



## **Ontex H1 2018: Stevige vooruitgang tegenover 2018 prioriteiten**

- **Groeiend aandeel op onze kernmarkten met onze sterke portefeuille: +2,2% omzetgroei op vergelijkbare basis, zonder Brazilië**
- **Maatregelen ter verbetering van de marge komen op gang: prijs/productmix +1%**
- **Uitvoer van volledige ommekeerplan Brazilië volgens schema**

Aalst-Erembodegem, 26 juli 2018 – Ontex Group NV (Euronext Brussel: ONTEX; 'Ontex', 'de Groep' of 'de Onderneming') kondigde vandaag haar resultaten voor de zes maanden eindigend op 30 juni 2018.

### **Financiële samenvatting H1 2018**

- 2,2% omzetgroei op vergelijkbare basis (LFL) zonder Brazilië op hogere volumes en positieve prijs/productmix
  - +5% op vergelijkbare basis in zowel Incontinentieproducten voor volwassenen als Dameshygiëneproducten
  - Stevige groei van omzet Brazilië voor Q2 2018 met 52% ten opzichte van Q1 2018, zonder wisselkoerseffecten
  - LFL omzet Groep 0,4% hoger; wisselkoerstegenwind van 58,8 miljoen €
- Recurrente EBITDA van 117,7 miljoen €; Recurrente EBITDA-marge van 10,4% (11,6% zonder Brazilië)
  - Aanhoudende maatregelen om positieve prijs/productmix en kostenbesparingen aan te drijven
  - Recurrente EBITDA-marge van 10,9% aan constante wisselkoersen (wisselkoerstegenwind voor 2018 van 12,2 miljoen €)
  - Gestage vermindering van de verliezen in Brazilië gedurende de eerst helft van 2018
- Recurrente winst per aandeel van 0,70 € ondersteund door de voordelen van de herfinanciering van 2017 en een lagere belastingvoet

### **Operationele samenvatting H1 2018**

- Versnelde innovatiepijplijn over alle categorieën en markten heen
- Continu groeiende leveringen aan e-commerce retailers; opstart van eigen digitale initiatieven
- Nieuwe capaciteiten voor broekjes voor volwassene en babybroekjes, opstart van eigen productietechnologie in Brazilië
- Aangekondigde productieconsolidatie in Brazilië, wat 7 miljoen € jaarlijkse EBIT besparingen kan opleveren

**Kerncijfers H1 2018 en Q2 2018**

<i>In miljoen €, met uitzondering van de marge en per aandeel data</i>	H1 2018	H1 2017	% Evolutie		Q2 2018	Q2 2017	% Evolutie
Gerapporteerde omzet	1.129,6	1.164,1	-3,0%		571,5	612,2	-6,6%
LFL Omzet	1.168,3	1.164,1	0,4%		607,3	612,2	-0,8%
Recurrente EBITDA	117,7	144,7	-18,7%		60,2	74,8	-19,4%
<i>Rec. EBITDA Marge</i>	<i>10,4%</i>	<i>12,4%</i>	<i>-201 bps</i>		<i>10,5%</i>	<i>12,2%</i>	<i>-167 bps</i>
Recurrente winst van de periode	57,2	71,5	-20,1%		-	-	-
Recurrente winst per aandeel	0,70	0,90	-22,2%		-	-	-
Winst van de periode	50,6	62,6	-19,2%		-	-	-
Gewone winst per aandeel	0,62	0,79	-21,5%		-	-	-
Rec. vrije kasstroom	36,2	68,9	-47,4%		-	-	-
Netto schuld	778,3	743,9	4,6%		-	-	-
Netto schuld / LTM Rec. EBITDA	3,25	2,75	n.v.t.		-	-	-

*De gerapporteerde omzet van Ontex Group omvat de omzet voor 6 maanden van Ontex Brazilië in H1 2018 en voor 4 maanden van Ontex Brazilië in H1 2017.*

Charles Bouaziz, CEO van Ontex: “We hebben veerkracht getoond met onze resultaten in uitdagende omstandigheden en we hebben een goede vooruitgang geboekt op het vlak van onze 2018 prioriteiten. We hebben een stevige groei van de omzet op vergelijkbare basis zonder Brazilië bereikt gedreven door volume en prijs/productmix, terwijl Ontex Brazilië het aanzienlijk beter deed in het tweede kwartaal. Ik ben tevreden dat de recurrente EBITDA-marge van onze Groep tijdens de periode sequentieel verbeterde sinds Q4 2017, ondanks negatievere wisselkoersen en stijgende inputkosten. In Brazilië zorgden de in mei aangekondigde productieconsolidatie en de verbeterde handel ervoor dat de ommekeer zich begint door te zetten. Tot slot blijven we vooruitgang boeken met de lancering van innovaties en de versterking van de capaciteit voor sneller groeiende producten met een hogere marge. Daar zouden we in de tweede helft van het jaar steeds meer de vruchten van moeten plukken.”

