



## **Ontex H1 2016: Solide gerapporteerde omzetgroei en marges in competitieve markten en de Mabe integratie op schema**

- **Met de omzet van het eerste halfjaar in lijn met de marktverwachtingen zullen we een FY 2016 Groepsomzet realiseren van meer dan 2 miljard €**
- **De succesvolle integratie van Mabe zal synergieën gerelateerd aan de overname genereren die zullen bijdragen aan een solide FY 2016 EBITDA marge van de Groep**

Aalst-Erembodegem, 28 juli 2016 - Ontex Group NV (Euronext Brussel: ONTEX; 'Ontex,' 'de Groep' of 'de onderneming') kondigt vandaag haar tussentijdse resultaten aan voor de zes maanden eindigend op 30 juni 2016.

### **Samenvatting H1 2016**

- De gerapporteerde omzet bedroeg 962,6 miljoen €, een stijging met 12,9%
  - - 0,1% op vergelijkbare basis (LFL)<sup>1</sup>, ten opzichte van vorig jaar
  - +2,3% op proforma basis met constante wisselkoersen<sup>2</sup>
- De recurrente EBITDA<sup>3</sup> groeide met 12,2% ten opzichte van vorig jaar tot 123,3 miljoen €; de recurrente EBITDA marge kwam zo uit op 12,8% in lijn met de verwachtingen
- Een netto negatieve wisselkoersimpact van 29,4 miljoen € op de omzet en van 27,8 miljoen € op de recurrente EBITDA
- De recurrente netto winst bedroeg 65,7 miljoen €, een stijging ten opzichte van vorig jaar met 11,0%; de recurrente winst per aandeel bedraagt 0,89 €
- De netto schuld bedroeg 660,2 miljoen € per 30 juni 2016, met inbegrip van 97,6 miljoen € aan earn-outs in verband met overnames. Dit resulteert in een netto schuld/LTM<sup>4</sup> recurrente EBITDA ratio van 2,97x

### **Samenvatting Q2 2016**

- De gerapporteerde omzet bedroeg 510,2 miljoen €, een stijging met 19,3%
  - - 1,2% op vergelijkbare basis (LFL), ten opzichte van vorig jaar, lager dan in Q1 zoals verwacht en aangegeven in de Q1 rapportering
  - + 0,7% op proforma basis met constante wisselkoersen<sup>2</sup>
- De recurrente EBITDA<sup>2</sup> nam toe ten opzichte van vorig jaar met 14,3% tot 66,2 miljoen €, met de eerste synergieën van de overname van Grupo Mabe. Dit resulteerde in een recurrente EBITDA marge van 13,0%
- Een netto negatieve wisselkoersimpact van 16,4 miljoen € op de omzet en van 14,6 miljoen € op de recurrente EBITDA

## Kerncijfers H1 2016 en Q2 2016

In miljoen €, met uitzondering van de marge en per aandeel data	H1 2016	H1 2015	% Evolutie		Q2 2016	Q2 2015	% Evolutie
Gerapporteerde omzet	962,6	852,8	12,9%		510,2	427,7	19,3%
LFL Omzet <sup>1</sup>	851,9	852,8	(0,1%)		422,4	427,7	(1,2%)
<i>Proforma omzet aan constante wisselkoersen<sup>2</sup></i>	<i>1.095,7</i>	<i>1.071,5</i>	<i>2,3%</i>		<i>540,8</i>	<i>537,3</i>	<i>0,7%</i>
Recurrente EBITDA <sup>3</sup>	123,3	109,9	12,2%		66,2	57,9	14,3%
<i>Rec. EBITDA Marge</i>	<i>12,8%</i>	<i>12,9%</i>	<i>(7bp)</i>		<i>13,0%</i>	<i>13,5%</i>	<i>(56bp)</i>
Recurrente Winst /(Verlies) van de periode	65,7	59,2	11,0%		-	-	-
Recurrente winst per aandeel	0,89	0,87	2,3%		-	-	-
Gewone Winst /(Verlies) van de periode	58,2	56,9	2,3%		-	-	-
Gewone winst per aandeel	0,79	0,84	(6,0%)		-	-	-
Rec. Vrije kasstroom <sup>5</sup>	108,7	106,9	1,7%		-	-	-
Netto schuld	660,2	514,7	28,3%		Nvt	Nvt	Nvt

