

P E R S B E R I C H T

Lelystad, 7 augustus 2007

Fornix realiseert gezonde groei operationele activiteiten **Hoofdpunten eerste halfjaar 2007**

In miljoenen euro's (behalve de bedragen per aandeel)	Eerste halfjaar		Toename- (afname)
	<u>2007</u>	<u>2006</u>	
Opbrengsten	48,1	47,1	2%
Brutoresultaat	17,1	15,5	10%
Som der kosten ¹⁾	9,8	8,6	14%
¹⁾ waarvan kosten in allergieonderzoek	2,1	1,6	31%
Resultaat uit bedrijfsactiviteiten (EBIT)	7,4	7,6	(3%)
Resultaat uit bedrijfsactiviteiten (EBIT) (voortgezette activiteiten)	7,4	7,1	4%
Winst vóór belastingen	7,7	7,7	-
Winst na belastingen	5,7	5,4	4%
Winst na belastingen (voortgezette activiteiten)	5,7	5,1	12%
Winst per aandeel	EUR 0,83	EUR 0,84	(1%)

- **Toename van de nettowinst met 4% ten opzichte van het buitengewoon goede eerste halfjaar 2006, ondanks forse verhoging investeringen klinisch onderzoek;**
- **Allergiedivisie op 1 juni 2007 gestart met marketing, verkoop en distributie van allergieproducten in Duitsland via eigen onderneming;**
- **Goede omzetontwikkeling Allergiedivisie. Ambitieuze klinisch ontwikkelingsprogramma Oralgen® Graspollen ligt op schema en de vervolgstudie zal reeds dit jaar van start gaan. Deze studies gaan gepaard met forse investeringen en beïnvloeden het resultaat substantieel;**
- **Gematigde, maar gedegen winststijging divisie Medische Hulpmiddelen;**
- **Omzet en marges Handelsdivisie bleven ook dit eerste halfjaar, door de felle concurrentie, zwaar onder druk staan;**
- **Handhaving van in september 2007 uit te keren interim-dividend van € 0,65 per aandeel (2006: eveneens € 0,65 per aandeel), opnieuw als keuzedividend. Hierbij zal de keuze voor aandelen ongeveer 3% lager zijn dan het interim-dividend in contanten;**
- **Financiële uitgangspositie blijft onverminderd sterk.**

Vooruitzichten geheel 2007

- **Handhaving van verwachte omzetstijging met ten minste 5% tot circa € 101 miljoen;**
- **Verwachte nettowinststijging aangepast naar € 12,0 miljoen tegen eerder afgegeven verwachting van € 13,0 miljoen door:**
 - **aanloopkosten ten gevolge van de start van allergieactiviteiten in Duitsland (nettowinsteffect +/- € 0,3 miljoen)**
 - **aanzienlijk hogere kosten voor het volledig afronden in 2007 van de grote Europese studie van Oralgen® Graspollen waarbij alle aan deze studie gerelateerde kosten ook ten laste zullen komen van 2007 en ten gevolge van de positieve beslissing om het vervolgonderzoek van Oralgen® Graspollen direct te laten aansluiten bij de huidige Oralgen®-studie. Deze additionele onderzoekskosten bedragen tezamen circa € 1 miljoen méér, waardoor het effect op de nettowinst dus circa +/- € 0,7 miljoen bedraagt**
- **De operationele nettowinst, dus het resultaat zonder de hiervoor genoemde additionele onderzoekskosten en aanloopkosten Duitsland, zal zich, onvoorziene omstandigheden daargelaten, ontwikkelen conform de eerder uitgesproken verwachting.**

Financiële resultaten eerste halfjaar 2007

De aan Euronext Amsterdam genoteerde biofarmaceutische onderneming Fornix BioSciences N.V. heeft een bevredigend eerste halfjaar 2007 achter de rug. Door een daling van de omzet van de Handelsdivisie bleef de stijging van de groepsomzet beperkt tot 2%, van € 47,1 miljoen in de eerste helft van 2006, tot € 48,1 miljoen over de eerste zes maanden van 2007.