**Marktdynamiek**

In de eerste helft van 2018 gingen onze markten in waarde licht achteruit ten opzichte van vorig jaar, met een sterke groei in de categorie Incontinentieproducten voor volwassenen, een lagere verkoop in de categorie Babyverzorgingsproducten en een vrijwel ongewijzigde categorie Dameshygiëneproducten. Merk op dat marktgegevens geen gegevens omvatten omtrent online verkoop. De verkoop van luiers van retailmerken bleef goed voor meer dan de helft van alle verkochte luiervolumes op de markten van onze Divisie Mature Market Retail. Dit bevestigt de langetermijntrend dat consumenten hun toevlucht nemen tot vernieuwende producten van hoge kwaliteit die toonaangevende retailers aanbieden.

Zoals verwacht stegen alle grondstoffenindexen sterk op jaarbasis in de eerste helft van 2018. De huidige marktdata wijzen op een vergelijkbare stijging in de tweede helft van 2018.

Bijna alle munteenheden waarin we handel drijven, verzwakten ten opzichte van de euro in de eerste helft van 2018. In het tweede kwartaal versterkte die trend.

**PAI benadering**

PAI Partners ('PAI') bevestigde op maandag 9 juli in een verklaring dat het Ontex heeft benaderd met een ongevaagd en niet-bindend voorstel voor een mogelijk bod in geldmiddelen op de uitstaande aandelen van Ontex, voor € 27,50 per aandeel. Hoewel de Raad van Bestuur van Ontex niet overeengekomen is om een bod dat zou worden gedaan op basis van deze voorwaarden aan te bevelen, kreeg PAI de toestemming om een due diligence uit te voeren, die momenteel

plaatsvindt. Het is helemaal niet zeker dat een bod zal worden gedaan en, zo ja, aan welke voorwaarden en of een dergelijk bod zou worden aanbevolen door de Raad van Bestuur van Ontex.

## VOORZUITZICHTEN

We willen sterker presteren dan onze markten door een lage één-cijferige LFL omzetgroei te genereren in 2018 in grotendeels vlak evoluerende markten voor hygiëneproducten. Voor 2018 verwachten we dat de sector van de hygiëneproducten zal moeten blijven opboksen tegen de negatieve effecten van de grondstoffenprijzen, en aan de huidige koersen zullen de wisselkoersverschillen een negatief effect hebben op de omzet en de EBITDA. Ondanks deze negatieve effecten verwachten we dat de recurrente EBITDA-marges zullen verbeteren in de tweede helft van het jaar, naarmate onze maatregelen met betrekking tot prijszetting – wat tot enkele volumeverliezen zal leiden – productmix en kostenbesparingen, nieuwe productlanceringen en verbeterde prestaties in Brazilië, steeds meer effect zullen opleveren.

## Operationeel Overzicht: Producten

in miljoen €	Zes maanden				Tweede kwartaal			
	H1 2018	H1 2017	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL	Q2 2018	Q2 2017	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL
<b>Ontex Gerapporteerde Omzet*</b>	1.129,6	1.164,1	-3,0%	0,4%	571,5	612,2	-6,6%	-0,8%
Babyverzorgingsproducten	655,2	704,4	-7,0%	-2,8%	333,5	373,5	-10,7%	-4,0%
Dameshygiëneproducten	113,9	109,5	4,1%	5,3%	56,3	55,1	2,3%	4,1%
Incontinentieproducten voor volwassenen	348,4	339,1	2,8%	5,2%	174,0	177,3	-1,8%	3,2%

\* Omvat 12,0 miljoen € in H1 2018 en 11,1 miljoen € in H1 2017 van de categorie Andere producten. Omvat 7,7 miljoen € in Q2 2018 en 6,3 miljoen € in Q2 2017 van de categorie Andere producten.

