



## **Ontex FY 2016: Vooruitgang op onze ingeslagen weg**

- **4 van de 5 divisies deden het beter dan de markt met eveneens een sterke omzetgroei in de opkomende markten; jaarlijkse omzet “run rate” boven de 2 miljard euro**
- **Opnieuw een jaar met expansie van de EBITDA-marge in een uitdagende omgeving**
- **Twee acquisities op het Amerikaanse continent waardoor wij een tweede, sterk regionaal platform vestigen dat ons Europees platform aanvult**

Aalst-Erembodegem, 8 maart 2017 - Ontex Group NV (Euronext Brussel: ONTEX; ‘Ontex,’ ‘de Groep’ of ‘de Onderneming’) kondigde vandaag haar resultaten aan voor de drie en twaalf maanden eindigend op 31 december 2016.

### **Samenvatting FY 2016**

- De gerapporteerde omzet bedroeg 1,99 miljard €, een stijging met 18,0%
  - +1,7% op proforma basis met constante wisselkoersen
  - +0,2% op vergelijkbare basis (LFL) basis, ten opzichte van vorig jaar
- De recurrente EBITDA groeide met 18,9% ten opzichte van vorig jaar tot 248,7 miljoen €; de recurrente EBITDA marge kwam zo uit op 12,5%, een stijging met 10 basispunten ten opzichte van vorig jaar
- Een netto negatieve wisselkoersimpact van 46,9 miljoen € op de omzet en 36,7 miljoen € op de recurrente EBITDA
- De recurrente netto winst was 131,7 miljoen € en de recurrente winst per aandeel bedroeg 1,77 €, een stijging met 27,3% en 17,6% respectievelijk in vergelijking met vorig jaar
- De netto schuld bedroeg 664,9 miljoen € per 31 december 2016, met inbegrip van 75,8 miljoen € aan earn-outs in verband met overnames. Dit resulteerde in een netto schuld/LTM recurrente EBITDA van 2,67x
- Grupo P.I. Mabe S.A. de C.V. (“Grupo Mabe”), een toonaangevende Mexicaanse producent van hygiënische wegwerpproducten, werd overgenomen in maart 2016 waardoor we onze eerste stappen zetten op het Amerikaanse continent en we kondigden de overeenkomst aan om de persoonlijke hygiëne activiteit van Hypermecas SA in Brazilië over te nemen
- De Raad van Bestuur stelt een bruto dividend voor van 0,55 euro per aandeel, onder voorbehoud van goedkeuring door de aandeelhouders op de volgende algemene vergadering

### **Samenvatting Q4 2016**

- De gerapporteerde omzet bedroeg 520,2 miljoen €, een stijging met 23,7% ten opzichte van vorig jaar
  - +1,1% op proforma basis met constante wisselkoersen
  - +1,0% op vergelijkbare basis (LFL) tegenover FY 2015
- De recurrente EBITDA nam toe met 29,3% tot 62,2 miljoen €, wat resulteerde in een Recurrente EBITDA marge van 12,0%
- Een netto negatieve wisselkoersimpact van 7,7 miljoen € op de omzet en 1,7 miljoen € op de Recurrente EBITDA

## GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

### Kerncijfers FY 2016 en Q4 2016

In miljoen €	FY 2016	FY 2015	% Evolutie	Q4 2016	Q4 2015	% Evolutie
Gerapporteerde omzet	1.993,0	1.689,3	18,0%	520,2	420,6	23,7%
LFL Omzet	1.692,9	1.689,3	0,2%	424,6	420,6	1,0%
<i>Pro-forma omzet aan constant wisselkoersen</i>	2.163,9	2.127,8	1,7%	538,5	532,9	1,1%
Recurrente EBITDA	248,7	209,1	18,9%	62,2	48,1	29,3%
<i>Rec. EBITDA Marge</i>	12,5%	12,4%	10 bp	12,0%	11,4%	52 bp
Rec. winst/(verlies) van de periode	131,7	103,4	27,3%	-	-	-
Recurrente gewone winst per aandeel	1,77	1,50	18,0%	-	-	-
Winst/(Verlies)van de periode	119,7	98,6	21,3%	-	-	-
Gewone winst per aandeel	1,61	1,43	12,6%	-	-	-
Rec. Vrije kasstroom	131,1	127,8	2,6%	-	-	-
Netto schuld	664,9	410,4	62,0%	NVT	NVT	NVT
Netto schuld / LTM Rec. EBITDA	2,67x	1,96x	NVT	NVT	NVT	NVT

