



Jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders
26 mei 2015

2014: EEN BAANBREKEND JAAR

Luc Missorten, Voorzitter

Charles Bouaziz, CEO



Een Baanbrekend Jaar

Heel sterke resultaten ondanks negatieve impact van de wisselkoersen ...

Zeer soliede omzetgroei
tegenover een sterk 2013

- Gerapporteerde FY omzetgroei van 8,3% ten opzichte van vorig jaar
- De omzet op vergelijkbare basis (LFL)¹ nam toe met 7,0% voor het volledige jaar 2014, met 5,7% in H2 2014

Prestaties boven verwachting
over alle Divisies en
categorieën heen

- De categorie van de retailer merken nam toe ten koste van de internationale merken in West-Europa, Centraal Oost-Europa en Rusland
- Ontex won marktaandeel in the retailer merkcategory
- Onze eigen merken groeiden sneller dan de markt in het merendeel van onze belangrijke geografische gebieden en dit in Healthcare, MEA en de Growth Markets

De schaalvoordelen als
hefboom blijven benutten en
het verder stimuleren van
operationale uitmuntendheid

- Recurrente EBITDA² nam toe met 13,0% tot 196,1 miljoen € ondanks 10 miljoen € negatieve wisselkoersimpact
- FY Recurrente EBITDA² marge nam toe met 50bp tot 12,1%

Voetnoot 1: LFL omzet wordt gedefinieerd als omzet aan constante wisselkoers exclusief wijzigingen in de consolidatie-perimeter of Fusies en Acquisities

Voetnoot 2: Recurrente EBITDA is een niet-IFRS financiële maatstaf, gedefinieerd als EBITDA plus niet-recurrente kosten en opbrengsten exclusief niet-recurrente afschrijvingen en waardeverminderingen en werd op consistente wijze toegepast over alle rapporteringsperiodes heen. EBITDA is een niet-IFRS financiële maatstaf, gedefinieerd als netto resultaat vóór aftrek van netto financiële kosten, inkomstenbelastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen. Recurrente EBITDA marge is Recurrente EBITDA gedeeld door omzet.

Een Baanbrekend Jaar

... terwijl we de onderneming transformeerden

Beroep doen op onze inherente sterktes

- Engineering, Manufacturing, R&D en verdere efficiëntie-verbeteringen
- Versterkte Finance en Procurement functies

Verderzetting van het proces om een organisatie te worden met als focus de consument en de klant

- Het eerste volledige jaar met een Divisionele Structuur met 4 Divisies om ons te aligneren met onze markten
- Uitgebreide Sales & Marketing teams werden geïmplementeerd in de Divisies en de HQ
- Kennis van de consumenten en klanten werd versneld door consumenten panels & shopper inzichten
- Versterkt multi-functioneel proces om Ontex's pijplijn van innovaties aan te vullen

Het bepalen van de HR agenda om ons op onze verdere weg te ondersteunen

- People en Performance Management
- Verhuisd naar moderne nieuwe hoofdzetel om rekening te houden met de organisatorische groei en teamwork te bevorderen

De balans van de Groep werd getransformeerd & het rendement naar de aandeelhouders

- De financiële hefboomfactor werd verbeterd via de IPO terwijl de herfinanciering in Q4 de toekomstige interestkosten in belangrijke mate vermindert (29 miljoen € interestkost besparingen vanaf 2015)
- Voorgesteld dividend van 0,19 € per aandeel wat resulteert in een payout van 35% exclusief de eenmalige IPO en herfinancieringskosten¹, onder voorbehoud van de goedkeuring door de aandeelhouders op de Jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders

Voetnoot 1: De eenmalige IPO en herfinancieringskosten bedragen 65,4 miljoen € en omvatten niet-recurrerende kosten van de IPO, herfinancieringskosten en versnelde afschrijvingen van de leningskosten van de 3 obligatieleningen die werden terugbetaald in 2014.

