



Ontex H1 2017: Heel sterke groei van de omzet met brede basis

- Gerapporteerde omzet met 22% toegenomen: LFL groei van omzet in alle vijf Divisies en drie productcategorieën
- Met inbegrip van Ontex Brazilië bevestigde de omzet in Q2 de run-rate op jaarbasis van 2,4 miljard euro
- Hogere kosten voor grondstoffen leidden tot een lagere recurrente EBITDA marge; hogere recurrente winst per aandeel

Aalst-Erembodegem, 27 juli 2017 – Ontex Group NV (Euronext Brussel: ONTEX; ‘Ontex,’ ‘de Groep’ of ‘de Onderneming’) kondigt vandaag haar tussentijdse resultaten aan voor de zes maanden eindigend op 30 juni 2017.

Samenvatting H1 2017

- De gerapporteerde omzet bedroeg 1,17 miljard €, een stijging met 22,0%
 - +5,2% op vergelijkbare basis (LFL), ten opzichte van vorig jaar
 - +2,7% op proforma basis met constante wisselkoersen
- De recurrente EBITDA groeide met 17,4% ten opzichte van vorig jaar tot 144,7 miljoen €; de recurrente EBITDA marge kwam zo uit op 12,3%
- Een netto wisselkoersimpact van -0,5 miljoen € op de omzet en van -0,2 miljoen € op de recurrente EBITDA
- De recurrente netto winst bedroeg 71,5 miljoen €, een stijging ten opzichte van vorig jaar met 8,8%; de recurrente winst per aandeel bedraagt 0,90 €, hoger dan vorig jaar met 10% meer aandelen als gevolg van de succesvolle kapitaalsverhoging in maart 2017
- De netto schuld bedroeg 743,9 miljoen € per 30 juni 2017, met inbegrip van 33,0 miljoen € aan earn-outs in verband met overnames. Dit resulteert in een netto schuld/LTM recurrente EBITDA ratio van 2,75x

Samenvatting Q2 2017

- De gerapporteerde omzet bedroeg 617,0 miljoen €, een stijging met 20,9%
 - +6,6% op vergelijkbare basis (LFL)
 - + 3,5% op proforma basis met constante wisselkoersen
- De recurrente EBITDA nam toe ten opzichte van vorig jaar met 12,8% tot 74,7 miljoen €; recurrente EBITDA marge van 12,1%
- Netto wisselkoersimpact van +1,4 miljoen € op de omzet en van +2,3 miljoen € op de recurrente EBITDA

Kerncijfers H1 2017 en Q2 2017

In miljoen €, met uitzondering van de marge en per aandeel data	H1 2017	H1 2016	% Evolutie		Q2 2017	Q2 2016	% Evolutie
Gerapporteerde omzet	1.173,9	962,6	22,0%		617,0	510,2	20,9%
LFL Omzet	1.012,9	962,6	5,2%		544,0	510,2	6,6%

GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

<i>In miljoen €, met uitzondering van de marge en per aandeel data</i>	H1 2017	H1 2016	% Evolutie		Q2 2017	Q2 2016	% Evolutie
<i>Proforma omzet aan constante wisselkoersen</i>	1.199,2	1.168,1	2,7%		608,1	587,4	3,5%
Recurrente EBITDA	144,7	123,3	17,4%		74,7	66,2	12,8%
Rec. EBITDA Marge	12,3%	12,8%	-48		12,1%	13,0%	-87
Recurrente Winst/(Verlies) van de periode	71,5	65,7	8,8%		-	-	-
Recurrente winst per aandeel	0,90	0,89	1,6%		-	-	-
Winst/(Verlies) van de periode	62,6	58,2	7,6%		-	-	-
Gewone winst per aandeel	0,79	0,79	0,7%		-	-	-
Rec. Vrije kasstroom	68,9	108,7	-36,6%		-	-	-
Netto schuld	743,9	660,2	12,7%		-	-	-
Netto schuld / LTM Rec. EBITDA	2,75	2,97	n.v.t.		-	-	-

De gerapporteerde omzet van Ontex Group omvat de omzet voor 6 maanden van Grupo Mabe en voor 4 maanden van Ontex Brazilië in H1 2017, en voor 4 maanden van Grupo Mabe in H1 2016.

