



Investor Update Ontex naar een hoger niveau

Aalst-Erembodegem, 8 mei 2019 - Ontex Group NV (Euronext Brussels: ONTEX) organiseert vandaag een Investor Update in Londen om 11.30am CET / 10.30am UK.

Tijdens de vergadering zal Chief Executive Officer Charles Bouaziz, samen met het senior managementteam, een update geven over de strategie en volgende stappen van Ontex, gebruik makend van haar sterke marktposities, verdere groeiopportunities en het Transform2Grow-programma om duurzame groei te stimuleren en verdere waarde te creëren.

Charles Bouaziz, Chief Executive Officer, verklaarde: *“Sinds haar IPO in juni 2014 heeft Ontex zich ontwikkeld tot een toonaangevend internationaal bedrijf voor persoonlijke hygiëne, voldeed ze consistent aan haar strategie om buiten West-Europa te groeien, verhoogde ze haar omzet van eigen merken en breidde ze haar aanwezigheid in Adult Incontinence uit. Geconfronteerd met onverwachte tegenslagen en uitdagingen in de afgelopen twee jaar, heeft Ontex de veerkracht van het bedrijfsmodel aangetoond. Toch dient er verdere actie te worden ondernomen om Ontex naar een hoger niveau te tillen.*

Ons grondige transformatieplan, Transform2Grow (T2G), dat we vandaag lanceren, zal stap voor stap onze operationele efficiëntie en commerciële manier van werken wijzigen. Met een door T2G-versterkte commerciële focus en concurrentievermogen, zullen we de uitvoering van onze twee strategische prioriteiten versnellen: onze huidige leiderschapspositie versterken en uitbreiden in nieuwe branches en regio's binnen onze hoofdcategorieën. Onze doelstelling blijft om, daar waar we aanwezig zijn, sterker te groeien dan de markt, en tegelijk onze winstgevenheid te verbeteren en meer cash te generen. Samen met toegewijde teams zullen we van Ontex een sterker en meer winstgevend bedrijf maken, groei realiseren en waarde creëren voor alle belanghebbenden.”

FINANCIËLE VOORUITZICHTEN

Vooruitzichten voor 2019

- Vrijwel stabiele “like-for-like” omzet * als in 2018
- Stabiele Recurrente EBITDA aan constante wisselkoersen
- Investerings ten belope van 4,5% tot 5,0% van de omzet, exclusief T2G specifieke investeringen

T2G financiële investering van € €130m

- Eenmalige kosten van € 85m
- Incrementele investeringen van €45m
- € 45m tot € 50m van de totale investering wordt voorzien in 2019, de rest in 2020-2021

Vooruitzicht voor 2020-2021

- Een “like-for-like”* omzetgroei die ten minste 50bps hoger is dan de markten waarin we actief zijn
- 2021
 - Verbetering van EBITDA-marge aan constante wisselkoersen ** vergeleken met 2018: +125bps tot 175bps
 - Verbetering van werkkapitaal *** vergeleken met 2018: 10%
 - Investerings: 4% tot 5% van de omzet
 - Conversie van cashflow **** c. 55% tot 65%

Volledige payback van T2G-investering verwacht tegen eind 2022

* Like-for-like omzet wordt gedefinieerd als omzet aan constante wisselkoersen en met uitsluiting van acquisities

** met uitsluiting van de impact van IFRS16 toegepast sinds 1 januari 2019

*** Op basis van het gerapporteerde werkkapitaal eind 2018 €421m, voor factoring volgens Ontex' definitie (Stock, klantenvorderingen voor factoring, vooruitbetaalde kosten, and overige vorderingen minus handelsschulden, toegerekende kosten en overige schulden).

