



Ontex FY 2017 resultaten

- Sterke vraag van consumenten naar producten van Ontex; uitstekende omzetprestatie in alle drie de categorieën
- Veerkrachtige Recurrente EBITDA marge voor de Groep, met uitsluiting van Ontex Brazilië, waar maatregelen worden getroffen om de rentabiliteit te herstellen
- Belangrijke winsten op de nettowinst en kasstromen als gevolg van herfinanciering en lagere belastingvoet

Aalst-Erembodegem, 6 maart 2018 – Ontex Group NV (Euronext Brussel: ONTEX; ‘Ontex,’ ‘de Groep’ of ‘de Onderneming’) kondigt vandaag haar resultaten aan voor de twaalf maanden eindigend op 31 december 2017.

Samenvatting FY 2017

- Sterke vraag voor onze producten, met een omzet van 2,36 miljard € een stijging met 18,2% op gerapporteerde basis
 - +5,5% op vergelijkbare basis (LFL), met inbegrip van een sterke stijging in Mature Market Retail op vergelijkbare basis van 5,1%
- De recurrente EBITDA van 266,4 miljoen € groeide met 7,1% ten opzichte van vorig jaar, ondanks een negatief wisselkoerseffect van 7,8 miljoen €
 - De recurrente EBITDA marge van 11,3% omvatte een veerkrachtige prestatie van 12,0% van de activiteiten buiten Brazilië
 - Ontex Brazilië, overgenomen in maart 2017, had een recurrente EBITDA marge van 3,8%, wat in grote mate geïmpacteerd werd door een uitzonderlijke kost van 15 miljoen € in december 2017
- De recurrente winst per aandeel bedraagt 1,65 €; 6,8% lager dan vorig jaar
- Schuldherfinanciering zou een geschatte jaarlijkse cash besparing van 10 miljoen € opleveren vanaf 2018 naast langere looptijden met ingedekte interestvoetrisico
- De Raad van Bestuur stelt een bruto dividend voor van 0,60 € per aandeel, een stijging met 0,05 € per aandeel, onder voorbehoud van goedkeuring door de aandeelhouders op de volgende algemene vergadering

Kerncijfers FY 2017 en Q4 2017

In miljoen €	FY 2017	FY 2016	% Evolutie		Q4 2017	Q4 2016	% Evolutie
Gerapporteerde omzet	2.355,4	1.993,0	18,2%		589,1	520,2	13,2%
LFL Omzet	2.103,1	1.993,0	5,5%		557,9	520,2	7,2%
Recurrente EBITDA	266,4	248,7	7,1%		53,5	62,2	-14,0%
Rec. EBITDA Marge	11,3%	12,5%	-117 bp		9,1%	12,0%	-288bp
Rec. winst/(verlies) van de periode	131,4	131,7	-0,2%		-	-	-
Recurrente gewone winst per aandeel	1,65	1,77	-6,8%		-	-	-
Winst/(Verlies) van de periode	128,4	119,7	7,3%		-	-	-
Gewone winst per aandeel	1,61	1,61	0,2%		-	-	-
Recurrente Vrije kasstroom	71,0	131,1	-45,8%		-	-	-
Netto schuld	744,2	664,9	11,9%		NVT	NVT	NVT

GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

In miljoen €	FY 2017	FY 2016	% Evolutie		Q4 2017	Q4 2016	% Evolutie
Netto schuld / LTM Rec. EBITDA	2,79x	2,67x	NVT		NVT	NVT	NVT

De gerapporteerde omzet van Ontex Group omvat de omzet voor 12 maanden van Grupo Mabe en voor 10 maanden van Ontex Brazilië in FY 2017, en voor 10 maanden van Grupo Mabe in FY 2016.

Charles Bouaziz, CEO van Ontex: *“Onze teams leverden een sterke omzet op vergelijkbare basis in 2017, sterker dan onze markten, ondanks heel competitieve omstandigheden. Deze groei wordt in alle drie de productcategorieën waargenomen, en we hebben marktaandeel gewonnen in de meeste van onze markten, met inbegrip van onze toonaangevende positie in de Europese retailermerken. Onze maatregelen om deze sterke groei van de omzet door te trekken naar de recurrente EBITDAcompenseerden in ruime mate de aanzienlijke inputkosten en de negatieve gevolgen van de wisselkoersschommelingen en capaciteitsbeperkingen. De Braziliaanse activiteiten die we vorig jaar overnamen, impacteerden echter de algemene groepsrentabiliteit. Gezien de teleurstellende prestaties hebben we de nodige maatregelen getroffen en zullen dit blijven doen, en zijn we overtuigd van de lange-termijn opportuniteit voor Ontex van deze toegang tot een belangrijke markt op het vlak van persoonlijke hygiëne. Met betrekking tot de toekomst zullen we belangrijke recurrente winsten op de nettowinst en de kasstromen verkrijgen dankzij een succesvolle schuldfinanciering en een lagere belastingvoet. We verwachten dat 2018 een jaar van verdere vooruitgang zal zijn, consistent met onze ambitie om een toonaangevende internationale leverancier van consumentengoederen te zijn.”*