Charles Bouaziz, CEO van Ontex: “We kenden een heel sterke eerste helft van 2017. We leverden een sterke prestatie op het vlak van de LFL-omzetprestaties, vooral in onze twee grootste Divisies. Hiermee brachten we Mature Market Retail opnieuw naar een sterke groei en zorgden we voor een versnelde groei in onze Divisie Americas Retail. Een neveneffect van onze sterke groei is een tijdelijke druk op onze productie- en toeleveringsketen. Samen met stijgende inputkosten droeg dit bij tot de druk op de marge op korte termijn. We pakken deze problemen aan en blijven ons ondertussen richten op het benutten van opportuniteiten op een rendabele groei op lange termijn.

“Samen met de integratie van Ontex Brazilië die volgens onze verwachtingen verloopt, zetten we onze transformatie voort van een organisatie gericht op de processen naar een internationale onderneming van consumentengoederen.”

Marktdynamiek

De groei van de markt voor de categorieën Babyverzorgingsproducten, Dameshygiëneproducten en Incontinentieproducten voor volwassenen in de eerste vier maanden van 2017 lag onder de prognoses voor het hele jaar. Opmerkelijk was dat retailermerken hun vooruitgang voortzetten in de markten van onze Divisie Mature Market Retail, waar het volumeaandeel van retailermerken dat van het toonaangevende internationale luiermerk oversteeg. De categorie Incontinentieproducten voor volwassenen bevestigde haar status als de groeimotor op alle markten waar Ontex actief is.

De wisselkoersen waren volatiel in H1 2017, vooral het Britse pond, de Mexicaanse peso, de Russische roebel, de Turkse lira en de Braziliaanse real.

Zoals verwacht stegen de indexen van onze belangrijkste grondstoffen in de eerste helft van 2017 in vergelijking met dezelfde periode van 2016, voornamelijk in het tweede kwartaal.

Vooruitzichten

We verwachten dat voor het volledige jaar 2017 de omzet sterker zal stijgen dan onze markten. Onze recente overname van Ontex Brazilië zal naar verwachting in overeenstemming met onze verwachtingen voor 2017 presteren. We verwachten dat de wisselkoersen in de tweede helft van het jaar volatiel zullen blijven. Op basis van de huidige marktinformatie verwachten we dat

GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

de prijzen voor onze belangrijkste grondstoffen voor de rest van 2017 een negatieve invloed zullen blijven hebben in vergelijking met vorig jaar. We blijven maatregelen nemen om deze negatieve effecten te beperken, waarvan verwacht wordt dat ze de marges op termijn zullen verbeteren.

Overzicht van de Ontex Resultaten H1 2017

De omzet van de Groep in H1 2017 bedroeg 1,17 miljard €. De omzet steeg met 22,0% op gerapporteerde basis in vergelijking met vorig jaar, met inbegrip van de bijdrage voor vier maanden van Ontex Brazilië. Op LFL-basis steeg de omzet met +5,2 %, met een bijdrage aan deze groei van alle vijf Divisies en alle drie productcategorieën.

De recurrente EBITDA van H1 2017 bedroeg 144,7 miljoen €, een stijging van 17,4% op jaarbasis. Dit leidde tot een recurrente EBITDA-marge van 12,3%.

