



Ontex Q1 2018: Prestatie in lijn met onze verwachtingen

- **1,7% groei van de omzet op vergelijkbare basis met positieve volumes en prijs/mix**
- **Sequentiële verbetering van de marges**
- **Voortgang van onze acties in Brazilië waarvan de volledige voordelen vanaf de tweede helft van het jaar worden verwacht**
- **Bevestiging van de vooruitzichten voor het volledige boekjaar**

Aalst-Erembodegem, 9 mei 2018 – Ontex Group NV (Euronext Brussel: ONTEX; ‘Ontex,’ ‘de Group’ of ‘de Onderneming’) kondigde vandaag haar resultaten aan voor de drie maanden eindigend op 31 maart 2018.

Samenvatting Q1 2018

- Stevige “top line” prestatie met omzet van 558,1 miljoen euro, 1,7% hoger op vergelijkbare basis (LFL-basis), terwijl de wisselkoerstegenwind (FX) 23,1 miljoen € bedroeg.
 - Stijging op vergelijkbare basis dankzij hogere volumes en prijs/mix
 - +2,3% op vergelijkbare basis voor de Ontex activiteiten, zonder Brazilië
 - Sterke prestaties in Incontinentieproducten voor volwassenen en Dameshygiëneproducten
- Sequentiële verbetering in marges; Recurrente EBITDA van 57,5 miljoen € ondanks een wisselkoerstegenwind van 3,2 miljoen € en hogere grondstoffenkosten
 - Recurrente EBITDA marge van 10,3% (11,5% zonder Brazilië) ten opzichte van 9,2% in Q4 2017
 - Maatregelen genomen in Brazilië zullen naar verwachting de terugkeer naar winstgevendheid ondersteunen vanaf H2 2018
- Netto schuldpositie van 776,0 miljoen € met een nettoschuld/LTM recurrente EBITDA ratio van 3,06x

Kerncijfers Q1 2018

In miljoen €	Q1 2018	Q1 2017	% Evolutie
Gerapporteerde omzet	558,1	551,8	1,1%
LFL Omzet	561,0	551,8	1,7%
Recurrente EBITDA	57,5	70,0	-17,9%
Rec. EBITDA Marge	10,3%	12,7%	-238bps
Netto schuld	776,0	753,7	3,0%
Netto schuld / LTM Rec. EBITDA	3,06x	nvt.	

De gerapporteerde omzet van Ontex Group omvat de omzet voor 3 maanden van Grupo Mabe en Ontex Brazilië in Q1 2018 en voor 3 maanden van Grupo Mabe en 1 maand van Ontex Brazilië in Q1 2017. Merk op dat de omzetcijfers van het voorbije boekjaar werden aangepast als gevolg van de implementatie van IFRS 15 vanaf januari 2018 om de vergelijkbaarheid te garanderen. Er is geen impact op het operationeel resultaat en EBITDA. Voor meer details verwijzen we naar de bijlage.

Charles Bouaziz, CEO van Ontex: *“We zijn 2018 goed gestart en hebben onze veerkracht getoond in een uitdagende omgeving. We bereikten een goede volumegroei, samen met een verbeterde prijs/mix in alle drie productcategorieën. Tegelijk hielpen de aanhoudende kostenbesparingen ons om een sequentiële verbetering te realiseren in de recurrente EBITDA-marge ondanks de druk van de grondstoffen en wisselkoerseffecten. We boekten ook vooruitgang in onze innovatie- en investeringsprogramma’s, en in Brazilië hebben we de plannen ter verbetering van de prestaties verder ontwikkeld. Het eerste kwartaal toont aan dat we op schema zijn om onze prioriteiten voor 2018 te realiseren.”*

Marktdynamiek

In het begin van 2018 waren de marktomstandigheden grotendeels dezelfde als die in 2017: de groei in de categorie Incontinentieproducten voor volwassenen ving grotendeels een daling in de categorie Babyverzorgingsproducten en een lichte terugval in de categorie Dameshygiëneproducten op. De retailermerken presteerden goed en blijven een valabel alternatief betekenen voor internationale merken op basis van prestaties en prijs. Zowel de aanhoudende toename in de categorie Incontinentieproducten voor volwassenen over alle markten heen, als de sterker dan de markt presterende retailermerken bieden een aanzienlijk toekomstig potentieel waardoor Ontex heel sterk gepositioneerd is om er voordelen uit te halen.

De grondstoffenindexen waren zoals verwacht wezenlijk hoger in het eerste kwartaal van 2018 ten opzichte van dezelfde periode in 2017. Op basis van de huidige marktinformatie wordt een vergelijkbare impact verwacht voor het tweede kwartaal van 2018.

