

Ontex Q1 2019: Veerkrachtige prestatie, in lijn met verwachtingen

- **LFL-omzet gestegen in opkomende markten, gedaald in ontwikkelde markten**
- **Recurrente EBITDA ondersteund door kostenbesparingen en maatregelen op het vlak prijs/mix**
- **Lancering van “Transform to Grow (T2G)”-plan om de operationele efficiëntie stapsgewijs te wijzigen en commerciële uitmuntendheid te stimuleren**

May 08, 2019 01:30 AM Eastern Daylight Time

AALST-EREMBODEGEM, Belgium--([BUSINESS WIRE](#))--Koersgevoelige Informatie:

Ontex Group NV (Euronext Brussel: ONTEX; ‘Ontex,’ ‘de Groep’ of ‘de Onderneming’) kondigt vandaag haar resultaten aan voor de drie maanden eindigend op 31 maart 2019.

Financiële samenvatting

- Omzet op vergelijkbare basis (LFL) van € 549,5 miljoen; 1,5% lager, in lijn met onze verwachtingen
- Positieve prijszetting en mix in alle categorieën en Divisies
- Gerapporteerde omzet van € 546,2 miljoen; 2,1% lager
- Recurrente EBITDA van € 61,5 miljoen aan constante wisselkoersen
- Recurrente EBITDA-marge aan constante wisselkoersen van 11,2%, 40bps lager vergeleken met 2018 pro forma voor IFRS 16
- Gerapporteerde recurrente EBITDA van € 53,0 miljoen, recurrente EBITDA-marge van 9,7%
- Netto schuldpositie van € 940,1 miljoen, een stijging met € 17,1 miljoen; netto schuld/LTM recurrente EBITDA ratio van 3,74x

Operationele samenvatting

- Top line: Hogere verkoop van eigen merken, continue groei van Incontinentieproducten voor volwassenen
- Drive voor winstgevendheid: Verbeterde prijszetting en mix, aanzienlijke realisatie van besparingen
- Lancering van T2G: transformatieplan om de operationele efficiëntie en commerciële uitmuntendheid te stimuleren

Kerncijfers Q1 2019

In miljoen €	Q1 2019	Q1 2018	% Evolutie	Q1 2018
		pro forma voor IFRS 16*		gerapporteerd
LFL Omzet	549,5	-	-1,5%	558,1
Gerapporteerde omzet	546,2	-	-2,1%	558,1

Recurrente EBITDA aan				
constante wisselkoersen	61,5	64,9	-5,2%	57,5
<i>Rec. EBITDA-marge aan</i>				
constante wisselkoersen	11,2%	11,6%	-40bps	10,3%
Gerapporteerde recurrente				
EBITDA	53,0	64,9	-18,3%	57,5
<i>Gerapporteerde recurrente</i>				
EBITDA-marge	9,7%	11,6%	-190bps	10,3%
Netto schuld	940,1	923,0	+1,9%	776,0
Netto schuld / LTM Recurrente				
EBITDA	3,74x	-	-	3,06x

*Voor details met betrekking tot de pro-forma impact van IFRS 16, toegepast vanaf 1 januari 2019, op de 2018 EBITDA en de nettoschuld

verwijzen we naar Annex A

Toelichting van het management

Charles Bouaziz, CEO van Ontex: “Onze prestatie in het eerste kwartaal was in lijn met de trends die we in maart hebben toegelicht bij de publicatie van onze jaarresultaten. Onze omzet werd beïnvloed door lagere verkoop van retailmerken in Europa, maar we hebben goede groei van de Ontex merken in andere markten geboekt. Terwijl de grondstoffenkosten de laatste maanden zijn gestabiliseerd, bleven ze op vergelijkbare basis een tegenwind in Q1, net als de wisselkoersen. We waren echter in staat om deze gedeeltelijk te beperken aan de hand van kostenbesparingen en maatregelen op het vlak van prijszetting. Het T2G programma dat we vandaag onthullen tijdens onze Investor Update in Londen zal operationele efficiëntie en commerciële uitmuntendheid stimuleren, zodat de uitvoering van onze strategische prioriteiten en waardecreatie wordt versneld.”