- Vergelijkbare basis of LFL (Like-for-like) wordt gedefinieerd als de basis aan constante wisselkoers exclusief wijzigingen in de consolidatie-perimeter of Fusies en Acquisities*
- Proforma aan constante wisselkoersen omvat de H1 en Q2 data van Grupo Mabe voor 2015 en 2016*
- Recurrente EBITDA is een niet-IFRS financiële maatstaf, gedefinieerd als EBITDA plus niet-recurrente opbrengsten en kosten 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. Voor verder detail verwijzen we naar Annex A, pagina 14*
- LTM (Laatste 12 maanden) Recurrente EBITDA omvat de laatste 12 maanden van Ontex en de laatste 4 maanden van Grupo Mabe sinds de acquisitie*
- Recurrente Vrije kasstroom wordt berekend als Recurrente EBITDA minus investeringsuitgaven, wijziging in werkkapitaal en betaalde inkomstenbelastingen.*

CEO Charles Bouaziz geeft toelichting: "We hebben onze veerkracht bewezen in de eerste helft in meer uitdagende markten. De groei in onze opkomende markten was sterk en onze Healthcare activiteiten waren ook solide hoger terwijl we in de mature markten gedisciplineerd bleven op het vlak van prijszetting en verder investeerden in onze commerciële mogelijkheden. Dankzij de goede prestaties van Grupo Mabe is het aandeel van de omzet van Ontex dat buiten West-Europa wordt gegenereerd, gestegen tot 46 % en dit in slechts vier maanden. De integratie verloopt goed en we zijn begonnen met het realiseren van de verwachte acquisitie-synergieën. In de tweede helft, wanneer de impact van de contractwinsten en-verliezen in Mature Markets verdwijnt, zullen de acties die we ondernomen hebben hun bijdrage leveren aan de omzetgroei in lijn met ons middellange termijn model."

## Marktdynamiek

Zoals verwacht, groeiden onze markten trager in H1 2016. De West-Europese markt ging lichtjes achteruit op het vlak van waarde door de lagere prijszetting, wat gedeeltelijk weerspiegeld wordt in de promotiecampagnes van internationale merken. De opkomende markten bleven groeien, hoewel trager door een mix van cyclische prijsverhogingen in 2015 ten gevolge van devaluerende munten en ook door meer promotieactiviteiten van internationale merken. Het marktaandeel van de retailermerken bleef sterk en stabiel in West-Europa en groeide verder in Rusland.

Wijzigingen in de wisselkoersen ten opzichte van de euro leidden tot sterke tegenwind voor Ontex, zowel op de omzet als op de recurrente EBITDA. In H1 2016, steeg de Euro in waarde tegenover de Russische roebel, de Turkse lira, het Britse pond, de Poolse zloty en de Algerijnse dinar voor wat de omzet betreft. Voor wat de recurrente EBITDA betreft, waren de wisselkoerseffecten vooral te wijten aan de Amerikaanse dollar, de Russische roebel, de Turkse lira, de Poolse zloty en de Algerijnse dinar.

## GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

De Euro steeg ook in waarde tegenover de Mexicaanse peso wat een invloed had op de omrekening van de resultaten van Grupo Mabe.

De totale kosten van onze belangrijkste grondstoffen in H1 2016 waren lager in hun referentiemunten dan in dezelfde periode in 2015. De prijzen voor fluff pulp, uitgedrukt in USD, bleven zeer hoog. De totale kosten voor grondstoffen op basis van ruwe olie waren lager in de eerste helft van 2016, waarbij het grootste voordeel werd gerealiseerd in het eerste kwartaal. Op basis van het huidige niveau van de grondstoffenindexen gelinkt aan de ruwe olie, verwachten we een positieve prijssimpact in Q3.