### Babyverzorgingsproducten

De omzet op vergelijkbare basis in de categorie Babyverzorgingsproducten lag 2,8% lager in de eerste helft van 2018, door de lagere luiervolumes in Brazilië. Luiierbroekjes blijven een sterke groei optekenen, vooral in Europa, waar we in nieuwe productiecapaciteit hebben geïnvesteerd. Babyluiers kenden een competitieve groei op de meeste van onze markten, buiten Brazilië.

### Dameshygiëneproducten

De categorie Dameshygiëneproducten groeide in de eerste helft van 2018 met 5,3% op vergelijkbare basis, voornamelijk onder impuls van de nieuwe activiteiten voor tampons uit biologisch katoen. Consumenten grijpen namelijk steeds meer naar aantrekkelijke alternatieven voor de internationale merken.

**Incontinentieproducten voor volwassenen**

De omzet van de categorie Incontinentieproducten voor volwassenen steeg met 5,2% in de eerste helft van 2018. Dit weerspiegelt een stijging van 9% in de retailverkoop en een stevige groei via de institutionele kanalen. De verkoop van broekjes voor volwassenen lag aanzienlijk hoger en we investeren om in de toekomst te kunnen inspelen op de sterke toename van de vraag.

**Operationeel overzicht: Divisies**

in miljoen €	Zes maanden				Tweede kwartaal			
	H1 2018	H1 2017	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL	Q2 2018	Q2 2017	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL
<b>Ontex Gerapporteerde Omzet</b>	<b>1.129,6</b>	<b>1.164,1</b>	<b>-3,0%</b>	<b>0,4%</b>	<b>571,5</b>	<b>612,2</b>	<b>-6,6%</b>	<b>-0,8%</b>
Mature Market Retail	445,6	445,6	0,0%	0,6%	226,4	224,7	0,8%	1,7%
Growth Markets	99,8	96,4	3,5%	11,6%	49,5	50,5	-2,0%	7,0%
Healthcare	221,2	215,9	2,4%	2,9%	108,0	108,4	-0,4%	0,0%
MENA	77,7	99,9	-22,2%	-8,3%	38,0	45,0	-15,7%	0,5%
Americas Retail	285,3	306,3	-6,8%	-2,5%	149,6	183,6	-18,5%	-6,8%

*De gerapporteerde omzet van Ontex Group omvat de omzet voor 6 maanden van Ontex Brazilië in H1 2018 en voor 4 maanden van Ontex Brazilië in H1 2017.*

**Mature Market Retail**

In steeds uitdagende markten steeg de omzet van onze Divisie Mature Markets Retail in de eerste helft van 2018 met 0,6% op vergelijkbare basis, tegenover een sterk niveau als comparatieve basis. De verkoop in kerncategorieën en aan sleutelklanten verbeterde namelijk in het tweede kwartaal. De volumegroei kwam tot stand door een sterke prestatie in de categorieën Incontinentieproducten voor volwassenen en Babybroekjes. De competitieve prestaties in de categorie Dameshygiëneproducten en Babyluiers waren beter in het tweede kwartaal. We brachten in de eerste helft van 2018 luiers met onze recentste 'channel core'-technologie op de markt. Hiermee kunnen toonaangevende retailers gezinnen verleiden met de allernieuwste technologie.

De sterke stijging van de inputkosten in de voorbije achttien maanden werd grotendeels gecompenseerd door aanhoudende besparingen en operationele efficiëntie, terwijl we een beperkt bedrag aan onze klanten hebben doorgerekend via een prijsstijging in het tweede kwartaal. Deze bescheiden verbetering in de prijs/productmix in de eerste helft van 2018 zou de omzet van de Divisie moeten blijven ondersteunen tot midden 2019. We zullen onze positie als toonaangevende partner voor retailers in onze categorieën blijven versterken, door hen te helpen hun omzet op te krikken met een aantrekkelijk en gevarieerd aanbod.

**Growth Markets**

De omzet van de Divisie Growth Markets steeg met 11,6% op vergelijkbare basis in de eerste helft van 2018, aldus voortbouwend op het sterke niveau van 2017 en waarbij de Divisie daarmee aanzienlijk beter presteert dan de onderliggende marktgroei. Deze sterke prestatie in de eerste helft van het jaar werd aangestuurd door hogere volumes en een positieve prijs/productmix. De groei wordt breed gedragen in alle regio's en categorieën, met een verdere versnelling bij onze activiteiten voor Babybroekjes. De Divisie blijft haar Russische en Oost-Europese activiteiten

uitbouwen, ondanks een heel uitdagende concurrentiële omgeving met promotieniveau's die nog steeds extreem hoog blijven en sterk negatieve wisselkoerseffecten. Met de verhoging van de productie in onze fabriek in Ethiopië speelden we in op de sterke vraag naar ons luiiermerk Canbebe, dat marktleider is.

