



## Ontex Q1 2015: Een stevig kwartaal in uitdagende markten

Aalst-Erembodegem, 11 mei, 2015 - Ontex Group NV (Euronext Brussel: ONTEX; 'Ontex,' 'de Groep' of 'de onderneming') kondigt vandaag haar trading update aan voor het eerste kwartaal (Q1) eindigend op 31 maart 2015.

### Samenvatting Q1 2015

- De gerapporteerde omzet bedraagt 425,1 miljoen €, een groei met 6,2% en 5,1% op vergelijkbare basis (LFL)<sup>1</sup>
- Soliede groei van de Recurrente EBITDA<sup>2</sup> met 5,7% tot 52,0 miljoen €, tegenover een sterk eerste kwartaal in 2014 (49,2 miljoen €). Dit resulteert in een marge van 12,2%
- De netto schuldpositie bedraagt 536,8 miljoen € per 31 maart 2015, waardoor de netto financiële schuld/LTM recurrente EBITDA ratio op 2.70x komt.

### Kerncijfers Q1 2015

In miljoen €, tenzij anders vermeld	Q1 2015	Q1 2014	% Evolutie
Gerapporteerde omzet	425,1	400,2	6,2%
LFL Omzet <sup>1</sup>	420,6	400,2	5,1%
Recurrente EBITDA <sup>2</sup>	52,0	49,2	5,7%
Recurrente EBITDA Marge	12,23%	12,29%	(6bps)
Netto schuld	536,8	862,1	(37,7%)
Netto schuld / LTM Recurrente EBITDA	2,70x	4,67x	n.v.t.

Charles Bouaziz, CEO van Ontex, licht toe: "We zijn 2015 goed gestart, met een omzetgroei en een recurrente EBITDA-marge die onze verwachtingen overtroffen, ondanks de tegenkanting van de grondstoffen en de wisselkoersen. Gezien de groeiende concurrentie op de West-Europese markten, blijven we nauwgezet streven naar een evenwicht tussen omzetgroei en winst. Dankzij onze evenwichtige portefeuille kunnen we snellere groei realiseren in de opkomende markten. We blijven ook investeren in innovatie, operationele uitmuntendheid en een sterkere organisatie, zodat we de groeikansen in onze productcategorieën en geografische gebieden ten volle kunnen benutten."

- <sup>1</sup> Omzet op vergelijkbare basis of LFL Omzet (Like-for-like) wordt gedefinieerd als de omzet aan constante wisselkoers exclusief wijzigingen in de consolidatie-perimeter of Fusies en Acquisities
- <sup>2</sup> Recurrente EBITDA is een niet-IFRS financiële maatstaf, gedefinieerd als EBITDA plus niet-recurrente kosten en opbrengsten exclusief niet-recurrente afschrijvingen en waardeverminderingen en werd op consistente wijze toegepast over alle rapporteringsperioden heen. EBITDA is een niet-IFRS financiële maatstaf, gedefinieerd als netto resultaat vóór aftrek van netto financiële kosten, inkomstenbelastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen. De recurrente EBITDA Marge wordt bekomen door de Recurrente EBITDA te delen door de omzet.

### Marktdynamiek

De marktdynamiek in het begin van het jaar was grotendeels conform onze verwachtingen: de klanten en de consumenten zoeken voortdurend naar een betere prijs-kwaliteitverhouding en naar producten die ze kunnen vertrouwen. De marktomstandigheden in de opkomende markten waren in het algemeen gunstig, ook al bleven sommige landen kampen met politieke en economische volatiliteit. Dat zette een rem op de vraag van de consument.

In vergelijking met vorig jaar verzwakte de positie van de euro ten opzichte van verscheidene munteenheden waarin de omzet van de Groep wordt gerealiseerd. Dit had in het algemeen een positieve invloed op de omzet. Toch was de netto-impact daarvan op de recurrente EBITDA negatief, vooral door een sterkere Amerikaanse dollar.