Charles Bouaziz, CEO van Ontex: *“2016 was een jaar van aanzienlijke verwezenlijkingen in een uitdagende omgeving. Op het vlak van omzet, deden we beter dan de markt in 4 van de 5 divisies met een dubbelcijferige LFL groei in de opkomende markten. Eind februari hebben we de deal afgerond met Grupo Mabe waarmee we onze eerste stappen zetten op het Amerikaanse continent en hebben we de activiteiten snel geïntegreerd in de Ontex familie. Net voor jaareinde, hebben we een akkoord bereikt om de persoonlijke hygiëne activiteit van Hypermarches over te nemen waarbij we ons groeiplatform op het Amerikaanse continent uitbreiden met toonaangevende marktposities in Brazilië.*

*Tegelijkertijd zijn we gefocust gebleven om MMR terug in de positie te brengen om meer te groeien dan haar markten waarbij we de winstgevendheid beschermden. Ook hebben we een verdere groei van de recurrente EBITDA marge bereikt als gevolg van onze efficiëntie- en besparingsprogramma's en hebben we synergieën gerelateerd aan overnames gerealiseerd die licht boven onze verwachtingen waren. Ondertussen zijn we blijven investeren in de organisatie.*

*Ik ben dan ook verheugd dat we, over de periode sinds de IPO in 2014, resultaten neerzetten in lijn met ons winstgevend organisch en anorganisch groeimodel. ”*

## Marktdynamiek

Onze productcategorieën bleven groeien in 2016, hoewel aan een trager tempo dan initieel verwacht. De gemiddelde groei in de markten waarin we actief zijn, was vlak tot gematigd. De retailermerken behielden hun sterke positie in West-Europa en wonnen marktaandeel in Oost-Europa.

In vergelijking met 2015, leidden schommelingen in de wisselkoersen van de meeste voor Ontex van belang zijnde valuta ten opzichte van de euro tot een aanzienlijk netto negatieve impact op de omzet en de recurrente EBITDA in 2016.

Globaal genomen waren de marktprijzen van onze belangrijkste grondstoffen lager in 2016 in vergelijking met vorig jaar. De prijsindexen voor fluffpulp die in Amerikaanse dollar zijn uitgedrukt, daalden licht tijdens 2016, maar zitten nog steeds op een historisch hoog niveau. De indexen voor de op olie gebaseerde grondstoffenprijzen lagen in 2016 onder die van vorig jaar. Op basis van de huidige indexen verwachten we een negatieve impact van de kosten voor grondstoffen in Q1 2017. We verwachten dat de op olie gebaseerde grondstoffenprijzen hoger zullen zijn in 2017 dan vorig jaar.

### VOORUITZICHTEN

We verwachten dat de omzet in 2017 in alle divisies sneller zal groeien dan onze markten, als gevolg van de commerciële investeringen in onze merkenportfolio en de merken van onze retail partners. Als gevolg van de acquisitie van de Hypermarches persoonlijke hygiëne activiteit, heeft Ontex een fundamenteel andere business mix met meer dan de helft van onze omzet uit onze eigen merken en ook de helft buiten West-Europa.

