



Ontex

Giving
confidence
to do more

Jaaroverzicht 2016

Als toonaangevende internationale leverancier van oplossingen voor persoonlijke hygiëne, zijn we trots dat we een verschil kunnen maken voor mensen van elke generatie.

Op basis van onze ervaring met babyverzorgingsproducten, producten voor dameshygiëne en verzorgingsproducten voor volwassenen ontwikkelen we onze eigen merken en werken we samen met toonaangevende retailers die hun eigen labels op de markt willen brengen. We leveren onze merken ook aan ziekenhuizen, verzorgingstehuizen, apotheken en bij de consumenten thuis.

Onze mensen nemen een centrale plaats in onze onderneming in. Het is dankzij hun talent en passie dat we in de loop der jaren uitgegroeid zijn van een familiebedrijf tot een internationale organisatie met klanten in meer dan 110 landen.

Wij zijn ervan overtuigd dat commercieel succes voortvloeit uit een gemeenschapsgeest en partnerschappen met onze klanten, distributeurs en instituten. Omdat we al onze medewerkers zeggenschap geven, creëren wij oplossingen en stichten we merken.



Meer informatie vindt u op onze website:
www.ontexglobal.com

Disclaimer

Het is mogelijk dat u in dit verslag toekomstgerichte verklaringen vindt. Toekomstgerichte verklaringen zijn verklaringen met betrekking tot of op basis van de huidige intenties, overtuigingen of verwachtingen van ons management met betrekking op onder meer de toekomstige bedrijfsresultaten, financiële toestand, liquiditeit, vooruitzichten, groei, strategieën van Ontex of ontwikkelingen in de sectoren waarin we actief zijn. Toekomstgerichte verklaringen zijn wegens hun aard onderhevig aan risico's, onzekerheden en veronderstellingen die ertoe kunnen leiden dat de feitelijke resultaten of toekomstige gebeurtenissen aanzienlijk verschillen van de resultaten of gebeurtenissen die in dit document worden beschreven of geïmpliceerd. Het is mogelijk dat die risico's, onzekerheden en veronderstellingen de resultaten en de financiële effecten van de plannen en de gebeurtenissen die hierin worden beschreven, op een ongunstige manier beïnvloeden.

Dit document, het "jaaroverzicht", als geheel vormt het verslag van de Raad van Bestuur opgesteld in overeenstemming met artikel 119 van het Wetboek Vennootschappen

De toekomstgerichte verklaringen in dit verslag met betrekking tot trends of huidige activiteiten mogen niet worden beschouwd als een verklaring dat zulke trends of activiteiten ook voor de toekomst gelden.

In de meeste tabellen van dit verslag worden de bedragen met het oog op een maximale transparantie in miljoen euro uitgedrukt. Dit kan aanleiding geven tot afrondingsverschillen in de tabellen die in dit verslag opgenomen zijn.

Dit verslag werd in het Nederlands opgesteld en in het Engels vertaald. Bij tegenstrijdigheden tussen de twee versies heeft de Nederlandse versie voorrang.



Onze mensen zijn de belangrijkste kracht van onze onderneming.

Charles Bouaziz
Chief Executive Officer



[Pagina 2](#)

Onze mensen



Onderzoek stuurt onze innovaties

Een 'can-do attitude' staat centraal in onze eigen merken en de merken die we voor onze klanten ontwikkelen. We halen daarbij inspiratie uit plaatselijke markten en onze kennis over consumenten en introduceren op basis daarvan voortdurend innovaties.

[Pagina 10](#)

Onze klanten



Dieper inzicht creëert waarde

Onze partnerschappen met toonaangevende retailerklanten wordt gedreven door inzichten terwijl de ondersteuning voor wat betreft onderzoek en training een centraal deel uitmaakt van onze relatie met ziekenhuizen, verzorgings- en andere instellingen.

[Pagina 18](#)

Onze merken en innovaties



Werken met passie en toewijding

We stellen diversiteit op prijs en moedigen een open geest aan, omdat we ervan overtuigd zijn dat een ondernemingsgeest en passie oplossingen creëren en innovatie tot stand brengen.

[Pagina 14](#)

Onze kijk op duurzaamheid



Oplossingen vinden voor onze sector

We streven ernaar om zo milieuvriendelijk mogelijk te werken en leveren daarom de nodige inspanningen om ons energieverbruik te beperken en om materialen te recyclen. Duurzaamheid maakt al sinds lange tijd deel uit van onze cultuur.

[Pagina 30](#)

Inhoud

Strategisch verslag

Voorzitter en Chief Executive Officer	2
Hoogtepunten van het jaar 2016	6
De groep in één oogopslag	8
Onze mensen	10
Onze merken en innovaties	14
Onze klanten	18
Evaluatie van de prestaties per Divisie	20
Mature Markets Retail	23
Health Care	24
Middle East North Africa	25
Growth Markets	26
Americas Retail	27
Financieel overzicht	28
Onze kijk op duurzaamheid	30
Overzicht van de grootste risico's	32

Corporate Governance

Verklaring inzake Corporate Governance	34
Remuneratieverslag	46

Financiële verslaggeving

Inhoudstafel	53
Verklaring van de raad van bestuur	54
Verslag van de commissaris	55
Algemene informatie	56
Geconsolideerde jaarrekening	57
Toelichtingen bij de geconsolideerde jaarrekening	63
Samenvatting statutaire enkelvoudige jaarrekening	110

Extra informatie

Investor Relations en financiële communicatie	112
Woordenlijst	113

Voorzitter en Chief Executive Officer



“

We onderscheiden ons met de passie van onze mensen om te groeien en te winnen op de markt ... een ingesteldheid waarbij ze de onderneming als hun eigen onderneming beschouwen.

Charles Bouaziz
Chief Executive Officer



“

Enkele jaren geleden richtte de onderneming zich nog voornamelijk op West-Europa, maar intussen liggen de kaarten volledig anders en krijgen we nieuwe kansen om verder te groeien.

Luc Missorten
Voorzitter

Maak kennis met onze leiders

In de eerste plaats is er de visie, gevolgd door een strategie en een plan, maar uiteindelijk zijn het de waarden en de mensen van de onderneming die dit alles in de praktijk omzetten. Chief Executive Officer Charles Bouaziz en Voorzitter van de Raad van Bestuur Luc Missorten over de overgang van een familiebedrijf tot een internationaal actieve beursgenoteerde onderneming.

V: In welk opzicht verschilt Ontex van de concurrentie?

A: Luc: In de eerste plaats is het de mix van retailerklanten en eigen merken. In de tweede plaats kan de onderneming zich snel aan veranderende omgeving en marktomstandigheden aanpassen – ik zou onze groep dan ook omschrijven als een slanke en flexibele organisatie. In de derde plaats ben ik ervan overtuigd dat de groep ook door haar geografische voetafdruk een unieke plaats inneemt op de markt.

Charles: Een ander aspect dat Ontex zo anders maakt, is het feit dat we ons uitsluitend met oplossingen voor persoonlijke hygiëne bezighouden: onze expertise is toegespitst op hygiëneproducten voor baby's, volwassenen en vrouwen. In tegenstelling tot onze concurrenten passen we ons go-to-market model zo aan, dat we in elk van de geografische zones waar we actief zijn, de verschillende opportuniteiten optimaal benutten. We slagen daarin omdat we de juiste combinatie van categorieën via de best geschikte kanalen aanbieden en zo perfect kunnen inspelen op de behoeften van onze klanten en de consumenten.

V: Wat zijn de belangrijkste trends voor Ontex in 2016?

A: Luc: Ik zou veeleer spreken over een reeks essentiële opportuniteiten in plaats van trends. In een aantal landen vindt een positieve demografische evolutie plaats. Charles verwees daarnet al naar de drie verschillende categorieën, en hoewel sommige sneller groeien dan andere, is het mogelijk om in een aantal van die categorieën ons marktaandeel uit te breiden. Ik zie verschillende opportuniteiten – afhankelijk van de markt en de producten – om onze distributiekanaal uit te breiden. We hebben intussen al een betere mix gevonden tussen de rijpe en de groeiemarkten. We kunnen dit nog verbeteren door bijvoorbeeld meer te focussen op groeiemarkten. In deze sector is grootte belangrijk, want hiermee kunnen synergieën worden tot stand gebracht en krijgen we voldoende groeizuurstof om de diversificatie te sturen.

Charles: Het afgelopen jaar hebben we in West-Europa een lichte groeivertraging gezien – en dan voornamelijk op de markten van de verzorgingsproducten voor baby's en vrouwen. Algemeen gesteld merken we dat de markt volatieler geworden is. In veel landen waar we actief

zijn, heerst momenteel politieke of sociodemografische onrust. We denken daarbij onder meer aan Turkije en Mexico, dat na de presidentsverkiezingen in de VS eind vorig jaar met heel wat nieuwe uitdagingen werd geconfronteerd. Omwille van ons uitgebreide geografische actierein en het feit dat we ook naar nieuwe regio's uitbreiden, worden we tegenwoordig meer aan volatilitieit blootgesteld dan in het verleden. Aan de andere kant zorgt de geografische expansie ook voor een natuurlijke hedging voor situaties die zich kunnen voordoen in specifieke landen waardoor we een veerkrachtige business opbouwen.

V: Hoe zou u de groeiopportuniteiten beschrijven?

A: Luc: We breiden uit in landen of categorieën waar de groei sneller verloopt. Enkele jaren geleden richtte Ontex zich nog voornamelijk op West-Europa, maar intussen liggen de kaarten volledig anders en krijgen we nieuwe kansen om verder te groeien. We hebben de afgelopen jaren in andere regio's gediversifieerd, waardoor we niet alleen de kans krijgen om organisch te blijven groeien, maar waardoor we ook door gerichte overnames onze positie op die markten kunnen versterken. De groep is gegroeid, waardoor we logischerwijze in een nieuwe situatie zijn terechtgekomen: we beschikken voortaan over meer invloed en we zijn relevanter geworden op de markten waar we actief zijn, waardoor we efficiënter zouden moeten kunnen worden.

Charles: Op de markten waar we met onze eigen merken aanwezig zijn, komt het er vooral op aan om marktaandeel te veroveren, zodat we sneller kunnen groeien dan de markt zelf. Op markten waar we retailmerken verkopen, bestaat de uitdaging erin om de retailmerkcategorie uit te breiden en om die merken te helpen om sneller te groeien dan de markten. Hoewel we in 2016 de groei zagen vertragen, zijn er wel nog markten waar de retailmerken groeien, zoals in Rusland. Een ander belangrijk punt werd al door Luc aangehaald: de evolutie van de markt mix in de richting van landen met een grote groei en weg van landen met een beperkte groei. Een andere belangrijke opportuniteit ten slotte ligt in de 'witte gebieden', waar we nog niet actief zijn. Als internationale in plaats van wereldwijde marktspeeler zijn we op bijna 30 markten actief en beschikken we over de



Onze overnamestrategie

Strategische overnames zijn van essentieel belang om de groei van onze geografische aanwezigheid en onze activiteiten met onze merken te versnellen.

Onze internationale aanwezigheid uitbreiden

Het hoogtepunt van het jaar was onze overname van de Mexicaanse groep Grupo Mabe die zorgt voor een verdere diversificatie van ons portfolio en ons minder afhankelijk maakt van West-Europa. Ook de overeenkomst tot de overname van de persoonlijke hygiëne business van Hypermarcas SA in Brazilië was een hoogtepunt.

Dicht bij plaatselijke consumenten

Onze benadering bestaat erin om verder te bouwen op wat een onderneming plaatselijk al heeft gerealiseerd, de 'best practices' met haar te delen en de expertise en schaalvoordelen aan haar ter beschikking te stellen.

Versnelling van onze activiteiten met eigen merken en snel groeiende categorieën

In het verleden hebben we al meermaals bewezen dat we op die manier overgenomen ondernemingen succesvol in de Ontex-gemeenschappen kunnen integreren.

Schaalefficiëntie creëren

Groepsovernames genereren belangrijke synergieën op het vlak van kosten, aankopen en productie, waardoor we in onze activiteiten kunnen blijven investeren.

Voorzitter en Chief Executive Officer vervolg

mogelijkheid om in nog eens 150 andere landen te groeien. Er is met andere woorden nog heel wat ruimte om groter te worden.

V: Hoe zou u het afgelopen jaar samenvatten?

A: Charles: 2016 was enerzijds een uitstekend jaar, maar anderzijds waren er heel wat uitdagingen. Vier van onze vijf Divisies deden het heel goed. De Divisies Growth Markets, Americas Retail, Healthcare en MENA wisten de verwachte groei cijfers voor te leggen, waardoor ze hun marktaandeelen konden uitbreiden – wat uitstekend is. Ons Mature Markets Retail-team deed het ook heel goed, maar we wisten vooraf dat 2016 een lastig jaar zou worden.

Belangrijk in dit verband was het feit dat we erin slaagden om onze 'revenue run rate' op € 2 miljard te brengen en dat we dicht in de buurt kwamen van een rendabiliteit van € 0,25 miljard. Dit is heel belangrijk als we verder willen groeien en onze schaal nog willen vergroten. Het afgelopen jaar hebben we ook op het vlak van de productie en de kostensynergie uitstekende resultaten geboekt. Daarnaast slaagden we erin om een behoorlijk grote impact van negatieve wisselkoerseffecten op te vangen. Op heel wat markten verliep de evolutie van de wisselkoersen niet gunstig voor ons. We denken daarbij onder meer aan de koers van het Britse pond naar aanleiding van de brexit, de Australische dollar en de Poolse Zloty. Toch slaagden we erin om die negatieve effecten op te vangen en zowel qua top-line als qua bottom-line groei cijfers te boeken.

We zijn momenteel aan het evolueren van een producent tot een leverancier van consumentengoederen, waardoor we de consument en de klant voortaan een centrale plaats moeten geven in alles wat we doen. Dit is een proces dat heel wat tijd in beslag zal nemen en waaraan jaar na jaar zal moeten worden gewerkt – niet alleen op het vlak van onze producten, maar ook op het vlak van onze relaties met onze klanten.

Dat begint met inkomstenbeheer, inzicht in het shopgedrag, categoriebeheer, merchandisingvaardigheden en marketingkennis op retailniveau. Daarnaast moet de nodige aandacht worden besteed aan kennis over verpakkingen, instore marketing, onderzoek bij consumenten en above-the-line activiteiten. Al die vaardigheden en kennis worden evenwel beter naarmate de onderneming zich ontwikkelt en groter wordt. In dat opzicht beschouwen we de rekrutering van getalenteerde en geschoolde mensen als een investering, die ons in staat zullen stellen om onze winstgevendheid te verbeteren en een heilzame spiraal te creëren.

V: Wat waren de hoogtepunten van 2016?

A: Charles: Het absolute hoogtepunt was wat mij betreft de overname van Grupo Mabe, dat eind februari in de grote Ontex-familie werd opgenomen. Door die overname slaagden we er ook in om de kaap van moderne retailsector 40 % aandeel (gebaseerd op paneldata over moderne handel) te veroveren in de retailsector voor baby luiers in Mexico.

Daarnaast wisten we onze leidende marktpositie in Turkije nog te verstevigen door een beter aanbod van verzorgingsproducten voor volwassenen. En we zijn heel blij met de snellere groei die we konden realiseren in Algerije en in Pakistan. Daarnaast zien we mooie groei cijfers in Rusland, Oekraïne, Polen en Tjechië – ondanks de politieke uitdagingen waarmee we in die landen worden geconfronteerd.

We zijn trots dat we in alle categorieën productinnovaties konden leveren, die onze consumenten het vertrouwen schenken dat ze nodig hebben om volop van het leven te genieten.

Ik zou dan ook zeggen dat we het afgelopen jaar veel hebben bereikt. Toch hoop ik dat die prestaties slechts een voorproefje waren van wat 2017 ons brengen zal, met het opnieuw aanzwengelen van groei in West-Europa.

V: Hoe verloopt de integratie van Grupo Mabe?

A: Charles: Die integratie verloopt vlot, omdat ik dat die prestaties slechts een voorproefje waren van wat 2017 ons brengen zal, met het opnieuw aanzwengelen van groei in West-Europa.

V: Hoe verloopt de integratie van Grupo Mabe?

A: Charles: Die integratie verloopt vlot, omdat ze door onze mensen in goede banen wordt geleid. Er heerst aan beide kanten van de Atlantische Oceaan een uitermate positieve sfeer, die wordt gekenmerkt door wederzijds respect en een reële ambitie binnen de teams om de aanwezige sterke punten te combineren en om elkaar beter te leren kennen. Het Americas-team, dat onder meer actief is in Noord-Amerika en Mexico, reageerde heel enthousiast op de nieuwe manier om zaken te doen, die aansluit op de financiële verplichtingen van een beursgenoteerde onderneming. We hebben intussen ook synergieën gecreëerd, zodat we mogen stellen dat dit een heel geslaagde overname is.

V: Op welke manier onderscheiden mensen die voor Ontex werken, zich van anderen?

A: Luc: We kunnen rekenen op een interessante combinatie van mensen met uiteenlopende achtergronden. Hoewel de oorsprong van Ontex als

familiebedrijf een essentiële component is van het DNA van de onderneming, is Ontex intussen een internationale groep die consumentengoederen op de markt brengt en die wordt geleid door een groep mensen met een heel sterk engagement. Velen van hen kunnen ook op een zeer ruime ervaring in de sector terugblikken. Ik zie bij werknemers heel wat ondernemingszin. Zij beschouwen onze producten niet zomaar als producten, maar wel als oplossingen voor klanten en consumenten.

Charles: Ik denk dat de belangrijkste differentiërende factoren van onze mensen hun passie voor groei en hun wil om te winnen op de markt is – wat aansluit op het commentaar van Luc over ondernemingszin. Onze mensen bekijken de onderneming alsof ze van hen is. In een slanke organisatie is geen ruimte voor spelletjes. Onze cultuur is gebaseerd op openheid en vertrouwen – wat toe te schrijven is aan het DNA van het oorspronkelijke Vlaamse bedrijf. In de praktijk levert dat bedrijfsgerichte en hardwerkende werknemers op.

V: Hoe ziet u de toekomst?

A: Charles: Onze mensen vormen de belangrijkste troef van onze onderneming. We letten constant op het potentieel om onze meest getalenteerde mensen een duw in de rug te geven en om anderen te blijven ontwikkelen. We versterken onze teams – ook voor de marketing- en verkoopactiviteiten – en het is de bedoeling om zowel de omvang als de kwaliteit van onze organisatie te vergroten. Het profiel van onze onderneming is de afgelopen jaren aanzienlijk veranderd: met het zeer ervaren team waarover we nu beschikken, kunnen we een nieuwe generatie talentvolle nieuwe medewerkers aantrekken die ons zullen helpen om dit jaar en de volgende jaren op ons elan verder te gaan.

Luc: Ik ben ervan overtuigd dat Ontex uitstekend geplaatst is om de toekomst met vertrouwen tegemoet te zien. Ons vermogen om onze toenemende internationale aanwezigheid en schaalgrootte te combineren met een ingesteldheid die gericht is op groei, bezorgt ons een uniek competitief voordeel.

Charles Bouaziz
Chief Executive Officer

Luc Missorten
Voorzitter

Het Ontex-model

Voordelen boeken dankzij expertise en innovatie

Dankzij onze unieke combinatie van kenmerken is Ontex bijzonder competitief in het leveren van krachtige hygiëneoplossingen voor onze klanten en consumenten.



Innovatie en kwaliteit Slimme hygiëneoplossingen leveren

Door naar consumenten te luisteren en trends op de voet te volgen, kunnen we een uitgebreid assortiment van hoogwaardige, betaalbare en doeltreffende producten op de markt brengen die de levenskwaliteit van mensen aanzienlijk verbeteren. Kwaliteit is een centrale waarde in alles wat we doen. Vanaf de aankoop van grondstoffen over de productie tot de levering van afgewerkte producten: ons gestructureerde en efficiënte Quality Management System en onze voortdurende stroom van innovaties zorgen ervoor dat we onze beloften ten opzichte van onze partners en consumenten kunnen nakomen.



Partner en pionier

Vertrouwd door onze partners

We zijn een vertrouwde partner voor onze retailklanten, onze distributeurs en instellingen in de gezondheidssector – waarbij we retailers helpen om hun merkbekendheid op te bouwen en opleidingen organiseren voor personeel in de gezondheidszorg. Onze samenwerking omspannt onze volledige waardenketen, van het delen van inzichten in het gedrag van klanten en onze marktkennis over de conceptontwikkelingfase R&D en technologie tot productie en wereldwijde logistiek. Wij leveren graag pionierswerk en streven we ernaar om een zo duidelijk mogelijk zicht te krijgen op de essentiële behoeften van onze partners en onze klanten: hoge prestaties, een betere waarde en een uitstekende dienstverlening.



Productieknowhow

Ongeëvenaarde technische vaardigheden

We beschikken over een uitstekende productie-infrastructuur en dankzij onze jarenlange ervaring kunnen we vlot de complexiteit van evoluerende markten en behoeften van klanten en consumenten opvangen. We passen onze technologie en onze machines aan de veranderende doelstellingen aan. Van onze technische vaardigheden tot ons inzicht in de behoeften van consumenten: wij spelen perfect in op de voorkeuren van de markt en van de klanten.



