



PERSBERICHT

15 JULI 2008



TRADING UPDATE TWEEDE KWARTAAL 2008

ARSEUS REALISEERT OMZETGROEI VAN 21,3%

Waregem (België), 15 juli 2008 - In de eerste zes maanden van 2008 heeft Arseus niets gemerkt van een slechter economisch klimaat. De geconsolideerde omzet van Arseus bedraagt 90,4 miljoen euro voor het tweede kwartaal en ligt daarmee 21,3% boven het geconsolideerde omzetcijfer voor dezelfde periode van vorig jaar. De organische groei bedraagt 7,4%. De geconsolideerde omzet over de eerste zes maanden bedraagt 170,5 miljoen euro, een stijging van 17,0% ten opzichte van dezelfde periode van vorig jaar. De organische groei in de eerste zes maanden bedraagt 7,0%. Deze omzetcijfers bevestigen de overtuiging van het management dat Arseus actief is in een stabiele sector die, vanwege de toenemende vergrijzing, een steeds groter wordend medisch bewustzijn en een toenemende focus op esthetica, de komende jaren zal blijven groeien.

De omzetevolutie per rapporteringssegment is als volgt:

Niet geauditeerde managementcijfers (in miljoenen euro's)

	Q2 2008	Q2 2007	evolutie	organische groei
Fagron Group	35,3	26,6	+32,6%	+10,1%
Arseus Dental	37,5	29,0	+29,8%	+13,5%
Arseus Medical	11,1	12,8	-13,2%	-13,2%
Corilus	6,5	6,3	+3,9%	+3,9%
TOTAAL	90,4	74,7	+21,3%	+7,4%

Niet geauditeerde managementcijfers (in miljoenen euro's)

	H1 2008	H1 2007	evolutie	organische groei
Fagron Group	66,6	50,8	+31,1%	+10,6%
Arseus Dental	68,7	57,8	+19,0%	+11,0%
Arseus Medical	22,4	24,8	-9,8%	-9,8%
Corilus	12,8	12,4	+3,1%	+3,1%
TOTAAL	170,5	145,8	+17,0%	+7,0%

FAGRON GROUP

De Fagron Group groeide in het tweede kwartaal met 32,6%. Naast de succesvolle integratie van Polichimica werd in het tweede kwartaal ook een organische groei van 10,1% gerealiseerd in de Fagron Group. De zeer sterke omzetgroei in het eerste kwartaal werd voortgezet in het tweede kwartaal van 2008. Dit bevestigt het succes van voortdurende innovatie en productontwikkeling. Fagron beschikt over een goed gevulde pijplijn van nieuwe producten welke door verhoogde sales- en marketingactiviteiten op de markt zullen worden geïntroduceerd. Fagron verstevigde wederom zijn marktpositie in de landen waarin zij actief is. De Fagron organisaties in Nederland, Spanje en Duitsland behaalden een dubbelcijferige omzetgroei. De omzet van de greenfield activiteiten in Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk heeft zich positief ontwikkeld. Fagron Industry, de in 2005 opgestarte businessunit die zich richt op de verkoop van farmaceutische grondstoffen aan de farmaceutische, veterinaire, nutraceutische en cosmetische industrie, heeft een sterke groei doorgemaakt en is één van de snelstgroeiende pijlers van de Fagron Group.

Fagron heeft haar Europese aanwezigheid verder uitgebreid met de strategische overnames van het Tsjechische Tamda en het Deense Unikem. Door deze overnames werd Fagron actief in de groeimarkt Centraal- en Oost Europa en Scandinavië. De introductie van het Fagron-model en het ruime productenassortiment van Fagron zal de marktpositie van Tamda in Tsjechië en Unikem in Scandinavië verder verstevigen. De overnames passen volledig in de 'buy-and-build' strategie van Arseus en dragen bij tot de realisatie van de strategie van Fagron om haar marktleiderschap in Europa in de markt voor magistrale bereidingen uit te breiden. Het management onderzoekt momenteel actief een aantal acquisitiemogelijkheden in Centraal-Europa.

TAMDA

In april heeft Arseus 70% van de aandelen van TAMDA SA verworven, gevestigd in het Tsjechische Olomouc. De resultaten zullen vanaf 1 april 2008 in de consolidatiekring van Arseus worden opgenomen.

Tamda is marktleider in Tsjechië wat betreft de verkoop van farmaceutische grondstoffen, crèmes en zalven in het apotheekkanaal. Tamda biedt een volledig assortiment van grondstoffen en halffabricaten en heeft daarnaast ook een aantal eigen registraties van farmaceutische specialiteiten. Tamda heeft de afgelopen jaren flink geïnvesteerd in productiefaciliteiten. Dit biedt Fagron een aantal interessante synergiemogelijkheden ten aanzien van de conditionering van farmaceutische grondstoffen.

Tamda heeft in 2007 een omzet gerealiseerd van circa 6 miljoen euro en kon de afgelopen jaren een mooie groei neerzetten. Het bedrijf realiseert een high single digit EBITDA-marge. Via de implementatie van het Fagron-model zal deze marge de volgende jaren evolueren naar het gemiddelde van de Fagron Group.

