



Ontex Q3 2017: Omzetgroei blijft sterk in uitdagende marktomstandigheden

- **Groei van de gerapporteerde omzet met 16,1%;**
- **Volumegerelateerde groei van de omzet met 4,3% op vergelijkbare basis met betere prestaties dan onze markten en sterke stijgingen in alle categorieën**
- **Lagere recurrente EBITDA-marges, onder invloed van grondstoffen, Brazilië en wisselkoersen**

Aalst-Erembodegem, 8 november 2017 – Ontex Group NV (Euronext Brussel: ONTEX; 'Ontex, 'de Group' of 'de Onderneming') kondigde vandaag haar resultaten aan voor de drie en negen maanden eindigend op 30 september 2017.

Samenvatting Q3 2017

- De omzet bedroeg 592,4 miljoen €, een stijging met 16,1% op gerapporteerde basis
 - +4,3% op vergelijkbare basis (LFL), ten opzichte van vorig jaar
 - +0,1% op proforma basis met constante wisselkoersen, met inbegrip van de impact van de overnames
- Recurrente EBITDA groeide met 7,9% ten opzichte van vorig jaar tot 68,2 miljoen €; de recurrente EBITDA marge kwam zo uit op 11,5%
- Een netto negatieve wisselkoersimpact van 6,0 miljoen € op de omzet en van 2,2 miljoen € op de recurrente EBITDA
- De netto schuld bedroeg 751,1 miljoen € per 30 september 2017, met inbegrip van 32,7 miljoen € aan earn-outs in verband met overnames. Dit resulteert in een netto schuld/LTM recurrente EBITDA van 2,73x
- De Raad van Bestuur heeft de volledige herfinanciering van de schulden van de Groep goedgekeurd, waarvan de voltooiing verwacht wordt voor het einde van 2017. Verwacht wordt dat de netto financiële kosten jaarlijks met meer dan 7 miljoen € vóór belastingen zullen dalen vanaf 2018

Samenvatting 9M 2017

- De omzet bedroeg 1,77 miljard €, een stijging met 19,9% op gerapporteerde basis
 - +4,9% op vergelijkbare basis (LFL)
 - +2,1% op proforma basis met constante wisselkoersen, met inbegrip van de impact van de overnames
- De recurrente EBITDA nam ten opzichte van vorig jaar toe met 14,2% tot 212,9 miljoen €. Dit resulteerde in een recurrente EBITDA marge van 12,1%



- Een netto negatieve wisselkoersimpact van 6,6 miljoen € op de omzet en van 2,4 miljoen € op de recurrente EBITDA

Kerncijfers Q3 2017 en 9M 2017

<i>In miljoen €, behalve marge en leverage ratio</i>	Q3 2017	Q3 2016	% Evolutie		9M 2017	9M 2016	% Evolutie
Gerapporteerde omzet	592,4	510,2	16,1%		1.766,3	1.472,8	19,9%
LFL Omzet	532,4	510,2	4,3%		1.545,3	1.472,8	4,9%
<i>Proforma omzet aan constante wisselkoersen</i>	<i>600,2</i>	<i>599,9</i>	<i>0,1%</i>		<i>1.753,5</i>	<i>1.717,6</i>	<i>2,1%</i>
Recurrente EBITDA	68,2	63,2	7,9%		212,9	186,5	14,2%
<i>Rec. EBITDA Marge</i>	<i>11,5%</i>	<i>12,4%</i>	<i>-88bp</i>		<i>12,1%</i>	<i>12,7%</i>	<i>-60bp</i>
Netto schuld	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.		751,1	691,3	8,6%
Netto schuld / LTM Rec. EBITDA	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.		2,73	2,95	n.v.t.

De gerapporteerde omzet van Ontex Group omvat de omzet voor 9 maanden van Grupo Mabe en voor 7 maanden van Ontex Brazilië in 9M 2017, en voor 7 maanden van Grupo Mabe in 9M 2016

Charles Bouaziz, CEO van Ontex: “Onze handelsactiviteiten in het derde kwartaal toonden aan dat we vooruitgang blijven boeken in uitdagende marktomstandigheden. Opnieuw leverden we een sterke volumegerelateerde like-for-like omzetgroei in al onze productcategorieën, met sterkere prestaties dan onze markten. Aanhoudende besparingen en efficiëntieverbeteringen compenseerden de hogere kosten voor grondstoffen en de tijdelijke druk als gevolg van onze groei op de kosten in onze productie- en toeleveringsketen. Terwijl onze kernactiviteiten in het algemeen op schema blijven, hebben ongunstige wisselkoerseffecten en een tijdelijk tegenvallend resultaat in onze nieuwe Braziliaanse activiteit voor lager marges gezorgd.”

