



Eindelijk heeft Van Jeveren zijn bedrijf op de beurs maar het doel van een zelfstandige notering blijft bestaan. In 2007 zet hij een volgende stap. Van Jeveren weekt Fagron en een paar andere divisies los van Omega Pharma en krijgt een eigen beursnotering onder de naam 'Arseus' in Brussel en Amsterdam.

Begin dit jaar komt de cirkel rond als Arseus zijn naam wijzigt in Fagron, het onderdeel dat, na

**'WE HEBBEN VANAF HET BEGIN TEGEN ALLE BETROKKENEN GEZEIGD DAT EEN ZELFSTANDIG FAGRON HET UITEINDELIJKE DOEL WAS'**

recente en geplande verkopen, zal overblijven van Arseus. Blijven aandeel en bedrijf ook onder de nieuwe naam stormachtig groeien? Ger van Jeveren geeft antwoord.

### **1 U verkocht afgelopen jaar een aantal onderdelen die u had meegekregen bij de afsplitsing van Fagron uit het Omega Pharma-concern. Was dat al langer de bedoeling?**

"De dentale en medische divisies die we meekregen bij de verzelfstandiging in 2007 waren niet rendabel. We zijn toen meteen gestart met het verkoopklaar maken van deze divisies. Alle bonusplannen waren daarop ingesteld. We hebben vanaf het begin tegen alle betrokkenen gezegd dat een zelfstandig Fagron het uiteindelijke doel was. Iedereen had een vermoeden waar het naartoe zou gaan, ook in de financiële wereld."

### **2 Waarom lukte het u wel om deze onderdelen winstgevend te krijgen en Omega Pharma niet?**

"Dat is een kwestie van er bovenop zitten. De divisies waar het om ging (Arseus Medical en Arseus Dental; red.) vergelijk ik altijd met keukenhandel. Keukens worden nooit smetteloos afgeleverd, er ontbreekt altijd een schroefje waardoor de leverancier nog eens terug moet komen. Daardoor gaat het verdienmodel naar de knoppen. Dat was bij Medical en Dental ook zo. We konden een tandarts kabinet opleveren dat er fantastisch uit zag, maar het klopte nooit voor honderd procent. Dat euvel hebben we verholpen, waarna de onderdelen winstgevend werden. Niet zo winstgevend als Fagron, maar prima binnen de sector waarin ze actief zijn."

### **3 Wat maakt Fagron zo uniek dat het zulke hoge winstmarges haalt?**

"De geneesmiddelen die de farmaceutische industrie produceert zijn altijd geënt op patiënten tussen de 20 en 55 jaar. Er is vaak geen dosering voor kinderen, ouderen of andere afwijkende patiëntengroepen, terwijl de vraag vanuit die groepen substantieel is. In Nederland worden zes van de honderd recepten nog in de apotheek gemaakt en het zal in mijn beleving alleen maar meer worden."

### **4 Ligt het niet voor de hand dat een niche-markt andere partijen aantrekken waardoor groei en marges zullen inzakken?**

"Zeker, maar wat wij doen is nog niet zo eenvoudig te kopiëren. Deze onderneming ademt farmacie. Wij hebben tweeduizend mensen in dienst waarvan tweehonderdvijftig apothekers en meer dan zevenhonderdvijftig farmaceutische vakmensen. Onze grondstoffen halen we uit India en China. Daar hebben we controleteams en inkoopteams. Onze producten moeten in Europa, Zuid-Amerika en de VS getest worden in eigen laboratoria en verpakt in speciale faciliteiten voordat ze geleverd kunnen worden aan apothekers of aan onze eigen apotheken. In die apotheken werken ook weer apotheekassistenten. Die moet je wel hebben."

### **5 Die exclusieve positie heeft u ook grotendeels bij elkaar gekocht. Waarom zou een andere partij, zoals een investeringsfonds dat niet kunnen doen?**