Lancering van T2G om operationele efficiëntie en commerciële uitmuntendheid te stimuleren

Ontex lanceert haar Transform2Grow-plan dat zal worden gepresenteerd tijdens de Investor Update, die vandaag plaatsvindt (zie pagina 6 voor de details). Het T2G-plan heeft twee belangrijke doelen:

- Operationele efficiëntie stimuleren door een nieuwe impuls te geven aan onze productiestructures, het optimaliseren van transport en opslag, schaalvergroting bij inkoop en het bevorderen van de innovatiestructures op het vlak van productontwerp
- Stimuleren van commerciële uitmuntendheid door het verhogen van de focus op de productsegmenten met hoge groei, het aanbieden van een meer gedifferentieerde waardevoorstel aan klanten en het aanpassen van ons innovatieproces om de snelheid naar de markt te verhogen.

Bijkomende details kunnen worden gelezen in een apart persbericht dat vandaag is gepubliceerd op www.ontexglobal.com

2019 Vooruitzichten

We verwachten aanhoudende doch stabiliserende grondstoffen- en wisselkoerstegenwinden. Onze maatregelen op het vlak van prijszetting, mix verbetering en kostenbesparingen zouden hun vruchten beginnen afwerpen vanaf het tweede halfjaar van 2019.

In deze omstandigheden verwacht Ontex:

- Vrijwel stabiele omzet aan constante wisselkoersen, met top-line groei in de opkomende markten en lagere omzet in de ontwikkelde landen;
- Stabiele recurrente EBITDA aan constante wisselkoersen;
- Investeringsuitgaven van 4,5% tot 5,0% van de omzet, zonder de specifieke investeringen in het kader van T2G.

Marktdynamiek

Trends in de markten voor persoonlijke hygiëne waar Ontex aanwezig is, waren aan het begin van 2019 vergelijkbaar met de tweede helft van 2018. We zagen een paar prijsverbeteringen in Babyverzorgingsproducten buiten Europa, de groei binnen de categorie Incontinentieproducten voor volwassenen bleef solide en was voornamelijk volumegedreven, terwijl Dameshygiëneproducten vrijwel stabiel bleef. Retailmerken bleven sterk presteren in Babyverzorgingsproducten, met hogere marktaandelen in Europa en Noord-Amerika.

De meeste indices van de grondstoffenprijzen stonden op een hoger niveau in Q1 2019 vergeleken met dezelfde periode een jaar eerder, een weerspiegeling van de toenames opgemerkt in de loop van 2018.

De meerderheid van de wisselkoersen waarin we actief zijn waren zwakker ten opzichte van de euro in Q1 2019 vergeleken met dezelfde periode in 2018. Uitzondering was de US dollar, die verstevigde vergeleken met de euro, wat op de kosten van onze grondstoffen woog.

Operationeel Overzicht: Producten

in € million	Q1 2019	Q1 2018	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL
Ontex Gerapporteerde Omzet*	546,2	558,1	-2,1%	-1,5%
Babyverzorgingsproducten	311,4	321,8	-3,2%	-3,2%
Incontinentieproducten voor				
volwassenen	173,7	174,4	-0,4%	+1,5%
Dameshygiëneproducten	54,2	57,6	-5,9%	-6,3%

* Omvat 6,9 miljoen € in Q1 2019 en 4,3 miljoen € in Q1 2018 voor de categorie **Andere producten Babyverzorgingsproducten**

De omzet in de categorie Babyverzorgingsproducten voor Q1 2019 daalde met 3,2%. De verkoop van babybroekjes was nog altijd beter dan die van babyluiers en we blijven ons inzetten om tegemoet te komen aan de groeiende vraag van consumenten en klanten voor broekjes als een aantrekkelijk alternatief voor luiers. In de meeste markten waar wij actief zijn, is de omzet van

onze lokale babyliuiermerken gestegen. De daling in Babyverzorgingsproducten is te wijten aan het verliezen van contracten met retailmerken in Europa in het tweede halfjaar 2018.