### **Healthcare**

In de Divisie Healthcare steeg de omzet in de eerste helft van 2018 met 2,9%, sterker dan de geschatte marktgroei. Nieuwe klanten droegen bij tot hogere volumes in de meeste van onze regio's. De verkoop van broekjes voor volwassenen en producten voor lichte incontinentie bleef stijgen dankzij onze gedurige focus om innovatieve producten te lanceren die beantwoorden aan de behoeften van consumenten.

### **MENA**

De omzet van de Divisie Middle East and North Africa lagen 8,3% lager in de eerste helft van 2018 vergeleken met vorig jaar, met een duidelijke verbetering in het tweede kwartaal van 2018 (stijging met 0,5%) na een rustige start van het jaar. De competitieve omgeving in de categorie Babyverzorgingsproducten leidde tot lagere marktvolumes met een positieve prijszetting op de markt. In Turkije brachten we een innovatieve ultradunne luiier op de markt, ondersteund door een intensievere activeringcampagne in de winkel, terwijl we in Algerije ook een innovatieve nieuwe luiier lanceerden. In beide gevallen werd de sterke innovatiecapaciteit van de Groep benut, samen met de plaatselijke marketing en R&D. Een gebrek aan liquide middelen leidde tot een lagere exportverkoop in de eerste helft van 2018, met indicaties op verbetering in de tweede helft van het jaar.

### **Americas Retail**

De omzet van de Divisie Americas Retail lagen 2,5% lager in de eerste helft van 2018, in vergelijking met een sterk eerste halfjaar in 2017. Zonder Brazilië steeg de omzet met 5,6%, dankzij het aanhoudende succes van onze plaatselijke merken in de categorieën Babyverzorgingsproducten en Incontinentieproducten voor volwassenen in Mexico. Toen we in 2016 Grupo Mabe overnamen, hadden we het plan om dit platform te benutten om op zoek te gaan naar kansen om retailermerken te ontwikkelen in de VS, in waarde de grootste markt ter wereld. In het tweede kwartaal begonnen we onze eerste, heel gedifferentieerde retailmerk-luier te verdelen aan een grote Amerikaanse retailer. In Brazilië hebben we in de eerste helft van 2018 snel enkele belangrijke initiatieven genomen die zullen leiden tot nieuwe productinnovaties en een verbeterde operationele efficiëntie in de tweede helft van het jaar. Op het vlak van omzet en winstgevendheid zien we de eerste tekenen van verbetering van deze inspanningen. Brazilië tekende in het tweede kwartaal van 2018 een sequentiële omzetgroei van meer dan 50% op, vergeleken met het eerste kwartaal (zonder wisselkoerseffecten). Vanuit het rentabiliteitsperspectief verminderden de verliezen in Brazilië gestaag in de loop van het eerste halfjaar.

## Operationeel Overzicht: Geografische gebieden

in miljoen €	Zes maanden				Tweede kwartaal			
	H1 2018	H1 2017	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL	Q2 2018	Q2 2017	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL
<b>Ontex Gerapporteerde Omzet</b>	<b>1.129,6</b>	<b>1.164,1</b>	<b>-3,0%</b>	<b>0,4%</b>	<b>571,5</b>	<b>612,2</b>	<b>-6,6%</b>	<b>-0,8%</b>
West-Europa	548,2	536,0	2,3%	2,5%	275,4	269,1	2,4%	2,5%
Oost-Europa	142,7	151,7	-5,9%	-2,0%	71,8	78,0	-8,0%	-2,4%
Amerika	286,6	308,4	-7,1%	-2,7%	150,4	184,7	-18,6%	-6,9%
Rest van de Wereld	152,1	168,0	-9,5%	1,4%	73,9	80,5	-8,1%	3,8%

Ondanks sterke negatieve wisselkoerseffecten boekte de Groep meer dan de helft van zijn gerapporteerde omzet buiten West-Europa, vooral in opkomende markten, die op basis van demografische gegevens en het gebruiksniveau van de producten naar verwachting sneller zullen groeien dan de algemene categoriegroei in de komende jaren. De omzet in West-Europa vertegenwoordigt 49% van de gerapporteerde omzet van de Groep, ondersteund door de groei op vergelijkbare basis en beperkte negatieve wisselkoerseffecten.

