



## **Ontex Q3 2018: Verdere vooruitgang in een uitdagende omgeving**

- **Q3 omzetgroei op vergelijkbare basis zonder Brazilië +3%, beter presterend dan de vlakke hygiënemarkten**
- **Permanente focus op waarde: prijs/productmix +2,9%**
- **Belangrijke mijlpalen bereikt in de ommekeer van de Braziliaanse activiteiten**

Aalst-Erembodegem, 7 november 2018 - Ontex Group NV (Euronext Brussels: ONTEX; 'Ontex,' 'de Groep' of 'de Onderneming') kondigde vandaag haar resultaten voor de negen maanden eindigend op 30 september 2018.

### **Financiële samenvatting Q3 2018**

- 3,0% omzetgroei op vergelijkbare basis (LFL) zonder Brazilië gestuurd door positieve prijs/productmix
  - Stevige groei in incontinentieproducten voor volwassenen; dubbel-cijferige groei voor babybroekjes
  - Sequentiële verbetering van de omzet in Brazilië zonder wisselkoerseffecten: +5% in Q3 ten opzichte van Q2
  - LFL omzet Groep 0,8% hoger; wisselkoerstegenwind van 25,5 miljoen €
- Recurrente EBITDA van 58,1 miljoen €; recurrente EBITDA marge van 10,3% (11,0% zonder Brazilië)
  - Positieve prijs/productmix in alle Divisies en productcategorieën
  - Aanhoudende maatregelen op vlak van besparingen en efficiëntieverbeteringen
  - Positieve recurrente EBITDA in Brazilië; sequentiële verbetering per kwartaal sinds Q4 2017
  - Hogere grondstofkosten en wisselkoerstegenwind van 4,9 miljoen € wegen op de marges

### **Operationele samenvatting Q3 2018**

- Nieuwe productiecapaciteit voor broekjes voor baby's en volwassenen ondersteunden de versnelling van de prijs/productmix
- Sterke groei in Noord-Amerika dankzij nieuwe klanten
- Herlancering van de Pom Pom luier in Brazilië met premium ultradunne kern
- Productie overgebracht en geconsolideerd in één vestiging in Brazilië

**Kerncijfers 9M 2018 en Q3 2018**

<i>In miljoen €, behalve marge en leverage ratio</i>	9M 2018	9M 2017	% Evolutie		Q3 2018	Q3 2017	% Evolutie
Gerapporteerde omzet	1.696,2	1.751,7	-3,2%		566,6	587,6	-3,6%
LFL Omzet	1.760,4	1.751,7	0,5%		592,1	587,6	0,8%
Recurrente EBITDA	175,8	212,9	-17,4%		58,1	68,2	-14,8%
<i>Rec. EBITDA Marge</i>	<i>10,4%</i>	<i>12,2%</i>	<i>-179 bps</i>		<i>10,3%</i>	<i>11,6%</i>	<i>-136 bps</i>
Nettoschuld	764,8	751,1	1,8%		-	-	-
Nettoschuld / LTM Rec. EBITDA	3,34	2,73	n.v.t.		-	-	-

*De gerapporteerde omzet van Ontex Group omvat 9 maanden van Ontex Brazilië in 9M 2018, en 7 maanden van Ontex Brazilië in 9M 2017*

Charles Bouaziz, CEO van Ontex: “De stappen die we zetten om een evenwichtiger top- en bottomline te bereiken, werken. De omzet verbeterde op vergelijkbare basis dankzij de stimulans van de positieve prijs/productmix in alle Divisies en productcategorieën. De bijdrage van de topline en onze aanhoudende focus op besparingen hebben de inputkosten en negatieve wisselkoerseffecten grotendeels gecompenseerd. Hoewel het teleurstellend is dat de opbrengsten van onze maatregelen momenteel verborgen worden door deze externe factoren, blijven we ons toch richten op het uitvoeren van onze prioriteiten voor 2018 en voeren we een grondige beoordeling om het leveren van waarde voor onze aandeelhouders te versnellen. Deze zullen we ten tijde van onze resultaten voor 2018 bekendmaken.”

