



## Ontex Investor Update

- **Ontex zal zich richten op partnermerken & healthcare in Europa en Noord-Amerika, wat een strategische koerswijziging inhoudt richting de oprichting van New Ontex.**
- **Desinvesteringen, uitgebreid kostenprogramma en kostengedreven prijszetting brengen de 2023 doelstellingen voor de kernactiviteiten binnen bereik, ondanks de huidige ongekende inflatie van inputkosten.**
- **2021 vooruitzichten geïmpacteerd door verstoringen in de toelevering.**

Aalst-Erembodegem, 15 december 2021 – Ontex Group NV (Euronext Brussels: ONTEX) houdt vandaag om 14:00 CET een Investor Update. De belangrijkste onderwerpen die aan bod zullen komen zijn de volgende:

### Portfolio gericht op partnermerken en gezondheidszorg

- De focus op retailermerken, lifestylemerken en healthcare zal verder voortbouwen op de jarenlange expertise van Ontex in dit domein en haar schaal.
- New Ontex zal haar activiteiten concentreren op Europa en Noord-Amerika, waar de marktsegmenten voor partners en gezondheidszorg al een aanzienlijke en groeiende basis hebben. Dit deel van de portefeuille was goed voor € 1,43 miljard aan omzet en een boven het Groepsgemiddelde liggende recurrente EBITDA-marge van 13% in 2020.
- De bedrijfsactiviteiten in de rest van de wereld, die voornamelijk gericht zijn op de eigen merken van Ontex, waren in 2020 goed voor € 0,65 miljard aan omzet met een recurrente EBITDA-marge van 8%. Deze activiteiten zullen worden beheerd om waarde te creëren, terwijl toekomstige strategische alternatieven worden onderzocht. De Groep heeft adviseurs in de arm genomen om de uitvoering van de strategie te bespoedigen.

### Lagere structurele kostenbasis gedreven door jaarlijkse productiviteitswinsten

- Succesvolle kostenreductie in 2021 zal naar verwachting leiden tot ca. € 75 miljoen voor het hele jaar, wat neerkomt op nettobesparingen van ca. € 60 miljoen netto.
- Opstap naar ca. € 80 miljoen aan bruto kostenbesparende maatregelen in 2022.
- Voor de volgende jaren mikt de Groep op een jaarlijkse besparing van ca. 4% van de kostenbasis.
- De eenmalige kosten om deze besparingen te realiseren zullen naar verwachting € (170) miljoen bedragen over de periode 2021 tot 2023, waarvan € 40 miljoen niet cash.

### Desinvesteringen, uitgebreid kostenprogramma en kostengedreven prijszetting brengen doelstellingen voor 2023 binnen bereik, ondanks ongekende inflatie van inputkosten

- +2-3% omzetgroei op vergelijkbare basis en recurrente EBITDA-marges van 12,5%-13,5% tegen eind 2023, voor de kernactiviteiten van Ontex.
- Opbrengsten uit desinvesteringen, discipline inzake werkkapitaal en investeringsuitgaven moeten leiden tot een verbetering van de schuldratio van Ontex, met een nettoschuld lager dan 3x recurrente EBITDA.

### 2021 vooruitzichten geïmpacteerd door verstoringen in de toelevering

- De verstoring in de toelevering hield aan en de verwachte verbetering in het vierde kwartaal verliep trager dan oorspronkelijk verwacht. Deze onverwachte tegenvaller heeft een impact op de eerdere vooruitzichten van Ontex van LFL-omzetzdaling met -1% en een recurrente EBITDA-marge van 9% voor het jaar.
- Ontex verwacht nu dat zowel de omzetgroei als de recurrente EBITDA-marge ongeveer 0,5 punt lager dan de vorige vooruitzichten zullen uitkomen. De investeringsuitgaven zullen naar verwachting minder dan 3,5% van de omzet bedragen.

**Esther Berrozpe, Ontex CEO:** "Vandaag kondigen we belangrijke wijzigingen in de strategie van Ontex aan. Het Nieuwe Ontex gaat zich richten op partnermerken en gezondheidszorg in Europa en Noord-Amerika. Dit markeert een strategiewijziging die ons in staat zal stellen voort te bouwen op onze inherente sterke punten en het volledige potentieel van onze knowhow, schaal en capaciteiten te benutten. Geconfronteerd met de ongekende stijging van de grondstofprijzen en andere kosteninflatie, hebben we onze kostenbesparingsinitiatieven versneld en nieuwe mogelijkheden geïdentificeerd om de Groep te stroomlijnen. De omstandigheden blijven echter zeer volatiel, waardoor wij onze verwachtingen voor 2021 hebben moeten herzien. Ik blijf erop vertrouwen dat we onze doelstellingen voor 2023 binnen de nieuwe portefeuille kunnen halen. Naarmate we onze strategie uitvoeren, zal Ontex solide waarde voor de aandeelhouders opleveren met een hogere winstgevendheid en een gezonde balans. Ik weet dat ik kan vertrouwen op de deskundigheid en toewijding van al onze medewerkers terwijl we deze strategische ommekeer maken om onze financiële prestaties weer op te bouwen."

