



Ontex Q1 2021 trading update: Omzet en operationele marge lager in een context van zwakke vraag Benoemingen van leidinggevende posities om de ommekeer te sturen

Aalst-Erembodegem, 28 april 2021 – Ontex Group NV (Euronext Brussels: ONTEX) kondigt vandaag haar trading update aan voor de drie maanden eindigend op 31 maart 2021.

- **Omzet: € 480 miljoen, -16,5% op gerapporteerde basis, -11,1% op vergelijkbare basis (LFL) ten opzichte van een sterk Q1 2020** tengevolge van lagere consumentenvraag en de impact van het verlies aan activiteiten in Europa
- **Recurrente EBITDA: € 50 miljoen, -24,9%**, voornamelijk als gevolg van de omzetzak die gedeeltelijk werd gecompenseerd door strikte kostenbeheersing en industriële efficiëntieverbeteringen. Recurrente EBITDA-marge van **10,3% (-117 bps)**
- **Sterke negatieve wisselkoerseffecten op omzet en Recurrente EBITDA van respectievelijk -€ 33 miljoen en -€ 10 miljoen**
- **Netto schuld van € 845 miljoen per 31 maart 2021, nagenoeg ongewijzigd vergeleken met 31 december 2020**
- **De Raad van Bestuur heeft besloten geen dividenduitkering voor te stellen over 2020**

Esther Berrozpe, CEO van Ontex: *“We zijn niet tevreden met de commerciële prestaties van Q1 2021. Deze waren weliswaar geanticipeerd, maar tonen duidelijk aan dat er nog veel ruimte is voor verbetering. Na een dieptepunt in de verkopen in Q1, werken onze teams aan een herstel van de omzet voor de rest van het jaar en aan het temperen van de impact van de stijgende grondstofprijzen.*

We nemen belangrijke stappen om de strategische prioriteiten om te zetten in actie. Ik ben zeer verheugd de benoeming van een aantal belangrijke nieuwe leiders aan te kondigen, waaronder een Chief Financial Officer en Chief Supply Chain Officer en kijk er naar uit om samen met mijn team de ommekeer van Ontex te leiden. Ik ben ook zeer gesterkt door het engagement en de inzet van onze mensen om de nodige veranderingen door te voeren om onze operationele en financiële prestaties te verbeteren.”

Maatregelen op het vlak van Strategische Prioriteiten

- **Leidinggevende team:** Benoeming van Chief Financial Officer en Chief Supply Chain Officer vanaf 1 mei.
- **Organisatie & Cultuur:** Een grondige analyse wordt uitgevoerd om de organisatie te vereenvoudigen; een nieuw prestatiegerelateerd remuneratiebeleid is uitgewerkt en ter goedkeuring voorgelegd aan de aandeelhouders op de Algemene vergadering van aandeelhouders.
- **Klant centraal:** Versterking van samenwerkingen met klanten in Europa die leiden tot stabilisatie van activiteitswinsten/-verliezen; voortzetting van het aantrekken van nieuwe activiteiten in de VS.
- **Innovatie:** Meerdere productinnovaties gelanceerd in de VS en Brazilië; Slimme luiers voor volwassenen geïntroduceerd in Europa; Testen van het recyclen en composteren van babyluiers om geleidelijk over te stappen op een circulair businessmodel.
- **Operationele uitmuntendheid:** Nieuwe geïntegreerde toeleveringsorganisatie om uitmuntendheid te bereiken op het vlak van kosten en kwaliteit, en de klantenservice te verbeteren onder leiding van een nieuw benoemde Chief Supply Chain Officer.
- **Focus op de portefeuille:** Analyse van activiteiten- en productenportefeuille bijna afgerond.

GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

Vooruitzichten 2021

Ondanks de onzekerheden door de pandemie en de inflatie van de grondstofkosten verwacht de Groep in 2021 een stabiele LFL-omzet met een groei die in het tweede kwartaal begint.

De prioriteit voor 2021 is het lanceren van belangrijke acties om een ommekeer voor Ontex te stimuleren. Het nieuwe management kijkt ernaar uit om een update met betrekking tot de strategische initiatieven en financiële doelstellingen te verstrekken op 21 juni 2021.

