Ontex Group NV

Korte Keppestraat 21/31, 9320 Erembodegem (Aalst), België

Aanbieding van Gewone Aandelen (inclusief ongeveer 325 miljoen EUR aan Nieuw Uitgegeven Gewone Aandelen (wat neerkomt op een maximum van 19.696.969 Aandelen gebaseerd op de ondergrens van de Prijsvork) en maximaal 7.000.000 Bestaande Gewone Aandelen)

Notering van alle Aandelen op Euronext Brussel

Dit prospectus (het "Prospectus") heeft betrekking op de aanbieding (de "Aanbieding") (i) door Ontex Group NV (de "Vennootschap"), een naamloze vennootschap naar Belgisch recht, van het aantal nieuw uitgegeven gewone aandelen, zonder nominale waarde, in de Vennootschap (de "Aandelen") dat nodig is om ongeveer 325 miljoen EUR bruto opbrengsten op te leveren (de "Primaire Tranche") (wat neerkomt op een maximum van 19.696.969 Aandelen gebaseerd op de ondergrens van de Prijsvork) en (ii) door Whitehaven B S.à r.l. ("Whitehaven B"), een investeringsvehikel waarvan de uiteindelijke eigendom toebehoort aan fondsen geadviseerd door verbonden ondernemingen van TPG Global, LLC ("TPG") en fondsen geadviseerd door verbonden ondernemingen van The Goldman Sachs Group, Inc. ("GSCP") en bepaalde leden van het vorig en huidig executive management team van de Vennootschap (samen, de "Verkopende Aandeelhouders"), van maximaal 7.000.000 bestaande Aandelen (de "Secundaire Tranche"). De Aandelen die worden aangeboden door de Vennootschap en de Verkopende Aandeelhouders worden hierin de "Aangeboden Aandelen" genoemd. De Aanbieding bestaat uit (i) een eerste openbare aanbieding aan particuliere en institutionele beleggers in België (de "Belgische Aanbieding"); (ii) een private plaatsing in de Verenigde Staten aan personen waarvan redelijkerwijze kan worden aangenomen dat ze "gekwalificeerde institutionele kopers" of "QIB's" zijn ("*qualified institutional buyers*", zoals gedefinieerd in Rule 144A ("Rule 144A") onder de U.S. Securities Act van 1933, zoals gewijzigd (de "U.S. Securities Act")), op basis van Rule 144A; en (iii) private plaatsingen aan institutionele beleggers in de rest van de wereld. De Aanbieding buiten de Verenigde Staten zal worden gedaan conform Regulation S ("Regulation S") onder de U.S. Securities Act.

Het totaal aantal Aangeboden Aandelen verkocht in de Secundaire Tranche kan worden verhoogd met maximaal 15% van het totale aantal initieel Aangeboden Aandelen (de "Verhogingsoptie"). Enige beslissing om de Verhogingsoptie uit te oefenen zal uiterlijk op de datum van de aankondiging van de Aanbiedingsprijs worden meegedeeld.

Whitehaven B en bepaalde andere Verkopende Aandeelhouders zullen naar verwachting aan UBS Limited, als stabilisatiemanager (de "Stabilisatiemanager"), voor eigen rekening en voor rekening van de Underwriters (zoals hierin gedefinieerd), een optie toekennen om bijkomende Aandelen aan te kopen voor een totaal bedrag gelijk aan maximaal 15% van het aantal Aangeboden Aandelen verkocht in de Aanbieding (inclusief ingevolge enige effectieve uitoefening van de Verhogingsoptie) tegen de Aanbiedingsprijs (zoals hieronder gedefinieerd) om eventuele overtoewijzingen of short posities in verband met de Aanbieding te dekken (de "Overtoewijzingsoptie"). De Overtoewijzingsoptie zal kunnen worden uitgeoefend gedurende een periode van 30 dagen volgend op de Noteringsdatum (zoals hieronder gedefinieerd). De term "Aangeboden Aandelen" zoals hierin gebruikt, zal ook enige overtoegewezen Aandelen omvatten (tenzij de context anders vereist). Binnen vijf werkdagen na het einde van de Stabilisatieperiode (zoals hieronder gedefinieerd) zal, in voorkomend geval, informatie betreffende eventuele stabilisatieactiviteiten bekend worden gemaakt.

Een belegging in de Aangeboden Aandelen houdt aanzienlijke risico's en onzekerheden in. Potentiële beleggers dienen het gehele document te lezen, en dienen, in het bijzonder, "*Risicofactoren*" te raadplegen vanaf pagina 28 voor een bespreking van bepaalde factoren die in acht moeten worden genomen met betrekking tot een belegging in de Aandelen. Al deze factoren dienen in acht te worden genomen alvorens te beleggen in de Aangeboden Aandelen. In het bijzonder dienen beleggers er zich van bewust te zijn dat we een hoge schuldgraad hebben. Per 31 maart 2014 bedroeg onze netto financiële schuld 862,1 miljoen EUR en onze verhouding netto financiële schuld tegenover eigen vermogen ("*net financial debt to equity ratio*") bedroeg 2,3:1. Bijgevolg dienen beleggers in het bijzonder aandacht te hebben voor de risicofactoren getiteld "*De aandelen van bepaalde van onze dochtervennootschappen en bepaalde van onze activa zijn in pand gegeven ten gunste van onze schuldeisers, en als wij niet in staat zijn om onze verplichtingen onder de Senior Secured Obligaties en/of de Revolving Credit Facility na te komen, zullen onze schuldeisers het recht hebben om het onderpand die deze verplichtingen dekt, uit te winnen*," "*Onze aanzienlijke schuldgraad en betalingsverplichtingen onder krediet zouden onze activiteiten ongunstig kunnen beïnvloeden*" en "*Wij zijn onderworpen aan beperkende schuld verplichtingen die beperkingen kunnen opleggen aan ons vermogen om onze toekomstige activiteiten en kapitaalbehoeften te financieren*." Potentiële beleggers moeten in staat zijn om het economische risico van een belegging in de Aandelen te dragen en dienen in staat te zijn om een volledig of gedeeltelijk verlies van hun belegging te ondergaan.

PRIJSVORK: 16,50 EUR TOT 20,50 EUR PER AANGEBODEN AANDEEL

De prijs per Aangeboden Aandeel (de "Aanbiedingsprijs") zal tijdens de Aanbiedingsperiode (zoals hierin gedefinieerd) worden bepaald via een book-building procedure waaraan uitsluitend institutionele beleggers mogen deelnemen. De factoren die in overweging zullen worden genomen bij de bepaling van de Aanbiedingsprijs zijn, in aanvulling van de heersende marktomstandigheden, onder andere de historische prestaties van de Vennootschap, schattingen van haar business potentieel en winstvooruitzichten, een evaluatie van het management van de Vennootschap en beschouwing van de bovenstaande factoren in verhouding tot de marktwaarde van bedrijven met verwante activiteiten. De Aanbiedingsprijs kan aanzienlijk verschillen van de prijzen die gelden in over-the-counter transacties en prijsopgaven die in het verleden beschikbaar zijn geweest. Zie "*De Aanbieding — Aanbiedingsprijs*" voor meer informatie. De Aanbiedingsprijs, het aantal Aangeboden Aandelen die worden verkocht in de Aanbieding en de toewijzing van Aangeboden Aandelen aan particuliere beleggers zal naar verwachting bekend worden gemaakt in de Belgische financiële pers op of rond 25 juni 2014 en in ieder geval niet later dan de eerste werkdag na het einde van de Aanbiedingsperiode. De Aanbiedingsprijs zal één enkele prijs in euro zijn, exclusief de Belgische taks op beursverrichtingen en exclusief, in voorkomend geval, kosten aangerekend door financiële tussenpersonen voor het indienen van aanvragen. De Aanbiedingsprijs zal naar verwachting liggen tussen 16,50 EUR en 20,50 EUR per Aangeboden Aandeel (de "Prijsvork"). De Aanbiedingsprijs kan worden vastgesteld binnen de Prijsvork of onder de ondergrens van de Prijsvork, maar zal de bovengrens van de Prijsvork niet overschrijden.

De aanbiedingsperiode (de "Aanbiedingsperiode") gaat van start op 11 juni 2014 en wordt naar verwachting uiterlijk op 24 juni 2014 om 16u00 (CET) afgesloten, onder voorbehoud van vervroegde afsluiting, met dien verstande dat de Aanbiedingsperiode in elk geval open zal zijn gedurende ten minste zes werkdagen vanaf de beschikbaarheid van dit Prospectus. Echter, in overeenstemming met de mogelijkheid voorzien door art. 3 § 2 van het Koninklijk Besluit van 17 mei 2007 betreffende de primaire marktpraktijken, verwachten we dat de inschrijvingsperiode voor de aanbieding aan particulieren zal eindigen op 23 juni 2014, de dag voor het einde van de institutionele book-building periode, gezien de timing en de praktische beperkingen in verband met de centralisatie van de inschrijvingen gedaan door particuliere beleggers bij de Joint Lead Managers en bij andere financiële instellingen. Een eventuele vervroegde afsluiting van de Aanbiedingsperiode zal worden aangekondigd in de Belgische financiële pers, en de datums voor prijszetting en toewijzing, publicatie van de Aanbiedingsprijs en resultaten van de Aanbieding, voorwaardelijke verhandeling en voltooiing van de Aanbieding zullen in dat geval dienovereenkomstig worden aangepast.

De *Joint Lead Managers* zullen redelijke inspanningen leveren om de nieuw uitgegeven Aandelen te leveren aan natuurlijke personen ingezeten in België en aan beleggers die onderworpen zijn aan de Belgische rechtspersonenbelasting, in die volgorde van prioriteit. Geen taks op beursverrichtingen is verschuldigd op de inschrijving op nieuw uitgegeven Aandelen (zie "*Fiscaliteit — Belgische fiscaliteit — Meer- en minderwaarden op Aandelen — Taks op de beursverrichtingen*").

Vóór de Aanbieding was er geen openbare markt voor de Aandelen. Er is een aanvraag ingediend voor de notering van de Aandelen op Euronext Brussel onder het symbool "ONTEX". De verhandeling van de Aandelen op Euronext Brussel zal naar verwachting op een "if-and-when-issued and/or delivered"-basis beginnen op of rond 25 juni 2014 (de "Noteringsdatum").

Levering van de Aangeboden Aandelen zal naar verwachting plaatsvinden in gedematerialiseerde vorm tegen betaling in contanten op of rond 30 juni 2014 (de "Voltooiingsdatum") op de effectenrekeningen van de beleggers via Euroclear Belgium, de Belgische centrale effectendepositaris. Zie "De Aanbieding".

Dit document vormt een aanbiedings- en noteringsprospectus ten behoeve van artikel 3 van Richtlijn 2003/71/EG van het Europees Parlement en van de Raad van de Europese Unie (zoals gewijzigd, inclusief door Richtlijn 2010/73/EU, de "Prospectusrichtlijn") en werd opgesteld in overeenstemming met artikel 20 van de Belgische Wet van 16 juni 2006 op de openbare aanbieding van beleggingsinstrumenten en de toelating van beleggingsinstrumenten tot de verhandeling op een gereglementeerde markt, zoals gewijzigd (de "Prospectuswet"). De Engelstalige versie van dit Prospectus is door de Belgische Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten (de "FSMA") goedgekeurd op 10 juni 2014.

Dit Prospectus vormt geen aanbod om enige van de Aangeboden Aandelen te verkopen, noch het verzoek tot het doen van een aanbod om enige Aangeboden Aandelen te kopen in een jurisdictie waarin, of aan een persoon waaraan, het onwettig zou zijn om een dergelijk aanbod te doen.

De Aangeboden Aandelen werden niet en zullen niet worden geregistreerd onder de U.S. Securities Act of de toepasselijke effectenwetgeving van enige staat of andere jurisdictie van de Verenigde Staten, en mogen niet worden aangeboden, verkocht, verpand of overgedragen binnen de Verenigde Staten, behalve mits een toepasselijke vrijstelling van, of in een transactie die niet is onderworpen aan, de registratievereisten van de U.S. Securities Act. Potentiële kopers worden er hierbij op gewezen dat de verkopers van de Aandelen mogelijk een beroep doen op de vrijstelling van de bepalingen van sectie 5 van de U.S. Securities Act voorzien door Rule 144A. Voor een beschrijving van bepaalde beperkingen op overdracht van de Aandelen, zie "*Overdrachtsbeperkingen*".

Joint Global Coordinators

BofA Merrill Lynch **Goldman Sachs International** **UBS Investment Bank**

Joint International Bookrunners

BofA Merrill Lynch **Goldman Sachs International** **UBS Investment Bank** **J.P. Morgan**

International Co-Manager

TPG Capital BD, LLC

Joint Lead Managers

KBC Securities **Petercam**

Prospectus van 10 juni 2014

BELANGRIJKE INFORMATIE

In overeenstemming met artikel 61, §1 en §2 van de Prospectuswet neemt de Vennootschap, vertegenwoordigd door haar Raad van Bestuur, de verantwoordelijkheid op zich voor de volledigheid en nauwkeurigheid van de volledige inhoud van dit Prospectus. Bepaalde delen van dit Prospectus met betrekking tot (i) de beschrijving op pagina 142 van de Verkopende Aandeelhouders en hun aandeelhouderschap in de Vennootschap; en (ii) de beschrijving op pagina 180 van de Overtoewijzingsoptie toegestaan door Whitehaven B en bepaalde andere Verkopende Aandeelhouders, werden opgesteld op basis van de informatie verstrekt door de Verkopende Aandeelhouders. De Verkopende Aandeelhouders nemen ook de verantwoordelijkheid voor deze (en enkel deze) delen van het Prospectus op zich.

Na het nemen van alle redelijke maatregelen om ervoor te zorgen dat dit het geval is, verklaren zowel de Vennootschap (voor het geheel van dit Prospectus) als de Verkopende Aandeelhouders (enkel met betrekking tot de delen waarvoor ze verantwoordelijkheid op zich nemen) dat, naar hun beste weten en overtuiging, de informatie opgenomen in dit Prospectus nauwkeurig en volledig is op alle belangrijke punten en in overeenstemming met de feiten en dat geen informatie is weggelaten die de strekking ervan zou wijzigen.

Noch Merrill Lynch International, Goldman Sachs International, UBS Limited, J.P. Morgan Securities plc, TPG Capital BD, LLC, KBC Securities NV/SA of Petercam NV/SA (de "Underwriters") geeft enige expliciete of impliciete verklaring of garantie, met betrekking tot, of neemt enige verantwoordelijkheid op zich voor, de nauwkeurigheid of volledigheid of controle van de informatie in dit Prospectus, en niets in dit Prospectus is, of kan worden beschouwd als, een belofte of verklaring van de Underwriters, al dan niet voor het verleden of de toekomst. Bijgevolg exonereren de Underwriters zich, in de ruimst mogelijke mate toegelaten door toepasselijke wetgeving, voor alle aansprakelijkheid, zowel buitencontractueel, contractueel of op andere wijze, met betrekking tot dit Prospectus of enige zulke verklaring.

Bij het maken van een beleggingsbeslissing dienen beleggers te vertrouwen op hun eigen beoordeling, inspectie, analyse en onderzoek van de Vennootschap, de voorwaarden van de Aanbieding en de inhoud van dit Prospectus, met inbegrip van de betrokken voordelen en risico's. Elke aankoop van de Aangeboden Aandelen moet gebaseerd zijn op de beoordelingen die een belegger noodzakelijk zou kunnen achten, met inbegrip van de juridische basis en gevolgen van de Aanbieding, en met inbegrip van de mogelijke fiscale gevolgen die van toepassing zouden kunnen zijn, vooraleer te beslissen om al dan niet te beleggen in de Aangeboden Aandelen. Ter aanvulling op hun eigen beoordeling van de Vennootschap en de voorwaarden van de Aanbieding, dienen beleggers enkel te vertrouwen op de informatie opgenomen in dit Prospectus, met inbegrip van de hierin beschreven risicofactoren, en op enige berichten die de Vennootschap publiceert onder toepasselijke wetgeving of de relevante regels van Euronext Brussel.

Beleggers moeten ook erkennen dat: (i) zij niet op de Underwriters of enige met de Underwriters verbonden persoon hebben vertrouwd in verband met enig onderzoek naar de juistheid van enige informatie opgenomen in dit Prospectus of in verband met hun beleggingsbeslissing; en (ii) ze alleen op de informatie opgenomen in dit Prospectus hebben vertrouwd, en dat geen enkele persoon werd gemachtigd om enige informatie te verstrekken of enige verklaring te geven met betrekking tot de Vennootschap of haar dochtervennootschappen of de Aandelen (anders dan zoals opgenomen in dit Prospectus) en dat, indien verstrekt of gegeven, niet mag worden vertrouwd op enige zulke andere informatie of verklaring als zijnde toegestaan door de Vennootschap, de Verkopende Aandeelhouders of de Underwriters.

Noch de Vennootschap, de Verkopende Aandeelhouders of de Underwriters, of enige van hun respectievelijke vertegenwoordigers, geeft enige verklaring aan enige persoon aan wie de Aandelen worden aangeboden of enige koper ervan met betrekking tot de rechtsgeldigheid van een belegging in de Aandelen door zulke persoon of koper onder de wetgeving van toepassing op zulke persoon of koper. Elke belegger moet met zijn of haar eigen adviseurs overleggen over de juridische, fiscale, zakelijke, financiële en gerelateerde aspecten van een aankoop van de Aandelen.

Geen enkele persoon werd gemachtigd om enige informatie te verstrekken of enige verklaring te geven in verband met de Aanbieding die niet is opgenomen in dit Prospectus, en, indien verstrekt of gegeven, er mag op dergelijke informatie of verklaring niet worden vertrouwd als zijnde toegelaten. Zonder afbreuk te doen aan de verplichting van de Vennootschap om aanvullingen op het Prospectus te publiceren wanneer wettelijk vereist (zoals hieronder beschreven), zal de afgifte van dit Prospectus noch enige verkoop gedaan op enig moment na de datum hiervan, in geen enkel geval, enige veronderstelling doen ontstaan, in welk geval dan ook, dat er na de datum hiervan geen wijziging in onze zaken heeft plaatsgevonden of dat de informatie uiteengezet in dit Prospectus correct is op enig ogenblik na de datum ervan.

De Underwriters treden in verband met de Aanbieding uitsluitend op voor de Vennootschap en de Verkopende Aandeelhouders en voor niemand anders. Zij zullen geen enkele andere persoon (al dan niet een ontvanger van dit document) beschouwen als hun respectievelijke cliënt in verband met de Aanbieding en zij kunnen niet aansprakelijk gesteld worden jegens andere partijen dan de Vennootschap en de Verkopende Aandeelhouders voor het verstrekken van bescherming aan hun respectievelijke cliënten en het verstrekken van advies in het kader van de Aanbieding of enige transactie of afspraak waarnaar hierin wordt verwezen. Elke Joint Bookrunner is geautoriseerd door de Prudential Regulation Authority en gereglementeerd door de Financial Conduct Authority en de Prudential Regulation Authority.

De FSMA heeft de Engelstalige versie van dit Prospectus goedgekeurd op 10 juni 2014 in overeenstemming met artikel 23 van de Prospectuswet. De goedkeuring door de FSMA houdt geen oordeel van de FSMA in over de opportuniteit en de kwaliteit van de Aanbieding of over de toestand van de Vennootschap. Dit Prospectus werd opgesteld in het Engels en vertaald naar het Nederlands. De Samenvatting van het Prospectus werd ook vertaald naar het Frans. De Vennootschap is verantwoordelijk voor de consistentie tussen de Nederlandse, Franse en Engelse versies van (de Samenvatting van) het Prospectus. In geval van discrepanties tussen de verschillende versies van dit Prospectus zal de Engelstalige versie voorrang hebben.

De informatie in dit Prospectus geldt op de datum vermeld op de voorpagina, tenzij uitdrukkelijk anders bepaald. De afgifte van dit Prospectus op enig ogenblik doet geen veronderstelling ontstaan dat er na de datum hiervan geen wijziging in onze business of zaken heeft plaatsgevonden of dat de informatie hierin opgenomen correct is op enig ogenblik na de datum hiervan. In overeenstemming met artikel 34 van de Prospectuswet zal, ingeval van een belangrijke nieuwe ontwikkeling, materiële vergissing of onjuistheid verband houdend met de informatie opgenomen in dit Prospectus die een invloed kan hebben op de beoordeling van de Aangeboden Aandelen gedurende de periode vanaf de datum van goedkeuring van het Prospectus tot de Noteringsdatum, een aanvulling op dit Prospectus worden gepubliceerd. Elke aanvulling is onderworpen aan goedkeuring door de FSMA, op dezelfde wijze als dit Prospectus en dient op dezelfde wijze bekend te worden gemaakt als dit Prospectus.

Indien een aanvulling op het Prospectus wordt gepubliceerd, zullen beleggers het recht hebben om hun orders die zij voorafgaand aan de publicatie van de aanvulling hebben geplaatst, in te trekken op voorwaarde dat de nieuwe ontwikkeling, vergissing of onjuistheid waarnaar in de vorige paragraaf wordt verwezen naar boven is gekomen vóór het einde van de Aanbiedingsperiode en de levering van de Aandelen. Dergelijke intrekking moet worden gedaan binnen de termijn vermeld in de aanvulling (die niet korter zal zijn dan twee werkdagen na publicatie van de aanvulling).

De verspreiding van dit Prospectus en de Aanbieding kan, in bepaalde jurisdicties, onderworpen zijn aan wettelijke beperkingen, en dit Prospectus mag niet worden gebruikt voor, of in verband met, enige aanbieding of voor enig verzoek door om het even wie in enige jurisdictie waarin dergelijke aanbieding of verzoek niet is toegestaan of aan enige persoon aan wie het onwettig is om dergelijke aanbieding of dergelijk verzoek te doen. Dit Prospectus houdt geen aanbod tot verkoop, noch een verzoek tot het doen van een aanbod tot aankoop, in van enige Aangeboden Aandelen in enige jurisdictie waarin dergelijk aanbod of verzoek onwettig zou zijn. De Vennootschap, de Verkopende Aandeelhouders en de Underwriters vereisen dat personen die in het bezit komen van dit Prospectus zich informeren over al zulke beperkingen en deze allemaal naleven. Elke niet-naleving van deze beperkingen kan een overtreding uitmaken van de effectenwetgeving van enige dergelijke jurisdictie. De Vennootschap, de Verkopende Aandeelhouders of de Underwriters aanvaarden geen enkele juridische verantwoordelijkheid voor enige inbreuk door enige persoon, ongeacht of deze een potentiële koper van Aandelen is of niet, van enige van zulke beperkingen. De Vennootschap, de Verkopende Aandeelhouder en de Underwriters behouden zich het recht voor om, geheel naar hun eigen goeddunken, elk aanbod tot aankoop van Aandelen te verwerpen waarvan de Vennootschap, de Verkopende Aandeelhouders, de Underwriters of hun respectievelijke vertegenwoordigers geloven dat deze aanleiding kan geven tot een schending van of een inbreuk op enige wetgeving, regelgeving of reglementering.

STABILISATIE

In verband met de Aanbieding zal UBS Limited of met haar verbonden vennootschappen optreden als Stabilisatiemanager namens zichzelf en namens de Underwriters en zij mag gedurende een periode van maximaal 30 dagen vanaf de Noteringsdatum (de "Stabilisatieperiode") transacties aangaan die de prijs van de Aandelen of enige opties, warranten of rechten met betrekking tot, of ander belang in, de Aandelen of andere effecten in de Vennootschap, stabiliseren, handhaven of op een andere wijze beïnvloeden. Deze activiteiten kunnen de marktprijs van de Aandelen op een hoger niveau ondersteunen dan anders zou gelden. Stabilisatie zal niet worden

uitgevoerd boven de Aanbiedingsprijs. Dergelijke transacties kunnen worden uitgevoerd op Euronext Brussel, op de parallelmarkten ("*over-the-counter markets*") of op enige andere wijze. De Stabilisatiemanager en haar vertegenwoordigers zijn niet verplicht om deze activiteiten aan te gaan en zodanig bestaat er geen zekerheid dat deze activiteiten zullen worden ondernomen; indien enige van deze activiteiten worden ondernomen, kunnen de Stabilisatiemanager of haar vertegenwoordigers deze ten allen tijde stopzetten en moeten zij worden beëindigd aan het einde van de bovenvermelde periode van 30 dagen.

Binnen vijf werkdagen na het einde van de Stabilisatieperiode, zal de volgende informatie publiek worden gemaakt in overeenstemming met artikel 5, §2 van het Koninklijk Besluit van 17 mei 2007 betreffende de primaire marktpraktijken: (i) of al dan niet stabilisatie heeft plaatsgevonden; (ii) de datum waarop de stabilisatie werd aangevangen; (iii) de datum waarop de stabilisatie laatst heeft plaatsgevonden; (iv) de prijsvork waarbinnen de stabilisatie werd uitgevoerd, voor elke datum waarop stabilisatietransacties werden uitgevoerd; en (v) de uiteindelijke omvang van de Aanbieding, inclusief het resultaat van de stabilisatie en, in voorkomend geval, de uitoefening van de Overtoewijzingsoptie.

MEDEDELING AAN POTENTIËLE BELEGGERS IN DE VERENIGDE STATEN

De Aangeboden Aandelen werden niet en zullen niet worden geregistreerd onder de U.S. Securities Act en worden aangeboden en verkocht: (i) in de Verenigde Staten enkel aan personen waarvan in redelijkheid kan worden aangenomen dat zij QIB's zijn op grond van Rule 144A; en (ii) buiten de Verenigde Staten in overeenstemming met Regulation S. Potentiële beleggers worden er hierbij op gewezen dat verkopers van de Aangeboden Aandelen mogelijk een beroep doen op de vrijstelling van de registratievereisten van sectie 5 van de U.S. Securities Act voorzien door Rule 144A. Voor bepaalde beperkingen op de overdracht van de Aangeboden Aandelen, zie "*Overdrachtsbeperkingen*".

De Aangeboden Aandelen werden niet aanbevolen door enige federale of deelstatelijke effectencommissie of regelgevende instantie in de VS. Bovendien hebben de voormelde autoriteiten de nauwkeurigheid van dit Prospectus niet bevestigd noch de geschiktheid ervan vastgesteld. Elke hiermee strijdige verklaring is een misdrijf in de Verenigde Staten.

In de Verenigde Staten wordt dit Prospectus op vertrouwelijke basis verstrekt met als uitsluitend doel een potentiële belegger in staat te stellen een aankoop te overwegen van de specifieke hierin beschreven effecten. De informatie opgenomen in dit Prospectus werd verstrekt door de Vennootschap en door andere hierin vermelde bronnen. Verspreiding van dit Prospectus aan enige andere persoon dan de persoon aangeduid door de Underwriters of haar vertegenwoordigers als persoon aan wie de Aanbieding wordt gedaan, en die personen, indien van toepassing, die werden weerhouden om dergelijke persoon aan wie de Aanbieding wordt gedaan, hieromtrent te adviseren, is ongeoorloofd, en elke openbaarmaking van de inhoud van dit Prospectus, zonder onze voorafgaande schriftelijke toestemming, is verboden. Enige gehele of gedeeltelijke reproductie of verspreiding van dit Prospectus in de Verenigde Staten, alsmede enige openbaarmaking van de inhoud ervan aan om het even welke andere persoon, is verboden. Dit Prospectus is persoonlijk voor elke persoon aan wie de Aanbieding wordt gedaan en vormt geen aanbieding aan enige andere persoon of aan het publiek in het algemeen om in te schrijven op, of om tot verwerving over te gaan op enige andere wijze van, de Aangeboden Aandelen.

MEDEDELING AAN INGEZETENEN VAN NEW HAMPSHIRE

NOCH HET FEIT DAT EEN REGISTRATIEVERKLARING OF EEN AANVRAAG VOOR EEN VERGUNNING WERD INGEDIEND BIJ DE STAAT NEW HAMPSHIRE OVEREENKOMSTIG HOOFDSTUK 421-B VAN DE NEW HAMPSHIRE REVISED STATUTES (RSA 421-B), NOCH HET FEIT DAT EEN EFFECT DAADWERKELIJK GEREGISTREERD IS OF EEN PERSOON EEN VERGUNNING HEEFT IN DE STAAT NEW HAMPSHIRE, VORMT EEN VASTSTELLING DOOR DE SECRETARY OF STATE VAN DE STAAT NEW HAMPSHIRE DAT ENIG DOCUMENT INGEDIEND ONDER RSA 421-B JUIST, VOLLEDIG EN NIET MISLEIDEND IS. NOCH EEN DERGELIJK FEIT, NOCH HET FEIT DAT EEN VRIJSTELLING OF UITZONDERING BESCHIKBAAR IS VOOR EEN EFFECT OF EEN TRANSACTIE BETEKENT DAT DE SECRETARY OF STATE VAN NEW HAMPSHIRE ZICH OP WELKE WIJZE DAN OOK ZOU HEBBEN UITGESPROKEN OVER DE VERDIENSTEN OF DE KWALIFICATIES VAN, OF EEN AANBEVELING OF GOEDKEURING HEEFT GEGEVEN AAN, ENIGE PERSOON, EFFECT OF TRANSACTIE. HET IS ONWETTIG OM AAN EEN POTENTIËLE KOPER, KLANT OF CLIËNT ENIGE VERKLARINGEN AF TE LEGGEN, OF TE DOEN AFLEGGEN, DIE NIET STROKEN MET DE BEPALINGEN VAN DEZE PARAGRAAF.

MEDEDELING AAN BELEGGERS IN DE EUROPESE ECONOMISCHE RUIMTE

Buiten een aanbieding aan het publiek in België mag geen aanbieding aan het publiek van enige Aangeboden Aandelen worden gedaan in enige Lidstaat van de Europese Economische Ruimte ("EER") tenzij het Prospectus (i) werd goedgekeurd door de bevoegde autoriteit in zulke Lidstaat of een paspoort werd toegekend ("*passported*") door de bevoegde autoriteit in zulke Lidstaat en (ii) werd gepubliceerd in overeenstemming met de Prospectusrichtlijn zoals omgezet in zulke Lidstaat. Dit Prospectus werd opgesteld in de veronderstelling dat alle aanbiedingen van Aangeboden Aandelen andere dan de aanbiedingen overwogen in België, zullen worden gedaan krachtens een vrijstelling onder de Prospectusrichtlijn, zoals omgezet in Lidstaten van de EER, van de verplichting om een prospectus op te stellen voor aanbiedingen van Aangeboden Aandelen. Bijgevolg mogen personen die enige aanbieding in de EER doen of overwegen te doen, van Aangeboden Aandelen die het voorwerp uitmaken van de plaatsing overwogen in dit Prospectus, dit alleen maar doen in omstandigheden waarin er voor de Vennootschap, de Verkopende Aandeelhouders of enige van de Joint Global Coordinator geen verplichting ontstaat om een prospectus op te stellen voor dergelijke aanbieding. Behalve aanbiedingen gedaan door de Joint Global Coordinators die de definitieve plaatsing uitmaken van de Aangeboden Aandelen overwogen in dit Prospectus, hebben de Vennootschap, de Verkopende Aandeelhouders of de Joint Global Coordinators geen aanbieding van Aangeboden Aandelen via een financieel tussenpersoon goedgekeurd, noch keuren zij dit goed.

De Aangeboden Aandelen werden niet, en zullen niet worden, aangeboden aan het publiek in enige Lidstaat van de Europese Economische Ruimte die de Prospectusrichtlijn heeft omgezet, behalve in België (een "Relevante Lidstaat"). Niettegenstaande het voorgaande, kan een aanbieding van de Aangeboden Aandelen worden gedaan in een Relevante Lidstaat:

- aan enige rechtspersoon die gekwalificeerde belegger is zoals gedefinieerd in de Prospectusrichtlijn;
- aan minder dan 150 natuurlijke of rechtspersonen (andere dan gekwalificeerde beleggers zoals gedefinieerd in de Prospectusrichtlijn) mits het verkrijgen van de voorafgaande toestemming van de Joint Global Coordinators voor enige dergelijke aanbieding; of
- in enige andere omstandigheden die onder artikel 3(2) van de Prospectusrichtlijn vallen, indien van toepassing

op voorwaarde dat dergelijke aanbiedingen van Aangeboden Aandelen niet resulteren in een verplichting voor de Vennootschap, de Verkopende Aandeelhouders of enige Joint Global Coordinator om een prospectus te publiceren in overeenstemming met artikel 3 van de Prospectusrichtlijn.

Voor de toepassing van deze bepaling betekent de uitdrukking "een aanbieding aan het publiek" met betrekking tot enige Aangeboden Aandelen in enige Relevante Lidstaat, de mededeling, in om het even welke vorm en met om het even welk middel, van voldoende informatie over de voorwaarden van de Aanbieding en de Aangeboden Aandelen om een belegger in staat te stellen om te beslissen om Aangeboden Aandelen te kopen, zoals deze definitie kan verschillen in die Relevante Lidstaat door enige maatregel ter omzetting van de Prospectusrichtlijn in die Relevante Lidstaat, en de uitdrukking "Prospectusrichtlijn" betekent Richtlijn 2003/71/EG (en wijzigingen daaraan, met inbegrip van de Richtlijn 2010/73/EU), en met inbegrip van enige relevante maatregel ter omzetting in de Relevante Lidstaat.

MEDEDELING AAN BELEGGERS IN HET VERENIGD KONINKRIJK

Aanbiedingen van de Aangeboden Aandelen op basis van de Aanbieding worden in het Verenigd Koninkrijk enkel gedaan aan personen die "gekwalificeerde beleggers" zijn of zich anderszins in omstandigheden bevinden die geen publicatie van een prospectus door de Vennootschap vereisen overeenkomstig sectie 85 (1) van de U.K. Financial Services and Markets Act 2000.

Elke belegging of beleggingsactiviteit waarop het Prospectus betrekking heeft is enkel beschikbaar voor, en zal uitsluitend aangegaan worden met, personen die (i) professionele beleggers zijn die vallen onder artikel 19(5) of (ii) vallen onder artikel 49(2)(a) tot (d) ("high net worth companies, unincorporated associations, etc.") van de U.K. Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 of andere personen aan wie dergelijke belegging of beleggingsactiviteit wettig ter beschikking kan worden gesteld (samen, "relevante personen"). Personen die geen relevante personen zijn, mogen niet handelen op basis van het Prospectus, noch erop vertrouwen.

BESCHIKBARE INFORMATIE

Dit Prospectus is beschikbaar voor particuliere beleggers in België in het Engels en het Nederlands. De Samenvatting van het Prospectus zal beschikbaar worden gemaakt in het Frans. Het Prospectus zal kosteloos ter beschikking worden gesteld van beleggers op onze maatschappelijke zetel, gelegen te Korte Keppestraat 21/31, 9320 Erembodegem (Aalst), België en kan door particuliere beleggers in België op verzoek worden verkregen bij het KBC Telecenter op het nummer +32 3/283.29.70 of Petercam NV/SA op het nummer +32 2/229.64.46.

Onder voorbehoud van verkoop- en overdrachtsbeperkingen, is het Prospectus ook beschikbaar voor beleggers in België in het Engels en het Nederlands, en is de Samenvatting van het Prospectus beschikbaar in het Frans, op de volgende websites: *www.ontexglobal.com; www.petercam.com; www.kbcsecurities.be en www.kbc.be/ontex*.

Het ter beschikking stellen van het Prospectus op het internet vormt geen aanbod tot verkoop of verzoek tot het doen van een aanbod tot aankoop van enige van de Aandelen aan of van enige persoon in enige jurisdictie waarin het onwettig is om zulk aanbod of verzoek aan dergelijke persoon te doen. De elektronische versie mag niet worden gekopieerd, beschikbaar worden gesteld of worden afgedrukt voor verspreiding. Informatie op onze website (*www.ontexglobal.com*) of enige andere website maakt geen deel uit van het Prospectus.

We hebben de oprichtingsakte van de Vennootschap neergelegd en moeten haar gecoördineerde Statuten en alle andere akten die bekend moeten worden gemaakt in de Bijlagen bij het Belgisch Staatsblad neerleggen bij de griffie van de Rechtbank van Koophandel te Gent, afdeling Dendermonde, waar zij beschikbaar zijn voor het publiek. Ontex Group NV is ingeschreven in het rechtspersonenregister (Gent, afdeling Dendermonde) onder ondernemingsnummer 0550.880.915. Een kopie van de meest recente Statuten van de vennootschap zal eveneens op haar website ter beschikking worden gesteld.

Overeenkomstig het Belgische recht dient de Vennootschap eveneens geauditeerde enkelvoudige en geconsolideerde jaarrekeningen op te stellen. De enkelvoudige jaarrekeningen, samen met het verslag van de Raad van Bestuur en het verslag van de commissaris, evenals de geconsolideerde jaarrekeningen, samen met het verslag van de Raad van Bestuur en het desbetreffende verslag van de commissaris, zullen worden neergelegd bij de Nationale Bank van België, waar zij beschikbaar zullen zijn voor het publiek. Bovendien dient de Vennootschap, als genoteerde vennootschap, een jaarlijks financieel verslag (bestaande uit de financiële informatie die moet worden neergelegd bij de Nationale Bank van België en een verklaring van de bij de Vennootschap terzake verantwoordelijke personen) en een halfjaarlijks financieel verslag (bestaande uit verkorte financiële rapportering, het verslag van de commissaris, indien geauditeerd of nagekeken, en een verklaring van de bij de Vennootschap terzake verantwoordelijke personen) publiceren. Deze verslagen zullen ter beschikking van het publiek worden gesteld op onze website.

Als genoteerde vennootschap moet de Vennootschap eveneens "voorkennis", informatie over onze aandeelhouderstructuur en bepaalde andere informatie aan het publiek bekend maken. Overeenkomstig het Belgisch Koninklijk Besluit van 14 november 2007 betreffende de verplichtingen van emittenten van financiële instrumenten die zijn toegelaten tot de verhandeling op een Belgische gereglementeerde markt, wordt dergelijke informatie en documentatie beschikbaar gesteld via persberichten, de financiële pers in België, de communicatiekanalen van Euronext Brussel of een combinatie van deze media. Alle persberichten gepubliceerd door de Vennootschap zullen ter beschikking worden gesteld op haar website.

We hebben ermee ingestemd om, zolang enige Aandelen "restricted securities" zijn in de zin van Rule 144(a)(3) onder de U.S. Securities Act, gedurende enige periode waarin we niet onderworpen zijn aan sectie 13 of 15(d) van de U.S. Securities Exchange Act van 1934 (de "U.S. Exchange Act") noch vrijgesteld zijn van verslaggeving ingevolge Rule 12g3-2(b) onder de U.S. Exchange Act, aan enige houder of economische eigenaar van dergelijke restricted securities of aan elke potentiële koper van dergelijke restricted securities die door dergelijke houder of economische eigenaar wordt aangeduid, op verzoek van zulke houder, economische eigenaar of potentiële koper, de informatie te verstrekken die moet worden verstrekt aan zulke personen overeenkomstig Rule 144A(d)(4) van de U.S. Securities Act. We zijn momenteel niet onderworpen aan de periodieke verslaggevingsverplichtingen vervat in de U.S. Exchange Act.

PRESENTATIE VAN FINANCIËLE EN ANDERE INFORMATIE

De Vennootschap werd opgericht op 24 april 2014 teneinde op te treden als een nieuwe holdingvennootschap voor de activiteiten van Ontex. Ontex I S.à r.l. ("Ontex I"), die optrad als een holdingvennootschap voor de activiteiten van Ontex en haar activiteiten via diverse dochtervennootschappen ontplooide, zal worden ingebracht in de Vennootschap op voorwaarde van en onmiddellijk voorafgaand aan de voltooiing van de Aanbieding, zoals beschreven in "*Voornaamste en verkopende aandeelhouders en structuur van de groep — Reorganisatie*". De waarde die wordt toegekend aan Ontex I voor de inbreng in natura in de Vennootschap zal worden berekend op basis van de Aanbiedingsprijs. Voorafgaand aan de start van de Aanbieding hebben de aandeelhouders van de Vennootschap besloten tot een vermindering van het kapitaal van de Vennootschap, op voorwaarde van en met ingang onmiddellijk voorafgaand aan de voltooiing van de Aanbieding, die zal resulteren in het aanleggen van uitkeerbare reserves voor een bedrag van 400 miljoen EUR.

Indien de Vennootschap geconsolideerde rekeningen zou hebben opgesteld op basis van de veronderstelling dat de transacties beschreven in "*Voornaamste en verkopende aandeelhouders en structuur van de groep — Reorganisatie*" zich zouden hebben voorgedaan, zouden er geen materiële verschillen zijn tussen deze geconsolideerde rekeningen en de geconsolideerde rekeningen van Ontex I. Buiten kosten gemaakt door de Vennootschap in verband met de Aanbieding voor een bedrag van 46,9 miljoen EUR (uitgaande van een volledige plaatsing van de Aangeboden Aandelen (inclusief de uitoefening van de Verhogingsoptie), een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork en een volledige uitoefening van de Overtoewijzingsoptie), zullen er geen materiële verschillen zijn tussen de resultatenrekening van de Vennootschap en Ontex I in toekomstige periodes. Er zullen enkele niet materiële verschillen zijn resulterend uit bedrijfskosten gemaakt op het niveau van de Vennootschap in toekomstige periodes. Door de niet materiële aard van de verschillen tussen de financiële rapportering van de Vennootschap en Ontex I, is de Vennootschap van mening dat de geconsolideerde rekeningen van Ontex I voor de aangegeven boekjaren de nodige informatie verstrekt om ervoor te zorgen dat beleggers en potentiële beleggers in de Aangeboden Aandelen op de hoogte zijn van alle informatie die, gezien de bijzondere aard van de Vennootschap en de Aangeboden Aandelen, noodzakelijk is om een geïnformeerde beoordeling toe te laten door beleggers en potentiële omtrent de activa en passiva, de financiële positie en de resultaten van de Vennootschap.

Financiële informatie die door de Vennootschap gepubliceerd wordt na de voltooiing van de Aanbieding ter bevordering van haar doorlopende informatieverplichtingen zal de financiële rapportering van de Vennootschap omvatten overeenkomstig de International Financial Reporting Standards, zoals aangenomen door de Europese Unie ("IFRS").

De niet-geauditeerde tussentijdse verkorte geconsolideerde rekeningen van Ontex I voor het kwartaal afgesloten op 31 maart 2014 en 2013 en haar geauditeerde geconsolideerde rekeningen voor de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011 werden opgesteld overeenkomstig IFRS. De hierboven vermelde niet-geauditeerde tussentijdse verkorte geconsolideerde rekeningen werden nagekeken door PricewaterhouseCoopers, Société coopérative, zoals aangegeven in hun verslag dat hierin werd opgenomen. De geauditeerde geconsolideerde rekeningen van Ontex I voor de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011 werden geauditeerd door PricewaterhouseCoopers, Société coopérative. Voor zover de Vennootschap weet en kan nagaan op basis van de voornoemde informatie, werden geen feiten weggelaten die de weergegeven informatie onjuist of misleidend zouden maken.

Er werden aanpassingen gemaakt ter afronding bij de berekening van bepaalde financiële informatie in dit Prospectus. Hierdoor kan het zijn dat de cijfers weergegeven als totalen in bepaalde tabellen niet de exacte rekenkundige som zijn van de cijfers die eraan voorafgaan.

Presentatie per divisie

Overeenkomstig IFRS 8 worden rapporteerbare bedrijfssegmenten geïdentificeerd op basis van de "managementbenadering". Deze benadering voorziet in externe verslaggeving van gesegmenteerde informatie gebaseerd op de interne organisatorische en managementstructuur en op interne financiële verslaggeving aan de hoogstgeplaatste functionaris die belangrijke operationele beslissingen neemt. De activiteiten van Ontex I worden verricht via één segment, namelijk hygiënische wegwerpproducten. Er zijn geen andere belangrijke bedrijfssegmenten, noch individueel noch gezamenlijk. De Raad van Bestuur, die optreedt als Hoogstgeplaatste Functionaris die Belangrijke Operationele Beslissingen Neemt, controleert de bedrijfsresultaten en bedrijfsplannen van Ontex I en beslist over de toewijzing van middelen op groepsniveau. Om deze reden functioneert Ontex I als één segment.

Niettemin hebben we ervoor gekozen om bepaalde informatie in dit Prospectus per product, per divisie en per geografie te presenteren. Vóór 1 januari 2014 had Ontex I drie divisies: Retail, Middle East and Africa en Healthcare. Vanaf 1 januari 2014 heeft Ontex I vier divisies: Mature Market Retail, Growth Markets, Middle East and Africa en Healthcare. De voormalige Retail Divisie werd opgesplitst in de nieuwe divisies Mature Market Retail en Growth Markets teneinde onze nieuwe organisatorische structuur en gecentraliseerde verkoop- en marketingfuncties te weerspiegelen. Wij hebben de omzet van Ontex I voor het eerst voorgesteld op basis van vier divisies in de niet-geauditeerde tussentijdse verkorte geconsolideerde financiële rekeningen van Ontex I voor het kwartaal afgesloten op 31 maart 2014 en 2013. De geauditeerde geconsolideerde rekeningen van Ontex I voor de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011 bevatten een uitsplitsing van de omzet op basis van drie divisies. Teneinde vergelijking tussen periodes te vergemakkelijken, hebben wij ervoor gekozen om in "*Operationeel en financieel overzicht en vooruitzichten*" en "*Activiteiten*", de bedrijfsresultaten van Ontex I voor het kwartaal afgesloten op 31 maart 2014 en 2013 en het jaar afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011 te presenteren op basis van de huidige divisiestructuur van Ontex I, en hebben wij ook de nieuwe divisies Mature Market Retail en Growth Markets samengevoegd om de inkomsten weer te geven voor de voormalige Retail Divisie.

Bijkomend werd in 2013 een klein aantal klanten heringedeeld tussen de Middle East and Africa Divisie en Healthcare Divisie, wat strookt met het beheer van de rekeningen en de verkopen voor die klanten. Teneinde vergelijking tussen periodes te vergemakkelijken, werd de omzet per divisie voor de voorafgaande periodes aangepast.

Niet-IFRS financiële maatstaven

Dit Prospectus bevat niet-IFRS maatstaven en ratio's, met inbegrip van EBITDA, EBITDA marge, Recurrente EBITDA, Recurrente EBITDA marge, Recurrente vrije kasstroom, kasstroom generatie en rendement op geïnvesteerd kapitaal, die niet vereist zijn door, of gepresenteerd worden overeenkomstig IFRS. EBITDA wordt gedefinieerd als resultaat vóór netto financiële kosten, inkomstenbelastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen. EBITDA marge wordt gedefinieerd als EBITDA gedeeld door omzet. Recurrente EBITDA wordt gedefinieerd als EBITDA plus niet-recurrente kosten exclusief niet-recurrente afschrijvingen en waardeverminderingen. Niet-recurrente kosten worden gedefinieerd als items die door het management worden beschouwd als eenmalig of ongewoon gezien hun aard. Onder niet-recurrente kosten voor de rapporteringsperiodes zijn begrepen kosten van overnames; kosten van bedrijfsherstructureringen, inclusief kosten met betrekking tot de vereffening van dochtervennootschappen en de sluiting, opening of verplaatsing van fabrieken; en bijzondere waardeverminderingen op activa. Recurrente EBITDA marge wordt gedefinieerd als Recurrente EBITDA gedeeld door omzet. Recurrente vrije kasstroom wordt gedefinieerd als Recurrente EBITDA min investeringsuitgaven (gedefinieerd als aankopen van terreinen, gebouwen, machines en installaties en immateriële vaste activa inclusief ontvangen kapitaalsubsidies (exclusief overnames)), min wijzigingen in werkkapitaal (zonder inkomende en uitgaande kasstromen met betrekking tot non-recourse factoring overeenkomsten), min contant betaalde belastingen. We presenteren ook Recurrente vrije kasstroom vóór de aftrek van contant betaalde belastingen. Kasstroom generatie wordt gedefinieerd als Recurrente vrije kasstroom (vóór belastingen) gedeeld door Recurrente EBITDA. Rendement op geïnvesteerd kapitaal wordt gedefinieerd als recurrent bedrijfsresultaat (zijnde exclusief niet-recurrente posten) gedeeld door netto operationele activa (gedefinieerd als operationele activa (totale activa min afgeleide financiële activa en geldmiddelen en kasequivalenten), min operationele verplichtingen (totale schulden min schulden uit hoofde van personeelsbeloningen, leningen, overige financiële schulden en afgeleide financiële schulden), min goodwill).

Wij presenteren niet-IFRS maatstaven omdat wij menen dat deze, evenals vergelijkbare maatstaven, op grote schaal worden gebruikt door bepaalde beleggers, beursanalisten en andere belanghebbenden als aanvullende maatstaven voor prestaties en liquiditeit. De niet-IFRS maatstaven zijn mogelijks niet vergelijkbaar met gelijknamige maatstaven van andere vennootschappen en hebben hun beperkingen als analytische instrumenten en zij dienen niet op zichzelf of als een substituut te worden beschouwd voor de analyse van onze bedrijfsresultaten zoals gerapporteerd onder IFRS. Niet-IFRS maatstaven zoals EBITDA, EBITDA marge, Recurrente EBITDA, Recurrente EBITDA marge, Recurrente vrije kasstroom, kasstroom generatie en rendement op geïnvesteerd kapitaal zijn geen maatstaven van onze prestaties of liquiditeit onder IFRS of enige andere algemeen aanvaarde boekhoudregels. In het bijzonder dient u noch EBITDA, Recurrente EBITDA of Recurrente vrije kasstroom te beschouwen als een alternatief voor: (i) bedrijfsresultaat of resultaat van de periode (zoals bepaald overeenkomstig IFRS) als een maatstaf voor onze bedrijfsprestaties; (ii) kasstroom uit bedrijfs-, investerings- en financieringsactiviteiten als een maatstaf van ons vermogen om aan onze cashbehoeften te voldoen; of (iii) enige andere prestatiemaatstaven onder algemeen aanvaarde boekhoudregels. Enkele beperkingen van EBITDA en Recurrente EBITDA zijn dat:

- zij onze kasuitgaven of toekomstige vereisten voor investeringsuitgaven of contractuele verplichtingen niet weerspiegelen;

- zij veranderingen in, dan wel cashbehoeften voor, onze behoefte aan werkkapitaal niet weerspiegelen; en
- zij de aanzienlijke interestlasten of de cashbehoeften die nodig zijn voor de betaling van interest of kapitaal van onze schulden niet weerspiegelen.

Voor een reconciliatie tussen EBITDA en Recurrente EBITDA tot bedrijfsresultaat en Recurrente vrije kasstroom en bedrijfsresultaat, zie *"Geselecteerde geconsolideerde financiële informatie — Reconciliaties van niet-IFRS financiële maatstaven"*.

Financiële informatie voor vroegere periodes

In dit Prospectus verstrekken wij verklaringen over de omzetgroei gedurende de afgelopen tien jaar. Voor de jaren 2003 tot 2010 gebruiken wij de financiële informatie voor ONV Topco NV, daar waar wij voor de jaren 2011 tot 2013 die van Ontex I gebruiken. Daarnaast werden voor alle jaren voorafgaand aan 2008 de rekeningen van ONV Topco NV opgesteld overeenkomstig het in België van toepassing zijnde boekhoudkundig referentiestelsel ("Belgische GAAP"). Voor 2008 en alle daarop volgende jaren werden de relevante rekeningen opgesteld overeenkomstig IFRS. Omwille van het gebruik van de rekeningen van verschillende entiteiten binnen de Ontex groep en de verschillende grondslagen voor het opstellen ervan, is de omzet voor deze jaren niet vergelijkbaar. U dient uw professionele adviseurs te raadplegen om de verschillen tussen IFRS en Belgische GAAP te begrijpen en te begrijpen hoe deze verschillen invloed kunnen hebben op de verklaringen die wij verstrekken met betrekking tot omzetgroei.

Daarnaast verstrekken wij bepaalde verklaringen over de organische groei gedurende de afgelopen tien jaar die de omzetgroei weerspiegelt met uitsluiting van de impact van overnames die werden gerealiseerd gedurende deze periode. Het management heeft bepaalde inschattingen gemaakt om de orgnaische groei te berekenen, meer in het bijzonder met betrekking tot de overnames van Lille Healthcare, ID Medica en MH Medizin and Hygiene (voordien deel uitmakend van de Paul Hartmann groep), aangezien de omzet toegeschreven aan deze overnames niet op dezelfde wijze kon worden geïsoleerd als voor Serenity omwille van de wijze waarop ze werden geïntegreerd. Onze ingeschatte organische groei gedurende de afgelopen tien jaar wordt weergegeven tegen gerapporteerde wisselkoersen.

Belangrijke contracten

Bepaalde belangrijke contracten van de Vennootschap, Ontex I en haar dochtervennootschappen worden beschreven in "*Operationeel en financieel overzicht en vooruitzichten — Liquiditeit en kapitaalmiddelen — Kapitaalmiddelen*" en "*Transacties met verbonden partijen*". Naast de in deze secties beschreven contracten zijn er geen andere belangrijke contracten, behalve contracten die werden aangegaan in de normale bedrijfsvoering, waarbij de Vennootschap, Ontex I of enige van haar dochtervennootschappen een partij is, voor de twee jaren onmiddellijk voorafgaand aan de publicatie van dit Prospectus.

Andere informatie

In dit Prospectus zijn verwijzingen naar de "Vennootschap" verwijzingen naar Ontex Group NV en verwijzingen naar "Ontex", "wij", "ons" of "onze" verwijzingen naar de Vennootschap samen met Ontex I en haar geconsolideerde dochtervennootschappen.

Verwijzingen naar "euro" of "EUR" zijn verwijzingen naar de gemeenschappelijke munteenheid van de lidstaten van de EU die deel uitmaken van de Eurozone. Verwijzingen naar de "Verenigde Staten" of de "VS" zijn verwijzingen naar de Verenigde Staten van Amerika en verwijzingen naar "US dollars" of "USD" zijn verwijzingen naar de wettelijke munteenheid van de Verenigde Staten.

INFORMATIE MET BETREKKING TOT DE MARKT EN DE SECTOR

Dit Prospectus bevat informatie met betrekking tot het marktaandeel en de sector, die door ons werd bekomen van sectorpublicaties en enquêtes, sectorverslagen opgesteld door consultants, interne enquêtes en feedback van klanten. De markt-, economische en sectorinformatie werd voornamelijk afgeleid en geëxtrapoleerd uit verslagen afgeleverd door Euromonitor International ("Euromonitor") en the Nielsen Company ("Nielsen").

De door ons geraadpleegde bronnen van derden vermelden doorgaans dat de informatie die zij bevat gehaald werd uit bronnen die worden geacht betrouwbaar te zijn. Deze bronnen van derden vermelden echter ook dat de juistheid en volledigheid van deze informatie niet gewaarborgd is en dat de ramingen die zij bevatten gebaseerd zijn op significante veronderstellingen. Daar wij geen toegang hebben tot de feiten en veronderstellingen die ten grondslag liggen aan deze marktinformatie, of statistische informatie en economische indicatoren opgenomen in deze bronnen van derden kunnen wij deze informatie niet verifiëren en, ondanks het feit dat wij geloven dat deze informatie betrouwbaar is, kunnen we de nauwkeurigheid en volledigheid ervan niet waarborgen.

Daarnaast is bepaalde informatie in dit Prospectus niet gebaseerd op gepubliceerde gegevens verkregen van onafhankelijke derden of op extrapolaties daarvan, maar eerder op onze best mogelijke inschattingen, dewelke op hun beurt gebaseerd zijn op informatie verkregen van handels- en beroepsorganisaties en verenigingen, consultants en andere contacten binnen de sectoren waarin wij actief zijn, informatie die werd gepubliceerd door onze concurrenten en onze eigen ervaring en kennis van de omstandigheden en trends in de markten waarin wij actief zijn.

Wij kunnen u niet waarborgen dat de veronderstellingen die wij hebben gemaakt tijdens het verzamelen van deze gegevens van bronnen van derden juist zijn dan wel onze positie in de sector correct weerspiegelen. Geen van onze interne ramingen werden geverifieerd door onafhankelijke bronnen. Noch de Vennootschap, noch de Verkopende Aandeelhouders, noch de Underwriters verstrekken enige verklaring of garantie met betrekking tot de juistheid of volledigheid van deze informatie. Noch de Vennootschap, noch de Verkopende Aandeelhouders, noch de Underwriters hebben deze informatie onafhankelijk geverifieerd en, ondanks het feit dat wij geloven dat deze informatie betrouwbaar is, kunnen noch de Vennootschap, noch de Verkopende Aandeelhouders, noch de Underwriters de nauwkeurigheid ervan waarborgen.

Omvang van de markt en demografische statistieken

Tenzij anders vermeld, zijn alle gegevens met betrekking tot de omvang van de markt van de hygiënische wegwerpproducten en de markten van babyverzorging, dameshygiëne en retailer markt voor incontinentieproducten voor volwassenen, evenals de historische en vooropgestelde groei van deze markten, afgeleid van Euromonitor.

Alle gegevens met betrekking tot bevolkingsgroei en aantal gebruikers van onze producten is eveneens afgeleid van Euromonitor. Tenzij anders vermeld, is Turkije in de door ons gepresenteerde Euromonitor gegevens inbegrepen in het Midden-Oosten en Afrika eerder dan in West-Europa. De omvang van de markt is gebaseerd op de waarde van de hygiënische wegwerpproducten verkocht in het desbetreffende jaar, die op haar beurt gebaseerd is op de retail verkoopprijzen tegen vaste wisselkoersen en actuele prijzen.

Penetratiegraad van retailer merken

Alle informatie met betrekking tot de penetratiegraad van retailer merken, evenals het marktaandeel van onze concurrenten van merkproducten, is gebaseerd op gegevens verstrekt door Nielsen. Informatie met betrekking tot de penetratiegraad van retailer merken en het marktaandeel van onze concurrenten van merkproducten werd aangepast door het management om rekening te houden met het deel van de markt dat niet wordt gedekt door Nielsen, zoals gedetailleerder beschreven onder "— *Aanvulling Nielsen gegevens*".

Wij hebben ervoor gekozen om de gegevens van Nielsen te gebruiken eerder dan van die van Euromonitor als basis voor onze ramingen van penetratiegraad van retailer merken en marktaandeel van onze concurrenten van merkproducten omdat wij de gegevens van Nielsen nauwkeuriger achten, gezien deze gegevens gebaseerd zijn op werkelijke scan- of panelgegevens in plaats van de door Euromonitor gehanteerde methode van het afnemen van interviews met deelnemers uit de sector. Nielsen verstrekt gegevens op basis van zowel waarde als volume. Wij hebben ervoor gekozen om volumegegevens te presenteren omdat wij menen dat deze gegevens nauwkeuriger zijn daar wij de gegevens van Nielsen kunnen vergelijken met onze eigen gegevens op een vergelijkbare ("*like-for-like*") basis. Gegevens die worden gepresenteerd op basis van waarde weerspiegelen de retailer verkoopprijzen die aanpassingen vereisen teneinde de toepasselijke verkopen, belastingen en marges in mindering te brengen alvorens ze kunnen worden vergeleken met onze eigen omzet.

Aanvulling Nielsen gegevens

De gegevens van Nielsen weerspiegelen niet de gehele retailmarkt van hygiënische wegwerpproducten. Bij het verzamelen van haar gegevens sluit Nielsen bepaalde verkoopkanalen in verschillende landen uit, zoals harddiscountwinkels en andere grote retailers via welke wij een deel van onze producten verkopen. Nielsen

informeert ons over de verkoopkanalen die uitgesloten zijn van haar scanonderzoek van gegevens in elk land, alsook over het percentage van de relevante markt die deze zouden bestrijken. Nielsen is echter niet in staat om ons te vertellen welk deel van onze omzet wordt opgenomen in haar gegevens. Het marktbereik van Nielsen varieert per land, met een bereik van 97% in Duitsland, in vergelijking met 90%, 85%, 80% en 75% voor respectivelijk Italië, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en Spanje in 2013. Daarnaast varieert het marktbereik van Nielsen van jaar tot jaar, met een algemene trend tot een groter marktbereik.

Daar het bereik van Nielsen per land en over de jaren varieert, heeft het management de omvang van de relevante markt zoals verstrekt door Nielsen gebruteerd door de omvang van de markt te delen door het percentage van de markt dat bestreken wordt door Nielsen. Om de penetratiegraad van retailer merken te berekenen voor een bepaalde regio gebruikt het management de "gebruteerde" omvang van de markt voor elk land in de relevante regio en past zij de splitsing tussen merkproducten en retailer merken voor dat land toe zoals berekend door Nielsen. Wanneer dit proces wordt toegepast voor alle landen binnen een regio resulteert dit in een klein verschil tussen penetratiegraad van retailer merken zoals berekend door Nielsen en penetratiegraad van retailer merken zoals berekend door het management.

Voor de toepassing van de gegevens van Nielsen omvat West-Europa de volgende landen: Oostenrijk, België, Frankrijk, Duitsland, Italië, Nederland, Noorwegen, Portugal, Spanje, Zweden, Denemarken, het Verenigd Koninkrijk en Zwitserland. Oost-Europa omvat de volgende landen: Tsjechië, Hongarije, Polen, Rusland, Slovakije en Roemenië. Hoewel Euromonitor een breder scala van landen bestrijkt dan Nielsen, is het bereik van de markt van hygiënische wegwerpproducten qua volume en waarde nagenoeg gelijk.

Marktaandeel

Hoewel Nielsen een opsplitsing weergeeft van merkproducten en retailer merkproducten (dewelke het management aanpast zoals hierboven beschreven), geeft zij geen informatie omtrent de individuele marktaandelen van producenten van retailer merken. Dit komt omdat er meestal geen onderscheidende kenmerken zijn weergegeven op de verpakking van retailer merkproducten om de producent te identificeren en de verkoopcodes op die producten over het algemeen niet gebruikt kunnen worden om ze te identificeren. Daarom hanteert het management een methodologie die wij aanduiden als "competition mapping" teneinde ons marktaandeel binnen de markt van retailer merken te berekenen. Deze methodologie omvat een inschatting van de omvang van de markt van retailer merken in het betrokken land of de betrokken regio. Om deze schatting te maken registreren wij de vraag naar producten (per volume) van alle klanten binnen een land in een centrale gegevensbank. Wij leiden deze informatie af uit aanbestedingsprocedures die retailers vrijwel altijd gebruiken om producten te kopen. In een aanbestedingsprocedure zal een retailer elke leverancier informeren over de verwachte vereiste hoeveelheid producten die hij nodig heeft. Als één van de grootste leveranciers van retailer merkproducten geloven wij dat wij worden uitgenodigd om deel te nemen aan, of anderszins op de hoogte zijn van, alle belangrijke aanbestedingsprocedures die gedaan worden door grote Europese retailers. Op basis hiervan kunnen wij de informatie van nagenoeg alle aanbestedingsprocedures samenvoegen om betrouwbare gegevens over de omvang van de markt van retailer merk hygiënische wegwerpproducten te presenteren. Vervolgens gebruiken wij onze gekende verkoopvolumes om ons marktaandeel in het betreffende land of de betreffende regio te ramen. Wij zijn ook in staat het marktaandeel van onze concurrenten in te schatten aangezien wij meestal op de hoogte worden gebracht van de succesvolle kandidaat in elke aanbestedingsprocedure waaraan wij deelnemen en, als wij niet worden uitgenodigd om deel te nemen, kunnen wij meestal achterhalen wie de succesvolle kandidaat was via de marktinformatie die wij verzamelen. Indien wij een aanbesteding niet winnen, weten wij evenwel niet of de contractueel overeengekomen verkoopvolumes overeenkomen met het verkoopvolume dat werd aangekondigd in de aanbesteding, wat kan leiden tot een onderschatting van het marktaandeel van onze concurrenten. Voorts kan het zijn dat wij niet worden uitgenodigd voor aanbestedingen die niet rendabel zijn voor een leverancier van onze omvang, wat betekent dat de "competition mapping" methodologie deze aanbestedingen mogelijks niet weerspiegelt. Wij menen echter dat de volumes die vertegenwoordigd worden door enige zulke aanbestedingen irrelevant zijn.

Het management voert het "competition mapping" onderzoek voor de markt van retailer merken elk jaar uit in september en maart. Tenzij anders vermeld, is alle informatie inzake marktaandeel in dit Prospectus gebaseerd op het "competition mapping" onderzoek uitgevoerd door het management in maart 2014. De gegevens voor maart 2014 weerspiegelen zowel wijzigingen van de leveranciers van retailers die zich effectief hebben voorgedaan sinds september 2013 (de datum waarop het vorig onderzoek werd uitgevoerd) als bevestigde wijzigingen van de leveranciers van retailers maar waarbij de bestaande leverancier nog steeds levert. Ons marktaandeel kan aldus worden onderschat of overschat voor zover bevestigde wijzigingen van de leveranciers van retailers, zich niet voordoen.

De “competition mapping” methodologie voor West-Europa omvat Oostenrijk, België, Denemarken, Frankrijk, Duitsland, Italië, Nederland, Noorwegen, Portugal, Spanje, Zweden, Zwitserland en het Verenigd Koninkrijk. Voor Oost-Europa bestrijkt dit Tsjechië, Hongarije, Polen, Roemenië en Slovakije. Er zijn verschillen tussen de landen die worden gedekt door de gegevens van Nielsen en de landen die worden gedekt door de “competition mapping” methodologie. Met name Rusland is opgenomen in de gegevens van Nielsen voor Oost-Europa, maar niet in de “competition mapping” methodologie.

Informatie met betrekking tot de markt voor gezondheidszorg

Er zijn geen derden gegevens verstrekkers die specifieke gegevens verstrekken omtrent de omvang van de markt voor gezondheidszorg voor incontinentie producten voor volwassenen in West-Europa. Bijgevolg gebruiken wij onze eigen methodologie om de omvang van deze markt te ramen. Om de omvang van de markt in te schatten, analyseren wij vier belangrijke verkoopkanalen: (i) apotheken, (ii) ziekenhuizen, (iii) ouderenzorg en (iv) thuisbezorging.

Om de omvang van het verkoopkanaal apotheken in West-Europa te berekenen, gebruiken wij een analyse voor de periode van 12 maanden tot december 2013 zoals opgesteld door IMS Health. De gegevens van IMS Health verschaffen het aantal verkochte incontentie producten voor volwassenen alsook de retailer verkoopprijs waartegen ze werden verkocht aan klanten (met inbegrip van toepasselijke belasting op verkoop en verkoopmarges). Voor België, Italië, Frankrijk, Spanje en Duitsland is dit gebaseerd op “selling-out” data (zijnde de prijzen van producten zoals ingescand bij verkooppunten) en -analyse en voor het Verenigd Koninkrijk is dit gebaseerd op “selling-in” data (zijnde de prijzen van producten zoals geregistreerd bij verkoop door de producent aan zijn retailer klant) en -analyse. Wij passen de retailer verkoopprijzen verstrekt door IMS Health aan door aftrek van toepasselijke belasting op verkoop en een bepaald percentage waarvan wij geloven dat het een redelijke inschatting is van de standaard verkoopmarge in de sector. Wij gebruiken waardegegevens veeleer dan volumegegevens die verstrekt worden door IMS Health, wat ons in staat stelt om de omvang van het verkoopkanaal apotheken samen te voegen met de geraamde omvang van de andere verkoopkanalen, die meestal alleen beschikbaar zijn op waardebasis.

Er zijn geen gegevens van derden beschikbaar met betrekking tot de omvang van de verkoopkanalen ziekenhuizen, ouderenzorg en thuisbezorging. Daarom gebruiken wij onze kennis opgedaan via onze lokale activiteiten om de omvang van deze verkoopkanalen te ramen, waarbij we deze methodologie “Healthcare Divisie data mapping” noemen. Wij leiden informatie af uit aanbestedingsprocedures die klanten bijna altijd gebruiken om producten te kopen. De uitnodigingen voor deze aanbestedingsprocedures bevatten meestal de verwachte waarde (maar niet het volume) vereist door de klant. Als één van de grootste leveranciers van incontinentie producten voor volwassenen aan instellingen menen wij dat wij worden uitgenodigd om, of anderszins op de hoogte zijn van, alle belangrijke aanbestedingen die worden gedaan door grote instellingen in West-Europa. De methode voor het registreren en controleren van uitnodigingen van aanbestedingen verschilt per markt. In sommige markten beschikken wij over publiek beschikbare bronnen die de informatie verzamelen over verschillende aanbestedingen, zoals sectorale verenigingen voor medische apparatuur, waar in andere markten wij dan weer aangewezen zijn op gegevens die wij zelf of onze distributeurs verzamelen. Het aanbod wordt ook toegekend via individueel onderhandelde contracten buiten een formele aanbestedingsprocedure, maar wij menen dat dit een klein deel van de markt vertegenwoordigt. Voor deze contracten maken wij ramingen die gebaseerd zijn op onze marktervaring, relaties met klanten en relaties met leveranciers. Voor het verkoopkanaal ouderenzorg gebruiken wij ook informatie van overheidsorganen en instellingen inzake het aantal bedden in deze instellingen.

Om de totale waarde van de markt voor de gezondheidszorg te berekenen, voegen wij onze ramingen voor de verkoopkanalen apotheken, ziekenhuizen, ouderenzorg en thuisbezorging samen. Vervolgens berekenen wij ons marktaandeel door onze omzet te delen door de geraamde omvang van de markt voor de gezondheidszorg door gebruik te maken van de hierboven omschreven “Healthcare Divisie data mapping”.

Informatie met betrekking tot de markt in het Midden-Oosten en Afrika

Onze ramingen van de omvang van de markt voor babyverzorgingsproducten in het Midden-Oosten en Afrika, evenals de historische en vooropgestelde groei voor deze regio, is afgeleid van Euromonitor, zoals hierboven beschreven onder *“— Omvang van de markt en demografische statistieken”*. Wij menen echter dat de gegevens van Euromonitor de omvang van de markt onderschatten. In bepaalde landen van het Midden-Oosten en Afrika is onze omzet bijvoorbeeld hoger dan de raming van de omvang van de markt door Euromonitor. Om deze reden gebruiken wij gegevens die opgenomen zijn in een verslag van 2011 opgesteld door Richer Investment S.A. de

C.V. getiteld "*Report on Diapers Market*" (het "Richer Verslag") om onze marktpositie te ramen. Teneinde de omvang (in volume) van de markt van babyverzorgingsproducten in een bepaald land te ramen, vermenigvuldigen wij (i) de penetratiegraad voor luiers voor dat land zoals uiteengezet in het Richer Verslag, (ii) de babypopulatie in dat land zoals verstrekt door Euromonitor en (iii) het theoretische dagelijkse gebruik van luiers volgens het Richer Verslag, namelijk 4,4 luiers per dag. Vervolgens delen wij ons verkoopvolume voor het betrokken land door onze raming van de omvang van de markt (in volume) voor dat land. Tesamen met de kennis van het management van lokale markten, levert dit voor ons een basis op voor de verklaringen die wij verstrekken in dit Prospectus met betrekking tot onze marktpositie in verschillende landen in het Midden-Oosten en Afrika.

HANDHAVING VAN BURGERRECHTELIJKE AANSPRAKELIJKHEID

De Vennootschap is een naamloze vennootschap naar Belgisch recht. Al onze bestuurders en alle leden van ons executive management team wonen buiten de Verenigde Staten. Alle of een aanzienlijk deel van onze activa en van de activa van deze personen bevinden zich buiten de Verenigde Staten. Als gevolg kan het zijn dat het niet mogelijk is voor beleggers om deze personen of ons te dagvaarden in de Verenigde Staten of in de Verenigde Staten tegen hen verkregen vonnissen op basis van de bepalingen inzake burgerrechtelijke aansprakelijkheid onder de effectenwetgeving van de VS niet ten uitvoer kunnen leggen. Er is onzekerheid over de afdwingbaarheid in België van originele vorderingen of vorderingen tot tenuitvoerlegging van beslissingen van rechtbanken in de Verenigde Staten inzake burgerrechtelijke aansprakelijkheid die uitsluitend gebaseerd zijn op de federale effectenwetgeving van de Verenigde Staten.

TOEKOMSTGERICHTE VERKLARINGEN

Dit Prospectus bevat "toekomstgerichte verklaringen" zoals bedoeld in de effectenwetgeving van bepaalde jurisdicties, met inbegrip van verklaringen onder de titels *"Samenvatting", "Risicofactoren", "Operationeel en Financieel Overzicht en Vooruitzichten", "Sector", "Activiteiten"* en in andere secties. In bepaalde gevallen kunnnen deze toekomstgerichte verklaringen worden geïdentificeerd aan de hand van het gebruik van toekomstgerichte terminologie, met inbegrip van de woorden "meent", "raamt", "anticipeert", "verwacht", "neemt voor", "kan", "zal", "is van plan", "blijven", "doorlopend", "mogelijk", "voorspellen", "plannen", "doel", "zoeken" of "dienen" of, in ieder geval, aan de hand van hun negatieve vorm of andere variaties of vergelijkbare terminologie of door discussies over strategieën, plannen, doelstellingen, streefdoelen, doelen, toekomstige gebeurtenissen of voornemens. Deze toekomstgerichte verklaringen komen op verschillende plaatsen in dit Prospectus voor. Toekomstgerichte verklaringen omvatten verklaringen met betrekking tot onze voornemens, meningen of huidige verwachtingen omtrent, onder meer, onze bedrijfsresultaten, verwachtingen, groei, strategieën, dividendbeleid en de sector waarin wij actief zijn. Meer in het bijzonder worden in dit Prospectus bepaalde verklaringen verstrekt met betrekking tot ramingen van het management over toekomstige groei.

Toekomstgerichte verklaringen houden per definitie gekende en ongekende risico's en onzekerheden in omdat zij betrekking hebben op gebeurtenissen en afhankelijk zijn van omstandigheden die zich al dan niet zullen voordoen in de toekomst. Toekomstgerichte verklaringen zijn geen waarborg voor toekomstige prestaties. U dient dan ook geen ongepast vertrouwen te hechten aan deze toekomstgerichte verklaringen. Elke toekomstgerichte verklaring wordt enkel afgelegd op de datum van dit Prospectus en wij nemen ons niet voor, en gaan geen enkele verbintenis aan om, de toekomstgerichte verklaringen opgenomen in dit Prospectus te actualiseren.

Verscheidene factoren kunnen ertoe leiden dat onze bedrijfsresultaten, financiële situatie, liquiditeit en de ontwikkeling van de sectoren waarin wij actief zijn materieel verschillen van diegene die opgenomen zijn of gesuggereerd worden door de in dit Prospectus opgenomen toekomstgerichte verklaringen.

Deze factoren omvatten:

- de verpanding van aandelen in bepaalde van onze dochtervennootschappen en onze activa ten gunste van schuldeisers;
- onze schuldgraad en ons vermogen om schulden af te lossen;
- het gevolg van beperkende bedingen in onze schuldinstrumenten;
- de onbeschikbaarheid van grondstoffen en de invloed van schommelingen van grondstofprijzen;
- schommelingen van wisselkoersen;
- het gevolg van verstoringen in of een verlies van één van onze productiefaciliteiten;
- concurrentie van producenten van merkproducten en andere producenten van retailer merken;
- ons vermogen om ons niveau van tijdige dienstverlening op peil te houden;
- het gevolg van de terugroeping van producten of productaansprakelijkheidsclaims en/of andere ongunstige publiciteit;
- het gevolg van claims waarin wordt beweerd dat intellectuele eigendomsrechten zijn geschonden;
- ons vermogen om onze klanten te behouden;
- het onvermogen om voordelen te halen uit en negatieve gevolgen van onverwachte kosten in verband met overnames;
- de risico's die gepaard gaan met internationale activiteiten;
- recente en aanhoudende onrust in bepaalde landen waarin wij actief zijn;
- veranderingen in het beleid en de vereisten van onze klanten;
- veranderingen in het betalings- en terugbetalingsbeleid van overheden en andere partijen;
- het vertrouwen in ons executive management team en ons vermogen om personeel aan te werven, op te leiden, te motiveren en te behouden;
- het zich voordoen van verliezen die niet zijn verzekerd;

- ons vermogen om onze collectieve arbeidsovereenkomsten te verlengen, te hernieuwen of te heronderhandelen tegen gunstige voorwaarden en onze relatie met ons personeel en vakbonden;
- stijgende arbeidskosten;
- verstoring te wijten aan het falen van onze informatiesystemen;
- de gevolgen van gezondheids-, veiligheids- en milieuvoorschriften;
- de bijzondere waardevermindering van goodwill of andere immateriële vaste activa; en
- wijzigingen in belastingtarieven, belastingverplichtingen of belastingvoorschriften.

Deze risico's en de andere die beschreven staan onder "*Risicofactoren*" zijn niet exhaustief. In andere secties van dit Prospectus worden bijkomende factoren beschreven die een nadelige invloed kunnen hebben op onze bedrijfsresultaten, financiële situatie, liquiditeit en de ontwikkeling van de sectoren waarin wij actief zijn. Er kunnen zich van tijd tot tijd nieuwe risico's voordoen en het is niet mogelijk voor ons om alle mogelijke risico's te voorspellen. Wij kunnen ook de invloed van al deze risico's op onze activiteiten niet inschatten, noch de mate waarin enige risico's of de combinatie van risico's en andere factoren er toe kunnen leiden dat de werkelijke resultaten materieel verschillen van diegene die opgenomen zijn in enige toekomstigerichte verklaringen. Gelet op deze risico's en onzekerheden dient u de toekomstigerichte verklaringen niet te beschouwen als een voorspelling van eigenlijke resultaten.

WISSELKOERSEN

De onderstaande tabel geeft voor de aangegeven periodes en datums bepaalde informatie weer met betrekking tot de dagelijkse referentiewisselkoers (de "Dagelijkse ECB Referentiekoers") zoals gepubliceerd door de Europese Centrale Bank (de "ECB") voor US dollar, uitgedrukt in US dollar per euro en afgerond op vier decimalen. Wij verstrekken geen verklaringen over het feit dat de bedragen in US dollar werden omgezet of, hadden of zouden kunnen worden omgezet in euro, of vice versa, tegen deze wisselkoersen of tegen enige andere wisselkoers.

	US dollar per één euro			
	Einde Periode[1]	Gemiddelde[2]	Hoog	Laag
Jaar				
2009	1,4406	1,3948	1,5120	1,2555
2010	1,3362	1,3257	1,4563	1,1942
2011	1,2939	1,3920	1,4882	1,2889
2012	1,3194	1,2848	1,3454	1,2089
2013	1,3791	1,3281	1,3814	1,2768
2014 (tot en met 6 juni)	1,3642	1,3721	1,3953	1,3495
Maand				
januari 2014	1,3516	1,3610	1,3687	1,3516
februari 2014	1,3813	1,3659	1,3813	1,3495
maart 2014	1,3788	1,3823	1,3942	1,3732
april 2014	1,3850	1,3813	1,3872	1,3700
mei 2014	1,3607	1,3732	1,3953	1,3607
juni 2014 (tot en met 6 juni)	1,3642	1,3618	1,3645	1,3567

Opmerkingen:

(1) Vertegenwoordigt de wisselkoers op de laatste werkdag van de toepasselijke periode.

(2) Vertegenwoordigt het gemiddelde van de Dagelijkse ECB Referentiekoersen op elke werkdag van elke maand tijdens de relevante periode van één jaar en, wat betreft de maandelijkse informatie, het gemiddelde van de Dagelijkse ECB Referentiekoersen op elke werkdag voor de relevante periode.

INHOUDSTAFEL

	Pagina
SAMENVATTING	1
RISICOFACTOREN	28
Risico's in verband met onze sector en onze activiteiten	28
Risico's in verband met de Aandelen en de Aanbieding	38
AANWENDING VAN DE OPBRENGSTEN	44
DIVIDENDEN EN DIVIDENDBELEID	45
Dividenden	45
Dividendbeleid	45
KAPITALISATIE EN SCHULDENLAST	47
GESELECTEERDE GECONSOLIDEERDE FINANCIËLE INFORMATIE	49
Gegevens uit de geconsolideerde resultatenrekening	49
Geselecteerde gegevens uit de geconsolideerde balans	50
Geselecteerde gegevens uit het geconsolideerd kasstroomoverzicht	50
Niet-IFRS financiële gegevens	51
Reconciliaties van niet-IFRS financiële maatstaven	52
OPERATIONEEL EN FINANCIEEL OVERZICHT EN VOORUITZICHTEN	53
Overzicht	53
Factoren die een invloed hebben op onze bedrijfsresultaten	55
Recente ontwikkelingen	64
Belangrijke elementen van onze resultatenrekening	64
Bedrijfsresultaten voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 2013	66
Bedrijfsresultaten voor de jaren afgesloten op 31 december 2013 en 2012	70
Bedrijfsresultaten voor de jaren afgesloten op 31 december 2012 en 2011	75
Liquiditeit en kapitaalmiddelen	79
Belangrijke verbintenissen en voorwaardelijke verplichtingen	89
Kwalitatieve en kwantitatieve informatieverschaffing over het marktrisico	89
Belangrijke schattingen en oordelen	92
SECTOR	94
Overzicht	94
Markt voor babyverzorging	97
Dameshygiëneproducten	98
Incontinentieproducten voor volwassenen	99
ACTIVITEITEN	102
Overzicht	102
Geschiedenis	103
Troeven	103
Strategieën	108
Divisies	110
Producten	115

Pagina

Klanten 118
Productie en transport 118
Grondstoffen 120
Marketing en verkoop 120
Onderzoek en ontwikkeling 121
Intellectuele eigendom 122
Personeelsleden 123
Verzekering 124
Informatietechnologie en gegevens 124
Milieu en gezondheid & veiligheid 125
Gerechtelijke procedures 125
MANAGEMENT EN CORPORATE GOVERNANCE 126
Overzicht 126
Raad van Bestuur 126
Executive management team 135
Bezoldiging van bestuurders en leden van het executive management team 138
Belangenconflicten 140
Commissaris 141
VOORNAAMSTE EN VERKOPENDE AANDEELHOUDERS EN STRUCTUUR VAN DE GROEP 142
Reorganisatie 142
Structuur van de groep 144
Aandeelhouders 145
Aandeelhoudersovereenkomst 146
TRANSACTIES MET VERBONDEN PARTIJEN 148
Consultancy overeenkomst met Ruralbridge 148
Monitoring Services Overeenkomst 148
Revolving Credit Facility 148
Overige transacties 149
BESCHRIJVING VAN MAATSCHAPPELIJK KAPITAAL EN STATUTEN 150
Algemeen 150
Maatschappelijk doel 150
Maatschappelijk kapitaal en aandelen 151
Recht op het bijwonen van en het stemmen op de Algemene Vergadering van Aandeelhouders 153
Dividendrechten 155
Vereffening en faillissement 155
Verkrijging van eigen Aandelen 156
Wetgeving en jurisdictie 157
Groepsstructuur 159
FISCALITEIT 162
Belgische fiscaliteit 162

	Pagina
Bepaalde overwegingen inzake de VS Federale Inkomstenbelastingen	168
DE AANBIEDING	173
PLAN VOOR UITKERING	178
OVERDRACHTSBEPERKINGEN	184
JURIDISCHE AANGELEGENHEDEN	186
BEDRIJFSREVISOR	187
BEKNOPTE WOORDENLIJST	G-1
INDEX BIJ DE JAARREKENINGEN	G-4

[THIS PAGE INTENTIONALLY LEFT BLANK]

SAMENVATTING

Er zijn samenvattingen opgesteld van verplicht te verstrekken informatie bekend als "Elementen". Deze Elementen zijn genummerd in Hoofdstukken A – E (A.1 – E.7).

Deze samenvatting bevat alle Elementen die moeten worden opgenomen in een samenvatting voor dit type van effecten en vennootschap. Omdat bepaalde Elementen niet hoeven te worden besproken, kunnen er leemten zijn in de volgorde van de nummering van de Elementen.

Ook al zou het kunnen dat een Element moet worden opgenomen in de samenvatting vanwege het type van effecten en vennootschap, is het mogelijk dat er over het desbetreffened Element geen relevante informatie kan worden verstrekt. In dat geval is een korte beschrijving van het Element opgenomen in de samenvatting met de vermelding "niet van toepassing".

Hoofdstuk A — Inleiding en waarschuwingen

Element	Verplicht te verstrekken informatie
A.1	**Inleiding en waarschuwingen** Deze samenvatting moet worden gelezen als een inleiding op dit Prospectus, en wordt verstrekt om beleggers te helpen wanneer zij overwegen om in de Aandelen te beleggen, maar is geen vervanging voor dit Prospectus. Elke beslissing om in de Aandelen te beleggen moet worden gebaseerd op een evaluatie van dit Prospectus als een geheel, inclusief alle documenten die door verwijzing erin zijn opgenomen. Ingevolge de omzetting van de relevante bepalingen van de Prospectusrichtlijn in elke Lidstaat van de Europese Economische Ruimte, zijn in deze Lidstaten de personen verantwoordelijk voor deze samenvatting niet burgerrechtelijk aansprakelijk uitsluitend op basis van deze samenvatting, of een vertaling ervan, tenzij ze misleidend, onnauwkeurig of inconsistent is wanneer ze samen met de andere delen van dit Prospectus wordt gelezen of wanneer ze, indien ze samen met de andere delen van dit Prospectus wordt gelezen, geen materiële informatie verschaft om beleggers te helpen wanneer zij overwegen om al dan niet in de Aandelen te beleggen. Indien er met betrekking tot dit Prospectus een rechtsvordering wordt ingesteld bij een rechtbank in een Lidstaat van de Europese Economische Ruimte, dan is het mogelijk dat de eisende partij, volgens de nationale wetgeving van de Lidstaat waar de rechtsvordering wordt ingesteld, de kosten voor de vertaling van dit Prospectus op zich dient te nemen alvorens de gerechtelijke procedure wordt gestart.
A.2	**Toestemming voor gebruik van het prospectus voor latere wederverkoop** Niet van toepassing. De Vennootschap verleent geen toestemming voor het gebruik van het Prospectus voor de latere wederverkoop of definitieve plaatsing van effecten door financiële tussenpersonen.

Hoofdstuk B — Vennootschap

Element	Verplicht te verstrekken informatie
B.1	**De maatschappelijk en handelsnaam van de Vennootschap** De maatschappelijke naam van de Vennootschap is Ontex Group NV. Ze voert haar activiteiten uit onder de naam Ontex.
B.2	**Domicilie en rechtsvorm van de Vennootschap** De Vennootschap is een vennootschap met beperkte aansprakelijkheid opgericht in de vorm van een naamloze vennootschap naar Belgisch recht. Ze is ingeschreven in het rechtspersonenregister van Gent, afdeling Dendermonde, onder nummer 0550.880.915. De maatschappelijke zetel van de Vennootschap is gevestigd te Korte Keppestraat 21/31, 9320 Erembodegem (Aalst), België.

Element	Verplicht te verstrekken informatie
B.3	**Huidige activiteiten en hoofdactiviteiten van de Vennootschap en de voornaamste markten waarop zij concurreert** Wij zijn een toonaangevende fabrikant van hygiënische wegwerpproducten van retailer merken en Ontex-merken in West-Europa, Oost-Europa, het Midden Oosten en Afrika. In 2013 hebben we, op basis van volume, een geschat marktaandeel binnen de retailer merken van 41% in West-Europa en meer dan 50% in Oost-Europa. Wij verkopen onze producten voornamelijk aan retailers, waarbij we hen helpen om hun eigen merken op te bouwen of te versterken. We verkopen zowel retailer merken als Ontex-merken, waarbij de mix varieert volgens productcategorie en geografisch gebied. We verkopen ook een kleine hoeveelheid afgewerkte producten aan andere fabrikanten, hetgeen productie in aanneming wordt genoemd. Voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en het jaar afgesloten op 31 december 2013, werd respectievelijk 61,3% en 62,3% van onze omzet gegenereerd uit retailermerkproducten (inclusief productie in aanneming die we via onze Mature Market Retail Divisie ondernemen), waarbij de resterende 38,7% en 37,7% werd gegenereerd uit Ontex-merken. Wij voeren onze activiteiten uit via vier divisies, die voornamelijk zijn georganiseerd volgens verkoopkanaal en de aard van onze klantenrelaties: • Mature Market Retail, dat voornamelijk retailermerkproducten verkoopt aan gevestigde retailers in West-Europa, waar de demografische tendensen en gebruikspercentages voor zijn kernproducten, babyverzorgings- en dameshygiëneproducten, relatief stabiel zijn. De Mature Market Retail Divisie was goed voor 55,1% van onze omzet voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 56,7% van onze omzet voor het jaar afgesloten op 31 december 2013; • Growth Markets, dat een mix van retailermerkproducten en Ontex-merken verkoopt en zich geografisch toelegt op Oost-Europa, waar het demografische profiel van de bevolking vergelijkbaar is met West-Europa, maar het groeipotentieel van de markt voor hygiënische wegwerpproducten wordt ondersteund door lagere, maar toenemende, gebruikspercentages in vergelijking met West-Europa. De Growth Markets Divisie was goed voor 5,4% van onze omzet voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 5,9% van onze omzet voor het jaar afgesloten op 31 december 2013; • Middle East and Africa, dat voornamelijk producten van Ontex-merken verkoopt in Turkije, Algerije, Pakistan en Marokko, evenals in andere landen in de regio. Deze landen profiteren van gunstige demografische tendensen, waaronder een verwachte bevolkingsgroei en stijgende gebruikspercentages van alle producten. De Middle East and Africa Divisie was goed voor 12,9% van onze omzet voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 12,0% van onze omzet voor het jaar afgesloten op 31 december 2013; en • Healthcare, dat voornamelijk rechtstreeks of via distributiekanalen incontinentieproducten voor volwassenen van Ontex-merken verkoopt aan institutionele klanten op de markt van de gezondheidszorg. De Healthcare Divisie was goed voor 26,6% van onze omzet voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 25,4% van onze omzet voor het jaar afgesloten op 31 december 2013. Onze belangrijkste productcategorieën omvatten: • Babyverzorgingsproducten, voornamelijk babyluiers en, in mindere mate, babybroekjes en vochtige doekjes. Babyverzorgingsproducten vertegenwoordigden 52,5% van onze omzet voor zowel de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 als het jaar afgesloten op 31 december 2013. • Incontinentieproducten voor volwassenen, waaronder incontinentiebroekjes, incontinentieluiers, incontinentieverbanden en bedbescherming. Incontinentieproducten voor volwassenen vertegenwoordigden 33,7% van onze omzet voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 32,9% van onze omzet voor het jaar afgesloten op 31 december 2013. • Dameshygiëneproducten, zoals maandverbanden, inlegkruisjes en tampons. Dameshygiëneproducten vertegenwoordigden 12,3% van onze omzet voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 13,2% van onze omzet voor het jaar afgesloten op 31 december 2013.

Element	Verplicht te verstrekken informatie
	Andere producten, die een gamma van handelsproducten omvatten die door ons worden gekocht en commercieel worden doorverkocht, onder andere cosmetica, medische handschoenen en andere producten, vertegenwoordigden 1,5% van onze omzet voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 1,4% van onze omzet voor het jaar afgesloten op 31 december 2013. Onze hoofdzetel is gevestigd in Erembodegem (Aalst), België, en geografisch gezien zijn onze productie- en verkoopactiviteiten evenwichtig gespreid. Wij beschikken over 15 productiefaciliteiten verspreid over Europa (inclusief twee in België, één in Tsjechië, twee in Frankrijk, twee in Duitsland, één in Spanje en één in Italië), China, Turkije, Algerije, Rusland, Australië en Pakistan. We hebben 23 verkoop- en marketingteams verspreid over Europa, Azië, Afrika, Turkije, het Midden-Oosten en Australië waarmee wij verkopen realiseren in meer dan 100 landen in de hele wereld. Dankzij het brede bereik van onze productiefaciliteiten en verkoopkantoren kunnen wij op een kost-efficiënte wijze activiteiten uitvoeren in een ruime waaier van markten. Tijdens het jaar afgesloten op 31 december 2013 stelden wij gemiddeld 4.981 voltijds equivalente personeelsleden tewerk. Wij hebben uitstekende banden met de belangrijkste grote Europese retailers, waaronder Ahold, Aldi, Auchan, Carrefour, E. Leclerc, Lidl, Metro, Rewe en Tesco. Onze activiteiten zijn ook gediversifieerd; voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 vertegenwoordigde onze grootste klant 6,4% van onze omzet, en vertegenwoordigden onze tien grootste klanten 38,7% van onze omzet. Wat geografische markten betreft, was respectivelijk 68,4% van onze omzet in het jaar afgesloten op 31 december 2013 toe te rekenen aan West-Europa (waarbij het Verenigd Koninkrijk 16,6% vertegenwoordigde en Frankrijk, Duitsland, Italië en de rest van West-Europa respectievelijk 15,3%, 9,9%, 8,5% en 18,2% van de totale omzet), 13,2% aan Oost-Europa en 18,4% aan het Midden-Oosten en Afrika en de rest van de wereld. Tijdens de periode van 2003 tot 2013 heeft onze omzet een samengesteld jaarlijks groeipercentage gekend van 7,2% (inclusief overnames), met een gemiddelde organische groei van de omzet (d.w.z. groei in de gerapporteerde omzet zonder de impact van overnames) van circa 4,7%. Hierdoor is onze omzet over de afgelopen tien jaar verdubbeld. Voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 bedroeg onze omzet 400,2 miljoen EUR, onze EBITDA 46,9 miljoen EUR en onze Recurrente EBITDA 49,2 miljoen EUR. Voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 bedroeg onze omzet 1.491,9 miljoen EUR, onze EBITDA 156,3 miljoen EUR en onze Recurrente EBITDA 173,6 miljoen EUR. Onze kasstroom generatie (gedefinieerd als Recurrente vrije kasstroom (vóór belastingen) gedeeld door Recurrente EBITDA) bedroeg 68,2% voor het jaar afgesloten op 31 december 2013.
B.4a	**Belangrijke recente tendensen die een invloed hebben op de Vennootschap en de sectoren waarin ze actief is** ***Marktdynamiek*** Onze omzet wordt beïnvloed door zowel de groei van de globale markt voor hygiënische wegwerpproducten, die op zijn beurt in grote mate wordt aangedreven door demografische tendensen, als de groei in de penetratiegraad van retailer merken. Veranderingen in de concurrentieomgeving kunnen eveneens een invloed hebben op de penetratiegraad van retailer merken, evenals op ons marktaandeel binnen de retailer merken. *Demografische trends* De vraag naar hygiënische wegwerpproducten wordt beïnvloed door demografische tendensen binnen de markten waarop wij actief zijn, zoals de bevolkingsgroei en tendensen in het gebruik van onze producten. Op de markt voor babyverzorging is de vraag naar onze producten afhankelijk van het aantal baby's, op de markt voor dameshygiëneproducten is de vraag afhankelijk van de omvang van de vrouwelijke bevolking in de leeftijdscategorie tussen 15 en 50 jaar, en op de markt voor incontinentieproducten voor volwassenen is de vraag afhankelijk van het aantal 65-plussers. Het gebruik van onze producten wordt beïnvloed door factoren zoals veranderingen in het bruto binnenlands product per hoofd van de bevolking, de vertrouwdheid met de producten, productinnovatie en andere tendensen, zoals de gemiddelde leeftijd voor zindelijkheidstraining en het aantal mensen dat lijdt aan incontinentie.

Element	Verplicht te verstrekken informatie
	Hoewel de markt voor hygiënische wegwerpproducten als geheel doorgaans niet direct is blootgesteld aan economische cycli gezien de relatieve noodzakelijkheid van de producten, kan de globale tendens in het gebruik van hygiënische wegwerpproducten in opkomende markten vertragen tijdens perioden van economische crisis door de prijsgevoeligheid van consumenten. *Penetratiegraad van retailer merken* Hygiënische wegwerpproducten worden enerzijds vervaardigd door fabrikanten van merkproducten, vaak bekende bedrijven met grootschalige activiteiten zoals Procter & Gamble, Johnsons & Johnson, Kimberly Clark en SCA, die producten onder hun eigen namen of merken vervaardigen, promoten en verkopen, en anderzijds fabrikanten van retailer merken, die voornamelijk producten vervaardigen namens nationale en internationale retailers, die op hun beurt de producten onder hun eigen merken of labels promoten en verkopen. Onze omzet wordt beïnvloed door veranderingen in het globale aandeel van de retailer merken op de markt. Bovendien is ons aandeel in de retailer merken gekoppeld aan het globale aandeel van de retailer merken op de markt. Het globale aandeel van de retailer merken op de markt kan net als ons eigen marktaandeel worden beïnvloed door factoren zoals tendensen in de groei van het bruto binnenlands product, marketing- en reclameactiviteiten en productinnovatie. Hoewel de globale markt voor hygiënische wegwerpproducten geniet van een relatief beperkte elasticiteit van de vraag, kunnen consumenten prijsgevoeliger worden tijdens perioden van economische crisis, en kunnen zij steeds vaker retailer merkproducten kopen, die doorgaans goedkoper zijn dan merkproducten. Om die reden kan de concurrentie van fabrikanten van merkproducten en andere fabrikanten van retailer merken tijdens perioden van economische crisis toenemen. In tijden van economische crisis kunnen fabrikanten van merkproducten hun marketing en reclame inspanningen bijvoorbeeld opvoeren (inclusief door kortingen op hun producten aan te bieden) om hun marktaandeel te vrijwaren. Fabrikanten van merkproducten introduceren geregeld nieuwe producten met verschillende innovaties ten opzichte van bestaande producten. Een snelle marktintroductie voor vergelijkbare producten is cruciaal voor ons concurrentievermogen, zowel ten opzichte van merkproducten als retailer merken van andere fabrikanten die als reactie worden geïntroduceerd. Onze omzet wordt beïnvloed door ons vermogen om snel vergelijkbare nieuwe productinnovaties te ontwikkelen en te introduceren, en eveneens door ons vermogen om nieuwe innovaties te introduceren die ons productaanbod diversifiëren en onderscheiden van dat van fabrikanten van merkproducten en andere fabrikanten van retailer merken. *Concurrentieomgeving* Binnen de verschillende divisies en geografische gebieden waarin wij actief zijn, concurreren wij met zowel fabrikanten van merkproducten als met andere fabrikanten van retailer merken. De grootste merkproducenten van hygiënische wegwerpproducten in Europa zijn Procter & Gamble, Johnson & Johnson en SCA, die merken verkopen zoals Pampers, Always en Tampax (Procter & Gamble), o.b. en Carefree (Johnson & Johnson) en Tena (SCA). De merkenactiviteiten van Procter & Gamble, Johnson & Johnson en SCA hadden in 2013, op basis van volume, een marktaandeel in de globale markt voor hygiënische wegwerpproducten van respectievelijk circa 39%, 11% en 7% in West-Europa. In Oost-Europa, op basis van volume in 2013, bedroeg het marktaandeel van Procter & Gamble in de globale markt voor hygiënische wegwerpproducten circa 41%, en hadden de merkenactiviteiten van Johnson & Johnson en SCA elk een marktaandeel van circa 5%. We zijn van mening dat, op basis van volume, de penetratiegraad van retailer merken in West-Europa en Oost-Europa in 2013 respectievelijk 39% en 16% bedroeg. In 2013, op basis van volume, bedroeg ons aandeel in de 39% van de West-Europese markt die wordt vertegenwoordigd door retailer merken, circa 41%, en ons aandeel in de 16% van de Oost-Europese markt die wordt vertegenwoordigd door retailer merken, meer dan 50%. Veranderingen in de concurrentieomgeving in de markt voor hygiënische wegwerpproducten kunnen een invloed hebben op onze omzet. Bijvoorbeeld, de terugtrekking uit de West-Europese markt voor babyverzorging door Kimberly Clark, door deze laatste aangekondigd in 2012, had ook een aanzienlijke impact op zowel het aandeel van de retailer merken in West-Europa als op ons marktaandeel. De luieractiviteiten van Kimberly Clark waren verdeeld over het merk Huggies en een aantal contracten voor retailer merken die het bedrijf in 2011 had afgesloten. Het merk Huggies

Element	Verplicht te verstrekken informatie
	had een aanzienlijk marktaandeel in het Verenigd Koninkrijk, terwijl de contracten voor retailer merken van Kimberly Clark over Europa waren verspreid. De impact van het vertrek van Kimberly Clark verschilde van land tot land, maar het vertrek droeg in het algemeen bij tot een stijging van de penetratiegraad van retailer merken. Bijvoorbeeld, in het Verenigd Koninkrijk droeg het vertrek van Kimberly Clark uit de West-Europese markt voor babyluiers bij tot een stijging van 13 procentpunten in het aandeel van retailer merken tussen 2012 en 2013, waar we in 2013 op basis van volume voor al onze productcategorieën de grootste producent waren. De terugtrekking van Kimberly Clark leverde een voordeel op aan alle fabrikanten van retailer merken, maar in het algemeen zijn wij van mening dat we het deel van de volumes van Kimberly Clark hebben veroverd dat past bij onze positie in de markt. ***Overheidsuitgaven*** Onze Healthcare Divisie verkoopt voornamelijk producten van Ontex-merken aan openbare instellingen. De methode van betaling of terugbetaling voor de markt van de gezondheidszorg voor incontinentieproducten voor volwassenen verschilt van land tot land. Het is echter doorgaans een overheidsinstelling of ziekteverzekeraar die uiteindelijk voor de producten betaalt. Dienovereenkomstig zullen tendensen in overheidsuitgaven voor incontinentieproducten voor volwassenen een invloed hebben op het aandeel van onze merken op de markt. Omdat veel Europese regeringen in hun begroting hebben gesnoeid, zijn openbare instellingen zoals ziekenhuizen en verzorgingstehuizen mogelijk verplicht om hun uitgaven te beperken. Wij zijn van mening dat door de noodzaak van onze incontinentieproducten voor volwassenen, enige verlaging of afschaffing van betalingen of terugbetalingen voor deze producten door overheden of andere partijen, na verloop van tijd zal resulteren tot een stijging in de verkoop van dergelijke producten via retailer kanalen. De timing van een dergelijke impact en de mate waarin het omzetverlies in onze Healthcare Divisie zal worden gecompenseerd door de hogere omzet uit retailkanalen, is moeilijk te voorspellen. ***Kostprijs van grondstoffen*** Onze bedrijfsresultaten worden beïnvloed door de prijzen die wij betalen voor de grondstoffen die wij gebruiken voor de vervaardiging van onze producten. Grondstoffen zijn de voornaamste component van onze kostprijs van de omzet. Voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 vertegenwoordigden de kosten voor grondstoffen en verpakking tussen 75% en 80% van onze kostprijs van de omzet. Voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 namen doorverkochte goederen minder dan 5% van onze kostprijs van de omzet voor hun rekening. De prijzen die wij betalen voor grondstoffen kunnen sterk variëren, afhankelijk van een aantal factoren, met inbegrip van, maar niet beperkt tot, de volgende: • de beschikbaarheid van het aanbod, inclusief beperkingen wat betreft de capaciteit van leveranciers; • algemene economische omstandigheden wereldwijd en op specifieke markten; • schommelingen in prijzen van basisgrondstoffen, vooral de prijzen van ruwe olie, aangezien bepaalde chemische stoffen die in onze grondstoffen worden gebruikt, zoals polyethyleen, propyleen en polypropyleen, worden afgeleid van ruwe olie; • wisselkoersschommelingen, aangezien wij pulpproducten in US dollar aankopen. De versterking van de US dollar ten opzichte van de euro zal onze bedrijfsresultaten nadelig beïnvloeden. Aankopen van hierboven vermelde op olie gebaseerde grondstoffen doet onze blootstelling aan de US dollar eveneens toenemen, aangezien de referentieprijs voor ruwe olie uitgedrukt is in US dollar; • of de aankoopprijs van een welbepaalde grondstof volgens de voorwaarden van het desbetreffende aankoopcontract aan een prijsindex is gekoppeld, hetzij voor de grondstof zelf, hetzij voor één van zijn belangrijkste componenten. Onze aankoopcontracten voor pulp zijn doorgaans gekoppeld aan de RISI-index; aankoopcontracten voor super-absorber zijn doorgaans gekoppeld aan de index voor propyleen (acrylzuur bestaat voor ongeveer 30% uit propyleen); aankoopcontracten voor polyethyleen producten zijn gekoppeld aan de index voor

Element	Verplicht te verstrekken informatie
	polyethyleen met lage dichtheid; en aankoopcontracten voor nonwoven textiellagen zijn gekoppeld aan de index voor polypropyleen. De indices voor propyleen, polyethyleen en polypropyleen zijn gekoppeld aan de prijs voor ruwe olie. We schatten dat, op basis van de huidige niveaus van de prijzen van basisgrondstoffen, tussen 30% tot 45% van onze kosten voor grondstoffen en verpakking direct gekoppeld is aan de evolutie van de basisgrondstoffenindices. De resterende 55% tot 70% is onderhevig aan algemene inflatie, en kan in grotere mate worden beïnvloed door prijsonderhandelingen; • of het desbetreffende aankoopcontract bepalingen omvat die onze blootstelling aan de volatiliteit van de grondstoffenprijzen vermindert (wat het geval is voor bepaalde van onze aankoopcontracten voor pulp) en of de aankoopprijs volgens de desbetreffende bevoorradingsovereenkomst vooraf of achteraf wordt aangepast; • de vraag van andere sectoren naar dezelfde grondstoffen; en • de beschikbaarheid van aanvullende en alternatieve materialen. Indien wij niet in staat zijn om stijgingen in grondstoffenkosten door te rekenen aan onze klanten, kan onze winstgevendheid nadelig worden beïnvloed. Het grootste deel van onze klantencontracten is gebaseerd op vaste prijsmodellen en bevat geen clausules voor de indexering van grondstoffenprijzen, hoewel we steeds vaker trachten deze clausules in onze contracten op te nemen. Wij hebben in het bijzonder getracht "doorberekeningsclausules" met betrekking tot op olie gebaseerde producten en valutaschommelingen te introduceren in contracten met belangrijke klanten. We slagen er echter niet altijd in om dergelijke clausules op te nemen. We hebben er ook naar gestreefd om onze grondstoffenkosten te beheren via hedging. Zo hebben we bijvoorbeeld in juli 2010 een call optie op Brent-olie afgesloten voor een afgemeten hoeveelheid olievaten (1.900.000) voor de periode van juli 2010 tot eind september 2013. De optie heeft op 15 september 2013 haar vervaldatum bereikt en werd niet vervangen aangezien ze niet in aanmerking kwam voor hedge accounting behandeling. We hebben onlangs ook een hedgingcomité opgericht en in februari 2014 hebben we een deel van onze blootstelling aan pulp voor 2014 ingedekt. Zoals hierboven vermeld, houden onze aankopen van grondstoffen ook een wisselkoersrisico in, aangezien wij pulp aankopen in US dollar en de referentieprijs voor ruwe olie in US dollar is uitgedrukt. Wij hebben in december 2013 valutatermijncontracten afgesloten met vervaldatums tot eind december 2014 en in maart 2014 met vervaldatums tot eind maart 2015 om de volatiliteit in de activiteiten te beperken die voortvloeit uit de blootstelling aan verkopen en aankopen in vreemde valuta's. ***Wisselkoersschommelingen*** Wisselkoersschommelingen kunnen een aanzienlijke impact hebben op onze bedrijfsresultaten. Onze belangrijkste functionele en rapporteringsvaluta is de euro, en wij verrichten aanzienlijke verkopen en aankopen in andere valuta's, en voeren omvangrijke activiteiten uit in verschillende landen die andere valuta's hanteren. Transacties in vreemde valuta's worden omgerekend naar de functionele valuta van de desbetreffende dochtervennootschap volgens de geldende wisselkoersen op de datum van de transacties. Valutawinsten en -verliezen die voortvloeien uit de afwikkeling van dergelijke transacties worden opgenomen in de resultatenrekening. Transacties in vreemde valuta's, inclusief verkopen van onze producten in vreemde valuta's en aankopen van grondstoffen in vreemde valuta's, hebben dan ook een rechtstreekse invloed op onze bedrijfsresultaten. Omrekeningen van monetaire activa en passiva die zijn uitgedrukt in vreemde valuta's tegen wisselkoersen per einde jaar worden eveneens opgenomen in de resultatenrekening. Wij verrichten aanzienlijke verkopen die zijn uitgedrukt in andere valuta's dan de euro. Tijdens de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en het jaar afgesloten op 31 december 2013, hebben wij respectievelijk 37,6% en 38,3% van onze omzet gegenereerd in andere valuta's dan de euro, voornamelijk in pond sterling, Turkse lira, Poolse zloty, Australische dollar en Russische roebel. De versterking van deze valuta's ten opzichte van de euro zal een gunstige impact hebben op onze bedrijfsresultaten, terwijl de verzwakking van deze valuta's een ongunstige impact zal hebben.

Element	Verplicht te verstrekken informatie
	Wij kopen bepaalde grondstoffen, voornamelijk pulp, aan in US dollar. De pulp aankopen in US dollar bedroegen 189,5 miljoen USD in het jaar afgesloten op 31 december 2013. Aankopen van op olie gebaseerde grondstoffen doet onze blootstelling aan de US dollar eveneens onrechtstreeks toenemen aangezien de referentieprijs voor ruwe olie in US dollar is uitgedrukt. De versterking van de US dollar ten opzichte van de euro zal onze bedrijfsresultaten nadelig beïnvloeden. We hebben aanzienlijke activiteiten in landen buiten de eurozone. De functionele valuta's van onze dochtervennootschappen in deze landen zijn de desbetreffende lokale valuta's. Voor de presentatie van onze geconsolideerde jaarrekening worden activa en passiva van onze buitenlandse dochtervennootschappen omgerekend tegen de slotwisselkoers aan het einde van de rapporteringsperiode. Inkomsten- en kostenposten worden omgerekend tegen de gemiddelde wisselkoers (tenzij dit gemiddelde geen redelijke benadering is van het cumulatieve effect van de koersen die gelden op de transactiedatums, in welk geval inkomsten en kosten worden omgerekend tegen de koers op de datums van de transacties), en posten van het eigen vermogen worden omgerekend tegen historische koersen. De resulterende wisselkoersverschillen worden geboekt onder overige niet gerealiseerde resultaten en toegevoegd aan een afzonderlijke eigenvermogenspost. Dergelijke verschillen hebben dan ook geen invloed op onze bedrijfsresultaten. ***Omzetmix en effect op marges*** De belangrijkste factoren die een invloed hebben op onze marges, zoals hierboven verder in detail beschreven, zijn grondstoffenprijzen en wisselkoersschommelingen en ons vermogen om deze door te rekenen aan klanten of om ze te beheren via hedging. Omdat onze marges ook variëren afhankelijk van de producten, geografische gebieden, divisies en klanten, worden onze bedrijfsresultaten ook beïnvloed door onze omzetmix. In het bijzonder variëren onze marges van land tot land voornamelijk door (i) hoe lang wij in een land aanwezig zijn; (ii) het relatieve concurrentieniveau; (iii) of de activiteiten gericht zijn op retailer merken of merkproducten; en (iv) het distributiemodel. Bij onze eerste vestiging in een land lopen wij bepaalde opstartkosten op en hebben wij doorgaans relatief lage volumes om vaste kosten op te vangen, waardoor de marges er lager kunnen zijn dan in landen waar we een gevestigde aanwezigheid hebben. Naarmate wij in een land meer verkopen, verbeteren onze marges over het algemeen. Bijgevolg verwachten we niet dat de verwachte stijging van de verkoop in die landen als een percentage van onze totale omzet, in de toekomst veel invloed zal hebben op onze globale brutomarge. Ook zijn onze marges doorgaans lager wanneer wij goederen in een land importeren (in plaats van produceren) wegens de hogere transportkosten en de betaling van invoerrechten. Onze marges kunnen ook van land tot land variëren wegens het relatieve concurrentieniveau. Het hogere niveau van verkoop- en marketinguitgaven dat gepaard gaat met merkproducten kan onze marges voor een bepaald land eveneens beïnvloeden. De aard van ons distributiemodel heeft ook een invloed op onze brutomarge. In het bijzonder is onze brutomarge in onze Healthcare Divisie aanzienlijk hoger dan in onze andere divisies omdat een groter deel van de kostenbasis inbegrepen is in de uitgaven voor distributie en verkoop en marketing in plaats van de kostprijs van de omzet. Dit geldt vooral voor activiteiten met een hoog aandeel in leveringen aan huis, waar de verkoopprijzen en bijgevolg de brutomarges hoger zijn om de hogere distributiekosten te dekken. Over de divisies heen worden onze marges ook beïnvloed door zowel productverbeteringen en — innovaties, als de introductie van nieuwe producten binnen een bepaalde productcategorie. Zo kunnen wij onze klanten voor topproducten hogere prijzen aanrekenen. Daarnaast kunnen productinnovaties, in het bijzonder wijzigingen in productspecificaties die onze operationele efficiëntie verbeteren en onze kostenbasis optimaliseren, een gunstig effect hebben op onze marges voor zover zij met minder of goedkopere grondstoffen kunnen worden geproduceerd. Tot slot kunnen ook initiatieven van merkconcurrenten, zoals het betreden van nieuwe gebieden of gerichte prijsverlagingen, een invloed hebben op onze marges. Het management kan ook positieve operationele stappen ondernemen om de omzetmix te verbeteren teneinde de winstgevendheid te verhogen, waaronder een gericht beheer van de product- en klantenportefeuille (bijvoorbeeld de inperking van minder winstgevende activiteiten). In 2013 heeft het management bijvoorbeeld beslist om zijn klantenbasis binnen de Healthcare Divisie te rationaliseren. Overnames kunnen eveneens een invloed hebben op onze marges. De overname van

Element	Verplicht te verstrekken informatie
	Serenity in 2013 had in 2013 bijvoorbeeld een positieve impact op onze brutomarge van circa 70 basispunten. Dit was het gevolg van het feit dat een groter deel van de kostenbasis van Serenity inbegrepen is in de uitgaven voor distributie en verkoop en marketing in plaats van de kostprijs van de omzet, zoals dit in het algemeen het geval is voor onze Healthcare Divisie, zoals hierboven aangegeven. ***Inkomstenbelastingen*** Onze uitgaven op het vlak van inkomstenbelastingen worden onder andere beïnvloed door het wettelijke belastingtarief en de manier waarop de belastbare basis wordt bepaald in de verschillende landen waar wij actief zijn (inclusief krachtens fiscale rulings en andere overeenkomsten die wij van tijd tot tijd kunnen sluiten met de bevoegde belastingautoriteiten), de geografische mix van onze activiteiten, het vermogen om nettofinancieringskosten in mindering te brengen in de rechtspersonen waaraan die nettokosten kunnen worden toegeschreven, en ons vermogen om fiscale verliezen en belastingkredieten aan te wenden of om voor dergelijke verliezen en kredieten uitgestelde belastingen te boeken. We hebben van tijd tot tijd fiscale verliezen en belastingkredieten verrekend met belastbare inkomsten. Per 31 december 2013 hadden wij, voornamelijk in Frankrijk en België, fiscale verliezen en belastingkredieten die konden worden aangewend voor de verrekening van toekomstige belastbare winsten voor een bedrag van 566,7 miljoen EUR. Wij hebben voor deze verliezen en kredieten geen enkele uitgesteld belasting geboekt. Dit komt vooral omdat de verliezen voornamelijk zijn gegenereerd als gevolg van de historische financieringsstructuur, waarvan de wijziging afhankelijk was van toekomstige gebeurtenissen. In de toekomst verwachten wij in staat te zijn om onze fiscale verliezen en belastingkredieten in grotere mate dan in het verleden te kunnen aanwenden voor de verrekening van toekomstige belastbare winsten, en bijgevolg is het mogelijk dat er voor dergelijke fiscale verliezen en belastingkredieten een grotere uitgestelde belasting wordt geboekt. Het tempo waaraan wij onze fiscale verliezen en belastingkredieten kunnen aanwenden voor de verrekening van toekomstige belastbare winsten kan worden beïnvloed door veranderingen in de manier waarop de belastbare basis wordt bepaald in verschillende jurisdicties, veranderingen in regels betreffende de aanwending van fiscale verliezen of belastingkredieten en fiscale rulings die we van de bevoegde belastingautoriteiten bekomen. Bovendien verwachten wij in de toekomst dat lagere financieringskosten (waarvan er bepaalde in het verleden niet aftrekbaar waren) en veranderingen in de mix van onze geografische winsten een invloed zullen hebben op ons effectieve belastingtarief. Samen zouden deze factoren ertoe moeten leiden dat ons effectieve belastingtarief, dat 36,4% bedroeg voor het jaar afgesloten op 31 december 2013, vanaf 2015 daalt tot een tarief dat volgens onze schattingen ergens in het midden tussen 20% en 30% zou moeten liggen. In 2014 verwachten wij echter dat bepaalde niet-aftrekbare kosten in verband met de Aanbieding een ongunstige impact zullen hebben op ons effectieve belastingtarief, waardoor het geschatte effectieve belastingtarief voor het jaar nog ergens tussen 30% en 35% zou bedragen. ***Overnames*** Wij hebben tijdens de rapporteringsperiode twee belangrijke overnames gerealiseerd: Lille Healthcare SAS ("Lille Healthcare") in 2011 en Serenity S.p.a. ("Serenity") in 2013. Op 3 oktober 2011 hebben wij Lille Healthcare overgenomen voor een contante vergoeding van 14,8 miljoen EUR. Lille Healthcare wordt sinds 1 oktober 2011 in onze jaarrekening geconsolideerd. Op 4 april 2013 hebben wij Serenity overgenomen voor een contante vergoeding van 49,2 miljoen EUR en hebben wij 24,0 miljoen EUR aan schuld terugbetaald aan de voormalige aandeelhouders van Serenity. We hebben ook ingestemd met betalingen van earn-outs (zijnde voorwaardelijke vergoedingen) van maximaal 18,0 miljoen EUR (waarvan 8,0 miljoen EUR en 5,0 miljoen EUR respectievelijk moet worden betaald in 2014 en 2015, afhankelijk van de EBITDA van Serenity in respectievelijk 2013 en 2014). De earn-out voor 2014 zal volledig worden betaald. Een laatste betaling van maximaal 5,0 miljoen EUR zal worden gedaan op de derde verjaardag van de voltooiing van de overname. Het bedrag van deze betaling zal afhankelijk zijn van verbeteringen in het aantal dagen uitstaande omzet in de vorderingen van Serenity met betrekking tot haar openbare-aanbestedingscontracten. De toekomstige betalingen van earn-outs zijn in onze balans opgenomen onder langlopende financiële schulden (10,0 miljoen EUR) en kortlopende financiële schulden tegen reële waarde (8,0 miljoen EUR) per 31 december 2013. Serenity wordt sinds 4 april 2013 in onze jaarrekening geconsolideerd.

Element	Verplicht te verstrekken informatie
	Onze overnames van Lille Healthcare en Serenity hebben ons aanbod van incontinentieproducten voor volwassenen versterkt en uitgebreid en onze klantenbasis gediversifieerd. Onze overname van Serenity heeft ons ook in staat gesteld om de aanwezigheid van onze activiteiten in Italië te versterken dankzij het uitgebreide distributienetwerk van Serenity en zijn productiefaciliteit in Ortona, Italië. De overname van Serenity heeft ons eveneens een platform verschaft voor de toekomstige productie van babyluiers in Italië. De overnames van Lille Healthcare en Serenity hebben bijgedragen aan de groei van onze omzet en EBITDA, net als de stijging van onze brutomarge. In 2013 is de omzet van onze Healthcare Divisie bijvoorbeeld met 40,7% gestegen, in vergelijking met een stijging van 2,1% als er geen rekening zou worden gehouden met de bijdrage van Serenity en de valuta-impact. Op een vergelijkbare manier is ook het deel van onze omzet dat kan worden toegeschreven aan incontinentieproducten voor volwassenen met 29,2% gestegen, in vergelijking met een stijging van 3,3% als er geen rekening zou worden gehouden met de bijdrage van Serenity en de valuta-impact.
B.5	**Beschrijving van de groep en de positie van de Vennootschap binnen de groep** Ontex voert haar activiteiten uit via haar onrechtstreekse dochtervennootschap Ontex BVBA en bepaalde van haar dochtervennootschappen in de verschillende jurisdicties waarin Ontex actief is. De Vennootschap zal, bij de voltooiing van de Aanbieding, Ontex BVBA aanhouden via verschillende tussenliggende holdingvennootschappen, waaronder Ontex I S.à r.l. (“Ontex I”) en Ontex IV S.A. (“Ontex IV”). Het is onze intentie om na de Aanbieding de vennootschapsstructuur van de Ontex groep verder te vereenvoudigen door bepaalde van de tussenliggende holdingvennootschappen te verwijderen.

Element	Verplicht te verstrekken informatie
B.6	**Relatie met belangrijke aandeelhouders** Voorafgaand aan de voltooiing van de Aanbieding bezitten entiteiten opgericht door fondsen die worden beheerd en geadviseerd door verbonden ondernemingen van The Goldman Sachs Group, Inc. (“GSCP”) en TPG Global, LLC (“TPG”) alle gewone aandelen in Ontex I, die momenteel dient als de holdingvennootschap voor de activiteiten van Ontex en haar activiteiten uitvoert via verschillende rechtstreekse en onrechtstreekse dochtervennootschappen die zijn opgericht in de jurisdicties waar Ontex actief is. De volgende grafiek geeft de organisatie van Ontex voorafgaand aan de voltooiing van de Aanbieding weer: Opmerking: (1) Vorig management omvat elf personen die nog door Ontex tewerkgesteld zijn.

Element	Verplicht te verstrekken informatie
	Voorafgaand aan de voltooiing van de Aanbieding zal een reorganisatie worden doorgevoerd die er toe zal leiden dat de Vennootschap de nieuwe uiteindelijke moedervennootschap van de Ontex groep wordt. De volgende grafiek geeft de organisatie weer van Ontex na de voltooiing van de Aanbieding en uitgaande van een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork, uitgaande van een volledige plaatsing van de Aangeboden Aandelen (inclusief de uitoefening van de Verhogingsoptie), een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork en een volledige uitoefening van de Overtoewijzingsoptie:

Opmerking:
(1) Vorig management omvat elf personen die nog door Ontex tewerkgesteld zijn.

GSCP en bepaalde verbonden ondernemingen van TPG zullen een aandeelhoudersovereenkomst afsluiten als aandeelhouders van Whitehaven A en, indirect, Whitehaven B (de "Aandeelhoudersovereenkomst"). De Aandeelhoudersovereenkomst zal van kracht blijven zolang Whitehaven B Aandelen aanhoudt.

Element	Verplicht te verstrekken informatie
	De Aandeelhoudersovereenkomst zal bepaalde zaken behandelen in verband met het bestuur en het management van Whitehaven A, Whitehaven B en de Vennootschap, evenals het eigendom en de overdracht van aandelen in Whitehaven A en Whitehaven B en Aandelen aangehouden door Whitehaven B. Krachtens de voorwaarden van de Aandeelhoudersovereenkomst zullen GSCP en TPG dezelfde belangen en stemrechten hebben in Whitehaven A, Whitehaven B en de Aandelen die zij aanhoudt. In het algemeen zullen GSCP en TPG elk het recht hebben om de helft van de bestuurders aan te duiden die Whitehaven B mag benoemen in de Raad van Bestuur van de Vennootschap. Indien echter hun indirect aandeelhouderschap in Whitehaven B wijzigt, kan hun respectievelijk recht om bestuurders aan te duiden die Whitehaven B zal mogen benoemen, dienovereenkomstig wijzigen. Alle beslissingen van Whitehaven B met betrekking tot de Aandelen die zij aanhoudt, inclusief hoe haar Aandelen zullen stemmen op de Algemene Vergaderingen van Aandeelhouders van de Vennootschap, zullen worden genomen door de raad van bestuur van Whitehaven B. De Aandeelhoudersovereenkomst zal in beperkingen voorzien op de mogelijkheid voor GSCP en TPG om hun aandelen in Whitehaven A over te dragen.
B.7	**Samenvatting van belangrijke historische financiële informatie** ***Gegevens uit de geconsolideerde resultatenrekening***

	Drie maanden afgesloten op 31 maart		Jaar afgesloten op 31 december		
	2014	**2013**	**2013[1]**	**2012**	**2011**
	(in miljoen EUR)				
Omzet	400,2	340,5	1.491,9	1.309,0	1.217,6
Kostprijs van de omzet	(291,3)	(253,6)	(1.094,8)	(988,3)	(941,4)
Brutomarge	108,9	86,9	397,1	320,7	276,2
Distributiekosten	(37,6)	(28,0)	(136,3)	(108,6)	(92,4)
Verkoop- en marketingkosten	(19,8)	(18,9)	(78,0)	(64,2)	(50,5)
Algemene beheerskosten	(10,8)	(9,0)	(41,1)	(30,9)	(28,1)
Overige bedrijfsopbrengsten / (kosten), netto	0,5	(0,6)	0,4	1,1	(1,9)
Niet-recurrente kosten	(2,3)	(2,4)	(19,6)	(50,4)	(40,2)
Bedrijfsresultaat	38,9	28,0	122,5	67,7	63,1
Financiële opbrengsten	2,8	5,2	17,9	18,1	25,6
Financiële kosten	(23,3)	(23,7)	(101,9)	(88,1)	(126,7)
Netto financiële kosten	(20,5)	(18,5)	(84,0)	(70,0)	(101,1)
(Verlies) / Winst vóór inkomstenbelastingen	18,4	9,5	38,5	(2,3)	(38,0)
Inkomstenbelastingen	(3,8)	(2,6)	(14,0)	(6,8)	(13,6)
(Verlies) / Winst van de periode	14,6	6,9	24,5	(9,1)	(51,6)

Opmerking:

(1) Voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 werd Serenity geconsolideerd vanaf haar overnamedatum, zijnde 4 april 2013.

Element	Verplicht te verstrekken informatie

Geselecteerde gegevens uit de geconsolideerde balans

	Per 31 maart 2014	Per 31 december 2013	2012	2011
		(in miljoen EUR)		
Goodwill en overige immateriële vaste activa	864,6	864,8	845,8	846,3
Terreinen, gebouwen, machines en installaties	280,7	282,0	267,4	246,0
Overige vaste activa	0,4	0,4	0,2	0,5
Totaal vaste activa	1.145,7	1.147,2	1.113,4	1.092,8
Voorraden	200,9	182,2	171,6	139,3
Handelsvorderingen	239,2	199,0	163,5	153,2
Geldmiddelen en kasequivalenten	61,6	61,4	39,2	65,5
Overige vlottende activa	62,1	42,3	43,0	60,8
Totaal vlottende activa	563,8	484,9	417,3	418,8
Totaal activa	1.709,5	1.632,1	1.530,7	1.511,6
Handelsschulden	271,3	240,9	221,8	221,7
Financiële schulden	26,2	13,9	14,0	20,4
Overige kortlopende schulden	97,8	78,4	98,5	68,9
Totaal kortlopende schulden	395,3	333,2	334,3	311,0
Leningen	897,5	896,7	818,7	814,9
Overige langlopende schulden	43,3	43,0	28,8	26,8
Totaal langlopende schulden	940,8	939,7	847,5	841,7
Totaal schulden	1.336,1	1.272,9	1.181,8	1.152,7
Totaal eigen vermogen	373,4	359,2	348,9	358,9
Totaal eigen vermogen en schulden	1.709,5	1.632,1	1.530,7	1.511,6

Geselecteerde gegevens uit het geconsolideerd kasstroomoverzicht

	Drie maanden afgesloten op 31 maart 2014	2013	Jaar afgesloten op 31 december 2013	2012	2011
		(in miljoen EUR)			
Netto kasstroom uit bedrijfsactiviteiten[1]	14,1	25,3	134,5	87,6	80,2
Netto kasstroom gebruikt voor investeringsactiviteiten	(8,0)	(16,2)	(116,0)	(54,3)	(49,2)
Netto kasstroom uit / (gebruikt voor) financieringsactiviteiten	(5,9)	74,0	3,7	(59,6)	6,7
Netto toename geldmiddelen en kasequivalenten	0,2	83,1	22,2	(26,3)	37,7
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het einde van de periode	61,6	122,3	61,4	39,2	65,5

Opmerking:

(1) In de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 was de stijging van de netto kasstroom gegenereerd uit operationele activiteiten deels het gevolg van een daling van de handelsvorderingen als een gevolg van opbrengsten uit factoring voor een bedrag van 1,5 miljoen EUR. In 2013 was de stijging van de netto kasstroom gegenereerd uit operationele activiteiten deels het gevolg van een daling van de handelsvorderingen als een gevolg van opbrengsten uit factoring voor een bedrag van 36,3 miljoen EUR.

Niet-IFRS financiële gegevens

	Voor en op het einde van de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014	2013	Voor en op het einde van het jaar afgesloten op 31 december 2013	2012	2011
		(in miljoen EUR, tenzij anders aangegeven)			
EBITDA[1]	46,9	35,9	156,3	98,8	98,7
EBITDA marge*(%)*[2]	11,7	10,5	10,5	7,5	8,1
Recurrente EBITDA[3]	49,2	38,0	173,6	148,9	133,8
Recurrente EBITDA marge *(%)*[4]	12,3	11,2	11,6	11,4	11,0
Netto financiële schuld	862	798	849	794	770
Netto financiële schuld / Recurrente EBITDA ratio[5]	4,7	5,4	4,9	5,3	5,7
Recurrente vrije kasstroom (na belastingen)[6]	4,0	14,0	103,7	60,0	70,9
Recurrente vrije kasstroom (vóór belastingen)[7]	5,6	15,5	118,4	63,8	92,7
Kasstroom generatie *(%)*[8]	11,4	40,8	68,2	42,8	69,3
Rendement op geïnvesteerd kapitaal *(%)*[9]	37,3	35,9	37,1	38,2	36,6

Opmerkingen:

(1) EBITDA wordt gedefinieerd als resultaat vóór netto financiële kosten, inkomstenbelastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen. EBITDA is niet geauditeerd.

Element	Verplicht te verstrekken informatie
	(2) EBITDA marge wordt gedefinieerd als EBITDA gedeeld door omzet. (3) Recurrente EBITDA wordt gedefinieerd als EBITDA plus niet-recurrente kosten (die voor de rapporteringsperiodes kosten omvatten met betrekking tot overnames; bedrijfsherstructureringen, inclusief kosten met betrekking tot de vereffening van dochtervennootschappen en de sluiting, opening of verplaatsing van fabrieken; en bijzondere waardeverminderingen op activa) exclusief niet-recurrente afschrijvingen en waardeverminderingen. Recurrente EBITDA is niet geauditeerd. (4) Recurrente EBITDA marge wordt gedefinieerd als Recurrente EBITDA gedeeld door omzet. Operationele marge (gedefinieerd als bedrijfsresultaat gedeeld door omzet) bedroeg voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 2013 respectievelijk 9,7% en 8,2%, en voor de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011 respectievelijk 8,2%, 5,2% en 5,2%. Recurrente EBITDA marge is niet geauditeerd. (5) Op basis van Recurrente EBITDA voor de laatste twaalf maanden ("LTM"). (6) Recurrente vrije kasstroom (na belastingen) wordt gedefinieerd als Recurrente EBITDA min investeringsuitgaven (gedefinieerd als aankopen van terreinen, gebouwen, machines en installaties en immateriële vaste activa inclusief ontvangen kapitaalsubsidies (exclusief overnames)), min wijzigingen in werkkapitaal (zonder inkomende en uitgaande kasstromen met betrekking tot non-recourse factoring overeenkomsten), min contant betaalde belastingen. Recurrente vrije kasstroom (na belastingen) is niet geauditeerd. (7) Recurrente vrije kasstroom (vóór belastingen) wordt gedefinieerd als Recurrente EBITDA min investeringsuitgaven (gedefinieerd als aankopen van terreinen, gebouwen, machines en installaties en immateriële vaste activa inclusief ontvangen kapitaalsubsidies (exclusief overnames)), min wijzigingen in werkkapitaal (zonder inkomende en uitgaande kasstromen met betrekking tot non-recourse factoring overeenkomsten). Recurrente vrije kasstroom (vóór belastingen) is niet geauditeerd. (8) Kasstroom generatie wordt gedefinieerd als Recurrente vrije kasstroom (vóór belastingen) gedeeld door Recurrente EBITDA. Kasstroom generatie is niet geauditeerd. (9) Rendement op geïnvesteerd kapitaal wordt gedefinieerd als aangepast LTM bedrijfsresultaat (gedefinieerd als LTM bedrijfsresultaat exclusief LTM niet-recurrente posten) gedeeld door netto operationele activa (gedefinieerd als operationele activa (totale activa min afgeleide financiële activa en geldmiddelen en kasequivalenten), min operationele verplichtingen (totale schulden min schulden uit hoofde van personeelsbeloningen, leningen, overige financiële schulden en afgeleide financiële schulden), min goodwill). Het rendement op geïnvesteerd kapitaal is niet geauditeerd.
B.8	**Geselecteerde belangrijke pro forma financiële informatie** Niet van toepassing. Er is in het Prospectus geen pro forma informatie opgenomen.
B.9	**Winstprognose of -raming** Niet van toepassing. Er is in het Prospectus geen winstprognose opgenomen noch heeft de Vennootschap op een andere manier winstprognoses gepubliceerd.
B.10	**Een beschrijving van de aard van enig voorbehoud in het auditverslag over de historische financiële informatie** Niet van toepassing. Er is geen voorbehoud opgenomen in het auditverslag over de historische financiële informatie.
B.11	**Werkkapitaal** We zijn van oordeel dat het voor ons beschikbare werkkapitaal voldoende is voor onze huidige vereisten, namelijk voor de twaalf maanden volgend op de datum van dit Prospectus.

Hoofdstuk C — Aandelen

Element	Verplicht te verstrekken informatie
C.1	**Type en klasse van de effecten die worden aangeboden en toegelaten tot verhandeling** De Aanbieding is een aanbieding (i) door de Vennootschap van het aantal nieuw uitgegeven Aandelen dat nodig is om circa 325 miljoen EUR aan bruto opbrengsten op te leveren en (ii) door de Verkopende Aandeelhouders van maximaal 7.000.000 bestaande Aandelen. Het totaal aantal Aangeboden Aandelen verkocht in de Secundaire Tranche kan, ingevolge de Verhogingsoptie, worden verhoogd met maximaal 15% van het totale aantal initieel Aangeboden Aandelen. Enige beslissing om de Verhogingsoptie uit te oefenen, zal, uiterlijk op de datum van de aankondiging van de Aanbiedingsprijs worden meegedeeld.

Element	Verplicht te verstrekken informatie
	De Aandelen zijn aandelen op naam of gedematerialiseerde aandelen. Aan de Aandelen zijn de volgende codes toegewezen: Common code: 107687858 ISIN: BE0974276082
C.2	**Valuta van de Aandelen** De valuta van de Aandelen is de euro.
C.3	**Aantal uitgegeven Aandelen** Op de datum van dit Prospectus bedraagt het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap 70.000 EUR, vertegenwoordigd door 7.000 Aandelen, die elk een identieke fractie van het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap vertegenwoordigen. Uitgaande van een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork, zal het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap na de voltooiing van de Aanbieding 709.554.048 EUR bedragen, vertegenwoordigd door 67.567.567 Aandelen.
C.4	**Rechten gekoppeld aan de Aandelen** Alle Aandelen hebben dezelfde stemrechten met dien verstande dat stemrechten worden geschorst wanneer dergelijke Aandelen door de Vennootschap worden gehouden als eigen aandelen. De Aandelen hebben het recht om te delen in dividenden en andere rechten toegekend na de Voltooiingsdatum, met betrekking tot het boekjaar afgesloten op 31 december 2014 en toekomstige jaren.
C.5	**Beperkingen op de vrije overdraagbaarheid van de Aandelen** Behoudens enige transactionele beperkingen zijn de Aandelen vrij overdraagbaar.
C.6	**Aanvragen voor toelating tot verhandeling op een gereglementeerde markt en identiteit van alle gereglementeerde markten waar de Aandelen worden of zullen worden verhandeld** Er werd een aanvraag ingediend voor de notering van de Aandelen op Euronext Brussel onder het symbool “ONTEX”. De verhandeling van de Aandelen op Euronext Brussel zal naar verwachting op een “if-and-when-issued and/or delivered” basis beginnen op of rond 25 juni 2014.
C.7	**Een beschrijving van het dividendbeleid** Er zijn door de Vennootschap of door Ontex I in het verleden geen dividenden betaald. Op voorwaarde dat er uitkeerbare winsten beschikbaar zijn, heeft de Vennootschap momenteel de intentie om een dividend te betalen van 35% tot 40% van haar resultaat van het boekjaar op basis van haar IFRS geconsolideerde jaarrekening. Voor het boekjaar 2014 zal het bedrag van de dividenden evenredig worden vastgesteld zodat de Vennootschap alleen dividenden zal betalen voor het deel van het boekjaar waarin de Aandelen op Euronext Brussel zijn genoteerd (op basis van de toepassing van het dividendbeleid in de vorige zin beschreven). Het bedrag van eventuele dividenden en de beslissing om in een bepaald jaar al dan niet dividenden te betalen, kan worden beïnvloed door een aantal factoren, waaronder onze bedrijfsvooruitzichten, kasstroom vereisten en financiële prestaties, de toestand van de markt en het algemene economische klimaat en andere factoren, waaronder fiscale en andere reglementaire overwegingen. Bovendien bevat de documentatie van toepassing op de Obligaties en de Revolving Credit Facility Overeenkomst, beperkingen op de betaling van dividenden. Als gevolg van deze factoren kan er geen zekerheid worden geboden of er al dan niet dividenden of soortgelijke betalingen zullen worden betaald in de toekomst noch, indien ze worden betaald, over het bedrag daarvan.