Flexibiliteit en schaalgrootte Gefocust op kostenefficiëntie

Onze onderneming is flexibel en biedt producten via meerdere kanalen aan. Bovendien zijn we in staat om de toegepaste technologie aan te passen en om op de voorkeuren van de markt in te spelen. Doordat we de toonaangevende leverancier van retailermerken zijn, kunnen wij en dus ook onze klanten rekenen op belangrijke schaalvoordelen: een zekere bevoorradings uit onze 17 productievestigingen en aankoopvoordelen die ervoor zorgen dat we altijd het best aan de behoeften van de consument kunnen voldoen.

Hoogtepunten van het jaar 2016

Een jaar van groei en onderlinge afstemming

2016 was nog maar eens een druk jaar, onder meer door de oprichting van de Divisie Americas Retail en de opname van Grupo Mabe in de Ontex-gemeenschap. Daarnaast besteedden we dit jaar veel aandacht aan onze bedrijfswaarden en wat ze voor ons betekenen – ongeacht onze functie of de vestiging waar we werken.



Februari

Onze vestiging in Eeklo (B) wordt benoemd tot Factory of the Future nadat we een jaar lang hadden geïnvesteerd in productietechnologie, digitalisatie, ecologie en maatschappelijke innovatie. Deze vestiging is een van de grootste in de regio en ze biedt werk aan 500 mensen. Daar worden op 23 hightech productielijnen miljoenen luiers en producten voor dameshygiëne vervaardigd.

Maart

Twee jaar na haar beursgang op de Euronext Exchange maakt de Ontex Group haar debuut bij twee prestigieuze beursindexen – de BEL20 Index van Euronext Brussel en de Stoxx Europe 600.



Onze nieuwe vijfde Divisie – Americas Retail Division – waar de activiteiten van Grupo Mabe zijn ondergebracht, wordt deze maand officieel opgericht.

April

Onze nieuwe website wordt gelanceerd: in het kader van een boeiend transformatieproces hebben we onze bedrijfssite opgefrist. Uit de nieuwe site blijkt duidelijk onze ambitie om uit te groeien tot de favoriete onderneming van onze klanten, consumenten, werknemers en investeerders.

We beginnen met de roll-out van onze bedrijfswaarden Passion, Reliability, Integrity, Drive en Everyone in al onze internationale vestigingen.



een bruto dividend voor aandeelhouders van

€ 0,46
per aandeel

Mei

De jaarlijkse algemene vergadering van de Ontex Group vindt plaats in Aalst (B). Tijdens de vergadering worden de jaarrekening en de uitkering van een bruto dividend van € 0,46 per aandeel aan de aandeelhouders goedgekeurd.

Juli

We publiceren onze halfjaarlijkse resultaten, waaruit blijkt dat we in de eerste helft van het jaar in moeilijke marktomstandigheden toch opnieuw behoorlijke resultaten hebben weten te boeken.



Augustus

Ontex China viert haar 10e verjaardag met een bedrijfsfeest in het teken van 'Be in the same boat, Engage for the next 10 years'.

De Moltex Premium-luiers, die worden geproduceerd in de fabriek te Segovia, worden in Spanje verkozen tot 'Product van het Jaar'.

Dit is de enige wedstrijd in Spanje waarbij de meest innovatieve producten van het jaar door de consument worden gekozen.

Het adviesbureau IRI (Information Resources Inc.) organiseert een online enquête en verzamelt de meningen van 10.000 mensen en de resultaten van 100 producttests.



"Be in the same boat, Engage for the next 10 years".



een marktaandeel van

40,4 %

in babyverzorging
(gebaseerd op paneldata over moderne handel)

September

In september haalt Grupo Mabe een recordmarktaandeel van 40,4 % in de categorie voor babyverzorgingsproducten – met merken zoals Biobaby, Kiddies, bbtips en Chicolastic Classic. De onderneming had nooit eerder zo'n stevige greep op de markt. In dezelfde maand boeken we nog een ander record: een aandeel van 32,5 % in de categorie verzorgingsproducten voor volwassenen.



December

Op 1 december organiseren we een openingsevenement voor onze nieuwe fabriek in Dourges, die in de plaats komt van twee oudere vestigingen in Arras en Wasquehal in het noorden van Frankrijk.

We zijn erin geslaagd om in minder dan 10 maanden een compleet nieuwe vestiging uit de grond te stampen. Met haar verbeterde productiemachines en voldoende ruimte voor toekomstige uitbreidingen zal deze vestiging ons helpen om onze Franse en internationale klanten in de toekomst nog beter van dienst te zijn.



We bereiken een akkoord over de overname van de Divisie persoonlijke hygiëneproducten van Hypermarches SA. Het Braziliaanse bedrijf is de marktleider in het segment van de verzorgingsproducten voor volwassenen en de nummer drie op de Braziliaanse markt van verzorgingsproducten voor baby's. Deze overname biedt ons enerzijds toegang tot een snelgroeiende markt en anderzijds de mogelijkheid om onze marktpositie in Amerika te versterken.

De groep in één oogopslag

Onze internationale voetafdruk vergroten

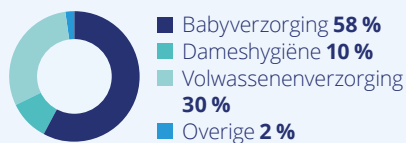
Groeiende internationale activiteiten met verkoop in meer dan 110 landen via onze vijf Divisies.

We maken, verkopen en verdelen onze producten in meer dan 110 landen via toonaangevende retailmerken en onze eigen merken. Onze 17 productievestigingen liggen strategisch verspreid over Europa, Noord-Afrika, Asia Pacific en de Amerika's en we beschikken over zes gespecialiseerde R&D centers die continu innovatieve oplossingen bedenken voor onze consumenten en klanten.

Sterke en gediversifieerde activiteiten

-  **17** productievestigingen
-  **€ 1,99** miljard verkoop in meer dan **110** landen
-  **8.500** medewerkers (gemiddeld)
-  **26** sales en marketing sites

Productcategorieën



Retailer- en Ontex merken



Diverse markten



Blue chip klantenbasis



Legende

-  Ontex-vestiging
-  Verkoopkantoor (26)
-  Productievestiging (10)
-  Verkoopkantoor/Productievestiging (7)

Americas Retail

Onze Divisie Americas Retail ontstond na onze overname van de Mexicaanse Grupo Mabe. In die Divisie zijn de BioBaby, bbtips, Kiddies, Chicolastic Classic lui merken, de Effectieve verzorgingsproducten voor volwassenen en de Fiore producten voor dameshygiëne ondergebracht.

 [Pagina 27](#)

Growth Markets

Onze Divisie Growth Markets is actief op dynamische markten, waar het retaillandschap van traditioneel naar modern aan het veranderen is. Dankzij de toepassing van flexibele werkpraktijken, inzicht en geavanceerde productietechnologie kunnen we – afhankelijk van de behoeften van onze klanten – retailmerken of Ontex-merken op de markt brengen.

 [Pagina 26](#)

Onze producten bieden consumenten uitstekende prestaties tegen de juiste prijs in drie verschillende categorieën:

Mature Markets Retail

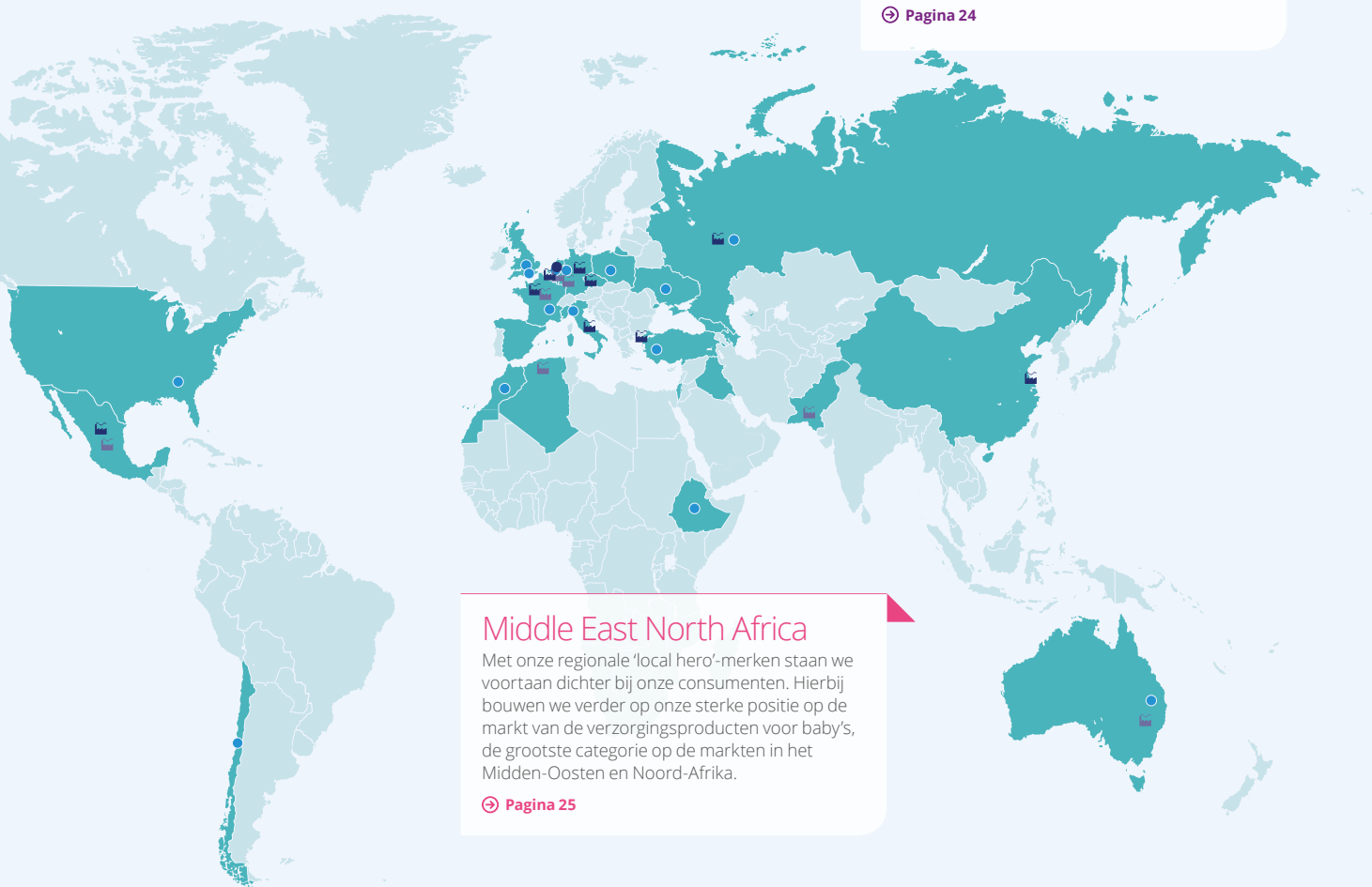
Mature Markets Retail levert verzorgingsproducten voor baby's, vrouwen en volwassenen onder een retailnaam in West-Europa, Polen, de Tsjechische Republiek en Australië.

➔ Pagina 23

Healthcare

Divisie levert voornamelijk verzorgingsproducten voor volwassenen onder de Ontex-merknaam via institutionele kanalen zoals ziekenhuizen, verzorgingstehuizen, gezondheidsverzekeringsmaatschappijen en plaatselijke overheden. We verkopen ook rechtstreeks aan consumenten via apotheken of leveringen aan huis.

➔ Pagina 24



Middle East North Africa

Met onze regionale 'local hero'-merken staan we voortaan dichterbij onze consumenten. Hierbij bouwen we verder op onze sterke positie op de markt van de verzorgingsproducten voor baby's, de grootste categorie op de markten in het Midden-Oosten en Noord-Afrika.

➔ Pagina 25

Babyverzorging



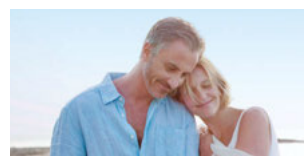
We leveren producten zoals babyluiers, broekjes voor baby's en vochtige doekjes.

Dameshygiëne



We ontwikkelen producten zoals maandverband, inlegkruisjes en tampons.

Verzorgingsproducten voor volwassenen



Wij ontwikkelen slimme, innovatieve en doeltreffende oplossingen voor mensen met lichte tot zware incontinentie en passen deze aan specifieke behoeften, situaties of distributiekanelen.

Onze mensen



“

Een
gemeenschappelijk
geloof in onze
waarden helpt onze
mensen verenigen.

Astrid de Lathauwer
Group HR Director

Verbonden door waarden



Voortbouwend op de funderingen die we vorig jaar legden en aan onze werknemers voorstelden in het kader van onze 'Vision 2020', focusten we dit jaar op de waarden die we met elkaar delen. Onze onderneming draait rond mensen en ons succes is afhankelijk van de mate waarin we hen de mogelijkheid bieden om met onze activiteiten mee te groeien.

We zijn ervan overtuigd dat een van de belangrijkste zaken die ons onderscheiden van de concurrentie, ons geloof is dat 'iedereen' groter is dan 'team'. We willen een cultuur creëren waarin iedereen zich deel van voelt. Het is onze bedoeling dat iedereen bij Ontex – ongeacht zijn of haar niveau, werkplek of functie – in staat is om bij te dragen tot ons succes en zich daar ook gewaardeerd om voelt. Het is dan ook duidelijk dat niemand anders dan onze eigen mensen beter onze waarden kunnen definiëren.

Passion, Reliability, Integrity, Drive en Everyone

We realiseerden ons dat deze woorden voor elk van onze werknemers iets anders kan betekenen. Een fabrieksarbeider of een ploegbaas interpreteert die woorden wellicht op een andere manier dan een ingenieur of een manager. Daarom vonden we het belangrijk om iedereen een kans te bieden om na te denken over de betekenis van die waarden – niet alleen voor hun functie, maar ook voor henzelf als mens. In plaats van een richtlijn op te stellen voor teams om de waarden van de onderneming op een bepaalde manier in te voeren, gunden we elke vestiging de vrijheid om zelf te beslissen hoe ze die waarden wilden invoeren. We vonden dit een natuurlijke stap in de lijn met ons beleid om onze mensen alle mogelijkheden te bieden en om een zelfzekere en ondernemende verantwoordelijkheidscultuur te creëren.

Terwijl we verder werken in de richting van een cultuur waarin iedereen meetelt, was de positieve feedback die we van onze werknemers ontvingen, een duidelijk signaal dat we goed bezig waren. Zij vertelden ons dat praten over onze waarden mensen had samengebracht en dat dit voor velen de aanleiding was om te erkennen dat ze in hun dagelijkse werk niet alleen deel uitmaken van hun team, maar ook van een grotere gemeenschap. Dat besef weerspiegelt een belangrijk facet van onze cultuur: ons streven naar een gevoel van samenhang voor werknemers en onze zorg voor onze mensen in de breedste zin van het woord.

Wij zijn een onderneming die niet alleen door overnames, maar ook organisch groeit. Nieuwe leden in de Ontex-gemeenschap integreren is dan ook van essentieel belang voor ons toekomstige succes. Dat geldt ook voor Grupo Mabe, dat in maart lid werd van onze Ontex-gemeenschap en dat tegenwoordig deel uitmaakt van onze Divisie Americas Retail. De teams aan beide kanten van de Oceaan werken intussen al een hele tijd samen met de bedoeling om een succesverhaal te maken van de integratie. Zij hebben synergieën en banden tussen de teams tot stand gebracht – niet alleen functie per functie, maar ook regio per regio.

Uitwisseling van kennis en medewerkers is een van de belangrijkste hulpmiddelen die we gebruiken om integratie en expansie te ondersteunen, omdat op die manier alle functies met elkaar kunnen samenwerken, kennis met elkaar kunnen delen en capaciteiten kunnen doorgeven.

We zien veel voorbeelden die aantonen dat we van elkaar kunnen leren en een efficiëntere en creatieve benadering kunnen uitwerken. En onze ervaring heeft ons geleerd dat dit veeleer wordt mogelijk gemaakt door mensen die over de nodige mogelijkheden beschikken dan zuiver door systemen en processen.



Onze cultuur is gebouwd op openheid en vertrouwen.

Charles Bouaziz
Chief Executive Officer



Contacten zijn van essentieel belang wanneer het erop aankomt om goed met elkaar samen te werken. Op basis van de feedback die we van onze mensen ontvingen, lanceerden we dit jaar Ontex connect, een nieuw intranet. Daar is onder meer een rubriek voorzien waar werknemers van overal ter wereld nieuws en hun standpunten kunnen delen.



Onze mensen vervolg

Plaatselijke teams alle nodige middelen bezorgen

Wanneer we nieuwe machines introduceren in een vestiging of wanneer we een nieuwe fabriek openen, helpen ingenieurs en productiearbeiders van andere vestigingen om de apparatuur te installeren en om collega's op te leiden. We beschouwen deze benadering als een waardevolle tool in onze loopbaanontwikkelingsstrategie.

Toen we Grupo Mabe hadden overgenomen, vertrokken twee werknemers van ons Belgische hoofdkantoor in België naar Mexico om er 18 maanden lang de integratie zo vlot mogelijk te laten verlopen. Ruth Bockstal, de projectmanager voor de integratie na de overname, vertelde het volgende over de ervaring die ze daarbij opdeed.



Ruth Bockstal
Post Acquisition Integration Project manager



In Mexico werken en wonen lijkt een beetje alsof je een nieuw kookboek in de handen krijgt gestopt boordevol onbekende ingrediënten en smaken. Elke dag is er een nieuw recept: soms een gemakkelijk, dan weer een lastig. Enkele recepten vallen meteen in de smaak; bij andere hoop je dat je ze na verloop van tijd zult leren appreciëren. Kortom, dit was een leuke uitdaging die ik aan iedereen zou aanbevelen.

Onze waarden vieren

Het afgelopen jaar werden overal ter wereld familiedagen, feesten en focusgroepen georganiseerd, waarbij onze werknemers werden aangemoedigd om even na te denken over wat de vijf waarden voor hen persoonlijk betekenden en hoe ze die waarden op hun werkplek kunnen implementeren. Sommigen stelden een charter op, anderen schreven een lied of maakten een gigantische taart, die ze daarna met collega's deelden. Werknemers in alle vestigingen namen de nodige tijd om over de waarden van gedachten te wisselen, voordat ze hun ideeën op een creatieve manier vormgaven. Een werknemster in onze Divisie Healthcare in Schotland bijvoorbeeld ontwierp haar eigen Ontex tartandesign, dat officieel zou worden erkend door de Scottish Register of Tartans.



Meer dan 4.000 werknemers van kantoren en fabrieken overal ter wereld namen deel aan brainstormvergaderingen waarin werd nagedacht over wat hun werkplek zo fantastisch maakt. De resultaten van hun gemeenschappelijke inspanningen werden vervolgens aan vijf Corporate Values Ambassadors bezorgd. Die werknemers, die in verschillende landen uit verschillende functies werden geselecteerd, werkten daarna met het uitgebreide leiderschapsteam samen om de vijf kernwaarden te definiëren die alle medewerkers van Ontex wereldwijd met elkaar delen op basis van de input die ze hadden ontvangen van de werknemers die aan de brainstormvergaderingen hadden deelgenomen.

P.R.I.D.E.



Pavel Verbludenko
General Director Ontex Russia



We beslisten dat de workshop over de waarden van de groep in de vorm van een brainstormingsessie zou worden georganiseerd. Ik was onder de indruk van de passie en het engagement waarvan het hele team tijdens de sessie blij gaf. We slaagden erin om in een aangename en leuke sfeer ernstige voorstellen op papier te zetten. In enkele uren tijd verzamelden we tientallen inspirerende ideeën. Uit de presentaties van de werkgroepen kwamen heel wat creativiteit, energie en positieve ingesteldheid naar boven.

Dit jaar stond in het teken van het definiëren van onze waarden:
Passion, Reliability, Integrity, Drive en Everyone



Dominique Schaeken
 Marketing Manager Growth Markets



Ik beschouwde mijn benoeming tot Corporate Values Ambassador als een hele eer. We organiseerden een workshop waarbij elke Corporate Values Ambassador kampioen op een levendige en leuke manier het beste van zichzelf gaf – zonder dat de resultaten daarbij uit het oog werden verloren.

We kregen de kans om zowel over onze eigen waarden als over de waarden die we bij Ontex respecteren, te praten. Toen we met het project begonnen, kon ik me niet voorstellen dat we zo'n engagement op gang zouden kunnen brengen. Het was een verrijkende ervaring, omdat we nu de bedrijfswaarden volledig in Ontex hebben geïntegreerd.



Thomas Hoof
 Senior Group Purchasing Manager



Ons team stelde het vertrouwen op prijs dat het Executive team in ons stelde om onze bedrijfswaarden te identificeren. Het was een interessante opportuniteit om vanaf een blanco blad te starten en om onze leiders te begeleiden naar een resultaat dat door iedereen wordt gedragen. Dit is waar Ontex voor staat. Elke deelnemer was voor 100% gemotiveerd, waardoor dit tot een echt succes uitgroeide.

Ambassadeur zijn voor dit belangrijke wereldwijde project was een fantastische ervaring.



Rémi Bonel
 Plant Manager Ontex Segovia



Het was een fantastische ervaring. Niet alleen de deelname aan de workshop, maar ook de voorbereiding was een bijzonder aangename ervaring. Naast het feit dat we de kans kregen om onze bedrijfswaarden te definiëren, waren we ook erg tevreden over het krachtige acroniem 'PRIDE' dat tijdens de workshop werd bedacht en dat nadien in de hele onderneming werd geïntroduceerd.



