



Gereguleerde informatie  
Trading update Q4 en FY 2009



## UITSTEKEND JAAR VOOR ARSEUS: OMZET STIJGT MET 10,3% NAAR € 391,3 MILJOEN

### STRUCTURELE EVOLUTIE IN ALLE DIVISIES

Waregem (België), 15 januari 2010 - In 2009 is de geconsolideerde omzet van Arseus met 10,3% gestegen naar € 391,3 miljoen. De organische groei in 2009 bedroeg 4,1%. In het vierde kwartaal is de geconsolideerde omzet met 9,9% gestegen naar € 113,9 miljoen. De organische groei bedroeg 4,5%.

De omzetevolutie per divisie is als volgt<sup>1</sup>:

(x € 1 miljoen)	Q4 2009	Q4 2008	evolutie	organische groei
Fagron	43,1	39,1	10,2%	6,5%
Arseus Dental	46,9	43,0	9,1%	3,8%
Arseus Medical	15,7	14,2	10,6%	-1,1%
Corilus	8,2	7,3	12,3%	9,6%
<b>TOTAAL</b>	<b>113,9</b>	<b>103,6</b>	<b>9,9%</b>	<b>4,5%</b>

(x € 1 miljoen)	2009	2008	evolutie	organische groei
Fagron	150,7	136,9	10,1%	5,6%
Arseus Dental	161,2	144,2	11,8%	3,1%
Arseus Medical	50,6	47,3	7,0%	2,0%
Corilus	28,8	26,2	9,9%	6,3%
<b>TOTAAL</b>	<b>391,3</b>	<b>354,6</b>	<b>10,3%</b>	<b>4,1%</b>

Ger van Jeveren, CEO van Arseus: "Voor Arseus was 2009 in meerdere opzichten een uitstekend jaar. Ondanks de ongunstige economische omstandigheden en het begin 2009 gelanceerde kostenbesparingsprogramma, hebben alle divisies een bijdrage geleverd aan de omzetgroei van 10,3%, waarvan maar liefst 4,1% organisch. In de eerste zes maanden van 2009 heeft de nadruk gelegen op versterking van onze managementstructuur, terwijl we in de laatste kwartalen van 2009 gebruik hebben gemaakt van onze gezonde financiële situatie om strategische overnames te doen."

<sup>1</sup> Niet geauditeerde managementcijfers.

*Wij zien de toekomst met vertrouwen tegemoet en bevestigen onze eerder uitgesproken verwachting dat de recurrente EBITDA in 2009 sneller gegroeid zal zijn dan de omzet. Naar de huidige inzichten en uitgaande van de bestaande portfolio van Arseus, verwachten wij voor 2010 een omzetgroei tussen 5% en 10% en een recurrente EBITDA die naar verwachting wederom sneller zal groeien dan de omzet.”*

## **FAGRON**

Fagron groeide in het vierde kwartaal met 10,2% waarvan 6,5% organisch. Op jaarbasis bedroeg de omzetgroei 10,1% en de organische groei 5,6%. In 2009 heeft Fagron haar positie als Europees marktleider verder versterkt. Dit komt mede door de succesvolle introductie van innovatieve producten en concepten in Europa en de goede prestaties van de greenfields in het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk.

Begin december heeft Fagron een overeenkomst gesloten met de firma Lipis om het Fagron-assortiment nu ook op de Sloveense markt te introduceren. Als enige multinationale *one-stop-shop* voor producten, diensten en concepten voor magistrale bereidingen in Europa, is Fagron nu actief in 17 Europese landen.

In december zijn bij Fagron Services in Uitgeest dertien hypermoderne GMP-clean rooms voor de conditionering van farmaceutische grondstoffen opgeleverd. Inmiddels zijn deze door de diverse inspecties en andere overheidsinstanties bezocht en goedgekeurd. Door de oplevering is de capaciteit van Fagron Services met 25% vergroot naar 1,5 miljoen eenheden per jaar en is de productiefaciliteit absoluut *state of the art*.

In het vierde kwartaal heeft Fagron een bereidingsapotheek in Nederland met een geschatte omzet van circa € 5 miljoen en een dubbelcijferige EBITDA-marge overgenomen. Hiermee versterkt Fagron haar marktleiderschap in de magistrale bereidingen in Nederland.

## **ARSEUS DENTAL**

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. Om de dienstverlening aan de klanten te verbeteren, de aanwezige kennis optimaal te benutten en de efficiëntie te vergroten, is Arseus Dental per 1 januari 2010 overgestapt van een landgerichte organisatie naar een businessgerichte organisatie.

In november heeft in Parijs de jaarlijkse beurs van de *Association Dentaire Française* (ADF) plaatsgevonden. Onder het credo *‘one team, one company’* kwamen alle onderdelen voor het eerst uit onder de vlag van Arseus Dental. De intra-orale sensor Visteo van Julie-Owandy heeft tijdens de ADF de Professional Innovation Prize 2009 ontvangen. De Visteo is een revolutionaire sensor. Het is de eerste sensor waarbij de transmissie van het signaal elektromagnetisch gebeurt via inductie. Zo kan de tandarts het radiografisch beeld direct visualiseren op het computerscherm, terwijl de emissie van röntgenstralen aanzienlijk wordt gereduceerd.

Arseus Dental groeide in het vierde kwartaal met 9,1% waarvan 3,8% organisch. Op jaarbasis bedroeg de omzetgroei 11,8% en de organische groei 3,1%. Onder de huidige marktomstandigheden is dit een uitermate bevredigend resultaat.

