



## Ontex Q1 2017: Positieve start van het jaar

- **Stijging van de gerapporteerde omzet met 23,1%; toegenomen volumes en omzet op vergelijkbare basis in alle vijf divisies met opnieuw groei bij Mature Market Retail**
- **Veerkrachtige prestatie van de recurrente EBITDA marge in uitdagende marktomstandigheden**
- **Overname van Hypermarchas Personal Hygiene voltooid en integratieproces opgestart**

Aalst-Erembodegem, 10 mei 2017 – Ontex Group NV (Euronext Brussel: ONTEX; ‘Ontex,’ ‘de Group’ of ‘de Onderneming’) kondigde vandaag haar resultaten aan voor de drie maanden eindigend op 31 maart 2017.

### Samenvatting Q1 2017

- Start van de integratie van Hypermarchas Personal Hygiene (hierna “Ontex Brazilië”), met consolidatie sinds 1 maart 2017
  - Een toonaangevende speler in incontinentieproducten voor volwassenen en babyverzorgingsproducten in Brazilië
- De omzet van 556,9 miljoen € was 23,1% hoger op gerapporteerde basis en 3,6% hoger dan vorig jaar op vergelijkbare basis (LFL-basis)
- De recurrente EBITDA steeg met 22,8% in vergelijking met vorig jaar tot 70,0 miljoen €, wat resulteerde in een recurrente EBITDA-marge van 12,6%, stabiel tegenover een jaar geleden.
- Netto negatieve wisselkoersimpacts van 2,0 miljoen € op de omzet en 2,5 miljoen € op de recurrente EBITDA
- De netto schuld bedroeg 753,7 miljoen € per 31 maart 2017. Met inbegrip van een inschatting van de EBITDA van de voorbije twaalf maanden voor Ontex Brazilië, schat het management dat de leverage ratio van de Groep tussen 2,6x en 2,8x ligt.
- Na de overname van Ontex Brazilië, hebben we een “accelerated bookbuilt” plaatsing, die ongeveer 10% van de uitstaande gewone aandelen vertegenwoordigt, succesvol voltooid.

### Kerncijfers Q1 2017

In miljoen €	Q1 2017	Q1 2016	% Evolutie
Gerapporteerde omzet	556,9	452,4	23,1%
LFL Omzet	468,9	452,4	3,6%
Recurrente EBITDA	70,0	57,0	22,8%
Rec. EBITDA Marge	12,6%	12,6%	(4bp)
Netto schuld	753,7	701,7	7,4%

*De gerapporteerde omzet van Ontex Group omvat de omzet voor 3 maanden van Grupo Mabe en voor 1 maand van Ontex Brazilië in Q1 2017, en voor 1 maand van Grupo Mabe in Q1 2016.*

Charles Bouaziz, CEO van Ontex: *“Onze resultaten van het eerste kwartaal bevestigen zowel de goede vooruitgang die we boeken op competitieve markten als de lopende transformatie van Ontex. Onze top line verbeterde en Mature Market Retail groeide opnieuw dankzij onze gerichte*

## GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

*inspanningen in het voorbije jaar, terwijl de opkomende markten groeiden zoals we hadden verwacht in vergelijking met de hoge niveaus van Q1 2016 in verscheidene landen. De recurrente EBITDA-marge werd behouden, hetgeen de veerkracht van het businessmodel aantoont, ondersteund door onze besparings- en efficiëntieprogramma's. Begin maart voltooiden we ook de overname van Ontex Brazilië, waarbij nieuwe collega's werden verwelkomd, die een bedrijf met sterke merken hebben opgebouwd dat is uitgegroeid tot marktleider voor incontinentieproducten voor volwassenen en in de top drie voor babyluiers staat in Brazilië. De integratie is nu aan de gang en we kijken ernaar uit om deze activiteiten verder te ontwikkelen en synergiën aan te gaan, net zoals we dat hebben gedaan met Grupo Mabe. Alles in beschouwing genomen is dit een positieve start van 2017."*

### Marktdynamiek

De marktgroei voor onze producten in de eerste twee maanden van 2017 reflecteert de permanent uitdagende omstandigheden, vooral gedreven door druk op de prijszetting op verscheidene markten. Het totale aandeel van retailermerken in de categorieën babyverzorgingsproducten, dameshygiëneproducten en incontinentieproducten voor volwassenen lag hoger in West-Europa en Rusland.