Marktdynamiek

De categorieën Babyverzorgingsproducten, Dameshygiëneproducten en Incontinentieproducten voor volwassenen op de markten waar we aanwezig zijn, werden in het algemeen stabiel bevonden in 2017 ten opzichte van een jaar geleden. De categorie Babyverzorgingsproducten kende in heel 2017 een sterke prijsdruk door de promotionele activiteiten van internationale merken. Tegelijk steeg de verkoop van babybroekjes sterk in Europa, terwijl die van luiers daalde. Incontinentieproducten voor volwassenen was de sterkst groeiende categorie in 2017.

De retailermerken bleven sneller groeien dan de globale markt in Europa. Zo waren ze goed voor meer dan 50 procent van het totale verkoopvolume in de hele categorie Babyverzorgingsproducten (luiers en broekjes). Deze trends tonen aan dat steeds meer consumenten kiezen voor retailermerken wegens hun aantrekkelijke prijs-kwaliteitverhouding.

Al onze belangrijkste grondstoffen waren in 2017 duurder dan in 2016. Hoewel we een stijging hadden verwacht, vooral voor grondstoffen op basis van olie, lagen de grondstofindexen in 2017 hoger dan we oorspronkelijk hadden verwacht.

Verscheidene munteenheden waarin we handelen, verzwakten in 2017 tegenover de euro, zoals de Braziliaanse real, het Britse pond, de Mexicaanse peso en de Turkse lira. De Russische roebel steeg dan weer in waarde.

Overzicht van de Ontex resultaten in 2017

We zagen een sterke prestatie in onze bestaande activiteiten in 2017 en een teleurstellend eerste jaar van onze Braziliaanse activiteiten, overgenomen in maart 2017.

Op een vergelijkbare basis bleven de bestaande Ontex activiteiten goed presteren. Ontex Groep, zonder de Braziliaanse overname, dat 90% van de FY2017 omzet van 2,36 miljard € vertegenwoordigt, overtrof consumptiegoederen in ruime mate in een over het algemeen vlakke

GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

persoonlijke hygiënemarkt, wat een omzetgroei van 5,5% opleverde op vergelijkbare basis in alle drie de productcategorieën. Dit bewijst de sterke consumentenvraag naar de Ontex productenportefeuille, wat in marktaandeelwinsten resulteerde in de meeste van onze Divisies. Onze Divisie Mature Market Retail kende een bijzonder sterke prestatie, en bevestigde de sterktes die we gedurende tientallen jaren hebben opgebouwd in deze markten na sommige tijdelijke uitdagingen in 2016.

De recurrente EBITDA marges van de Groep, met uitsluiting van Brazilië, bewezen robuust te zijn op 12,0% vergeleken met 12,5% in 2016. Dit was een veerkrachtige prestatie, met kostenbesparingen en efficiëntieprogramma's die in grote mate belangrijke externe tegenwinds, en sommige capaciteitsbeperkingen die onze rentabiliteit op korte termijn beperkten, compenseerden.

De algemene prestatie van de Braziliaanse activiteiten overgenomen in maart 2017 was ver onder onze verwachtingen. Uitdagende marktomstandigheden leverden een moeilijke context. Op het einde van het jaar vernamen we dat kortingen aan klanten, een standaard praktijk in de retailsector, werden aangeboden boven het budget en de actuele niveau's, en dat deze overmatige kortingen niet werden opgenomen in de boekhouding gedurende het jaar. Bijgevolg hebben we in december een correctie van 15 miljoen € op de omzet en de recurrente EBITDA opgenomen om het volledige jaar te dekken, wat in een recurrente EBITDA marge van 3,8% voor Brazilië resulteerde.

Belangrijke maatregelen werden reeds getroffen om deze kwesties in Brazilië aan te pakken, met inbegrip van wijzigingen aan het huidige systeem van kortingen en verbetering van de procedures en controles. We zijn manieren aan het bekijken om de bedrijfsprestaties op het vlak van omzet en rentabiliteit op een duurzame manier te verbeteren.

Ondanks deze uitdagingen blijven we overtuigd in de lange-termijn waarde van de Braziliaanse activiteit voor de Ontex Groep. Deze levert een belangrijke merkpositie op in de vierde grootste hygiënemarkt in de wereld, met opportuniteiten om de efficiëntie van de productie te verbeteren en van onze innovatie expertise gebruikt maken zoals oorspronkelijk voorzien.

VOORUITZICHTEN

We hebben drie prioriteiten voor 2018:

- blijven investeren in initiatieven die een duurzame rendabele groei ondersteunen
- verder versterken van de bestaande Ontex activiteiten, blijven bouwen aan onze toonaangevende positie in retailermerken in Europa en aan onze portefeuille van lokale merken
- Bereiken van duurzame verbeteringen in onze Braziliaanse activiteit.