We verwachten dat de externe omgeving uitdagend zal blijven in 2017 met volatiele wisselkoersen en wat druk op de grondstoffenkosten. We blijven efficiënties en besparingen genereren vanuit ons uitgebreide platform, met inbegrip van acquisitie gerelateerde synergieën. We blijven streven op termijn naar een gematigde expansie van de marge.

### Vooruitgang op het vlak van overnames

We boekten een significante vooruitgang in het transformeren van de Groep in 2016. Op 29 februari hebben we onze deal met Grupo Mabe afgerond. Hierdoor voegden we een sterke nummer 2 positie toe aan de Groep in Babyverzorgingsproducten in Mexico, de 5<sup>de</sup> grootste hygiënemarkt in de wereld.

We creëerden een nieuwe Americas Retail divisie voor de activiteiten van Grupo Mabe in de regio. We focusten ons op het behouden van het positieve, commerciële momentum en het benutten van operationele synergieën. De resultaten over 2016 zijn heel solide, waarbij het marktaandeel in Babyverzorgingsproducten voor het eerst de 40% overtreft in moderne retail en waarbij we opschoven naar de nummer 2 positie in Incontinentie voor Volwassenen, beiden in Mexico.

Op 23 december 2016, hebben we de overeenkomst aangekondigd om de persoonlijke hygiëne activiteit van Hypermarches over te nemen, die marktleider is in Incontinentie voor volwassenen en een sterke nummer 3 positie heeft in Babyverzorgingsproducten in Brazilië, de 4<sup>de</sup> grootste hygiëne markt in de wereld. Op 6 maart 2017 hebben we deze deal succesvol afgerond en zijn begonnen met het integratieproces.

In de toekomst zal meer dan 50% van de groepsomzet gegenereerd worden door Ontex merken en meer dan de helft van de groepsomzet zal gerealiseerd worden buiten West-Europa: twee belangrijke mijlpalen die aantonen dat we op schema zijn om Ontex te transformeren in een toonaangevende internationale onderneming van consumentengoederen.

### Overzicht van de Ontex resultaten in 2016

De omzet van de groep voor FY 2016 bedroeg 1,99 miljard € en was aangestuurd door een run rate op jaarbasis van meer dan 2 miljard euro over de voorbije drie kwartalen. De gerapporteerde omzet steeg met 18,0% in vergelijking met vorig jaar, met inbegrip van de bijdrage van Grupo Mabe sinds 1 maart, en steeg met 0,2% op vergelijkbare basis. De pro forma-omzet voor FY 2016 bij een constante wisselkoers, met inbegrip van Grupo Mabe, zou zijn gegroeid met 1,7%.

De recurrente EBITDA steeg met 18,9 % ten opzichte van vorig jaar tot 248,7 miljoen € in 2016. Het behoort tot het DNA van Ontex om jaar na jaar efficiëntie en besparingen na te streven en dat werd opnieuw volledig bevestigd in 2016. De recurrente EBITDA-marge van 12,5 % voor FY 2016 was 10 basispunten hoger dan vorig jaar en bedroeg jaarlijks gemiddeld 30 basispunten over de voorbije drie jaren.

**Operationeel Overzicht: Divisies**

in miljoen €	Twaalf Maanden				Vierde Kwartaal			
	FY 2016	FY 2015	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL	Q4 2016	Q4 2015	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL
<b>Ontex Gerapporteerde Omzet</b>	<b>1.993,0</b>	<b>1.689,3</b>	<b>18,0%</b>	<b>0,2%</b>	<b>520,2</b>	<b>420,6</b>	<b>23,7%</b>	<b>1,0%</b>
Mature Market Retail	854,6	903,9	(5,5%)	(5,8%)	214,2	219,6	(2,5%)	(3,1%)
Growth Markets	174,9	159,0	10,0%	15,3%	50,0	44,3	12,9%	9,7%
Healthcare	429,5	432,7	(0,7%)	1,0%	105,6	108,5	(2,7%)	0,1%
MENA	205,5	193,7	6,1%	13,9%	52,0	48,2	7,9%	13,1%
Americas Retail	328,5	NVT	NVT	NVT	98,4	NVT	NVT	NVT
<i>Americas Retail pro-forma</i>	403,0	415,6	(3,0%)	8,1%	98,4	107,0	(8,0%)	1,8%

