



Ontex Q3 2016: een groei van de gerapporteerde omzet met meer dan 20% met een sterke prestatie in de opkomende markten

- **Hogere volumes in Q3 2016 ten opzichte van vorig jaar in bijna alle divisies**
- **Sterke efficiëntie-verhogingen en synergieën als gevolg van de overname van Grupo Mabe ondersteunen de Q3 2016 recurrente EBITDA marge**

Aalst-Erembodegem, 9 november 2016 - Ontex Group NV (Euronext Brussel: ONTEX; 'Ontex,' 'de Groep' of 'de onderneming') kondigt vandaag haar tussentijdse resultaten aan voor de drie en negen maanden eindigend op 30 september 2016.

Samenvatting Q3 2016

- De gerapporteerde omzet bedroeg 510,2 miljoen €, een stijging met 22,7%
 - +0,1% op vergelijkbare basis (LFL)¹, ten opzichte van vorig jaar
 - +1,2% op proforma basis met constante wisselkoersen²
- De recurrente EBITDA³ groeide met 23,7% ten opzichte van vorig jaar tot 63,2 miljoen €; de recurrente EBITDA marge kwam zo uit op 12,4%
- Een netto negatieve wisselkoersimpact van 9,8 miljoen € op de omzet en van 7,2 miljoen € op de recurrente EBITDA
- De netto schuld bedroeg 691,3 miljoen € per 30 september 2016, met inbegrip van 94,2 miljoen € aan earn-outs in verband met overnames. Dit resulteert in een netto schuld/LTM⁴ recurrente EBITDA van 2,95x

Samenvatting 9M 2016

- De gerapporteerde omzet bedroeg 1.472,8 miljoen €, een stijging met 16,1% ten opzichte van vorig jaar
 - In lijn met 9M 2015 op vergelijkbare basis (LFL)
 - +1,9% op proforma basis met constante wisselkoersen², ondersteund door de solide groei van Grupo Mabe
- De recurrente EBITDA nam toe ten opzichte van vorig jaar met 15,9% tot 186,5 miljoen €, met het verder genereren van aankoopssynergieën als gevolg van de overname van Grupo Mabe. Dit resulteerde in een recurrente EBITDA marge van 12,7%
- Een netto negatieve wisselkoersimpact van 39,2 miljoen € op de omzet en van 35,0 miljoen € op de recurrente EBITDA

Kerncijfers Q3 2016 en 9M 2016

In miljoen €	Q3 2016	Q3 2015	% Evolutie		9M 2016	9M 2015	% Evolutie
Gerapporteerde omzet	510,2	415,9	22,7%		1.472,8	1.268,7	16,1%
LFL Omzet ¹	416,4	415,9	0,1%		1.268,3	1.268,7	0,0%
Proforma omzet aan constante wisselkoersen ²	529,7	523,4	1,2%		1.625,4	1.594,9	1,9%
Recurrente EBITDA ³	63,2	51,1	23,7%		186,5	161,0	15,9%
Rec. EBITDA Marge	12,4%	12,3%	10 bp		12,7%	12,7%	(3 bp)
Netto schuld	NVT	NVT	NVT		691,3	513,8	34,5%
Netto schuld / LTM Rec. EBITDA ⁴	NVT	NVT	NVT		2,95x	2,45x	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 Proforma aan constante wisselkoersen omvat de Q3 en 9M data van Grupo Mabe voor 2015 en 2016

3 Recurrente EBITDA is een niet-IFRS financiële maatstaf, gedefinieerd als EBITDA plus niet-recurrente opbrengsten en kosten 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.

4 LTM (Laatste 12 maanden) Recurrente EBITDA omvat de laatste 12 maanden van Ontex en de laatste 7 maanden van Grupo Mabe sinds de acquisitie

Charles Bouaziz, Ontex CEO: “Het resultaat van het derde kwartaal bevestigde dat onze activiteiten goed bestand zijn tegen de uitdagende marktomstandigheden. Onze divisies Growth Markets en MENA bleven sterke groei neerzetten, terwijl de handelsactiviteiten in onze divisie Healthcare beter presteerden dan de markt. De markten bleven een grote uitdaging voor onze Mature Market Retail Divisie. We zetten evenwel de juiste stappen en blijven ons richten naar het leveren van een duurzame, rendabele groei op lange termijn. Dat is het DNA van Ontex, zoals ook blijkt uit de versnelde vooruitgang bij de integratie van Grupo Mabe. Dit ondersteunt onze verwachtingen van de omzet en de recurrente EBITDA van de Groep voor het volledige jaar.”