Operationeel Overzicht: Divisies

in miljoen €	Zes Maanden				Tweede Kwartaal			
	H1 2017	H1 2016	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL	Q2 2017	Q2 2016	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL
Ontex Gerapporteerde Omzet	1.173,9	962,6	22,0%	5,2%	617,0	510,2	20,9%	6,6%
Mature Market Retail	445,8	426,0	4,6%	3,9%	224,8	212,3	5,9%	5,7%
Growth Markets	96,6	76,8	25,7%	13,4%	50,5	41,6	21,5%	12,6%
Healthcare	215,9	216,6	-0,3%	0,9%	108,4	108,3	0,0%	1,2%
MENA	102,5	108,1	-5,1%	1,7%	46,0	48,3	-4,8%	0,9%
Americas Retail	313,1	135,1	131,8%	14,6%	187,4	99,6	88,1%	14,9%

De gerapporteerde omzet van Ontex Group en Americas Retail omvat de omzet voor 6 maanden van Grupo Mabe en voor 4 maand van Ontex Brazilië in H1 2017, en voor 4 maand van Grupo Mabe en niet Ontex Brazilië in H1 2016.

Mature Market Retail

De omzet van onze Divisie Mature Markets Retail kende een sterke prestatie in H1 2017, een stijging met 3,9% op vergelijkbare basis ten opzichte van een jaar terug. De omzet van de Divisie bleef profiteren van het verwerven van nieuwe activiteiten in alle drie productcategorieën, naast de groei van onze bestaande activiteiten. Grotere volumes zorgden voor hogere omzet in de meeste van onze markten en dit kwam tot stand ondanks de aanhoudende druk op de prijzen in de categorie Babyverzorgingsproducten, voornamelijk door het vooraanstaande internationale merk. Op basis van inzicht in het shopgedrag blijven we onze producten en diensten verbeteren, zodat vooraanstaande retailers blijven wedijveren met hun eigen merken.

Growth Markets

De omzet van de Divisie Growth Markets groeide in H1 2017 met 13,4 % op vergelijkbare basis. Dit sterke resultaat was te danken aan hogere volumes, waaronder die in de sterk competitieve Russische markt waar retailermerken hun positieve ontwikkeling voortzetten. Daarnaast werd in juli 2017 een nieuwe productievevestiging formeel geopend in Ethiopië. Dankzij de geavanceerde productietechnologie in deze vestiging kunnen we consumenten in Oost-Afrika beter bedienen met luiers van het merk Canbebe die op maat gemaakt zijn van specifieke lokale behoeften.

GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

Healthcare

De omzet van de Divisie Healthcare groeide in H1 2017 met 0,9% op vergelijkbare basis tegenover dezelfde periode vorig jaar. De groei van de verkoop is te danken aan hogere volumes, terwijl de prijs onder druk bleef. We bleven onze strategie implementeren om rendabele groei te genereren in een stabiele tot licht teruglopende markt, door klanten te helpen om hun businessdoelstellingen te bereiken dankzij onze focus op de mix van producten en kanalen, een verbeterde dienstverlening en kostencontrole.

MENA

De omzet in de Divisie Middle East North Africa was in H1 2017 1,7% hoger op vergelijkbare basis, tegenover vorig jaar. De marktomstandigheden waren zwakker dan verwacht, vooral in de categorie luiers in Turkije, waar het consumentenvertrouwen voorzichtig bleef en de verkoop van laaggeprijsde producten sterk steeg. De vooraanstaande merken in de categorie, waaronder ons luiermark Canbebe, werden allemaal beïnvloed door deze factoren. De categorie Incontinentieproducten voor volwassenen bleef groeien in Turkije en ons merk Canped versterkte zijn positie als marktleider. De verkoop in de Divisie kreeg ook te maken met de gevolgen van liquiditeitsproblemen in enkele exportmarkten. We zijn maatregelen aan het nemen om de omzet in deze Divisie te verbeteren.