Het resultaat uit bedrijfsactiviteiten (EBIT) nam met 3% af van € 7,6 miljoen over de eerste zes maanden van 2006 tot € 7,4 miljoen over de eerste zes maanden van 2007. Hierbij dient in aanmerking te worden genomen dat in de EBIT van 2006 een bedrag van circa € 0,5 miljoen is opgenomen ten gevolge van buitengewone baten verband houdende met de eind 2005 beëindigde bedrijfsactiviteiten. Zonder deze buitengewone baten is de EBIT van de voortgezette activiteiten, ondanks de forse verhoging van de investeringen in het klinisch onderzoek ten behoeve van de Allergiedivisie, toegenomen met 4% van € 7,1 miljoen in 2006 tot € 7,4 miljoen in 2007.

De winst over het boekjaar (nettoresultaat) is met 4% ofwel € 0,3 miljoen toegenomen van € 5,4 miljoen in 2006 tot € 5,7 miljoen in 2007. Ook hierin is het resultaat van 2006 positief beïnvloed door de eerder genoemde buitengewone baten met een netto-effect van € 0,4 miljoen. Exclusief deze buitengewone baten is de winst over het boekjaar van de voortgezette bedrijfsactiviteiten in de eerste zes maanden met 12% toegenomen, eveneens ondanks aanzienlijk hogere onderzoekskosten, van € 5,1 miljoen over 2006 tot € 5,7 miljoen over 2007.

Naast hogere verkopen van producten en hogere marges droegen ook hogere netto financieringsbaten en een lagere belastingdruk in 2007 ten opzichte van 2006 bij aan het betere resultaat.

Het resultaat uit bedrijfsactiviteiten (EBIT) van de Allergiedivisie heeft zich ook in het eerste halfjaar 2007 weer in positieve zin ontwikkeld. Ondanks de hogere kosten voor het klinische onderzoeksprogramma ten behoeve van Oralgen® van € 2,1 miljoen (2006: € 1,6 miljoen) kwam de EBIT 12% hoger uit op € 6,2 miljoen, een stijging van € 0,7 miljoen in vergelijking met de eerste zes maanden van 2006. De Allergiedivisie is op 1 juni 2007 gestart met eigen marketing, verkoop en distributie van allergieproducten in Duitsland door de aankoop van het Duitse Rölke Pharma,

sinds tien jaar distributeur van Igevac[®], de merknaam waaronder Oralgen[®], het premium immunotherapieproduct van Fornix BioSciences, in Duitsland wordt verkocht.

De divisie Medische Hulpmiddelen realiseerde in het eerste halfjaar 2007 een verwachte toename van het resultaat uit bedrijfsactiviteiten (EBIT) van 8%. Het aandeel van de per 1 januari 2006 gevormde nieuwe divisie in de totale EBIT bedroeg in het eerste halfjaar 2007 16,2% en is daarmee licht gestegen ten opzichte van het eerste halfjaar 2006 waar het aandeel nog 15,6% bedroeg. Uit oogpunt van risicospreiding is het streven erop gericht dit percentage verder te doen toenemen.

De Handelsdivisie moest in het eerste halfjaar 2007 opnieuw een daling van omzet en resultaat incasseren. Evenals in het vorige boekjaar staan de marges sterk onder druk. De divisie bleef vooral de gevolgen ondervinden van de stringente quoteringsmaatregelen van merkhouders, waardoor er minder Eurospecialités beschikbaar waren voor parallelimport. Daarnaast bleef de concurrentie zeer fel.

Het resultaat uit bedrijfsactiviteiten (EBIT) is hierdoor over het eerste halfjaar 2007 uitgekomen op € 0,2 miljoen tegenover € 0,5 miljoen over de vergelijkbare periode 2006.

De EBIT-ontwikkeling per divisie is als volgt:

EBIT in miljoenen euro's	Eerste halfjaar		Vershil
	<u>2007</u>	<u>2006</u>	
Divisie Allergie	6,2	5,5	0,7
Divisie Medische Hulpmiddelen	1,2	1,1	0,1
Divisie Handel	0,2	0,5	(0,3)
Divisie Holding	(0,2)	0,0	(0,2)
Totaal voortgezette activiteiten	7,4	7,1	0,3
Beëindigde activiteiten (divisies Theranostics en R&D)	0,0	0,5	(0,5)
Totaal Groep	7,4	7,6	(0,2)

Voorstel interim-dividend

In navolging van voorgaande jaren heeft de Directie, onder goedkeuring van de Raad van Commissarissen, besloten om in september 2007 wederom een interim-dividend uit te keren. Vanwege de goede resultaten, de sterke financiële positie en de goede vooruitzichten heeft de onderneming besloten om in september 2007 eenzelfde interim-dividend betaalbaar te stellen als in 2006 van € 0,65 per aandeel, in de vorm van een keuzedividend.

