



Algemene Vergadering van Aandeelhouders

25 mei 2016



The information (“Confidential Information”) contained in this presentation is confidential and is provided by Ontex Group NV or one of its subsidiaries (“the Company”) confidentially to you solely for your reference and may not be transmitted or distributed to any other persons for any purpose whatsoever. The Confidential Information is subject to change without notice, its accuracy is not guaranteed, it has not been independently verified and it may not contain all material information concerning the Company. The Company, nor any of their respective directors make any representation or warranty (express or implied) regarding, or assumes any responsibility or liability for, the accuracy or completeness at, or any errors or omissions in, any information or opinions contained herein. None of the Company or any of their respective directors, officers, employees, stockholders or affiliates nor any other person accepts any liability in negligence or otherwise whatsoever for any loss howsoever arising from any use of this presentation or its contents or otherwise arising in connection therewith. No reliance may be placed for any purposes whatsoever on the information set further in this presentation or on its completeness.

This presentation does not constitute or form part of any offer or invitation for sale or subscription of or solicitation or invitation of any offer to buy or subscribe for any securities, nor shall it or any part of it form the basis of or be relied on in connection with any contract or commitment whatsoever. Recipients of this presentation are not to construe the contents of this presentation as legal, tax or investment advice and should consult their own advisers in this regard.

This presentation may contain statements that constitute forward-looking statements which involve risks and uncertainties. These statements include descriptions regarding the intent, belief or current expectations of the Company or its officers with respect to the consolidated results of operations and financial conditions, and future events and plans of the Company. These statements can be recognized by the use of words such as ‘expects’, ‘plans’, ‘will’, ‘estimates’, ‘projects’, or words of similar meaning. Such forward-looking statements are not guarantees of future performance and actual results may differ significantly from those in the forward-looking statements as a result of various factors and assumptions. You are cautioned not to place undue reliance on these forward-looking statements, which are based on the current view of the management of the Company on future events. The Company does not undertake to revise forward-looking statements to reflect future events or circumstances.



2015: Grote vooruitgang
op onze ingeslagen weg

Charles Bouaziz, CEO



2015: Grote vooruitgang op onze ingeslagen weg

Solide organische resultaten en belangrijke overname gedaan



Verdere duurzame, winstgevende groei gerealiseerd dankzij

- Gedisciplineerde aanpak en gerichte uitvoering over onze verschillende markten heen
- Versterkte organisatiestructuur en management, afgestemd om onze ambities te ondersteunen
- Flexibiliteit in het aanwenden van onze sterktes en het uitspelen van onze portefeuille

FY2015 LFL omzet¹
+4,8%

Veerkracht getoond in volatiele markten

- Efficiënties werden verder verhoogd om impact van de ongunstige wisselkoersen en de volatiliteit in de grondstoffen te beperken
- De aankoopsschaalgrootte werd benut om de marge-groei te ondersteunen
- Voorstel om een bruto dividend van 0,46 € /aandeel uit te betalen, onder voorbehoud van goedkeuring door de aandeelhouders

FY2015 Rec.
EBITDA² marge
is **12,4%**

Eerste acquisitie sinds IPO afgerond

- Overname van Grupo Mabe, een toonaangevende Mexicaanse producent van hygiënische wegwerpartikelen
- Andere opportuniteiten die voldoen aan onze voorwaarden blijven we verder zoeken



Grupo P.I. Mabe

Voetnoot 1: Vergelijkbare basis of LFL (Like-for-like) wordt gedefinieerd als de basis aan constante wisselkoers exclusief wijzigingen in de consolidatie-perimeter of Fusies en Acquisities

Voetnoot 2: Recurrente EBITDA is een niet-IFRS financiële maatstaf, gedefinieerd als EBITDA plus niet-recurrente kosten en opbrengsten exclusief niet-recurrente afschrijvingen en waardeverminderingen en werd op consistente wijze toegepast over alle rapporteringsperiodes heen. EBITDA is een niet-IFRS financiële maatstaf, gedefinieerd als netto resultaat vóór aftrek van netto financiële kosten, inkomstenbelastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen. Recurrente EBITDA marge wordt gedefinieerd als Recurrente EBITDA gedeeld door de omzet

De transformatie is goed gevorderd ...