De wisselkoersen hadden een beperkte negatieve impact op de omzet en de recurrente EBITDA op Groepsniveau in Q1 2017, al waren er aanzienlijke verschuivingen bij bepaalde valuta, zoals de Britse pond, de Mexicaanse peso, de Russische roebel en de Turkse lira.

De algemene impact van onze belangrijkste grondstoffen was eveneens beperkt in Q1 2017 in vergelijking met dezelfde periode het jaar voordien. We verwachten dat de prijzen voor deze grondstoffen vanaf Q2 2017 een negatieve invloed zullen hebben in vergelijking met vorig jaar.

### Vooruitzichten

We zijn 2017 positief gestart, waardoor dit ons toelaat om onze verwachting te behouden dat onze omzet voor het volledige jaar bij alle divisies sterker zal groeien dan de markt. De bijdrage van de overname van Ontex Brazilië, waarvan de voltooiing op 7 maart 2017 werd aangekondigd, zal ook de groei van de gerapporteerde omzet van de Groep in 2017 stimuleren, waardoor het aandeel van de omzet van onze eigen merken en van onze groeiemarkten vergroot.

Onze verwachtingen voor de impact van externe factoren, zoals wisselkoersen en grondstoffen, en onze interne acties in 2017 zijn in lijn met de vooruitzichten vermeld in de jaarresultaten voor het boekjaar 2016. We blijven ons richten op een bescheiden stijging van de marge op termijn.

### Overzicht van de Ontex resultaten in Q1 2017

De omzet van de Groep in Q1 2017 bedroeg 556,9 miljoen €. De gerapporteerde omzet steeg met 23,1% in vergelijking met vorig jaar, met inbegrip van de bijdragen voor een volledig kwartaal van Grupo Mabe, en voor één maand van Ontex Brazilië. De impact van deze twee overnames en die van de wisselkoersen buiten beschouwing gelaten, steeg de omzet met 3,6% op vergelijkbare basis, met een hogere omzet in alle vijf divisies.

De recurrente EBITDA steeg met 22,8% op jaarbasis in Q1 2017 tot 70,0 miljoen €, gedreven door zowel besparingen en efficiëntieverbeteringen als de twee overnames. De uitgaven voor sales en marketing lagen hoger dan een jaar geleden. Dit weerspiegelt het groeiend aandeel van de

## GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

activiteiten van de eigen merken en onze inspanningen om de behoeften van onze klanten en consumenten beter te begrijpen en hieraan te voldoen. De recurrente EBITDA-marge voor Q1 2017 was 12,6%, nagenoeg in lijn met dezelfde periode vorig jaar.

### Operationeel Overzicht: Divisies

in miljoen €	Q1 2017	Q1 2016	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL
<b>Ontex Gerapporteerde Omzet</b>	<b>556,9</b>	<b>452,4</b>	<b>23,1%</b>	<b>3,6%</b>
Mature Market Retail	221,0	213,7	3,4%	2,0%
Growth Markets	46,1	35,3	30,6%	14,4%
Healthcare	107,5	108,3	(0,7%)	0,6%
MENA	56,5	59,8	(5,4%)	2,4%
Americas Retail	125,7	35,4	Nvb.	Nvb.
<i>Americas Retail proforma</i>	<i>108,3</i>	<i>109,7</i>	<i>(1,3%)</i>	<i>2,9%</i>