### Belangrijkste onderwerpen besproken tijdens het evenement

#### New Ontex zal zich richten op partnermerken en healthcare

Een kernportefeuille van activiteiten is gedefinieerd als New Ontex, waar de inherente sterke punten van Ontex liggen. Ontex heeft een sterke staat van dienst en langdurige ervaring als voorkeurspartner voor merkeigenaars, zowel retailers als lifestylemerkbedrijven, alsook institutionele klanten. Dit klantenbestand is grotendeels gevestigd in Europa en Noord-Amerika, en dit is waar het meeste potentieel voor winstgevendende groei aanwezig is. De industriële aanwezigheid van Ontex is goed gepositioneerd om deze regio's te bedienen en biedt aanzienlijke mogelijkheden voor synergiën en schaalvoordelen om onze partnerklanten innovatieve oplossingen en de beste kwaliteit en kost te bieden.

De portefeuille in deze markten was in 2020 goed voor € 1,43 miljard aan omzet, wat neerkomt op ca. 70% van het Groepstotaal, en genereerde een recurrente EBITDA-marge van 13%, bijna 80% van de recurrente EBITDA van de Groep.

Het productaanbod van Ontex zal in onze drie productcategorieën blijven – Baby Care, Feminine Care en Adult Care – en daarbinnen zullen we onze focus versnellen op sneller groeiende, margeverhogende producten. Dit omvat alle producten voor volwassenenzorg, babybroekjes, en producten die duurzamer zijn om aan de groeiende vraag te voldoen. We zullen onze investeringen toespitsen op het maximaliseren van synergiën in onze Europese industriële voetafdruk en het opvoeren van onze activiteiten in de VS, waarbij we streven naar operationele uitmuntendheid om kosten, kwaliteit en dienstverlening te verbeteren.

In de Rest van de Wereld heeft Ontex enkele bekende lokale merkposities. Ondanks de kracht van de lokale merken voldoen deze activiteiten niet aan de vereisten van de Groep inzake rendement op investeringen. Bovendien zal de uitstap uit deze activiteiten de blootstelling van de Groep aan de volatiliteit van de wisselkoersen van de opkomende markten wegnemen. In 2020 hadden deze activiteiten een omzet van € 0,65 miljard met een recurrente EBITDA-marge van 8%. Deze zullen nu worden beheerd op waarde en de Groep zal de beste strategische oplossingen op lange termijn onderzoeken. Adviseurs zijn aangesteld om de strategie te bespoedigen.

#### Operationele uitmuntendheid om structurele kosten te verlagen

Ontex realiseert een solide momentum van duurzame structurele kostenbesparingen, met naar verwachting ca. € 75 miljoen aan brutokostenbesparingen (ca. € 60 miljoen netto) in 2021. Projecten voor de optimalisering van de voetafdruk zijn al aan de gang en de verbeteringen van de productie-efficiëntie leveren solide verbeteringen op van de bezettingsgraad en de afvalvermindering, zodat de schrootproductie dit jaar met ca. 10% kan worden verminderd.

Een nazicht van de kostenbasis heeft verdere mogelijkheden tot stroomlijning en kostenverlaging aan het licht gebracht. De kostenbesparingsdoelstelling voor 2022 is verhoogd tot ca. € 80 miljoen aan brutobesparingen, en de Groep streeft naar productiviteitsstijgingen van ca. 4% per jaar in de volgende jaren. Door de intensivering van de kostenbesparingsacties zullen de eenmalige kosten voor alle kostenbesparende maatregelen stijgen tot € 170 miljoen over de periode 2021-2023, waarvan € 40 miljoen niet cash.

#### Desinvesteringen, uitgebreid kostenprogramma en kostgedreven prijszetting brengen doelstellingen voor 2023 binnen bereik, ondanks ongekende inflatie van inputkosten

In het kader van de uitvoering van zijn strategische agenda bevestigt de Groep zijn ambitie om tegen 2023 een groei van de omzet op vergelijkbare basis (LFL) met 2 tot 3% CAGR over de periode 2021-2023 en een recurrente EBITDA-marge van 12,5%-13,5% te realiseren op de nieuwe Ontex consolidatiekring. De cashdiscipline zal worden gehandhaafd met een verhouding werkkapitaal/omzet van ca. 5% in de toekomst en investeringsuitgaven tussen 4% en 4,5% van de omzet met focus op gerichte groei-initiatieven, waardoor de kasconversie zal stijgen tot meer dan 60%. In combinatie met de opbrengsten van de verwachte desinvesteringen zal de nettoschuld hierdoor onder de 3x recurrente EBITDA uitkomen.