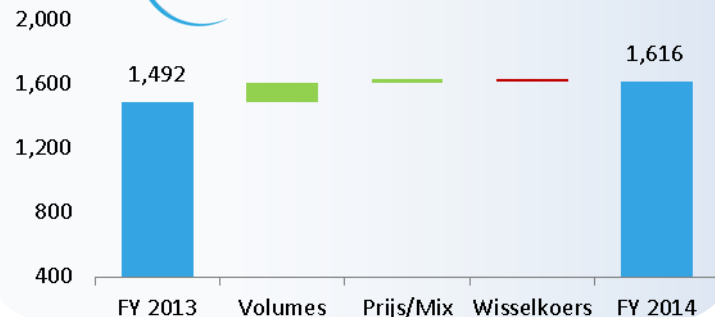
Realisatie van Omzetgroei

Sterke 2014 omzetresultaten

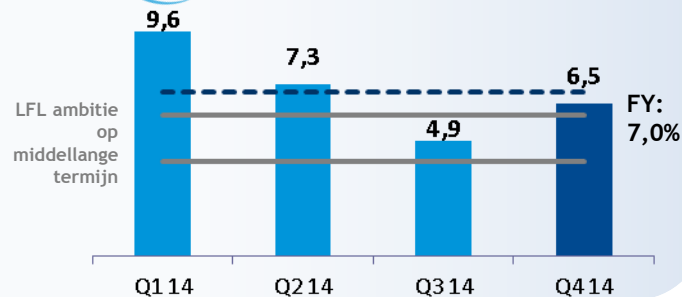
Een toename met meer dan de marktgroei

- Omzet op vergelijkbare basis +6,5% in Q4; +7,0% in FY 2014 bovenop de 8,1% in FY 2013
- Een omzetstijging gedreven door volumes, met een positieve bijdrage in volume van elke Divisie en categorie
- De beperkte positieve prijszetting neutraliseert volledig de impact van de wisselkoersen op groepsniveau
- H1 2014 LFL van 8,4% als gevolg van de verderzetting van het momentum van H2 2013 waarbij incrementele volumegroei werd gerealiseerd na de exit van KC
- H2 2014 LFL van 5,7% dankzij de KC exit

Omzet brug FY 2014 (€m)



LFL groei progressie (%)



Recurrente EBITDA marge

Toename gerealiseerd en dit hoger dan de indicatie

Belangrijkste motoren van de marge

- Recurrente EBITDA marge +50bp in FY tot 12,1%; -7bp Q4 tot 11,9%
- Toename van de FY Recurrente EBITDA marge hoger dan de ondernemingsdoelstelling van circa 30 basispunten, gedreven door een sterke omzetgroei terwijl in de organisatie werd geïnvesteerd en deze werd versterkt:
 - Sales en marketing kosten bijna 8% hoger voor FY 2014, terwijl de administratieve kosten met 9% hoger waren ten opzichte van vorig jaar
- Toename van de bruto marge met 102 bp voor FY gedeeltelijk dankzij de operationele hefboom, de incrementele bijdrage in Q1 van de Serenity acquisitie en continue productiviteitsverbeteringen
- Negatieve impact van de grondstoffenprijzen gedurende het hele jaar met Q4 licht hoger dan verwacht; grotendeels ingedijkt door verscheidene initiatieven in het aankoopdepartement
- Negatieve wisselkoersimpact op EBITDA in Q4 en FY 2014:
 - FY 2014: -9,8 miljoen € hoofdzakelijk door de Turkse Lire, Russische Roebel en de Australische Dollar, gedeeltelijk geneutraliseerd door de Britse Pond
 - Q4 2014: -4,7 miljoen € hoofdzakelijk door de Russische Roebel, de Turkse Lire en de US Dollar gedeeltelijk gecompenseerd door de Britse Pond

Getransformeerde Balans van de Groep

Optimised financing profile provides platform for growth

IPO

Tweede kwartaal 2014

- 596 miljoen € opbrengsten uit de uitgifte, 325 miljoen € netto opbrengsten voor de onderneming
- Onmiddellijke terugbetaling van de 280 miljoen € obligaties met variabele rente, waarbij de financiële hefboomfactor werd verminderd

Succesvolle herfinanciering:

Gediversifieerde bronnen

Verlengde vervaldatum

Belangrijke daling van de interestvoet

Vierde kwartaal 2014

- Nieuwe Euro Senior Secured Notes voor een bedrag van 250 miljoen €, looptijd 7 jaar, met vervaldatum 15 november 2021. Uitgifteprijs aan 100,00% en coupon van 4,75%
- RCF, uitgebreid van 75 miljoen € tot 100 miljoen €. Looptijd 5 jaar, zelfde rentevoet als Termijnlening A
- Termijnlening A, voor een bedrag van 380 miljoen €, looptijd 5 jaar, interestvoet gebaseerd op de EURIBOR op 3 maanden plus een startmarge van 275 basispunten welke grotendeels ingedekt werd
- De gewogen gemiddelde interestvoet van 8,1% zal dalen tot licht boven de 3,5% voor het volledige jaar 2015 aan de huidige EURIBOR op 3 maanden. De interestkosten zullen met ongeveer 29 miljoen € lager uitkomen in 2015
- Moody's en S&P ratings verbeterd tot Ba3 en BB-, respectievelijk in Q4 2014