In uitdagende markten verwachten we een beter evenwicht tussen omzet en rentabiliteit voor 2018. Voor de omzet verwachten we een enkel cijferige omzetgroei op vergelijkbare basis in over het algemeen vlakke persoonlijke hygiënemarkten. Na een lager eerste halfjaar verwachten we een sequentiële verbetering van de recurrente EBITDA marges in het tweede halfjaar, naarmate onze acties over alle aspecten van de bedrijfsactiviteiten, met inbegrip van prijszetting, productenmix en kostenbesparingen, vruchten afwerpen. Onze engagement om onze marges in de toekomst te verbeteren, blijft ongewijzigd. We zullen deze korte-termijn uitdagingen doorstaan, terwijl onze lange-termijn doelstellingen volledig intact blijven.

Operationeel Overzicht: Producten

in miljoen €	Twaalf Maanden				Vierde Kwartaal			
	FY 2017	FY 2016	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL	Q4 2017	Q4 2016	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL
Ontex Gerapporteerde Omzet	2.355,4	1.993,0	18,2%	5,5%	589,1	520,2	13,2%	7,2%
Babyverzorgingsproducten	1.426,5	1.156,1	23,4%	6,3%	360,7	310,1	16,3%	6,8%
Dameshygiëneproducten	221,9	208,8	6,3%	4,2%	55,7	51,3	8,7%	8,0%
Incontinentieproducten voor volwassenen	691,9	602,8	14,8%	5,2%	178,7	154,3	15,9%	7,1%

1 Omvat -6,1 miljoen € in Q4 2017; 15,0 miljoen € in FY 2017; 4,5 miljoen € in Q4 2016; 25,3 miljoen € in FY 2016 van de categorie Andere producten

Babyverzorgingsproducten

De omzet in de categorie Babyverzorgingsproducten voor boekjaar 2017 steeg met 23,4% op gerapporteerde basis en met 6,3% op vergelijkbare basis. Onze plaatselijke merken presteerden op de meeste van onze markten beter dan hun tegenhangers in de categorie, terwijl onze inkomsten op vergelijkbare basis voor retailermerken in de divisie MMR aanzienlijk sterker groeiden dan de markt. De verkoop van babybroekjes was opnieuw aanzienlijk hoger.

Dameshygiëneproducten

De omzet van de categorie Dameshygiëneproducten was in het boekjaar 2017 6,3% hoger op gerapporteerde basis en 4,2% op vergelijkbare basis. We haalden nieuwe klanten binnen door in West-Europa vooraanstaande retailers te ondersteunen met hun eigen merken en groeiden sterker dan de algemene categorie.

Incontinentieproducten voor volwassenen

De omzet in de categorie Incontinentieproducten voor volwassenen steeg in 2017 met 14,8% op gerapporteerde basis en met 5,2% op vergelijkbare basis. De omzetgroei op vergelijkbare basis was te danken aan de hogere verkoop via de retailkanalen (+10%), waar we bij de topspelers horen, terwijl ook de verkoop via institutionele kanalen toenam. De verkoop van pull-ups voor volwassenen bleef sneller groeien.

Operationeel Overzicht: Divisies

in miljoen €	Twaalf Maanden				Vierde Kwartaal			
	FY 2017	FY 2016	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL	Q4 2017	Q4 2016	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL
Ontex Gerapporteerde Omzet	2.355,4	1.993,0	18,2%	5,5%	589,1	520,2	13,2%	7,2%
Mature Market Retail	901,7	854,6	5,5%	5,1%	228,1	214,0	6,6%	6,7%
Growth Markets	193,1	169,6	13,9%	8,5%	51,0	49,0	4,1%	5,9%
Healthcare	433,4	428,8	1,1%	2,0%	109,8	105,4	4,1%	4,6%
MENA	189,8	206,2	-7,9%	1,4%	46,7	52,3	-10,7%	2,7%
Americas Retail	637,5	333,9	90,9%	12,2%	153,5	99,6	54,2%	14,3%

Mature Market Retail

De omzet voor het boekjaar 2017 in de Divisie Mature Market Retail steeg met 5,1% ten opzichte van vorig jaar, aanzienlijk beter dan de groei op de onderliggende markten. In een heel competitieve omgeving dankten we onze volumegerelateerde omzetgroei in alle drie de categorieën aan nieuwe klanten en aan bestaande klanten die hun activiteiten uitbreidden. Deze omzetprestatie is te danken aan onze aanhoudende inspanningen om retailklanten vernieuwende producten en diensten aan te reiken, waardoor ze met succes kunnen concurreren met internationale merken. We bleven investeren in innovaties, inzichten in winkelgedrag en de toevoer van sneller groeiende producten met een hogere marge. Deze aanpak zou onze activiteiten in het komende jaar moeten ondersteunen.

