



## Ontex publiceert resultaten voor het eerste halfjaar 2019

- Door de geografisch gespreide voetafdruk kon de impact van de omzetsdaling in Europa gemilderd worden: LFL-omzet van groep daalde met 1,3% in H1
- Recurrente EBITDA: prijs/mix maatregelen en besparingen hebben grondstof- en FX-tegenwinden grotendeels gecompenseerd.
- Merkbare verbetering van recurrente vrije kasstroom dankzij strikt beheer van het werkkapitaal

Aalst-Erembodegem, 31 juli 2019 - Ontex Group NV (Euronext Brussel: ONTEX; 'Ontex,' 'de Groep' of 'de Onderneming') kondigt vandaag haar resultaten aan voor de zes maanden eindigend op 30 juni 2019.

### Financiële samenvatting

- Omzet van €1,1 miljard €, een daling van 1,3% op vergelijkbare basis (LFL) vergeleken met H1 2018
  - Positieve prijs/mix in alle Divisies
  - Omzet 1,4% lager op gerapporteerde basis
- Recurrente EBITDA aan constante wisselkoersen was 123,9 miljoen €
  - Recurrente EBITDA-marge aan constante wisselkoersen was 11,1%, een daling met 61 basispunten vergeleken met vorig jaar (pro forma voor IFRS 16).
  - Recurrente EBITDA bedroeg 111,0 miljoen en de recurrente EBITDA-marge was 10,0%
- Recurrente vrije kasstroom verdubbelt tot 81,2 miljoen € dankzij strikt beheer van het werkkapitaal
- Recurrente winst per aandeel was 0,45 €
- Volledige naleving van de leverage convenant

### Operationele samenvatting

- Top line: sterke omzetgroei van de eigen Ontex-merken in opkomende markten, verdere groei in Incontinentieproducten voor volwassenen
- Streven naar winstgevendheid: continue oplevering van maatregelen op het vlak van prijszetting en kostenbesparing
- Uitvoering van het Transform to Grow-programma (T2G) gelanceerd in Q2: alle operationele en commerciële werkstromen zijn goed opgestart en verlopen zoals verwacht

### Kerncijfers H1 2019 en Q2 2019

In miljoen €, met uitzondering van de marge en per aandeel data	H1 2019	H1 2018 pro forma voor IFRS 16	% Evolutie	H1 2018 gerapporteerd	Q2 2019	Q2 2018 pro forma voor IFRS 16	% Evolutie	Q2 2018 gerapporteerd
LFL Omzet	1.114,8	1.129,6	-1,3%	1.129,6	565,3	571,5	-1,1%	571,5
Gerapporteerde omzet	1.114,3	1.129,6	-1,4%	1.129,6	568,1	571,5	-0,6%	571,5
Recurrente EBITDA aan constante wisselkoersen	123,9	132,4	-6,4%	117,7	62,4	67,5	-7,6%	60,2
Rec. EBITDA-marge aan constante wisselkoersen	11,1%	11,7%	-61 bps	10,4%	11,0%	11,8%	-80bps	10,5%
Recurrente EBITDA	111,0	132,4	-16,1%	117,7	58,1	67,5	-13,9%	60,2
Recurrente EBITDA-marge	10,0%	11,7%	-176 bps	10,4%	10,2%	11,8%	-160 bps	10,5%

## GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

In miljoen €, met uitzondering van de marge en per aandeel data	H1 2019	H1 2018 pro forma voor IFRS 16	% Evolutie	H1 2018 gerapporteerd
Recurrente winst van de periode	36,5	56,3	-35,3%	57,2
Recurrente winst per aandeel (€)	0,45	0,69	-35,1%	0,70
Niet-recurrente opbrengsten en kosten <sup>1</sup>	(39,6)	(10,0)	n.v.t.	(10,0)
Winst van de periode	8,4	49,7	-83,2%	50,6
Gewone winst per aandeel (€)	0,10	0,61	-83,7%	0,62
Rec. vrije kasstroom	81,2	39,7	104,2%	36,2
Netto schuld	898,7	920,4	-2,4%	778,3

<sup>1</sup> Voornamelijk niet-recurrente kosten m.b.t. de uitvoering van het T2G-project. Zie verdere details in toelichting 6.10 van het halfjaarrapport 2019.