Naarmate New Ontex zijn groei- en productiviteitsplan voortzet, heeft het de ambitie om mettertijd een recurrente EBITDA-marge van meer dan 15% te bereiken tegen 2025. Ontex zal een strikte discipline inzake cash blijven handhaven, wat de nettoschuld op het einde van 2025 tot minder dan 2x de recurrente EBITDA zal leiden.

### Audio webcast

De audio webcast voor investeerders en analisten zal op 15 december 2021 plaatsvinden om 2:00pm CET/1:00pm UK/8.00am EST.

Een kopie van de presentatie-slides zal beschikbaar zijn op <http://www.ontexglobal.com/>

Klik op onderstaande link om de presentatie bij te wonen vanaf uw laptop, tablet of mobiel apparaat. Het geluid wordt door het geselecteerde apparaat gestreamd, dus zorg ervoor dat je een koptelefoon hebt of dat het volume aanstaat.

[https://channel.royalcast.com/ontexgroup/#!/ontexgroup/20211215\\_1](https://channel.royalcast.com/ontexgroup/#!/ontexgroup/20211215_1)

Een volledige opname van de presentatie zal kort na afloop van de live presentatie via dezelfde link beschikbaar zijn.

Wie wil deelnemen aan Q&A-sessie, kan de volgende link gebruiken om verbinding te maken:

<https://us06web.zoom.us/j/82184761838?pwd=RG1OeVhuSUtMUtMUEpaK1ZOUeJKdUVpUT09>

Meeting ID: 821 8476 1838

Passcode: 307556

## GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE

### FINANCIËLE KALENDER

FY 2021	23 februari 2022
Q1 2022	12 mei 2022
H1 2022	29 juli 2022
Q3 2022	10 november 2022

### INLICHTINGEN

#### Investeerders

[investor.relations@ontexglobal.com](mailto:investor.relations@ontexglobal.com)

Geoffroy Raskin +32 474 96 26 00

Philip Ludwig +32 53 333 730

#### Pers

[corporate.communications@ontexglobal.com](mailto:corporate.communications@ontexglobal.com)

Caroline De Wolf +32 478 93 43 93

### VRIJWARINGSCLAUSULE

Dit persbericht 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 persbericht 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 persbericht.

De informatie in dit persbericht 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 persbericht en geen vertrouwen moet hieraan gehecht worden.

Dit persbericht werd opgesteld in het Nederlands en vertaald in het Engels. In geval van discrepanties tussen de twee versies zal de Nederlandstalige versie voorrang hebben.

### ALTERNATIEVE PERFORMANTIE-INDICATOREN

Alternatieve performantie-indicatoren (niet-IFRS maatstaven) worden opgenomen in de financiële rapportering omdat het management ervan overtuigd is dat deze veel gebruikt worden door bepaalde investeerders, beursanalisten en andere belanghebbenden als bijkomende maatstaf voor het beoordelen van prestaties en liquiditeit. De 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

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 transacties, projecten en aanpassingen van de waarde van activa en passiva binnen het kader van 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 "normale" 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;
- Wijzigingen in de groepsstructuur, kosten met betrekking tot herstructurering van de activiteiten, 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.

Niet-recurrente opbrengsten en kosten van de Groep bestaan uit volgende componenten in de geconsolideerde resultatenrekening:

- Opbrengsten/(kosten) gerelateerd aan wijzigingen in de groepsstructuur; en
- Opbrengsten/(kosten) gerelateerd aan bijzondere waardeverminderingen en significante geschillen.

### EBITDA en recurrente EBITDA en verbonden marges

EBITDA wordt gedefinieerd als nettoresultaat vóór aftrek van netto financiële kosten, winstbelastingen en afschrijvingen. Recurrente EBITDA wordt gedefinieerd als EBITDA plus niet-recurrente opbrengsten en kosten. De EBITDA-marges zijn de EBITDA en de recurrente EBITDA gedeeld door de omzet.

### Kasconversie

Kasconversie wordt gedefinieerd als recurrente EBITDA minus investeringsuitgaven, gedeeld door recurrente EBITDA, en weerspiegelt het vermogen van de Groep om geldmiddelen te behouden.

### 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).