In afwijking van voorgaande jaren zal de keuze niet neutraal worden gesteld. De waarde van het interim-dividend in aandelen zal ongeveer 3% lager zijn dan het interim-dividend in contanten. De reden voor deze beleidswijziging is gelegen in een verzoek van aandeelhouders tijdens de laatste Algemene Vergadering van Aandeelhouders om de keuze voor aandelen te ontmoedigen, c.q. de keuze voor contanten te stimuleren. Directie en Commissarissen hebben besloten om met ingang van het boekjaar 2007 gehoor te geven aan dit verzoek.

Financiële positie nog immer gunstig

Door het positieve resultaat is de al uitstekende liquiditeitspositie van Fornix BioSciences nog immer gunstig. De onderneming is nagenoeg schuldenvrij en beschikte per 30 juni 2007 over bijna € 16,3 miljoen aan liquide middelen (30 juni 2006: € 17,8 miljoen). Hierbij dient mede in aanmerking te worden genomen dat er op 1 juni 2007 een eerste bedrag van ruim € 0,5 miljoen is betaald in verband met de acquisitie van het Duitse Rölke Pharma, alsmede in verband met de oprichtingskosten van Artu Biologicals Deutschland GmbH & Co KG. Zoals toegelicht op bladzijde 10 van de bijgevoegde financiële overzichten bedraagt de contante waarde van de totale acquisitieprijis circa € 2 miljoen. Dit bedrag kan echter variëren, daar het mede afhankelijk is gesteld van de toekomstige resultaten van de activiteiten in Duitsland. Hiermee werd de Allergiedivisie in het buitenland versterkt. Bovendien heeft de onderneming voor een bedrag van bijna € 7 miljoen (gebaseerd op een aandelenkoers van circa € 22) aan eigen aandelen in portefeuille. Het handhaven van deze gezonde balansverhoudingen past in de strategie om passende kleinere en middelgrote overnames zoveel mogelijk uit eigen middelen te kunnen financieren. Het doen van bij voorkeur grotere overnames blijft een onverminderd hoge prioriteit houden binnen Fornix BioSciences.

Resultaat per divisie

Allergiedivisie

(x € miljoen)	2007 1 ^e halfjaar	2006 1 ^e halfjaar	Boekjaar 2006
Opbrengsten	14,0	12,7	26,4
EBIT	6,2	5,5	13,1

De Allergiedivisie, waarin de productie en verkoop van anti-allergiegeneesmiddelen is ondergebracht, realiseerde opnieuw, maar dit keer onder moeilijker marktomstandigheden, een goed eerste halfjaarresultaat. De totale omzettoename van deze divisie bedroeg in het eerste halfjaar per saldo 11%, van € 12,7 miljoen in 2006 naar € 14,0 miljoen in het eerste halfjaar van 2007. Het resultaat uit bedrijfsactiviteiten (EBIT) van de Allergiedivisie nam met 12% toe van € 5,5 miljoen in 2006 tot € 6,2 miljoen in 2007. Hierbij is de EBIT-ontwikkeling bovendien in belangrijke mate beïnvloed door de substantiële investeringen van € 2,1 miljoen in 2007 (2006: € 1,6 miljoen) in het door de onderneming verder uitgevoerde Clinical Development Plan (CDP), waarbij het in 2007 genomen besluit om een aansluitende vervolgstudie met Oralgen[®] Graspollen te laten starten tot een belangrijke verhoging van de kosten heeft geleid. Exclusief de stijging van de investeringen in het CDP zou de EBIT van de Allergiedivisie circa € 0,5 miljoen hoger zijn uitgekomen op een niveau van € 6,7 miljoen, ofwel een toename van 21%.

Op operationeel vlak nam de omzet in Nederland van het belangrijkste product van de Allergiedivisie, Oralgen[®] met een gezonde 14% toe. Deze goede stijging betekent een herstel ten opzichte van de 8% stijging in heel 2006, ondanks het feit dat de Allergiedivisie, als voorzien, te maken kreeg met een groep patiënten, die na de reguliere therapieperiode van drie tot vijf jaar met Oralgen[®] konden stoppen. Maar ook de concurrentie in Nederland van internationaal actieve allergiebedrijven nam enigszins toe. Daarnaast droeg ook het in gang gezette succesvolle programma om de therapietrouw van bestaande gebruikers te stimuleren bij aan de goede

continuïteit van de afzet. Voorts is de Allergiedivisie gestart met een specifiek team van Rayon Managers Specialisten dat zich uitsluitend richt op specialisten in de ziekenhuizen.