Hoofdstuk D — Risico's

Element	Verplicht te verstrekken informatie

D.1	***Risico's in verband met onze sector en onze activiteiten***
	• In maart 2011 heeft Ontex IV voor een totale hoofdsom van 600 miljoen EUR aan Senior Secured Obligaties uitgegeven en voor een totale hoofdsom van 235 miljoen EUR aan Senior Notes en heeft ze de Revolving Credit Facility afgesloten. In februari 2013 heeft ze voor een bijkomende totale hoofdsom van 75 miljoen EUR aan Senior Secured Obligaties uitgegeven. De Revolving Credit Facility Overeenkomst voorzag aanvankelijk in leningen voor een totaal van maximaal 50,0 miljoen EUR. Op 15 augustus 2012 werden de voorwaarden ervan gewijzigd om te voorzien in leningen voor een totaal bedrag van maximaal 75,0 miljoen EUR. De Revolving Credit Facility vervalt op 31 maart 2017. Per 31 maart 2014 waren er geen opgenomen bedragen onder de Revolving Credit Facility uitstaande.
	De Senior Secured Obligaties en de Revolving Credit Facility zijn gedekt door de volgende activa: (i) een pand op de aandelen in Ontex IV, als emittent van de Senior Secured Obligaties, en in bepaalde dochtervennootschappen die optreden als garantieverstrekkers; (ii) een pand op bankrekeningen van de emittent en bepaalde garantieverstrekkers; (iii) een pand op de vorderingen van de emittent en bepaalde garantieverstrekkers; (iv) een pand op handelszaak van bepaalde garantieverstrekkers; (v) hypotheken op het vastgoed dat eigendom is van bepaalde garantieverstrekkers; en (vi) bepaalde intellectuele eigendomsrechten van de garantieverstrekkers. De Revolving Credit Facility bevat een vereiste dat de EBITDA (zoals hierin gedefinieerd) en de totale bruto activa van de garantieverstrekkers onder de Revolving Credit Facility niet minder dan 85% mag vertegenwoordigen van de EBITDA (zoals hierin gedefinieerd) en de bruto activa van Ontex IV en haar dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen. De zekerheden blijven van kracht zolang de Senior Secured Obligaties en de Revolving Credit Facility uitstaan. Bijgevolg, als Ontex IV niet in staat is om haar verplichtingen onder de Senior Secured Obligaties of de Revolving Credit Facility na te komen, zullen haar schuldeisers het recht hebben om het hierboven beschreven onderpand uit te winnen. Een eventuele dergelijke uitwinning zou ertoe kunnen leiden dat wij de zeggenschap over onze dochtervennootschappen en/of onze activa verliezen, hetgeen een materieel nadelig effect zou kunnen hebben op onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten.
	• Per 31 maart 2014 hadden wij een netto financiële schuld van 862,1 miljoen EUR en bedroeg de verhouding van onze netto financiële schuld tegenover ons eigen vermogen 2,3:1. Hoewel wij van plan zijn om een deel van de opbrengst van de Primaire Tranche aan te wenden om onze schuldenlast te verlagen, zou de mate waarin onze schuldgraad blijft belangrijke gevolgen kunnen blijven hebben voor onze aandeelhouders, inclusief, maar niet beperkt tot:
	  • stijging van onze kwetsbaarheid voor en afname van onze flexibiliteit om te reageren op algemene ongunstige economische en sectorale omstandigheden;
	  • de vereiste om een aanzienlijk deel van onze kasstroom uit bedrijfsactiviteiten te besteden aan de betaling van hoofdsom van, en interest op, schulden, waardoor de beschikbaarheid van die kasstroom afneemt en het vermogen wordt beperkt om dividenden te betalen of om extra financiering te verkrijgen voor de financiering van werkkapitaal, investeringsuitgaven, overnames, joint ventures of andere algemene bedrijfsdoeleinden;
	  • beperking op onze flexibiliteit bij het plannen van of het reageren op veranderingen in onze activiteiten en de concurrentie omgeving en de sector waarin wij actief zijn; en
	  • het ontstaan van een concurrentieel nadeel voor ons in vergelijking met onze concurrenten, voor zover zij niet in even grote mate een hoge schuldgraad hebben.
	Bovendien vervallen de Senior Secured Obligaties in 2018 en de Senior Obligaties in 2019. We kunnen moeilijkheden ondervinden om onze schuldenlast te herfinancieren als gevolg van markt- of andere omstandigheden. In het bijzonder hebben de verstoringen die de afgelopen jaren van tijd tot tijd hebben plaatsgevonden op de internationale kapitaalmarkten, waaronder de overheidsschuldencrisis in de EU, het monetaire beleid in de VS en wereldwijd en andere factoren, geleid tot minder liquiditeit en hogere risicopremies voor krediet. Onze schuldpositie en/of ons onvermogen om onze schuldenlast te herfinancieren zouden daarom een materieel nadelig effect kunnen hebben op onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten.
	• De documentatie van toepassing op de Obligaties en de Revolving Credit Facility Overeenkomst bevat verplichtingen die beperkingen opleggen aan ons vermogen om, onder andere:
	  • schulden aan te gaan of garanties te verstrekken voor schulden en bepaalde preferente aandelen uit te geven;

Element	Verplicht te verstrekken informatie
	• bepaalde betalingen te verrichten, waaronder dividenden of andere uitkeringen; • bepaalde transacties met verbonden ondernemingen te verrichten; • bepaalde voorrechten te creëren of aan te gaan; • bepaalde activa te verkopen, te leasen of over te dragen, waaronder aandelen van dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen; • bijzondere waardeverminderingen te boeken op de zekerheden ten gunste van de houders van de desbetreffende Obligaties; • bezwaringen of beperkingen tot stand brengen op het vermogen van dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen, om dividenden te betalen of andere uitkeringen, leningen of vooruitbetalingen te doen aan, en op de overdracht van activa aan, Ontex IV of enige van haar dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen; en • met andere entiteiten te consolideren of te fuseren. Al deze beperkingen zijn onderworpen aan belangrijke uitzonderingen en voorbehouden. De Revolving Credit Facility bevat eveneens gebruikelijke positieve, negatieve en financiële verplichtingen, inclusief (i) een vereiste dat de EBITDA (zoals hierin gedefinieerd) en de totale bruto activa van de garantieverstrekkers onder de Revolving Credit Facility niet minder dan 85% mag vertegenwoordigen van de EBITDA (zoals hierin gedefinieerd) en de bruto activa van Ontex IV en haar dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen, en (ii) een vereiste om een super senior gross leverage ratio (gedefinieerd als de verhouding van het totale bedrag dat onder de Revolving Credit Facility is opgenomen plus de oorspronkelijke verschuldigde bedragen krachtens de super senior hedging liabilities (bestaande uit hedging liabilities die voortvloeien uit een hedging overeenkomst waarvoor expliciet een super senior hedging limit is overeengekomen van maximaal de super senior hedging limit voor die hedging overeenkomst, waarbij de totale limit van alle super senior hedging liabilities is beperkt tot 25 miljoen EUR) tot de geconsolideerde EBITDA) te handhaven aan of onder 0,50 tot 1, hetgeen elk kwartaal wordt getest. De super senior gross leverage ratio was 0 op 31 december 2013, aangezien er geen opnames uitstonden onder de Revolving Credit Facility of onder de super senior hedging liabilities. Recent hebben we een ISDA overeenkomst afgesloten met Macquarie om een deel van onze blootstelling aan basisgrondstoffen in te dekken voor 2014 en zijn we overeengekomen dat de hedging liabilities die Macquarie zou oplopen zullen worden beschouwd als super senior hedging obligations voor deze doeleinden, beperkt tot een bedrag van 10,0 miljoen EUR van hun hedging liabilities. Al deze verplichtingen zullen na de voltooiing van de Aanbieding van kracht blijven. Hoewel Ontex IV in het verleden geen van deze verplichtingen, beperkingen of andere verbintenissen heeft geschonden en op de datum van dit Prospectus deze nog steeds naleeft, zou enige schending kunnen leiden tot een geval van default. Dit zou op zijn beurt ertoe kunnen leiden dat de desbetreffende schuldeisers de beschikbaarheid van de Revolving Credit Facility annuleren en beslissen om alle daaronder uitstaande bedragen, samen met opgebouwde interest, onmiddellijk betaalbaar te verklaren. Daarbovenop, elke inbreuk op de Revolving Credit Facility kan leiden tot een geval van default en tot een versnelde betaling van uitstaande bedragen onder andere schuldinstrumenten die cross-default of cross-acceleration bepalingen bevatten, inclusief de documentatie van toepassing op de Obligaties. Als onze schuldeisers, inclusief de schuldeisers onder de Revolving Credit Facility, de betaling van die bedragen versnellen, kunnen wij u niet verzekeren dat onze activa en de activa van onze dochtervennootschappen voldoende zijn om die bedragen volledig terug te betalen. Daarbovenop, als wij niet in staat zijn om die bedragen terug te betalen, zouden onze schuldeisers het onderpand dat de Senior Secured Obligaties en de opgenomen bedragen onder de Revolving Credit Facility dekt, kunnen uitwinnen. Al het voorgaande zou een materieel nadelig effect kunnen hebben op onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten. • Wij zijn afhankelijk van de beschikbaarheid van grondstoffen voor de vervaardiging van onze producten. Voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 vertegenwoordigden de kosten voor grondstoffen en verpakking tussen 75% en 80% van onze kostprijs van de omzet. De belangrijkste grondstoffen die wij gebruiken zijn pulp, super-absorber en nonwoven textiellagen.

Element	Verplicht te verstrekken informatie
	Hoewel wij trachten een gediversifieerd leveranciersbestand te handhaven, kunnen wij niet verzekeren dat in de toekomst onze huidige leveranciers ons tegen redelijke prijzen zullen kunnen voorzien van voldoende hoeveelheden grondstoffen. Bovendien, als wij enige van onze leveranciers zouden verliezen, omdat een faillissementsprocedure wordt ingesteld, omdat leveranciers beslissen om grondstoffen aan andere kopers toe te wijzen ofwel op een andere manier, kan er geen zekerheid worden geboden dat wij in staat zullen zijn om tijdig al zulke leveranciers te vervangen of vervangende grondstoffen aan te kopen tegen aanvaardbare commerciële voorwaarden, of helemaal niet. Bovendien zijn de grondstoffen die wij gebruiken onderworpen aan prijsschommelingen, als gevolg van een aantal factoren waarover wij geen controle hebben, zoals, maar niet beperkt tot, de beschikbaarheid van aanbod (waaronder capaciteitsbeperkingen van leveranciers), algemene economische omstandigheden, schommelingen in de prijzen van basisgrondstoffen (in het bijzonder ruwe olie), vraag naar dezelfde grondstoffen van andere sectoren, en de beschikbaarheid van aanvullende en alternatieve materialen. In het bijzonder, bepaalde chemische stoffen die in onze grondstoffen worden gebruikt, zoals polyethyleen, propyleen en polypropyleen (wat wordt gebruikt in de productie van nonwoven textiellagen), worden van ruwe olie afgeleid. Dienovereenkomstig kunnen schommelingen in de prijs van ruwe olie leiden tot volatiliteit in onze grondstoffenkosten. Bovendien kunnen schommelingen in de wisselkoers tussen de US dollar en de euro ook volatiliteit in onze grondstoffenkosten veroorzaken, omdat wij pulpproducten aankopen in US dollar en aangezien de referentievaluta voor ruwe olie (waarvan bepaalde van onze grondstoffen zijn afgeleid) de US dollar is. Het grootste deel van onze klantencontracten is gebaseerd op vaste prijsmodellen en bevat geen clausules voor de indexering van grondstoffenprijzen. Als wij niet in staat zijn om stijgingen in de grondstoffenprijzen tijdig door te rekenen aan onze klanten, kunnen onze marges dalen. Ook kunnen we klanten en/of omzet verliezen voor zover onze klanten niet akkoord gaan met prijsverhogingen. • Hoewel wij onze jaarrekening opstellen in euro, verrichten wij aanzienlijke verkopen en aankopen van grondstoffen in andere valuta's dan de euro. Tijdens de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en het jaar afgesloten op 31 december 2013, hebben wij respectievelijk 37,6% en 38,3% van onze omzet gegenereerd in andere valuta's dan de euro, voornamelijk het pond sterling, de Turkse lira, de Poolse zloty, de Australische dollar en de Russische roebel. Als een of meer van deze valuta's in waarde daalt ten opzichte van de euro, dan daalt automatisch ook onze omzet. Wij kopen ook bepaalde grondstoffen, voornamelijk pulp, aan in US dollar. De pulp aankopen in US dollar bedroegen 189,5 miljoen USD in het jaar afgesloten op 31 december 2013. Door aankopen van op olie gebaseerde grondstoffen neemt onze blootstelling aan de US dollar eveneens onrechtstreeks toe, aangezien de referentieprijs voor ruwe olie de US dollar is. Als de US dollar in waarde stijgt ten opzichte van de euro, zal dit een ongunstige invloed hebben op onze bedrijfsresultaten. Wisselkoersen zijn onlangs volatieler geworden in bepaalde landen waar wij actief zijn, zoals Turkije, Oekraïne en Rusland. Naarmate wij onze activiteiten uitbreiden, in het bijzonder buiten de eurozone, zal onze blootstelling aan wisselkoersschommelingen en gerelateerde risico's bovendien toenemen. • Wij beschikken over 15 productiefaciliteiten gevestigd in Europa, Turkije, Algerije, Pakistan, China, Rusland en Australië. Als er in een of meer van onze productiefaciliteiten een storing zou plaatsvinden, zouden wij tijdelijke productietekorten of een stijging in onze kost van de omzet of uitgaven voor distributie kunnen ervaren, wat een ongunstig effect zou kunnen hebben op onze bedrijfsresultaten. In geval van brand, overstroming, stormen, aardbevingen of andere rampen, zijn wij mogelijk vereist om de getroffen productiefaciliteiten stil te leggen en kan er geen zekerheid worden geboden dat wij in staat zullen zijn om onze andere productiefaciliteiten volledig of gedeeltelijk te gebruiken om de effecten van enige dergelijke stillegging te compenseren of te beperken. In 2009 moesten wij bijvoorbeeld onze Turkse productiefaciliteit verschillende maanden lang stilleggen als gevolg van overstromingen in het omringende gebied. Enige storingen in of stilleggingen van onze productiefaciliteiten zouden

Element	Verplicht te verstrekken informatie
	onze goede statistieken voor leveringen binnen de gevraagde levertermijn in gevaar kunnen brengen en onze productiecapaciteit kunnen doen verminderen, en zo een materieel nadelig effect kunnen hebben op onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten. • Wij ondervinden concurrentie van enerzijds fabrikanten van merkproducten, die producten onder hun eigen namen of merken vervaardigen, promoten en verkopen, en anderzijds fabrikanten van retailer merken, die voornamelijk producten vervaardigen namens nationale en internationale retailers, die op hun beurt de producten onder hun eigen merken of labels promoten en verkopen. De grootste merkproducenten van hygiënische wegwerpproducten in Europa zijn Procter & Gamble, Johnson & Johnson en SCA, die merken verkopen zoals Pampers, Always en Tampax (Procter & Gamble), o.b. en Carefree (Johnson & Johnson), en Tena (SCA). De merkenactiviteiten van Procter & Gamble, Johnson & Johnson en SCA hadden in 2013, op basis van volume, een marktaandeel in de globale markt voor hygiënische wegwerpproducten van respectievelijk circa 39%, 11% en 7% in West-Europa. In Oost-Europa, op basis van volume in 2013, bedroeg het marktaandeel van Procter & Gamble in de globale markt voor hygiënische wegwerpproducten circa 41% en hadden de merkenactiviteiten van Johnson & Johnson en SCA elk een marktaandeel van circa 5%. Fabrikanten van merkproducten beschikken mogelijk over meer financiële middelen dan wij. Van tijd tot tijd kunnen zij hun marketing en reclame inspanningen opvoeren om hun marktaandeel en de prijszetting van hun producten te vrijwaren. In 2009 bijvoorbeeld reageerden veel fabrikanten van merkproducten op de ongunstige economische omstandigheden door kortingen te geven op bepaalde producten, wat een negatieve invloed had op onze marges. We ondervinden ook concurrentie van fabrikanten van retailer merken zoals Intigena, SCA (dat zowel merkproducten als retailermerkproducten fabriceert), Hysalma, Pelz en Fippi. Wij zijn van mening dat, op basis van volume, de penetratiegraad van retailer merken in West-Europa en Oost-Europa in 2013 respectievelijk 39% en 16% bedroeg. In 2013, op basis van volume, bedroeg ons aandeel in de 39% van de West-Europese markt die wordt vertegenwoordigd door retailer merken, circa 41%, en ons aandeel in de 16% van de Oost-Europese markt die wordt vertegenwoordigd door retailer merken, meer dan 50%. Op basis van volume hadden Intigena, de activiteiten van SCA in retailer merken, Hysalma, Pelz en Fippi een marktaandeel in West-Europa van respectievelijk circa 15%, 14%, 7%, 5% en 3%. We ondervinden ook concurrentie van zowel merkproducenten en andere fabrikanten van retailer merken op het gebied van productinnovatie. Fabrikanten van merkproducten introduceren geregeld nieuwe producten met verschillende innovaties ten opzichte van bestaande producten. Een snelle marktintroductie voor vergelijkbare producten is cruciaal voor ons concurrentievermogen, zowel ten opzichte van merkproducten als ten opzichte van retailer merken van andere fabrikanten die als reactie op dergelijke innovaties van merkproducten worden geïntroduceerd. Er kan niet worden gegarandeerd dat wij in staat zullen zijn om dergelijke producten tijdig of met succes op de markt te brengen als reactie op de introductie van nieuwe merkproducten. Er kan ook geen zekerheid worden geboden dat wij in staat zullen zijn om van derden patenten, handelsmerken en vergelijkbare eigendomsrechten te verkrijgen of er licenties voor te verkrijgen, om te reageren op innovaties van onze concurrenten. Als wij niet in staat zijn om innovatieve producten te ontwikkelen, of niet in staat zijn om dergelijke eigendomsrechten te verwerven of er licenties voor te verkrijgen, kunnen wij marktaandeel verliezen. Al het voorgaande zou een materieel nadelig effect kunnen hebben op onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten. • Per 31 december 2013 hadden wij voor 864,8 miljoen EUR goodwill en andere immateriële activa, hetgeen 53,0% van de totale activa vertegenwoordigt. Er kan geen zekerheid worden geboden dat wij in de toekomst geen bijzondere waardevermindering moeten boeken met betrekking tot onze goodwill of andere immateriële vaste activa. Goodwill en immateriële vaste activa met onbeperkte levensduur en immateriële vaste activa nog niet beschikbaar voor gebruik worden minstens jaarlijks getest op bijzondere waardeverminderingen. Andere activa worden onderzocht op bijzondere waardeverminderingen telkens wanneer gebeurtenissen of wijzigingen in omstandigheden

Element	Verplicht te verstrekken informatie
	erop wijzen dat de boekwaarde mogelijk niet kan worden gerealiseerd. Er wordt een bijzonder waardeverminderingsverlies geboekt voor het bedrag waarmee de boekwaarde van het actief zijn realisatiewaarde overschrijdt. De realisatiewaarde is de hoogste van enerzijds de reële waarde van het actief min verkoopkosten en anderzijds de bedrijfswaarde. Goodwill op overnames van dochtervennootschappen is opgenomen onder immateriële vaste activa en wordt jaarlijks onderzocht op bijzondere waardeverminderingen en wordt geboekt tegen kostprijs min gecumuleerde bijzondere waardeverminderingensverliezen. Hoewel wij tijdens de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 of 2011 geen bijzondere waardeverminderingen voor goodwill of andere immateriële vaste activa hebben geboekt, kan er geen zekerheid worden geboden dat er in de toekomst geen aanzienlijke bijzondere waardeverminderingsverliezen zullen zijn, voornamelijk indien marktomstandigheden zouden verslechteren. Hoewel bijzondere waardeverminderingen geen invloed hebben op onze kasstroom, zou een klein bijzonder waardeverminderingsverlies in verhouding tot het totale bedrag aan goodwill, gezien de aanzienlijke hoeveelheid goodwill die in onze balans is opgenomen, een nadelig effect kunnen hebben op onze bedrijfsresultaten en eigen vermogen. Bijvoorbeeld, een bijzonder waardeverminderingsverlies voor een bedrag van 10% van de goodwill in onze balans per 31 december 2013, zou hebben geleid tot een daling van onze bedrijfsresultaten voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 met 70,2%, en een daling van ons eigen vermogen per 31 december 2013 met 23,9%. Daarom zou een bijzondere waardevermindering van goodwill een materieel nadelig effect kunnen hebben op onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten. Wij zijn ook onderworpen aan de volgende risico's: • Als wij niet in staat zijn om onze goede statistieken voor leveringen binnen de gevraagde levertermijn te handhaven, zou dit een nadelige invloed kunnen hebben op ons vermogen om nieuwe klanten aan te trekken en bestaande klanten te behouden. • Wij kunnen worden getroffen door een terugroeping van producten of productaansprakelijkheidsclaims of anderszins worden onderworpen aan ongunstige publiciteit. • Wij kunnen onderhevig zijn aan claims waarin wordt beweerd dat intellectuele eigendomsrechten zijn geschonden. • Het zou kunnen dat we er niet in slagen om onze belangrijke klanten te behouden. • Het zou kunnen dat we er niet in slagen om de verwachte groeikansen voor de activiteiten, omzetgroei, kosten synergiën, operationele efficiëntie en andere voordelen die worden verwacht van potentiële toekomstige overnames, te realiseren, en mogelijk lopen wij onverwachte kosten op die ermee gepaard gaan. • Wij zijn blootgesteld aan risico's die gepaard gaan met internationale activiteiten. • Recente en aanhoudende onrust in bepaalde landen waar wij actief zijn, kan een ongunstige invloed hebben op onze activiteiten. • Wijzigingen in het beleid en de vereisten van klanten kunnen een negatieve invloed hebben op onze verkoop. • Regeringen kunnen hun uitgaven voor gezondheidszorg terugschroeven, hetgeen een ongunstige invloed zou kunnen hebben op de zaken die wij doen met openbare instellingen. • Wij zijn afhankelijk van personeelsleden die sleutelposities innemen en ons vermogen om personeelsleden aan te trekken en te behouden. • Wij kunnen verliezen lijden die mogelijk volledig of gedeeltelijk onverzekerd zijn. • Als wij niet in staat zijn om onze collectieve arbeidsovereenkomsten te verlengen, te vernieuwen of te heronderhandelen, of als onze relatie met onze personeelsleden of vakbonden verslechtert, zou dit een ongunstige invloed kunnen hebben op onze activiteiten. • Stijgende arbeidskosten kunnen een ongunstige invloed hebben op onze winstgevendheid.

Element	Verplicht te verstrekken informatie
	• Een storing in onze informatiesystemen en software zou een ongunstige invloed kunnen hebben op onze activiteiten. • Reglementering inzake gezondheid, veiligheid en milieu kan ons onderwerpen aan aanzienlijke kosten en verplichtingen. • Veranderingen in belastingtarieven, belastingverplichtingen of fiscaal-boekhoudkundige regels zouden een invloed kunnen hebben op toekomstige resultaten.
D.3	***Risico's in verband met de Aandelen en de Aanbieding*** • Onmiddellijk na de voltooiing van de Aanbieding, uitgaande van een volledige plaatsing van de Aangeboden Aandelen in de Secundaire Tranche (inclusief de uitoefening van de Verhogingsoptie) en een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork, zal Whitehaven B, een entiteit gecontroleerd door GSCP en TPG, 51,7 procent van de Aandelen aanhouden (of 45.8 procent als de Overtoewijzingsoptie volledig wordt uitgeoefend). GSCP en TPG zullen onrechtstreeks de macht hebben om maximaal zes bestuurders van de Vennootschap aan te stellen en te ontslaan, en om de uitkomst van bepaalde beslissingen te bepalen die door onze aandeelhouders moeten worden goedgekeurd. De belangen van GSCP en TPG stemmen mogelijk niet in alle gevallen overeen met de belangen van de andere houders van de Aandelen. Er kan dan ook geen zekerheid worden geboden dat voor enige aangelegenheid die voor beslissing aan de aandeelhouders moet worden voorgelegd, op een manier zal worden beslist die volgens de andere houders van de Aandelen zou worden beschouwd als hun belang of ons beste belang. Bovendien kan Whitehaven B een belang hebben in het nastreven van overnames, overdrachten, financieringen of andere transacties die hun kapitaalinvestering naar hun oordeel zou kunnen verbeteren, ook al kunnen dergelijke transacties risico's inhouden voor andere houders van de Aandelen. Los daarvan is Goldman Sachs International, een verbonden onderneming van GSCP, een mandated lead arranger onder de Revolving Credit Facility. Indien wij financiële moeilijkheden ervaren, of niet in staat zijn om onze schulden op hun vervaldatum te betalen, kan Goldman Sachs International trachten het onderpand uit te winnen en in deze omstandigheden kunnen de belangen van GSCP niet altijd in overeenstemming blijken met de belangen van de andere houders van de Aandelen • Vóór de Aanbieding was er geen openbare markt voor de Aandelen. Er kan geen zekerheid worden geboden dat er zich een actieve markt voor de Aandelen zal ontwikkelen of, indien dit wel gebeurt, dat zulke actieve markt kan worden gehandhaafd of voldoende liquide is na de voltooiing van de Aanbieding. Bovendien is de Aanbiedingsprijs niet noodzakelijk indicatief voor de prijzen waartegen de Aandelen vervolgens op de aandelenbeurs zullen worden verhandeld. Als er zich geen actieve markt ontwikkelt of als deze niet in stand kan worden gehouden, dan zou dit een ongunstige invloed kunnen hebben op de liquiditeit en de beurskoers van de Aandelen. • De Vennootschap, Whitehaven B en bepaalde leden van ons huidig en vorig executive management team zullen naar verwachting ingevolge de Underwritingovereenkomst (die naar verwachting zal worden afgesloten op of rond 24 juni 2014) ermee instemmen dat zij, behoudens bepaalde uitzonderingen, zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van de Joint Global Coordinators geen gewone aandelen van de Vennootschap of effecten converteerbaar of omruilbaar in gewone aandelen van de Vennootschap zullen uitgeven, aanbieden of verkopen gedurende een periode van 180 dagen (of 360 dagen in het geval van leden van het huidig executive management team van de Ontex groep) na de Voltooiingsdatum. Na het verstrijken van deze lock-up bepalingen kunnen er toekomstige verkopen van de Aandelen worden verricht door de Vennootschap, Whitehaven B of de desbetreffende leden van ons executive management team. Als de Vennootschap zou beslissen om middelen te werven door bijkomende aanbiedingen van aandelen, zou dit voor haar aandeelhouders tot verwatering kunnen leiden indien zij niet deelnemen. Bovendien zouden verkopen van een aanzienlijk aantal Aandelen door Whitehaven B (dat, na de voltooiing van de Aanbieding, uitgaande van een volledige plaatsing van de Aangeboden Aandelen in de Secundaire Tranche (inclusief de uitoefening van de Verhogingsoptie) en een

Element	Verplicht te verstrekken informatie
	Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork, 51,7 procent van de Aandelen zal aanhouden (of 45,8 procent als de Overtoewijzingsoptie volledig wordt uitgeoefend)), of de perceptie dat dergelijke verkopen zouden kunnen plaatsvinden, een ongunstige invloed kunnen hebben op de beurskoers van de Aandelen. • Op voorwaarde dat er uitkeerbare reserves beschikbaar zijn, berekend op basis van de enkelvoudige jaarrekening van de Vennootschap volgens Belgische GAAP, heeft de Vennootschap momenteel de intentie om een dividend te betalen van 35% tot 40% van haar resultaat van het boekjaar op basis van haar IFRS geconsolideerde jaarrekening. Voor het boekjaar 2014 zal het bedrag van de dividenden evenredig worden vastgesteld zodat de Vennootschap alleen dividenden zal betalen voor het deel van het boekjaar waarin de Aandelen op Euronext Brussel zijn genoteerd (op basis van de toepassing van het dividendbeleid in de vorige zin beschreven). Er kan echter geen zekerheid worden verstrekt dat wij in de toekomst dividenden zullen betalen. De betaling van dividenden zal afhankelijk zijn van factoren zoals onze bedrijfsvooruitzichten, kasstroom vereisten en financiële prestaties, de toestand van de markt en het algemene economische klimaat en andere factoren, waaronder fiscale en andere reglementaire overwegingen. Bovendien, aangezien de Vennootschap zelf een holdingvennootschap is en geen bedrijfsactiviteiten uitvoert, is haar vermogen om dividenden te betalen en het bedrag van eventuele dividenden afhankelijk van de mate waarin zij, rechtstreeks of onrechtstreeks, middelen ontvangt van haar dochtervennootschappen. Naast andere beperkingen, bevat de documentatie van toepassing op de Obligaties en de Revolving Credit Facility Overeenkomst, beperkingen op de betaling van dividenden. De Revolving Credit Facility Overeenkomst en de documentatie van toepassing op de Obligaties bepalen, onder andere, dat, behoudens bepaalde uitzonderingen, elk dividend dat door Ontex IV of enige van haar dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen wordt betaald, samen met alle dividenden en andere aan beperkingen onderworpen betalingen die sinds de uitgiftedatum van de Obligaties zijn verricht, niet meer mag bedragen dan 50% van het geconsolideerd recurrent nettoresultaat (zoals hierin gedefinieerd) vanaf 1 januari 2011 tot het einde van het laatst afgesloten kwartaal van Ontex IV waarvoor financiële rapporten beschikbaar zijn op datum van zulke aan beperkingen onderworpen betaling, plus opbrengsten uit uitgiften van aandelen en bepaalde andere posten, en dat de geconsolideerde fixed charge coverage ratio (gedefinieerd als EBITDA gedeeld door de som van de netto interestlasten en dividenden op preferente aandelen van de dochtervennootschappen van Ontex IV die aan beperkingen zijn onderworpen, en inkoopbare aandelen van Ontex IV en haar dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen) van Ontex IV, groter moet zijn dan 2:1. Op 31 maart 2014 bedroeg de fixed charge coverage ratio van Ontex IV 2,8:1. Bovenop haar mogelijkheid om dividenden te betalen ingevolge de test voor de aan beperkingen onderworpen betalingen die hierboven wordt beschreven, is het voor Ontex IV toegestaan om, na een openbare aanbieding van haar aandelen of de aandelen van enige rechtstreekse of onrechtstreekse moedervennootschap, dividenden of uitkeringen te betalen, op voorwaarde dat het totale bedrag van alle dergelijke dividenden en uitkeringen in geen enkel boekjaar meer bedraagt dan de hoogste waarde van (i) 6% van de netto opbrengsten in contanten ontvangen uit een dergelijke openbare aanbieding of daaropvolgende uitgifte van aandelen door Ontex IV of ingebracht in het kapitaal van Ontex IV door enige rechtstreekse of onrechtstreekse moedervennootschap van Ontex IV in enige andere vorm dan schuld of bepaalde uitgesloten inbrengen; en (ii) na de openbare aanbieding, een bedrag gelijk aan 5% van de marktkapitalisatie (gedefinieerd als het rekenkundig gemiddelde van de slotkoersen per aandeel voor de 30 opeenvolgende beursdagen onmiddellijk voorafgaand aan de datum van de beslissing tot de uitkering van zulk dividend), op voorwaarde dat na de pro forma uitvoering van de betaling van enig dergelijk dividend of uitkering, de geconsolideerde hefboomratio van Ontex IV niet meer bedraagt dan 3:1. Op 31 maart 2014 bedroeg de geconsolideerde hefboomratio van Ontex IV 4,9:1. Bovendien moet de Vennootschap, volgens de Belgische wetgeving en de Statuten, vooraleer ze dividenden kan betalen, een bedrag van 5% van haar jaarlijkse nettowinst volgens Belgische GAAP toevoegen aan een wettelijke reserve in haar enkelvoudige jaarrekening tot het reservefonds 10% van het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap heeft bereikt. De

Element	Verplicht te verstrekken informatie
	wettelijke reserve van de Vennootschap voldoet momenteel niet aan die vereiste, noch zal het aan die vereiste voldoen op het moment van de voltooiing van de Aanbieding. Dienovereenkomstig zal in de komende jaren 5% van haar jaarlijkse nettowinst volgens Belgische GAAP moeten worden toegewezen aan de wettelijke reserve, waardoor het vermogen van de Vennootschap om dividenden te betalen aan haar aandeelhouders wordt beperkt. Als gevolg van deze factoren kan er geen zekerheid worden geboden of er al dan niet dividenden of soortgelijke betalingen zullen worden betaald in de toekomst noch, indien ze worden betaald, over het bedrag daarvan. • Verbonden ondernemingen van The Goldman Sachs Group, Inc. ("Goldman Sachs") hebben verschillende belangen in de Vennootschap die mogelijk strijdig zijn. GSCP bezit een indirect belang van 50% in Whitehaven B. Samen met TPG zal zij, onrechtstreeks, de macht hebben om maximaal zes bestuurders van de Vennootschap aan te stellen en te ontslaan, en om de uitkomst van bepaalde beslissingen te bepalen die door onze aandeelhouders moeten worden goedgekeurd. GSCP is eveneens, samen met TPG Capital L.P., een partij bij een monitoring services overeenkomst (de "Monitoring Services Overeenkomst") krachtens dewelke, onder andere, (i) wij jaarlijkse vergoedingen plus kosten aan die partijen betalen voor verschillende geleverde diensten; en (ii) er bij de notering van de Aandelen op Euronext Brussel, een uitstapvergoeding verschuldigd is voor een bedrag van 1% van de bedrijfswaarde op basis van de Aanbiedingsprijs, die zal worden verdeeld over Goldman Sachs & Co. en TPG Capital, L.P. De uitstapvergoeding zal 18,4 miljoen EUR bedragen, uitgaande van een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork. De Monitoring Services Overeenkomst zal worden beëindigd bij de voltooiing van de Aanbieding. Goldman Sachs International en Merrill Lynch International, die beide optreden als Underwriters in de Aanbieding, treden ook op als mandated lead arrangers onder de Revolving Credit Facility die op 25 maart 2011 is afgesloten met Ontex IV S.A. De Revolving Credit Facility Overeenkomst voorzag aanvankelijk in leningen voor een totaal van maximaal 50,0 miljoen EUR. Op 15 augustus 2012 werden de voorwaarden ervan gewijzigd om te voorzien in leningen voor een totaal bedrag van maximaal 75,0 miljoen EUR. De Revolving Credit Facility vervalt op 31 maart 2017. Per 31 maart 2014 waren er geen uitstaande opgenomen bedragen onder de Revolving Credit Facility. Op 12 september 2013 heeft Goldman Sachs International een ISDA foreign exchange hedging overeenkomst afgesloten met Ontex Coordination Center BVBA. Op 30 juni 2011 heeft Ontex Coordination Center BVBA een interest rate cap overeenkomst afgesloten met Goldman Sachs International om een deel van ons interestrisico op de Senior Secured Floating Rate Obligaties te beheren. De interest rate cap overeenkomst is tegen een interest van 4,50%, heeft een nominaal bedrag van 150 miljoen EUR en loopt af op 15 januari 2017. Indien wij financiële moeilijkheden ervaren, of niet in staat zijn om onze schulden op hun vervaldatum te betalen, kan het belang van Goldman Sachs International als schuldeiser in strijd zijn met haar belang als aandeelhouder. Goldman Sachs International treedt ook op als een Underwriter in de Aanbieding. Goldman Sachs houdt informatiebarrières in stand tussen zijn investment banking activiteiten en haar principal investments area, waarvan GSCP een onderdeel is. Deze barrières zijn onderworpen aan toezicht door de compliance afdeling van Goldman Sachs en inspectie door de regelgevende instanties. Er kan niettemin geen zekerheid worden geboden dat de belangen van Goldman Sachs International en haar verbonden ondernemingen in de Aanbieding niet tegenstrijdig zullen zijn. • Beleggers kunnen mogelijk niet worden vergoed onder burgerrechtelijke procedures voor schendingen van de effectenwetgeving van de VS. • Beleggers die ingezetenen zijn van andere landen dan België kunnen onderhevig zijn aan verwatering indien zij niet kunnen deelnemen aan toekomstige aanbiedingen met voorkeurrechten. • Beleggers met een andere referentievaluta dan de euro zullen bij een belegging in de Aandelen worden blootgesteld aan het wisselkoersrisico. • Enige verkoop, aankoop of ruil van Aandelen kan mogelijk worden onderworpen aan de Financiële Transactietaks.

Element	Verplicht te verstrekken informatie
	• De Aandelen zullen vanaf de Noteringsdatum tot de Voltooiingsdatum worden genoteerd en verhandeld op Euronext Brussel op een "if-and-when-issued and/or delivered" basis. Euronext Brussels NV/SA kan alle uitgevoerde transacties met de Aangeboden Aandelen annuleren als ze op de Voltooiingsdatum niet zijn uitgegeven en geleverd. • Sommige bepalingen van het Belgisch Wetboek van Vennootschappen en de Statuten kunnen een invloed hebben op potentiële overnamepogingen en op de beurskoers van de Aandelen.

Hoofdstuk E — De Aanbieding

Element	Verplicht te verstrekken informatie
E.1	**Netto opbrengsten en kosten van de Aanbieding** Op basis van verwachte bruto opbrengsten uit de Primaire Tranche ten belope van 325 miljoen EUR, schatten wij dat wij circa 278,1 miljoen EUR aan netto opbrengsten zullen ontvangen uit de Aanbieding, na de aftrek van underwriting commissies voor een bedrag van 18,0 miljoen EUR (inclusief underwriting commissies met betrekking tot de Aangeboden Aandelen verkocht door de Verkopende Aandeelhouders in de Secondaire Tranche) en kosten voor een bedrag van circa 28,9 miljoen EUR (daarin begrepen een uitstapvergoeding te betalen aan Goldman Sachs & Co. en TPG Capital, L.P. voor een bedrag van 1% van de bedrijfswaarde op basis van de Aanbiedingsprijs (die 18,4 miljoen EUR zal bedragen, uitgaande van een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork) ingevolge de monitoring services overeenkomst met deze partijen, die zal worden beëindigd bij de voltooiing van de Aanbieding). Uitgaande van een volledige plaatsing van de Aangeboden Aandelen (inclusief de uitoefening van de Verhogingsoptie), een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork en de volledige uitoefening van de Overtoewijzingsoptie, zullen wij 1,9 miljoen EUR aan kosten betalen uit kasmiddelen (indien de Aanbiedingsprijs gelijk is aan de bovengrens van de Prijsvork zullen we 3,5 miljoen EUR aan kosten betalen met kasmiddelen). Uitgaande van een volledige plaatsing van de Aangeboden Aandelen in de Secundaire Tranche (inclusief de uitoefening van de Verhogingsoptie), een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork en een volledige uitoefening van de Overtoewijzingsoptie, zullen de Verkopende Aandeelhouders samen in totaal circa 276,1 miljoen EUR aan bruto opbrengsten ontvangen uit de Aanbieding. Wij zullen geen opbrengsten van de Secundaire Tranche ontvangen, die zullen volledig worden betaald aan de Verkopende Aandeelhouders. De Verkopende Aandeelhouders zullen geen underwriting commissies noch kosten in verband met de Aanbieding betalen.
E.2a	**Aanwending van de opbrengsten** De netto opbrengsten uit de Primaire Tranche zullen worden ingebracht in Ontex International BVBA (via Ontex IV en de andere tussenliggende holdingvennootschappen) door een inbreng in het kapitaal, gevolgd door een intra-group herfinanciering. We hebben de intentie om deze netto opbrengsten aan te wenden om bestaande schulden terug te betalen en om onze kapitalisatie en financiële flexibiliteit te verhogen. In het bijzonder hebben wij de intentie om de opbrengsten van de Aanbieding aan te wenden om onze financiële structuur te versterken door onze uitstaande schulden te verlagen door de herfinanciering van alle uitstaande Senior Secured Floating Rate Obligaties (zoals hierna gedefinieerd), voor een bedrag van 280 miljoen EUR. De intra-group herfinanciering zal Ontex IV toelaten om de Senior Secured Floating Rate Notes terug te betalen. We mikken op een netto financiële schuld / Recurrente EBITDA ratio (op basis van onze LTM Recurrente EBITDA voor de twaalf maanden afgesloten op 31 maart 2014) na de Aanbieding (zijnde inclusief de aanwending van de opbrengsten van de Primaire Tranche) van circa 3,1:1. Op 31 maart 2011 heeft Ontex IV voor een totale hoofdsom van 835.000.000 EUR aan Obligaties uitgegeven, waaronder Senior Secured Floating Rate Obligaties voor een totale hoofdsom van 280.000.000 EUR met vervaldatum in 2018 (de "Senior Secured Floating Rate Obligaties"). De Senior Secured Floating Rate Obligaties dragen interest tegen de EURIBOR op drie maanden plus 4,125% per jaar. De interestvoet betaald op de Senior Secured Floating Rate Obligaties voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 bedroeg tussen 4,3% en 4,4%. De Senior Secured Floating Rate Obligaties zijn op bevoorrechte basis gedekt door bepaalde dochtervennootschappen van Ontex IV.

Element	Verplicht te verstrekken informatie
	De documentatie van toepassing op de Senior Secured Floating Rate Obligaties voorziet dat Ontex IV voor het jaar 2013 en daarna, het recht heeft om naar haar keuze alle of een deel van de Senior Secured Floating Rate Obligaties af te lossen tegen een aflossingsprijs gelijk aan 100% van de hoofdsom ervan, plus opgebouwde en onbetaalde interest. Het is eveneens onze intentie om de resterende reeksen van Obligaties (inclusief de Senior Secured Fixed Rates Obligaties en de Senior Obligaties) in de loop van 2015 te herfinancieren om interestkosten te optimaliseren.
E.3	**Voorwaarden van de Aanbieding** De Aanbieding is een aanbieding (i) door de Vennootschap van het aantal nieuw uitgegeven Aandelen dat nodig is om circa 325 miljoen EUR aan bruto opbrengsten op te leveren en (ii) door de Verkopende Aandeelhouders van maximaal 7.000.000 bestaande Aandelen. De Aanbieding bestaat uit (i) de Belgische Aanbieding (zijnde een eerste openbare aanbieding aan particuliere en institutionele beleggers in België); (ii) een private plaatsing in de Verenigde Staten aan personen waarvan redelijkerwijze kan worden aangenomen dat ze "gekwalificeerde institutionele kopers" of "QIB's" zijn ("*qualified institutional buyers*", zoals gedefinieerd in Rule 144A onder de U.S. Securities Act), op basis van Rule 144A; en (iii) private plaatsingen aan institutionele beleggers in de rest van de wereld. De Aanbieding buiten de Verenigde Staten zal worden gedaan conform Regulation S onder de U.S. Securities Act. Het totaal aantal Aangeboden Aandelen verkocht in de Secundaire Tranche kan, ingevolge de Verhogingsoptie, worden verhoogd met maximaal 15% van het totale aantal initieel Aangeboden Aandelen. Enige beslissing om de Verhogingsoptie uit te oefenen zal uiterlijk op de datum van de aankondiging van de Aanbiedingsprijs worden meegedeeld. De Aanbiedingsprijs zal worden bepaald op basis van een book-building procedure waaraan uitsluitend institutionele beleggers kunnen deelnemen, rekening houdend met verschillende relevante kwalitatieve en kwantitatieve elementen, met inbegrip van maar niet beperkt tot het aantal gevraagde Aangeboden Aandelen, de omvang van ontvangen aankooporders, de kwaliteit van de beleggers die zulke aankooporders plaatsen en de prijzen waartegen de aankooporders werden gedaan, evenals de marktomstandigheden op dat moment. De Aanbiedingsperiode gaat van start op 11 juni 2014 en wordt naar verwachting uiterlijk op 24 juni 2014 om 16u00 (CET) afgesloten, onder voorbehoud van de mogelijkheid tot een vervroegde afsluiting, met dien verstande dat de Aanbiedingsperiode in elk geval open zal zijn gedurende ten minste zes werkdagen vanaf de beschikbaarheid van dit Prospectus. Echter, in overeenstemming met de mogelijkheid voorzien door art. 3 § 2 van het Koninklijk Besluit van 17 mei 2007 betreffende de primaire marktpraktijken, verwachten we dat de inschrijvingsperiode voor de aanbieding aan particulieren zal eindigen op 23 juni 2014, de dag voor het einde van de institutionele book-building periode, gezien de timing en de praktische beperkingen in verband met de centralisatie van de inschrijvingen gedaan door particuliere beleggers bij de Joint Lead Managers en bij andere financiële instellingen. Een eventuele vervroegde afsluiting van de Aanbiedingsperiode zal worden aangekondigd in de Belgische financiële pers, en de datums voor prijszetting en toewijzing, publicatie van de Aanbiedingsprijs en resultaten van de Aanbieding, voorwaardelijke verhandeling en voltooiing van de Aanbieding zullen in dat geval dienovereenkomstig worden aangepast. Indien de Aanbiedingsperiode wordt verlengd, zal dit worden aangekondigd in de Belgische financiële pers. Potentiële beleggers kunnen hun aankooporders plaatsen tijdens de Aanbiedingsperiode. Rekening houdend met het feit dat de Aanbiedingsperiode voortijdig kan worden afgesloten, worden beleggers verzocht om hun aanvragen zo snel mogelijk in te dienen. Whitehaven B en bepaalde andere Verkopende Aandeelhouders zullen naar verwachting aan UBS Limited, als Stabilisatiemanager, voor eigen rekening en voor rekening van de Underwriters een Overtoewijzingsoptie toekennen, zijnde een optie om bijkomende Aandelen aan te kopen voor een totaal bedrag gelijk aan maximaal 15% van het totale aantal initieel Aangeboden Aandelen (inclusief de Aangeboden Aandelen verkocht ingevolge de effectieve uitoefening van de Verhogingsoptie) aan te kopen tegen de Aanbiedingsprijs om eventuele overtoewijzingen of short posities te dekken. De Overtoewijzingsoptie kan worden uitgeoefend gedurende een periode van 30 dagen volgend op de Noteringsdatum worden.

Element	Verplicht te verstrekken informatie
	De Voltooiingsdatum zal naar verwachting 30 juni 2014 zijn, tenzij de Aanbiedingsperiode vroeger wordt afgesloten. De Aanbiedingsprijs moet door de beleggers worden betaald bij de plaatsing van de aankooporders of, bij wijze van alternatief, door hun financiële instellingen te machtigen om hun bankrekeningen te debiteren voor dat bedrag met de Voltooiingsdatum als valutadatum.
E.4	**Materiële belangen in de Aanbieding** Uitgaande van een volledige plaatsing van de Aangeboden Aandelen in de Secundaire Tranche (inclusief de uitoefening van de Verhogingsoptie), een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork en een volledige uitoefening van de Overtoewijzingsoptie, zullen de Underwriters voor een bedrag van 18,0 miljoen EUR aan underwriting commissies ontvangen, die allen door de Vennootschap zullen worden betaald (inclusief underwriting commissies met betrekking tot de Aangeboden Aandelen verkocht door de Verkopende Aandeelhouders in de Secundaire Tranche). De Vennootschap heeft er eveneens ingestemd om de Underwriters te vergoeden voor bepaalde onkosten die zij hebben gemaakt in verband met de Aanbieding. De kosten die door de Vennootschap moeten worden terugbetaald aan de Underwriters worden geschat op 1,5 miljoen EUR. Bovendien treedt Goldman Sachs International, een verbonden onderneming van GSCP (dat een belang aanhoudt in de Verkopende Aandeelhouder), op als Underwriter in de Aanbieding. The Goldman Sachs Group, Inc. ("Goldman Sachs") houdt informatiebarrières in stand tussen zijn investment banking activiteiten en haar principal investments area, waarvan GSCP een onderdeel is. Deze barrières zijn onderworpen aan toezicht door de compliance afdeling van Goldman Sachs en inspectie door de regelgevende instanties. GSCP is ook, samen met TPG Capital L.P., partij bij de Monitoring Services Overeenkomst krachtens dewelke, onder andere, (i) wij jaarlijkse vergoedingen plus kosten aan die partijen betalen voor verschillende geleverde diensten; en (ii) er bij de notering van de Aandelen op Euronext Brussel, een uitstapvergoeding verschuldigd is voor een bedrag van 1% van de bedrijfswaarde op basis van de Aanbiedingsprijs, die zal worden verdeeld tussen Goldman, Sachs & Co. en TPG Capital, L.P. De uitstapvergoeding zal 18,4 miljoen EUR bedragen, uitgaande van een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork. De Monitoring Services Overeenkomst zal worden beëindigd bij de voltooiing van de Aanbieding.
E.5	**Verkopende Aandeelhouders en lock-ups** Er wordt verwacht dat de Vennootschap ingevolge de Underwritingovereenkomst (die naar verwachting zal worden afgesloten op of rond 24 juni 2014) ermee zal instemmen dat ze, gedurende een periode van 180 dagen vanaf de Voltooiingsdatum de volgende handelingen niet zal stellen, en dat ze zich sterk zal maken dat geen van haar dochtervennootschappen deze handelingen zal stellen, zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van de Joint Global Coordinators, handelend voor rekening van de Underwriters (onder voorbehoud van bepaalde beperkte uitzonderingen): (i) het, rechtstreeks of onrechtstreeks, uitgeven, aanbieden, verpanden, verkopen, sluiten van een overeenkomst om te verkopen, verkopen of toekennen van enige optie, recht, warrant of overeenkomst om te kopen, uitoefenen van enige optie om te verkopen, kopen van enige optie of overeenkomst om te verkopen, of uitlenen of op een andere manier overdragen of vervreemden van enige Aandelen of andere aandelen in de Vennootschap, of enige effecten die converteerbaar zijn of uitoefenbaar of omruilbaar zijn in Aandelen of andere aandelen in de Vennootschap, of indienen van enige registratieverklaring onder de U.S. Securities Act of enig ander vergelijkbaar document bij enige andere effectentoezichthouder, aandelenbeurs of autoriteit inzake notering met betrekking tot enige van het voorgaande; of (ii) het aangaan van enige swap of enige andere overeenkomst of enige transactie die alle of een deel van, rechtstreeks of onrechtstreeks, de economische voortvloeisels van eigendom in enige Aandelen of andere aandelen in de Vennootschap, overdraagt, ongeacht of enige dergelijke transactie beschreven in (i) of (ii) hierboven wordt afgewikkeld door levering van Aandelen of andere effecten, in contanten, of op een andere manier; of (iii) het openbaar aankondigen van een intentie om enige van zulke transacties te bewerkstellingen. Er wordt verwacht dat (i) Whitehaven B en bepaalde leden van het vorig executive management team van de Ontex groep, en (ii) bepaalde leden van het huidig executive management team van de

Element	Verplicht te verstrekken informatie
	Ontex groep ingevolge de Underwritingovereenkomst (die naar verwachting zal worden afgesloten op of rond 24 juni 2014) ermee zullen instemmen, onder voorbehoud van bepaalde uitzonderingen, dat zij gedurende een periode van respectievelijk 180 dagen en 360 dagen vanaf de Noteringsdatum, de volgende handelingen niet zullen stellen, zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van de Joint Global Coordinators, handelend voor rekening van de Underwriters: (i) het, rechtstreeks of onrechtstreeks, uitgeven, aanbieden, verpanden, verkopen, sluiten van een overeenkomst om te verkopen, verkopen of toekennen van enige optie, recht, warrant of overeenkomst om te kopen, uitoefenen van enige optie om te verkopen, kopen van enige optie of overeenkomst om te verkopen, of uitlenen of op een andere manier overdragen of vervreemden van enige Aandelen of andere aandelen in de Vennootschap, of enige effecten die converteerbaar zijn of uitoefenbaar of omruilbaar zijn in Aandelen of andere aandelen in de Vennootschap, of het vragen of eisen dat de Vennootschap enige registratieverklaring indient onder de U.S. Securities Act of enig ander vergelijkbaar document bij enige andere effectentoezichthouder, aandelenbeurs of autoriteit inzake notering met betrekking tot enige van het voorgaande; of (ii) het aangaan van enige swap of enige andere overeenkomst of enige transactie die alle of een deel van, rechtstreeks of onrechtstreeks, de economische voortvloeisels van eigendom in enige Aandelen of andere aandelen in de Vennootschap, overdraagt, ongeacht of enige dergelijke transactie beschreven in (i) of (ii) hierboven wordt afgewikkeld door levering van Aandelen of andere effecten, in contanten, of op een andere manier; of (iii) het openbaar aankondigen van een intentie om enige van zulke transacties te bewerkstellingen. Alle Verkopende Aandeelhouders zullen onderworpen zijn aan lock-up regelingen in het kader van de Aanbieding.
E.6	**Verwatering als gevolg van de Aanbieding** Als gevolg van de uitgifte van Aangeboden Aandelen die door de Vennootschap zullen worden verkocht in de Primaire Tranche, zal het economisch belang en de stemrechten van de Verkopende Aandeelhouders verwateren. De maximale verwatering voor de Verkopende Aandeelhouders zou 28,3 procent bedragen, op basis van verwachte bruto opbrengsten uit de Primaire Tranche ten belope van 325 miljoen EUR en uitgaande van een Aanbiedingsprijs gelijk aan de ondergrens van de Prijsvork.
E.7	**Geschatte kosten die door de Vennootschap of de Verkopende Aandeelhouders worden aangerekend aan de belegger** Niet van toepassing. Er zullen door de Vennootschap of de Verkopende Aandeelhouders geen vergoedingen of kosten in verband met de Aanbieding worden aangerekend aan beleggers.

RISICOFACTOREN

De volgende risicofactoren kunnen een invloed hebben op onze activiteiten, financiële toestand, bedrijfsresultaten en vooruitzichten en op de waarde van een belegging in de Aandelen. Beleggers dienen de volgende risicofactoren zorgvuldig in overweging te nemen, evenals de andere informatie opgenomen in dit Prospectus, alvorens een beleggingsbeslissing te nemen. Onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten kunnen eveneens worden beïnvloed door bijkomende risico's en onzekerheden die ons momenteel niet bekend zijn, of waarvan wij momenteel menen dat ze irrelevant zijn.

Risico's in verband met onze sector en onze activiteiten

De aandelen van bepaalde van onze dochtervennootschappen en bepaalde van onze activa zijn in pand gegeven ten gunste van onze schuldeisers, en als wij niet in staat zijn om onze verplichtingen onder de Senior Secured Obligaties en/of de Revolving Credit Facility na te komen, zullen onze schuldeisers het recht hebben om het onderpand die deze verplichtingen dekt, uit te winnen.

In maart 2011 heeft Ontex IV S.A. ("Ontex IV") voor een totale hoofdsom van 600 miljoen EUR aan Senior Secured Obligaties uitgegeven en voor een totale hoofdsom van 235 miljoen EUR aan Senior Obligaties (elk zoals gedefinieerd in "*Operationeel en financieel overzicht en vooruitzichten — Liquiditeit en kapitaalmiddelen — Kapitaalmiddelen — Obligaties"*) en heeft ze de Revolving Credit Facility afgesloten (zoals gedefinieerd in "*Operationeel en financieel overzicht en vooruitzichten — Liquiditeit en kapitaalmiddelen — Kapitaalmiddelen — Revolving Credit Facility"*). In februari 2013 heeft ze voor een bijkomende totale hoofdsom van 75 miljoen EUR aan Senior Secured Obligaties uitgegeven. De Revolving Credit Facility Overeenkomst voorzag aanvankelijk in leningen voor een totaal van maximaal 50,0 miljoen EUR. Op 15 augustus 2012 werden de voorwaarden ervan gewijzigd om te voorzien in leningen voor een totaal bedrag van maximaal 75,0 miljoen EUR. De Revolving Credit Facility vervalt op 31 maart 2017. Per 31 maart 2014 waren er geen opgenomen bedragen onder de Revolving Credit Facility uitstaande.

De Senior Secured Obligaties en de Revolving Credit Facility zijn gedekt door de volgende activa: (i) een pand op aandelen in Ontex IV, als emittent van de Senior Secured Obligaties, en in bepaalde dochtervennootschappen die optreden als garantieverstrekkers; (ii) een pand op bankrekeningen van de emittent en bepaalde garantieverstrekkers; (iii) een pand op de vorderingen van de emittent en bepaalde garantieverstrekkers; (iv) een pand op handelszaak van bepaalde garantieverstrekkers; (v) hypotheken op het vastgoed dat eigendom is van bepaalde garantieverstrekkers; en (vi) bepaalde intellectuele eigendomsrechten van de garantieverstrekkers. De Revolving Credit Facility bevat een vereiste dat de EBITDA (zoals hierin gedefinieerd) en de totale bruto activa van de garantieverstrekkers onder de Revolving Credit Facility niet minder dan 85% mag vertegenwoordigen van de EBITDA (zoals hierin gedefinieerd) en de bruto activa van Ontex IV en haar dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen. De zekerheden blijven van kracht zolang de Senior Secured Obligaties en de Revolving Credit Facility uitstaan. Bijgevolg, als Ontex IV niet in staat is om haar verplichtingen onder de Senior Secured Obligaties of de Revolving Credit Facility na te komen, zullen haar schuldeisers het recht hebben om het hierboven beschreven onderpand uit te winnen. Een eventuele dergelijke uitwinning zou ertoe kunnen leiden dat wij de zeggenschap over onze dochtervennootschappen en/of onze activa verliezen, hetgeen een materieel nadelig effect zou kunnen hebben op onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten.

Onze aanzienlijke schuldgraad en betalingsverplichtingen onder krediet zouden onze activiteiten ongunstig kunnen beïnvloeden.

Per 31 maart 2014 hadden wij een netto financiële schuld van 862,1 miljoen EUR en bedroeg de verhouding van onze netto financiële schuld tegenover ons eigen vermogen 2,3:1 ("*net financial debt to equity ratio*"). Hoewel wij van plan zijn om een deel van de opbrengst van de Primaire Tranche aan te wenden om onze schuldenlast te verlagen, zoals beschreven in "*Aanwending van de opbrengsten*", zou de mate waarin onze schuldgraad blijft belangrijke gevolgen kunnen blijven hebben voor onze aandeelhouders, inclusief, maar niet beperkt tot:

- stijging van onze kwetsbaarheid voor en afname van onze flexibiliteit om te reageren op algemene ongunstige economische en sectorale omstandigheden;
- de vereiste om een aanzienlijk deel van onze kasstroom uit bedrijfsactiviteiten te besteden aan de betaling van hoofdsom van, en interest op, schulden, waardoor de beschikbaarheid van die kasstroom afneemt en het vermogen wordt beperkt om dividenden te betalen of om extra financiering te verkrijgen voor de financiering van werkkapitaal, investeringsuitgaven, overnames, joint ventures of andere algemene bedrijfsdoeleinden;

- beperking op onze flexibiliteit bij het plannen van of het reageren op veranderingen in onze activiteiten en de concurrentie omgeving en de sector waarin wij actief zijn; en
- het ontstaan van een concurrentieel nadeel voor ons in vergelijking met onze concurrenten, voor zover zij niet in even grote mate een hoge schuldgraad hebben.

Bovendien vervallen de Senior Secured Obligaties in 2018 en de Senior Obligaties in 2019. We kunnen moeilijkheden ondervinden om onze schuldenlast te herfinancieren als gevolg van markt- of andere omstandigheden. In het bijzonder hebben de verstoringen die de afgelopen jaren van tijd tot tijd hebben plaatsgevonden op de internationale kapitaalmarkten, waaronder de overheidsschuldencrisis in de EU, het monetaire beleid in de VS en wereldwijd en andere factoren, geleid tot minder liquiditeit en hogere risicopremies voor krediet. Onze schuldpositie en/of ons onvermogen om onze schuldenlast te herfinancieren zouden daarom een materieel nadelig effect kunnen hebben op onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten.

Wij zijn onderworpen aan beperkende schuld verplichtingen die beperkingen kunnen opleggen aan ons vermogen om onze toekomstige activiteiten en kapitaalbehoeften te financieren.

De documentatie van toepassing op de Obligaties (zoals gedefinieerd in "*Operationeel en financieel overzicht en vooruitzichten — Liquiditeit en kapitaalmiddelen — Kapitaalmiddelen — Obligaties*") en de Revolving Credit Facility Overeenkomst (zoals gedefinieerd in "*Operationeel en financieel overzicht en vooruitzichten — Liquiditeit en kapitaalmiddelen — Kapitaalmiddelen — Revolving Credit Facility*") bevat verplichtingen die beperkingen opleggen aan ons vermogen om, onder andere:

- schulden aan te gaan of garanties te verstrekken voor schulden en bepaalde preferente aandelen uit te geven;
- bepaalde betalingen te verrichten, waaronder dividenden of andere uitkeringen;
- bepaalde transacties met verbonden ondernemingen te verrichten;
- bepaalde voorrechten te creëren of aan te gaan;
- bepaalde activa te verkopen, te leasen of over te dragen, waaronder aandelen van dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen;
- bijzondere waardeverminderingen te boeken op de zekerheden ten gunste van de houders van de desbetreffende Obligaties;
- bezwaringen of beperkingen tot stand brengen op het vermogen van dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen, om dividenden te betalen of andere uitkeringen, leningen of vooruitbetalingen te doen aan, en op de overdracht van activa aan, Ontex IV of enige van haar dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen; en
- met andere entiteiten te consolideren of te fuseren.

Al deze beperkingen zijn onderworpen aan belangrijke uitzonderingen en voorbehouden. Zie "*Operationeel en financieel overzicht en vooruitzichten — Liquiditeit en kapitaalmiddelen — Kapitaalmiddelen*". In het bijzonder, de beperkingen op de betaling van dividenden en andere uitkeringen worden verder beschreven in "*— Risico's in verband met de Aandelen en de Aanbieding — Het is mogelijk dat wij niet in staat zijn om dividenden uit te betalen in overeenstemming met ons beschreven dividendbeleid.*" De Revolving Credit Facility bevat eveneens gebruikelijke positieve, negatieve en financiële verplichtingen, inclusief (i) een vereiste dat de EBITDA (zoals hierin gedefinieerd) en de totale bruto activa van de garantieverstrekkers onder de Revolving Credit Facility niet minder dan 85% mag vertegenwoordigen van de EBITDA (zoals hierin gedefinieerd) en de bruto activa van Ontex IV en haar dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen, en (ii) een vereiste om een super senior gross leverage ratio (gedefinieerd als de verhouding van het totale bedrag dat onder de Revolving Credit Facility is opgenomen plus de oorspronkelijke verschuldigde bedragen krachtens de super senior hedging liabilities (bestaande uit hedging liabilities die voortvloeien uit een hedging overeenkomst waarvoor expliciet een super senior hedging limit is overeengekomen van maximaal de super senior hedging limit voor die hedging overeenkomst, waarbij de totale limit van alle super senior hedging liabilities is beperkt tot 25 miljoen EUR) tot de geconsolideerde EBITDA) te handhaven aan of onder 0,50 tot 1, hetgeen elk kwartaal wordt getest. De super senior gross leverage ratio was 0 op 31 december 2013, aangezien er geen opnames uitstonden onder de Revolving Credit Facility of onder de super senior hedging liabilities. Recent hebben we een ISDA overeenkomst afgesloten met Macquarie om een deel van onze blootstelling aan basisgrondstoffen in te dekken voor 2014 en zijn we overeengekomen dat de hedging liabilities die Macquarie zou oplopen zullen worden beschouwd als super senior hedging obligations voor deze doeleinden, beperkt tot een bedrag van 10,0 miljoen EUR van hun hedging liabilities. Al deze verplichtingen zullen na de voltooiing van de Aanbieding van kracht blijven. Hoewel

Ontex IV in het verleden geen van deze verplichtingen, beperkingen of andere verbintenissen heeft geschonden en op de datum van dit Prospectus deze nog steeds naleeft, zou enige schending kunnen leiden tot een geval van default. Dit zou op zijn beurt ertoe kunnen leiden dat de desbetreffende schuldeisers de beschikbaarheid van de Revolving Credit Facility annuleren en beslissen om alle daaronder uitstaande bedragen, samen met opgebouwde interest, onmiddellijk betaalbaar te verklaren. Daarbovenop, elke inbreuk op de Revolving Credit Facility kan leiden tot een geval van default en tot een versnelde betaling van uitstaande bedragen onder andere schuldinstrumenten die cross-default of cross-acceleration bepalingen bevatten, inclusief de documentatie van toepassing op de Obligaties. Als onze schuldeisers, inclusief de schuldeisers onder de Revolving Credit Facility, de betaling van die bedragen versnellen, kunnen wij u niet verzekeren dat onze activa en de activa van onze dochtervennootschappen voldoende zijn om die bedragen volledig terug te betalen. Daarbovenop, als wij niet in staat zijn om die bedragen terug te betalen, zouden onze schuldeisers het onderpand dat de Senior Secured Obligaties en de opgenomen bedragen onder de Revolving Credit Facility dekt, kunnen uitwinnen. Al het voorgaande zou een materieel nadelig effect kunnen hebben op onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten.

Wij kunnen niet garanderen dat wij toegang zullen blijven hebben tot voldoende hoeveelheden grondstoffen en onze bedrijfsresultaten zijn blootgesteld aan schommelingen in de grondstoffenprijzen.

Wij zijn afhankelijk van de beschikbaarheid van grondstoffen voor de vervaardiging van onze producten. Voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 vertegenwoordigden de kosten voor grondstoffen en verpakking tussen 75% en 80% van onze kostprijs van de omzet. De belangrijkste grondstoffen die wij gebruiken zijn pulp, super-absorber en nonwoven textiellagen.

Wij trachten een gediversifieerd leveranciersbestand te handhaven. In 2013 vertegenwoordigden onze 10 belangrijkste leveranciers 36,3% van de totale leveranciersuitgaven en geen enkele leverancier was goed voor meer dan 4,5% van de totale leveranciersuitgaven. Niettemin kunnen wij niet verzekeren dat in de toekomst onze huidige leveranciers ons tegen redelijke prijzen zullen kunnen voorzien van voldoende hoeveelheden grondstoffen. Bovendien, als wij enige van onze leveranciers zouden verliezen, omdat een faillissementsprocedure wordt ingesteld, omdat leveranciers beslissen om grondstoffen aan andere kopers toe te wijzen ofwel op een andere manier, kan er geen zekerheid worden geboden dat wij in staat zullen zijn om tijdig al zulke leveranciers te vervangen of vervangende grondstoffen aan te kopen tegen aanvaardbare commerciële voorwaarden, of helemaal niet.

Bovendien zijn de grondstoffen die wij gebruiken onderworpen aan prijsschommelingen, als gevolg van een aantal factoren waarover wij geen controle hebben, zoals, maar niet beperkt tot, de beschikbaarheid van aanbod (waaronder capaciteitsbeperkingen van leveranciers), algemene economische omstandigheden, schommelingen in de prijzen van basisgrondstoffen (in het bijzonder ruwe olie), vraag naar dezelfde grondstoffen van andere sectoren, en de beschikbaarheid van aanvullende en alternatieve materialen. In het bijzonder, bepaalde chemische stoffen die in onze grondstoffen worden gebruikt, zoals polyethyleen, propyleen en polypropyleen (gebruikt in de productie van nonwoven textiellagen), worden van ruwe olie afgeleid. Dienovereenkomstig kunnen schommelingen in de prijs van ruwe olie leiden tot volatiliteit in onze grondstoffenkosten. Bovendien kunnen schommelingen in de wisselkoers tussen de US dollar en de euro ook volatiliteit in onze grondstoffenkosten veroorzaken, omdat wij pulpproducten aankopen in US dollar en aangezien de referentievaluta voor ruwe olie (waarvan bepaalde van onze grondstoffen zijn afgeleid) de US dollar is.

Het grootste deel van onze klantencontracten is gebaseerd op vaste prijsmodellen en bevat geen clausules voor de indexering van grondstoffenprijzen. Als wij niet in staat zijn om stijgingen in de grondstoffenprijzen tijdig door te rekenen aan onze klanten, kunnen onze marges dalen. Ook kunnen we klanten en/of omzet verliezen voor zover onze klanten niet akkoord gaan met prijsverhogingen.

Sinds kort trachten we een deel van onze blootstelling aan de volatiliteit van de grondstoffenprijzen te verminderen via overeenkomsten met onze pulpleveranciers die onze blootstelling aan de volatiliteit van de prijzen voor pulp verminderen, evenals via hedging. In februari 2014 hebben we bijvoorbeeld een deel van onze blootstelling aan pulp voor 2014 ingedekt. Er kan echter geen zekerheid worden geboden dat wij onze blootstelling aan de volatiliteit van grondstoffenprijzen zullen blijven indekken, of dat, indien wij van plan zijn om een hedging aan te gaan, dergelijke overeenkomsten voor ons beschikbaar zullen blijven onder commercieel redelijke voorwaarden of effectief een antwoord zullen bieden op de risico's gerelateerd aan schommelingen in grondstoffenprijzen. Hoewel onze indekkingen voor pulp momenteel in aanmerking komen voor hedge accounting verwerking, kan er overigens geen zekerheid worden geboden dat dit ook in de toekomst het geval zal zijn. Enige winsten en verliezen die voortvloeien uit wijzigingen in de reële waarden van afgeleide financiële

producten tijdens het jaar en die niet in aanmerking komen voor hedge accounting, evenals het niet effectieve deel van een effectieve indekking, zullen rechtstreeks worden opgenomen in de resultatenrekening. Al het voorgaande zou een materieel nadelig effect kunnen hebben op onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten.

Wij verrichten aanzienlijke verkopen en aankopen van grondstoffen in andere valuta's dan de euro, waardoor wij worden blootgesteld aan risico's die voortvloeien uit wisselkoersschommelingen.

Hoewel wij onze jaarrekening opstellen in euro, verrichten wij aanzienlijke verkopen en aankopen van grondstoffen in andere valuta's dan de euro. Tijdens de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en het jaar afgesloten op 31 december 2013, hebben wij respectievelijk 37,6% en 38,3% van onze omzet gegenereerd in andere valuta's dan de euro, voornamelijk het pond sterling, de Turkse lira, de Poolse zloty, de Australische dollar en de Russische roebel. Als een of meer van deze valuta's in waarde daalt ten opzichte van de euro, dan daalt automatisch ook onze omzet. Wij kopen ook bepaalde grondstoffen, voornamelijk pulp, aan in US dollar. De pulp aankopen in US dollar bedroegen 189,5 miljoen USD in het jaar afgesloten op 31 december 2013. Door aankopen van op olie gebaseerde grondstoffen neemt onze blootstelling aan de US dollar eveneens onrechtstreeks toe, aangezien de referentieprijs voor ruwe olie de US dollar is. Als de US dollar in waarde stijgt ten opzichte van de euro, zal dit een ongunstige invloed hebben op onze bedrijfsresultaten. Wisselkoersen zijn onlangs volatieler geworden in bepaalde landen waar wij actief zijn, zoals Turkije, Oekraïne en Rusland. Bovendien zal onze blootstelling aan wisselkoersschommelingen en gerelateerde risico's toenemen aangezien we onze activiteiten uitbreiden, meer specifiek naar gebieden buiten de Euro-zone.

Wij hebben in december 2013 valutatermijncontracten afgesloten met vervaldatums tot eind december 2014 en in maart 2014 met vervaldatums tot eind maart 2015 om de volatiliteit in onze activiteiten te beperken die voortvloeit uit de blootstelling aan verkopen in pond sterling, Poolse zloty, Turkse lira, Australische dollar en Russische roebel, en aan aankopen van grondstoffen in US dollar en Tsjechische kroon. Zie "*Operationeel en financieel overzicht en vooruitzichten — Kwalitatieve en kwantitatieve informatieverschaffing over het marktrisico — Wisselkoersrisico*" voor meer informatie over ons beheer van wisselkoersrisico. Er kan echter geen zekerheid worden geboden dat wij onze blootstelling aan wisselkoersschommelingen zullen blijven indekken met dergelijke termijncontracten, of dat dergelijke termijncontracten voor ons beschikbaar zullen blijven tegen commercieel redelijke voorwaarden of effectief een antwoord zullen bieden op de risico's gerelateerd aan schommelingen in wisselkoersen. Bovendien, hoewel de voorwaarden van onze valutatermijncontracten zijn onderhandeld om in overeenstemming te zijn met de voorwaarden van de verwachte transacties, zodat wij hedge accounting kunnen toepassen, kan er geen zekerheid worden geboden dat deze contracten voor hedge accounting in aanmerking zullen blijven komen. Enige winsten en verliezen die voortvloeien uit wijzigingen in de reële waarden van afgeleide financiële producten tijdens het jaar en die niet in aanmerking komen voor hedge accounting, evenals het niet effectieve deel van een effectieve indekking, zullen rechtstreeks worden opgenomen in de resultatenrekening.

Bovendien kunnen wisselkoersschommelingen een invloed hebben op de relatieve concurrentiepositie van onze verschillende productiefaciliteiten. Concurrenten die productiefaciliteiten exploiteren in andere jurisdicties, profiteren mogelijk van wisselkoersschommelingen, waardoor onze producten minder aantrekkelijk worden. Dit zou vooral het geval kunnen zijn voor concurrenten met productiefaciliteiten buiten de eurozone, omdat het merendeel van onze productiefaciliteiten binnen de eurozone is gevestigd. Al het voorgaande zou een materieel nadelig effect kunnen hebben op onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten.

Wij kunnen storingen in onze productiefaciliteiten ervaren of in extreme gevallen kunnen onze productievestigingen worden stilgelegd.

Wij beschikken over 15 productiefaciliteiten gevestigd in Europa, Turkije, Algerije, Pakistan, China, Rusland en Australië. Als er in een of meer van onze productiefaciliteiten een storing zou plaatsvinden, zouden wij tijdelijke productietekorten of een stijging in onze kost van de omzet of uitgaven voor distributie kunnen ervaren, wat een ongunstig effect zou kunnen hebben op onze bedrijfsresultaten. In geval van brand, overstroming, stormen, aardbevingen of andere rampen, zijn wij mogelijk genoodzaakt om de getroffen productiefaciliteiten stil te leggen en kan er geen zekerheid worden geboden dat wij in staat zullen zijn om onze andere productiefaciliteiten volledig of gedeeltelijk te gebruiken om de effecten van enige dergelijke stillegging te compenseren of te verzachten. In 2009 moesten wij bijvoorbeeld onze Turkse productiefaciliteit verschillende maanden lang stilleggen als gevolg van overstromingen in het omringende gebied. Enige storingen in of stilleggingen van onze productiefaciliteiten zouden onze goede statistieken voor leveringen binnen de gevraagde levertermijn in gevaar kunnen brengen en onze productiecapaciteit kunnen doen verminderen, en zo een materieel nadelig effect kunnen hebben op onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten.

Wij kunnen ongunstig worden getroffen door concurrentie van producenten van merkproducten en andere fabrikanten van retailer merken.

Wij ondervinden concurrentie van enerzijds fabrikanten van merkproducten, die producten onder hun eigen namen of merken vervaardigen, promoten en verkopen, en anderzijds fabrikanten van retailer merken, die voornamelijk producten vervaardigen namens nationale en internationale retailers, die op hun beurt de producten onder hun eigen merken of labels promoten en verkopen. De grootste merkproducenten van hygiënische wegwerpproducten in Europa zijn Procter & Gamble, Johnson & Johnson en SCA, die merken verkopen zoals Pampers, Always en Tampax (Procter & Gamble), o.b. en Carefree (Johnson & Johnson), en Tena (SCA). De merkenactiviteiten van Procter & Gamble, Johnson & Johnson en SCA hadden in 2013, op basis van volume, een marktaandeel in de globale markt voor hygiënische wegwerpproducten van respectievelijk circa 39%, 11% en 7% in West-Europa. In Oost-Europa, op basis van volume in 2013, bedroeg het marktaandeel van Procter & Gamble in de globale markt voor hygiënische wegwerpproducten circa 41% en hadden de merkenactiviteiten van Johnson & Johnson en SCA elk een marktaandeel van circa 5%. Fabrikanten van merkproducten beschikken mogelijk over meer financiële middelen dan wij. Van tijd tot tijd kunnen zij hun marketing en reclame inspanningen opvoeren om hun marktaandeel en de prijszetting van hun producten te vrijwaren. In 2009 bijvoorbeeld reageerden veel fabrikanten van merkproducten op de ongunstige economische omstandigheden door kortingen te geven op bepaalde producten, wat een negatieve invloed had op onze marges.

We ondervinden ook concurrentie van fabrikanten van retailer merken zoals Intigena, SCA (dat zowel merkproducten als retailermerkproducten fabriceert), Hysalma, Pelz en Fippi. Wij zijn van mening dat in 2013, op basis van volume, de penetratiegraad van retailer merken in West-Europa en Oost-Europa respectievelijk 39% en 16% bedroeg. In 2013, op basis van volume, bedroeg ons aandeel in de 39% van de West-Europese markt die wordt vertegenwoordigd door retailer merken, circa 41%, en ons aandeel in de 16% van de Oost-Europese markt die wordt vertegenwoordigd door retailer merken, meer dan 50%. Op basis van volume hadden Intigena, de activiteiten van SCA in retailer merken, Hysalma, Pelz en Fippi een marktaandeel in West-Europa van respectievelijk circa 15%, 14%, 7%, 5% en 3%.

We ondervinden ook concurrentie van zowel merkproducenten en andere fabrikanten van retailer merken op het gebied van productinnovatie. Fabrikanten van merkproducten introduceren geregeld nieuwe producten met verschillende innovaties ten opzichte van bestaande producten. Een snelle marktintroductie voor vergelijkbare producten is cruciaal voor ons concurrentievermogen, zowel ten opzichte van merkproducten als ten opzichte van retailer merken van andere fabrikanten die als reactie op dergelijke innovaties van merkproducten worden geïntroduceerd. Er kan niet worden gegarandeerd dat wij in staat zullen zijn om dergelijke producten tijdig of met succes op de markt te brengen als reactie op de introductie van nieuwe merkproducten. Er kan ook geen zekerheid worden geboden dat wij in staat zullen zijn om van derden patenten, handelsmerken en vergelijkbare eigendomsrechten te verkrijgen of er licenties voor te verkrijgen, om te reageren op innovaties van onze concurrenten. Als wij niet in staat zijn om innovatieve producten te ontwikkelen, of niet in staat zijn om dergelijke eigendomsrechten te verwerven of er licenties voor te verkrijgen, kunnen wij marktaandeel verliezen. Al het voorgaande zou een materieel nadelig effect kunnen hebben op onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten.

Als wij niet in staat zijn om onze goede statistieken voor leveringen binnen de gevraagde levertermijn te handhaven, zou dit een nadelige invloed kunnen hebben op ons vermogen om nieuwe klanten aan te trekken en bestaande klanten te behouden.

Ons vermogen om onze producten op tijd te leveren is cruciaal om nieuwe klanten aan te trekken en bestaande klanten te behouden. Vooral voor onze grote klanten in de retailer sector is een tijdige levering erg belangrijk. Ons vermogen om producten tijdig te leveren kan ongunstig worden beïnvloed door gebeurtenissen of omstandigheden waarover wij geen controle hebben, inclusief, maar niet beperkt tot rampen die de stillegging van een of meer van onze productiefaciliteiten veroorzaken, onvoorziene stijgingen in de bestelde volumes als gevolg van veranderingen in de concurrentieomgeving of anderszins, het niet halen van de geplande leveringstijden door externe transportbedrijven, een langdurig tekort aan transportcapaciteit of een andere langdurige verstoring van de transportdiensten of het falen van ons IT-platform. Als wij niet in staat zijn om onze goede statistieken voor leveringen binnen de gevraagde levertermijn te handhaven, zijn wij mogelijk niet in staat om nieuwe klanten aan te trekken of bestaande klanten te behouden, wat op zijn beurt een materieel nadelig effect zou kunnen hebben op onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten.

Wij kunnen worden getroffen door een terugroeping van producten of productaansprakelijkheidsclaims of anderszins worden onderworpen aan ongunstige publiciteit.

Wij kunnen verplicht zijn om onze producten terug te roepen indien zij niet voldoen aan de kwaliteitsnormen van onze klanten en/of de toepasselijke normen voor gezondheid en veiligheid van het land waar een product wordt verdeeld, en mogelijk worden wij blootgesteld aan productaansprakelijkheidsclaims in verband met een terugroeping van producten of onafhankelijk daarvan. Wij kunnen als gevolg van terugroepingen van producten of productaansprakelijkheidsclaims met aanzienlijke kosten geconfronteerd worden. Ook kunnen wij onderhevig zijn aan andere commerciële en financiële gevolgen naar aanleiding van terugroepingen van producten of productaansprakelijkheidsclaims, waaronder boetes en betalingen aan klanten voor vernietigde voorraden, boetes voor niet-voorradige producten en klachten van klanten. Bovendien, als onze producten niet voldoen aan de specificaties van onze klanten, zou het kunnen dat de contracten voor dergelijke producten worden beëindigd, en dat we niet over de oppurtuniteit beschikken om conforme producten te leveren.

Een terugroeping van producten of een productaansprakelijkheidsclaim tegen ons zou ons eveneens kunnen blootstellen aan ongunstige publiciteit. Daarnaast kunnen wij worden blootgesteld aan ongunstige publiciteit in verband met andere kwesties, inclusief maar niet beperkt tot productkwaliteit, merken, klachten, productiefaciliteiten en relaties met personeelsleden. Ongunstige publiciteit kan een negatieve impact hebben op onze reputatie, ongeacht of de aantijgingen waar zijn. De negatieve impact van ongunstige publiciteit in verband met onze producten, merken of productiefaciliteiten kan veel verder reiken dan het product, het merk of de faciliteit in kwestie, door sommige of al onze andere producten, merken en faciliteiten te treffen. Dergelijke ongunstige publiciteit kan een materieel nadelig effect hebben op onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten.

Wij kunnen onderhevig zijn aan claims waarin wordt beweerd dat intellectuele eigendomsrechten zijn geschonden.

Ons succes is gedeeltelijk afhankelijk van ons vermogen om snel te reageren op de introductie van nieuwe producten door fabrikanten van merkproducten en andere fabrikanten van retailer merken. Wij beschikken over een intern team voor intellectuele eigendommen dat samenwerkt met verschillende andere divisies om ervoor te zorgen dat onze producten en functionaliteiten de intellectuele eigendomsrechten van derden niet schenden. Zie "*Activiteiten — Intellectuele eigendom*" voor meer details over onze intellectuele eigendomsrechten en hoe we intellectuele eigendom aanpakken. Ons team voor intellectuele eigendommen doet een beroep op interne (toegang tot marktdatabases) en externe (advocaten en consultants gespecialiseerd in intellectuele eigendommen) hulpmiddelen om innovaties en ontwikkelingen aan het begin van elk nieuw project vanuit het oogpunt van intellectuele eigendommen te beoordelen. Het team blijft met onze concurrenten overleggen over het in licentie geven van bepaalde intellectuele eigendomsrechten met betrekking tot onze producten en technologieën. Hoewel er momenteel geen belangrijke claims tegen ons lopen waarin wordt beweerd dat intellectuele eigendomsrechten zijn geschonden, kan er geen zekerheid worden geboden dat dit het geval zal blijven. Al zulke claims zouden kunnen leiden tot rechtsgeschillen, die tijdrovend en duur zouden kunnen zijn en waarvan de uitkomst onzeker kan zijn. Als wij bovendien verplicht zouden zijn om voor de betwiste rechten een licentie te verkrijgen, kan er niet worden gegarandeerd dat een dergelijke licentie beschikbaar zou zijn onder commercieel redelijke voorwaarden, of helemaal niet. Een nadelige beslissing in een rechtsgeschil over schending van patenten, of indien wij niet in staat zijn om onder commercieel redelijke voorwaarden licenties voor intellectuele eigendommen te verkrijgen, zou dit een materieel nadelig effect kunnen hebben op onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten.

Het zou kunnen dat we er niet in slagen om onze belangrijke klanten te behouden.

Voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 waren onze 10 belangrijkste klanten volgens omzet goed voor respectievelijk 38,2% en 38,7% van onze omzet. Over dezelfde perioden was onze grootste klant goed voor respectievelijk 6,2% en 6,4% van onze omzet. Met de meerderheid van onze retailer klanten en distributeurs sluiten wij raamovereenkomsten. Deze overeenkomsten worden doorgaans op niet-exclusieve basis afgesloten en bevatten geen minimale aankoopverplichtingen. Deze overeenkomsten hebben doorgaans geen vaste duur, en wanneer dit wel het geval is, is de duur doorgaans één tot twee jaar. Bepaalde van deze overeenkomsten worden automatisch hernieuwd of lopen voor een onbepaalde duur, tenzij één van beide partijen de overeenkomst beëindigt. Omdat wij met onze klanten overeenkomsten sluiten op niet-exclusieve basis en gezien de competitieve markten waarop wij actief zijn en de aanhoudende consolidatie van onze klantenbasis, kunnen onze klanten een sterkere onderhandelingspositie hebben en kunnen ze deze macht gebruiken om hogere kortingen of voordelen te eisen, wat onze marges nadelig zou kunnen

beïnvloeden. In bepaalde gevallen, wanneer wij trachten onze prijzen te verhogen, kunnen wij klanten verliezen. In 2011 bijvoorbeeld hebben we in Duitsland bepaalde klantencontracten verloren toen we prijzen verhoogden om hogere grondstoffenkosten in rekening te brengen. Als wij één of meer belangrijke klanten zouden verliezen, of als één van onze belangrijke klanten hogere kortingen of voordelen zou eisen, zou dit een materieel nadelig effect kunnen hebben op onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten.

Het zou kunnen dat we er niet in slagen om de verwachte groeikansen voor de activiteiten, omzetgroei, kosten synergiën, operationele efficiëntie en andere voordelen die worden verwacht van potentiële toekomstige overnames, te realiseren, en mogelijk lopen wij onverwachte kosten op die ermee gepaard gaan.

Van tijd tot tijd evalueren wij mogelijke overnames die onze bestaande activiteiten zouden aanvullen en die ons in staat stellen om onze activiteiten te doen groeien. Het succes van een overname is afhankelijk van ons vermogen om overgenomen bedrijven afdoende te integreren. De integratie van overgenomen bedrijven kan complex en duur zijn en kan een aantal risico's en uitdagingen inhouden, waaronder:

- de tijd, inspanningen en aandacht van het management worden afgeleid van bestaande bedrijfsactiviteiten;
- het mogelijke verlies van belangrijke personeelsleden, klanten of leveranciers;
- het onverwacht verlies van omzet of stijging van de operationele of andere kosten;
- de uitdaging van het ontwikkelen van een inzicht in, en technische vaardigheden met betrekking tot, het overgenomen bedrijf;
- het overnemen van schuld of andere verplichtingen van het overgenomen bedrijf, inclusief rechtsgeschillen in verband met het overgenomen bedrijf; en
- uitbreiding naar nieuwe geografische markten, waardoor wij mogelijk genoodzaakt zijn om samen te werken met lokale partners waarmee wij voorheen geen zaken hebben gedaan en waardoor wij mogelijk worden blootgesteld aan lokale voorschriften die mogelijk strengere eisen stellen dan de voorschriften die wij in onze bestaande geografische markten moeten naleven.

De integratie van een overgenomen bedrijf kan leiden tot extra onvoorziene moeilijkheden of verplichtingen en zou een invloed kunnen hebben op de effectiviteit van onze interne controles op de financiële verslaggeving. Bovendien kan er geen zekerheid worden geboden dat wij enige of alle verwachte voordelen van enige toekomstige overnames zullen realiseren, waaronder de verwachte groeikansen voor de activiteiten, omzetgroei, kosten synergiën en andere operationele efficiëntie. Al het voorgaande of ander factoren zouden een materieel nadelig effect kunnen hebben op onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten.

Wij zijn blootgesteld aan risico's die gepaard gaan met internationale activiteiten.

We baten 15 productiefaciliteiten uit in Europa, Turkije, Algerije, Pakistan, China, Rusland en Australië, en hebben 23 verkoop- en marketingteams verspreid over Europa, Azië, Afrika, Turkije, het Midden-Oosten en Australië waarmee wij verkopen realiseren in meer dan 100 landen wereldwijd. Als gevolg daarvan zijn wij blootgesteld aan economische, regulatorische, politieke en andere risico's die gepaard gaan met internationale activiteiten. Naarmate wij onze activiteiten in opkomende markten en markten in ontwikkeling uitbreiden (inclusief de opening van onze productiefaciliteiten in Rusland en Pakistan in respectievelijk 2011 en 2013, en de opening van verkoopkantoren in Marokko, Pakistan, Kazachstan en Oekraïne), neemt onze blootstelling aan deze risico's toe.

Derhalve kunnen onze activiteiten nadelig worden beïnvloed door economische, regulatorischeof politieke omstandigheden, of instabiliteit in één van de jurisdicties waar wij actief zijn of waar wij van plan zijn om activiteiten uit te voeren, met inbegrip van financiële crisissen, inflatie of hyperinflatie, devaluatie van valuta's, verbanning van contanten, civiele onrust, terreurdaden, oorlogen, internationale conflicten, moeilijkheden bij de afdwinging van contractuele verplichtingen (inclusief met betrekking tot betalingen en vorderingen en intellectuele eigendomsrechten), moeilijkheden bij de aanneming en naleving van of veranderingen in geldende lokale en internationale wetgeving of reglementering (inclusief milieuwetgeving en -reglementering en stelsels voor vergunningen en toelatingen en als gevolg van nieuwe interpretaties en strengere toepassing, alsook wetgeving en reglementering betreffende anti-corruptie, anti-witwas en economische sancties), onteigening van eigendom zonder billijke vergoeding, corruptie en afpersing, en een grotere en strengere overheidsreglementering op grensoverschrijdende handel, productie en prijszetting. Bovendien beschikken vele opkomende markten niet over de volledige zakelijke, juridische en reglementaire infrastructuur die doorgaans in de meer ontwikkelde vrijemarkteconomieën zou bestaan. Bovendien is de wetgeving inzake belasting, valuta's en douane in dergelijke markten onderhevig aan uiteenlopende interpretaties en wijzigingen, die frequent en op onvoorspelbare wijze kunnen plaatsvinden.

Al zulke omstandigheden of instabiliteit zouden een impact kunnen hebben op onze activiteiten en leiden tot bijkomende uitgaven en andere commerciële en financiële gevolgen die wij moeten dragen om ons te schikken naar en aan te passen aan zulke omstandigheden of instabiliteit, en bijgevolg kan dit een materieel nadelig effect hebben op onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten.

Recente en aanhoudende onrust in bepaalde landen waar wij actief zijn, kan een ongunstige invloed hebben op onze activiteiten.

Wij genereren een deel van onze omzet in het Midden-Oosten en Afrika, een regio waar wij aanzienlijke investeringen hebben gemaakt en waar wij inzetten op aanhoudende groei. In het bijzonder baten wij momenteel faciliteiten uit in Algerije, Turkije en Pakistan en genereren wij verkopen in die landen en de omringende landen. Voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en voor het jaar afgesloten op 31 december 2013, was respectievelijk 12,9% en 12,0% van onze omzet toe te rekenen aan de Middle East and Africa Divisie. In de afgelopen jaren is er in het Midden-Oosten en Afrika aanzienlijke politieke en sociale onrust geweest, en politieke systemen in de hele regio waren en blijven onstabiel. Daarnaast hebben wij een verkoopkantoor in Oekraïne (dat 2,7 miljoen EUR of 0,2% van onze omzet van 2013 heeft gegenereerd), waar recent wijdverspreide politieke en sociale onrust heerst. Het destabiliserende effect van politieke ontwikkelingen in deze landen heeft bijgedragen aan wisselkoersschommelingen, in het bijzonder in de wisselkoers tussen de euro en de Turkse lira, en tussen de euro en de roebel, hetgeen onze activiteiten negatief heeft beïnvloed. Verder, als de betrekkingen tussen enige van deze landen en Westerse landen over het algemeen verslechteren, kan dit onrechtstreeks onze activiteiten schaden. Al het voorgaande zou een materieel nadelig effect kunnen hebben op onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten.

Wijzigingen in het beleid en de vereisten van klanten kunnen een negatieve invloed hebben op onze verkoop.

Ons vermogen om onze klanten op betrouwbare en efficiënte wijze van dienst te zijn en te bevoorraden, is, gedeeltelijk, afhankelijk van onze naleving van het beleid en de product- en productievereisten van onze klanten. Wijzigingen in het beleid en de vereisten van klanten, vooral onze retailer klanten, kunnen op ons een negatieve invloed hebben. Deze wijzigingen zouden onder andere veranderingen kunnen omvatten in verband met de afbouw van voorraden, beperking op beschikbaarheid van winkelrekken en de verwijdering van onze producten; extra vereisten in verband met veiligheid, milieu, sociale en andere duurzaamheidskwesties. Als de verkoop van onze producten materieel daalt of stopt als gevolg van wijzigingen in het beleid of de eisen van een groep klanten of van belangrijke individuele klanten, of als gevolg van ons onvermogen om op gepaste wijze op dergelijke wijzigingen te reageren, zou dit een materieel nadelig effect kunnen hebben op onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten.

Regeringen kunnen hun uitgaven voor gezondheidszorg terugschroeven, hetgeen een ongunstige invloed zou kunnen hebben op de zaken die wij doen met openbare instellingen.

Klanten van onze Healthcare Divisie zijn voornamelijk overheidsinstanties en gezondheidsautoriteiten en andere derden betalers. Bijgevolg is de verkoop via die divisie, die grotendeels bestaan uit incontinentieproducten voor volwassenen, gedeeltelijk afhankelijk van de mate waarin betalingen en terugbetalingen van onze producten voor die klanten beschikbaar zijn. Gezien de recente druk om de overheidsuitgaven in veel landen terug te schroeven, kunnen betalingen of terugbetalingen voor onze producten worden uitgesteld, verlaagd of afgeschaft, zouden overheden in gebreke kunnen blijven of zou het moeilijker kunnen worden om uitstaande vorderingen te innen. Als gevolg van onze overname in 2013 van Serenity S.p.a. ("Serenity"), een Italiaanse fabrikant van incontinentieproducten, zijn wij in het bijzonder aan dit risico blootgesteld, aangezien Serenity momenteel meer dan de helft van haar omzet genereert uit openbare aanbestedingscontracten met regionale gezondheidsautoriteiten. Door de noodzaak van onze incontinentieproducten voor volwassenen, zijn wij van oordeel dat een verlaging of afschaffing van betalingen of terugbetalingen voor deze producten door overheden of andere partijen, na verloop van tijd, zal leiden tot een stijging in de verkoop van dergelijke producten via detailhandelskanalen. Het kan echter een aanzienlijke tijd duren voor deze stijging werkelijkheid wordt, en er kan geen zekerheid worden verstrekt dat een dergelijke verlaging of afschaffing van betalingen of terugbetalingen volledig zal worden gecompenseerd door een stijging in de verkoop via onze andere divisies. Bovendien staan bepaalde openbare aanbestedingscontracten waarbij wij een partij zijn, toe dat gezondheidsautoriteiten een prijsverlaging kunnen eisen in lijn met de heersende marktomstandigheden. Als wij weigeren om onze prijzen dienovereenkomstig te verlagen, heeft de betreffende volksgezondheidsinstantie de mogelijkheid om het contract te beëindigen. Een verlaging of afschaffing van betalingen of terugbetalingen voor incontinentieproducten voor volwassenen die worden verkocht via de Healthcare Divisie, zou een materieel nadelig effect kunnen hebben op onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten.

Wij zijn afhankelijk van personeelsleden die sleutelposities innemen en ons vermogen om personeelsleden aan te trekken en te behouden.

Het succesvol beheer en werking van onze activiteiten is gedeeltelijk afhankelijk van de bijdragen van ons executive management team en andere personeelsleden die sleutelposities innemen. Daarnaast is ons toekomstig succes gedeeltelijk afhankelijk van ons vermogen om personeelsleden te blijven aanwerven, opleiden, motiveren en behouden. Indien het contract van een lid van ons executive management team of ander personeelslid dat een sleutelpositie inneemt wordt beëindigd of indien de dienstverlening wordt verminderd, of indien wij er niet in slagen nieuwe personeelsleden aan te trekken en te behouden, zou dit een materieel nadelig effect kunnen hebben op onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten.

Wij kunnen verliezen lijden die mogelijk volledig of gedeeltelijk onverzekerd zijn.

Wij hebben verzekeringspolissen voor bepaalde operationele risico's, waaronder productaansprakelijkheid, schade aan eigendommen (inclusief gebouwen, fabrieken, machines en voorraden, inclusief als gevolg van bepaalde rampen zoals brand, overstroming, stormen en aardbevingen), arbeidsongevallen, aansprakelijkheid van bestuurders en leidinggevenden en toxisch shock syndroom. Het kan niet worden gegarandeerd dat het niveau van verzekering dat door ons wordt gehandhaafd aangepast is voor de risico's van onze activiteiten of toereikend is om alle potentiële claims te dekken. Bepaalde types van verliezen (zoals vrachtverliezen en verliezen als gevolg van terroristische activiteiten en oorlogen) worden niet gedekt door onze verzekeringspolissen en kunnen ofwel volledig ofwel gedeeltelijk onverzekerbaar of niet verzekerbaar zijn onder commercieel redelijke voorwaarden. Als wij een volledig of gedeeltelijk onverzekerd verlies lijden, dan zou dit een materieel nadelig effect kunnen hebben op onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten.

Als wij niet in staat zijn om onze collectieve arbeidsovereenkomsten te verlengen, te vernieuwen of te heronderhandelen, of als onze relatie met onze personeelsleden of vakbonden verslechtert, zou dit een ongunstige invloed kunnen hebben op onze activiteiten.

Tijdens het jaar afgesloten op 31 december 2013 stelden wij gemiddeld 4.981 voltijds equivalente personeelsleden tewerk. De meerderheid van onze personeelsleden in België, Frankrijk, Spanje, Italië en Duitsland valt onder collectieve arbeidsovereenkomsten of is vertegenwoordigd door vakbonden, lokale ondernemingsraden of de Europese Ondernemingsraad. In Turkije valt circa 70% van onze personeelsleden onder collectieve arbeidsovereenkomsten en in Algerije vallen vrijwel al onze personeelsleden onder collectieve arbeidsovereenkomsten. Sommige van onze collectieve arbeidsovereenkomsten zijn voor onbepaalde duur, terwijl een aantal van onze collectieve arbeidsovereenkomsten waaronder sommige personeelsleden in België, Frankrijk, Spanje, Turkije, Italië en Duitsland vallen, verstrijken in 2014 of 2015. Wij onderhandelen momenteel over de meeste van deze collectieve arbeidsovereenkomsten. Zie "*Activiteiten — Personeelsleden*" voor meer informatie over onze collectieve arbeidsovereenkomsten. Hoewel wij in het verleden geen moeilijkheden hebben ondervonden om onze collectieve arbeidsovereenkomsten onder aanvaardbare voorwaarden te vernieuwen, kan er geen zekerheid worden geboden dat wij in staat zullen zijn om dit in de toekomst te blijven doen.

Bovendien, als er in de toekomst grote stakingen, verstorende activiteiten door de ondernemingsraad of beroeringen onder ons personeel zouden plaatsvinden, dan zouden wij als gevolg daarvan een onderbreking in de activiteiten en hogere kosten kunnen ervaren. Hoewel wij doorgaans de productie kunnen verschuiven naar andere faciliteiten die niet door stakingen worden getroffen, kan er geen zekerheid worden geboden dat wij dat in alle gevallen zullen kunnen doen.

Onze activiteiten kunnen ook negatief worden beïnvloed als gevolg van een verslechtering van onze relaties met onze personeelsleden, vakbonden en andere instanties die personeelsleden vertegenwoordigen. Wij streven er steeds naar onze operationele efficiëntie te verbeteren, onder meer door de rationalisatie van onze productieactiviteiten, en wij hebben in het verleden productiefaciliteiten gesloten en kunnen dat ook in de toekomst doen. In 2011 hebben we bijvoorbeeld onze productiefaciliteit in Villefranche (Frankrijk) gesloten, en in 2013 onze productiefaciliteit in Recklinghausen (Duitsland). Mogelijk moeten wij het hoofd bieden aan stakingen of kunnen personeelsleden zich op een andere manier verzetten tegen de sluiting van productiefaciliteiten. Enige dergelijke acties zouden kunnen leiden tot slechtere relaties met onze personeelsleden. Een verslechtering van onze relaties met personeelsleden, vakbonden, lokale ondernemingsraden of de Europese Ondernemingsraad zou een materieel nadelig effect kunnen hebben op onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten.

Stijgende arbeidskosten kunnen een ongunstige invloed hebben op onze winstgevendheid.

Een stijging van onze arbeidskosten- en personeelsbeloningen zou een nadelig effect kunnen hebben op onze winstgevendheid. Wij hebben over de meeste factoren die een invloed hebben op de arbeidskosten geen controle, en mogelijk zijn wij niet in staat om onze prijzen aan te passen om een stijging in de arbeidskosten te weerspiegelen. Een gebrek aan gekwalificeerde personeelsleden, algemene inflatiedruk op de lonen of een stijging van het nationale minimumloon of de lonen zoals overeengekomen met de sector of de vakbond in een jurisdictie waar wij actief zijn, zou onze arbeidskosten kunnen verhogen en een materieel nadelig effect kunnen hebben op onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten.

Een storing in onze informatiesystemen en software zou een ongunstige invloed kunnen hebben op onze activiteiten.

Onze activiteiten zijn afhankelijk van de effectieve werking van onze informatietechnologie, databases, telecommunicatienetwerken, computersystemen en andere infrastructuur, in het bijzonder het IT-platform dat wij gebruiken voor het beheer van onze activiteiten, zoals de verkoop, klantenservice, logistiek en administratie. Een storing in onze IT netwerken en systemen zou kunnen leiden tot onvoorziene kosten, onze activiteiten kunnen verstoren en een ongunstige invloed kunnen hebben op onze relaties met onze klanten, leveranciers en anderen. Bovendien kunnen onze informatiesystemen worden beschadigd of kunnen er onverwachte storingen plaatsvinden als gevolg van brand, overstroming, stormen en andere natuurrampen, stroomuitval, storingen in het computersysteem of -netwerk, nalatigheid van operatoren, materieel of elektronisch verlies van gegevens, beveiligingsinbreuken, computervirussen, telecommunicatiestoringen, vandalisme of andere uitzonderlijke gebeurtenissen. Hoewel wij beschikken over twee gecentraliseerde opslagfaciliteiten voor back-upgegevens, een plan voor de verzekering van de continuïteit van de bedrijfsactiviteiten en contracten met IT consultants ter plaatse, kan er niet worden gegarandeerd dat een dergelijke storing, schade of onderbreking geen materieel nadelig effect zou hebben op onze werking en derhalve ook op onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten.

Reglementering inzake gezondheid, veiligheid en milieu kan ons onderwerpen aan aanzienlijke kosten en verplichtingen.

We moeten de reglementering inzake gezondheid, veiligheid en milieu naleven in de jurisdicties waar wij actief zijn. Er is een trend dat wetgeving in deze domeinen in de loop van de tijd uitgebreider en strikter wordt, en er is een trend dat deze strikter wordt afgedwongen. Onze activiteiten vallen bijvoorbeeld wellicht onder steeds strengere nationale en internationale normen voor milieubescherming, hetgeen een materieel nadelig effect kan hebben op onze activiteiten, financiële toestand of bedrijfsresultaten. Wij kunnen niet voorspellen wat de bedragen zullen zijn van enige stijgingen in investeringsuitgaven of operationele kosten die wij moeten doen of maken om de toepasselijke milieu- of andere reglementaire vereisten na te leven, noch of deze kosten via prijsverhogingen kunnen worden doorgerekend aan klanten.

Wij zijn van oordeel dat onze activiteiten materieel in overeenstemming zijn met de toepasselijke wet- en regelgeving inzake gezondheid, veiligheid en milieu. Wij kunnen echter geen garantie bieden dat wij in overeenstemming met de wet- en regelgeving zullen blijven of dat wij in de toekomst niet genoodzaakt zullen zijn om boetes of kosten te betalen in verband met nalevingskwesties. De niet-naleving van dergelijke wetten en voorschriften kan aanleiding geven tot aanzienlijke verplichtingen, waaronder boetes, schadevergoedingen, vergoedingen en kosten en sluiting van vestigingen, die allemaal een materieel nadelig effect kunnen hebben op onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten.

Wijzigingen aan veronderstellingen die aan de basis liggen van de boekwaarde van onze activa, ook als gevolg van ongunstige marktomstandigheden, zouden kunnen leiden tot een bijzondere waardevermindering van zulke activa, waaronder immateriële vaste activa zoals goodwill.

Per 31 december 2013 hadden wij voor 864,8 miljoen EUR goodwill en andere immateriële vaste activa, hetgeen 53,0% van de totale activa vertegenwoordigt. Er kan geen zekerheid worden geboden dat wij in de toekomst geen bijzonder waardeverminderingsverlies moeten boeken met betrekking tot onze goodwill of andere immateriële vaste activa.

Goodwill en immateriële vaste activa met onbeperkte levensduur en immateriële vaste activa nog niet beschikbaar voor gebruik worden minstens jaarlijks getest op bijzondere waardeverminderingen. Andere activa worden getest op bijzondere waardeverminderingen telkens wanneer gebeurtenissen of wijzigingen in omstandigheden erop wijzen dat de boekwaarde mogelijk niet kan worden gerealiseerd.

Er wordt een bijzonder waardeverminderingsverlies geboekt voor het bedrag waarmee de boekwaarde van het actief zijn realisatiewaarde overschrijdt. De realisatiewaarde is het hoogste van enerzijds de reële waarde van het actief min verkoopkosten en anderzijds de bedrijfswaarde. Goodwill op overnames van dochtervennootschappen is opgenomen onder immateriële vaste activa en wordt jaarlijks onderzocht op bijzondere waardeverminderingen en wordt geboekt tegen kostprijs min gecumuleerde bijzondere waardeverminderingsverliezen.

Hoewel wij tijdens de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 of 2011 geen bijzondere waardeverminderingen met betrekking tot goodwill of andere immateriële vaste activa hebben geboekt, kan er geen zekerheid worden geboden dat er in de toekomst geen aanzienlijke bijzondere waardeverminderingsverliezen zullen zijn, voornamelijk indien marktomstandigheden zouden verslechteren. Hoewel bijzondere waardeverminderingen geen invloed hebben op onze kasstroom, zou een klein bijzonder waardeverminderingsverlies in verhouding tot het totale bedrag aan goodwill, gezien de aanzienlijke hoeveelheid goodwill die in onze balans is opgenomen, een nadelig effect kunnen hebben op onze bedrijfsresultaten en eigen vermogen. Bijvoorbeeld, een bijzonder waardeverminderingsverlies voor een bedrag van 10% van de goodwill in onze balans per 31 december 2013, zou hebben geleid tot een daling van onze bedrijfsresultaten voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 met 70,2%, en een daling van ons eigen vermogen per 31 december 2013 met 23,9%. Daarom zou een bijzondere waardevermindering van goodwill een materieel nadelig effect kunnen hebben op onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten.

Veranderingen in belastingtarieven, belastingverplichtingen of fiscaal-boekhoudkundige regels zouden een invloed kunnen hebben op de toekomstige resultaten.

Als multinational zijn wij in verschillende jurisdicties onderworpen aan belastingen. Een aanzienlijke beoordeling is vereist om de wereldwijde belastingverplichtingen vast te stellen, ook, onder andere, omdat de belastingwetten en -voorschriften die gelden in de verschillende landen waar wij actief zijn, niet altijd duidelijke en sluitende richtlijnen bieden. Onze effectieve belastingtarieven en verschuldigde belastingen zouden kunnen worden beïnvloed door wijzigingen in de samenstelling van onze winsten in landen of jurisdicties met hogere of lagere belastingtarieven, veranderingen in transfer pricing regels, veranderingen in de waardering van onze uitgestelde belastingvorderingen en -verplichtingen, ons vermogen om fiscale verliezen en belastingkredieten aan te wenden (waarvan we er 566,7 miljoen EUR hadden per 31 december 2013) of veranderingen in de belastingwetten en de manier waarop die belastingwetten door de belastingautoriteiten worden toegepast (mogelijks met terugwerkende kracht), inclusief via fiscale rulings van de betreffende bevoegde belastingautoriteiten.

Daarnaast worden onze belastingaangiften regelmatig gecontroleerd door de belastingautoriteiten in België en de verschillende landen waar wij actief zijn. Van tijd tot tijd voeren verschillende regeringen, evenals de Europese Unie en de OESO, aanzienlijke veranderingen door in de belastingregels en de toepassing van regels op ondernemingen, waaronder veranderingen die mogelijk een impact hebben op ons vermogen om uitgestelde belastingen op internationale winsten op te nemen. Wij beoordelen regelmatig de waarschijnlijkheid van gunstige of ongunstige resultaten van belastingcontroles en wijzigingen in belastingwetten en -voorschriften om te bepalen of onze voorziening voor inkomstenbelastingen toereikend is. Hoewel wij van oordeel zijn dat onze belastingschattingen redelijk zijn, kan er geen zekerheid worden verstrekt dat een definitieve vaststelling niet materieel zal verschillen van de behandeling die wordt weerspiegeld in onze voorzieningen en vorderingen voor inkomstenbelastingen. Al het voorgaande zou een materieel nadelig effect kunnen hebben op onze activiteiten, financiële toestand en bedrijfsresultaten.

Risico's in verband met de Aandelen en de Aanbieding

Na de voltooiing van de Aanbieding zullen wij onrechtstreeks gedeeltelijk in eigendom blijven van Whitehaven B, en diens belangen kunnen mogelijk in strijd zijn met onze belangen of de belangen van de houders van de Aandelen.

Onmiddellijk na de voltooiing van de Aanbieding, uitgaande van een volledige plaatsing van de Aangeboden Aandelen in de Secundaire Tranche (inclusief de uitoefening van de Verhogingsoptie) en een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork, zal Whitehaven B, een entiteit gecontroleerd door GSCP en TPG, 51,7 procent van de Aandelen aanhouden (of 45,8 procent als de Overtoewijzingsoptie volledig wordt uitgeoefend). GSCP en TPG zullen onrechtstreeks de macht hebben om maximaal zes bestuurders van de Vennootschap aan te stellen en te ontslaan, en om de uitkomst van bepaalde beslissingen te bepalen die door onze aandeelhouders moeten worden goedgekeurd. De belangen van GSCP en TPG stemmen mogelijk niet in alle gevallen overeen met de belangen

van de andere houders van de Aandelen. Daarom kan geen zekerheid worden geboden dat voor alle aangelegenheden die voor beslissing aan de aandeelhouders moet worden voorgelegd, op een manier zal worden beslist die volgens de andere houders van de Aandelen zou worden beschouwd als hun belang of ons beste belang. Bovendien kan Whitehaven B een belang hebben in het nastreven van overnames, desinvesteringen, financieringen of andere transacties die hun kapitaalinvestering naar hun oordeel zou kunnen verbeteren, ook al kunnen dergelijke transacties risico's inhouden voor andere houders van de Aandelen.

Daarnaast is Goldman Sachs International, een verbonden onderneming van GSCP, een mandated lead arranger onder de Revolving Credit Facility. Indien wij financiële moeilijkheden ervaren, of niet in staat zijn om onze schulden op hun vervaldatum te betalen, kan Goldman Sachs International trachten het onderpand uit te winnen en in deze omstandigheden kunnen de belangen van GSCP niet altijd in overeenstemming blijken met de belangen van de andere houders van de Aandelen

Er was geen bestaande openbare markt voor de Aandelen en de Aandelen kunnen onderhevig zijn aan prijs- en volumeschommelingen.

Vóór de Aanbieding was er geen openbare markt voor de Aandelen. Er kan geen zekerheid worden geboden dat er zich een actieve markt voor de Aandelen zal ontwikkelen of, indien dit wel gebeurt, dat zulke actieve markt kan worden gehandhaafd of voldoende liquide is na de voltooiing van de Aanbieding. Bovendien is de Aanbiedingsprijs niet noodzakelijk indicatief voor de prijzen waartegen de Aandelen vervolgens op de aandelenbeurs zullen worden verhandeld. Als er zich geen actieve markt ontwikkelt of als deze niet kan worden behouden, dan zou dit een ongunstige invloed kunnen hebben op de liquiditeit en de beurskoers van de Aandelen.

Openbaar verhandelde effecten kunnen van tijd tot tijd onderhevig zijn aan aanzienlijke prijs- en volumeschommelingen die mogelijk geen verband houden met de bedrijfsprestaties van de vennootschappen die ze hebben uitgegeven. Bovendien kan de beurskoers van de Aandelen uiterst volatiel blijken en kan hij aanzienlijk schommelen als reactie op een aantal factoren, waarvan vele buiten onze controle vallen, zoals nieuwe overheidsreglementering, schommelingen in de bedrijfsresultaten in onze rapporteringsperiodes, wijzigingen in financiële schattingen door effectenanalisten, wijzigingen in de marktwaardering van vergelijkbare ondernemingen, aankondigingen door ons of onze concurrenten van belangrijke contracten, overnames, strategische allianties, joint ventures, kapitaalverbintenissen of nieuwe diensten, verlies van belangrijke klanten, aanwerving of vertrek van personeelsleden die sleutelposities innemen, een tekort in omzet of netto resultaten of een toename van verliezen boven de niveaus zoals verwacht door effectenanalisten, toekomstige uitgiften of verkopen van gewone aandelen en schommelingen in de beurskoers en het volume op de aandelenmarkt. Elk van deze gebeurtenissen zou kunnen leiden tot een aanzienlijke daling in de prijs van de Aandelen.

Toekomstige verkopen van aanzienlijke hoeveelheden van onze gewone aandelen, of de perceptie dat dergelijke verkopen zouden kunnen plaatsvinden, zouden een ongunstige invloed kunnen hebben op de beurskoers van de Aandelen.

De Vennootschap, Whitehaven B en bepaalde leden van ons huidig en vorig executive management team zullen naar verwachting ingevolge de Underwritingovereenkomst (die naar verwachting zal worden afgesloten op of rond 24 juni 2014) ermee instemmen dat zij, behoudens bepaalde uitzonderingen, zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van de Joint Global Coordinators geen gewone aandelen van de Vennootschap of effecten die converteerbaar of omruilbaar in gewone aandelen van de Vennootschap zijn, zullen uitgeven, aanbieden of verkopen gedurende een periode van 180 dagen (of 360 dagen in het geval van leden van het huidig executive management team van de Ontex groep) na de Voltooiingsdatum, zoals beschreven in "*Plan voor uitkering — Lock-up afspraken*". Na het verstrijken van deze lock-up bepalingen kunnen er toekomstige verkopen van de Aandelen worden verricht door de Vennootschap, Whitehaven B of de desbetreffende leden van ons executive management team. Als de Vennootschap zou beslissen om middelen te werven door bijkomende aanbiedingen van aandelen, zou dit voor haar aandeelhouders tot verwatering kunnen leiden in de mate dat zij niet deelnemen. Bovendien zouden verkopen van een aanzienlijk aantal Aandelen door Whitehaven B (dat, na de voltooiing van de Aanbieding, uitgaande van een volledige plaatsing van de Aangeboden Aandelen in de Secundaire Tranche (inclusief de uitoefening van de Verhogingsoptie) en een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork, 51,7 procent van de Aandelen zal aanhouden (of 45,8 procent als de Overtoewijzingsoptie volledig wordt uitgeoefend)), of de perceptie dat dergelijke verkopen zouden kunnen plaatsvinden, een ongunstige invloed kunnen hebben op de beurskoers van de Aandelen.

Het is mogelijk dat wij niet in staat zijn om dividenden uit te betalen in overeenstemming met ons beschreven dividendbeleid.

Op voorwaarde dat er uitkeerbare reserves beschikbaar zijn, berekend op basis van de enkelvoudige jaarrekening van de Vennootschap opgesteld volgens Belgische GAAP, heeft de Vennootschap momenteel de intentie om een dividend te betalen van 35% tot 40% van haar resultaat van het boekjaar op basis van haar IFRS geconsolideerde jaarrekening. Voor het boekjaar 2014 zal het bedrag van de dividenden evenredig worden vastgesteld zodat de Vennootschap alleen dividenden zal betalen voor het deel van het boekjaar waarin de Aandelen op Euronext Brussel zijn genoteerd (op basis van de toepassing van het dividendbeleid in de vorige zin beschreven). Zie "*Dividenden en dividendbeleid*". Er kan echter geen zekerheid worden verstrekt dat wij in de toekomst dividenden zullen betalen. De betaling van dividenden zal afhankelijk zijn van factoren zoals onze bedrijfsvooruitzichten, kasstroom vereisten en financiële prestaties, de toestand van de markt en het algemene economische klimaat en andere factoren, waaronder fiscale en andere reglementaire overwegingen. Bovendien, aangezien de Vennootschap zelf een holdingvennootschap is en geen bedrijfsactiviteiten uitvoert, is haar vermogen om dividenden te betalen en het bedrag van eventuele dividenden afhankelijk van de mate waarin zij, rechtstreeks of onrechtstreeks, middelen ontvangt van haar dochtervennootschappen.

Naast andere beperkingen, bevat de documentatie van toepassing op de Obligaties en de Revolving Credit Facility Overeenkomst, beperkingen op de betaling van dividenden. De Revolving Credit Facility Overeenkomst en de documentatie van toepassing op de Obligaties bepalen, onder andere, dat, behoudens bepaalde uitzonderingen, elk dividend dat door Ontex IV of enige van haar dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen wordt betaald, samen met alle dividenden en andere Aan Beperkingen Onderworpen Betalingen (zoals gedefinieerd in "*Operationeel en financieel overzicht en vooruitzichten — Liquiditeit en kapitaalmiddelen — Kapitaalmiddelen — Obligaties*") die sinds de uitgiftedatum van de Obligaties zijn verricht, niet meer mag bedragen dan 50% van het geconsolideerd recurrent nettoresultaat (zoals hierin gedefinieerd) vanaf 1 januari 2011 tot het einde van het laatst afgesloten kwartaal van Ontex IV waarvoor financiële rapporten beschikbaar zijn op datum van zulke Aan Beperkingen Onderworpen Betalingen, plus opbrengsten uit uitgiften van aandelen en bepaalde andere posten, en dat de geconsolideerde fixed charge coverage ratio (gedefinieerd als EBITDA gedeeld door de som van de netto interestlasten en dividenden op preferente aandelen van de dochtervennootschappen van Ontex IV die aan beperkingen zijn onderworpen, en inkoopbare aandelen van Ontex IV en haar dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen) van Ontex IV, groter moet zijn dan 2:1. Op 31 maart 2014 bedroeg de fixed charge coverage ratio van Ontex IV 2,8:1. Bovenop haar mogelijkheid om dividenden te betalen ingevolge de test voor de aan beperkingen onderworpen betalingen die hierboven wordt beschreven, is het voor Ontex IV toegestaan om, na een openbare aanbieding van haar aandelen of de aandelen van enige rechtstreekse of onrechtstreekse moedervennootschap, dividenden en uitkeringen te betalen, op voorwaarde dat het totale bedrag van alle dergelijke dividenden of uitkeringen in geen enkel boekjaar meer bedraagt dan de hoogste waarde van (i) 6% van de netto opbrengsten in contanten ontvangen uit een dergelijke openbare aanbieding of daaropvolgende uitgifte van aandelen door Ontex IV of ingebracht in het kapitaal van Ontex IV door enige rechtstreekse of onrechtstreekse moedervennootschap van Ontex IV in enige andere vorm dan schuld of bepaalde uitgesloten inbrengen; en (ii) na de openbare aanbieding, een bedrag gelijk aan 5% van de marktkapitalisatie (gedefinieerd als het rekenkundig gemiddelde van de slotkoersen per aandeel voor de 30 opeenvolgende beursdagen onmiddellijk voorafgaand aan de datum van de beslissing tot de uitkering van zulk dividend), op voorwaarde dat na de pro forma uitvoering van de betaling van enig dergelijk dividend of uitkering, de geconsolideerde hefboomratio van Ontex IV niet meer bedraagt dan 3:1. Op 31 maart 2014 bedroeg de geconsolideerde hefboomratio van Ontex IV 4,9:1.

Bovendien moet de Vennootschap, volgens de Belgische wetgeving en de Statuten, vooraleer ze dividenden kan betalen, een bedrag van 5% van haar jaarlijkse nettowinst volgens Belgische GAAP toevoegen aan een wettelijke reserve in haar enkelvoudige jaarrekening tot het reservefonds 10% van het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap heeft bereikt. De wettelijke reserve van de Vennootschap voldoet momenteel niet aan die vereiste, noch zal het aan die vereiste voldoen op het moment van de voltooiing van de Aanbieding. Dienovereenkomstig zal in de komende jaren 5% van haar jaarlijkse nettowinst volgens Belgische GAAP moeten worden toegewezen aan de wettelijke reserve, waardoor het vermogen van de Vennootschap om dividenden te betalen aan haar aandeelhouders wordt beperkt. Als gevolg van deze factoren kan er geen zekerheid worden geboden of er al dan niet dividenden of soortgelijke betalingen zullen worden betaald in de toekomst noch, indien ze worden betaald, over het bedrag daarvan.

Beleggers kunnen mogelijk niet worden vergoed onder burgerrechtelijke procedures voor schendingen van de effectenwetgeving van de VS.

Al onze bestuurders en alle leden van ons executive management team wonen buiten de Verenigde Staten. Alle of een aanzienlijk deel van onze activa en van de activa van deze personen bevinden zich buiten de Verenigde Staten. Als gevolg kan het zijn dat het niet mogelijk is voor beleggers om deze personen of ons te dagvaarden in de Verenigde Staten of in de Verenigde Staten tegen hen verkregen vonnissen op basis van de bepalingen inzake burgerrechtelijke aansprakelijkheid onder de effectenwetgeving van de VS ten uitvoer te kunnen leggen. Bovendien is er onzekerheid over de afdwingbaarheid in België van originele vorderingen of vorderingen tot tenuitvoerlegging van beslissingen van rechtbanken in de Verenigde Staten inzake burgerrechtelijke aansprakelijkheid die uitsluitend gebaseerd zijn op de federale effectenwetgeving van de Verenigde Staten.

Beleggers die ingezetenen zijn van andere landen dan België kunnen onderhevig zijn aan verwatering indien zij niet kunnen deelnemen aan toekomstige aanbiedingen met voorkeurrechten.

Naar Belgisch recht beschikken aandeelhouders over een voorkeurrecht, waarvan afstand kan worden gedaan en dat kan worden opgeheven, om naar evenredigheid van hun bestaande aandelenparticipaties in te schrijven op de uitgifte, bij wijze van inbreng in geld, van nieuwe aandelen of andere effecten die de houder ervan het recht geven op nieuwe aandelen. De uitoefening van voorkeurrechten door bepaalde aandeelhouders die geen ingezetenen zijn van België kan worden beperkt bij wet, geldende praktijken of andere overwegingen, en zulke aandeelhouders zijn mogelijk niet gerechtigd om dergelijke rechten uit te oefenen. In het bijzonder kan er geen zekerheid worden geboden dat wij in staat zullen zijn om een vrijstelling te verkrijgen van registratie onder de U.S. Securities Act, en we hebben geen enkele verplichting om een registratieverklaring in te dienen over enige dergelijke voorkeurrechten of onderliggende effecten of om te trachten een registratieverklaring van kracht te laten verklaren onder de U.S. Securities Act. Aandeelhouders in jurisdicties buiten België die niet in staat zijn of voor wie het niet is toegestaan om hun voorkeurrechten uit te oefenen in geval van een toekomstige aanbieding met voorkeurrechten, kunnen hun aandelenparticipaties zien verwateren.

Beleggers met een andere referentievaluta dan de euro zullen bij een belegging in de Aandelen worden blootgesteld aan het wisselkoersrisico.

De Aandelen, en alle eventuele dividenden die met betrekking tot de Aandelen zullen worden toegekend zullen, worden uitgedrukt in euro. Een belegging in de Aandelen door een belegger wiens belangrijkste valuta niet de euro is, stelt de belegger bloot aan het wisselkoersrisico, dat de waarde van de belegging in de Aandelen of enige dividenden kan aantasten.

Enige verkoop, aankoop of ruil van Aandelen kan mogelijk worden onderworpen aan de Financiële Transactietaks.

Op 14 februari 2013 heeft de Europese Commissie een voorstel goedgekeurd voor een Richtlijn van de Raad (de "Ontwerprichtlijn") over een gemeenschappelijke financiële transactietaks ("FTT"). Het is de intentie om de FTT via een procedure voor nauwere samenwerking in te voeren in 11 EU Lidstaten (Oostenrijk, België, Estland, Frankrijk, Duitsland, Griekenland, Italië, Portugal, Spanje, Slowakije en Slovenië, samen de "Deelnemende Lidstaten").

Overeenkomstig de Ontwerprichtlijn zal de FTT verschuldigd zijn op financiële transacties op voorwaarde dat minstens één partij bij de financiële transactie gevestigd is of geacht wordt gevestigd te zijn in een Deelnemende Lidstaat, en er een financiële instelling is die gevestigd is of geacht wordt gevestigd te zijn in een Deelnemende Lidstaat, die een partij is bij de financiële transactie of handelt in naam van een partij bij de transactie. De FTT zal echter (onder andere) niet worden geheven op transacties op de primaire markt in de zin van artikel 5(c) van Verordening (EG) nr. 1287/2006, inclusief de activiteit van underwriting en de daaropvolgende toewijzing van beleggingsinstrumenten in het kader van hun uitgifte.

De FTT tarieven zullen door elke Deelnemende Lidstaat worden vastgelegd, maar bedragen voor transacties met andere beleggingsinstrumenten dan afgeleide financiële producten minstens 0,1% van het belastbare bedrag. Het belastbare bedrag voor dergelijke transacties zal in het algemeen worden bepaald op basis van de betaalde of verschuldigde vergoeding in ruil voor de overdracht. De FTT zal verschuldigd zijn door elke financiële instelling die gevestigd is of geacht wordt gevestigd te zijn in een Deelnemende Lidstaat, en die ofwel een partij is bij de financiële transactie, ofwel handelt in naam van een partij bij de transactie of indien de transactie voor diens rekening is verricht. Als de verschuldigde FTT niet binnen de toepasselijke termijnen is betaald, wordt elke partij bij een financiële transactie, ook ander personen dan financiële instellingen, gezamenlijk en hoofdelijk aansprakelijk voor de betaling van de verschuldigde FTT.

Beleggers dienen er dan ook in het bijzonder rekening mee te houden dat iedere verkoop, aankoop of ruil van Aandelen onderworpen zal worden aan de FTT tegen het minimumtarief van 0,1% op voorwaarde dat de bovenvermelde vereisten zijn vervuld. De belegger kan aansprakelijk zijn om deze kost te betalen of om een financiële instelling voor de kost te vergoeden, en/of de kost kan de waarden van de Aandelen aantasten. De uitgifte van nieuwe Aandelen zou niet aan de FTT onderworpen mogen zijn.

Een verklaring van de Deelnemende Lidstaten (met uitzondering van Slovenië) geeft aan dat een geleidelijke invoering van de FTT wordt overwogen, en dat mogelijks de FTT aanvankelijk alleen zal gelden voor transacties met betrekking tot aandelen en bepaalde afgeleide financiële producten, met omzetting tegen 1 januari 2016. Volledige details zijn echter niet beschikbaar.

De Deelnemende Lidstaten onderhandelen nog steeds over de Ontwerprichtlijn en deze kan dus op elk moment worden gewijzigd. Bovendien, van zodra de Ontwerprichtlijn wordt aangenomen (de "Richtlijn"), moet ze worden omgezet in de respectievelijke nationale wetgeving van de Deelnemende Lidstaten, en de nationale bepalingen die de Richtlijn omzetten zouden kunnen afwijken van de Richtlijn zelf.

Beleggers dienen hun eigen belastingadviseurs te raadplegen over de gevolgen van de FTT die gepaard gaan met een inschrijving op, aankoop, bezit en vervreemding van de Aandelen.

De Aandelen zullen vanaf de Noteringsdatum tot de Voltooiingsdatum worden genoteerd en verhandeld op Euronext Brussel op een "if-and-when-issued and/or delivered" basis. Euronext Brussels NV/SA kan alle uitgevoerde transacties met de Aangeboden Aandelen annuleren als ze op de Voltooiingsdatum niet zijn uitgegeven en geleverd.

Vanaf de Noteringsdatum tot de Voltooiingsdatum zullen de Aandelen op Euronext Brussel worden genoteerd en verhandeld op een "if-and-when-issued and/or delivered" basis, wat betekent dat de handel in de Aandelen zal beginnen vóór de voltooiing van de Aanbieding. De Voltooiingsdatum zal naar verwachting plaatsvinden op de derde handelsdag van Euronext Brussel na de Noteringsdatum. Beleggers die vóór de Voltooiingsdatum transacties wensen te verrichten met de Aangeboden Aandelen, ongeacht of deze transacties plaatsvinden op Euronext Brussel of anderszins, dienen zich ervan bewust te zijn dat de voltooiing mogelijk niet plaatsvindt op de verwachte datum, of helemaal niet, indien bepaalde voorwaarden of gebeurtenissen waarnaar wordt verwezen in de Underwritingovereenkomst (zoals hierin gedefinieerd) niet zijn vervuld of daaraan niet wordt verzaakt of indien zij niet op of vóór die datum plaatsvinden. Euronext Brussels NV/SA kan alle uitgevoerde transacties met de Aandelen annuleren als ze op de Voltooiingsdatum niet zijn uitgegeven en geleverd. Euronext Brussels NV/SA kan niet aansprakelijk worden gesteld voor enige schade die voortvloeit uit de notering en de verhandeling op een "if-and-when-issued and/or delivered" basis vanaf de Noteringsdatum tot de Voltooiingsdatum.

Sommige bepalingen van het Belgisch Wetboek van Vennootschappen en de Statuten kunnen een invloed hebben op potentiële overnamepogingen en op de beurskoers van de Aandelen.

Er zijn meerdere bepalingen van het Belgisch vennootschapsrecht, en bepaalde andere bepalingen van het Belgisch recht en de Statuten, zoals die in verband met de verplichting om belangrijke deelnemingen bekend te maken, fusiecontrole en toegestane kapitaal, die van toepassing kunnen zijn op de Vennootschap en die het moelijker kunnen maken om een vijandig overnamebod te doen slagen. Zie "*Beschrijving van maatschappelijk kapitaal en statuten — Wetgeving en jurisdictie*". Deze bepalingen zouden potentiële overnamepogingen die door andere aandeelhouders kunnen worden beschouwd als zijnde in hun beste belang, kunnen ontmoedigen en de beurskoers van de Aandelen ongunstig kunnen beïnvloeden. Deze bepalingen kunnen ook tot gevolg hebben dat de aandeelhouders de gelegenheid wordt ontnomen om hun Aandelen met een meerwaarde te verkopen.

Verbonden ondernemingen van Goldman Sachs hebben verschillende belangen in de Vennootschap die mogelijk strijdig zijn.

Verbonden ondernemingen van The Goldman Sachs Group, Inc. ("Goldman Sachs") hebben verschillende belangen in de Vennootschap die mogelijk strijdig zijn. GSCP bezit een indirect belang van 50% in Whitehaven B. Samen met TPG zal zij, onrechtstreeks, de macht hebben om maximaal zes bestuurders van de Vennootschap aan te stellen en te ontslaan, en om de uitkomst van bepaalde beslissingen te bepalen die door onze aandeelhouders moeten worden goedgekeurd. GSCP is eveneens, samen met TPG Capital L.P., een partij bij de Monitoring Services Overeenkomst (zoals gedefinieerd in "*Transacties met verbonden partijen — Monitoring Services Overeenkomst*") krachtens dewelke, onder andere, (i) wij jaarlijkse vergoedingen plus kosten aan die partijen betalen voor verschillende geleverde diensten; en (ii) er bij de notering van de Aandelen op Euronext

Brussel, een uitstapvergoeding verschuldigd is voor een bedrag van 1% van de bedrijfswaarde op basis van de Aanbiedingsprijs, die zal worden verdeeld over Goldman Sachs & Co. en TPG Capital, L.P. De uitstapvergoeding zal 18,4 miljoen EUR bedragen, uitgaande van een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork. De Monitoring Services Overeenkomst zal worden beëindigd bij de voltooiing van de Aanbieding.

Goldman Sachs International en Merrill Lynch International, die beide optreden als Underwriters in de Aanbieding, treden ook op als mandated lead arrangers onder de Revolving Credit Facility die op 25 maart 2011 is afgesloten met Ontex IV S.A. De Revolving Credit Facility Overeenkomst voorzag aanvankelijk in leningen voor een totaal van maximaal 50,0 miljoen EUR. Op 15 augustus 2012 werden de voorwaarden ervan gewijzigd om te voorzien in leningen voor een totaal bedrag van maximaal 75,0 miljoen EUR. De Revolving Credit Facility vervalt op 31 maart 2017. Per 31 maart 2014 waren er geen opgenomen bedragen onder de Revolving Credit Facility uitstaande. Op 12 september 2013 heeft Goldman Sachs International een ISDA foreign exchange hedging overeenkomst afgesloten met Ontex Coordination Center BVBA. Op 30 juni 2011 heeft Ontex Coordination Center BVBA een interest rate cap overeenkomst afgesloten met Goldman Sachs International om een deel van ons interestrisico op de Senior Secured Floating Rate Obligaties te beheren. De interest rate cap overeenkomst is tegen een interest van 4,50%, heeft een nominaal bedrag van 150 miljoen EUR en loopt af op 15 januari 2017. Indien wij financiële moeilijkheden ervaren, of niet in staat zijn om onze schulden op hun vervaldatum te betalen, kan het belang van Goldman Sachs International als schuldeiser in strijd zijn met haar belang als aandeelhouder. Goldman Sachs International treedt ook op als een Underwriter in de Aanbieding.

Goldman Sachs houdt informatiebarrières in stand tussen zijn investment banking activiteiten en haar principal investments area, waarvan GSCP een onderdeel is. Deze barrières zijn onderworpen aan toezicht door de compliance afdeling van Goldman Sachs en inspectie door de regelgevende instanties. Er kan niettemin geen zekerheid worden geboden dat de belangen van Goldman Sachs International en haar verbonden ondernemingen in de Aanbieding niet tegenstrijdig zullen zijn.

AANWENDING VAN DE OPBRENGSTEN

Op basis van verwachte bruto opbrengsten uit de Primaire Tranche ten belope van 325 miljoen EUR, schatten wij dat wij circa 278,1 miljoen EUR aan netto opbrengsten zullen ontvangen uit de Aanbieding, na de aftrek van underwriting commissies voor een bedrag van 18,0 miljoen EUR (inclusief underwriting commissies met betrekking tot de Aangeboden Aandelen verkocht door de Verkopende Aandeelhouders in de Secundaire Tranche) en kosten voor een bedrag van circa 28,9 miljoen EUR (daarin begrepen een uitstapvergoeding te betalen aan Goldman, Sachs & Co. en TPG Capital, L.P. voor een bedrag van 1% van de bedrijfswaarde op basis van de Aanbiedingsprijs (die 18,4 miljoen EUR zal bedragen, uitgaande van een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork) ingevolge de Monitoring Services Overeenkomst (zoals hierin gedefinieerd), die zal worden beëindigd bij de voltooiing van de Aanbieding). Uitgaande van een volledige plaatsing van de Aangeboden Aandelen (inclusief de uitoefening van de Verhogingsoptie), een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork en de volledige uitoefening van de Overtoewijzingsoptie, zullen wij 1,9 miljoen EUR aan kosten betalen uit kasmiddelen (indien de Aanbiedingsprijs gelijk is aan de bovengrens van de Prijsvork zullen we 3,5 miljoen EUR aan kosten betalen met kasmiddelen).

De netto opbrengsten uit de Primaire Tranche zullen worden ingebracht in Ontex International BVBA (via Ontex IV en de andere tussenliggende holdingvennootschappen) door een inbreng in het kapitaal, gevolgd door een intra-group herfinanciering. We hebben de intentie om deze netto opbrengsten aan te wenden om bestaande schulden terug te betalen en om onze kapitalisatie en financiële flexibiliteit te verhogen. In het bijzonder hebben wij de intentie om de opbrengsten van de Aanbieding aan te wenden om onze financiële structuur te versterken door onze uitstaande schulden te verlagen door de herfinanciering van alle uitstaande Senior Secured Floating Rate Obligaties, voor een bedrag van 280 miljoen EUR. De intra-group herfinanciering zal Ontex IV toelaten om de Senior Secured Floating Rate Notes terug te betalen. We mikken op een netto financiële schuld / Recurrente EBITDA ratio (op basis van onze LTM Recurrente EBITDA voor de twaalf maanden afgesloten op 31 maart 2014) na de Aanbieding (zijnde inclusief de aanwending van de opbrengsten van de Primaire Tranche) van circa 3,1:1.

Op 31 maart 2011 heeft Ontex IV voor een totale hoofdsom van 835.000.000 EUR aan Obligaties uitgegeven, waaronder Senior Secured Floating Rate Obligaties voor een totale hoofdsom van 280.000.000 EUR met vervaldatum in 2018 (de "Senior Secured Floating Rate Obligaties"). De Senior Secured Floating Rate Obligaties dragen interest tegen de EURIBOR op drie maanden plus 4,125% per jaar. De interestvoet betaald op de Senior Secured Floating Rate Obligaties voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 bedroeg tussen 4,3% en 4,4%. De Senior Secured Floating Rate Obligaties zijn op bevoorrechte basis gedekt door bepaalde dochtervennootschappen van Ontex IV.

De documentatie van toepassing op de Senior Secured Floating Rate Obligaties voorziet dat Ontex IV voor het jaar 2013 en daarna, het recht heeft om naar haar keuze alle of een deel van de Senior Secured Floating Rate Obligaties af te lossen tegen een aflossingsprijs gelijk aan 100% van de hoofdsom ervan, plus opgebouwde en onbetaalde interest. De Senior Secured Floating Rate Obligaties, inclusief de bepalingen met betrekking tot de optionele aflossing op basis waarvan zij zullen worden geherfinancierd, zijn in detail beschreven onder "*Operationeel en financieel overzicht en vooruitzichten — Liquiditeit en kapitaalmiddelen — Kapitaalmiddelen — Obligaties*".

Het is eveneens onze intentie om de resterende reeksen van Obligaties (inclusief de Senior Secured Fixed Rates Obligaties en de Senior Obligaties) in de loop van 2015 te herfinancieren om interestkosten te optimaliseren.

Uitgaande van een volledige plaatsing van de Aangeboden Aandelen in de Secundaire Tranche (inclusief de uitoefening van de Verhogingsoptie), een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork en een volledige uitoefening van de Overtoewijzingsoptie, zullen de Verkopende Aandeelhouders samen in totaal circa 276,1 miljoen EUR aan bruto opbrengsten ontvangen uit de Aanbieding. Wij zullen geen opbrengsten van de Secundaire Tranche ontvangen, die zullen volledig worden betaald aan de Verkopende Aandeelhouders. De Verkopende Aandeelhouders zullen geen underwriting commissies noch kosten in verband met de Aanbieding betalen.

DIVIDENDEN EN DIVIDENDBELEID

Dividenden

De Aangeboden Aandelen houden het recht in om te delen in dividenden toegekend na de Voltooiingsdatum, met betrekking tot het boekjaar afgesloten op 31 december 2014 en toekomstige jaren. Alle Aandelen delen in gelijke mate in de, eventuele, winst van de Vennootschap. Over het algemeen mag de Vennootschap alleen dividenden betalen met de goedkeuring van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders, hoewel de Raad van Bestuur volgens de Statuten van de Vennootschap interimdividenden kan toekennen zonder de goedkeuring van de aandeelhouders. Het recht om zulke interimdividenden te betalen is echter onderworpen aan bepaalde wettelijke beperkingen.

Het maximumbedrag van het dividend dat kan worden betaald, wordt bepaald op basis van de enkelvoudige jaarrekening van de Vennootschap opgesteld in overeenstemming met Belgische GAAP.

Volgens de Belgische wetgeving en de Statuten moet de Vennootschap een bedrag van 5% van haar jaarlijkse nettowinst volgens Belgische GAAP toewijzen aan een wettelijke reserve in haar enkelvoudige statutaire jaarrekening tot het reservefonds 10% van het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap heeft bereikt. De wettelijke reserve van de Vennootschap voldoet momenteel niet aan die vereiste, noch zal het aan die vereiste voldoen op het moment van de voltooiing van de Aanbieding. Dienovereenkomstig zal in toekomstige jaren 5% van haar jaarlijkse nettowinst volgens Belgische GAAP moeten worden toegewezen aan de wettelijke reserve, waardoor het vermogen van de Vennootschap om dividenden te betalen aan haar aandeelhouders wordt beperkt.

De aandeelhouders van de Vennootschap hebben vóór de aanvang van de Aanbieding beslist tot een kapitaalvermindering, onder voorwaarde van de effectieve verwezenlijking van de kapitaalverhoging in de Vennootschap door de inbrengen in natura ingevolge de reorganisatie en met onmiddellijke ingang net vóór de voltooiing van de Aanbieding, waardoor er uitkeerbare reserves zullen ontstaan voor een bedrag van 400 miljoen EUR. Dienovereenkomstig zal de Vennootschap het recht hebben om uit deze uitkeerbare reserves uitkeringen aan aandeelhouders te verrichten, ook al is er voor het desbetreffende jaar geen netto jaarwinst volgens Belgische GAAP. De Vennootschap is niet verplicht om een deel van deze uitkeerbare reserves toe te wijzen aan de hierboven vermelde wettelijke reserve.

Uitgaande van een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork, zal het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap na de voltooiing van de Aanbieding 709.554.048 EUR bedragen. Na de voltooiing van de Aanbieding zullen de uitkeerbare reserves 400 miljoen EUR bedragen en zal er geen wettelijke reserve zijn.

Dividendbeleid

Er zijn door de Vennootschap of door Ontex I in het verleden geen dividenden betaald. Op voorwaarde dat er uitkeerbare winsten beschikbaar zijn, heeft de Vennootschap momenteel de intentie om een dividend te betalen van 35% tot 40% van haar resultaat van het boekjaar op basis van haar IFRS geconsolideerde jaarrekening. Voor het boekjaar 2014 zal het bedrag van de dividenden evenredig worden vastgesteld zodat de Vennootschap alleen dividenden zal betalen voor het deel van het boekjaar waarin de Aandelen op Euronext Brussel zijn genoteerd (op basis van de toepassing van het dividendbeleid in de vorige zin beschreven).