*Nvb.: niet van betekenis*

*De gerapporteerde omzet van Ontex Group en Americas Retail omvat de omzet voor 3 maanden van Grupo Mabe en voor 1 maand van Ontex Brazilië in Q1 2017, en voor 1 maand van Grupo Mabe in Q1 2016.*

*Americas Retail proforma omvat omzet voor 3 maanden van Grupo Mabe voor zowel Q1 2017 als Q1 2016, maar niet Ontex Brazilië.*

#### Mature Market Retail

Bij Mature Market Retail steeg de omzet voor Q1 2017 op vergelijkbare basis met 2,0%, in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. Deze prestatie, te danken aan de volumegroei, bevestigt de opwaartse trend die we sinds midden 2016 opmerken, had een brede basis op de meeste van onze markten en is in lijn met onze verwachtingen. Onze commerciële vooruitgang boekten we ondanks een erg competitieve markt, waarin internationale merkproducenten intensieve promotiecampagnes bleven voeren in de categorie Babyverzorgingsproducten. In deze context blijft onze voornaamste zorg onze retailklanten te ondersteunen met innovatieve producten en diensten waarmee ze successen kunnen boeken, terwijl we een gedisciplineerde prijszetting blijven hanteren.

#### Growth Markets

De Divisie Growth Markets presteerde sterk in Q1 2017, met een omzetgroei van 14,4% op vergelijkbare basis. De volumes in de Divisie lagen flink hoger dan een jaar terug. Hierbij bleek Rusland nog altijd de voornaamste motor ondanks een sterke prijsconcurrentie, deels verbonden aan een sterker wordende roebel. Naarmate de retailermerken zich in landen als Rusland ontwikkelen vanaf een relatief kleine basis, blijven we retailers ondersteunen bij het lanceren van hun eigen merk of het versnellen van de groei van hun bestaande activiteiten als retailermerk.

#### Healthcare

In de Divisie Healthcare steeg de omzet voor Q1 2017 op vergelijkbare basis met 0,6%, sterker dan de geschatte marktgroei. Deze stijging wordt gedreven door hogere volumes en voornamelijk door een hogere omzet in Spanje en het VK, terwijl de omzet in Frankrijk lager lag dan vorig jaar.

#### MENA

De omzet in de Divisie Middle East and North Africa was in Q1 2017 2,4% hoger op vergelijkbare basis. Deze kwartaalresultaten op vergelijkbare basis zijn licht lager dan onze verwachtingen ten opzichte van een significante groei een jaar terug, voornamelijk in Turkije, toen we vorig jaar de geslaagde herlancering van ons babyliuiermerk Canbebe aan het voorbereiden waren. De verkoop op vergelijkbare basis van de Divisie weerspiegelt ook een lagere omzet in enkele van onze

## GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

exportmarkten die druk ondervinden door liquiditeitsbeperkingen, tegenover een heel sterke groei vorig jaar. Ondanks het moeilijk politiek en economisch klimaat verwachten we dat de verkoop zal verbeteren zodra de gevolgen van de hoge vergelijkbare niveaus van 2016 wegebben.

### Americas Retail

De omzet van onze Divisie Americas Retail steeg in Q1 2017 met 2,9% op een proforma-basis bij een constante wisselkoers. Deze groei lag volledig in lijn van onze verwachtingen, als gevolg van een heel hoog vergelijkbaar niveau voor de periode januari-februari 2016. Onze activiteiten in Mexico bleven een goede vooruitgang boeken in de categorieën babyverzorgingsproducten en incontinentieproducten voor volwassenen, ondanks de volatiliteit van de munt en de inflatiedruk op de consument. In maart 2017 steeg de verkoop in de VS ten opzichte van het vorig jaar.