Om een toonaangevende onderneming van consumentengoederen te worden

De richting werd bepaald in 2013

- Om van een sterke productie-onderneming naar een onderneming van consumentengoederen te gaan

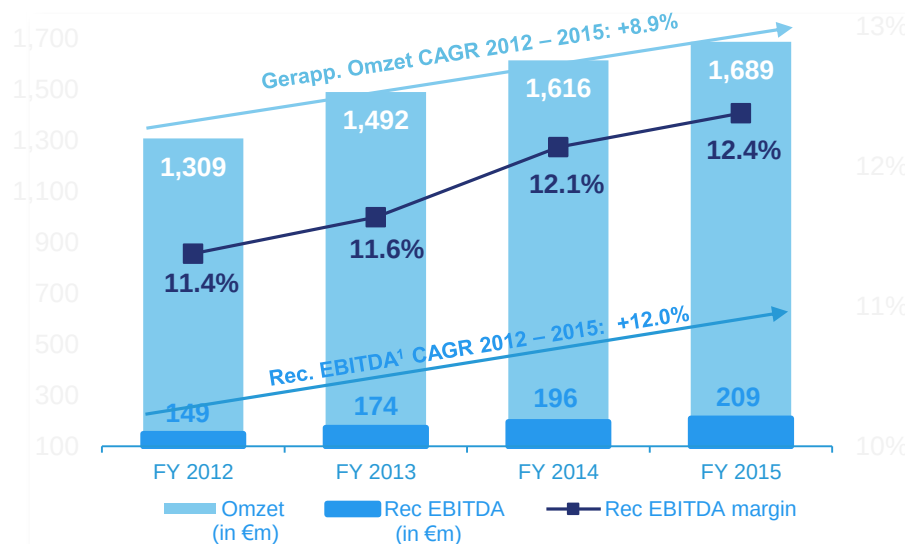
Een evolutie waarbij consumenten en klanten centraal in de organisatie werden gezet

- Een nieuwe divisionele structuur
- Commerciële en functionele vaardigheden werden toegevoegd
- En de garantie dat de Ontex innovatiepijplijn werd gestuurd door de inzichten van de consumenten

Sterke fundamenten werden gelegd

- Een succesvolle IPO resulteerde in een afname van de schuld
- Een herfinanciering aan significant betere voorwaarden
- Een sterke afname van de netto schuldpositie en de leverage

Het rendabele groeimodel van Ontex



Voetnoot 1: Recurrente EBITDA is een niet-IFRS financiële maatstaf, gedefinieerd als EBITDA plus niet-recurrente kosten en opbrengsten exclusief niet-recurrente afschrijvingen en waardeverminderingen en werd op consistente wijze toegepast over alle rapporteringsperiodes heen. EBITDA is een niet-IFRS financiële maatstaf, gedefinieerd als netto resultaat vóór aftrek van netto financiële kosten, inkomstenbelastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen. Recurrente EBITDA marge wordt gedefinieerd als Recurrente EBITDA gedeeld door de omzet

... en een duidelijke strategie wordt verder geïmplementeerd



Onze Visie 2020: we zijn de favoriete onderneming voor onze consumenten, klanten, medewerkers en beleggers. We zijn een maatschappelijk verantwoorde onderneming.

ONZE AMBITIES



Behoren tot de vijf grootste leveranciers van wegwerpproducten voor hygiëne ter wereld.



Voorzien in consument overtuigende en kostbewuste innovaties in babyverzorgingsproducten, dameshygiëneproducten en verzorgingsproducten voor volwassenen.



Langdurige relaties aanknopen met de best presterende retailers, verdelers, leveranciers en instellingen.



Getalenteerde, ondernemende en gepassioneerde mensen aantrekken die een sterke focus hebben op klanten en consumenten.

ONZE DOELSTELLINGEN

Fundamenten voor rendabele groei ...