Americas Retail

De omzet van de Divisie Americas Retail in H1 2017 lag 14,6% hoger dan een jaar terug op vergelijkbare basis. De stevige prestatie van de omzet op vergelijkbare basis was het resultaat van een stijgend marktaandeel in Mexico in de categorieën Babyverzorgingsproducten en Incontinentieproducten voor volwassenen en van een hogere verkoop in de VS. De Braziliaanse markt van persoonlijke hygiëne vormde zoals verwacht een uitdaging, met een lagere verkoop in de categorie Babyverzorgingsproducten, terwijl de categorie Incontinentieproducten voor volwassenen groeide. Belangrijk is dat we een aanzienlijke vooruitgang gemaakt hebben met ons integratieplan in de vier maanden sinds het afronden van de overname. Daarbij maakten we werk van het upgraden van onze productiecapaciteit, een belangrijke element om langetermijnprestaties aan te sturen.

Operationeel Overzicht: Producten

in miljoen €	Zes Maanden				Tweede Kwartaal			
	H1 2017	H1 2016	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL	Q2 2017	Q2 2016	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL
Ontex Gerapporteerde omzet ¹	1.173,9	962,6	22,0%	5,2%	617,0	510,2	20,9%	6,6%
Babyverzorgingsproducten	712,4	548,1	30,0%	6,9%	377,6	298,2	26,6%	9,4%
Dameshygiëneproducten	109,8	104,3	5,3%	2,1%	55,2	53,6	3,0%	1,3%
Incontinentieproducten voor volwassenen	340,3	298,4	14,1%	4,6%	177,8	153,8	15,6%	3,6%

¹ Omvat met betrekking tot de categorie Andere producten 11,4 miljoen € in H1 2017; 11,8 miljoen € in H1 2016; 6,4 miljoen € in Q2 2017; 4,5 miljoen € in Q2 2016

GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

Babyverzorgingsproducten

De omzet van de categorie Babyverzorgingsproducten steeg in H1 2017 met 30,0% op gerapporteerde basis, met inbegrip van Grupo Mabe en Ontex Brazilië. Dit betekent een stijging van 6,9% op vergelijkbare basis, dankzij de hogere verkoop in de meeste van onze markten.

Dameshygiëneproducten

De omzet van de categorie Dameshygiëneproducten was in H1 2017 5,3% hoger op gerapporteerde basis, en 2,1% hoger op vergelijkbare basis. De groei op vergelijkbare basis werd voornamelijk gerealiseerd in West-Europa, de regio waar het merendeel van onze omzet plaatsvindt.

Incontinentieproducten voor volwassenen

De omzet in de categorie Incontinentieproducten voor volwassenen steeg in H1 2017 met 14,1% op gerapporteerde basis, en 4,6% op vergelijkbare basis. De verkoop van Incontinentieproducten voor volwassenen in de retailkanalen was 9% hoger op jaarbasis en de verkoop in de institutionele kanalen lag ook hoger, allebei op vergelijkbare basis.

Operationeel Overzicht: Geografische gebieden

in miljoen €	Zes Maanden				Tweede Kwartaal			
	H1 2017	H1 2016	% Δ zoals gerappo rteerd	% Δ o.b.v LFL	Q2 2017	Q2 2016	% Δ zoals gerappo rteerd	% Δ o.b.v LFL
Ontex Gerapporteerde Omzet	1.173,9	962,6	22,0%	5,2%	617,0	510,2	20,9%	6,6%
West-Europa	536,3	521,9	2,8%	3,3%	269,1	262,3	2,6%	3,6%
Oost-Europa	151,7	146,9	3,3%	-3,9%	78,1	76,5	2,1%	-4,4%
Amerika	315,3	137,0	130,1%	14,5%	188,5	100,3	87,8%	15,2%
Rest van de Wereld	170,5	156,7	8,8%	12,2%	81,4	71,0	14,7%	17,5%

De omzet in West-Europa in H1 2017 was goed voor 46% van de omzet van de Groep, ondanks het realiseren van hogere verkoop in deze regio. Het grootste deel van de omzet van de Groep werd gegenereerd buiten West-Europa, vooral in de opkomende markten. Dit weerspiegelt de belangrijke shift in de geografische aanwezigheid van Ontex die zich heeft doorgezet sinds de beursintroductie in 2014.