Zoals verwacht zijn de prijzen van de belangrijkste grondstofgroepen gestegen ten opzichte van vorig jaar. Enerzijds bleven de fluffprijzen op een hoog niveau, boven de prijs van het eerste kwartaal van vorig jaar. De kosten in euro waren zelfs nog hoger door de sterkere Amerikaanse dollar. Anderzijds begonnen de indexen van de grondstoffen, die gebaseerd zijn op de olieprijs, te dalen aan het einde van 2014, maar dit had maar een beperkte impact op de Groep in het eerste kwartaal door de vertraging bij de prijsovereenkomsten. De positieve impact op grondstoffen op basis van olie die in het tweede kwartaal van 2015 werd verwacht, zal niet van lange duur zijn. De belangrijkste prijsindexen begonnen namelijk al in maart te stijgen. Dit zal een impact hebben na het tweede kwartaal wegens een vertraging in het prijsmechanisme.

### Overzicht van de Ontex resultaten in Q1 2015

Ontex begon 2015 met een stevig eerste kwartaal, met een omzet van 425,1 miljoen €. Dit betekent een stijging met 5,1% op vergelijkbare basis. Op gerapporteerde basis steeg de omzet met 6,2% als gevolg van positieve netto bewegingen in de wisselkoersen ten opzichte van de euro. De omzet op vergelijkbare basis was hoger bij alle vier divisies en in de drie productcategorieën. Geografisch gezien steeg de verkoop in Oost-Europa en in de regio 'Rest van de wereld', terwijl West-Europa een kleine achteruitgang liet optekenen ten opzichte van een heel sterk eerste kwartaal in 2014.

De recurrente EBITDA van 52,0 miljoen € was 5,7% hoger ten opzichte van vorig jaar. Dat is het gevolg van een volumegroei en een voortdurende focus op kostenbeheer, ondanks tegenkanting van de grondstoffen en de wisselkoersen. De recurrente EBITDA-marge bedroeg in het eerste kwartaal van 2015 12,2% en lag dus boven het niveau van 12,1% over het volledige jaar 2014 en slechts 6 basispunten onder het eerste kwartaal van 2014.

## GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

### Operationeel Overzicht: Divisies

in miljoen €	Q1 2015	Q1 2014	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL
<b>Ontex Gerapporteerde Omzet</b>	<b>425,1</b>	<b>400,2</b>	<b>6,2%</b>	<b>5,1%</b>
Mature Market Retail	228,4	216,9	5,3%	3,0%
Growth Markets	31,3	28,0	11,8%	35,4%
Healthcare	108,4	105,5	2,7%	1,1%
MENA	57,0	49,8	14,5%	5,4%

#### Mature Market Retail

In het eerste kwartaal van 2015 was de omzet van de divisie Mature Market Retail 3,0% hoger dan een jaar geleden op vergelijkbare basis en 5,3% hoger op gerapporteerde basis wegens de positieve invloeden van de wisselkoersen. In het eerste kwartaal van 2014 werd meer promotie gevoerd bij retailers en dat leidde tot versnelde aankopen door consumenten. In het algemeen werd de omzetgroei op vergelijkbare basis gestimuleerd door goede prestaties, in het bijzonder in Polen en door uitbestede productie. Zoals in het verleden zullen we een gedisciplineerde commerciële aanpak blijven hanteren in heel uitdagende markten.

#### Growth Markets

Op vergelijkbare basis kende de divisie Growth Markets een heel stevige groei van 35,4% in het eerste kwartaal. De gerapporteerde omzet steeg met 11,8% en ondervond een negatief effect van de wisselkoersen, in het bijzonder van de Russische roebel. De omzet in Rusland op vergelijkbare basis steeg op jaarbasis dankzij een stevige volumegroei, in het bijzonder van retailermerken die snel groeien vanuit een relatief lage basis. De invoering van hogere prijzen in Rusland aan het einde van 2014 droeg ook positief bij tot het eerste kwartaal van 2015 en compenseerde grotendeels de negatieve impact van de wisselkoersen. De volumes in Centraal- en Oost-Europa stegen ook, wat leidde tot een hogere omzet in het kwartaal.