Kerncijfers voor Q1 2021

In miljoen €, behalve per aandeel data	Eerste kwartaal		
	2021	2020	Evolutie
Gerapporteerde omzet	479,7	574,2	-16,5%
LFL Omzet	510,2	574,2	-11,1%
Recurrente EBITDA	49,6	66,0	-24,9%
<i>Recurrente EBITDA Marge</i>	<i>10,3%</i>	<i>11,5%</i>	<i>-117 bps</i>
Netto schuld	845,4	871,1	-2,9%
Netto schuld / LTM Recurrente EBITDA	3,86x	3,37x	0,49x

Toelichting van toepassing op dit document

Tenzij anders vermeld, zijn alle toelichtingen m.b.t. wijzigingen in omzet op vergelijkbare basis (aan constante wisselkoersen). Alle definities van de Alternatieve Performantie-Indicatoren in dit persbericht kunnen teruggevonden worden in Appendix A. Door afronding is het mogelijk dat de som van de gepresenteerde cijfers niet precies overeenstemmen met de gepresenteerde totalen, en weerspiegelen percentages mogelijk niet precies de absolute cijfers.

Nieuwe benoemingen om verandering door te voeren en prestaties te verbeteren

Een aantal benoemingen van belangrijke leidinggevend posities werden doorgevoerd om de transformatie van de Onderneming te sturen en de prestaties te verbeteren.

Op 1 mei 2021 zal Peter Vanneste de positie van Chief Financial Officer op zich nemen. Op dezelfde datum zal Vincent Crepy starten in de nieuw gecreëerde positie van Chief Supply Chain Officer. Voor verdere details verwijzen we naar het afzonderlijke persbericht dat vandaag werd gepubliceerd.

Op 1 februari 2021 werd Laurent Nielly benoemd tot President van de Divisie Europe, waar we ons richten op het herstellen van de concurrentiepositie en de omzetgroei. Caroline De Wolf is op 1 april 2021 in dienst getreden bij Ontex als Vice-President Communications, om voor een effectieve communicatie met alle stakeholders van de Groep te zorgen tijdens een periode van ingrijpende veranderingen. Allen zijn bewezen leiders in hun respectievelijke vakgebieden en hebben zeer relevante ervaring en vaardigheden in huis.

Transformatie van de organisatie en cultuur

Om de ommekeer succesvol uit te voeren, zijn veranderingen in de organisatie en de cultuur vereist. Ontex is bezig met een grondige bedrijfsanalyse om de structuur te stroomlijnen, zodat de verantwoordelijkheidszin versterkt wordt en de besluitvorming versneld wordt. Om een high performance-cultuur tot stand te brengen, is een verloningsplan nodig die succes beloont. Aan de aandeelhouders is een nieuw remuneratiebeleid voorgesteld om de verloning van het management af te stemmen op waardecreatie.

Klantgerichtheid en innovatie om de omzetgroei te herstellen

Herstel van winstgevende groei vereist sterke samenwerkingsverbanden met onze klanten op basis van de juiste innovatiecadans, kwaliteit, kosten en service. In Europa is men al aan de slag met de aanpak van prestatieverschillen. Deze hernieuwde focus begint zijn vruchten af te werpen in de balans van de activiteitswinsten en -verliezen in Europa en we verwachten dat de resultaten van deze werkzaamheden vanaf het vierde kwartaal van 2021 een invloed zullen hebben op onze omzet. Onze klantgerichte focus in de VS blijft activiteitswinsten opleveren.

Innovatie is ook van cruciaal belang om de groei te hervatten, met als hoogtepunten tot dusver in 2021 onder meer de lancering van nieuwe Babyverzorgingsproducten in de VS en Brazilië. Wij werken samen met partners in O&O en logistiek om innovatieve benaderingen voor te stellen voor persoonlijke hygiëneoplossingen. Voorbeelden zijn onder andere de introductie van een slimme luier voor incontinentie en de lancering van pilootprojecten voor de recyclage en compostering van luiers. Deze stappen zijn volledig in overeenstemming met onze doelstellingen om geleidelijk over te schakelen op een bedrijfsmodel met een circulaire economie.

