



## Ontex FY 2015: Grote vooruitgang op onze ingeslagen weg

Aalst-Erembodegem, 8 maart 2016 - Ontex Group NV (Euronext Brussel: ONTEX; 'Ontex,' 'de Groep' of 'de onderneming') kondigt vandaag haar resultaten aan voor het vierde kwartaal (Q4) en het volledige jaar (FY) eindigend op 31 december 2015.

### Samenvatting FY 2015

- De gerapporteerde omzet bedraagt 1,69 miljard €, een groei met 4,5% jaar op jaar; 4,8% op vergelijkbare basis (LFL)<sup>1</sup>
- Groei van de Recurrente EBITDA<sup>2</sup> met 6,6% jaar op jaar tot 209,1 miljoen €. Dit resulteert in een Recurrente EBITDA marge van 12,4%, in lijn met onze verwachtingen
- Negatieve netto wisselkoersimpact van 4,6 miljoen € op de omzet en van 30,6 miljoen € op de Recurrente EBITDA
- Recurrente nettowinst was 103,4 miljoen € en de Recurrente winst per aandeel was 1,50 €, een stijging met 57,6% in vergelijking met vorig jaar
- De nettoschuldpositie bedroeg 405,5 miljoen € op 31 december 2015, wat leidde tot een verhouding tussen de netto financiële schuld en de Recurrente EBITDA over de laatste twaalf maanden van 1,94x. Na de afronding van de overname van Grupo Mabe is de leverage toegenomen tot boven 2,5x
- Overname van Grupo P.I. Mabe S.A. de C.V. ("Grupo Mabe"), een toonaangevende Mexicaanse producent van hygiënische wegwerpartikelen, waarmee we onze eerste stappen zetten op de Amerikaanse markten<sup>3</sup>
- De Raad van Bestuur stelt een brutodividend voor van 0,46 € per aandeel<sup>4</sup> onder voorbehoud van goedkeuring door de aandeelhouders op de volgende algemene vergadering van aandeelhouders

### Samenvatting Q4 2015

- De gerapporteerde omzet bedraagt 420,6 miljoen €, een groei op jaarbasis met 3,2% en 4,4% op vergelijkbare basis
- De Recurrente EBITDA nam ten opzichte van vorig jaar af met 0,8% tot 48,1 miljoen €; de Recurrente EBITDA marge daalde met 46 basispunten tot 11,4%
- Negatieve netto wisselkoersimpact van 4,9 miljoen € op de omzet en van 10,5 miljoen € op de Recurrente EBITDA

### Kerncijfers FY 2015 en Q4 2015

In miljoen €, met uitzondering van de per aandeel data	FY 2015	FY 2014	% Evolutie	Q4 2015	Q4 2014	% Evolutie
Gerapporteerde omzet	1.689,3	1.615,9	4,5%	420,6	407,6	3,2%
LFL Omzet	1.693,9	1.615,9	4,8%	425,5	407,6	4,4%
Recurrente EBITDA <sup>2</sup>	209,1	196,1	6,6%	48,1	48,5	(0,8%)
Rec. EBITDA Marge	12,4%	12,1%	24 bp	11,4%	11,9%	(46 bp)
Rec. winst/(verlies) van de periode	103,4	64,9	59,4%	-	-	-
Recurrente gewone winst per aandeel	1,50	0,95	57,6%	-	-	-
Winst/(Verlies) van de periode	98,6	8,6	N.M.	-	-	-
Gewone winst per aandeel	1,43	0,13	N.M.	-	-	-
Rec. Vrije kasstroom <sup>5</sup>	127,8	105,5	21,1%	-	-	-
Netto schuld	405,5	585,1	(30,7%)	NVT	NVT	NVT

Charles Bouaziz, CEO van Ontex, licht toe: *“We kunnen trots zijn op wat we presteerden in 2015. In uiterst competitieve markten konden we nogmaals een jaar van solide organische groei realiseren die volledig in overeenstemming is met ons operationele model: een stijging van de omzet met 4,8% LFL, terwijl onze Recurrente EBITDA marge groeide tot 12,4%, in vergelijking met 12,1% in 2014 en 11,6% in 2013. We haalden onze resultaten in 2015 ondanks een aanzienlijke volatiliteit in zowel de wisselkoersen als meerdere belangrijke grondstoffen. Dit leidde tot een materieel negatieve impact op de gerapporteerde omzet en Recurrente EBITDA en was slechter dan wat we in het begin van het jaar bekendmaakten. Door onze voortdurende aandacht om steeds efficiënter te worden in onze dagelijkse activiteiten konden we niet alleen deze negatieve impacten temperen, maar ook de organisatie, vooral in verkoop, marketing en de ondersteunende functies, blijven versterken. Dit bevestigt nogmaals hoe veerkrachtig het Ontex model is.*

*Naast deze solide organische prestatie hebben we een akkoord bereikt voor de overname van Grupo Mabe, een toonaangevende Mexicaanse producent van hygiënische wegwerpartikelen. Die overname is nu afgerond. Grupo Mabe past uitstekend bij Ontex: het is een familiebedrijf met een grondige kennis van zijn plaatselijke consumenten dat zich heeft ontwikkeld op sterke merken in groeiende markten. Onze eerste overname sinds onze beursgang zal de transformatie van Ontex versnellen op onze weg om een toonaangevende producent van consumentengoederen te worden.”*