### Toelichting van toepassing op dit document

Tenzij anders vermeld, zijn alle toelichtingen m.b.t. wijzigingen in omzet op vergelijkbare basis (aan constante wisselkoersen). Niet-geauditeerde financiële gegevens voor Q2 en H1 2019 worden op een pro-forma basis voor IFRS 16 Leases verstrekt na de invoering van deze boekhoudrichtlijn vanaf januari 2019. De bijkomende informatie wordt verstrekt om de vergelijkbaarheid en het begrip van de onderliggende prestatie van de Groep te vereenvoudigen. Alle definities van de Alternatieve Performantie-Indicatoren in dit persbericht kunnen teruggevonden worden in de sectie Bedrijfsinformatie.

## Netto schuld en leverage

Netto schuld van €898,7 miljoen daalde met 2,4% vergeleken met H1 2018 pro forma voor IFRS 16, die de sterke prestaties op het vlak van Recurrente vrije kasstroom weerspiegelt. Netto schuld gedeeld door LTM Recurrente EBITDA bedroeg 3,71x per 30 juni 2019, wat de toepassing van IFRS 16 weerspiegelt. Ter vergelijking wordt de pro forma voor IFRS 16 leverage voor H1 2018 geschat op 3,45x (het gerapporteerde cijfer voor H1 2018 was 3,25x vóór de toepassing van IFRS 16).

Onze financieringsovereenkomsten voorzien dat de effecten van wijzigingen in boekhoudrichtlijnen worden geneutraliseerd en dus heeft de toepassing van IFRS 16 geen gevolgen voor de test op financiële covenanten van de Groep. We voldeden volledig aan de leverage covenanten van onze financieringsovereenkomsten per 30 juni 2019.

## Toelichting van het management

Charles Bouaziz, CEO van Ontex: *“In de eerste helft van 2019 hebben we een solide LFL-omzetgroei in AMEAA behaald en een sterk verbeterde kasstroom gegenereerd. Zoals verwacht bereikte de evolutie van de LFL-omzet in Europa een dieptepunt in het eerste halfjaar 2019. In de toekomst verwachten we geleidelijke verbetering van de LFL omzettrends in deze Divisie dankzij organische groei van ons grote klantenbestand, ondersteund door productinnovaties in alle productcategorieën.*

*Op dit moment wordt ons T2G-programma geïmplementeerd. Ontex wordt volledig ingezet om de operationele en kasstroomgenererende verbeteringen te bewerkstelligen die in mei tijdens onze Investor Update zijn meegedeeld en die aan de grondslag liggen van de doelstellingen op middellange termijn.”*

## VOORUITZICHTEN

Huidige niveau's van de prijsindexen tonen een stabilisatie of een lichte daling in de meeste grondstoffen. Maatregelen op het vlak van prijszetting, mix verbetering en kostenbesparingen zouden vanaf het tweede halfjaar van 2019 een toenemende impact hebben, wat tot verbeteringen in omzet en recurrente EBITDA zou leiden in H2 ten opzichte van H1 2019.

Aldus bevestigt Ontex zijn vooruitzichten voor het volledig jaar 2019:

- Vrijwel stabiele omzet aan constante wisselkoersen, met top-line groei in de opkomende markten en lagere omzet in de ontwikkelde landen;
- Stabiele EBITDA aan constante wisselkoersen;
- Investeringsuitgaven van 4,5% tot 5% van de omzet, zonder de specifieke investeringen in het kader van T2G.

## Marktdynamiek

De markt voor persoonlijke hygiëne bleef zeer competitief in het eerste halfjaar 2019. De belangrijkste trends van de afgelopen jaren zijn onveranderd gebleven: de volumes in de categorie Babyverzorgingsproducten zijn gedaald, de waarde van de categorie Dameshygiëneproducten is stabiel en de waarde van de categorie Incontinentieproducten voor volwassenen steeg dankzij hogere volumes. In onze belangrijkste markten buiten Europa verbeterde de prijszetting voor Babyverzorgingsproducten, waardoor er sprake was van een beperkte waardegroei van deze categorie. In Europa bleven de retailermerken het beter doen dan de markt. Dit onderstreept de structurele aantrekkingskracht van retailers die concurreren met eigen merken. Bovendien winnen broekjes steeds meer veld in zowel Babyverzorgingsproducten en Incontinentieproducten voor volwassenen.