Kapitaalstructuur en Liquiditeit

Gezond financieel profiel met verbeterde ratings

Gerapporteerde Schuldpositie en
liquiditeit
Per 31 december 2014

Berekening Netto Schuld	(€m)
Bruto Schuld	620,6
Geldmiddelen en kasequivalenten	(35,5)
Netto Schuld	585,1

Berekening financiële hefboomfactor	(€m)
Netto Schuld	585,1
LTM Recurrente EBITDA	196,1
Netto Schuld/LTM Recurrente EBITDA	2,98x

Liquiditeit	(€m)
Geldmiddelen en kasequivalenten	35,5
Kredietlijnen van 100,0m€ (waarvan opgenomen: 0,0m€)	100,0
Beschikbare liquiditei	135,5

Financiële hefboomfactor en liquiditeit

- Financiële hefboomfactor van de onderneming (Netto financiële schuld/LTM Recurrente EBITDA) op 2,98x per 31 december 2014
- Lagere kasbalans per 31 december 2014 gedeeltelijk als gevolg van de betaling van de herfinancieringskosten
- 100 miljoen € RCF uitgebreid van 75 miljoen € als onderdeel van de herfinanciering in Q4 2014

Niet-recurrente kosten

Q4 2014 impact door de herfinancieringskosten; FY 2014 ook impact door de kosten gerelateerd aan de IPO

In miljoen Euro	Q4 2014	Q4 2013	FY 2014	FY 2013
Non-recurrente kosten	34,0	9,8	56,3	19,6
Sluiting productiefaciliteit	0,2	4,2	0,4	4,2
Business herstructurering	1,0	(0,1)	1,5	1,0
Kosten gerelateerd aan acquisities	0,2	1,2	0,8	8,2
Waardeverminderingen	(0,6)	3,1	0,3	4,3
IPO kosten	-	-	21,1	-
Herfinancieringskosten	32,7	-	32,7	-
Andere	0,5	1,4	(0,5)	1,8

- Alle gekende IPO kosten werden geboekt in H1 2014 en 45,8 miljoen € kosten werden betaald tegen het einde van 2014
- De premies voor voorafbetaling en de transactiekosten gerelateerd aan de herfinanciering werden volledig betaald gedurende Q4 2014 met geldmiddelen beschikbaar op de balans
- Kosten verbonden aan de vervroegde terugbetaling voor 32,7 miljoen € worden gerapporteerd als niet-recurrente kosten in de resultatenrekening in Q4 2014;
 - De versnelde afschrijving gerelateerd aan de vervroegde terugbetaling van de obligatieleningen voor een bedrag van 11,6 miljoen € werd gerapporteerd in de Financiële kosten in FY 2014
 - De transactiekosten gerelateerd aan de herfinanciering ten belope van 13,0 miljoen € werden gekapitaliseerd op de balans in Q4 2014

Vooruitzichten



FY 2014 Vooruitzichten

We starten 2015 met een goed momentum in onze business en met vertrouwen in ons groeimodel op middellange termijn om boven de verwachtingen te presteren in aantrekkelijke markten.

Als gevolg van de competitieve omgeving in retail en de gezondheidsstelsels die de prijzen hebben beïnvloed in sommige markten in de tweede helft van 2014 verwachten we op dit moment dat de markten waarin Ontex actief is in 2015 zullen groeien naar het midden of de ondergrens van de 3% tot 4% reeks. Bovendien blijven we mikken op een meerprestatie van 1-2% wat leidt tot een 4% tot 6% LFL groei terwijl we tegelijk een duurzame verbetering realiseren in de marges.

We streven naar een gematigde groei in de Recurrente EBITDA marge van ongeveer 30 basispunten per jaar en we blijven vertrouwen op onze eigen acties inclusief efficiëntieverbeteringen. De pulpkosten blijven pieken begin 2015, boven deze van de eerste helft van 2014, en worden ook sterk beïnvloed door de US dollar/Euro koers. Ook zullen we de impact van de lagere oliepijzen op de kost van onze grondstoffen die gelinkt zijn aan de oliepijzen pas beginnen zien naar het einde van Q1 2015 toe en dit te wijten aan de vertraging in ons prijsmechanisme.