Incontinentieproducten voor volwassenen

De omzet in de categorie Incontinentieproducten voor volwassenen steeg in Q1 2019 met 1,5% ten opzichte van sterke vergelijkbare cijfers een jaar geleden. De verkoop in retailkanalen, bestaand uit zowel onze eigen merken als leidende retailmerken, steeg met 8%. In de institutionele kanalen daalde de omzet ten opzichte van hoge vergelijkbare cijfers vorig jaar. De vraag naar broekjes voor volwassenen was solide over de retail- en institutionele kanalen heen .

Dameshygiëneproducten

De omzet in de categorie Dameshygiëneproducten was 6,3% lager in Q1 2019. Naast de sterke vergelijkbare basis van een jaar geleden is dit vooral toe te schrijven aan de lagere volumes door contractverliezen van retailmerken in Europa, waar het merendeel van onze omzet wordt gegenereerd.

Operationeel Overzicht: Divisies

in € million	Q1 2019	Q1 2018	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL
Ontex Gerapporteerde Omzet	546,2	558,1	-2,1%	-1,5%
Europa	233,7	253,0	-7,6%	-6,7%
AMEAA	201,6	191,9	+5,1%	+5,7%
Healthcare	110,9	113,2	-2,0%	-2,1%
Europa				

De omzet in Divisie Europa was 6,7% lager in Q1 2019 vergeleken met dezelfde periode een jaar geleden. Deze verwachte daling was te wijten aan lagere volumes als gevolg van contractverliezen van retailmerken, zoals toegelicht in de jaarresultaten van 2018. De evaluatie van onze prestaties op basis van belangrijke klantencriteria uitgevoerd in het kader van de voorbereiding van T2G bevestigde veel opportuniteiten voor een terugkeer naar groei door middel van een aantal gerichte commerciële initiatieven. Dit zal tijd vergen om een zichtbare impact te hebben, gezien de dynamiek van het merkaanbod van retailers.

Americas, Middle East, Africa and Asia (AMEAA)

De AMEAA Divisie boekte een solide omzetstijging van 5,7% in Q1 2019 ten opzichte van dezelfde periode een jaar geleden. De omzetgroei was breed gedragen in de meerderheid van de markten en alle productcategorieën. Hogere omzet werd gerapporteerd in Amerika, met inbegrip van Brazilië en de VS, terwijl dit in Mexico iets minder was na de sterke cijfers in dezelfde periode vorig jaar. We zagen ook verdere groei in het Midden-Oosten en Afrika. De verkoop in Azië daalde ten opzichte van de sterke cijfers van vorige jaar. We bleven focussen op het voldoen aan specifieke consumentenbehoeften in elke regio met ons portfolio van lokale merken en het verbeteren van onze commerciële uitvoering, dat ook van T2G-initiatieven zal genieten.

Healthcare

De omzet van de Healthcare Divisie daalde met 2,1% in Q1 2019 ten opzichte van een uitzonderlijk sterke eerste kwartaal in 2018. Een voortdurend gedisciplineerde aanpak resulteerde in een positieve prijszetting/mix wat niet voldoende was om de negatieve volume-impact te compenseren. De verkoop van broekjes voor volwassenen steeg in de meeste markten en op Divisie-niveau.

Operationeel Overzicht: Geografische gebieden

in € million	Q1 2019	Q1 2018	% Δ zoals gerapporteerd	% Δ o.b.v. LFL
Ontex Gerapporteerde Omzet	546,2	558,1	-2,1%	-1,5%
West-Europa	256,2	272,9	-6,1%	-6,3%
Oost-Europa	66,5	70,9	-6,2%	-2,8%
Amerika	144,3	136,2	+6,0%	+3,0%
Rest van de Wereld	79,1	78,1	+1,3%	+8,3%

Amerika en de Rest van de Wereld kenden een hogere omzet, en vertegenwoordigden meer dan 40% van de omzet van de Groep.