UNIKEM

In juli heeft Arseus overeenstemming bereikt met Nomeco over de overname van de activiteiten van Unikem via een asset deal. Unikem is een divisie van Nomeco en richt zich al meer dan 200 jaar op de verkoop van farmaceutische grondstoffen in Denemarken en de rest van Scandinavië. De farmaceutische grondstoffen worden geleverd aan (ziekenhuis)apotheken en aan de farmaceutische industrie. Unikem realiseerde in 2007 een dubbelcijferige EBITDA-marge op een omzet van circa 3 miljoen euro. De transactie wordt eind juli afgerond. De resultaten zullen vanaf 1 augustus 2008 in de consolidatiekring van Arseus worden opgenomen.

ARSEUS DENTAL

Arseus Dental behaalde een omzetgroei van 29,8% in het tweede kwartaal. De organische groei kwam uit op 13,5%. Dit is een significant hogere groei dan de marktgroei en een duidelijk bewijs dat de nieuwe strategie van Arseus Dental, die gericht is op het segment van de dentale apparatuur en de dentale labs, zijn vruchten begint af te werpen.

De omzetgroei in Frankrijk bedraagt 167,3% in het tweede kwartaal, waarvan 35,8% organisch. Deze opmerkelijke omzetgroei werd vooral gestuwd door de overname per 1 april 2008 van Julie-Owandy, welke ook al een bijdrage leverde aan de organische groei (+9,4%), alsook door de continuering van de geografische expansie met de opening van twee nieuwe showrooms in Straatsburg en Metz. De groei in Duitsland bedraagt 14,6%, mede dankzij de opening van vestigingen in Düsseldorf en Frankfurt in de loop van de eerste zes maanden van 2008. De organische groei in Zwitserland bedraagt 19,4% in de eerste zes maanden. Het Zwitserse Hader/Liengme heeft, door haar continue investering in innovatieve oplossingen, uitstekend weten in te spelen op de wensen van haar klanten en profiteert hiermee van de hoge groei in de dentale en medische orthopedische industrie. De omzet in België daalde 4,6% in het tweede kwartaal. Deze daling werd voornamelijk veroorzaakt door de continue afbouw van de verkoop van verbruiksgoederen aan tandartsen. De omzet in zowel de investeringsgoederen als het labsegment kende een mooie groei en dit vanwege verdere versterking van het marktaandeel in beide segmenten alsook de introductie van nieuwe producten, bijvoorbeeld in het CAD-CAM segment.

Gezien het goed gevulde orderboek, een aantal grote projecten op universiteiten in Nederland, Frankrijk en België, de verdere geografische expansie in Frankrijk en Duitsland en de professionele beurzen in België, Frankrijk en Duitsland, verwacht het management een continuering van deze positieve tendens in het tweede halfjaar van 2008.

ARSEUS MEDICAL

De omzet van Arseus Medical is in het tweede kwartaal van 2008 gedaald met 13,2%. De omzet in Nederland steeg met 10,1%, terwijl de omzet in België met 19,3% is gedaald. De omzetsdaling in België is te wijten aan de gewijzigde Belgische wetgeving in verband met rolstoelen (huur in plaats van verkoop). Daarnaast viel vorig jaar een aantal grote orders in het tweede kwartaal, terwijl deze dit jaar in de tweede helft van 2008 zullen vallen. Het management verwacht dat de omzet op jaarbasis in België ongeveer op hetzelfde niveau zal uitkomen als in 2007. De Nederlandse activiteiten lieten een sterke organische groei zien, vooral in het segment van

hoogwaardige medische technologie. Er wordt op dit moment veel aandacht besteed om dit segment met veel toegevoegde waarde te verstevigen in België.

De focus van het management is gericht op consolidatie van de sterke positie in België en Nederland, het afsluiten van nieuwe en veelbelovende distributieovereenkomsten en het verbeteren van de rendabiliteit van Arseus Medical.

CORILUS

Corilus realiseerde in het tweede kwartaal een organische omzetgroei van 3,9%. De synergieën met Arseus Dental beginnen nu duidelijk de eerste vruchten af te werpen. Het nieuwe business model werd met succes geïmplementeerd. In het nieuwe model ligt de focus op de totale IT-infrastructuur van medische professionals. De prijserosie van de pc-hardware werd gecompenseerd door een toename van het aantal onderhoudscontracten en contractuele dienstverlening.

In het tweede kwartaal werd wederom in een aantal (grote) apotheken Greenock Central geïnstalleerd. Greenock is een door Corilus zelf ontwikkeld softwarepakket voor het beheer van apotheek(groepen). De officiële lancering van Greenock staat gepland voor het vierde kwartaal, tijdens de tweejaarlijkse Farmabeurs in Brussel. In het tweede kwartaal werd tevens de laatste hand gelegd aan een vernieuwde interface voor Baltes, het softwarepakket voor tandartsen. De releasedatum voor deze vernieuwde interface staat gepland voor oktober, tijdens de Dentex Beurs in Brussel.

VOORUITZICHTEN¹

De organische groei bedraagt 7,4% in het tweede kwartaal en 7,0% in de eerste zes maanden van 2008. Dit ligt volledig in lijn met de eerder vooropgestelde doelstellingen van 7% á 8% organische groei voor geheel 2008. Het is de doelstelling van Arseus om in 2010 een omzet van 500 miljoen euro te realiseren via een combinatie van organische en externe groei.

Op 26 augustus om 07.30 uur zal Arseus de resultaten over de eerste zes maanden van 2008 publiceren.

Voor meer informatie:

Constantijn van Rietschoten, Investor Relations Manager

+31 88 33 11 211 (kantoor)

+31 6 536 91 585 (mobiel)

constantijn.van.rietschoten@arseus.com

¹ 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.