Focus op portefeuille om waardecreatie te maximaliseren

De nazicht en analyse van de activiteiten- en productenportefeuille is bijna voltooid. Het doel is ervoor te zorgen dat de portefeuille maximale synergieën en operationele uitmuntendheid kan opleveren.

Naar het beste kosten- en dienstenverleningsniveau

Onder leiding van de nieuwe Chief Supply Chain Officer zullen we een end-to-end operationele structuur ontwerpen en implementeren, waardoor Ontex zijn omvang volledig kan benutten en de silo-benadering die de operationele efficiëntie heeft tegengehouden, kan doorbreken. Door de verantwoordelijkheid te integreren, van inkoop tot productie, kwaliteit en logistiek, willen we de serviceniveaus voor onze klanten aanzienlijk verbeteren en tegelijkertijd de operationele efficiëntie maximaliseren.

Versterken van de financiële structuur

We nemen een aantal maatregelen om de financiële structuur van de Groep te versterken.

Investeringsuitgaven worden beperkt tot essentiële projecten en de Raad van Bestuur heeft besloten om geen dividenduitkering voor 2020 voor te stellen aan de aandeelhouders op de volgende Algemene vergadering van aandeelhouders. Beide besluiten zijn genomen om de leverage onder controle te houden.

Wij hebben het proces gelanceerd om de schuld van de Onderneming te herfinancieren, en onderzoeken momenteel een reeks schuldinstrumenten die het meest geschikt zijn voor de Onderneming.

GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

Samenvatting Q1 2021

De omzet van Q1 2021 van € 480 miljoen is gedaald met 11,1% LFL vergeleken met een zeer sterk kwartaal vorig jaar, inclusief een stijging van de vraag in maart 2020. De omzet daalde met 16,5% op gerapporteerde basis, inclusief een ongunstig wisselkoerseffect van € 33 miljoen door de sterke depreciatie vanaf maart 2020 van een aantal belangrijke valuta's tegenover de euro, voornamelijk de Braziliaanse real, de Mexicaanse peso, de Turkse lira en de Russische roebel.

De daling in de LFL-omzet wordt hoofdzakelijk verklaard door een hoge vergelijkingsbasis in dezelfde periode vorig jaar, de lagere vraag naar producten voor persoonlijke hygiëne in de opgevolgde retailkanalen en contractverliezen in Europa.

De Recurrente EBITDA van € 50 miljoen in Q1 2021 daalde met 24,9% vergeleken met vorig jaar, door lagere volumes ten opzichte van een stevige groei een jaar geleden, negatieve prijs/mix, en ongunstige wisselkoerseffecten van €10 miljoen, die deels werden gecompenseerd door besparingen in de productie-activiteiten en de algemene kosten. De Recurrente EBITDA-marge was 117bps lager tot 10,3%.

De netto schuld bedroeg €845 miljoen per 31 maart 2021, nagenoeg ongewijzigd ten opzichte van 31 december 2020 en -€26 miljoen ten opzichte van 31 maart 2020. De leverage was 3,86x per 31 maart 2021. De netto schuld zonder IFRS 16 leaseverplichtingen bedroeg €715 miljoen per 31 maart 2021.

Operationeel overzicht: Producten

in miljoen €	Eerste kwartaal			
	2021	2020	% Δ zoals gerap- porteerd	% Δ o.b.v. LFL
Ontex Gerapporteerde Omzet	479,7	574,2	-16,5%	-11,1%
Babyverzorgingsproducten	254,1	328,3	-22,6%	-15,9%
Incontinentieproducten voor volwassenen	169,8	177,1	-4,1%	1,3%
Dameshygiëneproducten	47,3	62,0	-23,7%	-26,8%
Overige	8,5	6,8	24,3%	37,5%

De omzet in de categorie **Babyverzorgingsproducten** was in Q1 2021 15,9% lager vergeleken met een sterke stijging in het eerste kwartaal van een jaar geleden. De daling is voornamelijk te wijten aan een daling in de verkoop in Europa door lagere vraag en verlies van klantencontracten, terwijl de omzet in AMEAA ook lager was dan dezelfde sterke vergelijkingsbasis vorig jaar.

