



## Ontex Q1 2016: Sterke groei in opkomende markten en integratie van Grupo Mabe aan de gang

Aalst-Erembodegem, 4 mei 2016 - Ontex Group NV (Euronext Brussel: ONTEX; 'Ontex,' 'de Groep' of 'de onderneming') kondigt vandaag haar trading update aan voor de drie maanden eindigend op 31 maart 2016.

### Samenvatting Q1 2016

- De integratie van Grupo Mabe, een toonaangevende Mexicaanse producent van hygiënische wegwerpartikelen, is begonnen. Grupo Mabe wordt opgenomen in de consolidatie vanaf 1 maart 2016. Deze overname
  - versterkt het groeiprofiel van de Groep;
  - betekent de eerste stappen van de Groep op het Amerikaanse continent en helpt zo de Groep te diversifiëren.
- De omzet van 452,4 miljoen €, met inbegrip van Grupo Mabe vanaf 1 maart 2016, was 6,4% hoger op gerapporteerde basis
  - 1,0 % hoger dan vorig jaar op vergelijkbare basis (LFL-basis)<sup>1</sup>
  - De omzetgroei zou 3,9% bedragen hebben op een proforma basis met constante wisselkoersen, met inbegrip van de omzet van Grupo Mabe in Q1 2015 en Q1 2016.
- De recurrente EBITDA<sup>2</sup>, met inbegrip van Grupo Mabe vanaf 1 maart 2016, steeg met 9,6% in vergelijking met vorig jaar tot 57,0 miljoen €, wat leidt tot een recurrente EBITDA-marge van 12,6%. Dat is een stijging van 37 basispunten tegenover een jaar geleden.
- Een negatieve netto wisselkoersimpact van 13,1 miljoen € op de omzet en van 13,2 miljoen € op de recurrente EBITDA
- De netto schuld bedroeg 701,7 miljoen € per 31 maart 2016, met inbegrip van 104,1 miljoen € aan earn-outs in verband met overnames die in 2016, 2017 en 2018 zullen worden uitbetaald als vooraf overeengekomen doelstellingen worden gehaald. Met inbegrip van een schatting van de EBITDA van de voorbije twaalf maanden voor Grupo Mabe, schat het management dat de leverage ratio van de Groep tussen 2,7x en 3,0x ligt.

### Kerncijfers Q1 2016

In miljoen €	Q1 2016	Q1 2015	% Evolutie
Gerapporteerde omzet	452,4	425,1	6,4%
LFL Omzet <sup>1</sup>	429,5	425,1	1,0%
Proforma aan constante wisselkoersen <sup>3</sup>	553,6	533,0	3,9%
Recurrente EBITDA <sup>2</sup>	57,0	52,0	9,6%
Rec. EBITDA Marge	12,6%	12,2%	37bp
Netto schuld	701,7	536,8	30,7%
Netto schuld / LTM Rec. EBITDA	NVT	2,70x	NVT

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 en opbrengsten exclusief niet-recurrente afschrijvingen en waardeverminderingen en werd op consistente wijze toegepast over alle rapporteringsperioden 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*

3 *Proforma aan constante wisselkoersen omvat de Q1 2015 en Q1 2016 omzet van Grupo Mabe*

Charles Bouaziz, CEO van Ontex, licht toe: “De transformatie van Ontex verloopt volgens plan. In Q1 2016 hebben we de expansie van onze EBITDA marge verder gezet en tegelijkertijd de overname van Grupo Mabe afgerond. Hierdoor kunnen we meer consumenten bereiken met merkproducten in nieuwe geografische gebieden. Het integratieproces is begonnen en door de transactie reeds af te ronden eind februari, zijn we in staat acquisitie-synergieën te realiseren in het tweede kwartaal. Mabe biedt een aantrekkelijk nieuw groeiplatform wat geleid heeft tot de creatie van een vijfde divisie en een verdere diversificatie binnen Ontex. Aldus hebben we het gewicht van onze drie groeimotoren structureel verhoogd: Growth Markets, Middle East North Africa en vanaf 1 maart 2016, Americas Retail (samen meer dan 38% van de Q1 2016 proforma omzet). ”

### **Marktdynamiek**

De marktdynamiek toonde bij het begin van 2016 geen verbetering in vergelijking met de trends die we zagen in 2015. In West-Europa werd de prijsconcurrentie nog heviger, voor een deel door meer promotieactiviteiten voor merkproducten. De groei blijft beperkt tot de categorie van incontinentieproducten voor volwassenen. In opkomende markten zoals Oost-Europa en het Midden-Oosten en Noord-Afrika zagen we hogere volumes en hogere prijzen. De retailermerken behielden hun hoge niveau van aandeel in waarde in de markt van hygiënische wegwerpproducten in West-Europa. In Oost-Europa versterkten ze hun aandeel in waarde.