Het bedrag van eventuele dividenden en de beslissing om in een bepaald jaar al dan niet dividenden te betalen, kan worden beïnvloed door een aantal factoren, waaronder onze bedrijfsvooruitzichten, kasstroom vereisten en financiële prestaties, de toestand van de markt en het algemene economische klimaat en andere factoren, waaronder fiscale en andere reglementaire overwegingen. Bovendien bevat de documentatie van toepassing op de Obligaties en de Revolving Credit Facility Overeenkomst, beperkingen op de betaling van dividenden. De Revolving Credit Facility Overeenkomst en de documentatie van toepassing op de Obligaties bepalen, onder andere, dat, behoudens bepaalde uitzonderingen, elk dividend dat door Ontex IV of enige van haar dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen wordt betaald, samen met alle dividenden en andere Aan Beperkingen Onderworpen Betalingen die sinds de uitgiftedatum van de Obligaties zijn verricht, niet meer mag bedragen dan 50% van het geconsolideerd recurrent nettoresultaat (zoals hierin gedefinieerd) vanaf 1 januari 2011 tot het einde van het laatst afgesloten kwartaal van Ontex IV waarvoor financiële rapporten beschikbaar zijn op datum van zulke Aan Beperkingen Onderworpen Betalingen, plus opbrengsten uit uitgiften van aandelen en bepaalde andere posten, en dat de geconsolideerde fixed charge coverage ratio (gedefinieerd als EBITDA gedeeld door de som van de netto interestlasten en dividenden op preferente aandelen van de dochtervennootschappen van Ontex IV die aan beperkingen zijn onderworpen, en inkoopbare aandelen van

Ontex IV en haar dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen) van Ontex IV, groter moet zijn dan 2:1. Op 31 maart 2014 bedroeg de fixed charge coverage ratio van Ontex IV 2,8:1. Bovenop haar mogelijkheid om dividenden te betalen ingevolge de test voor de aan beperkingen onderworpen betalingen die hierboven wordt beschreven, is het voor Ontex IV toegestaan om, na een openbare aanbieding van haar aandelen of de aandelen van enige rechtstreekse of onrechtstreekse moedervennootschap, dividenden en uitkeringen te betalen, op voorwaarde dat het totale bedrag van alle dergelijke dividenden en uitkeringen in geen enkel boekjaar meer bedraagt dan de hoogste waarde van (i) 6% van de netto opbrengsten in contanten ontvangen uit een dergelijke openbare aanbieding of daaropvolgende uitgifte van aandelen door Ontex IV of ingebracht in het kapitaal van Ontex IV door enige rechtstreekse of onrechtstreekse moedervennootschap van Ontex IV in enige andere vorm dan schuld of bepaalde uitgesloten inbrengen; en (ii) na de openbare aanbieding, een bedrag gelijk aan 5% van de marktkapitalisatie (gedefinieerd als het rekenkundig gemiddelde van de slotkoersen per aandeel voor de 30 opeenvolgende beursdagen onmiddellijk voorafgaand aan de datum van de beslissing tot de uitkering van zulk dividend), op voorwaarde dat na de pro forma uitvoering van de betaling van enig dergelijk dividend of uitkering, de geconsolideerde hefboomratio van Ontex niet meer bedraagt dan 3:1. Zie "*Risicofactoren — Risico's in verband met de Aandelen en de Aanbieding — Het is mogelijk dat wij niet in staat zijn om dividenden uit te betalen in overeenstemming met ons beschreven dividendbeleid.*" Als gevolg van deze factoren kan er geen zekerheid worden geboden of er al dan niet dividenden of soortgelijke betalingen zullen worden betaald in de toekomst noch, indien ze worden betaald, over het bedrag ervan. Op 31 maart 2014 bedroeg de geconsolideerde hefboomratio van Ontex IV 4,9:1.

KAPITALISATIE EN SCHULDENLAST

In de volgende tabel wordt de kapitalisatie van Ontex I beschreven per 31 maart 2014 (i) op werkelijke basis, en (ii) aangepast om rekening te houden met de reorganisatie beschreven in "*Voornaamste en verkopende aandeelhouders en structuur van de groep — Reorganisatie*" en de Aanbieding, uitgaande van een volledige plaatsing van de Aangeboden Aandelen, (inclusief de uitoefening van de Verhogingsoptie), een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork, een volledige uitoefening van de Overtoewijzingsoptie en ervan uitgaand dat alle opbrengsten van de Primaire Tranche door de Vennootschap aan Ontex I ter beschikking worden gesteld via een kapitaalverhoging door inbreng in natura en aangewend zoals beschreven in "*Aanwending van de opbrengsten*". Op basis van verwachte bruto opbrengsten uit de Primaire Tranche ten belope van 325 miljoen EUR, schatten wij dat wij circa 278,1 miljoen EUR aan netto opbrengsten zullen ontvangen uit de Aanbieding, na de aftrek van underwriting commissies voor een bedrag van 18,0 miljoen EUR (inclusief underwriting commissies met betrekking tot de Aangeboden Aandelen verkocht door de Verkopende Aandeelhouders in de Secondaire Tranche) en kosten voor een bedrag van circa 28,9 miljoen EUR (daarin begrepen een uitstapvergoeding te betalen aan Goldman Sachs & Co. en TPG Capital, L.P. voor een bedrag van 1% van de bedrijfswaarde op basis van de Aanbiedingsprijs (die 18,4 miljoen EUR zal bedragen, uitgaande van een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork) ingevolge de Monitoring Services Overeenkomst, die zal worden beëindigd bij de voltooiing van de Aanbieding).

Voorafgaand aan de voltooiing van de Aanbieding zullen entiteiten opgericht door GSCP en TPG alle gewone aandelen in Ontex I bezitten. Volgend op de reorganisatie zal de Vennootschap, onder voorwaarde van en met onmiddellijke ingang net vóór de voltooiing van de Aanbieding, de nieuwe uiteindelijke moedervennootschap van de Ontex groep worden.

Deze tabel moet samen worden gelezen met "*Aanwending van de opbrengsten*", "*Geselecteerde geconsolideerde financiële informatie*" en "*Operationeel en financieel overzicht en vooruitzichten*" en de geconsolideerde financiële rapportering en de bijbehorende toelichting die elders in dit Prospectus zijn opgenomen.

	Per 31 maart 2014[1]	
	Werkelijk	Aangepast[2]
	(in miljoen EUR, niet-geauditeerd)	
Kapitalisatie		
Kortlopende schulden		
Gewaarborgd[3]	9,7	9,7
Zekergesteld[4]	16,1	13,5
Niet-gewaarborgd / niet-zekergesteld[5]	0,4	0,4
Totaal kortlopende schulden	26,2	23,6
Langlopende schulden		
Gewaarborgd — hoofdsom[3]	235,0	235,0
Zekergesteld — hoofdsom[4]	675,0	395,0
Zekergesteld — premium[6]	2,0	2,0
Kosten van leningen[7]	(15,9)	(11,4)
Niet-gewaarborgd / niet-zekergesteld[5]	1,4	1,4
Totaal langlopende schulden	897,5	622,0
Totaal schuldenlast	923,7	645,6
Eigen vermogen		
Maatschappelijk kapitaal[8]	420,0	774,3
Cumulatieve omrekeningsverschillen	(19,9)	(21,3)
Kosten IPO	—	(25,4)
Overgedragen resultaat en overige reserves[9]	(51,1)	(80,6)
Eigen vermogen toerekenbaar aan de aandeelhouders van de groep	349,0	647,0
Minderheidsbelangen[10]	24,4	—
Totaal eigen vermogen	373,4	647,0
Kapitalisatie[1]	1.297,1	1.292,6

	Per 31 maart 2014[1]	
	Werkelijk	Aangepast[2]
	(in miljoen EUR, niet-geauditeerd)	
Netto schuldenlast		
Geldmiddelen		
Geldmiddelen en kasequivalenten	(61,6)	(57,1)
Effecten voor handelsdoeleinden	—	—
Liquiditeit	(61,6)	(57,1)
Kortlopende financiële vorderingen	—	—
Kortlopende bankschulden		
Kortlopend gedeelte van langlopende schuld[11]	25,8	23,2
Overige financiële schulden	0,4	0,4
Kortlopende financiële schulden	26,2	23,6
Netto kortlopende financiële schuldenlast	—	—
Langlopende bankleningen[12]	1,4	1,4
Uitgegeven obligaties[13]	896,1	620,6
Overige langlopende leningen	—	—
Langlopende financiële schuldenlast	897,5	622,0
Netto financiële schuldenlast	862,1	588,5

Opmerkingen:

(1) Behalve in verband met de Aanbieding hebben er zich sinds 31 maart 2014 geen materiële veranderingen in onze kapitalisatie plaatsgevonden.

(2) Kapitalisatie en netto schuldenlast per 31 maart 2014, aangepast om rekening te houden met de Aanbieding, uitgaande van de plaatsing van het maximum aantal Aangeboden Aandelen in de Primaire Tranche, een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork en dat alle opbrengsten van de Primaire Tranche door de Vennootschap aan Ontex I ter beschikking worden gesteld via een kapitaalverhoging door inbreng in natura en aangewend zoals beschreven in "*Aanwending van de opbrengsten*".

(3) Gewaarborgde schulden omvatten de Senior Obligaties. Zie "*Operationeel en financieel overzicht en vooruitzichten — Liquiditeit en kapitaalmiddelen — Kapitaalmiddelen — Obligaties*".

(4) Zekergestelde schulden omvatten de Senior Secured Obligaties. Zie "*Operationeel en financieel overzicht en vooruitzichten — Liquiditeit en kapitaalmiddelen — Kapitaalmiddelen — Obligaties*". Bedragen opgenomen onder de Revolving Credit Facility zouden ook worden opgenomen onder zekergestelde schulden. Op 31 maart 2014 waren er echter geen opgenomen bedragen uitstaand onder de Revolving Credit Facility. Zie "*Operationeel en financieel overzicht en vooruitzichten — Liquiditeit en kapitaalmiddelen — Kapitaalmiddelen — Revolving Credit Facility*".

(5) Niet-gewaarborgde / niet-zekergestelde schulden hebben betrekking op een financiële leasing bij Lille Healthcare.

(6) Vertegenwoordigt een uitgifteprijs voor 75 miljoen EUR van de Senior Secured Obligaties van 103,25%, wat resulteert in een premium van 2,4375 miljoen EUR, hetgeen wordt afgeschreven over de contractuele termijn, wat resulteert in een premium van 2,0 miljoen EUR.

(7) Geactiveerde kosten van leningen per 31 maart 2014 bedroegen 7,6 miljoen EUR met betrekking tot de Senior Secured Fixed Rate Obligaties, 4,5 miljoen EUR met betrekking tot de Senior Secured Floating Rate Obligaties en 3,8 miljoen EUR met betrekking tot de Senior Obligaties.

(8) De stijging van het maatschappelijk kapitaal in de kolom "Aangepast" weerspiegelt de opbrengsten van de Primaire Tranche voor een bedrag van 325 miljoen EUR plus minderheidsbelangen voor een bedrag van 29,3 miljoen EUR.

(9) De daling van het overgedragen resultaat in de kolom "Aangepast" is het gevolg van totale onkosten van de Aanbieding met betrekking tot de Secundaire Tranche ten belope van 21,5 miljoen EUR (pro rata berekend voor het bijkomende deel van de totale Aanbieding, uitgaande van een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork), kosten van leningen voor een bedrag van 4,5 miljoen EUR en andere reserves gerelateerd aan de afboeking van het minderheidsbelang met 3,5 miljoen EUR.

(10) De daling van geldmiddelen en kasequivalenten in de kolom "Aangepast" omvat 1,9 miljoen EUR aan onkosten met betrekking tot de Aanbieding te betalen uit kasmiddelen en 2,6 miljoen EUR aan opgelopen interesten betaalbaar in verband met de terugbetaling van de Senior Secured Floating Rate Obligaties.

(11) De minderheidsbelangen gerapporteerd per 31 maart 2014 bevatte de volgende elementen: maatschappelijk kapitaal van 29,3 miljoen EUR; cumulatieve omrekeningsverschillen van minus 1,4 miljoen EUR en overgedragen resultaat en overige reserves van min 3,5 miljoen EUR. Bij de inbreng in natura in Ontex I van het minderheidsbelang, werden de voormelde bedragen afgeboekt van de respectievelijke rekeningen.

(12) Bestaat uit opgebouwde interest met betrekking tot de Obligaties.

(13) Bestaat uit een lening van HSBC met betrekking tot een investering in machines in Algerije.

(14) Weerspiegelt het totale bedrag van de Obligaties inclusief premie en aftrek van kosten van leningen.

GESELECTEERDE GECONSOLIDEERDE FINANCIËLE INFORMATIE

De hierna gepresenteerde geselecteerde geconsolideerde financiële informatie is die van Ontex I, die bij de voltooiing van de Aanbieding zal worden ingebracht in de Vennootschap, zoals beschreven in "Voornaamste en verkopende aandeelhouders en structuur van de groep — Reorganisatie". De geselecteerde geconsolideerde financiële informatie per en voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 2013 is gebaseerd op de niet-geauditeerde tussentijdse verkorte geconsolideerde financiële rapportering van Ontex I per en voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 2013, waarvan PricewaterhouseCoopers, Société coopérative, een nazicht heeft uitgevoerd. De geselecteerde geconsolideerde financiële informatie per en voor de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011 is gebaseerd op de geauditeerde geconsolideerde jaarrekening van Ontex I per en voor de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011, die door PricewaterhouseCoopers, Société coopérative, zijn geauditeerd. De geconsolideerde jaarrekeningen werden opgesteld in overeenstemming met IFRS.

De hierna gepresenteerde geselecteerde geconsolideerde financiële informatie moet samen worden gelezen met "Operationeel en financieel overzicht en vooruitzichten" en de niet-geauditeerde tussentijdse verkorte financiële rapportering van Ontex I per en voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 2013, en haar geauditeerde geconsolideerde jaarrekeningen per en voor de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011, die allemaal elders in dit Prospectus zijn opgenomen.

Gegevens uit de geconsolideerde resultatenrekening

	Drie maanden afgesloten op 31 maart		Jaar afgesloten op 31 december		
	2014	2013	2013[1]	2012	2011
	(in miljoen EUR)				
Omzet	400,2	340,5	1.491,9	1.309,0	1.217,6
Kostprijs van de omzet	(291,3)	(253,6)	(1.094,8)	(988,3)	(941,4)
Brutomarge	108,9	86,9	397,1	320,7	276,2
Distributiekosten	(37,6)	(28,0)	(136,3)	(108,6)	(92,4)
Verkoop- en marketingkosten	(19,8)	(18,9)	(78,0)	(64,2)	(50,5)
Algemene beheerskosten	(10,8)	(9,0)	(41,1)	(30,9)	(28,1)
Overige bedrijfsopbrengsten / (kosten), netto	0,5	(0,6)	0,4	1,1	(1,9)
Niet-recurrente kosten	(2,3)	(2,4)	(19,6)	(50,4)	(40,2)
Bedrijfsresultaat	38,9	28,0	122,5	67,7	63,1
Financiële opbrengsten	2,8	5,2	17,9	18,1	25,6
Financiële kosten	(23,3)	(23,7)	(101,9)	(88,1)	(126,7)
Netto financiële kosten	(20,5)	(18,5)	(84,0)	(70,0)	(101,1)
(Verlies) / Winst vóór inkomstenbelastingen	18,4	9,5	38,5	(2,3)	(38,0)
Inkomstenbelastingen	(3,8)	(2,6)	(14,0)	(6,8)	(13,6)
(Verlies) / Winst van de periode	14,6	6,9	24,5	(9,1)	(51,6)

Opmerking:

(1) Voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 werd Serenity geconsolideerd vanaf haar overnamedatum, zijnde 4 april 2013. Zie "*Operationeel en financieel overzicht en vooruitzichten — Factoren die een invloed hebben op onze bedrijfsresultaten — Overnames*".

Geselecteerde gegevens uit de geconsolideerde balans

	Per 31 maart 2014	Per 31 december 2013	2012	2011
		(in miljoen EUR)		
Goodwill en overige immateriële vaste activa	864,6	864,8	845,8	846,3
Terreinen, gebouwen, machines en installaties	280,7	282,0	267,4	246,0
Overige vaste activa	0,4	0,4	0,2	0,5
Totaal vaste activa	1.145,7	1.147,2	1.113,4	1.092,8
Voorraden	200,9	182,2	171,6	139,3
Handelsvorderingen	239,2	199,0	163,5	153,2
Geldmiddelen en kasequivalenten	61,6	61,4	39,2	65,5
Overige vlottende activa	62,1	42,3	43,0	60,8
Totaal vlottende activa	563,8	484,9	417,3	418,8
Totaal activa	1.709,5	1.632,1	1.530,7	1.511,6
Handelsschulden	271,3	240,9	221,8	221,7
Leningen	26,2	13,9	14,0	20,4
Overige kortlopende schulden	97,8	78,4	98,5	68,9
Totaal kortlopende schulden	395,3	333,2	334,3	311,0
Leningen	897,5	896,7	818,7	814,9
Overige langlopende schulden	43,3	43,0	28,8	26,8
Totaal langlopende schulden	940,8	939,7	847,5	841,7
Totaal schulden	1.336,1	1.272,9	1.181,8	1.152,7
Totaal eigen vermogen	373,4	359,2	348,9	358,9
Totaal eigen vermogen en schulden	1.709,5	1.632,1	1.530,7	1.511,6

Geselecteerde gegevens uit het geconsolideerd kasstroomoverzicht

	Drie maanden afgesloten op 31 maart 2014	2013	Jaar afgesloten op 31 december 2013	2012	2011
		(in miljoen EUR)			
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten[1]	14,1	25,3	134,5	87,6	80,2
Nettokasstroom gebruikt voor investeringsactiviteiten	(8,0)	(16,2)	(116,0)	(54,3)	(49,2)
Nettokasstroom uit / (gebruikt voor) financieringsactiviteiten	(5,9)	74,0	3,7	(59,6)	6,7
Netto toename geldmiddelen en kasequivalenten	0,2	83,1	22,2	(26,3)	37,7
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het einde van de periode	61,6	122,3	61,4	39,2	65,5

Opmerking:

(1) In de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 was de stijging van de netto kasstroom gegenereerd uit operationele activiteiten deels het gevolg van een daling van de handelsvorderingen als gevolg van opbrengsten uit factoring voor een bedrag van 1,5 miljoen EUR. In 2013 was de stijging van de netto kasstroom gegenereerd uit operationele activiteiten deels het gevolg van een daling van de handelsvorderingen als gevolg van opbrengsten uit factoring voor een bedrag van 36,3 miljoen EUR.

Niet-IFRS financiële gegevens

	Voor en op het einde van de drie maanden afgesloten op 31 maart		Voor en op het einde van het jaar afgesloten op 31 december		
	2014	2013	2013	2012	2011
	(in miljoen EUR, tenzij anders aangegeven)				
EBITDA[1]	46,9	35,9	156,3	98,8	98,7
EBITDA marge*(%)*[2]	11,7	10,5	10,5	7,5	8,1
Recurrente EBITDA[3]	49,2	38,0	173,6	148,9	133,8
Recurrente EBITDA marge *(%)*[4]	12,3	11,2	11,6	11,4	11,0
Netto financiële schuld	862	798	849	794	770
Netto financiële schuld / Recurrente EBITDA ratio[5]	4,7	5,4	4,9	5,3	5,7
Recurrente vrije kasstroom (na belastingen)[6]	4,0	14,0	103,7	60,0	70,9
Recurrente vrije kasstroom (vóór belastingen)[7]	5,6	15,5	118,4	63,8	92,7
Kasstroom generatie (%)[8]	11,4	40,8	68,2	42,8	69,3
Rendement op geïnvesteerd kapitaal *(%)*[9]	37,3	35,9	37,1	38,2	36,6

Opmerkingen:

(1) EBITDA wordt gedefinieerd als resultaat vóór netto financiële kosten, inkomstenbelastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen. Zie "— *Reconciliaties van niet-IFRS financiële maatstaven*". EBITDA is niet geauditeerd.

(2) EBITDA marge wordt gedefinieerd als EBITDA gedeeld door omzet.

(3) Recurrente EBITDA wordt gedefinieerd als EBITDA plus niet-recurrente kosten (die voor de rapporteringsperiodes kosten omvatten met betrekking tot overnames; bedrijfsherstructureringen, inclusief kosten met betrekking tot de vereffening van dochtervennootschappen en de sluiting, opening of verplaatsing van fabrieken; en bijzondere waardeverminderingen op activa) exclusief niet-recurrente afschrijvingen en waardeverminderingen. Recurrente EBITDA is niet geauditeerd.

(4) Recurrente EBITDA marge wordt gedefinieerd als Recurrente EBITDA gedeeld door omzet. Operationele marge (gedefinieerd als bedrijfsresultaat gedeeld door omzet) bedroeg voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 2013 respectievelijk 9,7% en 8,2%, en voor de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011 respectievelijk 8,2%, 5,2% en 5,2%. Recurrente EBITDA marge is niet geauditeerd.

(5) Op basis van Recurrente EBITDA voor de laatste twaalf maanden ("LTM").

(6) Recurrente vrije kasstroom (na belastingen) wordt gedefinieerd als Recurrente EBITDA min investeringsuitgaven (gedefinieerd als aankopen van terreinen, gebouwen, machines en installaties en immateriële vaste activa inclusief ontvangen kapitaalsubsidies (exclusief overnames)), min wijzigingen in werkkapitaal (zonder inkomende en uitgaande kasstromen met betrekking tot non-recourse factoring overeenkomsten), min contant betaalde belastingen. Recurrente vrije kasstroom (na belastingen) is niet geauditeerd.

(7) Recurrente vrije kasstroom (vóór belastingen) wordt gedefinieerd als Recurrente EBITDA min investeringsuitgaven, (gedefinieerd als aankopen van terreinen, gebouwen, machines en installaties en immateriële vaste activa inclusief ontvangen kapitaalsubsidies (exclusief overnames)) min wijzigingen in werkkapitaal (zonder inkomende en uitgaande kasstromen met betrekking tot non-recourse factoring overeenkomsten). Recurrente vrije kasstroom (vóór belastingen) is niet geauditeerd.

(8) Kasstroom generatie wordt gedefinieerd als Recurrente vrije kasstroom (vóór belastingen) gedeeld door Recurrente EBITDA. Kasstroom generatie is niet geauditeerd.

(9) Rendement op geïnvesteerd kapitaal wordt gedefinieerd als aangepast LTM bedrijfsresultaat (gedefinieerd als LTM bedrijfsresultaat exclusief LTM niet-recurrente posten) gedeeld door netto operationele activa (gedefinieerd als operationele activa (totale activa min afgeleide financiële activa en geldmiddelen en kasequivalenten), min operationele verplichtingen (totale schulden min schulden uit hoofde van personeelsbeloningen, leningen, overige financiële schulden en afgeleide financiële schulden), min goodwill). Het rendement op geïnvesteerd kapitaal is niet geauditeerd.

Reconciliaties van niet-IFRS financiële maatstaven

In de volgende tabel wordt een reconciliatie verstrekt tussen enerzijds EBITDA en Recurrente EBITDA en anderzijds bedrijfsresultaat voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 2013 en de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011:

	Drie maanden afgesloten op 31 maart		Jaar afgesloten op 31 december		
	2014	2013	2013	2012	2011
	(in miljoen EUR)				
Bedrijfsresultaat	38,9	28,0	122,5	67,7	63,1
Afschrijvingen en waardeverminderingen	8,0	7,9	33,8	31,1	35,6
EBITDA	46,9	35,9	156,3	98,8	98,7
Niet-recurrente kosten					
Kosten met betrekking tot de aankoop van Group ONV Topco	—	—	—	—	0,2
Fabrieksluiting	0,9	—	4,2	39,9	31,7
Bedrijfsherstructurering	0,6	—	1,0	6,0	1,6
Kosten verbonden aan overnames	0,3	1,9	8,2	0,6	1,5
Bijzondere waardeverminderingsverliezen	—	0,3	4,3	0,3	3,8
Overige	0,5	0,2	1,9	3,6	1,4
Niet-recurrente afschrijvingen en waardeverminderingen	—	(0,3)	(2,3)	(0,3)	(5,1)
Recurrente EBITDA	49,2	38,0	173,6	148,9	133,8

In de volgende tabel wordt een reconciliatie verstrekt tussen enerzijds Recurrente vrije kasstroom (vóór belastingen) en Recurrente vrije kasstroom (na belastingen) en anderzijds bedrijfsresultaat voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 2013 en de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011:

	Drie maanden afgesloten op 31 maart		Jaar afgesloten op 31 december		
	2014	2013	2013	2012	2011
	(in miljoen EUR)				
Bedrijfsresultaat	38,9	28,0	122,5	67,7	63,1
Afschrijvingen en waardeverminderingen	8,0	7,9	33,8	31,1	35,6
EBITDA	46,9	35,9	156,3	98,8	98,7
Niet-recurrente kosten					
Kosten met betrekking tot de aankoop van Group ONV Topco	—	—	—	—	0,2
Fabrieksluiting	0,9	—	4,2	39,9	31,7
Bedrijfsherstructurering	0,6	—	1,0	6,0	1,6
Kosten verbonden aan overnames	0,3	1,9	8,2	0,6	1,5
Bijzondere waardeverminderingsverliezen	—	0,3	4,3	0,3	3,8
Overige	0,5	0,2	1,9	3,6	1,4
Niet-recurrente afschrijvingen en waardeverminderingen	—	(0,3)	(2,3)	(0,3)	(5,1)
Recurrente EBITDA	49,2	38,0	173,6	148,9	133,8
Investeringsuitgaven[1]	(8,0)	(16,2)	(42,8)	(53,9)	(33,9)
Wijzigingen in werkkapitaal (zonder inkomende en uitgaande kasstromen met betrekking tot non-recourse factoring overeenkomsten)					
Voorraden	(18,9)	(7,6)	7,8	(32,1)	(1,4)
Handelsvorderingen, overige vorderingen en vooruitbetaalde kosten	(59,2)	(11,1)	18,4	(5,2)	(17,8)
Handelsschulden, overige schulden en toe te rekenen kosten	44,0	12,4	(2,3)	6,1	12,0
Inkomende en uitgaande kasstromen met betrekking tot non-recourse factoring overeenkomsten	(1,5)	—	(36,3)	—	—
Recurrente vrije kasstroom (vóór belastingen)	5,6	15,5	118,4	63,8	92,7
Betaalde inkomstenbelasting	(1,6)	(1,5)	(14,7)	(3,8)	(21,8)
Vrije kasstroom (na belastingen)	4,0	14,0	103,7	60,0	70,9

Opmerking:

(1) Investeringsuitgaven wordt gedefinieerd als aankopen van terreinen, gebouwen, machines en installaties en immateriële vaste activa inclusief ontvangen kapitaalsubsidies (exclusief overnames).

OPERATIONEEL EN FINANCIEEL OVERZICHT EN VOORUITZICHTEN

De volgende bespreking moet samen worden gelezen met, en wordt volledig bepaald door de niet-geauditeerde tussentijdse verkorte geconsolideerde financiële rapportering van Ontex I per en voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 2013, en de bijbehorende toelichtingen, en zijn geauditeerde geconsolideerde jaarrekeningen per en voor de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011, en de bijbehorende toelichtingen, die allemaal elders in dit Prospectus zijn opgenomen. De volgende bespreking moet eveneens samen worden gelezen met "Presentatie van financiële en andere informatie" en "Geselecteerde geconsolideerde financiële informatie".

In de volgende bespreking presenteren wij bepaalde informatie volgens product, divisie en geografisch gebied. Met ingang van 1 januari 2014 heeft Ontex I vier divisies, terwijl het bedrijf vóór die datum drie divisies had. Om informatie tussen perioden eenvoudiger te kunnen vergelijken, hebben wij ervoor gekozen om de bedrijfsresultaten van Ontex I voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 2013 en de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011 te presenteren op basis van de huidige divisiestructuur van Ontex I, en hebben wij ook totalen opgenomen voor de nieuwe divisies Mature Market Retail en Growth Markets om de omzet voor de vorige Retail Divisie weer te geven. Zie "— Presentatie van financiële en andere informatie — Presentatie per divisie".

Behalve de hierin vervatte historische informatie, bevatten de besprekingen in dit hoofdstuk toekomstgerichte verklaringen die onze plannen, schattingen en overtuigingen weerspiegelen en die risico's en onzekerheden inhouden. Onze werkelijke resultaten zouden materieel kunnen verschillen van de resultaten die in deze toekomstgerichte verklaringen worden besproken. Factoren die deze verschillen (mede) zouden kunnen veroorzaken, omvatten, maar zijn niet beperkt tot degene die hierna en elders in dit Prospectus worden besproken, in het bijzonder in het hoofdstuk "Risicofactoren" en "Toekomstgerichte verklaringen".

Overzicht

Wij zijn een toonaangevende fabrikant van hygiënische wegwerpproducten van retailer merken en Ontex-merken in West Europa, Oost Europa, het Midden-Oosten en Afrika. In 2013, op basis van volume, hebben we een geschat marktaandeel binnen de retailer merken van 41% in West-Europa en meer dan 50% in Oost-Europa. Wij verkopen onze producten voornamelijk aan retailers, waarbij we hen helpen om hun eigen merken op te bouwen of ze te versterken. We verkopen zowel retailer merken als Ontex-merken, waarbij de mix varieert volgens productcategorie en geografisch gebied. We verkopen ook een kleine hoeveelheid afgewerkte producten aan andere fabrikanten, hetgeen productie in aanneming wordt genoemd. Voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en het jaar afgesloten op 31 december 2013, werd respectievelijk 61,3% en 62,3% van onze omzet gegenereerd uit retailermerkproducten (inclusief productie in aanneming die we via onze Mature Market Retail Divisie ondernemen), waarbij de resterende 38,7% en 37,7% werd gegenereerd uit Ontex-merken.

Wij voeren onze activiteiten uit via vier divisies, die voornamelijk zijn georganiseerd volgens verkoopkanaal en de aard van onze klantenrelaties:

- Mature Market Retail, dat voornamelijk retailermerkproducten verkoopt aan gevestigde retailers in West-Europa, waar de demografische tendensen en gebruikspercentages voor zijn kernproducten, babyverzorgings- en dameshygiëneproducten, relatief stabiel zijn. De Mature Market Retail Divisie was goed voor 55,1% van onze omzet voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 56,7% van onze omzet voor het jaar afgesloten op 31 december 2013;
- Growth Markets, dat een mix van retailermerkproducten en Ontex-merken verkoopt en zich geografisch toelegt op Oost-Europa, waar het demografische profiel van de bevolking vergelijkbaar is met West-Europa, maar het groeipotentieel van de markt voor hygiënische wegwerpproducten wordt ondersteund door lagere, maar toenemende, gebruikspercentages in vergelijking met West-Europa. De Growth Markets Divisie was goed voor 5,4% van onze omzet voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 5,9% van onze omzet voor het jaar afgesloten op 31 december 2013;
- Middle East and Africa, dat voornamelijk producten van Ontex-merken verkoopt in Turkije, Algerije, Pakistan en Marokko, evenals in andere landen in de regio. Deze landen profiteren van gunstige demografische tendensen, waaronder een verwachte bevolkingsgroei en stijgende gebruikspercentages van alle producten. De Middle East and Africa Divisie was goed voor 12,9% van onze omzet voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 12,0% van onze omzet voor het jaar afgesloten op 31 december 2013; en

- Healthcare, dat voornamelijk rechtstreeks of via distributiekanalen incontinentieproducten voor volwassenen van Ontex-merken verkoopt aan institutionele klanten op de markt van de gezondheidszorg. De Healthcare Divisie was goed voor 26,6% van onze omzet voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 25,4% van onze omzet voor het jaar afgesloten op 31 december 2013.

Onze belangrijkste productcategorieën omvatten:

- Babyverzorgingsproducten, voornamelijk babyluiers en, in mindere mate, babybroekjes en vochtige doekjes. Babyverzorgingsproducten vertegenwoordigden 52,5% van onze omzet voor zowel de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 als het jaar afgesloten op 31 december 2013.
- Incontinentieproducten voor volwassenen, waaronder incontinentiebroekjes, incontinentieluiers, incontinentieverbanden en bedbescherming. Incontinentieproducten voor volwassenen vertegenwoordigden 33,7% van onze omzet voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 32,9% van onze omzet voor het jaar afgesloten op 31 december 2013.
- Dameshygiëneproducten, zoals maandverbanden, inlegkruisjes en tampons. Dameshygiëneproducten vertegenwoordigden 12,3% van onze omzet voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 13,2% van onze omzet voor het jaar afgesloten op 31 december 2013.

Andere producten, die een gamma van handelsproducten omvatten die door ons worden gekocht en commercieel worden doorverkocht, onder andere cosmetica, medische handschoenen en andere producten, vertegenwoordigden 1,5% van onze omzet voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 1,4% van onze omzet voor het jaar afgesloten op 31 december 2013.

Onze hoofdzetel is gevestigd in Erembodegem (Aalst), België, en geografisch gezien zijn onze productie- en verkoopactiviteiten evenwichtig gespreid. Wij beschikken over 15 productiefaciliteiten verspreid over Europa (inclusief twee in België, één in Tsjechië, twee in Frankrijk, twee in Duitsland, één in Spanje en één in Italië), China, Turkije, Algerije, Rusland, Australië en Pakistan. We hebben 23 verkoop- en marketingteams verspreid over Europa, Azië, Afrika, Turkije, het Midden-Oosten en Australië waarmee wij verkopen realiseren in meer dan 100 landen wereldwijd. Dankzij het brede bereik van onze productiefaciliteiten en verkoopkantoren kunnen wij op rendabele wijze activiteiten uitvoeren in een ruime waaier van markten. Tijdens het jaar afgesloten op 31 december 2013 stelden wij gemiddeld 4.981 voltijds equivalente personeelsleden tewerk.

Wij hebben uitstekende banden met de belangrijkste grote Europese retailers, waaronder Ahold, Aldi, Auchan, Carrefour, E. Leclerc, Lidl, Metro, Rewe en Tesco. Onze activiteiten zijn ook gediversifieerd; voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 vertegenwoordigde onze grootste klant 6,4% van onze omzet, en vertegenwoordigden onze tien grootste klanten 38,7% van onze omzet. Wat geografische markten betreft, was respectievelijk 68,4% van onze omzet in het jaar afgesloten op 31 december 2013 toe te rekenen aan West-Europa (waarbij het Verenigd Koninkrijk 16,6% vertegenwoordigde en Frankrijk, Duitsland, Italië en de rest van West-Europa respectievelijk 15,3%, 9,9%, 8,5% en 18,2% van de totale omzet), 13,2% aan Oost-Europa en was 18,4% aan het Midden-Oosten en Afrika en de rest van de wereld.

De volgende tabel geeft een overzicht weer van onze omzet per geografisch gebied voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 2013 en de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011:

	Drie maanden afgesloten op 31 maart				**Jaar afgesloten op 31 december**					
	2014		**2013**		**2013**		**2012**		**2011**	
	(miljoen EUR)	*(% van de totale omzet)*	*(miljoen EUR)*	*(% van de totale omzet)*	*(miljoen EUR)*	*(% van de totale omzet)*	*(miljoen EUR)*	*(% van de totale omzet)*	*(miljoen EUR)*	*(% van de totale omzet)*
Verenigd Koninkrijk . . .	67,1	16,8	52,0	15,3	247,5	16,6	198,0	15,1	149,2	12,3
Frankrijk	58,3	14,6	57,4	16,9	228,0	15,3	214,6	16,4	227,7	18,7
Duitsland	35,9	9,0	37,3	11,0	147,0	9,9	160,1	12,2	205,8	16,9
Italië	44,5	11,1	6,7	2,0	126,8	8,5	25,2	1,9	27,1	2,3
Andere landen	194,4	48,5	187,1	54,8	742,6	49,7	711,1	54,4	607,8	49,8
Totaal	400,2	100,0	340,5	100,0	1.491,9	100,0	1.309,0	100,0	1.217,6	100,0

Tijdens de periode van 2003 tot 2013 heeft onze omzet een samengesteld jaarlijks groeipercentage gekend van 7,2% (inclusief overnames), met een gemiddelde organische groei van de omzet (d.w.z. groei in de rapporteringsvaluta zonder de impact van overnames) van circa 4,7%. Hierdoor is onze omzet over de afgelopen tien jaar verdubbeld.

Voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 bedroeg onze omzet 400,2 miljoen EUR, onze EBITDA 46,9 miljoen EUR en onze Recurrente EBITDA 49,2 miljoen EUR. Voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 bedroeg onze omzet 1.491,9 miljoen EUR, onze EBITDA 156,3 miljoen EUR en onze Recurrente EBITDA 173,6 miljoen EUR. Onze kasstroom generatie (gedefinieerd als Recurrente vrije kasstroom (vóór belastingen) gedeeld door Recurrente EBITDA) bedroeg 68,2% voor het jaar afgesloten op 31 december 2013.

Factoren die een invloed hebben op onze bedrijfsresultaten

Onze bedrijfsresultaten zijn in het verleden en zullen ook in de toekomst worden beïnvloed door talrijke factoren, waarover wij niet altijd de controle hebben. In dit hoofdstuk worden bepaalde belangrijke factoren beschreven die naar onze mening een invloed hebben gehad op onze bedrijfsresultaten tijdens de rapporteringsperiodes en die ook in de toekomst een invloed zouden kunnen hebben op onze bedrijfsresultaten. Zie "*Risicofactoren*" voor een bespreking van bepaalde factoren die een ongunstige invloed kunnen hebben op onze bedrijfsresultaten en financiële toestand.

Marktdynamiek

Onze omzet wordt beïnvloed door zowel de groei van de globale markt voor hygiënische wegwerpproducten, die op zijn beurt in grote mate wordt aangedreven door demografische tendensen, als de groei in de penetratiegraad van retailer merken. Veranderingen in de concurrentieomgeving kunnen eveneens een invloed hebben op de penetratiegraad van retailer merken, evenals op ons marktaandeel binnen de retailer merken.

Demografische tendensen

De vraag naar hygiënische wegwerpproducten wordt beïnvloed door demografische tendensen binnen de markten waarop wij actief zijn, zoals de bevolkingsgroei en tendensen in het gebruik van onze producten. Op de markt voor babyverzorging is de vraag naar onze producten afhankelijk van het aantal baby's, op de markt voor dameshygiëneproducten is de vraag afhankelijk van de omvang van de vrouwelijke bevolking in de leeftijdscategorie tussen 15 en 50 jaar, en op de markt voor incontinentieproducten voor volwassenen is de vraag afhankelijk van het aantal 65-plussers. Het gebruik van onze producten wordt beïnvloed door factoren zoals veranderingen in het bruto binnenlands product per hoofd van de bevolking, producten, productinnovatie en andere tendensen, zoals de gemiddelde leeftijd voor zindelijkheidstraining en het aantal mensen dat lijdt aan incontinentie. De geografische markten waarin wij actief zijn, hebben erg verschillende demografische profielen en bevinden zich in verschillende fasen van het gebruik van onze producten:

- In West-Europa zijn de demografische factoren voor babyverzorgings- en dameshygiëneproducten relatief stabiel als gevolg van de relatief beperkte bevolkingsgroei. Gebruikspercentages van deze producten zijn ook relatief hoog. Anderzijds wordt verwacht dat de groei van het aantal 65-plussers zal bijdragen aan een solide vraag naar incontinentieproducten voor volwassenen.
- In Oost-Europa zijn de demografische factoren voor babyverzorgings- en dameshygiëneproducten ook relatief stabiel. Anderzijds zullen de stijgende inkomens er volgens ons toe leiden dat consumenten steeds vaker babyverzorging- en dameshygiëneproducten zullen kopen om traditionele oplossingen zoals stoffen luiers te vervangen. Ook wordt verwacht dat de groei van het aantal 65-plussers zal bijdragen aan een solide vraag naar incontinentieproducten voor volwassenen.
- In het Midden-Oosten en Afrika zal de bevolkingsgroei volgens ons bijdragen aan een hogere vraag naar al onze producten. Ook zijn wij van oordeel dat het toenemende gebruik van babyverzorgings- en dameshygiëneproducten, voornamelijk als gevolg van de stijgende inkomens, zal bijdragen aan een hogere vraag naar deze producten. De kloof voor het gebruik is in het Midden-Oosten en Afrika nog groter dan in Oost-Europa.

Hoewel de markt voor hygiënische wegwerpproducten als geheel doorgaans niet direct is blootgesteld aan economische cycli, gezien het relatief noodzakelijke karakter van de producten, kan de globale tendens in het gebruik van hygiënische wegwerpproducten in opkomende markten vertragen tijdens perioden van economische crisis door de prijsgevoeligheid van consumenten.

Penetratiegraad van retailer merken

Hygiënische wegwerpproducten worden enerzijds vervaardigd door fabrikanten van merkproducten, vaak bekende bedrijven met grootschalige activiteiten zoals Procter & Gamble, Johnsons & Johnson, Kimberly Clark en SCA, die producten onder hun eigen namen of merken vervaardigen, promoten en verkopen, en anderzijds fabrikanten van retailer merken, die voornamelijk producten vervaardigen namens nationale en internationale retailers, die op hun beurt de producten onder hun eigen merken of labels promoten en verkopen. Onze omzet wordt beïnvloed door veranderingen in het globale aandeel van de retailer merken op de markt. Bovendien is ons aandeel in de retailer merken gekoppeld aan het globale aandeel van de retailer merken op de markt. Zo zijn wij bijvoorbeeld van mening dat wij hebben bijgedragen aan de groei van het aandeel van de retailer merken op de markt voor babyverzorging in het Verenigd Koninkrijk. Tussen 2012 en 2013 is de penetratiegraad van retailer merken met circa 13 procentpunten gestegen. Tezelfdertijd zijn wij erin geslaagd om ons aandeel van de retailer merken op de markt voor babyverzorging uit te breiden.

Het globale aandeel van de retailer merken op de markt kan net als ons eigen marktaandeel worden beïnvloed door factoren zoals tendensen in de groei van het bruto binnenlands product, marketing- en reclameactiviteiten en productinnovatie. Hoewel de globale markt voor hygiënische wegwerpproducten geniet van een relatief beperkte elasticiteit van de vraag, kunnen consumenten prijsgevoeliger worden tijdens perioden van economische crisis, en kunnen zij steeds vaker retailer merkproducten kopen, die doorgaans goedkoper zijn dan merkproducten. Om die reden kan de concurrentie van fabrikanten van merkproducten en andere fabrikanten van retailer merken tijdens perioden van economische crisis toenemen. In tijden van economische crisis kunnen fabrikanten van merkproducten hun marketing en reclame inspanningen bijvoorbeeld opvoeren (inclusief door kortingen op hun producten aan te bieden) om hun marktaandeel te vrijwaren.

Fabrikanten van merkproducten introduceren geregeld nieuwe producten met verschillende innovaties ten opzichte van bestaande producten. Een snelle marktintroductie voor vergelijkbare producten is cruciaal voor ons concurrentievermogen, zowel ten opzichte van merkproducten als retailer merken van andere fabrikanten die als reactie worden geïntroduceerd. Onze omzet wordt beïnvloed door ons vermogen om snel vergelijkbare nieuwe productinnovaties te ontwikkelen en te introduceren, en eveneens door ons vermogen om nieuwe innovaties te introduceren die ons productaanbod diversifiëren en onderscheiden van dat van fabrikanten van merkproducten en andere fabrikanten van retailer merken.

Concurrentieomgeving

Binnen de verschillende divisies en geografische gebieden waarin wij actief zijn, concurreren wij met zowel fabrikanten van merkproducten als met andere fabrikanten van retailer merken. De grootste merkproducenten van hygiënische wegwerpproducten in Europa zijn Procter & Gamble, Johnson & Johnson en SCA, die merken verkopen zoals Pampers, Always en Tampax (Procter & Gamble), o.b. en Carefree (Johnson & Johnson) en Tena (SCA). De merkenactiviteiten van Procter & Gamble, Johnson & Johnson en SCA hadden in 2013, op basis van volume, een marktaandeel in de globale markt voor hygiënische wegwerpproducten van respectievelijk circa 39%, 11% en 7% in West-Europa. In Oost-Europa, op basis van volume in 2013, bedroeg het marktaandeel van Procter & Gamble in de globale markt voor hygiënische wegwerpproducten circa 41%, en hadden de merkenactiviteiten van Johnson & Johnson en SCA elk een marktaandeel van circa 5%. We zijn van mening dat in 2013, op basis van volume, de penetratiegraad van retailer merken in West-Europa en Oost-Europa respectievelijk 39% en 16% bedroeg. In 2013, op basis van volume, bedroeg ons aandeel in de 39% van de West-Europese markt die wordt vertegenwoordigd door retailer merken, circa 41%, en ons aandeel in de 16% van de Oost-Europese markt die wordt vertegenwoordigd door retailer merken, meer dan 50%.

Veranderingen in de concurrentieomgeving op de markt voor hygiënische wegwerpproducten kunnen een invloed hebben op onze omzet. Bijvoorbeeld, de terugtrekking uit de West-Europese markt voor babyverzorging door Kimberly Clark, door deze laatste aangekondigd in 2012, had ook een aanzienlijke impact op zowel het aandeel van de retailer merken in West-Europa als op ons marktaandeel. De luieractiviteiten van Kimberly Clark waren verdeeld over het merk Huggies en een aantal contracten voor retailer merken die het bedrijf in 2011 had afgesloten. Het merk Huggies had een aanzienlijk marktaandeel in het Verenigd Koninkrijk, terwijl de contracten voor retailer merken van Kimberly Clark over Europa waren verspreid. De impact van het vertrek van Kimberly Clark verschilde van land tot land, maar het vertrek droeg in het algemeen bij tot een stijging van de penetratiegraad van retailer merken. Bijvoorbeeld, in het Verenigd Koninkrijk droeg het vertrek van Kimberly Clark uit de West-Europese markt voor babyluiers bij tot een stijging van 13 procentpunten in het aandeel van retailer merken tussen 2012 en 2013, waar we in 2013 op basis van volume voor al onze productcategorieën de grootste producent waren. De terugtrekking van Kimberly Clark leverde een voordeel op aan alle fabrikanten van retailer merken, maar in het algemeen zijn wij van mening dat we het deel van de volumes van Kimberly Clark hebben veroverd dat past bij onze positie in de markt.

Overheidsuitgaven

Onze Healthcare Divisie verkoopt voornamelijk producten van Ontex-merken aan openbare instellingen. De methode van betaling of terugbetaling voor de markt van de gezondheidszorg voor incontinentieproducten voor volwassenen verschilt van land tot land. Het is echter doorgaans een overheidsinstelling of ziekteverzekeraar die uiteindelijk voor de producten betaalt. Dienovereenkomstig zullen tendensen in overheidsuitgaven voor incontinentieproducten voor volwassenen een invloed hebben op het aandeel van onze merken op de markt. Omdat veel Europese regeringen in hun begroting hebben gesnoeid, zijn openbare instellingen zoals ziekenhuizen en verzorgingstehuizen mogelijk verplicht om hun uitgaven te beperken. Wij zijn van mening dat door de noodzaak van onze incontinentieproducten voor volwassenen, enige verlaging of afschaffing van betalingen of terugbetalingen voor deze producten door overheden of andere partijen, na verloop van tijd zal resulteren tot een stijging in de verkoop van dergelijke producten via retailer kanalen. De timing van een dergelijke impact en de mate waarin het omzetverlies in onze Healthcare Divisie zal worden gecompenseerd door de hogere omzet uit retailkanalen, is moeilijk te voorspellen.

Zakenrelaties, behoud van contracten en nieuw verworven contracten

Onze omzet en kasstroom worden beïnvloed door ons vermogen om bestaande contracten te behouden en nieuwe contracten te genereren, zowel bij bestaande als bij nieuwe klanten. Met de meerderheid van onze retailer klanten en distributeurs sluiten wij raamovereenkomsten. Deze overeenkomsten worden doorgaans op niet-exclusieve basis afgesloten en bevatten geen minimale aankoopverplichtingen. Deze overeenkomsten hebben doorgaans geen vaste duur, en wanneer dit wel het geval is, is de duur doorgaans één tot twee jaar. Bepaalde van deze overeenkomsten worden automatisch hernieuwd of lopen voor een onbepaalde duur, tenzij één van beide partijen de overeenkomst beëindigt.

De voorwaarden waaronder wij contracten kunnen behouden, hebben een directe invloed op onze bedrijfsresultaten. Hoewel prijs een belangrijke factor is, hebben ook andere factoren een invloed op onze banden met onze klanten, zoals de trackrecord van onze dienstverlening, waaronder productkwaliteit, productinnovatie, tijdige leveringen en operationele efficiëntie. De globale kwaliteit van de band tussen ons en onze klanten is belangrijk om contracten te kunnen behouden en om nieuwe contracten te kunnen genereren, en wij kunnen daar optimaal gebruik van maken om onze winstgevendheid te verhogen.

In verband met nieuw verworven contracten of het verstrijken van contractuele afspraken, worden wij doorgaans gevraagd om offertes in te dienen voor een nieuw contract met de klant, of onderhandelen wij met de klant over een nieuwe overeenkomst. Omdat deze contractuele afspraken doorgaans flexibel van aard zijn, hangen extra contracten in grote mate af van de voortdurende banden met bestaande en potentiële klanten. De factoren die een invloed hebben op de voorwaarden waartegen wij contracten behouden, en die daardoor een invloed hebben op onze resultaten, zijn dezelfde factoren als degene die een invloed hebben op de voorwaarden waartegen wij nieuw verworven contracten winnen. Het behoud van onze belangrijke klanten verschaft ons een solide platform dat als basis kan dienen om nieuwe contracten te verkrijgen. Naarmate grote retailer klanten hun activiteiten uitbreiden naar nieuwe markten, en de penetratiegraad van retailer merken in dergelijke markten toeneemt, bevinden wij ons in het bijzonder in een goede positie om onze klanten te begeleiden en ook onze activiteiten uit te breiden.

Ook besteden wij aanzienlijke aandacht aan de verzekering van winstgevendheid per klant en product, en op deze focus baseren wij onze inspanningen om nieuwe contracten te sluiten met nieuwe en bestaande klanten. Ze verhoogt dus niet alleen ons verkoopvolume. Deze focus op winst kan op korte termijn periodiek leiden tot het verlies van klanten, met een daaruit voortvloeiend negatief effect op de omzet.

Kostprijs van grondstoffen

Onze bedrijfsresultaten worden beïnvloed door de prijzen die wij betalen voor de grondstoffen die wij gebruiken voor de vervaardiging van onze producten. Grondstoffen zijn de voornaamste component van onze kostprijs van de omzet. Voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 vertegenwoordigden de kosten voor grondstoffen en verpakking tussen 75% en 80% van onze kostprijs van de omzet. Voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 namen doorverkochte goederen minder dan 5% van onze kostprijs van de omzet voor hun rekening.

De belangrijkste grondstoffen die wij gebruiken zijn:

- Pulp, de algemene naam voor gemalen houtpulp, een materiaal dat wordt gebruikt in de absorberende kern van hygiënische wegwerpproducten. Houtpulp, vaak gebleekt, wordt gemalen om de vezels te scheiden tot "pulp", een proces waardoor de massa van de pulp toeneemt. Pulp vertegenwoordigde in 2013 tussen 15% en 20% van onze grondstoffenkosten (inclusief verpakking).
- Super-absorber, dat bestaat uit een materiaal dat vele malen zijn eigen gewicht in waterige vloeistoffen kan opnemen. De meeste super-absorbers voor de markt van de hygiënische wegwerpproducten zijn polyacrylaten vervaardigd van natronloog en acrylzuur en worden verkocht in korrelvorm. Super-absorber vertegenwoordigde in 2013 tussen 20% en 25% van onze grondstoffenkosten (inclusief verpakking).
- Nonwoven textiellagen, hoogtechnologisch gemanipuleerd textiel vervaardigd van vezels dat in een brede waaier van toepassingen in consumentenproducten en industriële producten wordt gebruikt. Een aanzienlijk deel van de nonwoven textiellagen die worden gebruikt op de markt voor hygiënische wegwerpproducten wordt vervaardigd met behulp van polypropyleen. Nonwoven textiellagen vertegenwoordigden in 2013 tussen 20% en 25% van onze grondstoffenkosten (inclusief verpakking).

Andere grondstoffen die wij gebruiken zijn kleefband, polyethyleen, lijmen, verschillende verpakkingen en andere materialen. De meeste van onze producten bevatten polyethyleen, wat voornamelijk wordt gebruikt in onderlagen om lekken te voorkomen.

De prijzen die wij betalen voor grondstoffen kunnen sterk variëren, afhankelijk van een aantal factoren, met inbegrip van, maar niet beperkt tot, de volgende:

- de beschikbaarheid van het aanbod, inclusief beperkingen wat betreft de capaciteit van leveranciers;
- algemene economische omstandigheden wereldwijd en op specifieke markten;
- schommelingen in prijzen van basisgrondstoffen, vooral de prijzen van ruwe olie, aangezien bepaalde chemische stoffen die in onze grondstoffen worden gebruikt, zoals polyethyleen, propyleen en polypropyleen, worden afgeleid van ruwe olie;
- wisselkoersschommelingen, aangezien wij pulpproducten in US dollar aankopen. De versterking van de US dollar ten opzichte van de euro zal onze bedrijfsresultaten nadelig beïnvloeden. Aankopen van hierboven vermelde op olie gebaseerde grondstoffen doet onze blootstelling aan de US dollar eveneens toenemen, aangezien de referentieprijs voor ruwe olie uitgedrukt is in US dollar;
- of de aankoopprijs van een welbepaalde grondstof volgens de voorwaarden van het desbetreffende aankoopcontract aan een prijsindex is gekoppeld, hetzij voor de grondstof zelf, hetzij voor één van zijn belangrijkste componenten. Onze aankoopcontracten voor pulp zijn doorgaans gekoppeld aan de RISI-index; aankoopcontracten voor super-absorber zijn doorgaans gekoppeld aan de index voor propyleen (acrylzuur bestaat voor ongeveer 30% uit propyleen); aankoopcontracten voor polyethyleen producten zijn gekoppeld aan de index voor polyethyleen met lage dichtheid; en aankoopcontracten voor nonwoven textiellagen zijn gekoppeld aan de index voor polypropyleen. De indices voor propyleen, polyethyleen en polypropyleen zijn gekoppeld aan de prijs voor ruwe olie. We schatten dat, op basis van de huidige niveaus van de prijzen van grondstoffenprijzen, tussen 30% tot 45% van onze kosten voor grondstoffen en verpakking direct gekoppeld is aan de evolutie van de basisgrondstoffenindices. De resterende 55% tot 70% is onderhevig aan algemene inflatie, en kan in grotere mate worden beïnvloed door prijsonderhandelingen;
- of het desbetreffende aankoopcontract bepalingen omvat die onze blootstelling aan de volatiliteit van de grondstoffenprijzen vermindert (wat het geval is voor bepaalde van onze aankoopcontracten voor pulp) en of de aankoopprijs volgens de desbetreffende bevoorradingsovereenkomst vooraf of achteraf wordt aangepast;
- de vraag van andere sectoren naar dezelfde grondstoffen; en
- de beschikbaarheid van aanvullende en alternatieve materialen.

Het niveau van de pulpprijzen was in het begin van de rapporteringsperiodes redelijk hoog, met een hoogtepunt van 1.040 USD per metrische ton in januari 2011. De pulpprijzen daalden tijdens het vierde kwartaal van 2011, en in de loop van 2012 en 2013 waren ze relatief stabiel, met een hoogtepunt van 960 USD per metrische ton in december 2013 en een laagtepunt van 910 USD in februari 2012. Deze prijzen zijn gebaseerd op de index voor gebleekt pulp (onbehandeld) Noord-Amerika, C.i.f. North Sea Ports, uitgedrukt in ADTM ("*Air dry metric ton*").

Wij schatten dat een schommeling van 10% in de RISI-index zich vertaalt in een impact van circa 1% op onze brutomarge (op basis van een elasticiteit van pulp ten aanzien van de RISI-index van 100% en bepaalde andere veronderstellingen), alvorens rekening te houden met enige overeenkomsten die wij met pulpleveranciers hebben afgesloten om de volatiliteit te beheren of enige indekkingsovereenkomsten.

De prijzen van ruwe olie, waaraan de prijzen voor super-absorber en nonwoven textiellagen zijn gekoppeld, zijn tijdens de rapporteringsperiodes relatief stabiel gebleven, met een gemiddelde van respectievelijk 108,52 USD, 112,77 USD en 111,77 USD voor de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011, op basis van de spotkoers van de Brent, na een periode van volatiliteit tijdens 2008 en 2009 als gevolg van de wereldwijde economische crisis. Wij schatten dat een schommeling van 10% in de verschillende petrochemische indices waarmee onze grondstoffenprijzen gecorreleerd zijn, zich vertaalt in een impact op onze brutomarge van 0,5% of minder (op basis van de elasticiteit van super-absorber ten aanzien van propyleen van 36%, de elasticiteit van nonwoven textiellagen ten aanzien van polypropyleen van 35% en de elasticiteit van polyethyleenproducten ten aanzien van polyethyleen van 46% en bepaalde andere veronderstellingen).

Indien wij niet in staat zijn om stijgingen in grondstoffenkosten door te rekenen aan onze klanten, kan onze winstgevendheid nadelig worden beïnvloed. Het grootste deel van onze klantencontracten is gebaseerd op vaste prijsmodellen en bevat geen clausules voor de indexering van grondstoffenprijzen, hoewel we steeds vaker trachten deze clausules in onze contracten op te nemen. Wij hebben in het bijzonder getracht "doorberekeningsclausules" met betrekking tot op olie gebaseerde producten en valutaschommelingen te introduceren in contracten met belangrijke klanten. We slagen er echter niet altijd in om dergelijke clausules op te nemen.

We hebben er ook naar gestreefd om onze grondstoffenkosten te beheren via hedging. Zo hebben we bijvoorbeeld in juli 2010 een call optie op Brent-olie afgesloten voor een afgemeten hoeveelheid olievaten (1.900.000) voor de periode van juli 2010 tot eind september 2013. De optie heeft op 15 september 2013 haar vervaldatum bereikt en werd niet vervangen aangezien ze niet in aanmerking kwam voor hedge accounting behandeling. We hebben onlangs ook een hedgingcomité opgericht en in februari 2014 hebben we een deel van onze blootstelling aan pulp voor 2014 ingedekt. Zie "*— Kwalitatieve en kwantitatieve informatieverschaffing over het marktrisico — Hedgingcomité*" *voor meer informatie* over ons hedgingcomité.

Zoals hierboven vermeld, houden onze aankopen van grondstoffen ook een wisselkoersrisico in, aangezien wij pulp aankopen in US dollar en de referentieprijs voor ruwe olie in US dollar is uitgedrukt. Wij hebben in december 2013 valutatermijncontracten afgesloten met vervaldatums tot eind december 2014 en in maart 2014 met vervaldatums tot eind maart 2015 om de volatiliteit in de activiteiten te beperken die voortvloeit uit de blootstelling aan verkopen en aankopen in vreemde valuta's. Zie "*— Wisselkoersschommelingen*" hierna voor meer informatie over deze afspraken.

Tot slot hebben wij bepaalde efficiëntiemaatregelen geïntroduceerd om onze grondstoffenkosten beter te kunnen beheersen, waaronder maatregelen om te onderhandelen over betere aankoopprijzen voor grondstoffen. Zie "*— Operationele productiviteit en efficiëntie*" hierna.

Wisselkoersschommelingen

Wisselkoersschommelingen kunnen een aanzienlijke impact hebben op onze bedrijfsresultaten. Onze belangrijkste functionele en rapporteringsvaluta is de euro, en wij verrichten aanzienlijke verkopen en aankopen in andere valuta's, en voeren omvangrijke activiteiten uit in verschillende landen die andere valuta's hanteren.

Impact op transacties

Verkopen en aankopen van grondstoffen in vreemde valuta's

Transacties in vreemde valuta's worden omgerekend naar de functionele valuta van de desbetreffende dochtervennootschap volgens de geldende wisselkoersen op de datum van de transacties. Valutawinsten en — verliezen die voortvloeien uit de afwikkeling van dergelijke transacties worden opgenomen in de resultatenrekening. Transacties in vreemde valuta's, inclusief verkopen van onze producten in vreemde valuta's en aankopen van grondstoffen in vreemde valuta's, hebben dan ook een rechtstreekse invloed op onze bedrijfsresultaten. Omrekeningen van monetaire activa en passiva die zijn uitgedrukt in vreemde valuta's tegen wisselkoersen per einde jaar worden eveneens opgenomen in de resultatenrekening.

Wij verrichten aanzienlijke verkopen die zijn uitgedrukt in andere valuta's dan de euro. Tijdens de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en het jaar afgesloten op 31 december 2013, hebben wij respectievelijk 37,6% en 38,3% van onze omzet gegenereerd in andere valuta's dan de euro, voornamelijk in pond sterling, Turkse lira, Poolse zloty, Australische dollar en Russische roebel. De versterking van deze valuta's ten opzichte van de euro zal een gunstige impact hebben op onze bedrijfsresultaten, terwijl de verzwakking van deze valuta's een ongunstige impact zal hebben.

Wij kopen bepaalde grondstoffen, voornamelijk pulp, aan in US dollar. De aankopen van pulp in US dollar bedroegen 189,5 miljoen USD in het jaar afgesloten op 31 december 2013. Aankopen van op olie gebaseerde grondstoffen doet onze blootstelling aan de US dollar eveneens onrechtstreeks toenemen aangezien de referentieprijs voor ruwe olie in US dollar is uitgedrukt. De versterking van de US dollar ten opzichte van de euro zal onze bedrijfsresultaten nadelig beïnvloeden.

De belangrijkste wisselkoersschommelingen tijdens de rapporteringsperiode waren de volgende:

- De gemiddelde wisselkoers tussen het pond sterling en de euro bedroeg 0,8278 GBP voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en respectievelijk 0,8493 GBP, 0,8111 GBP en 0,8678 GBP voor de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011.
- De gemiddelde wisselkoers tussen de US dollar en de euro bedroeg 1,3697 USD voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en respectievelijk 1,3281 USD, 1,2856 USD en 1,3917 USD voor de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011.
- De gemiddelde wisselkoers tussen de Turkse lira en de euro bedroeg 3,0370 TRY voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en respectievelijk 2,5329 TRY, 2,3145 TRY en 2,3351 TRY voor de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011.
- De gemiddelde wisselkoers tussen de Poolse zloty en de euro bedroeg 4,1842 PLN voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en respectievelijk 4,1971 PLN, 4,1843 PLN en 4,1187 PLN voor de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011.
- De gemiddelde wisselkoers tussen de Australische dollar en de euro bedroeg 1,5272 AUD voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en respectievelijk 1,3770 AUD, 1,2413 AUD en 1,3481 AUD voor de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011.
- De gemiddelde wisselkoers tussen de Russische roebel en de euro bedroeg 48,0778 RUB voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en respectievelijk 42,3248 RUB, 39,9238 RUB en 40,8797 RUB voor de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011.

De totale impact van periode tot periode van wisselkoersschommelingen op onze omzet, was een negatieve impact van 11,1 miljoen EUR in de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en respectievelijk een negatieve impact van 31,2 miljoen EUR, een positieve impact van 14,0 miljoen EUR en een negatieve impact van 17,5 miljoen EUR in de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011. De impact per divisie varieert. De impact was in 2013 bijvoorbeeld geconcentreerd in de Middle East and Africa Divisie. De totale impact van wisselkoersschommelingen op onze Recurrente EBITDA, was een negatieve impact van 4,2 miljoen EUR in de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en respectievelijk een negatieve impact van 19,3 miljoen EUR, een positieve impact van 5,0 miljoen EUR en een negatieve impact van 8,5 miljoen EUR in de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011.

Financiële opbrengsten / (financiële kosten)

Valutawinsten en -verliezen in verband met interestdragende schuld en geldmiddelen en kasequivalenten worden in de resultatenrekening gepresenteerd onder "Financiële opbrengsten" en "Financiële kosten". Alle andere valutawinsten en -verliezen worden in de resultatenrekening gepresenteerd onder "overige bedrijfsopbrengsten / (kosten), netto". Tijdens de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011, was de netto-impact van wisselkoersverschillen op onze netto financiële kosten respectievelijk min 0,9 miljoen EUR, min 6,4 miljoen EUR, plus 1,3 miljoen EUR en min 1,7 miljoen EUR. Wisselkoersverschillen hielden voornamelijk verband met leningen en kassaldi uitgedrukt in euro in landen met een andere functionele valuta dan de euro.

Impact van de omrekening

We hebben aanzienlijke activiteiten in landen buiten de eurozone. De functionele valuta's van onze dochtervennootschappen in deze landen zijn de desbetreffende lokale valuta's. Voor de presentatie van onze geconsolideerde jaarrekening worden activa en passiva van onze buitenlandse dochtervennootschappen omgerekend tegen de slotwisselkoers aan het einde van de rapporteringsperiode. Inkomsten- en kostenposten worden omgerekend tegen de gemiddelde wisselkoers (tenzij dit gemiddelde geen redelijke benadering is van het cumulatieve effect van de koersen die gelden op de transactiedatums, in welk geval inkomsten en kosten worden omgerekend tegen de koers op de datums van de transacties), en posten van het eigen vermogen worden omgerekend tegen historische koersen. De resulterende wisselkoersverschillen worden geboekt onder overige niet gerealiseerde resultaten en toegevoegd aan een afzonderlijke eigenvermogenspost. Dergelijke verschillen hebben dan ook geen invloed op onze bedrijfsresultaten.

Indekking ("hedging")

Wij beschikken over een hedgingcomité, zoals gedetailleerd beschreven in "— *Kwalitatieve en kwantitatieve informatieverschaffing over het marktrisico — Hedgingcomité*". In overeenstemming met het indekkingsbeleid dat door het hedgingcomité is uitgewerkt, hebben wij in december 2013 valutatermijncontracten afgesloten met vervaldatums tot eind december 2014, en in maart 2014 met vervaldatums tot eind maart 2015 om de volatiliteit in onze activiteiten te beperken die voortvloeit uit de blootstelling aan verkopen in pond sterling, Poolse zloty, Turkse lira, Australische dollar en Russische roebel, en aan aankopen van grondstoffen in US dollar en Tsjechische kroon.

Bij de aanvang van de valutacontracten waren ze aangemerkt als kasstroom indekkingen. Op het moment waarop de voorspelde transacties werkelijkheid worden, worden de valutatermijncontracten reële-waarde indekkingen. De valutatermijncontracten worden zo afgesloten dat ze overeenstemmen met onze inschattingen van de verkoops- en aankooptransacties. Wij passen hedge accounting toe op de valutatermijncontracten. Dienovereenkomstig worden schommelingen in de waarde van onze valutatermijncontracten weerspiegeld in overige niet gerealiseerde resultaten en hebben ze geen rechtstreekse impact op onze resultatenrekening. Zie "— *Kwalitatieve en kwantitatieve informatieverschaffing over het marktrisico — Wisselkoersrisico*" voor meer informatie over onze regelingen voor valuta-indekking.

Operationele productiviteit en efficiëntie

Onze winstgevendheid en concurrentievermogen kan worden beïnvloed door de productiviteit en de efficiëntie van onze activiteiten. Wij hebben in het verleden op continue basis productiviteits- en efficiëntieverbeteringen ingevoerd. Wij zullen ons blijven toeleggen op een rendabel beheer van onze activiteiten door onze bevoorradings- en productieactiviteiten te optimaliseren. Ook hebben wij in het verleden onze activiteiten geherstructureerd om onze productie-efficiëntie te verbeteren. In 2011 en 2013 hebben we bijvoorbeeld onze productiefaciliteiten in Villefranche (Frankrijk) en Recklinghausen (Duitsland) gesloten, hetgeen een gunstige impact had op onze winstgevendheid en concurrentievermogen. Wij hebben momenteel geen plannen voor dergelijke bijkomende maatregelen, hoewel we recent gestart zijn met de mogelijkheid te verkennen om de productiefaciliteiten in Arras en Wasquehal te consolideren in een grotere, modernere faciliteit in dezelfde regio in Frankrijk.

In termen van directe kostenbesparingen, beschikken wij over een gediversifieerd bestand van grondstoffenleveranciers, waardoor wij een brede basis hebben om prijzen te vergelijken. Bovendien kunnen wij dankzij onze gecentraliseerde bevoorradingsproces profiteren van onze schaal.

Deze strategie wordt ondersteund door onze investering in technologieën die ons in staat zullen stellen om onze machines sneller, efficiënter en op meer flexibele wijze te bedienen. Zo hebben we in 2012 en het begin van 2013 bijvoorbeeld geïnvesteerd in end-of-line-automatiseringsapparatuur in tien productielijnen in onze productiefaciliteit in Buggenhout, om de arbeidskosten te verminderen. Ons operationele team blijft samenwerken om de collectieve kennis van onze uitvoerende operationele managers in elk van onze productiefaciliteiten te combineren, zodat elke vooruitgang, ontwikkeling of efficiënte maatregel die door een faciliteit wordt gebruikt en die leidt tot efficiënties, ook zo snel mogelijk wordt ingevoerd in onze andere productiefaciliteiten. Deze overdracht van kennis wordt formeel georganiseerd in twee technische vergaderingen per jaar, waar nieuwe ideeën worden gepresenteerd en de beste praktijken worden gedeeld. De verzameling van technische kennis heeft bijgedragen aan efficiënties in al onze productielijnen voor babyluiers en in onze knowhow om machines opnieuw in te zetten in al onze activiteiten.

Wat directe distributiekostenbesparingen betreft, hebben wij getracht om de prijzen bij onze transportleveranciers te verbeteren en zijn wij begonnen met de invoering van veranderingen onze magazijnen en voorraadniveaus. We hebben onderhandeld met onze bestaande transportleveranciers en tevens het aantal leveranciers gediversifieerd om gunstigere voorwaarden te kunnen bedingen, en hebben veranderingen doorgevoerd aan onderdelen van productdesign om het productgewicht te verlagen, om de palletisering van vrachteenheden te optimaliseren en om factoren voor het laden van vrachtwagens te verbeteren, dit alles om de transportkosten te verlagen. Wat de opslagkosten betreft, hebben wij ons gebruik van externe opslagovereenkomsten verhoogd, waarbij we betalen per vrachteenheid, in plaats van dat we zelf vloerruimte huren of bezitten, waardoor we onze vaste kosten verminderen.

Als gevolg van onze kostenbesparingsinitiatieven en gezien onze huidige strategische doelstellingen en businessmodel, verwachten wij niet dat onze algemene en administratieve kosten en onze verkoop- en marketingkosten als percentage van onze omzet op middellange termijn aanzienlijk zullen stijgen.

Omzetmix en effect op marges

De belangrijkste factoren die een invloed hebben op onze marges, zoals hierboven verder in detail beschreven, zijn grondstoffenprijzen en wisselkoersschommelingen en ons vermogen om deze door te rekenen aan klanten of om ze te beheren via hedging. Omdat onze marges ook variëren afhankelijk van de producten, geografische gebieden, divisies en klanten, worden onze bedrijfsresultaten ook beïnvloed door onze omzetmix.

In het bijzonder variëren onze marges van land tot land voornamelijk door (i) hoe lang wij in een land aanwezig zijn; (ii) het relatieve concurrentieniveau; (iii) of de activiteiten gericht zijn op retailer merken of merkproducten; en (iv) het distributiemodel. Bij onze eerste vestiging in een land lopen wij bepaalde opstartkosten op en hebben wij doorgaans relatief lage volumes om vaste kosten op te vangen, waardoor de marges er lager kunnen zijn dan in landen waar we een gevestigde aanwezigheid hebben. Naarmate wij in een land meer verkopen, verbeteren onze marges over het algemeen. Bijgevolg verwachten we niet dat de verwachte stijging van de verkoop in die landen als een percentage van onze totale omzet, in de toekomst veel invloed zal hebben op onze globale brutomarge. Ook zijn onze marges doorgaans lager wanneer wij goederen in een land importeren (in plaats van produceren) wegens de hogere transportkosten en de betaling van invoerrechten. Onze marges kunnen ook van land tot land variëren wegens het relatieve concurrentieniveau. Het hogere niveau van verkoop- en marketinguitgaven dat gepaard gaat met merkproducten kan onze marges voor een bepaald land eveneens beïnvloeden. De aard van ons distributiemodel heeft ook een invloed op onze brutomarge. In het bijzonder is onze brutomarge in onze Healthcare Divisie aanzienlijk hoger dan in onze andere divisies omdat een groter deel van de kostenbasis inbegrepen is in de uitgaven voor distributie en verkoop en marketing in plaats van de kostprijs van de omzet. Dit geldt vooral voor activiteiten met een hoog aandeel in leveringen aan huis, waar de verkoopprijzen en bijgevolg de brutomarges hoger zijn om de hogere distributiekosten te dekken.

Over de divisies heen worden onze marges ook beïnvloed door zowel productverbeteringen en –innovaties, als de introductie van nieuwe producten binnen een bepaalde productcategorie. Zo kunnen wij onze klanten voor topproducten hogere prijzen aanrekenen. Daarnaast kunnen productinnovaties, in het bijzonder wijzigingen in productspecificaties die onze operationele efficiëntie verbeteren en onze kostenbasis optimaliseren, een gunstig effect hebben op onze marges voor zover zij met minder of goedkopere grondstoffen kunnen worden geproduceerd. Tot slot kunnen ook initiatieven van merkconcurrenten, zoals het betreden van nieuwe gebieden of gerichte prijsverlagingen, een invloed hebben op onze marges.

Het management kan ook positieve operationele stappen ondernemen om de omzetmix te verbeteren teneinde de winstgevendheid te verhogen, waaronder een gericht beheer van de product- en klantenportefeuille (bijvoorbeeld de inperking van minder winstgevende activiteiten). In 2013 heeft het management bijvoorbeeld beslist om zijn klantenbasis binnen de Healthcare Divisie te rationaliseren. Overnames kunnen eveneens een invloed hebben op onze marges. De overname van Serenity in 2013 had in 2013 bijvoorbeeld een positieve impact op onze brutomarge van circa 70 basispunten. Dit was het gevolg van het feit dat een groter deel van de kostenbasis van Serenity inbegrepen is in de uitgaven voor distributie en verkoop en marketing in plaats van de kostprijs van de omzet, zoals dit in het algemeen het geval is voor onze Healthcare Divisie, zoals hierboven aangegeven.

Inkomstenbelastingen

Onze uitgaven op het vlak van inkomstenbelastingen worden onder andere beïnvloed door het wettelijke belastingtarief en de manier waarop de belastbare basis wordt bepaald in de verschillende landen waar wij actief zijn (inclusief krachtens fiscale rulings en andere overeenkomsten die wij van tijd tot tijd kunnen sluiten met de

bevoegde belastingautoriteiten), de geografische mix van onze activiteiten, het vermogen om nettofinancieringskosten in mindering te brengen in de rechtspersonen waaraan die nettokosten kunnen worden toegeschreven, en ons vermogen om fiscale verliezen en belastingkredieten aan te wenden of om voor dergelijke verliezen en kredieten uitgestelde belastingen te boeken. We hebben van tijd tot tijd fiscale verliezen en belastingkredieten verrekend met belastbare inkomsten. Per 31 december 2013 hadden wij, voornamelijk in Frankrijk en België, fiscale verliezen en belastingkredieten die konden worden aangewend voor de verrekening van toekomstige belastbare winsten voor een bedrag van 566,7 miljoen EUR. Wij hebben voor deze verliezen en kredieten geen enkele uitgestelde belasting geboekt. Dit komt vooral omdat de verliezen voornamelijk zijn gegenereerd als gevolg van de historische financieringsstructuur, waarvan de wijziging afhankelijk was van toekomstige gebeurtenissen. In de toekomst verwachten wij in staat te zijn om onze fiscale verliezen en belastingkredieten in grotere mate dan in het verleden te kunnen aanwenden voor de verrekening van toekomstige belastbare winsten, en bijgevolg is het mogelijk dat er voor dergelijke fiscale verliezen en belastingkredieten een grotere uitgestelde belasting wordt geboekt. Het tempo waaraan wij onze fiscale verliezen en belastingkredieten kunnen aanwenden voor de verrekening van toekomstige belastbare winsten kan worden beïnvloed door veranderingen in de manier waarop de belastbare basis wordt bepaald in verschillende jurisdicties, veranderingen in regels betreffende de aanwending van fiscale verliezen of belastingkredieten en fiscale rulings die we van de bevoegde belastingautoriteiten bekomen. Bovendien verwachten wij in de toekomst dat lagere financieringskosten (waarvan er bepaalde in het verleden niet aftrekbaar waren) en veranderingen in de mix van onze geografische winsten een invloed zullen hebben op ons effectieve belastingtarief. Samen zouden deze factoren ertoe moeten leiden dat ons effectieve belastingtarief, dat 36,4% bedroeg voor het jaar afgesloten op 31 december 2013, vanaf 2015 daalt tot een tarief dat volgens onze schattingen ergens in het midden tussen 20% en 30% zou moeten liggen. In 2014 verwachten wij echter dat bepaalde niet-aftrekbare kosten in verband met de Aanbieding een ongunstige impact zullen hebben op ons effectieve belastingtarief, waardoor het geschatte effectieve belastingtarief voor het jaar nog ergens tussen 30% en 35% zou bedragen.

Overnames

Wij hebben tijdens de rapporteringsperiode twee belangrijke overnames gerealiseerd: Lille Healthcare SAS ("Lille Healthcare") in 2011 en Serenity S.p.a. ("Serenity") in 2013. Op 3 oktober 2011 hebben wij Lille Healthcare overgenomen voor een contante vergoeding van 14,8 miljoen EUR. Lille Healthcare wordt sinds 1 oktober 2011 in onze jaarrekening geconsolideerd. Op 4 april 2013 hebben wij Serenity overgenomen voor een contante vergoeding van 49,2 miljoen EUR en hebben wij 24,0 miljoen EUR aan schuld terugbetaald aan de voormalige aandeelhouders van Serenity. We hebben ook ingestemd met betalingen van earn-outs (zijnde voorwaardelijke vergoedingen) van maximaal 18,0 miljoen EUR (waarvan 8,0 miljoen EUR en 5,0 miljoen EUR respectievelijk moet worden betaald in 2014 en 2015, afhankelijk van de EBITDA van Serenity in respectievelijk 2013 en 2014). De earn-out voor 2014 zal volledig worden betaald. Een laatste betaling van maximaal 5,0 miljoen EUR zal worden gedaan op de derde verjaardag van de voltooiing van de overname. Het bedrag van deze betaling zal afhankelijk zijn van verbeteringen in het aantal dagen uitstaande omzet in de vorderingen van Serenity met betrekking tot haar openbare-aanbestedingscontracten. De toekomstige betalingen van earn-outs zijn in onze balans opgenomen onder langlopende financiële schulden (10,0 miljoen EUR) en kortlopende financiële schulden tegen reële waarde (8,0 miljoen EUR) per 31 december 2013. Serenity wordt sinds 4 april 2013 in onze jaarrekening geconsolideerd.

Onze overnames van Lille Healthcare en Serenity hebben ons aanbod van incontinentieproducten voor volwassenen versterkt en uitgebreid en onze klantenbasis gediversifieerd. Onze overname van Serenity heeft ons ook in staat gesteld om de aanwezigheid van onze activiteiten in Italië te versterken dankzij het uitgebreide distributienetwerk van Serenity en zijn productiefaciliteit in Ortona, Italië. De overname van Serenity heeft ons eveneens een platform verschaft voor de toekomstige productie van babyluiers in Italië. De overnames van Lille Healthcare en Serenity hebben bijgedragen aan de groei van onze omzet en EBITDA, net als de stijging van onze brutomarge. In 2013 is de omzet van onze Healthcare Divisie bijvoorbeeld met 40,7% gestegen, in vergelijking met een stijging van 2,1% als er geen rekening zou worden gehouden met de bijdrage van Serenity en de valuta-impact. Op een vergelijkbare manier is ook het deel van onze omzet dat kan worden toegeschreven aan incontinentieproducten voor volwassenen met 29,2% gestegen, in vergelijking met een stijging van 3,3% als er geen rekening zou worden gehouden met de bijdrage van Serenity en de valuta-impact.

We hebben de overname van Serenity gefinancierd met beschikbare geldmiddelen en de opbrengst van onze Aanbieding op 14 februari 2013 van Senior Secured Obligaties met een interest van 7,5% en vervaldatum in 2018 voor een totale hoofdsom van 75,0 miljoen EUR. Zie "*—Liquiditeit en kapitaalmiddelen — Kapitaalmiddelen — Obligaties*" hierna voor een samenvatting van de voorwaarden van de Senior Secured Obligaties. Mede hierdoor zijn onze financiële kosten in 2013 gestegen.

De overname van Serenity ook had een impact op ons werkkapitaal. Serenity beschikt over langere betalingsvoorwaarden vanwege de aard van de openbare aanbestedingscontracten en de regelingen in de regio's van Italië waar het actief is. Om bepaalde handelsvorderingen van Serenity te financieren, hebben wij beslist om de factoring overeenkomsten te sluiten die hierna worden beschreven onder "— *Liquiditeit en kapitaalmiddelen — Kapitaalmiddelen — Factoring overeenkomsten — Italiaanse Factoring Overeenkomsten*". Het totale uitstaande bedrag in het kader van deze overeenkomsten bedroeg 15,2 miljoen EUR per 31 december 2013.

Recente ontwikkelingen

De omzetgroei op jaarbasis bleef in april momentum demonstreren, en lag licht boven wat het management denkt dat het groeipotentieel is van het bedrijf (3% tot 4% marktgroei, met daarbovenop het potentieel om 100 tot 200 basispunten beter te doen). Zoals verwacht is de omzetstijging lager dan in het eerste kwartaal, deels omdat de positieve gevolgen van het vertrek van Kimberly Clark uit onze markten al gedeeltelijk verrekend was in de omzet van het tweede kwartaal van 2013.

De Recurrente EBITDA marge voor april 2014 was ruim in lijn met de verwachtingen van het management, hetgeen de trend van gematigde groei in vergelijking met vorig jaar verderzet, en licht onder de marge voor het eerste kwartaal van 2014, wat het gevolg is van het feit dat bedrijfskosten doorwegen naar het laatste deel van het jaar.

Wat het werkkapitaal betreft, heeft de Vennootschap op 28 mei 2014 een nieuwe non-recourse factoring overeenkomst afgesloten met Banca IFIS (waaronder op die datum 29 miljoen EUR werd opgenomen) met het oog op een verdere optimalisatie van het kasbeheer.

Het management blijft de strategie van de Vennootschap uitvoeren en blijft het volle vertrouwen hebben in de vooruitzichten van Ontex.

Belangrijke elementen van onze resultatenrekening

De belangrijke elementen van bepaalde posten van onze geconsolideerde resultatenrekening worden hierna beschreven.

Omzet

De omzet vertegenwoordigt de ontvangen of te ontvangen bedragen uit de verkoop van onze producten. De omzet wordt gepresenteerd exclusief btw, na aftrek van productretourneringen en kortingen, en na de eliminatie van verkopen binnen de groep.

De omzet wordt erkend wanneer de producten aan de klant worden geleverd en door de klant worden aanvaard. Dit betekent dat op dat moment aan de volgende criteria is voldaan: wij hebben geen eigendomsrechten meer op de verkochte producten, wij hebben geen effectieve zeggenschap meer over de verkochte producten en de inning van de prijs van de verkochte producten is redelijkerwijs verzekerd.

Producten worden doorgaans "Ex-works" aan klanten verkocht. Op hun verzoek kunnen er door ons echter extra diensten worden aangeboden, en kunnen de goederen worden geleverd in de kantoren of de magazijnen van de klant. De prijs voor onze producten omvat doorgaans een bedrag van leveringskosten die wij moeten betalen. Dit onderdeel wordt dan ook in de omzet weerspiegeld, terwijl de gerelateerde kosten worden opgenomen in de distributiekosten.

Kostprijs van de omzet

De kostprijs van de omzet vertegenwoordigt kosten die wij maken in verband met de productie van onze producten. Aankopen van grondstoffen zijn de voornaamste kosten die zijn opgenomen in de kostprijs van de omzet. Andere kosten die zijn opgenomen in de kostprijs van de omzet zijn onder andere verpakkingskosten, onderhoudskosten, rekeningen voor nutsvoorzieningen en conversiekosten, evenals productiegebonden arbeidskosten.

Wij nemen in onze kostprijs van de omzet afschrijvingskosten op die direct aan de productie van de producten kunnen worden toegerekend.

Bedrijfskosten

Bedrijfskosten omvatten distributiekosten, verkoop- en marketingkosten en algemene beheerskosten, evenals wisselkoersverschillen op bedrijfsactiviteiten als gevolg van wijzigingen in wisselkoersen op afgewikkelde transacties.

Distributiekosten

Distributiekosten zijn het belangrijkste onderdeel van onze bedrijfskosten en vertegenwoordigen de kosten in verband met de verzending van afgewerkte producten naar de klant. Distributiekosten omvatten transportkosten, opslagkosten, kosten ter ondersteuning van de klantenservice en gerelateerde arbeidskosten.

Productleveringskosten worden opgenomen onder distributiekosten, maar, zoals hoger vermeld, worden ze doorgaans ook weerspiegeld in de prijs van onze producten.

Wij nemen in onze distributiekosten de kosten van afschrijvingen en waardeverminderingen op die direct aan de distributieketen kunnen worden toegerekend.

Verkoop- en marketingkosten

Onze verkoop- en marketingkosten vertegenwoordigen kosten in verband met verkopen van onze producten, inclusief gratis reclameartikelen. In de Middle East and Africa Divisie en in onze Healthcare Divisie worden er ook verkoop- en marketingkosten gemaakt in verband met merkondersteuning voor onze merkproducten. Verkoop- en marketingkosten omvatten verkoopscommissiess, vergoedingen voor marktonderzoek, reclamekosten, publicatiekosten, kosten van stalen, kosten voor deelname aan beurzen en de arbeidskosten van onze verkoopteams en het back-office van ons verkoopteam. Wij nemen in onze verkoop- en marketingkosten de kosten van afschrijvingen en waardeverminderingen op die direct aan verkoop- en marketingactiviteiten kunnen worden toegerekend.

Algemene beheerskosten

Onze algemene beheerskosten vertegenwoordigen de kosten van ons hoofdkantoor en de centrale management teams van de divisies, inclusief lonen en op prestaties gebaseerde vergoedingen. De kosten van het hoofdkantoor en de kosten van ons centrale management team omvatten, maar zijn niet beperkt tot, ondersteunende diensten voor onze productiefaciliteiten, zoals systeemcontracten voor onze IT-systemen, evenals auditvergoedingen, juridische vergoedingen en andere kosten. Het management team van de Ontex groep ziet samen met het centrale team toe op aankopen, R&D, planning en logistiek, productie, verkoop en de juridische en financiële zaken en de gerelateerde risico's.

Overige bedrijfskosten

Overige bedrijfsopbrengsten en -kosten worden gepresenteerd als een nettobedrag en vertegenwoordigen voornamelijk winsten of verliezen op de verkoop van activa, wisselkoersverschillen op bedrijfsactiviteiten en andere kosten.

Niet-recurrente kosten

Niet-recurrente kosten omvatten kosten die volgens ons eenmalig en of ongewoon van aard zijn. Ze omvatten kosten in verband met sluitingen van productiefaciliteiten, de bedrijfsherstructurering na de overnames van Lille Healthcare en Serenity, bijzondere waardeverminderingen van activa en de oprichting en de verhuizing van bepaalde productiefaciliteiten.

Netto financiële kosten

De netto financiële kosten omvatten onze financiële kosten, min de financiële opbrengsten.

Onze financiële kosten vertegenwoordigen voornamelijk de door ons betaalde of opgebouwde interest op onze financiële schulden. De transactiekosten in verband met de uitgifte van een financiële verplichting worden in het algemeen aanvankelijk in mindering gebracht op de opbrengst van de financiële verplichting en vervolgens opgenomen als interestkosten over de periode van de verplichting.

Onze financiële opbrengsten vertegenwoordigen voornamelijk ontvangen interest op onze kortlopende deposito's, evenals enige winsten op afgeleide financiële producten en niet langer in de balans opgenomen leningen en vorderingen en financiële schulden geboekt tegen kostprijs min gecumuleerde afschrijvingen.

Inkomstenbelastingen

De post inkomstenbelastingen vertegenwoordigt de som van de over de huidige periode verschuldigde inkomstenbelasting en uitgestelde inkomstenbelastingen. De over de huidige periode verschuldigde inkomstenbelastingen worden berekend op basis van de belastingwetten waarvan het wetgevingsproces (materieel) is afgesloten aan het einde van de rapporteringsperiode in de landen waar onze dochtervennootschappen actief zijn en belastbare inkomsten genereren. Uitgestelde belastingvorderingen en -verplichtingen worden gewaardeerd tegen de belastingtarieven die naar verwachting van toepassing zullen zijn op de periode waarin de vordering wordt gerealiseerd of de verplichting wordt afgewikkeld, op basis van de belastingtarieven (en de belastingwetgeving) waarvan het wetgevingsproces (materieel) is afgesloten aan het einde van de rapporteringsperiode.

Niet-IFRS maatstaven

EBITDA, EBITDA marge, Recurrente EBITDA, Recurrente EBITDA marge en Recurrente vrije kasstroom worden gepresenteerd om potentiële beleggers een beter inzicht te verschaffen in onze bedrijfsresultaten en financiële toestand. Wij definiëren EBITDA als resultaat vóór netto financiële kosten, belastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen. Wij definiëren EBITDA marge als EBITDA gedeeld door omzet. Wij definiëren Recurrente EBITDA als EBITDA plus niet-recurrente kosten exclusief niet-recurrente afschrijvingen en waardeverminderingen. Niet-recurrente kosten worden gedefinieerd als items die door het management worden beschouwd als eenmalig of ongewoon gezien hun aard. Onder niet-recurrente kosten voor de rapporteringsperiodes zijn begrepen kosten van overname tijdens de rapporteringsperiode; kosten van bedrijfsherstructureringen, inclusief kosten met betrekking tot de vereffening van dochtervennootschappen en de sluiting, opening of verplaatsing van fabrieken; en bijzondere waardeverminderingen op activa. Wij definiëren Recurrente EBITDA marge als Recurrente EBITDA gedeeld door de omzet. Wij definiëren de Recurrente vrije kasstroom als Recurrente EBITDA min investeringsuitgaven (gedefinieerd als aankopen van terreinen, gebouwen, machines en installaties en immateriële vaste activa inclusief ontvangen kapitaalsubsidies (exclusief overnames)), min wijzigingen in werkkapitaal (zonder inkomende en uitgaande kasstromen met betrekking tot "non-recourse"-factoring overeenkomsten), min betaalde belastingen. We presenteren ook Recurrente vrije kasstroom vóór de aftrek van betaalde belastingen. Deze maatstaven zijn in dit Prospectus opgenomen omdat ze maatstaven vertegenwoordigen die ons management gebruikt om onze bedrijfsprestaties te beoordelen. Zie "*Presentatie van financiële en andere informatie*" voor informatie over de beperkingen van deze maatstaven als analytische hulpmiddelen. Zie "*Geselecteerde geconsolideerde financiële informatie — Reconciliaties van niet-IFRS financiële maatstaven*" voor een reconciliatie tussen enerzijds EBITDA, Recurrente EBITDA, Recurrente vrije kasstroom, en anderzijds bedrijfsresultaat.

Bedrijfsresultaten voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 2013

In de volgende tabel worden bepaalde gegevens uit de resultatenrekening gepresenteerd voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 2013:

	Drie maanden afgesloten op 31 maart			
	2014		2013	
	in miljoen EUR	*% van de totale omzet*	*in miljoen EUR*	*% van de totale omzet*
Omzet	400,2	100,0	340,5	100,0
Kostprijs van de omzet	(291,3)	(72,8)	(253,6)	(74,5)
Brutomarge	108,9	27,2	86,9	25,5
Distributiekosten	(37,6)	(9,4)	(28,0)	(8,2)
Verkoop- en marketingkosten	(19,8)	(4,9)	(18,9)	(5,6)
Algemene beheerskosten	(10,8)	(2,7)	(9,0)	(2,6)
Overige bedrijfsopbrengsten / (kosten), netto	0,5	0,1	(0,6)	0,2
Niet-recurrente kosten	(2,3)	(0,6)	(2,4)	(0,7)
Bedrijfsresultaat	38,9	9,7	28,0	8,2
Financiële opbrengsten	2,8	0,7	5,2	1,5
Financiële kosten	(23,3)	(5,8)	(23,7)	(7,0)
Netto financiële kosten	(20,5)	(5,1)	(18,5)	(5,4)
(Verlies) / Winst vóór inkomstenbelastingen	18,4	4,6	9,5	2.8
Inkomstenbelastingen	(3,8)	(0,9)	(2,6)	(0,8)
(Verlies) / Winst van de periode	14,6	3,7	6,9	2,0

Omzet

De omzet steeg met 59,7 miljoen EUR of 17,5%, van 340,5 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2013, tot 400,2 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014. Bij een constante wisselkoers is de omzet met 20,8% gestegen. De wisselkoerseffecten waren ongunstig, wat voornamelijk te wijten was aan de zwakkere Turkse lira, Russische roebel en Australische dollar, maar wat gedeeltelijk werd gecompenseerd door het sterkere Britse pond. Bij een constante wisselkoers en zonder rekening te houden met de impact van de overname van Serenity, is de omzet met 9,6% gestegen. De omzetstijging die niet aan Serenity kan worden toegerekend, is voornamelijk te danken aan de positieve impact op de volumes van het vertrek van

Kimberly Clark uit de West-Europese markt voor babyluiers. In Oost-Europa en het Midden-Oosten en Afrika werd de solide groei uitgehold door ongunstige valutaschommelingen.

Omzet volgens product

In de volgende tabel wordt de omzet en de procentuele verandering in omzet volgens product weergegeven voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 2013:

	Drie maanden afgesloten op 31 maart		
	2014	**2013**	**Verandering**
	(in miljoen EUR)		*(%)*
Babyverzorgingsproducten	210,2	191,2	9,9
Dameshygiëneproducten	49,4	48,2	2.5
Incontinentieproducten voor volwassenen	134,9	97,3	38,6
Andere producten[1]	5,7	3,8	50,0
Totaal	400,2	340,5	17,5

Opmerking:

(1) Andere producten omvatten een gamma van handelsproducten die door ons worden gekocht en commercieel worden doorverkocht, waaronder cosmetica, medische handschoenen en andere producten.

De omzet uit babyverzorgingsproducten steeg met 19,0 miljoen EUR of 9,9%, van 191,2 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2013, tot 210,2 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014. Bij een constante wisselkoers is de omzet met 13,9% gestegen. Deze stijging weerspiegelde de volumewinsten die we binnen de retailer merken konden realiseren na het vertrek van Kimberly Clark uit de West-Europese markt voor babyverzorgingsproducten. Deze verandering op de markt had vanaf het tweede kwartaal van 2013 een betekenisvolle impact op onze omzetvolumes, een trend die tot in de tweede helft van 2013 bleef duren, en dit positieve momentum hield ook in het eerste kwartaal van 2014 aan. Vanaf het tweede kwartaal van 2014 wordt in onze omzetvolumes (in vergelijking met de omzetvolumes in de vergelijkbare periode in 2013) ook de gefaseerde impact duidelijk die werd waargenomen na het vertrek van Kimberly Clark. Wij zijn van oordeel dat er ook in de rest van het jaar nog potentieel bestaat om extra volumes in verband met het vertrek van Kimberly Clark te veroveren.

De omzet uit dameshygiëneproducten steeg met 1,2 miljoen EUR of 2,5%, van 48,2 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2013, tot 49,4 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014. Bij een constante wisselkoers is de omzet met 3,3% gestegen. Deze stijging was voornamelijk toe te schrijven aan nieuwe contracten voor retailer merken die in de loop van 2013 in West-Europa werden verkregen.

De omzet uit incontinentieproducten voor volwassenen steeg met 37,6 miljoen EUR of 38,6%, van 97,3 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2013, tot 134,9 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014. Bij een constante wisselkoers en zonder rekening te houden met de impact van de overname van Serenity, is de omzet met 3,4% gestegen.

Omzet volgens divisie

In de volgende tabel wordt de omzet en de procentuele verandering in omzet volgens divisie weergegeven voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 2013:

	Drie maanden afgesloten op 31 maart		
	2014	**2013**	**Verandering**
	(in miljoen EUR)		*(%)*
Retail	242,2	221,6	9,3
Mature Market Retail	220,4	202,0	9,1
Growth Markets	21,8	19,6	11,2
Middle East and Africa	51,6	51,6	—
Healthcare	106,4	67,3	58,1
Totaal	400,2	340,5	17,5

De omzet van de Mature Market Retail Divisie steeg met 18,4 miljoen EUR of 9,1%, van 202,0 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2013, tot 220,4 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014. De stijging was te danken aan nieuwe contracten op bepaalde belangrijke markten, omdat we volumes konden veroveren waarin voorheen door Kimberly Clark werd voorzien.

De omzet van de Growth Markets Divisie steeg met 2,2 miljoen EUR of 11,2%, van 19,6 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2013, tot 21,8 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014. Bij een constante wisselkoers is de omzet met 22,4% gestegen. De aanhoudend zwakke valuta's van opkomende markten, zoals de Russische roebel, had een ongunstige invloed op de omzet van de divisie. Bij een constante wisselkoers was de omzetgroei sterk in Rusland, waar de verkopen aan bestaande klanten toenamen.

De omzet van de Middle East and Africa Divisie bleef stabiel op 51,6 miljoen EUR. Dit was voornamelijk toe te schrijven aan de verzwakking van de Turkse lira. Bij een constante wisselkoers is de omzet met 14,7% gestegen. In Turkije, Marokko en Pakistan zijn we sterke prestaties blijven leveren, omdat we verder konden profiteren van de gunstige demografische factoren in deze landen.

De omzet van de Healthcare Divisie steeg met 39,1 miljoen EUR of 58,1%, van 67,3 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2013, tot 106,4 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014. Deze stijging was voornamelijk toe te schrijven aan de overname van Serenity. Bij een constante wisselkoers en zonder rekening te houden met de impact van de overname van Serenity, is de omzet met 2,1% gestegen. Serenity bleef presteren volgens de verwachtingen van het management.

Omzet volgens geografisch gebied

In de volgende tabel wordt de omzet en de procentuele verandering in omzet volgens geografisch gebied weergegeven voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 2013:

	Drie maanden afgesloten op 31 maart		
	2014	**2013**	**Verandering**
	(in miljoen EUR)		*(%)*
West-Europa	277,0	218,9	26,5
Oost-Europa	47,6	47,2	0,8
Rest van de wereld	75,6	74,4	1,6
Totaal	400,2	340,5	17,5

De omzet uit West-Europa steeg met 58,1 miljoen EUR of 26,5%, van 218,9 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2013, tot 277,0 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014. De stijging was voornamelijk toe te schrijven aan de impact van de overname van Serenity, en aan het residuele effect van het vertrek van Kimberly Clark uit de West-Europese markt voor babyluiers. Bij een constante wisselkoers en zonder rekening te houden met de impact van de overname van Serenity, is de omzet met 8,5% gestegen. Behalve de sterke groei in het Verenigd Koninkrijk, leverden ook nieuwe contracten in de Benelux en Scandinavië na het vertrek van Kimberly Clark een bijdrage aan de omzetgroei in West-Europa.

De omzet uit Oost-Europa stegen met 0,4 miljoen EUR of 0,8%, van 47,2 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2013, tot 47,6 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014. De vlakke prestaties waren te wijten aan de devaluatie van de Russische roebel. Bij een constante wisselkoers is de omzet met 6,4% gestegen. Bij een constante wisselkoers zijn de Russische activiteiten een sterke groei blijven registreren.

De omzet uit de rest van de wereld steeg met 1,2 miljoen EUR of 1,6%, van 74,4 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2013, tot 75,6 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014. Het gebied werd getroffen door ongunstige valutaschommelingen, vooral van de Turkse lira en de Australische dollar. Bij een constante wisselkoers is de omzet met 15,3% gestegen. De groei was sterk in Pakistan, waar de nieuwe productiefaciliteit in de tweede helft van 2013 in gebruik werd genomen. Turkije, Marokko en Australië bleven met een groei van twee cijfers eveneens goed presteren bij een constante wisselkoers.

Kostprijs van de omzet

De kostprijs van de omzet steeg met 37,7 miljoen EUR of 14,9%, van 253,6 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2013, tot 291,3 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014. De kostprijs van de omzet vertegenwoordigde 72,8% van onze omzet voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014, in vergelijking met 74,5% voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2013, wat een brutomarge vertegenwoordigt van respectievelijk 27,2% en 25,5%. De stijging in de brutomarge was voornamelijk toe te schrijven aan de impact van de overname van Serenity, en aan de hogere volumes die de vaste kosten opvangen. Wij schatten dat circa de helft van de stijging in de procentuele brutomarge was toe te schrijven aan de overname van Serenity. Serenity genereert een groter deel van zijn activiteiten uit thuisleveringen en levert merkproducten. Bijgevolg heeft het hogere verkoopprijzen en dus ook brutomarges om te compenseren voor de hogere verkoop- en distributiekosten die met dit soort activiteit gepaard gaan. De grondstoffenprijzen waren relatief stabiel, waarbij de pulpprijzen licht zijn gestegen in vergelijking met het eerste kwartaal van 2013, wat deels gecompenseerd werd door een zwakkere US dollar, terwijl de prijzen voor op olie gebaseerde grondstoffen licht zijn gedaald. Wij hebben sinds het einde van het eerste kwartaal in 2014 een stijging in de prijzen voor pulp en propyleen op de basisgrondstoffenmarkt waargenomen, terwijl andere grondstoffen ruim in overeenstemming blijven met de niveaus die in het eerste kwartaal van 2014 werden waargenomen. Bijgevolg verwachten wij in het tweede kwartaal van 2014 hogere prijzen voor pulp in vergelijking met het tweede kwartaal van 2013 en het eerste kwartaal van 2014, terwijl wij verwachten dat de prijzen van andere grondstoffen grotendeels in overeenstemming blijven met de niveaus die in het tweede kwartaal van 2013 werden waargenomen.

Distributiekosten

De distributiekosten stegen met 9,6 miljoen EUR of 34,3%, van 28,0 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2013, tot 37,6 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014. De distributiekosten vertegenwoordigden 9,4% van onze omzet voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014, in vergelijking met 8,2% voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2013. De stijging in de distributiekosten was voornamelijk toe te schrijven aan de impact van de overname van Serenity. Zoals hierboven vermeld maken de distributiekosten van de activiteiten van Serenity een groter deel uit van zijn kostenbasis vanwege zijn focus op thuisleveringen.

Verkoop- en marketingkosten

De verkoop- en marketingkosten stegen met 0,9 miljoen EUR of 4,8%, van 18,9 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2013, tot 19,8 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014. De verkoop- en marketingkosten vertegenwoordigden 4,9% van onze omzet voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014, in vergelijking met 5,6% voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2013. De absolute stijging in de verkoop- en marketingkosten was voornamelijk toe te schrijven aan de overname van Serenity. De procentuele daling was toe te schrijven aan lagere verkoop- en marketingkosten in het eerste kwartaal, aangezien deze kosten geleidelijk zijn ontstaan in de loop van het jaar.

Algemene beheerskosten

De algemene beheerskosten stegen met 1,8 miljoen EUR of 20,0%, van 9,0 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2013, tot 10,8 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014. De algemene beheerskosten vertegenwoordigden 2,7% van onze omzet voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014, in vergelijking met 2,6% voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2013.

Netto overige bedrijfsopbrengsten / (kosten)

De netto overige bedrijfsopbrengsten / (kosten) vertegenwoordigen kosten van 0,6 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2013, in vergelijking met opbrengsten van 0,5 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014.

Recurrente EBITDA

De Recurrente EBITDA steeg met 11,2 miljoen EUR of 29,5%, van 38,0 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2013, tot 49,2 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014. Onze Recurrente EBITDA marge was 12,3% voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014, in vergelijking met 11,2% voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2013. De stijging in de Recurrente EBITDA was

voornamelijk toe te schrijven aan de impact van de overname van Serenity, die gedeeltelijk werd tenietgedaan door ongunstige valutaschommelingen. Valutaschommelingen hadden op de Recurrente EBITDA een negatieve impact van 4,2 miljoen EUR.

Niet-recurrente kosten

De niet-recurrente kosten daalden met 0,1 miljoen EUR of 4,2%, van 2,4 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2013, tot 2,3 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014.

EBITDA

De EBITDA steeg met 11,0 miljoen EUR of 30,6%, van 35,9 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2013, tot 46,9 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014. Onze EBITDA marge was 11,7% voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014, in vergelijking met 10,5% voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2013.

Netto financiële kosten

De netto financiële kosten stegen met 2,0 miljoen EUR of 10,8%, van 18,5 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2013, tot 20,5 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014. De stijging in netto financiële kosten was voornamelijk toe te schrijven aan de lagere winsten op afgeleide financiële producten en de hogere interestkosten, hoofdzakelijk als gevolg van de financiering van de overname van Serenity.

Inkomstenbelasting

De inkomstenbelasting steeg met 1,2 miljoen EUR of 46,2%, van 2,6 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2013, tot 3,8 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014, wat een daling in het effectieve belastingtarief vertegenwoordigt van 27,4% tot 20,7%. Het hogere effectieve belastingtarief in het eerste kwartaal van 2013 kon worden toegeschreven aan niet-recurrente kosten die ofwel niet fiscaal aftrekbaar waren, of die wel aftrekbaar waren maar zich situeerden in vennootschappen waar de aftrek ervan alleen bijdraagt aan fiscale verliezen.

Bedrijfsresultaten voor de jaren afgesloten op 31 december 2013 en 2012

In de volgende tabel worden bepaalde gegevens uit de resultatenrekening gepresenteerd voor de jaren afgesloten op 31 december 2013 en 2012:

	Jaar afgesloten op 31 december			
	2013[1]		2012	
	in miljoen EUR	*% van de totale omzet*	*in miljoen EUR*	*% van de totale omzet*
Omzet	1.491,9	100,0	1.309,0	100,0
Kostprijs van de omzet	(1.094,8)	(73,4)	(988,3)	(75,5)
Brutomarge	397,1	26,6	320,7	24,5
Distributiekosten	(136,3)	(9,1)	(108,6)	(8,3)
Verkoop- en marketingkosten	(78,0)	(5,2)	(64,2)	(4,9)
Algemene beheerskosten	(41,1)	(2,8)	(30,9)	(2,4)
Overige bedrijfsopbrengsten / (kosten), netto	0,4	0,0	1,1	0,1
Niet-recurrente kosten	(19,6)	(1,3)	(50,4)	(3,9)
Bedrijfsresultaat	122,5	8,2	67,7	5,2
Financiële opbrengsten	17,9	1,2	18,1	1,4
Financiële kosten	(101,9)	(6,8)	(88,1)	(6,7)
Netto financiële kosten	(84,0)	(5,6)	(70,0)	(5,3)
(Verlies) / Winst vóór inkomstenbelastingen	38,5	2,6	(2,3)	(0,2)
Inkomstenbelastingen	(14,0)	(0,9)	(6,8)	(0,5)
(Verlies) / Winst van de periode	24,5	1,6	(9,1)	(0,7)

Opmerking:

(1) Voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 werd Serenity geconsolideerd vanaf haar overnamedatum, zijnde 4 april 2013. Zie "*Operationeel en financieel overzicht en vooruitzichten — Factoren die een invloed hebben op onze bedrijfsresultaten — Overnames*".

Omzet

De omzet steeg met 182,9 miljoen EUR, of 14,0%, van 1.309,0 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012 tot 1.491,9 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2013. Bij een constante wisselkoers en zonder rekening te houden met de impact van de overname van Serenity, is de omzet met 8,1% gestegen. De omzetstijging die niet aan Serenity kan worden toegerekend, is voornamelijk te danken aan de steeds grotere penetratiegraad van retailer merken, ondersteund door het vertrek van Kimberly Clark uit de West-Europese markt voor babyluiers, en onze daaropvolgende verovering van volumes die voorheen door Kimberly Clark werden ingenomen, evenals aan de sterke groei in Oost-Europa en het Midden-Oosten en Afrika. Binnen de divisies kenden de Growth Markets Divisie, Middle East and Africa Divisie en Healthcare Divisie, die elk voornamelijk merkactiviteiten beheren, een aanzienlijke groei. Door de overname van Serenity en interne ontwikkelingen in onze merkenstrategie, in het bijzonder in de Middle East and Africa Divisie, zijn we onze merkactiviteiten blijven uitbreiden, die in 2013 37,7% van de omzet vertegenwoordigde, in vergelijking met 33,7% in 2012.

Omzet volgens product

In de volgende tabel worden de omzet en de procentuele verandering in omzet volgens product weergegeven voor de jaren afgesloten op 31 december 2013 en 2012:

	Jaar afgesloten op 31 december		
	2013	**2012**	**Verandering**
	(in miljoen EUR)		*(%)*
Babyverzorgingsproducten	783,2	722,8	8,4
Dameshygiëneproducten	197,5	187,4	5,4
Incontinentieproducten voor volwassenen	490,6	379,6	29,2
Andere producten[1]	20,6	19,2	7,3
Totaal	1.491,9	1.309,0	14,0

Opmerking:

(1) Andere producten omvatten een gamma van handelsproducten die door ons worden gekocht en commercieel worden doorverkocht, waaronder cosmetica, medische handschoenen en andere producten.

De omzet uit babyverzorgingsproducten steeg met 60,4 miljoen EUR, of 8,4%, van 722,8 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012 tot 783,2 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2013. Bij een constante wisselkoers is de omzet uit babyverzorgingsproducten met 11,2% gestegen. Een van de belangrijkste factoren die mede aan de basis ligt van de hogere omzet uit babyverzorgingsproducten in 2013 was het vertrek van Kimberly Clark uit de West-Europese markt voor babyverzorgingsproducten in het tweede kwartaal van 2013. Het vertrek van Kimberly Clark heeft bijgedragen tot een stijging van het aandeel van de retailermerkproducten in het Verenigd Koninkrijk en Ierland, wat voor ons gunstig is geweest. Over het algemeen zijn wij van oordeel dat wij het aandeel van de volumes van Kimberly Clark hebben veroverd dat overeenstemt met onze positie op de markt. Daarnaast droeg ook de sterke groei in Oost-Europa, voornamelijk in Polen en Rusland, en in het Midden-Oosten en Afrika bij aan de hogere omzet uit babyverzorgingsproducten.

De omzet uit dameshygiëneproducten steeg met 10,1 miljoen EUR, of 5,4%, van 187,4 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012 tot 197,5 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2013. Bij een constante wisselkoers en zonder rekening te houden met de impact van de overname van Serenity, is de omzet uit dameshygiëneproducten met 6,5% gestegen. De stijging was voornamelijk te danken aan nieuwe contracten op verschillende markten, waaronder het Verenigd Koninkrijk, evenals een toename van de verkopen aan bestaande klanten.

De omzet uit incontinentieproducten voor volwassenen steeg met 111,0 miljoen EUR, of 29,2%, van 379,6 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012 tot 490,6 miljoen EUR voor het jaar afgesloten

op 31 december 2013. Bij een constante wisselkoers en zonder rekening te houden met de impact van de overname van Serenity, is de omzet uit incontinentieproducten voor volwassenen met 3,3% gestegen. De stijging was voornamelijk toe te schrijven aan de aanhoudend sterke prestaties in Rusland.

Omzet volgens divisie

In de volgende tabel worden de omzet en de procentuele verandering in omzet volgens divisie weergegeven voor de jaren afgesloten op 31 december 2013 en 2012:

	Jaren afgesloten op 31 december		
	2013	**2012**	**Verandering**
	(in miljoen EUR)		*(%)*
Retail	933,8	878,5	6,3
Mature Market Retail	845,7	804,5	5,1
Growth Markets	88,1	74,0	19,1
Middle East and Africa	178,4	160,6	11,1
Healthcare	379,7	269,9	40,7
Totaal	1.491,9	1.309,0	14,0

De omzet van de Mature Market Retail Divisie steeg met 41,2 miljoen EUR, of 5,1%, van 804,5 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012 tot 845,7 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2013. Bij een constante wisselkoers en zonder rekening te houden met de impact van de overname van Serenity, is de omzet met 6,7% gestegen. De stijging was voornamelijk toe te schrijven aan het steeds grotere aandeel retailer merken na het vertrek van Kimberly Clark.

De omzet van de Growth Markets Divisie steeg met 14,1 miljoen EUR, of 19,1%, van 74,0 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012 tot 88,1 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2013. Bij een constante wisselkoers en zonder rekening te houden met de impact van de overname van Serenity, is de omzet met 23,6% gestegen. De stijging was voornamelijk toe te schrijven aan de sterke verkopen in Rusland, vooral van retailer merken van incontinentieproducten voor volwassenen. Deze factoren werden gedeeltelijk tenietgedaan door ongunstige valutaschommelingen in verband met de Russische roebel.

De omzet van de Middle East and Africa Divisie steeg met 17,8 miljoen EUR, of 11,1%, van 160,6 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012 tot 178,4 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2013. Bij een constante wisselkoers en zonder rekening te houden met de impact van de overname van Serenity, is de omzet van de Middle East and Africa Divisie met 17,7% gestegen. De stijging was voornamelijk toe te schrijven aan de solide groei in Algerije, Marokko en Pakistan, zowel qua volumes als qua prijzen, wat gedeeltelijk werd tenietgedaan door ongunstige valutaschommelingen, voornamelijk in verband met de Turkse lira. Het aandeel van onze omzet van buiten Turkije nam toe, waardoor onze relatieve blootstelling aan de Turkse lira afnam. Turkije vertegenwoordigde 49,7% van de omzet van de Middle East and Africa Divisie in 2013, in vergelijking met 55,0% in 2012.

De omzet van de Healthcare Divisie steeg met 109,8 miljoen EUR, of 40,7%, van 269,9 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012 tot 397,7 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2013. Deze stijging was voornamelijk toe te schrijven aan de consolidatie van Serenity vanaf de overnamedatum. Bij een constante wisselkoers en zonder rekening te houden met de impact van de overname van Serenity, is de omzet van de Healthcare Divisie met 2,1% gestegen. Dit was voornamelijk toe te schrijven aan de aanhoudend sterke prestaties in het segment van de thuisleveringen, die gedeeltelijk werden tenietgedaan door de effecten van de rationalisatie van onze klantenbasis in de Healthcare Divisie, bedoeld om minder winstgevende activiteiten te elimineren.

Omzet volgens geografisch gebied

In de volgende tabel wordt de omzet en de procentuele verandering in omzet volgens geografisch gebied weergegeven voor de jaren afgesloten op 31 december 2013 en 2012:

	Jaar afgesloten op 31 december		
	2013	2012	Verandering
	(in miljoen EUR)		*(%)*
West-Europa	1.020,7	880,1	16,0
Oost-Europa	197,3	183,7	7,4
Rest van de wereld	273,9	245,2	11,7
Totaal	1.491,9	1.309,0	14,0

De omzet uit West-Europa steeg met 140,6 miljoen EUR, of 16,0%, van 880,1 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012 tot 1.020,7 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2013. Bij een constante wisselkoers is de omzet uit West-Europa met 17,2% gestegen. De stijging was voornamelijk toe te schrijven aan de impact van de overname van Serenity. Bij een constante wisselkoers en zonder rekening te houden met de impact van de overname van Serenity, is de omzet uit West-Europa met 4,9% gestegen. Deze groei was voornamelijk toe te schrijven aan de toegenomen penetratiegraad van retailer merken in het Verenigd Koninkrijk en Ierland na de terugtrekking van Kimberly Clark uit de West-Europese markt voor babyluiers. Retailers slaagden erin om klanten te winnen die voorheen luiers van het merk Huggies kochten. De omzet in Spanje werden ook gunstig beïnvloed door het vertrek van Kimberly Clark en verkregen we een belangrijk contract voor retailer merken van Kimberly Clark in België. De omzet in Duitsland lag lager dan in 2012, voornamelijk vanwege de aanhoudende impact van de contracten die wij in 2011 zijn verloren na de prijsverhogingen. De groei werd gedeeltelijk tenietgedaan door ongunstige valutaschommelingen, vooral in verband met het pond sterling.

De omzet uit Oost-Europa steeg met 13,6 miljoen EUR, of 7,4%, van 183,7 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012 tot 197,3 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2013. Bij een constante wisselkoers is de omzet uit Oost-Europa met 9,9% gestegen. De omzetgroei werd aangestuurd door de verkopen in Polen, waar een nieuw productassortiment dat in 2012 bij een belangrijke Poolse retailer werd geïntroduceerd, mede verantwoordelijk was voor een solide groei, en door de sterke verkoopresultaten van incontinentieproducten voor volwassenen in Rusland. Samen vertegenwoordigden Polen en Rusland 72,4% van de omzet in Oost-Europa in 2013, in vergelijking met 70,0% in 2012. Deze groei werd tenietgedaan door ongunstige valutaschommelingen in verband met de Russische roebel en de Poolse zloty.

De omzet uit de rest van de wereld steeg met 28,7 miljoen EUR, of 11,7%, van 245,2 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012 tot 273,9 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2013. Bij een constante wisselkoers is de omzet uit de rest van de wereld met 18,3% gestegen. De stijging was voornamelijk toe te schrijven aan de aanhoudend sterke groei in opkomende markten zoals Algerije, Pakistan en Marokko, maar ook aan een sterke groei in Australië, waar we sinds 2011 lokaal produceren. De hogere omzet uit Pakistan leidden tot de beslissing om in dat land een kleine productiefaciliteit te openen, waarvan de activiteiten in het vierde kwartaal van 2013 van start zijn gegaan. Deze groei werd gedeeltelijk tenietgedaan door ongunstige valutaschommelingen, hoofdzakelijk in verband met de Turkse lira en de Australische dollar. De drie belangrijkste landen uit de regio van de rest van de wereld, Turkije, Australië en Algerije, vertegenwoordigden 68,2% van de omzet voor het gebied in 2013.

Kostprijs van de omzet

De kostprijs van de omzet steeg met 106,5 miljoen EUR, of 10,8%, van 988,3 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012 tot 1.094,8 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2013. De kostprijs van de omzet vertegenwoordigde 73,4% van onze omzet voor het jaar afgesloten op 31 december 2013, in vergelijking met 75,5% voor het jaar afgesloten op 31 december 2012, wat een brutomarge vertegenwoordigt van respectievelijk 26,6% en 24,5%. De stijging in de brutomarge was voor circa 70 basispunten toe te schrijven aan de overname van Serenity. Serenity is voornamelijk een leverancier van merkproducten voor de gezondheidszorg die zich toelegt op thuisleveringen, en heeft een hogere brutomarge (maar hogere distributie- en verkoop- en marketingkosten) dan onze geconsolideerde brutomarge. De productiekosten zijn positief beïnvloed door de sluiting van de productiefaciliteit in Recklinghausen in maart 2013. Dit is gedeeltelijk tenietgedaan door een ongunstige impact van circa 90 basispunten als gevolg van schommelingen in vreemde valuta's. Deze

ongunstige impact werd ruimschoots gecompenseerd door efficiëntiewinsten uit R&D-activiteiten en prijsonderhandelingen onder leiding van onze centrale aankoopafdeling, evenals het effect van hogere volumes om vaste kosten op te vangen. De grondstoffenprijzen waren in 2013 relatief stabiel in vergelijking met 2012 en hadden slechts een marginaal ongunstig effect op onze brutomarge.

Distributiekosten

De distributiekosten stegen met 27,7 miljoen EUR, of 25,5%, van 108,6 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012 tot 136,3 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2013. De distributiekosten vertegenwoordigden 9,1% van onze omzet voor het jaar afgesloten op 31 december 2013, in vergelijking met 8,3% voor het jaar afgesloten op 31 december 2012. De stijging in de distributiekosten was voornamelijk toe te schrijven aan de uitbreiding van onze activiteiten. De stijging in de distributiekosten als een percentage van de omzet, was voornamelijk toe te schrijven aan de overname van Serenity, een bedrijf actief in de gezondheidszorg met een groot aantal thuisleveringen, die hogere distributiekosten met zich meebrengen dan het resterende deel van de activiteiten. Daarnaast heeft het grotere aantal verkopen van de Growth Markets Divisie, vooral in Rusland, eveneens geleid tot hogere distributiekosten.

Verkoop- en marketingkosten

De verkoop- en marketingkosten stegen met 13,8 miljoen EUR, of 21,5%, van 64,2 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012 tot 78,0 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2013. De verkoop- en marketingkosten vertegenwoordigden 5,2% van onze omzet voor het jaar afgesloten op 31 december 2013, in vergelijking met 4,9% voor het jaar afgesloten op 31 december 2012. De stijging in de verkoop- en marketingkosten was voornamelijk toe te schrijven aan extra investeringen in marketing en investeringen in het verkoopteam in de Healthcare Divisie en Middle East and Africa Divisie, evenals aan omzetgroei.

Algemene beheerskosten

De algemene beheerskosten stegen met 10,2 miljoen EUR, of 33,0%, van 30,9 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012 tot 41,1 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2013. De algemene beheerskosten vertegenwoordigden 2,8% van onze omzet voor het jaar afgesloten op 31 december 2013, in vergelijking met 2,4% voor het jaar afgesloten op 31 december 2012. De stijging in de algemene beheerskosten was voornamelijk toe te schrijven aan kosten in verband met de overgang van ons executive management team, en aan extra investeringen in ondersteunende functies.

Netto overige bedrijfsopbrengsten / (kosten)

De netto overige bedrijfsopbrengsten / (kosten) daalden met 0,7 miljoen EUR, of 63,6%, van een bedrijfsopbrengst van 1,1 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012 tot een bedrijfsopbrengst van 0,4 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2013.

Recurrente EBITDA

De Recurrente EBITDA steeg met 24,7 miljoen EUR, of 16,6%, van 148,9 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012 tot 173,6 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2013. Onze Recurrente EBITDA marge was 11,6% in 2013, vergeleken met 11,4% in 2012. Valutaschommelingen hadden op de Recurrente EBITDA een negatieve impact van 19,3 miljoen EUR.

Niet-recurrente kosten

De niet-recurrente kosten daalden met 30,8 miljoen EUR, of 61,1%, van 50,4 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012 tot 19,6 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2013. De daling in de niet-recurrente kosten was voornamelijk toe te schrijven aan de kosten in verband met de sluiting van onze productiefaciliteit in Recklinghausen in 2012.

EBITDA

De EBITDA steeg met 57,5 miljoen EUR, of 58,2%, van 98,8 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012 tot 156,3 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2013. Onze EBITDA marge was 10,5% voor het jaar afgesloten op 31 december 2013, in vergelijking met 7,5% voor het jaar afgesloten op

31 december 2012. De stijging in de EBITDA was voornamelijk toe te schrijven aan de hogere omzet, evenals aan een grotere operationele efficiëntie ondanks ongunstige wisselkoersschommelingen, evenals lagere niet-recurrente kosten.

Bedrijfsresultaat

Het bedrijfsresultaat steeg met 54,8 miljoen EUR, of 80,9%, van 67,7 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012 tot 122,5 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2013. Onze bedrijfsmarge was 8,2% voor het jaar afgesloten op 31 december 2013, in vergelijking met 5,2% voor het jaar afgesloten op 31 december 2012.

Netto financiële kosten

De netto financiële kosten stegen met 14,0 miljoen EUR, of 20,0%, van 70,0 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012 tot 84,0 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2013. De stijging in de netto financiële kosten was voornamelijk toe te schrijven aan wisselkoersverschillen, en aan de uitgifte van bijkomende Senior Secured Obligaties in de loop van 2013.

Inkomstenbelasting

De inkomstenbelasting steeg met 7,2 miljoen EUR, of 105,6%, van 6,8 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012 tot 14,0 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2013. De stijging was voornamelijk toe te schrijven aan de stijging in onze winst vóór belastingen, als gevolg van onze betere resultaten en de consolidatie van Serenity. Ons effectieve belastingtarief voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 bedroeg 36,4%. Het effectieve belastingtarief werd beïnvloed door niet-aftrekbare interestkosten voor een bedrag van 26 miljoen EUR bij Ontex International, die ontstonden als gevolg van de financieringsovereenkomsten die werden afgesloten voor de overname van Ontex in 2010. Onze belastinglast in 2012 werd beïnvloed door de ontvangst van een belastingteruggave in Duitsland.

(Verlies) / Winst voor het jaar

Het verlies voor het jaar afgesloten op 31 december 2012 bedroeg 9,1 miljoen EUR, en de winst voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 bedroeg 24,5 miljoen EUR.

Bedrijfsresultaten voor de jaren afgesloten op 31 december 2012 en 2011

In de volgende tabel worden bepaalde gegevens uit de resultatenrekening gepresenteerd voor de jaren afgesloten op 31 december 2012 en 2011:

	Jaar afgesloten op 31 december			
	2012		2011	
	in miljoen EUR	% van de totale omzet	in miljoen EUR	% van de totale omzet
Omzet	1.309,0	100,0	1.217,6	100,0
Kostprijs van de omzet	(988,3)	(75,5)	(941,4)	(77,3)
Brutomarge	320,7	24,5	276,2	22,7
Distributiekosten	(108,6)	(8,3)	(92,4)	(7,6)
Verkoop- en marketingkosten	(64,2)	(4,9)	(50,5)	(4,1)
Algemene beheerskosten	(30,9)	(2,4)	(28,1)	(2,3)
Overige bedrijfsopbrengsten / (kosten), netto	1,1	0,1	(1,9)	(0,2)
Niet-recurrente kosten	(50,4)	(3,9)	(40,2)	(3,3)
Bedrijfsresultaat	67,7	5,2	63,1	5,2
Financiële opbrengsten	18,1	1,4	25,6	2,1
Financiële kosten	(88,1)	(6,7)	(126,7)	(10,4)
Netto financiële kosten	(70,0)	(5,3)	(101,1)	(8,3)
(Verlies) / Winst vóór belastingen	(2,3)	(0,2)	(38,0)	(3,1)
Inkomstenbelastingen	(6,8)	(0,5)	(13,6)	(1,1)
(Verlies) / Winst van de periode	(9,1)	(0,7)	(51,6)	(4,2)

Omzet

De omzet steeg met 91,4 miljoen EUR, of 7,5%, van 1.217,6 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2011 tot 1.309,0 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012. Bij een constante wisselkoers is de omzet met 6,4% gestegen, en bij een constante wisselkoers en zonder rekening te houden met de schatting van het management over de impact van de overname van Lille Healthcare, is de omzet met 0,2% gestegen. De stijging was gedeeltelijk toe te schrijven aan de consolidatie van Lille Healthcare voor een volledig jaar, terwijl het bedrijf in 2011 slechts voor één kwartaal was geconsolideerd. Vanuit een geografisch standpunt is het aandeel in de omzet van buiten West-Europa gestegen van 28,7% tot 32,8%. De omzet in West-Europa werd ongunstig beïnvloed door contracten die wij in 2011 zijn verloren nadat wij prijsverhogingen introduceerden. Dit werd gecompenseerd door een sterke groei in Oost-Europa en de rest van de wereld. Binnen de divisies werd de groei van de verkopen vooral aangestuurd door de Healthcare Divisie, Growth Markets Divisie en Middle East and Africa Divisie, wat gedeeltelijk werd tenietgedaan door een daling in de verkopen van de Mature Market Retail Divisie. Door de overname van Lille Healthcare en interne ontwikkelingen in onze merkenstrategie, zijn we onze merkactiviteiten blijven uitbreiden, die in 2012 33,7% van de omzet vertegenwoordigden, in vergelijking met 23,0% in 2011.

Omzet volgens product

In de volgende tabel wordt de omzet en de procentuele verandering in omzet volgens product weergegeven voor de jaren afgesloten op 31 december 2012 en 2011:

	Jaar afgesloten op 31 december		Verandering
	2012	2011	
	(in miljoen EUR)		*(%)*
Babyverzorgingsproducten	722,8	724,0	(0,2)
Dameshygiëneproducten	187,4	188,9	(0,8)
Incontinentieproducten voor volwassenen	379,6	286,5	32,5
Andere producten[1]	19,2	18,2	5,5
Totaal	1.309,0	1.217,6	7,5

Opmerking:

(1) Andere producten omvatten een gamma van handelsproducten die door ons worden gekocht en commercieel worden doorverkocht, waaronder cosmetica, medische handschoenen en andere producten.

De omzet uit babyverzorgingsproducten daalde met 1,2 miljoen EUR, of 0,2%, van 724,0 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2011 tot 722,8 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012. Bij een constante wisselkoers is de omzet uit babyverzorgingsproducten met 1,3% gedaald. Ondanks de prijsdruk als gevolg van de hevige concurrentie tussen onze concurrenten die merkproducten vervaardigen en een stijging van de grondstoffenprijzen, hebben wij onze gedisciplineerde prijszettingsbenadering gehandhaafd, waardoor wij bepaalde contracten hebben verloren. Dit werd gedeeltelijk gecompenseerd door hogere volumes in Oost-Europa en de rest van de wereld, voornamelijk Polen en Turkije. Ook kenden we een sterke groei in Australië, waar we in 2011 een productiefaciliteit hebben geopend, en in Marokko. In bepaalde markten, zoals Turkije en Algerije, streven we een merkbenadering na en investeren we dienovereenkomstig in marketingactiviteiten om geselecteerde merken te promoten, wat tot omzetgroei heeft geleid.

De omzet uit dameshygiëneproducten daalde met 1,5 miljoen EUR, of 0,8%, van 188,9 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2011 tot 187,4 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012. Bij een constante wisselkoers is de omzet uit dameshygiëneproducten met 1,3% gedaald. De daling was deels te wijten aan het verlies van contracten.

De omzet uit incontinentieproducten voor volwassenen steeg met 93,1 miljoen EUR, of 32,5%, van 286,5 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2011 tot 379,6 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012. Bij een constante wisselkoers is de omzet uit incontinentieproducten voor volwassenen met 30,9% gestegen, en bij een constante wisselkoers en zonder rekening te houden met de schatting van het management over de impact van de overname van Lille Healthcare, is de omzet uit incontinentieproducten voor volwassenen met 5,6% gestegen. De stijging weerspiegelt voornamelijk de consolidatie van Lille Healthcare voor een volledig jaar, terwijl het bedrijf in 2011 slechts voor één kwartaal was geconsolideerd, evenals de sterke organische groei binnen de Healthcare Divisie.

Omzet volgens divisie

In de volgende tabel wordt de omzet en de procentuele verandering in omzet volgens divisie weergegeven voor de jaren afgesloten op 31 december 2012 en 2011:

	Jaren afgesloten op 31 december		Verande-ring
	2012	2011	
	(in miljoen EUR)		*(%)*
Retail	878,5	886,9	(0,9)
Mature Market Retail	804,5	832,2	(3,3)
Growth Markets	74,0	54,8	35,0
Middle East and Africa	160,6	131,7	21,9
Healthcare	269,9	199,0	35,6
Totaal	1.309,0	1.217,6	7,5

De omzet van de Mature Market Retail Divisie daalde met 27,7 miljoen EUR, of 3,3%, van 832,2 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2011 tot 804,5 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012. Bij een constante wisselkoers en zonder rekening te houden met de schatting van het management over de impact van de overname van Lille Healthcare, is de omzet met 6,1% gedaald. De daling was voornamelijk toe te schrijven aan lagere volumes als gevolg van het verlies van contracten in 2011, die in 2012 een impact hadden op de omzet in Duitsland, Frankrijk en Spanje. We bleven een sterke groei kennen in belangrijke markten van de Mature Market Retail Divisie zoals het Verenigd Koninkrijk en Polen, waar onze omzet steeg als gevolg van onze contracten met bestaande retailers.

De omzet van de Growth Markets Divisie stegen met 19,2 miljoen EUR, of 35,0%, van 54,8 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2011 tot 74,0 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012. Bij een constante wisselkoers en zonder rekening te houden met de schatting van het management over de impact van de overname van Lille Healthcare, is de omzet met 33,1% gestegen. De stijging was voornamelijk toe te schrijven aan hogere volumes als gevolg van nieuw verworven contracten in Rusland.

De omzet van de Middle East and Africa Divisie stegen met 28,9 miljoen EUR, of 21,9%, van 131,7 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2011 tot 160,6 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012. Bij een constante wisselkoers en zonder rekening te houden met de schatting van het management over de impact van de overname van Lille Healthcare, is de omzet eveneens met 21,9% gestegen. De omzet die werd gegenereerd door de Turkse activiteiten op het gebied van merkproducten voor babyverzorging, de grootste activiteit binnen de Middle East and Africa Divisie, ondervond een positieve invloed toen het luiermerk Canbebe in 2012 opnieuw werd geïntroduceerd. De omzetgroei in Marokko, Pakistan en Algerije vertegenwoordigde bijna de helft van de omzetgroei van de afeling Middle East and Africa Divisie in 2012.

De omzet van de Healthcare Divisie steeg met 70,9 miljoen EUR, of 35,6%, van 199,0 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2011 tot 269,9 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012. De integratie van Lille Healthcare heeft in aanzienlijke mate bijgedragen aan de groei in de divisie. Bij een constante wisselkoers en zonder rekening te houden met de schatting van het management over de impact van de overname van Lille Healthcare, is de omzet met 3,3% gestegen. Ook bijna al onze belangrijkste markten werden gekenmerkt door organische groei. We boekten goede vooruitgang in de totstandbrenging van nieuwe wegen naar de markt, vooral in het segment van de thuisleveringen, waar we extra contracten voor thuislevering in de wacht sleepten, vooral in Duitsland en het Verenigd Koninkrijk.

Omzet volgens geografisch gebied

In de volgende tabel worden de omzet en de procentuele verandering in omzet volgens geografisch gebied weergegeven voor de jaren afgesloten op 31 december 2012 en 2011:

	Jaar afgesloten op 31 december		Verande-ring
	2012	2011	
	(in miljoen EUR)		*(%)*
West-Europa	880,1	868,1	1,4
Oost-Europa	183,7	157,9	16,3
Rest van de wereld	245,2	191,6	28,0
Totaal	1.309,0	1.217,6	7,5

De omzet uit West-Europa steeg met 12,0 miljoen EUR, of 1,4%, van 868,1 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2011 tot 880,1 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012. Deze stijging weerspiegelt een sterke bijdrage van de Healthcare Divisie en de integratie van Lille Healthcare, evenals een sterke groei in het Verenigd Koninkrijk, tenietgedaan door het verlies van contracten in de Mature Market Retail Divisie in 2011 (hoofdzakelijk in Frankrijk, Duitsland en Spanje) in overeenstemming met onze beslissing om te focussen op het behouden van prijsdiscipline in plaats van volume te behouden. Hierdoor werden er bij een constante wisselkoers globaal vlakke resultaten behaald.

De omzet uit Oost-Europa stegen met 25,8 miljoen EUR, of 16,3%, van 157,9 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2011 tot 183,7 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012. De stijging was voornamelijk toe te schrijven aan groei in belangrijke markten zoals Polen (dat een stijging kende van 20,1%) en Rusland (waar de omzet met 63,8% steeg). Samen vertegenwoordigden Polen en Rusland 70,0% van de omzet uit Oost-Europa in 2012, in vergelijking met 62,9% in 2011. In Polen was de groei voornamelijk toe te schrijven aan een stijging in de omzet van een belangrijke Poolse retailer die een nieuw productassortiment heeft geïntroduceerd en nieuwe winkels heeft geopend. In Rusland was de groei toe te schrijven aan nieuwe contracten.

De omzet uit de rest van de wereld steeg met 53,6 miljoen EUR, of 28,0%, van 191,6 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2011 tot 245,2 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012. De stijging was voornamelijk toe te schrijven aan de sterke prestaties van de Middle East and Africa Divisie, die de groei in Turkije, Marokko, Algerije en Pakistan weerspiegelden. Hierin kwamen onze inspanningen tot uiting om een lokale aanwezigheid te creëren via de oprichting van ofwel verkoopkantoren of een speciaal verkoopteam. Ook Australië kende een sterke groei (53,9% voor het jaar).

Kostprijs van de omzet

De kostprijs van de omzet steeg met 46,9 miljoen EUR, of 5,0%, van 941,4 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2011 tot 988,3 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012. De kostprijs van de omzet vertegenwoordigde 75,5% van onze omzet voor het jaar afgesloten op 31 december 2012, in vergelijking met 77,3% voor het jaar afgesloten op 31 december 2011, wat een brutomarge vertegenwoordigt van respectievelijk 24,5% en 22,7%. Een klein deel van de stijging in de brutomarge was toe te schrijven aan de overname van Lille Healthcare, dat een hogere brutomarge heeft (maar hogere distributie- en verkoop- en marketingkosten) dan onze geconsolideerde brutomarge. De grondstoffenprijzen daalden in 2012 na scherpe stijgingen in 2011, wat een positieve impact van circa 150 basispunten op de brutomarge had. Schommelingen in andere wisselkoersen dan die tussen de euro en de US dollar hadden ook een licht positieve impact op de brutomarge, die gedeeltelijk werd tenietgedaan door een ongunstige impact van de zwakkere euro ten opzichte van de US dollar (omdat wij pulp aankopen in US dollar).

Distributiekosten

De distributiekosten stegen met 16,2 miljoen EUR, of 17,5%, van 92,4 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2011 tot 108,6 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012. De distributiekosten vertegenwoordigden 8,3% van onze omzet voor het jaar afgesloten op 31 december 2012, in vergelijking met 7,6% voor het jaar afgesloten op 31 december 2011. De stijging in de distributiekosten was toe te schrijven aan de toegenomen verkopen en de hogere brandstofprijzen.

Verkoop- en marketingkosten

De verkoop- en marketingkosten stegen met 13,7 miljoen EUR, of 27,1%, van 50,5 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2011 tot 64,2 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012. De verkoop- en marketingkosten vertegenwoordigden 4,9% van onze omzet voor het jaar afgesloten op 31 december 2012, in vergelijking met 4,1% voor het jaar afgesloten op 31 december 2011. De stijging in de verkoop- en marketingkosten was voornamelijk toe te schrijven aan onze investeringen in onze verkoopactiviteiten buiten West-Europa om verdere ondersteuning te bieden aan de groei van het merksegment van onze activiteiten.

Algemene beheerskosten

De algemene beheerskosten stegen met 2,8 miljoen EUR, of 10,0%, van 28,1 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2011 tot 30,9 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012. De stijging was voornamelijk toe te schrijven aan investeringen in onze R&D-capaciteiten. De algemene beheerskosten vertegenwoordigden respectievelijk 2,4% en 2,3% van onze omzet voor de jaren afgesloten op 31 december 2012 en 2011.

Netto overige bedrijfsopbrengsten/(kosten)

De netto overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten) vertegenwoordigden kosten van 1,9 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2011, in vergelijking met opbrengsten van 1,1 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012.

Recurrente EBITDA

De Recurrente EBITDA steeg met 15,1 miljoen EUR, of 11,3%, van 133,8 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2011 tot 148,9 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012.

Niet-recurrente kosten

De niet-recurrente kosten stegen met 10,2 miljoen EUR, of 25,4%, van 40,2 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2011 tot 50,4 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012. De belangrijkste kosten in 2012 hielden verband met de sluiting van de productiefaciliteit in Recklinghausen (Duitsland), met een kostprijs van 39,9 miljoen EUR, terwijl de belangrijkste kosten in 2011 verband hielden met de sluiting van de productiefaciliteit in Villefranche (Frankrijk).

Bedrijfsresultaat

Het bedrijfsresultaat steeg met 4,6 miljoen EUR, of 7,3%, van 63,1 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2011 tot 67,7 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012. Onze bedrijfsresultaatmarge was 5,2% voor elk van de jaren afgesloten op 31 december 2011 en 2012.

EBITDA

De EBITDA steeg met 0,1 miljoen EUR, of 0,1%, van 98,7 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2011 tot 98,8 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012. Onze EBITDA marge was 7,5% voor het jaar afgesloten op 31 december 2012, in vergelijking met 8,1% voor het jaar afgesloten op 31 december 2011.

Netto financiële kosten

De netto financiële kosten daalden met 31,1 miljoen EUR, of 30,8%, van 101,1 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2011 tot 70,0 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012. De financiële kosten werden in 2011 beïnvloed door interestkosten in verband met de initiële financieringsstructuur die voorafging aan de uitgifte van de Obligaties. Het niet bestaan van deze kosten in 2012 heeft geleid tot een daling van de financiële kosten van 126,7 miljoen EUR in 2011 tot 88,1 miljoen EUR in 2012. De financiële opbrengsten waren lager in 2012 als gevolg van lagere winsten uit afgeleide financiële producten en wisselkoersverschillen.