Bijna alle munteenheden waarin we handel drijven, waren zwakker ten opzichte van de euro in het eerste kwartaal van 2018.

Overzicht van de Ontex resultaten in Q1 2018

We presteerden in het eerste kwartaal van 2018 in lijn met onze verwachtingen, met een stijging van de omzet van de Groep met 1,7% tot 558,1 miljoen €. We haalden een mooie groei in Babybroekjes, net als in de categorieën Incontinentieproducten voor volwassenen en Dameshygiëneproducten. Zoals verwacht varieerden de prestaties van de omzet per divisie, met een stevige groei in Growth Markets, Healthcare en Americas Retail. De omzet van de Groep steeg dankzij zowel hogere volumes als de prijs/mix.

Recurrente EBITDA bedroeg 57,5 miljoen € in het eerste kwartaal van 2018, wat resulteerde in een recurrente EBITDA-marge van 10,3%, een sequentiële verbetering ten opzichte van het vierde kwartaal van 2017. Het lag in de lijn van onze verwachtingen dat de eerste helft van 2018 lager zou liggen dan dezelfde periode in 2017. De besparings- en efficiëntiemaatregelen compenseerden gedeeltelijk de tegenslagen van grondstoffen en de wisselkoerseffecten, alsook het dilutieve effect van Brazilië. We investeerden op een selectieve manier in de verkoops- en marketingactiviteiten om de aanhoudende groei van de top-line te ondersteunen.

VOORZUITZICHTEN

Op basis van de in Q1 2018 gemaakte vooruitgang bevestigen we onze drie prioriteiten voor 2018:

- blijven investeren in initiatieven die een duurzame rendabele groei ondersteunen
- verder versterken van de bestaande Ontex activiteiten, blijven bouwen aan onze toonaangevende positie in retailermerken in Europa en aan onze portefeuille van lokale merken
- Bereiken van duurzame verbeteringen in onze Braziliaanse activiteit

Onze marktverwachtingen blijven ongewijzigd: hogere kosten voor grondstoffen, volatiele en negatieve invloed van wisselkoersen en druk op de prijzen, vooral in de categorie Babyverzorgingsproducten. In deze omstandigheden blijven we voor 2018 een lage één-cijferige LFL omzetgroei verwachten in grotendeels vlak evoluerende markten voor hygiëneproducten. We verwachten dat de recurrente EBITDA-marges in de eerste helft van 2018 lager zullen zijn in

GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

vergelijking met vorig jaar, voordat ze zullen verbeteren in de loop van de tweede helft van het jaar. Deze evolutie wordt verwacht naarmate onze maatregelen met betrekking tot alle aspecten van de activiteiten, met inbegrip van prijszetting – wat tot enkele volumeverliezen zal leiden – alsook mix en kostenbesparingen, steeds meer effect zullen opleveren.

Operationeel Overzicht: Producten

in miljoen €	Q1 2018	Q1 2017	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL
Ontex Gerapporteerde Omzet*	558,1	551,8	1,1%	1,7%
Babyverzorgingsproducten	321,8	330,9	-2,8%	-1,5%
Dameshygiëneproducten	57,6	54,4	5,9%	6,6%
Incontinentieproducten voor volwassenen	174,4	161,8	7,8%	7,3%

* Omvat 4,3 miljoen € in Q1 2018 en 4,7 miljoen € in Q1 2017 van de categorie Andere producten

Babyverzorgingsproducten

De omzet in de categorie Babyverzorgingsproducten was 1,5% lager in het eerste kwartaal van 2018, omdat er een prijsdruk bleef heersen op de babyluiers in verschillende markten. Babybroekjes kenden een sterke volumegroei en we investeren om deze opportuniteit zowel met onze retailklanten als met onze eigen merken te grijpen.

Dameshygiëneproducten

In het eerste kwartaal van 2018 steeg de omzet van de categorie Dameshygiëneproducten met 6,6%, een stuk hoger dan de onderliggende marktcategorytrends. De nieuwe activiteiten voor tampons waren de voornaamste motor van de hogere omzet.

Incontinentieproducten voor volwassenen

De omzet in de categorie Incontinentieproducten voor volwassenen steeg met 7,3% in het eerste kwartaal van 2018, met een groei in de institutionele kanalen, en de retailverkoop steeg met 9%. De vraag van de consument bleef de sterke groei van broekjes voor volwassenen stimuleren.