## Financieel overzicht

### Geselecteerde financiële informatie

in miljoen €	Zes maanden		
	H1 2018	H1 2017	% Δ
<b>Ontex Gerapporteerde Omzet</b>	<b>1.129,6</b>	<b>1.164,1</b>	<b>-3,0%</b>
Kostprijs van de omzet	(812,8)	(831,6)	-2,3%
Brutomarge	316,8	332,5	-4,7%
Operationele kosten	(227,9)	(213,1)	6,9%
Niet-recurrente opbrengsten en kosten	(10,0)	(12,7)	-21,3%
Bedrijfsresultaat	78,9	106,6	-26,0%
Netto financiële kosten	(14,1)	(23,4)	-39,9%
Winstbelastingen	(14,2)	(20,6)	-31,1%
Winst voor de periode	50,6	62,6	-19,2%
Gewone winst per aandeel	0,62	0,79	-21,3%
Rec. vrije kasstroom (na winstbelastingen)	36,2	68,9	-47,4%
- waarvan wijzigingen in werkkapitaal	(20,9)	(20,9)	0,1%
- waarvan investeringsuitgaven	(39,0)	(29,8)	31,0%
Nettoschuld	778,3	743,9	4,6%

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.

### Bruto marge

De brutomarge eindigde in de eerste helft van 2018 op 316,8 miljoen € en de brutomarge als percentage van de omzet van 28,0% lag 52 basispunten lager dan vorig jaar. Dit is volledig te wijten aan een lagere brutomarge in Brazilië, terwijl de rest van de Ontex activiteiten veerkracht vertoonde met hogere verkoopvolumes, een positieve impact op prijs/productmix en aanzienlijke

## GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

besparingen die de sterke negatieve impact van de hogere grondstofprijzen en de wisselkoerseffecten compenseren.

### **Recurrente EBITDA**

De recurrente EBITDA voor de eerste helft van 2018 bedroeg 117,7 miljoen €; 18,7% lager dan de hoge comparatieve basis van een jaar terug. Naast de hierboven vermelde evolutie van de brutomarge is de daling voornamelijk te wijten aan hogere verkoop- en marketingkosten, die de opname weerspiegelen van de Braziliaanse merkactiviteiten voor zes maanden in 2018, terwijl deze slechts voor vier maanden werden opgenomen vorig jaar.

### **Wisselkoersverschillen**

Zoals verwacht en eerder meegedeeld kenden zowel de omzet als de recurrente EBITDA van de Groep in de eerste helft van 2018 een belangrijke negatieve impact van de wisselkoersverschillen, waarbij nagenoeg alle valuta verzwakten tegenover de euro, in vergelijking met een jaar voordien. Wat de omzet van de Groep betreft, bedroeg de wisselkoersimpact -58,8 miljoen €, voornamelijk door de belangrijkste valuta in de Divisies Americas Retail, MENA en Growth Markets. Voor de recurrente EBITDA bedroeg de impact -12,2 miljoen € ten gevolge van dezelfde valuta, met uitzondering van de Amerikaanse dollar (USD), die een positieve impact had door de hoeveelheid grondstoffen aangekocht in USD.

### **Netto financiële kosten**

De netto financiële kosten bedroegen 14,1 miljoen € in de eerste helft van 2018, een daling van 9,3 miljoen € tegenover vorig jaar. De daling is voornamelijk te danken aan lagere intrestkosten ten gevolge van de succesvolle herfinanciering die eind 2017 werd afgerond.

### **Winstbelastingen**

De winstbelastingen voor de eerste helft van 2018 bedroegen 14,2 miljoen €. De effectieve belastingvoet bedroeg 21,9%, wat binnen de verwachtingen van de Onderneming ligt van een effectieve belastingvoet van ten hoogste 24%.

### **Werkkapitaal**

In de eerste helft van 2018 bedroeg het werkkapitaal 11,5% van de omzet, wat binnen onze doelstelling lag om dat percentage op 12 % of minder te houden.