Organische omzetgroei hoger dan onze markten

Overnames

Expansie van de EBITDA-marge

...in een evenwichtige activiteitenportefeuille

Eigen merken en retailermerken

Doorheen drie categorieën

Wereldwijd

Een gevarieerde klantenportefeuille

Opnieuw een jaar van omzetgroei

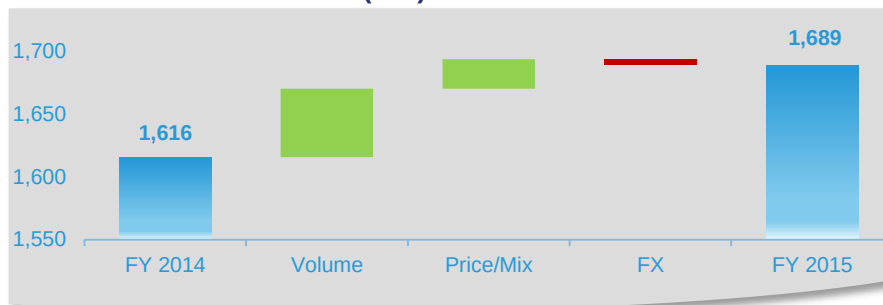


Inzetten op de sterktes van onze portfolio

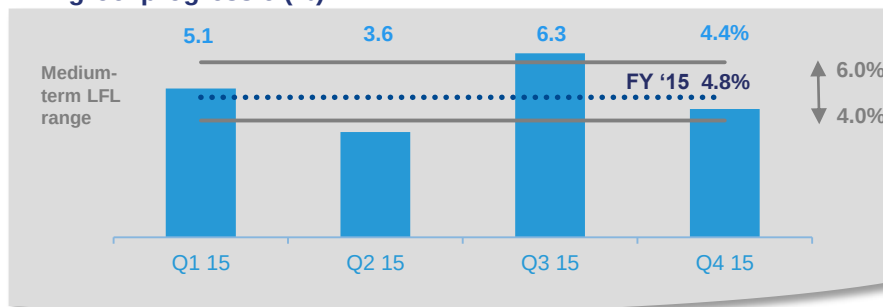
Analyse van de groepsomzet

- Like-for-like omzetstijging met +4,8% in FY (+4,4% in Q4)
- Gerapporteerde omzetstijging met +4,5% in FY (+3,2% in Q4)
- Uitdagende marktomstandigheden hebben de waarde van onze portfolio van geografische gebieden en produktcategorieën aangetoond
 - Realisatie van een positieve volumegroei en prijs/mix
- Negatieve wisselkoersimpact voor het volledige jaar 2015 na sterke tegenwind in Q3 en Q4

Omzetreconciliatie FY 2015 (m €)



LFL groei progressie (%)



Een groei gerealiseerd niettegenstaande belangrijke negatieve wisselkoerseffecten

Belangrijkste motoren van de marge

Recurrente EBITDA marge stijging met 24 bp tot 12,4% in FY 2015, in lijn met de FY doelstelling; -46 bp in Q4 2015 tot 11,4%

- Toegenomen wisselkoersvolatiliteit gedurende het jaar met sterke tegenwind in het bijzonder in H2
- Sales, marketing en administratieve functies werden verder versterkt

Expansie van de bruto-marge met 51 bp voor FY tot 28,2%; +57 bp tot 28,3% in Q4 2015

- Vooral door solide efficiëntie-winsten die de negatieve wisselkoersen meer dan compenseerden
- In totaliteit waren de kosten van onze belangrijkste grondstoffen lager in 2015 ten opzichte van vorig jaar in hun referentie-munt
 - Maar de kost in euro was hoger door negatieve bewegingen in de US Dollar/Euro wisselkoers
- Niettegenstaande een belangrijke lagere prijszetting van de ruwe olie toonden de kosten van onze grondstoffen gebaseerd op olie een gemengd beeld: sterke daling in Q2 gevolgd door een sterke stijging in H2
- Fluff pulp kosten bleven op een historisch hoogtepunt in USD en in euro zelfs nog duurder

Een negatieve wisselkoersimpact op Recurrente EBITDA in FY en Q4 2015:

- FY 2015: -30,6 miljoen € (Q4 2015: -10,5 miljoen €) vooral door de US Dollar en de Russische Roebel die de positieve impact van het Britse Pond meer dan compenseerden