Solied kwartaal in een uitdagende marktomgeving

Q1 Omzet en Recurrente EBITDA boven verwachtingen

Q1 2015



Omzetstijging

- Gerapporteerde Groepsomzet van 425,1m € +6,2% in Q1
- Q1 omzet op vergelijkbare basis (LFL)¹ +5,1%
- Hogere LFL omzet in alle vier de divisies en de drie categorieën tegenover een sterk vergelijkbaar
- Gerapporteerde Groepsomzet positief beïnvloed door de wisselkoersbewegingen tegenover de Euro

LFL omzet¹
+5,1%



Stabiele Recurrente EBITDA² marge

- Recurrente EBITDA +5,7% tot 52,0 miljoen € in Q1 2015
- Recurrente EBITDA marge bedraagt 12,23% in Q1 2015, 6bp lager dan in Q1 2014 (12,29%) en hoger dan die van FY 2014 (12,14%)
- Soliede resultaten niettegenstaande negatieve impact van de grondstoffen en de wisselkoersen
- Verdere investering in de organisatie en voordelen van de continue efficiëntie-programma's

**Rec.
EBITDA²**
+5,7%



Verdere verlaging van de netto schuld en de financiële hefboomfactor

- Netto schuld bedraagt 536,8 miljoen € per einde maart 2015
- Netto financiële schuld/LTM recurrente EBITDA van 198,9 miljoen € bedraagt 2,70x per einde maart 2015 (2,98x per einde december 2014, 4,67x per einde maart 2014)
- Verbetering vooral te danken aan de kasstroom uit de operationele activiteiten

**Netto
Schuld/
LTM Rec.
EBITDA**
2,70x

Voetnoot 1: LFL omzet wordt gedefinieerd als omzet aan constante wisselkoers exclusief wijzigingen in de consolidatie-perimeter of Fusies en Acquisities

Voetnoot 2: Recurrente EBITDA is een niet-IFRS financiële maatstaf, gedefinieerd als EBITDA plus niet-recurrente kosten en opbrengsten exclusief niet-recurrente afschrijvingen en waardeverminderingen en werd op consistente wijze toegepast over alle rapporteringperiodes heen. EBITDA is een niet-IFRS financiële maatstaf, gedefinieerd als netto resultaat vóór aftrek van netto financiële kosten, inkomstenbelastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen. Recurrente EBITDA marge is Recurrente EBITDA gedeeld door omzet.



Gedisciplineerd aanpak om een duurzame
en rendabele groei te realiseren

Q1 2015 Vooruitzichten

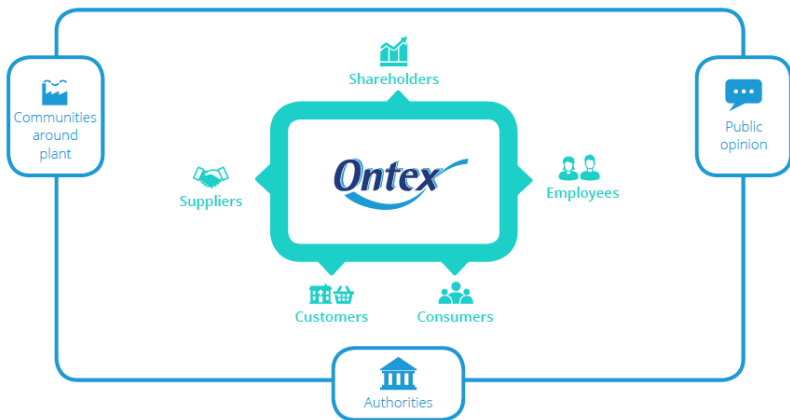
Het Ontex model van duurzame en rendabele groei blijft aangehouden. De omzetgroei in het eerste kwartaal stoelde op verhoogde promotie activiteit bij de retailers in de ontwikkelde markten en een soliede groei in de opkomende markten. Vorig jaar was Q2 het beste kwartaal van het jaar op het vlak van omzet in absolute termen. Door de combinatie van deze factoren verwachten wij een herbalancering van de groei tussen het eerste en tweede kwartaal. In antwoord op de toegenomen concurrentie in West-Europa zullen wij een gedisciplineerde benadering toepassen. Niettegenstaande de concurrentiedruk en de druk van de wisselkoersen en grondstoffen op onze kostenbasis, blijven we gefocust op het neerzetten van uitmuntende prestaties in onze markten en de expansie van de Recurrente EBITDA marge.