Growth Markets

In een heel competitieve omgeving noteerde de Divisie Growth Markets in het boekjaar 2017 een hogere omzet van 8,5%, een betere prestatie dan die van de plaatselijke markten. Dit is een sterke prestatie van activiteiten met een bredere basis na drie jaar van omzetgroei met dubbele cijfers. Een bevestiging van ons model om zowel retailermerken als onze eigen merken te promoten. Om een rendabele groei te blijven ondersteunen in deze Divisie en om tegemoet te komen aan de vraag van plaatselijke consumenten, bleven we investeren in de productie. Zo openden we onze eerste productievestiging in Afrika ten zuiden van de Sahara (Ethiopië) en breidden we de capaciteit van onze Russische fabriek uit.

Healthcare

In de Divisie Healthcare steeg de omzet voor het boekjaar 2017 met 2,0%, sterker dan de geschatte marktgroei. De omzetstijging was te danken aan hogere volumes van onze merken, bijvoorbeeld bij de pull-ups, een handig en discreet product dat een mooie groei kent. We bleven ook ons bedrijfsmodel ontwikkelen door rekening te houden met de groeiende vraag van consumenten naar prestaties, waardigheid en comfort. Hiermee kunnen we ons aanbod van hoogwaardige producten tegen betaalbare prijzen versterken via de bestaande en opkomende marktkanalen.

MENA

De omzet van de Divisie Midden-Oosten en Noord-Afrika (MENA) steeg met 1,4% in boekjaar 2017 na een groei met dubbele cijfers in 2016. De beperkte omzetgroei in 2017 was voornamelijk te wijten aan heel competitieve omstandigheden op de Turkse markt van de babyverzorgingsproducten. Daar groeiden de laaggeprijsde producten ten nadele van de vooraanstaande merken, zoals onze Canbebe-luiers. Tegelijk behielden we onze leiderspositie in

GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

Incontinentieproducten voor volwassenen en groeiden de volumes in Babyverzorgingsproducten op de meeste van onze andere markten.

Americas Retail

De omzet van onze Divisie Americas Retail kende in boekjaar 2017 een forse stijging met 12,2%. In Mexico kenden onze activiteiten in Babyverzorgingsproducten en Incontinentieproducten voor volwassenen een stevige volumegroei, meer zelfs dan de rest van hun categorie. Deze stijging was te danken aan een sterke vraag van consumenten naar onze portefeuille van plaatselijke merken. De verkoop in de Verenigde Staten lag ook hoger dan in het vorige jaar. Na de afronding van de overname in maart 2017 droeg Ontex Brazilië voor tien maanden bij tot de gerapporteerde omzet voor 2017. In vergelijking met dezelfde periode in 2016 onder de vorige eigenaars lag de verkoop van de categorie Babyverzorgingsproducten lager door de heel competitieve omstandigheden. De algemene daling in de categorie was er daar één van. Tegelijk steeg de categorie Incontinentieproducten voor volwassenen en versterkten we onze positie als het toonaangevende merk in het land.

Operationeel Overzicht: Geografische gebieden

in miljoen €	Twaalf Maanden				Vierde Kwartaal			
	FY 2017	FY 2016	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL	Q4 2017	Q4 2016	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v LFL
Ontex Gerapporteerde Omzet	2.355,4	1.993,0	18,2%	5,5%	589,1	520,2	13,2%	7,2%
West-Europa	1.074,9	1.044,3	2,9%	3,4%	267,6	258,5	3,6%	3,9%
Oost-Europa	315,1	301,6	4,5%	0,2%	84,6	80,7	4,7%	3,9%
Amerika	641,5	337,5	90,1%	12,2%	154,8	100,5	54,0%	14,4%
Rest van de Wereld	323,9	309,6	4,6%	10,6%	82,1	80,5	1,9%	12,1%

De omzet in boekjaar 2017 had een brede basis, waarbij de meeste regio's een hogere omzet op vergelijkbare basis realiseerden. Door een groei op vergelijkbare basis met dubbele cijfers en onze overname in Brazilië steeg de verkoop op het Amerikaanse continent tot 27% van de totale verkoop van de Groep. Het aandeel van West-Europa lag voor de eerste keer ooit onder 50%, ondanks de stevige stijging in deze regio.

FINANCIËEL OVERZICHT

Geselecteerde financiële informatie betreffende de resultatenrekening

in miljoen €	Twaalf Maanden		
	FY 2017	FY 2016	% Δ
Ontex Gerapporteerde Omzet	2.355,4	1.993,0	18,2%
Kostprijs van de omzet	(1.674,4)	(1.407,5)	19,0%
Brutomarge	681,0	585,5	16,3%
Bedrijfskosten	(468,2)	(379,1)	23,5%
Niet-recurrente opbrengsten en kosten	(4,5)	(12,9)	-65,4%
Bedrijfswinst	208,3	193,5	7,7%
Netto financiële kosten	(43,8)	(29,3)	49,7%
Inkomstenbelastingen	(36,1)	(44,5)	-18,9%
Gewone winst per aandeel	1,61	1,61	0,2%