**** Cashflow conversie wordt berekend als (Recurrente EBITDA – investeringen + wijziging in werkkapitaal)/ Recurrente EBITDA

De Ontex Investor Update omvat de volgende punten:

Transformatie in volle gang

Sinds de beursgang in 2014 heeft Ontex zichzelf getransformeerd van een Europese fabrikant tot een toonaangevend internationaal bedrijf voor persoonlijke hygiëne

- Ontex heeft sinds de beursgang geografische uitbreiding gekend en omzet- en winstgroei gerealiseerd
 - Strategische doelen zijn ondersteund door selectieve overnames: Serenity in Italië (2013), Grupo Mabe in Mexico (2016) en de afdeling voor persoonlijke hygiëne van Hypermarcas in Brazilië (2017)
- Onverwachte externe tegenslagen verscherpten de interne uitdagingen, die Ontex heeft getemperd met proactieve maatregelen, een zichtbaar verbeterde mix, prijszetting en kostenbesparingen in productie, supply chain, inkoop en R&D
- In Brazilië heeft Ontex al een veelomvattend turnaroundplan gelanceerd met betrekking tot merkenmanagement, commerciële organisatie, distributie, productie en supply chain. Deze initiatieven beginnen hun vruchten af te werpen en in 2018 hebben we kwartaal na kwartaal een hogere omzet en EBITDA marge gerapporteerd. We verwachten op middellange termijn dat er verbeteringen komt en dat de activiteiten zullen onze groei ondersteunen.
- De competenties binnen Productie, Digital, R&D, Marketing en Sales werden versterkt om de concurrentiepositie van Ontex te verbeteren.
- Ontex heeft ook belangrijke vooruitgang geboekt bij haar duurzame initiatieven om CO2-neutraal te zijn tegen 2030, om de diversiteit te verhogen en om de werkomstandigheden van de werknemers te verbeteren
- De organisatorische verandering van vijf tot drie commerciële divisies zorgt voor een betere wendbaarheid en focus. Productie en Supply chain binnen het bedrijf zijn gehergroepeerd tot één operationele divisie voor verbeterde coördinatie, schaal en efficiëntie
- Toch dient er verdere actie te worden ondernomen om Ontex naar een hoger niveau te tillen. Middels de implementatie van Transform2Grow, een veelomvattend transformatieprogramma, zal Ontex in staat zijn om op basis van haar eigen fundamenten duurzame en winstgevende groei te realiseren en de waardecreatie te versnellen

Gunstige marktfundamenten ondersteunen de volgende fase

Ontex heeft een goede positie om te profiteren van de onderliggende groeitrends die momenteel de branche voor persoonlijke hygiëne hervormen

- Ontex staat sterk op vlak van geografische spreiding, met een sterke aanwezigheid in opkomende markten, en staat ook sterk in de product categorieën Incontinence en Babycare, waarvan verwacht wordt dat zij wereldwijd de sterkst groeiende categorieën binnen de "hygiëne" categorieën zullen zijn tussen 2018 en 2023
- Demografische trends evenals het groeipotentieel van toenemend gebruik van producten voor persoonlijke hygiëne wereldwijd, creëren belangrijke kansen voor Ontex
- Binnen de retailermerken vertonen Oost-Europa, de Verenigde Staten en Latijns-Amerika een sterk groeipotentieel
- Andere markttrends, zoals consumenten die de voorkeur geven aan lokale merken en de snelle groei van e-commerce zijn ook relevant voor Ontex en passen binnen haar bedrijfsmodel
- Ontex is ook uniek gepositioneerd om consolidatie in een sterk gefragmenteerde sector te stimuleren

T2G: Stimuleren van operationele efficiëntie en commerciële uitmuntendheid

De Investor Update zal een kans zijn voor het management van Ontex om details te geven over Transform2Grow, het veelomvattende transformatieplan dat wordt gelanceerd binnen de organisatie. Het plan heeft twee hoofddoelen:

- **Stimuleren van operationele efficiëntie**
 - "Manufacturing excellence": Optimaal gebruik maken van de sterktes en "best practices" door optimalisatie van de huidige productie-footprint, door de organisatie op de vloer te verbeteren en door de best practices voor machine-productiviteit toe te passen
 - Supply chain optimalisatie: Optimaliseren van transport, opslag en "end-to-end" planning
 - Strategische inkoop: Gebruik maken van schaalvergroting om de inkoop te optimaliseren, met als doel om de kosten te verminderen met 2% voor directe aankopen en 8% voor indirecte aankopen
 - Productoptimalisatie: Versterking van innovatiecompetenties om bij het productontwerp het gebruik van grondstoffen te optimaliseren
 - **Stimuleren van commerciële uitmuntendheid**
 - Categorieënmix: Meer focus op de snelgroeiende producten
 - Waardepropositie voor de klant: Bieden van meer gedifferentieerde waardeproposities aan klanten door middel van categorie-expertise, partnerschaprelaties, evenals product- en logistieke excellentie
 - Relevantie en snelheid van innovatie: Gebruik van inzicht en onderzoek om het juiste stappenplan voor innovatie samen te stellen en innovatieprocessen aan te passen naar een duaal bedrijfsmodel dat merknamen en retailermerken combineert
- T2G zal de mogelijkheden versnellen en uitbreiden binnen alle gebieden door middel van trainingsprogramma's, het wereldwijd uitrollen van leiderschaps- en veranderingsmanagement-programma's, voordeel puttend uit onze wereldwijde expertisecentra. Omdat werknemersbetrokkenheid belangrijk zal zijn voor de implementatie van T2G via een stap-voor-stap-aanpak, zal Ontex investeren in haar mensen en hun competenties om werknemers in staat te stellen om het succes en de duurzaamheid van de transformatie te verzekeren.
- Het T2G-plan zal een **investering van € 130 miljoen** met zich meebrengen, opgesplitst in eenmalige kosten van € 85 miljoen en Capex van € 45 miljoen, met een **volledige payback tegen eind 2022**. We verwachten € 45 miljoen tot € 50 miljoen van de investering uit te geven in 2019 en het resterende deel in de periode 2020-2021.

Duidelijke strategieën om winstgevende groei te stimuleren

Ontex heeft twee duidelijke strategische hoofdlijnen, ondersteund door T2G en zeer aantrekkelijke marktfundamenten, om duurzame en winstgevende groei te realiseren:

- **Versterken van huidige leiderschapsposities in haar drie commerciële divisies:**
 - In Europa: Ontex streeft ernaar om haar leidende positie in het segment retailermerken te behouden door middel van onderscheidende factoren zoals productperformantie, consistente en betrouwbare kwaliteit, superieur serviceniveau, "fast-follower"innovatie, competitieve en toch gedisciplineerde prijsstelling, schaalvoordelen en geografisch bereik
 - In Amerika, Midden-Oosten, Afrika, Azië: De Groep zal lokaal relevante merken laten groeien en doorgaan met de turnaround van de Braziliaanse business. Ontex zal op haar leidende positie in Adult Incontinence verderbouwen om te verschuiven richting Light Inco en Adult Pants, het toenemende gebruik van Baby-Pants in haar belangrijkste markten te stimuleren, haar distributiekanaal te verbeteren en haar innovatie te verbeteren
 - In Healthcare: Gebruik maken van schaal en expertise vereist binnen het institutionele kanaal om de opportuniteit om uit te breiden in pharma en retail te benutten

- **Uitbreiden in nieuwe branches en regio's binnen onze hoofdcategorieën.**
 - Noord-Amerika: Ontex zal gebruikmaken van haar Europese retailmerkervaring om een geloofwaardig alternatief voor de huidige leveranciersbasis te worden
 - Online verkoop: Ontex zal voordeel halen uit de veranderende trends onder consumenten richting e-commerce om de online aanwezigheid van haar retailermerken en winkel-naar-online-conversie te ondersteunen, nieuwe waardeproposities met andere lifestylemerken te ontwikkelen, haar aanwezigheid binnen grote markten verder te verhogen en het direct-naar-klant-abonnement te versnellen
 - Overnames: Ontex is sterk gepositioneerd om deel te nemen aan industriële consolidatie, waarbij het steunt op haar solide reputatie van grensoverschrijdende overnames en de integratie van 13 bedrijven sinds 1999