Elçin Gürkan
 Finance Director Americas Retail Division



Ik was heel trots dat ik deel mocht uitmaken van het team van de Corporate Values Ambassadors. Dit was een ongelooflijke ervaring. Ik raakte tijdens de samenwerking onder de indruk van het enthousiasme en de creativiteit van iedereen die bij het project betrokken was. Iedereen droeg zijn steentje bij in onze zoektocht naar een manier om te illustreren hoe de bedrijfswaarden er in de praktijk zouden uitzien. Iedereen was heel geëngageerd en heel geboeid, omdat iedereen beseftte dat we met onze waarden aan de buitenwereld duidelijk konden maken waar wij voor staan, dat die waarden ons een reden geven voor wat we doen en onze klanten een reden geven om ons aan te moedigen.

Onze merken en innovaties



Wij blijven luisteren naar klanten om de oplossingen te creëren die zij nodig hebben.

Oriane Perreux
Group Marketing Director



Samenwerken om merkbekendheid op te bouwen

2016 was een boeiend jaar dankzij de steviger samenwerking tussen onze marketing- en R&D-teams. Samenwerken bracht meer energie en creativiteit voort voor onze eigen merken en voor de merken van onze klanten.

Een van de mooiste voorbeelden van samenwerking tussen onze teams zagen we bij het redesign en de lancering van onze flagship Canbebe luiers. Alles wat we doen, begint bij de consument. Door te luisteren naar moeders in Turkije, leerden we wat belangrijk is voor hen en waarom dat zo is. Zodra de resultaten van ons onderzoek in inzichten waren vertaald, gingen we aan het werk om nieuwe technologie te ontwikkelen voor de front-and-back barriers en de acquisition layer technologie lagen die in de producten worden gebruikt. Door onze ervaring met de West-Europese markt te combineren met plaatselijke inzichten in gewoonten van consumenten, kwam ons team van designingenieurs en toolingexperts met iets unieks voor Ontax en de Turkse markt in zijn geheel naar buiten.

Deze manier van samenwerken is niet alleen een belangrijk element in de manier hoe we voortaan werken, maar verwijst ook naar onze bedrijfswaarden. Twee van die waarden zijn 'passie' en 'iedereen'. Wij zijn er dan ook van overtuigd dat we het best werken wanneer we al onze inspanningen en kennis combineren.

Een deel van onze portfolio bestaat uit retailermerken. Ons onderzoek bij consumenten heeft ons geleerd dat consumenten die retailermerken gebruiken, continu innovatie willen zien. Dat is de reden waarom we met consumenten van specifieke retailermerken samenwerken om een duidelijker zicht te krijgen op motivaties en specifieke noden. Die inzichten gebruiken we dan om voor elke retailklant unieke innovaties te creëren. Een voorbeeld daarvan is een reeks luiers voor pasgeborenen

en kleine kinderen die we voor een van onze retailermerkkanten creëerden. Het inzicht dat we hadden verworven uit onze gesprekken met consumenten zorgden voor de creatieve 'vonk' die ons hielp om iets nieuws te ontwerpen en in te spelen op een behoefte waarvoor tot op dat moment geen oplossing bestond.

Dit product met cuff elastic (antilek) onderscheidde zich verder door de toepassing van onze nieuwe cosy-legs zachtere elastische antilek 'cuffs'-technologie, die geen strepen achterlaat op de delicate huid van de baby's. De nieuwe luier past ook veel beter bij heel kleine baby's.

Frisse innovatie bij dameshygiëne

Ons onderzoek bij consumenten leerde ons dat consumenten voor producten voor dameshygiëne graag een oplossing wilden voor geurtjes. Hiervoor waren al enkele technologieën verkrijgbaar op de markt, maar wij wilden die uitdaging op een andere manier aangaan. Hoewel vrouwen een oplossing wilden voor de geur, voegden ze er meteen aan toe dat ze niet gelukkig zouden zijn met een oplossing die 'te chemisch' leek.



Eigen merken

We maken en verkopen naast onze retailermerken ook onze eigen merken voor babyverzorgingsproducten, producten voor dameshygiëne en verzorgingsproducten voor volwassenen.

- Canbebe luiers, die in het Midden-Oosten en Afrika worden verdeeld, staan bekend om hun hoge kwaliteit en hun goede prijs.
- We zijn ook sterk in verzorgingsproducten voor volwassenen. Een groot percentage daarvan wordt gevormd door gezondheidszorgproducten zoals iD, Serenity en Canped.
- Helen Harper tampons, maandverband en inlegkruisjes worden op de markt gebracht in Oost-Europa, Turkije, Rusland en Afrika, terwijl Fiore in Mexico wordt verkocht.
- De merken in onze Divisie Americas Retail omvatten de milieuvriendelijke BioBaby en bbtips luiers voor pasgeborenen, waarmee in 2016 heel behoorlijke resultaten werden geboekt sinds hun overname.
- Helen Harper Baby is populair bij ervaren moeders in Rusland, Oost-Europa en Afrika.

Onze merken en innovaties vervolg



Focus

Geëngageerd voor een duurzamere toekomst

We zijn ons constant bewust van de noodzaak om de milieu-impact van onze producten te beperken en we hechten veel belang aan het welzijn van onze mensen. We evalueren voortdurend onze ecologische gezondheids- en veiligheidsprofielen met het oog op hun verbetering waar mogelijk. In 2016 breidden we ons duurzaamheidsteam uit met de bedoeling om onze milieu-, energie en gezondheids- en veiligheidssystemen te verbeteren in het ruimere kader van onze extra inspanningen op het vlak van de Life Cycle Assessment en de ecolabels voor producten. De Life Cycle Assessment is een model waarbij producten en hun componenten, inclusief de grondstoffen, het transport, de productie, de verpakking en de definitieve verwijdering en hun impact op het milieu van dichterbij worden bekeken.

We blijven in dat verband systemen implementeren die focussen op continue verbeteringen in onze productievestigingen, inclusief de koolstofvoetafdruk en we werken samen met onze leveranciers met de bedoeling om hun koolstofimpact zoveel mogelijk te beperken. Het is onze bedoeling om te evolueren naar een toekomst waarin bij elke beslissing rekening wordt gehouden met het aspect duurzaamheid – niet alleen bij beslissingen om te investeren in nieuwe markten, maar ook om te investeren in nieuwe producten, nieuwe machines of mensen. Dit jaar werd onze portfolio na de overname van Grupo Mabe in Mexico uitgebreid met het assortiment milieuvriendelijke producten van BioBaby. We beschouwen dit als een belangrijke opportuniteit om te leren uit de synergieën binnen de Ontex Group en om die synergieën optimaal te benutten.

Na overleg met experts uit een andere sector slaagden we erin om een nieuwe geurcontroletechnologie te ontwikkelen die de consumenten op een unieke manier de oplossing biedt waarnaar ze op zoek zijn. Deze technologie verhult niet alleen de geur, maar maakt ook gebruik van essentiële oliën en actieve bestanddelen om geuren te neutraliseren en de draagsters een fris gevoel te bezorgen.

Ondersteuning van een actieve levensstijl

Marktonderzoek en nieuw inzicht hielpen ons ook innovatieve oplossingen ontwikkelen in de sector van de verzorgingsproducten voor volwassenen. Daar lanceren we nu nieuwe incontinentieproducten die efficiënter inspelen op de behoeften van de moderne consument. Volwassenen met een actieve levensstijl willen een product waarmee ze volop van het leven kunnen genieten. Voor de dames betekende dit dat we onze producten en de bijbehorende verpakkingen een meer vrouwelijke look bezorgden. Mannen wilden producten die een oplossing bieden voor hun specifieke noden. Daarom ontwikkelden we het mannelijke verband, met een groter absorberend vermogen op de plaatsen waar dat het belangrijkst is. Aangezien dit een product is waar mannen niet zo gemakkelijk over praten, vertelden mannelijke consumenten ons ook dat ze 'rechttoe-rechtaan' producten wilden met 'no-nonsense' uitleg. Enkele teams beslisten de handen in elkaar te slaan om hiervoor een oplossing te vinden. Hun inspanningen leverden uiteindelijk het nieuwe merk iD for men op, met producten die er 'mannelijk' uitzien en die worden aangeboden in pakken met een kleurencode. Voor de visuals werd gekozen voor afbeeldingen van mannen die actieve sporten beoefenen, zoals mountainbiken en wandelen. De feedback die we intussen van consumenten en van retailers hebben ontvangen, is bijzonder positief.



We evalueren voortdurend onze ecologische gezondheids- en veiligheidsprofielen met het oog op hun verbetering waar mogelijk.

Annick De Poorter
Group R&D, Quality and
Sustainability Director

Dichter bij consumenten

Een van onze belangrijkste doelstellingen bestaat erin om dicht bij consumenten te staan – ongeacht of ze onze eigen producten of de merken van onze retailklanten gebruiken. Door onze proactieve onlinebenadering kunnen we heel specifieke doelgroepen bij de consumenten bereiken. Digitale kanalen vormen een krachtig hulpmiddel wanneer we een nieuw product lanceren of wanneer we met consumenten willen communiceren. Deze kanalen bieden ons immers een rechtstreekse verbinding met de eindgebruiker.

In veel landen werken we nauw samen met toonaangevende bloggers en consumenten via sociale media. Dit is vooral zo in de sector van de babyverzorging. Deze benadering bleek bijzonder nuttig toen we in 2016 ons Helen Harper Baby-merk opnieuw lanceerden op de Russische markt. Bio Baby, een van de merken van onze Divisie Americas Retail, werd dit jaar opnieuw op de markt gebracht, 10 jaar na de initiële introductie in Mexico. Nu werd een marketingcampagne gevoerd waarin veel belang werd gehecht aan de digitale kanalen. Het 'real-time' element van deze kanalen biedt ons ook continue feedback van consumenten en opinieleiders, die ons heel precies vertellen wat ze van onze producten vinden. Die waardevolle feedback van plaatselijke consumenten gebruiken we om onze producten te blijven verbeteren. In de sector van de verzorgingsproducten voor volwassenen onderhouden we even sterke digitale banden met verpleegkundigen en verzorgers – en dan vooral via onze online tutorials en websites (zoals onze vernieuwde iD-website). Daarnaast werken we nauw samen met The Continence Institute (TCI) dat educatieve pakketten verdeelt aan instellingen, personeelsleden, professionele gebruikers en verzorgers, waarin aandacht wordt besteed aan alle aspecten van de evaluatie, het beheer en de behandeling van incontinentie.

Focus

Natuurlijk gevoelig: ons bbtips-assortiment

'Naturally sensitive' is de manier waarop we ons bbtips luiermerk beschrijven. Moeders zijn altijd bezorgd om de delicate huid van hun baby's zo goed mogelijk te beschermen. Marktonderzoek leerde ons dat ze daarvoor geen beroep willen doen op chemische oplossingen. Wij beslisten daarom om een nieuw assortiment gevoelige producten voor een delicate huid te ontwerpen, waarbij we manieren zochten om de oppervlaktematerialen te transformeren. Een ander voorbeeld van een samenwerking tussen onze R&D- en marketingteams die uiteindelijk baanbrekende resultaten opleverde, was het ontwerp van een luier waarin een superzacht materiaal met een zachtmaker wordt gecombineerd.

In samenwerking met het Clinical Institute testten we de formule van de lotion en pasten we ze aan tot het resultaat zo delicaat en zo natuurlijk mogelijk was. Dit product is uniek in de markt en is het resultaat van echt teamwork.



Focus

Merken opnieuw uitvinden

Het Ontex-merk dat in 2016 met de sterkste groei cijfers kon uitpakken, was Canbebe. De verkoop van ons luiermerk, dat populair is in Turkije, Algerije, Marokko, Pakistan en het Midden-Oosten, steeg het afgelopen jaar met 10 %.

Voor iD werd in 2016 een grootschalige marketing relaunch georganiseerd. Dit merk van verzorgingsproducten voor volwassenen is populair in instellingen en bij eindgebruikers en bleek in 2016 ons op één na snelst groeiende merk.

Canped, ons merk van verzorgingsproducten voor volwassenen, dat in Turkije en het Midden-Oosten naast Canbebe wordt aangeboden, kende een succesvol jaar, waarbij de verkoop met 14 % steeg op een 'like-for-like'-basis.

Onze klanten



We investeren de nodige middelen in manieren om inzicht te verwerven in de indeling van de markt, de consumenten en het koopgedrag. De informatie die we op die manier verzamelen, vertalen we vervolgens in inzichten.

Laurent Bonnard
Group Sales Director

De merken van onze klanten versterken



Dit jaar versterkten we onze relaties met onze klanten nog. In het kader van die strategie besteedden we vooral aandacht aan manieren om onze verkoopcapaciteiten naast onze onderhandelings- en verkoopvaardigheden te verbeteren.

We blijven onze relaties met onze klanten verbeteren en maken daarbij gebruik van verscheidene tools en activiteiten. Enkele voorbeelden daarvan zijn technieken om onze kennis over shoppers en categorieën te verdiepen, beheer van inkomsten, inzicht in de prijspositionering van onze klanten en de manier waarop en de plaats waar waarde wordt gecreëerd. Een ander essentieel element om engagement over de afdelingen heen te creëren, bestaat erin om teams van medewerkers uit verkoop, marketing, innovatie en supply chain te laten samenwerken om op die manier partnerships met retailers en andere klanten te helpen creëren. Terwijl we blijven groeien als onderneming, is een van onze prioriteiten de ontwikkeling van onze verkoop-, marketing- en supportteams.

We zijn ervan overtuigd dat de verdere integratie van onze nieuwe Divisie Americas Retail een grote invloed zal hebben op de evolutie van onze verkoop- en klantenfuncties, aangezien de integratie een nieuw potentieel blootlegt in alle drie de categorieën waarin we actief zijn – babyverzorging, dameshygiëne en verzorgingsproducten voor volwassenen.

We hebben ons ten doel gesteld om meer waarde te creëren voor onze klanten door onze inzichten in consumenten- en winkelgedrag en marktcategoryën te gebruiken om retailers te helpen om hun rendabiliteit en hun prestaties te verbeteren vergroten. Door klantenspecifieke handelsverhalen uit te werken, kunnen we opportuniteiten identificeren en kwantificeren en kunnen we aanbevelingen formuleren die retailers van dienst kunnen zijn.

Een betere support voor klanten impliceert ook een betere supply chain en een betere klantenservice, waarbij we er bijvoorbeeld op toezien dat er nooit voorraadproblemen ontstaan.

Een beter inzicht in de behoeften van de klanten

Drie jaar geleden begonnen we met onze klantentevredenheidsenquête; die tool werd intussen aanzienlijk uitgebreid en verbeterd. Dit jaar werd de enquête in meer dan 20 landen uitgevoerd en werden klanten van elk van onze vijf Divisies ondervraagd. Deze bijzonder nuttige enquête laat ons niet alleen toe om de tevredenheid van klanten te meten, maar biedt ons ook een zicht op tekortkomingen, helpt ons om onze prioriteiten te selecteren en vormt zelfs een benchmarkingtool ten opzichte van de concurrentie.



In 2016 werden belangrijke stappen gezet in de manier waarop we de informatie uit deze enquête gebruiken en in actieplannen omzetten. Hiervoor werden bijvoorbeeld een aantal nieuwe medewerkers in dienst genomen die over een ruime ervaring en kennis beschikken over de indeling van consumptiegoederen in categorieën en de markt.

Extra waarde bieden voor klanten

Een centrale pijler van onze strategie bestaat erin om extra waarde toe te voegen voor onze klanten aan onze producten, zodat we niet louter van de prijs afhankelijk zijn. Tegen die achtergrond hebben we speciale software voor ziekenhuizen en andere instellingen ontwikkeld, waarmee het verbruik van incontinentieproducten kan worden opgevolgd. Daarbij wordt de waardigheid van de patiënten altijd voorop geplaatst. Daarnaast blijven we trainingsmodules ontwikkelen voor zorgverleners in ziekenhuizen en in verzorgingstehuizen. In samenwerking met The Continence Institute en andere experts op dit domein blijven we investeren in research en productontwikkeling en blijven we advies, ondersteuning en praktische bijstand verlenen aan onze klanten in de gezondheidszorgsector.

Evaluatie van de prestaties per Divisie

Shared value leveren over de volledige breedte van de portfolio



Onze strategie bestaat erin om ons te differentiëren door partnerships met retailers aan te bieden die dieper gaan, met de bedoeling om de hele categorie op te bouwen.

Thierry Navarre
Chief Operating Officer

Ondanks de ongunstige wisselkoerseffecten en de politieke en de economische instabiliteit wisten vier van onze vijf Divisies in 2016 sterke omzetgroei cijfers in de verkoop te noteren. We zijn ervan overtuigd dat de maatregelen die intussen werden getroffen om het tij te doen keren in de verkoopresultaten van de Divisie Mature Markets Retail in de toekomst hun vruchten zullen afwerpen.

Die negatieve ontwikkelingen werden evenwel bijna volledig gecompenseerd door de uitstekende resultaten in de categorie van de verzorgingsproducten voor volwassenen. We zagen ons marktaandeel in de categorie van de babyverzorging (voornamelijk ten gevolge van de verloren contracten) terugvallen, maar daar stonden bescheiden stijgingen tegenover in de categorieën van dameshygiëne en verzorgingsproducten voor volwassenen. Onze strategie bestaat erin om ons te differentiëren door partnerships met retailers aan te bieden die dieper gaan, met de bedoeling om de hele categorie op te bouwen.

In onze Divisie Healthcare vertonen de volumes nog steeds een stijgende lijn, hoewel we gelijktijdig werden geconfronteerd met een iets stijgende prijsdruk, wat leidde tot een kleine daling van de omzet. Instellingen moeten het tegenwoordig stellen met krappere budgetten ten gevolge van de beslissingen van de overheden om te snoeien in de uitgaven in de gezondheidssector. Dit leidde uiteindelijk wel tot een stijging van de verkoop via de kanalen waar de consumenten zelf betalen, zoals de apotheken en de thuisleveringen. Stabiele verkoopresultaten op een krimpende markt betekenen grotere marktaandelen. We zijn van plan om de focus af te leiden van de prijs naar dienstverlening met toegevoegde waarde in de vorm van managementsystemen en opleiding.

De jonge Divisie Americas Retail, die werd gevormd rond de overgenomen Grupo Mabe, kwam in februari 2016 op kruissnelheid. In Mexico slaagden we erin om de kaap van 40 % moderne retailkanaal aandeel in het retailkanaal voor babyverzorging te ronden. In de sector van de verzorgingsproducten voor volwassenen waren we in Mexico getuige van een stevige groei van onze merken. Gelijktijdig konden we ons aandeel in de sector voor dameshygiëne voor dameshygiëne vergroten.

Omzet per categorie %



■ Babyverzorging	58 %
■ Dameshygiëne	10 %
■ Volwassenverzorging	30 %
■ Overige	2 %

In de loop van 2016 doken meerdere gemeenschappelijke thema's op in verschillende Divisies: zo bleken retailers op rijpere markten steeds meer belang te hechten aan de prijzen in de categorie babyverzorging. Daarom proberen we om de aandacht van de prijs af te leiden en nog meer de nadruk te leggen op partnerships met retailers met het oog op het opbouwen van meerwaarde in die categorieën. Op die manier proberen we ons te onderscheiden van onze concurrenten.

Om dat doel te bereiken, blijven we investeren in de rekrutering van nieuw talent en blijven we focussen op de uitbreiding van de capaciteiten van onze bestaande medewerkers.

Op rijpere markten zorgt de vergrijzing van de bevolking voor een sterke groei in de verkoop van verzorgingsproducten voor volwassenen. Dit assortiment wint dan ook steeds meer aan belang in onze verkoopmix.

In Mature Markets Retail, onze grootste Divisie qua verkoop, had de stevige prijsconcurrentie tussen retailers in de categorie babyverzorging (voornamelijk in het VK en in Frankrijk) een impact op de waardeverkoop. Daarnaast ondervonden we de effecten van de contracten die we in 2015 hadden verloren.

4 van de 5 Divisies deden het beter dan de markt met eveneens een sterke omzetgroei in de opkomende markten

	€/m Gerapporteerde omzet	% LFL Evolutie
Mature Markets Retail	855	-5,8
Healthcare	430	1,0
Middle East North Africa	206	13,9
Growth Markets	175	15,3
Americas Retail Division	328	n.v.t.

De overname van de Divisie persoonlijke hygiëneproducten van Hypermarchés S.A. in maart 2017 biedt een boeiend potentieel voor verdere expansie van de Divisie.

De Divisie MENA werd vorig jaar met aanzienlijke politieke en economische instabiliteit geconfronteerd, maar slaagde er toch in om groeicijfers op het vlak van de verkoop voor te leggen. Dit was mogelijk dankzij een betere distributie en een toename van het marktaandeel. Hoewel dit resultaat voornamelijk te danken was aan de verkoop van luiers, werden ook meer verzorgingsproducten voor volwassenen verkocht. Na een geslaagde nieuwe lancering van ons Canbebe luiersmerk in 2016 in Turkije, hopen we nog meer groei te boeken door het merk ook in andere landen in de regio te introduceren en door de verzorgingsproducten voor volwassenen te blijven ontwikkelen.