### Vooruitzichten

Op basis van de huidige wisselkoersen zijn dit de vooruitzichten op het vlak van de grondstoffeprijzen en de concurrentiesituatie:

- We verwachten dat de omzetgroei voor de tweede helft van 2016 in het midden van onze 4 % tot 6 % reeks zal liggen op LFL basis, op basis van een betere prestatie in Mature Market Retail en aanhoudende solide prestaties in de rest van onze activiteitenportefeuille
- We zullen in de tweede helft van het jaar efficiëntieverbeteringen, besparingen en meer synergieën blijven halen uit de overname van Mabe. Met inbegrip van de verwaterende impact van Grupo Mabe verwachten we dat de recurrente EBITDA-marge van de Groep voor FY 2016 tenminste in de lijn zal liggen van FY 2015 (12,4 %) op een veel grotere omzetbasis.

### Overzicht van de Ontex Resultaten H1 2016

De omzet van de Groep bedroeg 962,6 miljoen € in H1 2016, inclusief de omzet van Grupo Mabe voor de periode van maart tot juni, wat een stijging van 12,9% is in vergelijking met vorig jaar op gerapporteerde basis. Op LFL basis lag de omzet grotendeels in lijn met vorig jaar. De verkoop in de opkomende markten groeide met twee cijfers, hoofdzakelijk door hogere volumes, terwijl de omzet in de mature retailmarkt lager was dan verwacht. Inclusief de omzet van Grupo Mabe voor de eerste zes maanden, zou de proforma omzet van de Groep voor H1 2016 aan constante wisselkoers gestegen zijn met 2,3%.

De recurrente EBITDA voor H1 2016 was 123,3 miljoen € , een stijging van 12,2% ten opzichte van vorig jaar inclusief de consolidatie van Grupo Mabe voor de periode van maart tot juni. Wijzigingen in de wisselkoersen hadden een negatieve impact van bijna 28 miljoen €, wat de positieve impact van de grondstoffeprijzen meer dan compenseerde. Onze portefeuille van efficiëntie- en besparingsprojecten, en de eerste synergieën van onze overeenkomst met Grupo Mabe, droegen bij om deze externe factoren te beperken. Daardoor genereerden we een solide recurrente EBITDA-marge van 12,8%.

### Operationeel Overzicht: Divisies

## GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

in miljoen €	Zes Maanden				Tweede Kwartaal			
	H1 2016	H1 2015	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL	Q2 2016	Q2 2015	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL
<b>Ontex Gerapporteerde Omzet</b>	<b>962,6</b>	<b>852,8</b>	<b>12,9%</b>	<b>(0,1%)</b>	<b>510,2</b>	<b>427,7</b>	<b>19,3%</b>	<b>(1,2%)</b>
Mature Market Retail	425,7	460,8	(7,6%)	(7,7%)	212,2	232,4	(8,7%)	(9,2%)
Growth Markets	79,8	73,7	8,3%	20,2%	42,9	42,4	1,2%	15,1%
Healthcare	216,9	215,3	0,7%	1,7%	108,4	106,9	1,4%	2,7%
MENA	108,1	103,0	5,0%	15,4%	48,3	46,0	5,0%	14,1%
Americas Retail	132,2	Nvt	Nvt	Nvt	98,4	Nvt	Nvt	nvt
Americas Retail proforma <sup>1</sup>	206,7	207,1	(0,2%)	12,4%	98,4	103,8	(5,2%)	8,6%

<sup>1</sup> Americas Retail proforma H1 en Q2 data voor 2015 en 2016. Voor deze proforma data is de % LFL evolutie aan constante wisselkoersen.