Inkomstenbelasting

De inkomstenbelasting daalde met 6,8 miljoen EUR, of 50,0%, van 13,6 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2011 tot 6,8 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012. De daling was voornamelijk toe te schrijven aan het hogere niveau van niet-aftrekbare kosten in 2011, evenals de aanwending van fiscale verliezen in bepaalde jurisdicties in 2012. De ontvangst van een belastingteruggave in Duitsland had in 2012 eveneens een gunstige invloed op onze belastingslast.

(Verlies) / Winst voor het jaar

Het verlies voor het jaar daalde met 42,5 miljoen EUR, of 82,4%, van 51,6 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2011 tot 9,1 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012.

Liquiditeit en kapitaalmiddelen

Kapitaalmiddelen

Onze voornaamste bronnen van liquiditeit zijn, nu en naar verwachting ook in de toekomst, kasstroom uit bedrijfsactiviteiten, toekomstige leningen in het kader van onze Revolving Credit Facility, de BNP Paribas Fortis

Factoringovereenkomst (zoals hierna gedefinieerd) en potentiële toekomstige leningen via de uitgifte van schuldinstrumenten. Door de recente overname van Serenity is onze behoefte aan werkkapitaal toegenomen. Wij hebben dienovereenkomstig nieuwe factoring overeenkomsten afgesloten met Ifitalia en Mediofactoring.

Per 31 maart 2014 hadden wij een netto financiële schuld van 862,1 miljoen EUR en bedroeg de verhouding van onze netto financiële schuld tot ons eigen vermogen 2,3:1.

Obligaties

Op 31 maart 2011 heeft Ontex IV voor een totale hoofdsom van 320.000.000 EUR aan 7,50% Senior Secured Obligaties met vervaldatum in 2018 (de "Senior Secured Fixed Rate Obligaties"), voor een totale hoofdsom van 280.000.000 EUR aan Senior Secured Floating Rate Obligaties met vervaldatum in 2018 (de "Senior Secured Floating Rate Obligaties" en, samen met de Senior Secured Fixed Rate Obligaties, de "Senior Secured Obligaties") en voor een totale hoofdsom van 235.000.000 EUR aan 9,00% Senior Obligaties met vervaldatum in 2019 (de "Senior Obligaties" en, samen met de Senior Secured Obligaties, de "Obligaties") uitgegeven. De Senior Secured Floating Rate Obligaties dragen interest tegen de EURIBOR op drie maanden plus 4,125% per jaar. De interestvoet betaald op de Senior Secured Floating Rate Obligaties voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 bedroeg tussen 4,3% en 4,4%. Op 14 februari 2013 werden voor een bijkomende totale hoofdsom van 75 miljoen EUR aan Senior Secured Fixed Rate Obligaties uitgegeven.

De Senior Secured Obligaties zijn door bepaalde dochtervennootschappen van Ontex IV op een bevoorrechte basis gewaarborgd en de Senior Obligaties zijn door die dochtervennootschappen op een bevoorrechte achtergestelde basis gewaarborgd. Deze dochtervennootschappen omvatten: Eutima BVBA (België), Ontex Coordination Center BVBA (België), Ontex International BVBA (België), Ontex BVBA (België), ONV Middleco BVBA (België), ONV Topco NV (België), Ontex CZ s.r.o. (Tsjechië), Hygiene Medica S.A. (Frankrijk), Ontex France S.A.S. (Frankrijk), Moltex Baby-Hygiene GmbH (Duitsland), Ontex Inko Deutschland GmbH (Duitsland), Ontex Hygieneartikel Deutschland GmbH (Duitsland), Ontex Logistics GmbH (Duitsland), Ontex Mayen GmbH (Duitsland), Ontex Recklinghausen GmbH (Duitsland), Ontex Vertrieb GmbH & Co. KG (Duitsland), WS Windel-Shop GmbH (Duitsland), Ontex ID S.A. (Spanje), Ontex Peninsular S.A. (Spanje), Ontex ES Holdco (Spanje), Ontex Tüketim Ürünleri Sanayi ve Ticaret Ontex Santé France SAS (Frankrijk), Ontex Manufacturing Italy SRL (Italië), Serenity SPA (Italië) en Serenity Holdco SRL (Italië).

Onderpand

Het Onderpand dat als zekerheid dient voor de Senior Secured Obligaties omvat: (i) een pand op aandelen in Ontex IV, als emittent van de Senior Secured Obligaties, en in bepaalde dochtervennootschappen die optreden als garantieverstrekkers onder de Senior Secured Obligaties; (ii) een pand op bankrekeningen van de emittent en bepaalde garantieverstrekkers; (iii) een pand op de vorderingen (inclusief via overdracht onder toepasselijk recht) van de emittent en bepaalde garantieverstrekkers; (iv) een pand op handelszaak van bepaalde garantieverstrekkers; (v) hypotheken op het vastgoed dat eigendom is van bepaalde garantieverstrekkers (waaronder hypotheken naar Belgisch recht op vastgoed toegekend door Ontex BVBA en Eutima BVBA; hypotheken naar Tsjechisch recht op vastgoed toegekend door Ontex CZ s.r.o., hypotheken naar Duits recht op vastgoed toegekend door Ontex Hygieneartikel Deutschland GmbH, Ontex Mayen GmbH en WS Windel-Shop GmbH (voorheen gekend als J Wirths & Co Scan Products GmbH) als hypotheekgevers; en hypotheekmandaten naar Spaans recht op vastgoed toegekend door Ontex Peninsular S.A.); en (vi) bepaalde intellectuele eigendomsrechten van de garantieverstrekkers (waaronder overeenkomsten naar Duits recht over de overdracht van intellectuele eigendomsrechten door Ontex BVBA en Moltex Baby-Hygiene GmbH). De zekerheden blijven van kracht zolang de Senior Secured Obligaties en de Revolving Credit Facility uitstaan.

Verplichtingen

De documentatie die van toepassing is op de Obligaties bevatten bepaalde beperkingen die gelden voor Ontex IV en haar dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen, die hierna worden beschreven. Op de datum van dit Prospectus zijn alle dochtervennootschappen van Ontex IV dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen. De beschrijving hierna is niet bedoeld als een volledige beschrijving van de beperkingen die in de documentatie zijn opgenomen, maar is veeleer een samenvatting van de belangrijkste bepalingen.

- Ontex IV zal geen enkele schuld creëren, uitgeven, aangaan, aannemen, waarborgen of er rechtstreeks of onrechtstreeks op enige manier aansprakelijk voor worden of anderszins voor de betaling ervan,

voorwaardelijk of anderszins, verantwoordelijk worden (inclusief met betrekking tot overgenomen schuld), en zal niet toestaan dat enige van haar dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen dit zullen doen, met dien verstande dat Ontex IV en enige garantieverstrekker van de Obligaties toegelaten zullen zijn om schulden aan te gaan (inclusief overgenomen schulden) indien, na het effectieve aangaan van die schulden en de aanwending van de opbrengst ervan, op een pro forma basis, de geconsolideerde fixed charge coverage ratio (gedefinieerd als EBITDA gedeeld door de som van de netto interest kosten en dividenden op preferente aandelen van de dochtervennootschappen van Ontex IV die aan beperkingen zijn onderworpen en inwisselbare aandelen van Ontex IV en haar dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen) voor de vier volledige fiscale kwartalen waarvoor financiële rapporten beschikbaar zijn onmiddellijk voorafgaand aan het aangaan van die schulden, genomen als één periode, groter zou zijn dan 2,0 tot 1,0. Op 31 maart 2014 bedroeg de fixed charge coverage ratio van Ontex IV 2,8:1;

- Ontex IV zal geen van de volgende handelingen, rechtstreeks of onrechtstreeks, stellen, en zal niet toestaan dat enige van haar dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen dit zullen doen (elk een "Aan Beperkingen Onderworpen Betaling"): (i) het uitkeren of betalen van enig dividend of het verrichten van enige uitkering met betrekking tot enige aandelen in Ontex IV of enige aandelen in dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen, (ii) het aankopen, aflossen of anderszins verkrijgen of intrekken tegen waarde van enige aandelen in het maatschappelijk kapitaal van Ontex IV of van enige (rechtstreekse of onrechtstreekse) moedervennootschap van Ontex IV aangehouden door andere personen dan Ontex IV of enige van haar dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen, (iii) het doen van enige betaling van de hoofdsom van, of het terugkopen, aflossen, annuleren of anderszins verkrijgen of intrekken tegen waarde van enige achtergestelde schuld; (iv) het doen van enige contante betaling van interest of hoofdsom van, of het terugkopen, aflossen, annuleren of anderszins verkrijgen of intrekken tegen waarde van enige sterk achtergestelde financiering (zoals hierin gedefinieerd) of (v) het verrichten van enige investering (andere dan een toegestane investering) in enige persoon. Voor doeleinden van de test voor Aan Beperkingen Onderworpen Betalingen, wordt "investering" gedefinieerd als enige rechtstreekse of onrechtstreekse vooruitbetaling, lening of andere verlenging van krediet (met uitzondering van bankdeposito's, handelsvorderingen, handelskrediet, voorschotten aan klanten, commissies, voorschotten voor reizen en andere dergelijke voorschotten aan leidinggevenden en personeelsleden, telkens in de normale uitoefening van de activiteiten) of kapitaalinbreng, of enige aankoop, verwerving of eigendom door de desbetreffende persoon, van enige aandelen in het kapitaal, schuldinstrumenten, obligaties, schuldbrieven of andere effecten of schuldbewijzen die zijn uitgegeven door of die eigendom zijn van enige andere persoon, en enige andere posten, die voor elk geval volgens IFRS op de balans van de betreffende persoon op dezelfde manier moeten worden ingedeeld als de andere investeringen die in deze definitie zijn opgenomen, voor zover dergelijke transacties de overdracht van contanten of andere eigendommen inhouden. Bovendien wordt het deel van de reële marktwaarde van de netto activa van enige dochtervennootschap die aan beperkingen is onderworpen, op het moment waarop die dochtervennootschap die aan beperkingen is onderworpen wordt aangemerkt als een dochtervennootschap die aan beperkingen is onderworpen, op dat moment geacht een investering te zijn in die dochtervennootschap die aan beperkingen is onderworpen.

  Niettegenstaande het bovenstaande mag Ontex IV of enige dochtervennootschap die aan beperkingen is onderworpen een Aan Beperkingen Onderworpen Betaling verrichten als er, op het moment van en na de pro forma uitvoering van die voorgestelde Aan Beperkingen Onderworpen Betaling: (x) geen Default of geval van Default heeft plaatsgevonden en nog steeds bestaat of zou plaatsvinden als gevolg van zulke Aan Beperkingen Onderworpen Betaling, (y) Ontex IV ten minste 1,00 EUR aan extra schulden zou kunnen aangaan in het kader van de verplichting die in het vorige punt is beschreven (waardoor de geconsolideerde fixed charge coverage ratio groter dan 2:1 zou moeten zijn) en (z) het totale bedrag van alle Aan Beperkingen Onderworpen Betalingen die zijn uitgekeerd of verricht sinds de uitgiftedatum van de Obligaties niet meer bedraagt dan 50% van het geconsolideerd recurrent nettoresultaat (zoals hierin gedefinieerd) vanaf 1 januari 2011 tot het einde van het laatst afgesloten kwartaal van Ontex IV waarvoor financiële rapporten beschikbaar zijn op datum van zulke Aan Beperkingen Onderworpen Betaling, plus opbrengsten uit uitgiften van aandelen en bepaalde andere posten.

  Bovenop haar mogelijkheid om dividenden te betalen ingevolge de test voor de aan beperkingen onderworpen betalingen die hierboven wordt beschreven, is het voor Ontex IV toegestaan om, na een openbare aanbieding van haar aandelen of de aandelen van enige rechtstreekse of onrechtstreekse moedervennootschap, dividenden of uitkeringen te betalen, op voorwaarde dat het totale bedrag van alle dergelijke dividenden en uitkeringen in geen enkel boekjaar meer bedraagt dan de hoogste waarde van (i) 6% van de netto opbrengsten in contanten ontvangen uit een dergelijke openbare aanbieding of daaropvolgende uitgifte van aandelen door Ontex IV of ingebracht in het kapitaal van Ontex IV door enige rechtstreekse of onrechtstreekse moedervennootschap van Ontex IV in enige andere vorm dan schuld of

bepaalde uitgesloten inbrengen; en (ii) na de openbare aanbieding, een bedrag gelijk aan 5% van de marktkapitalisatie (gedefinieerd als het rekenkundig gemiddelde van de slotkoersen per aandeel voor de 30 opeenvolgende beursdagen onmiddellijk voorafgaand aan de datum van de beslissing tot de uitkering van zulk dividend), op voorwaarde na de pro forma uitvoering van de betaling van enig dergelijk dividend of uitkering, de geconsolideerde hefboomratio van Ontex IV niet meer bedraagt dan 3:1. Op 31 maart 2014 bedroeg de geconsolideerde hefboomratio van Ontex IV 4,9:1;

- Ontex IV zal geen transactie of reeks van gerelateerde transacties rechtstreeks of onrechtstreeks aangaan of ondergaan ten gunste van een verbonden onderneming van Ontex IV of een verbonden onderneming van een dochtervennootschap die aan beperkingen is onderworpen, voor totale betalingen of een totale vergoeding van meer dan 5 miljoen EUR, en zal niet toestaan dat enige van haar dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen dit zullen doen, tenzij (x) die transactie of reeks van transacties onderworpen is aan voorwaarden die, in hun geheel genomen, niet materieel minder gunstig zijn dan degene die zouden kunnen worden verkregen in een vergelijkbare marktconforme transactie met derden die geen verbonden ondernemingen zijn, (y) met betrekking tot enige transactie of reeks van gerelateerde transacties van meer dan 20 miljoen EUR, zal Ontex IV een besluit van zijn raad van bestuur voorleggen dat de transactie onder marktconforme voorwaarden is, en (z) met betrekking tot enige transactie of reeks van gerelateerde transacties van meer dan 40 miljoen EUR, zal Ontex IV een schriftelijke opinie verkrijgen van een internationaal gerenommeerd accounting-, taxatie-, investmentbanking- of consultancybedrijf, of een andere erkende onafhankelijke internationaal gerenommeerde deskundige waarin wordt verklaard dat de transactie of reeks van transacties redelijk is voor Ontex IV of de desbetreffende dochtervennootschap die aan beperkingen is onderworpen of onder voorwaarden die niet minder gunstig zijn dan degene die zouden kunnen worden verkregen in een vergelijkbare transactie met een persoon die geen verbonden onderneming is.

  Voor doeleinden van de bovenvermelde verplichting betekent “verbonden onderneming” met betrekking tot enige bepaalde persoon, enige andere persoon die rechtstreeks of onrechtstreeks de controle heeft over, of gecontroleerd wordt door, of onder rechtstreekse of onrechtstreekse gezamenlijke controle staat met zulke bepaalde persoon. Voor doeleinden van deze definitie betekent “controle”, wanneer gebruikt met betrekking tot enige bepaalde persoon, de macht om het bestuur en het beleid van die persoon, rechtstreeks of onrechtstreeks, te sturen of te laten sturen, zij het door de eigendom van stemrechtverlenende effecten, contractueel of anderszins;

- Ontex IV zal geen enkel bezwaring van welke aard dan ook, rechtstreeks of onrechtstreeks, tot stand brengen, aangaan, overnemen of ondergaan (behalve toegestane bezwaringen (inclusief, onder andere, bezwaringen die bestaan op de uitgiftedatum van de Obligaties, bepaalde wettelijke bezwaringen, bezwaringen voor belastingen die te goeder trouw worden betwist, bezwaringen met betrekking tot hangende rechtsgeschillen, bepaalde bezwaringen die ontstaan in het gewone verloop van de bedrijfsvoering en bezwaringen in verband met schuld die krachtens het schuldinstrument zijn toegestaan)) die schulden dekt op enige van haar eigendommen of activa, en zal niet toestaan dat enige van haar dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen dit zullen doen, tenzij de Senior Obligaties op dezelfde manier en mate (zijnde met dezelfde rang) (of, in geval van enige bezwaring die achtergestelde schuld dekt, in een hogere rang) zijn gedekt met de verplichting of schuld die door zulke bezwaring is gedekt;

- Ontex IV zal geen activa overdragen of verkopen, en zal niet toestaan dat enige van haar dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen dit zullen doen, tenzij (x) de vergoeding niet minder bedraagt dan de reële marktwaarde van de verkochte activa of het uitgegeven aandelenkapitaal, en (y) minstens 75% van de vergoeding bestaat uit liquide middelen of equivalenten en bepaalde andere vormen van vergoeding. Als een verkoop van activa wordt voltooid, mogen de netto contante opbrengsten van een dergelijke verkoop van activa, binnen de 365 dagen na de voltooiing, worden aangewend voor de terugbetaling van de Obligaties, voor de terugkoop van enige andere bevoorrechte schuld, voor de verwerving van een toegestaan bedrijf dat vervolgens een dochtervennootschap die aan beperkingen onderworpen is wordt, voor investeringsuitgaven, voor de verwerving van bepaalde andere activa of enige combinatie van het voorgaande. Voor zover dergelijke netto contante opbrengsten niet op deze manier worden aangewend of geïnvesteerd (gedefinieerd als “resterende opbrengsten”) en in totaal meer bedragen dan een bedrag van 25 miljoen EUR, moet Ontex IV aanbieden om van alle houders van de Obligaties en bepaalde andere schulden, de schulden die kunnen worden terugbetaald aan die houders van de Obligaties en die andere schulden (op evenredige basis) aan te kopen met het bedrag van zulke resterende opbrengsten;

- Ontex IV zal aan geen enkele dochtervennootschap die aan beperkingen is onderworpen die geen garantieverstrekker is van de Obligaties, toestaan om, rechtstreeks of onrechtstreeks, de betaling te

waarborgen, over te nemen of er op een andere manier aansprakelijk voor worden, van (i) enige schulden van Ontex IV of enige andere dochtervennootschap die aan beperkingen is onderworpen in het kader van enige kredietfaciliteiten of (ii) enige openbare schuld van Ontex IV of enige garantieverstrekker (andere dan de Obligaties), (x) tenzij zulke dochtervennootschap die aan beperkingen is onderworpen tegelijkertijd de betaling van de Obligaties waarborgt of, (y) met betrekking tot een waarborg van achtergestelde schuld, tenzij die waarborg minstens in dezelfde mate is achtergesteld op de waarborg van die dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen voor de Obligaties als die achtergestelde schuld is achtergesteld op de Obligaties;

- Ontex IV zal geen consensuele bezwaring of beperking op het vermogen van enige dochtervennootschap die aan beperkingen is onderworpen, rechtstreeks of onrechtstreeks, tot stand brengen of anderszins veroorzaken of laten bestaan of van kracht worden om dividenden te betalen of andere uitkeringen te doen met betrekking tot haar aandelen, betalingen te verrichten in het kader van leningen binnen de groep of schulden binnen de groep te betalen, of vastgoed over te dragen aan Ontex IV en zijn andere dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen, en zal niet toestaan dat enige van haar dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen dit zullen; en
- Ontex IV zal niet, rechtstreeks of onrechtstreeks: (i) consolideren of fuseren met of in een andere persoon of (ii) alle of vrijwel alle eigendommen of activa van Ontex IV en zijn dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen, als geheel genomen, verkopen, toewijzen, overdragen, leasen, overbrengen of anderszins vervreemden, in een of meer gerelateerde transacties, aan een andere persoon, tenzij (x) Ontex IV de verkrijgende vennootschap is of de verkrijgende entiteit opgericht is in bepaalde opgegeven jurisdicties en via een aanvullend contract uitdrukkelijk de verplichtingen van Ontex IV in het kader van de Senior Obligaties overneemt, (y) onmiddellijk na de uitvoering van een dergelijke transactie of reeks transacties op pro forma basis, er geen schending of geval van default heeft plaatsgevonden en nog steeds bestaat, en (z) Ontex IV of de verkrijgende entiteit op de datum van die transactie, na de pro forma uitvoering daarvan (i) de toestemming zou hebben om ten minste 1,00 EUR aan extra schulden aan te gaan krachtens de verplichting beschreven in het eerste *bulletpoint* hierboven, of (ii) een geconsolideerde fixed charge coverage ratio zou hebben die niet minder bedraagt dan onmiddellijk vóór de uitvoering van die transactie.

Elk van deze verplichtingen zijn onderworpen aan belangrijke uitzonderingen en voorbehouden. Al deze verplichtingen zullen na de voltooiing van de Aanbieding van kracht blijven. Hoewel Ontex IV in het verleden geen van deze verplichtingen, beperkingen of andere verbintenissen heeft geschonden en op de datum van dit Prospectus deze nog steeds naleeft, zou enige schending kunnen leiden tot een geval van default.

Als de Obligaties op enige datum na de uitgiftedatum van de Obligaties over een "investment grade" kredietrating beschikken van zowel S&P als Moody's, en er geen schending of geval van default heeft plaatsgevonden of nog steeds bestaat onder het schuldinstrument, zullen de bepalingen van het schuldinstrument die hierboven zijn samengevat, vanaf de dag waarop een dergelijke gebeurtenis plaatsvindt en tot het eventuele tijdstip waarop de Obligaties niet langer van elk ratingbureau over een "investment grade" rating, niet gelden voor de Obligaties. Dergelijke verplichtingen en enige gerelateerde default bepalingen zullen opnieuw van toepassing zijn volgens hun voorwaarden op en na de datum waarop de Obligaties niet langer over een "investment grade" rating beschikken. Op de datum van dit Prospectus, hebben de Senior Secured Fixed Rate Obligaties en de Senior Secured Floating Rate Obligaties elk een B rating van S&P en een B1 van Moody's en hebben de Senior Notes een CCC + rating van S&P en een Caa1 van Moody's. Moody's heeft onlangs aangekondigd dat de rating van de Obligaties zullen worden herbekeken volgend op de Aanbieding.

Wanneer er bepaalde gebeurtenissen plaatsvinden die een wijziging in controle vertegenwoordigen, kan Ontex IV verplicht zijn om aan te bieden om alle uitstaande Obligaties terug te kopen tegen een aankoopprijs in contanten die gelijk is aan 101% van de hoofdsom ervan op de datum van aankoop, plus opgebouwde en onbetaalde interest tot de datum van aankoop.

Optionele aflossing

Op elk moment op of na 15 april 2014 en vóór de vervaldatum, en met inachtneming van een voorafgaande schriftelijke kennisgeving van minstens 30 en hoogstens 60 dagen, heeft Ontex IV het recht om alle Secured Fixed Rate Obligaties of een deel ervan, af te lossen tegen de desbetreffende aflossingsprijs, plus opgebouwde en onbetaalde interest en eventuele bijkomende bedragen, tot, maar exclusief, de aflossingsdatum. De desbetreffende aflossingsprijs is 103,75%, 101,875% en 100% voor respectievelijk 2014, 2015 en 2016 en daarna.

Op elk moment op of na 15 april 2012 en vóór de vervaldatum, en met inachtneming van een voorafgaande schriftelijke kennisgeving van minstens 30 en hoogstens 60 dagen, mag Ontex IV alle of een deel van de Secured Floating Rate Obligaties, aflossen tegen de desbetreffende aflossingsprijs, plus opgebouwde en onbetaalde interest en eventuele bijkomende bedragen, tot, maar exclusief, de aflossingsdatum. De desbetreffende aflossingsprijs is 101% en 100% voor respectievelijk 2012 en 2013 en daarna.

Op elk moment voorafgaand aan 15 april 2015 en vóór de vervaldatum, en met inachtneming van een voorafgaande schriftelijke kennisgeving van minstens 30 en hoogstens 60 dagen, mag Ontex IV maximaal 40% van de totale hoofdsom van de Senior Obligaties aflossen tegen een aflossingsprijs gelijk aan 109,000% van de hoofdsom van de Obligaties die worden afgelost, plus opgebouwde en onbetaalde interest en eventuele bijkomende bedragen, tot, maar exclusief, de aflossingsdatum, met de netto contante opbrengsten van één of meerdere uitgiftes van aandelen. Ontex IV mag dit echter enkel doen indien (i) ten minste 60% van de totale hoofdsom van de Senior Obligaties die initieel onder het schuldinstrument werden uitgegeven, blijft uitstaan onmiddellijk nadat zulke voorgestelde aflossing heeft plaatsgevonden; en (ii) de aflossing vindt plaats binnen 180 dagen na de voltooiing van zulke uitgifte van aandelen.

Bovendien mag Ontex IV, op elk moment voorafgaand aan 15 april 2015, en met inachtneming van een voorafgaande schriftelijke kennisgeving van minstens 30 en hoogstens 60 dagen, ook alle of een deel van de Senior Obligaties aflossen, tegen een aflossingsprijs gelijk aan 100% van de hoofdsom ervan, vermeerderd met de toepasselijke aflossingspremie van de Senior Obligaties plus opgebouwde en onbetaalde interesten op de Senior Obligaties, tot, maar exclusief, de aflossingsdatum. De toepasselijke aflossingspremie wordt gedefinieerd als het hoogste bedrag van (i) 1% van de hoofdsom van de Senior Obligaties die worden afgelost en (ii) het bedrag waarmee (x) de huidige waarde op zulke aflossingsdatum van de aflossingsprijs van de Senior Obligaties die worden afgelost op 15 april 2015 plus alle vereiste interestbetalingen die anders verschuldigd zouden zijn op zulke Senior Obligaties gedurende de periode tussen de aflossingsdatum en 15 april 2015 exclusief opgebouwde maar onbetaalde interesten, berekend gebruik makend van een disconteringsvoet die gelijk is aan de Bund Rate op zulke aflossingsdatum plus 50 basispunten, (y) de hoofdsom van zulke Senior Obligaties op zulke aflossingsdatum, overschrijdt.

Op elk moment op of na 15 april 2015 en vóór de vervaldatum, en met inachtneming van een voorafgaande schriftelijke kennisgeving van minstens 30 en hoogstens 60 dagen, mag Ontex IV alle of een deel van de Senior Obligaties aflossen. Deze aflossingen zullen worden gedaan tegen de relevante aflossingsprijs, plus opgebouwde en onbetaalde interesten, indien van toepassing, tot, maar exclusief, de aflossingsdatum. De toepasselijke aflossingsprijs is 104,500%, 102,250% en 100,000% voor respectievelijk de jaren 2015, 2016 en 2017 en daarna. Wij hebben de intentie om de opbrengsten van de Aanbieding aan te wenden om onze financiële structuur te versterken door onze uitstaande schulden te verlagen door de herfinanciering van de Senior Secured Floating Rate Obligaties op basis van de hierboven beschreven optionele aflossing. Zie "*Aanwending van de opbrengsten*". Het is eveneens onze intentie om de resterende reeksen van Obligaties (inclusief de Senior Secured Fixed Rates Obligaties en de Senior Obligaties) in de loop van 2015 te herfinancieren om interestkosten te optimaliseren.

Revolving Credit Facility

Op 25 maart 2011 hebben Ontex IV bepaalde van haar dochtervennootschappen die optreden als garantieverstrekkers, Goldman Sachs International en Merrill Lynch International, als mandated lead arrangers en bepaalde andere partijen, de Revolving Credit Facility afgesloten. De Revolving Credit Facility Overeenkomst voorzag aanvankelijk in leningen voor een totaal van maximaal 50,0 miljoen EUR. Op 15 augustus 2012 werden de voorwaarden ervan gewijzigd om te voorzien in leningen voor een totaal bedrag van maximaal 75,0 miljoen EUR. De Revolving Credit Facility vervalt op 31 maart 2017. Per 31 maart 2014 waren er geen opgenomen bedragen onder de Revolving Credit Facility uitstaande.

Goldman Sachs International en Merrill Lynch International treden ook op als Underwriters in de Aanbieding. Goldman Sachs International is eveneens een verbonden onderneming van GSCP (dat een belang heeft in de Verkopende Aandeelhouder).

Interestvoet

De interestvoet op leningen onder de Revolving Credit Facility is de procentuele interest per jaar die gelijk is aan het totaal van (i) de LIBOR of EURIBOR, voor enige lening in euro, (ii) een marge die varieert van 3,00% tot 3,75% afhankelijk van onze hefboomratio (gedefinieerd als de verhouding van de geconsolideerde totale netto

leningen tot geconsolideerde EBITDA) en (iii) eventuele verplichte kosten. Per 31 maart 2014 bedroeg onze hefboomratio 4,9:1 en dienovereenkomstig zou de toepasselijke marge 3,75% bedragen indien er enige opgenomen bedragen uitstaande zouden zijn onder de Revolving Credit Facility. Wij zijn verplicht om een vergoeding voor de ter beschikkingsstelling te betalen van 40% van de toepasselijke marge op het niet opgenomen en niet geannuleerde bedrag van de revolving credit facility. Wij zijn ook verplicht om gebruikelijke vergoedingen te betalen, inclusief een voorafgaande vergoeding aan de oorspronkelijke kredietverstrekkers en agency vergoedingen aan de security agents.

Verplichtingen en garanties

De Revolving Credit Facility bevat gebruikelijke positieve, negatieve en financiële verplichtingen, inclusief (i) een vereiste dat de EBITDA (zoals hierin gedefinieerd) en de totale bruto activa van de garantieverstrekkers onder de Revolving Credit Facility niet minder dan 85% mag vertegenwoordigen van de EBITDA (zoals hierin gedefinieerd) en de bruto activa van Ontex IV en haar dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen, en (ii) een vereiste om een super senior gross leverage ratio (gedefinieerd als de verhouding van het totale bedrag dat onder de Revolving Credit Facility is opgenomen plus de oorspronkelijke verschuldigde bedragen krachtens de super senior hedging liabilities (bestaande uit hedging liabilities die voortvloeien uit een hedging overeenkomst waarvoor expliciet een super senior hedging limit is overeengekomen van maximaal de super senior hedging limit voor die hedging overeenkomst, waarbij de totale limit van alle super senior hedging liabilities is beperkt tot 25 miljoen EUR) tot de geconsolideerde EBITDA) te handhaven aan of onder 0,50 tot 1, hetgeen elk kwartaal wordt getest. De super senior gross leverage ratio was 0 op 31 december 2013, aangezien er geen opnames uitstonden onder de Revolving Credit Facility of onder de super senior hedging liabilities. Recent hebben we een ISDA overeenkomst afgesloten met Macquarie om een deel van onze blootstelling aan basisgrondstoffen in te dekken voor 2014 en zijn we overeengekomen dat de hedging liabilities die Macquarie zou oplopen zullen worden beschouwd als super senior hedging obligations voor deze doeleinden, beperkt tot een bedrag van 10,0 miljoen EUR van hun hedging liabilities.

Voortijdige betaling

Wanneer (i) bepaalde gebeurtenissen plaatsvinden die een wijziging in controle uitmaken (gedefinieerd als, onder andere, het feit dat The Goldman Sachs Group, Inc. of TPG of hun respectievelijke verbonden ondernemingen niet langer samen of afzonderlijk meer dan 40% van het geplaatst maatschappelijk kapitaal van Ontex III S.A. aanhouden) of (ii) alle of vrijwel alle activa van de Ontex groep worden verkocht, wordt de Revolving Credit Facility geannuleerd en worden alle uitstaande bedragen onder de Revolving Credit Facility onmiddellijk verschuldigd en betaalbaar.

Gevallen van default

De Revolving Credit Facility Overeenkomst voorziet in gebruikelijke gevallen van default, waaronder niet-betaling, niet-naleving of niet-uitvoering van de financiële verplichtingen en andere verplichtingen (waaronder verplichtingen in het kader van de Intercreditor Overeenkomst), onjuiste voorstelling, *cross-default*, insolventie of insolventieprocedures of soortgelijke procedures, indien de uitvoering van bepaalde verplichtingen onder de Revolving Credit Facility onwettig of onafdwingbaar worden of de zekerheden die door de zekerheidsovereenkomsten tot stand zijn gebracht, niet langer effectief zijn, stopzetting van activiteiten, indien de schuldenaren niet langer 100% dochtervennootschappen van Ontex III S.A. zijn, bepaalde gevallen van voorbehoud van de commissarissen in hun auditverslag, nationalisering en afschaffing van de Revolving Credit Facility of de zekerheden, bepaalde rechtsgeschillen die een materieel nadelig effect hebben en materieel nadelige veranderingen. Indien enige van deze gevallen van default plaatsvinden, hebben de kredietverstrekkers het recht om alle uitstaande leningen versneld op te eisen en verbintenissen met betrekking tot de Revolving Credit Facility Overeenkomst te beëindigen.

Zekerheden

Het onderpand is hetzelfde als voor de Senior Secured Obligaties en wordt gedeeld met de houders van de Senior Secured Obligaties, opbrengsten van de uitwinning van het onderpand zullen worden aangewend voor de aflossing van de schuldenlast onder de Revolving Credit Facility en voor een maximumbedrag van 25,0 miljoen EUR van bepaalde hedging obligations vóór de aflossing van de Senior Secured Obligaties. Recent hebben we een ISDA overeenkomst afgesloten met Macquarie om een deel van onze blootstelling aan basisgrondstoffen in te dekken voor 2014 en zijn we overeengekomen dat de hedging liabilities die Macquarie zou oplopen zullen worden beschouwd als super senior hedging obligations voor deze doeleinden, beperkt tot een bedrag van 10,0 miljoen EUR van hun hedging liabilities.

In verband met de Revolving Credit Facility en de documentatie van toepassing op de Obligaties, hebben Ontex IV, bepaalde van haar dochtervennootschappen die optreden als garantieverstrekkers en bepaalde security agents voor het Onderpand, een Intercreditor Overeenkomst afgesloten (de "Intercreditor Overeenkomst") om de verhoudingen en respectievelijke rangen te regelen onder de kredietverstrekkers onder de Revolving Credit Facility, enige personen die toetreden tot de Intercreditor Overeenkomst als tegenpartijen bij bepaalde hedging overeenkomsten, de trustee voor de Senior Secured Obligaties, de trustee voor de Senior Obligaties, crediteuren en debiteuren binnen de groep en de rechtstreekse of onrechtstreekse aandeelhouder van Ontex IV, met betrekking tot bepaalde structurele schulden die Ontex IV heeft of in de toekomst kan aangaan (inclusief enige achtergestelde aandeelhoudersleningen). Daarnaast regelt de Intercreditor Overeenkomst de verhouding tussen Ontex IV en haar dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen enerzijds, en de aandeelhouders van Ontex IV en verbonden partijen anderzijds.

De Revolving Credit Facility bevat een vereiste dat de EBITDA (zoals hierin gedefinieerd) en de totale bruto activa van de garantieverstrekkers onder de Revolving Credit Facility niet minder dan 85% mag vertegenwoordigen van de EBITDA (zoals hierin gedefinieerd) en de bruto activa van Ontex IV en haar dochtervennootschappen die aan beperkingen zijn onderworpen.

Factoring overeenkomsten

Al onze factoring faciliteiten zijn non-recourse naar Ontex toe. Bedragen opgenomen onder deze faciliteiten worden niet opgenomen als schuld onder IFRS boekhoudregels, noch worden zij opgenomen ten behoeve van de berekeningen onder de Revolving Credit Facility Overeenkomst of de documentatie van toepassing op de Obligaties. Vorderingen worden afgeboekt op het moment van overdracht aan de relevante factor. Onder de factoring faciliteiten werden factor kosten en verzekeringspremies opgelopen voor een bedrag van 1,9 miljoen EUR, evenals interesten gerapporteerd onder netto financiële kosten voor een bedrag van 1,7 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2013. Onze factoring overeenkomsten voorzagen ons van extra liquiditeit voor een bedrag van 171,5 miljoen EUR per 31 maart 2014. Het totaal bedrag opgenomen onder deze factoring faciliteiten bedroeg 122,7 miljoen EUR per 31 maart 2014.

BNP Paribas Fortis Factoring Overeenkomst

Om ons kasstroombeheer te optimaliseren hebben wij op 28 juli 2008 een factoringovereenkomst afgesloten (de "BNP Paribas Fortis Factoring Overeenkomst") met BNP Paribas Fortis Factor NV (de "Factor"), die werd verlengd tot 17 november 2017. De BNP Paribas Fortis Factoring Overeenkomst voorziet ons van een kredietfaciliteit van maximaal 125 miljoen EUR en maximaal 90% van het bedrag van de goedgekeurde uitstaande vorderingen op alle debiteuren die wij overdragen aan de Factor. De resterende 10% van de desbetreffende vorderingen wordt door de Factor aan ons betaald na ontvangst van de betaling van de desbetreffende debiteur. Voor de financiering per debiteur geldt een maximum van 10% van het totale bedrag van alle goedgekeurde uitstaande vorderingen die aan de Factor zijn overgedragen. Enige financiering binnen de kredietlimiet kan niet op ons worden verhaald (is "non-recourse").

Italiaanse Factoring Overeenkomsten

Om de behoeften aan werkkapitaal van Serenity gedeeltelijk te financieren, hebben wij twee bijkomende factoring overeenkomsten afgesloten (de "Italiaanse Factoring Overeenkomsten"), waaronder een overeenkomst met Ifitalia en een overeenkomst met Mediofactoring. De overeenkomst met Ifitalia voorziet in een kredietfaciliteit voor een maximumbedrag van 30 miljoen EUR. De overeenkomst met Mediofactoring voorziet in een kredietfaciliteit die per debiteur wordt toegewezen. Beide Italiaanse Factoring Overeenkomsten voorzien in de financiering van vorderingen van goedgekeurde debiteuren en voor maximaal de toegekende kredietlimiet, zonder verhaalmogelijkheid ("non-recourse"). De Italiaanse Factoring Overeenkomsten bieden ons een kredietfaciliteit van maximaal 46,5 miljoen EUR.

Op 28 mei 2014 heeft Serentity een nieuwe "non-recourse" factoring overeenkomst afgesloten met Banca IFIS, waaronder 29 miljoen EUR was opgenomen op die datum.

Kasstroom

In de volgende tabel wordt onze kasstroom weergegeven voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 2013 en de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011:

	Drie maanden afgesloten op 31 maart		Jaar afgesloten op 31 december		
	2014	2013	2013	2012	2011
	(in miljoen EUR)				
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten	14,1	25,3	134,5	87,6	80,2
Nettokasstroom gebruikt voor investeringsactiviteiten	(8,0)	(16,2)	(116,0)	(54,3)	(49,2)
Nettokasstroom gebruikt voor financieringsactiviteiten	(5,9)	74,0	3,7	(59,6)	6,7
Netto toename geldmiddelen en kasequivalenten	0,2	83,1	22,2	(26,3)	37,7
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het einde van de periode	61,6	122,3	61,4	39,2	65,5

Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten

De kasstroom uit bedrijfsactiviteiten daalde met 11,2 miljoen EUR, van 25,3 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2013, tot 14,1 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014. De daling was voornamelijk toe te schrijven aan de benutting van het werkkapitaal, dat op zijn beurt grotendeels verband hield met Serenity, dat over langere betalingsvoorwaarden beschikt vanwege de aard van openbare aanbestedingscontracten en regelingen in de regio's in Italië waar het actief is, evenals een heropbouw van de luiervoorraden tot optimale niveaus en een iets hoger aantal dagen uitstaande omzet onder invloed van de toegenomen verkopen aan klanten met bovengemiddelde betalingsvoorwaarden en groei in de activiteiten. In de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014, verbeterde het werkkapitaal verder door de ontvangsten uit de factoring overeenkomsten voor een bedrag van 1,5 miljoen EUR.

De kasstroom uit bedrijfsactiviteiten steeg met 46,9 miljoen EUR, van 87,6 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012 tot 134,5 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2013. De stijging was toe te schrijven aan onze betere operationele prestaties, evenals aan de verkoop in 2013 van de extra voorraden die per 31 december 2012 werden gehouden in verband met de sluiting van de fabriek van Recklinghausen, het vertrek van Kimberly Clark uit de markt voor babyluiers in West-Europa en overtollige voorraden super-absorber die eind 2012 waren opgebouwd na de explosie in de fabriek van Nippon Shokubai in Japan. Het werkkapitaal haalde verder voordeel uit de opbrengsten uit factoring voor een bedrag van 36,3 miljoen EUR.

De kasstroom uit bedrijfsactiviteiten steeg met 7,4 miljoen EUR, van 80,2 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2011 tot 87,6 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012. De stijging was voornamelijk toe te schrijven aan de betere operationele prestaties.

Kasstroom gebruikt voor investeringsactiviteiten

De kasstroom gebruikt voor investeringsactiviteiten daalde met 8,2 miljoen EUR, van 16,2 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2013, tot 8,0 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014. De daling was toe te schrijven aan lagere investeringsuitgaven als gevolg van een andere spreiding van geplande investeringen.

De kasstroom gebruikt voor investeringsactiviteiten steeg met 61,7 miljoen EUR, van 54,3 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012 tot 116,0 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2013. De stijging was voornamelijk toe te schrijven aan de initiële overnameprijs die in 2013 voor Serenity werd betaald, gedeeltelijk gecompenseerd door lagere investeringsuitgaven na de hoge investeringsuitgaven in 2012 in verband met de capaciteitsuitbreidingen in al onze productiefaciliteiten, inclusief investeringen in nieuwe machines, in alle drie de productcategorieën.

De kasstroom gebruikt voor investeringsactiviteiten steeg met 5,1 miljoen EUR, van 49,2 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2011 tot 54,3 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012. De stijging was bijna volledig toe te schrijven aan hogere investeringsuitgaven, die verband hielden met verschillende projecten die waren voorgesteld om de capaciteit te verhogen na de aankondiging van Kimberly Clark dat het van plan was de Europese markt te verlaten. In 2011 werd Lille Healthcare overgenomen voor een prijs van 14,8 miljoen EUR.

Kasstroom gebruikt voor financieringsactiviteiten

De kasstroom uit financieringsactiviteiten bedroeg 74,0 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2013, in vergelijking met kasstroom gebruikt voor financieringsactiviteiten van 5,9 miljoen EUR voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2013. In de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 was er een instroom van kasmiddelen van 77,4 miljoen EUR (inclusief de premie op uitgifte) als gevolg van de uitgifte van Senior Secured Fixed Rate Obligaties voor de financiering van de overname van Serenity, die plaatsvond op 4 april 2013. De drie maanden afgesloten op 31 maart 2013 omvatten 79,3 miljoen EUR aan niet vrij beschikbare geldmiddelen, bestaande uit de opbrengst van de uitgifte van Senior Secured Obligaties in februari 2013 die in afwachting van de voltooiing van de overname van Serenity op een geblokkeerde rekening werd gehouden, inclusief de obligatie-uitgiftepremie (voor een totaalbedrag van €77,4 miljoen) en geprefinancierde interestkosten op de uitgifte van de Senior Secured Obligaties.

De kasstroom uit financieringsactiviteiten bedroeg 3,7 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2013, in vergelijking met kasstroom gebruikt voor financieringsactiviteiten van 59,6 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012. De kasstroom uit financieringsactiviteiten bedroeg 6,7 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2011, in vergelijking met kasstroom gebruikt voor financieringsactiviteiten van 59,6 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2012. De stijging was voornamelijk toe te schrijven aan de betaling van interest op uitstaande schulden, en de terugbetaling van schuld in verband met de recourse factoring en leasingschulden van Lille Healthcare. De belangrijkste instroom van kasmiddelen uit financieringsactiviteiten in 2012 was afkomstig van onze afgeleide financiële activa. In 2011 was de instroom van kasmiddelen uit financieringsactiviteiten voornamelijk afkomstig van de uitgifte van Obligaties voor een bedrag van 835 miljoen EUR.

Werkkapitaal

In de volgende tabel worden de onderdelen van ons werkkapitaal weergegeven per 31 maart 2014 en 2013 en per 31 december 2013, 2012 en 2011:

	Per 31 maart		Per 31 december		
	2014	2013	2013	2012	2011
	(in miljoen EUR)				
Voorraden	200,9	179,4	182,2	171,6	139,3
Handelsvorderingen, overige vorderingen en vooruitbetaalde kosten	296,2	210,1	236,4	198,8	194,6
Handelsschulden, overige schulden en toe te rekenen kosten	(302,3)	(246,7)	(256,9)	(239,4)	(239,2)
Werkkapitaal	194,8	142,8	161,7	131,0	94,7

Het werkkapitaal per 31 maart 2014 bedroeg 194,8 miljoen EUR, in vergelijking met 142,8 miljoen EUR per 31 maart 2013. De stijging was voornamelijk toe te schrijven aan de overname van Serenity, een heropbouw van de luiervoorraden tot optimale niveaus en een iets hoger aantal dagen uitstaande omzet onder invloed van de toegenomen verkopen aan klanten met bovengemiddelde betalingsvoorwaarden en groei in de activiteiten.

Het werkkapitaal per 31 december 2013 bedroeg 161,7 miljoen EUR, in vergelijking met 131,0 miljoen EUR per 31 december 2012. Het deel van het werkkapitaal dat kan worden toegerekend aan Serenity, bedroeg 46,1 miljoen EUR per 31 december 2013. De stijging in de voorraden tot 182,2 miljoen EUR per 31 december 2013, tegenover 171,6 miljoen EUR per 31 december 2012, vertegenwoordigde een stijging van 16,2 miljoen EUR als gevolg van de overname van Serenity, gecompenseerd door een daling van 5,6 miljoen EUR, die voornamelijk was toe te schrijven aan de verkoop in 2013 van overtollige voorraden die per 31 december 2012 werden gehouden. Het tijdelijk hogere niveau van de voorraden hield verband met de sluiting van de productiefaciliteit van Recklinghausen in maart 2013. De stijging in de handelsvorderingen, overige vorderingen en vooruitbetaalde kosten tot 236,4 miljoen EUR per 31 december 2013, van 198,8 miljoen EUR per 31 december 2012, was voornamelijk toe te schrijven aan de stijging in de omzet bij een stabiel niveau van aantal dagen uitstaande omzet, en aan de overname van Serenity. Serenity beschikt over langere betalingsvoorwaarden vanwege de aard van de openbare aanbestedingscontracten en de regelingen in de regio's van Italië waar het actief is. Serenity was per 31 december 2013 goed voor 54,1 miljoen EUR aan vorderingen. Handelsschulden, overige schulden en toe te rekenen kosten stegen per 31 december 2013 tot 256,9 miljoen EUR, van 239,4 miljoen EUR per 31 december 2012. De stijging in de handelsschulden, overige schulden en toe te rekenen kosten was voornamelijk toe te schrijven aan de overname van Serenity. Ons aantal dagen uitstaande schulden steeg enigszins als gevolg van de langere voorwaarden die met de lokale leveranciers van Serenity werden overeengekomen.

Het werkkapitaal per 31 december 2012 bedroeg 131,0 miljoen EUR, in vergelijking met 94,7 miljoen EUR per 31 december 2011. De stijging was voornamelijk toe te schrijven aan een stijging in de voorraden, van 139,3 miljoen EUR per 31 december 2011 tot 171,6 miljoen EUR per 31 december 2012, die op zijn beurt was toe te schrijven aan de tot maart 2013 uitgestelde sluiting van de productiefaciliteit van Recklinghausen, het houden van extra voorraden om te voldoen aan de verwachte stijging van de vraag als gevolg van het vertrek van Kimberly Clark uit de markt, evenals extra voorraden van super-absorber om te anticiperen op het verwachte tekort op de markt na de explosie in de kraakinstallatie van CPC Corp., een van onze grondstoffenleveranciers. De stijging in de handelsvorderingen, overige vorderingen en vooruitbetaalde kosten van 194,6 miljoen EUR per 31 december 2011, tot 198,8 miljoen EUR per 31 december 2012, was voornamelijk toe te schrijven aan de stijging van de omzet. Het aantal dagen uitstaande omzet bleef in 2012 stabiel in vergelijking met 2011.

Naar ons oordeel is het beschikbare werkkapitaal voldoende voor de huidige vereisten van de Vennootschap, namelijk voor de volgende twaalf maanden na de datum van dit Prospectus..

Belangrijke verbintenissen en voorwaardelijke verplichtingen

In de tabel hierna worden onze belangrijke contractuele verplichtingen gepresenteerd per 31 december 2013:

	Minder dan 1 jaar	1-5 jaar	Meer dan vijf jaar	Totaal
		(in miljoen EUR)		
Senior Secured Fixed Rate Obligaties	29,6	492,4	—	522,0
Senior Secured Floating Rate Obligaties	12,4	328,3	—	340,7
Senior Obligaties	21,2	84,6	241,1	346,9
Operationele leases	13,0	28,6	11,8	53,4
Aankoopverplichtingen	2,2	—	—	2,2
Totaal	78,4	933,9	252,9	1.265,2

Deze tabel bevat de contractuele niet-gedisconteerde kasstromen, inclusief interestbetalingen.

Kwalitatieve en kwantitatieve informatieverschaffing over het marktrisico

Wisselkoersrisico

Wij zijn internationaal actief en zijn blootgesteld aan het wisselkoersrisico dat ontstaat als gevolg van verschillende valutablootstellingen, voornamelijk met betrekking tot het Britse pond, de Turkse lira, de Poolse zloty, de Australische dollar en de Russische roebel met betrekking tot verkopen, en de US dollar en Tsjechische kroon met betrekking tot aankopen. Het wisselkoersrisico ontstaat uit toekomstige commerciële transacties en opgenomen activa en verplichtingen. Door onze investeringen in buitenlandse activiteiten zijn wij eveneens blootgesteld aan de Turkse lira, de Algerijnse dinar, de Russische roebel, de Tsjechische kroon, de Australische dollar en de Pakistaanse roepie.

Om ons wisselkoersrisico dat ontstaat uit toekomstige commerciële transacties en opgenomen activa en verplichtingen te beheren, maken wij gebruik van valutatermijncontracten. Het wisselkoersrisico ontstaat wanneer toekomstige commerciële transacties, opgenomen activa en verplichtingen zijn uitgedrukt in een andere valuta dan de functionele valuta van de entiteit. Onze afdeling financieel beheer is verantwoordelijk voor het toezicht op de nettopositie in elke vreemde valuta wanneer dat mogelijk en gepast is. Wij passen hedge accounting toe voor transacties die verband houden met indekking en de impact van de herwaardering wordt opgenomen onder overige niet gerealiseerde resultaten.

Wij hebben in september 2013 valutatermijncontracten afgesloten met vervaldatums tot eind december 2013 om de volatiliteit in onze activiteiten te beperken die voortvloeit uit de blootstelling aan verkopen in pond sterling, Poolse zloty, Turkse lira, Australische dollar en Russische roebel, en aan aankopen van grondstoffen in US dollar.

Wij hebben in december 2013 valutatermijncontracten afgesloten met vervaldatums tot eind december 2014 om de volatiliteit in onze activiteiten te beperken die voortvloeit uit de blootstelling aan verkopen in pond sterling, Poolse zloty, Turkse lira, Australische dollar en Russische roebel, en aan aankopen van grondstoffen in US dollar en Tsjechische kroon in de loop van 2014.

Wij hebben in maart 2014 valutatermijncontracten afgesloten met vervaldatums tot eind maart 2015 om de volatiliteit in onze activiteiten te beperken die voortvloeit uit de blootstelling aan verkopen in pond sterling, Poolse zloty, Turkse lira, Australische dollar en Russische roebel, en aan aankopen van grondstoffen in US dollar en Tsjechische kroon in de loop van 2014 en het eerste kwartaal van 2015.

Bij de aanvang van de valutacontracten waren ze aangemerkt als kasstroom indekkingen. Op het moment waarop de voorspelde transacties werkelijkheid worden, worden de valutatermijncontracten reële-waarde indekkingen. De valutatermijncontracten worden zo afgesloten dat ze overeenstemmen met onze inschattingen van de verkoop- en aankooptransacties. Wij passen hedge accounting toe op de valutatermijncontracten.

Per 31 maart 2014 is er een niet gerealiseerd nettoverlies van 0,7 miljoen EUR opgenomen onder overige niet gerealiseerde resultaten, in verband met valuta-indekkingscontracten waarop *hedge accounting* wordt toegepast. Per 31 maart 2014 bedroeg de reële waarde van het afgeleide financiële actief voor de valutatermijncontracten 0,8 miljoen EUR en de afgeleide financiële verplichting 2,3 miljoen EUR.

In de volgende tabel wordt de impact weergegeven op de winst vóór belastingen en het eigen vermogen voor het jaar, van een verzwakking / versterking van de euro ten opzichte van de rapporteringsvaluta met 10%, waarbij alle andere variabelen constant worden gehouden. De impact is voornamelijk als gevolg van valutawinsten / -verliezen op de omrekening van in vreemde valuta's uitgedrukte handelsvorderingen en -schulden en afgeleide financiële producten-posities op de respectieve balansdatums.

	Verzwakking van de euro met 10%				Versterking van de euro met 10%			
	Per 31 december							
	2013		2012	2011	2013		2012	2011
	Impact op het eigen vermogen(1)	Impact op de resultaten-rekening(2)	Impact op de resultaten-rekening(2)	Impact op de resultaten-rekening(2)	Impact op het eigen vermogen(1)	Impact op de resultaten-rekening(2)	Impact op de resultaten-rekening(2)	Impact op de resultaten-rekening(2)
	(in miljoen EUR)							
PLN	(2,3)	2,7	3,0	2,2	1,9	(2,2)	(2,5)	(1,8)
GBP	(2,6)	—	—	—	2,1	—	—	—
USD	1,7	(1,1)	(1,5)	3,7	(1,4)	0,9	1,2	0,1
RUB	(0,6)	—	—	—	0,5	—	—	—

Opmerkingen:

(1) De impact op overige niet gerealiseerde resultaten van een verzwakking / versterking van 10% van de Euro tegenover de gerapporteerde valuta op ingedekte posities van openstaande handelsvorderingen en handelsschulden.

(2) De impact op de resultatenrekening van een verzwakking/versterking van 10% van de Euro tegenover de gerapporteerde valuta op openstaande handelsvorderingen en handelsschulden. In de jaren afgesloten op 31 december 2012 en 2011 waren er geen openstaande valutatermijncontracten waarvoor hedge accounting toegepast werd.

Interestrisico

Ons interestrisico ontstaat uit leningen op lange termijn. Aangegane leningen uitgegeven tegen een variabele interest stellen ons bloot aan het kasstroom interestrisico, dat gedeeltelijk wordt gecompenseerd door geldmiddelen die tegen variabele interest worden gehouden. Aangegane leningen uitgegeven tegen een vaste interest stellen ons bloot aan het reële-waarde interestrisico. Deze risico's worden centraal beheerd door ons team voor financieel beheer, rekening houdend met onze verwachtingen ten aanzien van de evolutie van de marktinterest. Onze schulden bestaan voornamelijk uit de Obligaties, die onderworpen zijn aan vaste en variabele interestvoeten.

Op 30 juni 2011 heeft Ontex Coordination Center BVBA een interest rate cap overeenkomst afgesloten met Goldman Sachs International om een deel van ons interestrisico op de Senior Secured Floating Rate Obligaties te beheren. De interest rate cap overeenkomst werd afgesloten tegen een interest van 4,50%, voor een nominaal bedrag van 150 miljoen EUR en loopt af op 15 januari 2017.

Sensitiviteit van de reële waarde van afgeleide beleggingsinstrumenten in verband met leningen

Als per 31 december 2013 de EURIBOR interest 10 basispunten hoger of lager was geweest, dan zou het resultaat vóór belastingen voor het jaar, indien alle andere variabelen constant zouden worden gehouden, respectievelijk 0,04 miljoen EUR hoger en 0,03 miljoen EUR lager zijn geweest. Als per 31 december 2012 de EURIBOR interest 10 basispunten hoger of lager was geweest, dan zou het resultaat vóór belastingen voor het jaar, indien alle andere variabelen constant zouden worden gehouden, respectievelijk 0,03 miljoen EUR hoger en 0,03 miljoen EUR lager zijn geweest. Als per 31 december 2011 de EURIBOR interest 50 basispunten hoger of lager was geweest, dan zou het resultaat vóór belastingen voor het jaar, indien alle andere variabelen constant zouden worden gehouden, respectievelijk 0,3 miljoen EUR hoger en 0,2 miljoen EUR lager zijn geweest. De variantie in de sensitiviteitsanalyse is in 2012 gewijzigd in vergelijking met 2011 omdat de toepassing van een verschuiving van 50 basispunten in 2012 op korte termijn zou leiden tot een negatieve interest.

Sensitiviteit van de reële waarde van leningen

Onze enige schulden die interest dragen tegen variabele interest, zijn de Senior Secured Floating Rate Obligaties voor een totale hoofdsom van 280,0 miljoen EUR, die vervallen in 2018 en die interest dragen op basis van de EURIBOR op 3 maanden plus een marge van 4,125%.

Per 31 december 2013, 2012 en 2011 bedroeg de nominale hoofdsom van uitstaande fixed payer interest rate swap/cap contracten 150,0 miljoen EUR. Per 31 december 2013 is er in het kader van de contracten een maximum ("*cap*") van een bedrag van 150,0 miljoen EUR, met een uitoefenwaarde van 4,5%.

Prijsrisico basisgrondstoffen (commodities)

Wij hebben een blootstelling aan de prijs van olie omdat bepaalde van de grondstoffen die bij de productie worden gebruikt, zijn vervaardigd van oliederivaten. Het betreft onder andere kleefstoffen, polyethyleen, propyleen en polypropyleen.

Wij hebben getracht onze grondstoffenkosten te beheren via indekkingstransacties ("*hedging*"). Zo hebben we bijvoorbeeld in juli 2010 een call optie op Brent-olie afgesloten voor een afgemeten hoeveelheid olievaten (1.900.000) voor de periode van juli 2010 tot eind september 2013. De optie heeft op 15 september 2013 haar vervaldatum bereikt en is niet vervangen aangezien ze niet in aanmerking kwam voor hedge accounting behandeling. Het nominale bedrag van de uitstaande olieindekking per 31 december 2013 is nul (2012: 31,5 miljoen EUR).

Wat onze blootstelling aan pulp betreft, hebben wij overeenkomsten met bepaalde van onze pulpleveranciers die onze blootstelling aan de volatiliteit van de prijzen voor pulp verminderen. Onlangs hebben wij ook beslist om een deel van onze blootstelling dat niet door dergelijke overeenkomsten wordt gedekt voor 2014 af te dekken.

Per 31 maart 2014 werd er een niet gerealiseerde winst van 0,3 miljoen EUR opgenomen onder overige niet gerealiseerde resultaten, in verband met indekkingscontracten voor basisgrondstoffen waarop hedge accounting wordt toegepast. Per 31 maart 2014 bedroeg de reële waarde van het afgeleide financiële actief voor de indekkingscontracten voor basisgrondstoffen 0,3 miljoen EUR.

Zie "— *Hedgingcomité*" hierna voor een beschrijving van ons indekkingsbeleid.

Kredietrisico

Het kredietrisico wordt voor de hele Groep samen beheerd. Het kredietrisico ontstaat uit geldmiddelen en kasequivalenten, afgeleide beleggingsinstrumenten en deposito's bij banken en financiële instellingen, en uit kredietblootstellingen aan bedrijfsklanten, inclusief uitstaande vorderingen en toegezegde transacties. We beoordelen de kredietkwaliteit van de klant, rekening houdend met zijn financiële positie, de ervaring uit het verleden en andere factoren op basis waarvan er individuele risicolimieten worden vastgesteld in overeenstemming met de limieten die worden vastgesteld door de business managers. De historische wanbetalingsgraden waren in 2013, 2012 en 2011 lager dan 1%. Handelsvorderingen zijn gespreid over verschillende landen en tegenpartijen en er is geen grote concentratie bij een of slechts enkele tegenpartijen.

De maximale blootstelling aan het kredietrisico op de verslagdatum is de reële waarde van de afgeleide activa in de balans. Wij hebben een hedgingcomité opgericht, zoals hierna gedetailleerder wordt beschreven onder "—*Hedgingcomité*".

Liquiditeitsrisico

Ons team voor financieel beheer ziet toe op voortschrijdende vooruitzichten van onze liquiditeitsvereisten om ervoor te zorgen dat wij over voldoende contanten beschikken om aan onze operationele behoeften te voldoen, en zorgt tegelijkertijd te allen tijde voor voldoende bewegingsruimte op onze niet-opgenomen toegezegde kredietfaciliteiten zodat wij kredietlimieten of convenanten (in voorkomend geval) op onze kredietfaciliteiten niet overschrijden.

Hedgingcomité

Wij beschikken over een hedgingcomité, momenteel op het niveau van ONV Topco NV, dat elk kwartaal bijeenkomt. Het doel van het comité bestaat erin de Raad van Bestuur bij te staan in de vaststelling en de implementatie van beleidslijnen voor het gebruik van financiële indekkingsinstrumenten om wisselkoers- en basisgrondstoffenrisico's te beperken. De Raad van Bestuur van ONV Topco NV heeft een handvest voor het hedgingcomité goedgekeurd, waarin richtlijnen worden verstrekt voor de activiteiten van het comité. Het comité (i) dekt alleen wisselkoers- en basisgrondstoffenrisico's in (samen de "Risico's"); (ii) verricht geen speculatieve transacties (d.w.z. posities nemen zonder onderliggende Risico's); (iii) neemt alleen posities die de blootstelling indekken voor een periode van minder dan één jaar; (iv) handelt alleen met tegenpartijen die vooraf door de Raad van Bestuur zijn goedgekeurd; (v) handelt alleen binnen vooraf bepaalde "toegestane handelsperioden"; en (vi) brengt alleen indekkingen tot stand die in aanmerking komen om administratief te worden verwerkt als indekking ("*hedge accounting*"). Het comité zal een "indekkingsstrategie" ter goedkeuring indienen bij de Raad van Bestuur waarin de totale Risicoblootstelling wordt gekwantificeerd, waarin de beoogde af te dekken Risico's worden gespecificeerd, de instrumenten worden vermeld die het voornemens is te gebruiken, de specifieke tegenpartijen waarmee het voornemens is te handelen evenals de handelsperioden. Het comité zal na elke vergadering van het comité over zijn acties en aanbevelingen verslag uitbrengen aan de Raad van Bestuur.

Belangrijke schattingen en oordelen

Onze geconsolideerde financiële rapportering wordt opgesteld in overeenstemming met IFRS. De opstelling van deze financiële rapportering vereist dat het management schattingen maakt en oordelen vormt die een invloed hebben op de gerapporteerde bedragen van activa, verplichtingen, omzet en kosten. Veranderingen in de economische omgeving, de financiële markten en enige andere parameters die worden gebruikt voor het bepalen van dergelijke schattingen en oordelen, kunnen ertoe leiden dat de werkelijke resultaten verschillen.

Onze grondslagen voor financiële verslaggeving worden gedetailleerder beschreven in Toelichting 3 bij onze geauditeerde geconsolideerde financiële rapportering die elders in dit verslag is opgenomen. Naar onze mening zijn de volgende grondslagen de belangrijkste grondslagen die van het management eisen dat ze zaken in overweging nemen die inherent onzeker zijn of om subjectieve en complexe oordelen te vormen.

Inkomstenbelastingen

Per 31 december 2013 had Ontex I, voornamelijk in Frankrijk en België, fiscale verliezen en fiscaal verrekenbare tegoeden die konden worden aangewend voor de verrekening van toekomstige belastbare winsten voor een bedrag van 566,7 miljoen EUR. Wij hebben in dit opzicht geen uitgestelde belastingvorderingen opgenomen. De waardering van deze activa is afhankelijk van een aantal oordeelkundige veronderstellingen over de toekomstige waarschijnlijke belastbare winsten van verschillende dochtervennootschappen van de Ontex groep in verschillende jurisdicties en over het resultaat van strategieën voor fiscale planning. Deze schattingen worden voorzichtig gedaan op basis van de beste actuele kennis. Indien de omstandigheden veranderen en het uiteindelijke fiscale resultaat verschilt van de aanvankelijk opgenomen bedragen, dan hebben die verschillen een impact op de voorzieningen voor inkomstenbelastingen en uitgestelde belastingen in de periode waarin die vaststelling wordt gedaan.

Over het algemeen is de motivering voor het niet opnemen van uitgestelde belastingvorderingen voor fiscale verliezen en fiscaal verrekenbare tegoeden gebaseerd op het feit dat de verliezen voornamelijk zijn gegenereerd als gevolg van de historische financieringsstructuur, waarvan de wijziging afhankelijk is van toekomstige gebeurtenissen. Hoewel de Ontex groep bepaalde herstructureringen heeft gepland, worden die alleen in aanmerking genomen voor de opname van uitgestelde belastingvorderingen bij de implementatie.

Bijzondere waardevermindering

Wij testen jaarlijks of goodwill een bijzondere waardevermindering heeft ondergaan. De realiseerbare waarde van kasstroom genererende eenheden is bepaald op basis van berekeningen van de bedrijfswaarde. Deze berekeningen vereisen het gebruik van schattingen. Per 31 december 2013 maakten we gebruik van een disconteringsvoet vóór belastingen van respectievelijk 10,6%, 10,7% en 10,9% voor onze kasstroom genererende eenheden Retail, Healthcare en Middle East and Africa.

Toekomstige kasstromen zijn schattingen die in toekomstige perioden waarschijnlijk worden herzien naarmate de onderliggende veronderstellingen veranderen. Belangrijke veronderstellingen om de waarde van goodwill te ondersteunen, zijn onder meer de langetermijninterest en andere marktgegevens. Indien de veronderstellingen in de toekomst ongunstige verschillen zouden vertonen, dan kan de bedrijfswaarde van goodwill dalen tot onder zijn boekwaarde. Op basis van de huidige waarderingen lijkt de bewegingsruimte voldoende te zijn om een normaal verschil in de onderliggende veronderstellingen op te vangen.

Verwachte gebruiksduur

De verwachte gebruiksduur van onze terreinen, gebouwen, machines en installaties en immateriële vaste activa wordt geschat op basis van oordelen van het management en wordt jaarlijks aan het einde van elk boekjaar herzien.

Reële waarde van afgeleide financiële producten en andere beleggingsinstrumenten

De reële waarde van beleggingsinstrumenten die niet op een actieve markt worden verhandeld (bijvoorbeeld over-the-counter verhandelde afgeleide financiële producten), wordt vastgesteld met behulp van waarderingstechnieken. Het management gebruikt oordeelsvorming om verschillende methoden te selecteren en veronderstellingen te doen die voornamelijk zijn gebaseerd op de marktomstandigheden die gelden aan het einde van elke rapporteringsperiode.

Personeelsbeloningen

De boekwaarde van onze verplichtingen uit hoofde van personeelsbeloningen wordt op actuariële basis vastgesteld met behulp van bepaalde veronderstellingen, waaronder de disconteringsvoet.

De vaststelling van de disconteringsvoet is afhankelijk van de duur van het voordeel, d.w.z. de gemiddelde duur van de verbintenissen, gewogen met de actuele waarde van de kosten die aan die verbintenissen zijn gekoppeld. Volgens IAS 19 moet de disconteringsvoet overeenstemmen met de interest van bedrijfsobligaties van hoge kwaliteit met een vergelijkbare looptijd als de gewaardeerde beloningen, en uitgedrukt in dezelfde valuta.

Een verandering in de disconteringsvoet van 1% zou geen materiële impact hebben op onze verplichtingen uit hoofde van personeelsbeloningen.

SECTOR

Er bestaat geen volledige set van externe gegevens voor de markt voor hygiënische wegwerpproducten. Bij het opstellen van dit overzicht hebben wij dan ook gegevens gebruikt van verschillende bronnen, evenals schattingen van het management. Tenzij anderszins vermeld, zijn alle gegevens in verband met de omvang van de markt voor hygiënische wegwerpproducten, de markten voor babyverzorging en dameshygiëne en de retailer markt voor incontinentieproducten voor volwassenen, evenals de historische en verwachte groei van deze markten, gebaseerd op gegevens van Euromonitor. Alle gegevens over de penetratiegraad van retailer merken in deze markten, evenals het marktaandeel van onze merkconcurrenten, zijn gebaseerd op gegevens van Nielsen, aangepast door het management om rekening te houden met het deel van de markt dat niet door Nielsen in kaart wordt gebracht. Alle gegevens over het marktaandeel van retailer merken zijn gebaseerd op "concurrentie-inventarisatie", een methode waarbij de markt van de retailer merken in het betreffende land of gebied wordt geschat op basis van een gecentraliseerde database waarin informatie wordt bijgehouden over de vraag naar producten (volgens volume) van alle klanten in een land. Gegevens voor de markt van de gezondheidszorg voor incontinentieproducten voor volwassenen zijn gebaseerd op schattingen van het management, die op hun beurt zijn gebaseerd op gegevens van IMS Health en "gegevensinventarisatie van de Healthcare Divisie". Verklaringen over onze marktpositie in het Midden-Oosten en Afrika zijn gebaseerd op schattingen van het management, die op hun beurt zijn gebaseerd op gegevens van Euromonitor voor de omvang van de babybevolking en het Richer Report voor de penetratiegraad voor luiers en luiergebruik per dag, evenals op de kennis van het management over de lokale markten. Zie "Sector- en marktgegevens" voor informatie over de manier waarop het management gegevens van Nielsen aanpast om de penetratiegraad van retailer merken vast te stellen en een verklaring van de methoden voor "concurrentie-inventarisatie" en "gegevensinventarisatie van de Healthcare Divisie".

De externe bronnen die wij hebben gebruikt, verklaren doorgaans dat hun informatie werd verkregen van bronnen die zij als betrouwbaar beschouwen, maar dat de nauwkeurigheid en de volledigheid van die informatie niet kan worden gegarandeerd. We zijn van oordeel dat deze externe bronnen betrouwbaar zijn, maar we hebben ze niet onafhankelijk geverifieerd en kunnen de nauwkeurigheid en volledigheid ervan niet garanderen.

Overzicht

Omvang van de markt en groei

Hygiënische wegwerpproducten zijn noodzakelijke basisconsumptiegoederen die profiteren van een relatief inelastische vraag, wat bijdraagt tot een stabiele groei, zelfs in tijden van recessie. De markt voor hygiënische wegwerpproducten bestaat uit drie aparte productsegmenten: babyverzorgingsproducten, dameshygiëneproducten en incontinentieproducten voor volwassenen.

De markt voor hygiënische wegwerpproducten had in 2013 op basis van marktwaarde in West-Europa, Oost-Europa en het Midden-Oosten en Afrika een omvang van respectievelijk circa 9,0 miljard EUR, 4,6 miljard EUR en 6,1 miljard EUR. De totale marktwaarde van de markt voor hygiënische wegwerpproducten in deze gebieden bedroeg 19,8 miljard EUR in 2013, in vergelijking met een totale waarde van respectievelijk 22,2 miljard EUR, 19,0 miljard EUR, 12,8 miljard EUR en 10,4 miljard EUR voor de markten voor wasmiddelen, haarverzorging, babyvoeding en bad- en doucheproducten in 2012.

Tussen 2009 en 2013 is de markt voor hygiënische wegwerpproducten in West-Europa, Oost-Europa en het Midden-Oosten en Afrika op basis van marktwaarde gegroeid aan een samengesteld jaarlijks groeipercentage van respectievelijk 1,2%, 8,4% en 14,3%, wat een groei over de drie gebieden weerspiegelt van 6,2%.

Volgens voorspellingen van Euromonitor zal de markt voor hygiënische wegwerpproducten in West-Europa, Oost-Europa en het Midden-Oosten en Afrika op basis van marktwaarde voor de periode van 2013 tot 2017 groeien aan een samengesteld jaarlijks groeipercentage van respectievelijk 2,4%, 8,5% en 13,4%, wat een groei over de drie gebieden weerspiegelt van 7,6%.

Ondersteunende marktfactoren

De vraag naar hygiënische wegwerpproducten wordt naar onze mening beïnvloed door demografische tendensen en tendensen in het gebruik van dergelijke producten. Op de markt voor babyverzorging is de vraag afhankelijk van het aantal baby's; op de markt voor dameshygiëneproducten is de vraag afhankelijk van de omvang van de vrouwelijke bevolking in de leeftijdscategorie tussen 15 en 50 jaar; en op de markt voor incontinentieproducten

voor volwassenen is de vraag afhankelijk van het aantal 65-plussers. Het gebruik van onze producten wordt beïnvloed door factoren zoals veranderingen in het bruto binnenlands product per hoofd van de bevolking, verstedelijkingstrends, de vertrouwdheid met de producten, productinnovatie, de ontwikkeling van moderne detailhandel en andere tendensen, zoals de gemiddelde leeftijd voor zindelijkheidstraining en het aantal mensen dat lijdt aan incontinentie.

In West-Europa zijn de demografische factoren voor babyverzorgings- en dameshygiëneproducten relatief stabiel en is het percentage nieuwe gebruikers van deze producten ook relatief hoog. In Oost-Europa zijn de demografische factoren voor babyverzorgings- en dameshygiëneproducten ook relatief stabiel, maar bestaat er in vergelijking met West-Europa nog steeds een kloof wat het aantal nieuwe gebruikers betreft. In het Midden-Oosten en Afrika zal de bevolkingsgroei en het toenemende aantal gebruikers volgens ons bijdragen aan een hogere vraag naar alle hygiënische wegwerpproducten. Ook wordt verwacht dat de groei van het aantal 65-plussers in alle geografische gebieden zal bijdragen aan een solide vraag naar incontinentieproducten voor volwassenen.

In de volgende tabel worden bepaalde gegevens gepresenteerd over de bevolkingsgroei in West-Europa, Oost-Europa en het Midden-Oosten en Afrika voor de periode van 2009 tot 2013 en de vooruitzichten van Euromonitor voor de periode van 2013 tot 2017:

	West-Europa[1]	Oost-Europa	Midden-Oosten en Afrika
Groei in het aantal kinderen tussen 0-2,5 jaar oud			
2009-2013	1,0%	1,4%	1,3%
2013-2017	0,0%	(1,1)%	1,0%
Groei in het aantal vrouwen tussen 15-50 jaar oud			
2009-2013	(0,9)%	(1,2)%	2,3%
2013-2017	(1,2)%	(1,1)%	2,2%
Groei in het aantal 65-plussers			
2009-2013	1,6%	(0,5)%	3,0%
2013-2017	1,7%	2,3%	3,6%

Bron: Euromonitor.

Opmerking:

(1) Zonder Turkije.

In de volgende tabel worden bepaalde gegevens gepresenteerd over het gebruik van hygiënische wegwerpproducten in West-Europa, Oost-Europa en het Midden-Oosten en Afrika:

	West-Europa[2]	Oost-Europa	Turkije	Midden-Oosten en Afrika[2]
Babyverzorging (*aantal luiers per baby per dag*)	4,4	3,1	2,7	0,6
Dameshygiëne *(aantal hygiënische beschermingsproducten per vrouw per maand)*	29,2	20,0	9,3	2,5
Incontinentie bij volwassenen *(aantal inlegverbanden en luiers per hoofd per maand)*[1]	9,4	1,5	1,1	0,3

Bron: Euromonitor behalve voor het aantal luiers per baby per dag, dat gebaseerd is op het Richer Report.

Opmerkingen:

(1) Aantal producten (van Euromonitor) gedeeld door het deel van de populatie die aan een vorm van incontinentie lijdt (veronderstellingen voor mannen en vrouwen tussen 30-80 op basis van een rapport met als titel *Urine–incontinentie bij patiënten in de thuisverpleging* dat in 2003 is opgesteld door de Belgische Vereniging voor Urologische Verpleegkundigen en aanverwanten).
(2) Zonder Turkije.

Volgens ons worden de prijzen voor hygiënische wegwerpproducten beïnvloed door de volgende factoren:

- Innovatie: Historisch gezien is productinnovatie een belangrijke drijfkracht geweest achter prijsstijgingen voor luiers (bijv. elastische zijkanten), hoewel recente innovaties er vaak op gericht waren om kosten te beheersen met het oog op marge creatie in een prijscompetieve markt.

- Aankoopgedrag van consumenten: Belangrijke drijfkrachten zijn onder meer het overschakelen op goedkopere alternatieven tijdens een recessie en de steeds hogere leeftijd van nieuwe moeders, waardoor consumenten meer geneigd zijn om over te schakelen naar producten uit het topsegment.
- Penetratiegraad van retailer merken: De mate van ontwikkeling van de markt wordt aangedreven door de groei van de moderne detailhandelskanalen en veranderingen in het bewustzijn van productkwaliteit.
- Concurrentie: Reclameactiviteiten van concurrenten kunnen een ongunstige invloed hebben op de omzet voor retailermerkproducten.

Merkproducenten en producenten van retailer merken

Hygiënische wegwerpproducten zijn ofwel merkproducten (als het product wordt verkocht onder het eigen merk van de producent) ofwel retailermerkproducten (als het product wordt verkocht onder het merk van de retailers). Producenten van merkproducten ondersteunen hun producten door kapitaalintensief onderzoek en ontwikkeling en marketingcampagnes om merkherkenning en klantenbinding te bevorderen. Volgens ons leggen merkproducenten zich voornamelijk toe op merkbekendheid, naam en publiek imago, kwaliteit en prestaties en uiterst gestandaardiseerde producten. De grootste producenten van merkproducten binnen de sector van hygiënische wegwerpproducten in Europa zijn Procter & Gamble, Johnson & Johnson en SCA, die merken verkopen zoals Pampers, Always en Tampax (Procter & Gamble), o.b. en Carefree (Johnson & Johnson) en Tena (SCA). Op basis van volume hadden de merkproducten van Procter & Gamble, Johnson & Johnson en SCA in 2013 in West-Europa een marktaandeel van de volledige markt voor hygiënische wegwerpproducten (d.w.z. zowel merkproducten als retailer merken) van respectievelijk circa 39%, 11% en 7%. Op basis van volume had Procter & Gamble in 2013 in Oost-Europa een marktaandeel van circa 41%, en hadden de merkenactiviteiten van Johnson & Johnson en SCA in 2013 er elk een marktaandeel van circa 5%.

Producenten van retailer merken vervaardigen producten namens retailers zoals Aldi, Tesco en Carrefour. Volgens ons leggen fabrikanten van retailer merken zich voornamelijk toe op de productie van producten van hoge kwaliteit die concurreren met merkproducten, de aanpassing van producten aan de specificaties van de retailer en het ontwikkelen van de laatste productkenmerken en -innovaties. Op basis van volume vertegenwoordigde de penetratiegraad van retailer merken in 2013 in West-Europa en Oost-Europa volgens ons respectievelijk 39% en 16%. Ons aandeel van de retailer merken neemt eveneens toe. Ons marktaandeel van retailer merken bedroeg in 2013 op basis van volume circa 41% in West-Europa en meer dan 50% in Oost-Europa.

West-Europa

In West-Europa kopen consumenten hygiënische wegwerpproducten doorgaans in de winkel. In winkels van kleinere retailers kunnen consumenten doorgaans alleen merkproducten kopen, omdat dergelijke retailers gewoonlijk niet de omvang of de marktpositie hebben die de ontwikkeling van hun eigen retailer merk economisch haalbaar maakt. Consumenten die winkelen bij grotere (nationale en internationale) retailers, kunnen echter doorgaans kiezen tussen het kopen van merkproducten of retailermerkproducten.

Op basis van volume waren retailer merken op de West-Europese markt voor hygiënische wegwerpproducten in 2013 volgens ons goed voor 39%. Wij menen dat in termen van de waargenomen kwaliteit, de kloof die ooit bestond tussen merkproducten en retailermerkproducten de afgelopen jaren aanzienlijk is verkleind, met als gevolg dat consumenten er steeds vaker voor kiezen om retailer merken te kopen omdat die goedkoper zijn in vergelijking met merkproducten. Zo zijn wij van mening dat de penetratiegraad van retailer merken in het Verenigd Koninkrijk op basis van volume is gestegen van circa 23% in 2011 tot 29% in 2013. Over dezelfde periode is de penetratiegraad van retailer merken op basis van volume volgens ons gestegen van circa 42% tot 45% in Frankrijk, van circa 42% tot 47% in Spanje, van circa 44% tot 46% in Duitsland en van circa 17% tot 18% in Italië. De hogere penetratiegraad van retailer merken, vooral in het Verenigd Koninkrijk, is volgens ons versneld door het vertrek van Kimberly Clark uit de West-Europese markt voor babyverzorgingsproducten, dat het bedrijf in 2012 had aangekondigd. De penetratiegraad van retailer merken op de markt voor babyverzorging in het Verenigd Koninkrijk is in 2013 bijvoorbeeld met 13 procentpunten gestegen ten opzichte van 2012.

Volgens ons zal de penetratiegraad van retailer merken op de markt voor hygiënische wegwerpproducten uiteindelijk gelijklopen met andere categorieën van consumentengoederen waar de niveaus van penetratiegraad reeds hoger liggen. In het bijzonder zijn wij van mening dat tendensen in andere productcategorieën het potentieel voor penetratiegraad van hygiënische wegwerpproducten van retailer merken aantonen. In het Verenigd Koninkrijk, bijvoorbeeld, bedroeg de penetratiegraad van retailer merken voor delicatessen, zuivel,

koekjes, diepvriesvoeding en frisdranken op basis van volume respectievelijk 77%, 58%, 56%, 52% en 46% in 2012, in vergelijking met een penetratiegraad op basis van volume van respectievelijk 37%, 24% en 15% voor babyverzorgingsproducten, dameshygiëneproducten en incontinentieproducten voor volwassenen in 2013.

Wij zijn van oordeel dat wij de leidende producent van retailer merken in West-Europa zijn, met in 2013, op basis van volume, een aandeel van de markt van de retailer merken van circa 41%. Onze concurrenten zijn onder meer Intigena, SCA, Hysalma, Pelz en Fippi, die op basis van volume een marktaandeel genoten van respectievelijk circa 15%, 14%, 7%, 5% en 3%. Andere producenten van hygiënische wegwerpproducten vertegenwoordigden circa 15% van de markt op basis van volume. Ons marktaandeel verschilt aanzienlijk van land tot land. In het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk hadden wij volgens ons een aandeel van de markt van de retailer merken van meer dan 50%, in vergelijking met 33%, 26% en 20% in respectievelijk Spanje, Italië en Duitsland.

Oost-Europa

De penetratiegraad van retailer merken in Oost-Europa is lager dan in West-Europa en bedroeg op basis van volume circa 16% in 2013. Wij zijn van oordeel dat de penetratiegraad van retailer merken over een aanzienlijk groeipotentieel beschikt in bepaalde landen waar de penetratiegraad nog steeds laag is, zoals Rusland en Roemenië, waar de penetratiegraad van retailer merken op 5% bleef. Wij zijn van oordeel dat ons aandeel van de markt van de retailer merken in Oost-Europa op basis van volume in 2013 meer dan 50% bedroeg. Intigena en SCA hadden in 2013 op basis van volume een marktaandeel van respectievelijk 7% en 3%. Net als in West-Europa verschilt ons marktaandeel van land tot land. In Roemenië en Polen bijvoorbeeld, bedroeg ons aandeel van de markt van de retailer merken in 2013 op basis van volume meer dan 50%, in vergelijking met 40% in Hongarije. Vanwege de relatief lage penetratiegraad van retailer merken in Oost-Europa, is onze strategie in bepaalde landen voornamelijk gebaseerd op Ontex-merken, waaronder het Helen Harper-merk op de markt voor babyverzorgingsproducten. In Rusland is onze omzet uit producten van het merk Helen Harper over de afgelopen drie jaar bijvoorbeeld gestegen aan een samengesteld jaarlijks groeipercentage van circa 54%.

Midden-Oosten en Afrika

In opkomende markten zoals het Midden-Oosten en Afrika is de penetratiegraad van retailer merken relatief laag, en in bepaalde landen binnen de regio zelfs onbestaande. De distributie van hygiënische wegwerpproducten wordt gekenmerkt door uiterst diffuse distributiekanalen. In tegenstelling tot West-Europa, dat gedomineerd wordt door grote detailhandaars, worden opkomende markten doorgaans gekenmerkt door bijzonder gefragmenteerde kleinhandel met een ruime waaier van distributeurs, groothandelaars en andere tussenpersonen die producten leveren aan een ruime waaier en een groot aantal verkooppunten. Daarom is onze strategie in de regio voornamelijk gebaseerd op Ontex-merken, waaronder het Canbebe-luiermerk op de markt voor babyverzorgingsproducten, dat volgens ons een merkbekendheid geniet die vergelijkbaar is met die van Pampers in Turkije, Algerije en Azerbeidzjan. De omzet uit de verkoop van luiers van het merk Canbebe in het Midden-Oosten en Afrika is over de afgelopen drie jaar gestegen aan een samengesteld jaarlijks groeipercentage van circa 23%. In het Midden-Oosten en Afrika kunnen wij dankzij ons aanbod van Ontex-merken in verschillende landen genieten van een solide marktpositie. In Turkije, Algerije, Marokko, Pakistan, Azerbeidzjan en Georgië behoorden we tot de drie grootste spelers op de markt voor babyverzorgingsproducten.

Markt voor babyverzorging

De belangrijkste producten op de markt voor babyverzorging zijn babyluiers en babybroekjes. Er zijn twee globale categorieën van luiers: de basisluier (de zogenaamde "*performer*" luier), die voldoet aan de basisvereisten voor absorptie en pasvorm zonder extra kenmerken, en de luier uit het topsegment, die een betere elasticiteit, een betere zachtheid en een betere absorptie biedt. Babybroekjes beschikken over het absorptievermogen en de kenmerken van een luier met plakstrips, maar dankzij de rekbare zijkanten kan het kind de luier zelf aan- en uittrekken. Innovaties op de markt voor babyverzorgingsproducten in de laatste jaren waren onder meer nieuwe ontwikkelingen in de elasticiteit, babyluiers met milieuvriendelijke componenten en een evolutie naar dunnere producten met gelijkwaardige of betere prestaties.

Op basis van marktwaarde had de markt voor babyverzorgingsproducten in 2013 in West-Europa, Oost-Europa en het Midden-Oosten en Afrika een omvang van respectievelijk circa 4,6 miljard EUR, 2,8 miljard EUR en 4,5 miljard EUR. Tussen 2009 en 2013 is de markt voor babyverzorgingsproducten op basis van marktwaarde in West-Europa, Oost-Europa en het Midden-Oosten en Afrika gegroeid aan een samengesteld jaarlijks groeipercentage van respectievelijk 0,6%, 9,2% en 14,0%. Volgens voorspellingen van Euromonitor zal de markt

voor babyverzorgingsproducten op basis van marktwaarde in West-Europa, Oost-Europa en het Midden-Oosten en Afrika voor de periode van 2013 tot 2017 groeien aan een samengesteld jaarlijks groeipercentage van respectievelijk 2,0%, 8,5% en 12,3%.

Er zijn twee marktleiders: Ontex in het segment van de retailer merken en Procter & Gamble in het segment van de merkproducten. Op basis van volume had Procter & Gamble in 2013 in West-Europa een marktaandeel van de volledige markt voor babyverzorging (d.w.z. merkproducten en retailer merken) van circa 50%. Procter & Gamble is ook onze belangrijkste concurrent in Oost-Europa, waar het op basis van volume in 2013 een marktaandeel had van circa 52%. Het vertrek van Kimberly Clark uit de West-Europese markt voor babyverzorging, dat in 2012 werd aankondigd, heeft ook een aanzienlijke impact gehad op de markt voor babyverzorgingsproducten in West-Europa. De luieractiviteiten van Kimberly Clark waren verdeeld over het merk Huggies en een aantal contracten voor retailer merken.

Op basis van volume vertegenwoordigden retailer merken in 2013 volgens ons circa 40% van de West-Europese markt voor babyverzorgingsproducten. De penetratiegraad van retailer merken in Frankrijk, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Spanje bedroeg respectievelijk circa 51%, 45%, 37% en 46%. Het verdwijnen van het merk Huggies van Kimberly Clark uit de winkels heeft geleid tot een toename van het aandeel van de retailer merken in West-Europa, in het bijzonder in het Verenigd Koninkrijk. Tussen 2012 en 2013 is de penetratiegraad van retailer merken op de markt voor babyverzorging in het Verenigd Koninkrijk met 13 procentpunten gestegen, en in West-Europa als geheel met 5 procentpunten. Op basis van volume vertegenwoordigden retailer merken in 2013 volgens ons circa 20% van de Oost-Europese markt voor babyverzorgingsproducten. Wij zijn van oordeel dat de penetratiegraad van retailer merken over een aanzienlijk groeipotentieel beschikt in bepaalde landen waar de penetratiegraad nog steeds laag is. In Rusland, bijvoorbeeld, bedroeg de penetratiegraad van retailer merken in 2013 op basis van volume volgens ons circa 2%, en circa 6%, 14%, 25% en 33% in respectievelijk Roemenië (zonder discountwinkels), Zweden, Noorwegen en Portugal.

Wij zijn van oordeel dat wij de leidende producent van babyverzorgingsproducten van retailer merken in West-Europa zijn, met op basis van volume een aandeel van de markt van de retailer merken van circa 41% in 2013. Onze concurrenten zijn onder meer SCA, Intigena en Fippi, die op basis van volume een marktaandeel genoten van respectievelijk circa 22%, 14% en 9%. Andere producenten van babyverzorgingsproducten vertegenwoordigden op basis van volume circa 14% van de markt in 2013. Ons marktaandeel verschilt aanzienlijk van land tot land.

Ook menen wij dat wij in Oost-Europa de leidende producent van babyverzorgingsproducten van retailer merken zijn, met een aandeel van de markt van de retailer merken van meer dan 50%. Onze concurrenten zijn onder meer Intigena en SCA, die een marktaandeel genoten van respectievelijk circa 5% en 4%.

Dameshygiëneproducten

Dameshygiëneproducten omvatten producten voor externe dameshygiëne, zoals maandverband, voor extern lichamelijk gebruik, en producten voor intern lichamelijk gebruik, zoals tampons. De belangrijkste producten op deze markt zijn maandverbanden, inlegkruisjes en tampons. Innovaties die de afgelopen jaren hebben plaatsgevonden op de markt voor dameshygiëneproducten waren onder meer het kleuren van ultra-maandverband, de invoering van discrete en extra lange inlegkruisjes (waarbij deze laatste ook kunnen worden gebruikt bij licht urineverlies) en de invoering van een tampon in een lange kunststof inbrenghuls. De sector heeft zich voornamelijk gericht op de introductie van nicheproducten en de ontwikkeling van nieuwe esthetische kenmerken, zoals zachtere en natuurlijkere materialen, bedrukte oppervlakken, additieven en parfums.

De markt voor dameshygiëneproducten had in 2013 in West-Europa, Oost-Europa en het Midden-Oosten en Afrika een omvang van respectievelijk circa 3,3 miljard EUR, 1,7 miljard EUR en 1,5 miljard EUR, op basis van marktwaarde. Tussen 2009 en 2013 is de markt voor dameshygiëneproducten op basis van marktwaarde in West-Europa, Oost-Europa en het Midden-Oosten en Afrika gegroeid aan een samengesteld jaarlijks groeipercentage van respectievelijk 0,3%, 7,0% en 15,5%. Volgens voorspellingen van Euromonitor zal de markt voor dameshygiëneproducten op basis van marktwaarde in West-Europa, Oost-Europa en het Midden-Oosten en Afrika voor de periode van 2013 tot 2017 groeien aan een samengesteld jaarlijks groeipercentage van respectievelijk 1,5%, 8,0% en 16,6%.

De marktleider voor merkproducten voor dameshygiëne in Europa is Procter & Gamble. Volgens ons omvatten de grootste merkproducenten ook Johnson & Johnson (voornamelijk voor tampons), SCA en Kimberly Clark (voornamelijk voor producten voor externe dameshygiëne). Wij zijn de grootste producent van

dameshygiëneproducten van retailer merken. Op basis van volume hadden de merkenactiviteiten van Procter & Gamble, Johnson & Johnson en SCA in 2013 in West-Europa een marktaandeel van de volledige markt voor dameshygiëne (d.w.z. merkproducten en retailer merken) van respectievelijk circa 36%, 17% en 6%. In Oost-Europa zijn onze belangrijkste concurrenten Procter & Gamble en Tzmo, met op basis van volume een marktaandeel van respectievelijk circa 37% en 19% in 2013.

Op basis van volume vertegenwoordigden retailer merken in 2013 volgens ons circa 38% van de West-Europese markt voor dameshygiëneproducten. De penetratiegraad van retailer merken in Frankrijk, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Spanje bedroeg respectievelijk circa 40%, 46%, 24% en 47%. Op basis van volume vertegenwoordigden retailer merken in 2013 circa 14% van de Oost-Europese markt voor dameshygiëneproducten.

Wij zijn van oordeel dat wij de leidende producent van dameshygiëneproducten van retailer merken in West-Europa zijn, met op basis van volume een aandeel van de markt van de retailer merken van circa 41% in 2013. Onze concurrenten zijn onder meer Intigena, Hysalma, SCA en Pelz, die op basis van volume een marktaandeel genoten van respectievelijk circa 16%, 11%, 10% en 8% in 2013. Andere producenten van dameshygiëneproducten vertegenwoordigden op basis van volume circa 14% van de markt in 2013.

Ook menen wij dat wij in Oost-Europa de leidende producent van dameshygiëneproducten van retailer merken zijn, met een aandeel van de markt van de retailer merken van meer dan 50%. Onze concurrenten zijn onder meer Intigena, Hysalma, SCA en Tzmo, die een marktaandeel genoten van respectievelijk circa 8%, 4%, 3% en 3%.

Incontinentieproducten voor volwassenen

Incontinentieproducten voor volwassenen zijn wegwerpproducten die specifiek zijn ontworpen om urine en feces te absorberen en vast te houden, om de huid droog en beschermd te houden. Voor mensen met lichte tot matige incontinentie (gekend als "lichte incontinentie") zijn de belangrijkste producten voor incontinentie bij volwassenen inlegkruisjes, kleine inlegverbanden en lichte, discrete slips. Voor mensen met zware incontinentie zijn de belangrijkste producten voor incontinentie bij volwassenen slips, tweedelige producten (inlegverband en slip), incontinentieluiers met plakstrips en slips met een heupband. Er zijn de afgelopen jaren geen significante innovaties geweest in incontinentieproducten voor volwassenen. De sector heeft zich in de afgelopen jaren veeleer gericht op de introductie van nicheproducten, zoals een driehoekig mannenverband voor een betere pasvorm en de ontwikkeling van nieuwe esthetische kenmerken, zoals inlegverbanden met zijranden van schuim en discrete slips, bedoeld om de zichtbaarheid te beperken en zodoende de discretie te verhogen.

Er zijn twee aparte markten voor incontinentieproducten voor volwassenen: (i) de retailer markt, die de verkoop aan supermarkten, kruidenierswinkels en andere retailers omvat; en (ii) de markt van de gezondheidszorg, die de verkoop omvat aan instellingen zoals ziekenhuizen en verzorgingstehuizen, evenals thuisverzorging (inclusief verkopen door gespecialiseerde winkels, waaronder apothekers) en thuislevering.

Retailer markt

De retailer markt voor incontinentieproducten voor volwassenen is het kleinste maar snelst groeiende segment binnen de markt voor hygiënische wegwerpproducten. De groei van de sector kan worden toegeschreven aan een grotere aanvaarding van incontinentieproducten voor volwassenen in de detailhandelsector in het algemeen, en aan demografische tendensen zoals de groei in de bevolking ouder dan 65.

De retailer markt voor incontinentieproducten voor volwassenen had in 2013 op basis van marktwaarde in West-Europa, Oost-Europa en het Midden-Oosten en Afrika een omvang van respectievelijk circa 1,2 miljard EUR, 160 miljoen EUR en 104 miljoen EUR. Tussen 2009 en 2013 is de retailer markt voor incontinentieproducten voor volwassenen op basis van marktwaarde in West-Europa, Oost-Europa en het Midden-Oosten en Afrika gegroeid aan een samengesteld jaarlijks groeipercentage van respectievelijk 6,6%, 11,1% en 12,9%. Volgens voorspellingen van Euromonitor zal de retailer markt voor incontinentieproducten voor volwassenen op basis van marktwaarde in West-Europa, Oost-Europa en het Midden-Oosten en Afrika voor de periode van 2013 tot 2017 groeien aan een samengesteld jaarlijks groeipercentage van respectievelijk 6,6%, 13,7% en 12,9%.

De volgende factoren zullen volgens ons bijdragen aan de groei van de vraag naar incontinentieproducten voor volwassenen op de retailer markt:

- de vergrijzende bevolking, de hogere levensverwachting en de hogere levensstandaard;

- instellingen zoals ziekenhuizen en verzorgingstehuizen die hun uitgaven beperken, voornamelijk omdat veel Europese regeringen in hun begroting hebben gesnoeid. Hierdoor zullen consumenten naar verwachting steeds vaker incontinentieproducten voor volwassenen kopen in de winkel of de apotheek; en
- de toegenomen aanvaarding van incontinentieproducten voor volwassenen door consumenten. Volgens ons zijn retailers zich bewust van de stijgende vraag naar deze producten, en nemen zij steeds meer van dergelijke producten in voorraad. Volwassenen die lijden aan incontinentie en die nu zien dat deze producten vaker beschikbaar zijn via retailers, voelen zich op hun beurt comfortabeler om deze producten via dit kanaal te kopen.

De marktleider op de retailer markt voor incontinentieproducten voor volwassenen in Europa is SCA, dat op basis van volume in 2013 beschikte over een marktaandeel van de retailer markt voor merkincontinentieproducten voor volwassenen van 53%. Op basis van volume vertegenwoordigden retailer merken in 2013 volgens ons circa 37% van de West-Europese retailer markt voor incontinentieproducten voor volwassenen. De penetratiegraad van retailer merken in Frankrijk, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Spanje bedroeg respectievelijk circa 43%, 59%, 15% en 47%. Wij zijn volgens ons de grootste producent van incontinentieproducten voor volwassenen van retailer merken.

Wij zijn van oordeel dat wij de leidende producent van incontinentieproducten voor volwassenen van retailer merken in West-Europa zijn, met op basis van volume een aandeel van de markt van de retailer merken van circa 48% in 2013. Onze belangrijkste concurrent is Intigena, dat een marktaandeel had van circa 14%. SCA had een marktaandeel van 3% en andere producenten van incontinentieproducten voor volwassenen vertegenwoordigden circa 34% van de markt.

In Oost-Europa zijn wij volgens ons ook de leidende producent van incontinentieproducten voor volwassenen van retailer merken, met een aandeel van de markt van de retailer merken van circa 40% op basis van volume in 2013. Onze belangrijkste concurrent is Intigena, dat een marktaandeel had van circa 16%. Andere producenten van incontinentieproducten voor volwassenen vertegenwoordigden op basis van volume circa 45% van de markt in 2013.

Markt van de gezondheidszorg

De markt van de gezondheidszorg voor incontinentieproducten voor volwassenen omvat: (i) instellingen zoals ziekenhuizen en verzorgingstehuizen; (ii) thuisverzorging en thuislevering; en (iii) apotheken. De markt van de gezondheidszorg is relatief gefragmenteerd: leveranciers verkopen ofwel rechtstreeks, ofwel via distributiekanalen, al naargelang het kader en het terugbetalingssysteem dat in het desbetreffende land geldt voor de markt van de gezondheidszorg. Leveranciers kunnen in contact staan met of anderszins producten verkopen via overheidsafdelingen, plaatselijke overheidsinstanties, ziekteverzekeraars, distributeurs, ziekenhuizen, apothekers, en in bepaalde gevallen, consumenten thuis.

De betalingsmethode of terugbetalingsmethode voor de markt van de gezondheidszorg voor incontinentieproducten voor volwassenen verschilt van land tot land. Doorgaans is het echter een overheidsinstelling of ziekteverzekeraar die uiteindelijk voor de producten betaalt. In het Verenigd Koninkrijk betaalt de National Health Service (een overheidsinstelling) bijvoorbeeld voor alle producten die door consumenten worden gebruikt, terwijl in Spanje erkende apothekers betalen voor producten, die vervolgens door de overheid worden terugbetaald. In Duitsland spelen ziekteverzekeraars een prominentere rol, aangezien er door de overheid geen terugbetaling wordt voorzien. In Italië kopen regionale autoriteiten incontinentieproducten voor volwassenen aan met middelen die worden verstrekt door de nationale overheid.

Het segment van de thuisverzorging binnen de markt van de gezondheidszorg ondergaat snelle veranderingen. Hoewel dat segment traditioneel gezien uiterst afhankelijk was van het terugbetalingssysteem, wordt er steeds meer verkocht via de detailhandelskanalen. Volgens ons zal de markt voor thuislevering eveneens groeien naarmate het aantal ouderen dat verzorging vereist, toeneemt. Wij verwachten immers niet dat de groei gepaard gaat met een overeenstemmende stijging in het aantal bedden in instellingen zoals verzorgingstehuizen. Regeringen zullen volgens ons steeds meer de voorkeur geven aan thuisverzorging of consumenten zullen zelf incontinentieproducten voor volwassenen moeten aankopen via detailhandelskanalen.

Volgens ons bedroeg de omvang van de markt van de gezondheidszorg voor incontinentieproducten voor volwassenen in West-Europa circa 1,9 miljard EUR in 2013. Volgens waarde bestond circa 40% van de markt in 2013 uit ziekenhuizen en verzorgingstehuizen, en waren thuisleveringen en thuisverzorging enerzijds en

apothekers anderzijds, respectievelijk goed voor 33% en 27%. Ons marktaandeel verschilt aanzienlijk van land tot land. Wij hadden een marktaandeel van circa 9%, 28%, 24%, 9%, 24% en 33% in respectievelijk Duitsland, Italië, Frankrijk, het Iberisch schiereiland, het Verenigd Koninkrijk en België/Luxemburg. Op al deze markten zijn wij op basis van schattingen van het management de op een na grootste leverancier van incontinentieproducten voor volwassenen.

ACTIVITEITEN

Overzicht

Wij zijn een toonaangevende fabrikant van hygiënische wegwerpproducten van retailer merken en merken in West-Europa, Oost-Europa, het Midden Oosten en Afrika. Op basis van volume hebben we in 2013 een geschat marktaandeel binnen de retailer merken van 41% in West-Europa en meer dan 50% in Oost-Europa. Wij verkopen onze producten voornamelijk aan retailers, waarbij we hen helpen om hun eigen merken op te bouwen of te versterken. We verkopen zowel retailer merken als Ontex-merken, waarbij de mix varieert volgens productcategorie en geografisch gebied. We verkopen ook een kleine hoeveelheid afgewerkte producten aan andere fabrikanten, hetgeen productie in aanneming wordt genoemd. Voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en het jaar afgesloten op 31 december 2013, werd respectievelijk 61,3% en 62,3% van onze omzet gegenereerd uit retailermerkproducten (inclusief productie in aanneming die we via onze Mature Market Retail Divisie ondernemen), waarbij de resterende 38,7% en 37,7% werd gegenereerd uit Ontex-merken.

Wij voeren onze activiteiten uit via vier divisies, die voornamelijk zijn georganiseerd volgens verkoopkanaal en de aard van onze klantenrelaties:

- Mature Market Retail, dat voornamelijk retailermerkproducten verkoopt aan gevestigde retailers in West-Europa, waar de demografische tendensen en het aantal gebruikers voor zijn kernproducten, babyverzorgings- en dameshygiëneproducten, relatief stabiel zijn. De Mature Market Retail Divisie was goed voor 55,1% van onze omzet voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 56,7% van onze omzet voor het jaar afgesloten op 31 december 2013;
- Growth Markets, dat een mix van retailermerkproducten en Ontex-merken verkoopt en zich geografisch toelegt op Oost-Europa, waar het demografische profiel van de bevolking vergelijkbaar is met West-Europa, maar het groeipotentieel van de markt voor hygiënische wegwerpproducten wordt ondersteund door een lager, maar toenemend, aantal gebruikers in vergelijking met West-Europa. De Growth Markets Divisie was goed voor 5,4% van onze omzet voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 5,9% van onze omzet voor het jaar afgesloten op 31 december 2013;
- Middle East and Africa, dat voornamelijk producten van Ontex-merken verkoopt in Turkije, Algerije, Pakistan en Marokko, evenals in andere landen in de regio. Deze landen profiteren van gunstige demografische tendensen, waaronder een verwachte bevolkingsgroei en een stijgend aantal gebruikers van alle producten. De Middle East and Africa Divisie was goed voor 12,9% van onze omzet voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 12,0% van onze omzet voor het jaar afgesloten op 31 december 2013; en
- Healthcare, dat voornamelijk rechtstreeks of via distributiekanalen incontinentieproducten voor volwassenen van Ontex-merken verkoopt aan institutionele klanten op de markt van de gezondheidszorg. De Healthcare Divisie was goed voor 26,6% van onze omzet voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 25,4% van onze omzet voor het jaar afgesloten op 31 december 2013.

Onze belangrijkste productcategorieën omvatten:

- Babyverzorgingsproducten, voornamelijk babyluiers en, in mindere mate, babybroekjes en vochtige doekjes. Babyverzorgingsproducten vertegenwoordigden 52,5% van onze omzet voor zowel de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 als het jaar afgesloten op 31 december 2013.
- Incontinentieproducten voor volwassenen, waaronder incontinentiebroekjes, incontinentieluiers, incontinentieverbanden en bedbescherming. Incontinentieproducten voor volwassenen vertegenwoordigden 33,7% van onze omzet voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 32,9% van onze omzet voor het jaar afgesloten op 31 december 2013.
- Dameshygiëneproducten, zoals maandverbanden, inlegkruisjes en tampons. Dameshygiëneproducten vertegenwoordigden 12,3% van onze omzet voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 13,2% van onze omzet voor het jaar afgesloten op 31 december 2013.

Andere producten, die een gamma van handelsproducten omvatten die door ons worden gekocht en commercieel worden doorverkocht, onder andere cosmetica, medische handschoenen en andere producten, vertegenwoordigden 1,5% van onze omzet voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 1,4% van onze omzet voor het jaar afgesloten op 31 december 2013.

Onze hoofdzetel is gevestigd in Erembodegem (Aalst), België, en geografisch gezien zijn onze productie- en verkoopactiviteiten evenwichtig gespreid. Wij beschikken over 15 productiefaciliteiten verspreid over Europa

(inclusief twee in België, één in Tsjechië, twee in Frankrijk, twee in Duitsland, één in Spanje en één in Italië), China, Turkije, Algerije, Rusland, Australië en Pakistan. We hebben 23 verkoop- en marketingteams verspreid over Europa, Azië, Afrika, Turkije, het Midden-Oosten en Australië waarmee wij verkopen realiseren in meer dan 100 landen wereldwijd. Dankzij het brede bereik van onze productiefaciliteiten en verkoopkantoren kunnen wij op rendabele wijze activiteiten uitvoeren in een ruime waaier van markten. Tijdens het jaar afgesloten op 31 december 2013 stelden wij gemiddeld 4.981 voltijds equivalente personeelsleden tewerk.

Wij hebben uitstekende banden met de belangrijkste grote Europese retailers, waaronder Ahold, Aldi, Auchan, Carrefour, E. Leclerc, Lidl, Metro, Rewe en Tesco. Onze activiteiten zijn ook gediversifieerd; voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 vertegenwoordigde onze grootste klant 6,4% van onze omzet, en vertegenwoordigden onze tien grootste klanten 38,7% van onze omzet. Wat geografische markten betreft, was respectievelijk 68,4% van onze omzet in 2013 toe te rekenen aan West-Europa (waarbij het Verenigd Koninkrijk 16,6% vertegenwoordigde en Frankrijk, Duitsland, Italië en de rest van West-Europa respectievelijk 15,3%, 9,9%, 8,5% en 18,2% van de totale omzet), 13,2% aan Oost-Europa en 18,4% aan het Midden-Oosten en Afrika en de rest van de wereld.

Tijdens de periode van 2003 tot 2013 heeft onze omzet een gemiddelde jaarlijkse groei gekend van 7,2% (inclusief overnames), met een gemiddelde organische groei van de omzet (d.w.z. groei in de rapporteringsvaluta zonder de impact van overnames) van circa 4,7%. Hierdoor is onze omzet over de afgelopen tien jaar verdubbeld.

Voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 bedroeg onze omzet 400,2 miljoen EUR, onze EBITDA 46,9 miljoen EUR en onze Recurrente EBITDA 49,2 miljoen EUR. Voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 bedroeg onze omzet 1.491,9 miljoen EUR, onze EBITDA 156,3 miljoen EUR en onze Recurrente EBITDA 173,6 miljoen EUR. Onze kasstroom generatie (gedefinieerd als Recurrente vrije kasstroom (vóór belastingen) gedeeld door Recurrente EBITDA) bedroeg 68,2% voor het jaar afgesloten op 31 december 2013.

Geschiedenis

Ontex werd in 1979 opgericht door Paul Van Malderen, en produceerde aanvankelijk matrasbeschermers voor de Belgische institutionele markt. In de loop van de jaren tachtig en de eerste helft van de jaren negentig vergrootte de Vennootschap haar productassortiment tot haar huidige belangrijkste productcategorieën, en breidde ze ook haar activiteiten internationaal uit, zowel via organische groei als via overnames.

Na de opening van een productiefaciliteit in Tsjechië en de overname van bedrijven in België, Duitsland en Spanje, werd Ontex in 1998 genoteerd op Euronext Brussel. Na de notering kenden wij in enkele jaren tijd een snelle groei, voornamelijk via opeenvolgende overnames ("*bolt-on acquisitions*") in Frankrijk, Duitsland en Turkije.

Ontex werd in 2003 overgenomen door fondsen geadviseerd door Candover voor een vergoeding van 1 miljard EUR en vervolgens van Euronext Brussel gehaald. In 2004 namen we een luierproductie-eenheid van Paul Hartmann in Duitsland over, en in 2006 openden we een productiefaciliteit in China. In 2008 openden we een productiefaciliteit in Algerije. In 2010 namen we ID Medica over, dat in Duitsland incontinentieproducten verkoopt.

In november 2010 werd Ontex overgenomen door fondsen die werden beheerd door GSCP en TPG, tegen een prijs per aandeel die Ontex waardeerde aan een bedrijfswaarde van 1,2 miljard euro (uitgaande van een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork, zal de bedrijfswaarde van de Vennootschap 1,84 miljard EUR bedragen bij de voltooiing van de Aanbieding). In 2011 openden we twee bijkomende productiefaciliteiten, één in Australië en één in Rusland, en in oktober 2011 namen we in Frankrijk Lille Healthcare over, een bedrijf actief op de markt voor incontinentieproducten voor volwassenen. In 2013 namen we Serenity over, een bedrijf actief op de markt voor incontinentieproducten voor volwassenen in Italië, en openden we een productiefaciliteit in Pakistan. In 2013 zijn Charles Bouaziz en Jacques Purnode bij ons in dienst getreden, respectievelijk als Chief Executive Officer en Chief Financial Officer.

Troeven

Focus op aantrekkelijke productcategorieën met sterke marktdynamiek

Onze producten zijn noodzakelijke basisconsumptiegoederen die profiteren van een relatief inelastische vraag, wat bijdraagt tot een stabiele groei, zelfs in tijden van recessie. Ondanks de recente economische crisis zijn de

verkopen op de West-Europese markt voor babyverzorgingsproducten, dameshygiëneproducten en incontinentieproducten voor volwassenen in de periode van 2008 tot 2011 gegroeid aan een samengesteld jaarlijks groeipercentage van respectievelijk 0,7%, 0,1% en 7,3%. Vanwege hun noodzakelijke karakter is de vraag naar onze producten bovendien doorgaans niet onderhevig aan seizoensgebonden factoren.

Ook zijn wij van oordeel dat onze producten van strategisch belang zijn voor onze retailer klanten, aangezien ze belangrijke factoren zijn die het verkeer in hun winkels bevorderen en belangrijke demografische segmenten, zoals gezinnen met kinderen, aantrekken en daarom ook drivers zijn voor de omzet en de winst. Volgens ons heeft het vertrek van Kimberly Clark onze producten voor retailers strategisch belangrijker gemaakt wegens hun behoefte aan geloofwaardige alternatieven en partners die hun merken samen met hen kunnen ontwikkelen.

Volgens ons zullen gunstige demografische factoren en gebruikstendensen in alle geografisch gebieden waar wij actief zijn, bijdragen tot een aanhoudende groei van de vraag naar onze producten. Wij menen in het bijzonder dat de vergrijzing in alle geografische gebieden waar wij actief zijn, een significante groeikans biedt voor onze incontinentieproducten voor volwassenen. Het aantal 65-plussers zal in West-Europa, Oost-Europa en het Midden-Oosten en Afrika over de periode van 2013 tot 2017 naar verwachting groeien aan een samengesteld jaarlijks groeipercentage van respectievelijk 1,7%, 2,3% en 3,6%. En hoewel niet wordt verwacht dat de bevolking van Europa in aanzienlijke mate zal toenemen, zal de bevolkingsgroei in het Midden-Oosten en Afrika volgens ons bijdragen aan de hogere vraag naar al onze producten. In het Midden-Oosten en Afrika zal het aantal kinderen jonger dan 2,5 jaar over de periode van 2013 tot 2017 naar verwachting groeien aan een samengesteld jaarlijks groeipercentage van 1,0%, en zal het aantal vrouwen in de leeftijdscategorie tussen 15 en 50 jaar over de periode van 2013 tot 2017 naar verwachting groeien aan een samengesteld jaarlijks groeipercentage van 2,2%. In Oost-Europa en het Midden-Oosten en Afrika zullen de stijgende inkomens er volgens ons ook toe leiden dat consumenten steeds vaker babyverzorging- en dameshygiëneproducten zullen kopen om traditionele oplossingen zoals stoffen luiers te vervangen. De sluiting van de gebruikskloof (d.w.z. het verschil tussen de tempo's waarin hygiënische wegwerpproducten in gebruik worden genomen) tussen deze gebieden en West-Europa zal naar verwachting bijdragen aan de groei van de vraag naar onze producten. Over het algemeen is het management van oordeel dat het groeipotentieel van de markt voor hygiënische wegwerpproducten zich in de komende jaren binnen het bereik van 3% tot 4% per jaar bevindt (wat een groeipotentieel van 4% tot 5% per jaar op de retailer markt weerspiegelt, en een groeipotentieel van 1% tot 2% per jaar op de markt van de gezondheidszorg).

Ook beschikken wij volgens ons over het potentieel om sneller te groeien dan de globale markt voor hygiënische wegwerpproducten, door het aandeel van de retailer merken binnen de categorie in zijn geheel te groeien en ons aandeel binnen elke categorie. In het bijzonder zijn wij van mening dat tendensen in andere productcategorieën het potentieel voor een nog grotere penetratiegraad van hygiënische wegwerpproducten van retailer merken aantonen. In het Verenigd Koninkrijk bedroeg de penetratiegraad van retailer merken voor delicatessen, zuivel, koekjes, diepvriesvoeding en frisdranken op basis van volume bijvoorbeeld respectievelijk 77%, 58%, 56%, 52% en 46% in 2012, in vergelijking met een penetratiegraad op basis van volume van respectievelijk 37%, 24% en 15% voor babyverzorgingsproducten, dameshygiëneproducten en incontinentieproducten voor volwassenen in 2013. Daarnaast zal ons groeipotentieel worden ondersteund door de geslaagde implementatie van onze strategische doelstellingen (bijv. expansie in opkomende markten). Bijgevolg is het management van oordeel dat het bedrijf over het potentieel beschikt om de markt met 100 tot 200 basispunten te overtreffen.

Concurrentievoordelen die voortvloeien uit de omvang van onze activiteiten

Op basis van totale volumes zijn wij de toonaangevende fabrikant van retailer merken in West-Europa, met een marktaandeel van 2,7 maal dat van onze eerstvolgende grootste West-Europese concurrent van retailer merken. Door onze omvang genieten wij concurrentievoordelen op het vlak van klantenrelaties, productie en aankoop. Als gevolg van onze uitgebreide geografische aanwezigheid, hebben wij nauwe banden kunnen ontwikkelen met toonaangevende retailers en konden wij ernaar streven voor hen op te treden als een totaalleverancier in de verschillende geografische gebieden waar zij actief zijn. Door onze globale omvang konden wij eveneens sterke productiecapaciteiten ontwikkelen, waardoor wij onze kostenbasis continu konden optimaliseren, terwijl wij door de brede aanwezigheid van onze productiefaciliteiten snel en krachtdadig kunnen reageren op veranderingen in eisen van klanten, en de distributiekosten kunnen beperken. Ook zijn wij van oordeel dat onze omvang ondersteuning biedt voor investeringen in R&D en ons toestaat om een team van 33 deskundigen te onderhouden. Hierdoor kunnen wij dan weer producten aanbieden die in kwaliteit vergelijkbaar zijn met die van onze merkconcurrenten, en kunnen wij innovaties en mogelijkheden tot kostenbesparingen blijven leveren. Ook stelt onze omvang ons in staat om kostenbesparingsmaatregelen in te voeren in de aankoop van grondstoffen, zoals overeenkomsten die ons in staat stellen te profiteren van volumekortingen en ons te beschermen tegen de volatiliteit van de prijzen van basisgrondstoffen.

Nauwe, gevestigde banden met toonaangevende retailers en een gediversifieerde klantenbasis

Wij hebben uitstekende banden met de belangrijkste grote Europese retailers, waaronder Ahold, Aldi, Auchan, Carrefour, E. Leclerc, Lidl, Metro, Rewe en Tesco. Wij hebben met elk van deze klanten al meer dan tien jaar goede banden en leveren, op basis van gegevens van Planet Retail, aan 87% van de 60 grootste retailers in Europa (zonder retailers die niet actief zijn in onze productcategorieën). Wij benutten deze relaties optimaal om onze retailer klanten producten aan te bieden in alle categorieën en de verschillende geografische gebieden waar zij actief zijn, teneinde voor elk van onze retailer klanten een totaalleverancier van hygiënische wegwerpproducten te worden. Op deze manier stellen wij onze retailer klanten in staat om hun merkaanbiedingen in de loop van de tijd uit te bouwen, wat een integraal onderdeel vormt van de strategie van veel retailers, en voor hen van kritiek belang is om verkeer te genereren van belangrijke demografische segmenten, zoals gezinnen met kinderen. Ook kunnen wij samen met onze klanten groeien naarmate ze hun activiteiten uitbreiden naar andere geografische gebieden, waaronder Oost-Europa.

Niettemin zijn onze activiteiten nog steeds relatief gediversifieerd: onze grootste klant is goed voor slechts 6,4% van onze omzet, en onze tien grootste klanten vertegenwoordigden 38,7% van onze omzet in het jaar afgesloten op 2013.

Ruime productieaanwezigheid met goed geïnvesteerde activa en flexibele operationele capaciteiten

Wij beschikken over een brede productieaanwezigheid, met vijftien productiefaciliteiten in twaalf landen, waardoor wij kunnen beantwoorden aan de behoeften van retailers met internationale vestigingen. Ook menen wij dat wij in staat zijn klanten interessante prijzen te bieden, omdat wij onze distributiekosten door onze productieaanwezigheid tot een minimum kunnen beperken.

Wij hebben de herstructurering van onze activiteiten onlangs versneld en investeringen uitgevoerd om onze productie-efficiëntie te verbeteren, en om ons beter te positioneren voor toekomstige groei. In 2011 en 2013 hebben we bijvoorbeeld onze dure productiefaciliteiten in Villefranche (Frankrijk) en Recklinghausen (Duitsland) gesloten. Ook hebben we onlangs drie nieuwe productiefaciliteiten geopend, waaronder faciliteiten in Australië en Rusland in 2011 en een faciliteit in Pakistan in 2013, en hebben we onze capaciteit verhoogd via de investering in 23 nieuwe productielijnen en 20 belangrijke machineconversies sinds 2012. We verwachten ook dat er in het vierde kwartaal van 2014 twee nieuwe productielijnen voor babyverzorging operationeel zullen worden, die zelf werden ontwikkeld. Bovendien zijn we van plan om de capaciteit in onze productiefaciliteit in Pakistan uit te breiden met een nieuwe machine die naar verwachting in de komende zes maanden in gebruik zal worden genomen. Ook verwachten we dat er in de tweede helft van 2014 drie nieuwe machines voor dameshygiëneproducten in bedrijf worden gesteld. Met deze recente en lopende initiatieven zijn wij volgens ons goed gepositioneerd om onze omzet te blijven verhogen met beperkte extra vereiste investeringsuitgaven. Voor 2014 verwacht het management dat de financieringsbehoeften voor investeringsuitgaven globaal in overeenstemming blijven met de niveaus van 2013, op circa 3,0% van de omzet.

Door onze continue investering in onze productiefaciliteiten en onze geavanceerde interne machinebouwkundige expertise, die wij over een lange periode hebben vergaard, konden wij productiecapaciteiten ontwikkelen die naar onze mening superieur zijn aan die van de meeste van onze concurrenten, inclusief producenten van merkproducten. Wij zijn in staat om op een hoog niveau van complexiteit te werken, wat blijkt uit de ruime waaier van *stock keeping units (SKU's)* die wij produceren in verschillende maten, concepten en absorptieniveaus. De flexibiliteit van onze productiefaciliteiten stelt ons in staat om aangepaste producten aan onze klanten te leveren en op veranderingen in de vraag naar onze producten te reageren door de productie binnen onze verschillende productiefaciliteiten te verschuiven. Omdat wij de productie tussen faciliteiten kunnen verschuiven, kunnen wij ook de technologie van onze productlijnen met minimale bedrijfsonderbrekingen upgraden. Dit bevordert eveneens het delen van *best practices* in de productie, waardoor wij productie-efficiënties kunnen realiseren en onze kostenbasis kunnen optimaliseren. Als gevolg van deze inspanningen zijn wij bijvoorbeeld in staat geweest om onze omzettingskosten per eenheid (gedefinieerd als kosten exclusief de grondstoffen en verpakkingen die nodig zijn om onze producten te produceren) voor al onze productiefaciliteiten voor babyluiers over de periode van 2011 tot 2013 met 14% te verlagen. Onze grondige machinebouwkundige expertise stelt ons eveneens in staat om bestaande machines opnieuw in te zetten om ondersteuning te bieden aan onze uitbreiding naar nieuwe geografische gebieden, en tegelijkertijd de investeringsuitgaven en operationele kosten te beperken. Toen we bijvoorbeeld onze productiefaciliteiten in Algerije en Australië hebben geopend, konden we machines van andere productiefaciliteiten opnieuw inzetten.

Producten van hoge kwaliteit die kunnen concurreren met merkproducten

Hygiënische wegwerpproducten zijn complexe producten waarvoor een grondige expertise van grondstoffen en productietechnologieën is vereist. Wij beheersen deze technologieën en zijn in staat een brede waaier van hygiënische wegwerpproducten in verschillende maten en met verschillende absorptieniveaus te vervaardigen, en handhaven daarbij hoge kwaliteitsnormen. Hierdoor kunnen wij beantwoorden aan de eisen van klanten inzake nieuwe en onderscheidende producten, en kunnen wij hen producten aanbieden van hoge kwaliteit die kunnen concurreren met diegenen die door onze merkconcurrenten worden aangeboden.

In paneltests, laboratoriumtests en onafhankelijke recensies krijgen onze producten vaak kwaliteitsscores die vergelijkbaar zijn met die van equivalente merkproducten. Bijvoorbeeld, in een studie die in het vierde kwartaal van 2013 werd uitgevoerd door Courtray Consulting Labservice & Institut du Goût, hoewel de luiers voor pasgeborenen en de babybroekjes van Procter & Gamble een hogere score kregen dan onze equivalente producten in een laboratoriumtest, werden onze basisluier, die voldoet aan de vereisten voor absorptie en pasvorm met een beperkte reeks kenmerken, en de luier uit het topsegment, die een betere elasticiteit, zachtheid en absorptievermogen biedt, als gelijkwaardig beoordeeld. In de paneltest die in het kader van dezelfde studie werd uitgevoerd, werd onze luier voor pasgeboren baby's beoordeeld als superieur aan die van Procter & Gamble, en werden onze luiers uit het topsegment en onze babybroekjes als gelijkwaardig beoordeeld. Onze dameshygiëneproducten worden in laboratoriumtests ook vaak als superieur beoordeeld (bijv. onze discrete inlegkruisjes ten opzichte van de discrete inlegkruisjes van Alldays) of als gelijkwaardig (bijv. ons ultra-maandverband ten opzichte van het standaard ultra-maandverband van Always) aan die van Procter & Gamble, en als gelijkwaardig in termen van algemene waardering en aankoopintentie. Het vermogen om producten van hoge kwaliteit te leveren die kunnen concurreren met die van merkproducenten, is van het hoogste belang om nieuwe contracten van retailer klanten te winnen en bestaande retailer klanten te behouden, vooral omdat retailers aan onze producten strikte kwaliteitseisen stellen, onder andere via inspecties van onze productiefaciliteiten.

Dat wij erin slagen om aan de kwaliteitseisen van klanten te voldoen, wordt aangetoond door de talrijke kwaliteitsprijzen die wij voor onze producten in de wacht hebben gesleept, zoals onlangs nog in het Verenigd Koninkrijk de prijs voor Best Baby and Toddler Gear voor wegwerpluierbroekjes in 2013 voor Boots Easy Ons, de Mother & Baby Awards in 2013/2014 voor de beste wegwerpluier of het beste luiermerk voor wegwerpluiers van Aldi en de Mum's Choice Award in 2013 voor de Easy Fit Pants van Tesco. In Frankrijk werd de Toujours-luier van Lidl in 2011 uitgeroepen tot beste keuze en haalden de discountluiers van Carrefour de tweede plaats in het consumentenmagazine Que Choisir?. In Polen werden we in 2013 door onze retailer klant Biedronka uitgeroepen tot leverancier van het jaar en werd zijn product voor pasgeborenen tot product van het jaar verkozen bij Biedronka.

Door onze R&D-capaciteiten kunnen wij een gestage stroom van innovaties leveren

Wij hebben bewezen in staat te zijn om productinnovaties te leveren. Elk jaar sinds 2004 hebben wij immers gemiddeld vijf tot zes innovaties geïntroduceerd (zowel platformontwikkelingen als productupgrades en -kenmerken). De onderliggende concepten van onze platformontwikkelingen kunnen in verschillende productcategorieën worden ingezet (zoals babyluiers, incontinentieproducten voor volwassenen en damesmaandverband) en omvatten bijvoorbeeld een rechte basisstructuur met elastische zijkanten voor babyluiers, die wij in 2006 hebben geïntroduceerd; broekjes met elastische zijkanten in combinatie met een dunnere kern, die we in 2008 hebben geïntroduceerd; de Opticore I-incontinentieslip voor volwassenen en de Supercore I-babyluier, die we in 2010 hebben geïntroduceerd; en de Supercore II-babyluier, die we in het Verenigd Koninkrijk in het derde kwartaal van 2013 hebben geïntroduceerd. Voor incontinentieproducten voor volwassenen hebben we het platform voor de rechte basisstructuur in 2013 geïntroduceerd. We benutten de waarde van deze innovaties maximaal door de onderliggende technologie ook te introduceren in andere productcategorieën waar dit economisch gezien logisch is. De concepten die worden gebruikt in onze Supercore II-babyluier kunnen behalve voor babyverzorgingsproducten bijvoorbeeld ook worden gebruikt voor onze dameshygiëneproducten en onze incontinentieproducten voor volwassenen, die we voornemens zijn om in de loop van 2014 in te voeren. Onze productupgrades en -kenmerken omvatten innovaties op korte termijn die de productkwaliteit en/of de productiviteit verbeteren, zoals tampons met spiraalvormige groeven zonder inbrenghuls, die we in 2004 hebben geïntroduceerd; elastisch schuim voor inlegverbanden voor lichte incontinentie, geïntroduceerd in 2006; katoenachtige incontinentieslips voor volwassenen, die we in 2007 hebben geïntroduceerd; gekleurde inbrengproducten voor tampons, die we in 2011 hebben geïntroduceerd; en een betere bedrukking, bovenlaag en vorm, die we in 2012 hebben geïntroduceerd.

Onze R&D-capaciteiten en onze bijdragen aan innovatie hebben onze reputatie bij onze klanten als een vertrouwde partner versterkt, en hebben ons in staat gesteld om op de hoogte te blijven van de innovaties van

fabrikanten van merkproducten. Onze productinnovaties spelen ook een belangrijke rol in ons vermogen om kostenbesparingen te blijven leveren. Zo zijn er voor de productie van onze Supercore II-babyluier bijvoorbeeld minder grondstoffen vereist en daarom verbetert hij niet alleen ons productaanbod, maar verlaagt hij eveneens onze grondstoffenkosten, en zorgt hij zo voor een betere marge.

Ons vermogen om een gestage stroom van innovaties te leveren, wordt ondersteund door onze continue investeringen en door de unieke organisatie van ons R&D-team. Onze R&D-activiteiten worden centraal beheerd en worden hoofdzakelijk uitgevoerd door middel van technische R&D-centra in onze belangrijkste productievestigingen in België en Duitsland. Wij hebben ons recent toegelegd op de verbetering van onze verwerking van feedback van klanten in onze R&D-activiteiten, waaronder door een nieuw opgericht marketingteam dat samen met het R&D-team direct rapporteert aan onze Chief Executive Officer, en op meer concept- en producttests met klanten. Ook hebben wij onze leveranciers steeds vaker betrokken bij onze R&D-activiteiten. Wij verbeteren onze R&D-capaciteiten via partnerships met toonaangevende onderzoeksinstellingen en universiteiten. Daarnaast dient ons R&D-team stelselmatig patentaanvragen in om onze innovaties te beschermen. Wij hebben tussen januari 2013 en maart 2014 10 patentaanvragen ingediend.

Nieuwe organisatiestructuur en ervaren executive management team om Ontex optimaal te positioneren voor toekomstige groei

Wij hebben onlangs een nieuwe divisiestructuur geïntroduceerd en onze organisatiestructuur aangepast, met als doel om de positionering van onze organisatie beter te laten aansluiten op de organisatie van onze klanten en op de aard van onze relatie met hen, en niet zozeer op het geografische gebied waar zij actief zijn. Bijvoorbeeld, onze banden met onze grote klanten met internationale activiteiten zijn doorgaans gestructureerd rond het overeenkomen van een partnershipstrategie voor merken en een internationaal raamovereenkomst met de internationale gecentraliseerde aankoopafdelingen van onze klanten en contacten met de lokale kantoren van onze klanten om de geslaagde uitvoering van een dergelijke overeenkomst te verzekeren. Wij zijn van oordeel dat deze nieuwe structuur ons in staat zal stellen om onze klanten efficiënter te volgen wanneer zij hun activiteiten uitbreiden, en om beter te reageren op de behoeften van onze klanten op hun lokale markten.

Wij hebben onlangs ook nieuwe gecentraliseerde verkoop- en marketingactiviteiten geïntroduceerd. Onze Group Sales Director en onze Group Marketing Director rapporteren nu direct aan onze Chief Executive Officer. Door deze nieuwe rapporteringsstructuur, streven wij naar een actief beheer van onze productmix door een constante dialoog met onze klanten te voeren om een beter inzicht te krijgen in de voorkeuren en het gedrag van consumenten.

Wij zijn van mening dat ons executive management team kan bogen op een mix van operationele expertise, ontwikkeld door een jarenlang dienstverband bij Ontex, en nieuwe expertise op het vlak van merken en commerciële zaken, wat volgens ons uniek is onder producenten van retailer merken. Onze Chief Operating Officer, Thierry Navarre, is in 2006 bij Ontex in dienst getreden, en wordt bijgestaan door Martin Gärtner, die sinds 1997 bij Ontex werkt en die in 2009 is gepromoveerd tot Group Manufacturing Director. Annick De Poorter, onze R&D and Quality Director, is in 2003 bij Ontex in dienst getreden. De jarenlange operationele ervaring van ons executive management team wordt aangevuld door de consumentenexpertise en de commerciële vaardigheden van onze onlangs aangeworven Voorzitter, Chief Executive Officer en Chief Financial Officer, die zij vergaarden binnen gevestigde blue-chipbedrijven. Paul Walsh beschikt over een aanzienlijke merkenkennis en heeft dankzij zijn vorige functie als CEO van Diageo ervaring in de uitbreiding van consumentenbedrijven naar nieuwe geografische gebieden. Charles Bouaziz heeft tijdens de 25 jaar waarin hij in de sector actief is, een aantal seniormanagementposities bekleed, waaronder President van PepsiCo Western Europe en CEO van Monoprix en Partner bij PAI Partners. Vóór zijn carrière bij PepsiCo werkte hij bij Michelin in Canada en bij Procter & Gamble. Jacques Purnode heeft 22 jaar ervaring in de sector, waaronder in leidinggevende functies bij Coca-Cola Enterprises en AB InBev.

Ook menen wij dat het incentiveprogramma dat wij onlangs hebben ingevoerd, gepaste beloningen zal bieden aan ons executive management team, en zo de fundering zal vormen voor de aanhoudende groei van onze activiteiten.

Strategieën

Een gedifferentieerde strategie voor merken en distributiekanalen nastreven

Onze merkenstrategie aanpassen aan het ontwikkelingsstadium van de retailer activiteit en de distributiekanalen

Wij passen onze strategie aan op basis van het ontwikkelingsstadium van de retailer activiteit in de geografische gebieden waar wij actief zijn. In West-Europa, waar de penetratiegraad van retailer merken relatief hoog is, streven wij een retailer merk strategie na. Ons doel in West-Europa bestaat erin de vraag naar retailer merken in al onze productcategorieën te blijven ondersteunen, en zodoende zowel het aandeel van de retailer merken op de markt als ons aandeel binnen de retailer merken te verhogen. Wij menen dat wij hierin in het verleden succesvol zijn geweest. In het Verenigd Koninkrijk, waar wij op basis van volume de toonaangevende producent van retailer merken zijn, zijn wij bijvoorbeeld van mening dat wij tussen 2012 en 2013 hebben bijgedragen aan de groei van het aandeel van de retailer merken op de markt voor babyverzorging met 13 procentpunten. Tezelfdertijd zijn wij erin geslaagd om ons aandeel van de retailer merken op de markt voor babyverzorging in het Verenigd Koninkrijk uit te breiden. Wij streven ernaar optimaal gebruik te maken van het groeipotentieel voor retailer merken op andere markten in West-Europa, die gekenmerkt worden door een relatief lage penetratiegraad van retailer merken. In 2013 bedroeg het aandeel van de retailer merken op de markt voor hygiënische wegwerpproducten in Italië, Zweden en Noorwegen bijvoorbeeld respectievelijk 18%, 21% en 22%, in vergelijking met een penetratiegraad van 39% voor West-Europa als geheel. Wij menen ook dat wij kunnen profiteren van demografische tendensen in de regio, zoals de vergrijzing, die een significante groeikans biedt voor onze incontinentieproducten voor volwassenen.

In Oost-Europa hanteren we een gedifferentieerde strategie voor retailer merken en merkproducten, waarbij we onze strategie aanpassen aan het ontwikkelingsstadium van de betreffende markt, en aan onze retailer klanten die op die markt actief zijn. In Polen zijn we er bijvoorbeeld in geslaagd om retailer merken mee te ontwikkelen via onze partnerships met retailers zoals Biedronka, en bieden wij gezamenlijk ondersteuning voor deze merken via uitgebreide marketingplannen. Via deze partnerships met retailers zijn wij erin geslaagd om zowel het aandeel van de retailer merken op de markt, als ons aandeel binnen de retailer merken te verhogen. In Polen is het aandeel van de retailer merken op de markt in de periode van 2011 tot 2013 met 9 procentpunten gestegen, en is ons aandeel van de retailer merken eveneens toegenomen. Als gevolg van deze ontwikkeling worden onze relaties met klanten in Polen nu voornamelijk beheerd in het kader van onze Mature Market Retail Divisie.

Op markten waar retailer merken minder ontwikkeld zijn, is onze strategie voornamelijk gericht op Ontex-merken. In 2013 bedroeg het aandeel van de retailer merken op de markt voor hygiënische wegwerpproducten in Rusland en Roemenië bijvoorbeeld 5%, en in Tsjechië, Slowakije en Hongarije respectievelijk 23%, 25% en 28%, in vergelijking met een penetratiegraad van 39% in West-Europa. Hoewel onze activiteiten in Oost-Europa nog steeds voornamelijk zijn gebaseerd op Ontex-merken, menen wij dat wij goed gepositioneerd zijn voor een geleidelijke overgang naar retailer merken in landen die gekenmerkt worden door een lage penetratiegraad van retailer merken. Wij menen ook dat er in Oost-Europa groeipotentieel bestaat als gevolg van de lagere gebruikspercentages voor hygiënische wegwerpproducten in vergelijking met West-Europa.

In het Midden-Oosten, Afrika en Azië, waar de penetratiegraad van retailer merken gering is, of in sommige landen zelfs onbestaande, hanteren we hoofdzakelijk een merkenstrategie. In Turkije bieden we bijvoorbeeld het merk Canbebe aan als een hoogwaardig alternatief voor duurdere merken, waardoor wij klanten kunnen bereiken binnen een markt waar retailer merken door consumenten niet in ruime mate zijn aanvaard. Onze merkproducten worden verkocht in traditionele winkels en moderne retailer zaken die over het algemeen niet over hun eigen merken beschikken. Wij promoten de verkoop van onze merkproducten via distributeurs, groothandelaars en andere tussenpersonen en kunnen ook rechtstreeks reclame maken ten aanzien van klanten op deze markten. Wij menen ook dat er op deze markten een aanzienlijk groeipotentieel bestaat als gevolg van gunstige demografische tendensen, waaronder de verwachte bevolkingsgroei evenals de lagere gebruikspercentages voor hygiënische wegwerpproducten in vergelijking met West-Europa.

Onze strategie voor de distributiekanalen aanpassen om te reageren op tendensen op de markt van de gezondheidszorg

In onze Healthcare Divisie streven wij vooral een merkenstrategie na, waarbij we incontinentieproducten voor volwassenen van Ontex-merken verkopen via distributeurs, of rechtstreeks aan institutionele klanten. De institutionele activiteiten kunnen complex zijn vanwege de verschillende nationale terugbetalingssystemen en distributiekanalen in heel Europa. De Europese markt van de incontinentieproducten voor volwassenen is ook relatief gefragmenteerd en er zijn relatief weinig spelers met pan-Europese institutionele ervaring. Wij menen dat

wij ons op deze markt kunnen blijven onderscheiden door de ontwikkeling en verwerving van institutionele expertise. Zo hebben wij nationale merken overgenomen zoals Serenity en Lille Healthcare, die hebben bijgedragen aan onze institutionele expertise en ons hebben geholpen om onze positie als leider op de institutionele markt van de gezondheidszorg in West-Europa te verankeren.

Tegelijkertijd passen wij onze activiteiten aan om te reageren op tendensen op de markt van de incontinentieproducten voor volwassenen. In het bijzonder worden producten voor lichte incontinentie steeds vaker basisproducten die consumenten kopen via het distributiekanaal van de detailhandel. Veranderingen in het politieke landschap en beperkingen op de overheidsbegroting leiden eveneens steeds vaker tot een verschuiving naar de thuislevering van producten voor zware incontinentie, aangezien onze institutionele klanten grotere kostenefficiëntie trachten te verwezenlijken. De overname van Serenity heeft ons geholpen om onze expertise in het kanaal van de thuisleveringen te vergroten, hetgeen voor ons een belangrijk aandachtsgebied is. Ook blijven wij in onze hele Healthcare Divisie aandacht besteden aan sterke Ontex-merken.

