



Ontex rapporteert kwartaalresultaten voor Q3 2019

- **Stijging van de LFL-omzet van de Groep in Q3 met 0,2%, het eerste kwartaal in 2019 met een stijgende LFL-omzet**
- **Q3 Recurrente EBITDA gestegen met 0,5% aan constante wisselkoersen**
- **Nettoschuld daalde ten opzichte van 30 juni 2019 door sterke operationele kasstroomgeneratie**

Aalst-Erembodegem, 6 november 2019 – Ontex Group NV (Euronext Brussel: ONTEX: 'Ontex,' 'de Groep' of 'de Onderneming') heeft vandaag zijn resultaten aangekondigd over de negen maanden eindigend op 30 september 2019.

- Q3 2019 Omzet: € 574,4 miljoen, een stijging met 0,2% op vergelijkbare basis (LFL) vergeleken met Q3 2018
 - Positieve prijs/mix in alle categorieën
 - Omzet 1,4% hoger aan gerapporteerde wisselkoersen
- Q3 2019 Recurrente EBITDA aan constante wisselkoersen: € 65,8 miljoen
 - Recurrente EBITDA-marge aan constante wisselkoersen: 11,6%, een stijging met 5 basispunten vergeleken met Q3 2018 (pro forma voor IFRS 16).
 - Eerste kwartaalstijging in 2019 van de recurrente EBITDA-marge aan constante wisselkoersen
 - Recurrente EBITDA aan gerapporteerde wisselkoersen: € 61,4 miljoen; recurrente EBITDA-marge: 10,7%
- Nettoschuld: € 875,7 miljoen per 30 september 2019, een verbetering met € 23 miljoen vergeleken met 30 juni 2019 dankzij strikt beheer van het werkkapitaal

Operationele samenvatting

- Top line: continue momentum in omzetgroei van de eigen Ontex-merken in opkomende markten, hogere omzet in Brazilië, sterkere groei in broekjes voor volwassenen en lancering van abonnementsformule voor babyluiers in de Benelux.
- Streven naar winstgevendheid: positieve prijszetting en mix behaald
- Transform to Grow-programma (T2G): de operationele en commerciële werkstromen zijn in volle implementatiefase, een update zal worden gegeven bij de bekendmaking van onze resultaten over boekjaar 2019

Kerncijfers 9M 2019 en Q3 2019

In miljoen €, met uitzondering van marge en per aandeel data	9M 2019	9M 2018 pro forma voor IFRS 16	% Evolutie	9M 2018 gerapporteerd	Q3 2019	Q3 2018 pro forma voor IFRS 16	% Evolutie	Q3 2018 gerapporteerd
LFL Omzet	1.682,4	1.696,2	-0,8%	1.696,2	567,6	566,6	+0,2%	566,6
Gerapporteerde omzet	1.688,7	1.696,2	-0,4%	1.696,2	574,4	566,6	+1,4%	566,6
Recurrente EBITDA aan constante wisselkoersen	189,7	197,9	-4,1%	175,8	65,8	65,4	+0,5%	58,1
Rec. EBITDA-marge aan constante wisselkoersen	11,3%	11,7%	-39 bps	10,4%	11,6%	11,5%	+5bps	10,3%
Recurrente EBITDA	172,4	197,9	-12,9%	175,8	61,4	65,4	-6,3%	58,1
Recurrente EBITDA-marge	10,2%	11,7%	-146 bps	10,4%	10,7%	11,5%	-87 bps	10,3%
Netto schuld	875,7	918,5	-4,7%	764,8	-	-	-	-

Toelichting van toepassing op dit document

Tenzij anders vermeld, zijn alle toelichtingen m.b.t. wijzigingen in omzet op vergelijkbare basis (aan constante wisselkoersen). Niet-geauditeerde financiële gegevens voor Q3 en 9M 2019 worden op een pro-forma basis voor IFRS 16 *Leases* verstrekt na de invoering van deze boekhoudrichtlijn vanaf januari 2019. De bijkomende informatie wordt verstrekt om de vergelijkbaarheid en het begrip van de onderliggende prestatie van de Groep te vereenvoudigen. Alle definities van de Alternatieve Performantie-Indicatoren in dit persbericht kunnen teruggevonden worden in de sectie Bedrijfsinformatie.