## Operationeel overzicht: Producten

In miljoen €	Zes maanden				Tweede kwartaal			
	H1 2019	H1 2018	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL	Q2 2019	Q2 2018	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL
<b>Ontex Gerapporteerde Omzet*</b>	<b>1.114,3</b>	<b>1.129,6</b>	<b>-1,4%</b>	<b>-1,3%</b>	<b>568,1</b>	<b>571,5</b>	<b>-0,6%</b>	<b>-1,1%</b>
Babyverzorgingsproducten	648,9	655,2	-1,0%	-1,6%	337,5	333,5	+1,2%	+0,0%
Incontinentieproducten voor volwassenen	345,2	348,4	-0,9%	+0,4%	171,5	174,0	-1,5%	-0,7%
Dameshygiëneproducten	106,3	113,9	-6,7%	-7,1%	52,2	56,3	-7,4%	-7,9%

\* Omvat 13,9 miljoen € in H1 2019 en 12,0 miljoen € in H1 2018 van de categorie Andere producten. Omvat 6,9 miljoen € in Q2 2019 en 7,7 miljoen € in Q2 2018 van de categorie Andere producten.

De omzet van **Babyverzorgingsproducten** daalde met 1,6% in H1 2019 als gevolg van lagere verkoopvolumes van luiers van retailermerken in Europa, terwijl de omzet van luiers van Ontexmerken in markten buiten Europa steeg. Voor babybroekjes was er groei in de eerste helft van 2019.

De omzet van **Incontinentieproducten voor volwassenen** steeg in H1 2019 met 0,4% ten opzichte van de sterke prestaties in de eerste helft van vorig jaar. De omzet via retailkanalen steeg met 4%, terwijl

de omzet via institutionele kanalen lager was. De omzet van broekjes voor volwassenen kende een brede groei, ondersteund door onze investeringen in de uitbreiding van productiecapaciteit.

De omzet van **Dameshygiëneproducten** daalde in H1 2019 met 7,1% als gevolg van een hoge vergelijkbare basis in 2018 en lagere volumes van retailermerken door het verliezen van contracten. De omzet uit tampons uit biologisch katoen is sterk gestegen ten opzichte van vorig jaar.

## Operationeel overzicht: Divisies

in miljoen €	Zes maanden				Tweede kwartaal			
	H1 2019	H1 2018	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL	Q2 2019	Q2 2018	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL
<b>Ontex Gerapporteerde Omzet</b>	<b>1.114,3</b>	<b>1.129,6</b>	<b>-1,4%</b>	<b>-1,3%</b>	<b>568,1</b>	<b>571,5</b>	<b>-0,6%</b>	<b>-1,1%</b>
Europa	469,1	514,5	-8,8%	-8,4%	235,4	261,5	-10,0%	-10,0%
AMEAA	427,3	393,9	+8,5%	+8,1%	225,7	202,0	+11,7%	+10,4%
Healthcare	217,8	221,2	-1,5%	-1,6%	107,0	108,0	-1,0%	-1,0%

### Europa

De omzet van de Divisie Europa daalde in H1 2019 met 8,4% vergeleken met een uitdagende vergelijkbare periode vorig jaar. De omzet in de eerste helft van 2019 werd beïnvloed door lagere volumes als gevolg van verliezen van contracten voor retailermerken, waarvan het effect merkbaar werd vanaf het derde kwartaal van 2018. Bijgevolg zullen de effecten op vergelijkbare basis verminderen in H2 2019. Voorts lopen maatregelen om de uitvoering verder te verbeteren en de organische omzetgroei in onze brede klantenportefeuille te ondersteunen, die onze verwachtingen voor een progressief hogere omzet in H2 ten opzichte van H1 onderbouwt. Globaal blijft Ontex de belangrijkste leverancier van retailermerken, meer dan twee keer zo groot als onze volgende concurrent.

### Americas, Middle East, Africa and Asia (AMEAA)

De omzet in AMEAA steeg in H1 2019 met 8,1%, ver boven het marktgemiddelde, met een duidelijke versnelling in Q2. De verkoop van Ontex-merken, waar deze Divisie op is gericht, is in alle drie de productcategorieën en in bijna alle regio's gestegen. In Amerika groeide de omzet zowel in Brazilië als in Mexico dankzij ons portfolio met lokale merken, terwijl ook de Verenigde Staten een hogere omzet boekten, voornamelijk gedreven door retailermerken. Ook de omzet in het Midden-Oosten en Afrika steeg, ondanks politieke en economische moeilijkheden op sommige markten. De omzet in Azië was lager dan vorig jaar, volledig toe te schrijven aan een trage start van het jaar, die werd gevolgd door solide groei in Q2.