De veterinaire allergieactiviteiten (diagnostische en therapeutische producten voor honden) toonden in de eerste zes maanden van 2007 met een omzet van € 0,7 miljoen zelfs een omzettoename van 30% ten opzichte van dezelfde periode in 2006 met een omzet van € 0,5 miljoen. Vooral de introductie in de loop van 2006 van een nieuw diagnostisch product, de serumtest (eenvoudige bloedtest), heeft duidelijk bijgedragen aan deze sterke omzetgroei.

Klinisch onderzoek

In de eerste helft van 2007 is belangrijke voortgang geboekt in de uitvoering van het Clinical Development Plan (CDP) vooral ten behoeve van het product Oralgen[®] Graspollen. Bij de uitvoering van het CDP laat de onderneming zich bijstaan door een internationaal opererende Clinical Research Organisation (CRO), die over uitgebreide ervaring beschikt met vergelijkbare, gecompliceerde klinische studies.

Het CDP dat de uitvoering van de klinische studies ter onderbouwing van de registratieaanvragen van de belangrijkste therapeutische producten van de onderneming omvat, is in de loop van 2006 van start gegaan en zal een periode van naar schatting vijf jaar beslaan. In de eerste helft van 2007 bedroegen de kosten van onderzoek en ontwikkeling voor de Allergiedivisie € 2,1 miljoen, hetgeen € 0,5 miljoen meer bedroeg dan in de eerste helft van 2006 (€ 1,6 miljoen) en bovendien meer is dan eerder werd verwacht. Voor geheel 2007 verwacht de onderneming momenteel dat de totale onderzoekskosten circa € 1 miljoen meer zullen bedragen dan aanvankelijk geprognosticeerd. De reden voor deze aanpassing is enerzijds gelegen in enigszins hogere uitgaven ten laste van 2007 (effect € 0,3 miljoen) voor de uitvoering van het reeds in 2006 begonnen Oralgen[®] Graspollenonderzoek, studie AB0602. Anderzijds is er in 2007 besloten om de voorbereidingen te starten van een follow up-studie met Oralgen[®] Graspollen, studie AB0602/1, ter grootte van € 0,7 miljoen ten laste van 2007, waarmee in eerdere prognoses geen rekening werd gehouden.

Nieuw onderzoek

Een van de belangrijkste onderdelen van het CDP bestaat uit een grootschalige placebogecontroleerde, dubbelblind, multicenter klinische studie met codenaam AB0602 ter onderbouwing van de effectiviteit en veiligheid van Oralgen[®] Graspollen. Het onderzoek voorziet eveneens in een evaluatie van de invloed van verschillende doseringen van het product op bijwerkingenprofiel en effectiviteit. De verkregen gegevens kunnen vervolgens als basis dienen voor de ontwikkeling van een optimale productformulering, met betrekking tot veiligheid, effectiviteit en compliance. Een dergelijke studie zal eveneens meer inzicht verschaffen in het werkingsmechanisme van de Oralgen[®]-producten.

Deze zogeheten Fase III-studie waaraan circa 600 patiënten deelnemen is eind 2006 van start gegaan. De studie wordt tegelijkertijd in circa 40 klinische centra in zeven Europese landen uitgevoerd. Na afloop van het graspollenseizoen 2007 is een analyse van de verkregen resultaten inzake veiligheid en effectiviteit voorzien waarvan de uitkomst naar verwachting begin 2008 bekend zal zijn.

Voorafgaand aan studie AB0602 zijn van diverse aangepaste doseringsschema's van Oralgen[®] Graspollen veiligheid en tolerantie (verdraagzaamheid) getoetst bij een groep allergische

vrijwilligers in een zogeheten Fase I/II-onderzoek, hetgeen reeds in 2006 is afgerond.