### **Investeringsuitgaven**

In de eerste helft van 2018 bedroegen de investeringsuitgaven 39,0 miljoen €, waaronder investeringen in broekjes voor volwassenen en baby's, waarbij gebruik wordt gemaakt van onze eigen luiersproductietechnologie om nieuwe lijnen te plaatsen in Brazilië. Naar verwachting zullen de investeringsuitgaven voor het volledige jaar 2018 ongeveer 5 % van de omzet bedragen. Dat is licht boven het percentage op middellange termijn ten gevolge van de geplande productieverhoging in Brazilië en de focus op een hogere groei bij de broekjes voor baby's en volwassenen.

### **Recurrente Vrije Kasstroom (na winstbelastingen)**

In de eerste helft van 2018 bedroeg de recurrente vrije kasstroom (na winstbelastingen) 36,2 miljoen €. De belangrijkste reden hiervoor in vergelijking met vorig jaar was de lagere recurrente

## GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

EBITDA, die in 2017 op een hoog niveau lag. Bovendien stegen de investeringsuitgaven zoals verwacht.

### **Nettoschuld**

De nettoschuld bedroeg per 30 juni 2018 778,3 miljoen €, met een netto leverage op basis van de recurrente EBITDA van de voorbije twaalf maanden van 3,25x.



## Bedrijfsinformatie

Het persbericht hierboven en de bijhorende financiële informatie van Ontex Group NV voor de drie maanden en half jaar dat eindigde op 30 juni 2018 werd goedgekeurd voor uitgifte overeenkomstig het besluit van de Raad van Bestuur van 25 juli 2018.

## Alternative Performance Measures

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.

### 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:

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

Niet-recurrente opbrengsten en kosten van de Groep voor de periode eindigend op 30 juni worden gepresenteerd in toelichting 9 ‘Niet-recurrente opbrengsten en kosten’.

### EBITDA en recurrente EBITDA en verbonden marges

## GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

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. 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. Netto financiële schuld wordt berekend door de korte termijn- en lange termijnschuld op te tellen en de geldmiddelen en kasequivalenten af te trekken.

### **Recurrente Vrije Kasstroom**

Recurrente Vrije kasstroom wordt berekend als Recurrente EBITDA minus investeringsuitgaven (Investeringsuitgaven gedefinieerd als aankopen van gebouwen, machines en installaties en immateriële activa), minus de wijziging in werkkapitaal en minus betaalde inkomstenbelastingen.

### **Recurrente winst & recurrente winst per aandeel**

Recurrente gewone winst per aandeel wordt gedefinieerd als Winst/(Verlies) van de periode plus niet-recurrente kosten en opbrengsten en belastingeffect op niet-recurrente kosten en opbrengsten, toewijsbaar aan de aandeelhouders van de Groep. Recurrente winst per aandeel is recurrente winst gedeeld door het gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen.

### **Werkkapitaal**

De componenten van ons werkkapitaal zijn de voorraden plus de handels- en overige vorderingen en vooruitbetaalde kosten plus handels- en overige schulden en toegerekende kosten.

## Conference call

Het management zal een presentatie organiseren voor investeerders en analisten op 26 juli 2018 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 9125
Verenigde Staten	+1 929 477 0448
België	+32 (0)2 404 0659
Frankrijk	+33 (0)1 70 72 25 50
Duitsland	+49 (0)69 2222 25574
<b>Toegangscade</b>	<b>1336905</b>

Een opname van deze conference call zal 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
<b>Toegangscade</b>	<b>1336905</b>

## Financiële kalender 2018

Q3 2018                      7 november 2018

## Inlichtingen

### Investeerders

Philip Ludwig  
+32 53 333 730  
[Philip.ludwig@ontexglobal.com](mailto:Philip.ludwig@ontexglobal.com)

### Pers

Teneo London:  
Charles Armitstead  
+44 7703 330269  
[charles.armitstead@teneobluerubicon.com](mailto:charles.armitstead@teneobluerubicon.com)  
of  
Rob Morgan  
+44 7557 413275  
[robert.morgan@teneobluerubicon.com](mailto:robert.morgan@teneobluerubicon.com)

Teneo Brussels:  
Ruud Wassen  
+32 (479) 471 583  
[ruud.wassen@teneocabinetdn.com](mailto:ruud.wassen@teneocabinetdn.com)  
of  
Christophe Christiaens  
+32 (484) 832 704  
[christophe.christiaens@teneocabinetdn.com](mailto:christophe.christiaens@teneocabinetdn.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.