In Q1 2016 hadden schommelingen in de wisselkoersen tegenover de euro een negatieve impact op zowel de omzetgroei als de recurrente EBITDA in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. De grootste effecten waren toe te schrijven aan de Turkse lira en de Russische roebel, maar ook de Poolse zloty droeg bij tot de verzwakking. Bovendien had het Britse pond een negatieve impact op de omzet en een positieve impact op de Recurrente EBITDA. De Amerikaanse Dollar had enkel een negatieve impact op de Recurrente EBITDA.

In het algemeen hadden onze belangrijkste grondstoffen in Q1 2016 een positievere invloed in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. Daarentegen blijft fluffpulp, één van onze meest belangrijke grondstoffen, op de verhoogde niveaus die ze nu al sinds midden 2014 inneemt. Grondstoffen op basis van olie daalden in het eerste kwartaal in vergelijking met vorig jaar. Maar naar verwachting zal hun positieve invloed in Q2 afnemen, voornamelijk omdat dit in Q2 2015 ook het geval was.

## Overzicht van de Ontex resultaten in Q1 2016

Ontex leverde een omzetgroei op vergelijkbare basis van 1,0 % dankzij een stevige omzetgroei op vergelijkbare basis met dubbele cijfers in de opkomende markten en dit ondanks de dalende verkoop in West-Europa. In combinatie met de omzet van maart 2016 van Grupo Mabe, rapporteerde de Groep een omzet van 452,4 miljoen € in Q1 2016. Dit betekende een stijging van 6,4% in vergelijking met een jaar geleden. Op proforma basis, met inbegrip van de omzet van Grupo Mabe voor zowel Q1 2015 als Q1 2016, steeg de omzet van de Groep met 3,9% bij constante wisselkoersen. Dit is een bewijs van het versterkte groeiprofiel van de Groep na deze omvangrijke overname.

De recurrente EBITDA voor Q1 2016 bedroeg 57,0 miljoen € (9,6% hoger in vergelijking met vorig jaar), met inbegrip van de bijdrage van maart 2016 van Grupo Mabe. De lagere grondstoffenindexen werden meer dan gecompenseerd door de negatieve effecten van de wisselkoersen. Niettegenstaande bevestigt deze sterke prestatie, die resulteerde in een expansie van de Recurrente EBITDA, de veerkracht van de onderneming. Deze steunt op de aanhoudende efficiëntieverbeteringen en besparingen.

### Operationeel Overzicht: Divisies

in miljoen €	Q1 2016 <sup>1</sup>	Q1 2015 <sup>1</sup>	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL
<b>Ontex Gerapporteerde Omzet</b>	<b>452,4</b>	<b>425,1</b>	<b>6,4%</b>	<b>1,0%</b>
Mature Market Retail	213,5	228,4	(6,5%)	(6,2%)
Growth Markets	36,9	31,3	17,9%	27,2%
Healthcare	108,4	108,4	0,0%	0,6%
MENA	59,8	57,0	4,9%	16,5%
Americas Retail	33,8	NVT	NVT	NVT
<i>Americas Retail proforma<sup>1</sup></i>	<i>107,2</i>	<i>102,1</i>	<i>5,0%</i>	<i>16,3%</i>

<sup>1</sup> Americas Retail proforma Q1 2015 en Q1 2016 data

#### Mature Market Retail

De omzet voor Q1 2016 van de divisie Mature Market Retail was 6,2% lager op LFL-basis in vergelijking met het sterke kwartaal van een jaar geleden (-6,5% op gerapporteerde basis, voornamelijk toe te schrijven aan een negatieve impact van het Britse pond en de Poolse zloty en met inbegrip van een incrementele verkoop in maart 2016 van de Europese activiteiten van Grupo Mabe voor een bedrag van 2,2 miljoen €). De lagere omzet stemt overeen met onze verwachtingen, vooral als we rekening houden met het huidige intensievere prijsklimaat in het West-Europese segment van babyluiers. In dat segment hanteren de internationale merken namelijk een agressievere prijszetting. We behielden onze gedisciplineerde prijsaanpak en bleven rendabelere commerciële opportuniteiten binnen de divisie nastreven. De belangrijkste kenmerken van Q1 2016 waren de lagere omzet in het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk, en een stevige groei in Polen.