De behandeling met Oralgen® Graspollen omvat in studie AB0602 een periode van circa 8 maanden, 4 maanden voorafgaand aan de start van het pollenseizoen en vervolgens nog eens 4 maanden gedurende het seizoen. Vanuit klinisch oogpunt is het bijzonder interessant om te onderzoeken hoe de effectiviteit van het product zich ontwikkelt bij een meerjarige behandeling. Studies met vergelijkbare producten wijzen op een verdere afname van allergische klachten tijdens een tweede behandeljaar. De gegevens uit meerjarige klinische studies kunnen als ondersteuning dienen voor claims inzake het causale therapeutisch effect van immunotherapie.

Op grond van deze overwegingen heeft de onderneming besloten om een zogeheten follow up-studie, codenaam studie AB0602/1, uit te voeren waarin de effectiviteit en veiligheid van de behandeling met Oralgen® Graspollen gedurende een tweede behandeljaar zal worden beoordeeld. Daartoe zullen de onderzoekers en de patiënten die deelnemen aan studie AB0602 na beëindiging van deze studie, dat wil zeggen na afloop van het pollenseizoen 2007, worden verzocht deel te nemen aan follow up-studie AB0602/1; de follow up-studie zal doorlopen tot het pollenseizoen 2008 is beëindigd. De opzet van studie AB0602/1 is zodanig dat het placebo-gecontroleerde, dubbel-blinde karakter van de studie blijft gehandhaafd. De resultaten van de follow up-studie worden eind 2008, uiterlijk begin 2009, verwacht.

Bij de uitvoering van studie AB0602/1 wordt opnieuw samengewerkt met een internationaal opererende Clinical Research Organisation (CRO). In het eerste halfjaar 2007 zijn de voorbereidingen van de studie gestart, waaronder opstellen studieprotocol, verkrijging van ethische en regulatoire goedkeuringen, opstellen overeenkomsten met onderzoekers, etc.

Strengere eisen aan klinische studies

De pan-Europese AB0602 en AB0602/1 follow up-studies die worden uitgevoerd in het kader van het Clinical Development Plan van Oralgen® Graspollen hebben voorzien in de tekortkomingen van de eerder uitgevoerde STARDROP-studie. Zo worden de AB0602 en AB0602/1 studies uitsluitend bij volwassenen uitgevoerd en mochten slechts patiënten met matige tot ernstige allergische symptomen instromen. Daarnaast vinden de studies plaats over een geografisch wijd verspreid gebied in 30 à 40 klinische centra in meerdere Europese landen, om te voorkomen dat het resultaat van de studies onevenredig sterk wordt beïnvloed door lokale seizoenseffecten, bijvoorbeeld vanwege een jaar met weinig graspollen ten gevolge van lokale weersomstandigheden. Daarnaast worden de studies uitgevoerd bij een relatief grote groep patiënten (studie AB0602: 600 deelnemers) zodat eenduidige en overtuigende conclusies aangaande effectiviteit en veiligheid kunnen worden getrokken.

De AB0602 en AB0602/1 studies worden uitgevoerd door professionele Clinical Research Organisations (CRO's). Deze organisaties staan garant voor de kwaliteit van de betreffende studies en dragen daarnaast zorg voor een snelle evaluatie van de resultaten.

Voortgang studie AB0602

Circa 4 maanden voor aanvang van het pollenseizoen 2007 zijn ruim 600 patiënten begonnen met hun medicatie. Voor ieder land afzonderlijk is op basis van historische pollengegevens de startdatum van het betreffende pollenseizoen vastgesteld. De studie is ingericht naar voorbeelden van succesvolle studies met vergelijkbare immunotherapieproducten. Dat geeft vertrouwen voor de uitkomsten.

Strategie na onderzoek

Begin 2008 zullen de onderzoeksgegevens van de Fase III-studie worden bekendgemaakt en bij het College ter Beoordeling van Geneesmiddelen (CBG) worden ingediend. Over vijf tot zeven jaar zullen naar verwachting marktontwikkelingen en overheidsregelgeving ertoe hebben geleid dat de belangrijkste immunotheapieproducten in Europa moeten zijn geregistreerd. Er is in Europa dan nog uitsluitend plaats voor geregistreerde producten, behalve voor een kleine specifieke groep patiënten die een uitzondering vormt op de regel en in aanmerking komt voor een individueel-bereid ("named patient") combinatieproduct. Op de lange duur zal naar onze inschatting de markt voor immunotheapeutische producten worden gedomineerd door geregistreerde standaardproducten.