### Healthcare

De omzet van de Healthcare Divisie daalde in H1 2019 met 1,6% ten opzichte van een sterk eerste halfjaar in 2018. De verkoop van broekjes voor volwassenen groeide verder, en maatregelen om onze aanwezigheid in selfpay-kanalen te versterken zijn voortgezet, terwijl we onze sterke concurrentiepositie in de institutionele kanalen hebben behouden.

## Operationeel overzicht: Geografische gebieden

in miljoen €	Zes maanden				Tweede kwartaal			
	H1 2019	H1 2018	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL	Q2 2019	Q2 2018	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL
<b>Ontex Gerapporteerde Omzet</b>	<b>1,114.3</b>	<b>1,129.6</b>	<b>-1.4%</b>	<b>-1.3%</b>	<b>568.1</b>	<b>571.5</b>	<b>-0.6%</b>	<b>-1.1%</b>
West-Europa	508.2	548.2	-7.3%	-7.4%	252.0	275.4	-8.5%	-8.4%
Oost-Europa	135.8	142.7	-4.8%	-3.5%	69.3	71.8	-3.5%	-4.2%
Amerika	314.1	286.6	+9.6%	+5.7%	169.8	150.4	+12.9%	+8.2%
Rest van de Wereld	156.1	152.1	+2.6%	+9.2%	77.0	73.9	+4.1%	+10.2%

De omzet groeide sterk in Amerika en de rest van de wereld (wat voornamelijk onze sterke prestatie in he Midden-Oosten, Afrika en Azië weerspiegelt), die samen 43% van de omzet van de Groep vertegenwoordigt.

## Financieel overzicht

### Geselecteerde financiële informatie

in miljoen €	H1 2019 gerapporteerd	H1 2018 pro forma voor IFRS 16	% Δ	H1 2018 gerapporteerd
<b>Ontex Gerapporteerde Omzet</b>	<b>1.114,3</b>	<b>1.129,6</b>	<b>-1,4%</b>	<b>1.129,6</b>
Kostprijs van de omzet	(820,3)	(811,2)	1,1%	(812,8)
Brutomarge	294,0	318,4	-7,7%	316,8
Operationele kosten	(225,3)	(227,1)	-0,8%	(227,9)
Recurrente EBITDA	111,0	132,4	-16,1%	117,7
Niet-recurrente opbrengsten en kosten	(39,6)	(10,0)	N.M.	(10,0)
EBITDA	71,5	122,4	-41,6%	107,7
Afschrijvingen	(42,4)	(41,1)	-3,2%	(28,8)
Bedrijfsresultaat	29,1	81,3	-64,2%	78,9
Netto financiële kosten	(17,8)	(17,5)	1,5%	(14,1)
Winstbelastingen	(2,9)	(14,0)	-79,3%	(14,2)
Rec. winst voor de periode	36,5	56,3	-35,3%	57,2
Rec. winst per aandeel	0,45	0,69	-35,1%	0,70
Winst voor de periode	8,4	49,7	-83,2%	50,6
Gewone winst per aandeel	0,10	0,61	-83,7%	0,62
Rec. vrije kasstroom (na winstbelastingen)	81,2	39,7	104,2%	36,2
- waarvan wijzigingen in werkkapitaal	43,2	(20,9)	n,m,	(20,9)
- waarvan investeringsuitgaven	(39,6)	(39,0)	1,5%	(39,0)
- waarvan terugbetaling van leaseverplichtingen	(13,3)	(11,3)	17,8%	-
Netto schuld	898,7	920,4	-2,4%	778,3

N.M. niet materieel

### **Bruto marge**

De brutomarge bedroeg 294 miljoen €, en de brutomarge als percentage van de omzet van 26,4% was 180 basispunten lager vergeleken met vorig jaar. Belangrijke kostenbesparingen en hogere verkoopprijzen hebben de hogere grondstofprijzen en een negatief wisselkoerseffect niet volledig kunnen compenseren.

### **Recurrente EBITDA**

De recurrente EBITDA in H1 2019 bedroeg 123,9 miljoen € aan constante wisselkoersen, 6,4% lager dan de recurrente EBITDA vorig jaar (pro forma voor IFRS 16), als gevolg van de daling in bruto marge. Recurrente EBITDA aan constante wisselkoersen bedraagt 111,0 miljoen €. Dankzij lagere distributiekosten waren de operationele kosten lager, terwijl we bleven investeren in verkoop en marketing.