#### Growth Markets

De omzet van de divisie Growth Markets steeg met 27,2% in Q1 2016 op LFL-basis (+17,9% op gerapporteerde basis door de negatieve impact van de wisselkoersen, vooral van de Russische roebel). Hogere volumes in Rusland en in Centraal Oost-Europa blijven de omzetgroei stimuleren. In Rusland willen een aantal retailklanten hun eigen merken ontwikkelen om zich te onderscheiden tegenover de consument. De prijzen waren ook hoger in Q1 2016: we bleven de verkoopprijzen in Rusland in 2015 aanpassen om de devaluatie van de plaatselijke munt voor een deel te compenseren.

**Healthcare**

De omzet voor Q1 2016 van de divisie Healthcare steeg met 0,6% op LFL-basis (zijnde stabiel op gerapporteerde basis door de negatieve impact van het Britse pond). De hogere omzet in Italië en het Verenigd Koninkrijk, deels toe te schrijven aan de thuisbezorging, werd in ruime mate gecompenseerd door een lagere verkoop in Frankrijk en Duitsland. We bleven vooruitgang boeken met de samensmelting van onze twee productievestigingen in Noord-Frankrijk. Hierdoor zullen we onze Franse en internationale klanten beter kunnen bedienen. Naar verwachting kan de productie in de nieuwe vestiging beginnen in de tweede helft van 2016.

**MENA**

De omzet van de divisie Middle East North Africa steeg met 16,5% op LFL-basis in Q1 2016 (+4,9% op gerapporteerde basis door een negatief wisselkoerseffect van de Turkse lira). De groei had een brede basis, met volumewinsten op de meeste markten dankzij onze merken Canbebe (babyverzorgingsproducten) en Canped (incontinentieproducten voor volwassenen). Ook gingen we verder met de versterking van ons distributienetwerk in Noord-Afrika.

**Americas Retail**

Na de overname van Grupo Mabe op 29 februari 2016 hebben we de activiteiten van Mabe vanaf 1 maart 2016 op het niveau van de Groep geconsolideerd onder een nieuwe vijfde divisie genaamd "Americas Retail". Dit bedrijfssegment presteert zoals het management had verwacht op het moment van de transactie. Op een proforma basis is de omzet bij constante wisselkoersen voor Q1 2016 ten opzichte van vorig jaar gestegen met 16,3%, voornamelijk dankzij de solide groei in Mexico in Babyverzorgingsproducten, Incontinentieproducten voor volwassenen en Dameshygiëneproducten. Als we rekening houden met de gevolgen van schommelingen in de wisselkoersen, groeide de omzet in Q1 2016 met 5,0% in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar.

**Operationeel Overzicht: Producten**

in miljoen €	Q1 2016	Q1 2015	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL
<b>Ontex Gerapporteerde omzet<sup>1</sup></b>	<b>452,4</b>	<b>425,1</b>	<b>6,4%</b>	<b>1,0%</b>
Babyverzorgingsproducten	250,0	226,5	10,4%	0,7%
Dameshygiëneproducten	50,6	50,8	(0,4%)	(2,0%)
Incontinentieproducten voor volwassenen	144,6	142,3	1,6%	1,3%

<sup>1</sup> Omvat 7,2 miljoen € in Q1 2016 en 5,5 miljoen € in Q1 2015 van de categorie Andere producten

**Babyverzorgingsproducten**

De omzet voor de categorie babyverzorgingsproducten steeg in Q1 2016 met 0,7% op LFL-basis, met voornamelijk een hogere verkoop in de opkomende markten en een lagere omzet in de ontwikkelde markten. Met inbegrip van de omzet van Grupo Mabe voor maart 2016 en de negatieve impact van de wisselkoersen was de omzet voor de categorie babyverzorgingsproducten 10,4% hoger op gerapporteerde basis.

**Dameshygiëneproducten**

De omzet in Q1 2016 voor de categorie dameshygiëneproducten was 2,0% lager op LFL-basis. Dit loopt gelijk met de gewijzigde omzet voor deze categorie op de West-Europese markt, onze belangrijkste afzetmarkt voor deze producten. Met inbegrip van de omzet van Grupo Mabe voor maart 2016 en de negatieve impact van de wisselkoersen was de omzet voor de categorie dameshygiëneproducten 0,4% lager op gerapporteerde basis.