**Marktdynamiek**

In vergelijking met een jaar terug bleven de hygiënemarkten vrijwel stabiel. In het derde kwartaal verminderde de waarde van de categorie babyverzorgingsproducten aan hetzelfde tempo als in het eerste semester, maar wel met een bescheiden verbetering in de prijszetting terwijl de volumes lager waren. Het aandeel van retailermerken in onze markten lag op hetzelfde niveau als vorig jaar: dit benadrukt hoe inherent aantrekkelijk ze zijn voor zowel retailklanten als consumenten.

Op jaarbasis lagen de meeste grondstoffenindexen in Q3 2018 hoger, in sommige gevallen zelfs significant hoger. Op basis van de huidige informatie verwachten we dat deze trend zich zal doorzetten in Q4 2018.

De meeste valuta waarin we zakendoen, hadden een lagere koers tegenover de euro tijdens Q3 2018, wat de trend van de eerste helft van het jaar bevestigde.

**VOORUITZICHTEN**

Op basis van de prestatie van onze omzet van het jaar tot op heden blijven we op koers om een lage één-cijferige groei op vergelijkbare basis voor het volledige jaar 2018 op te tekenen in algemeen vlak evoluerende hygiënemarkten. Maatregelen om de prijs/productmix te verbeteren en kostenbesparende initiatieven zullen blijven genomen worden en nog meer waardecreërende maatregelen zullen overwogen worden indien nodig in het kader van de aanhoudende druk op de inputkosten en de volatiliteit van de wisselkoersen. We verwachten dat de recurrente EBITDA marge voor Q4 2018 in het algemeen gelijklopen met die in 9M 2018.

## Operationeel Overzicht: Productcategorieën

in miljoen €	Negen maanden				Derde kwartaal			
	9M 2018	9M 2017	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL	Q3 2018	Q3 2017	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL
<b>Ontex Gerapporteerde Omzet *</b>	<b>1.696,2</b>	<b>1.751,7</b>	<b>-3,2%</b>	<b>0,5%</b>	<b>566,6</b>	<b>587,6</b>	<b>-3,6%</b>	<b>0,8%</b>
Babyverzorgingsproducten	986,2	1053,9	-6,4%	-2,0%	330,9	349,5	-5,3%	-0,5%
Dameshygiëneproducten	169,2	165,7	2,1%	3,3%	55,3	56,2	-1,6%	-0,8%
Incontinentieproducten voor volwassenen	518,7	511,4	1,4%	4,5%	170,3	172,3	-1,2%	3,3%

\* Omvat 22,1 miljoen € in 9M 2018 en 20,7 miljoen € in 9M 2017 voor de categorie Andere producten. Omvat 10,1 miljoen € in Q3 2018 en 9,6 miljoen € in Q3 2017 voor de categorie Andere producten.

### Babyverzorgingsproducten

De omzet van de categorie babyverzorgingsproducten daalde in Q3 2018 lichtjes met 0,5%. De omzet van babybroekjes versnelde verder in Q3, met een stijging met dubbele cijfers die ondersteund werd door de groei in alle belangrijkste markten. Babyluiers kenden een competitieve groei op verscheidene van onze markten, buiten Brazilië.

### Dameshygiëneproducten

De omzet in de categorie dameshygiëneproducten lag in Q3 2018 0,8% lager, met een groei van de tampons uit biologisch katoen die hoog bleef.

### Incontinentieproducten voor volwassenen

De omzet van de categorie incontinentieproducten voor volwassenen steeg met 3,3% in Q3 2018. De verkoop via de retailkanalen was 8% hoger, terwijl de verkoop via de institutionele kanalen stabiel bleef. De verkoop van broekjes voor volwassenen en producten voor lichte incontinentie bleef onze omzet in deze categorie stimuleren.

## Operationeel Overzicht: Divisies

in miljoen €	Negen maanden				Derde kwartaal			
	9M 2018	9M 2017	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL	Q3 2018	Q3 2017	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL
<b>Ontex Gerapporteerde Omzet</b>	<b>1.696,2</b>	<b>1.751,7</b>	<b>-3,2%</b>	<b>0,5%</b>	<b>566,6</b>	<b>587,6</b>	<b>-3,6%</b>	<b>0,8%</b>
Mature Market Retail	662,9	673,2	-1,5%	-0,9%	217,3	227,6	-4,5%	-3,9%
Growth Markets	146,7	141,9	3,4%	10,7%	46,9	45,5	3,2%	8,9%
Healthcare	328,7	323,6	1,6%	1,9%	107,5	107,7	-0,2%	-0,1%
MENA	115,9	139,3	-16,8%	-1,4%	38,2	39,4	-3,2%	16,2%
Americas Retail	442,0	473,6	-6,7%	-0,9%	156,7	167,3	-6,3%	1,9%