Onze gevestigde en reproduceerbare gefaseerde benadering hanteren voor het betreden van nieuwe geografische gebieden

Wij zijn van plan om onze gevestigde gefaseerde benadering te blijven gebruiken om selectief nieuwe geografische gebieden te betreden. Wij hebben deze benadering in al onze activiteiten gebruikt, en zijn van oordeel dat dit een goed reproduceerbare en een uiterst kost-efficiënte manier is om nieuwe geografische gebieden te betreden. In de eerste fase van deze benadering, exporteren we naar landen vanuit onze productiefaciliteiten en verkoopkantoren die zijn gevestigd in buurlanden. Zo exporteren we onze producten naar Georgië, Azerbeidzjan en Macedonië bijvoorbeeld vanuit onze productiefaciliteit in Turkije. De tweede fase van deze benadering is de opening van een lokaal verkoopkantoor in het betreffende land. We hebben bijvoorbeeld in 2011 een verkoopkantoor in Marokko geopend om in te spelen op de stijgende vraag. De derde fase van deze benadering bestaat erin een lokale productiefaciliteit op te richten, zoals we dat in 2013 in Pakistan hebben gedaan, en waardoor wij de betreffende markt kunnen blijven bevoorraden en tegelijkertijd onze distributiekosten kunnen verlagen. Wij waren de eerste internationale speler die in Pakistan een lokale productiefaciliteit heeft opgericht, en hebben ons marktaandeel er de afgelopen twee jaar in aanzienlijke mate kunnen vergroten. Wij vestigen nieuwe productiefaciliteiten in geografische gebieden waar we een welbepaald verkoopniveau hebben bereikt, en hebben vastgesteld dat de ontwikkeling van de betreffende markt meer potentieel biedt. Door de productie lokaal te verschuiven kunnen wij onze marges doorgaans verbeteren dankzij de lagere transportkosten en omdat er dan geen invoerrechten moeten worden betaald. Wanneer wij een nieuwe productiefaciliteit oprichten, kunnen wij bestaande productielijnen naadloos overdragen naar de nieuwe faciliteit. Toen we bijvoorbeeld in 2008 een productiefaciliteit hebben opgericht in Algerije, werden er arbeiders aangeworven in Algerije, en opgeleid in Istanbul, waarna er drie lijnen voor babyverzorgingsproducten van Istanbul naar Algerije werden verhuisd. Door deze benadering kunnen wij onze omzet in nieuwe geografische gebieden op een kost-efficiënte wijze verhogen. In Algerije schatten we bijvoorbeeld dat onze omzet tussen 2004 en 2013 is gegroeid aan een samengesteld jaarlijks groeipercentage van circa 38%.

Focus op continue verbetering en initiatieven voor kostenbeheersing om robuuste marges te behouden

Wij controleren voortdurend onze kostenbasis en trachten kansen te identificeren om van onze omvang te profiteren teneinde onze productie- en grondstoffenkosten te verlagen. In het bijzonder streven wij naar een continue optimalisatie van onze productieaanwezigheid om onze activiteiten aan te passen aan verschuivingen in de vraag naar onze producten. In 2011 en 2013 hebben we bijvoorbeeld onze dure productiefaciliteiten in Villefranche (Frankrijk) en Recklinghausen (Duitsland) gesloten.

Onze focus op kostenbeheersing in de aankoop van grondstoffen heeft eveneens bijgedragen aan ons vermogen om onze kosten onder controle te houden. Wij hebben ons bestand van grondstoffenleveranciers gediversifieerd en houden de prijzen van onze leveranciers nauwlettend in de gaten in vergelijking met andere leveranciers. Ook hebben wij kostenbesparingen gerealiseerd via de onderhandeling over en de prijszetting van onze grondstoffenaankopen via een centrale dienstenafdeling, die verantwoordelijk is voor het toezicht op de aankopen van grondstoffen en die onze bevoorradingskosten bewaakt. Vanwege onze omvang kunnen wij ook vaak overeenkomsten sluiten met onze grondstoffenleveranciers die ons in staat stellen te profiteren van volumekortingen en ons te beschermen tegen de volatiliteit van de prijzen van basisgrondstoffen. Wij onderzoeken ook steeds vaker mogelijkheden op het gebied van e-sourcing van grondstoffen, die onze kosten potentieel kunnen verlagen. Wij gebruiken verschillende transportbedrijven om onze producten te vervoeren en zorgen voor een maximale flexibiliteit van onze bevoorradingsketen via een mix van geleasede magazijnen en magazijnen die door derden worden beheerd. Ook voeren wij een constante dialoog met onze klanten en hebben

wij waar mogelijk, in contracten met belangrijke klanten, getracht om "doorberekeningsclausules" in te voeren voor de kosten van op olie gebaseerde grondstoffen en voor valutaschommelingen teneinde stijgingen in deze kosten door te kunnen rekenen. Onlangs hebben we ook een hedgingcomité opgericht, dat zich toelegt op het beheer van onze grondstoffenkosten en op onze valutaposities. In februari 2014, na de oprichting van het hedgingcomité, hebben we een deel van onze blootstelling aan pulp voor 2014 ingedekt. Als gevolg van de risicobeperkende maatregelen die we hebben genomen met betrekking tot onze blootstelling aan grondstoffen, zijn de schommelingen in onze brutomarge in een historische context gunstiger dan de schommelingen die strikt worden geïmpliceerd door veranderingen in de marktprijzen van belangrijke grondstoffen.

Onze innovatiecapaciteiten dragen eveneens bij aan ons vermogen om kosten te beheren. Een aantal van onze innovaties, waaronder de Supercore II-babyluier die we in 2013 hebben geïntroduceerd, vereisen minder grondstoffen voor de productie en daarom verbeteren ze niet alleen ons productaanbod, maar verlagen ze eveneens onze grondstoffenkosten, en zorgen ze zo voor een betere marge.

Selectief overnames nastreven

Wij hebben een kader ontwikkeld om potentiële overnameopportuniteiten te beoordelen, dat gebaseerd is op het verwezenlijken van onze strategische visie en bevredigende financiële criteria. Wat strategische visie betreft, richten wij ons op overnames die ons in staat stellen onze aanwezigheid op de markt van de incontinentieproducten voor volwassenen te vergroten, onze activiteiten buiten West-Europa uit te breiden en onze merkactiviteiten te versterken. Onze financiële criteria omvatten het potentieel voor synergiën en het potentieel voor winstgroei. Wij zijn voornemens om deze benadering te blijven toepassen bij de beoordeling van overnameopportuniteiten om ons productaanbod in belangrijke markten te verbeteren.

Wij hebben in het verleden met succes strategische doelwitten van uiteenlopende omvang, die een goede aanvulling vormden op onze geografische aanwezigheid overgenomen en geïntegreerd, en wij konden optimaal profiteren van onze operationele expertise om belangrijke synergiën te verwezenlijken. In de afgelopen tien jaar hebben wij ons bedrijf gedeeltelijk opgebouwd via overnames, waaronder de overname van een productie-eenheid voor luiers van Paul Hartmann in 2004. Recenter, in 2011, hebben we Lille Healthcare overgenomen, dat een volledig aanbod van absorberende incontinentieproducten levert in heel Europa en Australië, en hebben we de onderneming met succes in onze bestaande portfolio geïntegreerd. De overname betekende voor ons een opportuniteit om te profiteren van structurele, technologische en logistieke synergiën, en om onze aanwezigheid op de markt van de gezondheidszorg uit te breiden.

In 2013 hebben we de overname van Serenity voltooid. Die heeft ons een sterke positie verschaft op de markt van de incontinentieproducten voor volwassenen in Italië, door ons te voorzien van een portefeuille van bestaande klanten en expertise in het complexe proces van de openbare aanbestedingen. De overname van Serenity heeft ons eveneens een platform verschaft voor toekomstige productie van babyluiers in Italië. Wij zijn van oordeel dat de overname van Serenity ons ook een gelegenheid heeft geboden om te profiteren van belangrijke synergiën, waaronder aankoopbesparingen en distributie- en productieverbeteringen.

Onze solide marges en sterk vermogen om kasstroom te genereren optimaal aanwenden om opnieuw middelen te investeren in onze activiteiten en aandeelhouders te belonen

Wij zijn van oordeel dat onze solide marges, ons sterk vermogen om kasstroom te genereren en onze beperkte vereiste investeringsuitgaven ons in staat zullen stellen om opnieuw middelen te investeren in onze activiteiten en tegelijkertijd de aandeelhouders te belonen. Voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 bedroeg onze Recurrente EBITDA 173,6 miljoen EUR, wat een Recurrente EBITDA marge van 11,6% weerspiegelt. Onze solide marges bieden ons flexibiliteit en een sterke onderhandelingspositie om aanhoudende omzet- en margegroei te ondersteunen. Dit houdt investeren in prijszetting en marketing van onze producten in. Bovendien hadden wij voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 een Recurrente vrije kasstroom (na belastingen) (gedefinieerd als de Recurrente EBITDA min investeringsuitgaven, min wijzigingen in werkkapitaal, min betaalde belastingen) van 103,7 miljoen EUR en een kasstroom generatie (gedefinieerd als de Recurrente vrije kasstroom (vóór belastingen) gedeeld door de Recurrente EBITDA) van 68,2%.Wij overwegen mogelijkheden om deze aanzienlijke kasstroom te gebruiken om onze aanwezigheid natuurlijk of via overnames uit te breiden, en om uitkeringen aan onze aandeelhouders te verrichten.

Divisies

Wij voeren onze activiteiten uit via vier divisies: Mature Market Retail, Growth Markets, Middle East and Africa en Healthcare. Deze divisies zijn voornamelijk georganiseerd volgens verkoopkanaal en de aard van onze

klantenrelaties. De Mature Market Retail Divisie richt zich op grote, geavanceerde winkelketens die sterke retailer merken wensen op te bouwen. De Growth Markets Divisie richt zich op markten waar het aantal geavanceerde winkelketens toeneemt, maar waar deze groep niet overheerst. De Middle East and Africa Divisie is een geografisch georganiseerde divisie die zich toelegt op merkproducten en traditionele verkoop- en distributiekanalen. De Healthcare Divisie richt zich op verkopen aan institutionele klanten zoals ziekenhuizen, verzorgingstehuizen en thuisverzorging, doorgaans kanalen die worden gefinancierd door de overheid of die door andere derde-betalers worden terugbetaald. Hoewel deze functionele divisies in zekere mate een correlatie vertonen met de geografische gebieden waar wij actief zijn (d.w.z. de Mature Market Retail Divisie en Healthcare Divisie zijn voornamelijk actief in West-Europa, terwijl de Growth Markets Divisie voornamelijk actief is in Oost-Europa), ligt de nadruk op het verkoopkanaal en de aard van de klant, en niet zozeer op het geografische gebied. Zo maakt, omwille van het ontwikkelingsniveau van de detailhandel en de aard van onze klantenrelaties, de omzet op klanten in Polen hoofdzakelijk deel uit van de Mature Market Retail Divisie in plaats van de Growth Markets Divisie.

In de volgende tabel wordt onze omzet volgens divisie weergegeven voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 2013 en de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011:

	Drie maanden afgesloten op 31 maart				Jaar afgesloten op 31 december					
	2014		2013		2013		2012		2011	
	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)
Retail	242,2	60,5	221,6	65,1	933,8	62,6	878,5	67,1	886,9	72,8
Mature Market Retail	220,4	55,1	202,0	59,3	845,7	56,7	804,5	61,4	832,1	68,4
Growth Markets	21,8	5,4	19,6	5,8	88,1	5,9	74,0	5,7	54,8	4,5
Middle East and Africa	51,6	12,9	51,6	15,1	178,4	12,0	160,6	12,3	131,7	10,8
Healthcare	106,4	26,6	67,3	19,8	379,7	25,4	269,9	20,6	199,0	16,3
Totaal	400,2	100,0	340,5	100,0	1.491,9	100,0	1.309,0	100,0	1.217,6	100,0

Mature Market Retail Divisie

De Mature Market Retail Divisie genereert het grootste deel van zijn verkopen in West-Europese landen, waar de demografische tendensen en het aantal nieuwe gebruikers voor zijn kernproducten, babyverzorgings- en dameshygiëneproducten, relatief stabiel zijn. Haar klanten omvatten voornamelijk internationale en nationale retailers zoals Ahold, Aldi, Auchan, Carrefour, E. Leclerc, Lidl, Metro, Rewe en Tesco. Australië en Polen worden ook overwegend door deze divisie bediend. De Mature Market Retail Divisie verkoopt voornamelijk retailermerkproducten, maar verkoopt ook een relatief klein volume van producten van Ontex-merken, zoals Helen Harper en Moltex, aan nationale en internationale retailers.

Voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en het jaar afgesloten op 31 december 2013, werd respectievelijk 95,2% en 94,6% van de omzet van de Mature Market Retail Divisie gegenereerd uit retailermerkproducten, waarbij de resterende omzet van respectievelijk 1,4% en 1,9% werden gegenereerd uit Ontex-merken. De Mature Market Retail Divisie vervaardigt ook selectief producten voor derden. Voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en voor het jaar afgesloten op 31 december 2013, was dit goed voor respectievelijk 3,4% en 3,5% van haar omzet.

Geografische gebieden

In de volgende tabel wordt de omzet van de Mature Market Retail Divisie volgens geografisch gebied weergegeven voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 2013 en de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011:

	Drie maanden afgesloten op 31 maart				Jaar afgesloten op 31 december					
	2014		2013		2013		2012		2011	
	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)
West-Europa	174,2	79,0	155,4	76,9	656,9	77,7	624,7	77,7	676,0	81,3
Oost-Europa	31,9	14,5	31,0	15,4	125,7	14,8	121,9	15,1	112,3	13,5
Rest van de wereld	14,3	6,5	15,6	7,7	63,1	7,5	57,9	7,2	43,8	5,2
Totaal	220,4	100,0	202,0	100,0	845,7	100,0	804,5	100,0	832,1	100,0

Producten

In de volgende tabel wordt de omzet van de Mature Market Retail Divisie volgens productcategorie weergegeven voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 2013 en de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011:

	Drie maanden afgesloten op 31 maart				Jaar afgesloten op 31 december					
	2014		2013		2013		2012		2011	
	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)
Babyverzorging	153,2	69,5	137,1	67,9	583,1	68,9	553,1	68,7	590,7	71,0
Dameshygiëne	46,0	20,9	44,5	22,0	184,4	21,8	173,7	21,6	173,3	20,8
Incontinentie bij volwassenen	21,1	9,6	20,1	10,0	78,0	9,3	77,2	9,6	65,7	7,9
Overige[1]	0,1	—	0,3	0,1	0,2	0,0	0,5	0,1	2,4	0,3
Totaal	220,4	100,0	202,0	100,0	845,7	100,0	804,5	100,0	832,1	100,0

Opmerking:

(1) Andere producten omvatten een gamma van handelsproducten die door ons worden gekocht en commercieel worden doorverkocht, waaronder cosmetica, medische handschoenen en andere producten.

Growth Markets Divisie

De Growth Markets Divisie genereert het grootste deel van haar verkopen in Oost-Europa, in landen waar het demografische profiel van de bevolking vergelijkbaar is met West-Europa, maar het groeipotentieel van de markt voor hygiënische wegwerpproducten wordt ondersteund door een lager, maar toenemend, aantal gebruikers voor dergelijke producten in vergelijking met West-Europa. Ze verkoopt zowel retailermerkproducten als producten van Ontex-merken, zoals Helen Harper en Euron, aan nationale en internationale retailers. De Growth Markets Divisie verkoopt ook een deel van haar producten via distributeurs.

Voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en het jaar afgesloten op 31 december 2013, werd respectievelijk 64,2% en 56,9% van de omzet van de Growth Markets Divisie gegenereerd uit retailermerkproducten, waarbij de resterende omzet van respectievelijk 35,8% en 43,1% werden gegenereerd uit merkproducten.

Geografische gebieden

In de volgende tabel wordt de omzet van de Growth Markets Divisie volgens geografisch gebied weergegeven voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 2013 en de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011:

	Drie maanden afgesloten op 31 maart				Jaar afgesloten op 31 december					
	2014		2013		2013		2012		2011	
	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)
West-Europa	1,7	7,9	1,3	6,6	5,1	5,8	5,6	7,6	5,7	10,4
Oost-Europa	13,7	62,8	13,7	69,9	61,7	70,0	51,4	69,5	36,0	65,7
Rest van de wereld	6,4	29,3	4,6	23,5	21,3	24,2	17,0	22,9	13,1	23,9
Totaal	21,8	100,0	19,6	100,0	88,1	100,0	74,0	100,0	54,8	100,0

Producten

In de volgende tabel wordt de omzet van de Growth Markets Divisie volgens productcategorie weergegeven voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 2013 en de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011:

	Drie maanden afgesloten op 31 maart				Jaar afgesloten op 31 december					
	2014		2013		2013		2012		2011	
	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)
Baby-verzorging	11,9	54,5	11,0	56,1	47,7	54,1	39,7	53,7	29,2	53,3
Dameshygiëne	2,5	11,5	2.3	11,7	9,4	10,7	7,4	10,0	7,5	13,7
Incontinentie bij volwassenen	6,1	28,0	5,7	29,1	26,9	30,5	23,3	31,4	14,4	26,3
Overige[1]	1,3	6,0	0,6	3,1	4,1	4,7	3,6	4,9	3,7	6,7
Totaal	21,8	100,0	19,6	100,0	88,1	100,0	74,0	100,0	54,8	100,0

Opmerking:

(1) Andere producten omvatten een gamma van handelsproducten die door ons worden gekocht en commercieel worden doorverkocht, waaronder cosmetica, medische handschoenen en andere producten.

Middle East and Africa Divisie

De Middle East and Africa Divisie is een divisie met een geografische focus die producten verkoopt in Turkije, Algerije en Pakistan, waar we over productiefaciliteiten beschikken, en die producten exporteert naar andere landen in de regio, waaronder Marokko, Georgië, Azerbeidzjan en Macedonië. Deze landen hebben gunstige demografische factoren die groei ondersteunen, evenals een hoge gebruikskloof in vergelijking met West-Europa. De Middle East and Africa Divisie verkoopt bijna exclusief merkproducten in alle drie de productcategorieën, waaronder Canbebe en Bello, de belangrijkste merken voor babyverzorging van de divisie, Helen Harper, het belangrijkste merk voor dameshygiëneproducten, en Canped, het belangrijkste merk voor incontinentieproducten voor volwassenen. Ze verkoopt deze producten voornamelijk via distributeurs, groothandelaars en andere tussenpersonen. In 2013 was Turkije goed voor iets minder dan de helft van de omzet van de Middle East and Africa Divisie. De rest kon worden toegeschreven aan Algerije, Marokko, Pakistan en andere landen.

Voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en het jaar afgesloten op 31 december 2013, werd respectievelijk 98,3% en 97,9% van de omzet van de Middle East and Africa Divisie gegenereerd uit producten van Ontex-merken, waarbij de resterende omzet van respectievelijk 1,7% en 2,1% werden gegenereerd uit retailermerkproducten.

Producten

In de volgende tabel wordt de omzet van de Middle East and Africa Divisie volgens productcategorie weergegeven voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 2013 en de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011:

	Drie maanden afgesloten op 31 maart				Jaar afgesloten op 31 december					
	2014		2013		2013		2012		2011	
	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)
Baby-verzorging	42,5	82,4	40,9	79,3	142,8	80,0	121,5	75,6	95,6	72,6
Dameshygiëne	0,8	1,6	1,3	2,5	3,4	1,9	5,9	3,7	7,9	6,0
Incontinentie bij volwassenen	8,1	15,7	9,1	17,6	30,6	17,2	31,5	19,6	26,7	20,3
Overige[1]	0,2	0,3	0,3	0,6	1,6	0,9	1,7	1,1	1,5	1,1
Totaal	51,6	100,0	51,6	100,0	178,4	100,0	160,6	100,0	131,7	100,0

Opmerking:

(1) Andere producten omvatten een gamma van handelsproducten die door ons worden gekocht en commercieel worden doorverkocht, waaronder cosmetica, medische handschoenen en andere producten.

Healthcare Divisie

De Healthcare Divisie verkoopt voornamelijk incontinentieproducten voor volwassenen via distributeurs, of rechtstreeks aan institutionele klanten op de markt van de gezondheidszorg, zoals overheidsafdelingen, plaatselijke overheidsinstanties, ziekteverzekeraars, ziekenhuizen en verzorgingstehuizen, en in sommige gevallen direct aan consumenten thuis (verkopen van incontinentieproducten voor volwassenen via detailhandelskanalen zijn opgenomen in de omzet van onze andere divisies). Voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en voor het jaar afgesloten op 31 december 2013, vertegenwoordigden de verkopen van incontinentieproducten voor volwassenen respectievelijk 93,6% en 93,5% van de omzet van de Healthcare Divisie. De Healthcare Divisie verkoopt zeer beperkte volumes van babyverzorgings- en dameshygiëneproducten, evenals bepaalde andere producten, aan institutionele klanten. De divisie verkoopt merkproducten en in veel mindere mate retailermerkproducten. De divisie verkoopt bijna uitsluitend producten in West-Europa. De merkproducten van de Healthcare Divisie, zoals iD, genieten op de markt een goede bekendheid en beschikken al vele jaren over een gevestigde reputatie. De merken Lille Healthcare en Serenity werden na de overname van Lille Healthcare in 2011 en die van Serenity in 2013 aan het assortiment merkproducten van de divisie toegevoegd. Voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en het jaar afgesloten op 31 december 2013, werd respectievelijk 87,4% en 88,0% van de omzet van de Healthcare Divisie gegenereerd uit merkproducten, waarbij de resterende omzet van respectievelijk 12,6% en 12,0% werden gegenereerd uit retailer merken.

Producten

In de volgende tabel wordt de omzet van de Healthcare Divisie volgens productcategorie weergegeven voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 2013 en de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011:

	Drie maanden afgesloten op 31 maart				Jaar afgesloten op 31 december					
	2014		2013		2013		2012		2011	
	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)
Baby-verzorging	2,6	2,4	2,2	3,3	9,5	2,5	8,7	3,2	8,5	4,3
Dameshygiëne	0,1	0,1	0,1	0,1	0,3	0,1	0,3	0,1	0,2	0,1
Incontinentie bij volwassenen	99,6	93,6	62,4	92,7	355,2	93,5	247,5	91,7	179,7	90,4
Overige[1]	4,1	3,9	2.6	3,9	14,7	3,9	13,4	5,0	10,6	5,3
Totaal	106,4	100,0	67,3	100,0	379,7	100,0	269,9	100,0	199,0	100,0

Opmerking:

(1) Andere producten omvatten een gamma van handelsproducten die door ons worden gekocht en commercieel worden doorverkocht, waaronder cosmetica, medische handschoenen en andere producten.

Producten

In de volgende tabel worden onze producten volgens omzet weergegeven voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en 2013 en de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011:

	Drie maanden afgesloten op 31 maart				Jaar afgesloten op 31 december					
	2014		2013		2013		2012		2011	
	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)	(in miljoen EUR)	(% van de totale omzet)
Baby-verzorging	210,2	52,5	191,2	56,1	783,2	52,5	722,8	55,2	724,0	59,5
Dameshygiëne	49,4	12,4	48,2	14,2	197,5	13,2	187,4	14,3	188,9	15,5
Incontinentie bij volwassenen	134,9	33,7	97,3	28,6	490,6	32,9	379,6	29,0	286,5	23,5
Overige[1]	5,7	1,4	3,8	1,1	20,6	1,4	19,2	1,5	18,2	1,5
Totaal	400,2	100,0	340,5	100,0	1.491,9	100,0	1.309,0	100,0	1.217,6	100,0

Opmerking:

(1) Andere producten omvatten een gamma van handelsproducten die door ons worden gekocht en commercieel worden doorverkocht, waaronder cosmetica, medische handschoenen en andere producten.

Babyverzorgingsproducten

Onze productlijn voor babyverzorging bestaat uit drie productlijnen: babyluiers, babybroekjes en babydoekjes, die hierna worden beschreven. Op basis van volume zijn wij in Europa een toonaangevende producent van babyluiers van retailer merken, en in 2013 hebben wij circa 4,6 miljard stuks babyluiers geproduceerd. Volgens ons zijn wij één van de grootste producenten van babyverzorgingsproducten in Europa (voor zowel retailer merken als merkproducten). Op basis van volume vertegenwoordigden retailer merken in 2013 volgens ons circa 40% van de West-Europese markt voor babyverzorgingsproducten, en bedroeg ons aandeel van die markt circa 41%. Op basis van volume vertegenwoordigden retailer merken in Oost-Europa in 2013 volgens ons circa 20% van de markt voor babyverzorgingsproducten, en bedroeg ons aandeel van die markt meer dan 50%. Buiten Europa hebben wij in 2013 circa 1,7 miljard stuks babyluiers geproduceerd. Wij kunnen in verschillende landen terugvallen op een solide marktpositie dankzij ons aanbod van Ontex-merken. In Turkije, Algerije, Marokko, Pakistan, Azerbeidzjan en Georgië behoorden we in 2013 volgens ons tot de drie grootste spelers op de markt voor babyverzorgingsproducten.

Babyluiers

Babyluiers zijn wegwerpkledij vervaardigd van een waterdichte laag, een absorberende kern (pulp en super absorberend poeder) en voornamelijk nonwoven textiellagen en elastische materialen. Wij produceren een assortiment van babyluiers variërend van basis- tot topkwaliteit, bestemd voor prematuren tot oudere zuigelingen (doorgaans tot 3 jaar oud). Of een luier als basisluier of als luier van het topsegment wordt ingedeeld, wordt gebaseerd op de parameters absorptie, vermijden van lekken, herbevochtigingsvermogen, zachtheid en pasvorm. Onze basisluier voldoet aan de basisvereisten op het vlak van absorptie en pasvorm en heeft geen extra kenmerken. Onze luier van het topsegment biedt dan weer een betere elasticiteit, een betere zachtheid en een betere absorptie.

In het vierde kwartaal van 2013 hebben wij de Supercore II-babyluier geïntroduceerd, een dunnere luier die bedoeld is om in te spelen op de markttendens in Europa die neigt naar dunnere luiers met dezelfde of betere prestaties dan dikkere luiers. Wij zijn van plan om de Supercore II-luier in de loop van 2014 ook in andere markten uit te brengen.

Babybroekjes

Zodra baby's de leeftijd van peuter bereiken, stappen ze over van babyluiers naar babybroekjes, absorberende kledij die lijkt op ondergoed en die bestemd is voor peuters die klaar zijn voor zindelijkheidstraining.

Babybroekjes zijn gemaakt van een stofachtige waterdichte buitenlaag, een absorberende kern, elastische materialen en nonwoven textiellagen. Onze babybroekjes beschikken over het absorptievermogen en de kenmerken van een luier met plakstrips, maar zijn groter, en dankzij de rekbare zijkanten kan de peuter het babybroekje zelf aan- en uittrekken. De richtleeftijd voor babybroekjes is 1-3 jaar.

Babydoekjes

Babydoekjes zijn synthetische doekjes die worden gebruikt om de babybilletjes te reinigen of te drogen, en die speciaal zijn ontworpen voor gebruik bij baby's.

Dameshygiëneproducten

Onze dameshygiëneproducten omvatten producten voor externe dameshygiëne, zoals maandverband en inlegkruisjes, voor extern lichamelijk gebruik, en producten zoals tampons, voor intern lichamelijk gebruik. Onze productlijn voor dameshygiëneproducten bestaat uit drie productlijnen: maandverband, waaronder het klassieke maandverband en het ultra-maandverband, inlegkruisjes en tampons.

Wij zijn een toonaangevende producent van dameshygiëneproducten van retailer merken, en in 2013 hebben wij circa 2,8 miljard stuks maandverband, 3,7 miljard stuks inlegkruisjes en 1,6 miljard tampons geproduceerd. Op basis van volume vertegenwoordigden retailer merken in 2013 volgens ons circa 38% van de West-Europese markt voor dameshygiëneproducten, en bedroeg ons aandeel van die markt circa 41%. Op basis van volume vertegenwoordigden retailer merken in Oost-Europa in 2013 volgens ons circa 14% van de Oost-Europese markt voor dameshygiëneproducten, en bedroeg ons aandeel van die markt meer dan 50%.

Maandverband

Maandverbanden zijn absorberende wegwerpinlegverbanden vervaardigd van absorberende materialen op basis van pulp of een airlaidstructuur en super absorberend poeder en nonwoven textiellagen, en worden door vrouwen gebruikt tijdens de menstruatie. Wij produceren een assortiment maandverband in verschillende afmetingen en vormen. Sommige maandverbanden zijn in termen van productkenmerken vergelijkbaar met babyluiers. Ons maandverband varieert van discreet maandverband voor overdag, tot maandverband voor 's nachts, met of zonder vleugels, anatomisch gevormd voor vrouwen en kan met of zonder super absorberend poeder worden geproduceerd.

Klassiek maandverband

Ons klassieke maandverband heeft een onderlaag om het ondergoed te beschermen tegen lekkage, een absorberende kern in verschillende afmetingen (bestaande uit pulp met of zonder super absorberend poeder en een zacht textiellaagje als bovenlaag). Een plakstrip houdt het maandverband tijdens gebruik op zijn plaats.

Ultra-maandverband

Ons ultra-maandverband bestaat uit dezelfde hoofdcomponenten als het klassieke maandverband, behalve dat de super absorberende kern bestaat uit een dun laagje pulp of een airlaidstructuur met een hoeveelheid super absorberend poeder. Door de afzonderlijke verpakking kunnen de producten discreet overal worden meegenomen en kan het product na gebruik op eenvoudige wijze hygiënisch worden verpakt om te worden weggeworpen.

Inlegkruisjes

Inlegkruisjes zijn dunne absorberende inlegverbanden, bedoeld om het ondergoed te beschermen. Inlegkruisjes zijn gelaagd, met een onderlaag, een absorberende kern, een lichte opname- en verspreidingslaag, en een zachte bovenlaag. De essentiële vereisten voor inlegkruisjes zijn comfort en bescherming. Wij produceren een assortiment inlegkruisjes omdat hun consumptiepatroon en samenstelling van product tot product verschillen.

Tampons

Tampons zijn absorberende staafjes (met of zonder inbrenghuls) voor intern lichamelijk gebruik door vrouwen tijdens de menstruatie. Wij bieden een ruim assortiment van tampons aan. Onze tampons bestaan uit kwaliteitsvezels, bedekt door een nonwoven textiellaag. Ook bieden wij voor bepaalde nichemarkten tampons aan van 100 procent katoen. Er zijn twee belangrijke soorten tampons: tampons zonder inbrenghuls en tampons met inbrenghuls. Tampons zijn verkrijgbaar in verschillende maten, die overeenstemmen met hun absorptievermogen.

Incontinentieproducten voor volwassenen

Incontinentieproducten voor volwassenen zijn wegwerpproducten die specifiek zijn ontworpen om lichte, middelmatige en zware incontinentie op te vangen. Voor mensen met lichte tot matige incontinentie, bieden wij inlegkruisjes, lichte inlegverbanden en dunne, discrete slips. Voor mensen met zware incontinentie bieden wij slips, tweedelige producten (inlegverband en slip), all-in-one-producten met plakstrips en slips met een heupband. Ons assortiment omvat zowel producten voor lichte als voor zware incontinentie, evenals onderleggers, die worden gebruikt om bedden of andere oppervlakken te beschermen tegen lekken.

Op basis van volume vertegenwoordigden retailer merken in 2013 volgens ons circa 37% van de West-Europese retailer markt voor incontinentieproducten voor volwassenen, en bedroeg ons aandeel van die markt circa 48%. In Oost-Europa zijn wij volgens ons ook de grootste producent van incontinentieproducten voor volwassenen van retailer merken, met een aandeel van de markt van de retailer merken van circa 40% op basis van volume in 2013. Wij schatten dat ons aandeel van de markt van de gezondheidszorg in West-Europa op basis van waarde in 2013 circa 19% bedroeg.

Producten voor lichte incontinentie

Producten voor lichte incontinentie zijn lichte wegwerp inlegverbanden vervaardigd van een absorberende kern (pulp en super absorberend poeder), een waterdichte kunststof laag en zachte nonwoven textiellagen. Kleine voorgevormde inlegverbanden zijn ontworpen om lichte incontinentie te beheren. Ze zijn voorzien van een brede plakstrip om het verband op zijn plaats te houden, zijn anatomisch gevormd en elastisch om een comfortabele pasvorm te verkrijgen. Er zijn zes absorptieniveaus beschikbaar die oplossingen bieden voor verschillende niveaus van stressincontinentie en lichte incontinentie.

Slips

Slips zijn wegwerpslips voor volwassenen met een absorberende kern (pulp en super absorberend poeder), een kunststof laag, elastisch materiaal en zachte nonwoven textiellagen. Slips zijn ontworpen voor gebruikers met een actieve levensstijl en kunnen de onafhankelijkheid verlengen. De slips zijn doorgaans volledig elastisch om een goede pasvorm te verzekeren.

Luiers met heupband

Luiers met heupband zijn wegwerpluiers voor volwassenen met een specifiek sluitingssysteem met een absorberende kern en nonwoven textiellagen. Het product met heupband biedt een alternatief voor all-in-one-producten met plakstrips en het tweedelige systeem van inlegverband en slip. Door het gebruik van een heupband met hersluitbaar fixatiesysteem via haakjes en ogen is een afzonderlijk fixatiebroekje niet langer nodig, waardoor het inlegverband gemakkelijker kan worden gebruikt en comfortabeler is. Ook beschikt het product over antilekrandjes om het risico van lekkage tot een minimum te beperken.

All-in-one-producten met plakstrips

All-in-one-producten met plakstrips zijn vergelijkbaar met luiers voor volwassenen en beschikken over een sluitingssysteem van plakstrips, een absorberende kern en nonwoven textiellagen. Ze zijn geschikt voor matige tot zware incontinentie en worden vervaardigd in een brede waaier van maten en absorptieniveaus. De producten met stoffen onderlaag beschikken over luchtdoorlatende zijranden en volledig hersluitbare plakstrips voor een goede pasvorm, en antilekrandjes om het risico van lekkage tot een minimum te beperken.

Voorgevormde inlegverbanden

Voorgevormde inlegverbanden zijn grotere inlegverbanden voor volwassenen met een absorberende kern en synthetische materialen. Ze zijn beschikbaar in verschillende absorptieniveaus en geschikt voor matige tot zware incontinentie. Voorgevormde verbanden beschikken over een witte stoffen onderlaag met dubbele vochtigheidsindicator en antilekrandjes om het risico van lekkage tot een minimum te beperken.

Producten met heupband

Het product met heupband biedt een alternatief voor all-in-one-producten met plakstrips en het tweedelige systeem van inlegverband en slip. Door het gebruik van een heupband met hersluitbaar fixatiesysteem via

haakjes en ogen is een afzonderlijk fixatiebroekje niet langer nodig, waardoor het inlegverband gemakkelijker kan worden gebruikt en comfortabeler is. Ook beschikt het product over antilekrandjes om het risico van lekkage tot een minimum te beperken.

Onderleggers

Onderleggers zijn absorberende producten die worden gebruikt om bedden en stoelen te beschermen. Ze bestaan uit een kunststof onderlaag, een dunne absorberende laag van pulp en een bovenlaag van nonwoven textiellagen. Ze zijn verkrijgbaar in een aantal afmetingen en absorptieniveaus.

Klanten

Retailers

In West- en Oost-Europa onderhouden we nauwe banden met internationale en nationale retailers zoals Ahold, Aldi, Auchan, Carrefour, E. Leclerc, Lidl, Metro, Rewe en Tesco. Door onze banden met retailers kunnen wij groeien naarmate zij hun activiteiten uitbreiden naar andere geografische gebieden, waaronder Oost-Europa. Wij zijn ook in staat om incrementele groei te genereren via de introductie van nieuwe producten die onze retailer klanten toezeggen te kopen. Wij hebben pure retailer merken ontwikkeld en eveneens samen met deze retailer merken ontwikkeld. In de Middle East and Africa Divisie, hoewel we voornamelijk producten verkopen aan distributeurs, worden onze merken verkocht door de meerderheid van de grootste retailers die in deze regio's actief zijn.

Wij sluiten met het grootste deel van onze retailer klanten raamovereenkomsten. Deze overeenkomsten worden doorgaans op niet-exclusieve basis afgesloten en bevatten geen minimale aankoopverplichtingen. Deze overeenkomsten hebben doorgaans geen vaste duur, en wanneer dit wel het geval is, is de duur doorgaans één tot twee jaar. Bepaalde van deze overeenkomsten zijn automatisch hernieuwbaar of lopen voor een onbepaalde duur, tenzij een van beide partijen de overeenkomst beëindigt. Als een klant niet langer producten van ons wenst te kopen, worden wij gewoonlijk ruim vooraf op de hoogte gebracht zodat wij voorraden die specifiek voor die klant zijn aangelegd, kunnen afbouwen, terwijl die klant de productie bij zijn nieuwe leverancier opvoert.

Distributeurs

In het Midden-Oosten en Afrika verkopen wij voornamelijk producten aan distributeurs, groothandelaars en andere tussenpersonen die onze producten in traditionele winkels te koop aanbieden. Onze Healthcare Divisie en Growth Markets Divisie verkopen ook een deel van hun producten via distributeurs. Een erg klein deel van de omzet van de Mature Market Retail Divisie kan worden toegeschreven aan verkopen via distributeurs.

Contracten met distributeurs hebben doorgaans een duur van één jaar en worden automatisch hernieuwd. Distributeurs worden voornamelijk op exclusieve basis aangesteld binnen onze productportefeuille. Volgens onze contracten zijn distributeurs verantwoordelijk voor de levering van producten aan retailers, en moeten ze eveneens een bepaald minimumniveau van goederen in voorraad houden.

Institutionele klanten

De Healthcare Divisie levert aan instellingen zoals overheidsafdelingen, lokale overheden, ziekenhuizen, ziekteverzekeraars en verzorgingstehuizen, ofwel direct, ofwel via distributeurs. Wij sluiten met deze klanten doorgaans raamovereenkomsten voor één tot twee jaar of bevoorradingsovereenkomsten om producten te leveren volgens vooraf overeengekomen specificaties en prijzen.

Productie en transport

Productiefaciliteiten

Wij beschikken over vijftien productiefaciliteiten in heel Europa (twee in België, één in Tsjechië, twee in Frankrijk, twee in Duitsland, één in Spanje en één in Italië), China, Turkije, Algerije, Rusland, Australië en Pakistan. Wij hebben onze productiefaciliteit in Recklinghausen (Duitsland) in maart 2013 gesloten. De totale productiecapaciteit van onze productiefaciliteiten voor alle producten, bedroeg per 31 maart 2014 25,9 miljard producten per jaar. Onze productiefaciliteiten zijn strategisch gevestigd in onze kernmarkten en dicht bij onze belangrijke klanten, waardoor wij de transportkosten kunnen beperken. Door onze activiteiten in Oost-Europa, het Midden-Oosten en Afrika en China kunnen wij ook profiteren van lagere productiekosten. Wij leveren inspanningen om individuele producten niet uitsluitend in één productiefaciliteit te produceren.

Wat ons productassortiment betreft, produceren acht van onze productiefaciliteiten per 31 maart 2014 babyverzorgingsproducten met behulp van 53 machines; produceren zes van onze productiefaciliteiten dameshygiëneproducten met behulp van 99 machines; en produceren acht van onze productiefaciliteiten incontinentieproducten voor volwassenen met behulp van 53 machines.

In de tabel hierna worden onze productiefaciliteiten en de producten die zij momenteel vervaardigen weergegeven:

	Vervaardigd product		
	Babyverzorging	**Dameshygiëne**	**Incontinentie bij volwassenen**
Buggenhout, België			X
Eeklo, België	X	X	
Mayen, Duitsland	X		
Grosspostwitz, Duitsland		X	
Arras, Frankrijk			X
Wasquehal, Frankrijk			X
Turnov, Tsjechië	X	X	X
Segovia, Spanje	X	X	X
Ortona, Italië			X
Noginsk, Rusland			X
Istanbul, Turkije	X	X	X
Yangzhou, China		X	
Sydney, Australië	X		
Algiers, Algerije	X		
Karachi, Pakistan	X		
Totaal	8	6	8

Wij onderzoeken sinds kort de mogelijkheid om de faciliteiten van Arras en Wasquehal te consolideren in een grotere, modernere faciliteit in dezelfde regio in Frankrijk, met ruimte voor zowel de bestaande productielijnen van elk van de oude faciliteiten, als potentiële toekomstige plannen voor productie-uitbreiding.

Wij beschikken over goed onderhouden productiefaciliteiten met capaciteit voor groei. Al onze productiefaciliteiten worden regelmatig geïnspecteerd en worden volgens hoge normen onderhouden. Daarnaast worden onze productiefaciliteiten regelmatig door onze grotere retailer klanten geïnspecteerd. Wij zijn van oordeel dat onze investering in de verbetering en het onderhoud van productiefaciliteiten de afgelopen jaren heeft geleid tot een regelmatige verbetering in de productie-efficiëntie voor alle productcategorieën. Sinds 2012 hebben we geïnvesteerd in 23 nieuwe productielijnen en circa 20 belangrijke machineconversies. De flexibiliteit van onze productiefaciliteiten stelt ons in staat om aangepaste producten aan onze klanten te leveren en te reageren op veranderingen in de vraag naar onze producten of storingen in onze activiteiten, terwijl we onze productiekosten tot een minimum kunnen beperken. Nadat een ernstige overstroming er in september 2009 voor zorgde dat wij onze Turkse productiefaciliteit vier maanden lang moesten sluiten, konden wij de productie verhuizen naar andere locaties, en zo de impact voor onze klanten en onze bedrijfsresultaten beperken. Wij zijn ook van mening dat wij, in tegenstelling tot veel fabrikanten van merkproducten, over een aanzienlijke flexibiliteit beschikken om machines opnieuw in te zetten al naargelang de behoeften van de klanten. Wij kunnen in het bijzonder kleine batchgroottes verwerken en beheren onze voorraden efficiënt.

We verwachten ook dat er in het vierde kwartaal van 2014 twee nieuwe productielijnen voor babyluiers, die zelf werden ontwikkeld, operationeel zullen worden. Bovendien zijn we van plan om de capaciteit in onze productiefaciliteit in Pakistan uit te breiden met een nieuwe machine die naar verwachting in de komende zes maanden in gebruik zal worden genomen. Ook verwachten we dat er in de tweede helft van 2014 drie nieuwe machines voor dameshygiëneproducten in bedrijf worden gesteld.

Transport en levering

In het algemeen zorgen we ervoor dat onze producten rechtstreeks aan onze klanten worden geleverd. In bepaalde gevallen haalt de klant de producten echter op bij de betreffende productiefaciliteit, het magazijn of het distributiecentrum. Als wij onze producten direct aan onze klanten leveren, vervoeren wij onze producten met

behulp van verschillende externe transportbedrijven. Waar mogelijk consolideren wij verzendingen van onze producten naar onze klanten, wat tot kostenbesparingen kan leiden. Ook kunnen wij een beroep doen op een transportbedrijf om producten te transporteren van onze productiefaciliteiten naar het betreffende magazijn of distributiecentrum. Om maximale flexibiliteit te verzekeren, maken wij gebruik van een mix van geleasede magazijnen en eigen magazijnen die door ons zelf worden geëxploiteerd en distributiecentra die door derden worden geëxploiteerd en waaraan wij betalen voor elke pallet die de faciliteit passeert. Onze kosten voor transport en levering verschillen volgens verkoopkanaal. Die kosten kunnen bijvoorbeeld een groter percentage van de verkopen vertegenwoordigen in de Healthcare Divisie, vooral in de kanalen thuislevering en verzorgingstehuizen, in verhouding tot soortgelijke retailermerkproducten die door onze Mature Market Retail Divisie worden verdeeld.

Grondstoffen

Voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014 en voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 vertegenwoordigden de kosten voor grondstoffen en verpakking tussen 75% en 80% van onze kostprijs van de omzet. Onze belangrijkste grondstoffen zijn pulp, super-absorber en nonwoven textiellagen. Het relatieve percentage van deze materialen verschilt van product tot product.

Wij kopen onze belangrijkste grondstoffen aan van een brede basis van leveranciers en trachten ervoor te zorgen om voor elke grondstof altijd over twee tot drie leveranciers te beschikken die in staat zijn om aan onze vereisten te voldoen. In 2013 vertegenwoordigden onze tien grootste leveranciers 36,3% van de totale leveranciersuitgaven, en geen enkele leverancier was goed voor meer dan 4,5% van de totale leveranciersuitgaven.

Onze contracten met onze grondstoffenleveranciers variëren volgens prijs, betalingsvoorwaarden, hoeveelheden en duur, en onze grondstoffenkosten zijn eveneens onderworpen aan prijsvolatiliteit die is toe te schrijven aan een aantal factoren waarover wij geen controle hebben, zoals, maar niet beperkt tot de beschikbaarheid van voorraden (waaronder capaciteitsbeperkingen van leveranciers), algemene economische omstandigheden, schommelingen in de prijzen van basisgrondstoffen (in het bijzonder aardolie), de vraag naar dezelfde grondstoffen van andere sectoren, en de beschikbaarheid van aanvullende en vervangmaterialen. Wij leveren uiterste inspanningen om onze grondstoffenkosten zorgvuldig te beheren door nazichten en benchmarkanalyses van prijzen van leveranciers uit te voeren teneinde de best mogelijke voorwaarden te verkrijgen. Bepaalde van onze bevoorradingsovereenkomsten met pulpleveranciers bevatten bepalingen die onze blootstelling aan de volatiliteit van de prijzen voor pulp verminderen.

Wij hebben een centrale aankoopafdeling die continu toezicht houdt op de grondstoffenbevoorrading en de kosten van onze bevoorradingsketen bewaakt, waaronder kosten voor logistiek en transport, de opslag van grondstoffen en voorraden en overheadkosten van aankopen. Wij beheren de kosten van onze bevoorradingsketen via ons centrale IT-platform, waardoor wij toekomstige operationele eisen binnen onze activiteiten kunnen voorspellen (behalve in Algerije, Pakistan en China).

Om onze blootstelling aan wijzigingen in de grondstoffenprijzen beter te kunnen beheren, hebben wij hedging overeenkomsten afgesloten. Zo hebben we bijvoorbeeld in juli 2010 een call optie op Brent-olie afgesloten voor een bepaalde hoeveelheid olievaten (1.900.000) voor de periode van juli 2010 tot eind september 2013. De optie heeft op 15 september 2013 haar vervaldatum bereikt en is niet vervangen aangezien ze niet in aanmerking kwam voor hedge accounting behandeling. Ook hebben we onlangs een hedgingcomité opgericht en hebben we in februari 2014 een deel van onze blootstelling aan pulp voor 2014 ingedekt. Zie "*Operationeel en financieel overzicht en vooruitzichten — Kwalitatieve en kwantitatieve informatieverschaffing over het marktrisico — Prijsrisico basisgrondstoffen (commodities)*" en "*— Hedgingcomité*".

Marketing en verkoop

We hebben 23 verkoop- en marketingteams verspreid over Europa, Azië, Afrika, Turkije, het Midden-Oosten en Australië, dankzij welke wij producten verkopen in meer dan 100 landen wereldwijd. Het management heeft onlangs de functies van Group Marketing Director en Group Sales Director geïntroduceerd, die direct rapporteren aan de Chief Executive Officer en zich in eerste instantie bezighouden met accountbeheer, categoriebeheer en de promotie van lokale merken. Het management richt zich in het bijzonder op de centralisatie van grote accounts en de benadering van retailer klanten op basis van hun organisatiestructuur.

Marketing

In de Mature Market Retail Divisie voeren we geen belangrijke rechtstreekse reclame- of marketingcampagnes. In plaats daarvan promoten onze retailer klanten hun eigen merken direct bij de consumenten, waarvoor wij ondersteuning bieden met betrekking tot innovatie, designdifferentiatie en positionering van retailer merken. Retailer merken wordt steeds vaker beschouwd als echte merken die actief door retailers worden ondersteund.

Om onze marktposities in de Growth Markets Divisie en Middle East and Africa Divisie, waar wij overwegend actief zijn via merkproducten, in stand te houden en te ontwikkelen, promoten en adverteren wij rechtstreeks aan consumenten via reclame op radio en televisie, in tijdschriften en op reclameborden. Ook promoten wij soms producten van Ontex-merken in de regio door diensten te kopen van retailers die bedoeld zijn om de blootstelling in de winkel en de zichtbaarheid van onze merken te optimaliseren. Ook stellen wij mensen tewerk voor promotieacties van onze producten in de winkel, via stalen, folders en proefproducten en voeren wij marketingcampagnes uit om retailers en groothandelaars te overtuigen om onze producten te kopen.

Wij trachten ook ons Canbebe-assortiment in Turkse, Marokkaanse en Algerijnse ziekenhuizen te promoten, door Canbebe-babykamers in te richten die ingericht zijn met het Canbebe-logo en -merk, en waar aan de ouders van pasgeboren baby's productmonsters worden aangeboden. We nemen in deze landen eveneens deel aan beurzen voor baby- en kinderproducten en sponsoren dergelijke beurzen.

In de regio Midden-Oosten en Afrika richten we onze activiteiten vooral op Turkije, Marokko, Algerije en Pakistan; in andere landen van het gebied voeren we geen aanzienlijke marketingactiviteiten uit. Als gevolg van onze activiteiten in die landen liggen onze verkoop- en marketingkosten van de Middle East and Africa Divisie hoger dan de verkoop- en marketingkosten van onze andere divisies.

Verkopen

We beschikken over verkoopteams in West- en Oost-Europa die zich toeleggen op retailers en beschikken daarnaast over een exportteam dat zich richt op de verkoop aan klanten in de rest van de wereld en dat eveneens onze productiecapaciteiten voor derden promoot. De verkoopteams van de Middle East and Africa Divisie zijn gevestigd in Turkije en Algerije, en we beschikken ook over verkoopkantoren in Marokko en Pakistan. Deze verkoopteams zijn doorgaans veel groter dan de verkoopteams die zich toeleggen op meer gevestigde markten, omdat onze vertegenwoordigers meer winkels moeten bezoeken om onze merkproducten te promoten. De verkoopteams van de Healthcare Divisie, die gevestigd zijn in Frankrijk, Spanje, Duitsland, België, het Verenigd Koninkrijk, Italië en Australië, richten zich op institutionele kopers van incontinentieproducten voor volwassenen en zijn doorgaans ook groter dan de verkoopteams van de Mature Market Retail Divisie, vanwege de meer gefragmenteerde aard van de institutionele markt en omdat productspecialisten klanten zoals ziekenhuizen en verzorgingstehuizen moeten bezoeken om productopleidingen te geven.

Prijsbeleid

In de Mature Market Retail Divisie, Growth Markets Divisie en Healthcare Divisie wordt de prijs van producten centraal bepaald, ofwel als gevolg van een directe betrokkenheid bij prijsbesprekingen, ofwel via duidelijk geïdentificeerde parameters. De uiteindelijke prijzen kunnen ofwel worden vastgesteld op basis van gedetailleerde onderhandelingen, of, in het geval van institutionele klanten, als reactie op een formeel aanbestedingsproces.

In de Middle East and Africa Divisie verkopen wij onze producten voornamelijk via distributeurs. De prijzen voor onze producten worden grotendeels vastgesteld op basis van lokale marktnormen, rekening houdend met de productiekosten, inclusief de grondstoffenkosten, en de prijzen die door onze concurrenten worden gehanteerd.

Onderzoek en ontwikkeling

Ons vermogen om onze klanten producten te kunnen aanbieden met innovatieve kenmerken die gebaseerd zijn op vergelijkbare merkproducten, is een belangrijk concurrentievoordeel. Wij houden nauwlettend toezicht op tendensen in productinnovatie via continue tests en analyses van nieuwe producten die door onze merkconcurrenten op de markt worden gebracht, en trachten snel op die tendensen te reageren.

Ons R&D-team wordt centraal beheerd en beschikt over bewezen interne R&D-capaciteiten, met een gemiddelde van vijf tot zes innovaties (zowel concepten als kenmerken) per jaar sinds 2004. Ons R&D-team bestaat uit 33 deskundigen die voornamelijk zijn gevestigd in onze vier technische centra voor R&D, in onze belangrijkste

productiefaciliteiten in België en Duitsland. Het team voor R&D is voornamelijk verantwoordelijk voor het ontwerp, de ontwikkeling en de validering van nieuwe producten, de optimalisering van bestaande producten en de goedkeuring van nieuwe grondstoffen. Het R&D-team streeft naar een samenwerkingsbenadering met onze teams voor marketing, juridische zaken, centrale aankoop, engineering en productie om onze strategie voor productontwikkeling te coördineren en een snelle ontwikkeling en introductie van innovaties en productupgrades te verzekeren.

Onze centra voor R&D beschikken elk over hun eigen laboratoriumtestapparatuur en staan in voor consumententests om te garanderen dat producten op basis van steekproeven worden geverifieerd en gevalideerd. Bovendien heeft elke productiefaciliteit een laboratorium waar er wordt toegezien op de productkwaliteit alvorens producten worden vrijgegeven voor klanten.

Intellectuele eigendom

De intellectuele-eigendomsrechten met betrekking tot onze producten blijven onze eigendom en worden niet gehouden door onze retailer klanten. Het is voor ons en onze klanten van het grootste belang dat wij ervoor zorgen dat onze producten, machines en productieprocedures geen intellectuele-eigendomsrechten van derden schenden. Wij beoordelen onze producten, machines en productieprocedures vanuit een juridisch, reglementair en intellectueel eigendomsstandpunt om deze doelstelling te verwezenlijken.

Als onderdeel van dit proces streven wij ernaar om onze kennis geheim te houden en dienen wij voor intellectuele eigendomsrechten aanvragen in om de nodige bescherming ten aanzien van derden te verkrijgen, om onze eigen vrijheid van handelen te vrijwaren en de daaruit voortvloeiende zakelijke en commerciële opportuniteiten te optimaliseren. Onze benadering voor de bescherming van onze intellectuele eigendommen is afhankelijk van de aard van de technologie die wij proberen te vrijwaren. Voor productieprocessen en machines kiezen wij er vaak voor om onze kennis en technologie geheim te houden binnen het bedrijf, terwijl wij voor productinnovatie aanvragen voor de betreffende intellectuele-eigendomsrechten kunnen indienen en de producttechnologie zodoende bekendmaken in het kader van de betreffende aanvraag. De reden waarom wij deze gedifferentieerde benadering hanteren, is dat producttechnologieën mogelijk via reverse-engineering kunnen worden achterhaald zodra het betreffende product op de markt is gebracht, terwijl dit niet het geval is voor machines en processen, die geheim blijven binnen onze productiefaciliteiten. Elke innovatie moet voor elk geval apart worden beoordeeld, en in bepaalde gevallen kunnen wij een andere benadering hanteren.

Wij beschermen onze intellectuele eigendommen voornamelijk via patenten en handelsmerken. Wij beschikken momenteel over circa 30 afzonderlijke patentgroepen die betrekking hebben op verschillende productspecificaties voor onze absorberende hygiëneproducten, namelijk producten voor inwendige en uitwendige dameshygiëne, babyverzorging en incontinentieproducten voor volwassenen, evenals de productieprocessen en -technologieën gebruikt om ze te vervaardigen. Binnen deze patentgroepen zijn er verschillende regionale en nationale patenten aangevraagd en toegekend, terwijl we aanvragen hebben ingediend voor andere producten, productieprocessen en -technologieën. Naast beschermingen via patenten, registreren we onze merken en handelsmerken ook in de verschillende gebieden die voor Ontex belangrijk zijn of kunnen worden en breiden we onze registraties ook uit naar deze gebieden. Onze merken en handelsmerken omvatten onder andere iD, Canbebe, Helen Harper, Canped, Lille Healthcare, Euron, Babycharm, Baby Soft Moltex en Serenity.

Als er van klanten bovendien een vraag is naar een nieuw product dat, of een innovatie die, beschermd wordt door rechten van derden, zullen wij indien mogelijk trachten te onderhandelen en van de betreffende derde partij een licentie kopen zodat wij het product kunnen vervaardigen.

Personeelsleden

In 2013 stelden wij gemiddeld 4.981 voltijds equivalente personeelsleden tewerk. In de volgende tabel wordt, voor de laatste drie boekjaren, het gemiddelde aantal personeelsleden volgens geografisch gebied weergegeven:

	Jaar afgesloten op 31 december		
	2013	2012	2011
Algerije	292	252	212
België	981	924	891
China	135	143	132
Tsjechië	700	615	539
Frankrijk	399	432	562
Duitsland	1.049	1.188	1.194
Italië	196	4	4
Pakistan	51	25	—
Rusland	186	159	69
Spanje	313	307	314
Turkije	511	492	472
Verenigd Koninkrijk	76	65	71
Overige	92	76	67
Totaal	4.981	4.682	4.527

Wij beschouwen onze relaties met onze personeelsleden als goed. De voorwaarden voor personeelsleden, waaronder werkuren, ontslagrechten en voordelen, zijn beschreven in standaard arbeidscontracten, en in bepaalde omstandigheden, verschillende collectieve arbeidsovereenkomsten. Wij hebben een Europese Ondernemingsraad opgericht om te voldoen aan bepaalde vereisten om personeelsleden op een internationaal niveau te informeren en met hen overleg te plegen.

Het merendeel van onze personeelsleden in België, Frankrijk, Spanje, Italië en Duitsland wordt gedekt door collectieve arbeidsovereenkomsten of vertegenwoordigd door vakbonden, lokale ondernemingsraden of de Europese Ondernemingsraad. In Turkije wordt circa 70% van onze personeelsleden gedekt door collectieve arbeidsovereenkomsten en in Algerije worden vrijwel al onze personeelsleden gedekt door collectieve arbeidsovereenkomsten. Sommige van onze collectieve arbeidsovereenkomsten zijn voor onbepaalde duur, terwijl een aantal van onze collectieve arbeidsovereenkomsten die bepaalde personeelsleden dekken in België, Frankrijk, Spanje, Turkije, Italië en Duitsland, in 2014 of 2015 verstrijken. Wij onderhandelen momenteel over de meeste van deze collectieve arbeidsovereenkomsten.

Onze personeelsleden in Polen, Tsjechië en het Verenigd Koninkrijk zijn niet vertegenwoordigd in de Europese Ondernemingsraad, en er gelden geen collectieve arbeidsovereenkomsten voor onze personeelsleden in het Verenigd Koninkrijk, Tsjechië, Polen, Italië, Rusland, China, Marokko of Pakistan.

Incentives voor personeelsleden

Wij trachten onze personeelsleden op een aantal manieren te motiveren. De voornaamste methode die wij gebruiken om dit te verwezenlijken, bestaat erin belangrijke managers bonussen te verstrekken in het kader van ons managementincentiveprogramma. In het kader van ons managementincentiveprogramma kunnen personeelsleden een bonus ontvangen die overeenstemt met een bepaald percentage van hun basissalaris zodra bepaalde persoonlijke doelstellingen en doelstellingen van het bedrijf verwezenlijkt zijn.

Wij kennen aan bepaalde personeelsleden, in het bijzonder ons verkoopteam, eveneens bonussen toe die afhankelijk zijn van de omzet die door het betreffende team wordt gerealiseerd. Verder zullen we een lange termijn incentive plan opzetten voor leden van het executive management team, bepaalde andere senior managers en andere personen gelijkgesteld aan deze categorieën (zie "*— Beschrijving van maatschappelijk kapitaal en statuten — Lange termijn incentive plan*").

Pensioenen

Wij verrichten betalingen op basis van vaste bijdragen ("*defined contributions*") aan zowel overheidspensioenregelingen als privépensioenregelingen in al onze activiteiten. Daarnaast beheren wij in België een te bereiken doel verzekeringsregeling ("*defined benefits*") en zijn wij in Frankrijk en Turkije verplicht om aan personeelsleden ontslagvergoedingen te betalen bij hun pensioen.

Ook beheren wij verschillende niet-gefinancierde pensioenregelingen voor onze Duitse activiteiten. De Duitse activiteiten financieren de pensioenregelingen niet, maar nemen verplichtingen uit hoofde van pensioenregelingen op in de rekeningen van de vennootschap op basis van IAS 19. De pensioenvoordelen worden door de betreffende vennootschap betaald op het moment waarop ze verschuldigd zijn.

Claims en verplichtingen in verband met sluitingen van productiefaciliteiten

Ontex France SAS

Tussen februari 2012 en maart 2013 hebben 123 personeelsleden een rechtszaak ingesteld voor de arbeidsrechtbank ("*Conseil de Prud'hommes*) van Villefranche-sur-Saône (Frankrijk) waarin zij een vergoeding eisten voor een totaalbedrag van circa 5,4 miljoen EUR, voor de beëindiging van hun arbeidsovereenkomst na de sluiting van de productiefaciliteit. Een definitief vonnis werd uitgesproken in deze rechtszaak dat 116 van de in totaal 123 werknemers dekte. Het vonnis vereist ons 1,6 miljoen EUR te betalen als compensatie aan deze werknemers. Dit bedrag wordt volledig gereflecteerd in onze rekeningen per 31 maart 2014.

Schikking met Ontex Recklinghausen GmbH

Op 28 november 2012 werd er een overeenkomst ondertekend om een schikking te treffen over potentiële vorderingen met betrekking tot de sluiting van de productiefaciliteit in Recklinghausen, evenals een sociaal plan. De overeenkomst en het sociale plan voorzien in een ontslagvergoeding voor elke werknemer van 1,1 maal het maandsalaris per jaar dienstverband van de werknemer (goed voor circa 16,7 miljoen EUR), een productiebonus te betalen vanaf december 2012 (goed voor circa 1,5 miljoen EUR) en de toekenning van een budget van circa 6 miljoen EUR aan een outplacementbedrijf om diensten te leveren zoals herscholing en bijstand bij het zoeken naar werk voor werknemers die hun werk verloren.

Verzekering

Wij beschikken over verzekeringspolissen die aansprakelijkheid dekken voor openbare en productaansprakelijkheid, overlijden of letsel van medewerkers en schade aan eigendommen waaronder gebouwen, fabrieken, machines en voorraden. Ook hebben wij verzekeringsdekking voor een onderbreking van de activiteiten.

Wij werken nauw samen met onze verzekeringsmakelaars om te garanderen dat wij naar behoren zijn beschermd en om het risico van verlies tot een minimum te beperken. Onze verzekeringen dekken echter niet alle potentiële risico's met betrekking tot onze activiteiten. Wij beschikken evenmin over een vrachtverzekering voor onze producten, wegens de grote volumes van producten die worden getransporteerd en het relatief geringe geldverlies dat als gevolg van een incident zou kunnen worden geleden.

De Vennootschap heeft een verzekeringspolis voor bestuurders en directieleden die vorderingen dekt die zouden kunnen worden ingesteld tegen bestuurders en directieleden van de Vennootschap en haar dochtervennootschappen met betrekking tot hun mandaten. De Vennootschap heeft de intentie om met haar bestuurders vrijwaringsovereenkomsten te sluiten als aanvulling op deze polis. De Vennootschap heeft eveneens een verzekeringspolis voor openbare aanbiedingen van effecten in verband met de Aanbieding afgesloten, die vorderingen dekt die tegen de Vennootschap, haar bestuurders en directieleden en de Verkopende Aandeelhouders zouden kunnen worden ingesteld met betrekking tot het Prospectus.

Informatietechnologie en gegevens

Ons allerbelangrijkste bedrijfssysteem is ons IT platform, dat is gebaseerd op SAP en wordt gebruikt voor onze commerciële activiteiten, zoals aankopen, verkoop en marketing, financiën, onderhoud van fabrieken en rapportering. Het IT platform biedt een volledige financiële rapportering en is in al onze activiteiten geïntegreerd, met uitzondering van onze activiteiten in China, Pakistan en Algerije, en bepaalde kleine verkoopkantoren, waar het niet rendabel is om de software in te voeren. Wij ondersteunen onze IT systemen via een intern team van IT specialisten.

Wij hebben de gepaste maatregelen genomen om onze systemen en gegevens te beveiligen, door gebruik te maken van standaard IT beveiligingssystemen. Wij hebben twee gecentraliseerde data centers voor back-upgegevens, en beschikken over plannen voor bedrijfscontinuïteit. Wij hebben de afgelopen jaren geen significante IT problemen ervaren.

Milieu en gezondheid & veiligheid

Milieuprestaties

In verband met ons Social, Health & Safety and Product Stewardship programma, hebben wij op het niveau van het bedrijf en op het niveau van onze productiefaciliteiten een milieupijler ontwikkeld. Wij gebruiken een gecertificeerd Group Environmental and Energy Management System (ISO 14001 en ISO 50001) om ons te helpen alle milieu en energie gerelateerde aspecten van onze activiteiten, producten en diensten te helpen identificeren, opvolgen en beheren. Alle geïdentificeerde aspecten worden op gepaste wijze opgevolgd en gecontroleerd om hun impact te beperken en onze globale milieuprestaties te verbeteren.

Daarnaast biedt het Group Environmental and Energy Management System ons een kader om periodiek te controleren of wij nog voldoen aan wettelijke milieuvereisten die gekoppeld zijn aan onze activiteiten, producten en diensten; een systematische benadering voor de opstelling van milieudoelstellingen, het opvolgen en communiceren van deze doelstellingen aan betrokken partijen en de naleving ervan.

Momenteel hebben acht van onze productiefaciliteiten een ISO 14001-certificering verkregen, en vier productiefaciliteiten een ISO 50001-certificering. Ons hoofdkantoor is eveneens ISO 50001-gecertificeerd. Wij verwachten in de toekomst bijkomende productiefaciliteiten te certificeren. Wij hebben een duurzaamheid manager aangesteld en verwachten het toepassingsgebied van deze functie in de toekomst uit te breiden.

Geen van onze vestigingen is tijdens de laatste vijf boekjaren voor materiële milieukwesties vervolgd voor het schenden van milieureglementen, -vergunningen of andere vereisten.

Gezondheid en veiligheid

Zoals beschreven in ons Corporate Health & Safety Policy, verbinden wij ons ertoe om een veilige en gezonde werkomgeving te bieden aan alle personeelsleden, onderaannemers en bezoekers. Deze verbintenis houdt ook in dat we ervoor zorgen dat onze activiteiten lokale gemeenschappen of het milieu niet in gevaar brengen door risico's van letsel, ziekte of schade.

Wij controleren de ongevallencijfers maandelijks op lokaal niveau en nemen gepaste maatregelen om enige incidenten indien nodig aan te pakken.

Gerechtelijke procedures

Wij worden in het gewone verloop van onze activiteiten blootgesteld aan gerechtelijke, administratieve of reglementaire procedures. Tenzij zoals beschreven onder "— *Personeelsleden — Claims en verplichtingen in verband met de sluiting van productiefaciliteiten*" menen wij dat geen van de juridische, administratieve of reglementaire procedures die tegen ons hangende zijn of waarmee wij individueel of collectief worden bedreigd, een materieel nadelig effect op de Ontex groep zullen hebben.

Per 31 december 2013 bedroegen de voorzieningen voor juridische claims en herstructureringen respectievelijk 1,9 miljoen EUR en 5,3 miljoen EUR.

MANAGEMENT EN CORPORATE GOVERNANCE

Overzicht

In deze sectie worden de regels en principes samengevat die ten grondslag liggen aan de organisatie van onze corporate governance, en die vervat zijn in het Belgische Wetboek van Vennootschappen, andere relevante wetgeving, de Statuten en het Corporate Governance Charter.

De Vennootschap werd op 24 april 2014 opgericht door Whitehaven B. De Vennootschap heeft bepaalde wijzingen aan haar Statuten doorgevoerd tijdens de Buitengewone Algemene Vergadering van Aandeelhouders die werd gehouden op 10 juni 2014. Deze wijzigingen werden aangenomen onder voorwaarde van de voltooiing van de Aanbieding. Zie "*Beschrijving van maatschappelijk kapitaal en statuten*".

Wij verbinden ons tot hoge eisen inzake corporate governance en baseren ons op de Belgische Corporate Governance Code van 12 maart 2009 (de "Corporate Governance Code") als referentiecode. De Corporate Governance Code is gebaseerd op een "comply or explain" benadering. Belgische beursgenoteerde vennootschappen dienen de Corporate Governance Code na te leven, maar mogen afwijken van deze bepalingen die voorts niet zijn opgenomen in het Belgische Wetboek van Vennootschappen, op voorwaarde dat zij de rechtvaardiging voor een dergelijke afwijking bekendmaken in de jaarlijkse verklaring inzake deugdelijk bestuur die wordt opgenomen in het jaarverslag.

De Raad van Bestuur is voornemens om de Corporate Governance Code na te leven, behalve met betrekking tot het volgende:

- de Statuten staan toe dat de Vennootschap aandelen, aandelenopties en andere incentives toekent die definitief worden verworven binnen drie jaar na hun toekenning (zie "*— Bezoldiging van bestuurders en leden van het executive management team — Toepasselijke wettelijke beperkingen vanaf de voltooiing van de Aanbieding*"), hoewel het lange termijn incentiveplan waarnaar hieronder wordt verwezen voorziet in een vestingperiode van drie jaar (zie "*— Beschrijving van maatschappelijk kapitaal en statuten — Lange termijn incentive plan*");
- de CEO en bepaalde andere leden van het executive management team hebben in bepaalde omstandigheden recht op een ontslagvergoeding die hoger is dan 12 of 18 maanden loon wanneer niet-concurrentiebedingen van toepassing zijn (zie "*— Bezoldiging van bestuurders en leden van het executive management team — Vertrekbepalingen*");
- één van onze bestuurders, dhr. Walsh, is een bestuurder in zes beursgenoteerde vennootschappen (inclusief zijn bestuursmandaat in de Vennootschap), terwijl de Corporate Governance Code aanbeveelt dat niet-uitvoerende bestuurders niet zouden mogen overwegen om meer dan vijf bestuursmandaten in beursgenoteerde vennootschappen op te nemen; de limiet van vijf bestuursmandaten in beursgenoteerde vennootschappen kan in de toekomst worden overschreden voor een beperkt aantal andere niet-uitvoerende bestuurders (zie "*— Algemene informatie over de bestuurders*"); en
- van de 13 leden in totaal, omvat de Raad van Bestuur na de Aanbieding zes leden die worden benoemd op voorstel van Whitehaven B, daar waar de Corporate Governance Code aanbeveelt dat geen enkele persoon of groep van bestuurders de besluitvorming van de Raad van Bestuur mag domineren (zie "*— Raad van Bestuur — Raad van Bestuur na de Aanbieding*").

De Vennootschap heeft een corporate governance charter (het "Corporate Governance Charter") goedgekeurd, onder voorwaarde van en met ingang van de voltooiing van de Aanbieding. Ze zal de corporate governance van de Vennootschap regelmatig beoordelen en alle wijzigingen doorvoeren die zij noodzakelijk en gepast acht.

De Statuten en het Corporate Governance Charter zullen beschikbaar worden gesteld op onze website (www.ontexglobal.com) en kunnen na de voltooiing van de Aanbieding gratis worden verkregen op de maatschappelijke zetel van de Vennootschap.

Raad van Bestuur

Bevoegdheden en verantwoordelijkheden van de Raad

De Raad van Bestuur heeft de bevoegdheid om alle handelingen te stellen die nodig of dienstig zijn voor de verwezenlijking van het doel van de Vennootschap, behalve die handelingen die volgens de wet of de Statuten specifiek zijn voorbehouden aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders of andere bestuursorganen.

De Raad is in het bijzonder verantwoordelijk voor:

- de vaststelling van de algemene beleidsoriëntatie van de Vennootschap en haar dochtervennootschappen;
- de beslissingen over alle belangrijke strategische, financiële en operationele zaken van de Vennootschap;
- het toezicht op het management door de Chief Executive Officer en andere leden van het executive management team; en
- alle andere aangelegenheden die door het Belgische Wetboek van Vennootschappen worden voorbehouden aan de Raad.

Binnen bepaalde limieten heeft de Raad van Bestuur het recht om bijzondere duidelijk gedefinieerde bevoegdheden te delegeren aan de CEO en andere leden van het executive management team.

Samenstelling van de Raad

Krachtens de Statuten moet de Raad van Bestuur zijn samengesteld uit minstens zes leden en kan hij bestaan uit maximaal 15 leden. Op de datum van dit Prospectus is de Raad van Bestuur samengesteld uit 10 leden.

Onder voorwaarde van en met ingang van de voltooiing van de Aanbieding, zal de Raad van Bestuur bestaan uit 13 leden.

De Statuten voorzien in voordrachtrechten voor TPG en GSCP, via Whitehaven B. Zolang Whitehaven B eigenaar is van tenminste 60% van het aantal aandelen dat zij aanhield bij de Voltooiing van de Aanbieding, heeft zij het recht om zes bestuurders voor te dragen ter benoeming door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders. Als dat percentage daalt tot onder 60%, maar gelijk is aan of groter dan 40%, heeft Whitehaven B het recht om vier bestuurders voor te dragen ter benoeming door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders. Als dat percentage daalt tot onder 40%, maar gelijk is aan of groter dan 10%, heeft Whitehaven B het recht om twee bestuurders voor te dragen ter benoeming door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders. Als het belang van Whitehaven B daalt tot onder een bepaalde drempel, dan blijven de voordrachtrechten die verband houden met die drempel van toepassing tot de eerstvolgende Algemene Vergadering van Aandeelhouders. Ingevolge de Aandeelhoudersovereenkomst zullen zowel GSCP als TPG in het algemeen het recht hebben om de helft van de bestuurders aan te duiden waarvan Whitehaven B het recht heeft om ze te benoemen. Indien echter hun indirect aandeelhouderschap in Whitehaven B wijzigt, kan hun respectievelijk recht om bestuurders aan te duiden die Whitehaven B mag benoemen, dienovereenkomstig wijzigen.

De duur van het mandaat van bestuurders is volgens de Belgische wetgeving beperkt tot zes jaar (hernieuwbaar), maar de Corporate Governance Code beveelt aan de termijn tot vier jaar te beperken. De benoeming en herbenoeming van bestuurders zijn gebaseerd op een aanbeveling van het Bezoldigings- en Benoemingscomité en moeten worden goedgekeurd door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders, rekening houdend met de hierboven beschreven voordrachtrechten.

Overeenkomstig de Corporate Governance Code dient ten minste de helft van de bestuurders niet-uitvoerend te zijn, en dienen ten minste drie bestuurders onafhankelijk te zijn overeenkomstig de criteria bepaald in het Belgische Wetboek van Vennootschappen en de Corporate Governance Code. De samenstelling van de Raad van Bestuur met ingang van de voltooiing van de Aanbieding voldoet aan deze aanbevelingen.

Vanaf 1 januari 2020 moet ten minste een derde van de bestuurders van het andere geslacht zijn.

Krachtens de Corporate Governance Code mogen de Voorzitter van de Raad van Bestuur en de CEO niet dezelfde persoon zijn en moet de Voorzitter een niet-uitvoerend bestuurder zijn. De samenstelling van de Raad van Bestuur met ingang van de voltooiing van de Aanbieding voldoet aan deze aanbevelingen.

Werking van de Raad van Bestuur

In principe komt de Raad van Bestuur minstens zes maal per jaar samen. Op voorwaarde dat ze op gepaste wijze worden bijeengeroepen, kunnen er op elk moment bijkomende vergaderingen worden bijeengeroepen om specifieke behoeften van de onderneming te bespreken. Een vergadering van de Raad van Bestuur moet in ieder geval worden bijeengeroepen wanneer ten minste twee bestuurders daarom verzoeken.

Quorum

De Raad van Bestuur kan alleen beraadslagen en besluiten over zaken die zijn opgenomen op de agenda en alleen als ten minste de helft van zijn leden op de vergadering aanwezig of vertegenwoordigd is en als ten minste twee op voorstel van Whitehaven B benoemde bestuurders op de vergadering aanwezig of vertegenwoordigd zijn. Indien echter Whitehaven B slechts het recht zou hebben om twee bestuurders voor te stellen die door de algemene vergadering moeten worden benoemd, moet slechts één zulke bestuurder aanwezig of vertegenwoordigd zijn om de raad van bestuur in staat te stellen om geldig te beraadslagen en te besluiten.

Deze quorumvereisten gelden niet (1) voor de stemming over enige aangelegenheid op een latere vergadering van de Raad waarnaar die aangelegenheid is uitgesteld omdat er op een vorige vergadering geen quorum werd bereikt, als die betreffende latere vergadering wordt gehouden binnen 30 dagen na die eerdere vergadering, op voorwaarde dat ten minste drie bestuurders aanwezig zijn; of (2) wanneer zich een onvoorzien noodgeval voordoet waardoor het voor de Raad noodzakelijk wordt om maatregelen te nemen die anders volgens de wet zouden verjaren of om een dreigend nadeel voor de Vennootschap te vermijden.

De Raad van Bestuur kan slechts wettelijk beraadslagen en besluiten over aangelegenheden die niet op de agenda zijn opgenomen als alle leden op de vergadering aanwezig zijn en hiermee instemmen.

Elke bestuurder kan aan één van zijn/haar collega's een volmacht geven om hem/haar te vertegenwoordigen op een specifieke vergadering van de Raad van Bestuur. Elke bestuurder kan slechts één volmacht worden toegekend.

Beraadslaging en stemming

De beslissingen van de Raad van Bestuur worden genomen bij gewone meerderheid van de stemmen.

Bij een staking van stemmen is de stem van de bestuurder die de vergadering voorzit doorslaggevend.

In uitzonderlijke gevallen, wanneer de dringende noodzakelijkheid en het belang van de Vennootschap dit vereisen, kunnen de beslissingen van de Raad van Bestuur worden genomen via een unaniem schriftelijke akkoord van de bestuurders. Deze procedure kan echter niet worden gevolgd voor de vaststelling van de jaarrekening of het gebruik van het toegestaan kapitaal.

Raad van Bestuur vóór de Aanbieding

Op de datum van dit Prospectus is de Raad van Bestuur samengesteld uit de volgende 10 bestuurders:

Naam	Leeftijd	Functie	Bestuurder sinds	Mandaat verstrijkt in
Paul Walsh	59	Voorzitter	2014	2018
Charles Bouaziz	51	Chief Executive Officer	2014	2018
Cepholli BVBA, vertegenwoordigd door Jacques Purnode	57	Chief Financial Officer	2014	2018
Artipa BVBA, vertegenwoordigd door Thierry Navarre	46	Chief Operating Officer	2014	2018
Richard Butland	42	Niet-Uitvoerend Bestuurder	2014	2018
Antonio Capo	43	Niet-Uitvoerend Bestuurder	2014	2018
Simon Henderson	45	Niet-Uitvoerend Bestuurder	2014	2018
Uwe Krüger	49	Niet-Uitvoerend Bestuurder	2014	2018
Dominique Le Gal	42	Niet-Uitvoerend Bestuurder	2014	2018
Michele Titi-Cappelli	37	Niet-Uitvoerend Bestuurder	2014	2018

Het professioneel adres is voor alle bestuurders Korte Keppestraat 21/31, 9320 Erembodegem (Aalst), België.

Paul Walsh, Voorzitter. Dhr. Walsh werd in februari 2014 benoemd tot Chairman van Compass Group PLC. Daarvoor was hij sinds september 2000 Chief Executive van Diageo plc. Dhr. Walsh is sinds maart 2014 Chairman van Avanti Communications plc en is een niet-uitvoerend bestuurder van FedEx Corporation Unilever plc. en, sinds november 2013, RM2. Hij is een senior advisor bij TPG. Dhr. Walsh werd door de UK Department for Business, Innovation and Skill benoemd tot Business Ambassador voor de voedings- en drankensector.

Charles Bouaziz, Chief Executive Officer. Vóór hij bij Ontex in dienst trad, bekleedde dhr. Bouaziz in de loop van zijn 25-jarige carrière in de consumer goods sector verschillende leidinggevende posities. Het begin van zijn carrière bracht hij door bij Michelin (in Canada) en Procter & Gamble alvorens hij in 1991 aan de slag ging bij PepsiCo. Dhr. Bouaziz was bij PepsiCo aanvankelijk Marketing Director voor Frankrijk en België en werd in 1996 General Manager voor Frankrijk. In 2006 werd hij General Manager van een groep landen waaronder Frankrijk, Duitsland, Italië, Zwitserland en Oostenrijk. In 2008 werd dhr. Bouaziz aangesteld als President van PepsiCo Western Europe. In 2010 ruilde hij PepsiCo in voor Monoprix, waar hij CEO werd. Charles trad in 2010 in dienst bij PAI Partners als lid van het sectorteam Food & Consumer Goods en later als hoofd van de Portfolio Performance Group. Dhr. Bouaziz studeerde af aan de École Supérieure des Sciences Economiques et Commerciales (ESSEC). Dhr. Bouaziz werd op 22 januari 2013 benoemd als bestuurder van ONV Topco NV en als zaakvoerder van Ontex BVBA.

Jacques Purnode, Chief Financial Officer. Voor hij bij Ontex in dienst trad, bekleedde dhr. Purnode een aantal leidinggevende posities bij AB InBev, zowel in financiële functies als op het gebied van IT. Vanaf 2007 werkte hij voor Coca Cola Enterprises, Inc. in Londen, het meest recent als CFO voor Europa. Dhr. Purnode werd per 1 augustus 2013 benoemd als bestuurder van ONV Topco NV en als zaakvoerder van Ontex BVBA, per 1 oktober 2013 werd hij benoemd als zaakvoerder van Ontex International BVBA en per 17 januari 2014 als bestuurder van Ontex IV.

Thierry Navarre, Chief Operating Officer. Mr. Navarre trad in mei 2006 in dienst bij ONV Topco NV als Group Supply Chain Director en werd in februari 2009 aangesteld als Chief Operating Officer. Vóór zijn carrière bij ONV Topco NV was hij tussen juli 2005 en mei 2006 Director of Strategy & Development bij InBev in Frankrijk (nu AB Inbev), en bekleedde hij tussen 2001 en 2005 andere seniormanagementposities in de aankoop en distributie bij InBev. Daarvoor bekleedde hij verschillende functies in de logistiek en distributie bij Fort James (nu Georgia Pacific) tussen 1997 en 2001, en bij Jamont (nu Georgia Pacific) tussen 1991 en 1997. Dhr. Navarre behaalde een diploma in Business Administration aan de École Supérieure de Commerce van Nantes, Frankrijk, en behaalde eveneens een masterdiploma in industriële logistiek aan het Institut Supérieur de Logistique Industrielle (Groupe École Supérieure de Commerce) van Bordeaux, Frankrijk.

Richard Butland, Niet-Uitvoerend Bestuurder. Dhr. Butland vervoegde de raad van bestuur van Ontex in november 2010 als een vertegenwoordiger van GSCP VI Funds. Dhr. Butland trad in 2000 bij Goldman Sachs in dienst als associate in de UK Advisory Group en werd in 2006 benoemd tot managing director. Hij werd bevorderd tot hoofd van UK M&A Advisory in 2007 en verhuisde vervolgens naar de afdeling Merchant Banking om er de private equity-activiteiten in het VK en de Consumer and Retail-activiteiten in heel Europa te leiden. Op 21 juni 2014 zal de arbeidsovereenkomst van dhr. Butland met het bedrijf worden stopgezet. Naar de toekomst toe zal dhr. Butland diensten blijven leveren aan het bedrijf op een consultancy basis. Vóór hij bij het bedrijf in dienst trad, werkte dhr. Butland twee jaar bij IBJ Schroder Bank en vijf jaar bij PricewaterhouseCoopers. Hij behaalde in 1992 een bachelordiploma aan de Victoria University van Wellington en kwalificeerde in 1995 als bedrijfsrevisor (*chartered accountant*).

Antonio Capo, Niet-Uitvoerend Bestuurder. Dhr. Capo is een Operations Director bij TPG, waar hij in 2009 in dienst trad. Vóór zijn carrière bij TPG was dhr. Capo van 2004 tot 2009 een Senior Director bij Alvarez & Marsal. Hij behaalde een bachelordiploma in Economie aan de Bocconi universiteit te Milaan, een masterdiploma in Europese Economische Studies aan het Europacollege te Brugge en een MBA aan de Graduate School of Business van Stanford University.

Simon Henderson, Niet-Uitvoerend Bestuurder. Dhr. Henderson trad in april 2010 als partner in dienst bij TPG. Hij leidde de investering van TPG in Ontex in november 2010 en is sindsdien een bestuurder van Ontex. Hij heeft meer dan 20 jaar ervaring op het gebied van financiën en private equity. Tussen 2005 en 2008 was dhr. Henderson oprichter en stond hij mede aan het hoofd van European Capital Financial Services, een verbonden vennootschap van American Capital Strategies. Tijdens deze periode stond hij in voor de uitvoering van en het toezicht op meerderheidsparticipaties in een brede waaier van sectoren en zetelde hij in het beleggingscomité van American Capital. Hij was tijdens deze periode ook lid van de raden van bestuur van Farrow & Ball en Avery Weigh-Tronics. Tussen 1995 en 2005 stond dhr. Henderson in voor de uitvoering van en het toezicht op een

aantal investeringen in een brede waaier van sectoren voor Barclays Private Equity, waar hij zetelde in het UK Investment Committee. Hij zetelde ook in de raden van bestuur van London Luton Airport, Edotech, Fosbel, CRP en Lasercom. In 1994 behaalde hij zijn kwalificatie als Associate Chartered Accountant bij Price Waterhouse Coopers in Londen. Hij studeerde in 1991 af aan de universiteit van Durham, met een bachelorgraad in Economie.

Dominique Le Gal, Niet-Uitvoerend Bestuurder. Dhr. Le Gal trad in mei 2012 toe tot de Raad van Bestuur van Ontex als vertegenwoordiger van GSCP VI Funds. In januari 2012 werd dhr. Le Gal Co-General Manager van GS Lux Management Services S.à r.l., waar hij een belangrijke functie heeft ter ondersteuning van de operationele infrastructuur voor alle beleggingen die worden verricht voor de fondsen van Goldman Sachs in Luxemburg. Tussen 1999 en 2011 was hij lid van het Fund Reporting-team bij Archon Group (Frankrijk) in Parijs, een 100%-dochtervennootschap van The Goldman Sachs Group, Inc., waar hij werkte als hoofd Investment Accounting. Dhr. Le Gal behaalde in 1995 een diploma in Accounting en Finance aan ENGDE, Paris 9ème.

Uwe Krüger, Niet-Uitvoerend Bestuurder. Prof. Dr. Krüger is de Chief Executive Officer van WS Atkins plc en lid van de raad van toezicht van SUSI Partners, Zürich. Hij begon zijn carrière bij AT Kearney en werkte van 1997 tot 2007 bij Hochtief Group, het meest recent als Chairman van Turner International. Van 2007 tot 2009 was hij Chief Executive Officer van OC Oerlikon en vervolgens President van Cleantech Switzerland en een senior advisor bij TPG. Prof. Dr. Krüger studeerde fysica, wiskunde en bedrijfswetenschappen aan de universiteit van Frankfurt en deed onderzoek aan Columbia University, New York en de École Normale Supérieure, Parijs. Hij doceert als Honorary Professor of Physics aan de universiteit van Frankfurt.

Michele Titi-Cappelli, Niet-Uitvoerend Bestuurder. Dhr. Titi-Cappelli is managing director in de Merchant Banking Division (MBD) van Goldman Sachs in Londen, waar hij verantwoordelijk is voor de identificatie, de uitvoering en het beheer van bedrijfsinvesteringen in Zuid-Europa en in financiële instellingen. Hij trad in 1999 bij Goldman Sachs in dienst als analist in de Investment Banking Division in Londen, en vervolgens in 2004 opnieuw als associate in de MBD in Londen. Hij werd in 2007 uitvoerend bestuurder en werkte in 2010 in het kantoor te New York. Hij werd in 2012 benoemd tot managing director. Dhr. Titi-Cappelli vertegenwoordigt GSCP in de raden van bestuur van Hastings Insurance Group (Investments) plc, Hastings Insurance Services Limited, Ontex en Sigla SA (Grupo Vips). Hij behaalde in 1999 met grootste onderscheiding een diploma Economics and Business Administration aan de Bocconi universiteit te Milaan, en in 2004 een MBA aan de Graduate School of Business van Stanford University.

Raad van Bestuur na de Aanbieding

Via eenparige schriftelijke besluiten van de aandeelhouders op datum van 2 juni 2014 werden drie onafhankelijke leden van de Raad van Bestuur benoemd op voorwaarde van en met ingang vanaf de voltooiing van de Aanbieding.

De Raad van Bestuur na de Aanbieding zal als volgt zijn samengesteld:

Naam	Leeftijd	Functie	Bestuurder sinds	Mandaat verstrijkt in
Paul Walsh	59	Voorzitter	2014	2018
Charles Bouaziz	51	Chief Executive Officer	2014	2018
Cepholli BVBA, vertegenwoordigd door Jacques Purnode	57	Chief Financial Officer	2014	2018
Artipa BVBA, vertegenwoordigd door Thierry Navarre	46	Chief Operating Officer	2014	2018
Richard Butland	42	Niet-Uitvoerend Bestuurder	2014	2018
Antonio Capo	43	Niet-Uitvoerend Bestuurder	2014	2018
Simon Henderson	45	Niet-Uitvoerend Bestuurder	2014	2018
Uwe Krüger	49	Niet-Uitvoerend Bestuurder	2014	2018
Dominique Le Gal	42	Niet-Uitvoerend Bestuurder	2014	2018
Michele Titi-Cappelli	37	Niet-Uitvoerend Bestuurder	2014	2018
Inge Boets BVBA, vertegenwoordigd door Inge Boets	51	Onafhankelijk Bestuurder	2014	2018
Gunnar Johansson	57	Onafhankelijk Bestuurder	2014	2018
Luc Missorten	58	Onafhankelijk Bestuurder	2014	2018

Paul Walsh, Voorzitter. Zie " — *Raad van Bestuur vóór de Aanbieding*" *hierboven*.

Charles Bouaziz, Chief Executive Officer. Zie "— *Raad van Bestuur vóór de Aanbieding*" *hierboven*.

Jacques Purnode, Chief Financial Officer. Zie "— *Raad van Bestuur vóór de Aanbieding*" *hierboven*.

Thierry Navarre, Chief Operating Officer. Zie "— *Raad van Bestuur vóór de Aanbieding*" *hierboven*.

Richard Butland, Niet-Uitvoerend Bestuurder. Zie "— *Raad van Bestuur vóór de Aanbieding*" hierboven.

Antonio Capo, Niet-Uitvoerend Bestuurder. Zie "— *Raad van Bestuur vóór de Aanbieding*" hierboven.

Simon Henderson, Niet-Uitvoerend Bestuurder. Zie "— *Raad van Bestuur vóór de Aanbieding*" hierboven.

Uwe Krüger, Niet-Uitvoerend Bestuurder. Zie " — *Raad van Bestuur vóór de Aanbieding*" hierboven.

Dominique Le Gal, Niet-Uitvoerend Bestuurder. Zie "— *Raad van Bestuur vóór de Aanbieding*" hierboven.

Michele Titi-Cappelli, Niet-Uitvoerend Bestuurder. Zie "— *Raad van Bestuur vóór de Aanbieding*" hierboven.

Inge Boets, Onafhankelijk Bestuurder. Mw. Boets was van 1996 tot 2011 een partner bij EY (Ernst & Young) waar ze de aan het hoofd stond van Global Risk en verschillende andere functies bekleedde op het gebied van audit- en adviesdiensten. Ze behaalde een masterdiploma in de toegepaste economie aan de universiteit van Antwerpen. Mw. Boets is tevens onafhankelijk bestuurder bij Euroclear, Econopolis Wealth Management en QRF.

Gunnar Johansson, Onafhankelijk Bestuurder. Dhr. Johansson werkt als Senior Executive Advisor in zijn eigen bedrijf, Tegacon AS, in Noorwegen. Vóór hij Tegacon AS oprichtte, bekleedde hij een aantal functies bij SCA AB, een wereldwijde speler actief in de sectoren van de doekjes, dameshygiëneproducten, babyluiers en incontinentieproducten. Dhr. Johansson werkte bij SCA van 1981 tot 2009, in de laatste jaren als Global

President van de Hygiene Category. Hij behaalde een MBA aan de Norges Handelshøyskole in Bergen, Noorwegen. Dhr. Johansson heeft een ruime ervaring in opkomende markten en het b2b-segment van de sector van fast moving consumer goods ("FMCG"). Hij is Niet-Uitvoerend Voorzitter van Laeringsverkstedet, Noorwegen en lid van de raden van bestuur van Hilding Anders in Zweden, Askona in Rusland en Idteq in Noorwegen. Voorheen was hij lid van de raad van bestuur van Orkla Brands, het grootste FMCG-bedrijf in Noorwegen.

Luc Missorten, Onafhankelijk Bestuurder. Dhr. Missorten is sinds 2007 Chief Executive Officer en lid van de raad van bestuur van Corelio. Hij is Onafhankelijk Bestuurder van Barco en voorzitter van diens auditcomité. Van 1995 tot 2007 was hij Executive Vice President en Chief Financial Officer van Labatt Brewing Company, InBev (nu AB InBev) en heel recent UCB. Ook was hij van 1990 tot 1995 Corporate Finance Director van InBev en van 1981 tot 1990 Vice President van Citibank. Hij behaalde een diploma in de Rechten aan de Katholieke Universiteit Leuven, een Certificate of Advanced European Studies aan het Europacollege in Brugge en een LL.M aan de universiteit van California, Berkeley.

Eigendom van aandelen en intentie van de bestuurders om deel te nemen aan de Aanbieding

Onmiddellijk vóór de voltooiing van de Aanbieding zullen de volgende bestuurders het volgend aantal; Aandelen bezitten, uitgaande van een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork: Paul Walsh: 99.351; Charles Bouaziz: 794.810; Jacques Purnode (als vaste vertegenwoordiger van Cepholli BVBA): 198.703; en Thierry Navarre (als vaste vertegenwoordiger van Artipa BVBA): 333.671.

Deze bestuurders zijn Verkopende Aandeelhouders. Uitgaande van een volledige plaatsing van de Aangeboden Aandelen in de Secundaire Tranche (inclusief, met betrekking tot dhr. Navarre, de uitoefening van de Verhogingsoptie), een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork en een volledige uitoefening van de Overtoewijzingsoptie, zullen zij het volgende aantal Aandelen aanbieden: Paul Walsh: 51.961; Charles Bouaziz: 107.299; Jacques Purnode: 26.825; en Thierry Navarre 66.179. De heren Walsh, Bouaziz en Purnode zullen het aantal Aangeboden Aandelen die zij verkopen niet verhogen ingevolge de Verhogingsoptie of de Overtoewijzingsoptie.

Uitgaande van een volledige plaatsing van de Aangeboden Aandelen in de Secundaire Tranche (inclusief, met betrekking tot dhr. Navarre, de uitoefening van de Verhogingsoptie), een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork en een volledige uitoefening van de Overtoewijzingsoptie, zullen deze bestuurders na de voltooiing van de Aanbieding het volgend aantal Aandelen aanhouden: Paul Walsh: 47.390; Charles Bouaziz: 687.511; Jacques Purnode: 171.878; en Thierry Navarre 267.492.

Voor zover de Vennootschap weet, heeft geen enkele bestuurder (op basis van de samenstelling van de Raad van Bestuur na de Aanbieding) de intentie om Aangeboden Aandelen te kopen tijdens de Aanbieding.

Algemene informatie over de bestuurders

Met betrekking tot elk van de bestuurders (op basis van de samenstelling van de Raad van Bestuur na de Aanbieding) heeft de Vennootschap geen weet van (i) enige veroordelingen voor fraude in de laatste vijf jaar, (ii) enige faillissementen, curatelen of vereffeningen van enige entiteiten waarin die leden een directiefunctie, bestuursmandaat of partner- of seniormanagementfunctie bekleedden in de laatste vijf jaar, of (iii) enige officiële openbare inbeschuldigingstelling en/of sancties van dergelijke leden door wettelijke of regelgevende autoriteiten (inclusief de daarvoor aangewezen beroepsorganisaties) of onbekwaamverklaring door een rechtbank om op te treden als lid van een bestuurs-, leidinggevend of toezichthoudend orgaan van een uitgevende instelling of om te handelen in het kader van het beheer of de uitoefening van de activiteiten van enige uitgevende instelling in de laatste vijf jaar.

Geen van de bestuurders (op basis van de samenstelling van de Raad van Bestuur na de Aanbieding) heeft een potentieel belangenconflict tussen zijn/haar plichten ten aanzien van de Vennootschap en zijn/haar persoonlijke belangen en/of enige andere plichten die hij of zij mogelijk heeft, behalve dat bepaalde bestuurders werden benoemd op voordracht van TPG en GSCP via Whitehaven B.

Geen enkele bestuurder is familie van één van de overige bestuurders of leden van het executive management.

In de vijf jaar voorafgaand aan de datum van dit Prospectus hebben de bestuurders (op basis van de samenstelling van de Raad van Bestuur na de Aanbieding) de volgende bestuursmandaten bekleed (naast hun bestuursmandaten van de Vennootschap, Ontex I en haar dochtervennootschappen) en zijn ze lid (geweest) van de volgende bestuurs-, leidinggevende of toezichthoudende organen en/of partnerships:

Naam	Huidig	In het verleden
Paul Walsh	Unilever PLC, Fedex Corporation, Avanti Communications Group Plc, Compass Group plc, RM2 International SA	Diageo plc
Charles Bouaziz	MDS PLC, Betwin Agency, ESSEC Business School, Les Amis de Vaulserre et du Trieves	Pepsico, Monoprix SA, PAI Partners
Cepholli BVBA, vertegenwoordigd door Jacques Purnode	Cepholli BVBA, John Martin's Breweries	Coca-Cola Enterprises Inc.
Artipa BVBA, vertegenwoordigd door Thierry Navarre	Artipa BVBA	N/A
Richard Butland	Goldman Sachs International, Kite Capital	Expro International Group Holdings Limited
Antonio Capo	TPG Capital LLP, TES Global, Victoria Plumb, Business Club Italia	Alvarez & Marsal S.p.A. Microgame S.p.A.
Simon Henderson	TPG Capital LLP, Wessex Drainage Solutions Limited, Farleigh School	N/A
Uwe Krüger	Atkins plc, SUSI Partners	OC Oerlikon, TPG Capital LLP, Cleantech Switzerland
Dominique Le Gal	GS Lux Management Services, GSCP en andere verwante GS fondsen	Archon Group France
Michele Titi-Cappelli	Goldman Sachs International, Hastings Insurance Group (Investments) plc, Sigla S.A., GSCP V S.à r.l., 1 Cranley Gardens (Freehold) Limited	Prysmian S.p.A., Prysmian Lux S.à r.l., Prysmian Lux II S.à r.l., Athena Pikco Lux S.à r.l.
Inge Boets BVBA, vertegenwoordigd door Inge Boets	Flemish Parliament, Euroclear plc, Econopolis Wealth Management NV, QRF Management NV, La Scoperta BVBA, VZW Altijd Mooi, Inge Boets BVBA	Ernst & Young Bedrijfsrevisoren, EY Partners, Euroclear Belgium
Gunnar Johansson	Tegacon AS, Laeringsverkstedet AS, Hilding Anders AB, Askona Vek	Valcrea AG Switzerland, Idteq AS, Orkla Brands
Luc Missorten	Corelio NV, Barco NV	LMS International NV, Bank Degroof S.A., Vandemoortele Group

Comités binnen de Raad

De Raad van Bestuur heeft twee comités binnen de Raad opgericht, onder voorwaarde van en met ingang van de voltooiing van de Aanbieding, die verantwoordelijk zijn om de Raad van Bestuur te assisteren en aanbevelingen te doen in specifieke gebieden: het Auditcomité (in overeenstemming met artikel 526bis van het Belgisch Wetboek van Vennootschappen en Bepaling 5.2 van de Corporate Governance Code) en het Bezoldigings- en Benoemingscomité (in overeenstemming met artikel 526quater van het Belgisch Wetboek van Vennootschappen en Bepaling 5.3 en 5.4 van de Corporate Governance Code). Het intern reglement van deze comités van de Raad wordt voornamelijk beschreven in het Corporate Governance Charter.

Auditcomité

Het Auditcomité adviseert de Raad over aangelegenheden in verband met financiële verslaggeving, audit en interne controle, en zal in het bijzonder:

- het financiële verslaggevingsproces monitoren;
- beleid en conventies voor financiële verslaggeving controleren;
- het ontwerp van de jaarrekening controleren en de voorgestelde uitkering van winst onderzoeken;
- de kwaliteit van financiële informatie die wordt verstrekt aan de aandeelhouders en de markt controleren;
- toezicht houden op het interne auditproces, de interne controlemechanismen en het risicobeheer, en deze monitoren, ook voor de Vennootschap en haar dochtervennootschappen als geheel;
- aan de bedrijfsrevisor kandidaten voorstellen voor de functie van commissaris die moet worden benoemd door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders;
- de wettelijke controle van de jaarrekening en de geconsolideerde rekeningen monitoren, inclusief de opvolging van enige vragen en aanbevelingen geformuleerd door de externe bedrijfsrevisor; en
- het externe auditproces controleren en de onafhankelijkheid van de commissaris en enige aanvullende diensten die door hem worden geleverd controleren en monitoren.

Na de voltooiing van de Aanbieding zal het Auditcomité zijn samengesteld uit minstens drie leden die worden aangesteld voor een duur die niet langer is dan hun lidmaatschap van de Raad van Bestuur, die allen niet-uitvoerende bestuurders zijn en waarvan een meerderheid onafhankelijke bestuurders zijn. De Voorzitter van het Auditcomité zal door de Raad van Bestuur worden aangewezen maar mag niet de Voorzitter van de Raad van Bestuur zijn. Uitvoerende bestuurders (inclusief de CEO) mogen geen lid zijn van het Auditcomité.

De Statuten voorzien dat zolang Whitehaven B gerechtigd is om twee bestuurders voor te dragen ter benoeming door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders, het Auditcomité één bestuurder zal tellen die is benoemd op voordracht van Whitehaven B.

Onder voorwaarde van en met ingang van de voltooiing van de Aanbieding zullen de volgende bestuurders het Auditcomité vormen: Inge Boets (voorzitster), Luc Missorten, Gunnar Johansson en Simon Henderson.

Het Auditcomité zal ten minste viermaal per jaar vergaderen en telkens wanneer hij dat nodig acht voor de uitvoering van zijn taken.

Bezoldigings- en Benoemingscomité

Het Bezoldigings- en Benoemingscomité adviseert de Raad van Bestuur voornamelijk over aangelegenheden in verband met de benoeming en bezoldiging van bestuurders en het executive management team en zal in het bijzonder:

- kandidaten identificeren, aanbevelen en voordragen, ter goedkeuring door de Raad van Bestuur, om vacatures in te vullen binnen de Raad van Bestuur en het executive management wanneer deze zich voordoen. In dit opzicht zal het Bezoldigings- en Benoemingscomité voorstellen in overweging nemen van relevante partijen, waaronder het management en de aandeelhouders, en daar advies over verstrekken;
- aan de Raad van Bestuur advies verlenen over het voorstel inzake de benoeming van de CEO en over de voorstellen van de CEO inzake de aanstelling van andere leden van het executive management team;
- benoemingsprocedures opstellen voor leden van de Raad van Bestuur, de CEO en de andere leden van het executive management team;
- verzekeren dat het benoemings- en herverkiezingsproces objectief en professioneel wordt georganiseerd;
- periodiek de omvang en samenstelling van de Raad van Bestuur beoordelen en aan de Raad van Bestuur aanbevelingen doen over enige wijzigingen;
- aangelegenheden inzake successieplanning in overweging nemen;
- voorstellen doen aan de Raad van Bestuur over het remuneratiebeleid voor de niet-uitvoerende bestuurders en uitvoerende managers, evenals, indien gepast, over de resulterende voorstellen die door de Raad van Bestuur moeten worden voorgelegd aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders;

- voorstellen doen aan de Raad van Bestuur over de bezoldiging van bestuurders en uitvoerende managers, met inbegrip van variabele bezoldiging en lange termijn incentives, al dan niet gebaseerd op aandelen, in de vorm van aandelenopties of andere financiële instrumenten, en regelingen voor vervroegde beëindiging van de tewerkstelling en, indien van toepassing, over de resulterende voorstellen die door de Raad van Bestuur moeten worden voorgelegd aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders;
- prestatiedoelstellingen opstellen en prestatiebeoordelingen uitvoeren voor de CEO en andere leden van het executive management team;
- een remuneratieverslag voorleggen aan de Raad van Bestuur;
- tijdens de jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders toelichtingen verstrekken over het remuneratieverslag; en
- regelmatig verslag uitbrengen aan de Raad van Bestuur over de uitoefening van haar taken.

Na de voltooiing van de Aanbieding zal het Bezoldigings- en Benoemingscomité zijn samengesteld uit minstens drie leden, die allen niet-uitvoerende bestuurders zijn en waarvan de meerderheid onafhankelijke bestuurders zijn. De Voorzitter van het Bezoldigings- en Benoemingscomité zal door de Raad van Bestuur worden aangewezen en zal ofwel de Voorzitter van de Raad van Bestuur of een andere niet-uitvoerende bestuurder zijn.

De Statuten voorzien dat zolang Whitehaven B gerechtigd is om twee bestuurders voor te dragen ter benoeming door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders, het Bezoldigings- en Benoemingscomité twee bestuurders zal tellen die zijn benoemd op voordracht van Whitehaven B. Zolang dit het geval is zal het Bezoldigings- en Benoemingscomité drie onafhankelijke bestuurders hebben.

Onder voorwaarde van en met ingang van de voltooiing van de Aanbieding zullen de volgende bestuurders het Bezoldigings- en Benoemingscomité vormen: Luc Missorten (voorzitter), Simon Henderson, Michele Titi-Cappelli, Inge Boets en Gunnar Johansson.

Het Bezoldigings- en Benoemingscomité zal ten minste tweemaal per jaar vergaderen en telkens wanneer hij dat nodig acht voor de uitvoering van zijn taken.

Executive management team

CEO

De CEO is verantwoordelijk voor het dagelijks bestuur van de Vennootschap. Er kunnen hem door de Raad van Bestuur extra duidelijk gedefinieerde bevoegdheden worden toegekend. Hij heeft directe operationele verantwoordelijkheid voor de Vennootschap en ziet toe op de organisatie en het dagelijks bestuur van dochtervennootschappen, verbonden vennootschappen en joint ventures. De CEO is verantwoordelijk voor de uitvoering en het beheer van het resultaat van alle beslissingen van de Raad.

De CEO leidt het executive management team, dat aan hem rapporteert, binnen het kader dat is vastgesteld door de Raad van Bestuur en onder zijn uiteindelijke toezicht. De CEO zit het Directiecomité voor.

De CEO wordt benoemd en kan worden ontslagen door de Raad van Bestuur en rapporteert rechtstreeks aan de Raad van Bestuur.

Andere leden van het executive management team en Directiecomité

Het Directiecomité is samengesteld uit de CEO, die het Directiecomité voorzit, en de andere leden van het executive management team. Die andere leden worden benoemd en kunnen worden ontslagen door de Raad van Bestuur op advies van de CEO en het Bezoldigings- en Benoemingscomité.

Het Directiecomité voert de taken uit die worden toegewezen door de Raad van Bestuur en de CEO, onder het uiteindelijke toezicht van de Raad. Het Directiecomité voldoet niet aan de beschrijving van een "*directiecomité*" / "*comité de direction*" in de zin van artikel 524bis van het Wetboek van Vennootschappen. Het Directiecomité is een informeel directiecomité in de zin van artikel 96 § 3 van het Belgische Wetboek van Vennootschappen.

Het executive management team en, dienovereenkomstig, het Directiecomité, bestaat uit de volgende leden:

Naam	Leeftijd	Functie
Dhr. Charles Bouaziz	51	Uitvoerend Bestuurder — Chief Executive Officer
Dhr. Jacques Purnode(1)	57	Uitvoerend Bestuurder — Chief Financial Officer
Dhr. Thierry Navarre(1)	46	Uitvoerend Bestuurder — Chief Operating Officer
Dhr. Philippe Agostini	51	Chief Procurement en Supply Chain Officer
Dhr. Laurent Bonnard	52	Group Sales Director
Mw. Oriane Perraux	39	Group Marketing Director
Mw. Annick De Poorter(2)	43	Group R&D and Quality Director
Dhr. Martin Gärtner(2)	47	Group Manufacturing Director
Dhr. Özgür Akyıldız(2)	39	General Manager — Middle East and Africa Divisie
Dhr. Arnauld Demoulin(1)	42	General Manager — Mature Market Retail Divisie
Dhr. Xavier Lambrecht(1)	44	General Manager — Healthcare Divisie
Dhr. Thierry Viale	51	General Manager — Growth Markets Divisie en Strategic Development

Opmerkingen:

(1) Thierry Navarre levert ons diensten via Artipa sprl, waarvan hij 100% eigenaar is. Jacques Purnode levert ons diensten via Cepholli BVBA, waarvan hij 100% eigenaar is. Xavier Lambrecht levert ons diensten via Marex BVBA, waarvan hij 100% eigenaar is. Arnauld Demoulin levert ons diensten via Arlipase BVBA, waarvan hij 100% eigenaar is.

(2) Annick De Poorter wordt tewerkgesteld door Ontex BVBA. Özgür Akyıldız wordt tewerkgesteld door Ontex Tüketim Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. Martin Gärtner wordt tewerkgesteld door Ontex BVBA.

Alle leden van het executive management team oefenen hun functie uit vanuit het hoofdkantoor van Ontex BVBA in Erembodegem (Aalst), België.

Charles Bouaziz, Chief Executive Officer. Zie "*— Raad van Bestuur vóór de Aanbieding*" *hierboven*.

Jacques Purnode, Chief Financial Officer. Zie "*— Raad van Bestuur vóór de Aanbieding*" *hierboven*.

Thierry Navarre, Chief Operating Officer. Zie "*— Raad van Bestuur vóór de Aanbieding*" *hierboven*.

Oriane Perreaux, Group Marketing Director, trad op 1 juni 2013 in dienst bij Ontex BVBA. Voor ze bij Ontex in dienst trad, bekleedde mw. Perreaux verschillende marketingfuncties bij Procter & Gamble France en International. Vanaf 2011 werkte ze voor Carrefour Group, als International Brand Director voor Carrefour Baby en Carrefour Kids. Mw. Perreaux werd op 1 juni 2013 benoemd als manager van Ontex BVBA.

Annick De Poorter, Group R&D and Quality Director, trad in 2003 bij de Ontex groep in dienst als R&D Manager voor dameshygiëneproducten, en werd in januari 2009 gepromoveerd tot R&D and Quality Director. Vóór haar carrière bij de Ontex groep was mw. De Poorter R&D Engineer Technical Products bij Libeltex NV in België. Daarvoor was ze wetenschappelijk onderzoeker aan de universiteit van Gent, België, aan de faculteit Ingenieurswetenschappen, vakgroep Textielkunde. Mw. De Poorter behaalde een masterdiploma als burgerlijk ingenieur textielkunde aan de universiteit van Gent, België. Ze is eveneens door Lloyd's Register gecertificeerd als "Internal Auditor ISO 9000: 2000".

Martin Gärtner, Group Manufacturing Director, trad in 1997 in dienst bij de Ontex groep als Assistant Production Manager en werd in 2009 gepromoveerd tot Group Manufacturing Director. Vóór zijn promotie was dhr. Gärtner bij Ontex Production Manager, Plant Manager en General Manager. Vóór zijn carrière bij Ontex bracht dhr. Gärtner twee jaar als stagiair door bij Wirths J. Hygiene GmbH in Duitsland. Dhr. Gärtner behaalde

een Diploma–Kfm. in productietechniek en industriële controle aan de Technische Universiteit van Aken, Duitsland.

Özgür Akyýldýz, General Manager van de Middle East and Africa Divisie, trad in 2002 bij de Ontex groep in dienst als Assistant Sales and Marketing Manager en werd in mei 2008 aangesteld als General Manager van de regionale divisie Turkije. Vóór zijn carrière bij de Groep, was dhr. Akyýldýz tussen mei 2001 en augustus 2002 Product Manager bij Digitürk A.Ş. in Istanbul, en tussen oktober 1999 en mei 2001 Sales Supervisor. Dhr. Akyýldýz behaalde een MBA aan de universiteit van Boğaziçi in Istanbul, Turkije.

Arnauld Demoulin, General Manager van de Mature Market Retail Divisie, trad in juli 2002 bij de Ontex groep in dienst als Retail Brand Manager en werd in januari 2010 aangesteld als General Manager van de Healthcare Divisie, en vervolgens in september 2013 als General Manager van de Mature Market Retail Divisie. Dhr. Demoulin was voorheen de General Manager van de afdeling FBSI en Category Director van de Groep. Vóór zijn carrière bij de Ontex groep was dhr. Demoulin Division Manager bij Robert Half International in België. Daarvoor bracht dhr. Demoulin tussen 1993 en 2000 acht jaar door in verschillende functies op de commerciële afdeling bij Procter & Gamble, België. Dhr. Demoulin behaalde een diploma in de economische wetenschappen aan het Institut Catholique des Hautes Ètudes Commerciales te Brussel, België.

Thierry Viale, General Manager van de Growth Markets Divisie en Strategic Development, werd op 1 oktober 2013 aangesteld als General Manager van de Growth Markets Divisie en Strategic Development. Vóór hij bij Ontex in dienst trad, bekleedde dhr. Viale verschillende leidinggevende functies bij Procter & Gamble in West-Europa, Rusland, Nigeria/ West-Afrika, Groter China, de Balkan en in India. Dhr. Viale werd op 1 oktober 2013 benoemd als zaakvoerder van Ontex BVBA.

Philippe Agostini, Group Chief Procurement & Supply Chain Officer, werd op 1 september 2013 benoemd als CPO belast met de functies Purchasing & Supply Chain van de Ontex groep. Daarvoor bekleedde dhr. Agostini 25 jaar lang verschillende leidinggevende functies in Purchasing en Supply Chain bij Mars, McDonald's, Lactalis, Pechiney-Alcan, JohnsonDiversey, en recenter bij Famar, als Group Purchasing VP. Dhr. Agostini werd op 1 september 2013 benoemd als zaakvoerder van Ontex BVBA.

Laurent Bonnard, Group Sales Director, werd op 9 september 2013 aangesteld als Group Sales Director van Ontex BVBA. Laurent bekleedde verschillende leidinggevende functies binnen Sales and Marketing bij Mars en Quaker. Hij trad vervolgens in dienst bij Pepsico, als Sales Director France, en werd er uiteindelijk VP Business Development voor Europa. Laurent Bonnard werd op 9 september 2013 benoemd als zaakvoerder van Ontex BVBA.

Xavier Lambrecht, General Manager van de Healthcare Divisie, trad begin 2009 in dienst bij de Ontex groep als Sales & Marketing Director van de Health Care Divisie. Daarvoor bekleedde hij verschillende functies binnen Sales Development and Business Planning bij Imperial Tobacco. Dhr. Lambrecht werd op 1 februari 2014 benoemd als zaakvoerder van Ontex BVBA.

Eigendom van Aandelen en intentie van de leden van het executive management team om deel te nemen aan de Aanbieding

Onmiddellijk vóór de voltooiing van de Aanbieding zullen alle leden van het executive management team het volgend aantal Aandelen bezitten, uitgaande van een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork: Charles Bouaziz: 794.810; Jacques Purnode: 198.703; Thierry Navarre: 333.671; en de andere leden van het executive management team in totaal: 838.772.

Alle leden van het executive management team zijn Verkopende Aandeelhouders. Uitgaande van een volledige plaatsing van de Aangeboden Aandelen in de Secundaire Tranche (inclusief, met uitzondering van Charles Bouaziz, Jacques Purnode en bepaalde andere leden van het executive management team, de uitoefening van de Verhogingsoptie), een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork en een volledige uitoefening van de Overtoewijzingsoptie, zullen zij het volgende aantal Aandelen aanbieden: Charles Bouaziz: 107.299; Jacques Purnode: 26.825; Thierry Navarre 66.179; en de andere leden van het executive management team in totaal: 159.880. De heren Bouaziz en Purnode en bepaalde andere leden van het executive management team zullen het aantal Aangeboden Aandelen die zij verkopen niet verhogen ingevolge de Verhogingsoptie of de Overtoewijzingsoptie.

Uitgaande van een volledige plaatsing van de Aangeboden Aandelen in de Secundaire Tranche (inclusief, met uitzondering van Charles Bouaziz, Jacques Purnode en bepaalde andere leden van het executive management team, de uitoefening van de Verhogingsoptie), een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork en een

volledige uitoefening van de Overtoewijzingsoptie, zullen de leden van het executive management team na de voltooiing van de Aanbieding het volgend aantal Aandelen aanhouden: Charles Bouaziz: 687.511; Jacques Purnode: 171.878; Thierry Navarre: 267.492; en de andere leden van het executive management team in totaal: 678.892.

Voor zover de Vennootschap weet, heeft geen enkel lid van het executive management team de intentie om Aangeboden Aandelen te kopen tijdens de Aanbieding.

Algemene informatie over de leden van het executive management team

Met betrekking tot elk van de leden van het executive management team, heeft de Vennootschap geen weet van (i) enige veroordelingen voor fraude in de laatste vijf jaar, (ii) enige faillissementen, curatelen of vereffeningen van enige entiteiten waarin die leden een directiefunctie, bestuursmandaat of partner- of seniormanagementfunctie bekleedden in de laatste vijf jaar, of (iii) enige officiële openbare inbeschuldigingstelling en/of sancties van dergelijke leden door wettelijke of regelgevende autoriteiten (inclusief de daarvoor aangewezen beroepsorganisaties) of onbekwaamverklaring door een rechtbank om op te treden als lid van een bestuurs-, leidinggevend of toezichthoudend orgaan van een uitgevende instelling of om te handelen in het kader van het beheer of de uitoefening van de activiteiten van enige uitgevende instelling in de laatste vijf jaar.

Geen van de leden van het executive management team heeft een potentieel belangenconflict tussen zijn/haar plichten ten aanzien van de Vennootschap en zijn/haar persoonlijke belangen en/of enige andere plichten die hij of zij mogelijk heeft, behalve voor wat betreft enige aangelegenheden in verband met zijn/haar management- of arbeidsovereenkomst met de Vennootschap of enige van haar dochtervennootschappen (in voorkomend geval) of met enige (onrechtstreekse) aandeelhouder van de Vennootschap. Geen enkel lid van het executive management team is familie van enige bestuurder of ander lid van het executive management team.

In de vijf jaar voorafgaand aan de datum van dit Prospectus hebben de leden van het executive management team de volgende belangrijke bestuursmandaten bekleed (naast hun bestuursmandaten van de Vennootschap) of zijn ze lid (geweest) van de volgende bestuurs-, leidinggevende of toezichthoudende organen en/of partnerships:

Naam	Huidig	In het verleden
Dhr. Philippe Agostini	N/A	N/A
Dhr. Laurent Bonnard	N/A	N/A
Mw. Oriane Perraux	N/A	N/A
Mw. Annick De Poorter	N/A	N/A
Dhr. Martin Gärtner	N/A	N/A
Dhr. Özgür Akyıldız	N/A	N/A
Dhr. Arnauld Demoulin	ARLIPASE sprl, ESCALPADE	N/A
Dhr. Xavier Lambrecht	Marex CV	N/A
Dhr. Thierry Viale	N/A	N/A

Bezoldiging van bestuurders en leden van het executive management team

Raad van Bestuur

De Algemene Vergadering beslist of het mandaat van bestuurder zal worden bezoldigd via de toekenning van een vaste vergoeding. Het bedrag van enige dergelijke bezoldiging wordt bepaald door de Algemene Vergadering en wordt gedragen door de Vennootschap. De bezoldiging van de niet-uitvoerende leden van de Raad van Bestuur werd als volgt vastgesteld via schriftelijke besluiten van de aandeelhouders op datum van 2 juni 2014:

- Bestuurdersvergoeding: 75.000 EUR;
- Bijkomende vergoeding voor de Voorzitter van de Raad van Bestuur: 75.000 EUR;
- Bijkomende vergoeding voor de Voorzitter van een Comité: 25.000 EUR.

De uitvoerende bestuurders ontvangen geen bestuurdersvergoeding.

CEO en andere leden van het executive management team

Bezoldiging voor het jaar afgesloten op 31 december 2013

Voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 werd voor 880.000 EUR aan bezoldigingen betaald aan de CEO. Deze bezoldiging bestaat uit de volgende onderdelen:

- bruto basis bezoldiging: 738.636 EUR;
- éénmalige bruto tekenvergoeding: 141.364 EUR;

Aan de CEO werden ook aandelenopties op preferente aandelen in Ontex I toegekend voor een belastbare waarde van 230.000 EUR.

In 2014 werd ook een variabele bezoldiging (in de vorm van een contante bonus betaling) toegekend aan de CEO met betrekking tot prestaties gedurende het jaar 2013 voor een bruto bedrag van 787.800 EUR.

Voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 werd voor een totaal van 2,875 miljoen EUR aan bezoldigingen betaald aan de andere leden van het executive management team. Deze bezoldiging bestond uit de volgende onderdelen:

- bruto basis bezoldiging: 2,0 miljoen EUR;
- variabele bezoldiging: 0,6 miljoen EUR;
- aandelenopties op preferente aandelen in Ontex I voor een belastbare waarde van 0,2 miljoen EUR;
- verzekering voor pensioen en overlijden tijdens tewerkstelling en arbeidsongeschiktheid: 0,025 miljoen EUR; en
- overige componenten van bezoldiging, zoals tekenvergoedingen, maaltijdcheques, auto's, mobiele telefoons: 0,05 miljoen EUR.

Met betrekking tot het bovenstaande dient te worden opgemerkt dat vijf leden van het executive management team pas in 2013 aan boord kwamen en daarom niet werden vergoed voor het hele jaar 2013.

In dit verband dient ook te worden opgemerkt dat in 2014 voor een totaal bruto bedrag van 1,1 miljoen EUR aan variabele bezoldigingen met betrekking tot prestaties in het jaar 2013 werd betaald, inclusief 0,25 miljoen EUR met betrekking tot die leden van het executive management team die pas in 2013 in dienst traden.

Toepasselijke wettelijke beperkingen vanaf de voltooiing van de Aanbieding

Bij wet gelden er bepaalde beperkingen voor de bezoldiging van de CEO en de leden van het executive management team, naast degene die worden vermeld onder "— Vertrekbepalingen" hierna. Er kan aan de CEO en de leden van het executive management team alleen een variabele bezoldiging worden betaald als de prestatiecriteria die expliciet zijn vermeld in de contractuele of andere bepalingen die gelden voor de betrekking, over de aangeduide periode werden bereikt.

Als de variabele bezoldiging meer dan 25% van het totale jaarlijkse remuneratiepakket betreft, dan moet ten minste 25% van de variabele bezoldiging gebaseerd zijn op vooraf vastgestelde en objectief meetbare prestatiecriteria gespreid over een periode van minstens twee jaar, en moet ten minste nog eens 25% gebaseerd zijn op dergelijke criteria gespreid over een periode van minstens drie jaar (behalve indien de Statuten anderszins voorzien of de Algemene Vergadering van Aandeelhouders expliciet een uitzondering goedkeurt). De Statuten staan de Vennootschap toe om van die regel af te wijken, zoals toegestaan door het Belgische Wetboek van Vennootschappen.

Wat op aandelen gebaseerde bezoldiging betreft, kunnen Aandelen pas definitief worden verworven en kunnen opties die recht geven om Aandelen te verwerven of enige andere rechten om Aandelen te verwerven, pas worden uitgeoefend na een periode van ten minste drie jaar na de toekenning (tenzij de Statuten anderszins voorzien of de Algemene Vergadering van Aandeelhouders expliciet een uitzondering goedkeurt). De Statuten staan de Vennootschap toe om van die regel af te wijken, zoals toegestaan door het Belgische Wetboek van Vennootschappen.

Vertrekbepalingen

Behalve in geval van ontslag in bepaalde gevallen van contractbreuk, hebben de CEO en de COO elk recht op een opzeggingstermijn van 12 maanden of een opzeggingsvergoeding in plaats van een opzeggingstermijn die

overeenstemt met 12 maanden bezoldiging (voor de CEO omvat dit de vaste bezoldiging en bonus). De CEO en de COO zijn beiden onderworpen aan een niet-concurrentiebeding voor een periode van maximaal 12 maanden vanaf de datum van het ontslag of ontslagneming, waardoor zij worden beperkt in hun vermogen om voor concurrenten te werken. Ze hebben elk recht op een vergoeding voor een bedrag van maximaal 12 maanden bezoldiging als dit niet-concurrentiebeding wordt toegepast.

Behalve in geval van ontslag in bepaalde gevallen van contractbreuk, heeft de CFO recht op een opzeggingstermijn van drie maanden of een opzeggingsvergoeding in plaats van een opzeggingstermijn die overeenstemt met drie maanden bezoldiging. De CFO is onderworpen aan een niet-concurrentiebeding voor een periode van maximaal 24 maanden vanaf de datum van het ontslag of ontslagneming, waardoor hij wordt beperkt in zijn vermogen om voor concurrenten te werken. Hij heeft recht op een vergoeding voor een bedrag van maximaal 12 maanden bezoldiging als dit niet-concurrentiebeding wordt toegepast. Als de vergoeding met betrekking tot het niet-concurrentiebeding minder dan 9/12de van de jaarlijkse vaste bezoldiging bedraagt, dan zal het verschil tussen deze bedragen worden betaald als een aanvullende opzeggingsvergoeding.

De andere leden van het executive management team zijn ofwel onderworpen aan soortgelijke bepalingen als degene die hierboven zijn samengevat, of aan de toepassing van de gewone regels van het arbeidsrecht.

Belangenconflicten

Belangenconflicten van bestuurders

Artikel 523 van het Belgische Wetboek van Vennootschappen voorziet in een bijzondere procedure als een bestuurder van de Vennootschap rechtstreeks of onrechtstreeks een persoonlijk belang van vermogensrechtelijke aard heeft dat strijdig is met een beslissing of verrichting die tot de bevoegdheid behoort van de Raad van Bestuur. De betrokken bestuurder moet de andere bestuurders op de hoogte brengen vóór de Raad van Bestuur een besluit neemt en ook de Commissaris dient op de hoogte te worden gebracht. Voor vennootschappen die een publiek beroep op het spaarwezen doen of hebben gedaan (na de Voltooiingsdatum kwalificeert de Vennootschap als een dergelijke vennootschap), mag de bestuurder met het belangenconflict niet deelnemen aan de beraadslaging of stemming over de conflicterende beslissing of verrichting. In de notulen van de vergadering van de Raad van Bestuur moeten de verklaring van het belangenconflict van de bestuurder, de aard van de betreffende beslissing of verrichting, de vermogensrechtelijke gevolgen van de aangelegenheid voor de Vennootschap, en de rechtvaardiging van de genomen beslissing worden opgenomen. In het jaarverslag van de Vennootschap moet een uittreksel uit de notulen worden gepubliceerd. Het verslag van de Commissaris bij de jaarrekening moet een omschrijving bevatten van de vermogensrechtelijke gevolgen voor de Vennootschap van elke beslissing van de Raad voor elke aangelegenheid waarbij er een conflict ontstaat.

Intragroep verrichtingen

Behalve voor bepaalde vrijgestelde beslissingen of verrichtingen, voorziet artikel 524 van het Belgische Wetboek van Vennootschappen in een bijzondere procedure wanneer de beslissingen of verrichtingen van een vennootschap waarvan de aandelen zijn toegelaten tot de verhandeling op een gereglementeerde markt (na de Noteringsdatum kwalificeert de Vennootschap als een dergelijke vennootschap) verband houden met betrekkingen tussen dergelijke vennootschap enerzijds, en verbonden vennootschappen van die vennootschap anderzijds, met uitzondering van betrekkingen tussen die vennootschap en haar dochtervennootschappen. De procedure moet eveneens worden gevolgd voor beslissingen of verrichtingen tussen de dochtervennootschappen van dergelijke vennootschap enerzijds, en verbonden vennootschappen van de dochtervennootschappen anderzijds, met uitzondering van betrekkingen tussen de dochtervennootschappen van die vennootschap en de dochtervennootschappen van die dochtervennootschappen.

Vóór dergelijke beslissingen of verrichtingen moet de Raad van Bestuur een bijzonder comité aanstellen bestaande uit drie onafhankelijke bestuurders in overeenstemming met artikel 526ter van het Belgische Wetboek van Vennootschappen, bijgestaan door één of meer onafhankelijke experts benoemd door het bijzonder comité. Dit comité moet de beslissing of verrichting omschrijven en de bedrijfsmatige voordelen en nadelen van de beslissing of verrichting voor de Vennootschap en de aandeelhouders beoordelen. Ook moet het de vermogensrechtelijke gevolgen van de beslissing of verrichting begroten en vaststellen, en vaststellen of de beslissing of verrichting al dan niet manifest onrechtmatig is in het licht van het beleid van de Vennootschap. Als het comité besluit dat de beslissing of verrichting niet manifest onrechtmatig is, doch meent dat zij de Vennootschap benadeelt, dan dient het te verduidelijken welke voordelen de beslissing of verrichting zal opleveren ter compensatie van de vermelde nadelen. Het comité dient een schriftelijk advies uit te brengen bij de Raad van Bestuur, onder vermelding van elk van de voormelde beoordelingselementen. De Raad van Bestuur dient vervolgens een beslissing te nemen, rekening houdend met het advies van het comité.

In de notulen van de Raad van Bestuur moet worden vermeld of de procedure werd nageleefd en alle afwijkingen van het advies van het comité moeten worden gerechtvaardigd. Het schriftelijke advies van het comité en de beslissing van de Raad van Bestuur moeten worden meegedeeld aan de Commissaris die een afzonderlijk oordeel dient te geven over de getrouwheid van de gegevens die vermeld staan in het advies van het comité en in de notulen van de Raad van Bestuur, en die als bijlage aan de notulen van de Raad van Bestuur moet worden gehecht. Het advies van het comité, een uittreksel uit de notulen van de Raad van Bestuur en het oordeel van de Commissaris moeten worden opgenomen in het jaarverslag van de Raad van Bestuur. Deze bijzondere procedure is niet vereist voor beslissingen en verrichtingen die worden genomen of aangegaan in de normale bedrijfsvoering en onder gebruikelijke marktvoorwaarden of voor beslissingen en verrichtingen waarvan de waarde niet meer bedraagt dan 1% van het geconsolideerde netto-actief van de Vennootschap.

Commissaris

De controle van de niet-geconsolideerde en geconsolideerde rekeningen van de Vennootschap wordt toevertrouwd aan de commissaris die door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders wordt benoemd voor een hernieuwbare termijn van drie jaar. De Algemene Vergadering van Aandeelhouders beslist over de bezoldiging van de commissaris.

De commissaris is momenteel: PwC Bedrijfsrevisoren BV CVBA, vertegenwoordigd door Peter Opsomer BV BVBA, op haar beurt vertegenwoordigd door Peter Opsomer (lid van het Instituut van de Bedrijfsrevisoren), Woluwedal 18, 1932 Sint-Stevens-Woluwe, België.

Het mandaat van PwC Bedrijfsrevisoren BV CVBA verstrijkt op de jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 2017.

Artikel 17 van de Belgische wet van 22 juli 1953 (houdende oprichting van een instituut van de bedrijfsrevisoren en organisatie van het publiek toezicht op het beroep van bedrijfsrevisor) beperkt de aansprakelijkheid van een bedrijfsrevisor tot 12,0 miljoen EUR voor taken die door of krachtens de Belgische wet zijn toevertrouwd aan bedrijfsrevisoren van beursgenoteerde vennootschappen, zoals de controle van de rekeningen, behalve voor aansprakelijkheid die het gevolg is van bedrieglijk opzet of een andere opzettelijke schending van de plicht van de bedrijfsrevisor.

De volgende tabel geeft de economische eigendom van de Aandelen onmiddellijk vóór de voltooiing van de Aanbieding en in uitvoering van de reorganisatie en de Aanbieding weer, uitgaande van een volledige plaatsing van de Aangeboden Aandelen in de Secondaire Tranche (inclusief de uitoefening van de Verhogingsoptie) en een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork:

	Aandelen gehouden vóór de voltooiing van de Aanbieding		Aandelen gehouden na de voltooiing van de Aanbieding		Aandelen gehouden uitgaande van volledige uitoefening van Overtoewijzingsoptie	
	Aantal	%	Aantal	%	Aantal	%
Whitehaven B.	44.487.657	89,0	34.929.158	51,7	30.955.312	45,8
Vorig Management[1]	4.200.905	8,4	3.248.397	4,9	3.020.338	4,5
dat nog door de vennootschap tewerkgesteld is	1.313.618	2,6	1.117.823	1,7	1.051.570	1,6
Huidig Management[1]	1.311.438	2,6	1.101.310	1,6	1.101.310	1,6
Publiek	—	—	28.252.702	41,8	32.490.607	48,1
Totaal	50.000.000	100,0	67.567.567	100,0	67.567.567	100,0

Opmerkingen:

(1) Uitgaande van een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork, bezaten Paul Walsh, Charles Bouaziz, Jacques Purnode en Thierry Navarre respectievelijk 99.351, 794.810, 198.703 en 333.671 Aandelen onmiddellijk voorafgaand aan de voltooiing van de Aanbieding. Zij zullen respectievelijk 51.961, 107.299, 26.825 en 47.704 Aandelen verkopen in de Aanbieding, uitgaande van een volledige plaatsing van de Aangeboden Aandelen in de Secundaire Tranche (inclusief, met betrekking tot dhr. Navarre, de uitoefening van de Verhogingsoptie) en een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork, wat ertoe zal leiden dat zij respectievelijk 47.390, 687.511, 171.878 en 285.967 Aandelen zullen aanhouden na de voltooiing van de Aanbieding (of respectievelijk 47.390, 687.511, 171.878 en 267.492 Aandelen na de voltooiing van de Aanbieding, uitgaande van een volledige uitoefening van de Overtoewijzingsoptie). Het aantal Aandelen te verkopen door dhr. Walsh in de Aanbieding vertegenwoordigt 52,3% van de Aandelen door hem aangehouden vóór de voltooiing van de Aanbieding. De verkoop van 42,3% van de Aandelen aangehouden door dhr. Walsh vóór de Aanbieding zullen geen tussentijdse netto opbrengsten voor hem opleveren maar worden eerder verkocht om de belastingschuld te dekken die hij zal oplopen in het kader van de omzetting van zijn opties op preferente aandelen in Ontex I in Aandelen (exclusief de belastingschuld met betrekking tot de omzetting van 10% van de Aandelen).

Het aantal Aandelen in de Vennootschap aangehouden door elk van de verschillende Verkopende Aandeelhouders voor enige verkoop van Aandelen in de Secondaire Tranche zal worden bepaald, overeenkomstig contractuele afspraken tussen aandeelhouders, op basis van de Aanbiedingsprijs.

De uiteindelijke aandeelhouders van Whitehaven B worden hierna beschreven onder "— *Aandeelhouders*".

Alle Aandelen hebben dezelfde stemrechten, met dien verstande dat stemrechten worden opgeschort wanneer dergelijke Aandelen door de Vennootschap worden gehouden als eigen aandelen.

Reorganisatie

Vóór de voltooiing van de Aanbieding bezitten entiteiten opgericht door GSCP en TPG alle gewone aandelen van Ontex I, die de uiteindelijke moedervennootschap is voor de activiteiten van Ontex en haar activiteiten uitvoert via verschillende rechtstreekse en onrechtstreekse dochtervennootschappen die zijn opgericht in de jurisdicties waarin Ontex actief is. Ontex I houdt op haar beurt circa 93,5% van de gewone aandelen van Ontex II. Op het tijdstip van de overname van Ontex door GSCP en TPG in juli 2010, houdt het executive management team van de Ontex-groep de resterende circa 6,5% van de aandelen van Ontex II. Bepaalde van deze personen worden niet langer door Ontex tewerkgesteld. Bepaalde leden van het executive management team die het bedrijf momenteel leiden en de Voorzitter van de Raad van Bestuur bezitten opties op preferente aandelen van Ontex I. Deze personen bezitten geen gewone aandelen in Ontex I.

Er wordt een reorganisatie doorgevoerd, krachtens welke de Vennootschap, onder voorwaarde van en met ingang onmiddellijk vóór de voltooiing van de Aanbieding, de nieuwe uiteindelijke moedermaatschappij van de Ontex-groep wordt. De reorganisatie omvat de volgende fasen:

- De aandeelhouders van Ontex I hebben een vennootschap naar Luxemburgs recht opgericht onder de naam Whitehaven A S.à r.l., die op haar beurt Whitehaven B heeft opgericht, één van de Verkopende Aandeelhouders en eveneens een vennootschap naar Luxemburgs recht;
- De Vennootschap werd op 24 april 2014 door Whitehaven B opgericht als een vennootschap met beperkte aansprakelijkheid in de vorm van een naamloze vennootschap naar Belgisch recht om vanaf onmiddellijk vóór de voltooiing van de Aanbieding de nieuwe uiteindelijke moedermaatschappij van de Ontex-groep te worden.
- Krachtens besluiten van aandeelhouders die onherroepelijk zijn goedgekeurd vóór de aanvang van de Aanbieding, zullen de hierna beschreven transacties plaatsvinden onder voorwaarde van en met ingang van de prijszetting of onmiddellijk vóór de voltooiing van de Aanbieding:
  - de aandeelhouders van Ontex I zullen hun gewone aandelen en converteerbare preferente aandelencertificaten in Ontex I inbrengen in Whitehaven A S.à r.l.;
  - De huidige aandeelhouders van Ontex I zullen converteerbare preferente aandelencertificaten in Whitehaven A S.à r.l. ontvangen en, onrechtstreeks, in Whitehaven B;
  - Whitehaven A S.à r.l. zal (i) alle aandelen van Ontex I die door de aandeelhouders van Ontex I werden ingebracht en (ii) alle aandelen in Ontex I die voortvloeien uit de omzetting van de converteerbare preferente aandelencertificaten die voorheen door de huidige aandeelhouders van Ontex I werden gehouden, inbrengen in ruil voor gewone aandelen en converteerbare preferente aandelencertificaten van Whitehaven B;
  - Whitehaven B zal, in ruil voor Aandelen, alle aandelen in Ontex I die zijn ingebracht door Whitehaven A S.à r.l., inbrengen in de Vennootschap;
  - Die leden van het executive management van de Vennootschap (en de Voorzitter van de Raad van Bestuur) die opties op preferente aandelen van Ontex I houden, zullen deze opties in de Vennootschap inbrengen in ruil voor nieuw uitgegeven Aandelen, met dien verstande dat dergelijke opties bij deze inbreng zullen vervallen; en
  - Leden van het management team van 2010 die momenteel aandelenbelangen aanhouden in Ontex II, zullen deze belangen, rechtstreeks of onrechtstreeks, inbrengen in de Vennootschap in ruil voor nieuw uitgegeven Aandelen.

De waardering en de relatieve waarde toegeschreven aan elk van deze inbrengen, en het daaruit voortvloeiende aandeel in het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap dat door elke inbrengende persoon of entiteit wordt gehouden, zal worden bepaald, overeenkomstig contractuele afspraken tussen aandeelhouders, op basis van de Aanbiedingsprijs. Uitgaande van een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork, zal het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap 709.554.048 EUR bedragen vanaf de voltooiing van de Aanbieding.

Na de voltooiing van deze verrichtingen zal de Vennootschap rechtstreeks alle aandelenbelangen houden in Ontex I en zal het minderheidsbelang in Ontex II niet langer bestaan. De voltooiing van deze transacties zal uiterlijk op de Voltooiingsdatum worden vastgesteld onmiddellijk nadat de Vennootschap het bankcertificaat heeft ontvangen voor de opbrengst van de Primaire Tranche van de Aanbieding in overeenstemming met artikel 600 van het Belgische Wetboek van Vennootschappen. De reorganisatie die zal worden doorgevoerd met betrekking tot de Vennootschap zal niet nadelig zijn voor beleggers.

De Aandelen die als gevolg van deze verrichtingen worden gecreëerd, worden in het Prospectus 'bestaande' Aandelen genoemd, aangezien deze verrichtingen zullen plaatsvinden onmiddellijk vóór de uitgifte door de Vennootschap van de Aandelen die in de Primaire Tranche zullen worden verkocht en deze 'bestaande' Aandelen kunnen worden onderscheiden van de Aandelen die door de Vennootschap zullen worden verkocht in de Primaire Tranche. De Verkopende Aandeelhouders zullen maximaal 14.923.040 Aandelen aanbieden in de Secundaire Tranche (inclusief de uitoefening van de Verhogingsoptie) en uitgaande van een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork en een volledige uitoefening van de Overtoewijzingsoptie.