Marktdynamiek

De groei per 30 september 2017 in de categorieën babyverzorgingsproducten, dameshygiëneproducten en incontinentieproducten voor volwassenen toont dezelfde tendens als die in het begin van dit jaar, met druk op de prijzen in de categorie babyverzorgingsproducten en een gunstige groei in de categorie incontinentieproducten voor volwassenen in overeenstemming met marktgegevens van derden. In onze Divisie Mature Market Retail bleef het aandeel van de retailermerken stijgen, ondanks de sterke promotieactiviteiten van internationale luijermerken.

De indexen van al onze belangrijkste grondstoffen lagen in het derde kwartaal van 2017 hoger in vergelijking met dezelfde periode van 2016.

De wisselkoersen waren volatiel in Q3 2017 in vergelijking met dezelfde periode in 2016, waarbij het Britse pond, de Turkse lire en de Braziliaanse real verzwakten, terwijl de Russische roebel verstevigde.

Vooruitzichten

We verwachten dat we een sterke omzet zullen blijven realiseren in Q4, gestuurd door de groei in de categorie Incontinentieproducten voor volwassenen, zodat een jaarlijkse run-rate omzet van 2,4 miljoen € wordt bevestigd. We anticiperen dat de druk in Brazilië zal blijven aanhouden, waardoor deze, samen met de ongunstige wisselkoersen en grondstoffen, onze Q4 marges licht onder deze van Q3 zullen brengen. De maatregelen genomen om de productiecapaciteit van marge-gunstige

producten te doen toenemen, alsook de verdere implementatie van de integratie van Brazilië, worden verwacht voordelen te zullen opleveren vanaf de tweede helft van 2018.

Overzicht van de Ontex resultaten in Q3 2017

De omzet van de Groep groeide in Q3 2017 met 16,1% op gerapporteerde basis in vergelijking met vorig jaar tot 592,4 miljoen €, met inbegrip van de overname van Ontex Brazilië. Op vergelijkbare basis steeg de omzet met 4,3%, met vooruitgang in vier van onze vijf divisies en alle onze drie productcategorieën.

De recurrente EBITDA van Q3 2017 bedroeg 68,2 miljoen €, een stijging met 7,9% op jaarbasis. Dit leidde tot een recurrente EBITDA-marge van 11,5%. Ondanks het feit dat de sterke prestatie van onze omzet en de besparingsmaatregelen de negatieve impact van de hogere kosten voor grondstoffen en de stijgende distributiekosten compenseerden, is er een daling van de marge. Deze is voornamelijk toe te schrijven aan de negatieve wisselkoerseffecten en de impact van Brazilië. We bleven investeren in onze commerciële mogelijkheden die toekomstige sterkere prestaties ten opzichte van de markt moeten ondersteunen.

Operationeel Overzicht: Producten

in miljoen €	Derde kwartaal				Negen maanden			
	Q3 2017	Q3 2016	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL	9M 2017	9M 2016	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL
Ontex Gerapporteerde Omzet *	592,4	510,2	16,1%	4,3%	1.766,3	1.472,8	19,9%	4,9%
Babyverzorgingsproducten	353,4	297,8	18,6%	4,6%	1.065,8	846,0	26,0%	6,1%
Dameshygiëneproducten	56,4	53,2	6,0%	4,8%	166,2	157,5	5,5%	3,0%
Incontinentieproducten voor volwassenen	172,9	150,2	15,1%	4,7%	513,2	448,6	14,4%	4,6%

* Omvat 9,8 miljoen € in Q3 2017; 8,9 miljoen € in Q3 2016; 21,2 miljoen € in 9M 2017 en 20,7 miljoen € in 9M 2016 met betrekking tot de categorie Andere producten

Babyverzorgingsproducten

De omzet van de categorie babyverzorgingsproducten steeg in Q3 2017 met 18,6% op gerapporteerde basis en met 4,6% op vergelijkbare basis. In de markten waarbij we onze eigen merken hebben, hebben we marktaandeel gewonnen in Mexico, Algerije en Pakistan, die deels gecompenseerd wordt door een lager marktaandeel in Turkije en Brazilië. In West-Europa was de omzet op vergelijkbare basis sterker gegroeid dan de markt als gevolg van de gunstige effecten van retailer merken die marktaandeel hebben gewonnen in de categorie babyluiers, alsook van ons toegenomen aandeel in de omzet van retailer merken.