De gerapporteerde omzet van Ontex Group omvat 9 maanden van Ontex Brazilië in 9M 2018, en 7 maanden van Ontex Brazilië in 9M 2017

### **Mature Market Retail**

Tegenover de hoge cijfers van vorig jaar lag de omzet van de Divisie Mature Markets Retail in Q3 2018 3,9% lager. Na de sterke, volume gerelateerde groei van de omzet in 2017 en een voortdurende en aanzienlijke stijging in inputkosten van de Groep verhoogden we onze inspanningen om de bijdrage van prijs en productmix in 2018 te verbeteren. De prijszetting is op jaarbasis in Q3 positief en weerspiegelde de algemene prijsstijgingen die erop gericht waren om de aanzienlijke groei van de inputkosten van de Groep, voornamelijk van grondstoffen en energie, gedeeltelijk te compenseren. Zoals verwacht kregen de verkoopvolumes te maken met de negatieve aspecten van deze prijsstijgingen in een omgeving waar de internationale concurrent van merkluiers een agressief prijsbeleid en promotieactiviteiten bleef voeren. De productmix ondervond de positieve gevolgen van aanhoudende volumewinsten in babybroekjes en incontinentieproducten voor volwassenen, waarbij we onze nieuwe productiecapaciteit bleven opdrijven om onze klanten te ondersteunen. We bleven ook onze nieuwe luiers met 'channel core' uitbrengen bij vooraanstaande retailklanten en hielpen hen zo om klanten naar hun winkels te trekken.

### **Growth Markets**

De Divisie Growth Markets leverde een stevige prestatie van de omzet in Q3 2018 en steeg met 8,9%. Hogere volumes en een positieve prijs/productmix ondersteunden de omzetgroei die breed gedragen werd in alle categorieën en regio's. Ondanks de aanhoudende stijging van inputkosten van de Groep en zwakkere valuta blijven we in een uitdagende concurrentiële omgeving, waarbij alle leveranciers van babyverzorgingsproducten een hoge prijsdruk blijven behouden en promotieactiviteiten voeren om marktaandeel te winnen. Onze focus om lokale productiecapaciteit te ontwikkelen en de ruime ervaring van de Onderneming in retailermerken aan te wenden, ondersteunden de betere prestatie van de Divisie dan de markt.

### **Healthcare**

De omzet van de Divisie Healthcare in Q3 2018 bleef grotendeels ongewijzigd ten opzichte van vorig jaar, met een daling van 0,1%. De verkoopmix profiteerde van de groei van broekjes voor volwassenen en producten voor lichte incontinentie in de meeste markten: zij compenseerden een lichte daling van volumes in andere producten. In het kader van de aanhoudende stijgende inputkosten zullen we efficiëntiemaatregelen blijven nemen en onze klanten- en productenportefeuille actief beheren.

### **MENA**

De omzet in onze Divisie Middle East and North Africa steeg in Q3 2018 met 16,2%: een bewijs dat onze acties resultaten opleveren. Ondanks de felle concurrentie in babyverzorgingsproducten, steeg de verkoop van de Divisie dankzij hogere volumes en een positieve prijs/productmix. In Turkije profiteerden we van onze recent gelanceerde innovatie van babyluiers Canbebe die ondersteund werd door een verhoogde in-store activiteit en het betrekken van consumenten via digitale kanalen. Verder werd dit ondersteund door een verdere groei van incontinentieproducten voor volwassenen, samen met prijsacties door de zwakke plaatselijke munt. We kenden ook een goede groei in andere markten, waaronder de exportverkoop.