**Mature Market Retail**

De omzet op vergelijkbare basis van de divisie Mature Market Retail voor FY 2016 daalde met 5,8 % en was 3,1% lager in Q4 2016. De FY 2016 omzet groeide in Polen en Duitsland en daalde in Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk. Onze volumes verbeterden in de tweede helft van het jaar ondanks het effect van het verlies van enkele contracten in 2015. Het klimaat voor prijszetting bleef uitdagend door de intense promotieactiviteiten in de categorie babyverzorgingsproducten die internationale merkenleveranciers voerden.

Het blijft onze ambitie om beter te presteren dan de markten waarin we actief zijn met een gedisciplineerde aanpak van prijszettingen en we verwachten dat onze inspanningen om de verkoop bij bestaande klanten te laten stijgen en nieuwe klanten te winnen, een positief effect zullen hebben op onze omzetresultaten in het komende jaar.

**Growth Markets**

De omzet van de divisie Growth Markets steeg met 15,3 % in FY 2016, sterk hoger dan de marktgroei, en was 9,7% hoger in Q4 2016, beiden op vergelijkbare basis. Na de sterke groei in 2015 was deze sterke prestatie van de omzet voor het volledige jaar voornamelijk te danken aan de grotere volumes in Rusland en centraal Oost-Europa. Waar dat belangrijk is, bleven we de troeven van de Groep als een hefboom gebruiken om de retailermerken van onze klanten te ontwikkelen. In andere markten ontwikkelen we ons eigen merkeaanbod.

**Healthcare**

De omzet van de divisie Healthcare over FY 2016 steeg met 1,0 % op een vergelijkbare basis, op een hoger niveau dan de verwachte marktgroei en 0,1 % hoger in Q4 2016 op een vergelijkbare basis.

De omzet groeide op vergelijkbare basis in Spanje en het VK, terwijl de verkoop in Frankrijk lager was. We boekten verder vooruitgang door de verplaatsing naar één productievestiging in Noord-Frankrijk. Deze nieuwe vestiging die al in productie is, werd in december officieel ingehuldigd. En in februari 2017 werd bekendgemaakt dat onze iD for Men wegwerpverbanden werden verkozen tot 'Product van het Jaar 2017 Belgium'<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Product van het Jaar is de grootste consumentenprijs van de wereld voor productinnovatie georganiseerd door Product of the Year Worldwide S.A.

## GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

### MENA

De omzet van de Middle East and North Africa divisie steeg in FY 2016 met 13,9 % op een vergelijkbare basis, en met 13,1 % op vergelijkbare basis in Q4 2016. De forse omzetgroei in FY 2016 was voornamelijk te danken aan hogere volumes en kende een brede basis met de meeste markten en categorieën die beter presteerden dan vorig jaar, ondanks de macro-economische uitdagingen en de prijsdruk door de concurrentie. We bleven investeren in onze merken Canbebe (babyverzorgingsproducten) en Canped (incontinentieproducten voor volwassenen), met onder meer een innovatieve herlancering van Canbebe in Turkije, op basis van inzichten uit een uitgebreid consumentenonderzoek.

### Americas Retail

De omzet van onze divisie Americas Retail steeg in FY 2016 met 8,1 % op een pro-formabasis bij een constante wisselkoers en steeg met 1,8 % op dezelfde basis in Q4 2016. In Mexico werd het hele jaar sterk gepresteerd, mede dankzij succesvolle nieuwe lanceringen van enkele van onze merken voor babyluiers, en ook onze activiteit van incontinentieproducten voor volwassenen kende een goed jaar. Als gevolg hiervan konden we ons marktaandeel verhogen in de categorieën babyverzorgingsproducten en incontinentieproducten voor volwassenen. De verkoop in de VS daalde in de tweede helft van 2016, ten opzichte van een hoge vergelijkbare verkoop in de tweede helft van 2015.

