

‘We luisteren naar beleggers’

Het aandeel van apotheekbevoorrader Fagron is bijna gehalveerd sinds augustus. Oprichter en ceo Ger van Jeveren reageert

Thieu Vaessen
Rotterdam

V Wat is uw verklaring voor de koersdaling?

‘Beleggers en analisten maken zich zorgen over de situatie in de VS. Er is kennelijk onvoldoende vertrouwen dat we een omzet van € 500 mln realiseren met de beloofde winstmarge van 26% rebitda. Dat is jammer. In het eerste halfjaar hebben we een omzet gerealiseerd van € 244 mln en een marge van 26,9%. We moeten in staat zijn dat resultaat in de tweede helft van dit jaar te dupliceren. Ik heb daar uitermate veel vertrouwen in.’

V De perceptie is dat u te laconiek was over de prijsdruk in de VS.

‘Ik kan dat zeer beslist tegenspreken. Ik ben zelf nauw betrokken geweest bij alle gesprekken in de VS met zorgverzekeraars en tussenpersonen. We hadden vorig jaar al een overeenkomst met Catamaran, dat een grote speler is, en we zijn continu in gesprek met andere partijen. Maar een van de grootste tussenpersonen, ESI, heeft gezegd: we gaan ons vergoedingssysteem veranderen. Dat heeft ons volstrekt verrast. Vorig jaar was ik vijf maanden in de VS en we hebben heel veel contacten met verzekeraars en tussenpersonen gehad. Maar dit was absoluut niet te voorzien.’

V Wanneer heeft ESI deze wijziging aangekondigd?

‘Dat was op 11 mei. Maar dan krijg je niet één A4'tje. Je krijgt een dik pak papier en moet dan gaan bekijken wat de gevolgen zijn. Dat lukt niet in zes weken. Dat bestaat niet. Half juni hebben we gezien dat als gevolg van het besluit van ESI veel Amerikaanse apotheken even geen grondstoffen meer kochten, maar dan zit je al aan het einde van het kwartaal. Nu hebben we bij de publicatie van de halfjaarcijfers gezegd dat dit effect vermoedelijk zal wegebben. Ik sluit ook niet uit dat ESI zijn systematiek opnieuw aanpast, waardoor de marktomstandigheden voor ons verbeteren. We hebben in de praktijk heel vaak gezien dat een nadeel uitpakt als een voordeel. Het is nu eenmaal zo dat onze geneesmiddelen zullen blijven. Patiënten zijn er heel blij mee dat ze onze speciaal voor hen gemaakte middelen krijgen. Dat gaat niet zomaar weg.’

V In april en mei heeft u een flink pakket aandelen verkocht.

‘Die 77.000 aandelen zijn een zeer



klein deel van mijn belang. Vorig jaar heb ik heel bewust aandelen bijgekocht, toen beleggers daarom vroegen. Omdat ik zelf in deze onderneming geloof. Ik heb toen bereikt wat ik verwachtte: een koers van € 40. Daarna heb ik heel bewust een aantal stukken verkocht. En nu heb ik weer 50.000 stukken bijgekocht en ik sluit niet uit dat er meer volgen.’

V Hoe groot is uw belang dan?

‘Dat wil ik best vrijgeven. Ik heb circa 800.000 aandelen. Als ik niet meer in deze onderneming had geloofd, zou ik dit voorjaar toch veel meer hebben verkocht?’

V Fagron kondigde deze maand aan zich meer te richten op zelf ontwikkelde producten met een hogere winstmarge. Dat vraagt om nieuwe acquisities. Maar financiële analisten vrezen dat acquisities alleen mogelijk zijn door nieuwe aandelen uit te geven, wat tot verwatering leidt.

‘Verleden jaar zaten we op het einde van het jaar ook al op een schuldratio van 3,18. Toen hoorden we er niemand over. Maar goed, we luisteren wel naar beleggers. Dit

Ger van Jeveren deed in april 77.000 aandelen Fagron van de hand voor omgerekend € 41 per stuk. Het aandeel sloot dinsdag op € 25,12.

FOTO: WIEBE KIESTRA VOOR HET FD

bedrijf is eigendom van de beleggers. We hebben nu besloten ons volledig te concentreren op het realiseren van onze omzetdoelstelling van € 500 mln voor dit jaar, los van nieuwe acquisities. Daar vraagt de markt om.’

V Twee weken geleden had u het nog over vijf mogelijke aankopen.

‘Ja. We bereiden nog steeds acquisities voor, maar willen die pas volgend jaar effectueren. Dan hebben we zeker weer een mooie financiële positie. We zitten hier ook niet voor de korte termijn. Ik begrijp niet zo goed dat mensen daaraan twijfelen. We zijn sterk gegroeid, niet alleen door acquisities. Ook organisch. Onderbelicht is gebleven dat de brutowinstmarge in de eerste helft van dit jaar is gestegen tot 66,2%, vergeleken met 63,6% vorig jaar. Dat onderstreept het belang van onze strategie om ons sterker te richten op producten die we zelf hebben ontwikkeld.’

V Vorig jaar deed Fagron een grote aankoop in de VS: Pharmacy Services voor \$ 140 mln. Achteraf gezien een ongelukkige koop?

‘Dit bedrijf is groot in niet-sterie-

le specialistische producten en heeft inderdaad te maken met lagere vergoedingen. Maar het zijn geen sitting ducks. Die mensen willen ook dat hun onderneming blijft draaien, die gaan voor meer volume, voor hoogwaardige medicatie waarvoor patiënten bereid zijn zelf te betalen. Het stopt niet ineens.’

V Pharmacy Services is niet de echte naam van het bedrijf. Gaat het om Bellevue Pharma?

‘Ja. In het begin hebben we dat niet gemeld op verzoek van het management van Bellevue. Dat had te maken met het feit dat andere apotheken zouden kunnen zeggen: Fagron levert niet alleen grondstoffen, maar beconcurrert ons ook met een eigen merk. Dat we een concurrent worden van sommige klanten. Dat hebben we weten te managen.’

V Voor beleggers is de werkelijke naam van Pharmacy Services van belang, omdat er geruchten gaan dat toonaangevende vertegenwoordigers bij Bellevue vertrekken.

‘Waar komt dat dan weer vandaan? Dat herkennen we absoluut niet.’

“

‘We zitten hier ook niet voor de korte termijn. Ik begrijp niet zo goed dat mensen daaraan twijfelen’