Duurzaamheid

Drijfveren en fundamenten



Drijfveren voor duurzaamheid



Twee aantrekkelijke redenen voor bedrijven om duurzaam te ondernemen:

- Economisch – om kosten te reduceren
- Ethisch – om positief zaken te doen

Onze engagementen:

- Zorg dragen voor onze planeet
- Kwaliteitsproducten aanbieden aan een betaalbare prijs
- Bijdragen tot de gezondheid van onze werknemers en onze business

Onze fundamenteën voor duurzaamheid



In onze know-how

Duurzaamheid: bestuur & organisatie

- Duurzaamheidsmanagement bij Ontex
- Toegewijde specialisten doorheen de business

Gedeelde waardecreatie

- In contact blijven met klanten en consumenten
- Kennis uitwisselen
- Verwachtingen van eindgebruikers nakomen
- Merken en partnerships uitbouwen
- Een stabiele en continue innovatiestroom garanderen



In onze producten

Duurzaam aankopen

- Validatie en controle van leveranciers
- Houtpulp en duurzaam bosbeheer

Productverantwoordelijkheid

- Productveiligheid
- Eco-efficiëntie en eco-design
- Levenscyclusanalyse en levenscyclusstudies



In onze organisatie

Een goede werkgever zijn

- Zorg dragen voor onze werknemers en hun veiligheid garanderen

Productie-impact verminderen

- Milieu- en energieprestaties beheren
- Onze ecologische voetafdruk verminderen

DANK U



Deugdelijk bestuur en remuneratieverslag

Luc Missorten



Deugdelijk bestuur

Bestuur

- De raad bestaat uit 7 leden, waarvan drie uitvoerend bestuursleden, and waarvan 3 onafhankelijke bestuurders. De Raad kwam 12 keer samen, sinds de oprichting van de Vennootschap, waarvan 9 keer sinds de voltooiing van de IPO. De participatiegraad van haar leden was gemiddeld 98 %.
- Het Audit- & Risicocomité kwam drie maal samen, met een participatie graad van 100%; en
- Het Bezoldigings- en benoemingscomité kwam eveneens 3 maal samen, met een participatiegraad van 100 %.

Raad van Bestuur

- Luc Missorten^{1,2} (Voorzitter Raad)
- Inge Boets^{1,2} (Voorzitter A&R Comm)
- Gunnar Johansson^{1,2} (Voorzitter N&R Comm)
- Uwe Krüger
- Charles Bouaziz
- Thierry Navarre¹
- Jacques Purnode¹

¹: vertegenwoordigd door hun respectievelijke management companies

²: onafhankelijke bestuurders

Remuneratiebeleid

Principes:

- de succesvolle realisatie van de Ontex' strategie belonen
- interne consistentie
- pay for performance
- lange termijn aandeelhouderswaarde

Samenstelling van het Executive Bezoldigingspakket:

- Vaste bezoldiging, rekening houdend met het niveau van verantwoordelijkheid
- Korte termijn variabele bezoldiging (bonus)
- Aandelengebaseerde bezoldiging : 50% restricted stock units en 50% aandelenopties (na 3 jaar uitoefenbaar)
- Voor enkele leden: pensioen en andere voordelen
- De korte termijn variabele bezoldiging (of bonus) op doelniveau is ten minste 50 % van de basis bezoldiging voor de leden van het Executive Management Team, en afhankelijk van het niveau van de functie. 70 % (of 80 % voor de CEO) wordt bepaald door de financiële doelstellingen vervat in het Ontex lange termijn plan, noodzakelijk om de groeiambities van de groep te realiseren (omzet, EBITDA and vrije kasstroom). Indien de realisatie van deze doelstellingen lager is dan 90 % wordt er geen bonus uitgekeerd. Dit deel van de bonus wordt afgetopt op 150 %.
- 30% (20% voor de CEO) wordt bepaald door het behalen van individuele doelstellingen (zowel financiële doelstellingen, als doelstellingen met betrekking tot het ontwikkelen van het menselijk potentieel in de organisatie) die elk lid met de CEO en de Voorzitter van de Raad van Bestuur aan het begin van het jaar overeenkomt.
Dit deel van de bonus is eveneens afgetopt op 150 %.

Aandeelhouderschap & Bezoldiging van de CEO en het Executive Management Team per 31 12 2014

Aandeelhouderschap

- Op 31 December 2014, hadden de leden van het Executive Management Team 1.763.718 aandelen in het bezit.

Bezoldiging

	CEO	Executive Management Team
Base Salary	803,000	3,201,308
2014 Bonus	964,080	2,005,510
Pension & Life	-	17,845
Other elements	-	102,541

	# restricted stock units	# Stock Options
Charles Bouaziz	7.868	38.930
Philippe Agostini	1,484	7,343
Özgür Akyildiz	1,822	9,018
Laurent Bonnard	1,491	7,379
Astrid De Lathauwer	1,399	6,922
Annick De Poorter	1,329	6,576
Arnaud Demoulin	2,270	11,230
Martin Gärtner	1,124	5,561
Xavier Lambrecht	1,498	7,414
Thierry Navarre	3,359	16,620
Oriane Perreaux	980	4,849
Jacques Purnode	2,980	14,747
Thierry Viale	1,427	7,061