Geselecteerde financiële informatie betreffende de liquiditeit

in miljoen €	Twaalf Maanden		
	FY 2017	FY 2016	% Δ
Recurrente Vrije Kasstroom (na belastingen)	71,0	131,1	-45,8%
- Waarvan wijziging in werkkapitaal	(38,7)	(15,6)	Nvb
- Waarvan investeringsuitgaven	(111,9)	(77,1)	45,1%
Netto schuld	744,2	664,9	11,9%

Nvb: niet van betekenis

Brutomarge

De brutomarge voor 2017 bedroeg 681,0 miljoen €, een stijging met 16,3% in vergelijking met vorig jaar. De brutomarge als percentage van de verkoop lag 47 basispunten lager: 29,4% in 2016 en 28,9% in 2017. De sterke groei van de omzet op vergelijkbare basis en de besparingen in de loop van het jaar compenseerden niet volledig de hogere grondstoffenprijzen en in mindere mate de negatieve impact van de wisselkoersen en de bijkomende productiekosten om de omzet te ondersteunen.

Recurrente EBITDA

De recurrente EBITDA voor 2017 was met 266,4 miljoen € 7,1% hoger dan in 2016. Naast de evolutie van de brutomarge zoals hierboven in detail beschreven, vingen we de tijdelijke impact van hogere distributiekosten voornamelijk op door de sterke omzetgroei en bleven we investeren in onze verkoop- en marketingcapaciteiten.

Wisselkoersen

Schommelingen in de waarde van buitenlandse valuta tegenover de euro hadden in 2017 een negatief effect op de omzet van de Groep en op de recurrente EBITDA. De negatieve impact op het volledige jaar van 21,3 miljoen € op de omzet had voornamelijk betrekking op een verzwakking van de Turkse lira, het Britse pond, de Mexicaanse peso en de Amerikaanse dollar, terwijl de Russische roebel en de Poolse zloty sterker werden ten opzichte van vorig jaar.

De impact van de wisselkoersen op de recurrente EBITDA bedroeg in 2017 -7,8 miljoen €, voornamelijk door een verzwakking van het Britse pond en de Turkse lira, terwijl de Russische roebel en de Tsjechische kroon sterker werden.

GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

Daarnaast verzwakte de Braziliaanse real in 2017 ten opzichte van de wisselkoers op het moment van de overname.

Netto financiële kosten

In 2017 bedroegen de netto financiële kosten 43,8 miljoen €. In vergelijking met 2016 kunnen we de stijging in de netto financiële kosten volledig verklaren door hogere nettowisselkoersverschillen met betrekking tot financieringsactiviteiten. De totale intrestkosten in 2017 lagen hoger dan een jaar eerder en werden voornamelijk gecompenseerd door de winst uit de aanpassing van onze gesyndiceerde lening.

Winstbelastingen

De winstbelastingen bedroegen 36,1 miljoen € in 2017 en leidden tot een effectief belastingvoet van 22,0%, minder dan onze richtlijn van ongeveer 24 %.

Werkkapitaal

Het werkkapitaal als percentage van de omzet bedroeg 11,3% in 2017. We haalden dus onze doelstelling om de werkkapitaalvereisten gelijk aan of onder 12% van de omzet te houden.

Investeringsuitgaven

De kapitaaluitgaven bedroegen in 2017 111,9 miljoen € of 4,8% van de omzet. Zoals verwacht en eerder al bekendgemaakt ligt dit boven ons historische investeringsniveau. Dit weerspiegelt voornamelijk het investeringsprogramma voorzien bij de overname van Ontex Brazilië en in mindere mate de stijgende capaciteit van sneller groeiende producten die voor hogere marges zorgen. We verwachten dat dit een positieve impact op onze productie- en toeleveringsketen zal hebben naarmate de nieuwe productie actief wordt, zodat de tijdelijke druk, die ondervonden werd door sterke omzetgroei, verlicht wordt.

Recurrente Vrije kasstroom (na belastingen)

De aangepaste vrije kasstroom (na belastingen) bedroeg in 2017 € 71,0 miljoen, 45,8 % lager dan in 2016. De belangrijkste redenen voor de daling zijn hogere kapitaaluitgaven (zoals gepland), verhoogd werkkapitaal en betaalde belastingen. Het hogere werkkapitaal was het gevolg van de aanzienlijke opbouw van werkkapitaal bij Ontex Brazilië. De afgesplitste onderneming, die in januari 2017 operationeel werd, ontving geen historische vorderingen van Hypermarcas. Dit effect was volledig verwacht en was ingecalculleerd in de vergoeding in cash. Met uitzondering van dit eenmalige effect zou de aangepaste vrije kasstroom (na belastingen) ongeveer 15% lager zijn geweest dan in 2016.

Financiering

De nettoschuld per 31 december 2017 bedroeg 744,2 miljoen € en de nettohefboom op basis van de recurrente EBITDA van de voorbije twaalf maanden was 2,79x.