Marktdynamiek

De markten waarin we actief zijn, kenden een tragere groei ten opzichte van vorig jaar tijdens Q3 2016, gedeeltelijk door de politieke en economische ontwikkelingen en door de groeiende concurrentie op een aantal markten. De druk op de prijzen bleef hoog. Dat was voornamelijk te wijten aan de dikkere promotieactiviteiten van internationale merken in verschillende markten in Europa, het Midden-Oosten en Noord-Afrika. De opkomende markten bleven groeien, maar wel tegen een lager ritme omdat de impact van de prijsstijgingen van 2015 verminderde. De marktaandeelen van de retailermerken in West-Europa en Rusland in Q3 2016 bleven min of meer dezelfde als een jaar terug.

Net als in de eerste helft van 2016 hadden de wijzigingen in de wisselkoersen een negatieve netto-impact in Q3 2016 voor de omzet en de recurrente EBITDA. Zowel de omzet als de recurrente EBITDA ondergingen voornamelijk de invloed van het Britse pond en de Poolse zloty. De Amerikaanse dollar had ook een invloed op de recurrente EBITDA als gevolg van de aankopen van sommige grondstoffen in deze munt. De stijging van de koers van de euro ten opzichte van de Mexicaanse peso verminderde de bijdrage in euro van de omzet en de recurrente EBITDA van Grupo Mabe.

Globaal genomen waren de kosten van onze belangrijkste grondstoffen lager in hun referentiemunten in Q3 2016 tegenover vorig jaar. De prijzen voor *fluffpulp* die in Amerikaanse

dollar zijn uitgedrukt, waren lichtjes lager tegenover vorig jaar, maar blijven op historisch hoge niveaus. In het algemeen lagen de kosten voor grondstoffen op basis van olie in Q3 2016 onder die van dezelfde periode van vorig jaar. Op basis van de huidige indexen verwachten we een positieve impact van de kosten voor grondstoffen in Q4 2016. Uit de eerste indicaties voor 2017 blijkt dat de kosten voor grondstoffen op basis van olie wellicht zullen stijgen ten opzichte van hun niveau in 2016.

Vooruitzichten

We blijven op koers om een hogere omzet te realiseren in de opkomende markten, net als in Healthcare. In Mature Market Retail zitten we in een betere positie die groei in de toekomst mogelijk maakt. Tegelijk zullen we inspanningen blijven doen om in 2016 een recurrente EBITDA-marge te genereren die ten minste in overeenstemming is met de 12,4 % die we in 2015 bereikten. De integratie van Grupo Mabe verloopt beter dan we hadden verwacht en zorgt voor synergieën, dit in combinatie met onze efficiëntieverbeteringen en besparingen.

Overzicht van de Ontex Resultaten in Q3 2016

De omzet van de Groep bedroeg 510,2 miljoen € in Q3 2016, met een tweede kwartaal op rij boven de 500 miljoen €. Dit bevestigt onze run rate op jaarbasis van meer dan 2 miljard €.

De gerapporteerde omzet lag 22,7 % hoger dan vorig jaar, en bleef stabiel (+0,1 %) op vergelijkbare basis. De verkoop in onze divisies opkomende markten tekende opnieuw een forse groei op in dit kwartaal, voornamelijk door de hogere volumes. De omzet in Mature Market Retail daalde, maar verbeterde zoals verwacht in vergelijking met het vorige kwartaal. De pro forma-omzet voor Q3 2016 bij een constante wisselkoers, met inbegrip van Grupo Mabe, zou zijn gegroeid met 1,2 %.