## Operationeel Overzicht: Producten

in miljoen €	Twaalf Maanden				Vierde Kwartaal			
	FY 2016	FY 2015	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL	Q4 2016	Q4 2015	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL
<b>Ontex Gerapporteerde Omzet*</b>	<b>1.993,0</b>	<b>1.689,3</b>	<b>18,0%</b>	<b>0,2%</b>	<b>520,2</b>	<b>420,6</b>	<b>23,7%</b>	<b>1,0%</b>
Babyverzorgingsproducten	1.156,1	891,2	29,7%	(1,3%)	310,1	219,5	41,3%	1,3%
Dameshygiëneproducten	208,8	206,7	1,0%	(3,1%)	51,3	52,1	(1,5%)	(6,5%)
Incontinentieproducten voor volwassenen	602,8	567,7	6,2%	3,4%	154,3	143,0	7,9%	4,0%

\* Omvat 4,5 miljoen € in Q4 2016; 25,3 miljoen € in FY 2016; 6,0 miljoen € in Q4 2015; 23,7 miljoen € in FY 2015 van de categorie Andere producten

### Babyverzorgingsproducten

De omzet in FY 2016 voor de categorie babyverzorgingsproducten was 29,7 % hoger dan in 2015 op gerapporteerde basis, met inbegrip van een incrementele bijdrage van Grupo Mabe, en 1,3 % lager op een vergelijkbare basis. De omzet van de categorie lag fors hoger in de opkomende markten. In de mature markten daalde de omzet van de categorie door de lagere omzet voor babyluiers, terwijl de verkoop van babybroekjes steeg.

### Dameshygiëneproducten

De omzet op gerapporteerde basis van de categorie dameshygiëneproducten was in FY 2016 1,0 % hoger, met inbegrip van de verkoop van Grupo Mabe, en 3,1 % lager op vergelijkbare basis. Bijna de volledige verkoop van Ontex in deze categorie werd gerealiseerd in West-Europa, waar we lichtjes minder presteerden op een markt die achteruitging ten opzichte van vorig jaar.

## GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

### Incontinentieproducten voor volwassenen

De omzet in de categorie incontinentieproducten voor volwassenen steeg met 6,2 % op gerapporteerde basis, met inbegrip van Grupo Mabe, en 3,4 % op vergelijkbare basis. Op vergelijkbare basis steeg de verkoop in de retailkanalen met 11 % ten opzichte van vorig jaar en de verkoop in de institutionele kanalen lag lichtjes hoger.

### Operationeel Overzicht: Geografische gebieden

in miljoen €	Twaalf Maanden				Vierde Kwartaal			
	FY 2016	FY 2015	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL	Q4 2016	Q4 2015	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL
<b>Ontex Gerapporteerde Omzet</b>	<b>1.993,0</b>	<b>1.689,3</b>	<b>18,0%</b>	<b>0,2%</b>	<b>520,2</b>	<b>420,6</b>	<b>23,7%</b>	<b>1,0%</b>
West-Europa	1.044,3	1.104,7	(5,5%)	(5,4%)	258,4	269,7	(4,2%)	(3,4%)
Oost-Europa	301,6	274,5	9,9%	14,8%	80,7	71,8	12,4%	11,6%
Amerika	337,5	9,5	Nvb	17,9%	100,5	2,4	Nvb	4,2%
Rest van de Wereld	309,6	300,6	3,0%	7,2%	80,5	76,7	5,0%	6,4%

*Nvb: niet van betekenis*

De omzet voor FY 2016 in West-Europa daalde voornamelijk door een lagere verkoop op vergelijkbare basis in de retailkanalen. Buiten West-Europa steeg het aandeel van de omzet van de groep voor FY 2016 tot 48%; in vergelijking met 35 % in FY 2015 door de groei op vergelijkbare basis in opkomende markten en de omzet uit de overname van Grupo Mabe.