Netto leverage goed onder controle

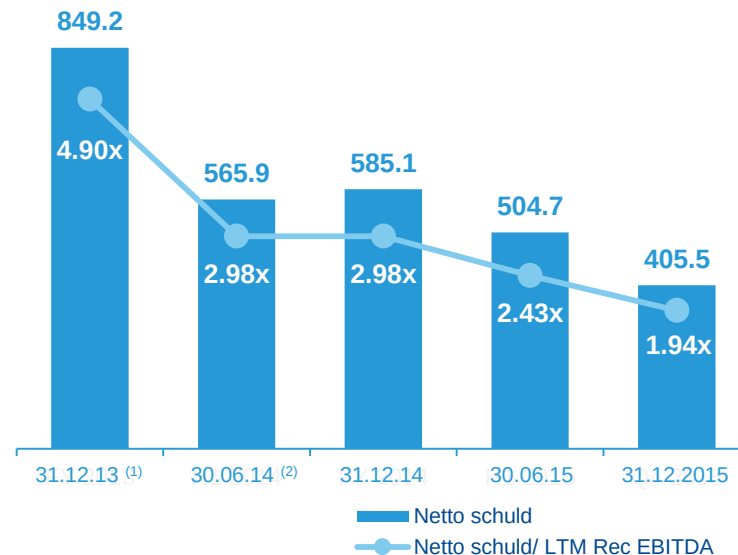
Gerapporteerde netto schuld positie en liquiditeit per 31 december 2015

Netto schuld berekening (m€)	
Bruto schuld	642,3
Kas & Kasequivalenten	(236,8)
Netto schuld	405,5

Leverage Berekening (m€)	
Netto schuld	405,5
LTM Recurrente EBITDA	209,1
Netto schuld/LTM Recurrente EBITDA	1,94x

(m€)	
Kas & Kasequivalenten	236,8
Kredietlijnen ten belope van 100,0m€ (waarvan opgenomen: 0,0m€)	100,0
Beschikbare liquiditeit	336,8

Netto Schuld (m€) en leverage (x)



Voetnoot 1: Pre-IPO kapitaalstructuur voor Ontex I Group

Voetnoot2: Pro-forma inclusief IPO kost te betalen in juli 2014

2015 veel lager dan vorig jaar in lijn met de verwachtingen

In miljoen Euro	FY 2015	FY 2014
Niet recurrente kosten¹	6,8	56,0
Sluiting productie-faciliteit	0,1	0,4
Herstructurering	1,3	1,5
Kosten gerelateerd aan acquisitie	4,0	0,8
IPO kosten	0,3	21,1
Herfinancieringskosten	0,1	32,7
Andere	1,0	(0,5)

- De belangrijkste 2015 kosten zijn gerelateerd aan
 - Kosten in verband met de acquisitie van Grupo Mabe
 - Vereenvoudiging van de groepsstructuur
- De 2014 kosten zijn hoofdzakelijk te wijten aan de IPO en de herfinanciering

Voetnoot 1: Niet recurrente kosten exclusief waardeverminderingen

Sterke groei in opkomende markten en integratie van Grupo Mabe aan de gang

LFL omzetgroei

Q1 2016

- Gerapporteerde groepsomzet van 452,4 miljoen € voor Q1 2016
- Q1 gerapporteerde omzet +6,4%, met inbegrip van Grupo Mabe vanaf 1 maart 2016
- Q1 like-for-like (LFL) omzet¹ +1,0%
- Q1 omzet aan constante wisselkoers (CC) en op proforma basis² +3,9%

LFL omzet¹ +1,0%
CC omzet² +3,9%

Recurrente EBITDA³ marge expansie

- Recurrente EBITDA +9,6% to 57,0 miljoen € in Q1 2016 met inbegrip van Grupo Mabe vanaf 1 maart 2016
 - Negatieve wisselkoersimpact van -13,2 miljoen €
- Recurrente EBITDA marge stijging met 37 bp tot 12,6%, als gevolg van efficiëntie-winsten en kostenbesparingen