Bij een positieve uitkomst van de lopende AB0602-studie ligt het voor de hand om aansluitend direct gegevens over meerdere jaren te verzamelen voor het meten van de effecten op langere termijn, zoals zal gebeuren in studie AB0602/1.

Mogelijk zal Fornix BioSciences zich vervolgens ook gaan richten op het ontwikkelen van Oralgen® Graspollen in tabletvorm.

Bij een negatieve uitkomst van de AB0602 studie zal de vervolgstudie AB0602/1 mogelijk worden afgebroken en zal Fornix BioSciences zich moeten beraden over de toekomst van de Allergiedivisie, aangezien een dergelijke ontwikkeling zou kunnen leiden tot belangrijk lagere omzetten en netto-inkomsten in deze divisie.

Mogelijk parallelle studie naar Oralgen® Mijten

In het najaar van 2005 is in het Erasmus Medisch Centrum een dubbelblind placebogecontroleerde studie naar de veiligheid en werkzaamheid van het product Oralgen® Mijten van start gegaan. De eindresultaten van deze studie worden in de loop van 2009 verwacht. Gezien de inrichting van deze studie zijn de uitkomsten mogelijk vergelijkbaar met die van de minder succesvolle STARDROP-studie. Daarom overweegt Fornix BioSciences binnen het raamwerk van het CDP en volgens het ontwerp van het lopende Oralgen® Graspollenonderzoek, een tweede parallelle relatief snel af te ronden studie te starten naar de werkzaamheid van Oralgen® Mijten. De definitieve besluitvorming hieromtrent zal plaatsvinden nadat de gegevens van de lopende AB0602-studie bekend zijn geworden.

Het spreekt voor zich dat de onderneming eerst nadat de gegevens van de huidige Oralgen® Graspollenstudie AB0602 beschikbaar zijn haar volledige programma van klinische studies ter onderbouwing van de registratieaanvragen van de belangrijkste therapeutische producten voor de toekomst kan vaststellen.

Divisie Medische Hulpmiddelen

(x € miljoen)	2007 1e halfjaar	2006 1e halfjaar	Boekjaar 2006
Opbrengsten	4,4	4,1	8,4
EBIT	1,2	1,1	2,1

Het begin 2006 overgenomen Laprolan/ComforMed gevestigd in Beuningen, vormt sindsdien samen met Artu Biologicals Medical de nieuwe winstgevende divisie Medische Hulpmiddelen. Deze divisie Medische Hulpmiddelen richt zich op de marketing, verkoop en distributie van

medische en verpleegkundige verbruiksartikelen op het gebied van onder meer urologie, stomazorg en wondverzorging alsmede van wasbare incontinentiematerialen en matrassen tegen doorligwonden (voorheen de activiteiten van Laprolan/ComforMed) en op de marketing en verkoop van de SafeHip®-heupbeschermer en Scarban®, een speciaal siliconenverband voor de preventie en behandeling van littekens (voorheen de activiteiten van Artu Biologicals Medical). Deze divisie is er in geslaagd om een groei van de omzet van 5% te realiseren, van een omzet van € 4,1 miljoen in het eerste halfjaar van 2006 naar een omzet van € 4,4 miljoen in de eerste zes maanden van 2007. Ook de EBIT liet een gezonde groei zien van 8%, van € 1,1 miljoen over het eerste halfjaar van 2006 naar € 1,2 miljoen over het eerste halfjaar van 2007.

Handelsdivisie

(x € miljoen)	2007 1e halfjaar	2006 1e halfjaar	Boekjaar 2006
Opbrengsten	29,7	30,3	61,2
EBIT	0,2	0,5	0,8

De Handelsdivisie opereert onder de naam Dr. Fisher Farma. De hoofdactiviteit van Fisher Farma betreft het importeren, ompakken, verkopen en exporteren van gepatenteerde geneesmiddelen, de zogeheten Eurospecialités. De belangrijkste afnemers in Nederland zijn stadsapothekers, apotheekhoudende huisartsen, groothandels en ziekenhuizen. De export richt zich vooral op groothandels in Engeland, Duitsland en Scandinavië. Het productassortiment van de Handelsdivisie bestaat momenteel uit ruim 800 verschillende geneesmiddelen, waarvan circa 500 eigen registraties.