**FINANCIEEL OVERZICHT****Geselecteerde financiële informatie betreffende de resultatenrekening**

in miljoen €	Twaalf Maanden		
	FY 2016	FY 2015	% Δ
<b>Ontex Gerapporteerde Omzet</b>	<b>1.993,0</b>	<b>1.689,3</b>	<b>18,0%</b>
Kostprijs van de omzet	(1.407,5)	(1.213,7)	16,0%
Brutomarge	585,5	475,6	23,1%
Bedrijfskosten	(379,1)	(299,8)	26,5%
Niet-recurrente opbrengsten en kosten	(12,9)	(6,8)	89,8%
Bedrijfswinst	193,5	169,0	14,5%
Netto financiële kosten	(29,3)	(36,2)	(19,1%)
Inkomstenbelastingen	(44,5)	(34,2)	30,1%
Gewone winst per aandeel	1,61	1,43	12,6%

**Geselecteerde financiële informatie betreffende de liquiditeit**

in miljoen €	Twaalf Maanden		
	FY 2016	FY 2015	% Δ
Recurrente Vrije Kasstroom (na belastingen)	131,1	127,8	2,6%
- Waarvan wijziging in werkkapitaal	(15,6)	(5,6)	Nvb
- Waarvan investeringsuitgaven	(77,1)	(55,9)	37,9%
Netto schuld	664,9	410,4	62,0%
Beschikbare liquiditeit (geldmiddelen en kasequivalenten plus niet opgenomen RCF)	312,8	336,8	(7,1%)

**Brutomarge**

De brutomarge over 2016 van 585,5 miljoen € was 23,1 % hoger dan vorig jaar. De brutomarge als percentage van de verkoop steeg met 123 basispunten, van 28,2 % in 2015 tot 29,4 % in 2016. We bleven belangrijke efficiëntiewinsten en besparingen maken in 2016 en hadden een extra bijdrage, waaronder synergieën, uit de overname van Grupo Mabe. De marktprijzen van sommige grondstoffen daalden tijdens het jaar, maar de positieve impact van de lagere kosten van grondstoffen werd meer dan gecompenseerd door de negatieve impact van de valuta.

**Recurrente EBITDA**

De recurrente EBITDA steeg met 18,9 % tot 248,7 miljoen € in 2016. Onze focus bleef, zoals we hierboven vermeldden, gericht op de verbeteringen van de brutomarge. Hierdoor konden we de onderneming versterken door te investeren in verkoop-, marketing- en andere belangrijke functies. De recurrente EBITDA-marge voor FY 2016 was 12,5 %, een stijging met 10 basispunten ten opzichte van vorig jaar.

**Wisselkoersen**

Schommelingen in de wisselkoersen tegenover de euro hadden een negatieve impact op de omzet van de Groep en de recurrente EBITDA in 2016. De impact van – 46,9 miljoen € op de omzet op het volledige jaar hield voornamelijk verband met het Britse pond, de Turkse lira, de Russische roebel en de Poolse zloty.

## GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

De impact van de wisselkoersen op de recurrente EBITDA bedroeg – 36,7 miljoen € , voornamelijk door de Amerikaanse dollar, het Britse pond, de Turkse lira, de Russische roebel en de Poolse zloty.

Bijkomend verzwakte de Mexicaanse Peso aanzienlijk, ook ten opzichte van onze initiële verwachtingen op moment van acquisitie.

### **Netto financiële kosten**

De netto financiële kosten in 2016 bedroegen 29,3 miljoen € , 19,1 % lager dan in 2015. De totale interestkosten waren lichtjes hoger in 2016 in vergelijking met het vorige jaar, met het verschil in netto financiële kosten door de netto-impact van de schommelingen in de wisselkoersen.