### Mature Market Retail

De omzet in de Mature Market Retail Divisie in H1 2016 lag 7,7% lager dan in dezelfde periode vorig jaar op LFL basis ten gevolge van het verder verwerken van de impact van de contractverliezen van 2015 (-7,6% op gerapporteerde basis, met onder meer een negatieve wisselkoersimpact van het Britse pond en de Poolse zloty, en 7,9 miljoen € incrementele verkoop sinds 1 maart 2016 uit de Europese activiteiten van Grupo Mabe). Op basis van de marktgegevens zijn wij ervan overtuigd dat de globale markt, inclusief babyverzorgingsproducten, dameshygiëneproducten en incontinentieproducten voor volwassenen, lichtjes achteruitgegaan is ten opzichte van vorig jaar voor de periode van januari tot mei 2016 ten gevolge van lagere prijszetting. De competitieve omgeving bleef uitdagend, met toegenomen promotieactiviteiten voor internationale merken in vele markten. Tegen deze achtergrond behielden we onze gedisciplineerde prijsaanpak. Bovendien versterkten we onze inspanningen om onze retailpartners innovatieve, kwalitatief hoogstaande producten en diensten te leveren. De omzet voor H1 2016 daalde in het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk, en steeg in Italië en Polen.

### Growth Markets

De omzet in onze Growth Markets Divisie steeg met 20,2 % op LFL basis in H1 2016 (+8,3% op gerapporteerde basis, met een negatieve wisselkoersimpact die vooral te wijten was aan de Russische roebel) en bleef zo boven de geschatte marktgroei. De volumegroei in Rusland en Centraal Oost-Europa was de belangrijkste motor voor een hogere omzet. De bijdrage van de prijszetting op de groei was lager in de eerste helft, gedeeltelijk ten gevolge van de toegenomen prijsconcurrentie.

### Healthcare

De omzet van de Healthcare Divisie steeg met 1,7% in H1 2016 op LFL basis (+0,7% op gerapporteerde basis, vooral ten gevolge van de negatieve impact van het Britse pond). De omzet steeg op LFL basis in Italië, Spanje en het Verenigd Koninkrijk, terwijl de omzet in Frankrijk en Duitsland ten opzichte van vorig jaar lager was. De verkoop door thuislevering kende een positieve ontwikkeling in Duitsland en Italië, en we blijven onze expertise van dit kanaal verder inzetten in meerdere markten.

### MENA

De omzet in de MENA Divisie steeg met 15,4% in H1 2016 op LFL basis (+5,0% op gerapporteerde basis, wat een negatieve wisselkoersimpact weerspiegelt, vooral van de Turkse lira en de Algerijnse dinar). In vrijwel alle markten werd een hogere omzet verwezenlijkt, grotendeels dankzij de goede volumegroei van onze eigen Ontex merken. De prijszettingsdynamiek van onze concurrenten is volatieler geworden in Turkije, met onder andere toegenomen promotieactiviteiten van internationale merken, na de devaluatie van de Turkse lira in de laatste maanden. De gemiddelde verkoopprijzen voor Ontex zijn gestegen om de devaluatie gedeeltelijk te compenseren en hebben ook bijgedragen tot de omzetgroei in H1. We bleven investeren in onze toonaangevende merken, met name Canbebe,

waarvoor we in Turkije een innovatief nieuw product hebben geherlanceerd waarbij de inzichten werden gebruikt van consumentenonderzoeken.

### Americas Retail

De omzet voor H1 2016 voor Americas Retail omvat een periode van vier maanden, van maart tot juni 2016, volgend op de afronding van de overname van Grupo Mabe op 29 februari 2016. De divisie heeft sterke prestaties neergezet in het lopende boekjaar. De omzet is met 12,4% gestegen voor H1 2016 op proformabasis aan constante wisselkoers. De verkoop van onze merken steeg in de categorieën babyverzorgingsproducten, incontinentieproducten voor volwassenen en dameshygiëneproducten in Mexico. Na aanpassing voor de negatieve wisselkoersimpact was de proforma omzet voor H1 2016 0,2% lager ten opzichte van vorig jaar.