De waardering toegeschreven aan deze inbrengen in natura zal op de Aanbiedingsprijs worden gebaseerd. Inderdaad, aangezien bij de voltooiing van de bovenstaande reorganisatie (en voor de kapitaalverhoging uit te voeren in verband met de Primaire Tranche), de activa en passiva van de Vennootschap voornamelijk deze voortvloeiend uit deze inbrengen in natura zullen omvatten, zal de totale waarde van het aandelenvermogen van Ontex I (en dus van het effectenkapitaal van Ontex I ingebracht in de inbrengen in natura) gelijk zijn aan het product van het verwachte (vaste) aantal "bestaande" aandelen van de Vennootschap en de Aanbiedingsprijs.

De aandeelhouders van de Vennootschap hebben vóór de aanvang van de Aanbieding en onder voorwaarde van de effectieve totstandbrenging van de kapitaalverhoging van de Vennootschap middels inbrengen in natura hierboven beschreven, beslist tot (i) een kapitaalverhoging door incorporatie van de uitgiftepremie geboekt in het kader van zulke inbrengen in natura en (ii) een kapitaalvermindering, elk met ingang onmiddellijk vóór de voltooiing van de Aanbieding, waardoor er uitkeerbare reserves zullen worden gecreëerd voor een bedrag van 400 miljoen EUR.

Het is onze intentie om na de Aanbieding de vennootschapsstructuur van de Ontex groep verder te vereenvoudigen door bepaalde van de tussenliggende holdingvennootschappen te verwijderen. Wij zijn voornemens om de Senior Secured Floating Rate Obligaties te herfinancieren voor een bedrag van 280 miljoen EUR (Zie "*Aanwending van de opbrengsten*"). We zijn ook voornemens om de overblijvende reeks van Obligaties (inclusief de Senior Secured Fixed Rates Obligaties en de Senior Obligaties) in de loop van 2015 te herfinancieren om interestkosten te optimaliseren.

Structuur van de groep

Op de datum hiervan

De volgende grafiek geeft de organisatie van Ontex voorafgaand aan de voltooiing van de Aanbieding weer:

Opmerking
(1) Vorig management omvat elf personen die nog door Ontex tewerkgesteld zijn.

Na Voltooiing van de Aanbieding

De volgende grafiek geeft de organisatie van Ontex weer na de reorganisatie en de Aanbieding, uitgaande van een volledige plaatsing van de Aangeboden Aandelen (inclusief de uitoefening van de Verhogingsoptie), een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork en een volledige uitoefening van de Overtoewijzingsoptie:

Opmerking:
(1) Vorig management omvat elf personen die nog door Ontex tewerkgesteld zijn.

Aandeelhouders

In juli 2010 zijn entiteiten opgericht door GSCP en TPG, overeengekomen om Ontex over te nemen tegen een prijs per aandeel die Ontex waardeerde aan een bedrijfswaarde van 1,2 miljard EUR (ter vergelijking, ervan uitgaande dat de Aanbiedingsprijs zich in het midden van de Prijsvork bevindt, zal de bedrijfswaarde van de Vennootschap 1,84 miljard EUR bedragen vanaf de voltooiing van de Aanbieding). De voltooiing van de overname vond plaats op 18 november 2010. Als onderdeel van de reorganisatie (zoals hierboven beschreven onder "— *Reorganisatie*"), hebben GSCP en TPG de onrechtstreekse belangen die zij in de Ontex-groep aanhouden gecombineerd om zo Whitehaven B, één van de Verkopende Aandeelhouders, te vormen.

GSCP

GSCP is een reeks van wereldwijd gediversifieerde fondsen, met kapitaalverbintenissen van meer dan 20 miljard USD, beheerd door verbonden ondernemingen van The Goldman Sachs Group, Inc. en dat zich voornamelijk wereldwijd toelegt op onderhands privaat onderhandelde investeringsactiviteiten in aandelen van bedrijven. GSCP heeft meer dan 6,5 miljard USD geïnvesteerd in transacties binnen de consumptie- en retailer sector, waaronder investeringen in Michael Foods, Dollar General en Polo Ralph Lauren. GSCP richt zich in eerste instantie op grote, geavanceerde zakelijke opportuniteiten waarbij er waarde kan worden gecreëerd door de middelen en de expertise van Goldman Sachs optimaal te benutten om investeringen te identificeren, uit te voeren en te beheren. Sinds 1986 heeft Goldman Sachs, via haar Principal Investment Area ("PIA") en haar vorige activiteitengebieden, 18 private-equityfondsen en beleggingsfondsen in hoofdvorderingen ("*principal debt*") opgericht voor in totaal meer dan 84 miljard USD via een combinatie van externe beleggingsfondsen en bedrijfskapitaal. Goldman Sachs, dat werd opgericht in 1869, is een toonaangevende wereldwijde onderneming actief in investmentbanking, effecten en beleggingsbeheer die een brede waaier van financiële diensten verleent aan een aanzienlijk en gediversifieerd klantenbestand van bedrijven, financiële instellingen, overheden en vermogende particulieren.

TPG Capital

TPG is een toonaangevende wereldwijde particuliere investeringsmaatschappij die in 1992 werd opgericht met een beheerd vermogen van meer dan 59 miljard USD en kantoren in San Francisco, Fort Worth, Austin, Houston, Beijing, Chongqing, Hongkong, Londen, Luxemburg, Melbourne, Moskou, Mumbai, New York, Parijs, São Paulo, Shanghai, Singapore en Tokio. TPG heeft een uitgebreide ervaring op het gebied van wereldwijde publieke en private investeringen die worden uitgevoerd via leveraged buy-outs, herkapitalisaties, spin-outs, groei-investeringen, joint ventures en herstructureringen.

Aandeelhoudersovereenkomst

GSCP en bepaalde verbonden ondernemingen van TPG zullen een aandeelhoudersovereenkomst afsluiten als aandeelhouders van Whitehaven A en, indirect, Whitehaven B (de "Aandeelhoudersovereenkomst").

De Aandeelhoudersovereenkomst zal van kracht blijven zolang Whitehaven B Aandelen aanhoudt.

De Aandeelhoudersovereenkomst zal bepaalde zaken behandelen in verband met het bestuur en het management van Whitehaven A, Whitehaven B en de Vennootschap, evenals het eigendom en de overdracht van aandelen in Whitehaven A en Whitehaven B en Aandelen aangehouden door Whitehaven B. Krachtens de voorwaarden van de Aandeelhoudersovereenkomst zullen GSCP en TPG dezelfde belangen en stemrechten hebben in Whitehaven A, Whitehaven B en de Aandelen die zij aanhoudt. GSCP en TPG zullen onder andere overeenkomen dat Whitehaven A en Whitehaven B zullen worden bestuurd door een raad van bestuur en dat GSCP en TPG elk het recht zullen hebben om een gelijk aantal bestuurders aan te duiden voor die raad van bestuur. Indien echter hun aandeelhouderschap in Whitehaven A wijzigt, kan hun recht om bestuurders aan te duiden dienovereenkomstig wijzigen. Alle beslissingen van Whitehaven B met betrekking tot de Aandelen die zij aanhoudt, inclusief hoe haar Aandelen zullen stemmen op de Algemene Vergaderingen van Aandeelhouders van de Vennootschap, zullen worden genomen door de raad van bestuur van Whitehaven B. De Aandeelhoudersovereenkomst zal in beperkingen voorzien op de mogelijkheid voor GSCP en TPG om hun aandelen in Whitehaven A over te dragen.

Samenstelling van de raad

De Aandeelhoudersovereenkomst bevat de benoemingsrechten voor de raad van bestuur en comités van Ontex Group NV die zijn opgenomen in de Statuten en beschreven onder "*Bestuur en corporate governance*".

Afspraken met managementaandeelhouders

Hoewel alle aandelen in Ontex II en opties in Ontex I die worden gehouden door het executive management team van 2010 en leden van het huidig executive management team, onder voorwaarde van en met ingang onmiddellijk vóór de voltooiing van de Aanbieding, zullen worden omgezet in Aandelen op basis van de Aanbiedingsprijs, zijn die managementaandeelhouders en Whitehaven B overeengekomen dat de economische rechten van de aandelen in Ontex II en opties in Ontex I behouden moeten blijven. Dienovereenkomstig is een aanzienlijk deel van de Aandelen die zijn uitgegeven aan houders van aandelen in Ontex II en die hun vernieuwde belegging in de Ontex groep vertegenwoordigen op het moment van de overname in 2010, definitief verworven door de houders ervan. Voor het saldo van de Aandelen die zijn uitgegeven voor aandelen in Ontex I en voor de Aandelen uitgegeven voor opties in Ontex II, werden de rechten van hun houders gebaseerd op de exit multiple op basis van ontvangen contanten voor de aandelen in Ontex II en voor de gerealiseerde winst op basis van ontvangen contanten boven een hurdle rate voor de opties in Ontex I, in elk geval in verband met de gerealiseerde bedragen op de beleggingen van Whitehaven B in de Ontex groep. In beide gevallen kan het recht niet volledig worden bepaald op het tijdstip van de Aanbieding, en kan het alleen op een later tijdstip worden vastgesteld.

Dienovereenkomstig zijn de managementaandeelhouders met Whitehaven B overeengekomen dat het aantal Aandelen dat elke manager onmiddellijk na de Aanbieding houdt, later kan worden aangepast om rekening te houden met de originele economische rechten. Dit wordt gedaan door de toekenning van callopties door managers en Whitehaven B zodat een manager in geval van een opwaartse aanpassing van Whitehaven B Aandelen kan verwerven tegen een symbolische prijs en omgekeerd. Normaal gezien, aangezien de rechten zijn gebaseerd op een cash ontvangen basis, kunnen de aanpassingen niet worden gedaan vooraleer Whitehaven B al haar aandelen van de hand heeft gedaan; maar er werd echter overeengekomen dat de laatste aanpassingen zullen worden gedaan op een eerdere datum. Dit zal zijn wanneer Whitehaven B 75% van de Aandelen die zij aanhield vóór de Aanbieding van de hand heeft gedaan, of vier jaar na de datum van de voltooiing van de Aanbieding indien die datum eerder valt. Indien de drempel van 75% wordt overschreden, worden de Aandelen die op de aanpassingsdatum nog worden gehouden, gewaardeerd tegen de prijs van de transactie waardoor de drempel van 75% is overschreden. Indien de tijdslimiet van vier jaar wordt overschreden, worden de Aandelen die op de aanpassingsdatum nog worden gehouden, gewaardeerd op basis van de gewogen gemiddelde Aandelenprijs over 30 dagen volume op dat moment.

De Aandelen gehouden door managers (inclusief de CEO en de CFO) die opties in Ontex I hebben ingebracht, zijn eveneens onderworpen aan een vestingperiode. Als zij Ontex vrijwillig verlaten of om dringende reden worden ontslaan tijdens de 12 maanden na de Aanbieding, dan kunnen alle Aandelen die zij onmiddellijk na de Aanbieding hielden, in het kader van de calloptie door Whitehaven B worden gekocht voor een symbolische prijs. Als zij vrijwillig uit dienst treden of om dringende reden worden ontslaan tussen 12 en 24 maanden na de Aanbieding, dan kan 50% van die Aandelen door Whitehaven B worden gekocht voor een symbolische prijs. De managers die aandelen in Ontex II hebben ingebracht en die uit dienst treden na de Aanbieding maar vóór de aanpassingsdatum, worden onderworpen aan een neerwaartse aanpassing bij de berekening van hun rechten.

Met het oog op het bovenstaande, zullen de Aandelen die na de Aanbieding eigendom zijn van alle managers worden gehouden in een Nederlandse stichting (Stichting Administratiekantoor) of een andere trust- of escrow-regeling. Indien en op het moment dat de Aandelen in het kader van deze regelingen niet langer onderworpen zijn aan een lock-up of niet langer moeten worden geblokkeerd om uitwerking te geven aan deze afspraken, is de desbetreffende manager vrij om deze Aandelen te vervreemden, behoudens ordelijke marketing afspraken voor zolang deze afspraken van kracht blijven.

TRANSACTIES MET VERBONDEN PARTIJEN

In het kader van onze activiteiten zijn wij verschillende transacties aangegaan met verbonden partijen, waaronder onze voornaamste aandeelhouders. Hierna volgt een samenvatting van onze belangrijkste transacties met verbonden partijen voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 en per die datum. Zie Toelichting 27 bij onze geauditeerde geconsolideerde jaarrekening voor meer informatie over transacties met verbonden partijen.

Consultancy overeenkomst met Ruralbridge

Op 18 november 2010 heeft Ontex IV een consultancy overeenkomst afgesloten met Ruralbridge Limited ("Ruralbridge"), krachtens welke Michael Teacher, Christopher Parratt, Leigh Harrison en Peter Whitehead, die bestuurders en aandeelhouders van Ruralbridge waren, aan Ontex IV consultancy diensten verstrekten om het bedrijf bij te staan in verband met de verhoging van de omzet, de ontwikkeling van nieuwe producten en markten, de verbetering van de marges, de verbetering van de productie-efficiëntie, de vermindering van operationele kosten, de vermindering van het werkkapitaal, en de identificatie en overname van bedrijven die complementair waren aan Ontex.

De consultancy overeenkomst bepaalde dat Ontex IV als vergoeding voor dergelijke diensten, aan Ruralbridge een jaarlijkse vergoeding zou betalen. Behoudens bepaalde uitzonderingen bleef de consultancy overeenkomst van kracht tot ze op 30 juni 2013 werd beëindigd. Michael Teacher en Christopher Parratt waren tot hun vertrek in 2013 respectievelijk onze CEO en CFO, en Leigh Harrison en Peter Whitehead waren elk lid van het executive management team van de Vennootschap.

Krachtens een wijziging die vanaf 2013 van kracht werd, werd Michael Teacher vanaf de begindatum van het mandaat van Charles Bouaziz (22 januari 2013) uitgesloten uit de consultancy overeenkomst, hoewel hij tot het einde van de consultancy overeenkomst beschikbaar is gebleven.

Op 1 juli 2013 heeft Ontex IV met Ruralbridge een nieuwe consultancy overeenkomst afgesloten voor verdere consultancydiensten, die op 30 november 2013 werd beëindigd.

Monitoring Services Overeenkomst

Op 2 december 2010 hebben Goldman, Sachs & Co. en TPG Capital, L.P. een monitoring services overeenkomst (de "Monitoring Services Overeenkomst") afgesloten met Ontex I, Ontex II S.à r.l., Ontex II-A S.à r.l., Ontex III S.A. en Ontex IV, krachtens welke Goldman, Sachs & Co. en TPG Capital, L.P. bepaalde toezichthoudende diensten, advies en consultancy verlenen met betrekking tot de zaken van de Ontex groep. Bij de beslissing om de Monitoring Services Agreement af te sluiten, heeft elke raad van bestuur van Ontex I, Ontex II S.à r.l., Ontex II-A S.à r.l., Ontex III S.A. en Ontex IV rekening gehouden met het vennootschapsbelang van deze vennootschappen. De Monitoring Services Overeenkomst bepaalt dat de Ontex groep als tegenprestatie voor dergelijke diensten collectief een jaarlijkse vergoeding zal betalen van 2,4 miljoen EUR plus kosten; tot heden is die jaarlijkse vergoeding betaald. Daarenboven zijn er oplopende vergoedingen verschuldigd voor diensten in verband met overnames, voor een bedrag van 1% van de ondernemingswaarde. De Monitoring Services Overeenkomst voorziet eveneens in de betaling aan GSCP en TPG van een vergoeding van 1% (die evenredig onder hen moet worden verdeeld) van de ondernemingswaarde bij de uitstap, wanneer de Aandelen worden genoteerd op een effectenbeurs. The Goldman Sachs Group, Inc. (of een van haar verbonden ondernemingen) is de beleggingsbeheerder van GSCP die onrechtstreeks circa 46,7% van de uitstaande aandelen van Ontex IV houdt, en TPG Capital, L.P. is een verbonden onderneming van TPG die fondsen beheert die circa 46,7% van de uitstaande aandelen van de Vennootschap houden. De Monitoring Services Overeenkomst zal bij de voltooiing van de Aanbieding worden beëindigd en de uitstapvergoeding zal 18,4 miljoen EUR bedragen, uitgaande van een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork.

Revolving Credit Facility

Goldman Sachs International en Merrill Lynch International, die beide optreden als Underwriters in de Aanbieding, treden ook op als mandated lead arrangers onder de Revolving Credit Facility die op 25 maart 2011 is afgesloten met Ontex IV De Revolving Credit Facility Overeenkomst voorzag aanvankelijk in leningen voor een totaal van maximaal 50,0 miljoen EUR. Op 15 augustus 2012 werden de voorwaarden ervan gewijzigd om te voorzien in leningen voor een totaalbedrag van maximaal 75,0 miljoen EUR. De Revolving Credit Facility vervalt op 31 maart 2017. Per 31 maart 2014 waren er geen opgenomen bedragen onder de Revolving Credit Facility uitstaande. Zie "*Operationeel en financieel overzicht en vooruitzichten — Liquiditeit en kapitaalmiddelen — Kapitaalmiddelen — Revolving Credit Facility*".

Op 12 september 2013 heeft Goldman Sachs International een ISDA-overeenkomst voor valuta-indekking afgesloten met Ontex Coordination Center BVBA.

Op 30 juni 2011 heeft Ontex Coordination Center BVBA een interest rate cap overeenkomst afgesloten met Goldman Sachs International om een deel van ons interestrisico op de Senior Secured Floating Rate Obligaties te beheren. De interest rate cap overeenkomst werd afgesloten tegen een interest van 4,50%, voor een nominaal bedrag van 150 miljoen EUR en eindigt op 15 januari 2017.

Overige transacties

In 2011 heeft British Vita aan de Ontex-groep onder normale commerciële voorwaarden goederen geleverd aan de Ontex-groep via haar dochtervennootschap Libeltex. De omzet in 2012 uit deze regeling, bedroeg 9,7 miljoen EUR (2011: 13,4 miljoen EUR) en per 31 december 2012 was Ontex aan British Vita 2,1 miljoen EUR (2011: 3,3 miljoen EUR) verschuldigd. British Vita was eigendom van een fonds dat werd beheerd door TPG Capital, L.P. en leverde al meer dan tien jaar goederen aan Ontex. In september 2012 werd Libeltex verkocht aan de TWE Group.

In 2013 verkocht de Ontex-groep onder normale commerciële voorwaarden goederen aan Lenta, een vennootschap waarin TPG een aandeelhouder is. De omzet uit deze regeling bedroeg 4,7 miljoen EUR in 2013 De Ontex groep verkoopt nog steeds goederen aan Lenta.

BESCHRIJVING VAN MAATSCHAPPELIJK KAPITAAL EN STATUTEN

Algemeen

De Vennootschap is een vennootschap met beperkte aansprakelijkheid in de vorm van een naamloze vennootschap naar Belgisch recht. De Vennootschap werd opgericht door Whitehaven B, met maatschappelijke zetel te 2, Rue du Fossé, 1536 Luxemburg, Groothertogdom Luxemburg, zoals beschreven in "*Voornaamste en verkopende aandeelhouders en structuur van de groep — Reorganisatie*". Overeenkomstig de bepalingen van het Belgisch Wetboek van Vennootschappen is de aansprakelijkheid van de aandeelhouders van de Vennootschap in principe beperkt tot het bedrag van hun respectievelijk toegezegde inbreng in het kapitaal van de Vennootschap.

De Vennootschap is ingeschreven in het rechtspersonenregister te Gent, afdeling Dendermonde onder nummer 0550.880.915. De maatschappelijke zetel van de Vennootschap is gevestigd te Korte Keppestraat 21/31, 9320 Erembodegem (Aalst), België.

Dit deel vat informatie samen met betrekking tot het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap, de Statuten, bepaalde belangrijke rechten van haar aandeelhouders naar Belgisch recht en de groepsstructuur van de Vennootschap. De inhoud van deze afdeling is voornamelijk gebaseerd op de Statuten, die door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders werden aangenomen op 10 juni 2014. De inwerkingtreding van de wijzigingen aan de Statuten is onder voorwaarde van de voltooiing van de Aanbieding.

Dit deel bevat details over sommige bepalingen van het Belgisch recht en, indien relevant, de Aandeelhoudersovereenkomst en informatie over de groepsstructuur van de Vennootschap. De beschrijving die hieronder volgt is slechts een samenvatting en heeft niet de bedoeling een volledig overzicht te bieden van de Statuten, de relevante bepalingen onder het Belgisch recht.

Maatschappelijk doel

Overeenkomstig de Statuten is het maatschappelijk doel van de Vennootschap het volgende:

De Vennootschap is een holdingvennootschap die tot maatschappelijk doel heeft het rechtstreeks of onrechtstreeks bezit en beheer van aandelen en belangen in andere ondernemingen of entiteiten, in België en in het buitenland, in haar eigen naam of in naam van derden, voor haar eigen rekening of voor rekening van derden, met inbegrip van, maar zonder beperkt te zijn tot, ondernemingen of entiteiten betrokken in de fabricatie, aan- en verkoop, in- en uitvoer, bewerking, verwerking en vertegenwoordiging van hygiënische artikelen, rubber-, plastiek-, papier- en metaalartikelen, verbandstoffen, wattenproducten, medische instrumenten, cosmetische artikelen en steriel en niet-steriel medisch materiaal.

Het voorgaande houdt — in het bijzonder — in, zonder daartoe beperkt te zijn:

(a) het investeren in alle ondernemingen of entiteiten, ongeacht of deze al dan niet een handelsdoel hebben, door het inschrijven op, het verwerven, plaatsen, kopen, verkopen en overdragen van aandelen, certificaten of andere effecten of op enige andere wijze;

(b) het beheren van investeringen en deelnemingen in alle ondernemingen of entiteiten, het uitoefenen van management- en bestuursfuncties, het optreden als vereffenaar, het verlenen van technische, juridische, boekhoudkundige, financiële, commerciële, administratieve of managementdiensten of andere ondersteunende diensten;

(c) het verwerven, huren, leasen, onderhouden en bewerken van bedrijfsmiddelen en het ter beschikking stellen van deze bedrijfsmiddelen aan ondernemingen of entiteiten waarin zij rechtstreeks of onrechtstreeks aandelen heeft of aan derden; en

(d) het toekennen van leningen, ongeacht de vorm of duur ervan, aan ondernemingen of entiteiten waarin het rechtstreeks of onrechtstreeks aandelen of belangen aanhoudt alsook het verlenen van waarborgen en andere zekerheden aan derden voor verbintenissen van dergelijke ondernemingen of entiteiten.

De Vennootschap mag alle handels-, industriële en financiële activiteiten en alle onroerend en roerend goed verrichtingen uitvoeren, die rechtstreeks of onrechtstreeks verband houden met haar maatschappelijk doel of die kunnen bijdragen tot haar ontwikkeling.

Maatschappelijk kapitaal en aandelen

Historiek van het maatschappelijk kapitaal

Op het moment van de oprichting van de Vennootschap bedroeg haar maatschappelijk kapitaal 70.000 EUR, vertegenwoordigd door 7.000 Aandelen die elk een identiek deel van het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap vertegenwoordigden.

Op 10 juni 2014, besloot een Buitengewone Algemene Vergadering van Aandeelhouders het volgende:

- het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap te verhogen, onder de opschortende voorwaarde van de overhandiging door een vertegenwoordiger van de Underwriters van een bankattest met betrekking tot de kapitaalverhoging in geld (waaruit blijkt dat de opbrengsten van de Primaire Tranche van de Aanbieding op de geblokkeerde bankrekening van de Vennootschap zijn gedeponeerd overeenkomstig artikel 600 van het Belgisch Wetboek van Vennootschappen) en met ingang vanaf het verlijden van een notariële akte waarin de vervulling van zulke opschortende voorwaarde wordt geacteerd door de Vennootschap, door middel van de volgende inbrengen in natura: (i) alle gewone aandelen in Ontex I aangehouden door Whitehaven B, (ii) alle opties op Ontex I aandelen aangehouden door het huidig executive management team van de Ontex groep en (iii) alle gewone aandelen in Ontex I aangehouden door het executive management team van de Ontex groep van 2010, met dien verstande dat deze gewone aandelen in Ontex I de aandelen zullen bevatten die werden uitgegeven door Ontex I ingevolge de kapitaalverhogingen waartoe op or rond 10 juni 2014 werd beslist door Ontex I, op voorwaarde van de vervulling van dezelfde opschortende voorwaarde als hierboven vermeld. De waardering toegeschreven aan deze inbrengen zal in alle gevallen gebaseerd zijn op de Aanbiedingsprijs. Wanneer de opschortende voorwaarde is vervuld, zullen één of meerdere Bestuurders de inbreng in natura en het bedrag waarmee het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap zal worden verhoogd vaststellen en zullen zij effectief de nieuwe aandelen uitgeven aan de personen die aandelen in de Vennootschap hebben ingebracht;
- het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap te verhogen, onder voorwaarde van de verwezenlijking van de kapitaalverhogingen in natura waarnaar hierboven wordt verwezen en met ingang vanaf het verlijden van een notariële akte waarin de vervulling van zulke opschortende voorwaarde wordt geacteerd door de Vennootschap, door inbreng van de uitgiftepremie geboekt in het kader van de kapitaalverhogingen in natura hierboven uiteengezet;
- het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap te verminderen, onder voorwaarde van de verwezenlijking van de kapitaalverhogingen in natura waarnaar hierboven wordt verwezen en met ingang vanaf het verlijden van een notariële akte waarin de vervulling van zulke opschortende voorwaarde wordt geacteerd door de Vennootschap, met 400.000.000 EUR om voor hetzelfde bedrag uitkeerbare reserves te creëren;
- het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap te verhogen, onder voorwaarde van de voltooiing van de Aanbieding, door een inbreng in geld middels de uitgifte van Aandelen die in de Primaire Tranche van de Aanbieding zullen worden verkocht met maximaal 325.000.000 EUR.

Ervan uitgaande dat de Aanbiedingsprijs zich in het midden van de prijsvork bevindt, zal het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap 709.554.048 EUR bedragen vanaf de voltooiing van de Aanbieding.

Lange termijn incentive plan

De Raad van Bestuur en de Algemene Vergadering van Aandeelhouders hebben, tijdens hun vergaderingen gehouden op 3 juni respectievelijk 10 juni 2014, besloten om een lange termijn incentive plan op te stellen voor de leden van het executive management team, bepaalde andere senior managers en andere personen die worden gelijkgesteld met deze categorieën. Voor elke deelnemer in het plan, zal de toekenning voor 50% uit aandelenopties en 50% uit restricted stock units bestaan die, bij vesting, het recht geven op bestaande Aandelen. De Vennootschap heeft de intentie om de eerste toekenning in de maanden volgend op de Aanbieding tot stand te brengen. Er wordt verwacht dat er ieder jaar gedurende een periode van vijf jaar toekenningen zullen worden gedaan. Zowel de aandelenopties als de restricted stock units zullen gratis worden toegekend en zullen na drie jaar vesten, op voorwaarde dat de deelnemer in dienst blijft bij vesting. De uitoefeningsprijs van de aandelenopties zal gelijk zijn aan de laatste slotkoers voor het aandeel van de Vennootschap onmiddellijk voorafgaand aan de datum van toekenning en de aandelenopties zullen na acht jaar vervallen.

Met betrekking tot de eerste toekenning waarnaar hierboven verwezen wordt, wordt verwacht dat de omvang van de individuele toekenning voor elke deelnemer zal afhangen van de jaarlijkse basisbezoldiging van de deelnemer alsmede van zijn / haar prestaties; de omvang van de totale toekenning en de omvang van de individuele toekenning voor iedere deelnemer zullen bepaald worden door het Bezoldigings- en Benoemingscomité.

Vorm en overdraagbaarheid van de Aandelen

Alle Aandelen behoren tot dezelfde klasse van effecten en zijn op naam of gedematerialiseerd. Een register van Aandelen op naam (dat in elektronische vorm kan worden aangehouden) wordt bijgehouden op de maatschappelijke zetel van de Vennootschap. Het kan door iedere houder van Aandelen worden geraadpleegd. Een gedematerialiseerd effect wordt vertegenwoordigd door een boeking op een persoonlijke rekening van de eigenaar of houder bij een erkende rekeninghouder of vereffeningsinstelling. Houders van Aandelen kunnen te allen tijde vragen dat hun Aandelen op naam op hun kosten worden omgezet in gedematerialiseerde Aandelen, en omgekeerd.

De Aandelen zijn vrij overdraagbaar, behoudens enige contractuele beperkingen. Zie "*Plan voor uitkering — Lock-up afspraken*".

Voorkeurrechten

Het Belgisch Wetboek van Vennootschappen en de Statuten geven aandeelhouders voorkeurrechten om in te schrijven op een pro rata basis op basis van het aandeel in het maatschappelijk kapitaal vertegenwoordigd door hun aandelen op enige uitgifte, voor geld, van nieuwe aandelen, converteerbare obligaties of warrants. De voorkeurrechten kunnen gedurende een termijn, bepaald door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders of door de Raad van Bestuur handelend binnen het kader van het toegestane kapitaal van de Vennootschap, met een wettelijk minimum van 15 dagen, worden uitgeoefend.

De Algemene Vergadering van Aandeelhouders kan de voorkeurrechten beperken of opheffen voor enige kapitaalverhoging of uitgifte van converteerbare obligaties of warrants, met inachtneming van de quorum- en meerderheidsvereisten die van toepassing zijn op een wijziging van de Statuten, en van de vereisten inzake bijzondere verslaggeving. Aandeelhouders kunnen eveneens de Raad van Bestuur machtigen om de voorkeurrechten te beperken of op te heffen bij enige kapitaalverhoging of uitgifte van converteerbare obligaties of warrants bij de uitgifte van effecten binnen het kader van het toegestane kapitaal van de Vennootschap, met inachtneming van dezelfde vereisten inzake bijzondere verslaggeving.

Op 10 juni 2014 heeft de Buitengewone Algemene Vergadering van Aandeelhouders de Raad van Bestuur, onder voorwaarde van en met ingang van de voltooiing van de Aanbieding, gemachtigd om het maatschappelijk kapitaal in één of meerdere verrichtingen te verhogen met een hoeveelheid Aandelen of financiële instrumenten die recht geven op een hoeveelheid Aandelen waaronder, maar niet beperkt tot, converteerbare obligaties of warrants, om het maatschappelijk kapitaal op maximaal 150% van haar bedrag bij de voltooiing van de Aanbieding te brengen. Binnen het kader van het toegestane kapitaal, heeft de Raad van Bestuur de bevoegdheid om over te gaan tot een kapitaalverhoging in eender welke vorm, met inbegrip van, maar niet beperkt tot, een kapitaalverhoging die gepaard gaat met de beperking of opheffing van voorkeurrechten. Die machtiging omvat de beperking of opheffing van voorkeurrechten ten gunste van één of meer bepaalde personen (al dan niet personeelsleden van de Vennootschap of haar dochtervennootschappen) en bij kapitaalverhogingen in geval van een openbaar overnamebod. Zie "*Wetgeving en jurisdictie — Openbare overnamebiedingen*". De machtiging is geldig voor een periode van vijf jaar vanaf de datum van de publicatie van de machtiging in de Bijlagen bij het Belgisch Staatsblad. Wat betreft kapitaalverhogingen in geval van een openbaar overnamebod, is de machtiging slechts geldig voor een periode van drie jaar vanaf de datum van de Buitengewone Algemene Vergadering waarnaar aan het begin van deze paragraaf wordt verwezen.

Converteerbare obligaties en warrants

De Vennootschap mag converteerbare obligaties of warrants (al dan niet gekoppeld aan obligaties) uitgeven, hetzij ingevolge een besluit van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders handelend onder de voorwaarden die gelden voor het wijzigen van de Statuten (de aanwezigheid of vertegenwoordiging van ten minste 50% van het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap en een meerderheid van ten minste 75% van de uitgebrachte stemmen), hetzij ingevolge een besluit van de Raad van Bestuur handelend binnen het kader van het toegestane kapitaal.

Recht op het bijwonen van en het stemmen op de Algemene Vergadering van Aandeelhouders

Algemene Vergadering van Aandeelhouders

De gewone Algemene Vergadering van Aandeelhouders wordt ieder jaar gehouden op 25 mei om 10u00, of, indien die dag een wettelijke feestdag, een zaterdag of een zondag is, op de eerstvolgende werkdag. Ze wordt gehouden op de maatschappelijke zetel van de Vennootschap of op elke andere plaats aangeduid in de oproeping tot de Algemene Vergadering van Aandeelhouders.

De andere Algemene Vergaderingen van Aandeelhouders worden gehouden op de dag, het uur en de plaats aangeduid in de oproeping. Zij mogen plaatsvinden op andere locaties dan de maatschappelijke zetel.

De gewone, bijzondere en buitengewone Algemene Vergaderingen van Aandeelhouders kunnen worden bijeengeroepen door de Raad van Bestuur of door de commissaris en moeten worden bijeengeroepen wanneer aandeelhouders die één vijfde van het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap vertegenwoordigen, het vragen.

Oproeping tot de Algemene Vergadering van Aandeelhouders

Houders van Aandelen op naam moeten een schriftelijke oproeping tot de Algemene Vergadering van Aandeelhouders door middel van een gewone brief ontvangen ten minste 30 dagen vóór de vergadering. De Vennootschap moet ook een aankondiging van de vergadering plaatsen in het Belgisch Staatsblad, in een nationaal verspreide krant (met uitzondering van de gewone Algemene Vergadering die plaatsvindt op de locatie, plaats, dag en uur aangeduid in de Statuten en waarvan de agenda beperkt is tot de goedkeuring van de jaarrekening, de jaarverslagen van de Raad van Bestuur en de commissaris, kwijting te verlenen aan de bestuurders en commissaris, het remuneratieverslag en bepalingen met betrekking tot ontslag) en in media waarvan redelijkerwijze mag worden aangenomen dat zij doeltreffend worden verspreid bij het publiek in de Europese Economische Ruimte en die snel en op niet-discriminerende wijze toegankelijk is. De aankondigingen worden ten minste 30 dagen voorafgaand aan de vergadering gepubliceerd. Indien een nieuwe oproeping nodig is omdat het quorum niet werd behaald en mits de datum van de tweede vergadering in de eerste oproeping werd vermeld en er geen nieuw punt op de agenda werd geplaatst, dan worden de aankondigingen ten minste 17 dagen vóór die tweede vergadering gepubliceerd.

Vanaf de publicatie van de oproeping, stelt de Vennootschap de door de wet vereiste informatie beschikbaar op de website van de Vennootschap (www.ontexglobal.com) voor een periode van vijf jaar na de Algemene Vergadering van Aandeelhouders in kwestie.

Formaliteiten om de Algemene Vergadering van Aandeelhouders bij te wonen

Een aandeelhouder die de Algemene Vergadering van Aandeelhouders wenst bij te wonen en eraan deel te nemen moet:

- de eigendom van zijn Aandelen geregistreerd hebben op zijn naam, om middernacht centraal-Europese tijd op de veertiende kalenderdag vóór de datum van de algemene vergadering (de "registratiedatum"), hetzij door inschrijving in het aandelenregister in het geval van Aandelen op naam, hetzij door inschrijving op de rekeningen van een erkende rekeninghouder of vereffeningsinstelling in het geval van gedematerialiseerde Aandelen; en
- de Vennootschap (of de persoon aangeduid door de Vennootschap) in kennis stellen van zijn intentie om deel te nemen aan de vergadering, door een ondertekend origineel papieren formulier terug te sturen of, indien toegestaan door de Vennootschap in de oproeping tot de Algemene Vergadering van Aandeelhouders, door elektronisch een formulier op te sturen (in welk geval het formulier dient te worden ondertekend met een elektronische handtekening in overeenstemming met de toepasselijke Belgische wetgeving), met aanduiding van het aantal Aandelen waarmee hij wenst deel te nemen aan de vergadering, uiterlijk op de zesde kalenderdag vóór de dag van de vergadering. Daarenboven moeten de houders van gedematerialiseerde Aandelen, uiterlijk op dezelfde dag, een origineel attest van een erkende rekeninghouder of vereffeningsinstelling voorleggen of laten voorleggen aan de Vennootschap (of de persoon aangeduid door de Vennootschap) waaruit blijkt hoeveel Aandelen de aandeelhouder in kwestie bezit op de registratiedatum en waarvoor deze zijn voornemen heeft aangegeven om deel te nemen aan de vergadering

Houders van winstbewijzen, aandelen zonder stemrecht, obligaties, warrants of andere effecten uitgegeven door de Vennootschap, alsook houders van certificaten uitgegeven met de medewerking van de Vennootschap en die door haar uitgegeven effecten vertegenwoordigen, kunnen aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders deelnemen in de mate dat de wet of de Statuten hun dit recht en, in voorkomend geval, het recht om er deel te nemen aan de stemming, toekent. Indien zij wensen eraan deel te nemen, zijn zulke houders onderworpen aan dezelfde formaliteiten voor toelating, toegang, vorm en kennisgeving van volmachten, als deze opgelegd aan aandeelhouders.

Stemming bij volmacht

Elke aandeelhouder die stemrecht heeft mag ofwel persoonlijk aan de vergadering deelnemen of een volmacht geven aan een andere persoon, al dan niet aandeelhouder, om hem of haar te vertegenwoordigen op de vergadering. Behoudens de gevallen waarvoor het Belgisch recht de aanstelling van meerdere volmachthouders toelaat, mag een aandeelhouder voor een welbepaalde vergadering slechts één persoon aanduiden als volmachtdrager. De aanwijzing van een volmachtdrager kan geschieden via een papieren formulier of op elektronische wijze (in welk geval het formulier dient te worden ondertekend met een elektronische handtekening in overeenstemming met toepasselijke Belgische wetgeving), door middel van een formulier dat door de Vennootschap ter beschikking wordt gesteld. De Vennootschap moet het origineel ondertekend papieren of ondertekend elektronisch formulier uiterlijk op de zesde kalenderdag vóór de datum van de vergadering ontvangen. Elke aanwijzing van een volmachtdrager dient te voldoen aan de relevante bepalingen van Belgisch recht inzake belangenconflicten, het bijhouden van gegevens en enige andere toepasselijke bepalingen.

Stemmen op afstand met betrekking tot de Algemene Vergadering van Aandeelhouders

De oproeping tot de vergadering kan de aandeelhouders toelaten om op afstand te stemmen met betrekking tot de Algemene Vergadering van Aandeelhouders, door een papieren formulier of, indien specifiek toegelaten in de oproeping tot de vergadering, door een elektronische zending van een formulier (in welk geval het formulier dient te worden ondertekend met een elektronische handtekening in overeenstemming met de toepasselijke Belgische wetgeving) op te sturen. Die formulieren dienen door de Vennootschap ter beschikking te worden gesteld. De Vennootschap moet het origineel ondertekend papieren formulier uiterlijk op de zesde kalenderdag vóór de datum van de vergadering ontvangen. Stemming door middel van het ondertekend elektronisch formulier kan tot en met de laatste kalenderdag vóór de vergadering plaatsvinden.

De Vennootschap kan met betrekking tot de Algemene Vergadering van Aandeelhouders ook een stemming op afstand organiseren door middel van andere elektronische communicatiemiddelen, zoals, onder andere, via één of meerdere websites. De Vennootschap dient de praktische modaliteiten van een dergelijke stemming op afstand in de oproeping uiteen te zetten.

Aandeelhouders die op afstand stemmen moeten aan de formaliteiten voor toelating voldoen opdat hun stem in rekening zou worden gebracht voor de berekening van het quorum en de meerderheid.

Het recht om te verzoeken dat onderwerpen op de agenda worden geplaatst en het recht om vragen te stellen op de Algemene Vergadering van Aandeelhouders

Eén of meer aandeelhouders die samen minstens 3% bezitten van het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap, kunnen verzoeken dat onderwerpen op de agenda van een bijeengeroepen vergadering worden geplaatst en kunnen voorstellen tot besluiten indienen met betrekking tot op de agenda opgenomen of daarin nieuw op te nemen onderwerpen, indien (i) zij op de datum van hun verzoek de eigendom bewijzen van zulk aandelenbezit en hun Aandelen die zulk aandelenbezit vertegenwoordigen op de registratiedatum registreren, en (ii) de bijkomende onderwerpen op de agenda en/of voorstellen tot besluit door die aandeelhouders schriftelijk zijn ingediend bij de Raad van Bestuur uiterlijk op de tweeëntwintigste dag vóór de datum van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders in kwestie. Het aandelenbezit moet worden bewezen door een certificaat van inschrijving van de desbetreffende Aandelen in het aandelenregister van de Vennootschap of aan de hand van een attest dat door de erkende rekeninghouder of de vereffeningsinstelling is opgesteld en waaruit blijkt dat het desbetreffende aantal gedematerialiseerde Aandelen is ingeschreven op naam van de aandeelhouder(s) in kwestie.

In voorkomend geval dient de Vennootschap een bijgewerkte agenda van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders bekend te maken, uiterlijk op de vijftiende dag vóór de Algemene Vergadering van Aandeelhouders. Het recht om te verzoeken dat onderwerpen op de agenda worden geplaatst of het recht om

voorgestelde besluiten met betrekking tot bestaande agendapunten in te dienen, is niet van toepassing indien een tweede Algemene Vergadering van Aandeelhouders moet worden bijeengeroepen omdat het quorum tijdens de eerste Algemene Vergadering van Aandeelhouders niet werd behaald.

Binnen de grenzen van artikel 540 van het Belgisch Wetboek van Vennootschappen, beantwoorden de bestuurders en de commissaris tijdens de Algemene Vergadering van Aandeelhouders, de vragen gesteld door de aandeelhouders. Aandeelhouders kunnen vragen stellen, hetzij tijdens de vergadering, hetzij vóór de vergadering (schriftelijk of elektronisch), op voorwaarde dat de Vennootschap de schriftelijke vraag uiterlijk de zesde dag vóór de Algemene Vergadering van Aandeelhouders ontvangt.

Quorum en meerderheden

In het algemeen geldt geen aanwezigheidsquorum voor een Algemene Vergadering van Aandeelhouders, behalve indien de wet daarin voorziet met betrekking tot bepaalde beslissingen. Beslissingen worden genomen bij een meerderheid van de uitgebrachte stemmen, tenzij de wet of de Statuten in een bijzondere meerderheid voorzien.

Aangelegenheden die een bijzonder wettelijk quorum en een bijzondere meerderheid vereisen zijn, onder andere, wijzigingen van de Statuten, uitgifte van nieuwe Aandelen, converteerbare obligaties of warrants en besluiten met betrekking tot fusies en splitsingen, die vereisen dat ten minste 50% van het maatschappelijk kapitaal aanwezig of vertegenwoordigd is en een meerderheid van ten minste 75% van de uitgebrachte stemmen. Indien het quorum niet wordt bereikt, kan een tweede vergadering worden bijeengeroepen waarvoor geen quorum geldt. De bijzondere meerderheidsvereisten blijven echter wel van toepassing.

Dividendrechten

Alle Aandelen delen in gelijke mate in de eventuele winsten van de Vennootschap. De Aandelen aangeboden in de Aanbieding geven het recht om deel te nemen in de dividenden die worden uitgekeerd met betrekking tot het boekjaar afgesloten op 31 december 2014 en de daaropvolgende jaren.

In het algemeen mag de Vennootschap slechts dividenden uitbetalen met de goedkeuring van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders, hoewel de Raad van Bestuur interimdividenden kan uitkeren zonder goedkeuring van de aandeelhouders. Het recht om dergelijke interimdividenden uit te betalen is echter onderworpen aan bepaalde wettelijke beperkingen. Het maximumbedrag van het dividend dat betaald kan worden, wordt bepaald aan de hand van de enkelvoudige jaarrekening van de Vennootschap, opgesteld in overeenstemming met Belgische GAAP.

Volgens het Belgisch recht en de Statuten moet de Vennootschap een bedrag van 5% van haar jaarlijkse nettowinst vastgesteld op basis van Belgische GAAP bestemmen aan een wettelijke reserve in haar enkelvoudige jaarrekening totdat de reserve gelijk is aan 10% van het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap. De wettelijke reserve van de Vennootschap voldoet momenteel niet aan die vereiste en zal hier ook niet aan voldoen bij de voltooiing van de Aanbieding. Aldus zal 5% van haar jaarlijkse nettowinst vastgesteld op basis van Belgische GAAP gedurende de volgende jaren aan de wettelijke reserve moeten worden toegewezen, wat de mogelijkheid van de Vennootschap om dividenden uit te betalen aan haar aandeelhouders beperkt.

De aandeelhouders van de Vennootschap hebben vóór de aanvang van de Aanbieding besloten tot een kapitaalvermindering, onder voorwaarde van en met effect onmiddellijk vóór de voltooiing van de Aanbieding, wat zal resulteren in de creatie van uitkeerbare reserves voor een bedrag van 400 miljoen EUR. De Vennootschap is niet verplicht om een deel van deze uitkeerbare reserves toe te wijzen aan de wettelijke reserve waarnaar hierboven wordt verwezen. De Vennootschap zal gerechtigd zijn om uitkeringen uit deze beschikbare reserves uit te betalen aan aandeelhouders zelfs in afwezigheid van jaarlijkse nettowinst vastgesteld op basis van Belgische GAAP voor dat jaar.

Voor meer informatie over het dividendbeleid van de Vennootschap en andere beperkingen, zie "*Dividenden en dividendbeleid*" en "*Risicofactoren — Risico's in verband met de Aandelen en de Aanbieding — Het is mogelijk dat wij niet in staat zijn om dividenden uit te betalen in overeenstemming met ons beschreven dividendbeleid.*"

Vereffening en faillissement

De Vennootschap kan enkel worden ontbonden door een besluit van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders aangenomen met een meerderheid van ten minste 75% van de uitgebrachte stemmen op een Buitengewone Algemene Vergadering van Aandeelhouders waarop houders van ten minste 50% van het maatschappelijk kapitaal aanwezig of vertegenwoordigd zijn.

Indien, als gevolg van geleden verliezen, de verhouding van het netto-actief van de Vennootschap (vastgesteld in overeenstemming met Belgische wettelijke en boekhoudkundige regels) tot het maatschappelijk kapitaal minder bedraagt dan 50%, moet de Raad van Bestuur een Buitengewone Algemene Vergadering van Aandeelhouders bijeenroepen binnen twee maanden na de datum waarop de Raad van Bestuur deze onderkapitalisatie heeft ontdekt of zou moeten hebben ontdekt. Op deze Algemene Vergadering van Aandeelhouders moet de Raad van Bestuur hetzij de ontbinding, hetzij de voortzetting van de Vennootschap voorstellen, in welk geval de Raad van Bestuur maatregelen moet voorstellen om de financiële situatie van de Vennootschap te herstellen. De Raad van Bestuur moet haar voorstellen verantwoorden in een bijzonder verslag aan de aandeelhouders. Een meerderheid van ten minste 75% van de geldig uitgebrachte stemmen op deze vergadering kan besluiten tot de ontbinding van de Vennootschap, op voorwaarde dat ten minste 50% van het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap aanwezig of vertegenwoordigd is op de vergadering.

Indien, als gevolg van opgelopen verliezen, de verhouding van het netto-actief van de Vennootschap tot het maatschappelijk kapitaal minder bedraagt dan 25%, moet dezelfde procedure worden gevolgd, met dien verstande, echter, dat in dat geval de aandeelhouders die ten minste 25% vertegenwoordigen van de stemmen op deze vergadering tot ontbinding van de Vennootschap kunnen besluiten. Indien het bedrag van het netto-actief van de Vennootschap gezakt is beneden 61.500 EUR (het minimumbedrag van het maatschappelijk kapitaal van een Belgische naamloze vennootschap), is elke geïnteresseerde partij gerechtigd om de bevoegde rechtbank te verzoeken de Vennootschap te ontbinden. De rechtbank kan de ontbinding van de Vennootschap uitspreken of de Vennootschap een termijn toestaan om de situatie te regulariseren.

Indien de Vennootschap om eender welke reden wordt ontbonden, moet de vereffening worden uitgevoerd door een of meerdere vereffenaars benoemd door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders, wiens benoeming door de rechtbank van koophandel is bevestigd. Het eventuele saldo dat na de vereffening van alle schulden, aansprakelijkheden en kosten van de vereffening overblijft, moet eerst worden aangewend om, in contanten of in natura, het volgestorte kapitaal terug te betalen van de aandelen die nog niet zijn terugbetaald. Enig overblijvend saldo dient evenredig onder alle aandeelhouders te worden verdeeld.

Verkrijging van eigen Aandelen

In overeenstemming met het Belgisch Wetboek van Vennootschappen, staan de Statuten toe dat de Vennootschap, ter beurze of buiten de beurs, haar eigen Aandelen, winstbewijzen of certificaten verwerft door een besluit goedgekeurd door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders met een meerderheid van ten minste 80% van de uitgebrachte stemmen waar ten minste 50% van het maatschappelijk kapitaal en ten minste 50% van de eventuele winstbewijzen aanwezig of vertegenwoordigd zijn. Voorafgaande goedkeuring door de aandeelhouders is niet vereist wanneer de Vennootschap de Aandelen koopt om ze aan de personeelsleden van de Vennootschap aan te bieden.

Op 10 juni 2014 heeft de Buitengewone Algemene Vergadering van Aandeelhouders de Raad van Bestuur gemachtigd om maximaal 20% van de uitstaande Aandelen te kopen, aan een prijs die niet lager is dan 10% onder de laagste slotkoers van de laatste 30 handelsdagen vóór de verrichting en niet meer dan 5% boven de hoogste slotkoers van de laatste 30 handelsdagen vóór de verrichting. Die machtiging is geldig gedurende vijf jaar te rekenen vanaf 10 juni 2014.

De hierboven vermelde machtiging geldt eveneens indien de verwerving gebeurt door één van de dochtervennootschappen die rechtstreeks worden gecontroleerd door de Vennootschap, zoals bepaald in artikel 627 van het Belgisch Wetboek van Vennootschappen.

De Raad van Bestuur is eveneens gemachtigd om voor rekening van de Vennootschap haar eigen Aandelen, winstbewijzen of certificaten te verwerven, indien zulke verwerving noodzakelijk is ter voorkoming van een ernstig en dreigend nadeel voor de Vennootschap. Die machtiging is geldig voor drie jaar te rekenen vanaf de datum van publicatie van de machtiging in de Bijlagen bij het Belgisch Staatsblad.

De Raad van Bestuur is gemachtigd om alle of een deel van de Aandelen, winstbewijzen of certificaten te vervreemden aan een prijs die hij bepaalt, ter beurze of buiten de beurs of in het kader van zijn remuneratiebeleid voor personeelsleden, bestuurders of consultants van de Vennootschap of om een ernstig en dreigend nadeel voor de Vennootschap te voorkomen. Die machtiging is geldig voor onbepaalde tijd, tenzij de vervreemding dient ter voorkoming van een dreigend ernstig nadeel voor de Vennootschap in welk geval de machtiging enkel geldig is voor drie jaar vanaf de datum van de publicatie van de machtiging in de Bijlagen tot het Belgisch Staatsblad. De machtiging geldt eveneens voor de vervreemding van Aandelen, winstbewijzen of certificaten door een rechtstreekse dochtervennootschap van de Vennootschap, zoals bepaald in artikel 627 van het Belgisch Wetboek van Vennootschappen.

De Aandelen, winstbewijzen of certificaten kunnen alleen worden verkregen met middelen die anders in aanmerking kwamen voor uitkering als dividend. De totale nominale waarde of fractiewaarde van de Aandelen, winstbewijzen of certificaten aangehouden door de Vennootschap kan op geen enkel moment hoger zijn dan 20% van het maatschappelijk kapitaal. Stemrechten verbonden aan de eigen Aandelen aangehouden door de Vennootschap, worden geschorst.

Wetgeving en jurisdictie

Kennisgeving van belangrijke deelnemingen

Krachtens de Belgische Wet van 2 mei 2007 op de openbaarmaking van belangrijke deelnemingen in emittenten waarvan aandelen zijn toegelaten tot de verhandeling op een gereglementeerde markt en houdende diverse bepalingen (de "Transparantiewet"), is een kennisgeving aan de Vennootschap en aan de FSMA vereist door alle natuurlijke en rechtspersonen in de volgende omstandigheden:

- een verwerving of vervreemding van stemrechtverlenende effecten, stemrechten of financiële instrumenten die als stemrechtverlenende effecten worden behandeld;
- het aanhouden van stemrechtverlenende effecten bij hun eerste toelating tot de handel op een gereglementeerde markt;
- het passief bereiken van een drempel;
- het bereiken van een drempel door personen die in onderling overleg handelen of een wijziging van de aard van een akkoord tot handelen in onderling overleg;
- wanneer een vorige kennisgeving over de stemrechtverlenende effecten wordt bijgewerkt;
- de verwerving of vervreemding van de zeggenschap over een entiteit die de stemrechtverlenende effecten houdt; en
- ingeval de Vennootschap bijkomende drempels voor kennisgeving invoert in de Statuten,

voor elk geval waarbij het percentage van stemrechten die gekoppeld zijn aan de effecten die door dergelijke personen worden gehouden, de wettelijke drempel bereikt, overschrijdt of daalt tot onder die wettelijke drempel die vastgelegd is op 5% van de totale stemrechten, evenals 10%, 15%, 20% enzovoort, telkens per schijf van 5% of, naargelang het geval, de bijkomende drempels die zijn voorzien in de Statuten. De Vennootschap heeft in de Statuten bijkomende drempels van 3% en 7,5% voorzien.

De kennisgeving moet zo snel mogelijk worden gedaan en uiterlijk binnen vier handelsdagen na de verwerving of vervreemding van de stemrechten waardoor de drempel werd bereikt. Wanneer de Vennootschap een kennisgeving ontvangt van informatie betreffende het bereiken van een drempel, moet zij dergelijke informatie binnen drie handelsdagen na ontvangst van de kennisgeving publiceren.

Geen enkele aandeelhouder mag meer stemmen uitbrengen op een Algemene Vergadering van Aandeelhouders dan diegene die gekoppeld zijn aan de rechten of effecten die hij in overeenstemming met de Transparantiewet ten minste 20 dagen vóór de datum van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders heeft aangemeld, behoudens bepaalde uitzonderingen.

Openbare overnamebiedingen

Openbare overnamebiedingen op aandelen en andere effecten die toegang verlenen tot stemrechten (zoals eventuele warrants of converteerbare obligaties) zijn onderworpen aan het toezicht van de FSMA. Openbare overnamebiedingen moeten betrekking hebben op alle stemrechtverlenende effecten, evenals alle andere effecten die toegang verlenen tot stemrechten. Alvorens een bod uit te brengen, dient een bieder een prospectus te publiceren dat vóór de publicatie door de FSMA werd goedgekeurd.

België heeft de Dertiende Richtlijn op het gebied van het Vennootschapsrecht (Europese Richtlijn 2004/25/EG van 21 april 2004) omgezet in de Belgische Wet van 1 april 2007 op de openbare overnamebiedingen (de "Overnamewet") en het Belgisch Koninklijk Besluit van 27 april 2007 op de openbare overnamebiedingen (het "Overnamebesluit"). De Overnamewet bepaalt dat een verplicht bod moet worden uitgebracht indien een persoon, ten gevolge van zijn eigen verwerving of de verwerving door personen die in overleg met hem handelen of door personen die handelen voor rekening van deze personen, rechtstreeks of onrechtstreeks meer dan 30% aanhoudt van de stemrechtverlenende effecten in een vennootschap waarvan de maatschappelijke zetel gevestigd

is in België en waarvan ten minste een deel van de stemrechtverlenende effecten worden verhandeld op een gereglementeerde markt of op een multilaterale verhandelingsfaciliteit aangeduid door het Overnamebesluit. Louter het feit dat de relevante drempel wordt overschreden door de verwerving van aandelen zal aanleiding geven tot een verplicht bod, ongeacht of de prijs die in de desbetreffende transactie werd betaald al dan niet hoger ligt dan de huidige marktprijs. De verplichting om een verplicht bod uit te brengen is niet van toepassing in bepaalde gevallen uiteengezet in het Overnamebesluit zoals (i) in geval van een verwerving indien kan worden aangetoond dat een derde partij controle uitoefent over de vennootschap of dat die derde een groter belang aanhoudt dan de persoon die 30% van de stemrechtverlenende effecten aanhoudt of (ii) in geval van een kapitaalverhoging met voorkeurrechten beslist door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders.

In principe wordt de machtiging aan de Raad van Bestuur om het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap te verhogen bij wijze van inbreng in natura of in geld met opheffing of beperking van de voorkeurrechten van de bestaande aandeelhouders, opgeschort vanaf de kennisgeving aan de Vennootschap door de FSMA van een openbaar overnamebod op de effecten van de Vennootschap. De Algemene Vergadering van Aandeelhouders kan echter, onder bepaalde voorwaarden, de Raad van Bestuur uitdrukkelijk machtigen om in zulk geval het kapitaal van de Vennootschap te verhogen door Aandelen uit te geven voor een bedrag van maximaal 10% van de bestaande Aandelen op het moment van een dergelijk openbaar overnamebod. Een dergelijke machtiging werd op 10 juni 2014 aan de Raad van Bestuur van de Vennootschap verleend. Die bevoegdheden blijven van kracht gedurende een periode van drie jaar vanaf de datum waarop deze machtiging werd aangenomen.

Uitkoop

Ingevolge artikel 513 van het Belgisch Wetboek van Vennootschappen of de reglementeringen die daaronder werden afgekondigd, kan een natuurlijke persoon of rechtspersoon, of kunnen verschillende natuurlijke personen of rechtspersonen, alleen of in onderling overleg handelend, die samen met de vennootschap 95% of meer van de effecten met stemrechten aanhouden in een vennootschap die een openbaar beroep op het spaarwezen heeft gedaan, alle effecten met stemrechten in die vennootschap verwerven door een uitkoopbod. De effecten die als reactie op een dergelijk bod niet vrijwillig worden aangeboden, worden aan het einde van de procedure geacht van rechtswege te zijn overgegaan naar de bieder. Na afloop van de uitkoopprocedure wordt de vennootschap niet langer beschouwd als een vennootschap die een openbaar beroep op het spaarwezen doet of heeft gedaan, tenzij door de vennootschap uitgegeven obligaties nog onder het publiek verspreid zijn. De vergoeding voor de effecten moet in contanten zijn en moet de reële waarde vertegenwoordigen (gecontroleerd door een onafhankelijke expert), om de belangen van de overdragende aandeelhouders te vrijwaren.

Een uitkoopbod is eveneens mogelijk na voltooiing van een openbaar overnamebod, op voorwaarde dat de bieder ten minste 95% van het stemgerechtigd kapitaal en 95% van de stemrechtverlenende effecten van de vennootschap die een openbaar beroep op het spaarwezen heeft gedaan, in handen heeft. In een dergelijk geval kan de bieder eisen dat alle resterende aandeelhouders hun effecten aan de bieder verkopen tegen de aanbiedingsprijs van het overnamebod, op voorwaarde dat, in geval van een vrijwillig overnamebod, de bieder eveneens 90% heeft verworven van het stemgerechtigd kapitaal waarop het aanbod betrekking heeft. De aandelen die als reactie op een dergelijk bod niet vrijwillig worden aangeboden, worden aan het einde van de procedure geacht van rechtswege te zijn overgegaan naar de bieder.

Uitkooprecht

Binnen de drie maanden na het verstrijken van een aanbiedingsperiode met betrekking tot een openbaar overnamebod, kunnen houders van stemrechtverlenende effecten of van effecten die toegang verlenen tot stemrechten eisen dat de bieder, die alleen of in onderling overleg handelt, en die na een overnamebod ten minste 95% van het stemgerechtigd kapitaal en 95% van de stemrechtverlenende effecten in een vennootschap die een openbaar beroep op het spaarwezen heeft gedaan in eigendom heeft, hun effecten van hen koopt tegen de prijs van het bod, op voorwaarde dat, in geval van een vrijwillig overnamebod, de bieder, door de aanvaarding van het bod, effecten heeft verworven die ten minste 90% vertegenwoordigen van het stemgerechtigde kapitaal waarop het aanbod betrekking heeft.

Groepsstructuur

Bepaalde informatie met betrekking tot dochtervennootschappen en verbonden ondernemingen bij de voltooiing van de Aanbieding volgt hieronder:

Naam	Jurisdictie	Maatschappelijk zetel	Eigendom	Kapitaal
Can Hygiene SpA	Algerije	16012 Rouiba Alger, AlgeriaZone Industrielle de Rouiba, Voie H, Rouiba, Alger, Algerije	100%	2.250 EUR
Ontex Australia Pty Ltd	Australië	Suite 10, 27 Mayneview Road, Milton, QLD 4064, AustraliaWonderland Drive 5, Eastern Creek, NSW, 2766, Australië	100%	1 AUD
Ontex Manufacturing Pty Ltd	Australië	5 Wonderland Drive 5, Eastern Creek, NSW, 2766, Australië	100%	100 AUD
Eutima BVBA	België	Korte Moeie 53, 9900 Eeklo, België	100%	39.500 EUR
Ontema BVBA	België	Genthof 12, 9255 Buggenhout, België	100%	14.337 EUR
Ontex BVBA	België	Genthof 5, 9255 Buggenhout, België	100%	371.481.132 EUR
Ontex Coordination Center BVBA	België	Spinnerijstraat 12, 9240 Zele, België	100%	73.459 EUR
Ontex International BVBA	België	Spinnerijstraat 12, 9240 Zele, België	100%	149.979.679 EUR
ONV TopCo NV	België	Spinnerijstraat 12, 9240 Zele, België	100%	833.664.261 EUR
Ontex Hygenic Disposables (Yangzhou) Co. Ltd.	China	No. 1 Zhaizhuang Road, Hangji Industrial Park, Yangzhou, 225111 China	100%	5.200.000 EUR
Ontex CZ SRO	Tsjechische Republiek	Vesecko 491, 51101 Turnov, Tsjechische Republiek	100%	11.575.915 EUR
Ontex France SAS	Frankrijk	Boulevard Albert Camus 586, 69400 Villefranche s/Saone Frankrijk	100%	62.866 EUR
Ontex Healthcare France SAS	Frankrijk	Rue de Croix 18 Bus 129, 59290 Wasquehal Cedex, Frankrijk	100%	300.000 EUR
Hygiène Médica SAS	Frankrijk	Le Saint Antoine, 625 Avenue de la Saladelle, 34130 Saint-Aunes, Frankrijk	100%	124.368.189 EUR
Ontex Santé France SAS	Frankrijk	Rue de Croix 18, 59290 Wasquehal Cedex, Frankrijk	100%	1.000.000 EUR
Moltex Baby-Hygiene GmbH	Duitsland	Industriegebiet Ost 1, Robert-Bosch-Strasse 56727 Mayen, Duitsland	100%	25.000 EUR

Naam	Jurisdictie	Maatschappelijk zetel	Eigendom	Kapitaal
Ontex Beteiligungsgesellschaft mbH	Duitsland	Industriegebiet Ost 1, Robert-Bosch-Strasse 56727 Mayen, Duitsland	100%	25.000 EUR
Ontex Healthcare Deutschland GmbH	Duitsland	Hansaring 6, 49504 Lotte, Duitsland	100%	25.000 EUR
Ontex Hygieneartikel Deutschland GmbH	Duitsland	Fabrikstrasse 30, 02692 Grosspostwitz, Duitsland	100%	10.000.000 EUR
Ontex Inko Deutschland GmbH	Duitsland	Industriegebiet Ost 1, Robert-Bosch-Strasse 56727 Mayen, Duitsland	100%	26.000 EUR
Ontex Logistics GmbH	Duitsland	Industriegebiet Ost 1, Robert-Bosch-Strasse 56727 Mayen, Duitsland	100%	511.292 EUR
Ontex Mayen GmbH	Duitsland	Industriegebiet Ost 1, Robert-Bosch-Strasse 56727 Mayen, Duitsland	100%	818.067 EUR
Ontex Recklinghausen GmbH	Duitsland	Robert-Bosch-Strasse 8, 56727 Mayen, Duitsland	100%	25.000 EUR
Ontex Vertrieb GmbH & Co KG	Duitsland	Industriegebiet Ost 1, Robert-Bosch-Strasse 56727 Mayen, Duitsland	100%	0
WS Windel-Shop GmbH	Duitsland	Industriegebiet Ost 1, Robert-Bosch-Strasse 56727 Mayen, Duitsland	100%	102.260 EUR
Ontex Italia Srl	Italië	Via delee Grazie 6, I-25122, Brescia, Italië	100%	520.000 EUR
Ontex Manufacturing Italy Srl	Italië	Localita Cucullo, Zona Industriale, 66026 Ortona (Chieti)	100%	517.000 EUR
Serenity Holdco Srl	Italië	Localita Cucullo, Zona Industriale, 66026 Ortona (Chieti)	100%	510.000 EUR
Serenity SpA	Italië	Localita Cucullo, Zona Industriale, 66026 Ortona (Chieti)	100%	12.000.000 EUR
Ontex Central Asia LLP	Kazachstan	Business Center Nurly Tau, Blok 1A, Suite 502, Almaty, Bostandyk District, Al-Farabi Avenue 5, Kazachstan	100%	15.864 EUR
Ontex I	Luxemburg	2 rue du Fossé, L-1536 Luxemburg	100%	520.000 EUR
Ontex II	Luxemburg	2 rue du Fossé, L-1536 Luxemburg	100%	4.493.372 EUR
Ontex II-A	Luxemburg	2 rue du Fossé, L-1536 Luxemburg	100%	2.226.209 EUR

Naam	Jurisdictie	Maatschappelijk zetel	Eigendom	Kapitaal
Ontex III	Luxemburg	2 rue du Fossé, L-1536 Luxemburg	100%	2.224.709 EUR
Ontex IV	Luxemburg	2 rue du Fossé, L-1536 Luxemburg	100%	2.224.709 EUR
Ontex Hygiene Sarlau	Marokko	Angle rue Al Kadi Lass et reu Ahmed Majjati Mâarif, 5ième étage, Casablanca, Marokko	100%	893 EUR
Ontex Pakistan	Pakistan	705, 7th Floor, Park Avenue, Main Shahra-e-Faisal, Karachi Sindh 7400, Pakistan	100%	100.614 EUR
Ontex Polska sp. z.o.o.	Polen	ul. Legionów 93/95, lok 26, 91-072 Lodz, Polen	100%	225.221 EUR
Ontex Romania Srl	Roemenië	46 Grigore Cobalcescu Street, 2nd floor, 1st District (TPA Horwath office), Boekarest, Roemenië	100%	6.944 EUR
Ontex OOO	Rusland	11A Derbenevskaya naberezhnaya, Moskou 115114, de Russische Federatie	100%	1.882,06 EUR
Ontex Russia LLC	Rusland	11A Derbenevskaya naberezhnaya, Moskou 115114, de Russische Federatie	100%	4.358.542,14 EUR
Ontex ID SAU	Spanje	Poligono Industrial Nicomedes Garcia, C/Fresno s/n, sector C, 40140 Valverde del Majano, Segovia, Spanje	100%	8.060.101 EUR
Ontex ES Holdco SA	Spanje	Poligono Industrial Nicomedes Garcia, C/Fresno s/n, sector C, 40140 Valverde del Majano, Segovia, Spanje	100%	153.003.007 EUR
Ontex Peninsular SAU	Spanje	Poligono Industrial Nicomedes Garcia, C/Fresno s/n, sector C, 40140 Valverde del Majano, Segovia, Spanje	100%	180.000 EUR
Ontex Tüketim Ürünleri Sanayi ve Ticaret	Turkije	Tekstilkent Cad, Koza Plaza B Blok Kat:31 No:116-117 Esenler, Istanboel	100%	1.963.842 EUR
LLC Ontex Ukraine	Oekraïne	Building 7(C), 13 M. Pymonenka Street, 04050 Kyiv, Oekraïne	100%	90 EUR
Ontex Healthcare UK Ltd	Verenigd Koninkrijk	Kettering Parkway, Kettering Venture Park, Kettering, Northants, NN15 6XR, Verenigd Koninkrijk	100%	24.600 GBP
Ontex Retail UK Ltd	Verenigd Koninkrijk	Unit 5 (1st Floor), Grovelands Business Centre, Boundary Way, Hemel Hempstead, Hertfordshire, HP2 7TE, Verenigd Koninkrijk	100%	2 GBP

FISCALITEIT

Belgische fiscaliteit

Onderstaande secties geven een samenvatting van bepaalde Belgische fiscale gevolgen op het vlak van federale inkomstenbelastingen met betrekking tot de eigendom en de overdracht van de Aandelen door een belegger die de Aandelen verwerft in het kader van deze Aanbieding. Deze samenvatting is gebaseerd op de wetgeving, verdragen en reglementaire interpretaties die van toepassing zijn in België op de datum van dit Prospectus en die onderhavig zijn aan wijzigingen, mogelijks met retroactief effect.

De beleggers dienen zich ervan bewust te zijn dat, ten gevolge van evoluties in de wetgeving of de praktijk, de uiteindelijke fiscale gevolgen kunnen verschillen van hetgeen hieronder wordt beschreven.

Deze samenvatting beoogt niet alle fiscale gevolgen van de eigendom en de overdracht van de Aandelen te behandelen en houdt geen rekening met specifieke omstandigheden eigen aan specifieke beleggers, waarvan sommigen onderworpen kunnen zijn aan bijzondere regelgeving, of aan de fiscale wetten van enig ander land dan België. Deze samenvatting geeft geen beschrijving van de fiscale behandeling van beleggers die onderworpen zijn aan bijzondere regelgeving, zoals banken, verzekeringsmaatschappijen, collectieve bellegingsinstellingen, effecten- of valutahandelaars, personen die de Aandelen aanhouden of zullen aanhouden in het kader van een positie in een stellage (*straddle*), een cessie-retrocessie verrichting (*share-repurchase*), een omzettingsverrichting, een synthetisch effect of andere geïntegreerde financiële transacties.

In het kader van deze samenvatting is een Belgische ingezetene een natuurlijke persoon die onderworpen is aan de Belgische personenbelasting (d.w.z. een natuurlijke persoon die in België woonachtig is, zijn zetel van fortuin in België heeft of een persoon die wordt gelijkgesteld aan een ingezetene voor de doeleinden van de Belgische fiscale wetgeving), een vennootschap die onderworpen is aan de Belgische vennootschapsbelasting (d.w.z. een rechtspersoon die zijn statutaire zetel, hoofdvestiging, administratieve zetel of beheerszetel in België heeft), een Organisme voor de Financiering van Pensioenen dat onderworpen is aan de Belgische vennootschapsbelasting (d.w.z. een Belgisch pensioenfonds dat is opgericht in de vorm van een Organisme voor de Financiering van Pensioenen), of een rechtspersoon die onderworpen is aan de Belgische rechtspersonenbelasting (d.w.z. iedere rechtspersoon anders dan een vennootschap die onderworpen is aan de Belgische vennootschapsbelasting, die zijn statutaire zetel, hoofdvestiging, administratieve zetel of beheerszetel in België heeft). Een Belgische niet-ingezetene is iedere persoon die geen Belgische ingezetene is.

Beleggers dienen hun eigen belastingadviseurs te raadplegen aangaande de fiscale gevolgen van een belegging in de Aandelen in het licht van hun specifieke situatie, inclusief de gevolgen van enige staats-, lokale of overige nationale wetgeving.

Dividenden

Voor de Belgische inkomstenbelastingen wordt doorgaans het brutobedrag van alle voordelen die betaald of aan de Aandelen toegekend worden, als een dividenduitkering behandeld. Bij uitzondering wordt de terugbetaling van kapitaal, uitgevoerd overeenkomstig de bepalingen van het Belgisch Wetboek van Vennootschappen, niet als een dividenduitkering beschouwd, voor zover deze terugbetaling op het fiscaal kapitaal toegerekend wordt. Het fiscaal kapitaal omvat in principe het werkelijk gestorte maatschappelijk kapitaal en, onder bepaalde voorwaarden, de betaalde uitgiftepremies en de inbrengen in geld gedaan bij de uitgifte van winstbewijzen.

De Belgische roerende voorheffing van 25% is normaal verschuldigd op dividenden, behoudens vrijstelling krachtens de van toepassing zijnde Belgische bepalingen of belastingverdragen.

In geval van inkoop van eigen Aandelen, zal het uitgekeerde bedrag (na aftrek van het gedeelte van het fiscaal kapitaal dat door de teruggekochte Aandelen vertegenwoordigd wordt) als een dividend behandeld worden, onderworpen aan de Belgische roerende voorheffing van 25%, behoudens vrijstelling krachtens de van toepassing zijnde Belgische fiscale wetgeving of belastingverdragen. Er zal geen roerende voorheffing geheven worden indien deze terugbetaling op een effectenbeurs geschiedt en aan bepaalde voorwaarden voldoet.

In geval van vereffening van de Vennootschap zullen alle uitgekeerde bedragen die het fiscaal kapitaal overschrijden onderworpen worden aan de roerende voorheffing van 10%, behoudens vrijstelling krachtens de van toepassing zijnde Belgische fiscale bepalingen. Deze roerende voorheffing zal echter worden verhoogd van 10% tot 25% met ingang van 1 oktober 2014.

Belgische ingezeten natuurlijke personen

Voor Belgische ingezeten natuurlijke personen die de Aandelen als een privébelegging verwerven en aanhouden, werkt de roerende voorheffing op dividenden bevrijdend zodat hiermee de personenbelasting op deze dividenden voldaan is. Deze personen hebben niettemin de mogelijkheid om de dividenden aan te geven in hun jaarlijkse aangifte in de personenbelasting. Indien de begunstigde ervoor kiest om de dividenden aan te geven, zullen deze dividenden in principe belast worden aan het algemene tarief van de roerende voorheffing van 25% of, indien dit lager is, aan het progressieve belastingtarief van toepassing op de globale inkomsten die de belastingplichtige aangegeven heeft. Indien de begunstigde de dividenden aangeeft, zal de personenbelasting verschuldigd op deze dividenden niet worden vermeerderd met de lokale aanvullende belastingen. Indien de dividenden aangegeven werden, kan de Belgische roerende voorheffing bovendien in beide gevallen verrekend worden met de uiteindelijke personenbelasting die de aandeelhouder verschuldigd is en terugbetaald worden, voor zover de voorheffing de uiteindelijk verschuldigde personenbelasting overschrijdt, op voorwaarde dat de dividenduitkering geen waardevermindering of minderwaarde van de Aandelen tot gevolg heeft. Deze voorwaarde is niet van toepassing indien de begunstigde kan aantonen dat hij de volle eigendom van de Aandelen heeft gehad tijdens een ononderbroken periode van twaalf maanden vóór de betaling of toekenning van de dividenden.

Voor Belgische ingezeten natuurlijke personen die de Aandelen voor professionele doeleinden verwerven en aanhouden, werkt de roerende voorheffing niet bevrijdend. De verkregen dividenden moeten in ieder geval worden aangegeven door de begunstigde en zullen, in dergelijk geval, belastbaar zijn aan het tarief van de personenbelasting toepasselijk op die belegger, vermeerderd met de lokale aanvullende belastingen. De aan de bron geheven roerende voorheffing kan verrekend worden met de verschuldigde personenbelasting en is terugbetaalbaar, voor zover de voorheffing de uiteindelijk verschuldigde personenbelasting overschrijdt, indien twee voorwaarden vervuld zijn: (i) de belastingplichtige moet de volle eigendom van de Aandelen hebben op het ogenblik waarop de dividenden worden toegekend of betaalbaar worden gesteld en (ii) de dividenduitkering mag geen waardevermindering of minderwaarde van de Aandelen tot gevolg hebben. Deze laatste voorwaarde is niet van toepassing indien de belegger kan aantonen dat hij de volle eigendom van de Aandelen heeft gehad tijdens een ononderbroken periode van twaalf maanden vóór de betaling of de toekenning van de dividenden.

Belgische ingezeten vennootschappen

Vennootschapsbelasting

Voor Belgische ingezeten vennootschappen moet het brutobedrag van de inkomsten uit dividenden (de roerende voorheffing inbegrepen) in de aangifte in de vennootschapsbelasting aangegeven worden. Dit bedrag zal aan de vennootschapsbelasting van 33,99% onderworpen worden, tenzij de verminderde belastingtarieven voor KMO's van toepassing zijn.

Doorgaans kunnen Belgische ingezeten vennootschappen (behoudens bepaalde beperkingen) tot 95% van het brutobedrag van het ontvangen dividend aftrekken van het belastbaar inkomen ("DBI-aftrek"), op voorwaarde dat, op de datum van toekenning of betaalbaarstelling van het dividend: (i) de Belgische ingezeten vennootschap een deelneming bezit van ten minste 10% van het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap of met een aanschaffingswaarde van ten minste 2.500.000 EUR; (ii) de aandelen gedurende een ononderbroken periode van ten minste één jaar in volle eigendom worden of werden behouden; en (iii) de voorwaarden betreffende de belastbaarheid van de onderliggende uitgekeerde inkomsten, zoals beschreven in artikel 203 van het Belgisch Wetboek van de Inkomstenbelastingen (de "Taxatievoorwaarde beschreven in artikel 203 WIB") vervuld zijn (gezamenlijk de "Voorwaarden voor de toepassing van de DBI-aftrek" genoemd).

De Voorwaarden voor de toepassing van de DBI-aftrek zijn afhankelijk van een feitelijke analyse. Daarom moet bij iedere dividenduitkering nagegaan worden of dit stelsel van toepassing is.

De ingehouden roerende voorheffing op dividenden kan verrekend worden met de verschuldigde vennootschapsbelasting en is terugbetaalbaar, voor zover de voorheffing de verschuldigde vennootschapsbelasting overschrijdt, indien twee voorwaarden vervuld zijn: (i) de belastingplichtige moet de volle eigendom van de Aandelen hebben op het ogenblik waarop de dividenden worden toegekend of betaalbaar worden gesteld en (ii) de dividenduitkering mag geen waardevermindering of minderwaarde van de Aandelen tot gevolg hebben. Deze laatste voorwaarde is niet van toepassing (i) indien de vennootschap kan aantonen dat zij de volle eigendom van de Aandelen heeft gehad tijdens een ononderbroken periode van twaalf maanden vóór de betaling of de toekenning van de dividenden of (ii) indien de Aandelen, tijdens de bewuste periode, op geen enkel ogenblik toebehoord hebben aan een belastingplichtige die geen Belgische ingezeten vennootschap is of een buitenlandse vennootschap die deze aandelen op een ononderbroken wijze heeft belegd in een Belgische vaste inrichting.

Roerende voorheffing

De dividenden uitgekeerd aan een Belgische ingezeten vennootschap worden vrijgesteld van de Belgische roerende voorheffing, voor zover de Belgische ingezeten vennootschap op de datum van toekenning of betaalbaarstelling van het dividend ten minste 10% van het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap bezit en dat dergelijke minimumdeelneming gedurende een ononderbroken periode van ten minste één jaar wordt of werd behouden.

Om van deze vrijstelling te genieten moet de belegger een attest overhandigen aan de Vennootschap of haar betalingsagent, waarin hij zijn kwalificerende status bevestigt en dat hij aan de twee verplichte voorwaarden voldoet. Indien de belegger op de datum van toekenning of betaalbaarstelling van het dividend de vereiste minimumdeelneming aanhoudt gedurende minder dan één jaar, zal de Vennootschap de roerende voorheffing inhouden, maar deze niet doorstorten aan de Belgische staatskas voor zover de belegger in een attest zijn kwalificerende status bevestigt, alsook de datum vanaf wanneer hij dergelijke minimumdeelneming aanhoudt, en de verbintenis opneemt dat hij de minimumdeelneming zal aanhouden gedurende een ononderbroken periode van ten minste één jaar. De belegger moet de Vennootschap of haar betalingsagent op de hoogte brengen indien de deelnemingsperiode van één jaar verstreken is of indien zijn deelneming in het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap onder de 10% zal dalen vooraleer de deelnemingsperiode van één jaar verstreken is. Zodra de deelnemingsperiode van één jaar verstreken is, zal de ingehouden roerende voorheffing worden terugbetaald aan de belegger.

Organismen voor de financiering van pensioenen

Voor Organismen voor de Financiering van Pensioenen ("OFP's"), d.w.z. Belgische pensioenfondsen, opgericht onder de vorm van een OFP in de zin van artikel 8 van de Belgische Wet van 27 oktober 2006, zijn dividendinkomsten in principe vrijgesteld van belasting. Behoudens bepaalde beperkingen, kan de ingehouden Belgische roerende voorheffing verrekend worden met de verschuldigde vennootschapsbelasting. Ze is terugbetaalbaar, voor zover de voorheffing de verschuldigde vennootschapsbelasting overschrijdt.

Andere rechtspersonen die aan belasting zijn onderworpen

Voor belastingplichtigen die aan de rechtspersonenbelasting zijn onderworpen werkt de ingehouden Belgische roerende voorheffing bevrijdend zodat hiermee hun inkomstenbelasting op deze dividenden voldaan is.

Niet-ingezetenen natuurlijke personen en vennootschappen

Voor niet-ingezeten natuurlijke personen en vennootschappen zal de roerende voorheffing in België de enige belasting op dividenden zijn, tenzij de niet-ingezetene de Aandelen houdt in verband met activiteiten uitgeoefend in België, via een vaste basis in België of een Belgische vaste inrichting.

Indien de Aandelen verworven worden door een niet-ingezetene in verband met een activiteit in België, moet de belegger alle ontvangen dividenden aangeven. Ze zullen belast worden aan het toepasselijke tarief van de belasting van niet-inwoners voor natuurlijke personen of vennootschappen. De aan de bron ingehouden roerende voorheffing kan verrekend worden met de verschuldigde belasting van niet-inwoners en is terugbetaalbaar, voor zover de voorheffing deze inkomstenbelasting overschrijdt, indien twee voorwaarden vervuld zijn: (i) de belastingplichtige moet de volle eigendom van de Aandelen hebben op het ogenblik waarop de dividenden worden toegekend of betaalbaar gesteld en (ii) de dividenduitkering mag geen waardevermindering of minderwaarde van de Aandelen tot gevolg hebben. Deze laatste voorwaarde is niet van toepassing indien (i) de niet-ingezetene kan aantonen dat hij de volle eigendom van de Aandelen heeft gehad tijdens een ononderbroken periode van twaalf maanden vóór de betaling of de toekenning van de dividenden of (ii), uitsluitend voor niet-ingezeten vennootschappen, dat de Aandelen, tijdens de bewuste periode, op geen enkel ogenblik toebehoord hebben aan een belastingplichtige andere dan een ingezeten vennootschap of een niet-ingezeten vennootschap die deze Aandelen op een ononderbroken wijze heeft belegd in een Belgische vaste inrichting.

Niet-ingezeten vennootschappen waarvan de Aandelen belegd zijn in een Belgische vaste inrichting mogen tot 95% van het brutobedrag van het ontvangen dividend aftrekken van het belastbaar inkomen indien de Voorwaarden voor de toepassing van de DBI-aftrek vervuld zijn op de datum waarop de dividenden worden toegekend of betaalbaar worden gesteld. De toepassing van de DBI-aftrek is echter afhankelijk van een feitelijke analyse van iedere uitkering. Daarom moet bij iedere uitkering nagegaan worden of dit stelsel van toepassing is.

Vrijstelling van Belgische roerende voorheffing voor niet-ingezetenen

Onder de Belgische fiscale wetgeving is er een vrijstelling van roerende voorheffing op dividenden die worden uitgekeerd aan een buitenlands pensioenfonds dat aan de volgende voorwaarden voldoet: (i) een rechtspersoon zijn met fiscale woonplaats buiten België; (ii) waarvan het maatschappelijk doel uitsluitend bestaat uit het beheer en het beleggen van fondsen ingezameld met als doel wettelijke of aanvullende pensioenen uit te betalen; (iii) waarvan de activiteit beperkt is tot het beleggen zonder winstoogmerk van fondsen ingezameld in het kader van zijn maatschappelijk doel; (iv) die in het land waarvan hij inwoner is vrijgesteld is van inkomstenbelastingen; en (v) op voorwaarde dat hij niet contractueel gehouden is om de dividenden door te storten aan de uiteindelijke gerechtigden van de dividenden voor wie hij de Aandelen beheert, noch gehouden is om een vergoeding voor ontbrekende coupon te betalen met betrekking tot de Aandelen in het kader van een effectenlening. De vrijstelling zal enkel van toepassing zijn indien het buitenlands pensioenfonds een attest overlegt waarin het bevestigt de volle juridische eigenaar of vruchtgebruiker te zijn van de Aandelen en dat bovenvermelde voorwaarden vervuld zijn. Het buitenlands pensioenfonds dient dit attest vervolgens naar de Vennootschap of haar betalingsagent te sturen.

Dividenden uitgekeerd aan niet-ingezeten vennootschappen die gevestigd zijn in een Lidstaat van de EU of in een land waarmee België een belastingverdrag heeft afgesloten dat een kwalificerende bepaling bevat over de uitwisseling van informatie en die als moedervennootschap kwalificeren, zijn vrijgesteld van de Belgische roerende voorheffing, op voorwaarde dat de Aandelen aangehouden door de niet-ingezeten vennootschap op de datum van toekenning of betaalbaarstelling van het dividend ten minste 10% bedragen van het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap en dat dergelijke minimumdeelneming gedurende een ononderbroken periode van ten minste één jaar wordt of werd behouden. Een vennootschap kwalificeert als moedervennootschap voor zover: (i) wat betreft een in een Lidstaat van de EU gevestigde vennootschap, zij één van de rechtsvormen heeft die is vermeld in de bijlage van de EU Moeder-Dochter Richtlijn van 23 juli 1990 (90/435/EEG), zoals gewijzigd door de Richtlijn van de Raad van 22 december 2003 (2003/123/EG), of, wat betreft een vennootschap die gevestigd is in een andere staat waarmee België een kwalificerend dubbelbelastingverdrag heeft afgesloten, zij een rechtsvorm heeft die vergelijkbaar is met deze genoemd in bovenvermelde bijlage; (ii) zij op grond van de belastingwetgeving van het land waarin zij is gevestigd en de belastingverdragen ter voorkoming van dubbele belasting die dat land met derde landen heeft afgesloten, geacht wordt in dat land haar fiscale woonplaats te hebben; en (iii) zij er onderworpen is aan de vennootschapsbelasting of een vergelijkbare belasting zonder te genieten van een belastingstelsel dat afwijkt van het gemeen recht.

Om van deze vrijstelling te genieten, moet de belegger aan de Vennootschap of aan haar betalingsagent een attest overhandigen, waarin hij zijn kwalificerende status bevestigt alsook dat hij aan de drie verplichte voorwaarden voldoet. Indien de belegger de vereiste minimumdeelneming op de datum van toekenning of betaalbaarstelling van het dividend heeft aangehouden gedurende minder dan één jaar, zal de Vennootschap de roerende voorheffing inhouden, maar deze niet doorstorten aan de Belgische Staatskas voor zover de belegger in een attest zijn kwalificerende status bevestigt, alsook de datum vanaf wanneer de belegger dergelijke minimumdeelneming aanhoudt, en de verbintenis opneemt dat hij de minimumdeelneming zal aanhouden gedurende een ononderbroken periode van ten minste één jaar. De belegger moet de Vennootschap of haar betalingsagent op de hoogte brengen indien de periode van één jaar verstreken is of indien zijn deelneming in het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap onder de 10% zal dalen vooraleer de deelnemingsperiode van één jaar verstreken is. Zodra de vereiste deelnemingsperiode van één jaar verstreken is, zal de ingehouden roerende voorheffing worden terugbetaald aan de belegger.

België heeft belastingverdragen afgesloten met meer dan 95 landen, op basis waarvan de roerende voorheffing op dividenden voor ingezetenen van die landen wordt verlaagd tot 20%, 15%, 10%, 5% of 0%, onder bepaalde voorwaarden, zoals onder meer de omvang van de deelneming en bepaalde identificatieformaliteiten.

Potentiële beleggers dienen hun eigen belastingadviseur te raadplegen om na te gaan of zij in aanmerking komen voor een verlaging van het tarief van de roerende voorheffing bij de betaling of de toekenning van dividenden, en welke procedure gevolgd moet worden om het verlaagde tarief bij betaling van dividenden of een terugbetaling te kunnen bekomen.

Meer- en minderwaarden op Aandelen

Belgische ingezeten natuurlijke personen

In principe, zijn Belgische ingezeten natuurlijke personen die Aandelen bij wijze van privébelegging verwerven niet onderworpen aan de Belgische meerwaardebelasting op de overdracht van Aandelen en minderwaarden zijn niet fiscaal aftrekbaar.

Meerwaarden gerealiseerd door een natuurlijke persoon worden evenwel belast aan 33% (vermeerderd met de lokale aanvullende belastingen), indien ze geacht worden gerealiseerd te zijn buiten het kader van het normale beheer van het privévermogen van die natuurlijke persoon. Minderwaarden zijn echter niet fiscaal aftrekbaar.

Meerwaarden gerealiseerd door een Belgische ingezeten natuurlijke persoon bij een inkoop van eigen Aandelen of bij de vereffening van de Vennootschap zijn in principe belastbaar als een dividend.

Belgische ingezeten natuurlijke personen die de Aandelen voor professionele doeleinden aanhouden, zijn belastbaar aan de gewone progressieve belastingtarieven (vermeerderd met de lokale aanvullende belastingen) op alle meerwaarden die worden gerealiseerd bij overdracht van Aandelen, met uitzondering van meerwaarden op Aandelen die aangehouden werden gedurende meer dan vijf jaar, dewelke belastbaar zijn aan een afzonderlijk tarief van 16,5% (vermeerderd met de lokale aanvullende belastingen). De minderwaarden op Aandelen geleden door Belgische ingezeten natuurlijke personen die de Aandelen voor professionele doeleinden aanhouden, zijn in principe fiscaal aftrekbaar.

Belgische ingezeten vennootschappen

Meerwaarden gerealiseerd bij de overdracht van Aandelen door ingezeten vennootschappen (met uitzondering van KMO's) zijn onderworpen aan de Belgische meerwaardebelasting op aandelen aan een afzonderlijk tarief van 0,412%, voor zover: (i) de Taxatievoorwaarde beschreven in artikel 203 WIB vervuld is en (ii) de Aandelen gedurende een ononderbroken periode van ten minste één jaar in volle eigendom werden aangehouden. De meerwaardebelasting op aandelen aan het afzonderlijk tarief van 0,412% kan niet afgezet worden tegen enige fiscale aftrek (zoals, bijvoorbeeld, fiscale verliezen) en kan bovendien niet verrekend worden met enig belastingkrediet.

Meerwaarden gerealiseerd bij overdracht van Aandelen door ingezeten vennootschappen die kwalificeren als KMO's (in de zin van artikel 15 van het Belgische Wetboek van Vennootschappen) zijn in principe niet onderworpen aan de Belgische meerwaardebelasting op aandelen, indien (i) de Taxatievoorwaarde beschreven in artikel 203 WIB vervuld is en (ii) de Aandelen gedurende een ononderbroken periode van ten minste één jaar in volle eigendom werden aangehouden.

Indien aan de vereiste deelnemingsperiode van één jaar niet is voldaan (maar de Taxatievoorwaarde beschreven in artikel 203 WIB wel voldaan is), wordt de meerwaarde gerealiseerd bij de overdracht van Aandelen door ingezeten vennootschappen (zowel niet-KMO's als KMO's) belast aan een afzonderlijk tarief van de vennootschapsbelasting van 25,75%.

De minderwaarden op Aandelen geleden door ingezeten vennootschappen (zowel niet-KMO's als KMO's) zijn, in principe, niet fiscaal aftrekbaar.

Aandelen aangehouden in de handelsportefeuilles van kwalificerende kredietinstellingen, beleggingsondernemingen en beheervennootschappen van instellingen voor collectieve belegging, worden aan een afwijkend regime onderworpen. De meerwaarden op dergelijke Aandelen worden belast aan het gewoon tarief van de vennootschapsbelasting van 33,99% en de minderwaarden op dergelijke Aandelen zijn fiscaal aftrekbaar. Interne overdrachten van aandelen van of naar de handelsportefeuille worden gelijkgesteld aan een vervreemding.

De meerwaarden op Aandelen gerealiseerd door ingezeten vennootschappen (zowel niet- KMO's als KMO's en zowel gewone Belgische ingezeten vennootschappen als kredietinstellingen, investeringsvennootschappen en beheervennootschappen van instellingen voor collectieve belegging) bij inkoop van eigen Aandelen of bij vereffening van de Vennootschap zijn, in principe, onderworpen aan hetzelfde fiscale regime als dividenden.

Organismen voor de financiering van pensioenen

OFP's zijn in principe niet onderworpen aan Belgische meerwaardebelasting op de overdracht van Aandelen. Minderwaarden zijn niet fiscaal aftrekbaar.

Andere rechtspersonen die aan belasting zijn onderworpen

Belgische rechtspersonen die aan de rechtspersonenbelasting zijn onderworpen, zijn in principe niet onderworpen aan de Belgische meerwaardebelasting op de overdracht van Aandelen.

Meerwaarden gerealiseerd door een Belgische rechtspersoon bij een inkoop van eigen Aandelen of bij de vereffening van de Vennootschap zijn, in principe, belastbaar als een dividend.

Minderwaarden op Aandelen geleden door een Belgische rechtspersoon zijn niet fiscaal aftrekbaar.

Niet-ingezeten natuurlijke personen

Meerwaarden op Aandelen gerealiseerd door een niet-ingezetene natuurlijke persoon die de Aandelen niet verworven heeft in verband met beroepsactiviteiten uitgeoefend in België, via een vaste basis in België of een Belgische vaste inrichting, zijn in principe niet belastbaar (onder voorbehoud van wat uiteengezet wordt in de sectie "— *Onzekere gevolgen van artikel 228, §3 WIB voor Belgische niet-ingezetenen*"), tenzij ze geacht worden gerealiseerd te zijn buiten het kader van het normale beheer van het privévermogen van die persoon (artikel 90, 1° WIB of artikel 90, 9°, eerste streep WIB). In dat geval, indien de meerwaarde belastbaar is krachtens artikel 90, 1° WIB en artikel 228, §2, 9°, a) WIB, wordt op deze meerwaarde een bevrijdende bedrijfsvoorheffing van 30,28% geheven (voor zover artikel 248 WIB van toepassing is). Indien de meerwaarde belastbaar is krachtens artikel 90, 9°, eerste streep WIB en artikel 228, §2, 9°, h) WIB, moet deze meerwaarde aangegeven worden in de aangifte in de belasting van niet-inwoners voor het belastbaar tijdperk gedurende hetwelk de meerwaarde werd gerealiseerd. In dat geval is de meerwaarde belastbaar aan het tarief van 35,31% (33%, vermeerderd met een aanvullende belasting van thans 7%). België heeft echter belastingverdragen afgesloten met meer dan 95 landen, waarin doorgaans een volledige vrijstelling van de Belgische meerwaardebelasting voorzien wordt voor dergelijke meerwaarden gerealiseerd door inwoners van die landen. Minderwaarden zijn, in principe, niet fiscaal aftrekbaar.

Meerwaarden gerealiseerd door een Belgische niet-ingezeten natuurlijke persoon bij een inkoop van eigen Aandelen of bij de vereffening van de Vennootschap zijn, in principe, belastbaar als een dividend.

Meerwaarden zullen belast worden aan de gewone progressieve belastingtarieven en minderwaarden zullen fiscaal aftrekbaar zijn, indien deze meer- of minderwaarden gerealiseerd worden op Aandelen door een niet-ingezetene die Aandelen houdt in verband met beroepsactiviteiten uitgeoefend in België, via een vaste basis in België (onder voorbehoud van wat uiteengezet wordt in de sectie "— *Onzekere gevolgen van artikel 228, §3 WIB voor Belgische niet-ingezetenen*").

Niet-ingezeten vennootschappen of entiteiten

Meerwaarden op Aandelen gerealiseerd door niet-ingezeten vennootschappen of andere niet-ingezeten entiteiten die de Aandelen niet verworven hebben in verband met activiteiten uitgeoefend in België, via een Belgische vaste inrichting, zijn, in principe, niet belastbaar. Minderwaarden zijn niet fiscaal aftrekbaar.

Meerwaarden gerealiseerd door niet-ingezeten vennootschappen of andere niet-ingezeten entiteiten die de Aandelen houden in verband met activiteiten uitgeoefend in België, via een Belgische vaste inrichting, zijn, in principe, aan dezelfde regels onderworpen als een binnenlandse vennootschap.

Onzekere gevolgen van artikel 228, §3 WIB voor Belgische niet-ingezetenen

Krachtens een strikte lezing van artikel 228, §3 WIB kunnen meerwaarden gerealiseerd op de Aandelen door Belgische niet-ingezetenen onderworpen zijn aan Belgische belasting, geheven onder de vorm van een bedrijfsvoorheffing, indien de drie volgende voorwaarden cumulatief vervuld zijn: (i) de meerwaarden op aandelen zouden belast geweest zijn indien de Belgische niet-ingezetene een Belgische ingezetene zou geweest zijn; (ii) de inkomsten vallen "ten laste" van een Belgische ingezetene (met inbegrip van een Belgische vaste inrichting van een buitenlandse entiteit), wat in deze context zou betekenen dat de meerwaarde gerealiseerd wordt naar aanleiding van de overdracht van de Aandelen aan een Belgische ingezetene; en (iii) de meerwaarde is belastbaar in België ingevolge een dubbelbelastingverdrag of, wanneer dergelijk verdrag niet van toepassing is, voor zover de belastingplichtige niet bewijst dat de inkomsten daadwerkelijk belast werden in de Staat waarvan hij ingezetene is.

Het is evenwel onduidelijk of de meerwaarde begrepen in de verkoopprijs van een actiefbestanddeel beschouwd mag worden als "ten laste" van de koper van dat actiefbestanddeel in de zin van de voorwaarde beschreven onder (ii) hierboven. Deze belasting vereist bovendien dat de Belgische ingezetene op de hoogte is van: (i) de identiteit van de Belgische niet-ingezetene (om de derde hierboven vermelde voorwaarde te beoordelen); en (ii) het bedrag van de meerwaarde op aandelen gerealiseerd door de Belgische niet- ingezetene (aangezien de

bedrijfsvoorheffing die moet ingehouden worden door de Belgische koper op grond van dit bedrag bepaald wordt). Bijgevolg zal de toepassing van deze belasting op verrichtingen met betrekking tot de Aandelen die plaatsvinden op de centrale beursmarkt van Euronext Brussels NV/SA aanleiding geven tot praktische moeilijkheden, aangezien de koper en de verkoper elkaar in de regel niet kennen.

In aanvulling van de hierboven beschreven onzekerheden, ondersteunen de voorbereidende werken van de wet die artikel 228, §3 invoert de stelling dat de wetgever niet de intentie had om het toepassingsgebied van artikel 228, §3 WIB uit te breiden tot meerwaarden begrepen in de verkoopprijs van een actiefbestanddeel. De Belgische Belastingadministratie is op de hoogte van de moeilijkheden waartoe artikel 228, §3 WIB aanleiding geeft ingevolge het brede en onduidelijke toepassingsgebied van deze bepaling. De Belgische Belastingadministratie heeft de Minister van Financiën op de hoogte gebracht van deze moeilijkheden en zou de Minister van Financiën aanbevolen hebben om te verduidelijken dat het toepassingsgebied van artikel 228, §3 WIB zich niet uitstrekt tot voormelde meerwaarden.

Taks op de beursverrichtingen

De aankoop en de verkoop en gelijk welke andere verwerving of overdracht onder bezwarende titel van bestaande Aandelen (secundaire markt) in België, via een professionele tussenpersoon, is onderworpen aan een taks op de beursverrichtingen van 0,25% op de aankoopprijs, met een maximum van 740 EUR per verrichting en per partij. Onder de huidige Belgische fiscale wetgeving zullen dit tarief en dit maximum vanaf 1 januari 2015 verlaagd worden tot respectievelijk 0,22% en 650 EUR. Een afzonderlijke taks is verschuldigd door iedere partij bij de verrichting, beiden geïnd door de financiële tussenpersoon. Er is geen tax op de beursverrichtingen verschuldigd naar aanleiding van de uitgifte van de nieuwe Aandelen (primaire markt).

Er is geen taks op de beursverrichtingen verschuldigd op verrichtingen waaraan de volgende personen partij zijn, voor zover ze voor eigen rekening handelen (i) professionele tussenpersonen, zoals beschreven in artikel 2, 9° en 10° van de Belgische wet van 2 augustus 2002; (ii) verzekeringsmaatschappijen beschreven in artikel 2, §1 van de Belgische wet van 9 juli 1975; (iii) instellingen voor bedrijfspensioenvoorziening bedoeld in artikel 2, 1° van de Belgische wet van 27 oktober 2006 betreffende het toezicht op de instellingen voor bedrijfspensioenvoorzieningen; (iv) instellingen voor collectieve belegging; en (v) Belgische niet- ingezetenen die aan de financiële tussenpersoon in België een attest afleveren, waarin bevestigd wordt dat zij niet- ingezeten zijn.

Zoals hierboven werd aangegeven heeft de Europese Commissie op 14 februari 2013 een Ontwerp van Richtlijn inzake een FTT aangenomen. Het huidige Ontwerp van Richtlijn bepaalt dat zodra de FTT in werking treedt, de Deelnemende Lidstaten geen andere financiële transactietaks meer mogen handhaven of invoeren dan de FTT (of de BTW zoals voorzien in Richtlijn 2006/112/EG van de Raad van 28 november 2006 betreffende het gemeenschappelijke stelsel van belasting over de toegevoegde waarde). Wat België betreft, zal de taks op de beursverrichtingen dus moeten worden opgeheven wanneer de FTT in werking treedt. Het Ontwerp van Richtlijn is nog het voorwerp van onderhandelingen tussen de Deelnemende Lidstaten en kan dus op ieder ogenblik worden gewijzigd.

Bepaalde overwegingen inzake de VS Federale Inkomstenbelastingen

CONFORM CIRCULAIRE 230 VAN HET DEPARTEMENT VAN FINANCIËN (*TREASURY DEPARTMEN*T), WORDEN DE AANDEELHOUDERS HIERBIJ OP DE HOOGTE GEBRACHT DAT: (A) DE UITEENZETTING VAN VS FEDERALE INKOMSTENBELASTINGASPECTEN IN DEZE PROSPECTUS NIET BEDOELD OF GESCHREVEN IS OM INGEROEPEN TE WORDEN, EN DAT DE AANDEELHOUDERS ZICH HIER NIET OP KUNNEN BEROEPEN OM SANCTIES TE VERMIJDEN DIE AAN DE AANDEELHOUDERS KUNNEN WORDEN OPGELEGD ONDER DE INTERNAL REVENU CODE; (B) DEZE UITEENZETTING IN HET PROSPECTUS IS OPGENOMEN DOOR DE VENNOOTSCHAP IN SAMENHANG MET DE PROMOTIE EN MARKETING (IN DE BETEKENIS VAN CIRCULAIRE 230) DOOR DE VENNOOTSCHAP VAN DE TRANSACTIES OF DE AANGELEGENHEDEN HIERIN BEHANDELD; EN (C) AANDEELHOUDERS REKENING HOUDENDE MET HUN SPECIFIEKE OMSTANDIGHEDEN ADVIES DIENEN IN TE WINNEN BIJ EEN ONAFHANKELIJKE BELASTINGADVISEUR.

Algemeen

Hieronder volgt een samenvatting van bepaalde gevolgen op het vlak van VS federale inkomstenbelastingen van de verwerving, de eigendom en de overdracht van de Aandelen door een VS Houder (zoals hieronder

gedefinieerd). Deze samenvatting behandelt uitsluitend de oorspronkelijke kopers van de Aandelen die VS Houders zijn en die de Aandelen aanhouden als "*capital asset*". De bespreking behandelt niet alle aspecten van de VS federale inkomstenbelastingen die relevant kunnen zijn voor, of de effectieve fiscale gevolgen die enige van de hier beschreven aangelegenheden hebben op, de verwerving, de eigendom of de overdracht van de Aandelen bij specifieke investeerders en handelt niet over staats, lokale, buitenlandse of andere fiscale wetgeving. Deze samenvatting behandelt evenmin de fiscale overwegingen van toepassing op investeerders die (rechtstreeks of onrechtstreeks) 10% of meer van de stemrechtverlenende aandelen in de Vennootschap bezitten, noch de fiscale overwegingen die relevant kunnen zijn voor bepaalde types investeerders onderworpen aan een bijzonder regime onder de VS federale inkomstenbelastingen en wetgeving (zoals financiële instellingen, verzekeringsinstellingen, investeerders onderworpen aan de alternatieve minimumbelasting of aan de belasting op inkomsten van netto investeringen, individuele pensioenrekeningen en andere rekeningen die recht geven op uitgestelde belasting, van belasting vrijgestelde organisaties, effecten- en valutamakelaars, investeerders die de aandelen aanhouden als onderdeel van een stellage (*straddle*), indekkingsverrichtingen of omzettingsverrichtingen voor doeleinden van VS federale inkomstenbelasting of investeerders wiens functionele valuta niet de US dollar is).

De term "VS Houder", zoals hierin gebruikt, betekent de uiteindelijke gerechtigde van de Aandelen die, voor doeleinden van VS federale inkomstenbelastingen, (i) een individuele burger of inwoner van de Verenigde Staten is, (ii) een vennootschap is, opgericht of georganiseerd onder de wetgeving van de Verenigde Staten of een van de Staten daarvan, (iii) een vermogen is, waarvan de inkomsten zonder onderscheid naar de bron onderworpen zijn aan VS federale inkomstenbelastingen of (iv) een trust is, indien een rechtbank van de Verenigde Staten het hoofdzakelijk toezicht kan uitoefenen op het beheer van de trust en één of meer VS personen de bevoegdheid hebben om alle substantiële beslissingen van de trust te controleren, of de trust rechtsgeldig heeft gekozen om als een binnenlandse trust voor doeleinden van VS federale inkomstenbelastingen te worden behandeld.

De behandeling onder de VS federale inkomstenbelastingen van een vennoot in een entiteit die voor doeleinden van VS federale inkomstenbelastingen als een maatschap (*partnership*) wordt behandeld en die Aandelen aanhoudt, hangt af van het statuut van de vennoot en van de activiteiten van de maatschap. Toekomstige kopers-entiteiten die voor doeleinden van VS federale inkomstenbelastingen als maatschap worden behandeld, dienen hun belastingadviseur te raadplegen met betrekking tot de gevolgen op het vlak van VS federale inkomstenbelastingen voor hun vennoten van de verwerving, het aanhouden en de overdracht van de Aandelen door de maatschap.

In deze samenvatting wordt er van uitgegaan dat de Vennootschap geen passieve buitenlandse investeringsvennootschap (*passive foreign investment company* (een "PFIC")) zal zijn voor doeleinden van VS federale inkomstenbelastingen voor het lopende belastbaar tijdperk, wat naar mening van de Vennootschap ook het geval is. Het mogelijke PFIC-statuut van de Vennootschap moet jaarlijks worden bepaald en is daarom vatbaar voor wijzigingen. Indien de Vennootschap voor een bepaald jaar een PFIC zou worden, zou dit materiële nadelige gevolgen kunnen hebben voor de VS Houders.

Deze samenvatting is gebaseerd op de fiscale wetgeving van de Verenigde Staten, met inbegrip van de Internal Revenue Code van 1986, zoals geamendeerd, zijn wetsgeschiedenis, bestaande en voorgestelde regelgeving (regulations) hieronder, gepubliceerde beslissingen en gerechtelijke beslissingen, evenals op het dubbelbelastingverdrag tussen de Verenigde Staten en België (het "Verdrag"), allen op de datum van dit Prospectus en allen onderworpen aan wijzigingen op elk ogenblik, zelfs met retroactieve werking.

DE SAMENVATTING VAN DE GEVOLGEN OP HET VLAK VAN VS FEDERALE INKOMSTENBELASTINGEN ZOALS HIERONDER UITEENGEZET GELDT UITSLUITEND ALS ALGEMENE INFORMATIE. ALLE TOEKOMSTIGE KOPERS DIENEN HUN BELASTINGADVISEUR TE RAADPLEGEN MET BETREKKING TOT DE SPECIFIEKE FISCALE GEVOLGEN IN HUN HOOFDE VAN HET VERWERVEN, BEZITTEN EN VERVREEMDEN VAN DE AANDELEN, INCLUSIEF DE MOGELIJKHEID OM VAN DE VOORDELEN VAN HET VERDRAG TE KUNNEN GENIETEN, DE MOGELIJKE TOEPASSING VAN STAATS-, LOKALE-, BUITENLANDSE- EN ANDERE BELASTINGWETGEVING EN MOGELIJKE WIJZIGINGEN VAN DE FISCALE WETGEVING.

Dividenden

Algemeen

Uitkeringen door de Vennootschap uit huidige of geaccumuleerde inkomsten en winsten (zoals bepaald voor doeleinden van VS federale inkomstenbelastingen) zijn, vóór de aftrek van enige Belgische voorheffing betaald

door de Vennootschap dienaangaande, in principe belastbaar in hoofde van de VS Houder als dividendinkomen van buitenlandse oorsprong. Uitkeringen boven de huidige en geaccumuleerde inkomsten en winsten worden behandeld als een niet-belastbare terugbetaling van kapitaal ten belope van de waarde van de Aandelen in hoofde van de VS Houder en het gedeelte dat deze waarde overstijgt als meerwaarde. De Vennootschap houdt echter geen berekeningen bij van haar inkomsten en winsten in overeenstemming met de boekhoudregels toepasselijk onder de VS federale inkomstenbelastingen. VS Houders dienen bijgevolg aan te nemen dat elke uitkering door de Vennootschap met betrekking tot de Aandelen normaal dividendinkomen uitmaakt. VS Houders dienen hun belastingadviseur te raadplegen met betrekking tot het regime van de VS federale inkomstenbelastingen van toepassing op de vanwege de Vennootschap ontvangen uitkeringen.

Dividenden betaald door de Vennootschap zijn, in het algemeen, belastbaar in hoofde van VS Houders zonder rechtspersoonlijkheid aan het speciale verminderde tarief dat normaal toepasselijk is op lange-termijn meerwaarden, voor zover de Vennootschap in aanmerking komt voor het Verdrag en niet als een PFIC wordt beschouwd voor het belastbaar tijdperk gedurende hetwelk de dividenden worden betaald of het voorafgaand belastbaar tijdperk (zie "— *Overwegingen inzake passieve buitenlandse investeringsvennootschappen*"). De Vennootschap verwacht dat ze in aanmerking zal komen voor het Verdrag en gelooft niet dat ze als een PFIC zal moeten beschouwd worden voor het lopende of een voorafgaand belastbaar tijdperk. Een VS Houder zal slechts in aanmerking komen voor het voornoemde verminderde tarief indien hij de Aandelen heeft aangehouden gedurende meer dan 60 dagen in de periode van 121 dagen die aanvangt 60 dagen voor de ex-dividenddatum.

Gevolgen van Belgische roerende voorheffing

Zoals besproken onder "— *Belgische fiscaliteit*", zijn dividendbetalingen door de Vennootschap aan buitenlandse investeerders, onder de huidige wetgeving, onderworpen aan de Belgische roerende voorheffing van 25%. Het tarief van de roerende voorheffing van toepassing op de VS Houders die in aanmerking komen voor Verdragsvoordelen, wordt verminderd tot een maximum van 15%. Voor doeleinden van VS federale inkomstenbelastingen, worden VS Houders behandeld alsof ze het bedrag van de Belgische roerende voorheffing ingehouden door de Vennootschap hebben ontvangen en het daarna hebben betaald aan de Belgische belastingadministratie. Ingevolge deze regel kan het bedrag van het dividendinkomen opgenomen door een VS Houder in zijn bruto-inkomen in het kader van een dividendbetaling, voor doeleinden van V.S. federale inkomstenbelastingen, groter zijn dan het effectief in contanten vanwege de Vennootschap ontvangen bedrag (of de vordering) in hoofde van de VS Houder met betrekking tot de dividendbetaling.

Een VS Houder heeft, in het algemeen en binnen bepaalde grenzen, recht op een belastingkrediet voor de Belgische inkomstenbelastingen die werden ingehouden door de Vennootschap, dat kan worden verrekend met zijn VS federale inkomstenbelastingschuld, of een aftrek bij de berekening van het VS federaal belastbaar inkomen. VS Houders die in aanmerking komen voor Verdragsvoordelen hebben geen recht op een buitenlands belastingkrediet voor het gedeelte van het bedrag van de Belgische roerende voorheffing dat het 15% maximumtarief overstijgt en waarvoor de houder recht heeft op een terugbetaling vanwege de Belgische belastingadministratie.

Voor de doeleinden van de beperking van het buitenlands belastingkrediet, wordt inkomen van buitenlandse oorsprong onderverdeeld in één van twee verschillende "korven" en is het buitenlandse belastingkrediet met betrekking tot het inkomen in enige korf beperkt tot de VS federale inkomstenbelasting toerekenbaar aan dat inkomen. Dividenden betaald door de Vennootschap vormen, in het algemeen, inkomen van buitenlandse oorsprong dat valt onder de "passieve inkomenscategorie" korf (*passive category income basket*). Indien een VS Houder vanwege de vennootschap een dividend ontvangt dat in aanmerking komt voor het verminderd tarief hierboven beschreven in de sectie "— *Dividenden — Algemeen*", wordt het bedrag van het voor het berekenen van de beperking van het buitenlands belastingkrediet in aanmerking genomen dividend doorgaans beperkt tot het brutobedrag van het dividend, vermenigvuldigd met het verlaagd tarief gedeeld door het hoogste belastingtarief dat gewoonlijk van toepassing is op dividenden. Onder bepaalde omstandigheden, is het mogelijk dat een VS Houder geen aanspraak kan maken op buitenlandse belastingkredieten (en kan deze mogelijk in de plaats een aftrek worden toegestaan) met betrekking tot buitenlandse belastingen gevestigd op een dividend, indien de VS Houder de Aandelen niet heeft aangehouden gedurende ten minste 16 dagen in de periode van 31 dagen die aanvangt 15 dagen voor de ex-dividenddatum.

VS Houders die belastingplichtigen op vorderingsbasis (*accrual basis*) zijn, dienen, tenzij ze geopteerd hebben om hiervan af te wijken, de Belgische belastingen om te rekenen naar US dollar tegen de gemiddelde wisselkoers van het belastbaar tijdperk waarop de belastingen betrekking hebben, terwijl alle VS Houders het belastbare dividendinkomen moeten omrekenen naar US dollars aan de spot rate van de datum van ontvangst. Dit verschil

tussen de wisselkoersen kan leiden tot een vermindering van de waarde in US dollar van het krediet voor de Belgische belastingen met betrekking tot de VS federale inkomstenbelastingschuld van de VS Houder met betrekking tot een dividend. VS Houders die belastingplichtigen op kasbasis zijn en deze op vorderingsbasis die hiervoor opteren, kunnen echter de Belgische belastingen omrekenen naar US dollar, gebruik makend van de wisselkoers van toepassing op de dag dat de belastingen werden betaald. Dergelijke optie door VS Houders-belastingplichtige op vorderingsbasis is van toepassing voor het belastbaar tijdperk gedurende hetwelk de optie is gemaakt en elk daaropvolgend belastbaar tijdperk, tenzij de optie wordt herroepen met toestemming van de IRS.

Toekomstige kopers dienen hun belastingadviseur te raadplegen met betrekking tot de gevolgen van de betaling van Belgische belastingen voor het buitenlandse belastingkrediet.

Dividenden in vreemde valuta

Dividenden betaald in euro worden opgenomen in het inkomen voor een bedrag in US dollar, berekend op basis van de wisselkoers van toepassing op de dag dat de dividenden worden ontvangen door de VS Houder, ongeacht of de euro's op dat ogenblik al dan niet worden omgewisseld naar US dollars. Indien de in euro ontvangen dividenden worden omgewisseld in US dollars op de dag dat deze worden ontvangen, dan wordt, over het algemeen, niet vereist dat de VS Houder een wisselkoerswinst of -verlies aangaande het dividendinkomen boekt.

Verkoop of enige andere wijze van beschikking

Een V.S. Houder zal, in het algemeen, bij de verkoop of enige andere wijze van overdracht van de Aandelen, een meer- of minderwaarde voor doeleinden van VS federale inkomstenbelastingen uitdrukken. De meer- of minderwaarde is gelijk aan het positieve verschil tussen het bedrag verkregen bij de verkoop of enige andere wijze van overdracht en de aangepaste waarde (*adjusted basis*) van de Aandelen in handen van de VS Houder. Deze meer- of minderwaarde is een lange-termijn meer- of minderwaarde indien de VS Houder de Aandelen heeft aangehouden gedurende een periode van meer dan één jaar. De meer- of minderwaarde is, in het algemeen, van VS oorsprong.

De waarde voor fiscale doeleinden van een Aandeel in hoofde van een VS Houder is, over het algemeen, de kost daarvan in US dollar. De kost in US dollar van een Aandeel aangekocht in vreemde valuta is, over het algemeen, de US dollar waarde van de aankoopprijs op de aankoopdatum, of de datum waarop de aankoop werd afgewikkeld, indien de Aandelen worden verhandeld op een erkende effectenbeurs (*established securities market*), zoals gedefinieerd onder de toepasselijke *Treasury Regulations* en worden aangekocht door een VS Houder-belastingplichtige op kasbasis (of een VS Houder-belastingplichtige op vorderingsbasis die hiervoor opteert). Dergelijke optie door een VS Houder-belastingplichtige op vorderingsbasis dient consistent van jaar tot jaar te worden toegepast en kan slechts worden herroepen met toestemming van de IRS. Het bedrag dat wordt verkregen bij de verkoop of enige andere wijze van overdracht van de Aandelen in vreemde valuta, is de US dollar waarde van dit bedrag op de dag van de verkoop of de overdracht. Op de afwikkelingsdatum drukt de VS Houder een wisselkoerswinst of –verlies van VS oorsprong (belastbaar als gewoon inkomen of verlies) uit, gelijk aan het positieve verschil tussen de US dollar waarde van het ontvangen bedrag berekend aan de wisselkoers van toepassing op de datum van de verkoop of de overdracht en deze van toepassing op de afwikkelingsdatum. Echter, in het geval van Aandelen verhandeld op een erkende effectenbeurs en verkocht door een VS Houder-belastingplichtige op kasbasis (of een VS Houder-belastingplichtige op vorderingsbasis die hiervoor opteert), wordt het verkregen bedrag berekend aan de hand van de wisselkoers van toepassing op de afwikkelingsdatum en wordt op dat ogenblik geen wisselkoerswinst of -verlies uitgedrukt.

Beschikking over vreemde valuta

De waarde voor fiscale doeleinden van vreemde valuta ontvangen bij de verkoop of enige andere wijze van overdracht van een Aandeel is gelijk aan haar waarde in US dollar op de afwikkelingsdatum. Gekochte vreemde valuta hebben, in het algemeen, een waarde voor fiscale doeleinden die gelijk is aan de waarde in US dollar van de vreemde valuta op de datum van de aankoop. De meer- of minderwaarde gerealiseerd op de verkoop of enige andere wijze van overdracht van vreemde valuta (hieronder begrepen het gebruik ervan om Aandelen te kopen of bij omwisseling tegen US dollars), is normaal inkomen of verlies van VS oorsprong.

Overwegingen inzake passieve buitenlandse investeringsvennootschappen

Een speciale VS fiscale regelgeving is van toepassing op de vennootschappen die beschouwd worden als PFIC's. De Vennootschap zal beschouwd worden als een PFIC voor een bepaald belastbaar tijdperk indien ofwel (i) ten minste 75% van haar bruto-inkomen voor het belastbaar tijdperk kwalificeert als "passief inkomen", of (ii) het gemiddelde percentage van de waarde van haar activa die passief inkomen genereren of aangehouden worden

voor het genereren van passief inkomen is ten minste 50%. De Vennootschap gelooft niet dat ze als een PFIC beschouwd moet worden voor de doeleinden van de VS federale inkomstenbelastingen. Ze verwacht evenmin dat ze een PFIC zal worden. Echter, het mogelijke PFIC-statuut van de Vennootschap moet jaarlijks worden bepaald en is daarom vatbaar voor wijzigingen.

Indien de Vennootschap zou worden beschouwd als een PFIC, zouden de VS Houders gehouden zijn tot (i) het betalen van een speciale VS aanvullende belasting (*addition to tax*) op bepaalde uitkeringen en meerwaarden op verkopen en (ii) het betalen, voor iedere meerwaarde op de verkoop van Aandelen, van de belasting aan het tarief van toepassing op gewone inkomsten (in plaats van het tarief van toepassing op meerwaarden op aandelen), naast de betaling van voormelde speciale aanvullende belasting op deze meerwaarden. Bovendien zouden de door de Vennootschap betaalde dividenden niet in aanmerking komen voor het speciale verminderde tarief hierboven beschreven in de sectie "— *Dividenden — Algemeen*". Toekomstige kopers dienen hun belastingadviseur te raadplegen met betrekking tot de mogelijke toepassing van het PFIC regime.

Backup voorheffing en informatie aangifte

Betalingen van dividenden en andere opbrengsten met betrekking tot de Aandelen door een VS betaalagent of een andere VS tussenpersoon, moeten worden aangegeven aan de IRS en aan de VS Houders, zoals mogelijk vereist onder de toepasselijke regelgeving. Backup voorheffing kan van toepassing zijn op deze betalingen, indien de VS Houder geen correct fiscaal identificatienummer (*taxpayer identification number*) of certificaat ter bevestiging van vrijgesteld statuut geeft, of nalaat om alle interesten en dividenden aan te geven die moeten worden aangeven in zijn aangifte in de VS federale inkomstenbelasting. Bepaalde VS Houders, waaronder rechtspersonen, zijn niet onderworpen aan de backup roerende voorheffing. VS Houders dienen hun belastingadviseur te raadplegen met betrekking tot de mogelijke aanspraak op vrijstelling van backup roerende voorheffing en de procedure om deze vrijstelling te bekomen.

Aangifte van buitenlandse financiële activa

VS belastingplichtigen die bepaalde buitenlandse financiële activa bezitten, hieronder begrepen kapitaal van buitenlandse entiteiten, met een totale waarde die 50.000 USD overschrijdt bij het einde van het belastbaar tijdperk, of 75.000 USD op enig moment gedurende het belastbaar tijdperk (of, voor bepaalde natuurlijke personen die buiten de Verenigde Staten wonen en voor getrouwde natuurlijke personen die een gezamenlijke aangifte indienen, bepaalde hogere drempels), kunnen gehouden worden om samen met hun belastingaangifte een informatieverslag in te dienen met betrekking tot deze activa. Het wordt verwacht dat de Aandelen zullen kwalificeren als buitenlandse financiële activa onderworpen aan deze vereisten, tenzij de Aandelen worden aangehouden op een rekening bij een financiële instelling (in welk geval de rekening dient te worden aangegeven indien deze worden aangehouden bij een buitenlandse financiële instelling). V.S. Houders dienen hun belastingadviseur te raadplegen met betrekking tot de regelgeving inzke de aangifte van buitenlandse financiele activa.

DE AANBIEDING

Bepaalde belangrijke datums in verband met de Aanbieding zijn samengevat in de volgende tabel. Elk van deze datums is een verwachte datum die onder voorbehoud zijn van onvoorziene omstandigheden en van een vervroegde afsluiting van de Aanbiedingsperiode.

Datum	Gebeurtenis
11 juni 2014	Verwachte start van de Aanbiedingsperiode
24 juni 2014	Verwacht einde van de Aanbiedingsperiode
24 juni 2014	Prijsbepaling en toewijzing
25 juni 2014	Publicatie van de Aanbiedingsprijs en resultaten van de Aanbieding
25 juni 2014	Verwachte Noteringsdatum (notering en start verhandeling)
30 juni 2014	Verwachte Voltooiingsdatum (betaling, afwikkeling en levering van de Aandelen)

Voorwaarden en aard van de Aanbieding

De Aanbieding is een aanbieding (i) door de Vennootschap van het aantal nieuw uitgegeven Aandelen dat nodig is om circa 325 miljoen EUR aan bruto opbrengsten op te leveren en (ii) door de Verkopende Aandeelhouders van maximaal 7.000.000 bestaande Aandelen. De Aanbieding bestaat uit (i) de Belgische Aanbieding (i.e. een eerste openbare aanbieding aan particuliere en institutionele beleggers in België); (ii) een private plaatsing in de Verenigde Staten aan personen waarvan redelijkerwijze kan worden aangenomen dat ze "gekwalificeerde institutionele kopers" of "QIB's" zijn ("*qualified institutional buyers*", zoals gedefinieerd in Rule 144A onder de U.S. Securities Act), op basis van Rule 144A; en (iii) private plaatsingen aan institutionele beleggers in de rest van de wereld. De Aanbieding buiten de Verenigde Staten zal worden gedaan conform Regulation S onder de U.S. Securities Act. De aanbieding aan beleggers waarnaar in (ii) en (iii) hierboven wordt verwezen, wordt hierin de "Internationale Institutionele Aanbieding" genoemd (i.e. een private plaatsing in de Verenigde Staten aan QIB's en een private plaatsing aan institutionele beleggers in de rest van de wereld).

Het totaal aantal Aangeboden Aandelen verkocht in de Secundaire Tranche kan, ingevolge de Verhogingsoptie, worden verhoogd met maximaal 15% van het totale aantal initieel Aangeboden Aandelen. Enige beslissing om de Verhogingsoptie uit te oefenen, zal, uiterlijk op de datum van de aankondiging van de Aanbiedingsprijs worden meegedeeld. Zie "*Plan voor uitkering — Verhogingsoptie*".

De Joint Global Coordinators zijn Merrill Lynch International, Goldman Sachs International en UBS Limited. De Joint International Bookrunners zijn Merrill Lynch International, Goldman Sachs International, UBS Limited en J.P. Morgan Securities plc (samen met de Joint Global Coordinators, de "Institutionele Underwriters"). TPG Capital BD, LLC treedt op als Internationale Co-Manager. De Joint Lead Managers zijn KBC Securities NV/SA en Petercam NV/SA (samen met de Institutionele Underwriters en de Internationale Co-Manager, de "Underwriters"). Zie "*Plan voor uitkering*".

Het effectieve aantal Aangeboden Aandelen dat wordt verkocht door de Verkopende Aandeelhouders wordt verkocht en wordt uitgegeven door de Vennootschap in de Aanbieding zal slechts worden bepaald na de Aanbiedingsperiode en zal worden gepubliceerd in de Belgische financiële pers, gelijktijdig met de publicatie van de Aanbiedingsprijs en de toewijzing van Aangeboden Aandelen aan particuliere beleggers. Deze publicatie zal naar de huidige verwachting op of rond 25 juni 2014 gebeuren en in ieder geval ten laatste op de eerste werkdag na het einde van de Aanbiedingsperiode.

De Vennootschap en de Verkopende Aandeelhouders behouden zich het recht voor om de Aanbieding in te trekken of het maximum aantal Aangeboden Aandelen te verminderen op eender welk moment vóór de toewijzing van de Aangeboden Aandelen. Indien het maximum aantal Aangeboden Aandelen zou worden verminderd, zou zulke vermindering eerst op de Secundaire Tranche worden toegepast. Elke intrekking van de Aanbieding of vermindering van het aantal Aangeboden Aandelen zal worden gepubliceerd in de Belgische financiële pers, via elektronische informatiediensten zoals Reuters of Bloomberg, en in een aanvulling op het Prospectus. Elke wijziging aan het maximum aantal Aangeboden Aandelen of elke verlenging of inkorting van de Aanbiedingsperiode doet de aankooporders die reeds werden geplaatst niet vervallen.

Aanbiedingsprijs

De Aanbiedingsprijs zal één enkele prijs in euro zijn, exclusief de Belgische taks op beursverrichtingen, indien van toepassing (zie "*Fiscaliteit — Belgische fiscaliteit*"), en exclusief, in voorkomend geval, kosten aangerekend door financiële tussenpersonen voor het indienen van aanvragen.

De Aanbiedingsprijs zal worden bepaald op basis van een book-building procedure waaraan uitsluitend institutionele beleggers kunnen deelnemen, rekening houdend met verschillende relevante kwalitatieve en kwantitatieve elementen, met inbegrip van maar niet beperkt tot het aantal gevraagde Aangeboden Aandelen, de omvang van ontvangen aankooporders, de kwaliteit van de beleggers die zulke aankooporders plaatsen en de prijzen waartegen de aankooporders werden gedaan, alsmede de marktomstandigheden op dat moment.

De Prijsvork werd vastgesteld door de Vennootschap en Whitehaven B volgend op aanbevelingen van de Joint Global Coordinators, rekening houdend met marktomstandigheden en factoren zoals, maar niet beperkt tot:

- de toestand van de financiële markten;
- de financiële positie van de Vennootschap;
- kwalitatieve beoordeling van de vraag naar de Aangeboden Aandelen; en
- alle andere factoren die relevant werden geacht.

De Vennootschap en Whitehaven B behouden zich het recht voor om de ondergrens van de Prijsvork te verhogen of te verlagen of om de bovengrens van de Prijsvork te verlagen. Indien de Prijsvork wordt gewijzigd, zal de wijziging worden gepubliceerd in de Belgische financiële pers en door middel van een aankondiging via elektronische informatiediensten zoals Reuters of Bloomberg. Eventuele wijzigingen aan de Prijsvork zullen aankooporders die reeds werden geplaatst niet doen vervallen. De Aanbiedingsprijs voor beleggers zal echter niet hoger zijn dan de bovengrens van de Prijsvork.

Particuliere beleggers in België kunnen de Aangeboden Aandelen enkel tegen de Aanbiedingsprijs verwerven en zijn wettelijk gebonden om het aantal Aandelen aangegeven in hun aankooporder te kopen tegen de Aanbiedingsprijs.

Verwatering voortvloeiend uit de Aanbieding

Als gevolg van de uitgifte van Aangeboden Aandelen die door de Vennootschap zullen worden verkocht in de Primaire Tranche, zal het economisch belang en de stemrechten van de Verkopende Aandeelhouders verwateren. De maximale verwatering voor de Verkopende Aandeelhouders zou 28,3 procent bedragen, op basis van verwachte bruto opbrengsten uit de Primaire Tranche ten belope van 325 miljoen EUR en uitgaande van een Aanbiedingsprijs gelijk aan de ondergrens van de Prijsvork.

Aanbiedingsperiode

De Aanbiedingsperiode gaat van start op 11 juni 2014 en wordt naar verwachting uiterlijk op 24 juni 2014 om 16u00 (CET) afgesloten, onder voorbehoud van de mogelijkheid tot een vervroegde afsluiting, met dien verstande dat de Aanbiedingsperiode in elk geval open zal zijn gedurende ten minste zes werkdagen vanaf de beschikbaarheid van dit Prospectus. Het Prospectus zal vanaf de eerste dag van de Aanbiedingsperiode ter beschikking worden gesteld. De Aanbiedingsperiode kan ten vroegste zes werkdagen na de start van de Aanbiedingsperiode worden afgesloten en potentiële beleggers kunnen dus hun orders plaatsen gedurende ten minste zes werkdagen na de start van de Aanbiedingsperiode. Echter, in overeenstemming met de mogelijkheid voorzien door art. 3 § 2 van het Koninklijk Besluit van 17 mei 2007 betreffende de primaire marktpraktijken, verwachten we dat de inschrijvingsperiode voor de aanbieding aan particulieren zal eindigen op 23 juni 2014, de dag voor het einde van de institutionele book-building periode, gezien de timing en de praktische beperkingen in verband met de centralisatie van de inschrijvingen gedaan door particuliere beleggers bij de Joint Lead Managers en bij andere financiële instellingen. Een eventuele vervroegde afsluiting van de Aanbiedingsperiode zal worden aangekondigd in de Belgische financiële pers, en de datums voor prijszetting en toewijzing, publicatie van de Aanbiedingsprijs en resultaten van de Aanbieding, voorwaardelijke verhandeling en voltooiing van de Aanbieding zullen in dat geval dienovereenkomstig worden aangepast. De Aanbiedingsperiode kan enkel vervroegd worden afgesloten in geval van een gecoördineerde actie onder de Underwriters. Indien de Aanbiedingsperiode wordt verlengd, zal dit worden aangekondigd in de Belgische financiële pers. Potentiële beleggers kunnen hun aankooporders plaatsen tijdens de Aanbiedingsperiode. Rekening houdend met het feit dat de Aanbiedingsperiode voortijdig kan worden afgesloten, worden beleggers verzocht om hun aanvragen zo vlug mogelijk in te dienen.

Aanvragen voor Aandelen door particuliere beleggers kunnen worden ingediend aan de loketten van KBC Bank, KBC Securities, CBC Banque en Petercam en hun verbonden ondernemingen zonder kosten voor de belegger. Aanvragen zijn niet bindend voor de Vennootschap, de Verkopende Aandeelhouders of de Underwriters zolang deze niet zijn aanvaard in overeenstemming met de toewijzingsregels die hieronder zijn beschreven onder "—*Toewijzing*".

Beleggers die aankooporders voor de Aangeboden Aandelen wensen te plaatsen via andere tussenpersonen dan KBC Bank, KBC Securities, CBC Banque en Petercam en hun verbonden ondernemingen dienen zich te informeren over de details van de kosten die deze tussenpersonen zouden kunnen aanrekenen en die ze zelf zullen dienen te betalen.

Om geldig te zijn, moeten aankooporders worden ingediend ten laatste om 16u00 (CET) op 24 juni 2014, tenzij de Aanbiedingsperiode vroeger wordt afgesloten.

Particuliere beleggers in België

Een particuliere belegger betekent een ingezeten natuurlijke persoon van België of een rechtspersoon gevestigd in België die geen Gekwalificeerde Belegger is zoals gedefinieerd in artikel 10, § 1 van de Prospectuswet.

Particuliere beleggers moeten in hun aankooporder het aantal Aangeboden Aandelen aangeven waarvoor zij de verbintenis aangaan deze te kopen. Slechts één aanvraag per particuliere belegger zal worden aanvaard. Indien de Underwriters vaststellen, of reden hebben om te geloven, dat één enkele particuliere belegger verschillende aankooporders heeft geplaatst, via één of meerdere tussenpersonen, mogen zij zulke aankooporders buiten beschouwing laten. Er is geen minimum of maximum aantal Aangeboden Aandelen dat kan worden gekocht in één aankooporder.

Indien een aanvulling op het Prospectus wordt gepubliceerd, zullen beleggers het recht hebben om hun orders die werden geplaatst vóór de publicatie van zulke aanvulling in te trekken, op voorwaarde dat het nieuwe element, de vergissing of onnauwkeurigheid die tot de publicatie van zulke aanvulling aanleiding geeft, zich aandiende voor het einde van de Aanbiedingsperiode. Zulke intrekking moet worden gedaan binnen de termijn vermeld in de aanvulling (die niet korter zal zijn dan twee werkdagen na de publicatie van de aanvulling).

Institutionele beleggers

Institutionele beleggers moeten in hun aankooporders het aantal Aangeboden Aandelen aangeven waarvoor zij de verbintenis aangaan deze te kopen, en de prijzen waartegen zij die aankooporders plaatsen tijdens de book-building periode. Enkel institutionele beleggers kunnen deelnemen aan het book-building proces tijdens de Aanbiedingsperiode.

Toewijzing

Het aantal Aangeboden Aandelen dat wordt toegewezen aan beleggers zal op het einde van de Aanbiedingsperiode worden bepaald door de Vennootschap en Whitehaven B in overleg met de Joint Global Coordinators op basis van de respectieve vraag van zowel particuliere als institutionele beleggers en de kwantitatieve en, enkel voor de institutionele beleggers, de kwalitatieve analyse van het orderboek, en in overeenstemming met de Belgische reglementeringen inzake toewijzing aan particuliere en institutionele beleggers zoals hieronder beschreven.

In overeenstemming met de Belgische reglementering moet minimum 10% van de Aangeboden Aandelen worden toegewezen aan particuliere beleggers in België, op voorwaarde dat er voldoende vraag van particuliere beleggers is.

In geval van overinschrijving op de Aangeboden Aandelen voorbehouden aan particuliere beleggers zal de toewijzing aan particuliere beleggers gebeuren op basis van objectieve toewijzingscriteria. Zulke criteria kunnen, onder andere, een voorkeursbehandeling inhouden voor aanvragen ontvangen van particuliere beleggers vóór 18u00 (CET) op 19 juni 2014 alsook voor aanvragen ingediend door particuliere beleggers aan de loketten van de Joint Lead Managers en hun verbonden ondernemingen.

De resultaten van de Aanbieding, de toewijzing aan particuliere beleggers en de Aanbiedingsprijs zullen worden gepubliceerd in de Belgische financiële pers, hetgeen naar de huidige verwachtingen zal plaatsvinden op of rond 25 juni 2014 en in ieder geval ten laatste op de eerste werkdag na het einde van de Aanbiedingsperiode.

De Joint Lead Managers zullen redelijke inspanningen leveren om de nieuw uitgegeven Aandelen te leveren aan natuurlijke personen ingezeten in België en aan beleggers die onderworpen zijn aan de Belgische rechtspersonenbelasting, in deze volgorde van voorrang. Er is geen taks op de beursverrichtingen verschuldigd op de inschrijving op nieuw uitgegeven Aandelen (zie "*Fiscaliteit — Meer- en minderwaarden op Aandelen — Taks op de beursverrichtingen"*).

Betaling en belastingen

De Aanbiedingsprijs moet door de beleggers volledig worden betaald, in euro, samen met alle eventuele toepasselijke beurstaksen en kosten. Voor meer informatie met betrekking tot toepasselijke belastingen, zie "*Fiscaliteit — Belgische fiscaliteit*".

Er wordt verwacht dat 30 juni 2014 de Voltooiingsdatum zal zijn, tenzij de Aanbiedingsperiode vroeger wordt afgesloten. De Aanbiedingsprijs moet door de beleggers worden betaald bij de indiening van de aankooporders of, bij wijze van alternatief, door hun financiële instelling te machtigen om hun bankrekeningen te debiteren voor dat bedrag met de Voltooiingsdatum als valutadatum.

Vorm van de Aangeboden Aandelen en levering

De Aangeboden Aandelen zullen dezelfde rechten en voordelen hebben als de andere Aandelen, met inbegrip van het recht op dividenden met betrekking tot het boekjaar dat zal worden afgesloten op 31 december 2014 en toekomstige jaren. Voor een verdere beschrijving van de Aandelen en de rechten en voordelen eraan verbonden, zie "*Beschrijving van maatschappelijk kapitaal en statuten*".

Alle Aangeboden Aandelen zullen enkel in gedematerialiseerde vorm worden geleverd en zullen op of rond de Voltooiingsdatum worden gecrediteerd op effectenrekeningen van de beleggers via Euroclear Belgium, de Belgische centrale effectendepositaris.

Beleggers die, na levering, wensen om hun Aandelen om te zetten in aandelen op naam, dienen de Vennootschap te verzoeken om de Aandelen in te schrijven in het aandelenregister van de Vennootschap.

Houders van aandelen op naam kunnen vragen dat hun aandelen op naam worden omgezet in gedematerialiseerde aandelen en omgekeerd. Alle kosten in verband met de omzetting van Aandelen in een andere vorm zullen worden gedragen door de aandeelhouders.

Alle Aangeboden Aandelen zullen volledig zijn volgestort bij hun levering en vrij overdraagbaar zijn, behoudens hetgeen is uiteengezet onder "*Plan voor uitkering*".

Verhandeling en Notering op Euronext Brussel

Er is een aanvraag ingediend voor de notering en toelating tot verhandeling op Euronext Brussel van alle Aandelen, inclusief de Aangeboden Aandelen. De Aandelen zullen naar verwachting noteren onder het symbool "ONTEX" met ISIN code BE0974276082 en Common Code 107687858.

Er wordt verwacht dat de verhandeling zal starten op of rond 25 juni 2014 (tenzij de Aanbiedingsperiode vroeger afgesloten wordt) en ten laatste op de Voltooiingsdatum zal starten, wanneer de Aangeboden Aandelen worden geleverd aan de beleggers.