De recurrente EBITDA van Q3 2016 bedroeg 63,2 miljoen €, een stijging van 23,7 % ten opzichte van vorig jaar. De kosten van onze belangrijkste grondstoffen waren lager, terwijl er een negatief wisselkoerseffect was. We bleven efficiëntieverbeteringen en besparingen boeken, en bleven profiteren van verdere synergieën in verband met onze overeenkomst met Grupo Mabe. De recurrente EBITDA-marge voor Q3 2016 van 12,4% was lichtjes hoger dan vorig jaar.

Operationeel Overzicht: Divisies

in miljoen €	Derde Kwartaal				Negen Maanden			
	Q3 2016	Q3 2015	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL	9M 2016	9M 2015	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL
Ontex Gerapporteerde Omzet	510,2	415,9	22,7%	0,1%	1.472,8	1.268,7	16,1%	0,0%
Mature Market Retail	214,6	223,4	(3,9%)	(4,4%)	640,3	684,3	(6,4%)	(6,6%)
Growth Markets	45,2	41,1	10,0%	12,4%	125,0	114,7	9,0%	17,5%
Healthcare	107,0	108,8	(1,7%)	0,6%	323,9	324,1	(0,1%)	1,3%
MENA	45,5	42,6	6,8%	10,8%	153,6	145,6	5,5%	14,1%
Americas Retail	97,8	NVT	NVT	NVT	230,0	NVT	NVT	NVT
<i>Americas Retail proforma¹</i>	97,8	101,5	(3,6%)	6,0%	304,6	308,6	(1,3%)	10,3%

¹ Americas Retail proforma Q3 en 9M data voor 2015 en 2016. Voor deze proforma data is de % LFL evolutie aan constante wisselkoersen.

Mature Market Retail

De omzet in de Mature Market Retail Divisie voor Q3 2016 was 4,4 % minder dan in dezelfde periode van vorig jaar op vergelijkbare basis (-3,9% op gerapporteerde basis, waaronder negatieve wisselkoerseffecten van het Britse pond en de Poolse zloty, en 5,7 miljoen € van de incrementele omzet van de Europese activiteiten van Grupo Mabe). De prestatie op vergelijkbare basis betekent een vooruitgang ten opzichte van de vorige twee kwartalen, met een verbetering in volumes. Uit marktgegevens van derden blijkt de concurrentiedruk, in het bijzonder in de categorie van de babyverzorgingsproducten, voornamelijk door de aangehouden promotieactiviteiten op een aantal markten, terwijl de markt volumes voor de drie categorieën samen stabiel bleven. Terwijl we de impact van het verlies van enkele contracten in 2015 blijven voelen, boekten we toch verdere vooruitgang bij het winnen van nieuwe activiteiten. De omzet steeg in Q3 2016 in Polen en Duitsland en daalde in het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk.

Growth Markets

De omzet van de divisie Growth Markets steeg met 12,4 % in Q3 2016 op vergelijkbare basis (+10,0 % op gerapporteerde basis, voornamelijk door een negatief wisselkoerseffect van de Russische roebel). Dit betekende een hoger cijfer dan de marktgroei. De belangrijkste impuls voor de hogere omzet was de aangehouden volumegroei in de belangrijkste markten in Rusland en Centraal-Oost-Europa. Na een devaluatieperiode die bleef aanhouden van eind 2014 tot begin 2016 is de Russische roebel sterker geworden. Dit leidde tot een grotere prijsgerelateerde concurrentie onder de concurrenten in deze markt.

Healthcare

De omzet in de divisie Healthcare in Q3 2016 steeg met 0,6% op een vergelijkbare basis (-1,7 % op gerapporteerde basis, voornamelijk door het negatieve wisselkoerseffect van het Britse pond). De stijging van de omzet is volume-gerelateerd, met een hogere omzet in Duitsland, Spanje en het Verenigd Koninkrijk, en een lagere omzet in Frankrijk en Italië. De aangekondigde verhuizing naar één enkele productiestructuur in Noord-Frankrijk bleef goed vooruitgaan.

