



Ontex 2017 Trading Update

Vraag van consument naar Ontex producten resulteert in sterke omzetgroei op vergelijkbare basis
Recurrente EBITDA-marge negatief beïnvloed door een aanpassing in Brazilië

Aalst-Erembodegem (België), 30 januari 2018 – Ontex Group NV ("Ontex") kondigde vandaag in een trading update haar voorlopige resultaten aan voor het jaar eindigend op 31 december 2017. De 2017 jaarresultaten zullen, zoals gepland, gepubliceerd worden op 6 maart 2018.

De sterke vraag van consumenten en klanten naar Ontex producten hield aan tijdens het vierde kwartaal en er wordt een omzetgroei van 7.2% verwacht op vergelijkbare basis¹. De omzetgroei in het laatste kwartaal van het jaar was, net als voordien, volume-gedreven en had een brede basis in onze drie product categorieën, baby-verzorging, dameshygiëne en volwassenen incontinentie. Er wordt een jaaronzet van €2.35 miljard verwacht en een omzetgroei op vergelijkbare basis van 5.5%.

Zonder de Braziliaanse acquisitie van begin 2017 mee te rekenen, bleek de winstgevendheid van Ontex relatief bestand tegen de verwachte stijgingen van grondstofprijzen. Dankzij de sterke omzetgroei en de besparingen en efficiëntieverbeteringen verwacht Ontex, zonder Brazilië, een recurrente EBITDA-marge² van circa 12.0% voor het volledige jaar 2017 (Q4 2017: 11.3%)

In Brazilië daarentegen leidden problemen op vlak van de commerciële praktijken tot een neerwaartse aanpassing van omzet en recurrente EBITDA van naar schatting €15 miljoen, wat resulteerde in een negatieve recurrente EBITDA voor de Braziliaanse business in het vierde kwartaal 2017, en tot een recurrente EBITDA-marge van 3.8% voor de periode maart tot december 2017. Als gevolg daarvan wordt de recurrente EBITDA van Ontex geschat op €266 miljoen en de recurrente EBITDA-marge op ongeveer 11.3% (Q4 2017: 9.1%, wat onder de verwachtingen is die werden meegegeven in onze trading update van het derde kwartaal). Wij hebben de nodige maatregelen getroffen om deze commerciële praktijken voor de toekomst onder controle te brengen.

¹ Omzet op vergelijkbare basis of LFL (Like-for-like) wordt gedefinieerd als de omzet aan constante wisselkoers exclusief wijzigingen in de consolidatie-perimeter of fusies & acquisities

² Recurrente EBITDA-marge wordt gedefinieerd als EBITDA plus niet-recurrente opbrengsten en kosten met uitzondering van niet-recurrente bijzondere waardeverminderingen. EBITDA is het netto resultaat voor aftrek van netto financiële kosten, inkomstenbelastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen.

Voor 2018 wordt een verdere omzetgroei op vergelijkbare basis verwacht, in sterk competitieve markten. Zoals eerder aangegeven verwachten we dat de hogere grondstofprijzen en de hogere kosten in onze productie- en distributieketen blijven aanhouden in de eerste helft van 2018 en een negatieve impact zullen hebben op de resultaten. Er wordt verwacht dat de effecten van onze acties om de winstgevendheid te verbeteren, ook in Brazilië, tijdens de tweede jaarhelft van 2018 geleidelijk en in toenemende mate zichtbaar worden in onze resultaten. We zullen meer details met betrekking tot onze 2018 verwachtingen meegeven met de publicatie van onze resultaten over 2017 op 6 maart 2018.

VRAGEN VAN INVESTEERDERS

Philip Ludwig
+32 53 333 730
philip.ludwig@ontexglobal.com

VRAGEN VAN PERS

Gaëlle Vilatte
+32 53 333 708
gaelle.vilatte@ontexglobal.com

Over Ontex

Ontex is een toonaangevende, internationale producent van artikelen voor persoonlijke hygiëne, met een grote expertise op het vlak van babyverzorging, vrouwelijke hygiëne en volwassenenzorg. De innovatieve producten van Ontex worden verdeeld in meer dan 110 landen via eigen merken zoals BBTips, BioBaby, Pompom, Bigfrol, Canbebe, Canped, ID en Serenity, net als via toonaangevende retailermerken.

Wereldwijd werken er meer dan 11.000 enthousiaste mensen voor Ontex in 22 landen. Het hoofdkantoor is gevestigd in Aalst (België). Ontex maakt deel uit van de Bel20 en de STOXX® Europe 600-index.

Wilt u op de hoogte blijven van het laatste nieuws? Bezoek dan www.ontexglobal.com of volg ons op LinkedIn.