### **Americas Retail**

De Divisie Americas Retail kende een omzetgroei van 1,9% in Q3 2018, bovenop een stevige vergelijkbare omzetprestatie vorig jaar. Zonder Brazilië lag de omzet 14,2% hoger, dankzij onze portefeuille van plaatselijke merken voor babyverzorgingsproducten en incontinentieproducten voor volwassenen in Mexico die sterk bleef presteren. Daarnaast versnelde de verkoop in de VS dankzij een sterke verkoop van babyverzorgingsproducten en dameshygiëneproducten. In Brazilië hebben we een verbeterde versie van de Pom Pom luier geherlanceerd met positieve eerste consumentenfeedback na de herlancering van enkele maanden geleden van ons luiermerk Cremer. Ons team rondde ook met

succes de consolidatie van de productie naar één vestiging in Brazilië af die we eerder hadden aangekondigd in mei 2018, waarbij nieuwe eigen technologie wordt gebruikt om onze toekomstige groeiplannen te ondersteunen. Naast deze operationele mijlpalen leverden we een sequentiële omzetgroei in Q3 2018 van 5% zonder wisselkoerseffecten in vergelijking met Q2 2018, en keerden we terug naar positieve recurrente EBITDA. De vooruitgang die we tot op heden hebben gemaakt, bevestigt dat ons uitgebreide plan voor een ommekeer in Brazilië traag maar zeker resultaten oplevert.

## Operationeel Overzicht: Geografische gebieden

in miljoen €	Negen maanden				Derde kwartaal			
	9M 2018	9M 2017	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL	Q3 2018	Q3 2017	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL
<b>Ontex Gerapporteerde Omzet</b>	<b>1.696,2</b>	<b>1.751,7</b>	<b>-3,2%</b>	<b>0,5%</b>	<b>566,6</b>	<b>587,6</b>	<b>-3,6%</b>	<b>0,8%</b>
West-Europa	812,8	806,8	0,7%	0,9%	264,6	270,8	-2,3%	-2,3%
Oost-Europa	214,2	230,4	-7,0%	-3,2%	71,5	78,7	-9,2%	-5,6%
Amerika	443,8	476,4	-6,8%	-1,1%	157,2	168,0	-6,4%	1,8%
Rest van de Wereld	225,4	238,1	-5,3%	6,2%	73,4	70,1	4,6%	17,5%

De omzet in Q3 2018 werd gestimuleerd door een stijging buiten Europa, ondanks aanzienlijke negatieve gevolgen van wisselkoersen. Het merendeel van de gerapporteerde omzet van de Groep was afkomstig van buiten West-Europa, in markten die volgens prognoses zullen blijven groeien op middellange en lange termijn.

## Bedrijfsinformatie

Het persbericht hierboven en de bijhorende financiële informatie van Ontex Group NV voor de negen maanden eindigend op 30 september 2018 werd goedgekeurd voor uitgifte overeenkomstig het besluit van de Raad van Bestuur van 6 november 2018.

## Alternatieve performantie-indicatoren

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)

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

De componenten die opgenomen zijn onder de rubriek niet-recurrente opbrengsten en kosten zijn deze componenten die door het management niet beschouwd worden als verbonden aan de gewone bedrijfsactiviteiten van de Groep. Deze opbrengsten en kosten worden afzonderlijk gepresenteerd omdat ze belangrijk zijn voor een goed begrip door de gebruikers van de geconsolideerde jaarrekening van de “normale” prestaties van de Groep vanwege hun omvang of aard. 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;
- 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.

### 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. EBITDA en Recurrente EBITDA marges zijn de 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 voor de laatste twaalf maanden (LTM).

## Conference call

Het management zal een presentatie organiseren voor investeerders en analisten op 7 november 2018 om 8:00 am GMT / 9:00 am CET. 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:

Verenigd Koninkrijk	+44 (0)330 336 9127
Verenigde Staten	+1 323 994 2093
België	+32 (0)2 404 0659
Frankrijk	+33 (0)1 76 77 22 88
Duitsland	+49 (0)69 2222 25574
<b>Toegangscodes</b>	<b>8636712</b>

Een opname van deze conference call zal eveneens gedurende een week beschikbaar zijn:

Verenigd Koninkrijk	+44 (0) 207 660 0134
Verenigde Staten	+1 719 457 0820
België	+32 (0) 2 620 0568
Frankrijk	+33 (0) 1 70 48 00 94
Duitsland	+49 (0) 69 2000 1800
<b>Toegangscodes</b>	<b>8636712</b>

## Financiële kalender 2019

FY 2018	8 maart 2019
Q1 2019	8 mei 2019
AGM	24 mei 2019
H1 2019	31 juli 2019
Q3 2019	6 november 2019

## Inlichtingen

### Investeerders

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

### Pers

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