Ook onze Divisie Growth Markets kon indrukwekkende groeicijfers op het vlak van de verkoop voorleggen. Dit was in de eerste plaats te danken aan de resultaten die in Rusland werden geboekt in de categorie babyverzorging.



Thierry Navarre
Chief Operating Officer

Belangrijkste hoogtepunt

In 2016 verplaatsten we de focus van de pure prijs naar de vorming van partnerships met retailers met de bedoeling om extra waarde te creëren in al onze categorieën. Op die manier willen we ons onderscheiden van onze concurrenten.



Evaluatie van de prestaties per Divisie vervolg

Belangrijkste hoogtepunten per Divisie

Mature Markets Retail

In 2016 werden heel behoorlijke prestaties neergezet in de categorie verzorgingsproducten voor volwassenen. Ondanks de stevige prijsconcurrentie tussen retailers in de categorie babyluiers, slaagden we erin om onze rendabiliteit op peil te houden door bij de bepaling van de prijs van onze producten de nodige discipline te behouden.

“

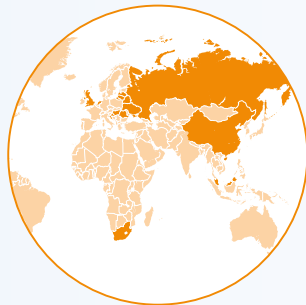
Het is onze visie om een meer door consumenten gestuurde benadering toe te passen. De manier waarop we met onze klanten praten, is dan ook veranderd.”

Arnauld Demoulin
General Manager, Mature Markets
Retail Division

Growth Markets

Met een like-for-like inkomstengroei van 15,3 % kwamen de geboekte prestaties duidelijk boven de algemene groei van de markt uit. De stijging van de verkoop met meer dan 10 % was te danken aan de stevige en duurzame groei in Rusland, Wit-Rusland, Kazachstan en Centraal-Oost-Europa. En ze werd ondersteund door onze voortdurende expansie naar nieuwe markten in Afrika en Asia Pacific.

Kernmarkten



“

Eén van de hoogtepunten van 2016 was het bereiken van een retailsaandeel van 40 % in de Mexicaanse luiersector.

(gebaseerd op paneldata over moderne handel)

Armando Amselem
General Manager,
Americas Retail Division



Healthcare

We ontwikkelden verpakkingen met een mannelijke aantrekkingskracht voor iD for men, ons nieuwe assortiment incontinentieverbanden die gebruikmaken van de PowerDry-technologie. Uit marktonderzoek bij mannelijke consumenten van 50 jaar en ouder was gebleken dat die doelgroep op zoek is naar producten die op een discrete manier kunnen worden gedragen en die niet alleen comfort en een goede pasvorm bieden, maar die ook veilig zijn en over voldoende absorptievermogen beschikken. De nieuwe verpakking werkt met een kleurencode afhankelijk van het incontinentie niveau, terwijl bij onze marketingcampagne de slogan “Laat niets u tegenhouden” wordt gebruikt, in combinatie met foto's van mannen die vertrouwen uitstralen en die sporten beoefenen zoals mountainbiken en lopen.



Middle East North Africa

Ontex Algeria behaalde in februari na een geslaagde audit een ISO 9001 certificatieaudit voor haar kwaliteitsbeheersysteem, terwijl Ontex Turkey een maand later slaagde voor de document- en systeemaudit in het kader van de OHSAS certificatie voor gezondheids- en veiligheidsbeheer. Ontex Algerije was de business unit die de snelste groei vertoonde en daarvoor hebben we een prijs uitgereikt aan Sid Ahmed Hasbellaoui, General Manager van Ontex Algerije, en zijn management team.



Americas Retail

De Divisie Americas Retail, die werd opgericht na de overname van de Mexicaanse Grupo Mabe die in februari 2016 werd afgerond, exporteert producten naar 11 landen in de Amerika's. Deze Divisie is de op één na grootste speler van producten voor babyverzorging en in de Mexicaanse categorie van incontinentieoplossingen.



Mature Markets Retail

Inspelen op moeilijke marktomstandigheden

De Divisie Mature Markets Retail levert verzorgingsproducten voor baby's, vrouwen en volwassenen onder een retailernaam in West-Europa, Polen, de Tsjechische Republiek en Australië.

Marktomgeving voor Mature Markets Retail

De Divisie Mature Markets Retail is actief op de markt van de wegverhygiëneproducten. We zijn actief in de sectoren babyverzorging, dameshygiëne en verzorgingsproducten voor volwassenen. Iets meer dan de helft van de totale marktwaarde wordt in beslag genomen door producten voor babyverzorging, iets meer dan een derde door dameshygiëne en de rest door verzorgingsproducten voor volwassenen. In de 12 maanden vóór augustus 2016 verloor de verkoop babyverzorgingsproducten 1,7 % aan waarde en de verkoop voor producten voor dameshygiëne 1,6 %, als gevolg van de toegenomen prijsdruk, terwijl de verkoop van verzorgingsproducten voor volwassenen steeg met 12,1 %.

In volume gemeten bleven retailmerken in 2016 hun aandeel van de totale markt constant opvoeren tot gemiddeld 40 %, met 45 % voor producten voor babyverzorging, 37 % voor producten voor dameshygiëne en 40 % voor verzorgingsproducten voor volwassenen (gebaseerd op moderne handel panel data).

Het marktaandeel van de retailmerken bedroeg in 2016 30 % (in waarde uitgedrukt).

Het volumeaandeel van Ontex bedraagt 18 % van de totale markt, met 19 % voor producten voor babyverzorging, 17 % voor producten voor dameshygiëne en 18 % voor verzorgingsproducten voor volwassenen.



Innovatie in 2016

In de loop van 2016 bleven we onze capaciteiten versterken om meerwaarde te creëren voor onze klanten. Op basis van ons inzicht in consumenten- en winkelgedrag en innovatie reiken we multifunctionele en grensoverschrijdende oplossingen aan, van op feiten gebaseerd inzicht in winkelgedrag tot uitvoering van projecten in winkels.

Op die manier zijn we erin geslaagd om meerdere zuivere transactionele relaties om te vormen tot duurzame samenwerkingspartnerships op lange termijn, waarbij de retailmerken van onze commerciële partners aanzienlijk beter presteren dan hun concurrenten.

De politieke instabiliteit in de regio had een impact op de wisselkoersen – en meer bepaald in het VK ten gevolge van de uitslag van de brexit-stemming en in Polen, waar men zich zorgen maakt over de gevolgen van de brexit en een mogelijke daling van de financiële steun van zijn economie door de EU.

Prestaties

2016 was een lastig jaar, waarin we met promotie- en prijzendingen werden geconfronteerd – voornamelijk ten gevolge van een intensere prijsconcurrentie in de sector van de babyliuiers (vooral in het VK en Frankrijk). De lagere volumeverkoop was ook een gevolg van het feit dat op het einde van 2015 een aantal contracten verloren gingen. Ondanks deze druk zijn we erin geslaagd om dankzij een gedisciplineerde benadering van de prijsstelling de rendabiliteit op peil te houden.

Strategie

De manier waarop we met onze klanten praten, is de afgelopen twee jaar geëvolueerd, waardoor we erin geslaagd zijn om sterkere partnerships met hen aan te gaan.

Wij onderscheiden ons van de concurrentie door onze klanten meer te bieden dan alleen productie. Voortaan leveren we niet zomaar producten, maar bouwen we partnerships op met de retailers, met de bedoeling om de volledige categorie op te bouwen. We ontwikkelen samen met retailers manieren om meer inzicht te verwerven in het winkelgedrag, de consumenten en de marktindeling en werken mee aan initiatieven die ten doel hebben om de merkbekendheid op te bouwen. In sommige gevallen organiseren we specifieke workshops rond merkwaarde. Onze strategie bestaat erin om een meer door consumenten gestuurde benadering te ontwikkelen met de retailers. Wanneer we met klanten samenwerken, kunnen we productiegestuurde ervaring bieden in combinatie met de knowhow van het groeiende aantal medewerkers dat over een ruime ervaring met consumptiegoederen beschikt.

Op pagina 5 vindt u meer informatie over de manier waarop we meerwaarde creëren.

Vooruitzichten

We verwachten dat de marktdynamiek in 2017 grotendeels ongewijzigd zal blijven en dat de marktomstandigheden moeilijk zullen blijven. Toch zijn we van plan om ook nu weer zeer gedisciplineerd te werk te gaan. Onze strategie om met retailers samen te werken, begint al haar vruchten af te werpen. We zijn ervan overtuigd dat de Divisie daardoor binnenkort weer met groeicijfers zal kunnen uitpakken.

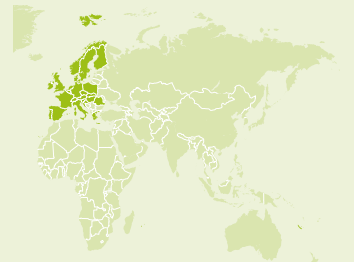
“

We werken op een nieuwe manier samen met retailers. Daarbij wordt niet langer gefocust op het product, maar wel op inzicht in onze productcategorieën, sturende elementen op de markt en strategieën.

Arnauld Demoulin
General Manager,
Mature Markets
Retail



Kernmarkten



Omzet

€ 855m

(2015: € 904m)

Like-for-like groei van omzet

-5,8 %

Healthcare

Vertrouwen schenken

Onze Divisie Healthcare wil volwassenen die last hebben van incontinentie, helpen om hun leven op een waardige en comfortabele manier te blijven leiden. We verkopen deze producten rechtstreeks aan consumenten via apotheken en leveringen thuis en leveren daarnaast onze producten aan instellingen in de gezondheidszorg.

Marktomgeving

Het segment van de gezondheidszorg is licht aan het dalen (uitgedrukt in waarde), maar we menen dat het volume nog altijd stijgt. Ondanks de stevige concurrentie slaagden we er vorig jaar in om ons aandeel op te voeren. Momenteel hebben we een marktaandeel van 22 % in West-Europa, waardoor we de op één na belangrijkste speler zijn. We beschikken over een sterke positie in de Benelux, het VK en Ierland, Frankrijk, Duitsland, Spanje en in Italië, waar we de marktleider zijn. We zijn ook actief in Australië.

Op markten met een bevolking die aan het vergrijzen is, blijft de vraag naar incontinentieverbanden en -broeken toenemen, maar de prijsgevoeligheid voor deze producten is groot. Deze laatste ontwikkeling is een gevolg van de druk op de overheidsuitgaven en de terugbetaling van deze producten. Dit heeft op zijn beurt dan weer gevolgen voor de beschikbare budgetten van de instellingen. De inkomsten uit de verkoop van producten die de consument zelf betaalt en de producten die aan huis worden geleverd, nemen dan ook toe. Daardoor evolueert deze markt langzaam maar zeker in de richting van een op de consumenten gerichte markt.

Prestaties

De prijsdruk nam in de loop van het jaar nog toe, gedeeltelijk ten gevolge van de consolidatie en de professionalisering van de inkoopgroepen. We werden ook geconfronteerd met de gevolgen van een aantal negatieve wisselkoerseffecten, waaronder de devaluatie van het Britse pond ten gevolge van de beslissing van het VK om uit de EU te stappen.

We blijven onze eigen merken op een succesvolle manier ontwikkelen, waardoor dit jaar zowel iD als Serenity behoorlijke resultaten kunnen voorleggen.

In december openden we een nieuwe vestiging in Dourges (F), ter ondersteuning van de productie voor onze iD en Lille merken in de gezondheidssector, naast de retailmerken. De nieuwe vestiging te Dourges komt in de plaats van twee oudere fabrieken en werd opgetrokken conform ons duurzaamheidsbeleid. De opening van de nieuwe fabriek vormt ook een nieuwe stap in de richting van de koppositie op de Franse markt van verzorgingsproducten voor volwassenen. De supply chain in Italië werd gereorganiseerd met het bouwen van een centraal magazijn dichterbij de fabriek.

Strategie

In het kader van onze strategie streven we ernaar om extra voordelen te introduceren op de markt in de vorm van nieuwe producten en innovatieve oplossingen en diensten. Dat nieuwe aanbod



Innovatie in 2016

Het afgelopen jaar werd Serenity Advance op de markt gebracht, een nieuw productenassortiment dat bestemd is voor apotheken. Gelijktijdig probeerden we de zichtbaarheid van de Serenity-producten via het kanaal van de apotheken te versterken door meer informatiemateriaal en productmonsters te verdelen.

omvat beheersystemen voor institutionele klanten, waarmee ze op een rendabele manier kunnen inspelen op de behoeften van hun patiënten zonder dat dit ten koste gaat van hun waardigheid. Er werd een klantentevredenheidsenquête gehouden, die een resultaat van meer dan 99 % opleverde voor de verleende service. We blijven ook opleidingen organiseren voor zorgverstrekkers in verzorgingstehuizen, ziekenhuizen en andere instellingen. We weigeren ook compromissen te sluiten op het vlak van de kwaliteit, ondanks het feit dat heel wat aandacht aan de kostprijs wordt besteed.

Naarmate het rendabelere 'self-pay'-kanaal blijft groeien, passen we een strategie toe die erop gericht is om ons aandeel te vergroten door zo goed mogelijk in te spelen op de on vervulde behoeften van consumenten.

In Duitsland bijvoorbeeld hebben we meer werknemers voor de klantenservice aangeworven, die een specifieke opleiding volgden om in te spelen op de behoeften van onze 'self-pay'-klanten.

Vooruitzichten

Ondanks het feit dat ook het komende jaar zich lastig aankondigt, hebben we heel wat productinitiatieven in de pijplijn zitten en hebben we een duidelijk zicht op de manieren waarop we alles in de markt willen zetten. Het is onze bedoeling om in West-Europa onze marktpositie in de institutionele categorie te versterken, om onze activiteiten op de 'self-pay'-markt uit te breiden en om nieuwe marktopportunities te verkennen.

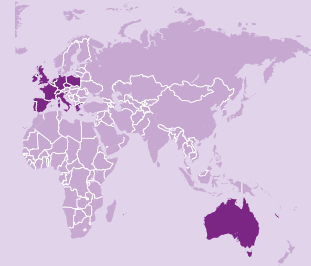
“

We streven ernaar om onze consumenten een waardig leven te laten leiden door hen hoogwaardige producten te leveren en diensten te verlenen die perfect op hun behoeften inspelen.

Xavier Lambrecht
General Manager,
Healthcare Division



Kernmarkten



Omzet

€ 430m

(2015:€ 433m)

Like-for-like groei van omzet

1,0 %

“

In december openden we een nieuwe vestiging in Dourges (F), ter ondersteuning van de productie van onze iD- en Lille-merken in de gezondheidssector, naast de retailmerken. De supply chain in Italië werd gereorganiseerd met het bouwen van een centraal magazijn dichterbij de fabriek.



Martin Gärtner
Group Manufacturing Director

Middle East North Africa

Nieuwe opportuniteiten benutten

Onze Divisie Middle East North Africa coördineert ter plaatse de activiteiten in Turkije, Algerije, Marokko, Pakistan en exporteert daarnaast Canbebe luiers, Canped incontinentieproducten en Helen Harper producten voor dameshygiëne naar andere landen in de regio.



Innovatie in 2016

In het kader van de nieuwe lancering van Canbebe, het op twee na grootste merk van luiers in Turkije, hielpen focusgroepen ons om te weten te komen wat moeders in Turkije willen. Op basis van onze onderzoeksresultaten en ons inzicht in de consumenten voegde ons innovatieteam nog barrières vooraan en achteraan de luiers toe, waardoor een unieke volledig lekvrije luier ontstond. De nieuwe lancering werd ondersteund door een nieuwe verpakking en extra ondersteuning voor het merk met tv-spots, displays in de winkels en testpakketten met de tagline 'Canbebe for Every Baby'.

Marktomgeving

Deze regio werd geconfronteerd met een aanzienlijke politieke en economische instabiliteit en volatiele wisselkoersen. Deze ontwikkelingen zorgden voor nog meer druk op de economie, die al te lijden heeft van de gevolgen van de lage oliepijzen.

In Turkije, onze grootste markt in deze regio, werd de stabiliteit van de markt nog extra onder druk gezet door de vluchtelingencrisis die het hele jaar bleef aanslepen, de poging tot staatsgreep in juli en de opkomst van het terrorisme.

Ondanks al die uitdagingen steeg de totale omzet van persoonlijke hygiëneproducten in de MENA-regio in 2016 naar schatting met 7% in waarde.

Prestaties

Onze verkoop in de MENA-regio steeg in 2016 met 13,9% op like-for-like-basis. Het feit dat in een ongunstige omgeving zulke sterke resultaten konden worden geboekt, is voornamelijk te danken aan de gestegen marktaandeelen en de betere distributies in de meeste landen in deze regio. Hoewel luiers nog altijd de grootste bron van groei en inkomsten zijn, vertoont nu ook de verkoop van verzorgingsproducten voor volwassenen een stijgende lijn.

De groei zette zich door in Turkije, ondanks de druk op de prijzen en de moeilijke marktomstandigheden. Ook de hogere efficiëntie in de productieprocessen leverde wat extra winst in de marges op. Een belangrijke bron van groei tijdens dezelfde periode waren ook de successen in lege plekken zoals nieuwe landen of nieuwe categorieën.

De groei in de verkoop was in 2016 vooral te danken aan de verkoop van luiers.

In april 2016 lanceerden we onze Canbebe-luiers opnieuw in Turkije met innovatieve front en back barriers.

Strategie

Een essentieel element in onze strategie het afgelopen jaar was de verdere versterking van ons team – en dan meer bepaald op het vlak van management, verkoop en productieondersteuning.

Onze categoriestrategie was erop gericht om de verkoop van incontinentieproducten te ondersteunen door initiatieven om de distributie uit te breiden in Algerije, Marokko, Pakistan en International Markets. Deze initiatieven werden gestuurd door onze Inco Task Force, een verkoopteam waarvan de leden speciaal waren opgeleid om onze verkoop van verzorgingsproducten voor volwassenen in de regio te stimuleren.

We zorgden ook voor een grotere zichtbaarheid van onze Canbebe en Canped merken door hogere investeringen in marketing in Turkije en Pakistan.

Onze strategie bestaat erin om ook in de toekomst nieuwe opportuniteiten te blijven benutten in de regio – niet alleen in termen van nieuwe landen, maar ook wat de marktpenetratie van onze producten betreft.

Voorzichten

In 2017 zullen we – ondanks de voortdurende politieke en economische volatiliteit – wellicht sneller groeien dan de markt. We mikken daarbij op groeicijfers van minstens 10%. In Turkije willen we nog betere prestaties neerzetten en in Marokko willen we opnieuw groeien. De nieuwe Canbebe-luiers zullen in de loop van het jaar op International Markets, Marokko en Algerije worden geïntroduceerd. Daarnaast zien we ten gevolge van de vergrijzing van de bevolking in de regio, in Turkije en in andere landen, nog een aanzienlijk potentieel voor hogere verkoopcijfers voor onze incontinentiemerken.

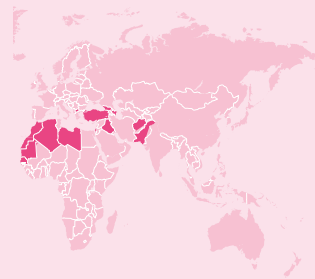
“

We hebben een sterke prestatie neergezet dankzij de distributie en de grotere markt aandelen die we veroverden.

Ozgur Akyildiz
General Manager,
Middle East North
Africa Division



Kernmarkten



Omzet

€ 206m

(2015: € 194m)

Like-for-like groei van omzet

13,9%

Groei bereiken dankzij plaatselijke knowhow

Onze Divisie Growth Markets is vooral actief in ontwikkelings- en groeiemarkten, die in de meeste gevallen een grotere groei vertonen, maar die ook meer volatiel zijn. Afhankelijk van het retailerprofiel en de concurrentieomgeving van elke regio leveren we retailmerken of zetten we Ontex-merken in de markt.

Marktomgeving

De meeste activiteiten worden uitgeoefend in de GOS-landen en in Centraal-Oost-Europa. Daarnaast zijn we actief in de Afrikaanse landen net onder de Sahara en in Azië.

We profiteren daarbij van de bevolkingsgroei en van de groeiende middenklasse, die toegang krijgt tot onze productcategorieën.

Hoewel babyverzorgingsproducten het leeuwenaandeel van onze activiteiten vertegenwoordigen, vergroten we ook onze aanwezigheid in de producten voor dameshygiëne en verzorgingsproducten voor volwassenen.

De marktomgeving in deze regio is bijzonder divers en varieert van zeer ontwikkelde markten in Centraal-Europa, waar grote retailbedrijven een belangrijke rol spelen, tot een gefragmenteerd retaillandschap in Afrika.

De omgeving waarin we actief zijn, wordt gekenmerkt door een gematigde economische groei, geopolitieke onzekerheden, volatiele munten, in verschillende markten en meer concurrentie van globale en lokale spelers.

Prestaties

Voor 2016 konden we een sterke like-for-like inkomsttoename van 15 % noteren, wat flink boven de algemene marktgroei ligt – ondanks de steeds steviger concurrentie van grote multinationals en kleinere marktspelers. De afgelopen 12 kwartalen slaagden we er telkens weer in om een groei van minstens 10 % te boeken.

Deze consistente prestatie gedurende het hele jaar is geworteld in de uitvoering van een zeer heldere strategie door een erg getalenteerd team van fiere Ontex leiders.