MENA

De omzet steeg in Q3 2016 met 10,8 % op een vergelijkbare basis in onze divisie Middle East and North Africa, die gewoonlijk seizoensgebonden een lagere verkoop kent dan in de andere kwartalen (+6,8 % op gerapporteerde basis, voornamelijk door een negatief wisselkoerseffect van de Turkse lira en de Algerijnse dinar). Terwijl de groei van de omzet in Turkije een grotere uitdaging was door de politieke en economische ontwikkelingen boven op de druk op de prijzen door de concurrentie, bleven we een omzet boeken die hoger lag dan in de meeste van onze andere markten. Dit was voornamelijk het gevolg van de hogere volumes van Ontex-merken in de categorieën babyverzorgingsproducten en incontinentieproducten voor volwassenen.

Americas Retail

Na een sterke start van het jaar steeg de omzet van onze divisie Americas Retail met 6,0 % op een pro-formabasis bij een constante wisselkoers. Deze prestatie kwam er onder impuls van een stevige volumegerelateerde groei op vergelijkbare basis van onze merken. Hierdoor steeg ons marktaandeel in de categorieën babyverzorgingsproducten, incontinentieproducten voor volwassenen en dameshygiëneproducten in Mexico, terwijl de verkoop in de VS lager was ten opzichte van het hoge niveau in Q3 2015. Met inbegrip van het negatieve wisselkoerseffect lag de pro-formaomzet van Q3 2016 -3,6 % lager in vergelijking met een jaar terug.

Operationeel Overzicht: Producten

in miljoen €	Derde Kwartaal				Negen Maanden			
	Q3 2016	Q3 2015	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL	9M 2016	9M 2015	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL
Ontex Gerapporteerde omzet¹	510,2	415,9	22,7%	0,1%	1.472,8	1.268,7	16,1%	0,0%
Babycare	297,8	215,3	38,3%	(1,0%)	846,0	671,8	25,9%	(2,2%)
Femcare	53,2	52,9	0,6%	(5,3%)	157,5	154,5	1,9%	(1,9%)
Adult Inco	150,2	142,3	5,6%	1,1%	448,6	424,7	5,6%	3,2%

¹ Omvat 8,9 miljoen € in Q3 2016; 20,7 miljoen € in 9M 2016; 5,4 miljoen € in Q3 2015; 17,7 miljoen € in 9M 2015 van de categorie Andere producten

Babyverzorgingsproducten

De omzet in Q3 2016 voor de categorie babyverzorgingsproducten was 38,3 % hoger dan vorig jaar op gerapporteerde basis, met inbegrip van een incrementele bijdrage van Grupo Mabe, en 1,0 % lager op een vergelijkbare basis. De omzet van de categorie babyverzorgingsproducten bleef groeien in de opkomende markten en dit compenseerde gedeeltelijk de lagere omzet in de mature markten.

Dameshygiëneproducten

De omzet van de categorie dameshygiëneproducten was in Q3 2016 0,6 % hoger op gerapporteerde basis, met inbegrip van de verkoop van Grupo Mabe, en 5,3 % lager op een vergelijkbare basis. Onze omzet in deze categorie wordt meestal in West-Europa gerealiseerd, waar de markt lager was ten opzichte van vorig jaar.

Incontinentieproducten voor volwassenen

De omzet in de categorie incontinentieproducten voor volwassenen steeg met 5,6 % op een gerapporteerde basis, met inbegrip van Grupo Mabe, en 1,1 % op een vergelijkbare basis. De omzet in de institutionele kanalen was stabiel ten opzichte van vorig jaar en de omzet in de retailkanalen steeg met 4 % op een vergelijkbare basis, onder impuls van de opkomende markten.

Operationeel Overzicht: Geografische gebieden

In miljoen €	Derde Kwartaal				Negen Maanden			
	Q3 2016	Q3 2015	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL	9M 2016	9M 2015	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL
Ontex Gerapporteerde Omzet	510,2	415,9	22,7%	0,1%	1.472,8	1.268,7	16,1%	0,0%
West-Europa	264,0	275,4	(4,1%)	(3,8%)	785,9	834,9	(5,9%)	(6,1%)
Oost-Europa	73,8	69,4	6,3%	9,7%	220,8	202,8	8,9%	15,9%
Amerika	100,0	2,2	Nvb	22,7%	237,0	7,2	Nvb	19,4%
Rest van de Wereld	72,4	68,9	5,1%	5,7%	229,1	223,8	2,4%	7,5%

Nvb: niet van betekenis

De omzet in West-Europa daalde in Q3 2016 door de lagere verkoop in de retailkanalen en een negatief wisselkoerseffect. Het aandeel van de omzet in Q3 2016 dat buiten West-Europa werd gegenereerd, met inbegrip van de verkoop van Grupo Mabe, bedroeg 48 % van de omzet van de Ontex Groep, in vergelijking met 34 % in Q3 2015.