### Operationeel Overzicht: Producten

in miljoen €	Zes Maanden				Tweede Kwartaal			
	H1 2016	H1 2015	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL	Q2 2016	Q2 2015	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL
<b>Ontex Gerapporteerde omzet<sup>1</sup></b>	<b>962,6</b>	<b>852,8</b>	<b>12,9%</b>	<b>(0,1%)</b>	<b>510,2</b>	<b>427,7</b>	<b>19,3%</b>	<b>(1,2%)</b>
Babyverzorgingsproducten	548,1	456,5	20,1%	(2,7%)	298,2	230,0	29,7%	(6,1%)
Dameshygiëneproducten	104,3	101,6	2,7%	(0,2%)	53,6	50,8	5,5%	1,6%
Incontinentieproducten voor volwassenen	298,4	282,4	5,7%	4,2%	153,8	140,1	9,8%	7,2%

<sup>1</sup> Omvat 4,5 miljoen € in Q2 2016; 11,8 miljoen € in H1 2016; 6,8 miljoen € in Q2 2015; 12,3 miljoen € in H1 2015 van de categorie Andere producten

### Babyverzorgingsproducten

De omzet van de categorie babyverzorgingsproducten was 20,1% hoger op gerapporteerde basis in H1 2016, inclusief de omzet van Grupo Mabe voor de periode van maart tot juni 2016, en 2,7% lager op LFL basis. De verkoop van babyverzorgingsproducten lag ver boven de verkoop van vorig jaar in de opkomende markten. Dit kon echter een daling in de mature markten niet compenseren.

### Dameshygiëneproducten

De omzet voor de categorie dameshygiëneproducten steeg met 2,7% op gerapporteerde basis in H1 2016, inclusief de omzet voor 4 maanden van Grupo Mabe, en bleef nagenoeg stabiel op -0,2% op LFL basis. Onze dameshygiëneproducten worden hoofdzakelijk in West-Europa verkocht via retailermerken, waar onze omzet hoger was dan de markt, die lichtjes negatief was ten opzichte van vorig jaar.

### Incontinentieproducten voor volwassenen

De omzet van de categorie incontinentieproducten voor volwassenen in H1 2016 steeg met 5,7% op gerapporteerde basis, inclusief de omzet voor 4 maanden van Grupo Mabe, en groeide met 4,2% op LFL basis. Op LFL basis lag de omzet via de institutionele kanalen lichtjes hoger, terwijl de retailverkoop steeg met 13% ten opzichte van vorig jaar.

## Operationeel Overzicht: Geografische gebieden

In miljoen €	Zes Maanden				Tweede Kwartaal			
	H1 2016	H1 2015	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL	Q2 2016	Q2 2015	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL
<b>Ontex Gerapporteerde Omzet</b>	962,6	852,8	12,9%	(0,1%)	510,2	427,7	19,3%	(1,2%)
West-Europa	521,9	559,6	(6,7%)	(7,2%)	262,3	279,5	(6,2%)	(7,0%)
Oost-Europa	146,9	133,4	10,1%	19,2%	76,5	72,6	5,4%	16,5%
Amerika	137,0	4,9	Nvb	20,4%	100,3	2,2	Nvb	31,8%
Rest van de Wereld	156,7	154,9	1,2%	8,3%	71,0	73,4	(3,3%)	2,2%

Nvb: niet van betekenis

De omzet voor West-Europa daalde in H1 2016, vooral ten gevolge van de lagere verkoop in de retailkanalen en een negatieve wisselkoersimpact. Het aandeel van de omzet dat buiten West-Europa gerealiseerd werd, inclusief de omzet van Grupo Mabe voor de periode van maart tot juni 2016, was 46% van de omzet van de Ontex Groep, ten opzichte van 34 % in H1 2015.