- 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*
- 2 Recurrente EBITDA is een niet-IFRS financiële maatstaf, gedefinieerd als EBITDA plus niet-recurrente kosten (met inbegrip van de 2014 IPO- en herfinancieringskosten) 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. Voor verder detail verwijzen we naar Annex A, pagina 17*
- 3 Zie persbericht van 1 maart 2016*
- 4 Bruto dividend per aandeel werd berekend op basis van 74.861.108 uitstaande aandelen op datum van dit persbericht*
- 5 Recurrente Vrije kasstroom wordt berekend als Recurrente EBITDA minus investeringsuitgaven, wijziging in werkkapitaal en betaalde inkomstenbelastingen. De Recurrente Vrije kasstroomberekening is gewijzigd tegenover de jaarrapportering van vorig jaar om beter te aligneren met het kasstroomoverzicht.*

## Marktdynamiek

De markten waar Ontex actief is, vertoonden in 2015 een verschillend groeitempo. In West-Europa vertrapte de groei omdat er een sterkere concurrentie op het vlak van de prijs heerste in zowel de retail als de institutionele kanalen. De opkomende markten bleven groeien tegen een tempo dat een sterke invloed onderging van een hogere prijszetting per eenheid in het kader van de zwakke wisselkoers, vooral in Rusland. In deze verschillende retailomgevingen blijven retailermerken extra aandeel in waarde binnen de hygiënische wegwerpproducten winnen, in zowel West-Europa als Oost-Europa.

De wisselkoersen waren in 2015 volatiel door een grotere politieke en economische onzekerheid. De valuta van de meeste opkomende markten verzwakten tegenover de euro in vergelijking met 2014. De netto impact voor Ontex was negatief, zowel voor de omzet als voor de Recurrente EBITDA. Dit was vooral te wijten aan de Russische roebel en voor wat de Recurrente EBITDA betreft ook aan de Amerikaanse dollar. Het Britse pond had dan weer een positief effect op zowel de omzet als de Recurrente EBITDA.

In totaliteit waren de kosten voor onze belangrijkste grondstoffen in hun referentievaluta lager in 2015 ten opzichte van het vorige jaar. De kosten in euro waren echter hoger door de nadelige schommelingen in de wisselkoers tussen de Amerikaanse dollar en de euro. De kosten voor

fluffpulp bleven historisch hoog in Amerikaanse dollar en waren zelfs nog duurder in euro. Ondanks de aanzienlijke lagere prijzen voor ruwe olie tijdens 2015 daalden de kosten voor onze grondstoffen op basis van olie niet in dezelfde mate en waren ze volatiel: ze daalden sterk in het tweede kwartaal, maar stegen dan flink in de tweede helft van het jaar.

## Overzicht van de Ontex resultaten in 2015

In een omgeving die ons voor meer uitdagingen stelde dan in 2014, bleef Ontex een solide vooruitgang boeken. De omzet steeg met 4,5% tot 1,69 miljard €, en met 4,8% op vergelijkbare basis. Zoals verwacht groeide de markt in de meeste van onze kernmarkten trager in 2015 dan in het vorige jaar, terwijl de concurrentie sterker was, vooral in West-Europa. We konden de vruchten plukken van ons groeiende geografische bereik en realiseerden voornamelijk in de opkomende markten een grotere verkoop.

De recurrente EBITDA bedroeg 209,1 miljoen € in 2015, ondanks de sterke tegenwind van de wisselkoersen van meer dan 30 miljoen €. Een groot deel daarvan had te maken met de omrekening van de kosten voor grondstoffen in euro. Daardoor waren de kosten voor de belangrijkste grondstoffen in euro hoger voor het volledige jaar, voornamelijk door de sterkere Amerikaanse dollar, ook al waren die kosten in totaliteit lichtjes lager in hun referentievaluta. De aanzienlijke volatiliteit van de prijzen voor grondstoffen op basis van olie vormden een extra uitdaging in het beheer van onze kosten voor verkochte goederen. We bleven efficiëntieverbeteringen realiseren. Samen met de bijdrage van de omzetgroei waren die verbeteringen de belangrijkste impulsen van een stijging met 6,6% van de recurrente EBITDA.

## Operationeel Overzicht: Divisies

in miljoen €	Twaalf Maanden				Vierde Kwartaal			
	FY 2015	FY 2014	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL	Q4 2015	Q4 2014	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL
<b>Ontex Gerapporteerde Omzet</b>	<b>1.689,3</b>	<b>1.615,9</b>	<b>4,5%</b>	<b>4,8%</b>	<b>420,6</b>	<b>407,6</b>	<b>3,2%</b>	<b>4,4%</b>
Mature Market Retail	903,9	890,1	1,6%	0,0%	219,6	219,8	(0,1%)	(0,7%)
Growth Markets	159,0	123,8	28,4%	48,2%	44,3	33,7	31,5%	44,5%
Healthcare	432,7	422,8	2,3%	0,9%	108,5	107,0	1,4%	0,2%
MENA	193,7	179,2	8,1%	8,2%	48,2	47,1	2,3%	8,7%

### Mature Market Retail

De omzet in de Mature Market Retail divisie voor FY 2015 was stabiel vergeleken met het vorige jaar op LFL basis (+1,6% op gerapporteerde basis, bijna volledig door een positieve impact van het Britse pond), en daalde met 0,7% op LFL basis (-0,1% op gerapporteerde basis) in Q4 2015. Zowel het volledige jaar als het vierde kwartaal van 2015 hadden sterke vergelijkbare basissen. De omzet voor FY 2015 was hoger in Polen, Zuid-Europa, evenals in Australië en Nieuw-Zeeland. Dit compenseerde de dalende omzet in vooral het Verenigd Koninkrijk en Duitsland. In Q4 2015 werd een lagere omzet opgetekend in het Verenigd Koninkrijk en Duitsland, terwijl in Polen, Frankrijk, Australië en Nieuw-Zeeland de omzet groeide.