**Incontinentieproducten voor volwassenen**

De omzet van de categorie incontinentieproducten voor volwassenen was 1,3% hoger in Q1 2016 dankzij de stabiele omzet in de institutionele kanalen en een groei van 6% in de retailkanalen. Met inbegrip van de omzet van Grupo Mabe voor maart 2016 en de negatieve impact van de wisselkoersen, steeg de omzet voor de categorie incontinentieproducten voor volwassenen met 1,6% op gerapporteerde basis.

**Operationeel Overzicht: Geografische gebieden**

In miljoen €	Q1 2016	Q1 2015	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL
<b>Ontex Gerapporteerde Omzet</b>	<b>452,4</b>	<b>425,1</b>	<b>6,4%</b>	<b>1,0%</b>
West-Europa	259,6	280,1	(7,3%)	(7,4%)
Oost-Europa	70,5	60,8	16,0%	22,4%
America	36,7	2,7	N.M.	11,1%
Rest van de Wereld	85,7	81,5	5,2%	13,9%

In West-Europa, een markt waar de concurrentie erg scherp blijft, tekenden we een lagere omzet op. Met inbegrip van de omzet van Grupo Mabe voor maart 2016 steeg de omzet die buiten West-Europa wordt gerealiseerd tot 43% van de omzet van de Ontex Groep.

**VOORUITZICHTEN**

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.

## FINANCIËEL OVERZICHT

### Recurrente EBITDA

De recurrente EBITDA voor Q1 2016 bedroeg 57,0 miljoen € met inbegrip van Grupo Mabe vanaf 1 maart 2016, een stevige groei van 9,6% in vergelijking met vorig jaar. Terwijl grondstoffenkosten (voornamelijk die gebaseerd op olie) lager waren zoals verwacht, werd dit meer dan gecompenseerd door de sterkere negatieve effecten van de wisselkoersschommelingen. De verkoop-, marketing- en administratieve kosten waren hoger door aanhoudende investeringen in de organisatie. Onze portefeuille van besparings- en efficiëntieprojecten bleef de rendabiliteit ondersteunen ondanks de lagere omzetgroei. De recurrente EBITDA-marge bedroeg 12,6% in Q1 2016, een stijging van 37 basispunten tegenover dezelfde periode een jaar terug.

### Netto Schuld

De netto schuld bedroeg 701,7 miljoen € per 31 maart 2016, met inbegrip van de netto schuld van Grupo Mabe en earn-outs in verband met overnames die zullen worden uitbetaald in 2016, 2017 en 2018 als vooraf overeengekomen doelstellingen worden gehaald. Met inbegrip van een schatting van de voorbije twaalf maanden van de EBITDA voor Grupo Mabe, schat het management dat de leverage ratio van de Groep tussen 2,7x en 3,0x ligt. Het werkkapitaal en de investeringsuitgaven bleven in Q1 2016 onder controle. Voor het volledige jaar 2016, met inbegrip van Grupo Mabe en een investering in een upgrade van IT-systemen, verwachten we momenteel dat de totale investeringsuitgaven tussen 3,5% en 4,0% van de verkoop zullen bedragen.

## BEDRIJFSINFORMATIE

Deze trading update van Ontex Group NV aangaande het eerste kwartaal van 2016 werd goedgekeurd voor uitgifte overeenkomstig het besluit van de Raad van Bestuur van 3 mei 2016.

## CONFERENCE CALL

Het management zal een presentatie organiseren voor investeerders en analisten op 4 mei 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:

United Kingdom	+44 (0)20 3427 1906
United States	+1 646 254 3362
Belgium	+32 (0)2 400 3463
France	+33 (0)1 76 77 22 21
Germany	+49 (0)69 2222 10627

**Passcode: 4650879**

## FINANCIELE KALENDER 2016

Jaarlijkse algemene vergadering	25 mei 2016
Ex datum	1 juni 2016
Record datum	2 juni 2016
Payment datum	3 juni 2016
Tweede kwartaal en halfjaarresultaten 2016	28 juli 2016
Derde kwartaal en negen maanden 2016	9 november 2016
FY 2016	8 maart 2017

## 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)

## 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.