De omzet in de categorie **Incontinentieproducten voor volwassenen** (Adult Inco) is gestegen met 1,3% in Q1 2021, waarbij deze categorie een aanhoudende groei vertoont die wordt aangedreven door demografische trends op lange termijn. De omzet van Adult Inco in de retailkanalen steeg met 6% waarbij zowel de retailmerken in Europa als Ontex-merken op de AMEAA-markten, zoals in Brazilië, Mexico en Turkije, hoger zijn dan vorig jaar. De omzet in de institutionele kanalen was lager als gevolg van een lagere bezetting van de verzorgingshuizen. Dit werd niet geheel gecompenseerd door hogere verkoop via selfpay-kanalen. Broekjes voor volwassenen zorgden nogmaals voor een kwartaal met solide omzetgroei.

De omzet in de categorie **Dameshygiëneproducten** (Femcare) daalde met 26,8% in Q1 2021 na een groei van 15% in hetzelfde kwartaal van 2020. De omzet ging omlaag vergeleken met sterke vergelijkingsbasis in zowel Europa, waar het grootste deel van de Femcare-omzet plaatsvindt, als in de AMEAA.

Operationeel Overzicht: Divisies

In miljoen €	Eerste kwartaal			
	2021	2020	% Δ zoals gerap- porteerd	% Δ o.b.v. LFL
Ontex Gerapporteerde Omzet	479,7	574,2	-16,5%	-11,1%
Europa	191,7	250,1	-23,4%	-21,5%
AMEAA	178,9	213,5	-16,2%	-4,2%
Healthcare	109,1	110,6	-1,4%	-1,2%

Europa

De omzet in Europa daalde met 21,5% in het eerste kwartaal van 2021, wat naar verwachting het dieptepunt van het jaar zal zijn, zoals meegedeeld in de FY2020 resultaten. De daling ten opzichte van vorig jaar heeft twee belangrijke oorzaken: een sterk eerste kwartaal 2020, waarin we profiteerden van een uitzonderlijke stijging van de vraag in maart 2020 toen lockdowns werden aangekondigd, en een netto negatief saldo van contractwinsten en -verliezen, dat in de volgende kwartalen geleidelijk zal afnemen. Bovendien zette de verschuiving van de online verkoop van persoonlijke hygiëneproducten, waar de retailermerken minder vertegenwoordigd zijn, zich vooral in West-Europa voort, gecompenseerd door een sterke omzetgroei in Rusland. Voor de toekomst verwachten we een geleidelijke verbetering onder invloed van recente contractwinsten, waarvan sommige leveringen aan klanten eind 2021 of begin 2022 zouden starten. Ook het winkelen in de winkel, dat de voorbije maanden op de meeste markten negatief werd beïnvloed door de lockdowns, zal waarschijnlijk toenemen naarmate de volksgezondheidssituatie verbetert en de mobiliteitsbeperkingen in de komende maanden afnemen.

Americas, Middle East, Africa and Asia (AMEAA)

De omzet in de Divisie AMEAA was 4,2% lager in Q1 2021 vergeleken met de sterke stijging van +10,7% een jaar geleden. De omzet in Americas kende een beperkte daling ten opzichte van de zeer solide prestaties in Q1 2020, en liet in Brazilië opnieuw een kwartaal van omzetgroei zien dankzij de consequente uitvoering

GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

van onze commerciële plannen, waaronder het winnen van marktaandeel in babybroekjes. Hoewel de omzet in Mexico in Q1 lager was dan het hoge niveau van een jaar geleden, heeft onze merkenportefeuille in de categorieën Babyverzorgingsproducten en Verzorgingsproducten voor volwassenen, marktaandeel gewonnen in het afgelopen kwartaal. De omzet in MEAA was lager dan vorig jaar, terwijl de omzet in Turkije in de categorieën Babyverzorgingsproducten en Verzorgingsproducten voor volwassenen hoger was.

Healthcare

De omzet van Healthcare was 1,2% lager in Q1 2021 dan vorig jaar. De omzet in het eerste kwartaal hield goed stand met goede prestaties in e-commerce, selfpay-kanalen en de ontwikkeling van nieuwe activiteiten. Tegelijkertijd werd de omzet beïnvloed door een lagere bezettingsgraad in verzorgingstehuizen in een aantal markten. Dit trekt weer aan naarmate het aantal vaccinaties stijgt en de voorraadafbouw als gevolg van de onzekerheid rond Brexit vorig jaar in het VK zich doorzet.

GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

BEDRIJFSINFORMATIE

Het persbericht hierboven en de bijhorende financiële informatie van Ontex Group NV voor de drie maanden dat eindigde op 31 maart 2021 werd goedgekeurd voor uitgifte overeenkomstig het besluit van de Raad van Bestuur van 27 april 2021.

AUDIO WEBCAST

Het Management zal een audio webcast organiseren voor investeerders en analisten op 28 april 2021 om 11:00 am CET/10:00 am UK. Een kopie van de presentatie-slides zal beschikbaar zijn op: <http://www.ontexglobal.com/>

Klik op onderstaande link om de presentatie bij te wonen vanaf uw laptop, tablet of mobiel apparaat. Het geluid wordt door het geselecteerde apparaat gestreamd, dus zorg ervoor dat je een koptelefoon hebt of dat het volume aanstaat.

https://globalmeet.webcasts.com/starthere.jsp?ei=1453552&tp_key=771d45de1c

Een volledige opname van de presentatie zal kort na afloop van de live presentatie via dezelfde link beschikbaar zijn.

FINANCIËLE KALENDER

Jaarlijkse algemene vergadering	25 mei 2021
Investor Meeting	21 juni 2021
H1 2021	29 juli 2021
Q3 2021	28 oktober 2021

INLICHTINGEN

Investeerders

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

Pers

Caroline De Wolf +32 478 93 43 93
corporate.communications@ontexglobal.com

ALTERNATIEVE PERFORMANTIE-INDICATOREN

Alternatieve performantie-indicatoren (niet-IFRS maatstaven) worden opgenomen in dit persbericht, omdat het management ervan overtuigd is dat deze veel gebruikt worden door bepaalde investeerders, beursanalisten en andere belanghebbenden als bijkomende maatstaf voor het beoordelen van prestaties en liquiditeit. De alternatieve performantie-indicatoren kunnen in sommige gevallen niet vergelijkbaar zijn met gelijkaardig genoemde indicatoren van andere ondernemingen en hebben hun beperkingen als analytisch instrument. Ze mogen niet afzonderlijk beschouwd worden of ter vervanging van de analyse van onze operationele resultaten, onze performantie of onze liquiditeit onder IFRS.

Omzet op vergelijkbare basis (LFL)

Omzet op vergelijkbare basis of LFL (Like-for-Like) wordt gedefinieerd als de omzet aan constante wisselkoers exclusief wijzigingen in de consolidatiekring of Fusies en Acquisities

Niet-recurrente opbrengsten en kosten

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

- kosten verbonden aan overnames;
- wijzigingen in de waardering van de voorwaardelijke vergoedingen in het kader van bedrijfscombinaties;
- wijzigingen in de groepsstructuur, herstructureringskosten, met inbegrip van kosten die betrekking hebben op de vereffening van dochterondernemingen en de sluiting, opening of verplaatsing van fabrieken;
- bijzondere waardeverminderingen op activa en significante geschillen.

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

- opbrengsten/(kosten) gerelateerd aan wijzigingen in de groepsstructuur; en
- opbrengsten/(kosten) gerelateerd aan bijzondere waardeverminderingen en significante geschillen.

EBITDA en recurrente EBITDA en verbonden marges

EBITDA wordt gedefinieerd als netto resultaat vóór aftrek van netto financiële kosten, winstbelastingen en afschrijvingen. Recurrente EBITDA wordt gedefinieerd als EBITDA plus niet-recurrente opbrengsten en kosten. De EBITDA marges zijn de EBITDA en de recurrente EBITDA gedeeld door de omzet.

Netto financiële schuld/ LTM Recurrente EBITDA ratio (Leverage)

Netto financiële schuld wordt berekend door de korte termijn- en lange termijnschuld op te tellen en de geldmiddelen en kasequivalenten af te trekken. LTM recurrente EBITDA wordt gedefinieerd als EBITDA plus niet-recurrente opbrengsten en kosten voor de laatste twaalf maanden (LTM).

VRIJWARINGSCLAUSULE

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

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

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

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

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