### Operationeel Overzicht: Producten

in miljoen €	Q1 2017	Q1 2016	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL
<b>Ontex Gerapporteerde Omzet *</b>	<b>556,9</b>	<b>452,4</b>	<b>23,1%</b>	<b>3,6%</b>
Babyverzorgingsproducten	335,7	250,0	34,3%	4,0%
Dameshygiëneproducten	54,4	50,6	7,5%	2,9%
Incontinentieproducten voor volwassenen	161,9	144,6	12,0%	5,6%

\* Omvat 4,8 miljoen € in Q1 2017; 7,3 miljoen € in Q1 2016 met betrekking tot de categorie Andere producten

### Babyverzorgingsproducten

De omzet in Q1 2017 voor de categorie babyverzorgingsproducten was 34,3% hoger in vergelijking met Q1 2016 op gerapporteerde basis met inbegrip van de incrementele bijdragen van Grupo Mabe en Ontex Brazilië, en 4,0% hoger op een vergelijkbare basis, met een groei op zowel de mature als de opkomende markten.

### Dameshygiëneproducten

De omzet van de categorie dameshygiëneproducten was in Q1 2017 7,5% hoger op gerapporteerde basis met inbegrip van de omzet van Grupo Mabe en Ontex Brazilië, en 2,9% hoger op een vergelijkbare basis. De groei op vergelijkbare basis haalden we voornamelijk uit West-Europa, waar het grootste gedeelte van onze productverkoop wordt gerealiseerd.

### Incontinentieproducten voor volwassenen

De omzet in de categorie incontinentieproducten voor volwassenen steeg met 12,0% op gerapporteerde basis met inbegrip van Grupo Mabe en Ontex Brazilië, en met 5,6% op vergelijkbare basis. Op vergelijkbare basis steeg de verkoop van incontinentieproducten voor volwassenen in de retailkanalen met 14% op jaarbasis en lag de verkoop in de institutionele kanalen ook hoger.

**Operationeel Overzicht: Geografische gebieden**

in miljoen €	Q1 2017	Q1 2016	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL
<b>Ontex Gerapporteerde Omzet</b>	<b>556,9</b>	<b>452,4</b>	<b>23,1%</b>	<b>3,6%</b>
West-Europa	267,2	259,6	2,9%	2,9%
Oost-Europa	73,7	70,5	4,6%	(3,3%)
Amerika	126,8	36,7	Nvb.	Nvb.
Rest van de Wereld	89,2	85,7	4,0%	7,7%

*Nvb.: niet van betekenis*

In Q1 2017 daalde het aandeel in de omzet van de Groep gegenereerd in West-Europa voor het eerst in de geschiedenis van Ontex onder 50%. Deze daling in onze geografische spreiding werd opgetekend ondanks de hogere omzet op de zeer competitieve West-Europese markten, met een hogere verkoop in zowel de retail- als de institutionele kanalen. De verandering in de geografische spreiding van de omzet van de Groep is voornamelijk te wijten aan de groei van de omzet op vergelijkbare basis in de opkomende markten en een hogere gerapporteerde omzet die toe te schrijven is aan de overnames van Grupo Mabe en Ontex Brazilië.

**Financieel overzicht****Nettoschuld en leverage ratio**

Per 31 maart 2017 bedroeg de nettoschuld 753,7 miljoen €, met inbegrip van de netto financiële positie van Ontex Brazilië. De nettoschuldpositie van de Groep omvat de betaling voor de activiteiten van Ontex Brazilië en de netto-ontvangsten van een “accelerated bookbuilt” plaatsing, die allebei plaatsvonden in maart 2017. Met inbegrip van een inschatting van de recurrente EBITDA van de voorbije twaalf maanden voor Ontex Brazilië, schat het management dat de leverage ratio van de Groep tussen 2,6x and 2,8x ligt.

## Bedrijfsinformatie

Het persbericht hierboven en de bijhorende financiële informatie van Ontex Group NV voor de drie maanden eindigend op 31 maart 2017 werd goedgekeurd voor uitgifte overeenkomstig het besluit van de Raad van Bestuur van 9 mei 2017.