Rec. EBITDA³
marge
12,6%

Netto leverage

- Netto schuld van 701,7 miljoen € per einde maart 2016, inclusief 104,1 miljoen € aan acquisitie gerelateerde earn-outs onder voorwaarde van het bereiken van vooraf bepaalde doelstellingen en betaalbaar in 2016, 2017 en 2018
- Het Management schat de leverage tussen 2,7x and 3,0x gebaseerd op LTM EBITDA met inbegrip van een schatting voor Mabe
- Werkkapitaal en Investeringsuitgaven onder controle in Q1 2016; FY investeringsuitgaven/omzet incl. Mabe wordt verwacht tussen 3,5%-4,0%

Netto schuld
701,7 miljoen €

Voetnoot 1: Vergelijkbare basis of LFL (Like-for-like) wordt gedefinieerd als de basis aan constante wisselkoers exclusief wijzigingen in de consolidatie-perimeter of Fusies en Acquisities

Voetnoot 2: Proforma aan constante wisselkoersen omvat de Q1 2015 en Q1 2016 omzet van Grupo Mabe

Voetnoot 3: Recurrente EBITDA is een niet-IFRS financiële maatstaf, gedefinieerd als EBITDA plus niet-recurrente kosten en opbrengsten exclusief niet-recurrente afschrijvingen en waardeverminderingen en werd op consistente wijze toegepast over alle rapporteringsperiodes heen. EBITDA is een niet-IFRS financiële maatstaf, gedefinieerd als netto resultaat vóór aftrek van netto financiële kosten, inkomstenbelastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen. Recurrente EBITDA marge wordt gedefinieerd als Recurrente EBITDA gedeeld door de omzet

Op basis van de huidige wisselkoersen en de vooruitzichten aangaande de grondstoffenprijzen:

- De verwachtingen voor de 2016 like-for-like groei blijven onveranderd
- We verwachten een beter LFL resultaat in Mature Market Retail in de tweede helft van het jaar waarbij Q2 2016 lager zal zijn dan het eerste kwartaal
- We verwachten sterke LFL resultaten in 2016 van onze uitgebreide portefeuille van activiteiten in Growth Markets, Middle East North Africa en vanaf 1 maart 2016, van Americas Retail.
- We verwachten dat de Healthcare LFL licht hoger blijft groeien dan de stabiele West-Europese markt in 2016
- We blijven ons verder focussen op efficiëntie-verbeteringen en besparingen evenals op synergieën vanaf Q2 als gevolg van de afronding van de Mabe overname. Rekening houdende met het verwateringseffect van Grupo Mabe, verwachten we voor het volledige jaar 2016 een Recurrente EBITDA marge voor de Groep in lijn met die van FY 2015 (12,4%) op een veel bredere omzetbasis.

Duurzaamheid
Drijfveren en fundamenten



Drijfveren voor duurzaamheid

Our stakeholders



Twee aantrekkelijke redenen voor bedrijven om duurzaam te ondernemen:

- Economisch – om kosten te reduceren
- Ethisch – om positief zaken te doen

Onze engagementen:

- Zorg dragen voor onze planeet
- Kwaliteitsproducten aanbieden aan een betaalbare prijs
- Bijdragen tot de gezondheid van onze werknemers en onze business

Onze fundamenteën voor duurzaamheid



In onze know-how

Duurzaamheid: bestuur & organisatie

- Duurzaamheidsmanagement bij Ontex
- Toegewijde specialisten doorheen de business

Gedeelde waardecreatie

- In contact blijven met klanten en consumenten
- Kennis uitwisselen
- Verwachtingen van eindgebruikers nakomen
- Merken en partnerships uitbouwen
- Een stabiele en continue innovatiestroom garanderen



In onze producten

Duurzaam aankopen

- Validatie en controle van leveranciers
- Houtpulp en duurzaam bosbeheer

Productverantwoordelijkheid

- Productveiligheid
- Eco-efficiëntie en eco-design
- Levenscyclusanalyse en levenscyclusstudies