De sterke concurrentie tussen de retailers in enkele West-Europese markten en tussen leveranciers in het algemeen heeft voor een grotere druk op de prijzen gezorgd. In deze uitdagende omgeving behielden we onze positie als leider van de retailermerken dankzij hoogwaardige producten en diensten evenals innovaties. Hierdoor konden we de omzet bij 8 van

## GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

onze 10 grootste klanten verhogen. Een gedisciplineerde aanpak van de contracten liet ons toe onze marges te beschermen, waarbij we soms contracten verliezen. Dit heeft een negatieve impact in 2016 te wijten aan het netto saldo van winsten en verliezen. Zoals dit het geval was in cycli van prijsdruk in het verleden, kan onze aanpak leiden tot een verminderde omzet gedurende enkele kwartalen maar blijft het niettemin de juiste manier om ermee om te gaan op de middellange en lange termijn. Onze strategie in deze Divisie blijft onveranderd: onze klanten helpen te groeien met hun merken.

### Growth Markets

De omzet voor de Growth Markets divisie in FY 2015 steeg met 48,2% op LFL basis (+28,4% op gerapporteerde basis door een negatieve impact van de wisselkoersen, meestal van de Russische roebel), terwijl de omzet voor Q4 2015 steeg met 44,5% op LFL basis (+31,5% op gerapporteerde basis). De belangrijkste impuls voor een hogere omzet van de divisie voor het volledige jaar is nog steeds de groei in volume. Rusland en centraal Oost-Europa namen hierbij het voortouw. Dit was ook het geval in het vierde kwartaal. In Rusland betekent een grotere ontwikkeling van een moderne retail dat deze klanten snel hun retailmerken ontwikkelen vanaf een laag niveau ten opzichte van West-Europa. Hier kunnen we de troeven van Ontex benutten door deze retailers te helpen bij de volumegroei van hun merken met hoogwaardige producten. Naast hogere volumes ondervond de omzet ook een positieve impact van hogere gemiddelde verkoopprijzen die voornamelijk werden gerealiseerd in Rusland en die een devaluatie van de plaatselijke valuta compenseerden.

### Healthcare

De omzet in de Healthcare divisie steeg met 0,9% op LFL basis voor FY 2015 (+2,3% op gerapporteerde basis door een positieve impact van het Britse pond). Dit overtreft de verwachte groei in de markten waar we actief zijn. De omzet ligt 0,2% hoger op LFL basis in Q4 2015 (+1,4% op gerapporteerde basis). Voor het volledige jaar was de hogere omzet in Italië te danken aan een sterke prestatie van het kanaal van de thuislevering, terwijl de cijfers op jaarbasis ook hoger lagen in het Verenigd Koninkrijk en de Benelux. Duitsland en Spanje lieten een lagere omzet optekenen.

### MENA

De omzet van de Middle East North Africa divisie steeg met 8,2% in 2015 op LFL basis (+8,1% op gerapporteerde basis door een voor het algemeen neutrale impact van de wisselkoersen), en 8,7% hoger in Q4 2015 op LFL basis (+2,3% op gerapporteerde basis, voornamelijk door de Turkse lira). Continue investeringen in onze merken zoals Canbebe en Canped leidden tot een omzetgroei op LFL basis in Turkije, terwijl de verkoop bleef stijgen in Pakistan. We hebben ook de eerste positieve signalen gezien van de acties die we hebben ondernomen om ons distributienetwerk in Noord-Afrika te verbeteren.

## Operationeel Overzicht: Producten

in miljoen €	Twaalf Maanden				Vierde Kwartaal			
	FY 2015	FY 2014	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL	Q4 2015	Q4 2014	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL
Ontex Gerapporteerde omzet <sup>1</sup>	1.689,3	1.615,9	4,5%	4,8%	420,6	407,6	3,2%	4,4%
Babyverzorgingsproducten	891,2	845,7	5,4%	5,9%	219,5	212,9	3,1%	5,1%
Dameshygiëneproducten	206,7	203,6	1,5%	0,9%	52,1	50,3	3,6%	3,4%
Incontinentieproducten voor volwassenen	567,7	542,4	4,7%	4,8%	143,0	138,7	3,1%	3,5%

<sup>1</sup> Omvat 23,7 miljoen € in FY 2015; 6,0 miljoen € in Q4 2015; 24,3 miljoen € in FY 2014; 5,7 miljoen € in Q4 2014; van de categorie Andere producten

**Babyverzorgingsproducten**

De omzet van de Babyverzorgingsproducten steeg in 2015 met 5,9% op LFL basis, bovenop een reeds hoog vergelijkbaar 2014. De groei was voornamelijk toe te schrijven aan solide prestaties in de opkomende markten; voor zowel onze eigen merken als retailermerken kunnen we daar onze ruime ervaring benutten om retailers te helpen zich te vestigen en hun merken te laten groeien.

**Dameshygiëneproducten**

De omzet van de dameshygiëneproducten was in 2015 +0,9% hoger dan een jaar geleden op LFL basis, ondersteund door de groei van retailermerken in Oost-Europa. Onze grootste activiteit in deze categorie blijft het ondersteunen van retailers bij het opbouwen van hun merken in West-Europa.