Netto schuld en leverage

Nettoschuld bedroeg € 875,7 miljoen per 30 september 2019, een daling met €42,8 miljoen (4,7%) vergeleken met 30 september 2018 pro forma voor IFRS 16, en een daling met € 23,0 miljoen vergeleken met de nettoschuld per 30 juni 2019. Op 30 september 2019 was de nettoschuld gedeeld door de recurrente EBITDA voor de laatste twaalf maanden 3,68x.

Toelichting van het management

Charles Bouaziz, CEO van Ontex: “Onze commerciële prestaties in Q3 laten zien dat we uit het dal aan het klimmen zijn en geleidelijk momentum aan het winnen zijn. Voor het eerst dit jaar zijn zowel de LFL-omzet als de Recurrente EBITDA aan constante wisselkoersen voor het kwartaal gestegen ten opzichte van vorig jaar. De verkopen van de Ontex-merken in AMEAA zijn een blijvende groeimotor, terwijl de verkooptrend van retailmerken in Europa bevestigen dat de zaken zich geleidelijk herstellen zoals verwacht. We behielden onze focus op de vrije kasstroom wat heeft geleid tot een verdere daling van de nettoschuld.

Onze teams worden volledig betrokken bij de invoering van het T2G-programma, wat onze operationele en commerciële capaciteit verder zal versterken en zal helpen om onze doelen voor 2021, zoals gepresenteerd in mei, te behalen.”

VOORUITZICHTEN

Huidige niveau's van de prijsindexen tonen een dalende trend in de meeste grondstoffen. Maatregelen op het vlak van prijszetting, mix verbetering en kostenbesparingen zouden vanaf het tweede halfjaar van 2019 een toenemende impact hebben, wat tot verbeteringen in omzet en recurrente EBITDA zou leiden in H2 ten opzichte van H1 2019.

Aldus bevestigt Ontex zijn vooruitzichten voor het volledig jaar 2019:

- Vrijwel stabiele omzet aan constante wisselkoersen, met top-line groei in de opkomende markten en lagere omzet in de ontwikkelde landen;
- Stabiele EBITDA aan constante wisselkoersen;
- Investeringsuitgaven van 4,5% tot 5,0% van de omzet met inbegrip van de specifieke investeringen in het kader van T2G.

Het voorgaande vooruitzicht was voor investeringsuitgaven 4,5% tot 5,0% zonder de specifieke investeringen in het kader van T2G. De lagere vooruitzichten voor investeringsuitgaven voor 2019 weerspiegelen voornamelijk de herziene fasering van de investeringsuitgaven tussen 2019 en 2020.

Marktdynamiek

In Q3 2019 lieten de marktgegevens voor de categorieën persoonlijke hygiëne dezelfde trends zien als in de eerste helft van het jaar. De categorie Incontinentieproducten voor volwassenen groeit in alle landen waar Ontex aanwezig is, vooral gedreven door hogere volumes. De waarde van de categorie Dameshygiëneproducten blijft stabiel, terwijl de waarde van de categorie Babyverzorgingsproducten een lichte stijging liet optekenen dankzij een positieve prijszetting in Amerika, het Midden-Oosten, Afrika en Rusland. Retailmerken hebben hun aanwezigheid in Europa verder uitgebreid, met name in de categorie Babyverzorgingsproducten.

Operationeel overzicht: Producten

In miljoen €	Negen maanden				Derde kwartaal			
	9M 2019	9M 2018	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL	Q3 2019	Q3 2018	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL
Ontex Gerapporteerde Omzet *	1.688,7	1.696,2	-0,4%	-0,8%	574,4	566,6	+1,4%	+0,2%
Babyverzorgingsproducten	989,8	986,2	+0,4%	-0,5%	340,9	330,9	+3,0%	+1,5%
Incontinentieproducten voor volwassenen	517,1	518,7	-0,3%	+0,3%	171,9	170,3	+0,9%	0,0%
Dameshygiëneproducten	159,5	169,2	-5,7%	-6,1%	53,2	55,3	-3,8%	-4,1%

* Omvat 22,3 miljoen € in 9M 2019 en 22,1 miljoen € in 9M 2018 van de categorie Andere producten. Omvat 8,4 miljoen € in Q3 2019 en 10,1 miljoen € in Q3 2018 van de categorie Andere producten.

De omzet van **Babyverzorgingsproducten** steeg met 1,5% in Q3 2019, dankzij de hogere verkoopcijfers van Ontex-merken in AMEAA. De verkoopcijfers van retailermerken in Europa waren lager dan vorig jaar, maar er was een duidelijke verbetering op te merken vergeleken met de eerste zes maanden van 2019, gedeeltelijk dankzij de groei van Babybroekjes.