De activiteiten van de Handelsdivisie ondervinden nog steeds de negatieve effecten van stringente prijsmaatregelen van de overheid, een verminderde beschikbaarheid van geneesmiddelen, toenemende concurrentie, alsmede van strikte quoteringsmaatregelen van merkhouders. Dit leidt tot een aanhoudende krimp van de markt en een verdere druk op de marges bij groothandels en apothekers. Gezien de sterk afgenomen export naar het Verenigd Koninkrijk worden door Fisher Farma momenteel verdere inspanningen en verkenningen gedaan voor uitbreiding van de activiteiten naar Duitsland, de Scandinavische landen en de nieuwe Europese lidstaten.

Daar waar de omzet van de Handelsdivisie in het eerste halfjaar van 2006 onder destijds ook al uitdagende marktomstandigheden nog slechts met 1% daalde, bedroeg deze daling over het eerste halfjaar van 2007 2% van € 30,3 miljoen tot € 29,7 miljoen. Door de genoemde externe invloeden daalde het resultaat uit bedrijfsactiviteiten (EBIT) evenwel met 48% van € 0,5 miljoen in de eerste zes maanden van 2006 tot € 0,2 miljoen in de vergelijkbare periode van 2007. Hierdoor is de bijdrage aan het EBIT-resultaat van de Groep verder teruggelopen van 6% in 2006 tot 3% in 2007.

Strategie

Fornix BioSciences is een biofarmaceutische onderneming die zich via een samenstel van bedrijven in de medische sector onderscheidt door de productie, marketing en verkoop van diagnostische en therapeutische allergeenproducten, de distributie van medische hulpmiddelen en

verpleegkundige verbruiksartikelen en de handel in gepatenteerde geneesmiddelen. Binnen de niches waarin Fornix BioSciences actief is wenst zij vooraanstaande posities in te nemen.

Fornix BioSciences beschouwt Nederland als haar thuismarkt, maar streeft ook naar uitbreiding van haar activiteiten en afzet, met name op het gebied van Allergie en Medische Hulpmiddelen, naar meerdere Europese landen. Daarnaast wordt gestreefd naar uitbreiding van de activiteiten naar andere sectoren binnen de medische branche. Deze groei verwacht Fornix BioSciences te realiseren zowel door autonome groei als via middelgrote en/of grote acquisities.

Fornix BioSciences streeft ernaar voor haar aandeelhouders optimale aandeelhouderswaarde te creëren met behulp van een zo voorspelbaar mogelijk bedrijfsresultaat, evenwichtigheid in het activiteitenpalet en spreiding van risico's op operationeel en financieel gebied.

Voorts streeft Fornix BioSciences behoud van gezonde balansverhoudingen na, waarbij een solvabiliteitsratio (eigen vermogen als percentage van het totale vermogen) wordt nagestreefd van minimaal 35%. Momenteel ligt dit percentage op 74% en biedt als zodanig volop mogelijkheden voor acquisities.

Doelstellingen

- Nadruk op verdere uitbouw van activiteiten op het gebied van Allergie en Medische Hulpmiddelen. Voor de divisie Medische Hulpmiddelen wordt gestuurd op een omzet van rond € 20 miljoen eind 2009;
- Vergrote onderzoeksinspanning ter realisatie van registratie allergeenproducten;
- Nadruk op het verkrijgen van definitieve registratie van de Oralgen[®]- producten;
- Ook voor 2007 en volgende jaren een gezonde ontwikkeling van de nettowinst en de winst per aandeel;
- Realiseren van nieuwe acquisities in de medische sector;
- Groei van de activiteiten en afzet in meer landen van Europa;
- Verbetering van de resultaten van de Handelsdivisie.

Vooruitzichten

De vooruitzichten voor de tweede helft van 2007, zijn, onvoorziene omstandigheden daargelaten, gunstig, ook al wordt voor geheel 2007, vanwege de hogere onderzoekskosten, een lager netto resultaat verwacht.

Gesterkt door de positieve ontwikkeling van de omzet bij de Allergiedivisie over de eerste zes maanden van 2007, zal Fornix BioSciences haar inspanningen ten aanzien van de Allergiedivisie erop richten om deze tendens ook in het tweede halfjaar van 2007 vast te houden.

De nieuwe divisie Medische Hulpmiddelen heeft het eerste halfjaar dusdanig gepresteerd dat ook in het tweede deel van het jaar met vertrouwen kan worden uitgekeken naar een goede prestatie.