**Incontinentieproducten voor volwassenen**

De omzet van incontinentieproducten voor volwassenen steeg in 2015 met +4,8% op LFL basis. De verkoop was hoger in het institutionele kanaal en tegelijk steeg de retailverkoop van incontinentieproducten voor volwassenen met 14% op LFL basis. Zowel de merken van Ontex als de retailermerken presteerden hierbij beter dan vorig jaar.

**Operationeel Overzicht: Geografische gebieden**

In miljoen €	Twaalf Maanden				Vierde Kwartaal			
	FY 2015	FY 2014	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL	Q4 2015	Q4 2014	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL
<b>Ontex Gerapporteerde Omzet</b>	<b>1.689,3</b>	<b>1.615,9</b>	<b>4,5%</b>	<b>4,8%</b>	<b>420,6</b>	<b>407,6</b>	<b>3,2%</b>	<b>4,4%</b>
West-Europa	1.104,7	1.111,6	(0,6%)	(2,4%)	269,7	276,7	(2,5%)	(3,8%)
Oost-Europa	274,5	216,2	27,0%	38,8%	71,8	56,8	26,4%	35,6%
Rest van de Wereld	310,1	288,1	7,6%	7,2%	79,1	74,2	6,6%	10,9%

De omzet in West-Europa daalde in een uitdagende marktomgeving terwijl Oost-Europa en Rest van de Wereld een solide groei kenden. Zij maakten samen 35% uit van de totale omzet van Ontex voor 2015, een stijging ten opzichte van vorig jaar waar ze nog 31% uitmaakten van de totale omzet.

**VOORUITZICHTEN**

De macro omgeving blijft erg uitdagend met sterke druk vanuit de politieke en economische onzekerheden en voortdurende hevige prijsconcurrentie in de Europese retailmarkt. We verwachten in 2016 een licht lagere marktgroei dan in 2015 met enige prijsdeflatie in West-Europa evenals de impact van wisselkoersfluctuaties in de opkomende markten waardoor de prijzen moeilijk te voorspellen zijn. Door de aanhoudende lagere kosten voor ruwe olie kunnen de grondstoffen op basis van olie die we aankopen, in de komende maanden goedkoper worden. De prijs voor fluffpulp blijft in de buurt van het historisch hoge niveau in Amerikaanse dollar.

De overname van Grupo Mabe zal in absolute termen een positieve bijdrage leveren aan de resultaten van Ontex, waaronder de omzet en de Recurrente EBITDA. Voor wat de omzet betreft, is ons model op middellange termijn dat we mikken op een jaarlijkse groei op LFL basis van tussen de 4% en 6%. In 2016 verwachten we dat zelfs een groei naar de ondergrens van de 4% tot 6% reeks een uitdaging zal zijn gegeven de moeilijke macro- en marktomstandigheden,

## GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

het netto saldo van winsten en verliezen in de Mature Market Retail divisie wat in het bijzonder in de eerste helft uitgesproken zal zijn en de geanticipeerde prijsdeflatie in West-Europa. We hebben het volste vertrouwen dat onze geplande acties in de MMR divisie zal leiden tot een terugkeer van omzetgroei. We verwachten soliede LFL groei in onze MENA en Growth Markets divisies met verdere vooruitgang in Healthcare. Daarom voorspellen we dat de omzet van de Groep op LFL basis een heel trage start zal kennen in 2016 met een inhaalbeweging in de tweede helft en zo alsnog een sterker jaar neer te zetten naar het einde toe.

De EBITDA in absolute termen zal ook stijgen, voornamelijk dankzij de continue omzetgroei en efficiëntieverbeteringen bij Ontex, een bijdrage van Grupo Mabe en een versterking van de synergieën. Omdat de EBITDA marge van Grupo Mabe voor de synergieën lager is dan die van Ontex, zullen de totale EBITDA marges in 2016 naar verwachting in het algemeen vergelijkbaar zijn met die van 2015, als een percentage van een aanzienlijk hogere omzet.

Onze strategie van het aanbieden van hoogwaardige producten en diensten aan retail en institutionele klanten blijft ongewijzigd. We blijven investeren om klanten en shoppers nog beter te begrijpen. Op die manier willen we de favoriete leverancier van onze klanten te zijn, hetzij met hun merken, hetzij met Ontex merken.

We willen vooruitgang blijven boeken op onze weg om een toonaangevende producent van consumentengoederen te worden. Dankzij ons veerkrachtige businessmodel hebben we er alle vertrouwen in dat we een duurzame, rendabele groei kunnen blijven realiseren.

## FINANCIËEL OVERZICHT

### Geselecteerde financiële informatie betreffende de resultatenrekening

in miljoen €	Twaalf maanden		
	FY 2015	FY 2014	% Δ
<b>Ontex Gerapporteerde Omzet</b>	<b>1.689,3</b>	<b>1.615,9</b>	<b>4,5%</b>
Kostprijs van de omzet	(1.213,7)	(1.169,2)	3,8%
Brutomarge	475,6	446,7	6,5%
Bedrijfskosten	(299,8)	(282,8)	6,0%
Niet-recurrente opbrengsten en kosten	(6,8)	(56,3)	(87,9%)
Bedrijfswinst	169,0	107,6	57,2%
Netto financiële kosten	(36,2)	(90,3)	(59,9%)
Inkomstenbelastingen	(34,2)	(8,7)	N.M.
Gewone winst per aandeel	1,43	0,13	N.M.