Dameshygiëneproducten

De omzet van de categorie dameshygiëneproducten was in Q3 2017 6,0% hoger op gerapporteerde basis, en 4,8% hoger op vergelijkbare basis. Wij zijn vooral actief met retailer merken in West-Europa, die een stabiel aandeel kennen in een licht verzwakkende categorie. Onze groei op vergelijkbare basis was te danken aan de winst van nieuwe activiteiten, die onze leiderspositie in retailermerken verstevigt.

Incontinentieproducten voor volwassenen

De omzet in de categorie incontinentieproducten voor volwassenen steeg in Q3 2017 met 15,1% op gerapporteerde basis en met 4,7% op vergelijkbare basis. De verkoop van incontinentieproducten voor volwassenen in de retailkanalen lag 9% hoger op jaarbasis en de omzet in de institutionele kanalen lag eveneens hoger, allebei op vergelijkbare basis. In de retailkanalen is onze groei voornamelijk te danken aan een sterke groei van onze retailer merken in West-Europa. De positie van onze belangrijkste eigen merken in Brazilië, Mexico en Turkije werd eveneens versterkt. In de institutionele kanalen werd de omzetgroei ondersteund door middel van innovaties, waaronder de start van de verkoop van Serenitybroekjes in Spanje, hetgeen ons aanbod in dit groeiend producttype versterkt.

Operationeel overzicht: Divisies

in miljoen €	Derde kwartaal				Negen maanden			
	Q3 2017	Q3 2016	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL	9M 2017	9M 2016	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL
Ontex Gerapporteerde Omzet	592,4	510,2	16,1%	4,3%	1.766,3	1.472,8	19,9%	4,9%
Mature Market Retail	227,8	214,6	6,1%	6,0%	673,6	640,6	5,1%	4,6%
Growth Markets	45,6	43,8	4,1%	2,7%	142,1	120,6	17,8%	9,5%
Healthcare	107,7	106,8	0,8%	1,5%	323,6	323,4	0,1%	1,1%
MENA	40,6	45,7	-11,2	-1,0%	143,1	153,7	-6,9%	0,9%
Americas Retail	170,8	99,3	71,9%	7,0%	483,9	234,4	106,4%	11,4%

De gerapporteerde omzet van Ontex Group en Americas Retail omvat de omzet voor 9 maanden van Grupo Mabe en voor 7 maanden van Ontex Brazilië in 9M 2017, en voor 7 maanden van Grupo Mabe in 9M 2016.

Mature Market Retail

Op het vlak van omzet noteerde onze Divisie Mature Market Retail een sterke prestatie in Q3 2017, met een stijging met 6,0% op vergelijkbare basis ten opzichte van een jaar geleden en presteerde duidelijk beter dan haar markten. In een markt waarin het vooraanstaande merk in babyverzorgingsproducten meer promotieactiviteiten ontplooidde, bleven hogere volumes in de meeste van onze markten een sterke prestatie van de omzet aansturen. Dankzij onze aanhoudende investeringen in de analyse van het koopgedrag kunnen we vernieuwingen en betere producten en diensten ontwikkelen, zodat vooraanstaande retailers doeltreffend blijven wedijveren via de ontwikkeling van hun eigen merken. Begin oktober kondigden we onze investering in een nieuwe productievevestiging in Radomsko (Polen) aan ter ondersteuning van onze toekomstige groeiambities.

Growth Markets

De omzet van onze Divisie Growth Markets steeg in Q3 2017 met 2,7% op vergelijkbare basis. Ondanks dat de marktvraag lager is dan in de voorgaande periodes, blijft deze onze aanhoudende sterke omzetgroei ondersteunen. Onze groei in Q3 werd beïnvloed door de toenemende promotieactiviteiten, voornamelijk in Rusland en Oost-Europa, en deels door de versteviging van de Russische roebel. Bovendien werd onze omzet beïnvloed door beperkingen in de toeleveringscapaciteit voor enkele van onze snelst groeiende producten, en door voorraadverminderingen bij klanten in bepaalde exportmarkten. We nemen maatregelen om de uitdagingen op het vlak van de toelevering aan te gaan door de lokale toelevering te verhogen en we verwachten dat we een groei kunnen blijven realiseren die hoger zal liggen dan in onze markten.