Strategie

Samen met de sterke teams ter plaatse is het onze bedoeling om verder te bouwen op de knowhow en de ervaring die we hebben opgedaan met onze activiteiten in West-Europa – ook met technieken om inzicht te krijgen in de klant en om retailmerken op te bouwen. We zijn van plan om een duurzame en rendabele groei te realiseren in de GOS-landen en in Centraal-Oost-Europa en om onze activiteiten uit te breiden op basis van onze plaatselijke aanwezigheid en onze marktkennis in de landen ten zuiden van de Sahara in Afrika.

Vooruitzichten

Bij het begin van 2017 blijft de omgeving volatiel, maar we verwachten dat de geboekte prestaties min of meer op hetzelfde niveau zullen blijven als in 2016 – ondanks de aanhoudende politieke instabiliteit en de geopolitieke en economische uitdagingen waarmee we in deze regio's worden geconfronteerd.

In lijn met de algemene trend naar meer lokalisatie, levert onze strategie van het creëren van plaatselijke sterke merken goede resultaten.

Het hebben van de middelen van een internationale onderneming, maar met de wendbaarheid van een klein bedrijf, stelt ons in staat om beslissingen te nemen en sneller te reageren op kansen in de markt.

“

We ontwikkelen de flexibiliteit die we nodig hebben om ons aan te passen aan een volatiele, onzekere, complexe en ambigue wereld en grijpen in elk land waar we actief zijn, kansen aan om onze eigen merken of merken van onze retailers naar voren te schuiven.

Thierry Viale
General Manager,
Growth Markets
Division



Kernmarkten



Omzet

€ 175m

(2015: € 159m)

Like-for-like groei van omzet

15,3 %



Innovatie in 2016

We benutten onze inzichten in de consument optimaal met behulp van plaatselijke focusgroepen/concepten en gebruikstests om de positionering van ons merk op te bouwen. Daarbij wordt de nodige aandacht besteed aan de merknaam, de producttechnologie, de positionering en de prijsstelling. We ontwikkelen innovatieve go-to-market-strategieën en strategieën om de bekendheid van onze merken op te bouwen.

Americas Retail

Schaal vergroten op de belangrijkste markten

Deze Divisie werd opgebouwd rond de overgenomen Grupo Mabe en zal in 2017 naar alle waarschijnlijkheid stevig organisch kunnen groeien – ook na de overname van de Divisie persoonlijke hygiëneproducten van het Braziliaanse Hypermecas S.A.

Marktomgeving

De markt van de persoonlijke hygiëneproducten in Noord-, Centraal- en Zuid-Amerika wordt geschat op een waarde van € 21 miljard, waarvan de VS alleen al goed is voor ongeveer de helft (ca. € 10 miljard). De marktomgeving was in 2016 vrij volatiel wegens de onzekerheid die rond de presidentsverkiezingen in de VS hing, waardoor de Mexicaanse peso het hele jaar lang waarde bleef verliezen.

Als voorbereiding op de toekomstige groei werd de Divisie Americas Retail in twee clusters opgesplitst: enerzijds Mexico en export in Centraal-Amerika en anderzijds Noord-Amerika (VS en Canada).

Mexico is momenteel de grootste markt binnen de Divisie. Het land is zelfs de op vier na grootste luiersmarkt ter wereld, hoewel hij intussen vrij rijp is. Onze luiersmerken omvatten alle prijscategorieën en bestaan onder meer uit bbtips, BioBaby en Kiddies. Daarnaast zorgt de vergrijzende bevolking in Mexico voor een stijgende vraag naar incontinentieproducten. Ons Affective merk neemt daar de tweede plaats in de sector.

In de VS ligt de focus op milieuvriendelijke babyluiers – een groeiend segment in deze markt.



AdultMax
Maturidade

De overname van de Divisie persoonlijke hygiëneproducten van het Braziliaanse Hypermecas is nog zo'n boeiend verhaal in de geschiedenis van Ontex in het algemeen en van de Divisie Americas Retail in het bijzonder. Deze overname ondersteunt de strategie van Ontex, aangezien we hiermee onze marktpositie in Amerika uitbreiden naar Brazilië. Hiermee moeten we de verkoop van de merken van Ontex op een nog hoger peil kunnen tillen en krijgen we toegang tot een snelgroeiende markt van verzorgingsproducten voor volwassenen. De overgenomen Divisie van Hypermecas is de leider in de categorie van de verzorgingsproducten voor volwassenen en bezet daarnaast de derde positie in de categorie van babyverzorgingsproducten in Brazilië – 's werelds grootste markt voor hygiëneproducten. Het hoofdkantoor van de Divisie is gevestigd in São Paulo, Brazilië, van waaruit men de activiteiten stuurt van twee fabrieken in de Braziliaanse staat Goiás ('Senador Canedo' en 'Aparecida'). Hun belangrijkste merken zijn PomPom, Sapeka en Cremer (babyverzorging) en BigFral en AdultMax (verzorgingsproducten voor volwassenen).

Prestaties

De Divisie zette behoorlijke prestaties neer, waarbij de beter dan verwachte groei in Mexico de lagere groei in de VS ruimschoots compenseerde.

Een van de hoogtepunten van 2016 was het feit dat in Mexico een aandeel van 40 % in de categorie voor luiers werd gehaald. En er lijkt momenteel nog geen einde te komen aan de verovering van een nog groter aandeel (gebaseerd op moderne handel panel data).

Strategie

Het is de bedoeling om uit te groeien tot de onbetwiste nummer drie op de markt van wegwerphygiëneproducten in de regio. We zijn ook van plan om onze rendabiliteit in Mexico te verbeteren, het groeipotentieel in de VS te benutten, onze supply chain te verbeteren en op een selectieve manier mogelijke overnames te bekijken. Een voorbeeld van dit laatste is het nieuws dat we in 2016 bekendmaakten over de overname van de Divisie persoonlijke hygiëneproducten van Hypermecas.

Vooruitzichten

We zijn optimistisch over de vooruitzichten voor 2017. Door de overeenkomst met Hypermecas zal de Divisie aanzienlijk groeien en ook een groter bereik krijgen – twee elementen die ons zeker zullen helpen om onze strategische doelstellingen te bereiken. Ook in de VS is er veel potentieel. Op die markt beschikken we al over een rendabele business, die nog volop aan het groeien is.



Innovatie in 2016

In 2016, tien jaar na de eerste introductie van het merk 'BioBaby' in Mexico, lanceerden we het milieuvriendelijke merk opnieuw met verbeterde specificaties, een verpakking met een nieuwe look en een nieuwe digitale marketingcampagne.

Het merk van babyverzorgingsproducten bestaat onder meer uit biologisch afbreekbare luiers en vochtige doekjes en heeft intussen een stevige online aanwezigheid uitgebouwd. BioBaby is sinds de nieuwe lancering voortdurend marktaandeel blijven veroveren.

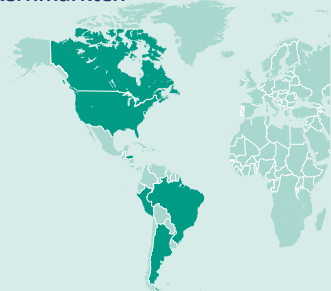


Onze strategie bestaat erin om uit te groeien tot de duidelijke nummer drie in de regio.

Armando Amselem
General Manager,
Americas Retail Division



Kernmarkten



Omzet

€ 328m

(2015:€ –m)



Na onze recente overnames zien we echte opportuniteiten om nog meer procurement en supply chain synergieën in de regio te realiseren.

Philippe Agostini
Chief Procurement & Supply Chain Officer



Duurzame groei en succesvolle integratie



De belangrijkste hoogtepunten in 2016 waren de geslaagde integratie van Grupo Mabe en de aangehouden duurzame groei van de winst en de marges voor de Ontex Group in het algemeen.

Financiële hoogtepunten

Omzet	Brutomarge
1.993	585,5
+18 %	+23,1 %
Recurrente EBITDA	Recurrente vrije cashflow
248,7	131,1
+18,9 %	+2,6 %

- Omzet van € 1.993 miljard, een stijging van 18 % op gerapporteerde basis en 0,2 % op like-for-like (LFL)-basis.
- Sterke groei van recurrente EBITDA met 18,9 %, ondanks de uitdaging van ongunstige wisselkoerseffecten ten belope van € 36,7 miljoen, die een margegroei van de recurrente EBITDA met 10 basispunten tot 12,5 % opleverden.
- Recurrente vrije cashflow van € 131,1 miljoen.
- De nettoschuld bedroeg per 31 december 2016 € 664,9 miljoen, wat een nettoschuld/recurrente EBITDA-verhouding oplevert van 2,67.

2016 was zoals verwacht een jaar van consolidatie, maar we zijn blij dat we al kunnen stellen dat de integratie van Grupo Mabe beter dan verwacht is verlopen.

De omzet van de Groep benaderde voor de eerste keer de kaap van € 2 miljard, waarbij de geboekte omzet 18 % hoger lag en een like-for-like groei van 0,2 % werd bereikt.

Dit was een lastig jaar ten gevolge van de wisselkoerseffecten – die voornamelijk toe te schrijven waren aan de volatiliteit van meerdere munten, die het hele jaar bleven duren. De combinatie van die effecten leidde tot € 47 miljoen minder omzet voor het jaar.

Ondanks deze tegenslagen boekten we op het einde van het boekjaar een stevige groei van de recurrente EBITDA met 18,9 %, gestuurd door efficiëntiewinsten in de hele onderneming en voordelen die voortvloeiden uit de integratie van Grupo Mabe, en dan meer bepaald synergieën die verband hielden met de overeenkomst, besparingen in de bevoorrading en positieve commodity-indexen. Het resultaat hiervan was een verdere groei van de recurrente EBITDA-marge met 10 basispunten.

Zoals verwacht steeg de nettoschuld tot € 664,9 miljoen ten gevolge van de overname van Grupo Mabe, waardoor de overeenstemmende verhouding nettoschuld/recurrente EBITDA steeg tot 2,67 – wat ruimschoots binnen de gewenste marge ligt.

Vier van de vijf Divisies presteerden beter dan de markt, waarbij de Divisie Growth Markets een groei van meer dan 10 % kon voorleggen en de Divisie Healthcare hogere verkoopcijfers in een dalende markt wist te boeken.

Ondanks de lagere volumes in de Divisie Mature Markets Retail – ten gevolge van de impact van de contracten die we in 2015 hadden verloren en de prijsdruk – zijn we nu weer klaar voor groei volgend jaar.

We sloten het jaar op een positieve manier af met de overname van de Divisie persoonlijke hygiëneproducten van het Braziliaanse Hypermarcas die werd voltooid op 6 maart 2017. Hierdoor komt onze Americas-Divisie uit op € 700 miljoen totale omzet en konden we onze positie de America's nog versterken.

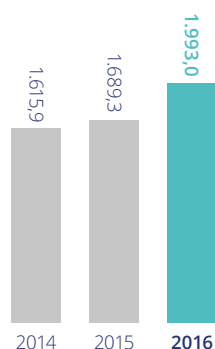
Omzet per Divisie € m



■ Mature Markets Retail **43 %**
 ■ Healthcare **22 %**
 ■ MENA **10 %**
 ■ Growth Markets **9 %**
 ■ Americas retailerklanten **16 %**

Omzetgroei € m

1.993



Onze voetafdruk in Amerika vergroten

Grupo Mabe heeft gedurende 10 maanden bijgedragen aan het boekjaar en leverde een stevige pro-forma groei op tegen constante valuta van 8,1 %. De geboekte omzet lag 3,0 % lager ten gevolge van de negatieve wisselkoerseffecten van de Mexicaanse peso. De groei werd over een brede basis in alle categorieën geboekt, terwijl we ook extra marktaandeel verwierven in het segment van de merkproducten in Mexico. De omzet daalde in de tweede jaarhelft van 2016 tegenover een hoog vergelijkbaar 2015.

Net voor het einde van het boekjaar 2016, kondigden we de overeenkomst aan om de persoonlijke hygiëne Divisie van Hypermarcas S.A over te nemen voor een bedrag van R\$1 miljard (€ 305 miljoen). Hiermee breiden we onze aanwezigheid in de Amerika's uit tot in Brazilië en zal de omzet van de Americas Retail Divisie substantieel toenemen, aangezien Hypermarcas persoonlijke hygiëne een pro-forma, niet-geauditeerde omzet genereerde van ongeveer R \$ 1,2 miljard in de periode van 12 maanden eindigend in december 2016.

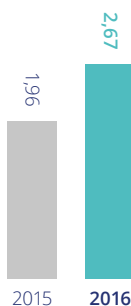
Nettoschuld € m

664,9



Hefboom (x)

2,67



Jacques Purnode
 Chief Financial Officer

(€ m, tenzij anders vermeld)	2016	2015	Vershil (%)
Inkomsten	1.993,0	1.689,3	18,0
Brutomarge	585,5	475,6	23,1
Adjusted EBITDA	248,7	209,1	18,9
Aangepaste nettowinst	131,7	103,4	27,3
Aangepaste vrije cashflow	131,1	127,8	2,6
Nettoschuld	664,9	410,4	62,0
Hefboom (x)	2,67	1,96	n.v.t.



Tijdens een jaar dat werd gekenmerkt door volatiliteit en uitdagingen, maakte de kwaliteit van onze mensen het verschil, doordat ze hun kennis en beschikbare middelen over verschillende teams en continenten wisten te spreiden.

Jacques Purnode
 Chief Financial Officer

Onze kijk op duurzaamheid

Oplossingen vinden om duurzaam te ondernemen

Duurzaamheid inbouwen op alle niveaus van de organisatie van Ontex is een gedeelde verantwoordelijkheid. Daarom hebben we de verantwoordelijkheden voor duurzaamheid in de onderneming grondig herzien en aangepast. We zijn ervan overtuigd dat we met deze nieuwe structuur nog beter zullen kunnen inspelen op de groeiende vraag naar duurzame activiteiten.

In de loop van 2016 werd de materialiteitsoefening nog eens uitgevoerd. Hierbij verbreedden we het bereik van interne tot interne en externe belanghebbenden. De lancering van de VN Sustainable Development Goals (SDG's) gaf ons een nieuw raamwerk om mee rekening te houden in deze oefening. Als resultaat van de materialiteitsoefening kwamen wij tot een indeling van onze benadering van duurzaamheid in vier overkoepelende topics:

Duurzaamheid online

Ons volledige duurzaamheidsverslag spitst zich toe op de maatschappelijke, ecologische en economische thema's die van belang zijn voor Ontex. Het verslag biedt een overzicht van onze prestaties op de essentiële domeinen van de duurzaamheid in 2016.

→ www.ontexglobal.com/sustainability



“

We zijn ons voortdurend bewust van de noodzaak om de milieu-impact van onze producten te verminderen en het welzijn van onze mensen is onze grootste zorg.

Annick De Poorter
Group R&D, Quality and
Sustainability Director

Duurzaamheid bij Ontex

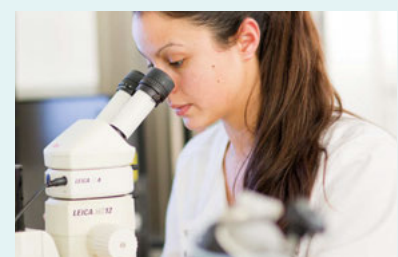


Duurzame groei

Als een van 's werelds toonaangevende aanbieders van hygiëneoplossingen zijn we trots dat we het verschil maken. Voor onze klanten: door hun groei met innovatieve, duurzame, hoogwaardige en sterk presterende producten en diensten te ondersteunen en te versnellen. Voor consumenten: door hen slimme oplossingen aan te reiken waarmee ze hun levenskwaliteit kunnen verbeteren. Op basis van onze expertise op het vlak van babyverzorgingsproducten, producten voor dameshygiëne en verzorgingsproducten voor volwassenen ondersteunen wij duurzamere consumptiepatronen door de ecologische impact van onze producten te reduceren. Wij bieden we onze klanten en consumenten de producten en de informatie die ze nodig hebben om een duurzame consumptie te ondersteunen.

Duurzaamheidsdoelstellingen:

- Vanaf 2017 volgen wij op hoe onze R&D-centra de ecologische prestatie van innovaties continu verbeteren





Mensen centraal

We willen een positieve impact hebben op de maatschappij en het leven van mensen verbeteren telkens wanneer we met hen in contact komen.

Dit betekent dat we ook acties ondernemen om het leven te verbeteren van onze werknemers en de mensen die met Ontex samenwerken. Deze aanpak impliceert ook dat we de waarden waarin we geloven, met hen delen en dat we partnerships met anderen aangaan met de bedoeling om een blijvende positieve verandering op gang te brengen in gemeenschappen die een impact ondervinden van onze activiteiten.

Duurzaamheidsdoelstellingen:

- We mikken op 'zero accidents' en willen de frequentie tegen het jaar 2020 onder 6,5 krijgen
- Tegen dat jaar zal de helft van onze productievestigingen het OHSAS 18001-certificaat hebben
- Tegen 2020 stelt 85 % van onze werknemers dat we een onderneming zijn die zorgen voor mens en milieu
- Alle productievestigingen zullen actief meewerken aan activiteiten van de plaatselijke gemeenschap, op basis van plaatselijke behoeften en het engagement van onze werknemers
- Tegen het einde van 2017 zal een Ontex Stichting worden opgericht, die de opdracht zal krijgen om een beter leven te creëren voor de mensen en de gemeenschappen met wie we in contact komen



Mensenrechten en bedrijfsethiek

De wereld rondom ons verandert constant, maar één ding blijft constant: de waarde die we aan mensen hechten. Respect voor de mensenrechten is dan ook van essentieel belang in alles wat we doen.

Het is onze ambitie om mensen de nodige middelen te bezorgen dat ze, ongeacht de omstandigheden waarin ze leven, een voorspoediger leven kunnen leiden.

Hoe we dat willen bereiken? Door hoge ethische normen te hanteren en door alle internationale en nationale regels en voorschriften na te leven tijdens de productie en de levering van onze materialen en producten. Aan de hand van onze unieke waarden en onze gedragscodes streven onze werknemers en leveranciers ernaar om de integriteit van onze activiteiten en op die manier ook de toekomst op lange termijn van Ontex veilig te stellen.

Duurzaamheidsdoelstellingen:

- Tegen het einde van 2017 zullen alle leveranciers van materialen onze Gedragscode hebben ondertekend
- Tegen het einde van 2017 zullen ze ook de VN richtlijn betreffende de mensenrechten in ondernemingen hebben ondertekend
- Alle belangrijke vestigingen zullen tegen 2025 conform SA8000 zijn
- Tegen het einde van 2017 willen we een plan opstellen voor het uitvoeren van extern maatschappelijke audits in onze vestigingen



Verantwoordelijke productie

We streven ernaar om te ondernemen met de ecologische limieten van onze planeet in ons vizier, zodat we kunnen voorzien in de noden van de huidige en de toekomstige generaties.

Voor Ontex betekent dit het beschermen van de wereld rondom ons door het gebruiken van verantwoordelijk geproceerde materialen, zo efficiënt mogelijk ondernemen, ons energieverbruik en de koolstofuitstoot van onze activiteiten en transport te verminderen en streven naar ons doel van geen afval.

Duurzaamheidsdoelstellingen:

- De belangrijkste productievestigingen certificeren volgens ISO50001 tegen eind 2020
- Scope 1 en scope 2 CO₂-uitstoot met 20 % verminderen in vergelijking met 2015 tegen 2020
- CDP-rating bereiken van B tegen eind 2017
- Geen productieafval naar stortplaatsen meer sturen tegen eind 2020
- CO₂-uitstoot met van goederentransport met 20 % verminderen in vergelijking met 2012 tegen eind 2017
- Elektriciteitsconsumptie met 10 % verminderen in vergelijking met 2016 tegen eind 2020
- Zorgen dat 100 % van onze elektriciteit van duurzame bronnen komt tegen eind 2020



Overzicht van de grootste risico's

We bekijken samen met meerdere belanghebbenden het risicobeheer met de bedoeling om aan de verwachtingen van de consumenten en de klanten te voldoen. We beschouwen deze aanpak als een inherent aspect van de manier waarop we zakendoen. Hieronder vindt u een overzicht van de grootste risico's die we hebben geïdentificeerd en die we beheren. Dit is geen volledige lijst. Het is best mogelijk dat er nog andere risico's bestaan waarvan we ons momenteel niet bewust zijn.

Hoewel we voor de meeste van deze risico's maatregelen hebben getroffen om de gevolgen zo beperkt mogelijk te houden, vormen onze inspanningen geen garantie dat deze risico's zich niet zullen voordoen. De volgorde waarin de risico's worden opgesomd, is geen indicatie van hun belang of de waarschijnlijkheid waarmee ze zich zullen voordoen.

Meer informatie over ons kader in verband met risicobeheer en interne controle vindt u in rubriek 9 van het Corporate Governance-verslag. Meer details over het financiële risicobeheer vindt u in rubriek 7.4 van de financiële verslaggeving.

Concurrentie op de markt

De sector van de persoonlijke hygiëneproducten is bijzonder competitief. Het is een markt waarop niet alleen plaatselijke, maar ook regionale en zelfs wereldwijd actieve leveranciers actief zijn. Alle Divisies worden geconfronteerd met concurrentie van fabrikanten van merkproducten, die hun producten onder hun eigen naam of merknaam op de markt brengen. De Divisie Mature Markets Retail en in mindere mate ook de Divisie Growth Markets concurreren ook met retailmerkfabrikanten die voornamelijk of uitsluitend producten leveren aan nationale en internationale retailers, die deze producten vervolgens onder hun eigen merknamen of labels verkopen.