### Geselecteerde financiële informatie betreffende de liquiditeit

in miljoen €	Twaalf maanden		
	FY 2015	FY 2014	% Δ
Recurrente Vrije Kasstroom (na belastingen)	127,8	105,5	21,1%
- Waarvan wijziging in werkkapitaal	(5,6)	(29,9)	(81,2%)
- Waarvan investeringsuitgaven	(55,9)	(48,9)	14,4%
Netto schuld	405,5	585,1	(30,7%)
Beschikbare liquiditeit (geldmiddelen en kasequivalenten plus niet opgenomen RCF)	336,8	135,5	N.M.

### **Brutomarge**

De brutomarge voor 2015 van 475,6 miljoen € was 6,5% hoger dan vorig jaar. De brutomarge als een percentage van de omzet steeg van 27,6% in 2014 tot 28,2% in 2015, een stijging met 51 basispunten. De belangrijkste impulsen van deze groei waren de impact van de omzetgroei en de solide efficiëntieverbeteringen waarmee we de sterke tegenwind van de valuta meer dan konden compenseren.

### **Recurrente EBITDA**

*Recurrente EBITDA is een niet-IFRS financiële maatstaf, gedefinieerd als EBITDA plus niet-recurrente kosten (met inbegrip van de 2014 IPO- en herfinancieringskosten) en opbrengsten exclusief niet-recurrente afschrijvingen en waardeverminderingen. EBITDA is ook een niet-IFRS financiële maatstaf, gedefinieerd als netto resultaat vóór aftrek van netto financiële kosten, inkomstenbelastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen.*

De recurrente EBITDA steeg met 6,6% tot 209,1 miljoen €. Zoals hierboven uitgelegd is de stijging vooral het resultaat van verbeterde brutomarges. Ondanks de achtergrond van volatiele wisselkoersen en een harde concurrentie bleef de onderneming haar capaciteiten in verkoop, marketing en administratieve ondersteuning versterken.

### **Wisselkoersen**

De omzet van de groep onderging een negatieve impact door een sterkere volatiliteit van de valuta in 2015: na een positief effect in de eerste helft van het jaar zorgden de valutaschommelingen voor tegenwind in de tweede helft van het jaar. De impact van -4,6 miljoen € op de omzet over het volledige jaar is voornamelijk te wijten aan de wisselkoersen ten opzichte van de euro van de Russische roebel, terwijl de Turkse lira ook negatief was over het volledige jaar na een verzwakking in de tweede helft van 2015. Het Britse pond had een positieve impact voor het hele jaar.

De impact van de wisselkoersen op de Recurrente EBITDA was negatief voor een bedrag van 30,6 miljoen € en verslechterde aanzienlijk in de tweede helft van 2015. Naast de negatieve wijzigingen in de wisselkoersen voor de Russische roebel en de Turkse lira die gedeeltelijk werden gecompenseerd door de hierboven vermelde gunstige evolutie van het Britse pond, kwam de belangrijkste negatieve impact van de wisselkoersen op de recurrente EBITDA van een sterkere Amerikaanse dollar tegenover de euro.

### **Netto financiële kosten**

De netto financiële kosten bedroegen in 2015 36,2 miljoen €, wat 59,9% lager is dan in 2014. De sterke daling was voornamelijk het gevolg van een aanzienlijke vermindering van de interestkosten, evenals van veel lagere afschrijvingskosten op de leningskosten, in vergelijking met 2014. Deze impacten zijn in overeenstemming met onze verwachtingen en zijn het gevolg van zowel een lagere nettoschuld na een terugbetaling van een floating rate note na de beursgang van de onderneming, als de herfinanciering van de overblijvende schuld tegen lagere rentevoeten in 2014.

### **Inkomstenbelastingen**

De inkomstenbelastingen bedroegen in 2015 34,2 miljoen €, met een effectief belastingtarief van 25,8%.

Sedert de beursgang van Ontex verwachtte de onderneming een effectief belastingtarief in het midden tussen 20% en 30% vanaf het boekjaar 2015, op basis van dezelfde omvang van activiteiten en hetzelfde belastingstelsel. Door de overname van Grupo Mabe en een recente beslissing van de Europese Commissie dat de Belgische 'excess profit ruling' wordt beschouwd

## GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

als ongeoorloofde staatssteun, verwachten we dat ons effectieve belastingtarief eerder dichterbij maar onder de 30% zal liggen.

### **Werkkapitaal**

Het werkkapitaal bedroeg in 2015 10,5% van de omzet en ligt binnen onze doelstelling om de vereisten voor werkkapitaal op of onder 12% van de omzet te houden. In vergelijking met het vorige jaar waarin het werkkapitaal 11,4% van de omzet bedroeg, was de belangrijkste impuls een daling in btw-vorderingen na de verkoop van een Italiaanse btw-vordering medio 2015. Daarnaast bleef de onderneming gericht op het beheer van het werkkapitaal om de groei van de bedrijfsactiviteiten te ondersteunen en tegelijk de financiële discipline te behouden.

### **Investeringsuitgaven**

De investeringsuitgaven voor 2015 bedroegen 55,9 miljoen €. Bij 3,3% van de omzet is dit licht hoger dan ons langetermijnmodel van 3% van de omzet. De stijging houdt vooral verband met investeringen in onze IT-systemen, zoals bekendgemaakt in onze resultaten voor het eerste halfjaar van 2015.