Operationeel overzicht: Divisies

in miljoen €	Q1 2018	Q1 2017	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL
Ontex Gerapporteerde Omzet	558,1	551,8	1,1%	1,7%
Mature Market Retail	219,2	220,9	-0,8%	-0,5%
Growth Markets	50,3	45,9	9,6%	16,7%
Healthcare	113,2	107,5	5,3%	6,0%
MENA	39,7	54,8	-27,6%	-15,5%
Americas Retail	135,7	122,7	10,6%	4,0%

Mature Market Retail

Na de sterke omzetgroei in 2017, met een sterke omzet in het vierde kwartaal, bleef de omzet van Mature Market Retail in het eerste kwartaal van 2018 0,5% onder die van vorig jaar. Algemeen stegen de volumes en de Divisie leverde een competitieve omzetgroei in Dameshygiëneproducten en Incontinentieproducten voor volwassenen. De omzet van babyluiers was lager, omdat enkele belangrijke klanten hun promotieplanning aanpasten na hun sterke einde in 2017. We versterkten verder ons toonaangevende aanbod voor retailmerken, onder meer met een nieuwe 'channel core'-

GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

technologie in babyluiers. Deze innovatie ondersteunt onze klanten om hun aanbod te differentiëren via een shopper-gebaseerde retailmerk, wat in deze belangrijke categorie leidt tot een hogere klantengetrouwheid.

Growth Markets

Growth Markets had een sterke start van het jaar, met een stijging van 16,7%. De activiteiten in Oost-Europa stegen in lijn met de verwachtingen, met een hogere verkoop in Rusland, ondanks een sterke druk op de prijzen in de categorie Babyverzorgingsproducten, voornamelijk in de merkproducten. Binnen deze categorie zette de verschuiving van babyluiers naar broekjes zich in het eerste kwartaal in Rusland door. De sterke omzetgroei buiten Oost-Europa was ten dele het resultaat van een gunstige vergelijkbare verkoopbasis in het eerste kwartaal van 2017, met inbegrip van Ethiopië waar de verhoging van de plaatselijke productie zich sinds midden 2017 doorzette en ook enkele klanten die voorraad opbouwden om te anticiperen op de seizoensgebonden vraag. Terwijl deze factoren een effect zullen hebben op het tweede kwartaal van 2018, voorzien we dat we voor het volledige jaar sterker zullen presteren dan onze markten.

Healthcare

De omzet in de Divisie Healthcare steeg met 6,0% in het eerste kwartaal van 2018, ondersteund door zowel nieuwe activiteiten als hogere verkopen bij onze bestaande klanten en enkele tijdelijke effecten. De omzetgroei werd aangestuurd door hogere volumes, terwijl de prijs onder druk bleef bij de institutionele kanalen. We blijven onze activiteiten actief beheren met het oog op duurzame winstgevendheid en we blijven vooruitgang boeken in de 'self-pay'-kanalen. Dit portefeuillebeheer en de prijsdruk hebben geleid tot het verlies van enkele contracten. Dit zal een impact hebben op de tweede helft van het jaar en de positieve LFL omzetgroei die we voor het volledige jaar verwachten, beperken.

MENA

Onze omzet voor de Divisie Middle East and North Africa daalde met 15,5% ten opzichte van het hoogste vergelijkbare kwartaalbasis van vorig jaar, voornamelijk te wijten aan de categorie Babyverzorgingsproducten in Turkije dat uitdagend bleef. Maatregelen blijven onze prestaties verbeteren in deze categorie, zoals toenemende innovatie en meer activiteiten in de markt. Onze activiteiten voor Incontinentieproducten voor volwassenen in Turkije, dankzij het toonaangevende merk Canped, blijven goed presteren. Buiten Turkije ondervond de exportverkoop de negatieve invloed van het gebrek aan klantenliquiditeit, waarbij verwacht wordt dat de omzet naar het tweede kwartaal verschuift. Aangezien de vergelijkbare basissen zullen afzwakken en onze maatregelen in de hele Divisie grip krijgen, verwachten we dat we vanaf het tweede kwartaal opnieuw positieve inkomsten op vergelijkbare basis zullen zien.

Americas Retail

De omzet van de Divisie Americas Retail was 4,0% hoger in het eerste kwartaal van 2018, waaronder 1 maand van Ontex Brazilië na de overname in maart 2017. Zonder Brazilië zou de omzet met 7,4% gestegen zijn ten opzichte van vorig jaar. De verkoop van babyluiers en Incontinentieproducten voor volwassenen lag hoger in Mexico, op basis van onze portefeuille van plaatselijke merken die tegemoetkomen aan de consumentenbehoeften. Zoals verwacht lag de omzet in Brazilië lager. Toch heeft ons team een goede vooruitgang geboekt in het uitvoeren van ons programma voor kapitaaluitgaven en het betrekken van onze klanten bij onze innovatieplannen.