De omzet van **Incontinentieproducten voor volwassenen** in Q3 2019 was stabiel vergeleken met dezelfde periode vorig jaar. De omzet via institutionele kanalen steeg, maar de omzet via retailkanalen daalde met 2%. De omzet van de Ontex-merken in AMEAA steeg. De verkoop van broekjes voor volwassenen was hoger dan in hetzelfde kwartaal vorig jaar.

De omzet van **Dameshygiëneproducten** is gedaald met 4,1% als gevolg van lagere volumes in retailermerken door contractverliezen het afgelopen jaar. De verkoop van tampons uit biologisch katoen lieten een sterke stijging optekenen vergeleken met dezelfde periode vorig jaar.

Operationeel overzicht: Divisies

	Negen maanden				Derde kwartaal			
In miljoen €	9M 2019	9M 2018	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL	Q3 2019	Q3 2018	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL
Ontex Gerapporteerde Omzet	1.688,7	1.696,2	-0,4%	-0,8%	574,4	566,6	+1,4%	+0,2%
Europa	707,1	766,6	-7,8%	-7,6%	238,0	252,0	-5,6%	-6,0%
AMEAA	654,1	601,0	+8,8%	+7,6%	226,8	207,1	+9,5%	+6,6%
Healthcare	327,5	328,7	-0,4%	-0,4%	109,6	107,5	+2,0%	+2,1%

Europa

De omzet van de Divisie Europa is in Q3 2019 geleidelijk aan verbeterd ten opzichte van Q2 2019; ook de LFL-omzet kende een gunstigere trend. Op basis van de organische omzetgroei van ons brede klantenbestand wordt verwacht dat deze omzettrend zich in Q4 zal voortzetten. In Q3 2019 waren de omzetcijfers 6,0% lager vergeleken met dezelfde periode vorig jaar in een zeer competitieve marktsituatie die gekenmerkt werd door sterke promotionele activiteiten van het toonaangevende internationale luiiermerk. Onze omzet werd beïnvloed door lagere volumes als gevolg van het verlies aan contracten met retailmerken het afgelopen jaar. In het kader van T2G worden diverse maatregelen doorgevoerd om de ondersteuning aan klanten verder te verbeteren en hun retailermerken te laten groeien, teneinde onze positie als toonaangevende leverancier te versterken in alle drie de persoonlijke hygiëne-productcategorieën.

Americas, Middle East, Africa and Asia (AMEAA)

De omzet in de AMEAA-Divisie steeg in Q3 met 6,6% en bleef het goed doen vergeleken met zijn markten, op basis van een solide commerciële uitvoering en innovaties die onze eigen lokale merken ondersteunen. Binnen deze Divisie steeg de omzet in alle drie de productcategorieën en in de meeste regio's. Brazilië en Mexico noteerden beide een omzetgroei, gedreven door een solide consumentenvraag naar onze lokale merken. De omzet in de VS bleef hoog, bijna gelijk aan de vergelijkbare sterke periode vorig jaar. Ook de omzet in het Midden-Oosten, Afrika en Azië steeg in Q3, ondanks uitdagende politieke en economische omstandigheden op sommige markten.

Healthcare

De omzet in de Healthcare-Divisie was 2,1% hoger in Q3 2019, deels dankzij de hogere verkoop van broekjes voor volwassenen, wat de omzet voor het lopende jaar in lijn brengt met de marktdynamiek. We hebben een hogere omzet in self-pay-kanalen gegenereerd, terwijl een gedisciplineerde benadering in de institutionele kanalen werd aangehouden, waar de concurrentiedruk hoog is.

Operationeel overzicht: Geografische gebieden

in miljoen €	Negen maanden				Derde kwartaal			
	9M 2019	9M 2018	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL	Q3 2019	Q3 2018	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL
Ontex Gerapporteerde Omzet	1.688,7	1.696,2	-0,4%	-0,8%	574,4	566,6	+1,4%	+0,2%
West-Europa	766,1	812,8	-5,7%	-5,8%	257,9	264,6	-2,5%	-2,5%
Oost-Europa	202,9	214,2	-5,3%	-5,0%	67,1	71,5	-6,2%	-7,9%
Amerika	489,3	443,8	+10,2%	+6,5%	175,2	157,2	+11,4%	+7,8%
Rest van de Wereld	230,4	225,4	+2,2%	+6,6%	74,3	73,4	+1,2%	+1,2%

De omzet in Amerika in Q3 2019 loopt aanzienlijk voor op die van vorig jaar en ook in de rest van de wereld was deze hoger. Samen vertegenwoordigen deze regio's 43% van de omzet van de Groep. Ze kennen een hogere marktgroei dankzij gunstige demografische ontwikkelingen en een lagere penetratie van persoonlijke hygiëne-producten.

