



Trading update 2^e kwartaal 2009



ARSEUS REALISEERT OMZETGROEI VAN 10,6%

ORGANISCHE OMZETGROEI VERSNELD TOT 6,9%

MANAGEMENT HERBEVESTIGT VERWACHTINGEN VOOR 2009

Waregem (België), 14 juli 2009 - Arseus maakt vandaag de omzet bekend van het tweede kwartaal van 2009. De omzet van het afgelopen kwartaal bedroeg € 100,0 miljoen, een stijging van 10,6% ten opzichte van hetzelfde kwartaal van vorig jaar. De organische groei kwam uit op 6,9%. De omzet over de eerste zes maanden bedroeg € 190,1 miljoen, een stijging van 11,5% ten opzichte van dezelfde periode van vorig jaar. De organische groei in de eerste zes maanden van 2009 kwam uit op 4,0%.

Ger van Jeveren, CEO van Arseus: *“Ondanks de ongunstige economische omstandigheden, hebben alle divisies van Arseus bijgedragen aan de sterke omzetgroei van 10,6%, waarvan 6,9% organisch, in het tweede kwartaal van 2009. Door onze unieke combinatie van activiteiten in de gezondheidszorg, onze leidende marktposities, onze sterke balans en onze flexibele organisatie en betrokken medewerkers die snel en adequaat inspelen op veranderende marktomstandigheden, heeft Arseus nauwelijks hinder van de economische recessie. Wij zien de toekomst met vertrouwen tegemoet en bevestigen dan ook onze eerder uitgesproken verwachtingen voor 2009.”*

De omzetevolutie per divisie is als volgt¹:

(€ miljoen)	Q2 2009	Q2 2008	evolutie	organische groei
Fagron	38,7	35,3	+9,6%	+5,7%
Arseus Dental	41,6	37,5	+10,9%	+6,3%
Arseus Medical	12,6	11,1	+13,5%	+13,5%
Corilus	7,1	6,5	+9,2%	+5,7%
TOTAAL	100,0	90,4	+10,6%	+6,9%

(€ miljoen)	H1 2009	H1 2008	evolutie	organische groei
Fagron	73,3	66,6	+10,1%	+3,6%
Arseus Dental	79,6	68,7	+15,9%	+3,9%
Arseus Medical	23,1	22,4	+3,1%	+3,1%
Corilus	14,1	12,8	+10,2%	+6,8%
TOTAAL	190,1	170,5	+11,5%	+4,0%

¹ Niet geauditeerde managementcijfers

FAGRON

De omzet van Fagron groeide in het tweede kwartaal met 9,6% naar € 38,7 miljoen. De organische groei kwam uit op 5,7%. De greenfields in Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk hebben de sterke groei van de afgelopen kwartalen doorgezet in het tweede kwartaal van 2009. Door de zeer goede resultaten heeft Fagron wederom haar Europees marktleiderschap weten te versterken.

De strategie is erop gericht om het premium brand Fagron en het Europese marktleiderschap via een actieve buy-and-build strategie verder uit te bouwen in Europa, greenfields op te starten en verdere organische groei te realiseren. Behalve de geografische expansie- en consolidatiemogelijkheden in West-Europa, heeft Fagron ook acquisitieplannen in Centraal- en Oost-Europa en Scandinavië. Fagron investeert voortdurend in innovatie en productontwikkeling. Hierdoor beschikt zij continu over een goed gevulde pijplijn van nieuwe producten en concepten die op de Europese markt worden uitgerold.

Eind 2008 is in Nederland het Fagron Derma Concept geïntroduceerd. Dit complete concept biedt een unieke totaaloplossing voor maatwerk in huidadvies. Het concept zal in de tweede helft van 2009 in Europa worden uitgerold. In juli 2009 zal Fagron een compleet nieuw gamma aan crèmes en zalven op de Duitse markt introduceren. De productie hiervan zal plaatsvinden in de GMP-productiefaciliteiten van het Tsjechische Tamda die begin 2009 in gebruik genomen zijn. Bij Fagron Services in Nederland worden 13 nieuwe clean rooms voor de conditionering van farmaceutische grondstoffen gebouwd. Deze clean rooms worden naar verwachting eind 2009 opgeleverd. De nieuwe clean rooms van zowel Tamda als Fagron Services voldoen aan de meest recente GMP-specificaties.