## Financieel overzicht

### Geselecteerde financiële informatie betreffende de resultatenrekening

In miljoen €	Zes Maanden		
	H1 2016	H1 2015	% Δ
<b>Ontex Gerapporteerde Omzet</b>	962,6	852,8	12,9%
Kostprijs van de omzet	(679,0)	(612,8)	10,8%
Brutomarge	283,6	240,0	18,2%
Bedrijfskosten	(180,4)	(146,4)	23,2%
Niet-recurrente opbrengsten en kosten	(8,7)	(2,3)	278,3%
Bedrijfswinst	94,5	91,3	3,5%
Netto financiële kosten	(14,1)	(17,4)	(19,0%)
Inkomstenbelastingen	(22,2)	(17,0)	30,6%
Gewone winst per aandeel	0,79	0,84	(6,0%)

### Geselecteerde financiële informatie betreffende de liquiditeit

In miljoen €	Zes Maanden		
	H1 2016	H1 2015	% Δ
Recurrente Vrije Kasstroom (na belastingen)	108,7	106,9	1,7%
- Waarvan wijziging in werkkapitaal	15,1	19,0	(20,5%)
- Waarvan investeringsuitgaven	(18,7)	(15,3)	22,2%
Netto schuld <sup>1</sup>	660,2	514,7	28,3%
Beschikbare liquiditeit (Geldmiddelen en Kasequivalenten plus niet opgenomen RCF)	344,1	216,4	59,0%

<sup>1</sup> De netto schuldpositie voor de periode eindigend op 30 juni 2015 werd herzien om rekening te houden met de earn-out betalingen.

### **Bruto Marge**

De brutomarge voor H1 2016 bedroeg 283,6 miljoen €, een stijging met 18,2% ten opzichte van dezelfde periode in 2015 met inbegrip van de bijdrage van Grupo Mabe sinds de consolidatie. De brutomarge als percentage van de omzet steeg met 132 basispunten, van 28,1% in H1 2015 naar 29,5% in H1 2016. Deze verbetering is hoofdzakelijk te danken aan de voortdurende focus op efficiëntieverbeteringen en besparingen, en in mindere mate aan de positieve impact van de grondstoffen; samen hebben deze twee effecten de sterk negatieve wisselkoersimpact meer dan tenietgedaan.

### **Recurrente EBITDA**

*Recurrente EBITDA is een niet-IFRS financiële maatstaf, gedefinieerd als EBITDA plus niet-recurrente opbrengsten en kosten exclusief niet-recurrente afschrijvingen en waardeverminderingen. EBITDA is ook een niet-IFRS financiële maatstaf, gedefinieerd als netto resultaat vóór aftrek van netto financiële kosten, inkomstenbelastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen.*

De recurrente EBITDA steeg met 12,2% tot 123,3 miljoen €. Het positieve resultaat werd veroorzaakt door de sterke stijging van de brutomarge en de consolidatie van Grupo Mabe. We bleven ook investeren in het bedrijf en versterkten zo de funderingen voor toekomstige groei. De daaruit volgende recurrente EBITDA-marge was 12,8%, een kleine daling ten opzichte van vorig jaar hoofdzakelijk als gevolg van de sterk negatieve wisselkoersimpact.

### **Wisselkoersen**

De wisselkoersimpact op de Groep was aanzienlijk in de eerste helft van 2016, zowel op de omzet als op de recurrente EBITDA. Wijzigingen in de wisselkoersen leidden tot een impact van -29,4 miljoen € op de omzet, vooral van de Russische roebel, de Turkse lira, het Britse pond, de Poolse zloty en de Algerijnse dinar. De stijging van de Euro tegenover de Amerikaanse dollar, de Russische roebel, de Turkse lira, de Poolse zloty en de Algerijnse dinar hadden een impact van -27,8 miljoen € op de recurrente EBITDA. De Euro steeg ook in waarde tegenover de Mexicaanse peso, wat een invloed had op de omrekening van de resultaten van Grupo Mabe.

### **Netto Financiële kosten**

De netto financiële kosten voor H1 2016 bedroegen 14,1 miljoen €, dat is 19,0% lager dan in dezelfde periode in 2015. De daling kan volledig verklaard worden door de netto impact van wisselkoersverschillen die betrekking hebben op financieringsactiviteiten.

### **Inkomstenbelastingen**

De inkomstenbelastingen in H1 2016 bedroegen 22,2 miljoen €. Dit leidde tot een effectief belastingtarief van 27,6%, wat in lijn is met de verwachting van de groep van een effectief belastingtarief achteraan in de twintig.