De herfinanciering van schuld in de tweede helft van 2017 leidde tot een aanzienlijke verlenging van de schulden tot 2022 en 2024 en lagere gemiddelde schuldskosten met een grotendeels ingedekt rentevoetrisico, in lijn met het indekkingsbeleid van de Groep. De jaarlijkse besparingen voor belastingen zullen naar verwachting ongeveer 10 miljoen € bedragen.

Dividenden

De Raad van Bestuur stelt een dividend voor van 0.60 € per aandeel, een toename met 0,05 € per aandeel. Het dividend is onderworpen aan de goedkeuring van de aandeelhouders op de volgende Jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders.

GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

Bedrijfsinformatie

Het persbericht hierboven en de bijhorende financiële informatie van Ontex Group NV voor de twaalf maanden eindigend op 31 december 2017 werd goedgekeurd voor uitgifte overeenkomstig het besluit van de Raad van Bestuur van 5 maart 2018.

CONFERENCE CALL

Het management zal een presentatie organiseren voor investeerders en analisten op 6 maart 2018 om 8:00 am BST / 9:00 am CET.

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 info:

Verenigd Koninkrijk	+44 (0)330 336 9105
Verenigde Staten	+1 646 828 8156
België	+32 (0)2 404 0659
Frankrijk	+33 (0)1 76 77 22 74
Duitsland	+49 (0)69 2222 13420
Toegangscode	6390577

FINANCIELE KALENDER 2018

Q1 2018	9 mei 2018
Jaarlijkse algemene vergadering	25 mei 2018
H1 2018	26 juli 2018
Q3 2018	7 november 2018

INLICHTINGEN

Investeerders

Philip Ludwig +32 53 333 730

Philip.ludwig@ontexglobal.com

Pers

Gaëlle Vilatte +32 53 333 708

Gaëlle.vilatte@ontexglobal.com

TOELICHTINGEN BIJ DE GECONSOLIDEERDE FINANCIËLE INFORMATIE

Toelichting 1 Juridisch statuut

Ontex Group NV is een vennootschap met beperkte aansprakelijkheid opgericht in de vorm van een “naamloze vennootschap” (“NV”) naar Belgisch recht met ondernemingsnummer 0550.880.915. De maatschappelijke zetel van Ontex Group NV is gevestigd te Korte Keppestraat 21, 9320 Erembodegem (Aalst), België. De aandelen van Ontex Group worden genoteerd op de gereguleerde markt van Euronext Brussel.

Toelichting 2 Boekhoudkundige principes

De boekhoudkundige principes die van toepassing waren voor de geconsolideerde financiële rapportering voor de periode van 1 januari 2017 tot en met 31 december 2017 zijn in overeenstemming met de principes die toegepast werden in de geauditeerde geconsolideerde jaarrekening voor het boekjaar afgesloten op 31 december 2016 van Ontex Group NV. De boekhoudkundige principes zijn op consistente wijze toegepast doorheen de betrokken perioden.

Toelichting 3 Belangrijke gebeurtenissen na balansdatum

Geen gebeurtenissen

Toelichting 4 Verslag van de commissaris

De commissaris heeft bevestigd dat de controle, die nagenoeg beëindigd is, tot op heden geen onjuistheden van materieel belang heeft aangetoond in het concept van de geconsolideerde jaarrekening en dat de boekhoudkundige gegevens zoals gerapporteerd in dit persbericht zonder materiële afwijking overeenstemmen met het ontwerp van de geconsolideerde jaarrekening op basis waarvan het is opgemaakt.

Toelichting 5 Alternatieve performantie-indicatoren

Alternatieve performantie-indicatoren (niet IFRS maatstaven) worden in dit persbericht gebruikt 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 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 "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 waardeverminderingen op activa.

De niet-recurrente opbrengsten en kosten van de Groep bestaan uit de volgende elementen gepresenteerd in de geconsolideerde resultatenrekening:

- Opbrengsten/(kosten) met betrekking tot bedrijfsstructuur
- Opbrengsten/(kosten) met betrekking tot minderwaarden en geschillen

EBITDA en recurrente EBITDA en gerelateerde 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 exclusief niet-recurrente bijzondere waardeverminderingen op activa.

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).

Recurrente Vrije Kasstroom

Recurrente Vrije kasstroom wordt berekend als Recurrente EBITDA minus investeringsuitgaven (Investeringsuitgaven gedefinieerd als aankopen van materiële vaste activa en immateriële activa), minus de wijziging in werkkapitaal en minus betaalde winstbelastingen.

Recurrente winst & recurrente EPS (earnings per share of winst per aandeel)

Recurrente gewone winst wordt gedefinieerd als Winst van de periode plus niet-recurrente opbrengsten en kosten en belastingseffect op niet-recurrente opbrengsten en kosten, toewijsbaar aan de aandeelhouders van de Groep.

Recurrente winst per aandeel is recurrente winst gedeeld door het gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen.

GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

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.