ARSEUS DENTAL

De omzet van Arseus Dental groeide in het tweede kwartaal met 10,9% naar € 41,6 miljoen. De organische groei kwam uit op 6,3%. In Duitsland en Frankrijk behaalde Arseus Dental een bovengemiddelde organische omzetgroei.

De groeistrategie van Arseus Dental is erop gericht om kwalitatief hoogwaardige en innovatieve totaalconcepten te leveren aan tandartsen en tandheelkundige laboratoria en om de bestaande leidende marktposities te versterken via acquisities en organische groei. Arseus Dental wil haar leidende marktposities in Europa optimaal benutten. Deze benadering wordt kracht bijgezet door de lancering van een Europees brandingconcept waarbij het nieuwe logo van Arseus Dental wordt gecombineerd met de slogan '*servicing the dental professionals*' en de lancering van een Europese website (www.arseus-dental.com). Het brandingconcept is al geïntroduceerd in België en zal binnenkort worden uitgerold naar de andere landen waarin Arseus Dental actief is.

In Frankrijk heeft Arseus Dental een aanbesteding gewonnen voor de levering van maar liefst 64 simulatoren van het merk A-dec aan de universiteiten van Marseille en Rennes. De simulatoren worden in de tweede helft van 2009 geleverd.

ARSEUS MEDICAL

De omzet van Arseus Medical groeide in het tweede kwartaal met 13,5% naar € 12,6 miljoen. Deze sterke omzetgroei werd voornamelijk gerealiseerd door successen bij de afdelingen chirurgie en bandagisterie in België en de uitvoering van twee belangrijke orders in de hospitaal- en oogartsendivisie die verschoven waren vanuit het eerste kwartaal.

In de strategie van het nieuwe management van Arseus Medical ligt de focus op het aanbieden van eersteklas totaaloplossingen met substantiële toegevoegde waarde, operational excellence en de uitbouw van een sterke marktgerichte organisatie. Om de dienstverlening te kunnen afstemmen op het type klant, is binnen Arseus Medical een nieuwe klantsegmentatie uitgewerkt. Dit resulteerde in vijf klantengroepen, een nieuw brandingconcept voor de Benelux en een nieuwe website (www.arseus-medical.be). Het brandingconcept is gebaseerd op hoge herkenbaarheid via iconen en klantspecifieke toegankelijkheid. Deze klantsegmentering is in juni in de markt geïntroduceerd.

CORILUS

De omzet van Corilus groeide in het tweede kwartaal met 9,2% naar € 7,1 miljoen. De organische groei kwam uit op 5,7%. Het Directiecomité van Arseus heeft Dirk Van Lerberghe aangesteld als General Manager van Corilus. Zijn voornaamste opdracht is om de succesvolle softwaretoepassingen van Corilus in Europa uit te rollen. Cinnaber, het in België succesvolle praktijkmanagementsysteem voor dierenartsen, zal naast Frankrijk binnenkort ook in Nederland worden geïntroduceerd.

De eerste installaties van Greenock Pharmacy zijn met succes geïmplementeerd. De komende maanden worden de nu al ruim 200 apothekers die hebben ingetekend op Greenock benaderd om een definitieve installatiedatum vast te stellen. De impact van de installatie van Greenock op de omzet van Corilus zal naar verwachting in de tweede helft van 2009 zichtbaar worden.

VOORUITZICHTEN²

De algehele economische teruggang in aanmerking nemende en uitgaande van de bestaande portfolio van Arseus, verwacht het management, dankzij de vele nieuwe projecten, distributies, synergieën en de versterkte managementstructuur, voor 2009 een omzetgroei tussen 5% en 10%.

Dankzij de verwachte positieve bijdrage van de greenfield-activiteiten in Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk, integraties, productieoptimalisatie en het begin 2009 gelanceerde kostenbesparingsprogramma, wordt verwacht dat de recurrente EBITDA in 2009 sneller groeit dan de omzet.

² 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.

CONFERENCE CALL

Ger van Jeveren (CEO) en Jan Peeters (CFO) zullen deze trading update over het tweede kwartaal van 2009 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 24 040 334 (België).

FINANCIËLE KALENDER

21 augustus 07:30 uur

Halfjaarcijfers 2009

13 oktober 07:30 uur

Trading update derde kwartaal 2009

Voor meer informatie:

Constantijn van Rietschoten, Manager Investor Relations

+31 88 33 11 222 (kantoor)

+31 6 536 91 585 (mobiel)

constantijn.van.rietschoten@arseus.com