Financieel overzicht

Geselecteerde financiële informatie

in miljoen €	Zes Maanden		
	H1 2017	H1 2016	% Δ
Ontex Gerapporteerde Omzet	1.173,9	962,6	22,0%
Kostprijs van de omzet	(831,6)	(679,0)	22,5%
Brutomarge	342,3	283,6	20,7%
Bedrijfskosten	(223,0)	(180,4)	23,6%
Niet-recurrente opbrengsten en kosten	(12,7)	(8,7)	45,8%
Bedrijfswinst	106,6	94,5	12,8%
Netto financiële kosten	(23,4)	(14,1)	65,7%
Inkomstenbelastingen	(20,6)	(22,2)	-7,3%
Winst voor de periode	62,6	58,2	7,6%
Gewone winst per aandeel	0,79	0,79	+0,7%
Recurrente Vrije Kasstroom (na inkomstenbelastingen)	68,9	108,7	-36,6%
- Waarvan wijzigingen in werkkapitaal	(20,9)	15,1	n.v.b.
- Waarvan investeringsuitgaven	29,8	18,7	59,4%
Netto schuld	743,9	660,2	12,7%

Bruto Marge

De brutomarge in H1 2017 bedroeg 342,3 miljoen €, een stijging met 20,7% op jaarbasis. De brutomarge als percentage van de verkoop lag 30 basispunten lager en ging van 29,5% in H1 2016 naar 29,2% in H1 2017. Onze besparings- en efficiëntiemaatregelen zorgden voor verbeteringen en de brutomarge onderging ook een positieve invloed van een sterke volumegroei in alle activiteiten. Anderzijds leidde de spanning in onze productie- en toeleveringsketen in combinatie met stijgende grondstoffenprijzen en een wijziging in de mix van activiteiten uit overnames, tot een lagere brutomarge als percentage van de omzet.

Recurrente EBITDA

De recurrente EBITDA voor H1 2017 steeg met 17,4% tot 144,7 miljoen €. Naast de hierboven vermelde evolutie van de brutomarge leidde de sterke stijging van de omzet tot hogere distributiekosten. We bleven investeren in onze commerciële mogelijkheden, wat de toekomstige groei van de omzet zou moeten versterken.

Wisselkoersen

Op het niveau van de Groep was er in H1 2017 een neutrale invloed van de wisselkoersen op de omzet en recurrente EBITDA. Wisselkoersschommelingen zorgden voor een impact van -0,5 miljoen € op de omzet en -0,2 miljoen € op de recurrente EBITDA, omdat de waarde van de Russische roebel vooral werd gecompenseerd door een zwakkere Turkse lira, Britse pond en Mexicaanse peso. Daarnaast is de waarde van de Braziliaanse real gedaald ten opzichte van de euro, wat een invloed heeft op de omrekening van de resultaten van Ontex Brazilië. Dit is niet opgenomen in de berekeningen hierboven, aangezien we in 2016 geen activiteiten hadden in Braziliaanse real.

GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

Netto financiële kosten

De netto financiële kosten bedroegen in H1 2017 23,4 miljoen €, een stijging met 9,3 miljoen € in vergelijking met dezelfde periode in 2016. Deze stijging wordt grotendeels verklaard door de negatieve netto-impact van wisselkoersverschillen in verband met financieringsactiviteiten in 2017, in vergelijking met positieve netto-wisselkoerseffecten vorig jaar. Netto-intrestkosten waren in H1 2017 in lijn met vorig jaar.

Inkomstenbelastingen

De inkomstenbelastingen bedroegen in H1 2017 20,6 miljoen €. Het effectieve belastingtarief dat eruit voortvloeit, bedroeg 24,8%, wat in lijn ligt van de verwachtingen van de onderneming die een effectief belastingtarief rond 25 % verwachtte.