Healthcare

De omzet voor de Divisie Healthcare lag in Q3 2017 1,5% hoger op vergelijkbare basis in vergelijking met vorig jaar. Dit werd ondersteund door hogere volumes van onze eigen merken van incontinentieproducten voor volwassenen. We blijven erop gericht om klanten en consumenten in al onze markten de oplossingen te bieden die ze nodig hebben door gebruik te maken van onze productenportefeuille en dienstenaanbod, met inbegrip van het gamma van huidverzorgingsproducten.

MENA

De omzet van de Divisie Middle East and North Africa daalde in Q3 2017 met 1,0% op vergelijkbare basis tegenover dezelfde periode vorig jaar. De marktomstandigheden bleven bijzonder uitdagend in Turkije en in de categorie babyverzorgingsproducten werden de toonaangevende merken, zoals onze luiers van Canbebe, beïnvloed door de groei van goedkope producten. Canped, ons toonaangevend merk van incontinentieproducten voor volwassenen in Turkije, bleef echter goed presteren in een groeiende markt en we kenden voorts een volumegerelateerde groei in andere markten waarin we actief zijn. We zijn waakzaam gebleven in onze prijszettingsacties en hielden rekening met de zwakke plaatselijke valuta, waaronder de Turkse lire. Ook al lagen in 2017 de prestaties van onze omzet onder de verwachtingen, menen we dat de acties die we ondernemen, zullen leiden tot een hernieuwde omzetgroei op vergelijkbare basis in deze Divisie.

Americas Retail

De omzet van de Divisie Americas Retail steeg in Q3 2017 met 7,0% op vergelijkbare basis. In Mexico bleven we onze positie versterken: dat kwam tot uiting door hogere marktaandelen in de categorieën babyverzorgingsproducten en incontinentieproducten voor volwassenen.. De verkoop in de VS groeide eveneens.

De agressieve prijszetting in babyverzorgingsproducten heeft geleid tot een daling van de waarde van de categorie in 2017 in Brazilië. Ondanks deze uitdagingen, na verlies in marktaandeel in de eerste helft van 2017, beginnen de maatregelen die wij namen om ons concurrentievermogen te verbeteren, vruchten af te werpen op het vlak van ons aandeel op de luiersmarkt.. Naast de categorie babyverzorgingsproducten blijft ook de categorie incontinentieproducten voor volwassenen groeien en we hebben onze leiderspositie op de markt nog versterkt. Op langere termijn behouden we in Brazilië het vertrouwen in de mogelijkheden en financiële voordelen voor Ontex.

Operationeel Overzicht: Geografische gebieden

in miljoen €	Derde kwartaal				Negen maanden			
	Q3 2017	Q3 2016	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL	9M 2017	9M 2016	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL
Ontex Gerapporteerde Omzet	592,4	510,2	16,1%	4,3%	1.766,3	1.472,8	19,9%	4,9%
West-Europa	270,9	264,0	2,6%	3,2%	807,2	785,9	2,7%	3,2%
Oost-Europa	78,8	73,9	6,7%	4,2%	230,5	220,8	4,4%	-1,2%
Amerika	171,4	100,0	71,5%	6,9%	486,7	237,0	105,4%	11,3%
Rest van de Wereld	71,3	72,4	-1,5%	5,3%	241,8	229,1	5,6%	10,0%

De groei op vergelijkbare basis steeg in Q3 2017 in elk gerapporteerd geografisch gebied. Ondanks de stevige groei daalde het aandeel van de gerapporteerde omzet van de Groep in West-Europa van 52% tot 46%, terwijl die op het Amerikaanse continent steeg van 20% tot 29%. Hieruit blijkt dat we steeds meer een gediversifieerde onderneming worden.

FINANCIEEL OVERZICHT

Nettoschuld en leverage ratio

De nettoschuld bedroeg per 30 september 2017 751,1 miljoen €, met een netto leverage op basis van de recurrente EBITDA van de voorbije twaalf maanden van 2,73x.

Bedrijfsinformatie

Het persbericht hierboven en de bijhorende financiële informatie van Ontex Group NV voor de drie maanden en 9 maanden eindigend op 30 september 2017 werd goedgekeurd voor uitgifte overeenkomstig het besluit van de Raad van Bestuur van 7 november 2017.