Daarnaast moeten we opboksen tegen concurrerende fabrikanten van innovatieve producten. Een snelle time-to-market is van essentieel belang voor ons concurrentievermogen. Als we er niet in slagen om innovatieve producten te ontwikkelen of als we er niet in slagen om eigendomsrechten te verkrijgen en in licentie te geven, bestaat het risico dat we marktaandeel verliezen.

Economische omgeving

De inkomsten voor onze Divisie Healthcare hangt nauw samen met de evolutie van de overheidsuitgaven. Als overheden besparen op gezondheidszorg, kan dat ongunstige gevolgen hebben voor de zaken die we doen met openbare instellingen.

Naleving van de wetgeving

We zijn onderworpen aan de wetten, waaronder bepaalde mededingings- en antitrustwetten, van de landen waar we activiteiten uitvoeren. De niet-naleving van dergelijke wetten kan een grote impact hebben op onze financiële toestand.

Behoud van klanten

Het is mogelijk dat we niet in staat zijn om onze belangrijkste klanten te behouden. Ons klantenbestand varieert van distributeurs tot grote internationale retailers en institutionele klanten, zoals overheidsorganisaties in de gezondheidssector. Onze totale verkoopresultaten vormen het resultaat van het binnenhalen en het verliezen van contracten, die allemaal op een niet-exclusieve basis worden gesloten. Het beleid en de eisen van onze klanten kunnen op elk moment veranderen, wat een impact op onze verkoop kan hebben.

Productie en logistiek

Ons vermogen om onze klanten te bedienen, is afhankelijk van onze 17 productievestigingen. Het is mogelijk dat we daar met werkonderbrekingen worden geconfronteerd. In extreme gevallen bestaat zelfs de mogelijkheid dat productievestigingen moeten worden gesloten. Als in een van onze productievestigingen de productie uitvalt, is het mogelijk dat onze totale productie tijdelijk daalt en/of dat onze verkoopkosten stijgen. Het is ook mogelijk dat we worden blootgesteld aan verliezen die geheel of gedeeltelijk niet verzekerd zijn (bv. ten gevolge van terroristische aanslagen of een oorlog).

Als we er niet in slagen om onze uitstekende scores op het vlak van tijdige leveringen te behouden, zou dit een negatieve invloed kunnen hebben op ons vermogen om nieuwe klanten aan te trekken en om bestaande klanten te behouden.

Aankoop en supply chain

Voor de productie van onze producten zijn we afhankelijk van de beschikbaarheid van grondstoffen. Grondstoffen en verpakkingskosten vertegenwoordigen gemiddeld 75 tot 80 % van onze verkoopkosten. De belangrijkste grondstoffen die we gebruiken, zijn pulp, superabsorberend materiaal en non-woven stoffen. Bovendien zijn de grondstoffen die we gebruiken, onderhevig aan prijsvolatiliteit ten gevolge van een aantal factoren waarover we geen controle hebben, zoals de beschikbaarheid van de grondstoffen, algemene economische omstandigheden, schommelingen in de prijzen van de basisproducten en de marktvraag.

Informatietechnologie

De kwaliteit en de betrouwbaarheid van onze informatiesystemen en software zijn van essentieel belang voor onze succes. Elke storing in deze systemen en problemen met software zouden onze activiteiten op een negatieve manier kunnen beïnvloeden.

Gezondheid, veiligheid en milieu

De voorschriften met betrekking tot gezondheid, veiligheid en milieu kunnen aanleiding geven tot aanzienlijke kosten en verplichtingen.

Werknemers en arbeidsrelaties

We vertrouwen op onze werknemers om onze strategie in de praktijk om te zetten. Ons vermogen om mensen aan te trekken, te behouden en te ontwikkelen, is van essentieel belang voor het succes van de groep.

Onze onderneming zou schade kunnen ondervinden als we er niet in slagen om onze collectieve arbeidsovereenkomsten te verlengen, te vernieuwen of er opnieuw over te onderhandelen of als onze relatie met onze werknemers of vakbonden verslechtert.

Financieel

De meeste contracten met onze klanten zijn gebaseerd op vaste prijsstellersmodellen en bevatten geen clauses in verband met de indexering aan de grondstoffenprijzen. Een groot deel van onze verkopen gebeurt niet in euro's, waardoor we blootgesteld zijn aan de risico's die gepaard gaan met wisselkoersfluctuaties. We kopen ook bepaalde grondstoffen (en dan voornamelijk pulp) in Amerikaanse dollar (USD).

Zoals op een gedetailleerde manier wordt beschreven in rubriek 7.4 van de financiële verslaggeving, wordt de groep door haar activiteiten aan uiteenlopende financiële risico's blootgesteld: marktrisico's (inclusief valutarisico's, renterisico's en prijsrisico's), kredietrisico's en liquiditeitsrisico's.

Ten gevolge van externe leningen zijn we onderworpen aan verplichtingen, beperkingen en afspraken. Als we er niet in slagen om onze verplichtingen, beperkingen of afspraken na te komen, kan dit een ernstige negatieve invloed hebben op onze activiteiten, onze financiële toestand en onze operationele resultaten.

Wijzigingen in belastingtarieven, de fiscale wetgeving, belastingverplichtingen of boekhoudkundige regels kunnen toekomstige resultaten beïnvloeden.

Wijzigingen in veronderstellingen die aan de basis liggen van de boekwaarde van onze activa (ook ten gevolge van ongunstige marktomstandigheden) kunnen leiden tot een waardeverlies van die activa, inclusief immateriële activa zoals goodwill.

Stijgende loonkosten kunnen een negatieve invloed hebben op onze rendabiliteit.

Overnames

Mogelijks slagen we er niet in om de voorziene zakelijke groei-opportunities, omzetvoordelen, kostsynergieën, operationele efficiënties en andere voordelen geanticipeerd op mogelijke, toekomstige acquisities, te realiseren. Er zouden ook niet-geanticipeerde kosten kunnen opduiken bij mogelijke, toekomstige overnames.

Intellectuele eigendom

Hoewel we veranderingen in intellectuele eigendomsrechten opvolgen, is het mogelijk dat onze producten kenmerken bevatten die worden beschermd door de intellectuele eigendomsrechten van derden. Het is mogelijk dat we daardoor met claims geconfronteerd worden en royalties moeten betalen, die onze winstmarges kunnen aantasten.

Reclame en reputatie

Het is mogelijk dat we producten moeten terugroepen, dat we voor schade aansprakelijk worden gesteld of dat we op een andere manier op een negatieve manier in het nieuws komen.

Externe gebeurtenissen

We verkopen onze producten in meer dan 110 landen wereldwijd, waardoor we worden blootgesteld aan risico's die inherent verbonden politieke zijn met internationale activiteiten. Recente en nog steeds bestaande instabiliteit in een aantal landen waar we actief zijn, kunnen een negatieve invloed hebben op onze activiteiten.

Ons management volgt de politieke en economische situatie in alle landen waar we zaken doen, nauw op. Er wordt verwacht dat het referendum voor het vertrek uit de Europese Unie, dat in het Verenigd Koninkrijk in juni 2016 werd georganiseerd, zal resulteren in, onder andere, veranderingen in de handelsvoorwaarden en de condities tussen zowel het Verenigd Koninkrijk van de Europese Unie, als tussen het Verenigd Koninkrijk en andere landen. Tijdens de campagneperiode voor de presidentsverkiezingen in de Verenigde Staten in november 2016, werden er verschillende opmerkingen gemaakt over het toen geldende handelsbeleid en andere beleidsmaatregelen, onder andere de handelsrelaties met Canada en Mexico. Het is onmogelijk om in te schatten hoe en wanneer zulke veranderingen zullen plaatsvinden en welke impact ze zouden kunnen hebben op onze activiteiten. We blijven waakzaam in het opvolgen van de ontwikkelingen in de komende jaren en zullen onze aanpak waar nodig aanpassen.

Verklaring inzake Corporate Governance

In overeenstemming met het Wetboek van vennootschappen en de Belgische Corporate Governance Code, versie 2009 (hierna de "Corporate Governance Code"), wordt in dit hoofdstuk informatie weergegeven over Ontex Group NV's (hierna ook de "Vennootschap") deugdelijk bestuur.

Het hoofdstuk bevat wijzigingen van Ontex Group NV's deugdelijk bestuur, alsook de relevante gebeurtenissen die plaatsvonden gedurende 2016, zoals wijzigingen aan Ontex Group NV's kapitaal of aandeelhouderstructuur, wijzigingen in Ontex Group NV's bestuur en de samenstelling van de Raad van Bestuur van Ontex Group NV (hierna de "Raad") en zijn comités, de belangrijkste aspecten van het Remuneratieverslag, en systemen voor interne controle en risicobeheer van de Ontex groep. Dit hoofdstuk bevat ook, waar nodig, uitleg over afwijkingen van de Corporate Governance Code (zie hoofdstuk 7 van deze Verklaring inzake Deugdelijk Bestuur).

1. Referentiecodel

In overeenstemming met artikel 96, § 2 van het Wetboek van vennootschappen en het Koninklijk Besluit van 6 juni 2010 houdende aanduiding van de na te leven Code inzake Deugdelijk Bestuur door genoteerde vennootschappen, heeft Ontex Group NV de Corporate Governance Code als haar referentiecodel aangenomen.¹

Zoals past voor een Belgische beursgenoteerde vennootschap die hoge standaarden betreffende deugdelijk bestuur nastreeft, heeft de Raad in juni 2014 een corporate governance charter aangenomen (hierna het "Corporate Governance Charter"), zoals vereist door de Corporate Governance Code. De Raad heeft het Corporate Governance Charter gewijzigd op 28 juni 2016. Het Corporate Governance Charter kan worden geraadpleegd op de website van de Vennootschap.²

Het Corporate Governance Charter beschrijft de belangrijkste aspecten van Ontex Group NV's bestuur, zoals haar bestuursstructuur en de rol van zowel de Raad als van zijn comités en van het Directiecomité. Het Corporate Governance Charter wordt regelmatig bijgewerkt en zal jaarlijks worden geëvalueerd door de Raad teneinde in overeenstemming te zijn met de toepasselijke wetten en overige regelgeving, de Corporate Governance Code en de interpretatie ervan.

2. Kapitaal en aandeelhouders

2.1 Kapitaal en kapitaalwijzigingen

2.1.1 Kapitaal en kapitaalwijzigingen in 2016

Op 31 december 2016 bedroeg het kapitaal van Ontex Group NV € 748.715.885,80, vertegenwoordigd door 74.861.108 aandelen zonder nominale waarde. Elk aandeel vertegenwoordigt 1/74.861.108ste van het kapitaal en geeft recht op één stem. De aandelen zijn genoteerd op Euronext Brussel.

Daarnaast keurde de Raad in 2016 een nieuwe toekenning goed onder het Long Term Incentive Plan (zoals hieronder beschreven) (de toekenning in 2016 wordt hierna beschreven als "LTIP 2016"). In 2014 keurde de Vennootschap het Long Term Incentive Plan goed, dat door Raad en de Algemene Vergadering werd goedgekeurd respectievelijk op 3 juni 2014 en 10 juni 2014 (de "Long Term Incentive Plan"), bestaande uit een combinatie van aandelenopties en restricted stock units (hierna "RSUs"). De Raad heeft eerder toekenningen goedgekeurd onder het Long Term Incentive Plan, in 2014 en 2015 (respectievelijk de "LTIP 2014" en "LTIP 2015", de Long Term Incentive Plan met inbegrip van het LTIP 2014, het LTIP 2015 en het LTIP 2016 hierna de "LTIP"). De aandelenopties en RSUs, toegekend onder het LTIP verlenen geen aandeelhoudersrechten en de aandelen die zullen worden geleverd aan de deelnemers bij uitoefening van hun aandelenopties of bij verwerving van hun RSUs zijn bestaande aandelen in de Vennootschap met alle rechten en voordelen verbonden aan zulke aandelen. Een meer gedetailleerde beschrijving van de LTIP en de LTIP 2016 wordt uiteengezet in het Remuneratieverslag.

Op 29 februari 2016 heeft de Raad besloten om het kapitaal te verhogen in het kader en binnen de limieten van het toegestaan kapitaal door middel van een kapitaalverhoging bij wijze van inbreng in natura zoals hieronder beschreven.

De Vennootschap is een transactie aangegaan (de "Grupo Mabe Transactie") waarbij zij, via Ontex BVBA, een volledige dochtervennootschap van de Vennootschap, en bepaalde dochtervennootschappen van Ontex BVBA, rechtstreeks of onrechtstreeks alle uitstaande aandelen heeft verworven van Grupo P.I. Mabe, S.A. de C.V., een Mexicaanse vennootschap die hygiënische wegwerpproducten vervaardigt ("Grupo Mabe").

Van de netto tegenprestatie betaalbaar aan de verkopers op de voltooiing van de Grupo Mabe Transactie, die plaatsvond op 29 februari 2016, werd een bedrag gelijk aan € 75.677.743,80 betaald in de vorm van een *vendor loan note* uitgegeven door Ontex BVBA (de "Vendor Loan Note") die onmiddellijk werd ingebracht in de Vennootschap in ruil voor 2.722.221 nieuw uitgegeven gewone aandelen in de Vennootschap.

De 2.722.221 nieuwe aandelen werden uitgegeven aan The Pamajugo Irrevocable Trust, een trust opgericht op 13 augustus 2008 naar het recht van de staat Delaware, Verenigde Staten van Amerika, handelend via haar trustee, de Wilmington Trust Company, als tegenprestatie voor haar inbreng in de Vennootschap van de Vendor Loan Note.

Daaropvolgend, op 29 februari 2016, bevestigde de Raad de verwezenlijking van een kapitaalverhoging bij wijze van inbreng in natura ten belope van een bedrag van € 27.226.021,12 (exclusief uitgiftepremie ten belope van een bedrag van € 48.541.722,68), van € 721.489.864,68 naar € 748.715.885,80, vertegenwoordigd door een totaal aantal van 74.861.108 aandelen.

Op 31 december 2016 waren 11.185.038 aandelen van de Vennootschap aandelen op naam.

2.1.2. Kapitaal en kapitaalwijzigingen in 2017

Op 17 maart 2017 heeft de Raad besloten om het kapitaal te verhogen in het kader en binnen de limieten van het toegestaan kapitaal, onder de opschortende voorwaarde, en in de mate, van de inschrijving op de nieuwe aandelen in het kader van een accelerated bookbuilt offering. Als onderdeel van de accelerated bookbuilt offering, die plaatsvond op 2 maart 2017, werd er ingeschreven op 3.743.055 nieuwe aandelen voor een bruto prijs van € 29,50 per aandeel. Bijgevolg bevestigde de Raad op 27 maart 2017 de verwezenlijking van een kapitaalverhoging bij wijze van inbreng in geld ten belope van € 74.871.580,58 (exclusief uitgiftepremie ten belope van een bedrag van € 145.968.664,42), van € 748.715.885,80 naar € 823.587.466,38, vertegenwoordigd door een totaal aantal van 82.347.218 aandelen.

2.2 Evolutie aandeelhouders

Krachtens de Statuten van de Vennootschap en het Corporate Governance Charter, zijn de toepasselijke opeenvolgende drempels ingevolge de wet van 2 mei 2007 op de openbaarmaking van belangrijke deelnemingen in emittenten waarvan de aandelen zijn toegelaten tot de verhandeling op een gereguleerde markt en andere diverse bepalingen (hierna de "Wet van 2 mei 2007") en het Koninklijk Besluit van 14 februari 2008 op de bekendmaking van belangrijke deelnemingen, vastgesteld op 3 %, 5 %, 7,5 %, 10 % en elk daaropvolgend veelvoud van 5 %.

In de loop van 2016, heeft de Vennootschap de volgende transparantieverklaringen ontvangen:

¹ De Belgische Corporate Governance Code, versie 2009, is beschikbaar op de website van de Belgische Commissie Corporate Governance (www.corporategovernancecommittee.be).

² De Nederlandse versie van het Corporate Governance Charter van Ontex Group NV is beschikbaar op de website van Ontex (www.ontexglobal.com/sites/default/files/corporate_governance_charter_dutch.pdf).

Op 20 januari 2016 heeft de Vennootschap een transparantieverklaring ontvangen van Groupe Bruxelles Lambert SA, en haar verbonden entiteiten, met de vermelding dat ze, op 9 november 2015, 5.513.182 aandelen van de Vennootschap hielden, wat 7,64 % vertegenwoordigt van het totale aantal stemrechten van de Vennootschap.

Op 3 maart 2016 publiceerde de Vennootschap, in overeenstemming met artikel 15, §1 van de Wet van 2 mei 2007, de wijzigingen van haar aandelenkapitaal en het aantal aandelen die dat kapitaal vertegenwoordigen, zoals beschreven in hoofdstuk 2 van deze Verklaring inzake Deugdelijk Bestuur.

Op 3 maart 2016 heeft de Vennootschap een transparantieverklaring ontvangen van The Pamajugo Irrevocable Trust, met de vermelding dat het, op 29 februari 2016, 2.722.221 aandelen van de Vennootschap hield, wat 3,64 % vertegenwoordigt van het totale aantal stemrechten van de Vennootschap.

Op 7 maart 2016 heeft de Vennootschap een transparantieverklaring ontvangen van BlackRock, Inc., en haar verbonden entiteiten, met de vermelding dat ze, op 3 maart 2016, de drempel van 7,5 % van het totale aantal stemrechten van de Vennootschap naar beneden toe hebben overschreden naar aanleiding van de verhoging van het totale aantal uitstaande gewone aandelen van de Vennootschap aangekondigd op 3 maart 2016, en dat ze, op 3 maart 2016, 5.456.076 aandelen van de Vennootschap hielden, wat 7,29 % vertegenwoordigt van het totale aantal stemrechten van de Vennootschap.

Op 16 maart 2016 heeft de Vennootschap een transparantieverklaring ontvangen van Groupe Bruxelles Lambert SA, en haar verbonden entiteiten, met de vermelding dat ze, op 15 maart 2016, 7.985.501 aandelen van de Vennootschap hielden wat 10,67 % vertegenwoordigt van het totale aantal stemrechten van de Vennootschap.

Op 19 mei 2016 heeft de Vennootschap een transparantieverklaring ontvangen van Groupe Bruxelles Lambert, en hun verbonden entiteiten, met de vermelding dat ze op 17 mei 2016, 11.239.897 aandelen in de Vennootschap hielden wat 15,01 % vertegenwoordigt van het totale aantal stemrechten van de Vennootschap.

Op 27 mei 2016 heeft de Vennootschap een transparantieverklaring ontvangen van Norges Bank met de vermelding dat het, op 26 mei 2016, 3.812.880 aandelen in de Vennootschap hield wat 5,09 % vertegenwoordigt van het totale aantal stemrechten van de Vennootschap.

Op 30 mei 2016 heeft de Vennootschap een transparantieverklaring ontvangen van Norges Bank met de vermelding dat het, op 27 mei 2016, 3.616.997 aandelen in de Vennootschap hield en daarmee de drempel van 5 % van het totale aantal stemrechten in de Vennootschap naar beneden toe heeft overschreden tot 4,83 %.

Op 3 juni 2016 heeft de Vennootschap een transparantieverklaring ontvangen van Norges Bank met de vermelding dat het, op 31 mei 2016, 3.809.154 aandelen in de Vennootschap hield wat 5,09 % vertegenwoordigt van het totale aantal stemrechten van de Vennootschap.

Op 3 juni 2016 heeft de Vennootschap een transparantieverklaring ontvangen van Norges Bank met de vermelding dat het, op 1 juni 2016, 3.620.522 aandelen in de Vennootschap hield en daarmee de drempel van 5 % van het totale aantal stemrechten in de Vennootschap naar beneden toe heeft overschreden tot 4,84 %.

Op 14 oktober 2016 heeft de Vennootschap een transparantieverklaring ontvangen van Allianz Global Investors GmbH, met de vermelding dat het, op 11 oktober 2016, de drempel van 5 % van het totale aantal stemrechten in de Vennootschap naar beneden toe heeft overschreden tot 4,36 % naar aanleiding van een verkoop van aandelen.

Op 17 oktober 2016 heeft de Vennootschap een transparantieverklaring ontvangen van BlackRock, Inc., en haar verbonden ondernemingen, met vermelding dat (1) zij, op 11 oktober 2016 de drempel van 5 % van het totale aantal stemrechten in de Vennootschap naar beneden toe heeft overschreden naar aanleiding van een verkoop van aandelen, dat (2) Blackrock Investment Management (UK) Limited, op 11 oktober 2016, 2.511.638 aandelen in de Vennootschap hield wat 3,36 % vertegenwoordigt van het totale aantal stemrechten van de Vennootschap en dat (3) Blackrock (Luxembourg) SA, op 11 oktober 2016 de drempel van 3 % van het totale aantal stemrechten in de Vennootschap naar beneden toe heeft overschreden naar aanleiding van een verkoop van aandelen.

Op 18 oktober 2016 heeft de Vennootschap een transparantieverklaring ontvangen van BlackRock, Inc., en haar verbonden ondernemingen, met vermelding dat zij, op 12 oktober 2016, 3.743.771 aandelen in de Vennootschap hielden wat 5 % vertegenwoordigt van het totale aantal stemrechten van de Vennootschap.