Bedrijfsinformatie

Het persbericht hierboven en de bijhorende financiële informatie van Ontex Group NV voor de negen maanden eindigend op 30 september 2019 werd goedgekeurd voor uitgifte overeenkomstig het besluit van de Raad van Bestuur van 5 november 2019.

Conference call

Het management zal een presentatie organiseren voor investeerders en analisten op 6 november 2019 om 9:00 am CET/8:00 am UK. 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:

België	+32 (0) 2 400 6926
Frankrijk	+33 (0) 1 76 77 22 57
Duitsland	+49 (0) 69 2222 2018
Verenigd Koninkrijk	+44 (0) 330 336 9411
Verenigde Staten	+1-323-994-2093
Toegangscode	6063523

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

België	+32 (0)2 620 0568
Frankrijk	+33 (0)1 70 48 00 94
Duitsland	+49 (0)69 2000 1800
Verenigd Koninkrijk	+44 (0)207 660 0134
Verenigde Staten	+1 719 457 0820
Toegangscode	6063523

Financiële kalender 2020

FY 2019	4 maart 2020
Q1 2020	6 mei 2020
AGM	25 mei 2020
H1 2020	30 juli 2020
Q3 2020	4 november 2020

Inlichtingen

Investeerders

Philip Ludwig
+32 53 333 730
Philip.ludwig@ontexglobal.com

Pers

Gaëlle Vilatte
+32 53 333 708
Gaëlle.vilatte@ontexglobal.com

Alternatieve performantie-indicatoren

De volgende alternatieve performantie-indicatoren (niet-IFRS maatstaven) worden opgenomen in de financiële rapportering omdat het management ervan overtuigd is dat deze veel gebruikt worden door bepaalde investeerders, beursanalisten en andere belanghebbenden als bijkomende maatstaf voor het beoordelen van prestaties en liquiditeit. De 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 wisselkoersen exclusief wijzigingen in de consolidatiekring of Fusies en Acquisities

Niet-recurrente opbrengsten en kosten

Opbrengsten en kosten die opgenomen zijn onder de rubriek “niet-recurrente opbrengsten en kosten” zijn deze componenten die door het management niet beschouwd worden als verbonden aan transacties, projecten en aanpassingen aan de waarde van activa en verplichtingen die zich voordoen in de gewone bedrijfsactiviteiten van de Groep. Deze opbrengsten en kosten worden afzonderlijk gepresenteerd vanwege hun omvang of aard omdat ze belangrijk zijn voor een goed begrip door de gebruikers van de geconsolideerde jaarrekening van de genormaliseerde prestaties van de Groep. 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 active en significante geschillen.

Niet-recurrente opbrengsten en kosten van de Groep bestaan uit volgende componenten in de geconsolideerde resultatenrekening:

- 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. De EBITDA marges zijn de EBITDA en de 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 voor de laatste twaalf maanden (LTM).

Annex A – Pro-forma impact van IFRS 16 op de EBITDA 2018 en netto schuld

in miljoen €	Q1	Q2	Q3	Q4	FY 2018
Rec. EBITDA zoals gerapporteerd in 2018	57,5	60,2	58,1	58,2	234,0
<i>Rec. EBITDA Marge</i>	<i>10,3%</i>	<i>10,5%</i>	<i>10,3%</i>	<i>9,8%</i>	<i>10,2%</i>
Impact van IFRS 16 op Rec. EBITDA	7,4	7,3	7,3	7,5	29,6
Rec. EBITDA pro-forma IFRS 16 in 2018	64,9	67,5	65,4	65,7	263,6
<i>Rec. EBITDA Marge pro-forma IFRS 16 in 2018</i>	<i>11,6%</i>	<i>11,8%</i>	<i>11,5%</i>	<i>11,0%</i>	<i>11,5%</i>

in miljoen €	31/03/2018	30/06/2018	30/09/2018	31/12/2018
Netto schuld zoals gerapporteerd in 2018	776,0	778,3	764,8	760,0
Pro-forma IFRS 16 impact	147,0	142,1	153,7	147,6
Netto schuld pro-forma 2018	923,0	920,4	918,5	907,6

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.