### **Recurrente Vrije kasstroom (na belastingen)**

*Recurrente Vrije kasstroom wordt berekend als Recurrente EBITDA (zie definitie hierboven) minus investeringsuitgaven, wijziging in werkkapitaal en betaalde inkomstenbelastingen.*

De recurrente vrije kasstroom (na belastingen) bedroeg in 2015 127,8 miljoen €, een stijging van 21,1% in vergelijking met 2014. Deze stijging is toe te schrijven aan het hierboven beschreven verbeterde werkkapitaal en een hogere recurrente EBITDA, die gedeeltelijk gecompenseerd is door hogere kapitaaluitgaven en betaalde inkomstenbelastingen.

### **Financiering en Liquiditeit**

De geldmiddelen en kasequivalenten bedroegen 236,8 miljoen € per 31 december 2015.

De netto schuldpositie bedroeg 405,5 miljoen € per 31 december 2015 en de netto leverage ratio bedroeg 1,94x gebaseerd op de laatste 12 maanden recurrente EBITDA.

Op het einde van december 2015 waren er geen bedragen opgenomen van de revolving credit facility van 100 miljoen € en de beschikbare liquiditeit bedroeg 336,8 miljoen €.

De geldmiddelen en kasequivalenten, nettoschuld en leverage ratio, en de beschikbare liquiditeit ondervonden allemaal de positieve impact van de verhoging van de kasreserves van de onderneming in november 2015, in afwachting van de afronding van de overname van Grupo P.I. Mabe S.A. de C.V die plaats vond op 29 februari 2016.

### **Dividenden**

De Raad van Bestuur stelt een dividend voor van 0,46 € per aandeel wat overeenkomt met een uitbetalingsratio van 35%, consistent met het dividendbeleid van de onderneming. Het dividend is onderworpen aan de goedkeuring van de aandeelhouders op de volgende Jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders.



## **Toelichtingen bij de geconsolideerde financiële informatie**

### **Toelichting 1      Bedrijfsinformatie**

Het persbericht hierboven en de bijhorende financiële informatie van Ontex Group NV voor de twaalf maanden eindigend op 31 december 2015 werd goedgekeurd voor uitgifte overeenkomstig het besluit van de Raad van Bestuur van 7 maart 2016.

### **Toelichting 2      Juridisch statuut**

Ontex Group NV is een vennootschap met beperkte aansprakelijkheid opgericht in de vorm van een naamloze vennootschap naar Belgisch recht. De maatschappelijke zetel van Ontex Group NV is gevestigd te Korte Keppestraat 21, 9320 Erembodegem (Aalst), België. De aandelen van Ontex Group worden genoteerd op de gereguleerde markt van Euronext Brussel.

### **Toelichting 3      Boekhoudkundige principes**

De boekhoudkundige principes die van toepassing zijn voor de geconsolideerde financiële rapportering voor de periode van 1 januari 2015 tot en met 31 december 2015 zijn in overeenstemming met de principes die toegepast werden in de geauditeerde geconsolideerde jaarrekening voor het boekjaar afgesloten op 31 december 2014 van Ontex Group NV.

De boekhoudkundige principes zijn op consistente wijze toegepast doorheen de betrokken perioden.

### **Toelichting 4      Belangrijke gebeurtenissen na balansdatum**

Op 29 februari 2016 heeft Ontex de overname afgerond van 100% van de aandelen van Grupo P.I. Mabe, S.A. de C.V. ("Grupo Mabe"), een toonaangevende Mexicaanse producent van hygiënische wegwerpartikelen. Door de integratie van Grupo Mabe krijgt Ontex Groep verder toegang tot veelbelovende markten, vooral op het Amerikaanse continent. Bovendien ontstaat zo een aanzienlijk sterker platform voor groei op de wereldmarkt van oplossingen voor persoonlijke hygiëne.

### **Toelichting 5      Verslag van de commissaris**

De commissaris heeft bevestigd dat de controle, die nagenoeg beëindigd is, tot op heden geen onjuistheden van materieel belang heeft aangetoond in het concept van de geconsolideerde jaarrekening en dat de boekhoudkundige gegevens zoals gerapporteerd in dit persbericht zonder materiële afwijking overeenstemmen met het ontwerp van de geconsolideerde jaarrekening op basis waarvan het is opgemaakt.

## CONFERENCE CALL

Het management zal een presentatie organiseren voor investeerders en analisten op 8 maart 2016 om 8:00am GMT / 9:00am CET. Een kopie van de presentatie-slides zal beschikbaar zijn op <http://www.ontexglobal.com/>.

Als u wenst deel te nemen aan de conference call, gelieve 5 tot 10 minuten op voorhand in te bellen via onderstaande info:

<b>United Kingdom:</b>	+44 (0)2 03 42 71918
<b>United States:</b>	+1 212 444 0896
<b>Belgium:</b>	+32 (0)2 40 23 092
<b>France</b>	+33 (0)1 76 77 22 22
<b>Germany</b>	+49 (0)69 2222 10630
<b>Passcode:</b>	4743790

## FINANCIELE KALENDER 2016

Eerste kwartaal 2016	4 mei 2016
Jaarlijkse algemene vergadering	25 mei 2016
Tweede kwartaal en halfjaarresultaten 2016	28 juli 2016
Derde kwartaal en negen maanden 2016	9 november 2016