### Alternatieve performantie-indicatoren (niet-IFRS maatstaven)

Onderstaande alternatieve performantie-indicatoren (niet-IFRS maatstaven) werden opgenomen in dit persbericht omdat het management van de overtuiging is dat ze veel gebruikt worden door bepaalde investeerders, beursanalisten en andere belanghebbenden als bijkomende maatstaf voor het beoordelen van prestaties en liquiditeit. Deze 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)

Vergelijkbare basis of LFL (Like-for-like) wordt gedefinieerd als de omzet aan constante wisselkoers exclusief wijzigingen in de consolidatie-perimeter of Fusies en Acquisities

#### Proforma omzet

Ontex proforma omvat omzet voor 3 maanden van Grupo Mabe voor zowel Q1 2017 als Q1 2016, maar niet Ontex Brazilië. De proforma omzet aan constante wisselkoersen is de proforma omzet exclusief wisselkoersverschillen.

#### Niet-recurrente opbrengsten en kosten

Niet-recurrente opbrengsten en kosten zijn die posten die vanwege hun aard door het management als eenmalig of ongebruikelijk worden beschouwd. De niet-recurrente opbrengsten en 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 waardevermindervers verliezen van activa;
- IPO en herfinancieringskosten.

#### EBITDA en recurrente EBITDA en gerelateerde marges

EBITDA wordt gedefinieerd als netto resultaat vóór aftrek van netto financiële kosten, inkomstenbelastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen. Recurrente EBITDA wordt gedefinieerd als EBITDA plus niet-recurrente opbrengsten en kosten en met uitsluiting van niet-recurrente afschrijvingen en waardeverminderingen. EBITDA en Recurrente EBITDA marges zijn EBITDA en 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 en met uitsluiting van de niet-recurrente afschrijvingen en waardeverminderingen voor de laatste twaalf maanden (LTM).

## Conference call

Het management zal een presentatie organiseren voor investeerders en analisten op 10 mei 2017 om 8:00am BST / 9:00am CEST.

Een kopie van de presentatie-slides zal beschikbaar zijn op <http://www.ontexglobal.com/financial-reports-including-annual-reviews>

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

United Kingdom	+44 (0)330 336 9105
United States	+1 719 457 2086
Belgium	+32 (0)2 404 0659
France	+33 (0)1 76 77 22 74
Germany	+49 (0)69 2222 13420
<b>Passcode:</b>	<b>7288067</b>

## Financiële kalender 2017

Jaarlijkse algemene vergadering	24 mei 2017
H1 2017	27 juli 2017
Q3 2017	8 november 2017

## Inlichtingen

### Investeerders

Philip Ludwig  
+32 53 333 730  
[Philip.ludwig@ontexglobal.com](mailto:Philip.ludwig@ontexglobal.com)

### Pers

Gaëlle Vilatte  
+32 53 333 708  
[Gaëlle.vilatte@ontexglobal.com](mailto:Gaëlle.vilatte@ontexglobal.com)

## Vrijwaringsclausule

Deze trading update kan “toekomstgerichte verklaringen” bevatten. Toekomstgerichte verklaringen zijn verklaringen betreffende of gebaseerd op de huidige voornemens, meningen of verwachtingen van het management omtrent, 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 opgenomen in deze trading update met betrekking tot trends of huidige activiteiten zijn geen waarborg voor toekomstige prestaties. Wij gaan geen enkele verbintenis aan om de toekomstgerichte verklaringen te actualiseren, noch als gevolg van nieuwe informatie, toekomstige gebeurtenissen of andere. Er mag geen onterecht vertrouwen geschonken worden aan deze toekomstgerichte verklaringen die enkel gelden op datum van deze trading update.

De informatie opgenomen in deze trading update kan wijzigen zonder voorafgaandelijke melding. Geen waarborg, noch verklaard of geïmpliceerd, 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 deze trading update geven de bedragen weer in miljoen € voor redenen van transparantie. Dit kan aanleiding geven tot afrondingsverschillen in de tabellen opgenomen in deze trading update.

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