FINANCIËEL OVERZICHT

Recurrente EBITDA

Recurrente EBITDA is een niet-IFRS financiële maatstaf, gedefinieerd als EBITDA plus niet-recurrente opbrengsten en kosten 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 voor Q3 2016 steeg met 23,7 % tot 63,2 miljoen €. De belangrijkste motoren van deze groei waren de aangehouden focus doorheen de hele onderneming op efficiëntie en besparingen, en de bijdrage van Grupo Mabe, met inbegrip van de behaalde aankoopssynergieën die al in Q2 2016 een aanvang hadden genomen. We bleven onze verkoop- en marketingfuncties uitbouwen. De recurrente EBITDA-marge voor Q3 2016 was 12,4%, lichtjes hoger dan in dezelfde periode vorig jaar.

Netto schuld

De netto schuld bedroeg 691,3 miljoen € op 30 september 2016, met inbegrip van de netto schuld van Grupo Mabe en de earn-outs in verband met overnames. Op basis van de laatste twaalf maanden recurrente EBITDA, met inbegrip van de bijdrage van zeven maanden van Grupo Mabe, bedroeg de leverage van de groep 2,95 x. Het werkkapitaal bleef in overeenstemming met onze verwachtingen voor het volledige jaar, met name op of lager dan 12% van de omzet. Voor het volledige jaar 2016, met inbegrip van Grupo Mabe en een investering voor de upgrade van onze IT-systemen, blijven we verwachten dat de totale investeringsuitgaven tussen 3,5 % en 4,0 % van de omzet zullen liggen.

BEDRIJFSINFORMATIE

Deze trading update van Ontex Group NV aangaande het derde kwartaal van 2016 werd goedgekeurd voor uitgifte overeenkomstig het besluit van de Raad van Bestuur van 8 november 2016.

CONFERENCE CALL

Het management zal een presentatie organiseren voor investeerders en analisten op 9 november 2016 om 8:00 GMT / 9:00 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:

Verenigd Koninkrijk	+44 (0)203 043 2003
Verenigde Staten	+1 719 457 1036
België	+32 (0)2 404 0659
Frankrijk	+33 (0)1 76 77 22 74
Duitsland	+49 (0)69 2222 13420

Toegangscode: 5683917

FINANCIËLE KALENDER 2016 & 2017

FY 2016	8 maart 2017
Q1 2017	10 mei 2017
AGM	24 mei 2017
H1 2017	27 juli 2017
Q3 2017	8 november 2017

INLICHTINGEN

Contacten met beleggers

Philip Ludwig

+32 53 333 730

Philip.ludwig@ontexglobal.com

Contacten met de pers

Gaëlle Vilatte

+32 53 333 708

Gaëlle.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 betreffende, 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, die in dit rapport worden vermeld met betrekking tot trends of huidige activiteiten, zijn geen waarborg dat deze trend en activiteiten in de toekomst zullen aanhouden.

Wij gaan geen enkele verbintenis aan om de toekomstgerichte verklaringen te actualiseren, noch als gevolg van nieuwe informatie, toekomstige gebeurtenissen of andere. Men mag geen onterecht vertrouwen schenken aan toekomstige verklaringen, die enkel geldig zijn op de datum van dit rapport.

De informatie in dit rapport kan wijzigen zonder voorafgaandelijke melding.

Geen waarborg, noch uitgedrukt of verondersteld, wordt gemaakt met betrekking tot de redelijkheid, de nauwkeurigheid of de volledigheid van de informatie opgenomen in dit rapport en geen vertrouwen moet hieraan gehecht worden.

De meeste tabellen in dit rapport geven de bedragen weer in miljoen € 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.