Door de verminderde vraag naar prothesen is ook de vraag naar precisiecomponenten voor de dentale orthopedische industrie afgenomen. Als gevolg hiervan is de omzet van het Zwitserse Hader in 2009 met ongeveer 25% gedaald.

### **ARSEUS MEDICAL**

Arseus Medical groeide in het vierde kwartaal met 10,6%. Op jaarbasis bedroeg de omzetgroei 7,0% bij een organische groei van 2,0%, wat in 2009 een positieve trend inluidt voor deze divisie. De organische groei van -1,1% in het vierde kwartaal werd voornamelijk veroorzaakt door het uitstellen van de typische eindejaarsaankopen door ophthalmologen en het beëindigen van activiteiten met een lage brutomarge. De verkoop en verhuur van bandagisterieproducten in België en de verkoop van hoog-waardetoevoegende producten aan medisch specialisten in België en Nederland zijn daarentegen sterk gegroeid.

De go-to-market strategie van Arseus Medical is vereenvoudigd en gerationaliseerd. Dit heeft geresulteerd in een duidelijke marktsegmentatie en dito activiteit- en productindeling. De producten en diensten zijn nu ondergebracht in 5 domeinen, zodat een duidelijk en helder beeld ontstaat van het aanbod van Arseus Medical. Elk van deze domeinen kent een specifieke marktbenadering, waarmee wordt ingespeeld op de dagelijkse problematiek binnen de verschillende klantendoelgroepen (rust- en verzorgingstehuizen, thuisverpleegkundigen, ziekenhuizen, huisdokters, specialisten en ophthalmologen). De nieuwe go-to-market strategie is in het vierde kwartaal geïntroduceerd.

In 2009 is goede voortgang geboekt met de uitvoering van de groeistrategie van Arseus Medical waarbij de focus ligt op waardetoevoegende totaaloplossingen in de gezondheidszorg. Als onderdeel van de nieuwe strategie is het productaanbod kritisch tegen het licht gehouden. Activiteiten met een lage brutomarge, zoals de verkoop van ziekenhuisbedden, zijn afgebouwd. Nieuwe exclusieve distributies alsook differentiërende activiteiten zoals de Arseus Medication Management Solution zijn aan het productaanbod toegevoegd. In het vierde kwartaal zijn met succes de eerste innovatieve, medische producten van het in september 2009 geacquireerde Duo-Med in Nederland geïntroduceerd.

Op 9 december 2009 hebben meer dan 900 apothekers en directies van rusthuizen en zorginstellingen in Brussel de lancering van de Arseus Medication Management Solution (AMMS) bijgewoond. De grote opkomst bewijst dat de problematiek actueel is. AMMS is de geïntegreerde totaaloplossing voor de optimalisatie van de toelevering en toediening van geneesmiddelen aan de rusthuispatiënt via de apotheek en is ontwikkeld door Fagron, Corilus en Arseus Medical.

## **CORILUS**

Corilus groeide in het vierde kwartaal met 12,3% waarvan 9,6% organisch. Op jaarbasis bedroeg de omzetgroei 9,9% en de organische groei 6,3%. In Frankrijk behaalde Corilus een bovengemiddelde groei. Deze groei werd versterkt door de introductie van eLISA, een innovatieve, door Corilus zelf ontwikkelde software voor gezondheidscentra (*Centres de Santé*) die voldoet aan de nieuwste *Sesam Vitale* richtlijnen. Corilus en Julie-Owandy hebben het dentale pakket Julie geïntegreerd met de eLISA software. Deze synergie resulteert in een bijkomende module voor gezondheidscentra die in de eerste helft van 2010 onder de naam Julie Santé op de Franse markt wordt geïntroduceerd.

Corilus heeft in 2009 een aanvang gemaakt met de Europese uitrol van haar in België succesvolle softwaretoepassingen. In het vierde kwartaal is Cinnaber, het praktijkmanagementsysteem voor dierenartsen, op de Nederlandse markt geïntroduceerd. Tijdens roadshows heeft ruim een derde van de Nederlandse dierenartsen kennisgemaakt met Cinnaber. De eerste overeenkomsten zijn al getekend. Naar verwachting zullen de implementaties vanaf het tweede kwartaal van 2010 plaatsvinden. Het softwarepakket voor oogartsen Softalmo is in 2009 aangepast aan de lokale wensen en geïntroduceerd op de Franse markt. In het vierde kwartaal is Softalmo met succes geïmplementeerd in een ziekenhuis in Epernay en ook met een ziekenhuis in Dijon is een overeenkomst getekend voor de levering en installatie van Softalmo.

In België heeft Corilus in het vierde kwartaal de officiële goedkeuring gekregen voor deelname met de software voor verpleegkundigen Infiplus aan het VINCA II project van de overheid. Dit tweede project heeft als doel de informatie aan het patiëntenbed in te voeren zonder de zorgverstrekker extra te belasten. VINCA II zal in april 2010 van start gaan.

## **VOORUITZICHTEN 2010<sup>2</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 vierde 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 04 03 34 (België).

---

<sup>2</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.

## **FINANCIËLE KALENDER 2010**

27 januari 10:00 uur	Bijzondere algemene vergadering
2 maart*	Jaarcijfers 2009
15 april	Publicatie jaarverslag
16 april *	Trading update eerste kwartaal 2010
10 mei 15:00 uur	Algemene vergadering van aandeelhouders
14 juli*	Trading update tweede kwartaal 2010
20 augustus*	Halfjaarcijfers 2010
15 oktober*	Trading update derde kwartaal 2010

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

### **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](mailto:constantijn.van.rietschoten@arseus.com)