Op 19 oktober 2016 heeft de Vennootschap een transparantieverklaring ontvangen van BlackRock, Inc., en haar verbonden ondernemingen, met vermelding dat zij, op 13 oktober 2016, de drempel van 5 % van het totale aantal stemrechten in de Vennootschap naar beneden toe hebben overschreden tot 4,997 % naar aanleiding van een verkoop van aandelen.

Op 20 oktober 2016 heeft de Vennootschap een transparantieverklaring ontvangen van BlackRock, Inc., en haar verbonden ondernemingen, met vermelding dat zij, op 17 oktober 2016, 3.743.649 aandelen in de Vennootschap hielden wat 5 % vertegenwoordigt van het totale aantal stemrechten van de Vennootschap.

Op 21 oktober 2016 heeft de Vennootschap een transparantieverklaring ontvangen van BlackRock, Inc., en haar verbonden ondernemingen, met vermelding dat zij, op 19 oktober 2016, de drempel van 5 % van het totale aantal stemrechten in de Vennootschap naar beneden toe hebben overschreden tot 4,94 % naar aanleiding van een verkoop van aandelen.

Op 17 november 2016 heeft de Vennootschap een transparantieverklaring ontvangen van BlackRock, en haar verbonden ondernemingen, met vermelding dat Blackrock Investment Management (UK) Limited, op 15 november 2016, de drempel van 3 % van het totale aantal stemrechten in de Vennootschap naar beneden toe hebben overschreden naar aanleiding van een verkoop van aandelen.

Op 22 december 2016 heeft de Vennootschap een transparantieverklaring ontvangen van Ameriprise Financial, Inc., en haar verbonden ondernemingen, met vermelding dat zij, op 20 december 2016, de drempel van 3 % van het totale aantal stemrechten in de Vennootschap naar beneden toe hebben overschreden naar aanleiding van een verkoop van aandelen.

Wij verwijzen naar onze website voor de transparantieverklaringen ontvangen na 31 december 2016.³

Verklaring inzake Corporate Governance

vervolg

2.3 Aandeelhoudersstructuur

Gelet op de transparantieverklaringen ontvangen door de Vennootschap, was de aandeelhoudersstructuur van de Vennootschap op 31 december 2016⁴ als volgt:

Aandeelhouders	Aandelen	% ¹	Datum overschrijding drempel
Groupe Bruxelles Lambert SA	11.239.897	15,01 %	17 mei 2016
BlackRock (en haar verbonden entiteiten)	4.058.234	5,42 %	15 november 2016
Aviva Plc (en haar verbonden entiteiten)	3.384.626	4,97 %	8 mei 2015
Norges Bank	3.620.522	4,84 %	1 juni 2016
Janus Capital Management LLC	3.424.055	4,75 %	10 november 2015
Allianz Global Investors GmbH	3.267.061	4,36 %	11 oktober 2016
The Pamajugo Irrevocable Trust	2.722.221	3,64 %	29 februari 2016
AXA Investment Managers SA	2.053.236	3,02 %	7 augustus 2014

¹ Percentage gebaseerd op het aantal uitstaande aandelen in het kapitaal van de Vennootschap op het ogenblik van de verklaring.

2.4 Verhandelings- en Communicatiereglement

Op 3 juni 2014, heeft de Raad het Ontex Verhandelings- en Communicatiereglement (hierna het "Verhandelings- en Communicatiereglement") goedgekeurd zoals voorgeschreven door bepaling 3.7 van de Corporate Governance Code. Het Verhandelings- en Communicatiereglement is vervolgens gewijzigd op 2 april 2015 en meest recent op 28 juni 2016. Het doel van de meest recente herziening was om het Verhandelings- en Communicatiereglement in overeenstemming te brengen met de nieuwe verordening (EU) nr 596/2014 van het Europees Parlement en de Europese Raad van 16 april 2014 inzake marktmisbruik ("MAR"). Het Verhandelings- en Communicatiereglement beperkt transacties in financiële instrumenten van Ontex Group NV door leden van de Raad en het van het Directiecomité en door bepaalde senior werknemers van de Ontex groep gedurende gesloten en sperperiodes. Het Verhandelings- en Communicatiereglement regelt ook de interne goedkeuring van voorgenomen transacties, alsook de bekendmaking van uitgevoerde transacties via een kennisgeving aan de Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten, en bekendmaking van voorkennis. De Corporate Legal Counsel is de Compliance Officer ten behoeve van het Verhandelings- en Communicatiereglement.

⁴ Updates na December 31, 2016 zijn op onze website (www.ontexglobal.com/Share-information).

3. De Raad en de comités van de Raad

3.1 Samenstelling van de Raad

Krachtens de Corporate Governance Code moet minstens de helft van de bestuurders niet-uitvoerend zijn en moeten minstens drie bestuurders onafhankelijk zijn overeenkomstig de criteria vervat in artikel 526ter van het Wetboek van vennootschappen en de Corporate Governance Code. De samenstelling van de Raad op 31 december 2016 was in overeenstemming met deze aanbevelingen.

Op 31 december 2016 was de Raad samengesteld als volgt:

Naam	Mandaat	Andere mandaten per 31 december 2016	Mandaat sinds	Mandaat vervalt
Revalue BVBA, met vaste vertegenwoordiger Luc Missorten	Voorzitter, Onafhankelijk Bestuurder	Barco NV, Corelio NV, GIMV, Recticel NV, Scandinavian Tobacco Group	2014	2018
Inge Boets BVBA, met vaste vertegenwoordiger Inge Boets	Onafhankelijk Bestuurder	Euroclear plc, Econopolis Wealth Management NV, QRF Management NV, La Scoperta BVBA, VZW Altijd Vrouw, Van Breda Risk & Benefits	2014	2018
Charles Bouaziz	Chief Executive Officer	ESSEC Business School Alumni, Les Amis de Vaulserre et du Trieves, PAI partners	2014	2018
Tegacon AS, met vaste vertegenwoordiger Gunnar Johansson	Onafhankelijk Bestuurder	Laeringsverkedet AS, Hilding Anders AB, Askona Vek	2014	2018
Uwe Krüger	Onafhankelijk Bestuurder	WS Atkins plc, SUSI Partners, Aggreko plc, Swiss Nuclear Commission	2014	2018
Artipa BVBA, met vaste vertegenwoordiger Thierry Navarre	Chief Operating Officer	Geen	2014	2018
Cepholli BVBA, met vaste vertegenwoordiger Jacques Purnode	Chief Financial Officer	John Martin's Breweries	2014	2018
Juan Gilberto Marin Quintero	Niet uitvoerend bestuurder	Lid van de World Economic Forum en de G50	2016	2020

Jonas Deroo werd benoemd als secretaris door de Raad op 8 mei 2015.

De volgende paragrafen bevatten biografische informatie over de huidige leden van de Raad, inclusief informatie over andere door deze leden uitgeoefende bestuursmandaten.

Luc Missorten, Onafhankelijk Bestuurder, Voorzitter. Luc Missorten werd benoemd als Onafhankelijk Bestuurder van Ontex Group NV met ingang van 30 juni 2014. Op 10 april 2015 werd Luc Missorten benoemd als Voorzitter, ter vervanging van Paul Walsh. Revalue BVBA, met Luc Missorten als vaste vertegenwoordiger, werd op 26 mei 2016 benoemd tot Onafhankelijk Bestuurder als vervanging van Luc Missorten die ontslag nam.

Luc Missorten heeft een diploma in de rechten aan de Katholieke Universiteit Leuven, een Certificate of Advanced European Studies aan het Europacollege in Brugge en een LL.M aan de University of California, Berkeley behaald.

In het verleden was Luc Missorten Vice President bij Citibank van 1981 tot 1990 en bekleedde hij de positie van Corporate Finance Director bij Interbrew van 1990 tot 1995. Van 1995 tot 1999 was hij CFO bij Labatt brewing Company. Nadien was hij CFO bij Interbrew (nu AB Inbev) van 1999 tot en met 2003 en was hij CFO bij UCB van 2003 tot 2007. Luc Missorten was Chief Executive Officer en bestuurder bij Corelio vanaf 2007. Sinds september 2014 nam hij ontslag als Chief Executive Officer bij Corelio, maar hij blijft tot op vandaag lid van de raad van bestuur van Corelio.

Hij is momenteel Onafhankelijk Bestuurder van Barco, voorzitter van diens auditcomité en lid van diens remuneratiecomité. Daarnaast is hij een Onafhankelijk Bestuurder van GIMV, waar hij voorzitter is van het auditcomité. Luc Missorten is verder Onafhankelijk Bestuurder bij Recticel, waar hij voorzitter is van het auditcomité en lid is van het remuneratiecomité. Luc Missorten is ook onafhankelijk bestuurder bij Scandinavian Tobacco Group.

Inge Boets, Onafhankelijk Bestuurder. Inge Boets BVBA, met Inge Boets als haar vaste vertegenwoordiger, werd als Onafhankelijk Bestuurder van Ontex Group NV benoemd met ingang van 30 juni 2014. Inge Boets is momenteel ook Voorzitter van het Audit- en Risicocomité.

Inge Boets heeft een masterdiploma in de toegepaste economie van de Universiteit van Antwerpen, België, behaald.

Inge Boets was van 1996 tot 2011 een partner bij Ernst & Young waar ze aan het hoofd stond van Global Risk en verschillende andere functies op het gebied van audit- en adviesdiensten bekleedde.

Inge Boets is momenteel tevens een onafhankelijk bestuurder bij Euroclear, Econopolis Wealth Management, Van Breda Risk & Benefits, en zit de raad van bestuur van QRF voor. Ten slotte is Inge Boets BVBA, met Inge Boets als haar vaste vertegenwoordiger, zaakvoerder van La Scoperta BVBA en bestuurder van VZW Altijd Vrouw.

Charles Bouaziz, Chief Executive Officer. Charles Bouaziz trad in dienst bij de Ontex groep in januari 2013 en is benoemd als Uitvoerend Bestuurder van Ontex Group NV met ingang van 24 april 2014.

Charles Bouaziz studeerde af aan de École Supérieure des Sciences Economiques et Commerciales (ESSEC).

Vóór hij bij de Ontex groep in dienst trad, bekleedde Charles Bouaziz verschillende leidinggevende posities in de loop van zijn 25-jarige carrière in de consumentengoederensector. Het begin van zijn carrière bracht hij door bij Michelin (in Canada) en Procter & Gamble, alvorens hij in 1991 aan de slag ging bij PepsiCo. Charles Bouaziz was bij PepsiCo aanvankelijk Marketing Director voor Frankrijk en België en werd in 1996 General Manager voor Frankrijk. In 2006 werd hij General Manager van een groep landen waaronder Frankrijk, Duitsland, Italië, Zwitserland en Oostenrijk. In 2008 werd Charles Bouaziz aangesteld als President van PepsiCo Western Europe. In 2010 ruilde hij PepsiCo in voor Monoprix, waar hij CEO werd. Charles Bouaziz trad in 2010 in dienst bij PAI Partners als lid van het sectorteam Food & Consumer Goods en later als hoofd van de Portfolio Performance Group. Verder is Charles Bouaziz ook Voorzitter van de ESSEC Business School en bekleedt hij een positie bij Les Amis de Vaulserre et du Trieves.

Verklaring inzake Corporate Governance vervolg

Gunnar Johansson, Onafhankelijk Bestuurder. Gunnar Johansson werd als Onafhankelijk Bestuurder van Ontex Group NV benoemd met ingang van 30 juni 2014. Gunnar Johansson werd benoemd als Voorzitter van het Bezoldigings- en Benoemingscomité met ingang van 10 april 2015, ter vervanging van Luc Missorten. Tegacon AS, met Gunnar Johansson als vaste vertegenwoordiger, werd op 26 mei 2016 benoemd tot Onafhankelijk Bestuurder als vervanging van Gunnar Johansson die ontslag nam.

Hij heeft een MBA van Norges Handelshøyskole in Bergen, Noorwegen behaald.

Gunnar Johansson heeft een ruime ervaring in opkomende markten en het b2b-segment binnen de sector van *fast moving consumer goods* ("FMCG"). Vóór hij Tegacon AS oprichtte, bekleedde hij een aantal functies bij SCA AB, een wereldwijde speler actief in de sectoren van de doekjes, dameshygiëneproducten, babyluiers en incontinentieproducten. Gunnar Johansson werkte bij SCA van 1981 tot 2009, in de laatste jaren als Global President van de Hygiene Category. Hij was ook lid van de raad van bestuur van Orkla Brands, het grootste FMCG-bedrijf in Noorwegen.

Momenteel werkt Gunnar Johansson als Senior Executive Advisor in zijn eigen bedrijf, Tegacon AS. Hij is ook niet-uitvoerend voorzitter van Laeringsverkstedet, Noorwegen, en bestuurslid van Hilding Anders in Zweden en Askona Vek in Rusland.

Uwe Krüger, Onafhankelijk Bestuurder. Prof. Dr. Krüger werd benoemd als Niet-Uitvoerend Bestuurder van Ontex Group NV met ingang van 2 juni 2014. De benoeming van Uwe Krüger als Onafhankelijk Bestuurder werd goedgekeurd door de jaarlijkse algemene aandeelhoudersvergadering van 25 mei 2016.

Uwe Krüger was de Chief Executive Officer van WS Atkins plc (Atkins) sinds augustus 2011. Hij is een fysicus die afstudeerde van de universiteit van Frankfurt, Duitsland, met een doctoraat in complexe systeemtheorie. Hij studeerde tevens aan Columbia University (New York, VSA), de Ecole Normale Supérieure (Parijs, Frankrijk) en Harvard (Boston, VSA). Uwe Krüger spendeerde het grootste deel van zijn carrière met het leiden van ingenieurs- en consultancyorganisaties wereldwijd.

Hij begon zijn carrière bij AT Kearney, gevolgd door leiderschapsposities bij Hochtief Group in Centraal- en Oost-Europa en bij Turner International in Dallas, VSA. Meer recent was hij Chief Executive Officer van het Zwitsers bedrijf Oerlikon. Hij trad in dienst bij Atkins vanuit Texas Pacific Group en Cleantech Switserland. Hij is momenteel bestuurslid bij Aggreko plc (Glasgow, Verenigd Koninkrijk), SUSI Partners (Zurich, Zwitserland) en de Zwitserse Nucleaire Commissie (Zurich, Zwitserland). Als Honorary Professor of Physics doceert hij aan de universiteit van Frankfurt (Duitsland).

Thierry Navarre, Chief Operating Officer. Thierry Navarre trad in mei 2006 in dienst bij de Ontex Groep als Group Supply Chain Director en werd in februari 2009 aangesteld als Chief Operating Officer. Artipa BVBA, met Thierry Navarre als haar vaste vertegenwoordiger, werd benoemd als Uitvoerend Bestuurder van Ontex Group NV met ingang van 24 april 2014.

Thierry Navarre heeft een diploma in Business Administration aan de École Supérieure de Commerce van Nantes (AUDENCIA), Frankrijk, en heeft eveneens een masterdiploma in Industrial Logistics aan het Institut Supérieur de Logistique Industrielle (Groupe École Supérieure de Commerce) van Bordeaux, Frankrijk behaald.

Vóór zijn carrière bij Ontex was hij tussen juli 2005 en mei 2006 Director of Strategy & Development bij InBev in Frankrijk (nu AB Inbev), en bekleedde hij tussen 2001 en 2005 andere leidinggevende managementposities in de aankoop en distributie bij InBev. Voordien bekleedde hij tussen 1997 en 2001 verschillende functies in de logistiek en distributie bij Fort James (nu Georgia Pacific) en tussen 1991 en 1997 bij Jamont (nu Georgia Pacific).

Jacques Purnode, Chief Financial Officer. Jacques Purnode trad in dienst bij de Ontex groep in augustus 2013 en Chepholli BVBA, met Jacques Purnode als haar vaste vertegenwoordiger, werd benoemd als Uitvoerend Bestuurder van Ontex Group NV met ingang van 24 april 2014.

Jacques Purnode heeft een diploma burgerlijk ingenieur in metaalkunde en een Master of Business Administration behaald aan de Université de Liège, België.

Voor hij bij de Ontex groep in dienst trad, bekleedde Jacques Purnode een aantal leidinggevende posities bij AB InBev, zowel in financiële functies als op het gebied van IT. Vanaf 2007 werkte hij voor Coca Cola Enterprises, Inc. in Londen, het meest recent als CFO voor Europa. Jacques Purnode bekleedt momenteel ook een positie in John Martin's Breweries.

Juan Gilberto Marín Quintero, niet-uitvoerend bestuurder. Juan Gilberto Marín Quintero is de oprichter en voorzitter van de Grupo Mabe. Hij heeft een diploma in Business Administration van de Universidad Iberoamericana, Mexico City, Mexico, een MBA van de Instituto Panamericano de Alta Dirección, Mexico City, een postgraduaat in International Business van de British Columbia University, Vancouver, Canada en een diploma in Mergers and Acquisition van de Stanford University behaald. Voordien was Juan Gilberto Marín Quintero voorzitter van de National Council of Foreign Trade, Conacex, lid van de Advisory Council of Banamex City Bank en bestuurder van Bancomext. Daarnaast, was Juan Gilberto Marín Quintero president geweest bij de Latin America Entrepreneur Council, was hij voorzitter van de raad van de Universidad de las Americas. Verder ontwikkelt Juan Gilberto Marín Quintero momenteel eolische energie, restaurants, textiel industrie en vastgoed in Mexico.

3.2 Raad: evolutie in de samenstelling gedurende 2016

Op 31 december 2016 bestond de Raad van de Vennootschap uit acht leden. Met uitzondering van de CEO, COO en CFO, zijn alle leden van de Raad Niet-Uitvoerende Bestuurders.

Momenteel zijn vier leden van de Raad Onafhankelijke Bestuurders in de zin van Artikel 526ter van het Wetboek van vennootschappen: Revalue BVBA (met Luc Missorten als haar vaste vertegenwoordiger), Tegacon AS (met Gunnar Johansson als haar vaste vertegenwoordiger) en Inge Boets BVBA (met Inge Boets als haar vaste vertegenwoordiger) en Uwe Krüger.

De jaarlijkse algemene aandeelhoudersvergadering gehouden op 25 mei 2016, heeft Juan Gilberto Marín Quintero benoemd als Niet-Uitvoerend Bestuurder van Ontex Group NV op aanbevelen van het Bezoldigings- en Benoemingscomité.

Aangezien er werd vastgesteld dat Uwe Krüger aan de voorwaarden voldoet om te kwalificeren als Onafhankelijk Bestuurder overeenkomstig de criteria vervat in artikel 526ter van het Wetboek van vennootschappen, heeft de jaarlijkse algemene aandeelhoudersvergadering gehouden op 25 mei 2016, Uwe Krüger benoemd als Onafhankelijk Bestuurder van de Vennootschap op aanbevelen van het Bezoldigings- en Benoemingscomité.

3.3 Genderdiversiteit

Per 31 december 2016 heeft de Vennootschap één vrouwelijk bestuurslid, zijnde Inge Boets, als vaste vertegenwoordiger van Inge Boets BVBA, wat ongeveer 12,5 % van de leden van de Raad uitmaakt. Sinds zijn oprichting evalueert het Bezoldigings- en Benoemingscomité jaarlijks de samenstelling van de Raad en formuleert suggesties naar de Raad, onder andere rekening houdend met de diversiteit naar geslacht, met als doel dat uiterlijk tegen 1 januari 2020 ten minste een derde van de leden van de Raad van het tegengestelde geslacht is als het geslacht van de meerderheid van de Raad, in overeenstemming met artikel 518bis, § 3 van het Wetboek van vennootschappen (waarin bepaald wordt dat bedrijven waarvan de aandelen voor de eerste keer zijn toegelaten voor het aanbieden voor de onderhandelingen op een gereglementeerde markt aan de quota moeten voldoen vanaf de eerste dag van het zesde boekjaar dat aanvangt na deze toelating).

3.4 Werking van de Raad

Tijdens 2016 kwam de Raad 14 keer samen. De participatiegraad was als volgt:

Naam	Deelnames	Participatiegraad
Revalue BVBA, met vaste vertegenwoordiger Luc Missorten	14/14	100 %
Charles Bouaziz	14/14	100 %
Cepholli BVBA, met vaste vertegenwoordiger Jacques Purnode	14/14	100 %
Artipa BVBA, met vaste vertegenwoordiger Thierry Navarre	14/14	100 %
Inge Boets BVBA, met vaste vertegenwoordiger Inge Boets	14/14	100 %
Tegacon AS, met vaste vertegenwoordiger Gunnar Johansson	13/14	93 %
Uwe Krüger	14/14	100 %
Juan Gilberto Marin Quintero	8/8 ¹	100 %

¹ Acht samenkomsten van de Raad werden georganiseerd sinds de aanstelling van Juan Gilberto Larin Quintero op 25 mei 2016.

In overeenstemming met artikel 522 van het Wetboek van Vennootschappen, is de Raad bevoegd om alle handelingen te verrichten die nodig of dienstig zijn ter verwezenlijking van het doel van de Vennootschap, behoudens die specifieke handelingen waarvoor volgens de wet of de Statuten van de Vennootschap de algemene aandeelhoudersvergadering of andere organen van de vennootschap bevoegd zijn. Zoals toegestaan door de Statuten van de Vennootschap in overeenstemming met artikel 524bis van het Wetboek van Vennootschappen, kan de Raad een deel van haar bevoegdheden aan een directiecomité delegeren.