ANNEX A
ONTEX GROUP NV
GECONSOLIDEERDE FINANCIËLE INFORMATIE

Geconsolideerde resultatenrekening

<i>in miljoen €</i>	2017	2016
Omzet	2.355,4	1.993,0
Kostprijs van de omzet	(1.674,4)	(1.407,5)
Brutomarge	681,0	585,5
Distributiekosten	(225,3)	(181,6)
Verkoop- en marketingkosten	(162,7)	(125,6)
Algemene beheerskosten	(79,7)	(76,5)
Overige bedrijfs-opbrengsten/(kosten), netto	(0,5)	4,6
Opbrengsten/(kosten) met betrekking tot bedrijfsstructuur	(4,4)	(6,9)
Opbrengsten/(kosten) met betrekking tot minderwaarden en geschillen	(0,1)	(6,0)
Bedrijfsresultaat	208,3	193,5
Financiële opbrengsten	55,7	43,6
Financiële kosten	(99,5)	(72,9)
Netto financiële kosten	(43,8)	(29,3)
Winst vóór inkomstenbelastingen	164,5	164,2
Winstbelastingen	(36,1)	(44,5)
Winst voor de periode	128,4	119,7
Winst toewijsbaar aan:		
Aandeelhouders van de groep	128,4	119,7
Winst voor de periode	128,4	119,7

Geconsolideerde balans

ACTIVA <i>in miljoen €</i>	31 December 2017	31 December 2016
Vaste activa		
Goodwill	1.163,6	1.096,2
Overige immateriële vaste activa	50,6	32,5
Terreinen, gebouwen, machines en installaties	578,3	455,5
Uitgestelde belastingvorderingen	18,3	8,7
Lange termijn vorderingen	3,9	0,3
	1.814,7	1.593,2
Vlottende activa		
Voorraden	327,2	254,2
Handelsvorderingen	369,8	312,5
Vooruitbetaalde kosten en overige vorderingen	80,6	61,0
Terug te vorderen belastingen	7,1	10,6
Afgeleide financiële activa	1,6	4,7
Geldmiddelen en kasequivalenten	118,5	212,8
	904,8	855,8
TOTAAL ACTIVA	2.719,5	2.449,0

Geconsolideerde balans (vervolg)

EIGEN VERMOGEN EN SCHULDEN <i>in miljoen €</i>	31 December 2017	31 December 2016
Eigen vermogen toerekenbaar aan de aandeelhouders van de Groep		
Kapitaal en uitgiftepremie	1.208,0	988,8
Cumulatieve omrekeningsverschillen	(31,3)	(42,5)
Eigen Aandelen	(158,9)	(22,3)
Overgedragen resultaat en overige reserves	160,2	75,1
TOTAAL EIGEN VERMOGEN	1.178,0	999,1
Langlopende schulden		
Verplichtingen voor personeelsbeloningen	21,7	22,6
Voorzieningen	0,4	0,3
Leningen	772,0	779,1
Overige langlopende financiële schulden	-	26,4
Uitgestelde belastingverplichtingen	42,8	45,9
Overige schulden	0,2	0,4
	837,1	874,7
Kortlopende schulden		
Leningen	69,9	22,9
Afgeleide financiële schulden	4,2	3,8
Overige kortlopende financiële schulden	20,8	49,3
Handelsschulden	473,3	366,8
Toegerekende kosten en overige schulden	32,8	30,1
Verplichtingen voor personeelsbeloningen	44,7	39,1
Te betalen inkomstenbelastingen	50,9	55,3
Voorzieningen	7,8	7,9
	704,4	575,2
TOTAAL SCHULDEN	1.541,4	1.449,9
TOTAAL PASSIVA	2.719,5	2.449,0