Vanaf de Noteringsdatum tot de Voltooiingsdatum en de levering van de Aangeboden Aandelen, zullen de Aandelen op Euronext Brussel worden verhandeld op een "as-if-and-when issued and/or delivered" basis. Beleggers die transacties in aandelen van de Vennootschap wensen te verrichten vóór de Voltooiingsdatum, ongeacht of dergelijke transacties worden verricht op Euronext Brussel of anderszins, dienen er zich van bewust te zijn dat de uitgifte en levering van de Aangeboden Aandelen mogelijk niet plaatsvindt op de verwachte Voltooiingsdatum, of helemaal niet, indien bepaalde voorwaarden of gebeurtenissen waarnaar in de Underwritingovereenkomst (zoals hieronder gedefinieerd) wordt verwezen niet zijn vervuld of indien daarvan geen afstand is gedaan, of indien ze niet plaatsvinden op of vóór die datum. Euronext Brussels NV/SA mag alle verrichtte transacties in de aandelen van de Vennootschap annuleren indien de Aangeboden Aandelen niet worden geleverd op de Voltooiingsdatum. Zie *"Risicofactoren — Risico's in verband met de Aandelen en de Aanbieding — De Aandelen zullen vanaf de Noteringsdatum tot de Voltooiingsdatum worden genoteerd en verhandeld op Euronext Brussel op een "if-and-when-issued and/or delivered" basis. Euronext Brussels NV/SA*

kan alle uitgevoerde transacties met de Aangeboden Aandelen annuleren als ze op de Voltooiingsdatum niet zijn uitgegeven en geleverd." Euronext Brussels NV/SA kan niet aansprakelijk worden gesteld voor enige schade die voortvloeit uit de notering en verhandeling op een "if-and-when-issued and/or delivered" basis vanaf de Noteringsdatum tot de verwachte Voltooiingsdatum.

Lenen van aandelen

Er wordt verwacht dat Whitehaven B zal instemmen om aan de Stabilisatiemanager (voor rekening van de Underwriters) een aantal Aandelen te lenen gelijk aan maximaal 15% van het aantal Aangeboden Aandelen om de Stabilisatiemanager toe te laten om eventuele overtoewijzingen af te wikkelen.

Whitehaven B en bepaalde andere Verkopende Aandeelhouders zullen naar verwachting aan de Underwriters (vertegenwoordigd door de Stabilisatiemanager) de Overtoewijzingsoptie toekennen om van hen bijkomende Aandelen aan te kopen voor een totaal bedrag gelijk aan maximaal 15% van het aantal Aangeboden Aandelen tegen de Aanbiedingsprijs om al zulke eventuele overtoewijzingen te dekken (zijnde om de short positie die voortvloeit uit bovenvermelde lening van aandelen en overtoewijzing te dekken) en om aldus eventuele stabilisatieactiviteiten te vergemakkelijken. De Overtoewijzingsoptie zal kunnen worden uitgeoefend gedurende een periode van 30 dagen volgend op de Noteringsdatum.

Goedkeuringen

Dit Prospectus en de deelname van de Vennootschap aan de Aanbieding werden goedgekeurd door de Raad van Bestuur van de Vennootschap op 3 juni 2014. De uitgifte van nieuwe Aandelen en vereiste wijzigingen van de statuten van de Vennootschap, beide onderworpen aan de opschortende voorwaarde van de afsluiting van de Aanbieding, werden goedgekeurd door de aandeelhouders van de Vennootschap tijdens hun Buitengewone Algemene Vergadering gehouden op 10 juni 2014.

Jurisdictie en bevoegde rechtbanken

De Belgische Aanbieding is onderworpen aan het Belgisch recht en de rechtbanken van Brussel zijn exclusief bevoegd om alle geschillen met beleggers betreffende de Belgische Aanbieding te beslechten.

PLAN VOOR UITKERING

Underwriting

De Vennootschap, de Verkopende Aandeelhouders en de Underwriters hieronder vernoemd verwachten op of rond 24 juni 2014 een underwritingovereenkomst (de "Underwritingovereenkomst") af te sluiten met betrekking tot de aanbieding en verkoop van de Aangeboden Aandelen in de Belgische Aanbieding en de Internationale Institutionele Aanbieding. De afsluiting van de Underwritingovereenkomst kan afhangen van verscheidene factoren waaronder, doch niet beperkt tot, marktomstandigheden en het resultaat van het book-building proces. Onder bepaalde voorwaarden uiteengezet in de Underwritingovereenkomst zal de Vennootschap ermee instemmen om de Aandelen in de Primaire Tranche uit te geven en zullen de Verkopende Aandeelhouders ermee instemmen om de Aandelen aangeboden in de Secondaire Tranche te verkopen en zullen de Underwriters er afzonderlijk mee instemmen het volgende percentage van het totaal aantal Aangeboden Aandelen aan te kopen, met het oog op de onmiddellijke plaatsing ervan bij beleggers:

Underwriters	Percentage van Aangeboden Aandelen die worden verkocht
Merrill Lynch International	24%
UBS Limited	24%
Goldman Sachs International	24%
J.P. Morgan Securities plc	11%
TPG Capital BD, LLC	5%
KBC Securities NV/SA	6%
Petercam NV/SA	6%
Totaal percentage van Aangeboden Aandelen die worden verkocht	100,0%

De Underwriters zullen niet verplicht zijn om enige Aangeboden Aandelen aan te kopen vóór de ondertekening van de Underwritingovereenkomst (en daarna enkel overeenkomstig de bepalingen en onder de voorwaarden daarin uiteengezet). Er wordt verwacht dat de Underwritingovereenkomst zal bepalen dat indien een Underwriter in gebreke blijft, in bepaalde omstandigheden, de aankoopverplichtingen van niet-verzuimende Underwriters kunnen worden verhoogd of de Underwritingovereenkomst kan worden beëindigd. De Underwriters zullen de Aangeboden Aandelen verspreiden onder beleggers, op voorwaarde van voorafgaande verkoop, wanneer, zoals en indien aan hen geleverd, op voorwaarde van de vervulling of verzaking van de voorwaarden die zullen zijn opgenomen in de Underwritingovereenkomst, waaronder de ontvangst door de Underwriters van certificaten van de Vennootschap en Whitehaven B en bepaalde legal opinions. In de Underwritingovereenkomst zullen de Vennootschap en de Verkopende Aandeelhouders bepaalde gebruikelijke verklaringen en waarborgen geven en zal de Vennootschap ermee instemmen om de Underwriters te vergoeden voor bepaalde aansprakelijkheden, waaronder aansprakelijkheid onder de U.S. Securities Act. Indien geen Underwritingovereenkomst wordt afgesloten, zal een aanvulling in die zin op het Prospectus worden gepubliceerd.

Het eigenlijke aantal Aangeboden Aandelen dat door de Vennootschap en de Verkopende Aandeelhouders zal worden verkocht in de Aanbieding zal slechts worden bepaald na afloop van de Aanbiedingsperiode en zal samen met de Aanbiedingsprijs en de toewijzing aan particuliere beleggers worden gepubliceerd in de Belgische financiële pers, hetgeen naar de huidige verwachtingen zal plaatsvinden op of rond 24 juni 2014 en in ieder geval uiterlijk op de eerste werkdag na het einde van de Aanbiedingsperiode.

De Prijsvork vermeld op het voorblad van dit Prospectus is onderhevig aan wijzigingen ingevolge marktomstandigheden en andere factoren. Er kan geen garantie worden gegeven dat er zich een actieve handel in de Aandelen zal ontwikkelen of dat de Aandelen na de Aanbieding op de openbare markt zullen worden verhandeld tegen of boven de Aanbiedingsprijs.

De Underwriters zullen de Aangeboden Aandelen aanbieden aan de Aanbiedingsprijs. Uitgaande van de plaatsing van het maximum aantal Aangeboden Aandelen (inclusief de uitoefening van de Verhogingsoptie), een Aanbiedingsprijs in het midden van de Prijsvork en de volledige uitoefening van de Overtoewijzingsoptie, zullen de underwriting vergoedingen 18,0 miljoen EUR bedragen. Hierin zijn eventuele incentive vergoedingen die zouden kunnen worden betaald naar vrije keuze van de Vennootschap niet begrepen. De underwriting vergoedingen, inclusief enige incentive vergoedingen, zullen worden betaald door de Vennootschap. De Vennootschap heeft er ook mee ingestemd om de Underwriters te vergoeden voor bepaalde onkosten die zij hebben gemaakt in verband met de Aanbieding. De uitgaven die door de Vennootschap moeten worden terugbetaald aan de Underwriters worden geschat op 1,5 miljoen EUR.

Er wordt verwacht dat de Underwritingovereenkomst zal bepalen dat de Joint Global Coordinators, voor rekening van de Underwriters, het recht zullen hebben om, in naam van de Underwriters, gezamenlijk doch niet individueel, de Underwritingovereenkomst en hun verplichting daaronder om de Aangeboden Aandelen aan te kopen en te leveren, te beëindigen (i) wanneer zich bepaalde gebruikelijke gebeurtenissen voordoen, inclusief maar niet beperkt tot, wanneer de Vennootschap of enige van de Verkopende Aandeelhouders enige belangrijke verplichting opgenomen in de Underwritingovereenkomst niet naleeft; indien er een belangrijke nadelige wijziging is in de financiële markten in de Verenigde Staten, België of de EER; of indien de toelating tot verhandeling van de Aandelen op Euronext Brussel wordt ingetrokken, en (ii) indien de voorwaarden opgenomen in de Underwritingovereenkomst, zoals de levering van certificaten van de Vennootschap en Whitehaven B en de legal opinions, niet worden vervuld of er niet aan wordt verzaakt. Indien de Underwritingovereenkomst wordt beëindigd zal de toewijzing van de Aangeboden Aandelen aan beleggers worden geannuleerd en zullen beleggers geen enkele aanspraak kunnen maken op levering van de Aangeboden Aandelen. Indien de Underwritingovereenkomst niet wordt ondertekend of wordt ondertekend maar vervolgens beëindigd, zal een aanvulling op het Prospectus worden gepubliceerd.

Lock-up afspraken

Er wordt verwacht dat de Vennootschap ingevolge de Underwritingovereenkomst (die naar verwachting zal worden afgesloten op of rond 24 juni 2014) ermee zal instemmen dat ze, gedurende een periode van 180 dagen vanaf de Voltooiingsdatum de volgende handelingen niet zal stellen, en dat ze zich sterk zal maken dat geen van haar dochtervennootschappen deze handelingen zal stellen, zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van de Joint Global Coordinators, handelend voor rekening van de Underwriters (onder voorbehoud van bepaalde beperkte uitzonderingen): (i) het, rechtstreeks of onrechtstreeks, uitgeven, aanbieden, verpanden, verkopen, sluiten van een overeenkomst om te verkopen, verkopen of toekennen van enige optie, recht, warrant of overeenkomst om te kopen, uitoefenen van enige optie om te verkopen, kopen van enige optie of overeenkomst om te verkopen, of uitlenen of op een andere manier overdragen of vervreemden van enige Aandelen of andere aandelen in de Vennootschap, of enige effecten die converteerbaar zijn of uitoefenbaar of omruilbaar zijn in Aandelen of andere aandelen in de Vennootschap, of indienen van enige registratieverklaring onder de U.S. Securities Act of enig ander vergelijkbaar document bij enige andere effectentoezichthouder, aandelenbeurs of autoriteit inzake notering met betrekking tot enige van het voorgaande; of (ii) het aangaan van enige swap of enige andere overeenkomst of enige transactie die alle of een deel van, rechtstreeks of onrechtstreeks, de economische voortvloeisels van eigendom in enige Aandelen of andere aandelen in de Vennootschap, overdraagt, ongeacht of enige dergelijke transactie beschreven in (i) of (ii) hierboven wordt afgewikkeld door levering van Aandelen of andere effecten, in contanten, of op een andere manier; of (iii) het openbaar aankondigen van een intentie om enige van zulke transacties te bewerkstellingen.

Er wordt verwacht dat (i) Whitehaven B en bepaalde leden van het vorig executive management team van de Ontex groep, en (ii) bepaalde leden van het huidig executive management team van de Ontex groep, ingevolge de Underwritingovereenkomst (die naar verwachting zal worden afgesloten op of rond 24 juni 2014), ermee zullen instemmen dat zij gedurende een periode van respectievelijk 180 dagen en 360 dagen vanaf de Voltooiingsdatum, de volgende handelingen niet zullen stellen, zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van de Joint Global Coordinators, handelend voor rekening van de Underwriters: (i) het, rechtstreeks of onrechtstreeks, uitgeven, aanbieden, verpanden, verkopen, sluiten van een overeenkomst om te verkopen, verkopen of toekennen van enige optie, recht, warrant of overeenkomst om te kopen, uitoefenen van enige optie om te verkopen, kopen van enige optie of overeenkomst om te verkopen, of uitlenen of op een andere manier overdragen of vervreemden van enige Aandelen of andere aandelen in de Vennootschap, of enige effecten die converteerbaar zijn of uitoefenbaar of omruilbaar zijn in Aandelen of andere aandelen in de Vennootschap, of het vragen of eisen dat de Vennootschap enige registratieverklaring indient onder de U.S. Securities Act of enig ander vergelijkbaar document bij enige andere effectentoezichthouder, aandelenbeurs of autoriteit inzake notering met betrekking tot enige van het voorgaande; of (ii) het aangaan van enige swap of enige andere overeenkomst of enige transactie die alle of een deel van, rechtstreeks of onrechtstreeks, de economische voortvloeisels van eigendom in enige Aandelen of andere aandelen in de Vennootschap, overdraagt, ongeacht of enige dergelijke transactie beschreven in (i) of (ii) hierboven wordt afgewikkeld door levering van Aandelen of andere effecten, in contanten, of op een andere manier; of (iii) het openbaar aankondigen van een intentie om enige van zulke transacties te bewerkstellingen.

De beperkingen waaraan de Verkopende Aandeelhouders zijn onderworpen zullen de Verkopende Aandeelhouders niet verbieden om: (i) aandelen te vervreemden voor doeleinden van de Aanbieding; (ii) een algemeen aanbod te aanvaarden op alle gewone aandelen in het kapitaal van de Vennootschap, een onherroepelijke verbintenis aan te gaan om zulk aanbod te aanvaarden, of aandelen over te dragen aan een

aanbieder of potentiële aanbieder gedurende de periode van zulk aanbod; (iii) enige vervreemding te doen vereist door de wet, reglementering of een bevoegde rechtbank; en (vi) Aandelen intra-group of binnen de familie over te dragen.

Verhogingsoptie

Afhankelijk van de grootte van de vraag, kan het totaal aantal Aangeboden Aandelen verkocht in de Secundaire Tranche worden verhoogd met maximaal 15% van het totale aantal initieel Aangeboden Aandelen. Enige beslissing om de Verhogingsoptie uit te oefenen zal uiterlijk op de datum van de aankondiging van de Aanbiedingsprijs worden meegedeeld, hetgeen momenteel naar verwachting op of rond 25 juni 2014 zal zijn. In de mate dat deze Verhogingsoptie werd uitgeoefend, zullen de Underwriters elk voor zich afzonderlijk de bijkomende Aandelen aankopen in dezelfde verhouding als uiteengezet in de tabel onder *"— Underwriting"* hierboven.

Overtoewijzingsoptie en prijsstabilisatie

Whitehaven B en bepaalde andere Verkopende Aandeelhouders zullen naar verwachting aan UBS Limited, als Stabilisatiemanager, voor eigen rekening en voor rekening van de Underwriters een Overtoewijzingsoptie toekennen, zijnde een optie om bijkomende Aandelen aan te kopen voor een totaal bedrag gelijk aan maximaal 15% van het totale aantal initieel Aangeboden Aandelen (inclusief de Aangeboden Aandelen verkocht ingevolge de effectieve uitoefening van de Verhogingsoptie) tegen de Aanbiedingsprijs om eventuele overtoewijzingen of short posities te dekken. De Overtoewijzingsoptie kan worden uitgeoefend gedurende een periode van 30 dagen volgend op de Noteringsdatum. In de mate dat de Overtoewijzingsoptie wordt uitgeoefend, zal elke Underwriter afzonderlijk voor zich verplicht worden om, onder bepaalde voorwaarden, dezelfde verhouding van Aandelen waarvoor de Overtoewijzingsoptie werd uitgeoefend, zoals uiteengezet in de tabel onder "— *Underwriting*" hierboven aan te kopen. Opdat aan eventuele overtoewijzingen gedaan vóór de uitoefening van de Overtoewijzingsoptie uitwerking kan worden gegeven, wordt verwacht dat Whitehaven B aandelen aan de Stabilisatiemanager zal lenen. Na voorafgaandelijke toestemming van de Vennootschap en Whitehaven B, kunnen de Underwriters ook Aandelen verkopen in overschrijding van de Overtoewijzingsoptie, hetgeen zou resulteren in het creëren van een ongedekte short positie. De Underwriters moeten ongedekte short posities afwikkelen door Aandelen in de open markt te kopen. Geen enkele ongedekte short positie mag betrekking hebben op meer dan 5% van het oorspronkelijk aantal Aangeboden Aandelen dat werd aangeboden.

Met betrekking tot de Aanbieding mogen de Stabilisatiemanager of zijn agenten, gedurende de Stabilisatieperiode en in de mate toegelaten door toepasselijke wetgeving, transacties overtoewijzen en verrichten om de prijs van de Aandelen of enige opties, warranten of rechten met betrekking tot, of ander belang in, de Aandelen of andere effecten in de Vennootschap, te stabiliseren. Deze activiteiten kunnen de marktprijs van de Aandelen op een hoger niveau houden vergeleken met het niveau dat anders zou kunnen gelden en kunnen de prijs beïnvloeden van de Aandelen of enige opties, warrants of rechten met betrekking tot, of ander belang in, de Aandelen of andere effecten van de Vennootschap. Er zal geen stabilisatie plaatsvinden boven de Aanbiedingsprijs. Dergelijke transacties kunnen worden uitgevoerd op Euronext Brussel, op de parallelmarkten ("*over-the-counter markets*") of op een andere wijze. De Stabilisatiemanager en zijn agenten zijn niet verplicht om enige van deze activiteiten aan te gaan en er is, als zodanig, geen garantie dat deze activiteiten zullen worden ondernomen; indien ze worden ondernomen, kunnen de Stabilisatiemanager of zijn agenten ze op elk ogenblik stopzetten en moeten ze worden stopgezet binnen 30 dagen na de start van voorwaardelijke verhandelingen van de Aandelen.

Binnen de vijf werkdagen na het einde van de Stabilisatieperiode zal de volgende informatie worden gepubliceerd: (i) of er al dan niet stabilisatie werd ondernomen; (ii) de datum waarop de stabilisatie aanving, (iii) de datum waarop stabilisatie voor de laatste keer heeft plaatsgevonden; (iv) de prijsvork waarbinnen de stabilisatie werd uitgevoerd, voor alle datums waarop stabilisatietransacties werden uitgevoerd; en (v) de uiteindelijke omvang van de Aanbieding, met inbegrip van het resultaat van de stabilisatie en de uitoefening van de Overtoewijzingsoptie als die er zijn geweest.

Andere verhoudingen met de Underwriters

Met betrekking tot de Aanbieding mag elk van de Underwriters en elkeen van hun respectievelijke verbonden ondernemingen, handelend als een belegger voor zijn eigen rekening, Aandelen in de Aanbieding opnemen en, in die hoedanigheid, deze effecten en enige Aandelen of gerelateerde investeringen voor zijn eigen rekening behouden, aankopen of verkopen en zulke Aandelen of andere investeringen aanbieden of verkopen op een andere manier dan in verband met de Aanbieding. Dientengevolge dienen verwijzingen in het Prospectus naar Aandelen die worden aangeboden of geplaatst te worden gelezen als inclusief enige aanbieding of plaatsing van Aandelen aan een Underwriter of enige van hun respectievelijke verbonden ondernemingen handelend in deze hoedanigheid. Geen van de Underwriters is voornemens om de mate van enige zulke investering of verrichtingen

bekend te maken op een andere wijze dan in overeenstemming met enige wettelijke of reglementaire verplichtingen in die zin. Bovendien mogen bepaalde Underwriters of hun verbonden ondernemingen financiële overeenkomsten (inclusief swaps) afsluiten met beleggers in verband waarmee deze Underwriters (of hun verbonden ondernemingen) van tijd tot tijd Aandelen kunnen verwerven, aanhouden of vervreemden.

Daarenboven hebben in het verleden en kunnen in de toekomst een aantal Underwriters aan de Vennootschap en of andere leden van de Ontex groep, in de normale bedrijfsvoering, investment banking of adviserende diensten verschaft/verschaffen.

Geen openbare aanbieding buiten België

Behalve in België werd of zal in geen enkele andere jurisdictie actie worden ondernomen die een openbare aanbieding van de Aangeboden Aandelen, of het bezit, de circulatie of de verspreiding van dit Prospectus of enig ander materiaal met betrekking tot de Aangeboden Aandelen, zou toestaan in enige jurisdictie waar het vereist is actie met dat oogmerk te ondernemen. Dienovereenkomstig mogen de Aangeboden Aandelen niet rechtstreeks of onrechtstreeks worden aangeboden of verkocht en mogen noch dit Prospectus, noch enig ander aanbiedingsmateriaal of enige advertentie in verband met de Aangeboden Aandelen, worden verspreid of gepubliceerd, in of vanuit enig land of jurisdictie, tenzij met naleving van alle toepasselijke regels en reglementeringen van zulk land of jurisdictie.

Kopers van de Aangeboden Aandelen kunnen verplicht zijn om, bovenop de Aanbiedingsprijs, zegeltaksen of andere heffingen te betalen in overeenstemming met de wetten en gebruiken van het land van aankoop.

Verkoopsbeperkingen

Algemeen

Er werd geen openbare aanbieding gedaan en niemand heeft enige actie ondernomen die een openbare aanbieding zou toestaan, of daartoe is bedoeld, in enig ander land of jurisdictie waar het vereist is dergelijke actie met dat oogmerk te ondernemen dan België. Dienovereenkomstig mogen de Aangeboden Aandelen niet rechtstreeks of onrechtstreeks worden aangeboden of verkocht en mogen noch dit Prospectus noch enig ander aanbiedingsmateriaal of enige advertentie in verband met de Aangeboden Aandelen worden verspreid of gepubliceerd in enig land of jurisdictie tenzij mits naleving van alle toepasselijke regels en reglementeringen van zulk land of jurisdictie.

Personen in wiens handen dit Prospectus komt, worden door de Vennootschap, de Verkopende Aandeelhouders en de Underwriters verplicht om alle toepasselijke wetten en reglementeringen na te leven in elk land of jurisdictie waarin of van waaruit zij Aangeboden Aandelen kopen, aanbieden, verkopen of leveren, of dergelijk aanbiedingsmateriaal in hun bezit hebben of verspreiden, en dit in elk geval op eigen kosten. Noch de Vennootschap, noch de Verkopende Aandeelhouders, noch de Underwriters aanvaarden enige aansprakelijkheid voor een schending van één van die beperkingen door eender welke persoon, ongeacht of het een toekomstige inschrijver of koper is van enige Aangeboden Aandelen.

Verenigde Staten

De Aangeboden Aandelen werden niet en zullen niet worden geregistreerd onder de U.S. Securities Act of bij enige toezichthoudende instantie voor effecten van enige staat voor aanbieding of verkoop als deel van hun verdeling en zij mogen niet worden aangeboden, verkocht, verpand of overgedragen binnen de Verenigde Staten, behoudens onder een toepasselijke vrijstelling van, of in een transactie die niet is onderworpen aan, de registratievereisten van de U.S. Securities Act.

De Aangeboden Aandelen mogen enkel worden doorverkocht: (i) in de Verenigde Staten aan QIB's op grond van Rule 144A onder de U.S. Securities Act of krachtens een andere vrijstelling van de registratievereisten van de U.S. Securities Act; en (ii) buiten de Verenigde Staten in buitenlandse ("*offshore*") transacties in overeenstemming met Regulation S onder de U.S. Securities Act en in overeenstemming met toepasselijke wetgeving. Elke aanbieding of verkoop van Aandelen op grond van Rule 144A of krachtens een andere vrijstelling van, of in een transactie die niet is onderworpen aan, de registratievereisten van de U.S. Securities Act zal worden gedaan door effectenmakelaars die als zodanig zijn geregistreerd onder de U.S. Exchange Act. Termen hierboven gebruikt hebben de betekenis daaraan gegeven in Regulation S en Rule 144A onder de U.S. Securities Act. Doorverkopen van de Aandelen zijn beperkt zoals beschreven onder "*Overdrachtsbeperkingen*".

Europese Economische Ruimte

Met betrekking tot elke Relevante Lidstaat mogen de Aangeboden Aandelen niet in die Relevante Lidstaat aan het publiek worden aangeboden, tenzij het Prospectus door de bevoegde autoriteit in die Relevante Lidstaat is goedgekeurd of er een communautaire draagwijdte aan werd toegekend ("*passported*") en wordt gepubliceerd in overeenstemming met de Prospectusrichtlijn zoals die door die Relevante Lidstaat is geïmplementeerd, behalve dat de Aangeboden Aandelen steeds aan het publiek in die Relevante Lidstaat mogen worden aangeboden op basis van de volgende uitzonderingen van de Prospectusrichtlijn, als die uitzonderingen in de Relevante Lidstaat zijn geïmplementeerd:

- aan elke juridische entiteit die een gekwalificeerde belegger is zoals gedefinieerd in de Prospectusrichtlijn;
- door de Underwriters aan minder dan 150 natuurlijke of rechtspersonen (andere dan gekwalificeerde beleggers zoals gedefinieerd in de Prospectusrichtlijn), op voorwaarde dat de voorafgaande toestemming van de Joint Global Coordinators voor elk van zulke aanbiedingen wordt bekomen; of
- in enige andere situatie die onder artikel 3(2) van de Prospectusrichtlijn valt,

op voorwaarde dat geen van zulke aanbiedingen van Aangeboden Aandelen leidt tot een verplichting voor de Vennootschap, de Verkopende Aandeelhouders of enige manager om een prospectus te publiceren krachtens artikel 3 van de Prospectusrichtlijn en dat elke persoon die in eerste instantie Aangeboden Aandelen verwerft, of aan wie een aanbieding is gedaan, zal worden geacht aan en met de Underwriters en de Vennootschap te hebben verklaard, gegarandeerd en ingestemd dat het een "gekwalificeerde belegger" is in de betekenis van de wet van die Relevante Lidstaat die artikel 2(1)(e) van de Prospectusrichtlijn implementeert.

De Vennootschap, de Verkopende Aandeelhouders, de Underwriters en hun verbonden ondernemingen en anderen zullen zich baseren op de waarheid en juistheid van de voorgaande verklaring, erkenning en instemming. Niettegenstaande het voorgaande, kan een persoon die geen gekwalificeerde belegger is en die de Underwriters van dergelijk feit schriftelijk heeft ingelicht, met toestemming van de Underwriters, worden toegestaan om Aangeboden Aandelen te kopen in de Aanbieding.

Verenigd Koninkrijk

Enige aanbieding of verkoop van de Aangeboden Aandelen mag enkel worden gedaan aan personen in het Verenigd Koninkrijk die "gekwalificeerde beleggers" zijn of zich op een andere wijze in omstandigheden bevinden die geen publicatie van een prospectus door de Vennootschap vereisen ingevolge sectie 85(1) van de U.K. Financial Services and Markets Act 2000. Elke investering of investeringsactiviteit waarop dit Prospectus betrekking heeft is enkel beschikbaar voor, en zal enkel worden aangegaan met, professionele beleggers die vallen onder artikel 19(5), of onder sectie 49(2)(a) tot (d) ("hoge netto-waarde ("*high net worth*"); niet-opgerichte verenigingen ("*unincorporated associations*", etc.), van de UK Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 of andere personen waarvoor zulke investering of investeringsactiviteit rechtsgeldig beschikbaar kan worden gemaakt (samen, "relevante personen"). Personen die geen relevante personen zijn mogen geen enkele actie ondernemen op basis van dit Prospectus en mogen er geen gevolg aan geven noch er zich op baseren.

Japan

De Aandelen werden niet en zullen niet worden geregistreerd onder de Financial Instruments and Exchange Law, zoals gewijzigd (de "FIEL"). Dit document is geen aanbieding van effecten voor verkoop, rechtstreeks of onrechtstreeks, in Japan of aan, of ten voordele van, enige ingezetene in Japan (welke term zoals hierin gebruikt enige persoon ingezeten in Japan betekent, met inbegrip van enige rechtspersoon of entiteit georganiseerd onder Japans recht) of aan anderen voor wederaanbieding of doorverkoop, rechtstreeks of onrechtstreeks, in Japan of aan, of ten voordele van, enige ingezetene in Japan, uitgezonderd overeenkomstig een vrijstelling van de registratieverplichtingen onder de FIEL of op een andere wijze in overeenstemming met deze wet en enige andere toepasselijke wetgeving, reglementering en ministeriële richtlijnen van Japan.

Zwitserland

De Aandelen mogen niet openbaar worden aangeboden in Zwitserland en zullen niet worden genoteerd op de SIX Swiss Exchange ("SIX") of op enige andere effectenbeurs of gereglementeerde handelsfaciliteit in Zwitserland. Dit document werd samengesteld zonder rekening te houden met de openbaarmakingsstandaarden voor uitgifteprospectussen onder art. 652a of art. 1156 van de Swiss Code of Obligations of de openbaarmakingsstandaarden voor noteringsprospectussen onder art. 27 ff. van de SIX Listing Rules of de

noteringsregels van enige andere effectenbeurs of gereglementeerde handelsfaciliteit in Zwitserland. Noch dit Prospectus noch enige andere aanbieding of enig ander marketing materiaal met betrekking tot de Aandelen of de Aanbieding mag openbaar worden verspreid of op een andere wijze openbaar worden gemaakt in Zwitserland.

Noch dit Prospectus noch enige andere aanbieding of enig ander marketing materiaal met betrekking tot de Aanbieding, de Vennootschap of de Aandelen werden of zullen worden neergelegd bij of worden goedgekeurd door enige Zwitserse regelgevende autoriteit. In het bijzonder zal dit Prospectus niet worden neergelegd bij, en zal de Swiss Financial Market Supervisory Authority FINMA (FINMA) geen toezicht uitoefenen op de aanbieding van Aandelen en werd en zal de Aanbieding niet worden goedgekeurd onder de Swiss Federal Act on Collective Investment Schemes ("CISA"). De beleggersbescherming die wordt geboden aan de verkrijgers van belangen in "*collective investment schemes*" onder de CISA strekt zich niet uit tot verkrijgers van Aandelen.

DIFC

Dit Prospectus heeft betrekking op een Vrijgestelde Aanbieding in overeenstemming met de Offered Securities Rules van de Dubai Financial Services Authority ("DFSA"). Dit Prospectus is enkel bestemd ter verspreiding aan personen van een type gespecifieerd in de Offered Securities Rules van de DFSA. Het mag niet worden geleverd aan noch op worden vertrouwd door, enige andere persoon. De DFSA draagt geen verantwoordelijkheid voor het beoordelen of onderzoeken van enige documenten met betrekking tot Vrijgestelde Aanbiedingen. De DFSA heeft dit Prospectus niet goedgekeurd noch enige stappen ondernomen om de informatie hierin uiteengezet te onderzoeken en draagt geen verantwoordelijkheid voor het Prospectus. De Aandelen waarop dit Prospectus betrekking heeft, kunnen niet-liquide zijn en/of onderworpen aan beperkingen op hun doorverkoop. Toekomstige kopers van de Aangeboden Aandelen dienen hun eigen onderzoek ("*due diligence*") uit te voeren op de Aandelen. Indien u de inhoud van dit Prospectus niet begrijpt, dient u een gemachtigde financiële adviseur te raadplegen.

OVERDRACHTSBEPERKINGEN

De Aandelen werden niet en zullen niet worden geregistreerd onder de U.S. Securities Act of de toepasselijke effectenwetgeving van enige staat of andere jurisdictie van de Verenigde Staten en mogen niet worden aangeboden, verkocht, verpand of overgedragen binnen de Verenigde Staten, behoudens onder een toepasselijke vrijstelling van, of in een transactie die niet is onderworpen aan, de registratievereisten van de U.S. Securities Act en de toepasselijke effectenwetgeving op niveau van de staten.

Elke koper van de Aangeboden Aandelen buiten de Verenigde Staten in overeenstemming met Regulation S zal worden geacht te hebben verklaard en ingestemd dat hij een kopie van dit Prospectus en alle andere informatie heeft ontvangen die hij nodig acht om een geïnformeerde investeringsbeslissing te nemen, en dat:

(1) de koper bevoegd is om de aankoop van de Aangeboden Aandelen te voltooien in overeenstemming met alle toepasselijke wetten en reglementeringen;

(2) de koper erkent dat de Aangeboden Aandelen niet werden en niet zullen worden geregistreerd onder de U.S. Securities Act, of bij enige toezichthoudende instantie voor effecten van enige staat van de Verenigde Staten, en, behoudens bepaalde uitzonderingen, niet mogen worden aangeboden of verkocht in de Verenigde Staten;

(3) de koper en de eventuele persoon voor wiens rekening of voordeel de koper de Aangeboden Aandelen verwerft, gevestigd was buiten de Verenigde Staten op het moment dat het aankooporder voor de Aangeboden Aandelen werd geplaatst en gevestigd blijft buiten de Verenigde Staten en de Aangeboden Aandelen niet heeft gekocht voor rekening of voordeel van enige persoon in de Verenigde Staten noch enige overeenkomst heeft aangegaan om de Aangeboden Aandelen of enig economisch belang erin over te dragen aan enige persoon in de Verenigde Staten;

(4) de koper geen verbonden onderneming is van de Vennootschap of een persoon handelend namens zulke verbonden onderneming;

(5) de Aangeboden Aandelen aan hem niet werden aangeboden door middel van enige gerichte verkoopsinspanning ("*directed selling efforts*") zoals gedefinieerd in Regulation S;

(6) de koper erkent dat de Vennootschap geen enkele aanbieding, verkoop, verpanding of andere overdracht van de Aandelen zal erkennen die niet gedaan is in overeenstemming met de bovenstaande beperkingen;

(7) indien de koper enige van de Aangeboden Aandelen verwerft als zaakwaarnemer ("*fiduciary*") of lasthebber voor één of meerdere rekeningen, de koper verklaart dat hij als enige vrije beslissing over de investering heeft met betrekking tot elk van zulke rekeningen en dat hij de volledige bevoegdheid heeft om de voorgaande erkenningen, verklaringen en afspraken te doen of maken namens elk van die rekeningen; en

(8) de koper erkent dat de Vennootschap, de Verkopende Aandeelhouders, de Underwriters en hun respectieve verbonden ondernemingen zullen vertrouwen op de waarheid en juistheid van de voorgaande erkenningen, verklaringen en akkoorden.

Elke koper van de Aangeboden Aandelen binnen de Verenigde Staten die koopt krachtens een vrijstelling van de registratievereisten van de U.S. Securities Act zal worden geacht te hebben verklaard en het ermee eens te zijn dat hij een kopie van dit Prospectus en alle andere informatie die hij nodig acht om een geïnformeerde investeringsbeslissing te maken, heeft ontvangen, en dat:

(1) de koper bevoegd is om de aankoop van de Aangeboden Aandelen te voltooien in overeenstemming met alle toepasselijke wetten en reglementeringen;

(2) de koper erkent dat de Aangeboden Aandelen niet werden en niet zullen worden geregistreerd onder de U.S. Securities Act, noch bij enige toezichthoudende instantie voor effecten van enige staat van de Verenigde Staten en dat ze onderworpen zijn aan overdrachtsbeperkingen;

(3) de koper: (i) een gekwalificeerde institutionele koper is (zoals gedefinieerd in Rule 144A onder de U.S. Securities Act); (ii) op de hoogte is dat de verkoop aan hem is gedaan krachtens een vrijstelling van de registratievereisten van de U.S. Securities Act; en (iii) zulke Aangeboden Aandelen verwerft voor eigen rekening of voor rekening van een gekwalificeerde institutionele koper;

(4) de koper op de hoogte is dat de Aangeboden Aandelen in de Verenigde Staten worden aangeboden in een transactie zonder enige openbare aanbieding in de Verenigde Staten in de betekenis van de U.S. Securities Act;

(5) indien de koper in de toekomst beslist om zulke Aangeboden Aandelen, of enig economisch belang erin, aan te bieden, door te verkopen, te verpanden of op een andere manier over te dragen, zulke Aangeboden

Aandelen of enig economisch belang erin enkel mogen worden aangeboden, verkocht, verpand of op een andere manier overgedragen: (i) aan een persoon waarvan de uiteindelijke gerechtigde en/of enige persoon die in zijn naam handelt redelijkerwijze gelooft dat hij een gekwalificeerde institutionele koper is in een transactie die aan de voorschriften van Rule 144A voldoet; (ii) in overeenstemming met Regulation S onder de U.S. Securities Act; of (iii) in overeenstemming met Rule 144 onder de U.S. Securities Act (indien van toepassing), telkens in overeenstemming met enige toepasselijke effectenwetgeving van enige staat van de Verenigde Staten of enige andere jurisdictie;

(6) de koper erkent dat de Aangeboden Aandelen beperkte effecten ("*restricted securities*") zijn in de betekenis van Rule 144(a)(3) onder de U.S. Securities Act en dat geen verklaring wordt gedaan over de toepasselijkheid van de uitzondering voorzien door Rule 144 voor de doorverkoop van enige Aangeboden Aandelen;

(7) de koper zulke Aangeboden Aandelen niet zal deponeren of zal laten deponeren bij enige depositary receipt facility ingericht of beheerd door een depositary bank anders dan bij een Rule 144A restricted depositary receipt facility, zolang deze Aangeboden Aandelen beperkte effecten ("*restricted securities*") zijn in de betekenis van Rule 144(a)(3) onder de U.S. Securities Act;

(8) de koper erkent dat de Vennootschap geen enkele aanbieding, verkoop, verpanding of andere overdracht van de Aangeboden Aandelen zal erkennen die niet gedaan is in overeenstemming met de bovenstaande beperkingen;

(9) indien de koper enige van de Aangeboden Aandelen verwerft als zaakwaarnemer ("*fiduciary*") of lasthebber voor één of meerdere rekeningen, de koper verklaart dat hij als enige de vrije beslissing over de investering heeft met betrekking tot elk van zulke rekeningen en dat hij de volledige bevoegdheid heeft om de voorgaande erkenningen, verklaringen en afspraken te doen of maken namens elk van die rekeningen; en

(10) de koper erkent dat de Vennootschap, de Verkopende Aandeelhouders, de Underwriters en hun respectieve verbonden ondernemingen zullen vertrouwen op de waarheid en juistheid van de voorgaande erkenningen, verklaringen en akkoorden.

Met uitzondering van personen die aanbiedingen als bedoeld in het Prospectus ontvangen in België, zal elke persoon in een Relevante Lidstaat die enige communicatie ontvangt met betrekking tot, of die enige Aangeboden Aandelen verwerft onder, de aanbiedingen bedoeld in het Prospectus worden geacht te hebben verklaard en gegarandeerd aan en akkoord te zijn gegaan met elk van de Underwriters, de Verkopende Aandeelhouders en de Vennootschap dat:

(1) hij een gekwalificeerde belegger is in de zin van de wet in die Relevante Lidstaat die artikel 2(1)(e) van de Prospectusrichtlijn implementeert; en

(2) met betrekking tot enige Aangeboden Aandelen door hem verworven als financiële intermediairs zoals die term wordt gebruikt in artikel 3(2) van de Prospectusrichtlijn, (i) de Aangeboden Aandelen door hem verworven in de aanbieding niet werden verworven namens, noch werden verworven met het oog op hun aanbieding of doorverkoop aan, personen in enige Relevante Lidstaat die geen gekwalificeerde beleggers zijn, zoals die term is gedefinieerd in de Prospectusrichtlijn, of in andere omstandigheden die vallen onder artikel 3(2) van de Prospectusrichtlijn, en dat de voorafgaande toestemming van de Joint Global Coordinators is gegeven voor de aanbieding of doorverkoop; of (ii) indien Aangeboden Aandelen door hem werden verworven namens personen in enige Relevante Lidstaat die geen gekwalificeerde beleggers zijn, de aanbieding van die Aangeboden Aandelen aan hem onder de Prospectusrichtlijn niet wordt beschouwd als zijnde gedaan aan dergelijke personen.

JURIDISCHE AANGELEGENHEDEN

Bepaalde juridische aangelegenheden in verband met deze Aanbieding met betrekking tot het recht van de Verenigde Staten en België zijn namens de Vennootschap behandeld door Linklaters LLP. Bepaalde juridische aangelegenheden in verband met deze Aanbieding met betrekking tot het recht van de Verenigde Staten en België zijn namens de Underwriters behandeld door Cleary Gottlieb Steen & Hamilton LLP.

BEDRIJFSREVISOR

De geauditeerde geconsolideerde jaarrekeningen van Ontex I zijn geauditeerd door PricewaterhouseCoopers, Société coopérative, onafhankelijke auditors ("*réviseur d'entreprises agréé*"), met adres te 400, route d'Esch, 1014 Luxemburg, Groothertogdom Luxemburg.

[THIS PAGE INTENTIONALLY LEFT BLANK]

BEKNOPTE WOORDENLIJST

De volgende uitleg is bedoeld om de gewone lezer bij te staan om bepaalde begrippen die in dit Prospectus worden gebruikt te begrijpen.

Australische dollar of AUD	de officiële munt van het Gemenebest Australië.
babyverzorgingsproducten	babyluiers, babybroekjes en babydoekjes.
Belgische GAAP	Belgische algemeen aanvaarde boekhoudkundige principes, hetgeen verwijst naar het in België van toepassing zijnde boekhoudkundig referentiestelsel.
BNP Fortis Factoring Overeenkomst	factoringovereenkomst afgesloten op 28 juli 2008 met BNP Paribas Fortis Factor NV die ons voorziet van een kredietfaciliteit van maximaal 125 miljoen EUR en maximaal 90% van het bedrag van de goedgekeurde uitstaande vorderingen op alle debiteuren die we overdragen aan BNP Paribas Fortis Factor NV.
Candover	Candover Partners Limited
dameshygiëneproducten	producten gebruikt door vrouwen om de menstruatie op te vangen, waaronder zowel externe producten, zoals maandverband en inlegkruisjes, die voor extern lichamelijk gebruik zijn, als interne producten, zoals tampons, die voor intern lichamelijk gebruik zijn.
EBITDA	resultaat vóór netto financiële kosten, inkomstenbelastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen. Zie pagina 52 voor een reconciliatie van EBITDA naar bedrijfsresultaat.
EER	Europese Economische Ruimte
EU	de Europese Unie
euro of EUR	de gemeenschappelijke munt van de lidstaten van de EU die deel uitmaken van de eurozone.
GSCP	fondsen geadviseerd door verbonden ondernemingen van The Goldman Sachs Group, Inc.
IFRS	International Financial Reporting Standards zoals aangenomen door de Europese Unie.
incontinentieproducten voor volwassenen	wegwerpproducten die specifiek zijn ontworpen om lichte, matige en zware incontinentie op te vangen.
investeringsuitgaven	aankopen van terreinen, gebouwen, machines en installaties en immateriële vaste activa inclusief ontvangen kapitaalsubsidies (exclusief overnames).
kasstroom generatie	Kasstroom generatie wordt gedefinieerd als Recurrente vrije kasstroom (vóór belastingen) gedeeld door Recurrente EBITDA. Kasstroom generatie is niet geauditeerd.
Lidstaat	een lidstaat van de Europese Economische Ruimte.
markt voor hygiënische wegwerpproducten	de markt voor hygiënische wegwerpproducten bestaat uit drie afgescheiden productsegmenten: babyverzorgingsproducten (exclusief babydoekjes), dameshygiëneproducten en incontinentieproducten voor volwassenen.

niet-recurrente kosten	items die door het management worden beschouwd als eenmalig of ongewoon gezien hun aard. Onder niet-recurrente kosten voor de rapporteringsperiodes zijn begrepen kosten van overnames; kosten van bedrijfsherstructureringen, inclusief kosten met betrekking tot de vereffening van dochtervennootschappen en de sluiting, opening of verplaatsing van fabrieken; en bijzondere waardeverminderingen op activa.
Obligaties	de Senior Secured Obligaties en Senior Obligaties uitgegeven door Ontex IV.
onderpand	Het onderpand dat de Senior Secured Obligaties dekt, inclusief: (i) een pand op de aandelen in Ontex IV, als emittent van de Senior Secured Obligaties, en in bepaalde dochtervennootschappen die optreden als garantieverstrekkers onder de Senior Secured Obligaties; (ii) een pand op bankrekeningen van de emittent en bepaalde garantieverstrekkers; (iii) een pand op de vorderingen (inclusief via overdracht onder toepasselijk recht) van de emittent en bepaalde garantieverstrekkers; (iv) een pand op handelszaak van bepaalde garantieverstrekkers; (v) hypotheken op het vastgoed dat eigendom is van bepaalde garantieverstrekkers; en (vi) bepaalde intellectuele eigendomsrechten van de garantieverstrekkers.
Ontex	de Vennootschap samen met Ontex I en haar geconsolideerde dochtervennootschappen.
Ontex I	Ontex I S.à r.l.
Ontex IV	Ontex IV S.A.
penetratiegraad van retailer merken	het aandeel van retailer merken op de volledige markt voor hygiënische wegwerpproducten.
Pond sterling of GBP	de officiële munt van het Verenigd Koninkrijk.
Poolse zloty of PLN	de officiële munt van de Republiek Polen.
Recurrente EBITDA	EBITDA plus niet-recurrente kosten exclusief niet-recurrente afschrijvingen en waardeverminderingen. Recurrente EBITDA is niet geauditeerd. Zie pagina 52 voor een reconciliatie van Recurrente EBITDA naar bedrijfsresultaat.
Recurrente vrije kasstroom (na belastingen)	Recurrente EBITDA min investeringsuitgaven (gedefinieerd als aankopen van terreinen, gebouwen, machines en installaties en immateriële vaste activa inclusief ontvangen kapitaalsubsidies (exclusief overnames)), min wijzigingen in werkkapitaal (zonder inkomende en uitgaande kasstromen met betrekking tot non-recourse factoring overeenkomsten), min betaalde belastingen. Recurrente vrije kasstroom is niet geauditeerd. Zie pagina 52 voor een reconciliatie van Recurrente vrije kasstroom (na belastingen) naar bedrijfsresultaat.
Recurrente vrije kasstroom (vóór belastingen)	Recurrente EBITDA min investeringsuitgaven (gedefinieerd als aankopen van terreinen, gebouwen, machines en installaties en immateriële vaste activa inclusief ontvangen kapitaalsubsidies (exclusief overnames)), min wijzigingen in werkkapitaal (zonder inkomende en uitgaande kasstromen met betrekking tot non-recourse factoring overeenkomsten). Recurrente vrije kasstroom (vóór belastingen) is niet geauditeerd. Zie pagina 52 voor een reconciliatie van Recurrente vrije kasstroom (vóór belastingen) naar bedrijfsresultaat.

rendement op geïnvesteerd kapitaal	rendement op geïnvesteerd kapitaal wordt gedefinieerd als het recurrent bedrijfsresultaat over de laatste twaalf maanden ("last twelve months", "LTM") (gedefinieerd als LTM bedrijfsresultaat exclusief LTM niet-recurrente posten) gedeeld door netto operationele activa (gedefinieerd als operationele activa (totale activa min afgeleide financiële activa en geldmiddelen en kasequivalenten), min operationele schulden (totale schulden min schulden uit hoofde van personeelsbeloningen, leningen, overige financiële schulden en afgeleide financiële schulden), min goodwill). Rendement op geïnvesteerd kapitaal is niet geauditeerd.
Revolving Credit Facility	Revolving Credit Facility afgesloten met Ontex IV op 25 maart 2011 die aanvankelijk voorzag in leningen voor een totaal van maximaal 50,0 miljoen EUR, verhoogd tot 75,0 miljoen EUR op 15 augustus 2012.
Russische roebel of RUB	de officiële munt van de Russische Federatie.
Senior Obligaties	9,00% Senior Obligaties met vervaldatum in 2019 voor een totale hoofdsom van 235.000.000 EUR uitgegeven door Ontex IV.
Senior Secured Fixed Rate Obligaties	7,50% Senior Secured Obligaties met vervaldatum in 2018 voor een totale hoofdsom van 395.000.000 EUR uitgegeven door Ontex IV.
Senior Secured Floating Rate Obligaties	Senior Secured Floating Rate Obligaties met vervaldatum in 2018 voor een totale hoofdsom van 280.000.000 EUR uitgegeven door Ontex IV.
Senior Secured Obligaties	de Senior Secured Fixed Rate Obligaties en de Senior Secured Floating Rate Obligaties.
TPG	TPG Global, LLC
Tsjechische kroon	de officiële munt van de Tsjechische Republiek.
Turkse lira of TRY	de officiële munt van de Republiek Turkije.
US dollar of USD	de officiële munt van de Verenigde Staten van Amerika.
Vennootschap	Ontex Group NV

[THIS PAGE INTENTIONALLY LEFT BLANK]

INDEX BIJ DE JAARREKENINGEN

Niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse resultatenrekening voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2014
Niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse resultatenrekening F-2
Niet-geauditeerd verkort geconsolideerd tussentijds overzicht van het totaal van gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten F-4
Niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde balans F-5
Niet-geauditeerd verkort geconsolideerd tussentijds kasstroomoverzicht F-6
Niet-geauditeerd verkort geconsolideerd mutatieoverzicht van het eigen vermogen F-7
Toelichtingen bij de niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse jaarrekeningen F-8

Geconsolideerde jaarrekening per en voor de jaren afgesloten op 31 december 2013, 2012 en 2011
Verslag onafhankelijke auditor F-15
Algemene informatie F-16
Geconsolideerde balans per 31 december F-17
Geconsolideerde resultatenrekening van de jaren afgesloten op 31 december F-18
Geconsolideerd overzicht van gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten voor de jaren afgesloten op 31 december F-19
Geconsolideerd kasstroomoverzicht voor de jaren afgesloten op 31 december F-21
Toelichtingen bij de geconsolideerde jaarrekeningen F-22

Niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse resultatenrekening

	Toelichting	Eerste kwartaal 2014	Eerste kwartaal 2013
		in miljoen EUR	
Omzet	4	400,2	340,5
Kostprijs van de omzet		(291,3)	(253,6)
Brutomarge		**108,9**	**86,9**
Distributiekosten		(37,6)	(28,0)
Verkoop- en marketingkosten		(19,8)	(18,9)
Algemene beheerskosten		(10,8)	(9,0)
Overige bedrijfsopbrengsten/(kosten), netto		0,5	(0,6)
Niet-recurrente kosten (*)	9	(2,3)	(2,4)
Bedrijfsresultaat		**38,9**	**28,0**
Financiële opbrengsten		2,8	5,2
Financiële kosten		(23,3)	(23,7)
Netto financiële kosten		**(20,5)**	**(18,5)**
(Verlies) / Winst vóór inkomstenbelastingen		**18,4**	**9,5**
Inkomstenbelastingen		(3,8)	(2,6)
(Verlies) / Winst voor de periode uit voortgezette bedrijfsactiviteiten		**14,6**	**6,9**
(Verlies) / Winst voor de periode		**14,6**	**6,9**
(Verlies) / Winst toerekenbaar aan:			
Aandeelhouders van de Groep		13,7	6,5
Minderheidsbelangen		0,9	0,4
(Verlies) / Winst voor de periode		**14,6**	**6,9**

(*) Niet-reccurente kosten zijn een niet-IFRS maatstaf, omschreven in toelichting 9.

Niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse resultatenrekening (vervolg)

	Toelichting	Eerste kwartaal 2014	Eerste kwartaal 2013
		in miljoen EUR	
Aanvullende informatie			
Reconciliatie van het netto resultaat voor aftrek van netto financiële kosten, inkomstenbelastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen (EBITDA)			
Bedrijfsresultaat		38,9	28,0
Afschrijvingen en waardeverminderingen (*)		8,0	7,9
EBITDA (**)		**46,9**	**35,9**
Reconciliatie van het netto resultaat voor aftrek van netto financiële kosten, inkomstenbelastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen(EBITDA) tot recurrente EBITDA			
EBITDA (**)		**46,9**	**35,9**
Niet-recurrente bedrijfskosten exclusief waardeverminderingen		2,3	2,1
Recurrente EBITDA (***)		**49,2**	**38,0**

(*) Afschrijvingen en waardeverminderingen (A&W) omvatten 8,0 miljoen EUR aan recurrente A&W en geen niet recurrente A&W in Q1 2014. A&W omvatten 7,6 miljoen EUR aan recurrente A&W en 0,3 miljoen EUR aan niet-recurrente A&W voor Q1 2013.

(**) EBITDA is een niet-IFRS maatstaf. EBITDA wordt gedefinieerd als netto resultaat voor aftrek van netto financiële kosten, inkomstenbelastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen.

(***) Recurrente EBITDA is een niet-IFRS maatstaf. Recurrente EBITDA wordt gedefinieerd als het netto resultaat voor aftrek van niet-recurrente kosten, netto financiële kosten, inkomstenbelastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen.

Niet-geauditeerd verkort geconsolideerd tussentijds overzicht van het totaal van gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten

	Toelichting	Eerste kwartaal 2014	Eerste kwartaal 2013
		in miljoen EUR	
Winst / (Verlies) voor de periode		**14,6**	**6,9**
Niet gerealiseerde resultaten voor de periode, na inkomstenbelasting:			
Omrekeningsverschillen op buitenlandse activiteiten (*)		—	0,3
Kasstroomindekkingen (*)		(0,4)	—
Overige (*)		—	0,1
Niet gerealiseerde winst/(verlies) voor de periode, na aftrek van inkomstenbelastingen		**(0,4)**	**0,4**
Totaal gerealiseerde en niet gerealiseerde winst/(verlies) voor de periode		**14,2**	**7,3**
Totale gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten toe te rekenen aan:			
Aandeelhouders van de Groep		13,3	6,9
Minderheidsbelangen		0,9	0,4
Totale gerealiseerde en niet gerealiseerde winst/(verlies)voor de periode		**14,2**	**7,3**

(*) Componenten die later mogelijks kunnen erkend worden in de resultatenrekening

Niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde balans

	Toelichting	31 maart 2014	31 december 2013	31 maart 2013
			in miljoen EUR	
ACTIVA				
Vaste activa				
Goodwill en overige immateriële vaste activa	5	864,6	864,8	846,4
Terreinen, gebouwen, machines en installaties	6	280,7	282,0	266,8
Uitgestelde belastingvorderingen		0,3	0,3	0,1
Vorderingen		0,1	0,1	0,1
		1.145,7	**1.147,2**	**1.113,4**
Vlottende activa				
Voorraden		200,9	182,2	179,4
Handelsvorderingen		239,2	199,0	173,5
Vooruitbetaalde kosten en overige vorderingen		57,0	37,4	36,6
Terug te vorderen belastingen		4,0	3,8	2,6
Afgeleide financiële activa		1,1	1,1	4,6
Niet vrij beschikbare geldmiddelen (Senior Secured obligaties 2013)		—	—	79,3
Geldmiddelen en kasequivalenten	3	61,6	61,4	43,0
		563,8	**484,9**	**519,0**
TOTAAL ACTIVA		**1.709,5**	**1.632,1**	**1.632,4**

	Toelichting	31 maart 2014	31 december 2013	31 maart 2013
			in miljoen EUR	
EIGEN VERMOGEN EN SCHULDEN				
Eigen vermogen toerekenbaar aan de aandeelhouders van de Groep				
Kapitaal		420,0	420,0	420,0
Cumulatieve omrekeningsverschillen		(19,9)	(19,9)	(6,8)
Overgedragen resultaat en overige reserves		(51,1)	(64,4)	(80,2)
Eigen vermogen toerekenbaar aan de aandeelhouders van de Groep		349,0	335,7	333,0
Minderheidsbelangen		24,4	23,5	23,2
TOTAAL EIGEN VERMOGEN		**373,4**	**359,2**	**356,2**
Langlopende schulden				
Personeelsbeloningen		15,8	15,8	14,3
Leningen	3	897,5	896,7	892,3
Overige langlopende financiële schulden		10,0	10,0	—
Uitgestelde belastingverplichtingen		14,8	14,8	13,3
Voorzieningen		0,1	0,1	—
Overige schulden		2,6	2,3	1,2
		940,8	**939,7**	**921,1**
Kortlopende schulden				
Leningen	3	26,2	13,9	27,8
Afgeleide financiële schulden		2,3	1,9	—
Overige kortlopende financiële schulden		8,0	8,0	—
Handelsschulden		271,3	240,9	226,3
Toegerekende kosten en overige schulden		31,0	16,0	20,4
Sociale schulden		27,9	25,9	26,7
Te betalen belastingen		21,4	19,0	16,9
Voorzieningen		7,2	7,5	37,0
		395,3	**333,2**	**355,1**
TOTAAL SCHULDEN		**1.336,1**	**1.272,9**	**1.276,2**
TOTAAL PASSIVA		**1.709,5**	**1.632,1**	**1.632,4**

Niet-geauditeerd verkort geconsolideerd tussentijds kasstroomoverzicht

	Toelichting	Eerste kwartaal 2014	Eerste kwartaal 2013
		in miljoen EUR	
KASSTROOM UIT BEDRIJFSACTIVITEITEN			
Winst/(verlies) voor de periode		**14.6**	**6.9**
Aanpassingen voor:			
Inkomstenbelastingen		3.8	2.6
Afschrijvingen en waardeverminderingen		8.0	7.9
(Winst)/verlies op de verkoop van terreinen, gebouwen, machines en installaties		—	0.1
Voorzieningen (inclusief verplichtingen voor personeelsbeloningen)		(0.7)	(6.0)
Niet-gerealiseerde wisselkoersverschillen m.b.t. bedrijfsactiviteiten		1.5	(0.1)
Financiële kosten — netto (inclusief niet-gerealiseerd wisselkoersverschillen m.b.t. financiering)		20.6	18.5
Wijzigingen in werkkapitaal:			
Voorraden		(18,9)	(7,6)
Handelsvorderingen, overige vorderingen en vooruitbetaalde kosten		(59,2)	(11,1)
Handelsschulden, overige schulden en gereserveerde gelden voor onkosten		44,0	12,4
Sociale schulden		2.0	3.2
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten voor inkomstenbelasting		**15.7**	**26.8**
Betaalde inkomstenbelasting		(1.6)	(1.5)
NETTOKASSTROOM UIT BEDRIJFSACTIVITEITEN		**14,1**	**25,3**
KASSTROOM UIT INVESTERINGSACTIVITEITEN			
Investeringsuitgaven		(8,0)	(16,2)
NETTOKASSTROOM GEBRUIKT VOOR INVESTERINGSACTIVITEITEN		**(8,0)**	**(16,2)**
KASSTROOM UIT FINANCIERINGSACTIVITEITEN			
Opbrengst van overname (netto cash)		—	—
Opbrengsten uit leningen		—	77,4
Overige financieringsopbrengsten		—	—
Aflossing van leningen		(0,5)	(0,5)
Betaalde interesten		(4,3)	(1,5)
Ontvangen interesten		—	0,1
Herfinancieringskosten & overige financieringskosten		(1,6)	(1,3)
Gerealiseerde wisselkoers (verliezen)/winsten uit financieringsactiviteiten		0,5	(2,5)
Afgeleide financiële activa		—	2,3
NETTOKASSTROMEN UIT /(GEBRUIKT VOOR) FINANCIERINGSACTIVITEITEN		**(5,9)**	**74,0**
BEWEGING IN DE PERIODE		**0,2**	**83,1**
GELDMIDDELEN, KASEQUIVALENTEN BIJ HET BEGIN VAN DE PERIODE		**61,4**	**39,2**
GELDMIDDELEN, KASEQUIVALENTEN AAN HET EINDE VAN DE PERIODE (*)		**61,6**	**122,3**

(*) Q1 2013 bevat voor 79,3 miljoen EUR aan niet vrij beschikbare geldmiddelen, bestaande uit de opbrengst van een obligatie-uitgifte, met inbegrip van de obligatie-uitgifte premie (voor een totaal van 77,4 miljoen EUR) en de voorgefinancierde interestlasten op deze obligatie-uitgifte.

Niet-geauditeerd verkort geconsolideerd mutatieoverzicht van het eigen vermogen

		Toerekenbaar aan aandeelhouders van de Groep					
	Maatschappelijk kapitaal	CPEC'S	Cumulatieve omrekenings verschillen	Ingehouden winsten en overige reserves	Totaal eigen vermogen	Minder-heids-belangen	Totaal eigen vermogen
			in miljoen EUR				
Saldo op 31 december 2013	**21,0**	**399,0**	**(19,9)**	**(64,4)**	**335,7**	**23,5**	**359,2**
Gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten:							
Winst voor het jaar		—	—	13,7	13,7	0,9	14,6
Niet-gerealiseerde resultaten:							
Omrekeningsverschillen op buitenlandse activiteiten		—	—	—	—	—	—
Kasstroomindekkingen		—	—	(0,4)	(0,4)	—	(0,4)
Overige		—	—	—	—	—	—
Totaal niet-gerealiseerde resultaten		**—**	**—**	**(0,4)**	**(0,4)**	**—**	**(0,4)**
Saldo op 31 maart 2014	**21,0**	**399,0**	**(19,9)**	**(51,1)**	**349,0**	**24,4**	**373,4**

		Toerekenbaar aan aandeelhouders van de Groep					
	Maatschappelijk kapitaal	CPEC's	Cumulatieve omrekenings verschillen	Ingehouden winsten en overige reserves	Totaal eigen vermogen	Minder-heids-belangen	Totaal eigen vermogen
			in miljoen EUR				
Saldo op 31 december 2012	**4,2**	**415,8**	**(7,1)**	**(86,8)**	**326,1**	**22,8**	**348,9**
Gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten:							
Winst voor het jaar		—	—	6,5	6,5	0,4	6,9
Niet-gerealiseerde resultaten:							
Omrekeningsverschillen op buitenlandse activiteiten		—	0,3	—	0,3	—	0,3
Overige		—	—	0,1	0,1	—	0,1
Totaal niet-gerealiseerde resultaten		**—**	**0,3**	**0,1**	**0,4**	**—**	**0,4**
Saldo op 31 maart 2013	**4,2**	**415,8**	**(6,8)**	**(80,2)**	**333,0**	**23,2**	**356,2**

Toelichtingen bij de niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële rapportering

Toelichting 1 Samenvatting van de belangrijkste boekhoudkundige principes

1.1 Samenstelling van de Groep

Deze niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële rapportering bevatten informatie voor Ontex I S.à.r.l. (de "Vennootschap") en haar dochterondernemingen (samen "de Groep" of "Ontex I Groep") voor de periode van 1 januari 2014 tot en met 31 maart 2014. De bestuurders hebben ervoor geopteerd om deze rekeningen op te stellen in het kader van de rapporteringsvereisten van de secured en unsecured obligaties (de "Obligaties").

In juli 2010 hebben entiteiten, opgericht door fondsen beheerd door Goldman Sachs Capital Partners en TPG, besloten tot de overname van Ontex. De overname werd afgerond in november 2010. Sindsdien beheren en controleren deze fondsen gemeenschappelijk (via eigen tussen holdingmaatschappijen) en samen met bepaalde leden van het senior management, het volledige maatschappelijke kapitaal. De huidige eigendomsstructuur wordt hieronder uiteengezet:

Goldman Sachs Capital Partners en TPG Capital bezitten elk 50% van de aandelen van Ontex I S.à r.l.

Ontex I S.à.r.l. bezit 93,4710% van de aandelen van Ontex II S.à r.l.

De overige 6,5290% van de aandelen wordt aangehouden door bepaalde leden van het senior management.

Ontex II S.à r.l. bezit alle aandelen van Ontex II-A S.à r.l.

Ontex II-A S.à r.l. bezit alle aandelen van Ontex III S.A.

Ontex III S.A. bezit alle aandelen van Ontex IV S.A.

De transactie werd verwerkt volgens de overnamemethode. Als gevolg van de overname vond er tevens een herfinanciering van de bestaande schuldpositie plaats.

De niet-geauditeerde tussentijdse financiële rapporteringen zijn niet de statutaire rekeningen van de Ontex I Groep en dienen daarom samen bekeken te worden met de geconsolideerde jaarrekening van de Ontex I Groep afgesloten op 31 december 2013.

Ontex I S.à.r.l. is een naamloze vennootschap opgericht en gevestigd in Luxemburg. De zetel en het belangrijkste directiekantoor zijn gevestigd op 2 rue du Fosse, L-1536 Luxemburg.

1.2 Algemene informatie

De boekhoudkundige principes die van toepassing zijn bij de verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële rapportering voor de periode van 1 januari 2014 tot en met 31 maart 2014 zijn in overeenstemming met de principes die toegepast werden in de geauditeerde geconsolideerde jaarrekening voor het boekjaar afgesloten op 31 december 2013 van de Ontex I Groep.

De grondslagen zijn op consistente wijze toegepast doorheen de betrokken perioden.

Een samenvatting van de belangrijkste boekhoudkundige principes werd opgenomen in de geauditeerde geconsolideerde jaarrekening van de Ontex I Groep voor het boekjaar afgesloten op 31 december 2013.

De belangrijkste IFRS boekhoudkundige principes van de Groep die van toepassing zijn bij de opstelling van deze IFRS geconsolideerde financiële rapportering, worden hieronder uiteengezet.

1.3 Conformiteitsverklaring

De verkorte geconsolideerde financiële rapportering van de Groep voor het kwartaal afgesloten op 31 maart 2014 werd opgesteld in overeenstemming met IFRS ("International Financial Reporting Standards"), zoals goedgekeurd door de Europese Unie. Deze omvatten alle IFRS-standaarden en IFRIC-interpretaties die van toepassing waren op 31 december 2013. Deze standaarden en interpretaties zoals overgenomen door de Europese Unie komen overeen met de standaarden en interpretaties uitgegeven door de IASB die verplicht zijn per 1 januari 2014.

Deze verkorte geconsolideerde niet-geauditeerde tussentijdse financiële rapportering bevat informatie over de Ontex I Groep. De bestuurders hebben deze financiële rapportering opgesteld in het kader van de rapporteringsvereisten aan de houders van de secured en unsecured obligaties (de "Obligaties").

Deze verkorte geconsolideerde niet-geauditeerde financiële rapportering werd opgesteld in overeenstemming met IAS 34 "Tussentijdse financiële verslaggeving", zoals goedgekeurd door de Europese Unie. De verkorte tussentijdse geconsolideerde financiële rapportering dient samen bekeken te worden met de geauditeerde geconsolideerde jaarrekening van de Ontex I Groep per 31 december 2013.

De verkorte tussentijdse geconsolideerde financiële rapportering werd goedgekeurd voor publicatie door de Raad van Bestuur op 9 mei 2014. De bedragen in deze documenten worden gerapporteerd in miljoenen euro's, tenzij anders vermeld.

1.4 Waardering in de geconsolideerde tussentijdse financiële rapportering

Opbrengsten en kosten die ongelijkmatig voorkomen tijdens het boekjaar worden toegerekend of overgedragen in de tussentijdse financiële rapportering wanneer het gepast is om deze kosten toe te rekenen of over te dragen aan het einde van de periode.

1.5 Materialiteit

De opstelling van de financiële rapportering in overeenstemming met IAS 34 vereist het gebruik van een aantal belangrijke boekhoudkundige schattingen. Het vereist tevens van het management om te oordelen bij het toepassen van de boekhoudkundige principes van de Groep. De gebieden die een hogere mate van deskundigheid vereisen of complexer zijn, of gebieden waar veronderstellingen en schattingen van significant belang zijn voor de geconsolideerde tussentijdse financiële rapportering, , zijn hieronder weergegeven.

Toelichting 2 Belangrijke boekhoudkundige schattingen en veronderstellingen

Bij de waardering van activa en passiva in de geconsolideerde balans, dient de Groep bepaalde schattingen en veronderstellingen te gebruiken evenals beoordelingen te maken. Zo wordt er gebruik gemaakt van verschillende schattingen en veronderstellingen bij het opstellen van budgetten en langetermijnplannen die als basis kunnen gebruikt worden voor bepaalde waarderingen. Deze schattingen en veronderstellingen worden opgesteld op basis van de meest recente beschikbare informatie op de geconsolideerde balansdatum. Per definitie zullen de schattingen echter zelden overeenstemmen met de werkelijke resultaten, met als gevolg dat de opgenomen boekhoudkundige waarderingen onderhevig zijn aan een bepaalde mate van subjectiviteit.

De inschattingen en veronderstellingen die een belangrijke invloed kunnen hebben op de waardering van de activa en passiva worden hierna beschreven.

2.1 Personeelsbeloningen

De boekwaarde van de verplichtingen van de Groep met betrekking tot personeelsbeloningen wordt bepaald op een actuariële basis aan de hand van bepaalde veronderstellingen. De pensioenkosten op de afsluitdatum van de tussentijdse periode zijn berekend op basis van de actuarieel bepaalde pensioenkost op het einde van het voorgaande jaar, aangepast voor significante marktschommelingen sinds het einde van het voorgaande boekjaar en aangepast voor belangrijke inperkingen, afwikkelingen, of andere belangrijke niet-recurrente gebeurtenissen. Een van de voornaamste veronderstellingen die gebruikt wordt bij de bepaling van de netto kosten van de toegekende personeelsbeloningen is de disconteringsvoet. Elke aanpassing aan deze veronderstelling zal een invloed hebben op de boekwaarde van deze verplichtingen.

De disconteringsvoet is afhankelijk van de looptijd van de personeelsbeloning, d.w.z. de gemiddelde looptijd van de overeenkomsten, gewogen met de contante waarde van de kosten verbonden aan deze overeenkomsten. Volgens IAS 19 moet de disconteringsvoet overeenkomen met het marktrendement van hoogwaardige ondernemingsobligaties dewelke een vergelijkbare looptijd hebben als deze van de opgenomen personeelsbeloningen en in dezelfde valuta uitgedrukt zijn.

Indien de disconteringsvoet 1% hoger of lager zou zijn, zou dit geen wezenlijke invloed op de financiële rapportering hebben.

2.2 Bijzondere waardeverminderingen van activa

Tijdens het eerste kwartaal van 2014, werd er geen indicator waargenomen die zou kunnen wijzen op een bijkomende bijzondere waardevermindering van activa.

2.3 Inkomstenbelastingen

Inkomstenbelastingen worden jaarlijks berekend en bijgevolg zijn de inkomstenbelastingen voor de tussentijdse periode slechts een inschatting van de te verwachten effectieve belastingdruk voor het jaar. De berekening van de effectieve belastingdruk is gebaseerd op een schatting van de inkomstenbelastingen of tegoeden voor het jaar uitgedrukt als een percentage van de verwachte boekhoudkundige winst of verlies. Dit percentage wordt vervolgens toegepast op het tussentijds resultaat.

2.4 Bestuurdersvergoedingen

De opname van bezoldigingen en bonussen in de resultatenrekening gedurende de tussentijdse periode gebeurt in overeenstemming met de bepalingen van IAS 19 "Personeelsbeloningen". Wanneer een medewerker diensten heeft geleverd ten voordele van de Groep gedurende de tussentijdse periode, erkent de Groep personeelsbeloningen die naar verwachting uitbetaald zullen worden aan de werknemer voor de geleverde diensten.

2.5 Bedrijfssegmenten

De activiteiten van de Groep situeren zich in één segment. Er zijn geen andere belangrijke bedrijfsklassen, noch individueel noch gezamenlijk. De Raad van Bestuur controleert de bedrijfsresultaten (gedefinieerd als EBITDA), de bedrijfsplannen en maakt een middelen-allocatie op het niveau van de volledige onderneming. Daardoor opereert de Groep slechts als één segment.

2.3 Inkomstenbelastingen

Inkomstenbelastingen worden jaarlijks berekend en bijgevolg zijn de inkomstenbelastingen voor de tussentijdse periode slechts een inschatting van de te verwachten effectieve belastingdruk voor het jaar. De berekening van de effectieve belastingdruk is gebaseerd op een schatting van de inkomstenbelastingen of tegoeden voor het jaar uitgedrukt als een percentage van de verwachte boekhoudkundige winst of verlies. Dit percentage wordt vervolgens toegepast op het tussentijds resultaat.

2.4 Managementvergoedingen

De opname van bezoldigingen en bonussen in de resultatenrekening gedurende de tussentijdse periode gebeurt in overeenstemming met de bepalingen van IAS 19 "Personeelsbeloningen". Wanneer een medewerker diensten heeft geleverd ten voordele van de Groep gedurende de tussentijdse periode, erkent de Groep personeelsbeloningen die naar verwachting uitbetaald zullen worden aan de werknemer voor de geleverde diensten.

2.5 Bedrijfssegmenten

De activiteiten van de Groep situeren zich in één segment. Er zijn geen andere belangrijke bedrijfsklassen, noch individueel noch gezamenlijk. De Raad van Bestuur controleert de bedrijfsresultaten (gedefinieerd als EBITDA), de bedrijfsplannen en maakt een middelen-allocatie op het niveau van de volledige onderneming. Daardoor opereert de Groep slechts als één segment.

Toelichting 3 Financiële risicofactoren

3.1 Financiële risicofactoren

De activiteiten van de Groep worden blootgesteld aan verschillende financiële risico's: marktrisico (waaronder valutarisico, rentevoet risico op de marktwaarde, rentevoet risico op de kasstroom en prijsrisico), kredietrisico en liquiditeitsrisico. De niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde financiële rapportering bevatten niet alle informatie over financiële risico's en toelichtingen zoals deze vereist zijn in de geconsolideerde jaarrekening op jaareinde, en dienen daarom samen bekeken te worden met de geauditeerde geconsolideerde jaarrekening van de Ontex I Groep per 31 december 2013.

Sinds het jaareinde zijn er geen wijzigingen doorgevoerd binnen het departement dat de risico's beheert, noch aan het beleid aangaande het risicobeheer.

3.2 Valutarisico

De Groep is in december 2013 vreemde valutatermijncontracten aangegaan met als vervaldag december 2014 en is in maart 2014 contracten aangegaan met als vervaldag maart 2015, teneinde de volatiliteit te beperken binnen de onderneming als gevolg van de blootstelling aan verkooptransacties in Britse pond, Poolse zloty, Turkse lira, Australische dollars en Russische roebel, evenals aankooptransacties van grondstoffen in US dollars en Tsjechische kroon

Bij aanvang van de vreemde valutatermijncontracten werden deze opgenomen onder de kasstroom indekkingen. Op het moment dat de verwachte transacties aflopen, worden de vreemde valutatermijncontracten opgenomen als reële waarde indekkingen.

De voorwaarden van de vreemde valutatermijncontracten zijn onderhandeld zodat deze aansluiten met de looptijd van de voorziene transacties. De Groep past hedge accounting toe op de vreemde valutatermijncontracten.

Per 31 maart 2014 is een ongerealiseerd nettoverlies van 0,7 miljoen EUR opgenomen in de niet-gerealiseerde resultaten, aangaande de buitenlandse valuta-afdekkingcontracten waarvoor hedge accounting wordt toegepast.

Per 31 maart 2014 bedroeg de reële waarde van de afgeleide financiële activa voor de vreemde valutatermijncontracten 0,8 miljoen EUR en van de afgeleide financiële verplichting 2,3 miljoen EUR.

3.3 Prijsrisico (commodity)

De Groep is een Oil Brent call-optie aangegaan voor een afgesproken hoeveelheid olievaten in de tweede helft van 2010 voor een periode tot en met september 2013. De optie bereikte haar vervaldag op 15 september 2013 en werd niet verlengd.

De netto schuldposities van de Groep voor de perioden afgesloten op 31 maart 2014, 31 maart 2013 en 31 december 2013, zijn als volgt:

	31 maart 2014	31 december 2013	31 maart 2013
		in miljoen EUR	
Langlopende leningen	897,5	896,7	892,3
Kortlopende leningen	26,2	13,9	27,8
Niet vrij beschikbare geldmiddelen (Senior Secured Obligaties 2013)	—	—	(79,3)
Beschikbare geldmiddelen en kasequivalenten	(61,6)	(61,4)	(43,0)
Totale netto schuldpositie	**862,1**	**849,2**	**797,8**

3.5 Interestvoet- en kredietrisico

Het interestvoetrisico van de Groep vloeit voort uit langlopende leningen. Leningen met een variabele interestvoet stellen de Groep bloot aan een kasstroomrenterisico dat gedeeltelijk wordt gecompenseerd door het aanhouden van geldmiddelen tegen een variabele interestvoet. Schulden met een vaste interestvoet stellen de Groep bloot aan een interestvoet risico op de reële waarde. Deze risico's worden centraal beheerd door de Treasury-afdeling van de Groep, rekening houdend met de verwachtingen van de Groep met betrekking tot de evolutie van de marktinterest. De Groep heeft gebruikt gemaakt van interestcaps om deze risico's te beheren.

Het kredietrisico wordt beheerd op Groepsniveau. Het kredietrisico ontstaat uit geldmiddelen en kasequivalenten, afgeleide financiële instrumenten en deposito's bij banken en financiële instellingen, alsmede door de kredietblootstelling aan klanten, met inbegrip van uitstaande vorderingen en toegezegde transacties. De Groep beoordeelt de kredietwaardigheid van de klant, rekening houdend met de financiële positie, ervaringen uit het verleden en andere factoren op basis waarvan individuele kredietlimieten worden opgesteld binnen de door bedrijfsleiders vastgestelde grenzen. Historische wanbetalingen waren lager dan 1% in 2011, 2012 en 2013. Handelsvorderingen zijn verspreid over verschillende landen en tegenpartijen en er bestaat geen grote concentratie met één of een paar tegenpartijen.

Per 31 maart 2014 is de Revolving Credit faciliteit van 75,0 miljoen EUR niet opgenomen.

Toelichting 4 Segmentinformatie

In overeenstemming met IFRS 8 worden rapporteerbare bedrijfssegmenten geïdentificeerd op basis van de "management approach". Deze aanpak bepaalt dat de externe segmentrapportage wordt gebaseerd op de interne organisatie en management structuur van de Groep en de interne financiële verslaggeving aan de het hoogstgeplaatste orgaan dat belangrijke operationele beslissingen neemt. De activiteiten van de Groep situeren zich in één segment, "Hygiënische wegwerpproducten". Er zijn geen andere belangrijke bedrijfsklassen, noch individueel noch gezamenlijk. Het hoogstgeplaatste orgaan dat belangrijke operationele beslissingen neemt, de Raad van Bestuur, controleert de bedrijfsresultaten, de bedrijfsplannen en maakt een middelen-allocatie op het niveau van de volledige onderneming. Daardoor opereert de Groep slechts in één segment. Informatie van de Groep over de verkoop van producten, geografische gebieden en de omzet van belangrijke klanten vindt u hieronder:

4.1 Informatie per divisie

	Eerste kwartaal	
	2014	2013
	Per divisie, in miljoen EUR	
Mature Markets Divisie	220,4	202,0
Growth Markets Divisie	21,8	19,6
Healthcare Divisie	106,4	67,3
Middle East and Africa Divisie	51,6	51,6
Totale omzet van de Ontex Groep	400,2	340,5

4.2 Informatie per productgroep

Per productgroep,	Eerste kwartaal	
	2014	2013
	Per productgroep, in miljoen EUR	
Babyverzorgingsproducten	210,2	191,2
Dameshygiëneproducten	49,4	48,2
Incontinentieproducten voor volwassenen	134,9	97,3
Overige	5,7	3,8
Totale omzet van de Ontex Groep	400,2	340,5

4.3 Informatie per geografisch gebied

De organisatiestructuur van de Groep evenals haar interne informatie systeem geeft aan dat de belangrijkste bron van geografische risico's zich situeert in de locatie van haar klanten (de bestemming van haar verkoop) en niet de fysieke locatie van haar activa (oorsprong van haar verkoop). De locatie van de klanten van de Groep is bijgevolg het geografische segmentatie criterium zoals hieronder weergegeven wordt:

Per geografisch gebied,	Eerste kwartaal	
	2014	2013
	Per geografisch gebied, in miljoen EUR	
West-Europa	277,0	218,9
Oost-Europa	47,6	47,2
Rest van de Wereld	75,6	74,4
Totale omzet van de Ontex Groep	400,2	340,5

De omzet in het land waarin Ontex I zich gevestigd heeft (Luxemburg) is verwaarloosbaar. Hieronder wordt in tabelformaat een overzicht van de omzet weergegeven van drie voornaamste landen. De omzet in de andere landen vertegenwoordigt telkens minder dan 10% van de totale omzet van de Ontex Groep.

Per land,	Eerste kwartaal	
	2014	2013
	Per land, in miljoen EUR	
Verenigd Koninkrijk	67.1	52.0
Frankrijk	58.3	57.4
Italië	44.5	6.7
Andere landen	230.3	224.4
Totale omzet van de Ontex Groep	400.2	340.5

4.4 Omzet van grote klanten

De Groep heeft niet één significante klant. In het eerste kwartaal van 2014 vertegenwoordigde de grootste klant 6,2% van de omzet van de Groep. In het eerste kwartaal van 2014 vertegenwoordigden de 10 grootste klanten 38,2% van de omzet.

Toelichting 5 Goodwill en overige immateriële vaste activa

	Goodwill	Implementatie-kosten IT	Overige immateriële vaste activa	Totaal
		in miljoen EUR		
Kwartaal afgesloten op 31 maart 2014				
Netto boekwaarde aan het begin van het boekjaar	860,1	4,4	0,3	864,8
Aanschaffingen	—	0,3	—	0,3
Overboekingen	—	—	—	—
Buitengebruikstellingen	—	—	—	—
Afschrijvingskosten	—	(0,5)	—	(0,5)
Netto boekwaarde aan het einde van het boekjaar	**860,1**	**4,2**	**0,3**	**864,6**
Per 31 maart 2014				
Aanschaffingswaarde	860,1	13,4	0,9	874,4
Gecumuleerde afschrijvingen, waardeverminderingen en overige aanpassingen	—	(9,2)	(0,6)	(9,8)
Netto boekwaarde	**860,1**	**4,2**	**0,3**	**864,6**

	Goodwill	Implementatie-kosten IT	Overige immateriële vaste activa	Totaal
		in miljoen EUR		
Kwartaal afgesloten op 31 maart 2013				
Netto boekwaarde aan het begin van het boekjaar	841,5	3,9	0,4	845,8
Aanschaffingen	—	0,5	—	0,5
Overboekingen	—	0,7	—	0,7
Afschrijvingskosten	—	(0,6)	—	(0,6)
Netto boekwaarde aan het einde van het boekjaar	**841,5**	**4,5**	**0,4**	**846,4**
Per 31 maart 2013				
Aanschaffingswaarde	841,5	17,3	0,9	859,7
Gecumuleerde afschrijvingen, waardeverminderingen en overige aanpassingen	—	(12,8)	(0,5)	(13,3)
Netto boekwaarde	**841,5**	**4,5**	**0,4**	**846,4**

Toelichting 6 Terreinen, gebouwen, machines en installaties

	Terreinen en gebouwen	Installaties, machines en materieel	Meubilair en rollend materieel	Overige materiële vaste activa	Activa in aanbouw en vooruit-betalingen	Totaal
			in miljoen EUR			
Kwartaal afgesloten op 31 maart 2014						
Netto boekwaarde aan het begin van het boekjaar	98,6	154,6	0,6	10,1	18,2	282,0
Aanschaffingen	—	1,7	0,1	—	4,2	6,0
Overboekingen	—	11,0	(0,1)	—	(10,9)	—
Afschrijvingskosten	(0,9)	(6,2)	—	(0,3)	—	(7,4)
Wisselkoersverschillen	(0,1)	0,1	—	—	—	—
Netto boekwaarde aan het einde van het boekjaar	**97,6**	**161,2**	**0,6**	**9,8**	**11,5**	**280,7**
Per 31 maart 2014						
Aanschaffingswaarde	116,0	251,6	1,2	16,5	11,5	396,8
Gecumuleerde afschrijvingen	(18,4)	(90,4)	(0,6)	(6,7)	—	(116,1)
Netto boekwaarde	**97,6**	**161,2**	**0,6**	**9,8**	**11,5**	**280,7**

	Terreinen gebouwen	Installaties, machines en materieel	Meubilair en rollend materieel	Overige materiële vaste activa	Activa in aanbouw en vooruit-betalingen	Totaal
			in miljoen EUR			
Kwartaal afgesloten op 31 maart 2013						
Netto boekwaarde aan het begin van het boekjaar	89,4	134,2	0,6	11,4	31,8	267,4
Aanschaffingen	—	1,8	—	0,1	5,5	7,5
Overboekingen	0,4	10,5	—	—	(11,7)	(0,7)
Afschrijvingskosten	(0,8)	(6,1)	—	(0,4)	—	(7,3)
Wisselkoersverschillen	(0,3)	0,2	—	0,1	(0,1)	(0,1)
Netto boekwaarde aan het einde van het boekjaar	**88,8**	**140,7**	**0,6**	**11,3**	**25,4**	**266,8**
Per 31 maart 2013						
Aanschaffingswaarde	103,2	220,7	1,1	17,1	25,4	367,6
Gecumuleerde afschrijvingen	(14,5)	(79,9)	(0,5)	(5,8)	—	(100,8)
Netto boekwaarde	**88,7**	**140,7**	**0,6**	**11,3**	**25,4**	**266,8**

De voornaamste aanschaffingen aan terreinen, gebouwen, machines en installaties betreffen voornamelijk investeringen in capaciteitsuitbreiding, R&D-investeringen, investeringen om het bedrijf verder te beheren en IT-investeringen.

Per 31 maart 2014 heeft de Groep verplichtingen voor de aankoop van terreinen, gebouwen, machines en installaties voor een bedrag van 8,8 miljoen EUR.

Toelichting 7 Juridische geschillen

De Groep heeft een voorziening opgenomen voor bepaalde juridische geschillen tegen de Groep van klanten, leveranciers of voormalige werknemers. Er hebben zich geen belangrijke ontwikkelingen voorgedaan met betrekking tot deze juridische geschillen sinds jaareinde.

Toelichting 8 Reconciliatie van de nettowinst / (verlies) voor netto financiële kosten, inkomstenbelasting, afschrijvingen en waardeverminderingen (EBITDA) naar recurrente EBITDA

Wij verwijzen voor meer details naar de verkorte geconsolideerde tussentijdse resultatenrekening.

Toelichting 9 Niet-recurrente kosten

	Eerste kwartaal	
	2014	2013
	in miljoen EUR	
Fabriekssluiting	0,9	—
Bedrijfsherstructurering	0,6	—
Kosten verbonden aan overnames	0,3	1,9
Bijzondere waardevermindering van activa	—	0,3
Overige	0,5	0,2
Totale niet-recurrente kosten	**2,3**	**2,4**

Fabriekssluiting: De Groep sloot in 2012 de productiefaciliteit in Recklinghausen, Duitsland. De niet-recurrente kosten in Q1 2014 hebben betrekking op resterende kosten in verband met de sluiting van de fabriek.

Bedrijfsherstructurering: De Groep ondernam een aantal projecten om het beheer van haar activiteiten te optimaliseren. De kosten in Q1 2014 omvatten voornamelijk kosten uit honoraria en kosten in verband met afwikkelen van contractbreuken.

Kosten verbonden aan overnames: In Q1 2013 en Q1 2014 heeft de Groep kosten gehad in verband met de overname en de daaropvolgende integratie van Serenity Spa.

Bijzondere waardevermindering van activa: De kost van de bijzondere waardevermindering in Q1 2013 is een niet-kasstroom kost en heeft betrekking op de bijzondere waardevermindering van buiten gebruik gestelde productieapparatuur.

Toelichting 10 Voorwaardelijke verplichtingen

De Groep is betrokken bij een aantal geschillen met betrekking tot milieuzaken, contracten, productaansprakelijkheid, octrooien (of intellectuele eigendom), werkgelegenheid en andere zaken dewelke verband houden met het beheer van ons bedrijf.

Wij zijn momenteel van oordeel dat deze geschillen, hetzij individueel, hetzij gezamenlijk, geen belangrijk nadelig effect zullen hebben op onze geconsolideerde financiële toestand, bedrijfsresultaten of liquiditeit.

Toelichting 11 Transacties met verbonden partijen

De transacties met aandeelhouders en partijen die verwant zijn met aandeelhouders zijn niet substantieel gewijzigd in aard en impact in vergelijking met het jaar afgesloten op 31 december 2013 en daardoor is er geen bijgewerkte informatie opgenomen in deze tussentijdse financiële rapportering.

De bezoldiging van de leden van de Raad van Bestuur en de managers die sleutelposities innemen binnen de Groep wordt op jaarbasis bepaald en daardoor zijn er geen verdere details opgenomen in deze tussentijdse financiële rapportering.

Toelichting 12 Gebeurtenissen na de balansdatum

Er zijn tot nu toe geen materiële recente ontwikkelingen na de balansdatum.

Audit verslag *(Vrije Vertaling)*

Aan de vennoten van
Ontex I S.à r.l.

Wij hebben de controle uitgevoerd van de bijgevoegde geconsolideerde jaarrekening van Ontex I S.à.r.l, welke de geconsolideerde balans per 31 december 2013, het geconsolideerd overzicht van gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten, het geconsolideerd mutatieoverzicht van het eigen vermogen en het geconsolideerde kasstroomoverzicht voor het boekjaar afgesloten op die datum, evenals een toelichting die een overzicht van de voornaamste gehanteerde grondslagen voor financiële verslaggeving en overige informatieverschaffing bevat.

Verantwoordelijkheid van het college van zaakvoerders voor het opstellen van de geconsolideerde jaarrekening

Het college van zaakvoerders is verantwoordelijk voor het opstellen van een geconsolideerde jaarrekening die een getrouw beeld geeft in overeenstemming met International Financial Reporting Standards (IFRS), zoals goedgekeurd door de Europese Unie, alsook voor het implementeren van een interne beheersing die het college van zaakvoerders noodzakelijk acht voor het opstellen van de geconsolideerde jaarrekening die geen afwijking van materieel belang bevat die het gevolg is van fraude of van fouten.

Verantwoordelijkheid van de erkende commissaris ('Réviseur d'entreprise agréé')

Het is onze verantwoordelijkheid een oordeel over deze geconsolideerde jaarrekening tot uitdrukking te brengen op basis van onze controle. Wij hebben onze controle uitgevoerd volgens de internationale controlestandaarden (ISA's) zoals goedgekeurd voor Luxembourg door de *'Commission de Surveillance du Secteur Financier'*. Die standaarden vereisen dat wij aan de deontologische vereisten voldoen alsook de controle plannen en uitvoeren teneinde een redelijke mate van zekerheid te verkrijgen dat de geconsolideerde jaarrekening geen afwijkingen van materieel belang bevat.

Een controle omvat werkzaamheden ter verkrijging van controle-informatie over de in de geconsolideerde jaarrekening opgenomen bedragen en toelichtingen. De geselecteerde werkzaamheden zijn afhankelijk van de beoordeling door de commissaris, met inbegrip van diens inschatting van de risico's van een afwijking van materieel belang in de geconsolideerde jaarrekening als gevolg van fraude of van fouten. Bij het maken van die risico-inschatting neemt de commissaris de interne beheersing van de entiteit in aanmerking die relevant is voor het opstellen door de entiteit van de geconsolideerde jaarrekening, die een getrouw beeld geeft, teneinde controlewerkzaamheden op te zetten die in de gegeven omstandigheden geschikt zijn maar die niet gericht zijn op het geven van een oordeel over de effectiviteit van de interne beheersing van de entiteit. Een controle omvat tevens een evaluatie van de geschiktheid van de gehanteerde grondslagen voor financiële verslaggeving en van de redelijkheid van door het college van zaakvoerders gemaakte schattingen, alsmede een evaluatie van de presentatie van de geconsolideerde jaarrekening als geheel.

Wij zijn van mening dat de door ons verkregen controle-informatie voldoende en geschikt is om daarop ons oordeel zonder voorbehoud te baseren.

Oordeel

Naar ons oordeel geeft de geconsolideerde jaarrekening een getrouw beeld van het vermogen en de geconsolideerde financiële toestand van Ontex I Sà.r.l. op 31 december 2013 evenals van haar geconsolideerde resultaten en geconsolideerde kasstromen voor het boekjaar dat op die datum is afgesloten, in overeenstemming met International Financial Reporting Standards (IFRS) zoals goedgekeurd door de Europese Unie.

PricewaterhouseCoopers, Société coopérative
Vertegenwoordigd door

Luxemburg, 5 juni 2014

/s/ Philippe Duren

PricewaterhouseCoopers, Société coopérative, 400 Route d'Esch, B.P. 1443, L-1014 Luxembourg
T : +352 494848 1, F : +352 494848 2900, www.pwc.lu

Cabinet de révision agréé. Expert-comptable (autorisation gouvernementale n°10028256)
R.C.S. Luxembourg B 65 477 - TVA LU25482518

1. ALGEMENE INFORMATIE

1.1. Bedrijfsactiviteiten

De Ontex I Groep (de "Groep") is een toonaangevende fabrikant van hygiënische wegwerpproducten van retailer- en huismerken. De totale omzet van de Groep in het boekjaar 2013 bedroeg 1.491,9 miljoen EUR. De Groep beschikt over 15 productiefaciliteiten in Europa, Turkije, Algerije, China, Pakistan, Rusland en Australië. De Groep biedt een breed gamma aan van babyverzorgingsproducten (luiers, broekjes en doekjes) en dameshygiëneproducten (maandverband, inlegkruisjes en tampons), en is ook een belangrijke leverancier van incontinentieproducten voor volwassenen via zijn Healthcare Divisie.

Ontex I S.à.r.l. ("de Moedermaatschappij") is het moederbedrijf van de Groep. Ontex I S.à.r.l. is een naamloze vennootschap opgericht en gevestigd in Luxemburg. De zetel en het belangrijkste directiekantoor bevinden zich op 2 rue du Fosse, L-1536 Luxemburg. De vennootschap is geregistreerd in Luxemburg onder nummer B0153335. De geconsolideerde jaarrekening van de Ontex I Groep per 31 december 2013 omvat Ontex I S.à.R.L. en haar dochterondernemingen, zoals beschreven in toelichting 6.

Goldman Sachs Capital Partners en TPG Capital bezitten elk 50% van de aandelen van Ontex I S.à.R.L.

In juli 2010 hebben entiteiten, opgericht door fondsen beheerd door Goldman Sachs Capital Partners en TPG, besloten tot de aankoop van Ontex. De overname werd afgesloten in november 2010. Per 31 december 2013 beheren en controleren deze fondsen, samen met bepaalde leden van het senior management, het volledige maatschappelijk kapitaal (via eigen tussen holdingmaatschappijen). De huidige eigendomsstructuur wordt hieronder uiteengezet:

Goldman Sachs Capital Partners en TPG Capital bezitten elk 50% van de aandelen van Ontex I S.à.r.l.

Ontex I S.à.r.l. bezit 93,4710% van de aandelen van Ontex II S.à r.l.

De overige 6,5290% van de aandelen wordt gehouden door bepaalde leden van het Senior Management.

Ontex II S.à r.l. bezit alle aandelen van Ontex II-A S.à r.l.

Ontex II-A S.à.r.l. bezit alle aandelen van Ontex III S.A.

Ontex III S.A. bezit alle aandelen van Ontex IV S.A.

1.2. Jaarrekening

De geconsolideerde jaarrekening van de Groep is opgesteld in overeenstemming met de International Financial Reporting Standards (IFRS) zoals goedgekeurd door de Europese Unie. Deze geconsolideerde jaarrekening van de Groep werd op 14 april 2014 goedgekeurd voor publicatie door de Raad van Bestuur. De bedragen in dit document worden gepresenteerd in miljoenen euro (€ mln), tenzij anders vermeld.

1.3. Raad van Bestuur

De Raad van Bestuur van Ontex I S.à.R.L. is samengesteld uit de volgende leden:

FURTH Michael

MANAGER
Begin van het mandaat: 25/05/2010
Einde van het mandaat: onbepaalde tijd

FERNANDES DAS NEVES Pedro
MANAGER
Begin van het mandaat: 28/06/2010
Einde van het mandaat: onbepaalde tijd

DAVIDSON Martin
MANAGER
Begin van het mandaat: 06/01/2012
Einde van het mandaat: 17/01/2014

LE GAL Dominique

MANAGER
Begin van het mandaat: 25/05/2012
Einde van het mandaat: onbepaald

MATIAS Alexandra
MANAGER
Begin van het mandaat: 17/01/2014
Einde van het mandaat: onbepaald

1.4. Met wettelijke controle belaste revisors

De wettelijke controle wordt uitgevoerd door PricewaterhouseCoopers Société Coopérative (B 113620), 400, route d'Esch, L-1014 Luxemburg. Het mandaat eindigt op de Algemene Vergadering van 2016.

2. GECONSOLIDEERDE BALANS PER 31 DECEMBER

ACTIVA	Toelichting	2013	2012	2011
Vaste activa				
Goodwill en overige immateriële vaste activa	8	864,8	845,8	846,3
Terreinen, gebouwen, machines en installaties	9	282,0	267,4	246,0
Uitgestelde belastingvorderingen	16	0,3	0,1	0,5
Vorderingen	10	0,1	0,1	—
		1.147,2	**1.113,4**	**1.092,8**
Vlottende activa				
Voorraden	11	182,2	171,6	139,3
Handelsvorderingen	10	199,0	163,5	153,2
Vooruitbetaalde kosten en overige vorderingen	10	37,4	35,3	41,4
Terug te vorderen belastingen		3,8	1,9	2,0
Afgeleide financiële activa	4,1	1,1	5,8	17,4
Geldmiddelen en kasequivalenten	12	61,4	39,2	65,5
		484,9	**417,3**	**418,8**
TOTAAL ACTIVA		**1.632,1**	**1.530,7**	**1.511,6**

EIGEN VERMOGEN EN SCHULDEN	Toelichting	2013	2012	2011
Eigen vermogen toerekenbaar aan de aandeelhouders van de Groep				
Kapitaal	13	420,0	420,0	420,0
Cumulatieve omrekeningsverschillen		(19,9)	(7,1)	(8,4)
Overgedragen resultaat en overige reserves		(64,4)	(86,8)	(76,2)
Eigen vermogen toerekenbaar aan de aandeelhouders van de Groep		**335,7**	**326,1**	**335,4**
Minderheidsbelangen		23,5	22,8	23,5
TOTAAL EIGEN VERMOGEN		**359,2**	**348,9**	**358,9**
Langlopende schulden				
Personeelsbeloningen	15	15,8	14,3	12,1
Voorzieningen	18	0,1	—	—
Leningen	14	896,7	818,7	814,9
Overige langlopende financiële schulden	7	10,0		
Uitgestelde belastingverplichtingen	16	14,8	13,4	14,6
Overige schulden	17	2,3	1,1	0,1
		939,7	**847,5**	**841,7**
Kortlopende schulden				
Leningen	14	13,9	14,0	20,4
Afgeleide financiële schulden	4,1	1,9	—	—
Overige kortlopende financiële schulden	7	8,0	—	—
Handelsschulden	17	240,9	221,8	221,7
Toegerekende kosten en overige schulden	17	16,0	17,6	17,5
Personeelsbeloningen	17	25,9	23,4	22,7
Te betalen belastingen		19,0	15,2	10,9
Voorzieningen	18	7,5	42,3	17,8
		333,2	**334,3**	**311,0**
TOTAAL SCHULDEN		**1.272,9**	**1.181,8**	**1.152,7**
TOTAAL PASSIVA		**1.632,1**	**1.530,7**	**1.511,6**

3. GECONSOLIDEERDE RESULTATENREKENING VAN DE JAREN AFGESLOTEN OP 31 DECEMBER

	Toelichting	2013 (****)	2012	2011
Omzet	5	1.491,9	1.309,0	1.217,6
Kostprijs van de omzet	22	(1.094,8)	(988,3)	(941,4)
Brutomarge		**397,1**	**320,7**	**276,2**
Distributiekosten	22	(136,3)	(108,6)	(92,4)
Verkoop- en marketingkosten	22	(78,0)	(64,2)	(50,5)
Algemene beheerskosten	22	(41,1)	(30,9)	(28,1)
Overige bedrijfsopbrengsten/(kosten), netto	20	0,4	1,1	(1,9)
Niet-recurrente kosten (*)	21	(19,6)	(50,4)	(40,2)
Bedrijfsresultaat		**122,5**	**67,7**	**63,1**
Financiële opbrengsten	23	17,9	18,1	25,6
Financiële kosten	23	(101,9)	(88,1)	(126,7)
Netto financiële kosten		**(84,0)**	**(70,0)**	**(101,1)**
(Verlies) / Winst vóór inkomstenbelastingen		**38,5**	**(2,3)**	**(38,0)**
Inkomstenbelastingen	24	(14,0)	(6,8)	(13,6)
(Verlies) / Winst van de periode uit voortgezette bedrijfsactiviteiten		**24,5**	**(9,1)**	**(51,6)**
(Verlies) / Winst van het jaar		**24,5**	**(9,1)**	**(51,6)**
(Verlies) / Winst toerekenbaar aan:		22,9	(8,5)	(48,2)
Aandeelhouders van de Groep		1,6	(0,6)	(3,4)
Minderheidsbelangen		**24,5**	**(9,1)**	**(51,6)**

Aanvullende informatie	2013	2012	2011
Bedrijfsresultaat	122,5	67,7	63,1
Afschrijvingen en waardeverminderingen (***)	33,8	31,1	35,6
EBITDA (**)	**156,3**	**98,8**	**98,7**

(*) Niet-recurrente kosten is een niet-GAAP maatstaf, omschreven in toelichting 21.

(**) EBITDA, resultaat vóór aftrek van netto financiële kosten, inkomstenbelastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen is een niet-IFRS maatstaf, omschreven in het overzicht van de belangrijkste grondslagen voor financiële verslaggeving (toelichting 1)

(***) Afschrijvingen en waardeverminderingen (A & W) omvatten 31,5 miljoen EUR van recurrente A & W en 2,3 miljoen EUR van niet-recurrente A & W in 2013 (30,8 miljoen EUR van recurrente A & W en 0,3 miljoen EUR van niet-recurrente A & W (kosten bijzondere waardevermindering) in 2012; 30,5 miljoen EUR van recurrente A & W en 5,1 miljoen EUR van niet-recurrente A & W (kosten bijzondere waardevermindering) in 2011

(****) Per 31 december 2013 werd Serenity opgenomen in de consolidatie vanaf datum van overname zijnde 4 april 2013

4. GECONSOLIDEERD OVERZICHT VAN GEREALISEERDE EN NIET-GEREALISEERDE RESULTATEN VOOR DE JAREN AFGESLOTEN OP 31 DECEMBER

	Toelichting	2013	2012	2011
(Verlies) / Winst van de periode		**24,5**	**(9,1)**	**(51,6)**
Niet gerealiseerde resultaten voor de periode, na inkomstenbelastingen:				
Componenten die later niet zullen erkend worden in de resultatenrekening				
Actuariële winsten/(verliezen) op toegezegde pensioenregelingen	15	—	(2,2)	0,2
Componenten die later mogelijks kunnen erkend worden in de resultatenrekening				
Omrekeningsverschillen op buitenlandse activiteiten		(13,7)	1,3	(6,6)
Kasstroomindekking		(0,6)	—	—
Overige		0,1	—	—
Niet gerealiseerde resultaten voor de periode, na aftrek van inkomstenbelastingen		**(14,2)**	**(0,9)**	**(6,4)**
Totaal gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten voor de periode (*)		**10,3**	**(10,0)**	**(58,0)**
Totale niet gerealiseerde resultaten toe te rekenen aan:				
Aandeelhouders van de Groep		9,6	(9,3)	(54,3)
Minderheidsbelangen		0,7	(0,7)	(3,7)
		10,3	**(10,0)**	**(58,0)**

5. GECONSOLIDEERD MUTATIEOVERZICHT EIGEN VERMOGEN VOOR DE JAREN AFGESLOTEN OP 31 DECEMBER

		Toerekenbaar aan aandeelhouders van de Groep						
	Toelichting	Maat-schappelijk kapitaal	CPEC's	Cumulatieve omrekenings verschillen	Ingehouden winsten en overige reserves	Totaal eigen vermogen	Minderheids belangen	Totaal eigen vermogen
Saldo op 31 december 2010	13	**4,2**	**415,8**	**(2,2)**	**(28,1)**	**389,7**	**27,2**	**416,9**
Gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten:								
Verlies van het jaar								
Niet-gerealiseerde resultaten:					**(48,2)**	**(48,2)**	**(3,4)**	**(51,6)**
Omrekeningsver-schillen op buitenlandse activiteiten		—	—	(6,2)	—	(6,2)	(0,4)	(6,6)
Actuariële winsten/ (verliezen) op toegezegde pensioenregelingen		—	—	—	0,1	0,1	0,1	0,2
Totaal niet geraliseerde resultaten	—	**—**	**—**	**(6,2)**	**0,1**	**(6,1)**	**(0,3)**	**(6,4)**
Saldo op 31 december 2011	13	**4,2**	**415,8**	**(8,4)**	**(76,2)**	**335,4**	**23,5**	**358,9**

		Toerekenbaar aan aandeelhouders van de Groep						
	Toelichting	Maat-schappelijk kapitaal	CPEC's	Cumulatieve omrekenings verschillen	Ingehouden winsten en overige reserves	Totaal eigen vermogen	Minderheids belangen	Totaal eigen vermogen
Saldo op 31 december 2011 . . .	13	**4,2**	**415,8**	**(8,4)**	**(76,2)**	**335,4**	**23,5**	**358,9**
Gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten:								
Verlies van het jaar								
Niet-gerealiseerde — resultaten:					**(8,5)**	**(8,5)**	**(0,6)**	**(9,1)**
Omrekeningsverschillen op buitenlandse activiteiten		—	—	1,3	—	1,3	—	1,3
Actuariële winsten/ (verliezen) op toegezegde pensioenregelingen		—	—	—	(2,1)	(2,1)	(0,1)	(2,2)
Overige					—	—	—	—
Totaal niet gerealiseerde resultaten		**—**	**—**	**1,3**	**(2,1)**	**(0,8)**	**(0,1)**	**(0,9)**
Saldo op 31 december 2012 . . .	13	**4,2**	**415,8**	**(7,1)**	**(86,8)**	**326,1**	**22,8**	**348,9**

		Toerekenbaar aan aandeelhouders van de Vennootschap						
	Toelichting	Maat-schappelijk kapitaal	CPEC's	Cumulatieve omrekenings reserves	Ingehouden winsten en overige reserves	Totaal eigen vermogen	Minderheids belangen	Totaal eigen vermogen
Saldo op 31 december 2012 . .	13	**4,2**	**415,8**	**(7,1)**	**(86,8)**	**326,1**	**22,8**	**348,9**
Inbreng in natura CPEC's		16,8	(16,8)					—
Gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten:								
Winst van het jaar . . .					**22,9**	**22,9**	**1,6**	**24,5**
Niet gerealiseerde resultaten:								
Omrekeningsverschillen op buitenlandse activiteiten		—	—	(12,8)	—	(12,8)	(0,9)	(13,7)
Actuariële winsten/ (verliezen) op toegezegde pensioenregelingen . .		—	—	—	—	—	—	—
Kasstroomindekking . . .					(0,6)	(0,6)	—	(0,6)
Overige					0,1	0,1		0,1
Totaal gerealiseerde resultaten		**—**	**—**	**(12,8)**	**(0,5)**	**(13,3)**	**(0,9)**	**(14,2)**
Saldo op 31 december 2013 . .	13	**21,0**	**399,0**	**(19,9)**	**(64,4)**	**335,7**	**23,5**	**359,2**

6. GECONSOLIDEERD KASSTROOMOVERZICHT VOOR DE JAREN AFGESLOTEN OP 31 DECEMBER

KASSTROOM UIT BEDRIJFSACTIVITEITEN	Toelichting	2013	2012	2011
Winst/(verlies) voor het jaar		**24,5**	**(9,1)**	**(51,6)**
Aanpassingen voor:				
Inkomstenbelastingen	24	14,0	6,8	13,6
Afschrijvingen en waardeverminderingen		33,8	31,1	35,6
(Winst)/verlies op de verkoop van terreinen, gebouwen, machines en installaties		0,7	0,7	0,5
Waardevermindering op voorraden		(1,0)	(0,2)	2,2
Waardevermindering van handelsvorderingen	10	(3,0)	(1,1)	(1,1)
Voorzieningen (inclusief verplichtingen voor personeelsbeloningen)		(30,4)	24,4	6,3
Niet-gerealiseerde wisselkoersverschillen m.b.t. bedrijfsactiviteiten		1,2	(0,6)	1,8
Financiële kosten — netto (inclusief niet-gerealiseerd wisselkoersverschillen m.b.t. financiering)		84,1	70,0	101,1
Wijzigingen in werkkapitaal:				
Voorraden		7,8	(32,1)	(1,4)
Handelsvorderingen, overige vorderingen en vooruitbetaalde kosten		18,4	(5,2)	(17,8)
Handelsschulden, overige schulden en toe te rekenen kosten		(2,3)	6,1	12,0
Sociale schulden		1,4	0,6	0,8
Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten vóór inkomstenbelastingen		**149,2**	**91,4**	**102,0**
Betaalde inkomstenbelasting		(14,7)	(3,8)	(21,8)
NETTOKASSTROOM UIT BEDRIJFSACTIVITEITEN		**134,5**	**87,6**	**80,2**
KASSTROOM UIT INVESTERINGSACTIVITEITEN				
Aankopen van terreinen, gebouwen, machines en installaties en immateriële vaste activa	8,9	(43,0)	(55,1)	(34,1)
Gerealiseerde minderwaarden op de verkoop van terreinen, gebouwen, machines en installaties		—	(0,4)	(0,5)
Ontvangen kapitaalsubsidies		0,2	1,2	0,2
Betaalde overnameprijs	7	(73,2)	—	(14,8)
NETTOKASSTROOM GEBRUIKT VOOR INVESTERINGSACTIVITEITEN		**(116,0)**	**(54,3)**	**(49,2)**
KASSTROOM UIT FINANCIERINGSACTIVITEITEN				
Opbrengst van overname (netto cash)	7	2,1	—	5,6
Opbrengsten uit leningen	14	77,4	2,2	835,0
Overige financieringsopbrengsten	14	—	—	1,3
Aflossing van leningen	14	(2,4)	(7,5)	(760,0)
Betaalde interesten	23	(64,3)	(61,2)	(49,9)
Ontvangen interesten	23	0,5	0,2	0,8
Herfinancieringskosten & overige financieringskosten		(11,0)	(5,0)	(25,6)
Gerealiseerde wisselkoers (verliezen)/winsten uit financieringsactiviteiten		(4,2)	1,6	(1,7)
Afgeleide financiële activa		5,6	10,1	1,3
NETTO KASSTROOM UIT/(GEBRUIKT VOOR) FINANCIERINGSACTIVITEITEN		**3,7**	**(59,6)**	**6,7**
NETTO TOENAME GELDMIDDELEN, KASEQUIVALENTEN EN BANKSCHULDEN		**22,2**	**(26,3)**	**37,7**
GELDMIDDELEN, KASEQUIVALENTEN AAN HET BEGIN VAN HET JAAR		**39,2**	**65,5**	**27,8**
GELDMIDDELEN, KASEQUIVALENTEN AAN HET EINDE VAN HET JAAR		**61,4**	**39,2**	**65,5**

7. TOELICHTINGEN BIJ DE GECONSOLIDEERDE JAARREKENING

7.1. Samenvatting van de belangrijkste boekhoudkundige principes

7.1.1. Inleiding

De belangrijkste IFRS boekhoudkundige principes van de Groep die bij de opstelling van de IFRS geconsolideerde jaarrekening van de Groep worden toegepast, worden hieronder uiteengezet.

7.1.2. Gehanteerde boekhoudkundige principes voor de opstelling van de jaarrekening

Deze geconsolideerde jaarrekening van de Groep voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 is opgesteld in overeenstemming met IFRS ("International Financial Reporting Standards") zoals goedgekeurd door de Europese Unie. Deze omvatten alle gepubliceerde IFRS-standaarden en IFRIC-interpretaties die van toepassing zijn op 31 december 2013.

Deze geconsolideerde jaarrekening is opgesteld op basis van de historische kostprijs methode, met uitzondering van de afgeleide financiële instrumenten waar de reële waarde voor is gebruikt.

Deze jaarrekening is opgemaakt op basis van de toerekeningsmethode en het continuïteitsbeginsel waarbij verondersteld wordt dat de entiteit haar bedrijfsvoering in de nabije toekomst zal voortzetten.

De opstelling van de geconsolideerde jaarrekening in overeenstemming met IFRS vereist het gebruik van een aantal belangrijke boekhoudkundige schattingen. Het vereist ook dat het management schattingen maakt en oordelen vormt bij het toepassen van de "Group accounting policies". De gebieden die een hogere mate van beoordeling behoeven, of die complexer zijn, of gebieden waar veronderstellingen en schattingen van significant belang zijn voor de geconsolideerde jaarrekening, worden aangegeven in toelichting 3.

De volgende standaarden, wijzigingen van standaarden en interpretaties worden voor de eerste keer toegepast op het boekjaar dat begint op 1 januari 2013, en zijn van invloed op de jaarrekening:

- IFRS 13 *Waardering tegen reële waarde* (toepasbaar op boekjaren die aanvangen op of na 1 januari 2013)
- IAS 19 (herzien 2011) *Personeelsbeloningen* (toepasbaar op boekjaren die aanvangen op of na 1 januari 2013)
- Verbeteringen op IFRS (2009-2011) (normaal toepasbaar op boekjaren die aanvangen op of na 1 januari 2013)
- Wijzigingen van IFRS 7 Financiële instrumenten: Informatieverschaffing — Compensatie van financiële activa en financiële schulden (toepasbaar op boekjaren die aanvangen op of na 1 januari 2013)
- Wijzigingen van IAS 1 *Presentatie van de jaarrekening — Presentatie van posten van niet-gerealiseerde resultaten* (toepasbaar op boekjaren die aanvangen op of na 1 juli 2012)
- Wijzigingen van IAS 12 Inkomstenbelastingen — *Uitgestelde belastingen: Realisatie van onderliggende activa* (toepasbaar op boekjaren die aanvangen op of na 1 januari 2013)

De invloed van de toepassing van de nieuwe normen en wijzigingen is echter niet significant.

De volgende nieuwe standaarden, interpretaties en wijzigingen van standaarden zijn voor de eerste keer verplicht van toepassing voor het boekjaar dat aanvangt op 1 januari 2013, maar zijn op dit moment niet relevant voor de Groep:

- Wijziging van IFRS 1 *Eerste toepassing van IFRS — Belangrijke hyperinflatie en verwijdering van vaste data voor eerste toepassers* (toepasbaar op boekjaren die aanvangen op of na 1 januari 2013)
- Wijzigingen van IFRS 1 *Eerste toepassing van IFRS — Overheidsleningen* (toepasbaar op boekjaren die aanvangen op of na 1 januari 2013)
- *IFRIC* 20 *Ontmantelingskosten in de productiefase van open ontginning* (toepasbaar op boekjaren die aanvangen op of na 1 januari 2013)

Hoewel de volgende nieuwe standaarden, wijzigingen van standaarden en interpretaties zijn gepubliceerd, zijn ze nog niet van toepassing voor het boekjaar beginnend op 1 januari 2013:

- IFRS 9 *Financiële Instrumenten* en latere wijzigingen (nog niet in de EU goedgekeurd)
- IFRS 10 *Geconsolideerde jaarrekening* (toepasbaar op boekjaren die aanvangen op of na 1 januari 2014)
- IFRS 11 *Gezamenlijke overeenkomsten* (toepasbaar op boekjaren die aanvangen op of na 1 januari 2014)
- IFRS 12 *Informatieverschaffing over investeringen in andere entiteiten* (toepasbaar op boekjaren die aanvangen op of na 1 januari 2014)
- IFRS 14 *Gereguleerde overlopende rekeningen* (toepasbaar op boekjaren die aanvangen op of na 1 januari 2016)
- IAS 27 *Enkelvoudige jaarrekening* (toepasbaar op boekjaren die aanvangen op of na 1 januari 2014)
- IAS 28 *Investeringen in geassocieerde entiteiten en joint ventures* (toepasbaar op boekjaren die aanvangen op of na 1 januari 2014)
- Verbeteringen op IFRS (2010-2012) (normaal gesproken toepasbaar op boekjaren die aanvangen op of na 1 januari 2014, maar nog niet in EU goedgekeurd)
- Verbeteringen op IFRS (2011-2013) (normaal gesproken toepasbaar op boekjaren die aanvangen op of na 1 januari 2014, maar nog niet in EU goedgekeurd)
- Wijzigingen van IFRS 10, IFRS 12 en IAS 27 — *Geconsolideerde jaarrekening en bekendmaking van belangen in andere entiteiten: Investeringsentiteiten* (toepasbaar op boekjaren die aanvangen op of na 1 januari 2014)
- Wijzigingen van IAS 19 *Personeelsbeloningen — Werknemersbijdragen* (toepasbaar op boekjaren die aanvangen op of na 1 juli 2014, maar nog niet in EU goedgekeurd)
- Wijzigingen van IAS 32 *Financiële instrumenten: Presentatie — Compensatie van financiële activa en verplichtingen* (toepasbaar op boekjaren die aanvangen op of na 1 januari 2014)
- Wijzigingen van IAS 39 — *Financiële Instrumenten — Vernieuwing van derivaten en voortzetting van hedge accounting* (toepasbaar op boekjaren die aanvangen op of na 1 januari 2014)
- IFRIC 21 — *Heffingen* (toepasbaar op boekjaren die aanvangen op of na 1 januari 2014, maar nog niet in EU goedgekeurd)

  Zouden de normen vroegtijdig zijn toegepast, dan zou dat niet van invloed zijn op de geconsolideerde jaarrekening van de Groep voor het boekjaar afgesloten op 31 december 2013.

De wijzigingen van IAS 36 — Bijzondere waardevermindering van activa — Informatieverschaffing over de realiseerbare waarde van niet-financiële activa (toepasbaar op boekjaren die aanvangen op of na 1 januari 2014) zijn door de Groep vroegtijdig toegepast in de geconsolideerde jaarrekening voor het boekjaar afgesloten op 31 december 2013 en zijn niet van materiële invloed.

7.1.3. Consolidatie

Dochterondernemingen

Dochterondernemingen zijn ondernemingen waarover de Groep controle heeft om het financiële beleid en bedrijfsbeleid te beheren, wat meestal gepaard gaat met een aandeelhouderschap van meer dan de helft van de stemrechten. Het bestaan en de impact van potentiële stemrechten die op dit moment uitoefenbaar of converteerbaar zijn, wordt in aanmerking genomen bij de beoordeling of de Groep controle heeft over de andere onderneming. Dochterondernemingen worden volledig geconsolideerd vanaf de datum waarop de controle wordt overgedragen aan de Groep. Ze worden niet langer geconsolideerd vanaf de datum waarop de controle eindigt.

De overnamemethode wordt gebruikt om verslag uit te brengen over de overname van dochterondernemingen door de Groep. De kostprijs van een overname van een dochteronderneming betreft de reële waarde van de overgenomen activa, de aangegane verplichtingen en de uitgegeven eigenvermogeninstrumenten door de Groep. De kostprijs van de overname omvat de reële waarde van alle activa of verplichtingen voortvloeiend uit een voorwaardelijke vergoeding. Kosten gerelateerd aan de overname worden opgenomen op het moment dat ze zich voordoen. Identificeerbare overgenomen activa, aangegane verplichtingen en voorwaardelijke verplichtingen in een bedrijfscombinatie worden initieel gewaardeerd tegen de reële waarde op de overnamedatum. Bij elke individuele overname neemt de Groep elk minderheidsbelang op van de overgenomen partij tegen de reële waarde of tegen het evenredige deel van het minderheidsbelang van de netto-activa van de overgenomen partij.

Het deel van de overnameprijs dat hoger is dan het belang van de overgenomen onderneming en de reële waarde op de aankoopdatum van enig vorig aandelenbelang in de overgenomen onderneming en de reële waarde van het aandeel van de verworven identificeerbare netto activa van de Groep wordt opgenomen als goodwill. Indien deze lager is dan de reële waarde van de netto activa van de dochteronderneming, in het geval van een voordelige koop, wordt het verschil direct opgenomen in de resultatenrekening.

Alle transacties tussen groepsondernemingen, balansen en niet-gerealiseerde winsten op transacties binnen de groep worden geëlimineerd. Niet-gerealiseerde verliezen worden eveneens geëlimineerd, maar beschouwd als een indicatie voor een mogelijke bijzondere waardevermindering van het overgenomen actief.

Transacties met minderheidsbelangen

De Groep behandelt de transacties met minderheidsbelangen als transacties met aandeelhouders van de Groep. Voor aankopen van minderheidsbelangen wordt het verschil tussen de vergoeding die betaald werd en het relevante verworven aandeel tegen de boekwaarde van de netto activa van de dochteronderneming opgenomen in het eigen vermogen. Winsten en verliezen uit de verkoop van minderheidsbelangen worden ook opgenomen in het eigen vermogen.

Wanneer de Groep niet langer controle of een invloed van betekenis heeft, wordt een eventueel resterend belang in de entiteit gewaardeerd tegen de reële waarde ervan, en wordt de verandering van boekwaarde opgenomen als winst of verlies. De reële waarde is de initiële boekwaarde voor het behouden belang als een geassocieerd bedrijf, joint venture of financieel actief. Daarnaast worden alle voorheen opgenomen bedragen in de overige gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten van die entiteit opgenomen alsof de Groep zich direct van de desbetreffende activa of verplichtingen heeft ontdaan. Dit kan betekenen dat de bedragen die voorheen opgenomen werden als overige gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten geherclassificeerd worden in winst of verlies.

7.1.4. Goodwill

Goodwill is het positieve verschil tussen de betaalde vergoeding en het aandeel van de onderneming in de reële waarde van de netto identificeerbare activa van de verworven dochteronderneming/geassocieerde deelneming op de overnamedatum. Goodwill bij de overname van dochterondernemingen wordt opgenomen onder de “immateriële vaste activa”. Goodwill op aankopen van geassocieerde deelnemingen wordt opgenomen onder “investeringen in geassocieerde deelnemingen” en wordt getest op bijzondere waardeverminderingen als onderdeel van het totale saldo. Afzonderlijk opgenomen goodwill wordt onderworpen aan een jaarlijkse test op bijzondere waardeverminderingenen wordt opgenomen tegen kostprijs verminderd met gecumuleerde bijzondere waardeverminderingsverliezen. Bijzondere waardeverminderingen op goodwill worden niet teruggenomen. Winsten en verliezen op de verkoop van een entiteit omvatten de boekwaarde van de goodwill met betrekking tot de verkochte entiteit.

De in de balans opgenomen goodwill wordt toegewezen aan drie kasstroomgenererende eenheden (KGE). Deze KGE zijn Retail, Healthcare en Middle East and Africa (MEA-de vroegere Turkije divisie). Zij vertegenwoordigen het laagste niveau binnen de entiteit waarop goodwill opgevolgd wordt voor interne managementsdoeleinden. Dit is in overeenstemming met het gecentraliseerde bedrijfsmodel dat gedurende 2010 werd geïmplementeerd.

7.1.5. Vreemde valuta

Posten opgenomen in de jaarrekening van elk van de entiteiten van de Groep worden gewaardeerd in de valuta van de voornaamste economische omgeving waarin de entiteit actief is (“de functionele valuta”). De geconsolideerde jaarrekening wordt gepresenteerd in euro, dewelke de rapporteringsmunt is van de Groep.

Transacties in vreemde valuta worden omgerekend naar de functionele valuta tegen de wisselkoers die geldig was op de transactiedatum. Koerswinsten en -verliezen die voortvloeien uit de afwikkeling van dergelijke transacties, en uit de omrekening tegen de slotkoersen van monetaire activa en verplichtingen uitgedrukt in vreemde valuta, worden opgenomen in de resultatenrekening.

Koerswinsten en -verliezen die betrekking hebben op rentedragende schulden en geldmiddelen en kasequivalenten worden in de resultatenrekening gepresenteerd onder “Financiële opbrengsten” of “Financiële kosten”. Alle andere koerswinsten en -verliezen worden in de resultatenrekening gepresenteerd onder “overige bedrijfsopbrengsten/(kosten), netto”.

Voor het opstellen van de geconsolideerde jaarrekening worden de activa en verplichtingen van de buitenlandse activiteiten van de Groep omgerekend tegen de slotkoers op balansdatum. Posten van opbrengsten en kosten worden omgerekend tegen de gemiddelde wisselkoersen (tenzij dit gemiddelde geen redelijke benadering is van het cumulatief effect van de koersen op de transactiedatums, in dit geval worden baten en lasten omgerekend tegen de koers op de transactiedatums), en de posten van eigen vermogen worden omgerekend tegen de historische koers. De hieruit voortvloeiende koersverschillen worden opgenomen onder het niet gerealiseerd resultaat en gecumuleerd in een afzonderlijke component van het eigen vermogen.

De voornaamste wisselkoersen die zijn gebruikt, zijn als volgt:

	31 december 2013		31 december 2012		31 december 2011	
	Slotkoers	Gemid. jaarkoers	Slotkoers	Gemid. jaarkoers	Slotkoers	Gemid. jaarkoers
CZK	27,4270	25,9871	25,1510	25,1457	25,7870	24,5890
GBP	0,8337	0,8493	0,8161	0,8111	0,8353	0,8678
USD	1,3791	1,3281	1,3194	1,2856	1,2939	1,3917
TRY	2,9605	2,5329	2,3551	2,3145	2,4432	2,3351
AUD	1,5423	1,3770	1,2712	1,2413	1,2723	1,3481

7.1.6. Overige immateriële vaste activa

Een immaterieel vast actief wordt opgenomen in de balans wanneer er aan de volgende voorwaarden wordt voldaan: (1) het actief is identificeerbaar, d.w.z. ofwel afscheidbaar (als het kan worden verkocht, overgedragen, in licentie gegeven) of voortvloeit uit contractuele of andere juridische rechten; (2) het is waarschijnlijk dat de verwachte toekomstige economische voordelen die kunnen worden toegerekend aan het actief naar de Groep zullen vloeien; (3) de Groep heeft zeggenschap over het actief; en (4) de kostprijs van het actief kan op een betrouwbare wijze worden bepaald.

Immateriële vaste activa worden gewaardeerd aan kostprijs (inclusief de kosten die direct toewijsbaar zijn aan de transactie), verminderd met eventuele gecumuleerde afschrijvingen en verminderd met eventuele gecumuleerde bijzondere waardeverminderingsverliezen.

IT-projecten vertegenwoordigen binnen de Groep de intern gegenereerde immateriële activa. Voor interne IT-projecten worden de kosten die betrekking hebben op de ontwikkelingsfase gekapitaliseerd als intern gegenereerde immateriële vaste activa. Systemen van de Groep laten een betrouwbare maatstaf toe voor kosten die direct toerekenbaar zijn aan de verschillende IT-projecten.

Extern verworven software wordt gewaardeerd aan kostprijs verminderd met eventuele gecumuleerde afschrijvingen en verminderd met eventuele bijzondere gecumuleerde waardeverminderingsverliezen.

Onderhoudskosten, alsmede de kosten van kleine aanpassingen waarvan het doel is om het niveau van de prestaties van het actief te handhaven (in plaats van te verbeteren), worden beschouwd als kosten op het moment dat ze zich voordoen.

Financieringskosten die direct toerekenbaar zijn aan de aankoop, bouw en of productie van een in aanmerking komend immaterieel vast actief, worden gekapitaliseerd als onderdeel van de kosten van het actief.

Immateriële vaste activa worden stelselmatig afgeschreven over de gebruiksduur op basis van de lineaire methode. De tabel hierna geeft een overzicht van de gehanteerde gebruiksduur:

Immateriële vaste activa	Geschatte gebruiksduur
Licencies	3 tot 5 jaar
Verworven concessies, octrooien, kennis en andere soortgelijke rechten	5 jaar

Afschrijvingen beginnen van zodra het actief beschikbaar is voor gebruik.

7.1.7. Terreinen, gebouwen, machines en installaties

Terreinen, gebouwen, machines en installaties worden geboekt tegen de kostprijzen verminderd met gecumuleerde afschrijvingen en verminderd met bijzondere gecumuleerde waardeverminderingsverliezen. De

kostprijzen omvatten alle kosten die direct toerekenbaar zijn om het actief in de staat te krijgen die noodzakelijk is om te functioneren op de door het management beoogde wijze. Financieringskosten die direct toerekenbaar zijn aan de aankoop, bouw en/of productie van een in aanmerking komend actief worden gekapitaliseerd als deel van de kosten van het actief.

Uitgaven voor herstellingen en onderhoud die enkel bedoeld zijn om de waarde van vaste activa op peil te houden, maar niet om ze te verhogen, worden verwerkt in de resultatenrekening. Uitgaven voor grote herstellingen en voor groot onderhoud, die leiden tot een toename van de toekomstige economische voordelen die door het vaste actief zullen worden gegenereerd, worden evenwel geïdentificeerd als een afzonderlijk element van de aanschaffingswaarde. De kosten van terreinen, gebouwen, machines en installaties worden onderverdeeld in belangrijke bestanddelen. Deze belangrijke bestanddelen, die worden vervangen op regelmatige tijdstippen en bijgevolg een gebruiksduur hebben die verschilt van die van de vaste activa waarin ze zijn verwerkt, worden afgeschreven over hun specifieke gebruiksduur. In geval van vervanging wordt het bestanddeel vervangen en niet langer in de balans opgenomen en wordt het nieuwe bestanddeel afgeschreven tot de volgende grote herstelling of groot onderhoud.

Het af te schrijven bedrag wordt lineair afgeschreven over de gebruiksduur van het actief. Het af te schrijven bedrag betreft de aankoopkosten, verminderd met de restwaarde, indien aanwezig. De tabel hierna geeft een overzicht van de gehanteerde gebruiksduur:

Materiële vaste activa	Geschatte gebruiksduur
Grond	n.v.t.
Grondverbetering en gebouwen	30 jaar
Fabrieken, machinepark en apparatuur	10 tot 15 jaar
Meubilair en rollend materieel	4 tot 8 jaar
Overige materiële vaste activa	5 jaar
IT-apparatuur	3 tot 5 jaar

De gebruiksduur van de machines wordt regelmatig geëvalueerd. Elke keer dat een belangrijke opwaardering wordt uitgevoerd, verlengt een dergelijke opwaardering de gebruiksduur van de machine. De kosten van de opwaardering worden toegevoegd aan de boekwaarde van de machine en de nieuwe boekwaarde wordt prospectief afgeschreven over de resterende geschatte gebruiksduur van de machine.

7.1.8. Lease-overeenkomsten

Financiële leases

De Groep heeft leasing-overeenkomsten aangegaan voor bepaalde terreinen, gebouwen, machines en installaties. Leasingovereenkomsten van terreinen, gebouwen, machines en installaties, waarbij alle aan de eigendom verbonden risico's en voordelen worden overgedragen aan de Groep, worden ingedeeld als financiële leases. Activa aangehouden onder financiële lease worden opgenomen als activa van de Groep bij de aanvang van de leaseperiode tegen bedragen die gelijk zijn aan de reële waarde van het geleasde actief of, indien ze lager zijn, tegen de contante waarde van de minimale leasebetalingen.

Elke aflossing wordt opgesplitst in een terugbetaling van de leasingschuld en een betaling van rente, volgens een verhouding die ervoor zorgt dat er over de volledige looptijd een constante rentelast ontstaat in vergelijking met het openstaande kapitaal. Financiële kosten worden onmiddellijk opgenomen in de resultatenrekening, tenzij ze direct toerekenbaar zijn aan in aanmerking komend activa , in welk geval zij worden gekapitaliseerd. Voorwaardelijke leasebetalingen zijn opgenomen als kosten in de periode waarin ze zich voordoen.

Indien het redelijk zeker is dat de Groep aan het einde van de leaseperiode de eigendom zal verkrijgen, zal het actief worden afgeschreven over de gebruiksduur. In alle andere gevallen wordt het actief afgeschreven over de kortere periode van de gebruiksduur van het actief of de leaseperiode.

Operationele leases

Een leaseovereenkomst wordt ingedeeld als een operationele lease als alle aan de eigendom verbonden risico's en voordelen niet zijn overgedragen aan de huurder. Betalingen uit hoofde van operationele leases (na aftrek van eventuele aanmoedigingspremies van de verhuurder) worden op lineaire basis in rekening gebracht van de resultatenrekening gedurende de looptijd van de huurovereenkomst.

7.1.9. Bijzondere waardevermindering van niet-financiële activa, andere dan goodwill

Immateriële vaste activa met een onbepaalde gebruiksduur en immateriële activa die nog niet beschikbaar zijn voor gebruik, worden niet afgeschreven, maar worden jaarlijks aan een test op bijzondere waardevermindering onderworpen.

Andere activa die wel worden afgeschreven, worden onderworpen aan een test op bijzondere waardevermindering wanneer gebeurtenissen of gewijzigde omstandigheden erop wijzen dat de boekwaarde mogelijk niet realiseerbaar is. Een bijzonder waardeverminderingsverlies wordt opgenomen voor het bedrag waarmee de boekwaarde van het actief de realiseerbare waarde overschrijdt. De realiseerbare waarde is de hoogste waarde van de reële waarde van een actief, verminderd met de verkoopkosten, en de bedrijfswaarde.

Wanneer een bijzonder waardeverminderingsverlies teruggenomen wordt, wordt de boekwaarde van het actief (of een kasstroomgenererende eenheid) verhoogd tot de herziene schatting van het realiseerbare bedrag, maar zodanig dat de verhoogde boekwaarde de boekwaarde die bepaald zou zijn als er in voorgaande jaren geen bijzonder waardeverminderingsverlies zou zijn opgenomen voor het actief (of kasstroomgenererende eenheid), niet overschrijdt. Een terugneming van een bijzondere waardevermindering wordt onmiddelijk opgenomen in de resultatenrekening.

7.1.10. Voorraden

Voorraden worden gewaardeerd tegen de laagste waarde van de kostprijs of de opbrengstwaarde. De kostprijs van voorraden moet worden toegerekend volgens de FIFO (*first-in, first-out*) methode. De kostprijs voor afgewerkte producten en goederen in bewerking omvat de productiekosten, zoals grondstoffen, directe loonkosten, en ook de indirecte productiekosten (productie-overheadkosten gebaseerd op de normale bedrijfscapaciteit). De opbrengstwaarde is de geschatte verkoopprijs in het kader van de normale bedrijfsvoering, verminderd met de variabele kosten die nodig zijn om de verkoop te realiseren.

Reserve-onderdelen worden door de Groep opgenomen als vaste activa indien ze naar verwachting zullen gebruikt worden in meer dan één periode en als ze specifiek zijn voor één enkele machine. Als ze naar verwachting niet worden gebruikt in meer dan één periode, of als ze voor meerdere machines kunnen worden gebruikt, worden ze opgenomen als voorraden. Voor de reserve-onderdelen die geclassificeerd zijn als voorraden, maakt de Groep gebruik van bijzondere waardeverminderingsregels op basis van het economische gebruik van deze reserve-onderdelen.

7.1.11. Omzet-erkenning

De omzet wordt gewaardeerd aan de reële waarde van de ontvangen of te ontvangen vergoeding en vertegenwoordigen de te ontvangen bedragen met betrekking tot de verkoop van goederen en het verrichten van diensten over het normale verloop van de bedrijfsvoering, verminderd met kortingen, de belasting over de toegevoegde waarde en andere verkoopgerelateerde belastingen en na eliminatie van verkopen binnen de groep.

De Groep neemt de opbrengsten uit de verkoop van goederen op als aan specifieke criteria voldaan is:

- de Groep heeft aan de koper de belangrijke risico's en eigendomsopbrengsten van de goederen overgedragen;
- de Groep behoudt noch de feitelijke zeggenschap die normaal geassocieerd wordt met eigendom, noch de effectieve controle over de verkochte goederen,
- de inbaarheid van de hieraan gerelateerde vordering is redelijkerwijs verzekerd.

Opbrengsten worden opgenomen zodra de producten geleverd zijn aan de klant en de klant deze aanvaardt. De producten worden over het algemeen verkocht aan klanten op "ex works" basis, maar er kunnen op hun vraag door ons extra diensten worden aangeboden zoals de levering aan de klant zelf of zijn magazijnen. De verkoopprijs van onze producten omvat in het algemeen een bedrag van de door ons gemaakte leveringskosten. Bijgevolg wordt dit bestanddeel weergegeven in de opbrengsten.

De criteria om de omzet te erkennen worden toegepast op de afzonderlijk identificeerbare componenten van één enkele transactie, teneinde de economische realiteit weer te geven.

Rentebaten zijn opgenomen volgens de effectieve-rentemethode. Dividenden met betrekking tot jaar N zijn opgenomen wanneer de aandeelhouder het recht heeft verkregen om betaling te ontvangen.

7.1.12. Financiële activa

De financiële activa van de Groep worden ingedeeld in de volgende categorieën: tegen reële waarde via de winst- of verliesrekening, en leningen en vorderingen. De classificatie is afhankelijk van het doel waarvoor de financiële activa werden aangekocht. Het management bepaalt de classificatie van haar financiële activa bij de eerste opname in de balans.

a) Financiële activa tegen reële waarde via de winst- of verliesrekening (RWWV)

Financiële activa worden geclassificeerd als zijnde RWWV wanneer het financieel actief wordt aangehouden voor verhandelingsdoeleinden ("trading") of is aangewezen als zijnde RWWV.

Een financieel actief wordt geclassificeerd als aangehouden voor verhandelingsdoeleinden indien:

- Het voornamelijk is aangekocht met als doel het te verkopen in de nabije toekomst; of
- Het maakt bij de eerste opname deel uit van een portefeuille van geïdentificeerde financiële instrumenten die de groep gezamenlijk beheert en het heeft een recent, actueel patroon van winstnemingen op korte termijn; of
- Het is een derivaat dat niet effectief is ontworpen als indekkingsinstrument.

Een financieel actief anders dan een financieel actief gehouden voor verhandelingsdoeleinden kan bij eerste opname worden aangewezen als zijnde RWWV indien:

- Een dergelijke classificatie een waardering of opname-inconsistentie die anders zou ontstaan elimineert of aanzienlijk reduceert; of
- het financieel actief deel uitmaakt van een groep van financiële activa of financiële verplichtingen of beiden, die wordt beheerd en waarvan de prestaties worden geëvalueerd op basis van reële waarde in overeenstemming met het risicobeleid of de beleggingsstrategie van de Groep, en informatie over het groeperen op die basis intern wordt verstrekt; of
- Het maakt deel uit van een contract met een of meer vastgelegde derivaten, en IAS 39 staat toe dat het gehele gecombineerde contract wordt gedefinieerd als zijnde RWWV.

  Financiële activa op basis van RWWV worden gewaardeerd aan reële waarde, waarbij eventuele winsten of verliezen uit herwaardering via de winst- of verliesrekening worden opgenomen. De netto winst of verlies die als winst of verlies is opgenomen, omvat alle dividenden of rente die het financieel actief heeft opgebracht en maakt onderdeel uit van de post "overige winsten en verliezen".

Financiële activa tegen reële waarde via de winst- of verliesrekening zijn financiële activa aangehouden voor verhandelingsdoeleinden: ze worden geclassificeerd als vlottende activa. Derivaten worden geclassificeerd als aangehouden voor verhandelingsdoeleinden, tenzij hedge accounting wordt toegepast (zie 1.21. hieronder).

Activa in deze categorie zijn opgenomen in de balans tegen de reële waarde en vervolgens aangepast aan de reële waarde, waarbij alle aanpassingen onmiddellijk in de resultatenrekening zijn opgenomen.

b) Leningen, schulden en vorderingen

Leningen, schulden en vorderingen zijn niet-derivate financiële activa met vaste of bepaalbare betalingen die niet op een actieve markt worden genoteerd. Leningen, schulden (inclusief handels- en overige schulden) en vorderingen (met inbegrip van handelsvorderingen en overige vorderingen, geldmiddelen en kasequivalenten) worden op basis van de effectieve rentemethode gewaardeerd tegen geamortiseerde kostprijs, verminderd met eventuele bijzondere waardeverminderingen.

De effectieve-rentemethode is een methode voor het berekenen van de geamortiseerde kostprijs van een schuldinstrument en de toewijzing van rente-inkomsten over de relevante periode. De effectieve rentevoet is de rentevoet die de geschatte toekomstige kasontvangsten (inclusief alle betaalde of ontvangen vergoedingen en prijsfluctuaties die een integraal onderdeel vormen van de effectieve rentevoet, transactiekosten en andere premies of kortingen) over de verwachte levensduur van het schuldinstrument disconteert, of, in voorkomend geval, een kortere periode, tegen de netto boekwaarde bij de eerste opname.