Alternatieve performantie-indicatoren

Onderstaande alternatieve performantie-indicatoren (niet-IFRS maatstaven) werden opgenomen in dit persbericht omdat het management van de overtuiging is dat ze veel gebruikt worden door bepaalde investeerders, beursanalisten en andere belanghebbenden als bijkomende maatstaf voor het beoordelen van prestaties en liquiditeit. Deze alternatieve performantie-indicatoren kunnen in sommige gevallen niet vergelijkbaar zijn met gelijkaardig genoemde indicatoren van andere ondernemingen en hebben hun beperkingen als analytisch instrument. Ze mogen niet afzonderlijk beschouwd worden of ter vervanging van de analyse van onze operationele resultaten, onze performantie of onze liquiditeit onder IFRS.

Omzet op vergelijkbare basis (LFL)

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

Proforma omzet

Ontex proforma omvat omzet voor 9 maanden van Grupo Mabe en Ontex Brazil voor zowel 9M 2017 als 9M 2016. De proforma omzet aan constante wisselkoersen is de proforma omzet exclusief wisselkoersverschillen.

Niet-recurrente opbrengsten en kosten

De niet-recurrente opbrengsten en kosten zijn deze componenten die door het management niet beschouwd worden als verbonden aan de gewone bedrijfsactiviteiten van de Groep. Deze opbrengsten en kosten worden afzonderlijk gepresenteerd omdat ze belangrijk zijn voor een goed begrip door de gebruikers van de geconsolideerde jaarrekening van de “recurrente” prestaties van de Groep vanwege hun omvang of aard.

De niet-recurrente opbrengsten en kosten hebben betrekking op:

- Kosten verbonden aan overnames;
- wijzigingen in de waardering van de voorwaardelijke vergoedingen in het kader van bedrijfscombinaties;
- Herstructureringskosten, met inbegrip van kosten die betrekking hebben op de vereffening van dochterondernemingen en de sluiting, opening of verplaatsing van fabrieken;
- Bijzondere waardeverminderingverliezen van activa.

EBITDA en recurrente EBITDA en verbonden marges

EBITDA wordt gedefinieerd als netto resultaat vóór aftrek van netto financiële kosten, inkomstenbelastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen. Recurrente EBITDA wordt gedefinieerd als EBITDA plus niet-recurrente opbrengsten en kosten en met uitsluiting van niet-recurrente bijzondere waardeverminderingen. EBITDA en Recurrente EBITDA marges zijn EBITDA en recurrente EBITDA gedeeld door de omzet.

Netto financiële schuld/LTM Recurrente EBITDA ratio (Leverage)

Netto financiële schuld wordt berekend door de korte termijn en lange termijnschuld op te tellen en de geldmiddelen en kasequivalenten af te trekken. LTM recurrente EBITDA wordt gedefinieerd als EBITDA plus niet-recurrente opbrengsten en kosten en met uitsluiting van de niet-recurrente bijzondere waardeverminderingen voor de laatste twaalf maanden (LTM).

CONFERENCE CALL

Het management zal een presentatie organiseren voor investeerders en analisten op woensdag 8 november 2017 om 8:00 am BST / 9:00 am 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	+1 323 794 2093
België	+32 (0)2 404 0659
Frankrijk	+33 (0)1 76 77 22 74
Duitsland	+49 (0)69 2222 13420

Toegangscade 7242052

FINANCIELE KALENDER 2018

FY 2017	6 maart 2018
Q1 2018	9 mei 2018
AGM	25 mei 2018
H1 2018	26 juli 2018
Q3 2018	7 november 2018

INLICHTINGEN

Investeerders

Philip Ludwig

+32 53 333 730

Philip.ludwig@ontexglobal.com

Pers

Gaëlle Vilatte

+32 53 333 708

Gaelle.vilatte@ontexglobal.com

Vrijwaringsclausule

Deze trading update 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 opgenomen in deze trading update 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 deze trading update.

De informatie opgenomen in deze trading update kan wijzigen zonder voorafgaandelijke melding. Geen waarborg, noch verklaard of geïmpliceerd, 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 deze trading update geven de bedragen weer in miljoen € voor redenen van transparantie. Dit kan aanleiding geven tot afrondingsverschillen in de tabellen opgenomen in deze trading update.

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