen. De toekomstgerichte verklaringen bevatten inherente risico's en gelden enkel op datum waarop ze worden vermeld. De werkelijke resultaten kunnen aanzienlijk verschillen van diegene die in de toekomstgerichte verklaringen zijn opgenomen.