#### Healthcare

De omzet van de divisie Healthcare lag 1,1% hoger in het eerste kwartaal van 2015 op vergelijkbare basis en 2,7% hoger op gerapporteerde basis dankzij de positieve invloeden van de wisselkoersen. In Italië en het Verenigd Koninkrijk groeide de omzet op vergelijkbare basis, gedeeltelijk onder impuls van de groei in thuisbezorging. Ook de omzet in Frankrijk zorgde voor een positieve bijdrage. Zoals bleek in vorige kwartalen, daalde de omzet in Duitsland vooral door het terugschreeven van bepaalde contracten.

#### MENA

De omzet van de divisie MENA steeg met 5,4% in het eerste kwartaal van 2015 op vergelijkbare basis, terwijl de gerapporteerde omzet steeg met 14,5% door de positieve impact van schommelingen in de wisselkoersen. Een hogere omzet op vergelijkbare basis werd opgetekend in Turkije, Marokko en Pakistan, waar onze merken goed bleven presteren. Enkele andere landen uit de divisie MENA ondervonden een negatieve impact van politieke en economische kwesties, en boekten een lagere omzet in het eerste kwartaal.

## GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

### Operationeel Overzicht: Producten

in miljoen €	Q1 2015	Q1 2014	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL
<b>Ontex Gerapporteerde Omzet <sup>1</sup></b>	<b>425,1</b>	<b>400,2</b>	<b>6,2%</b>	<b>5,1%</b>
Babyverzorgingsproducten	226,5	210,2	7,8%	6,1%
Dameshygiëneproducten	50,8	49,4	2,8%	2,0%
Incontinentieproducten voor volwassenen	142,3	134,9	5,5%	5,0%

<sup>1</sup> Omvat 5,5 miljoen € in Q1 2015 en 5,7 miljoen € in Q1 2014 van de categorie Andere producten

#### Babyverzorgingsproducten

De omzet van de babyverzorgingsproducten steeg op vergelijkbare basis met 6,1% in het eerste kwartaal van 2015 en was 7,8% hoger op gerapporteerde basis dankzij de positieve invloeden van de wisselkoersen. De omzet in deze categorie steeg door de verdere invoering van onze innovatie Flexfit, de groei van de retailer merken dankzij de toenemende populariteit van premiumproducten en een stevige groei van onze producten op opkomende markten.

#### Dameshygiëneproducten

De omzet van de dameshygiëneproducten steeg met 2,0% in het eerste kwartaal van 2015 op vergelijkbare basis en was 2,8% hoger op gerapporteerde basis door gunstige wisselkoersen. De omzetgroei in deze categorie werd gestimuleerd door het dynamisme in de opkomende markten, terwijl de ontwikkelde markten stabiel bleven.

#### Incontinentieproducten voor volwassenen

De omzet van de incontinentieproducten lag 5,0% hoger op vergelijkbare basis in het eerste kwartaal van 2015. Dankzij de positieve wisselkoersen steeg de gerapporteerde omzet met 5,5%. De omzet steeg zowel in de institutionele als in de retailkanalen, met een Retail verkoop die met 13% toenam op vergelijkbare basis. Bij de incontinentieproducten kenden de snel groeiende pull-up producten een stevige groei.

### Operationeel Overzicht: Geografische gebieden

in miljoen €	Q1 2015	Q1 2014	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL
<b>Ontex Gerapporteerde Omzet</b>	<b>425,1</b>	<b>400,2</b>	<b>6,2%</b>	<b>5,1%</b>
West-Europa	280,1	277,0	1,1%	(1,0%)
Oost-Europa	60,8	47,6	27,7%	42,2%
Rest van de wereld	84,2	75,6	11,4%	4,0%

De verkoop buiten West-Europa vertegenwoordigde 34,1% van de omzet van de Groep in het eerste kwartaal van 2015, tegenover 30,8% vorig jaar. Oost-Europa steeg met 42,2% op vergelijkbare basis, terwijl de omzet in de regio 'Rest van de wereld' met 4,0% toenam. West-Europa deed het iets minder goed in het eerste kwartaal van 2015, met een daling van 1,0% op vergelijkbare basis.

## GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

### VOORUITZICHTEN

Het Ontex model van duurzame en rendabele groei blijft aangehouden. De omzetgroei in het eerste kwartaal stoelde op verhoogde promotie activiteit bij de retailers in de ontwikkelde markten en een soliede groei in de opkomende markten. Vorig jaar was Q2 het beste kwartaal van het jaar op het vlak van omzet in absolute termen. Door de combinatie van deze factoren verwachten wij een herbalancering van de groei tussen het eerste en tweede kwartaal. In antwoord op de toegenomen concurrentie in West-Europa zullen wij een gedisciplineerde benadering toepassen. Niettegenstaande de concurrentiedruk en de druk van de wisselkoersen en grondstoffen op onze kostenbasis, blijven we gefocust op het neerzetten van uitmuntende prestaties in onze markten en de expansie van de Recurrente EBITDA marge.

### FINANCIËEL OVERZICHT

#### Recurrente EBITDA

De recurrente EBITDA steeg in het eerste kwartaal van 2015 met 5,7% tot 52,0 miljoen €. Deze stijging werd bereikt ondanks de tegenkanting van de grondstoffen en de wisselkoersen, in het bijzonder wegens een verzwakking van de euro ten opzichte van de Amerikaanse dollar. We bleven investeren in de organisatie, met hogere uitgaven voor verkoop, marketing en administratie. Deze hogere uitgaven werden grotendeels gecompenseerd door de lopende efficiëntieverbeteringen en door het operationele hefboomeffect. Samen ondersteunden ze de hogere recurrente EBITDA. De recurrente EBITDA-marge van het eerste kwartaal van 2015 bedroeg 12,2%, 6 basispunten lager dan over dezelfde periode vorig jaar.

#### Netto schuld

Op 31 maart 2015 bedroeg de netto schuld 536,8 miljoen €, minder dan op 31 maart 2014 (862,1 miljoen €) en ook op 31 december 2014 (585,1 miljoen €). De leverage ratio op basis van de recurrente EBITDA van de voorbije twaalf maanden bedroeg 2,70x. Deze verbetering ten opzichte van december 2014 (2,98x) is grotendeels toe te schrijven aan de cash generatie uit de operationele activiteiten en aan de fasering van de capex impact, die gering was in het eerste kwartaal.

## GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

### TOELICHTINGEN BIJ DE TRADING UPDATE

#### Bedrijfsinformatie

De trading update van Ontex Group NV voor de eerste helft van 2015 werd goedgekeurd voor uitgifte overeenkomstig het besluit van de Raad van Bestuur van 8 mei 2015.

#### CONFERENCE CALL

Het management zal een presentatie organiseren voor investeerders en analisten op 11 mei 2015 om 8:00am BST / 9:00am CEST. De conference call zal gedurende 1 week te herbeluisteren zijn. Een kopie van de presentatie-slides zal beschikbaar zijn op <http://www.ontexglobal.com/>.

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

Verenigd Koninkrijk: +44 (0)20 3427 1908  
Verenigde Staten: +1 718 354 1357  
België: +32 (0)2 404 0660  
Frankrijk: +33 (0)1 76 77 22 22  
Duitsland: +49 (0)69 2222 10631

Toegangscodes: 5591230

Nummers voor het herbeluisteren van de conference call (beschikbaar gedurende één week vanaf 11 mei 2015):

Verenigd Koninkrijk: +44 (0)20 3427 0598  
Verenigde Staten: +1 347 366 9565  
België: +32 (0)2 789 7487  
Frankrijk: +33 (0)1 74 20 28 00  
Duitsland: +49 (0)69 2222 2236

Toegangscodes: 5591230

#### FINANCIËLE KALENDER 2015

Jaarlijkse algemene vergadering	26 mei 2015
Tweede kwartaal en halfjaarresultaten 2015	29 juli 2015
Derde kwartaal en negen maanden 2015	5 november 2015

#### 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)

## GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

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

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