## INLICHTINGEN

### Investeerders

Philip Ludwig

+32 53 333 730

[philip.ludwig@ontexglobal.com](mailto:philip.ludwig@ontexglobal.com)

### Pers

Gaëlle Vilatte

+32 53 333 708

[gaelle.vilatte@ontexglobal.com](mailto:gaelle.vilatte@ontexglobal.com)

## ANNEX A – ONTEX GROUP NV GECONSOLIDEERDE FINANCIËLE INFORMATIE

### Geconsolideerde resultatenrekening

<i>in miljoen €</i>	2015	2014
Omzet	1.689,3	1.615,9
Kostprijs van de omzet	( 1.213,7)	( 1.169,2)
<b>Brutomarge</b>	<b>475,6</b>	<b>446,7</b>
Distributiekosten	( 151,0)	( 151,4)
Verkoop- en marketingkosten	( 93,5)	( 84,0)
Algemene beheerskosten	( 55,6)	( 44,9)
Overige bedrijfs-opbrengsten/(kosten), netto	0,3	( 2,5)
Niet-recurrente kosten en opbrengsten	( 6,8)	( 56,3)
<b>Bedrijfsresultaat</b>	<b>169,0</b>	<b>107,6</b>
Financiële opbrengsten	25,7	13,9
Financiële kosten	( 61,9)	( 104,2)
<b>Netto financiële kosten</b>	<b>( 36,2)</b>	<b>( 90,3)</b>
<b>Winst / (Verlies) vóór inkomstenbelastingen</b>	<b>132,8</b>	<b>17,3</b>
Inkomstenbelastingen	( 34,2)	( 8,7)
<b>Winst / (Verlies) voor de periode</b>	<b>98,6</b>	<b>8,6</b>
<b>Winst / (Verlies) toewijsbaar aan:</b>		
Aandeelhouders van de groep	98,6	8,6
<b>Winst / (Verlies) voor de periode</b>	<b>98,6</b>	<b>8,6</b>

**Geconsolideerde balans**

<b>ACTIVA</b> <i>in miljoen €</i>	<b>31 December</b> <b>2015</b>	<b>31 December</b> <b>2014</b>
<b>Vaste activa</b>		
Goodwill en overige immateriële vaste activa	864,6	864,6
Terreinen, gebouwen, machines en installaties	319,0	296,5
Uitgestelde belastingvorderingen	7,0	10,4
	<b>1.190,6</b>	<b>1.171,5</b>
<b>Vlottende activa</b>		
Vorraden	201,1	200,9
Handelsvorderingen	218,1	204,3
Vooruitbetaalde kosten en overige vorderingen	49,0	55,9
Terug te vorderen belastingen	7,3	6,1
Afgeleide financiële activa	2,2	7,3
Geldmiddelen en kasequivalenten	236,8	35,5
	<b>714,5</b>	<b>510,0</b>
<b>TOTAAL ACTIVA</b>	<b>1.905,1</b>	<b>1.681,5</b>

**Geconsolideerde balans (vervolg)**

<b>EIGEN VERMOGEN EN SCHULDEN</b> <i>in miljoen €</i>	<b>31 December</b> <b>2015</b>	<b>31 December</b> <b>2014</b>
<b>Eigen vermogen toerekenbaar aan de aandeelhouders van de Groep</b>		
Kapitaal en uitgiftepremie	913,1	799,7
Cumulatieve omrekeningsverschillen	( 24,3)	( 18,3)
Eigen Aandelen	(13,1)	-
Overgedragen resultaat en overige reserves	( 23,5)	( 110,4)
<b>TOTAAL EIGEN VERMOGEN</b>	<b>852,2</b>	<b>671,0</b>
<b>Langlopende schulden</b>		
Personeelsbelangen	19,7	19,6
Voorzeningen	0,2	0,2
Leningen	633,1	618,2
Overige langlopende financiële schulden	-	5,0
Uitgestelde belastingverplichtingen	27,3	22,3
Overige schulden	0,2	-
	<b>680,5</b>	<b>665,3</b>
<b>Kortlopende schulden</b>		
Leningen	9,2	2,4
Afgeleide financiële schulden	2,5	5,5
Overige kortlopende financiële schulden	5,0	5,0
Handelsschulden	267,1	254,5
Toegerekende kosten en overige schulden	23,3	22,3
Sociale schulden	33,3	28,8
Te betalen inkomstenbelastingen	27,3	20,9
Voorzeningen	4,7	5,8
	<b>372,4</b>	<b>345,2</b>
<b>TOTAAL SCHULDEN</b>	<b>1.052,9</b>	<b>1.010,5</b>
<b>TOTAAL PASSIVA</b>	<b>1.905,1</b>	<b>1.681,5</b>



## Bijkomende Financiële Informatie

### WINST PER AANDEEL

<i>in €</i>	<b>2015</b>	<b>2014</b>
Gewone winst per aandeel	1,43	0.13
Verwaterde winst per aandeel	1,43	0.13
Recurrente gewone winst per aandeel (*)	1,50	0,95
Recurrente verwaterde winst per aandeel	1,50	0,95
Gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen tijdens de periode	68.736.110	68.055.555
<b>Totaal aantal aandelen per 31 december</b>	<b>72.138.887</b>	<b>68.055.555</b>

(\*) Recurrent gewone winst per aandeel wordt gedefinieerd als Winst/(Verlies) van de periode plus niet-recurrente kosten en opbrengsten en belastingseffect op niet-recurrente kosten en opbrengsten, toewijsbaar aan de aandeelhouders van de Groep.