### **Inkomstenbelastingen**

De kosten voor inkomstenbelastingen bedroegen 44,5 miljoen € euro in 2016 en leidden tot een effectieve belastingsdruk van 27,1 %.

### **Werkkapitaal**

Het werkkapitaal als percentage van de omzet bedroeg 11,6 % in 2016 en bleef in overeenstemming met onze doelstelling om de werkkapitaalvereisten op of onder 12 % van de omzet te houden.

### **Investeringsuitgaven**

De investeringsuitgaven bedroegen over 2016 77,1 miljoen € , 3,9% van de omzet. Zoals benadrukt in onze resultaten van H1 2016, is dat lichtjes hoger dan ons historische gemiddelde door de opname van Grupo Mabe en een belangrijke investering in IT-systemen.

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

De recurrente vrije kasstroom (na belastingen) bedroeg 131,1 miljoen € euro in 2016, wat een stijging van 2,6 % betekende ten opzichte van 2015. De stijging is het gevolg van een hogere recurrente EBITDA die deels gecompenseerd wordt door hogere investeringsuitgaven, werkkapitaal en betaalde inkomstenbelastingen.

### **Financiering en Liquiditeit**

De netto schuldpositie bedroeg 664,9 miljoen €, en de netto leverage ratio bedroeg 2,67x gebaseerd op de laatste 12 maanden recurrente EBITDA. Op 23 december 2016 hebben we de overeenkomst aangekondigd voor de overname van de persoonlijke hygiëne activiteiten van Hypermarchas. Deze werd afgerond op 6 maart 2017 en betaald met beschikbare cash en bestaande en nieuwe kredietlijnen. We verwachten dat de ratio nettoschuld/LTM recurrente EBITDA zal uitkomen tussen 3.2x en 3.4x op moment van afronding. Dit is binnen onze gestelde leverage marge voor een strategische acquisitie. We verwachten ook een verdere cash generatie om zo op een ratio nettoschuld/LTM recurrente EBITDA van rond de 3.0x uit te komen tegen het einde van 2017. We blijven onze balans verder actief beheren om een efficiënte, flexibele en veerkrachtige kapitaalstructuur te behouden.

De geldmiddelen en kasequivalenten bedroegen 212,8 miljoen € per 31 december, 2016.

Op het einde van December 2016 waren er geen bedragen opgenomen van de revolving credit facility van 100 miljoen € en de beschikbare liquiditeit bedroeg 312,8 miljoen €.



## GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

### **Dividenden**

De Raad van Bestuur stelt een dividend voor van 0.55 € per aandeel. Het dividend is onderworpen aan de goedkeuring van de aandeelhouders op de volgende Jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders.

### **Bedrijfsinformatie**

Het persbericht hierboven en de bijhorende financiële informatie van Ontex Group NV voor de twaalf maanden eindigend op 31 december 2016 werd goedgekeurd voor uitgifte overeenkomstig het besluit van de Raad van Bestuur van 7 maart 2017.

## CONFERENCE CALL

Het management zal een presentatie organiseren voor investeerders en analisten op 8 maart 2017 om 8:00am GMT / 9:00am CET. Een kopie van de presentatie-slides zal beschikbaar zijn op <http://www.ontexglobal.com/financial-reports-including-annual-reviews>

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)330 336 9105
Verenigde Staten	+1 719 457 2086
België	+32 (0)2 404 0659
Frankrijk	+33 (0)1 76 77 22 74
Duitsland	+49 (0)69 2222 13420
<b>Passcode:</b>	<b>2004695</b>

## FINANCIELE KALENDER 2017

Q1 2017	10 mei, 2017
Jaarlijkse algemene vergadering	24 mei, 2017
H1 2017	27 juli, 2017
Q3 2017	8 november, 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  
[Gaëlle.vilatte@ontexglobal.com](mailto: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 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