Recurrente EBITDA

De recurrente EBITDA aan constante wisselkoersen was € 61,5 miljoen in Q1 2019, een daling met 5,2% vergeleken met Q1 2018 pro forma voor IFRS 16. De recurrente EBITDA-marge aan constante wisselkoersen bedroeg 11,2%, -40bps ten opzichte van Q1 2018 op dezelfde basis. Op gerapporteerde basis boekte Ontex een recurrente EBITDA van € 53,0 miljoen en een recurrente EBITDA-marge van 9,7%.

De veerkracht van onze recurrente EBITDA-marge aan constante wisselkoersen weerspiegelt onze voortdurende inspanningen om de tegenwinden te beperken door middel van geoptimaliseerde prijszetting/mix en kostenbesparingen.

Bedrijfsinformatie

Het persbericht hierboven en de bijhorende financiële informatie van Ontex Group NV voor de drie maanden eindigend op 31 maart 2019 werd goedgekeurd voor uitgifte overeenkomstig het besluit van de Raad van Bestuur van 7 mei 2019.

Q1 2019 WEBCAST EN CONFERENCE CALL

Het management zal een presentatie en conference call organiseren voor investeerders en analisten op 8 mei 2019 om 7:30 am GMT / 8:30 am CET. Een kopie van de presentatie-slides zal beschikbaar zijn op: <http://www.ontexglobal.com/>

Investeerders en analisten worden uitgenodigd om aan de webcast deel te nemen via de volgende link:

https://channel.royalcast.com/ontexgroup/#!/ontexgroup/20190508_2

Bovendien zijn een beperkt aantal lijnen voor de conference call beschikbaar. 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 2 4035816
Frankrijk	+33 1 7272 7403
Duitsland	+49 69 2222 25429
Nederland	+31 20 709 5119
Verenigd Koninkrijk	+44 207 194 3759
Verenigde Staten	+1 646 722 4916

Toegangscode: 44239235#

INVESTOR UPDATE WEBCAST

Op 8 mei 2019 om 10:30 am GMT / 11:30 am CET zal het management een Investor Update-evenement organiseren in Londen.

De Investor Update zal eveneens uitgezonden worden en toegankelijk zijn via de volgende link:

https://channel.royalcast.com/webcast/ontexgroup/20190508_3/

FINANCIËLE KALENDER 2019

Jaarlijkse Algemene Vergadering	24 mei 2019
H1 2019	31 juli 2019
Q3 2019	6 november 2019

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

in € million	Q1	Q2	Q3	Q4	FY 2018
Rec. EBITDA					
zoals					
gerapporteerd in	57.5	60.2	58.1	58.2	234.0

2018*Rec. EBITDA*

<i>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
----------------	-----	-----	-----	-----	------

**Rec. EBITDA pro-
forma IFRS 16 in**

2018	64.9	67.5	65.4	65.7	263.6
-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	--------------

*Rec. EBITDA**Marge pro-forma*

<i>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>
------------------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

in € million

31/03/2018**30/06/2018****30/09/2019****31/12/2019****Netto schuld zoals
gerapporteerd in**

2018	776.0	778.3	764.8	760.0
-------------	--------------	--------------	--------------	--------------

Pro-forma IFRS 16

impact	147.0	142.1	153.7	147.6
--------	-------	-------	-------	-------

Netto schuld pro-

forma 2018	923.0	920.4	918.5	907.6
-------------------	--------------	--------------	--------------	--------------

Alternatieve performantie-indicatoren

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)

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;
- Wijzigingen aan de groepsstructuur, 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 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. EBITDA en Recurrente EBITDA marges zijn de 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 voor de laatste twaalf maanden (LTM).

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.

Contacts

INLICHTINGEN

Investeerders

Philip Ludwig +32 53 333 730

Philip.ludwig@ontexglobal.com

Pers

Gaëlle Vilatte +32 53 333 708

Gaelle.vilatte@ontexglobal.com