**Bijkomende Financiële Informatie****RECONCILIATIE VAN NIET-IFRS FINANCIËLE MAATSTAVEN**

<i>in miljoen €</i>	<b>2015</b>	<b>2014</b>
<b>Reconciliatie van bedrijfsresultaat naar nettoresultaat vóór interesten, inkomstenbelastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen (EBITDA)</b>		
<b>Bedrijfsresultaat</b>	<b>169,0</b>	<b>107,6</b>
Afschrijvingen en waardeverminderingen (*)	33,3	32,5
<b>EBITDA (**)</b>	<b>202,3</b>	<b>140,1</b>
<b>Reconciliatie van nettoresultaat vóór interesten, inkomstenbelastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen (EBITDA) naar Recurrente EBITDA</b>		
<b>EBITDA (**)</b>	<b>202,3</b>	<b>140,1</b>
Niet-recurrente kosten met uitzondering van waardeverminderingen	6,8	56,0
<b>Recurrente EBITDA (***)</b>	<b>209,1</b>	<b>196,1</b>
<b>Reconciliatie van Winst van de periode (Gewone winst) naar Recurrente Gewone Winst</b>		
<b>Winst van de periode</b>	<b>98,6</b>	<b>8,6</b>
Niet-recurrente kosten toewijsbaar aan de aandeelhouders van de moederonderneming	6,8	56,3
Belastingscorrectie	(2,0)	-
<b>Recurrente gewone winst</b>	<b>103,4</b>	<b>64,9</b>

(\*) Afschrijvingen en Waardeverminderingen (A&W) omvatten 33,3 miljoen EUR aan recurrente A&W en (0,0) miljoen EUR aan niet recurrente A&W in FY 2015. A&W omvatten 32,2 miljoen EUR aan recurrente A&W en 0,3 miljoen EUR aan niet recurrente A&W voor FY 2014.

(\*\*) EBITDA is een niet-IFRS financiële maatstaf. EBITDA wordt gedefinieerd als netto resultaat vóór aftrek van netto financiële kosten, inkomstenbelastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen.

(\*\*\*) Recurrente EBITDA is een niet-IFRS financiële maatstaf. Recurrente EBITDA wordt gedefinieerd als EBITDA plus niet-recurrente kosten en opbrengsten exclusief niet-recurrente afschrijvingen en waardeverminderingen



**Bijkomende Financiële Informatie****RECONCILIATIE VAN NIET-IFRS FINANCIËLE MAATSTAVEN**

<i>in miljoen €</i>	<b>2015</b>	<b>2014</b>
<b>Reconciliatie van niet-IFRS financiële maatstaven – Recurrente vrije kasstroom berekening</b>		
<b>Bedrijfsresultaat</b>	<b>169,0</b>	<b>107,6</b>
Afschrijvingen en waardeverminderingen	33,3	32,5
<b>EBITDA</b>	<b>202,3</b>	<b>140,1</b>
Niet-recurrente kosten	6,8	56,0
<b>Recurrente EBITDA</b>	<b>209,1</b>	<b>196,1</b>
Wijzigingen in werkkapitaal	( 5,6)	( 29,9)
Vorraden	( 0,7)	( 20,6)
Handels- en overige vorderingen	( 7,6)	( 23,0)
Handels- en overige schulden	2,7	13,7
Investeringsuitgaven	( 55,9)	( 48,9)
<b>Recurrente vrije kasstroom (vóór inkomstenbelasting)</b>	<b>147,6</b>	<b>117,3</b>
Betaalde inkomstenbelasting	( 19,8)	( 11,8)
<b>Recurrente vrije kasstroom (na inkomstenbelasting)</b>	<b>127,8</b>	<b>105,5</b>

## VRIJWARINGSCLAUSULE

Dit rapport kan “toekomstgerichte verklaringen” bevatten. Toekomstgerichte verklaringen zijn verklaringen betreffende of gebaseerd op de huidige voornemens, meningen of verwachtingen van het management omtrent, onder meer, Ontex’s toekomstige bedrijfsresultaten, financiële conditie, liquiditeit, prospecten, groei, strategieën of ontwikkelingen in de sector waarin we operationeel zijn.

Per definitie houden toekomstgerichte verklaringen risico’s, onzekerheden en veronderstellingen in waardoor de reële resultaten van toekomstige gebeurtenissen in belangrijke mate kunnen afwijken van de verklaarde of geïmpliceerde.

Deze risico’s, onzekerheden en veronderstellingen kunnen het resultaat en de financiële effecten van deze plannen en gebeurtenissen hierin beschreven negatief beïnvloeden.

Toekomstgerichte verklaringen met betrekking tot trends of huidige activiteiten zijn geen waarborg voor toekomstige prestaties.

Wij gaan geen enkele verbintenis aan om de toekomstgerichte verklaringen te actualiseren, noch als gevolg van nieuwe informatie, toekomstige gebeurtenissen of andere. Er mag geen onterecht vertrouwen geschonken worden aan deze toekomstgerichte verklaringen die enkel gelden op datum van dit rapport.

De meeste tabellen geven de bedragen weer in miljoen EUR voor redenen van transparantie. Dit kan aanleiding geven tot afrondingsverschillen in de tabellen opgenomen in dit rapport.

Dit rapport werd opgesteld in het Nederlands en vertaald in het Engels. In geval van discrepanties tussen de twee versies zal de Nederlandstalige versie voorrang hebben.