Voor de Handelsdivisie is de doelstelling om de negatieve trend van de eerste zes maanden te keren, ondanks de buitengewoon moeilijke marktomstandigheden. De bijgestelde doelstelling voor de Handelsdivisie voor de tweede helft van 2007 is om een verbetering van omzet en winstbijdrage ten opzichte van het eerste halfjaar te bewerkstelligen.

Zoals eerder aangegeven verwacht Fornix BioSciences dat de historisch hoge winststijgingen de komende jaren enigszins zullen afvlakken, mede door geplande substantiële onderzoeksactiviteiten ter ondersteuning van de voor de onderneming zeer belangrijke registratie van verschillende allergeenproducten en het uittreden van uitbehandelde allergiepatiënten.

Vanwege een aanloopverlies in verband met het starten van allergieactiviteiten in Duitsland en de aanzienlijk hogere kosten in 2007 ten behoeve van het klinisch onderzoek, wordt de op 15 maart 2007 afgegeven verwachting van een stijging van de nettowinst van € 12,4 miljoen over 2006 tot € 13,0 miljoen over 2007 neerwaarts bijgesteld naar een verwachting van circa € 12,0 miljoen nettowinst over 2007.

De operationele nettowinst, dus het resultaat zonder de hiervoor genoemde additionele onderzoekskosten en aanloopkosten Duitsland, zal zich, onvoorziene omstandigheden daargelaten, ontwikkelen conform de eerder uitgesproken verwachting.

De op 15 maart 2007 afgegeven verwachting van de stijging van de omzet tot circa € 101 miljoen wordt vooralsnog gehandhaafd.

In de afgegeven winstverwachting wordt ervan uitgegaan dat de omzet van de Allergiedivisie in het tweede halfjaar de trend van het eerste halfjaar voortzet, de omzet van de divisie Medische Hulpmiddelen een hogere groei zal realiseren en dat de Handelsdivisie een lichte verbetering van het resultaat ten opzichte van het eerste halfjaar zal laten zien.

Lelystad, 7 augustus 2007
Directie Fornix BioSciences N.V.

Voor nadere informatie: Fornix BioSciences N.V.
C.L. Bergman
Voorzitter Directie
Tel. (0320) 26 77 99
www.fornix.nl

EINDE PERSBERICHT

Profiel Fornix BioSciences N.V.

Fornix BioSciences N.V. is een beursgenoteerde onderneming (Euronext Amsterdam: AFORBI) die zich richt op de ontwikkeling en verkoop van diagnostische en therapeutische allergeenproducten, de distributie van medische hulpmiddelen en medische en verpleegkundige verbruiksartikelen alsmede de distributie van gepatenteerde geneesmiddelen binnen de EU.

Fornix BioSciences heeft vestigingen in Lelystad, Beuningen en Hamburg en verwacht voor 2007 een jaaromzet van € 101 miljoen. De onderneming heeft 200 medewerkers in dienst en vele afnemers in Nederland en dertien andere landen in Europa.

De activiteiten zijn onderverdeeld in drie divisies, die weer bestaan uit werkmaatschappijen.

De Allergiedivisie is de meest winstgevende divisie en wordt gevormd door Artu Biologicals Europe en vanaf 1 juni 2007 door Artu Biologicals Deutschland. Deze divisie concentreert zich onder andere op de ontwikkeling, de productie en verkoop van een breed scala aan patiëntvriendelijke immunotherapeutische producten onder meer onder de merknamen Oragen® en Igevac®. Deze producten worden toegepast bij de causale behandeling van allergieën veroorzaakt door verschillende allergenen, zoals gras- en boompollen en huisstofmijt. De ontwikkeling wordt ondersteund door hoogwaardige R&D-activiteiten en pan-Europees uitgevoerde klinische onderzoeken naar de werking van de verschillende producten.

De divisie Medische Hulpmiddelen wordt gevormd door het in Beuningen gevestigde Laprolan/ComforMed.

Deze divisie richt zich op de verkoop, marketing en distributie van een breed assortiment medische hulpmiddelen en medische en verpleegkundige verbruiksartikelen.

De Handelsdivisie opereert via de onderneming Fisher Farma. Deze richt zich op de inkoop, import, marketing, export, verkoop en distributie van een breed assortiment gepatenteerde geneesmiddelen aan apothekers en geneesmiddelengroothandels in Nederland en dertien andere landen van de Europese Unie.