Geconsolideerd Kasstroomoverzicht

<i>in miljoen €</i>	2017	2016
KASSTROOM UIT OPERATIONELE ACTIVITEITEN		
Netto winst/(Verlies) voor de periode	128,4	119,7
Aanpassingen voor:		
Inkomstenbelastingen	36,1	44,6
Afschrijvingen en waardeverminderingen	53,7	43,2
(Winst)/verlies op de verkoop van terreinen, gebouwen, machines en installaties	0,3	0,3
Voorzieningen	(0,2)	5,1
(Winst)/verlies op earn-out	(7,8)	(6,3)
Financiële kosten-netto	43,8	29,3
Wijzigingen in werkkapitaal:		
Vorraden	(8,3)	(6,9)
Handelsvorderingen, overige vorderingen en vooruitbetaalde kosten	(56,4)	(20,2)
Handelsschulden, overige schulden en toegerekende kosten	26,1	11,5
Verplichtingen voor personeelsbeloningen	(1,5)	0,1
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten	214,2	220,4
Betaalde winstbelastingen	(44,9)	(24,9)
NETTOKASSTROOM UIT OPERATIONELE ACTIVITEITEN	169,3	195,5
KASSTROOM UIT INVESTERINGSACTIVITEITEN		
Investeringsuitgaven voor gebouwen, machines, installaties en immateriële activa	(111,9)	(77,1)
Opbrengsten uit buitengebruikstellingen	(0,6)	0,4
Betaalde overnameprijs	(297,6)	(169,0)
Verplichtingen uit overname	(7,1)	-
NETTOKASSTROOM GEBRUIKT VOOR INVESTERINGSACTIVITEITEN	(417,2)	(245,7)
KASSTROOM UIT FINANCIERINGSACTIVITEITEN		
Opbrengsten uit leningen	1.108,2	125,9
Kosten betaald voor leningen	(3,9)	
Aflossing van leningen	(1.087,7)	(28,4)
Betaalde interesten	(28,3)	(25,6)
Ontvangen interesten	3,3	1,5
Herfinancieringskosten & overige financieringskosten	(10,7)	(6,6)
Gerealiseerde wisselkoers (verliezen)/winsten uit financieringsactiviteiten	0,7	(4,9)
Afgeleide financiële activa	(2,4)	(1,5)
Betaalde dividenden	(44,8)	(34,2)
Kapitaalsverhoging (netto uitgiftekosten nieuwe aandelen)	219,2	-
NETTO KASSTROMEN UIT FINANCIERINGSACTIVITEITEN	153,6	26,2
NETTO TOENAME GELDMIDDELEN, KASEQUIVALENTEN	(94,3)	(24,0)
GELDMIDDELEN, KASEQUIVALENTEN BIJ HET BEGIN VAN DE PERIODE	212,8	236,8
GELDMIDDELEN, KASEQUIVALENTEN BIJ HET EINDE VAN DE PERIODE	118,5	212,8

Bijkomende Financiële Informatie

WINST PER AANDEEL

<i>in €</i>	2017	2016
Gewone winst per aandeel	1,61	1,61
Verwaterde winst per aandeel	1,61	1,61
Recurrente gewone winst per aandeel	1,65	1,77
Recurrente verwaterde winst per aandeel	1,64	1,77
Gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen tijdens de periode	79.661.317	74.407.405
Totaal aantal aandelen per 31 december	82.347.218	74.861.108

Bijkomende Financiële Informatie

RECONCILIATIE VAN NIET-IFRS FINANCIËLE MAATSTAVEN

<i>in miljoen €</i>	2017	2016
Reconciliatie van bedrijfsresultaat naar nettoresultaat vóór interesten, inkomstenbelastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen (EBITDA)		
Bedrijfsresultaat	208,3	193,5
Afschrijvingen en waardeverminderingen (*)	53,7	43,1
EBITDA	262,0	236,6
Reconciliatie van nettoresultaat vóór interesten, inkomstenbelastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen (EBITDA) naar Recurrente EBITDA		
EBITDA	262,0	236,6
Niet-recurrente kosten met uitzondering van waardeverminderingen	4,4	12,1
Recurrente EBITDA	266,4	248,7
Reconciliatie van Winst van de periode (Gewone winst) naar Recurrente Gewone Winst		
Winst van de periode	128,4	119,7
Niet-recurrente kosten toewijsbaar aan de aandeelhouders van de moederonderneming	4,5	12,9
Belastingscorrectie	(1,5)	(0,9)
Recurrente gewone winst	131,4	131,7

(*) Afschrijvingen en Waardeverminderingen (A&W) omvatten 53,6miljoen € aan recurrente A&W en 0,1 miljoen € aan niet recurrente A&W in FY 2017. A&W omvatten 42,3 miljoen € aan recurrente A&W en 0,8 miljoen € aan niet recurrente A&W voor FY 2016.

Bijkomende Financiële Informatie**RECONCILIATIE VAN NIET-IFRS FINANCIËLE MAATSTAVEN**

<i>in miljoen €</i>	2017	2016
Reconciliatie van niet-IFRS financiële maatstaven – Recurrente vrije kasstroom berekening		
Bedrijfsresultaat	208,3	193,5
Afschrijvingen en waardeverminderingen	53,7	43,1
EBITDA	262,0	236,6
Niet-recurrente kosten met uitzondering van waardeverminderingen	4,4	12,1
Recurrente EBITDA	266,4	248,7
Wijzigingen in werkkapitaal		
Voorraden	(8,3)	(6,9)
Handels- en overige vorderingen	(56,4)	(20,2)
Handels- en overige schulden	26,1	11,5
Investeringsuitgaven	(111,9)	(77,1)
Recurrente vrije kasstroom (vóór inkomstenbelasting)	115,9	156,0
Betaalde inkomstenbelasting	(44,9)	(24,9)
Recurrente vrije kasstroom (na inkomstenbelasting)	71,0	131,1

VRIJWARINGSCLAUSULE

Dit rapport 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 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 dit rapport.

De informatie in dit rapport is onderhevig aan wijzigingen zonder vermelding. Er wordt geen verslag of zekerheid, uitdrukkelijk of impliciet, omtrent de getrouwheid, accuraatheid, redelijkheid en volledigheid van de informatie hierin vervat verstrekt en men moeten hierop niet vertrouwen.

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.

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.