Financiële vooruitzichten

Vooruitzichten voor 2019

- Vrijwel stabiele "like-for-like" omzet * als in 2018
- Stabiele Recurrente EBITDA aan constante wisselkoersen
- Investerings ten belope van 4,5% tot 5,0% van de omzet, exclusief T2G specifieke investeringen

T2G financiële investering van € €130m

- Eenmalige kosten van € 85m
- Incrementele investeringen van €45m
- € 45m tot € 50m van de totale investering wordt voorzien in 2019, de rest in 2020-2021

Vooruitzicht voor 2020-2021

- Een "like-for-like"* omzetgroei die ten minste 50bps hoger is dan de markten waarin we actief zijn
- 2021
 - Verbetering van EBITDA-marge aan constante wisselkoersen ** vergeleken met 2018: +125bps tot 175bps
 - Verbetering van werkkapitaal *** vergeleken met 2018: 10%
 - Investerings: 4% tot 5% van de omzet
 - Conversie van cashflow **** c. 55% tot 65%

Volledige payback van T2G-investering verwacht tegen eind 2022

* Like-for-like omzet wordt gedefinieerd als omzet aan constante wisselkoersen en met uitsluiting van acquisities

** met uitsluiting van de impact van IFRS16 toegepast sinds 1 januari 2019

*** Op basis van het gerapporteerde werkkapitaal eind 2018 €421m, voor factoring volgens Ontex' definitie (Stock, klantenvorderingen voor factoring, vooruitbetaalde kosten, and overige vorderingen minus handelsschulden, toegerekende kosten en overige schulden).

**** Cashflow conversie wordt berekend als (Recurrente EBITDA – investeringen + wijziging in werkkapitaal)/ Recurrente EBITDA

INVESTOR UPDATE WEBCAST

Ontex management organiseert een Investor Update voor investeerders en analisten in London op 8 mei 2019 om 10:30am GMT/11:30am CET.

De Investor Update zal beschikbaar zijn via webcast en kan gevolgd worden via volgende link:

https://channel.royalcast.com/webcast/ontexgroup/20190508_3/

FINANCIËLE KALENDER 2019

Jaarlijkse algemene vergadering

H1 2019

Q3 2019

24 mei 2019

31 juli 2019

6 november 2019

INLICHTINGEN

INVESTEERDERS:

Philip Ludwig ^{[[[]]}+32 53 333 730

Philip.ludwig@ontexglobal.com

PERS:

Gaëlle Vilatte +32 53 333 708

Gaëlle.Vilatte@ontexglobal.com

VRIJWARINGSCLAUSULE

Dit rapport kan “toekomstgerichte verklaringen” bevatten. Toekomstgerichte verklaringen zijn verklaringen betreffende of gebaseerd op de huidige voornemens, meningen of verwachtingen van het management betreffende, onder meer, Ontex 's toekomstige bedrijfsresultaten, financiële conditie, liquiditeit, prospecten, groei, strategieën of ontwikkelingen in de sector waarin we operationeel zijn. Per definitie houden toekomstgerichte verklaringen risico's, onzekerheden en veronderstellingen in waardoor de reële resultaten van toekomstige gebeurtenissen in belangrijke mate kunnen afwijken van de verklaarde of geïmpliceerde. Deze risico's, onzekerheden en veronderstellingen kunnen het resultaat en de financiële effecten van deze plannen en gebeurtenissen hierin beschreven negatief beïnvloeden.

Toekomstgerichte verklaringen, die in dit rapport worden vermeld met betrekking tot trends of huidige activiteiten, zijn geen waarborg dat deze trend en activiteiten in de toekomst zullen aanhouden. Wij gaan geen enkele verbintenis aan om de toekomstgerichte verklaringen te actualiseren, noch als gevolg van nieuwe informatie, toekomstige gebeurtenissen of andere. Men mag geen onterecht vertrouwen schenken aan toekomstige verklaringen, die enkel geldig zijn op de datum van dit rapport.

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

De meeste tabellen in dit rapport geven de bedragen weer in miljoen € voor redenen van transparantie. Dit kan aanleiding geven tot afrondingsverschillen in de tabellen opgenomen in dit rapport.

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