In onze organisatie

Een goede werkgever zijn

- Zorg dragen voor onze werknemers en hun veiligheid garanderen

Productie-impact verminderen

- Milieu- en energieprestaties beheren
- Onze ecologische voetafdruk verminderen



DANK U





Deugdelijk bestuur en remuneratieverslag

Luc Missorten, Chairman of the Board



Bestuur

- De raad van bestuur bestaat uit 7 leden, waarvan 3 uitvoerend bestuurders, 1 niet-uitvoerend bestuurder en 3 onafhankelijke bestuurders;
- De raad van bestuur kwam 12 maal samen in 2015. De participatiegraad van haar huidige leden was gemiddeld 99 %;
- Het Audit- & Risicocomité kwam 7 maal samen, met een participatiegraad onder haar huidige leden van 100%; en
- Het Bezoldigings- en Benoemingscomité kwam 5 maal samen, met een participatiegraad onder haar huidige leden van 100 %.

Raad van Bestuur

- Luc Missorten^{1,2} (Voorzitter Raad)
- Inge Boets^{1,2} (Voorzitter A&R Com.)
- Gunnar Johansson^{1,2} (Voorzitter B&B Com.)
- Uwe Krüger
- Charles Bouaziz
- Thierry Navarre¹
- Jacques Purnode¹

¹ als vertegenwoordigers van hun respectievelijke managementvennootschappen

² onafhankelijke bestuurders

Principes:

- de succesvolle realisatie van de Ontex' strategie belonen
- interne consistentie
- pay for performance
- creatie van lange termijn aandeelhouderswaarde

Samenstelling van het Executive Bezoldigingspakket:

- Vaste bezoldiging die rekening houdt met het niveau van verantwoordelijkheid
- Variabele cash bezoldiging (bonus)
- Aandelengebaseerde verloning: 50% restricted stock units en 50% aandelenopties (na 3 jaar uitoefenbaar)
- Voor enkele leden: pensioenplan en andere voordelen
- Op doelniveau bedraagt de bonus voor de leden van het Executive Management Team ten minste 50 % van de vaste bezoldiging (afhankelijk van het niveau van de functie). Een belangrijk deel van deze bonus is gelinkt aan de resultaten van het bedrijf:
 - 70 % (of 80 % voor de CEO) wordt bepaald door de financiële doelstellingen vervat in het Ontex lange termijn plan, noodzakelijk om de groeiambities van de groep te realiseren (omzet, EBITDA and vrije kasstroom). Indien de realisatie van deze doelstellingen lager is dan 90 % wordt er geen bonus uitgekeerd. Dit deel van de bonus wordt afgetopt op 150 %.
 - 30% (20% for the CEO) wordt bepaald door het behalen van financiële doelstellingen en doelstellingen van individuele ontwikkeling die elk lid met de CEO en de Voorzitter van de Raad van Bestuur aan het begin van het jaar overeenkomt. Dit deel van de bonus is eveneens afgetopt op 150 %.

Aandeelhouderschap & Bezoldiging van de CEO en het Executive Management Team per 31 12 2015



Aandeelhouderschap

Op vandaag hebben de leden van het Executive Management Team 1.240.737 aandelen in het bezit.

Bezoldiging

	CEO	Executive Management team
Vaste Verloning	€ 837.143	€ 3.678.227
2015 Bonus	€ 1.138.514	€ 2.522.931
Pensioen & leven		€ 19.392
Andere elementen		€ 81.097

Naam	# RSU's		# Aandelenopties	
	Toekenning 2015	Totaal 2014 en 2015	Toekenning 2015	Totaal 2014 en 2015
Charles Bouaziz	6884	14752	28661	67.591
Philippe Agostini	1027	2511	4275	11.618
Özgür Akyildiz	1502	3324	6251	15.269
Laurent Bonnard	1026	2517	4271	11.650
Astrid De Lathauwer	962	2361	4007	10.929
Annick De Poorter	740	2069	3081	9.657
Arnauld Demoulin	1570	3840	6538	17.768
Martin Gärtner	782	1906	3257	8.818
Xavier Lambrecht	1134	2632	4720	12.134
Thierry Navarre	2455	5814	10219	26.839
Oriane Perreux	726	1706	3021	7.870
Jacques Purnode	2869	5849	11943	26.690
Thierry Viale	993	2420	4135	11.196