Werkkapitaal

Het werkkapitaal als percentage van de omzet bedroeg 11,7%, wat binnen onze doelstelling lag om dat percentage onder 12% te houden. Ter vergelijking: in H1 2016 lag het werkkapitaal lager door de verkoop van een btw-vordering in Italië.

Investeringsuitgaven

In de eerste helft van 2017 bedroegen de investeringsuitgaven 29,8 miljoen €, gedeeltelijk te verklaren door hogere investeringen in onze overnames in Mexico en Brazilië. Voor het volledige jaar 2017 verwachten we dat de investeringsuitgaven ongeveer 5% van de omzet zullen vertegenwoordigen, waarbij de stijging ten opzichte van 2016 te wijten is aan het investeringsprogramma voorzien als onderdeel van de overname van Ontex Brazilië. Dit programma moet vanaf 2018 operationele synergieën opleveren en meer productinnovatie mogelijk maken.

Recurrente Vrije Kasstroom (na inkomstenbelasting)

De recurrente vrije kasstroom (na inkomstenbelasting) bedroeg in H1 2017 68,9 miljoen €. De daling ten opzichte van vorig jaar is voornamelijk te wijten aan de belangrijke opbouw van werkkapitaal in Ontex Brazilië. De afgesplitste onderneming die in januari 2017 operationeel werd, ontving geen historische vorderingen van Hypermecas. Dit effect was volledig verwacht en was ingecalculeerd in de vergoeding betaald in geldmiddelen. Ook de betaalde inkomstenbelastingen stegen in H1 2017 in vergelijking met vorig jaar, voornamelijk door hogere voorschotten op belastingen die de onderneming besloot te betalen na veranderingen in de door belastinginstanties toegepaste rentevoeten.

Netto schuld

De netto schuld bedroeg per 30 juni 2017 743,9 miljoen €, met een netto leverage op basis van de recurrente EBITDA van de voorbije twaalf maanden van 2,75x.

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 2017 werd goedgekeurd voor uitgifte overeenkomstig het besluit van de Raad van Bestuur van 26 juli 2017.

Alternative Performance Measures

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 6 maanden van Grupo Mabe en Ontex Brazil voor zowel H1 2017 als H1 2016. De proforma omzet aan constante wisselkoersen is de proforma omzet exclusief wisselkoersverschillen.

Niet-recurrente opbrengsten en kosten

De 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 "recurrente" 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 waardevermindervers verliezen van activa.

EBITDA en recurrente EBITDA en verbonden 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 bijzondere 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 bijzondere waardeverminderingen voor de laatste twaalf maanden (LTM).

GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

Recurrente Vrije Kasstroom

Recurrente Vrije kasstroom wordt berekend als Recurrente EBITDA minus investeringsuitgaven (Investeringsuitgaven gedefinieerd als aankopen van gebouwen, machines en installaties en immateriële activa), minus de wijziging in werkkapitaal en minus betaalde inkomstenbelastingen.

Recurrente winst & recurrente winst per aandeel

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

Werkkapitaal

De componenten van ons werkkapitaal zijn de voorraden plus de handels- en overige vorderingen en vooruitbetaalde kosten plus handels- en overige schulden en toegerekende kosten.

CONFERENCE CALL

Het management zal een presentatie organiseren voor investeerders en analisten op 27 juli 2017 om 8:00 am BST / 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 9105
Verenigde Staten	+1 323 794 2093
België	+32 (0)2 404 0659
Frankrijk	+33 (0)1 76 77 22 74
Duitsland	+49 (0)69 2222 13420
Toegangscodes	9972765

FINANCIELE KALENDER 2017

Q3 2017 8 november 2017

INLICHTINGEN

Investeerders

Philip Ludwig
+32 53 333 730

Philip.ludwig@ontexglobal.com

Pers

Gaëlle Vilatte
+32 53 333 708

Gaëlle.vilatte@ontexglobal.com