Operationeel Overzicht: Geografische gebieden

in miljoen €	Q1 2018	Q1 2017	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL
Ontex Gerapporteerde Omzet	558,1	551,8	1,1%	1,7%
West-Europa	272,9	267,0	2,2%	2,5%
Oost-Europa	70,9	73,6	-3,7%	-1,6%
Amerika	136,2	123,7	10,1%	3,5%
Rest van de Wereld	78,1	87,5	-10,7%	-0,7%

In West-Europa en in Amerika steeg de omzet, en de omzet buiten West-Europa bedroeg meer dan 50 % van de omzet van de Groep.

Bedrijfsinformatie

Het persbericht hierboven en de bijhorende financiële informatie van Ontex Group NV voor de drie maanden eindigend op 31 maart 2018 werd goedgekeurd voor uitgifte overeenkomstig het besluit van de Raad van Bestuur van 8 mei 2018.

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)

Omzet op vergelijkbare basis of LFL (Like-for-like) wordt gedefinieerd als de omzet aan constante wisselkoers exclusief wijzigingen in de consolidatiekring of Fusies en Acquisities.

Niet-recurrente opbrengsten en kosten

De componenten die opgenomen zijn onder de rubriek 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 “normale” 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 waardeverminderingen op activa.

Niet-recurrente opbrengsten en kosten van de Groep bestaan uit volgende componenten in de geconsolideerde resultatenrekening zoals opgenomen in het verkort halfjaarverslag en de jaarrekening:

- Opbrengsten/(kosten) gerelateerd aan wijzigingen in de groepsstructuur; en
- Opbrengsten/(kosten) gerelateerd aan bijzondere waardeverminderingen en significante geschillen.

EBITDA en recurrente EBITDA en verbonden marges

EBITDA wordt gedefinieerd als netto resultaat vóór aftrek van netto financiële kosten, winstbelastingen en afschrijvingen. Recurrente EBITDA wordt gedefinieerd als EBITDA plus niet-recurrente opbrengsten en kosten exclusief bijzondere waardeverminderingen. EBITDA en Recurrente EBITDA marges zijn de 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 bijzondere waardeverminderingen op activa voor de laatste twaalf maanden (LTM).

Conference call

Het management zal een presentatie organiseren voor investeerders en analisten op 9 mei 2018 om 9:00 am BST / 10:00 am CEST. 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 9411
Verenigde Staten	+1 646 828 8143
België	+32 (0)2 400 6926
Frankrijk	+33 (0)1 76 77 22 57
Duitsland	+49 (0)69 2222 2018
Toegangscodes	2892573

Een opname van de conference call zal hierna eveneens gedurende een week beschikbaar zijn:

Verenigd Koninkrijk	+44 (0) 207 660 0134
Verenigde Staten	+1 719 457 0820
België	+32 (0) 2 620 0568
Frankrijk	+33 (0) 1 70 48 00 94
Duitsland	+49 (0) 69 2000 1800
Toeganscode:	2892573

Financiële kalender 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

Omzet – 2017 zoals gerapporteerd

in € million	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Q4 2017	FY 2017
Mature Market Retail	221,0	224,8	227,8	228,1	901,7
Growth markets	46,1	50,5	45,6	51,0	193,1
Healthcare	107,5	108,4	107,7	109,8	433,4
MENA	56,5	46,0	40,6	46,7	189,8
Americas retail	125,7	187,4	170,8	153,5	637,5
Ontex Totaal	556,9	617,0	592,4	589,1	2,355,4
Recurrente EBITDA	70,0	74,7	68,2	53,4	266,3
Recurrente EBITDA marge	12,6%	12,1%	11,5%	9,1%	11,3%

Omzet – 2017 na toepassing van IFRS 15

in € million	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Q4 2017	FY 2017
Mature Market Retail	220,9	224,7	227,6	227,5	900,7
Growth markets	45,9	50,5	45,5	50,4	192,3
Healthcare	107,5	108,4	107,7	109,8	433,4
MENA	54,8	45,0	39,5	45,1	184,5
Americas retail	122,7	183,6	167,3	150,5	624,1
Ontex Totaal	551,8	612,2	587,6	583,3	2,335,0
Recurrente EBITDA	70,0	74,8	68,2	53,4	266,3
Recurrente EBITDA marge	12,7%	12,2%	11,6%	9,2%	11,4%

IFRS 15 Opbrengsten van contracten met klanten werd goedgekeurd door de EU en dient toegepast te worden voor boekjaren die op 1 januari 2018 beginnen. Ontex Groep past deze nieuwe standaard in haar geconsolideerde jaarrekening voor het boekjaar eindigend op 31 december 2018 en past de volledige retroactieve methode van de standaard toe.

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.