Aangaande de aankondiging van de Europese Commissie in januari 2016 dat het Belgische systeem inzake “excess profit ruling” beschouwd wordt als ongeoorloofde overheidssteun, heeft Ontex besloten in beroep te gaan tegen deze beslissing.

### **Werkkapitaal**

Het werkkapitaal bedroeg 10,6% van de omzet van H1 2016. Hiermee blijven we binnen onze doelstelling om het werkkapitaal op maximaal of onder de 12% van de omzet te houden. Dit resultaat werd deels behaald door de verkoop van het restant van Italiaanse btw-vorderingen, die grotendeels midden 2015 verkocht werden.



### **Investeringsuitgaven**

De investeringsuitgaven voor H1 2016 bedroegen 18,7 miljoen €, met een verwachte fasering in FY 2016 gelijk aan die van vorig jaar. Wij verwachten dat de investeringsuitgaven voor FY 2016 tussen 3,5% en 4% van de omzet zal liggen, inclusief de impact van Grupo Mabe en investeringen in IT.

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

*Recurrente Vrije kasstroom wordt berekend als Recurrente EBITDA (zie definitie hierboven) minus investeringsuitgaven, wijziging in werkkapitaal en betaalde inkomstenbelastingen.*

De recurrente vrije kasstroom (na inkomstenbelasting) voor H1 2016 bedroeg 108,7 miljoen €, wat 1,7% hoger is dan in dezelfde periode vorig jaar. Hoewel de recurrente EBITDA steeg, hadden we minder kasinstroom van wijzigingen in werkkapitaal gedeeltelijk als gevolg van het opbouwen van voorraden als anticipatie op de verhuis van de productie-plant in Noord-Frankrijk, evenals hogere investeringsuitgaven en meer betaalde belastingen in vergelijking met vorig jaar.

### **Financiering en liquiditeit**

De nettoschuldpositie op 30 juni 2016 bedroeg 660,2 miljoen €, en de leverage ratio op basis van de recurrente EBITDA van de laatste twaalf maanden, inclusief de bijdrage van Grupo Mabe voor vier maanden, was 2,97x.

De geldmiddelen en kasequivalenten bedroegen 144,1 miljoen € op 30 juni 2016. Naast de kaspositie beschikt Ontex over beschikbare financiële middelen, bestaande uit een revolver kredietfaciliteit van 100 miljoen € en een termijnlending C voor een bedrag van 125 miljoen € waarvan 25 miljoen € opgenomen werd. Bijgevolg bedroeg de beschikbare liquiditeit van de Groep op 30 juni 2016 344,1 miljoen €.



## CONFERENCE CALL

Het management zal een presentatie organiseren voor investeerders en analisten op 28 juli 2016 om 8:00 am BST / 9:00 am CET. Een kopie van de presentatie-slides zal beschikbaar zijn op <http://www.ontexglobal.com/>.

Als u wenst deel te nemen aan de conference call, gelieve 5 tot 10 minuten op voorhand in te bellen via onderstaande info:

<b>Verenigd Koninkrijk</b>	+44 (0) 20 3427 1913
<b>Verenigde Staten</b>	+1 212 444 0895
<b>België</b>	+32 (0) 2 404 0660
<b>Frankrijk</b>	+33 (0) 1 76 77 22 28
<b>Duitsland</b>	+49 (0) 69 2222 10623
<b>Toegangscodes</b>	4613030

## FINANCIËLE KALENDER 2016

Q3 & 9M 2016	9 november 2016
FY 2016	8 maart 2017

## INLICHTINGEN

### Contacten met beleggers

Philip Ludwig

+32 53 333 730

[Philip.ludwig@ontexglobal.com](mailto:Philip.ludwig@ontexglobal.com)

### Contacten met de pers

Gaëlle Vilatte

+32 53 333 708

[Gaëlle.vilatte@ontexglobal.com](mailto: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.