Handels- en overige vorderingen na en binnen een jaar zijn in eerste instantie opgenomen tegen reële waarde en daarna gewaardeerd tegen de geamortiseerde kostprijs, d.w.z. tegen de netto huidige waarde van het vorderingsbedrag, met behulp van de effectieve rentevoetmethode, na aftrek van voorzieningen voor bijzondere waardevermindering.

Een voorziening voor bijzondere waardevermindering van handelsvorderingen wordt verantwoord wanneer er objectieve aanwijzingen zijn dat de Groep niet in staat zal zijn alle verschuldigde bedragen te innen volgens de oorspronkelijke voorwaarden van de vorderingen. Het bedrag van de voorziening is het verschil tussen de boekwaarde en de huidige waarde van geschatte kasstromen, inclusief de opbrengst van kredietverzekeringscontracten, verdisconteerd tegen de effectieve rente.

De hoogte van de voorziening wordt in mindering gebracht op de boekwaarde van het actief en is opgenomen in de resultatenrekening in "verkoop- en marketingkosten".

Handelsvorderingen worden niet meer opgenomen in de balans wanneer (1) de rechten op de kasstromen uit de handelsvorderingen zijn vervallen, (2) de Groep nagenoeg alle risico's en voordelen met betrekking tot de vorderingen heeft overgedragen.

c) Niet langer opnemen van financiële activa

De Groep neemt niet langer een financieel actief op enkel wanneer de contractuele rechten op de kasstromen uit het actief zijn vervallen, of wanneer ze het financiële actief en nagenoeg alle aan de eigendom van het actief verbonden risico's en voordelen overdraagt aan een andere entiteit. Als de Groep nagenoeg alle aan de eigendom van het actief verbonden risico's en voordelen niet overdraagt noch behoudt en toch doorgaat het overgenomen actief te controleren, erkent de Groep haar belang in het actief en de daarbij horende aansprakelijkheid voor bedragen die wellicht door haar betaald moeten worden. Als de Groep nagenoeg alle aan de eigendom van een overgedragen financieel actief verbonden risico's en voordelen behoudt, handhaaft de Groep het financiële actief in de balans en erkent eveneens een gewaarborgde lening voor de ontvangen opbrengsten.

Bij het niet langer opnemen van een financieel actief in zijn geheel wordt het verschil tussen de boekwaarde van het actief en de som van de ontvangen vergoeding en vordering en de cumulatieve winst of verlies opgenomen in de niet-gerealiseerde resultaten en gecumuleerd in het eigen vermogen, opgenomen via de winst- of verliesrekening.

Bij de verwijdering van een financieel actief anders dan in zijn geheel (bijvoorbeeld wanneer de Groep de optie behoudt om een deel van een overgedragen actief terug te kopen), zal de Groep de vorige boekwaarde van het financieel actief verdelen tussen het deel dat onder de noemer van aanhoudende betrokkenheid nog steeds is opgenomen in de balans, en het deel dat niet meer is opgenomen op basis van de relatieve reële waarde van die delen op de overdrachtdatum. Het verschil tussen de boekwaarde toegewezen aan het deel dat niet meer is opgenomen in de balans en de som van de ontvangen vergoeding ervoor en alle eraan toegewezen cumulatieve winst of verlies opgenomen in overige gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten, wordt opgenomen in de winst- of verliesrekening. Een cumulatieve winst of verlies opgenomen in niet-gerealiseerde inkomsten wordt verdeeld tussen het deel dat is opgenomen in de balans en het deel dat niet meer is opgenomen op basis van de relatieve reële waarde van die delen.

7.1.13. Geldmiddelen en kasequivalenten

Geldmiddelen en kasequivalenten omvatten contanten, onmiddellijk opvraagbare deposito's bij banken en overige kortlopende, zeer liquide beleggingen met een oorspronkelijke looptijd van drie maanden of minder. Bankschulden worden in de balans opgenomen onder de kortlopende leningsverplichtingen.

7.1.14. Kapitaal

Gewone aandelen worden geclassificeerd als eigen vermogen. Indien een onderneming van de Groep maatschappelijk kapitaal (eigen aandelen) van de vennootschap koopt, wordt de betaalde vergoeding in mindering gebracht op het eigen vermogen toerekenbaar aan de aandeelhouders van de vennootschap totdat de aandelen worden geschrapt of opnieuw worden uitgegeven.Kosten die direct toewijsbaar zijn aan de uitgifte van nieuwe aandelen worden in het eigen vermogen opgenomen in mindering van de opbrengsten, na aftrek van belastingen.

Financiële instrumenten, zoals de Convertible Preferred Equity Certificates (CPEC's), worden of opgenomen als financiële verplichtingen of als eigen vermogen. Het financiële instrument is opgenomen in het eigen vermogen enkel en alleen als het instrument geen contractuele verplichting heeft om geldmiddelen of een ander financieel actief te leveren, of om financiële activa of verplichtingen uit te wisselen onder voorwaarden die mogelijk nadelig kunnen zijn voor de Groep, en als het instrument kan of zal worden afgewikkeld in een vast aantal van de eigen vermogensinstrumenten van de Groep.

7.1.15. Overheidssubsidies

Subsidies van overheden zijn opgenomen tegen hun reële waarde wanneer er een redelijke zekerheid is dat de subsidie zal worden ontvangen en de Groep alle bijbehorende voorwaarden zal naleven.

Overheidssubsidies met betrekking tot terreinen, gebouwen, machines en installaties worden in mindering gebracht op de kostprijs van de activa waarop ze betrekking hebben en worden lineair opgenomen in de resultatenrekening gedurende de verwachte gebruiksduur van de desbetreffende activa.

7.1.16. Personeelsbeloningen

Kortetermijnpersoneelsbeloningen

Kortetermijnpersoneelsbeloningen zijn in de resultatenrekening opgenomen als een kost in de periode waarin de diensten zijn geleverd. Elke onbetaalde beloning is in de balans opgenomen onder de kortlopende Personeelsbeloningen.

Vergoedingen na uitdiensttreding

De entiteiten binnen de Groep hebben verschillende pensioenregelingen. Het merendeel van de regelingen zijn niet volledig gefinancierd. Sommige regelingen worden gefinancierd via betalingen aan verzekeringsmaatschappijen of pensioenfondsen, bepaald door periodieke actuariële berekeningen. De Groep heeft zowel toegezegde- bijdragenregelingen als toegezegde-pensioenregelingen Een toegezegde-bijdrageregeling is een pensioenregeling waarbij de Groep vaste bijdragen betaalt aan een afzonderlijke entiteit. De Groep heeft geen in rechte afdwingbare verplichting, noch een feitelijke verplichting om de bijdragen voort te zetten als het fonds niet over voldoende activa beschikt om alle werknemers in de beloningen te voorzien die verband houden met de geleverde dienstprestaties van de werknemer in de huidige en voorgaande perioden. Een toegezegde-pensioenregeling is een pensioenregeling die geen toegezegde-bijdrageregeling is. Een typisch toegezegde-pensioenregeling bevat het pensioenbedrag dat een werknemer op moment van pensionering zal ontvangen en is gewoonlijk afhankelijk van één of meerdere factoren zoals leeftijd, aantal jaren dienst en het loonpakket.

De verplichting die in de balans met betrekking tot toegezegde-pensioenregelingen is opgenomen, is de contante waarde van de toegezegde-pensioensregelingen aan het eind van de rapporteringsperiode verminderd met de reële waarde van de opgebouwde fondsbeleggingen van de pensioenregeling. De toegezegde pensioenregeling wordt jaarlijks berekend door onafhankelijke actuarissen volgens de 'projected unit credit'-methode. De contante waarde van de toegezegde pensioenregelingen wordt bepaald door de geschatte toekomstige uitgaande kasstromen te verdisconteren met behulp van rentevoeten van bedrijfsobligaties van hoge kwaliteit die zijn aangeduid in de valuta waarin de beloningen betaald worden, en die looptijden hebben die de looptijd van de gerelateerde pensioenverplichting benaderen. In landen waar niet voldoende marktpenetratie is voor dergelijke obligaties, wordt de marktrente op staatsobligaties gebruikt.

Actuariële winsten en verliezen als gevolg van aanpassingen en wijzigingen in de actuariële veronderstellingen worden opgenomen ten laste of ten gunste van de niet gerealiseerde resultaten in de periode waarin zij zich voordoen.

Pensioenkosten verbonden aan de verstreken diensttijd zijn direct opgenomen in de winst- en verliesrekening. De netto rentekosten met betrekking tot de toegezegde- pensioenregelingen zijn opgenomen in de financiële kosten.

Voor toegezegde-bijdrageregelingen betaalt de Groep bijdragen aan openbaar of particulier beheerde pensioenverzekeringen op verplichte, contractuele of vrijwillige basis. De Groep heeft geen verdere betalingsverplichtingen nadat de bijdragen zijn betaald. De premies zijn opgenomen als kosten voor personeelsbeloningen wanneer ze verschuldigd zijn. Vooruitbetaalde bijdragen zijn opgenomen als actief voor zover een terugbetaling in contanten of een vermindering van de toekomstige betalingen verwacht wordt.

Langetermijnpersoneelsbeloningen

Niet-gefinancierde verplichtingen die voortvloeien uit langlopende personeelsbeloningen zijn opgenomen door gebruik te maken van de 'projected unit credit'-methode.

Ontslagvergoedingen

Ontslagvergoedingen zijn opgenomen als een verplichting wanneer de Groep zich aantoonbaar heeft verbonden tot de beëindiging van het dienstverband van een werknemer of een groep van werknemers vóór de normale

pensioendatum. De Groep is alleen aantoonbaar verbonden tot beëindiging van het dienstverband wanneer het gaat over een gedetailleerd formeel plan voor de vroegtijdige beëindiging en er geen realistische mogelijkheid bestaat voor de intrekking ervan. Ontslagvergoedingen van lange termijn worden geactualiseerd met behulp van dezelfde disconteringsvoet als hierboven gebruikt voor toegezegde-pensioenregelingen.

7.1.17. Op aandelen gebaseerde betalingen

De Groep heeft een op aandelen gebaseerd incentiveplan waarvan de waarde is gebaseerd op de reële waarde van de eigen-vermogensinstrumenten op het moment van hun toekenning.

De kosten verbonden aan het eerder genoemde plan worden bepaald op basis van de reële waarde van de aangegane verplichting. De verplichting wordt opnieuw gewaardeerd aan het einde van elke verslagperiode en op de datum van uitkering, waarbij de wijzigingen in de reële waarde opgenomen worden in de winst- en verliesrekening van de periode. De reële waarde van de verplichting is opgenomen in de balans over de resterende wachtperiode (vesting period) van de rechten op het moment van de herwaardering.

7.1.18. Voorzieningen

Voorzieningen zijn opgenomen in de balans wanneer (I) de Groep een in rechte afdwingbare of feitelijke verplichting heeft als gevolg van gebeurtenissen in het verleden; (II) het waarschijnlijk is dat een betaling vereist zal zijn om de verplichting af te wikkelen; (III) en het bedrag op betrouwbare wijze kan geschat worden. Waar er meerdere gelijkaardige verplichtingen zijn, wordt de waarschijnlijkheid dat er een betaling vereist zal zijn, gebaseerd op de categorie van de verplichtingen in zijn geheel.

Voorzieningen worden gewaardeerd tegen de contante waarde van de uitgaven die naar verwachting nodig zijn om de verplichting af te wikkelen met behulp van een disconteringsvoet, vóór belastingen, die de huidige marktcondities van de tijdswaarde van geld en de specifieke risico's van de verplichting goed weergeeft. De toename van de voorziening door het verstrijken van tijd is in de balans opgenomen als zijnde financiële kosten.

Als de Groep een verlieslatend contract heeft, wordt dit in de balans opgenomen als een voorziening. Voorzieningen voor herstructurering omvatten boetes voor het beëindigingen van lease overeenkomsten en ontslagvergoedingen voor werknemers. Voorzieningen voor toekomstige exploitatieverliezen zijn niet opgenomen in de balans.

Een voorziening voor herstructurering wordt alleen opgenomen als de Groep op de balansdatum een feitelijke verplichting kan aantonen om te herstructureren. De feitelijke verplichting moet worden aangetoond door: (a) een gedetailleerd formeel plan waarin de hoofdelementen van de herstructurering zijn vastgelegd, en (b) het wekken van een geldige verwachting bij de betrokkenen dat de herstructurering zal worden doorgevoerd door een aanvang te nemen met de uitvoering van het plan of door de hoofdlijnen ervan mee te delen aan de betrokkenen.

7.1.19. Inkomstenbelastingen

Inkomstenbelasting is de som van de verschuldigde actuele en uitgestelde belastingsverplichtingen.

De verschuldigde actuele inkomstenbelastingskost is berekend op basis van de belastingstarieven (en de belastingswetgeving) waarvan het wetgevingsproces materieel is afgesloten tegen het einde van de rapporteringsperiode in de landen waar de dochterondernemingen van de Groep actief zijn en belastbaar inkomen genereren. Het management evalueert op periodieke wijze de ingenomen posities in de belastingaangiften met betrekking tot situaties waarin de geldende fiscale wetgeving onderhevig is aan interpretatie en stelt waar nodig bijkomende verplichtingen op die gebaseerd zijn op de verwachte bedragen die verschuldigd zijn aan de belastingsautoriteiten.

Uitgestelde belastingvorderingen en verplichtingen worden gewaardeerd tegen de belastingtarieven die naar verwachting van toepassing zijn op de periode waarin de vordering wordt gerealiseerd of de verplichting wordt afgewikkeld, op basis van de belastingstarieven (en de belastingswetgeving) waarvan het wetgevingsproces materieel is afgesloten tegen het einde van de rapporteringsperiode.

Uitgestelde belastingvorderingen en verplichtingen voor tijdelijke verschillen tussen de fiscale boekwaarde van activa en verplichtingen en hun boekwaarde in de geconsolideerde jaarrekening zijn opgenomen in de balans.

Uitgestelde belastingverplichtingen zijn echter niet opgenomen in de balans voor:

- De eerste opname van goodwill;
- De eerste opname van een actief of verplichting in een transactie anders dan een bedrijfscombinatie die op het moment van de transactie geen invloed heeft op de commerciële winst of de fiscale winst (het fiscaal verlies);
- Uitgestelde belastingvorderingen voor tijdelijke verschillen die ontstaan op investeringen in dochterondernemingen en geassocieerde deelnemingen, behalve voor uitgestelde belastingverplichtingen waarbij het tijdstip van de terugname van het tijdelijke verschil onder controle staat van de Groep en het waarschijnlijk is dat het tijdelijke verschil niet zal worden teruggeboekt in de voorzienbare toekomst, zijn opgenomen in de balans.

Uitgestelde belastingverplichtingen zijn doorgaans opgenomen in de balans voor alle belastbare tijdelijke verschillen (inclusief niet gebruikte ficale verliezen/ overdraagbare fiscale tegoeden). Uitgestelde belastingvorderingen voor alle aftrekbare tijdelijke verschillen zijn doorgaans opgenomen, in die mate dat het waarschijnlijk is dat er belastbare winst beschikbaar zal zijn waarmee die aftrekbare tijdelijke verschillen kunnen worden gecompenseerd.

De boekwaarde van uitgestelde belastingvorderingen wordt beoordeeld aan het einde van elke rapporteringsperiode en verminderd voor zover het niet langer waarschijnlijk is dat voldoende belastbare winsten beschikbaar zullen zijn om het hele actief of een deel ervan terug te vorderen.

Uitgestelde belastingvorderingen worden berekend op het niveau van elke fiscale entiteit in de groep. De Groep is in staat om de uitgestelde belastingvorderingen en -verplichtingen te vereffenen indien de uitgestelde belastingvorderingen betrekking hebben op belastingen geheven door dezelfde belastingautoriteit.

7.1.20. Financiële verplichtingen

Financiële verplichtingen worden geclassificeerd als financiële verplichtingen “RWWV” of “overige financiële verplichtingen”.

Een financieel actief en een financiële verplichting zullen worden gecompenseerd en het netto bedrag zal worden weergegeven in de balans enkel en alleen wanneer een entiteit:

a) een in rechte afdwingbaar recht heeft om de opgenomen bedragen te compenseren; en

b) het voornemen heeft dit te verrekenen op een netto basis, of om het actief te realiseren en de verplichting tegelijkertijd te verrekenen.

a) ***Financiële verplichtingen RWWV***

Financiële verplichtingen worden geclassificeerd als RWWV wanneer de financiële verplichting wordt aangehouden voor handelsdoeleinden of is aangewezen als zijnde RWWV.

Een financiële verplichting wordt geclassificeerd als aangehouden voor handelsdoeleinden indien:

- het voornamelijk is aangekocht met het doel het in de nabije toekomst terug te kopen; of
- het bij de eerste opname deel uitmaakt van een portefeuille van geïdentificeerde financiële instrumenten die de groep gezamenlijk beheert en het een recent, feitelijk patroon heeft van winstnemingen op korte termijn; of
- het een derivaat is dat niet is aangewezen en niet effectief is als afdekkingsinstrument.

Een financiële verplichting anders dan een financiële verplichting aangehouden voor handelsdoeleinden kan worden aangewezen als zijnde RWWV bij de eerste opname ervan in de balans indien:

- een dergelijke classificatie de waardering of opname-inconsistentie die anders zou ontstaan elimineert of aanzienlijk reduceert; of
- de financiële verplichting deel uitmaakt van een groep van financiële activa of financiële verplichtingen of beiden, die wordt beheerd en waarvan de prestaties worden geëvalueerd op basis van reële waarde in overeenstemming met het risicobeleid of de beleggingsstrategie van de Groep, en informatie over het groeperen op die basis intern wordt verstrekt; of

- het deel uitmaakt van een contract met een of meer besloten derivaten en IAS 39 toestaat dat het gehele gecombineerde contract (actief of verplichting) wordt aangewezen als zijnde RWWV.

Financiële verplichtingen aangewezen als zijnde RWWV worden geëvalueerd tegen de reële waarde, waarbij eventuele baten of lasten die hieruit voortvloeien zijn opgenomen in de winst- en verliesrekening. De netto baten of lasten opgenomen in de geconsolideerde resultatenrekening omvatten alle op de financiële verplichting betaalde rente.

b) ***Overige financiële verplichtingen***

Overige financiële verplichtingen (inclusief leningen en handelsschulden en overige schulden) worden daarna gewaardeerd tegen geamortiseerde kostprijs volgens de effectieve-rentemethode.

Leningen worden initieel opgenomen tegen reële waarde na aftrek van transactiekosten. Leningen worden vervolgens geëvalueerd tegen geamortiseerde kostprijs; elk verschil tussen de opbrengst (na aftrek van transactiekosten) en de aflossingswaarde is opgenomen in de jaarrekening over de looptijd van de lening op basis van de effectieve-rentemethode. Leningen worden geclassificeerd als kortlopende verplichtingen tenzij de Groep een onvoorwaardelijk recht heeft om de afwikkeling van de verplichting tot ten minste 12 maanden uit te stellen na het einde van de verslagperiode.

De effectieve-rentemethode is een methode voor het berekenen van de geamortiseerde kosten van een financiële verplichting en de toewijzing van rente-inkomsten over de relevante periode. De effectieve rentevoet is de rentevoet die de geschatte toekomstige kasontvangsten (inclusief alle betaalde of ontvangen vergoedingen en prijsfluctuaties die een integraal onderdeel vormen van de effectieve rentevoet, transactiekosten en andere premies of kortingen) gedurende de verwachte levensduur van de financiële verplichting verdisconteert, of, in voorkomend geval, een kortere periode, tegen de netto boekwaarde bij de eerste opname.

Een beperkt deel van de handelschuld is onderhevig aan omgekeerde factoring. Als de belangrijkste risico's en voordelen van de handelsschuld bij de Groep blijven, is de financiële verplichting niet verwijderd uit de handelsschuld.

7.1.21. Afgeleide financiële instrumenten

De Groep beschikt over een verscheidenheid aan afgeleide financiële instrumenten om de blootstelling aan rente- en buitenlandse valutarisico's te beheersen, waaronder valutatermijncontracten en interest CAP's.

Derivaten worden boekhoudkundig verwerkt in overeenstemming met IAS 39. Derivaten zijn initieel opgenomen tegen reële waarde op de datum waarop de derivatencontracten zijn aangegaan, en worden vervolgens geherwaardeerd tegen hun reële waarde aan het einde van elke rapporteringsperiode. De resulterende opbrengsten of kosten worden onmiddellijk opgenomen in de winst- of verliesrekening, tenzij het derivaat bedoeld is en effectief is als indekkingsinstrument, in welk geval de timing van de opname in de winst- of verliesrekening afhangt van de aard van de indekkingsrelatie.

De reële waarde van de verschillende afgeleide instrumenten wordt gerapporteerd in toelichting 4 "Financiële instrumenten en het beheer van financiële risico's". De volledige reële waarde van een derivaat wordt geclassificeerd als een langlopend actief of verplichting wanneer de resterende looptijd van het onderliggendeingedekte element langer is dan 12 maanden en als vlottend actief of verplichting wanneer de resterende looptijd van het onderliggende ingedekte element korter is dan 12 maanden.

Als er geen hedge accounting wordt toegepast, neemt de Groep alle opbrengsten en kosten die voortvloeien uit wijzigingen in de reële waarden van de derivaten op in de geconsolideerde resultatenrekening in "Overige bedrijfsopbrengsten/kosten" als ze betrekking hebben op bedrijfsactiviteiten, en in "Financiële inkomsten" of "Financiële kosten" als ze betrekking hebben op de financieringsactiviteiten van de Groep (bv. renteswaps met betrekking tot de leningen met variabele rente).

Financiële activa en verplichtingen worden gecompenseerd en het nettobedrag wordt in de balans gerapporteerd wanneer er een juridisch afdwingbaar recht bestaat om de opgenomen bedragen te compenseren en er de intentie is om het actief op een nettobasis af te wikkelen of te realiseren, en de verplichting tegelijkertijd af te wikkelen.

7.1.22. Hedge accounting

De Groep duidt bepaalde indekkingsinstrumenten aan als kastroomindekkingen als ze derivaten omvatten ten aanzien van vreemde valutarisico's. Indekkingen van vreemde valutarisico's op vaststaande toezeggingen worden boekhoudkundig verwerkt als kasstroomindekkingen.

Bij de aanvang van de indekkingsrelatie documenteert de entiteit de relatie tussen het indekkingsinstrument en de ingedekte post, samen met de risicobeheerdoelstellingen en strategie voor het ondernemen van verschillende indekkingstransacties. Bovendien documenteert de Groep bij het aangaan van de indekking en op een continue basis of het indekkingsinstrument zeer effectief is bij de compensatie van wijzigingen in de reële waarde, of kasstromen van de ingedekte post toerekenbaar aan het ingedekte risico.

Het effectieve deel van wijzigingen in de reële waarde van derivaten die aangeduid worden en in aanmerking komen als kasstroomindekkingen, wordt opgenomen in niet-gerealiseerde resultaten en gecumuleerd onder de noemer van kasstroom indekkingsreserve. De opbrengsten of kosten met betrekking tot het niet-effectieve deel worden onmiddellijk opgenomen in de winst- of verliesrekening, en zijn ondergebracht in de post "overige bedrijfsopbrengsten/(kosten)".

Bedragen die voorheen waren opgenomen in niet-gerealiseerde resultaten en gecumuleerd werden in het eigen vermogen, worden geherclassificeerd naar de winst- of verliesrekening in de periodes wanneer de ingedekte post is opgenomen in de winst- of verliesrekening, in dezelfde regel van de geconsolideerde resultatenrekening als de opgenomen ingedekte post. Echter, wanneer de ingedekte verwachte transactie resulteert in de opname van een niet-financieel actief of een niet-financiële verplichting, worden de opbrengsten en kosten die voorheen waren opgenomen in niet-gerealiseerde resultaten en gecumuleerd in het eigen vermogen, overgebracht van het eigen vermogen en opgenomen in de initiële waardering van de kosten van het niet-financieel actief of de niet-financiële verplichting.

Hedge accounting wordt niet verder gezet wanneer de Groep de indekkingsrelatie herroept, wanneer het indekkingsinstrument afloopt of is verkocht, beëindigd of uitgeoefend, of wanneer het niet meer in aanmerking komt voor hedge accounting. Alle baten of lasten, opgenomen in overige gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten en gecumuleerd in het eigen vermogen, blijven in het eigen vermogen en zijn opgenomen in de balans wanneer de verwachte transactie uiteindelijk is opgenomen in winst of verlies. Als een toekomstige transactie niet langer waarschijnlijk blijkt, worden de baten of lasten gecumuleerd in het eigen vermogen direct opgenomen in de winst- of verliesrekening.

7.1.23. Bedrijfssegmenten

De activiteiten van de Groep bevinden zich in één segment. Er zijn geen andere belangrijke klassen van bedrijfsactiviteiten, noch individueel noch gezamenlijk. Het hoogstgeplaatste orgaan dat belangrijke operationele beslissingen neemt, de Raad van Bestuur, herziet de bedrijfsresultaten (gedefinieerd als EBITDA) en operationele plannen en wijst middelen toe voor de hele onderneming; dus de Groep opereert als één segment.

7.1.24. Kasstroomoverzicht

De kasstromen van de Groep worden gepresenteerd volgens de indirecte methode. Deze methode reconcilieert de mutatie van kasstromen voor de rapporteringsperiode door de nettowinst van het jaar voor alle niet-kas posten en wijzigingen in werkkapitaal aan te passen, en investerings- en financieringkasstromen voor de rapporteringsperiode te identificeren.

7.1.25. Niet-IFRS financiële maatstaven

EBITDA wordt gedefinieerd als winst vóór aftrek van netto financiële kosten, inkomstenbelastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen. Deze niet- IFRS maatstaf is opgenomen in de jaarrekening, omdat het management van oordeel is dat deze frequentwordt gebruikt door bepaalde beleggers, beursanalisten en andere belanghebbenden als bijkomende maatstaf voor het beoordelen van prestaties en liquiditeit.

Het management rapporteert ook niet-recurrente kosten . Niet-recurrente kosten zijn die posten die vanwege hun aard door het management als eenmalig of ongebruikelijk worden beschouwd. De niet-recurrente kosten hebben betrekking op:

- kosten verbonden aan overnames;

- herstructureringskosten, met inbegrip van kosten die betrekking hebben op de vereffening van dochterondernemingen en de sluiting, opening of verplaatsing van fabrieken;
- Bijzondere waardeverminderingsverliezen van activa.

7.2. Kapitaalbeheer

De doelstellingen van de Groep met betrekking tot het beheren van kapitaal zijn er op gericht om de continuïteit van het bedrijf te garanderen met als doel de creatie van aandeelhouderswaarde.

De Groep bewaakt het kapitaal op basis van de netto schuldpositie. De netto schuldpositie van de Groep wordt berekend door alle kortlopende en langlopende rentedragende schulden bij elkaar op te tellen en daar de beschikbare kortlopende liquide middelen van af te trekken.

De netto schuldpositie van de Groep voor de jaren afgesloten op 31 december is als volgt:

	2013	2012	2011
Langlopende rentedragende schulden	896,7	818,7	814,9
Kortlopende rentedragende schulden	13,9	14,0	20,4
Beschikbare geldmiddelen en kasequivalenten	(61,4)	(39,2)	(65,5)
Totale netto schuldpositie	**849,2**	**793,5**	**769,8**

7.3. Kritische boekhoudkundige inschattingen en veronderstellingen

De in de geconsolideerde jaarrekening gepresenteerde bedragen impliceren het gebruik van inschattingen en veronderstellingen aangaande de toekomst. Inschattingen en veronderstellingen worden voortdurend herzien en zijn gebaseerd op historische ervaringen en andere factoren, zoals verwachtingen betreffende toekomstige gebeurtenissen waarvan wordt aangenomen dat ze redelijk zijn in de desbetreffende omstandigheden. De werkelijke bedragen kunnen afwijken van deze inschattingen. De inschattingen en veronderstellingen die van invloed zouden kunnen zijn op de geconsolideerde jaarrekening worden hieronder besproken:

7.3.1. Inkomstenbelastingen

De Groep heeft fiscale verliezen en belastingkredieten die gebruikt kunnen worden om toekomstige belastbare winsten te verrekenen, voornamelijk in Frankrijk en België, voor een bedrag van 566,7 miljoen EUR per 31 december 2013 (449,0 miljoen EUR op 31 december 2012). De Groep heeft echter de uitgestelde belastingvorderingen niet volledig opgenomen in de balans. De waardering van deze activa is afhankelijk van een aantal belangrijke beoordelingen met betrekking tot in de toekomst waarschijnlijke belastbare winst van verschillende dochterondernemingen van de Groep die actief zijn in verschillende rechtsgebieden evenals van de uitkomst van de toegapaste strategieën aangaande belastingplanning. Deze schattingen worden zorgvuldig gemaakt en gebaseerd op de kennis op dat moment. Indien de omstandigheden veranderen en de uiteindelijke verschuldigde belasting afwijkt van de oorspronkelijk opgenomen bedragen, zullen deze verschillen de inkomstenbelasting en voorzieningen voor uitgestelde belastingen beïnvloeden in de periode waarin deze verschillen zich hebben voorgedaan.

De voornaamste reden voor het niet opnemen van uitgestelde belastingvorderingen met betrekking tot fiscale verliezen en belastingkredieten, is gebaseerd op het feit dat de verliezen vooral worden gegenereerd als gevolg van de historische financieringsstructuur, waarvan de aanpassing afhankelijk is van toekomstige gebeurtenissen. Hoewel de Groep een aantal belangrijke fiscale acties heeft gepland, worden deze wat de opname van uitgestelde belastingvorderingen betreft, alleen bij implementatie van de actie(s) in aanmerking genomen.

7.3.2. Bijzondere waardeverminderingsverliezen

De Groep test jaarlijks of de goodwill een bijzondere waardeverminderingsverlies heeft ondergaan in overeenstemming met de grondslagen voor financiële verslaggeving opgenomen in toelichting 1.4 “Goodwill”. De realiseerbare bedragen van kasstroomgenererende eenheden zijn bepaald op basis van berekeningen van de bedrijfswaarde. Deze berekeningen vereisen het gebruik van inschattingen. Deze worden hieronder samengevat:

Per 31 december	2013	2012	2011
Disconteringsvoet vóór belastingen			
Retail	*10,6%*	*10,0%*	*12,0%*
Healthcare	*10,7%*	*10,1%*	*12,0%*
Middle East and Africa (MEA-vroegere Turkije divisie)	*10,9%*	*11,5%*	*16,3%*

Indien de geschatte EBITDA op 31 december 2013 en de volgende 2 jaar met 15% daalt, dan worden de verdisconteerde kasstromen gebruikt om de realiseerbare waarde te berekenen, of indien de disconteringsvoet die op die datum in de berekening is gebruikt met 15% stijgt, hoeft er geen bijzonderwaardeverminderingsverlies opgenomen te worden.

Zoals vermeld in toelichting 7.8, kasstromen over een periode van meer dan drie jaar worden geëxtrapoleerd op basis van een groeipercentage van 2% voor de Retail en Healthcare divisies en aan 3% voor de MEA divisie. Dezelfde percentages worden gebruikt als oneindige groeipercentages. Management heeft deze groeipercentages bepaald en deze overschrijden niet de huidige marktverwachtingen voor de markten waarin de drie KGU's actief zijn. Indien het groeipercentage voor één van de KGU's daalt met 50%, hoeft er geen bijzonder waardeverminderingsverlies opgenomen te worden.

Er is voldoende financiële ruimte om de boekwaarde van de goodwill te verantwoorden.

Toekomstige kasstromen zijn inschattingen die waarschijnlijk in toekomstige perioden worden herzien als gevolg van wijzigingen in onderliggende veronderstellingen. De belangrijkste veronderstellingen die de waarde van de goodwill beïnvloeden, zijn o.a. langlopende rentevoeten en andere marktgegevens. Zouden de veronderstellingen ongunstig evolueren in de toekomst, dan kan de bedrijfswaarde van de goodwill afnemen tot onder de boekwaarde. Op basis van de huidige waarderingen lijkt er voldoende ruimte te zijn om een normale variatie in de onderliggende veronderstellingen te kunnen absorberen.

7.3.3. Verwachte gebruiksduur

De verwachte gebruiksduur van de terreinen, gebouwen, machines en installaties en immateriële vaste activa moet worden geschat. De bepaling van de gebruiksduur van de activa is gebaseerd op het oordeel van het management. De gebruiksduur wordt elk jaar, aan het eind van het fiscale jaar, opnieuw herzien in overeenstemming met IAS 16.

7.3.4. Reële waarde van afgeleide financiële instrumenten en andere financiële instrumenten

De reële waarde van financiële instrumenten die niet worden verhandeld op een actieve markt (bijvoorbeeld vrij verkrijgbare derivaten) wordt bepaald met behulp van waarderingstechnieken. De Groep gebruikt haar kennis om een verscheidenheid aan methoden te hanteren en om veronderstellingen te doen die voornamelijk gebaseerd zijn op bestaande marktomstandigheden aan het einde van elke rapporteringsperiode. Alle afgeleide financiële instrumenten zijn in overeenstemming met IFRS 7, niveau 2. Dit betekent dat er waarderingsmethoden worden gebruikt waarvoor alle inputs die een significante invloed hebben op de geboekte reële waarde waarneembaar zijn in de markt, hetzij direct of indirect.

7.3.5. Personeelsbeloningen

De boekwaarde van de verplichtingen van de Groep met betrekking tot personeelsbeloningen wordt bepaald op een actuariële basis rekening houdende met bepaalde veronderstellingen. Een van de belangrijkste toegepaste veronderstellingen bij de bepaling van de de nettokosten van de toegekende beloningen is de disconteringsvoet. Elke wijziging van deze veronderstelling zal van invloed zijn op de boekwaarde van deze verplichtingen.

De disconteringsvoet is afhankelijk van de looptijd van de beloning, d.w.z. de gemiddelde looptijd van de overeenkomsten, gewogen met de contante waarde van de kosten verbonden aan deze overeenkomsten. Volgens IAS 19 moet de disconteringsvoet overeenkomen met het markrendement van van bedrijfssobligaties van hoge kwaliteit en die een vergelijkbare looptijd hebben als deze van de opgenomen beloningen en in dezelfde valuta.

Indien de disconteringsvoet 1% hoger of lager zou zijn, zou dit geen wezenlijke invloed hebben op de jaarrekening.

7.3.6. Onderzoek en ontwikkeling (O&O)

Niettegenstaande de gedetailleerde follow-up van de O&O-programma's voor productontwikkeling op het niveau van elk project, maakt het administratieve systeem van de Groep geen onderscheid tussen de gemaakte kosten volgens de fasen van de productontwikkeling. Daarom worden de kosten die betrekking hebben op de onderzoeks- en ontwikkelingsfase opgenomen bij de operationele kosten van de resultatenrekening.

7.4. Financiële instrumenten en financieel risicobeheer

7.4.1. Overzicht van de financiële instrumenten

Onderstaande tabel geeft een overzicht van alle financiële instrumenten per categorie in overeenstemming met IAS 39 weer, en geeft een overzicht van de reële waarde van elk instrument evenals de hiërarchie van de reële waarde:

	31 december 2011				
Financiële instrumenten	**Indekking**	**Tegen reële waarde door winst of verlies — aangehouden voor handelsdoeleinden**	**Leningen en vorderingen tegen geamortiseerde kosten**	**Reële waarde**	**Niveau reële waarde**
Langlopende vorderingen			0,0	0,0	Niveau 2
Handelsvorderingen			153,2	153,2	Niveau 2
Overige vorderingen			20,4	20,4	Niveau 2
Afgeleide financiële activa	16,4	1,0		17,4	
Rentecaps		*1,0*		*1,0*	Niveau 2
Vreemde valutatermijncontracten	*1,6*			*1,6*	Niveau 2
Oil Brent Call-optie	*14,8*			*14,8*	Niveau 2
Geldmiddelen en kasequivalenten			65,5	65,5	Niveau 2
Totaal financiële activa	**16,4**	**1,0**	**239,1**	**256,5**	
Rentedragende schulden — langlopend			*814,9*	*695,2*	
Senior Secured Obligaties 2011 > 1 jaar			*311,4*	*289,6*	Niveau 1
Floating Rate Obligaties 2011 > 1 jaar			*272,5*	*238,8*	Niveau 1
Senior Unsecured Obligaties 2011 > 1 jaar			*228,7*	*164,5*	Niveau 1
Financiële lease & overige schulden			*2,3*	*2,3*	Niveau 2
Afgeleide financiële schulden			0,0	0,0	
Overige schulden — langlopend			0,1	0,1	Niveau 2
Rentedragende schulden — kortlopend			20,4	20,4	
Obligaties uitgegeven op 31 maart 2011:			*12,7*	*12,7*	Niveau 1
Financiële lease & overige schulden			*2,0*	*2,0*	Niveau 2
Factoring			*5,7*	*5,7*	Niveau 2
Handelsvorderingen			221,7	221,7	Niveau 2
Overige vorderingen — kortlopend			13,8	13,8	Niveau 2
Totaal financiële schulden			**1.070,9**	**951,2**	

	31 december 2012				
Financiële instrumenten	**Indekking**	**Tegen reële waarde door winst of verlies — aangehouden voor handelsdoeleinden**	**Leningen en vorderingen tegen geamortiseerde kosten**	**Reële waarde**	**Niveau reële waarde**
Langlopende vorderingen			0,1	0,1	Niveau 2
Handelsvorderingen			163,5	163,5	Niveau 2
Overige vorderingen			22,8	22,8	Niveau 2
Afgeleide financiële activa	5,7	0,1		5,8	
Rentecaps		*0,1*		*0,1*	Niveau 2
Oil Brent Call-optie	*5,7*			*5,7*	Niveau 2
Geldmiddelen en kasequivalenten			39,2	39,2	Niveau 2
Totaal financiële activa	**5,7**	**0,1**	**225,6**	**231,4**	
Rentedragende schulden — langlopend			818,7	865,9	
Senior Secured Obligaties 2011 > 1 jaar			*312,7*	*340,8*	Niveau 1
Floating Rate Obligaties 2011 > 1 jaar			*273,6*	*275,1*	Niveau 1
Senior Unsecured Obligaties 2011 > 1 jaar			*229,7*	*247,3*	Niveau 1
Financiële lease & overige schulden			*2,7*	*2,7*	Niveau 2
Afgeleide financiële schulden			0,0	0,0	
Overige schulden — langloppend			1,1	1,1	Niveau 2
Rentedragende schulden — kortlopend			14,0	14,0	
Obligaties uitgegeven op 31 maart 2011:			*12,0*	*12,0*	Niveau 1
Financiële lease & overige schulden			*2,0*	*2,0*	Niveau 2
Handelsvorderingen			221,8	221,8	Niveau 2
Overige vorderingen — kortlopend			13,1	13,1	Niveau 2
Totaal financiële schulden			**1.068,7**	**1.115,9**	

	31 december 2013				
Financiële instrumenten	**Indekking**	**Tegen reële waarde door winst of verlies — aangehouden voor handelsdoeleinden**	**Leningen en vorderingen tegen geamortiseerde kosten**	**Reële waarde**	**Niveau reële waarde**
Langlopende vorderingen			0,1	0,1	Niveau 2
Handelsvorderingen			199,0	199,0	Niveau 2
Overige vorderingen			28,7	28,7	Niveau 2
Afgeleide financiële activa	1,0	0,1		1,1	
Rentecaps		*0,1*		*0,1*	Niveau 2
Vreemde valutatermijncontracten	*1,0*			*1,0*	Niveau 2
Geldmiddelen en kasequivalenten			61,4	61,4	Niveau 2
Totaal financiële activa	**1,0**	**0,1**	**289,2**	**290,3**	
Rentedragende schulden — langlopend			896,7	952,3	
Senior Secured Obligaties 2011 > 1 jaar			*389,7*	*415,7*	Niveau 1
Floating Rate Obligaties 2011 > 1 jaar			*274,8*	*280,2*	Niveau 1
Senior Unsecured Obligaties 2011 > 1 jaar			*230,6*	*254,8*	Niveau 1
Financiële lease & overige verplichtingen			*1,6*	*1,6*	Niveau 2
Afgeleide financiële schulden	1,9			1,9	
Vreemde valutatermijncontracten	*1,9*			*1,9*	Niveau 2
Overige langlopende financiële schulden			10,0	10,0	Niveau 3
Overige schulden — langlopend			2,3	2,3	Niveau 3
Rentedragende schulden — kortlopend			13,9	13,9	
Obligaties uitgegeven op 31 maart 2011:			*13,2*	*13,2*	Niveau 1
Financiële lease & overige verplichtingen			*0,7*	*0,7*	Niveau 2
Overige kortlopende financiële schulden			8,0	8,0	Niveau 3
Handelsvorderingen			240,9	240,9	Niveau 2
Overige vorderingen — kortlopend			11,0	11,0	Niveau 2
Totaal financiële schulden	**1,9**		**1.182,8**	**1.240,3**	

Derivaten die verhandeld worden, worden geclassificeerd als vlottende activa of kortlopende verplichtingen. De volledige reële waarde van een indekkingsderivaat is geclassificeerd als langlopend actief of verplichting indien de resterende looptijd van de ingedekte post langer is dan 12 maanden, en als kortlopend actief of verplichting indien de looptijd van de ingedekte post minder is dan 12 maanden. De waardering van de reële waarde van alle derivaten die verhandeld worden, is gebaseerd op inputs van niveau 2, zoals gedefinieerd onder IFRS 7§27, d.w.z. inputs die waarneembaar zijn voor het actief of de verplichting, hetzij direct (d.w.z. als prijzen) hetzij indirect (d.w.z. afgeleid van prijzen).

De bovenstaande tabel geeft een analyse van de financiële instrumenten weer, gegroepeerd van Niveaus 1 tot 3 op basis van de mate waarin de reële waarde (opgenomen in de balans of in de toelichtingen) waarneembaar is:

- Niveau 1 reële waardebepalingen zijn gebaseerd op genoteerde (niet-aangepaste) koersen op actieve markten voor identieke activa of schulden.
- Niveau 2 reële waardebepalingen zijn gebaseerd op andere inputs dan genoteerde koersen opgenomen onder Level 1 die waarneembaar zijn voor activa of schulden, hetzij direct (bijvoorbeeld zoals marktprijzen), hetzij indirect (bijvoorbeeld afgeleid van marktprijzen).
- Niveau 3 reële waardebepalingen zijn gebaseerd op waarderingstechnieken waarbij het laagste niveau van informatie dat invloed heeft op de waardering tegen reële waarde niet is waar te nemen. (niet-waarneembare inputs).

De reële waarde van financiële activa en financiële verplichtingen is gebaseerd op wiskundige modellen die de waarneembare marktgegevens gebruiken en wordt als volgt bepaald:

- De reële waarde van financiële activa en financiële verplichtingen met standaard voorwaarden en die verhandeld worden op actieve markten, wordt bepaald aan de hand van genoteerde marktprijzen (inclusief genoteerde aflosbare obligaties).
- De reële waarde van de afgeleide financiële instrumenten wordt berekend op basis van genoteerde prijzen. Indien deze prijzen niet beschikbaar zijn, wordt een gedisconteerde kasstroomanalyse uitgevoerd met behulp van de toepasselijke rendementscurve voor de looptijd van de instrumenten voor niet-optionele derivaten en optiewaarderingsmodellen voor optionele derivaten. Valutatermijncontracten worden gewaardeerd op basis van genoteerde termijnwisselkoersen en rendementscurven afgeleid van genoteerde rentevoeten met gelijkwaardige looptijden als de contracten. Renteswaps worden gewaardeerd tegen de contante waarde van de geschatte en gedisconteerde toekomstige kasstromen op basis van de van toepassing zijnde rendementscurven afgeleid van genoteerde rentevoeten.
- De reële waarden van andere financiële activa en financiële verplichtingen (met uitzondering van diegene hierboven beschreven) worden bepaald in overeenstemming met de algemeen aanvaarde waarderingsmodellen op basis van een gedisconteerde kassstroomanalyse.
- Niveau 3 verplichtingen: het bedrag is bepaald op basis van contractuele afspraken.

De Groep heeft afgeleide financiële instrumenten waarop compenserende, afdwingbare raamovereenkomsten en gelijkaardige overeenkomsten van toepassing zijn. Per 31 december 2013 diende er geen compensatie gedaan te worden.

De tegenpartijen van de rentecap en de FX-optiecontracten beschikken over een klasse A kredietrapport.

7.4.2. Financiële risicofactoren

De activiteiten van de Groep zijn blootgesteld aan een verscheidenheid van financiële risico's: marktrisico (waaronder valutarisico, rentevoetrisico en prijsrisico), kredietrisico en liquiditeitsrisico.

Sinds het jaareinde zijn er geen wijzigingen geweest op het gebied van risicobeheer en ook niet in het risicobeheerbeleid. Hedge accounting werd niet toegepast in de jaarrekening van 2012 en 2011. In 2013 wordt hedge accounting toegepast op de vreemde valutatermijncontracten.

7.4.3. Valutarisico

De Groep is internationaal actief en wordt derhalve blootgesteld aan verschillende valutarisico's, vooral met betrekking tot het Britse pond (GBP), de Poolse zloty (PLN) en de Australische dollar (AUD) wat verkoop betreft, en de Amerikaanse dollar (USD) en de Tsjechische kroon (CZK) wat aankoop betreft. Valutarisico komt

voort uit toekomstige commerciële transacties en opgenomen activa en verplichtingen. De groep wordt ook blootgesteld aan de Turkse lira (TL), Algerijnse dinar (DZD), Russische roebel (RUB) en de Tsjechische kroon (CZK) als gevolg van hun netto-investeringen in buitenlandse activiteiten.

De Groep houdt haar valutarisico scherp in de gaten en zal indien nodig indekkingstransacties aangaan om de blootstelling van de gehele groep aan wisselkoersschommelingen te minimaliseren. Alle indekkingsbeslissingen zijn onderhevig aan de goedkeuring van de Raad van Bestuur. In 2013 besloot de Groep om indekkingscontracten aan te gaan met betrekking tot buitenlandse valuta.

Om het valutarisico voortvloeiend uit toekomstige commerciële transacties, activa en verplichtingen te beheren, maakt de Groep gebruik van vreemde valutatermijncontracten. Valutarisico's doen zich voor als toekomstige commerciële transacties, activa en verplichtingen zijn uitgedrukt in een valuta die niet de functionele valuta is van de entiteit. De Treasury-afdeling van de Groep is verantwoordelijk voor het optimaliseren van de nettopositie in elke vreemde valuta waar dat mogelijk en passend is. De Groep past hedge accounting toe voor de aan indekking gerelateerde transacties, en verwerkt de impact daarvan in de niet-gerealiseerde resultaten.

De Groep is in december 2013 vreemde valutatermijncontracten aangegaan die lopen tot ten laatste december 2014 om de volatiliteit in de verkopen in Britse ponden, Poolse zloty's, Turkse lira's, Australische dollars en Russische roebels te beperken, evenals in de aankopen in USD en CZK die in 2014 kunnen plaatsvinden. Op basis van de indekkingsstrategie dekken de vreemde valutatermijncontracten de volgende verwachte risico's af tot 31 december 2014: voor het Britse pond 87,4 miljoen GBP, voor de Poolse zloty 139,7 miljoen PLN, voor de Turkse lira 48,5 miljoen TL, voor de Australische dollar 27,9 miljoen AUD, voor de Russische roebel 418,0 miljoen RUB, voor de Tsjechische kroon 225,2 miljoen CZK en voor de Amerikaanse Dollar 96,9 miljoen USD.

Bij aanvang van de vreemde valutatermijncontracten werden deze aangeduid als kasstroomindekkingen. Op het moment dat de verwachte transacties zich voordoen, worden de vreemde valutatermijncontracten reële waardeindekkingen.

De voorwaarden van de vreemde valutatermijncontracten werden zodanig onderhandeld dat deze aansluiten bij de voorwaarden van de verwachte transacties. De Groep past hedge accounting toe op de vreemde valutatermijncontracten.

Per 31 december 2013 is een niet-gerealiseerde winst van 0,8 miljoen EUR (Turkse lira, Australische dollar, Tsjechische kroon) en een niet-gerealiseerd verlies van 1,4 miljoen EUR (Britse pond, Poolse zloty, US dollar) opgenomen in de niet-gerealiseerde resultaten.

Per 31 december 2013 bedroeg de reële waarde van de afgeleide financiële activa voor de vreemde valutatermijncontracten 1 miljoen EUR en van de afgeleide financiële verplichting 1,9 miljoen EUR.

Per 31 december, als de euro met 10% verzwakt/versterkt zou zijn ten opzichte van de gerapporteerde valuta en alle overige variabelen constant zou gebleven zijn, dan zou de winst vóór inkomstenbelastingen voor het jaar miljoen EUR hoger (+) / lager (-) zijn geweest, zoals aangegeven in de tabel hieronder, voornamelijk als gevolg van vreemde valutawinsten/-verliezen op de omrekening van vreemde valuta handelsvorderingen en -schulden en afgeleide posities zoals op de respectievelijke balansdatums.

	10% verzwakking van de EUR				10% versterking van de EUR			
	2013		2012	2011	2013		2012	2011
	invloed op resultatenrekening	invloed op eigen vermogen			invloed op resultatenrekening	invloed op eigen vermogen		
	In miljoen EUR							
PLN	2,7	(2,3)	3,0	2,2	(2,2)	1,9	(2,5)	(1,8)
GBP	(0,0)	(2,6)	0,0	(0,0)	0,0	2,1	0,0	0,0
USD	(1,1)	1,7	(1,5)	3,7	0,9	(1,4)	1,2	0,1
RUB	0,0	(0,6)			0,0	0,5		

7.4.4. Interestrisico

Het interestrisico van de Groep vloeit voort uit langlopende leningen. Leningen met een variabele interest stellen de Groep bloot aan een kasstroom interestrisico dat gedeeltelijk wordt gecompenseerd door het aanhouden van liquide middelen tegen een variabele interest. Leningen met een vaste interest stellen de Groep bloot aan een reële waarde-

renterisico. Deze risico's worden centraal beheerd door de Treasury-afdeling van de Groep, rekening houdend met de verwachtingen van de Groep met betrekking tot de evolutie van de marktrente. De Groep heeft rentecaps gebruikt om deze risico's te beheren.

Aangezien het beleid van de Groep is de risico's op groepsniveau af te dekken zonder gedetailleerde documentatie met betrekking tot hedge accounting, heeft de Groep besloten geen hedge accounting toe te passen op deze transacties.

Sensitiviteit van de waarde van de rentebetalingen met betrekking tot leningen, inclusief de invloed van de daaraan gerelateerde afgeleide financiële instrumenten: Per 31 december bestaat de schuld van Ontex uit Senior Secured Fixed Rate Obligaties, Senior Secured Floating Rate Obligaties en Senior Unsecured Fixed Rate Obligaties. De leningen met variabele rente zijn gebaseerd op EURIBOR.

Sensitiviteit van de reële waarde van afgeleide financiële instrumenten verbonden aan leningen: Op 31 december 2013, als de EURIBOR rentevoeten 10 basispunten hoger/lager waren geweest en alle overige variabelen constant zouden gebleven zijn, dan zou de winst vóór inkomstenbelastingen voor het jaar respectievelijk 0,04 miljoen EUR hoger/0,03 miljoen EUR lager zijn geweest. Op 31 december 2012, als de EURIBOR rentevoeten 10 basispunten hoger/lager waren geweest en alle overige variabelen constant zouden gebleven zijn, dan zou de winst vóór inkomstenbelastingen voor het jaar respectievelijk 0,03 miljoen EUR hoger / 0,03 miljoen EUR lager zijn geweest. Op 31 december 2011, als de EURIBOR rentevoeten 50 basispunten hoger/lager waren geweest en alle overige variabelen constant zouden gebleven zijn, dan zou de winst vóór inkomstenbelastingen voor het jaar respectievelijk 0,3 miljoen EUR hoger / 0,2 miljoen EUR lager zijn geweest. De variantie in de sensitiviteitsanalyse werd, vergeleken met 2011, in 2012 gewijzigd, omdat toepassing van een verschuiving van 50 basispunten in 2012 zou resulteren in negatieve rentevoeten op de korte termijn.*Sensitiviteit van de reële waarde van leningen:* Op 31 december 2013, 31 december 2012 en 31 december 2011, waren de enige obligaties met variabele rentevoet de Senior Secured Floating Rate Obligaties ter waarde van 280,0 miljoen EUR met vervaldatum2018, die als rente de EURIBOR op 3 maanden hebben plus een marge van 4.125%.

De notionele hoofdsommen van de openstaande vaste betaler renteswap/rentecap-contracten op 31 december 2013 zijn: 150 miljoen EUR; 2012: 150 miljoen EUR; 2011: 150 miljoen EUR. Op 31 december 2013 is er voor 150 miljoen EUR een rentecap van 4,5%.

7.4.5. Prijsrisico (commodity)

De Groep is tot op zekere hoogte blootgesteld aan de fluctuaties van de olieprijs omdat bepaalde grondstoffen die gebruikt worden in de productie vervaardigd zijn uit oliederivaten. Deze omvatten lijmen, polyethyleen en polypropyleen.

De Groep heeft voor een afgemeten hoeveelheid olievaten een Oil Brent Call-optie aangegaan in de tweede helft van 2010 voor de periode tot en met september 2013 . De optie kwam ten einde op 15 september 2013 en is niet vervangen. Het nominale bedrag van de openstaande olieindekking op 31 december 2013 is nihil (2012: 31,5 miljoen EUR).

7.4.6. Kredietrisico

Het kredietrisico wordt beheerd op het niveau van de Groep. Kredietrisico komt voort uit geldmiddelen en kasequivalenten, afgeleide financiële instrumenten en deposito's bij banken en financiële instellingen, alsmede kredietblootstelling aan bedrijfsklanten, met inbegrip van uitstaande vorderingen en toegezegde transacties. De Groep beoordeelt de kredietwaardigheid van de klant, rekening houdend met diens financiële positie, ervaringen uit het verleden en andere factoren op basis waarvan individuele risicolimieten worden ingesteld conform de door bedrijfsleiders vastgestelde grenzen. Historische wanbetalingen waren lager dan 1% in 2011, 2012 en 2013. Handelsvorderingen zijn verspreid over verschillende landen en tegenpartijen en er bestaat geen grote concentratie met één of enkele tegenpartijen.

We verwijzen naar toelichting 10 voor de ouderdomsanalyse van de vorderingen en de dubieuze vorderingen.

De reële waarde van de afgeleide activa in de balans vertegenwoordigt de maximale blootstelling aan het kredietrisico op de rapporteringsdatum.

7.4.7. Liquiditeitsrisico

Het thesauriedepartement van de Groep controleert de voortschrijdende prognoses van de liquiditeitsbehoeften van de Groep om te garanderen dat er voldoende geld is om aan de bedrijfsbehoeften te voldoen terwijl ze

voldoende ruimte proberen te behouden op de niet opgenomen toegezegde kredietfaciliteiten (toelichting 14 "Leningen"), zodat de Groep geen kredietlimieten of convenanten (indien van toepassing) op haar kredietfaciliteiten schendt.

De onderstaande tabel geeft de financiële passiva van de Groep weer (inclusief rentebetalingen) ingedeeld naar de relevante clusters van looptijden op grond van de resterende periode van balansdatum tot de contractuele vervaldatum.

	Binnen het jaar	Tussen 1 en 2 jaar	Tussen 2 en 5 jaar	Meer dan 5 jaar
Per 31 december 2011				
Leningen	(57,3)	(57,2)	(175,3)	(958,2)
Handelsschulden	(221,7)			
Per 31 december 2012				
Leningen	(57,2)	(57,6)	(178,3)	(897,6)
Handelsschulden	(221,8)			
Per 31 december 2013				
Leningen	(63,2)	(63,8)	(841,5)	(241,1)
Handelsschulden	(240,9)			

De bovenstaande tabel bevat geen financiële leaseverplichtingen. De looptijd van deze financiële verplichtingen was minder dan een jaar op elke balansdatum.

7.5. Bedrijfssegmenten

Volgens IFRS 8 worden rapporteerbare bedrijfssegmenten geïdentificeerd op basis van de "management approach". Deze aanpak bepaalt de externe segmentrapportage op basis van de interne organisatorische en bestuurlijke structuur van de Groep en de interne financiële verslaggeving aan de hoogstgeplaatste functionaris die belangrijke operationele beslissingen neemt. De activiteiten van de Groep zitten in één segment, "Hygiënische wegwerpproducten". Er zijn geen andere belangrijke bedrijfsklassen, noch individueel noch gezamenlijk. Het hoogstgeplaatste orgaan dat belangrijke operationele beslissingen neemt, de Raad van Bestuur, analyseert de bedrijfsresultaten en bedrijfsplannen en wijst middelen toe voor de hele onderneming. Daarom opereert de Groep als één segment. Informatie over de verkoop van producten, geografische gebieden en opbrengsten van belangrijke klanten voor de hele Groep vindt u hieronder:

7.5.1. Informatie per divisie:

Per divisie	2013	2012	2011
Retail *	933,8	878,5	886,9
Healthcare	379,7	269,9	199,0
Middle East and Africa (MEA-vroegere Turkije divisie)	178,4	160,6	131,7
Totale omzet van de Ontex Groep	**1.491,9**	**1.309,0**	**1.217,6**

(*) Operationeel is de Retaildivisie opgesplitst in twee subdivisies: Retail Mature en Retail Growth. Aangezien Retail Growth goed is voor minder dan 10% van de geconsolideerde omzet en de geconsolideerde activa en omdat, met uitzondering van de geografische focus, beide subdivisies vergelijkbaar zijn, zijn beide subdivisies samengevoegd in onze rapportage.

7.5.2. Informatie per product categorie:

De belangrijkste productcategorieën zijn:

- Babyverzorgingsproducten, voornamelijk luiers, babybroekjes en, in mindere mate, vochtige doekjes;
- Dameshygiëneproducten, zoals maandverband, inlegkruisjes en tampons;
- Incontinentieproducten voor volwassenen, zoals broekjes, luiers, incontinentiehanddoeken en bedbescherming.

Per productgroep	2013	2012	2011
Babyverzorgingsproducten	783,2	722,8	724,0
Dameshygiëneproducten	197,5	187,4	188,9
Incontinentieproducten	490,6	379,6	286,5
Overige (Handelsgoederen)	20,6	19,2	18,2
Totale omzet van de Ontex Groep	**1.491,9**	**1.309,0**	**1.217,6**

7.5.3. Informatie per geografisch gebied:

De organisatiestructuur van de Groep en haar systeem van interne informatie toont aan dat de belangrijkste bron van geografische risico's ligt in de locatie van haar cliënten (de bestemming van de verkoop) en niet in de fysieke locatie van haar activa (oorsprong van de verkoop). De locatie van de afnemers van de Groep is derhalve het geografische segmenteringscriterium en wordt als volgt gedefinieerd:

- West-Europa
- Oost-Europa
- Rest van de wereld

	2013	2012	2011
West-Europa	1.020,7	880,1	868,1
Oost-Europa	197,3	183,7	157,9
Rest van de wereld	273,9	245,2	191,6
Totale omzet van de Ontex Groep	**1.491,9**	**1.309,0**	**1.217,6**

De verkopen in het land waar de maatschappelijke zetel van Ontex I (Luxemburg) gevestigd is, zijn niet materieel. Daarom rapporteren we in onderstaande tabel de omzet aan de landen die onze top 3 markten vertegenwoordigen. De verkopen in alle andere individuele landen vertegenwoordigen minder dan 10% van de omzet van Ontex groep.

	2013	2012	2011
Verenigd Koninkrijk	247.5	198.0	149.2
Frankrijk	228.0	214.6	227.7
Duitsland	147.0	160.1	205.8
Overige landen	869.5	736.3	634.9
Totale omzet van de Ontex Groep	**1,491.9**	**1,309.0**	**1,217.6**

7.5.4. Omzet van de belangrijkste klanten:

De Groep heeft niet één significante klant. In 2013 vertegenwoordigt de grootste klant 6,4% van de omzet. De 10 grootste klanten vertegenwoordigen in 2013 38,7% van de omzet.

7.6. Lijst van geconsolideerde ondernemingen

Ontex heeft de volgende dochterondernemingen:

Naam	Deelnemingspercentage aangehouden door de Groep 2013	2012	2011	Maatschappelijke zetel	Ondernemingsnummer
Ontex Coordination Center bvba	93,47%	93,47%	93,47%	Spinnerijstraat 12, 9240 Zele, België	0460.560.453
Eutima bvba	93,47%	93,47%	93,47%	Korte Moeie 53, 9900 Eeklo, België	0415.412.891
Ontex Retail UK Ltd.	93,47%	93,47%	93,47%	Unit 5 (1st Floor), Grovelands Business Centre, Boundary Way, Hemel Hempstead, Hertfordshire, HP2 7TE, Verenigd Koninkrijk	n.v.t.
Ontex Health Care UK Ltd.	93,47%	93,47%	93,47%	Kettering Parkway, Kettering Venture Park, Kettering, Northants, NN156XR, Verenigd Koninkrijk	n.v.t.
Ontex Hygiënartikel Deutschland GmbH	93,47%	93,47%	93,47%	Fabrikstrasse 30, 02692 Grosspostwitz, Duitsland	n.v.t.
Ontex Italia Srl	93,47%	93,47%	93,47%	Via Delle Grazie 6, 25122 Brescia, Italië	n.v.t.
Ontex CZ Sro	93,47%	93,47%	93,47%	Vesecko 491, 51101 Turnov, Tsjechië	n.v.t.
Ontema bvba	93,47%	93,47%	93,47%	Genthof 12, 9255 Buggenhout, België	0453.081.852
Ontex Romania Srl	93,47%	93,47%	93,47%	5 Str.CadereaBastilieri, et.1,ap.10,sector 1, Boekarest, Roemenië	n.v.t.
Ontex Polska sp. z.o.o.	93,47%	93,47%	93,47%	ul. Legionów 93/95, lok 26, 91-072 Lodz, Polen	n.v.t.
Ontex Peninsular SAU	93,47%	93,47%	93,47%	Poligono Industrial Nicomedes Garcia, C/ Fresno s/n, sector C, 40140 Valverde del Majano, Segovia, Spanje	n.v.t.
Ontex Mayen GmbH	93,47%	93,47%	93,47%	Robert-Bosch-Str. 8, 56727 Mayen, Duitsland	n.v.t.
Hygiëne Medica SA	93,47%	93,47%	93,47%	625 Avenue de la Saladelle, 34130 Saint-Aunes, Frankrijk	n.v.t.
Ontex OOO	93,47%	93,47%	93,47%	11A Derbenevskaya naberezhnaya, Moskou 115114, de Russische Federatie	n.v.t.
Ontex Logistics GmbH	93,47%	93,47%	93,47%	Robert-Bosch-Str. 8, 56727 Mayen, Duitsland	n.v.t.

Naam	Deelnemingspercentage aangehouden door de Groep 2013	2012	2011	Maatschappelijke zetel	Ondernemingsnummer
Ontex Tuk. Urn. San. ve Tic. AS	93,47%	93,47%	93,47%	Yenibosna, Merkez Mh. Asena Sk. No 2, Bahçelievler, Istanbul, Turkije (vanaf 01/01/2013 is het adres Selimpasa Merkes Mahallesi 5000, Sokak N10 34.590 Silivri, Istanbul, Turkije)	n.v.t.
Ontex Vertrieb Gmbh & Co. KG	93,47%	93,47%	93,47%	Robert Bosch Str 8, 56727 Mayen, Duitsland	n.v.t.
Ontex France SAS	93,47%	93,47%	93,47%	586 Boulevard Albert Camus, 694000 Villefranche-sur-Saone Frankrijk	n.v.t.
Moltex Baby-Hygiene Beteiligungs GmbH	93,47%	93,47%	93,47%	Robert-Bosch-Str. 8, 56727 Mayen, Duitsland	n.v.t.
WS Windel-Shop GmbH	93,47%	93,47%	93,47%	Robert-Bosch-Str. 8, 56727 Mayen, Duitsland	n.v.t.
Ontex Health Care France SA	93,47%	93,47%	93,47%	18 Rue de Croix, 59290 Wasquehal, Frankrijk	n.v.t.
Ontex ID SAU	93,47%	93,47%	93,47%	Poligono Industrial Nicomedes Garcia, C/ Fresno s/n, sector C, 40140 Valverde del Majano, Segovia, Spanje	n.v.t.
Ontex Healthcare Deutschland GmbH	93,47%	93,47%	93,47%	Hansaring 6, Lotte 49504, Duitsland	n.v.t.
Hycos GmbH	0%	0%	93,47%	Ringstr. 14, 09569 Oederan, Duitsland	n.v.t.
Ontex bvba	93,47%	93,47%	93,47%	Genthof 5, 9255 Buggenhout, België	0419.457.296
Ontex Recklinghausen GmbH	93,47%	93,47%	93,47%	Blitzkuhlenstr. 205, 45659 Recklinghausen, Duitsland	n.v.t.
ONV Middleco bvba	0%	93,47%	93,47%	Spinnerijstraat 12, 9240 Zele, België	0479.340.346
ONV Topco NV	93,47%	93,47%	93,47%	Spinnerijstraat 12, 9240 Zele, België	0479.340.742
Ontex International bvba	93,47%	93,47%	93,47%	Spinnerijstraat 12, 9240 Zele, België	0478.866.432
Ontex Beteiligungsgesellschaft GmbH	93,47%	93,47%	93,47%	Robert Bosch Str. 8, 56727 Mayen, Duitsland	n.v.t.
Ontex RU LLC	93,47%	93,47%	93,47%	11A Derbenevskaya naberezhnaya, Moskou 115114, de Russische Federatie	n.v.t.
Ontex Hygienic Disposables (Yangzhou) Co.TD	93,47%	93,47%	93,47%	Hangji industrial park, Hanjiang Dictrict, 225111 Yangzhou, China	n.v.t.

Naam	Deelnemingspercentage aangehouden door de Groep 2013	2012	2011	Maatschappelijke zetel	Ondernemingsnummer
Ontex ES Holdco SL	93,47%	93,47%	93,47%	Poligono Industrial Nicomedes Garcia, C/ Fresno s/n, sector C, 40140 Valverde del Majano, Segovia, Spanje	n.v.t.
Can Hygiene SPA	93,47%	93,47%	93,47%	Haouch Sbaat Nord, Zone Industrielle de Rouiba, Voie H, lot 83B, 16012 Rouiba, Alger, Algerije	n.v.t.
Ontex Healthcare bvba	0%	93,47%	93,47%	Genthof 5, 9255 Buggenhout, België	0893.417.906
Ontex Inko Deutschland GmbH	93,47%	93,47%	93,47%	Robert Bosch Str. 8, 56727 Mayen, Duitsland	n.v.t.
CR-Med Hygieneartikel GmbH	0%	0%	93,47%	Giesbert-Bergerhoff-Str. 56, 49076 Osnabrück, Duitsland	n.v.t.
Ontex Manufacturing Pty Ltd (voormalig Ontex Australia Pty Ltd)	93,47%	93,47%	93,47%	Wonderland Drive 5, Eastern Creek, NSW, 2766, Australië	n.v.t.
LLC Ontex Oekraïne	93,47%	93,47%	93,47%	Building 7(C), 13 M. Pymonenka Street, 04050 Kiev, Oekraïne,	37728333
Ontex Pakistan	93,47%	93,47%	93,47%	Office No 705, 7th Floor, Park Avenue, Main Sharh-e-Faisal, Karachi Sindh 7400, Pakistan	n.v.t.
Ontex Santé France SAS	93,47%	93,47%	93,47%	Rue de Croix 18, 59290 Wasquehal, Frankrijk	n.v.t.
Lille Healthcare Sprl	0%	0%	93,47%	Chaussée de Nivelles 167, 7181 Arquennes, België	0809.895.956
Lille Healthcare SL	0%	0%	93,47%	21, 4-1a Calle Bruc, 0810 Barcelona, Spanje	n.v.t.
Lille Healthcare GmbH	0%	0%	93,47%	138 Torstr., 10119 Berlijn, Duitsland	n.v.t.
Ontex Australia Pty Ltd	93,47%	93,47%	93,47%	Suite 10, 27 Mayneview Street, Milton, QLD 4064, Australië	ABN 59 130 076 283
Lille Healthcare Ltd	0%	0%	93,47%	61-62 Gosport Business Center, Aerodrome Road, Hampshire, PO13 0FQ, Verenigd Koninkrijk	06550768
Ontex Central Asia LLP	93,47%	93,47%	0%	Almaty, Bostandyk district, Al-Farabi Avenue 5, Business Center Nurly Tau, Blok 1A, Suite 502, Kazachstan	n.v.t.
Ontex Hygiene Sarlau	93,47%	93,47%	0%	Angle rue Al Kadi Lass et reu Ahmen Majjati Mâarif, 5ième étage, Casablanca, Marokko	n.v.t.

Naam	Deelnemingspercentage aangehouden door de Groep 2013	2012	2011	Maatschappelijke zetel	Ondernemingsnummer
Serenity Holdco S.r.l.	93,47%	0%	0%	Localita Cucullo, Zona Industriale, 66026 Ortona (Chieti), Italië	
Ontex Manufacturing Italy S.r.l.	93,47%	0%	0%	Localita Cucullo, Zona Industriale, 66026 Ortona (Chieti), Italië	
Serenity Spa	93,47%	0%	0%	Localita Cucullo, Zona Industriale, 66026 Ortona (Chieti), Italië	
Ontex IV SA	93,47%	93,47%	93,47%	2 Rue du Fossé, L-1536 Luxemburg	B153.359
Ontex III SA	93,47%	93,47%	93,47%	2 Rue du Fossé, L-1536 Luxemburg	B153.348
Ontex II-A Sàrl	93,47%	93,47%	93,47%	2 Rue du Fossé, L-1536 Luxemburg	B153.888
Ontex II Sàrl	93,47%	93,47%	93,47%	2 Rue du Fossé, L-1536 Luxemburg	B153.343

Het stemrecht is gelijk aan het deelnamepercentage.

De belangrijkste dochterondernemingen van de Groep zijn Ontex bvba, Ontex Mayen GmbH, Ontex Tsjechië Sro, Ontex Tuketim AS en Serenity Spa.

7.7. Bedrijfscombinaties

Op 4 april 2013 verwierf de Groep alle aandelen en stemrechten van Serenity Spa (voormalig Artsana SUD Spa) en haar dochterondernemingen. De overname biedt de Groep een gevestigd platform voor activiteiten in de Italiaanse incontinentiemarkt, een segment en territorium waarin de Groep beperkt aanwezig was, evenals de mogelijkheid om de markt voor babyverzorgingsproducten in Italië uit te bouwen. Verder kreeg de groep toegang tot een uitgebreid en efficiënt distributienetwerk en "made in Italy" kwalificaties door de overname van de fabriek.

Serenity is geconsolideerd met ingang van 1 april 2013.

De Groep betaalde een bedrag van 49,2 miljoen EUR, loste 24 miljoen EUR af van de schuld aan de voormalige aandeelhouders en bereikte een overeenstemming over bepaalde earn-out betalingen van in totaal niet meer dan 18 miljoen EUR. De cash impact bedroeg 73,2 miljoen EUR in 2013. De verworven netto activa bedragen 48,6 miljoen EUR. Als gevolg daarvan heeft de Groep een goodwill geboekt van 18,6 miljoen EUR in de balans. Per 31 december 2013 heeft de Groep de toewijzing van de aankoopprijs afgerond.

We hebben ook bepaalde earn-out betalingen (voorwaardelijke vergoedingen) van in totaal niet meer dan 18 miljoen EUR (de "Earn-out betalingen") overeengekomen die bestaan uit: (a) tot 8 miljoen EUR en 5 miljoen EUR in respectievelijk 2014 en 2015, afhankelijk van de EBITDA van Serenity in respectievelijk 2013 en 2014; en (b) een eindbetaling van maximaal 5 miljoen EUR op de derde verjaardag van de voltooiingsdatum van de overname, gebaseerd op verbetering van het klantenkrediet (DSO — "Days of Sales Outstanding") van Serenity met betrekking tot de Overheidscontracten. Deze toekomstige earn-out betalingen zijn opgenomen in de balans onder de langlopende (10 miljoen EUR) en de overige financiële verplichtingen (8 miljoen EUR) tegen reële waarde. Deze financiële verplichtingen zijn niet-rentedragend.

Het volledige bedrag van de earn-out betalingen is in aanmerking genomen voor de bepaling van de goodwill.

De goodwill van 18,6 miljoen EUR als gevolg van de overname is toe te schrijven aan het verworven personeelsbestand, de omvang en de geografische spreiding van de activiteiten, welke verwacht wordt van de overname van de activiteiten van de Groep.

Geen van de goodwill is naar verwachting aftrekbaar voor de inkomstenbelasting.

De volgende tabel geeft een overzicht van de betaalde vergoeding voor Serenity Spa en de bedragen van de verworven activa en passiva die verondersteld opgenomen te zijn op de overnamedatum:

Vergoedingen op 4 april 2013 (in miljoen EUR)	
Erkende bedragen van de identificeerbare activa en aangegane verplichtingen	
Geldmiddelen en kasequivalenten	2,1
Terreinen, gebouwen, machines en installaties	27,3
Immateriële vaste activa (exclusief goodwill)	0,1
Voorraden	17,4
Handelsvorderingen en overige vorderingen	54,2
Uitgestelde belastingvorderingen	0,0
Handelsschulden en overige schulden	(21,7)
Personeelsbeloningen	(1,9)
Leningen	(24,0)
Overige verworven activa en passiva	(2,7)
Uitgestelde belastingverplichtingen	(2,3)
Totaal identificeerbare netto verworven activa	**48,6**
Toewijzing aan Goodwill	18,6
Totale vergoeding	**67,2**
Aankoopprijs:	
Cash	49,2
Voorwaardelijke vergoeding	18,0
Reële waarde van de uitgewisselde aandelen	0,0
Totale vergoeding	**67,2**

Als gevolg van de overname en de reële waarde (voor gronden, gebouwen en machines opgegeven door de waarderingsexpert, geeft het geconsolideerde overzicht van de financiële positie per 31 december 2013 aanpassingen weer die gemaakt zijn conform IFRS 3, Bedrijfscombinaties voor een totaal bedrag van 27,3 miljoen EUR.

De aan de overname gerelateerde kosten in de periode eindigend op 31 december 2013 bedroegen 8,2 miljoen EUR en zijn opgenomen in de niet-recurrente kosten in de resultatenrekening. Sinds de overnamedatum genereerde Serenity in 2013 een omzet en nettoresultaat van respectievelijk 108,6 miljoen EUR en 5,4 miljoen EUR. Als deze overname had plaatsgevonden op 1 januari 2013, dan was de omzet van Serenity uit voortgezette bedrijfsactiviteiten 146,8 miljoen EUR en het netto resultaat 8,2 miljoen EUR geweest. De Managers gaan ervan uit dat deze "pro-forma" nummers een geschatte waarde inhouden van de prestaties van Serenity op jaarbasis en een referentiepunt bieden voor vergelijking in toekomstige perioden.

De bruto contractuele vorderingen bedragen 54,2 miljoen EUR. De beste schatting is dat op de overnamedatum alle contractuele kasstromen naar verwachting zullen worden geïnd. Er bestaan geen voorwaardelijke regelingen of vrijwaringsactiva.

7.8. Goodwill en overige immateriële vaste activa

	Goodwill	Implementatie kosten IT	Overige immateriële vaste activa	Totaal
Jaar afgesloten op 31 december 2011				
Nettoboekwaarde aan het begin van het boekjaar	831,3	4,8	0,6	836,7
Aanschaffingen	—	2,1	—	2,1
Afschrijvingen	—	(2,5)	(0,1)	(2,6)
Overige (*)	10,2	—	—	10,2
Nettoboekwaarde aan het einde van het boekjaar	**841,5**	**4,4**	**0,5**	**846,4**
Per 31 december 2011				
Aanschaffingswaarde	841,5	14,4	0,9	856,8
Gecumuleerde afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	—	(10,0)	(0,4)	(10,4)
Nettoboekwaarde	**841,5**	**4,4**	**0,5**	**846,4**
Jaar afgesloten op 31 december 2012				
Nettoboekwaarde aan het begin van het boekjaar	841,5	4,4	0,5	846,4
Aanschaffingen	—	1,7	—	1,7
Afschrijvingen	—	(2,2)	(0,1)	(2,3)
Overige	—	—	—	—
Nettoboekwaarde aan het einde van het boekjaar	**841,5**	**3,9**	**0,4**	**845,8**
Per 31 december 2012				
Aanschaffingswaarde	841,5	16,1	0,9	858,5
Gecumuleerde afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	—	(12,2)	(0,5)	(12,7)
Nettoboekwaarde	**841,5**	**3,9**	**0,4**	**845,8**
Periode afgesloten op 31 december 2013				
Nettoboekwaarde aan het begin van het boekjaar	841,5	3,9	0,4	845,8
Aanschaffingen		3,0	—	3,0
Buitengebruikstellingen	—	(0,2)	—	(0,2)
Afschrijvingen	—	(2,4)	(0,1)	(2,5)
Wisselkoersverschillen	—	—	—	—
Overige	—	—	—	—
Aanschaffingen — bedrijfscombinaties	18,6	0,1		18,7
Nettoboekwaarde aan het einde van het boekjaar	**860,1**	**4,4**	**0,3**	**864,8**
Per 31 december 2013				
Aanschaffingswaarde	860,1	13,1	0,9	874,1
Gecumuleerde afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	—	(8,7)	(0,6)	(9,3)
Nettoboekwaarde	**860,1**	**4,4**	**0,3**	**864,8**

(*) Deze mutatie moet worden beschouwd als een mutatie in de openingsbalans (toewijzing uiteindelijke aankoopprijs).

Geactiveerde kosten voor IT-implementaties vertegenwoordigen intern ontwikkelde en extern aangeschafte software voor eigen gebruik. Overige immateriële vaste activa vertegenwoordigen verworven klantenrelaties.

De afschrijvingskosten zijn als volgt opgenomen in de secties van het geconsolideerde overzicht van de gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten:

	2013	2012	2011
Kostprijs van de omzet	—	0,1	0,1
Distributiekosten	—	—	—
Verkoop- en marketingkosten	0,3	0,5	0,5
Algemene en administratieve kosten	2,1	1,7	2,0
Totale afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	**2,5**	**2,3**	**2,6**

Zoals aangegeven in toelichting 14.1 "Leningen" worden de huidige en toekomstige immateriële vaste activa van de Groep als zekerheid verpand voor leningen van de Groep.

De Groep maakte in 2013 4,5 miljoen EUR aan kosten voor onderzoek en ontwikkeling (2012: 3,7 miljoen EUR; 2011: 3,3 miljoen EUR), dat is opgenomen onder de hoofding "Algemene en administratieve kosten".

Bijzondere waardevermindering op goodwill

Voor het uitvoeren van de testen op bijzondere waardeverminderingen heeft de Groep drie kasstroomgenererende eenheden (KGE) geïdentificeerd: Retail, Healthcare en de Midden-Oosten en Afrika divisie (MEA voormalig Turkije). Er worden jaarlijkse bijzondere waardeverminderingsanalyses gemaakt voor alle KGE's op 31 december. Deze analyses vergelijken de boekwaarde van elke KGE met de realiseerbare waarde van de KGE's berekend op basis van een 'discounted cash flow'-model. Indien de realiseerbare waarde lager is dan de boekwaarde van de KGE, wordt er onmiddellijk een bijzonder waardeverminderingsverlies opgenomen in de resultatenrekening.

Goodwill was als volgt aan de KGE's toegewezen op 31 december:

	2013	2012	2011
Retail	757,7	757,7	757,7
Healthcare	60,4	41,8	41,8
Middle East and Africa	42,0	42,0	42,0
	860,1	**841,5**	**841,5**

De realiseerbare waarde van een kasstroomgenererende eenheid wordt bepaald op basis van berekeningen van de bedrijfswaarde. Deze berekeningen maken gebruik van kasstroomvoorspellingen (voor belastingen) op basis van de door de Raad van Bestuur van Ontex goedgekeurde financiële begrotingen met een looptijd van drie jaar. Kasstromen na de periode van drie jaar worden geëxtrapoleerd met een geschatte groei van 2% voor de Retail en de Healthcare divisie en van 3% voor MEA. De groei overschrijdt niet de huidige marktverwachtingen voor de markten waarin de drie KGE momenteel actief zijn.

De Groep heeft een sensitiviteitsanalyse uitgevoerd door de risico-aangepaste kasstroomvoorspellingen te verminderen en de disconteringsvoet vóór belastingen te verhogen, zoals beschreven in toelichting 3.2 "Bijzondere waardeverminderingen".

7.9. Terreinen, gebouwen, machines en installaties

	Grond, grondverbeteringen en gebouwen	Installaties, machines en materieel	Meubilair en rollend materieel	Overige materiële vaste activa	Vaste activa in aanbouw en vooruitbetalingen	Totaal
Jaar afgesloten op 31 december 2011						
Nettoboekwaarde aan het begin van het boekjaar	99,7	120,6	0,4	3,2	18,7	242,6
Aanschaffingen	0,6	10,8	0,3	1,5	14,3	27,5
Overboekingen	(0,8)	6,2	—	0,9	(6,3)	(0,0)
Buitengebruikstellingen	—	—	(0,1)	—	—	(0,1)
Afschrijvingen	(6,7)	(24,7)	(0,2)	(1,0)	(0,4)	(33,0)
Wisselkoersverschillen	(0,5)	(1,1)	—	0,1	(0,3)	(1,8)
Overige	(3,7)	(0,1)	—	—	(0,1)	(3,9)
Aanschaffingen — bedrijfscombinaties	2,3	2,5	0,1	5,3	4,5	14,7
Nettoboekwaarde aan het einde van het boekjaar	**90,9**	**114,2**	**0,5**	**10,0**	**30,4**	**246,0**
Per 31 december 2011						
Aanschaffingswaarde	103,1	164,8	0,9	14,2	30,8	313,8
Gecumuleerde afschrijvingen	(12,2)	(50,6)	(0,4)	(4,2)	(0,4)	(67,8)
Nettoboekwaarde	**90,9**	**114,2**	**0,5**	**10,0**	**30,4**	**246,0**

	Grond, grondverbeteringen en gebouwen	Installaties, machines en materieel	Meubilair en rollend materieel	Overige materiële vaste activa	Activa in aanbouw en vooruitbetalingen	Totaal
Jaar afgesloten op 31 december 2012						
Nettoboekwaarde aan het begin van het boekjaar	90,9	114,2	0,5	10,0	30,4	246,0
Aanschaffingen	0,5	23,5	0,3	2,8	23,6	50,7
Overboekingen	0,9	21,0	—	0,1	(21,9)	0,1
Buitengebruistellingen	—	(0,2)	—	—	—	(0,2)
Afschrijvingen	(3,3)	(24,2)	(0,2)	(1,5)	0,4	(28,8)
Wisselkoersverschillen	0,4	0,3	—	—	—	0,7
Overige	—	(0,4)	—	—	(0,7)	(1,1)
Nettoboekwaarde aan het einde van het boekjaar	**89,4**	**134,2**	**0,6**	**11,4**	**31,8**	**267,4**
Per 31 december 2012						
Aanschaffingswaarde	103,1	208,1	1,1	17,1	31,8	361,2
Gecumuleerde afschrijvingen	(13,7)	(73,9)	(0,5)	(5,7)	—	(93,8)
Nettoboekwaarde	**89,4**	**134,2**	**0,6**	**11,4**	**31,8**	**267,4**

	Grond, grondverbeteringen en gebouwen	Installaties, machines en materieel	Meubilair en rollend materieel	Overige materiële vaste activa	Activa in aanbouw en vooruitbetalingen	Totaal
Jaar afgesloten op 31 december 2013						
Nettoboekwaarde aan het begin van het boekjaar	89,4	134,2	0,6	11,4	31,8	267,4
Aanschaffingen	1,3	21,0	0,2	0,8	9,7	33,0
Overboekingen	0,6	21,0	—	—	(22,4)	(0,9)
Buitengebruikstellingen	—	(4,0)	—	—	(0,8)	(4,8)
Afschrijvingen	(3,9)	(25,9)	(0,2)	(1,3)	—	(31,3)
Wisselkoersverschillen	(1,3)	(5,8)	(0,1)	(0,8)	(0,6)	(8,8)
Overige	—	(0,1)	—	—	0,5	0,4
Aanschaffingen — bedrijfscombinaties	12,5	14,6	—	—	0,2	27,3
Nettoboekwaarde aan het einde van het boekjaar	**98,6**	**154,6**	**0,6**	**10,1**	**18,2**	**282,0**
Per 31 december 2013						
Aanschaffingswaarde	116,0	239,0	1,2	16,5	18,2	390,8
Gecumuleerde afschrijvingen	(17,5)	(84,4)	(0,6)	(6,4)	—	(108,8)
Nettoboekwaarde	**98,6**	**154,6**	**0,6**	**10,1**	**18,2**	**282,0**

De volgende jaarlijkse operationele leasebetalingen zijn opgenomen in de resultatenrekening voor het jaar afgesloten op 31 december.

	2013	2012	2011
Grond en gebouwen	18,1	15,3	11,3
Machines en materieel	6,4	6,8	4,6
Huur van pallets	4,3	3,7	3,7
Meubilair en rollend materieel	4,7	4,5	4,2
Overige leasecontracten	1,2	1,3	1,1
De totale operationele leasebetalingen	**34,8**	**31,6**	**24,9**

De afschrijvingskosten zijn als volgt opgenomen in de secties van het geconsolideerde overzicht van gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten:

	2013	2012	2011
Kostprijs van de omzet	25,1	24,9	24,2
Distributiekosten	1,2	1,2	1,3
Verkoop-en marketingkosten	2,2	2,1	1,9
Algemene beheerskosten	0,5	0,5	0,3
Overige bedrijfsopbrengsten	—	(0,2)	0,2
Totale afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	29,0	28,5	27,9
Niet-recurrente kosten	2,3	0,3	5,1
Totale afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	**31,3**	**28,8**	**33,0**

De Groep had geen materiële financiële leaseovereenkomsten tijdens de rapporteringsperiode.

Zoals aangegeven in toelichting 14.1 "Leningen" worden de huidige en toekomstige terreinen, gebouwen, machines en installaties van de Groep als zekerheid verpand voor leningen van de Groep.

7.10. Handelsvorderingen, vooruitbetaalde kosten en overige vorderingen

Jaar afgesloten op 31 december	2013	2012	2011
Handelsvorderingen	203,0	170,7	161,5
Min: voorziening voor bijzondere waardeverminderingen op handelsvorderingen	(4,1)	(7,2)	(8,3)
Handelsvorderingen — netto	199,0	163,5	153,2
Vooruitbetalingen	8,7	12,5	21,0
Overige vorderingen	28,7	22,8	20,4
Vooruitbetaalde kosten en overige vorderingen	37,4	35,3	41,4
Handelsvorderingen en overige vorderingen — Kortlopend	**236,4**	**198,8**	**194,6**

"Overige vorderingen" inclusief terugvorderbare btw voor een bedrag van 25,2 miljoen EUR voor 2013 (2012: 19,7 miljoen EUR; 2011: 13,8 miljoen EUR). De reële waarde van de kortlopende vorderingen benadert de boekwaarde.

De ouderdomsanalyse van de vorderingen per 31 december is als volgt:

	2013	2012	2011
Niet vervallen	160,1	140,9	127,2
0 tot 30 dagen	18,7	16,3	18,6
31 tot 60 dagen	8,5	3,2	2,9
61 tot 90 dagen	5,4	0,4	0,5
Meer dan 90 dagen	6,3	2,7	4,0
Totaal	**199,0**	**163,5**	**153,2**

De Groep past geen systematische externe credit rating toe. Een bijzondere waardeverminderingsanalyse van de handelsvorderingen wordt op individueel niveau uitgevoerd, maar er zijn geen belangrijke individuele significante bijzondere waardeverminderingen.

De boekwaarde van de handelsvorderingen van de Groep wordt uitgedrukt in de volgende valuta's:

Jaar afgesloten op 31 december	2013	2012	2011
EUR	98,3	74,0	81,7
GBP	40,3	30,9	27,8
PLN	24,4	27,2	19,6
TRY	12,7	17,0	17,1
AUD	6,6	5,5	4,4
RUB	8,5	8,9	6,0
Overige	12,2	7,2	4,9
Totaal	**203,0**	**170,7**	**161,5**

In de loop van het jaar zijn de betalingsvoorwaarden voor de vorderingen noch verslechterd noch heronderhandeld. Het maximale kredietrisico aan het einde van de rapporteringsperiode is de boekwaarde van elke regel van hierboven vermelde vorderingen. De Groep houdt geen onderpand als zekerheid. Mutaties in de voorzieningen voor bijzondere waardeverminderingen van de Groep met betrekking tot handelsvorderingen zijn als volgt:

	2013	2012	2011
Openingsbalans	7,2	8,3	3,4
Aangekochte activa	0,1	—	3,1
Bijzondere waardevermindering op handelsvorderingen	0,8	0,6	2,5
Tijdens het jaar afgeschreven handelsvorderingen wegens oninbaar	(0,3)	(1,4)	(0,3)
Terugname van bijzondere waardververminderingen op handelsvorderingen	(3,6)	(0,3)	(0,3)
Wisselkoersverschillen	(0,1)	—	(0,1)
Per 31 december	**4,1**	**7,2**	**8,3**

Het opzetten en de vrijval van de voorziening voor oninbare debiteuren zijn opgenomen in "Verkoop- en marketingkosten" in de resultatenrekening.

De Groep is in 2008 een 'non-recourse' factoringovereenkomst aangegaan en deze overeenkomst is nog steeds van toepassing. Deze factoringovereenkomst is niet in de balans is opgenomen. De overeenkomst voorziet in een kredietfaciliteit van maximaal 125 miljoen EUR.

Met betrekking tot de overname van Serenity in april 2013 is de Groep ook een factoringovereenkomst aangegaan met Ifitialia en met Mediofactoring, beide non-recourse. Deze overeenkomsten voorzien in een aanvullende kredietfaciliteit tot 46,5 miljoen EUR voor het jaar afgesloten op 31 december 2013.

Zoals aangegeven in toelichting 14.1 "Leningen" worden de Handelsvorderingen van de Groep als zekerheid verpand voor leningen van de Groep.

7.11. Voorraden

De voorraden kunnen als volgt worden opgesplitst:

Jaar afgesloten op 31 december	2013	2012	2011
Grondstoffen	78,3	80,5	65,5
Goederen in bewerking	1,0	0,9	0,8
Gereed product	101,0	89,1	74,1
Overige	9,9	9,6	7,7
Bijzondere waardevermindering op voorraden	(8,0)	(8,5)	(8,8)
Voorraden	**182,2**	**171,6**	**139,3**

De Groep gebruikt voornamelijk pulp, super-absorbers en niet-geweven stoffen. Overige grondstoffen die de Groep voor de productie gebruikt zijn onder andere polyethyleen, adhesieven en tapes als basisgrondstoffen. De afgewerkte producten zijn luiers, babybroekjes, handdoeken, tampons, inlegkruisjes, doekjes, incontinentieproducten en handelsgoederen.

De voorraadkosten opgenomen als kosten en die opgenomen zijn onder "Kostprijs van de omzet" bedroegen in 2013 1.094,8 miljoen EUR (988,3 miljoen EUR in 2012; 2011: 941,4 miljoen EUR).

Zoals aangegeven in toelichting 14.1 "Leningen" worden Voorraden van de Groep als zekerheid verpand voor leningen van de Groep.

7.12. Geldmiddelen en kasequivalenten

De netto kaspositie zoals gepresenteerd in het geconsolideerd kasstroomoverzicht is als volgt:

Jaar afgesloten op 31 december	2013	2012	2011
Kortetermijndeposito's (niet langer dan 3 maanden)	2,8	4,4	2,8
Vrij beschikbare geldmiddelen	58,6	34,8	62,7
Totaal	**61,4**	**39,2**	**65,5**

De boekwaarde van de geldmiddelen en kasequivalenten is een redelijke benadering van de reële waarde.

De kredietwaardigheid van de banken en financiële instellingen waarmee de Groep werkt, wordt vermeld in de volgende tabel:

Liquide middelen en kortetermijnbankdeposito's	2013	2012	2011
AA	8,6	7,3	41,1
A	51,3	31,6	24,3
BBB	1,2	0,1	—
BB	0,2	0,1	—
Geen kredietrapport	0,1	0,1	0,1
Totaal	**61,4**	**39,2**	**65,5**

Zoals aangegeven in toelichting 14.1 "Leningen" worden de Bankrekeningen van de Groep als zekerheid verpand voor leningen van de Groep.

7.13. Kapitaal

	Aantal aandelen	Aantal CPEC's	Gewone aandelen	CPEC's	Totaal
Openingsbalans op 1 januari 2011	**421.250.000**	**41.580.000.000**	4,2	415,8	**420,0**
Kapitaalverhoging/vermindering	—	—	—	—	—
Overige mutaties	—	—	—	—	—
Eindsaldo op 31 december 2011	**421.250.000**	**41.580.000.000**	4,2	415,8	**420,0**
Kapitaalverhoging/vermindering	—	—	—	—	—
Overige mutaties	—	—	—	—	—
Eindsaldo op 31 december 2012	**421.250.000**	**41.580.000.000**	4,2	415,8	**420,0**
Kapitaalverhoging/vermindering	1.680.000.000	(1.680.000.000)	16,8	(16,8)	—
Overige mutaties	—	—	—	—	—
Eindsaldo op 31 december 2013	**2.101.250.000**	**39.900.000.000**	21,0	399,0	**420,0**

Op 16 november 2010 heeft Ontex I Sàrl (de Vennootschap) 41.580.000.000 Convertible Preferred Equity Certificates (CPEC's) uitgegeven en aan haar aandeelhouders verkocht met een nominale waarde van 0,01 EUR per aandeel, voor een totaal bedrag van 415,8 miljoen euro.

Op de verplichte conversiedatum, dat wil zeggen 49 jaar na de uitgiftedatum, zal de Vennootschap alle dan uitstaande CPEC's omzetten in aandelen van de Vennootschap. De Vennootschap kan naar eigen goeddunken kiezen voor conversie van de CPEC's in aandelen van de Vennootschap of voor terugkoop.

De CPEC's worden beschouwd als eigen-vermogen instrumenten.

Alle aandelen hebben een nominale waarde van 0,01 euro. De gewone aandelen en CPEC's zijn de enige gebruikte aandelenklassen. De Vennootschap heeft een toegestaan en niet geplaatst kapitaal van 10 miljoen EUR, opgedeeld in 1.000.000.000 aandelen met een nominale waarde van 0,01 EUR per aandeel.

In aanvulling op het bovenstaande en na een besluit van de aandeelhouders van 31 oktober 2013 mag de Vennootschap maximaal 2 miljoen preferente aandelen A en preferente aandelen B uitgeven. Tot op heden werden dergelijke aandelen niet uitgegeven.

7.14. Leningen

Jaar afgesloten op 31 december	2013	2012	2011
Langlopend			
Leningen:			
Obligaties:			
Senior Secured Obligaties 2011 > 1 jaar	389,7	312,7	311,4
— Floating Rate Obligaties 2011 > 1 jaar	274,8	273,6	272,5
— Senior Unsecured Obligaties 2011 > 1 jaar	230,6	229,7	228,7
Financiële lease & overige schulden	1,6	2,7	2,3
Langlopende leningen	**896,7**	**818,7**	**814,9**
Kortlopend			
Leningen:			
Obligaties:	13,2	12,0	12,7
Financiële lease & overige schulden	0,7	2,0	2,0
Factoring	—	—	5,7
Kortlopende leningen	**13,9**	**14,0**	**20,4**
Totaal financiële schulden	**910,6**	**832,7**	**835,3**

Reconciliatie met het kasstroomoverzicht

	2013	2012	2011
Afgeloste leningen			
— Lening aandeelhouders — Senior loan notes (november 2010)	—	—	(600,0)
— Vendor loan notes (november 2010)	—	—	(160,0)
Financiële lease & overige schulden	(2,4)	(1,8)	—
Factoring (recourse)		(5,7)	—
Impact op kasstroomoverzicht	**(2,4)**	**(7,5)**	**(760,0)**
Nieuw gecontracteerde leningen			
— Obligaties	77,4		835,0
— Financiële lease en overige schulden		2,2	
Impact op kasstroomoverzicht	**77,4**	**2,2**	**835,0**

Alle leningen worden uitgedrukt in euro.

Op 31 maart 2011 heeft de Vennootschap hoogrentende obligaties uitgegeven ter vervanging van een Senior Loan van 600,0 miljoen EUR en Vendor Loan Obligaties van 160,0 miljoen EUR.

Op 14 februari 2013 sloot Ontex het aanbod van 75 miljoen EUR 7,5% Senior Secured Obligaties met looptijd tot 2018, succesvol af voor een uitgifteprijs van 103,25% plus een bedrag gelijk aan de opgelopen interest op de Obligaties vanaf 15 oktober 2012. De bruto-opbrengst van deze succesvolle plaatsing, samen met de beschikbare contanten, werd gebruikt voor (i) de aankoop van het uitgegeven en uitstaande aandelenkapitaal van Serenity en (ii) de betaling van bepaalde vergoedingen en kosten verbonden aan de aankoop van Serenity en het aanbod van de Obligaties.

De Senior Secured Obligaties worden gewaardeerd tegen een geamortiseerde kostprijs.

De hoogrentende obligaties bestaan uit 235,0 miljoen EUR 9.000% Senior Obligaties met looptijd tot 2019, 395,0 miljoen EUR 7.500% Senior Secured Obligaties met looptijd tot 2018 en 280,0 miljoen EUR Senior Secured Floating Rate Obligaties met looptijd tot 2018.

De hoogrentende obligaties worden gewaardeerd tegen de geamortiseerde kostprijs.

De boekwaarde en de reële waarde van de nieuwe financiering is als volgt:

	Boekwaarde	Reële waarde
Obligaties:	895,1	950,8
	895,1	**950,8**

(*) De reële waarde van de obligaties is de marktwaardering

Per 31 december 2013 is 75,0 miljoen EUR van de Revolving Credit Facility niet opgenomen.

7.14.1. Onderpand voor leningen

Gewaarborgde overeenkomsten zijn aangegaan waarin de leningen voor het gehele uitstaande bedrag en de toe te rekenen interest op de leningen collectief zijn gewaarborgd. De Groep is onderhevig aan informatieconvenanten op regelmatige tijdstippen, en bepaalde financiële ratio's worden opgevolgd. De Groep behoudt de volledige eigendom en de gebruiksrechten van de in onderpand gegeven activa. Indien de terugbetaling van de lening en de daaraan verbonden interesten niet wordt nagekomen, kunnen de kredietverstrekkers de in onderpand gegeven activa opeisen.

7.14.2. Overige informatie

HSBC Turkije heeft een kredietlijn toegekend aan Ontex Tuketim A.S. voor 4,4 miljoen USD. Dit krediet is nog niet benut.

Isbank Turkije heeft ook een kredietlijn toegekend aan Ontex Tuketim A.S. voor 10,0 miljoen USD. Van dit krediet is 3,5 miljoen USD gebruikt voor een niet-contante lening (garantiebrief afgegeven aan de Douane).

Yapi Kredi Turkije heeft een kredietlijn toegekend aan Ontex Tuketim A.S. voor 3,0 miljoen USD. Van dit krediet is 1,2 miljoen gebruikt voor een niet-contante lening (garantiebrief afgegeven aan de Douane).

Akbank Turkije heeft een kredietlijn toegekend aan Ontex Tuketim A.S. voor 2,8 miljoen USD. Van dit krediet is 0,5 miljoen gebruikt voor een niet-contante lening (garantiebrief afgegeven aan de Douane).

Garanti Turkije heeft een kredietlijn toegekend aan Ontex Tuketim A.S. voor 1,5 miljoen USD. Van dit krediet is 0,1 miljoen gebruikt voor een niet-contante lening (garantiebrief afgegeven aan de Douane).

Ontex Tuketim A.S. heeft een garantiebrief ondertekend ten gunste van HSBC Algerije voor een bedrag van 7,5 miljoen USD. HSBC Algerije heeft deze garantiebrief gebruikt om een kredietlijn toe te kennen aan Can Hygiene SPA voor het opstellen van een documentair krediet aan leveranciers van grondstoffen en om een lening toe te kennen voor de aankoop van een BD Line.

7.15. Personeelsbeloningen

De Groep kent haar werknemers en gepensioneerde werknemers vergoedingen na uitdiensttreding, langetermijnpersoneelsbeloningen en ontslagvergoedingen toe. Deze beloningen zijn opgenomen in overeenstemming met IAS 19. De bijbehorende in de balans opgenomen IAS 19-verplichting kan als volgt worden samengevat:

Jaar afgesloten op 31 december	2013	2012	2011
Vergoedingen na uitdiensttreding	13,2	11,1	8,3
Langetermijnpersoneelsbeloningen	2,0	2,1	2,2
Ontslagvergoedingen *	0,6	1,1	1,6
Verplichtingen met betrekking tot personeelsbeloningen	**15,8**	**14,3**	**12,1**
Kortlopende personeelsbeloningen en andere beloningen	25,9	23,4	22,7
Netto schuld	**41,7**	**37,7**	**34,8**

* Brugpensioenen maken deel uit van de ontslagvergoedingen.

De berekening van de schuld is gebaseerd op actuariële veronderstellingen die zijn vastgesteld op de diverse balansdatums. Ze zijn niet alleen gebaseerd op de macro-economische factoren die golden op de datums in kwestie, maar ook op de specifieke kenmerken van de verschillende regelingen, die gewaardeerd werden. Zij vertegenwoordigen de beste schatting van de Groep voor de toekomst. Ze worden periodiek beoordeeld in overeenstemming met de evolutie van de markten en de beschikbare statistieken.

Vergoedingen na uitdiensttreding:

We betalen onder de toegezegde-bijdrage-regelingen aan zowel staats- als particuliere pensioenregelingen binnen het bedrijf. Daarnaast hebben we in België ook verzekerde toegezegd-pensioen-regelingen hebben we tevens de verplichting om werknemers in Frankrijk en Turkije die met pensioen gaan een ontslagvergoeding te betalen.

We hebben ook een aantal niet-gefinancierde pensioenregelingen ten aanzien van onze Duitse activiteiten. De Duitse bedrijfsactiviteiten financieren geen pensioenregelingen, maar nemen in de balans pensioenregelingsverplichtingen opop een IAS 19 herziene basis. De pensioenuitkeringen worden betaald door de betrokken vennootschap als ze verschuldigd zijn.

De Groep heeft toegezegde-bijdrage-regelingen waarvoor ze in 2013 0,1 miljoen EUR betaalde. In België zijn toegezegde-bijdrage-regelingen wettelijk onderhevig aan een minimum gewaarborgd rendement. In de praktijk wordt deze garantie hoofdzakelijk gedekt door verzekeringsmaatschappijen. Omdat er geen financieringstekort is op 31 december 2013 is er geen verplichting opgenomen in de balans. De gecumuleerde reserves van deze regelingen zijn gelijk aan de activa.

Er zijn geen risico's waaraan de regeling de entiteit blootstelt, meer specifiek vanuit enige ongewone, entiteitsgebonden of regelingsgebonden risico's, en enige significante concentratie van risico.

Reconciliatie van de schulden met betrekking tot langlopende personeelsbeloningen

Vergoedingen na uitdiensttreding	2013	2012	2011
OPNEMING VAN DE VERPLICHTING			
Toegezegde pensioenregelingen op het einde van de periode	(14,5)	(12,3)	(9,5)
Reële waarde van fondsbeleggingen op het einde van de periode	1,3	1,2	1,2
Financieringsstatus	**(13,2)**	**(11,1)**	**(8,3)**
NETTO (SCHULD)/ACTIEF IN BALANS	**(13,2)**	**(11,1)**	**(8,3)**
TOEGEZEGDE PENSIOENREGELINGEN			
Pensioenkosten over huidige diensttijd	0,4	0,3	0,4
Pensioenkosten over verstreken diensttijd	—	—	(1,4)
Pensioenkosten (toelichting 19) opgenomen in deresultatenrekening	**0,4**	**0,3**	**(1,0)**
Interestkosten met betrekking tot toegezegde pensioenregelingen	0,5	0,5	0,4
Interestopbrengsten uit fondsbeleggingen	—	(0,1)	—
Netto interestkosten opgenomen in de resultatenrekening	**0,5**	**0,4**	**0,4**
PERSONEELSBELONING (KOSTEN)/OPBRENGSTEN (WERKGEVER)	**0,9**	**0,7**	**(0,6)**
RECONCILIATIE VAN DE SCHULD			
Toegezegde pensioenregeling aan het begin van het jaar	**(12,3)**	**(9,5)**	**(9,9)**
Bedrijfscombinaties	(1,7)	—	(0,5)
Pensioenkosten over huidige diensttijd	(0,4)	(0,3)	(0,4)
Pensioenkosten over verstreken diensttijd	—	—	1,4
Opgenomen pensioenkosten	(0,4)	(0,3)	1,0
Interesten met betrekking tot toegezegde pensioenregelingen	(0,5)	(0,5)	(0,5)
Pensioenbetalingen uit de pensioenregeling	—	0,2	—
Pensioenbetalingen ten laste van de werkgever	0,3	0,4	0,3
Effect van wijzigingen in de financiële veronderstellingen	0,1	(1,8)	(0,1)
Effect van aanpassingen op basis van de ervaring	(0,2)	(0,8)	—
Effect van wisselkoersverschillen	0,1	—	0,1
Toegezegde pensioenregeling aan het einde van het boekjaar	**(14,5)**	**(12,3)**	**(9,5)**

Vergoedingen na uitdiensttreding	2013	2012	2011
RECONCILIATIE VAN FONDSBELEGGINGEN TEGEN REËLE WAARDE			
Reële waarde van de fondsbeleggingen aan het begin van het jaar	1,2	1,2	1,0
Interest opbrengsten	—	0,1	—
Werkgeversbijdrage	0,4	0,5	0,4
Pensioenbetalingen uit de pensioenregeling	—	(0,2)	—
Pensioenbetalingen ten laste van de werkgever	(0,3)	(0,4)	(0,3)
Rendement op fondsbeleggingen (exclusief interestopbrengsten)	—	—	0,2
Reële waarde van fondsbeleggingen aan het einde van de periode	1,3	1,2	1,2
RECONCILIATIE VAN NETTO (SCHULD)/ACTIEF IN DE BALANS			
Netto (schuld)/actief bij begin van het jaar	(11,1)	(8,3)	(8,9)
Bedrijfscombinaties	(1,7)	—	(0,5)
Kost voor toegezegde pensioenregelingen opgenomen in de resultatenrekening	(0,9)	(0,7)	0,6
Totaal herwaarderingen opgenomen in de gerealiseerde en niet-gerealiserde resultaten	—	(2,6)	0,1
Werkgeversbijdrage	0,4	0,5	0,4
Effect van wisselkoersverschillen	0,1	—	—
Netto (schuld)/actief op het einde van het jaar	**(13,2)**	**(11,1)**	**(8,3)**

Vergoedingen na uitdiensttreding	2013	2012	2011
NIET-GEFINANCIERD versus GEFINANCIERD			
Deel van toegezegde pensioenregelingen uit niet gefinancierde-regelingen	(13,3)	(11,1)	(8,3)
VERWACHTE BIJDRAGEN IN DE VOLGENDE JAARPERIODE	**(0,6)**	**(0,4)**	**(0,2)**

De fondsbeleggingen bestaan uit verzekeringscontracten.

7.15.1. Materiële actuariële veronderstellingen 2011

	LAND			
Per 31 december 2011	**België**	**Duitsland**	**Frankrijk**	**Turkije**
Disconteringsvoet	4,8%	4,8%	4,75%	10,0%
Verwacht langetermijnrendement op fondsbeleggingen	3,3%	—	—	—
Loonstijgingspercentage (bovenop de inflatie)	4,0%	3,0%	2,5%	—
Inflatiepercentage	2,0%	—	2,0%	—
Sterftetabel	—	Heubeck 2005 G	INSEE 2006-2008	—
Vertrekpercentage	0,0%	0,0%	—	0,0%
Invaliditeitstabel	—	Heubeck 2005 G	—	—

7.15.2. Materiële actuariële veronderstellingen 2012

Per 31 december 2012	LAND			
	België	Duitsland	Frankrijk	Turkije
Disconteringsvoet	3,3%	1% - 3,25% - 3,70%	3,8%	8,8%
Verwacht langetermijnrendement op fondsbeleggingen	3,3%	—	—	—
Loonstijgingspercentage (bovenop de inflatie)	3,5%	0,0%	2,5%	5,0%
Inflatiepercentage	2,0%	2,0%	2,0%	5,0%
Sterftetabel	MR/FR leeftijd corr min 3 jaar	Heubeck 2005 G	INSEE 2006-2008	C.S.O. 1980
Vertrekpercentage	0,0%	0,0%	—	0,0%
Invaliditeitstabel	—	Heubeck 2005 G	—	—

7.15.3. Materiële actuariële veronderstellingen 2013

Per 31 december 2013	LAND				
	België	Duitsland	Frankrijk	Turkije	Italië
Disconteringsvoet	3,3%	0,5% - 3,25%	3,8%	10,5%	3,5%
Verwacht langetermijnrendement op fondsbeleggingen	3,3%	—	—	—	—
Loonstijgingspercentage (bovenop de inflatie)	3,5%	0,0%	2,5%	5,0%	n.v.t.
Inflatiepercentage	2,0%	2,0%	2,0%	5,0%	2,0%
Sterftetabel	MR FR met leeftijdscorrectie minus 3 jaar	Heubeck 2005 G	INSEE 2006-2008	C.S.O. 1980	RG48 Italiaanse tabellen
Vertrekpercentage	Geen	n.v.t.	tabel1/tabel 2	vennootschap-specifiek	3% vast
Invaliditeitstabel	—	Heubeck 2005 G	—	—	
Gewogen gemiddelde duur	13,83	14,79	11,84	n.v.t.	12,32

Er zijn geen ongewone entiteitsgebonden of regelingsgebonden risico's waaraan de regeling de entiteit blootstelt, en er zijn geen significante risicoconcentraties.

De sensitiviteitsanalyses hieronder zijn bepaald op basis van een methode die de invloed op de toegezegde pensioenregelingvan redelijke wijzigingen van de belangrijke veronderstellingen, aan het einde van de verslagperiode, extrapolleert.

Per 31 december 2013 Sensitiviteitsanalyse	België	Duitsland	Frankrijk	Turkije	Italië
Disconteringsvoet - 0,25bp	(2,0)	(8,5)	(2,4)	(0,4)	(1,7)
Disconteringsvoet + 0,25bp	1,9	8,0	2,1	0,4	1,6
Loonstijging - 0,25bp	(1,9)	geen gevolgen	(2,4)	(0,4)	geen gevolgen
Loonstijging + 0,25bp	1,8	geen gevolgen	2,4	0,4	geen gevolgen

7.15.4. Vergoedingen na uitdiensttreding per land

Vergoedingen na uitdiensttreding	2011				
	Duitsland	Turkije	Frankrijk	België	Totaal
OPNAME VAN DE SCHULD					
Toegezegde pensioenregeling op het einde van de periode	(6,4)	(0,5)	(1,2)	(1,4)	(9,5)
Reële waarde van fondsbeleggingen aan het einde van de periode	—	—	—	1,2	1,2
NETTO (SCHULD)/ACTIEF IN BALANS	**(6,4)**	**(0,5)**	**(1,2)**	**(0,2)**	**(8,3)**

Vergoedingen na uitdiensttreding	2012 Duitsland	Turkije	Frankrijk	België	Totaal
OPNAME VAN DE SCHULD					
Toegezegde pensioenregeling op het einde van de periode	(7,8)	(0,6)	(2,1)	(1,8)	(12,2)
Reële waarde van fondsbeleggingen aan het einde van de periode	—	—	—	1,2	1,2
NETTO (SCHULD)/ACTIEF IN BALANS	**(7,8)**	**(0,6)**	**(2,1)**	**(0,6)**	**(11,1)**

Vergoedingen na uitdiensttreding	2013 Duitsland	Turkije	Frankrijk	België	Italië	Totaal
OPNAME VAN DE SCHULD						
Toegezegde pensioenregeling op het einde van de periode	(8,2)	(0,4)	(2,2)	(1,9)	(1,7)	(14,5)
Reële waarde van fondsbeleggingen aan het einde van de periode	0,0	0,0	0,0	1,3	0,0	1,3
Financieringsstatus	(8,2)	(0,4)	(2,2)	(0,6)	(1,7)	(13,2)
NETTO (SCHULD)/ACTIEF IN BALANS	**(8,2)**	**(0,4)**	**(2,2)**	**(0,6)**	**(1,7)**	**(13,2)**

7.16. Uitgestelde belastingen

Uitgestelde belastingvorderingen en -schulden worden gecompenseerd als er een wettelijk afdwingbaar recht tot verrekening bestaat en als de uitgestelde belastingen uitgaan van eenzelfde fiscale autoriteit. De uitgestelde belastingvorderingen en -schulden zijn toe te rekenen aan de volgende posten:

Ontex Groep — Netto totaal UBV (+) / UBVE (-)

	31 december 2013		31 december 2012		31 december 2011	
	Uitgestelde belasting-vordering	Uitgestelde belasting-schuld	Uitgestelde belasting-vordering	Uitgestelde belasting-schuld	Uitgestelde belasting-vordering	Uitgestelde belasting-schuld
Immateriële vaste activa	1,2		1,8		2,2	
Terreinen, gebouwen, machines en installaties		(27,7)		(24,7)		(25,9)
Voorraden		(0,1)		(0,3)		(0,3)
Financiële instrumenten		(4,6)		(4,4)		(7,4)
Personeelsbeloningen-langlopend	1,4		0,9		1,0	
Toegerekende kosten en overige schulden	0,7			(0,9)		(2,8)
Overige		(2,9)		(2,0)		(0,5)
Fiscale verliezen	198,6		148,9		159,0	
Belastingkrediet	8,0		6,5		6,5	
Totaal uitgestelde belastingvorderingen & verplichtingen met betrekking tot tijdelijke verschillen	**209,8**	**(35,3)**	**158,1**	**(32,3)**	**168,7**	**(36,9)**
Niet-erkende netto uitgestelde belastingvorderingen	(189,1)		(139,2)		(145,9)	
Herclassificatie (netto uitgestelde belastingvordering per vennootschap)	(20,5)	20,5	(18,9)	18,9	(22,3)	22,3
Totaal uitgestelde belastingvorderingen & schulden	**0,3**	**(14,8)**	**0,1**	**(13,3)**	**0,5**	**(14,6)**

Uitgestelde belastingvorderingen worden opgenomen voor tijdelijke verschillen, overgedragen belastingkredieten en overgedragen fiscale verliezen voor zover de realisatie van de betrokken belastingvordering via toekomstige belastbare winsten waarschijnlijk is. De Groep heeft de uitgestelde belastingvorderingen ten belope van 189,1 miljoen EUR niet opgenomen in de balans (2012: 139,2 miljoen EUR; 2011: 145,9 miljoen EUR) met betrekking tot overgedragen verliezen (na toepassing van de belastingvoet) voor een bedrag van 198,6 miljoen EUR (2012: 148,9 miljoen EUR; 2011: 159,0 miljoen EUR). De overgedragen fiscale verliezen hebben

voornamelijk betrekking op Frankrijk en België. In principe kunnen de fiscale verliezen in beide landen onbeperkt worden overgedragen. Verder heeft de Groep de uitgestelde belastingvorderingen van 8,0 miljoen EUR niet opgenomen in de balans (2012: 6,5 miljoen EUR; 2011: 6,5 miljoen EUR) met betrekking tot de overgedragen belastingkredieten. Deze overgedragen belastingkredieten betreffen in hoofdzaak de definitief belaste inkomsten van de Belgische vennootschap Ontex bvba. Ontvangen definitief belaste inkomsten kunnen in principe voor onbepaalde tijd worden overgedragen.

De Groep heeft geen uitgestelde belastingen opgenomen die verband houden met investeringen in dochterondernemingen. Er is momenteel geen beleid of gedetailleerd plan met betrekking tot de betaling van dividenden aan aandeelhouders.

7.17. Kortlopende en langlopende schulden

Overige kortlopende schulden (exclusief voorzieningen, te betalen belastingen, leningen en verplichtingen die rechtstreeks verband houden met vaste activa bestemd voor verkoop) kunnen als volgt worden weergegeven:

Jaar afgesloten op 31 december	2013	2012	2011
Toegerekende kosten en overige schulden	18,2	18,7	17,6
Min: Langlopend gedeelte	(2,3)	(1,1)	(0,1)
Kortlopende toegerekende kosten en overige schulden	**15,9**	**17,6**	**17,5**
Handelsschulden	240,9	221,8	221,7
Personeelsbeloningen-kortlopend	25,9	23,4	22,7
Totaal kortlopende schulden	**282,7**	**262,8**	**261,9**

De ouderdomsanalyse van de handelsschulden is als volgt:

Jaar afgesloten op 31 december	2013	2012	2011
Niet vervallen	206,1	171,4	191,8
0 tot 30 dagen	30,9	44,1	28,0
31 tot 60 dagen	1,7	3,5	1,9
61 tot 90 dagen	0,1	1,1	—
Meer dan 90 dagen	2,1	1,7	—
Totaal	**240,9**	**221,8**	**221,7**

7.18. Voorzieningen — Kortlopende schulden

	Juridische geschillen	Herstructurering	Overige	Totaal
Openingsbalans	**2,5**	**—**	**1,8**	**4,3**
Toevoegingen	1,5	15,5	0,2	**17,2**
Teruggenomen bedragen	(0,5)	—	(0,8)	**(1,3)**
Aanwendingen tijdens het jaar	(0,1)	(2,6)	—	**(2,7)**
Overige	0,3	—	—	**0,3**
Per 31 december 2011	**3,7**	**12,9**	**1,2**	**17,8**
Openingsbalans	**3,7**	**12,9**	**1,2**	**17,8**
Toevoegingen	2,1	35,4	—	**37,5**
Teruggenomen bedragen	(0,8)	—	(0,9)	**(1,7)**
Aanwendingen tijdens het jaar	(0,8)	(10,4)	0,1	**(11,1)**
Overige	—	—	(0,2)	**(0,2)**
Per 31 december 2012	**4,2**	**37,9**	**0,2**	**42,3**
Openingsbalans	**4,2**	**37,9**	**0,2**	**42,3**
Opgelopen verplichtingen				
Toevoegingen voorzieningen	0,1	3,7	0,2	**4,0**
Teruggenomen bedragen	(0,6)	(0,1)	(0,1)	**(0,9)**
Aanwendingen tijdens het jaar	(1,7)	(36,2)	—	**(37,9)**
Overige	(0,1)	—	—	**(0,1)**
Per 31 december 2013	**1,9**	**5,3**	**0,2**	**7,4**

Het grootste deel van de voorziening per 31 december 2012 heeft betrekking op de sluiting van een productievestiging in Recklinghausen, Duitsland, waarvan het grootste gedeelte is afgewikkeld in 2013.

De Groep legt een voorziening aan voor juridische geschillen, die werden aangespannen tegen de Groep, door klanten, leveranciers of voormalige werknemers. Er zijn geen belangrijke ontwikkelingen met betrekking tot geschillen ten opzichte van eind vorig jaar geweest.

Tijdens de verslagperiode had de Groep langlopende overige voorzieningen ter waarde van 0,1 miljoen EUR.

7.19. Kosten met betrekking tot personeelsbeloningen

Voor het jaar afgesloten op 31 december	2013	2012	2011
Bezoldigingen	(135,0)	(127,2)	(111,2)
Sociale lasten	(38,5)	(36,1)	(34,3)
Toegezegde-bijdrage-regeling — vergoedingen na uitdiensttreding (toelichting 15)	0,4	(0,3)	0,4
Opgenomen pensioenkosten van het dienstjaar	(4,2)	(3,5)	(3,8)
Overige personeelskosten	(9,7)	(7,8)	(7,4)
Totaal kosten met betrekking tot personeelsbeloningen	**(187,0)**	**(174,9)**	**(156,3)**

	2013	2012	2011
Gemiddeld totaal aantal werknemers (in voltijdse equivalenten)	4,981	4,682	4,527
Waarvan:			
— arbeiders	3,569	3,343	3,035
— bedienden	1,344	1,291	1,463
— management	68	48	28

7.20. Overige bedrijfsopbrengsten/(kosten), netto

Voor het jaar afgesloten op 31 december	2013	2012	2011
Gerealiseerde meerwaarden op de verkoop van activa	0,7	0,5	0,1
Wisselkoersverschillen op bedrijfsactiviteiten	0,7	1,3	(1,1)
Gerealiseerde minderwaarden op de verkoop van activa	(1,1)	(0,4)	(0,1)
Overige kosten	0,1	(0,3)	(0,8)
Totaal overige bedrijfsopbrengsten/(kosten), netto	**0,4**	**1,1**	**(1,9)**

7.21. Niet-recurrente kosten

Voor het jaar afgesloten op 31 december	2013	2012	2011
Kosten met betrekking tot de aankoop van Groep ONV Topco	—	—	(0,2)
Fabriekssluiting	(4,2)	(39,9)	(31,7)
Hestructurering van de bedrijfsactiviteiten	(1,0)	(6,0)	(1,6)
Kosten verbonden aan overnames	(8,2)	(0,6)	(1,5)
Bijzondere waardeverminderingen	(4,3)	(0,3)	(3,8)
Overige	(1,8)	(3,6)	(1,4)
Totale niet-recurrente kosten	**(19,6)**	**(50,4)**	**(40,2)**

Kosten die opgenomen zijn onder de rubriek niet recurrente kosten zijn die kosten die vanwege hun aard door het management als eenmalig of ongebruikelijk worden beschouwd. De Groep heeft deze classificatie overgenomen voor een beter begrip van de recurrente financiële prestaties van de Groep.

Kosten met betrekking tot de aankoop van de ONV Topco Groep: De opgelopen kosten bestaan hoofdzakelijk uit betalingen aan de vorige eigenaars in verband met de aankoop, inclusief professionele honoraria en vergoedingen voor financieel advies.

Fabriekssluiting: De Groep sloot haar fabrieken in Villefranche, Frankrijk (2011) en in Recklinghausen, Duitsland (2012). De kosten bestaan voornamelijk uit ontslagvergoedingen en andere soortgelijke alsook professionele honoraria. De niet recurrente kosten in 2013 zijn het gevolg van de kosten met betrekking tot voorbije fabriekssluitingen, die in die periode niet konden worden voorzien. Deze kosten omvatten, maar zijn niet beperkt tot, geschillen aangaande voorbije reorganisaties.

Bedrijfsherstructurering: In 2012 voerde de Groep een aantal projecten uit om het beheer van haar activiteiten te optimaliseren, voornamelijk gericht op de integratie van de aangekochte Lille Healthcare Group. De kosten omvatten professionele honoraria, kosten in verband met contractbreuk en kosten voor de aanpassing van de Groep-systemen om de integratie van de bedrijfsactiviteiten te realiseren.

Kosten verbonden aan overnames: In 2011 heeft de Groep kosten gemaakt met betrekking tot de aankoop van de Lille Healthcare Group en andere potentiële acquisities, die niet doorgegaan zijn, en heeft ze 3,0 miljoen EUR aan negatieve goodwill ten laste genomen met betrekking tot de aankoop van Lille Healthcare. In 2013 heeft de Groep kosten gemaakt voor de aankoop van Serenity Spa.

Bijzondere waardevermindering van activa: De bijzondere waardevermindering van activa is een niet-kaskost en heeft in 2013 betrekking op de afschrijving en bijzondere waardevermindering van buiten gebruikgestelde productieapparatuur, en in 2011 op de bijzondere waardevermindering van een gebouw.

Overige: In 2011 bestond de rubriek 'Overige' uit een aantal eenmalige kosten, waaronder professionele honoraria in verband met het opstarten van nieuwe fabrieken en liquidatiekosten van een voormalige dochteronderneming. De belangrijkste kosten, die in 2012 werden gemaakt, waren gerelateerd aan de verhuizing naar en het opstarten van een nieuwe fabriek in Turkije. In 2013 zijn de eenmalige kosten gerelateerd aan de reorganisatie van de Groep.

7.22. Functionele kostenindeling

De indeling van de kosten gebaseerd op de functie van de kosten is een alternatieve presentatie van de kosten opgenomen in de geconsolideerde resultatenrekening. Ze maken deel uit van "Kostprijs van de omzet", "Distributiekosten", "Verkoop- en Marketingkosten" en "Algemene beheerskosten" met betrekking tot de jaren afgesloten op 31 december:

	2013	2012	2011
Voorraadswijzigingen	(3,3)	42,6	—
Grond- en hulpstoffen	(880,8)	(831,5)	(754,8)
Kosten verbonden aan personeelsbeloningen (toelichting 19)	(187,0)	(174,9)	(156,3)
Afschrijvingen en waardevermindering (toelichtingen 8 en 9)	(31,5)	(30,8)	(30,4)
Verleende diensten	(212,8)	(165,9)	(145,9)
Operating leasebetalingen van het bedrijf (toelichting 9)	(34,8)	(31,6)	(24,9)
Overige winsten/(kosten) (toelichting 20)	0,4	1,1	(1,9)
Totaal kostprijs van de omzet, distributiekosten, verkoop- en marketingkosten en algemene beheerskosten	**(1.349,8)**	**(1.191,0)**	**(1.114,2)**

7.23. Netto financieel resultaat

De verschillende componenten van het financiële resultaat , zijn de volgende:

	2013	2012	2011
Interesten van vlottende activa	0,5	0,2	0,8
Wisseloersverschillen	11,3	7,8	12,5
Winsten op derivaten	5,6	10,1	12,3
Overige	0,4	—	—
Financiële opbrengsten	**17,9**	**18,1**	**25,6**
Interesten van de originele financieringsstructuur			
— Senior Loan Obligaties	—	—	(54,5)
— Revolving Loan Obligaties	(0,6)	—	—
— Vendor Loan Obligaties	—	—	(2,4)
Interesten obligaties	(68,9)	(63,3)	(48,3)
Interesten overige leningen	(2,9)	(2,3)	(2,8)
Interestkosten	(72,4)	(65,6)	(108,0)
Wisselkoersverschillen	(17,7)	(6,5)	(14,2)
Bankkosten	(4,2)	(3,0)	(1,3)
Vergoeding voor factoring	(1,9)	(1,4)	(1,1)
Verliezen op derivaten	(5,7)	(11,6)	(2,1)
Financiële kosten	**(101,9)**	**(88,1)**	**(126,7)**
Financiële opbrengsten volgens de resultatenrekening	17,9	18,1	25,6
Financiële kosten volgens de resultatenrekening	(101,9)	(88,1)	(126,7)
Netto financiële kosten volgens de resultatenrekening	**(84,0)**	**(70,0)**	**(101,1)**

Reconciliatie met het kasstroomoverzicht

	2013	2012	2011
Totale interest kosten	(65,5)	(60,5)	(60,2)
Beweging op toe te rekenen interesten en aangroeiende interest	1,2	(0,7)	10,3
Betaalde interesten	**(64,3)**	**(61,2)**	**(49,9)**

	2013	2012	2011
Totaal interest kosten	0,5	0,2	0,8
Schommeling in toe te rekenen interesten	—	—	—
Ontvangen interest	**0,5**	**0,2**	**0,8**

Netto opbrengsten of kosten van derivaten hebben betrekking op de schommeling van de reële waarde van de afgeleide financiële verplichtingen of activa.

7.24. Inkomstenbelastingen

De inkomstenbelasting (ten laste van)/ten gunste van de resultatenrekening gedurende het jaar is als volgt:

	2013	2012	2011
Te betalen belastingen — (kost)/opbrengst	(15,0)	(7,6)	(11,9)
Uitgestelde belastingen — (kost)/opbrengst	1,0	0,8	(1,7)
Totaal belastingen (kost)/opbrengst	**(14,0)**	**(6,8)**	**(13,6)**

Ontex Groep — Inkomstentbelasting (kost)/opbrengst

	2013	2012	2011
Winst vóór inkomstenbelastingen	39,9	(1,1)	(37,9)
Inkomstenbelasting (kost)/opbrengst berekend aan de hand van binnenlandse belastingtarieven	(12,5)	(11,7)	9,4
Permanente verschillen	0,7	9,0	(8,1)
Beweging van uitgestelde belastingen	(3,1)	(4,9)	20,6
Niet opgenomen uitgestelde belastingvorderingen (beweging)	—	8,7	(33,6)
Overige	0,9	(7,9)	(1,9)
Totaal inkomstenbelastingen(kost)/opbrengst	**(14,0)**	**(6,8)**	**(13,6)**

7.25. Voorwaardelijke verplichtingen

De Groep is betrokken bij een aantal geschillen met betrekking tot milieuzaken, contracten, productaansprakelijkheid, octrooien (of intellectuele eigendom), werkgelegenheid en andere claims in verband met onze bedrijfsactiviteiten.

De Groep is momenteel van oordeel dat deze claims en geschillen, individueel of gezamenlijk, geen materieel nadelig effect zullen hebben op onze geconsolideerde balans, bedrijfsresultaten of liquiditeit.

7.26. Toezeggingen

7.26.1. Investeringstoezeggingen

De Groep heeft zich contractueel verplicht tot investeringsuitgaven met betrekking tot de aankoop van terreinen, gebouwen, machines en installaties per 31 december 2013 ten bedrage van 2,2 miljoen EUR, 2012: 7,3 miljoen EUR; 2011: 6,4 miljoen EUR.

7.26.2. Investeringstoezeggingen uit de operationele leasecontracten — waarin de Groep de huurder is

De Groep heeft zich contractueel verplicht tot een aantal huurcontracten die beëindigd kunnen worden met inachtneming van de opzegperiode die in elk rechtsgebied anders is.

De Groep huurt machines die gebruikt worden in de productie. De kenmerkende leasevoorwaarden zijn afhankelijk van het land waarin de leaseovereenkomst wordt aangegaan. De meerderheid van de leaseovereenkomsten zijn vernieuwbaar aan het einde van de huurperiode tegen het markttarief.

Een overzicht van de huurlasten ten laste van de resultatenrekening in de respectieve jaren wordt gegeven in toelichting 9 “Terreinen, Gebouwen, Machines en installaties”. Verplichtingen inzake toekomstige minimale leasebetalingen, die geclaimd kunnen worden onder eenvoudige niet-opzegbare leasecontracten, worden als volgt onderverdeeld:

	2013	2012	2011
Binnen een jaar	13,0	7,4	9,6
Van 1 tot 5 jaar	28,6	22,8	24,9
Meer dan 5 jaar	11,8	11,8	6,9
	53,4	**42,0**	**41,4**

7.26.3. Bank waarborgen

Zoals aangegeven in toelichting 14 “Leningen”, zijn de belangrijkste huidige en toekomstige lease-activa van de Groep als zekerheid gesteld voor deze leningen. Het gehele bedrag van de bankleningen van de Groep en de toe te rekenen interest lasten zijn gewaarborgd door collectieve onderpandovereenkomsten.

De Groep heeft bankwaarborgen gesteld ten belope van 20 miljoen EUR om deel te kunnen nemen aan openbare offertes.

7.27. Transacties met verbonden partijen

7.27.1. Geconsolideerde vennootschappen

Een lijst van de dochterondernemingen, samen met een korte beschrijving van hun bedrijfsactiviteiten, is te vinden in toelichting 7.6 "Lijst van geconsolideerde ondernemingen".

7.27.2. Relaties met de aandeelhouders

De eigendom van de Groep is in handen van fondsen die worden beheerd door Goldman Sachs & Co en TPG Capital.

Voor het jaar afgesloten op 31 december	2013	2012	2011
Balans			
Handelsschulden	—	0,9	1,6
	—	**0,9**	**1,6**
Resultatenrekening			
Vergoedingen	3,8	2,4	2,8
	3,8	**2,4**	**2,8**

7.27.3. Relaties met niet-uitvoerende leden van de Raad van Bestuur

Voor het jaar afgesloten op 31 december	2013	2012	2011
Vergoedingen	—	0,1	0,1
	—	**0,1**	**0,1**

7.27.4. Relaties met de managers op sleutelposities

De managers die sleutelposities innemen binnen de Groep zijn die personen die bevoegd en verantwoordelijk zijn voor het plannen, aansturen en controleren van de activiteiten van de Groep. Het management op sleutelposities binnen de Groep bestond tot 30 april 2013 uit alle leden van het Senior Management Team, evenals de uitvoerende leden van de Raad van Bestuur. Met ingang van 1 mei, werd het Senior Management Team vervangen door een nieuw Executive Team.

7.27.5. Vergoedingen management op sleutelposities

Vergoeding van de CEO	2013	2012	2011
Vaste vergoedingen	1,7	0,1	0,1

Vergoeding van het Senior Management Team	2013	2012	2011
(Met uitzondering van de CEO)			
Vaste vergoedingen	0,7	2,2	2,0
Variabele vergoedingen	0,1	0,2	0,4
Overige vergoedingen	0,0	0,1	0,1
Totaal	0,8	2,5	2,5

* Het Senior Management vervulde zijn functie tot 30 april 2013

Vanaf 1 mei 2013 werd de functie overgenomen door het nieuwe Executive Team. De vergoeding voor het jaar afgesloten op 31 december 2013 bedraagt 2,2 miljoen EUR.

Voor het jaar afgesloten op 31 december	2013	2012	2011
Vergoedingen Rural Bridge	2,7	4,2	3,6

Rural Bridge is de management vennootschap via welke het management op sleutelposities werkt.

De Groep heeft verzekeringscontracten aangegaan voor managers en kaderleden. Het management op sleutelposities participeert ook in een plan dat voorziet in een in geldmiddelen afgewikkelde, op aandelen gebaseerde betaling. De totale lasten in 2010 (42 dagen) bedroegen ongeveer 0,1 miljoen EUR. Voor 2011 hoeven er geen extra kosten te worden opgenomen, terwijl de evolutie van de reële waarde van de verplichting in 2012 resulteerde in bijkomende kosten ten bedrage van ca. 0,97 miljoen EUR, wat de totale verplichting op 1 miljoen EUR bracht. In 2013 werd er in dit opzicht een totaalbedrag erkend van 1,2 miljoen EUR, wat de totale verplichting op 2,3 miljoen EUR bracht. Deze verplichting houdt rekening met de onmiddellijke opname in de balans van de verplichting voor personen die niet langer diensten leveren aan het bedrijf. De belangrijkste factoren achter de uiteindelijke betalingen, zijn de waarde van de Groep op het moment van een uitstap uit het kapitaal en het tijdstip waarop een dergelijk uitstap plaatsvindt.

De Minderheidsbelangen zijn overwegend eigendom van de managers op sleutelposities. Het Minderheidsbelang in Ontex II Sàrl bedraagt 6,529%. Alle andere aandelen van Ontex II Sàrl zijn eigendom van de Groep.

Management en voormalig management bezitten 1.872.709 preferente aandelen, wat neerkomt op 5% van de totale preferente aandelen uitgegeven door Ontex II Sàrl. Het Preferente Aandeel heeft een nominale waarde van 0,01 EUR en verleent aan de houder ervan het recht op een cumulatief preferent dividend tegen een tarief van 8,0% op jaarbasis.

Tijdens 2013 kende de Vennootschap 2.000.000 opties op preferente aandelen Klasse A toe en 1.050.000 opties op preferente aandelen Klasse B. De begunstigden van deze opties zijn de leden van het Senior Management team. De opties geven elk het recht op de aankoop van 1 onderliggend aandeel. De aandelenopties worden maandelijks toegekend over een periode van 4 jaar en vervallen na 10 jaar, indien niet uitgeoefend. Er hoefde geen vergoeding te worden betaald voor t de opties en de opties hebben een uitoefenprijs die gelijk is aan de reële marktwaarde van de onderliggende aandelen op de datum van toekenning. De met dit op aandelen gebaseerde betalingsplan samenhangende kosten zullen worden opgenomen tijdens de wachtperiode van de opties vanaf 2014.

7.27.6. Overige

In 2011 leverde British Vita op "arm's length"-basis goederen aan de Ontex Groep via haar dochteronderneming Libeltex. De omzet in 2012 bedroeg 9,7 miljoen EUR (2011: 13,4 miljoen EUR) en op 31 december 2012 was Ontex 2,1 miljoen EUR verschuldigd (2011: 3,3 miljoen EUR). British Vita was eigendom van een fonds beheerd door TPG Capital, L.P. en leverde meer dan tien jaar goederen aan Ontex. In september 2012 werd British Vita verkocht aan de TWE Groep.

In 2013 verkocht de Ontex Groep goederen op 'arm's length'-basis aan Lenta, waar TPG een aandeelhouder van is. De omzet in 2013 bedroeg 4,7 miljoen EUR.

7.28. Gebeurtenissen na balansdatum

Er zijn geen gebeurtenissen na het einde van de verslagperiode.

7.29. Honoraria verbonden aan de commisaris

Voor het jaar afgesloten op 31 december (in duizenden EURO)	2013	2012	2011
Vergoedingen voor audit opdrachten	1.073	938	937
Aan de audit opdrachten verbonden vergoedingen (*)	284	870	1.077
Vergoedingen voor belastingsadvies	1.446	1.513	1.871
Overige vergoedingen	31	29	50
Totaal	**2.834**	**3.350**	**3.935**

(*) De vergoedingen hebben voornamelijk betrekking op prestaties in verband met de herfinanciering.

DE VENNOOTSCHAP

Ontex Group NV
Korte Keppestraat 21/31
9320 Erembodegem (Aalst),
België

VERKOPENDE AANDEELHOUDER

Whitehaven B S.à r.l.
2, Rue du Fossé
1536 Luxemburg,
Groothertogdom Luxemburg

JOINT GLOBAL COORDINATORS

Merrill Lynch International
2 King Edward Street
Londen EC1A 1HQ
Verenigd Koninkrijk

Goldman Sachs International
Peterborough Court
133 Fleet Street
Londen EC4A 2BB
Verenigd Koninkrijk

UBS Limited
1 Finsbury Avenue
Londen EC2M 2PP
Verenigd Koninkrijk

JOINT INTERNATIONAL BOOKRUNNERS

Merrill Lynch International
2 King Edward Street
Londen EC1A 1HQ
Verenigd Koninkrijk

Goldman Sachs International
Peterborough Court
133 Fleet Street
Londen EC4A 2BB
Verenigd Koninkrijk

UBS Limited
1 Finsbury Avenue
Londen EC2M 2PP
Verenigd Koninkrijk

J.P. Morgan Securities plc
25 Bank Street
Canary Wharf
Londen E14 5JP
Verenigd Koninkrijk

INTERNATIONAL CO-MANAGER

TPG Capital BD, LLC
301 Commerce St., Suite 3300
Fort Worth TX 76102
Verenigde Staten

JOINT LEAD MANAGERS

KBC Securities NV/SA
Havenlaan 12
1080 Brussel
België

Petercam NV/SA
Sint-Goedeleplein 19
1000 Brussel
België

JURIDISCH ADVISEURS VAN DE VENNOOTSCHAP
voor het recht van de Verenigde Staten, Engeland en België

Linklaters LLP

One Silk Street
Londen EC2Y 8HQ
Verenigd Koninkrijk

Brederodestraat 9
1000 Brussel
België

Graanmarkt 2
2000 Antwerpen
België

JURIDISCH ADVISEURS VAN DE UNDERWRITERS
voor het recht van de Verenigde Staten, Engeland en België

Cleary Gottlieb Steen & Hamilton LLP

12 rue de Tilsitt
75008 Parijs
Frankrijk

Rue de la Loi 57
1040 Brussel
België

BEDRIJFSREVISOR VAN DE VENNOOTSCHAP

PwC Bedrijfsrevisoren BV CVBA
Woluwedal 18
1932 Sint-Stevens-Woluwe
België

BEDRIJFSREVISOR VAN ONTEX I

PricewaterhouseCoopers, Société coopérative
400, route d'Esch
1014 Luxemburg
Groothertogdom Luxemburg

Printed by RR Donnelley 733275