### **Niet-recurrente opbrengsten en kosten**

De niet-recurrente kosten bedroegen 39,6 miljoen € in H1 2019, voornamelijk door herstructureringskosten en consultantvergoedingen in het kader van het T2G-programma. Deze kosten hebben een beperkte impact op de kasstroom voor H1 2019.

Zoals gecommuniceerd tijdens de investor update op 8 mei, voorzien we een financiële investering van 130 miljoen € voor T2G gedurende de periode 2019-2021 (eenmalige kosten van 85 miljoen € en investeringsuitgaven voor 45 miljoen €). Van dit bedrag wordt 45 tot 50 miljoen € voorzien als cash uitgaven dit jaar, waarvan er 5 miljoen besteed werd in het eerste halfjaar.

### **Foreign Exchange**

In H1 2019 hadden wisselkoersschommelingen nagenoeg geen effect op de omzet van de Groep, maar een netto negatief effect op de recurrente EBITDA. Het wisselkoerseffect op de omzet van de Groep bedroeg -0,5 miljoen €, voornamelijk te wijten aan de Turkse Lira, de Pakistaanse Roepie en Braziliaanse Real ten opzichte van de Euro, gecompenseerd door de Amerikaanse Dollar en de Mexicaanse Peso. Het effect op de recurrente EBITDA bedroeg -12,9 miljoen €, voornamelijk door de zwakkere Turkse Lira en de sterkere Amerikaanse Dollar, aangezien een significant deel van onze grondstoffen in USD worden ingekocht.

### **Netto financiële kosten**

De netto financieringskosten in H1 2019 bedroegen 17,8 miljoen €, iets meer dan de pro forma (voor IFRS 16) financiële kosten voor H1 2018.

### **Winstbelastingen**

De winstbelastingen bedroegen 2,9 miljoen € voor H1 2019, resulterend in een effectieve belastingvoet van 25,7%. De effectieve belastingvoet voor H1 is iets hoger dan het gerapporteerde tarief voor H1 2018, voornamelijk omdat bepaalde kosten die niet fiscaal aftrekbaar zijn, niet op evenredige wijze variëren met de winst voor belastingen. Dit effect wordt ook verwacht voor de effectieve belastingvoet in het boekjaar 2019.

### **Werkkapitaal**

Het werkkapitaal als percentage van de omzet bedroeg 9,5% voor H1 2019, een verbetering met 200 basispunten ten opzichte van 11,5% in 2018 en ruimschoots lager dan onze doelstelling van 12% of lager. Deze verbetering weerspiegelt specifiek de daling in voorraden tijdens het eerste halfjaar van 2019. Voor de toekomst blijven we ons verbinden aan een strict beheer van ons werkkapitaal om de kasstroomconversie te optimaliseren.

**Investeringsuitgaven**

De investeringsuitgaven voor H1 2019 39,6 miljoen €, vergelijkbaar met vorig jaar. De investeringsuitgaven voor het hele jaar 2019 zullen naar verwachting tussen 4,5% en 5% van de omzet bedragen, exclusief T2G-investeringen.

**Recurrente vrije kasstroom (na winstbelastingen)**

De recurrente vrije kasstroom (na belastingen) bedroeg 81,2 miljoen € in H1 2019. Actief beheer van het werkkapitaal heeft de lagere recurrente EBITDA ruim gecompenseerd en zorgde in belangrijke mate voor de stijging in de recurrente vrije kasstroom van 41,5 miljoen € ten opzichte van vorig jaar pro forma voor IFRS 16.

**Netto schuld**

De netto schuld bedroeg 898,7 miljoen € per 30 juni 2019, een betekenisvolle verbetering van 40 miljoen € vergeleken met de nettoschuld op 31 maart 2019.

**2018 pro-forma financiële informatie**

Ontex Group heeft de nieuwe boekhoudstandaard IFRS 16 – *Leases* toegepast vanaf 1 januari 2019. Voor meer informatie en om de vergelijkbaarheid te bevorderen tussen 2019 en 2018 werden pro-forma overzichten (balans, resultatenrekening, totaalresultaat en kasstromen) en gerelateerde alternatieve performantie-indicatoren ter beschikking gesteld voor H1 2018 en FY 2018 in een apart document dat vandaag gepubliceerd werd.

## Bedrijfsinformatie

Het persbericht hierboven en de bijhorende financiële informatie van Ontex Group NV voor de drie maanden en half jaar dat eindigde op 30 juni 2019 werd goedgekeurd voor uitgifte overeenkomstig het besluit van de Raad van Bestuur van 30 juli 2019.

## Conference call

Het management zal een presentatie organiseren voor investeerders en analisten op 31 juli 2019 om 9:00 am CET/8:00 am UK. 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:

België	+32 (0)2 404 0659
Frankrijk	+33 (0)1 76 77 22 88
Duitsland	+49 (0)69 2222 25575
Verenigd Koninkrijk	+44 (0)330 336 9125
Verenigde Staten	+1 323 794 2588
<b>Toegangscodes</b>	<b>2681838</b>

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

België	+32 (0)2 620 0568
Frankrijk	+33 (0)1 70 48 00 94
Duitsland	+49 (0)69 2000 1800
Verenigd Koninkrijk	+44 (0)207 660 0134
Verenigde Staten	+1 719 457 0820
<b>Toegangscodes</b>	<b>2681838</b>

## Financiële kalender 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)



## Alternatieve performantie-indicatoren

De volgende alternatieve performantie-indicatoren (niet-IFRS maatstaven) worden opgenomen in de financiële rapportering 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;
- herstructureringskosten, met inbegrip van kosten die betrekking hebben op de vereffening van dochterondernemingen en de sluiting, opening of verplaatsing van fabrieken;
- bijzondere waardeverminderingen op active 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).

### Recurrente vrije kasstroom

## GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

Recurrente vrije kasstroom wordt berekend als Recurrente EBITDA minus investeringsuitgaven (waarbij de investeringsuitgaven gedefinieerd worden als aankopen van materiële vaste activa en immateriële activa), minus de wijzigingen in werkkapitaal en minus betaalde winstbelastingen. Dit betekent dat de operationele leasebetalingen in aanmerking werden genomen in de vrije kasstroom.

Als gevolg van de toepassing van IFRS 16, leasebetalingen worden als financiële kasstromen gerapporteerd. Aangezien dat operationeel niets is gewijzigd en IFRS 16 enkel een boekhoudkundige wijziging inhoudt, wordt de definitie van de vrije kasstroom aangepast om rekening te houden met de terugbetaling van de leaseverplichtingen (d.i. met uitsluiting van de interestkosten).

### **Recurrente gewone winst & recurrente gewone winst per aandeel**

Recurrente gewone winst wordt gedefinieerd als winst voor de periode plus niet-recurrente opbrengsten en kosten en belastingeffect op niet-recurrente opbrengsten en kosten, toewijsbaar aan de aandeelhouders van de Groep. Recurrente gewone winst per aandeel is recurrente gewone winst gedeeld door het gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen.

### **Werkkapitaal**

De componenten van ons werkkapitaal zijn de voorraden plus de handelsvorderingen, vooruitbetaalde kosten en overige vorderingen plus handelsschulden, toegerekende kosten en overige schulden.

**Annex A – Pro-forma impact van IFRS 16 op de EBITDA 2018 en netto schuld**

<b>in miljoen €</b>	<b>Q1</b>	<b>Q2</b>	<b>Q3</b>	<b>Q4</b>	<b>FY 2018</b>
<b>Rec. EBITDA zoals gerapporteerd in 2018</b>	<b>57,5</b>	<b>60,2</b>	<b>58,1</b>	<b>58,2</b>	<b>234,0</b>
<i>Rec. EBITDA Marge</i>	<i>10,3%</i>	<i>10,5%</i>	<i>10,3%</i>	<i>9,8%</i>	<i>10,2%</i>
Impact van IFRS 16 op Rec. EBITDA	7,4	7,3	7,3	7,5	29,6
<b>Rec. EBITDA pro-forma IFRS 16 in 2018</b>	<b>64,9</b>	<b>67,5</b>	<b>65,4</b>	<b>65,7</b>	<b>263,6</b>
<i>Rec. EBITDA Marge pro-forma IFRS 16 in 2018</i>	<i>11,6%</i>	<i>11,8%</i>	<i>11,5%</i>	<i>11,0%</i>	<i>11,5%</i>

<b>in miljoen €</b>	<b>31/03/2018</b>	<b>30/06/2018</b>	<b>30/09/2018</b>	<b>31/12/2018</b>
<b>Netto schuld zoals gerapporteerd in 2018</b>	<b>776,0</b>	<b>778,3</b>	<b>764,8</b>	<b>760,0</b>
Pro-forma IFRS 16 impact	147,0	142,1	153,7	147,6
<b>Netto schuld pro-forma 2018</b>	<b>923,0</b>	<b>920,4</b>	<b>918,5</b>	<b>907,6</b>

## 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.