Op 28 juni 2016 werd door de Raad een directiecomité (het "Directiecomité") opgericht aan wie zij al haar bestuursbevoegdheden heeft gedelegeerd, met uitzondering van (i) die bevoegdheden uitdrukkelijk door de wet voorbehouden aan de Raad, (ii) aangelegenheden die behoren tot het algemene beleid van de Vennootschap, en (iii) het toezicht op het Directiecomité, waarbij deze bevoegdheden nader beschreven worden in hoofdstuk 3.5 van deze Verklaring inzake Deugdelijk Bestuur.

De belangrijkste zaken die door de Raad gedurende 2016 werden behandeld bestonden onder andere uit:

- de integratie van de Grupo Mabe;
- de overname van de persoonlijke hygiëne business van Hypermecas (Brazilië);
- de goedkeuring van de halfjaarlijkse en kwartaalresultaten en de bijhorende financiële rapporteringen;
- de financiële en algemene prestatie van de Ontex groep;
- diverse investeringen en M&A projecten; en
- algemene strategische, financiële en operationele aangelegenheden van de Vennootschap.

In overeenstemming met de Verklaring inzake Deugdelijk Bestuur, beoordeelt het bestuur, onder leiding van haar Voorzitter, regelmatig haar omvang, samenstelling en prestaties als die van de comités van de Raad. Een formeel beoordelingsproces werd in 2016 uitgevoerd tijdens een speciale vergadering (gehouden op 7 november 2016 gevolgd door een rapport en acties die werden voorgelegd aan de Raad (op 7 december 2016). Thema's van de beoordeling hadden betrekking op de rol van de Raad en hoe de interactie met het Directiecomité te verbeteren, het feitelijk functioneren van het bestuur en effectiviteit, en de samenstelling van de Raad in termen van geschikte grootte evenals profielen van de bestuurders.

3.5 Comités van de Raad

3.5.1 Audit- en Risicocomité

In overeenstemming met artikel 526bis, §2 van het Wetboek van vennootschappen en de Corporate Governance Code zijn alle leden van het Audit- en Risicocomité Niet-Uitvoerende Bestuurders en is minstens één bestuurder Onafhankelijk overeenkomstig de criteria vervat in artikel 526ter van het Wetboek van vennootschappen en de Corporate Governance Code.

Op 31 december 2016, was het Audit- en Risicocomité samengesteld als volgt:

Naam	Positie A&R Comité	Mandaat sinds	Mandaat vervalt
Inge Boets BVBA, met vaste vertegenwoordiger Inge Boets	Voorzitter van het Comité, Onafhankelijk Bestuurder	2014	2018
Tegacon AS, met vaste vertegenwoordiger Gunnar Johansson	Lid, Onafhankelijk Bestuurder	2014	2018
Revalue BVBA, met vaste vertegenwoordiger Luc Missorten	Lid, Onafhankelijk Bestuurder	2014	2018

Verklaring inzake Corporate Governance

vervolg

Tijdens 2016 kwam het Audit- en Risicocomité vier keer samen. De participatiegraad was als volgt:

Naam	A&R Comité vergaderingen bijgewoond	Participatiegraad A&R Comité
Inge Boets BVBA, met vaste vertegenwoordiger Inge Boets	4/4	100 %
Tegacon AS, met vaste vertegenwoordiger Gunnar Johansson	4/4	100 %
Revalue BVBA, met vaste vertegenwoordiger Luc Missorten	4/4	100 %

Alle leden namen deel aan alle vergaderingen. Alle vergaderingen werden ook bijgewoond door Marc Gallet, secretaris van het Audit- en Risicocomité, en door Charles Bouaziz, Jacques Purnode (met uitzondering van de vergadering van 2 mei 2016) en Thierry Navarre.

Het Audit- en Risicocomité is belast met de taken zoals beschreven in artikel 526bis, §4 van het Wetboek van vennootschappen. Het Audit- en Risicocomité besliste over de agenda, frequentie en de in de vergadering te behandelen aangelegenheden, en voerde nazicht uit met betrekking tot het externe en interne auditplan, de halfjaarlijkse financiële resultaten en het extern nazicht ervan, de kwartaalresultaten vervat in de Q1 en Q3 updates, en de belangrijkste risico's en hun rol en verantwoordelijkheid.

Recent werd op Europees niveau een hervorming van de statutaire audit ingevoerd, met name door middel van (i) de Verordening (EU) nr 537/2014 van het Europees Parlement en de Raad van 16 april 2014 betreffende specifieke eisen voor de wettelijke controles van financiële overzichten van organisaties van openbaar belang en tot intrekking van het besluit 2005/909/EG, en (ii) van de richtlijn 2006/43/EG van het Europees Parlement en de Raad van 17 mei 2006 betreffende de wettelijke controles van jaarrekeningen en geconsolideerde jaarrekeningen, tot wijziging van de richtlijnen 78/660/EEG en 83/349/EEG van de Commissie en houdende intrekking van de richtlijn 84/253/EEG van de Raad (de "Europese Audit hervorming"). De Europese Audit hervorming werd in Belgisch recht omgezet bij Wet van 7 december 2016 tot organisatie van het beroep van en het publiek toezicht op de bedrijfsrevisoren, die in werking is getreden op 31 december 2016 en onder meer het Wetboek van Vennootschappen wijzigde. Het Audit- en Risicocomité heeft de Europese Audit hervorming naar behoren beoordeeld, en meer in het bijzonder de impact op de controlewerkzaamheden en rapportering binnen de Vennootschap, alsmede de verantwoordelijkheden en de werking binnen het Audit- en Risicocomité.

Zoals vereist door het Wetboek van Vennootschappen, bevestigt Ontex Group NV dat (i) het Audit- en Risicocomité is samengesteld uit enkel Niet-Uitvoerende Bestuurders en (ii) de leden van het Audit- en Risicocomité beschikken over een collectieve deskundigheid op het gebied van de activiteiten van de Vennootschap (iii) Inge Boets, als vaste vertegenwoordiger van Inge Boets BVBA, Voorzitter van het Audit- en Risicocomité, een Onafhankelijk Bestuurder is en over de nodige expertise en ervaring beschikt op het gebied van boekhouding en audit. Er wordt verwezen naar haar biografie onder hoofdstuk 3.1 van deze Verklaring inzake Deugdelijk Bestuur.

Het mandaat van PricewaterhouseCoopers Bedrijfsrevisoren BV CVBA ("PwC") als commissaris van de Vennootschap zal vervallen in 2017, op datum van de komende gewone aandeelhoudersvergadering van de Vennootschap. Het Audit- en Risicocomité heeft, op 7 november 2016, na het uitvoeren van een competitief selectieproces, aanbevolen om PwC te herbenoemen als commissaris van de Vennootschap en de Raad heeft op aanbeveling van het Audit- en Risicocomité op 7 december 2016 besloten om de herbenoeming van PwC als commissaris van de Vennootschap voor een tweede termijn van drie jaar voor te stellen op de komende aandeelhoudersvergadering van de Vennootschap.

3.5.2 Bezoldigings- en Benoemingscomité

Krachtens artikel 526quater, §2 van het Wetboek van vennootschappen en de Corporate Governance Code zijn alle leden van het Bezoldigings- en Benoemingscomité Niet-Uitvoerend Bestuurder en is de meerderheid van zijn leden Onafhankelijk overeenkomstig de criteria vervat in artikel 526ter van het Wetboek van vennootschappen en de Corporate Governance Code.

Op 31 december 2016, was het Bezoldigings- en Benoemingscomité samengesteld als volgt:

Naam	Positie B&B Comité	Mandaat sinds	Mandaat vervalt
Tegacon AS, met vaste vertegenwoordiger Gunnar Johansson	Huidige Voorzitter van het Comité, Onafhankelijk Bestuurder	2014	2018
Inge Boets BVBA, met vaste vertegenwoordiger Inge Boets	Onafhankelijk Bestuurder	2014	2018
Revalue BVBA, met vaste vertegenwoordiger Luc Missorten	Onafhankelijk Bestuurder, gewezen Voorzitter van het Comité	2014	2018

Tijdens 2016 kwam het Bezoldigings- en Benoemingscomité vijf keer samen. De participatiegraad was als volgt:

Naam	B&B Comité vergaderingen bijgewoond	Participatiegraad B&B Comité
Tegacon AS, met vaste vertegenwoordiger Gunnar Johansson	5/5	100 %
Inge Boets BVBA, met vaste vertegenwoordiger Inge Boets	5/5	100 %
Revalue BVBA, met vaste vertegenwoordiger Luc Missorten	5/5	100 %

Alle vergaderingen werden ook bijgewoond door Astrid De Lathauwer, Group HR Director en secretaris van het Bezoldigings- en Benoemingscomité en door Charles Bouaziz (met uitzondering van de vergadering van 25 maart 2016).

Het Bezoldigings- en Benoemingscomité is belast met de taken zoals beschreven in Artikel 526quater, §5 van het Wetboek van vennootschappen. Het besliste over de agenda, de frequentie van vergaderingen, de in de vergadering te behandelen aangelegenheden, en voerde nazicht uit met betrekking tot de context en historiek van de samenstelling van de Raad, van de bezoldiging van de managers, en van de arbeidsvoorwaarden. Het Bezoldigings- en Benoemingscomité voerde ook nazicht uit met betrekking tot de prestaties van de Ontex groep ten opzichte van de KPI's ("key performance indicators") en doelstellingen bepaald voor het prestatiejaar 2016.

Het Bezoldigings- en Benoemingscomité heeft ook de bezoldigingen voor de niet-uitvoerende bestuurders nagezien zoals verder beschreven in hoofdstuk 8.1.

Zoals vereist door het Wetboek van vennootschappen, bevestigt Ontex Group NV dat (i) het Bezoldigings- en Benoemingscomité samengesteld is uit enkel Niet-Uitvoerende Bestuurders, al haar leden zijnde Onafhankelijke Bestuurders en (ii) Luc Missorten, Gunnar Johansson en Inge Boets over de nodige expertise en ervaring beschikken op het gebied van remuneratiebeleid. Er wordt verwezen naar hun biografie onder hoofdstuk 3.1 van deze Verklaring inzake Deugdelijk Bestuur.

Directiecomité

Tot 28 juni 2016 werd het operationeel management van de Vennootschap geleid door het Directiecomité onder leiding van de CEO en in overeenstemming met het algemene beleid bepaald door, en onder toezicht van de Raad.

Op 28 juni 2016, heeft de Raad beslist om een Directiecomité op te richten in de zin van artikel 524*bis* van het Wetboek van Vennootschappen, met ingang van 1 juli 2016 die de bevoegdheid heeft om alle handelingen te stellen die nodig of nuttig zijn voor de verwezenlijking van het doel van de Vennootschap, met uitzondering van die acties die door de wet of krachtens de Statuten van de Vennootschap en de Verklaring inzake Deugdelijk Bestuur, voorbehouden zijn aan de algemene vergadering of de Raad, met inbegrip van (i) aangelegenheden die behoren tot het algemeen beleid van de Vennootschap, en (ii) het toezicht op het Directiecomité of andere bestuursorgane¹.

De reden hiervoor was tweeledig. De Vennootschap is, sinds haar beursgang, in termen van interne besluitvorming aan het evolueren van een private equity onderneming naar een beursgenoteerde onderneming. Bovendien heeft de Vennootschap altijd ondernemerschap gewaardeerd en binnen een gediversifieerde geografie gewerkt, in combinatie met een hoge graad van lokale autonomie.

Om deze ondernemingsgeest en de geografische en functionele autonomie te behouden, werd de oprichting van een formeel Directiecomité beschouwd als de beste oplossing.

Overeenkomstig omvatten de bevoegdheden van het Directiecomité, zonder beperking, het operationele beheer en de organisatie van de Vennootschap, het ontwikkelen of bijwerken op jaarbasis van de algemene strategie en het business plan van de Vennootschap en het indienen ervan bij de Raad ter goedkeuring, toezicht op de uitvoering van de algemene strategie en business plan van de Vennootschap, het ondersteunen van de CEO bij het dagelijks bestuur van de Vennootschap en de uitoefening van zijn/haar verantwoordelijkheden, het voorbereiden van de jaarrekening van de Vennootschap en het presenteren van een nauwkeurige en evenwichtige evaluatie van de financiële situatie van de Vennootschap aan de Raad en het verstrekken aan de Raad van de informatie die zij nodig heeft om haar taken naar behoren te vervullen, het opzetten en onderhouden van beleid met betrekking tot het risicoprofiel van de Vennootschap en systemen voor het identificeren, evalueren, beheer en opvolgen van financiële en andere risico's binnen het vastgestelde kader door de Raad en het Audit- en Risicocomité.

De omvang en samenstelling van het Directiecomité wordt vastgesteld door de Raad op voorstel van de CEO, die het Directiecomité voorzigt. De leden van het Directiecomité worden door de Raad benoemd op basis van een voorstel van de CEO en op aanbeveling van het Bezoldigings- en Benoemingscomité. De leden van het Directiecomité worden benoemd voor onbepaalde tijd en kunnen door de Raad te allen tijde worden ontslagen of zijn niet langer lid van het Directiecomité, indien hun managementovereenkomst met de Vennootschap eindigt.

De CEO leidt en is voorzitter van het Directiecomité en beslist over de verdeling van de verantwoordelijkheden tussen de leden van het Directiecomité. De CEO is verantwoordelijk voor het dagdagelijkse bestuur van de Vennootschap en de uitvoering van de besluiten van de Raad en de beslissingen van het Directiecomité, tenzij anders beslist door het Directiecomité. Daarnaast oefent hij de speciale en beperkte bevoegdheden uit die hem toegewezen zijn door de Raad of het Directiecomité. De CEO brengt regelmatig verslag uit aan de Raad, met inbegrip van de maatregelen genomen door het Directiecomité.

Op 31 december 2016 was het Directiecomité, samengesteld als volgt:

Naam	Positie	Lid van Management Team sinds	Benoemd tot lid Directiecomité ¹
Charles Bouaziz	Voorzitter van het Directiecomité — Chief Executive Officer	2013	2016
Philippe Agostini	Group Chief Procurement and Supply Chain Officer	2013	2016
Özgür Akyıldız	General Manager — Middle East and North Africa Division	2008	2016
Armando Amsalem	President of the Americas Retail Divisie	2016	2016
Laurent Bonnard	Group Sales Director	2013	2016
Astrid De Lathauwer	Group HR g Director	2014	2016
Annick De Poorter	Group R&D and Quality Director	2009	2016
Arlipase BVBA, met Arnauld Demoulin als vast vertegenwoordiger ²	General Manager — Mature Markets Retail Division	2013	2016
Martin Gärtner	Group Manufacturing Director	2009	2016
Marex BVBA, met Xavier Lambrecht als vast vertegenwoordiger	General Manager — Healthcare Division	2013	2016
Artipa BVBA, met Thierry Navarre als vast vertegenwoordiger	Uitvoerend Bestuurder — Chief Operating Officer	2009	2016
Oriane Perreaux	Groep Marketing Director	2013	2016
Chepolli BVBA, met Jacques Purnode als vast vertegenwoordiger	Uitvoerend Bestuurder — Chief Financial Officer	2013	2016
Thierry Viale	General Manager — Growth Markets Division and Strategic Development	2013	2016

¹ Directiecomité werd opgericht effectief 1 Juli 2016.

² Arnauld Demoulin zal de Vennootschap verlaten in mei 2017.

De volgende paragrafen bevatten biografische informatie over de huidige leden van het Directiecomité, inclusief informatie over andere door deze leden aangehouden bestuursmandaten.

1 De bijzondere volmachten als de samenstelling en de werking van het Directiecomité zijn nader beschreven in de Verklaring inzake Deugdelijk Bestuur.

Verklaring inzake Corporate Governance vervolg

Directiecomité



Charles Bouaziz

Voorzitter van het Directiecomité en
Chief Executive Officer.
Aangesteld 2013

Charles Bouaziz werd begin 2013 benoemd tot Chief Executive Officer van Ontex. Daarvoor bekleedde hij, tijdens zijn 25-jarige carrière in de sector van de consumentenartikelen, een aantal leidinggevende functies. Het begin van zijn carrière bracht hij door bij Michelin en Procter & Gamble. In 1991 ging hij als Marketing Director voor Frankrijk en België van start bij PepsiCo en hield een aantal leidinggevende posities aan tot in 2008, toen werd hij President van PepsiCo West-Europa. In 2010 verliet hij PepsiCo om bij Monoprix als CEO van start te gaan en trad hij in 2010 ook in dienst bij PAI als lid van het sectorteam Food & Consumer Goods en later als hoofd van de Portfolio Performance Group. De heer Bouaziz studeerde in 1985 af aan de Ecole Supérieure des Sciences Economiques et Commerciales (ESSEC 1985). We verwijzen ook naar hoofdstuk 3.1 van deze verklaring inzake corporate governance.



Jacques Purnode

Chief Financial Officer
Aangesteld 2013

Jacques Purnode, vaste vertegenwoordiger van Cepholli Bvba, werd in augustus 2013 de Chief Financial Officer van Ontex. Hij werkte sinds 2007 bij Coca Cola Enterprises Inc. in Londen, waar zijn laatste functie die van CFO voor Europa was. Daarvoor heeft hij een aantal leidinggevende functies bekleed bij AB InBev, alsook enkele functies binnen Finance en IT. We verwijzen ook naar hoofdstuk 3.1 van deze verklaring inzake corporate governance.



Thierry Navarre

Chief Operating Officer
Aangesteld 2013

Thierry Navarre, vaste vertegenwoordiger van Artipa Bvba trad in 2006 bij Ontex in dienst als de Group Supply Chain Director en werd in 2009 benoemd tot Chief Operating Officer. Vóór 2006 was hij directeur van Strategy & Development bij Inbev in Frankrijk (nu AB Inbev), en tussen 2001 en 2005 bekleedde hij andere hogere managementfuncties in de toeleverings- en distributieketen bij Inbev. Hieraan voorafgaand, tussen 1997 en 2001, heeft hij verschillende functies in logistiek en distributie bekleed bij Fort James (nu Georgia Pacific) en tussen 1991 en 1997 bij Jamont (nu Georgia Pacific). We verwijzen ook naar hoofdstuk 3.1 van deze verklaring inzake corporate governance.



Philippe Agostini

Group Chief Procurement
& Supply Chain Officer
Aangesteld 2013

Philippe Agostini, Group Chief Procurement & Supply Chain Officer, werd op 1 september 2013 benoemd als CPO en is verantwoordelijk voor de functies Purchasing & Supply Chain van de Ontex groep. Daarvoor bekleedde Philippe Agostini 25 jaar lang verschillende leidinggevende functies in Purchasing en Supply Chain bij Mars, McDonald's, Lactalis, Pechiney-Alcan, JohnsonDiversey, en laatst bij Famar als Group Purchasing VP. Philippe Agostini heeft een diploma van de Engineer School École Nationale Supérieure des Arts et Métiers en een diploma van Purchasing Master Management des Achats Industriels behaald.



Laurent Bonnard

Group Sales Director
Aangesteld 2013

Laurent Bonnard, Group Sales Director, werd op 9 september 2013 aangesteld als Group Sales Director van Ontex BVBA. Laurent Bonnard bekleedde verschillende leidinggevende functies binnen Sales and Marketing bij Mars en Quaker. Hij trad vervolgens in dienst bij PepsiCo, als Sales Director France, en werd er uiteindelijk VP Business Development voor Europa. Laurent Bonnard heeft een diploma economie van het Institut Supérieur du Commerce de Paris.



Oriane Perreux

Group Marketing Director
Aangesteld 2013

Oriane Perreux, Group Marketing Director, trad op 1 juni 2013 in dienst bij de Ontex groep. Voor ze bij de Ontex groep in dienst trad, was Mevr. Perreux Brand Building Director bij Carrefour Group, aan het hoofd van de Baby & Kids Retailer merken voor West-Europa. Van 1998 tot 2010 bekleedde ze verschillende marketingfuncties bij Procter & Gamble, eerst in Frankrijk en sinds 2005 in Zwitserland, actief voor de regio's Centraal- en Oost-Europa, Midden-Oosten en Afrika.



Annick De Poorter
Group R&D & Quality Director
Aangesteld 2009

Annick De Poorter, Group R&D and Quality Director, trad in 2003 bij de Ontex groep in dienst als R&D Manager voor dameshygiëneproducten en werd in januari 2009 gepromoveerd tot R&D and Quality Director. Vóór haar carrière bij de Ontex groep was Annick De Poorter R&D Engineer Technical Products bij Libeltex NV in België. Daarvoor was ze wetenschappelijk onderzoeker aan de universiteit van Gent, België, aan de faculteit Ingenieurswetenschappen, vakgroep Textielkunde. Annick De Poorter behaalde een masterdiploma als burgerlijk ingenieur textielkunde aan de universiteit van Gent, België. Ze is eveneens door Lloyd's Register gecertificeerd als "Internal Auditor ISO 9000: 2000".



Martin Gärtner
Group Manufacturing Director
Aangesteld 2009

Martin Gärtner, Group Manufacturing Director, trad in 1997 in dienst bij de Ontex groep als Assistant Production Manager en werd in 2009 gepromoveerd tot Group Manufacturing Director. Voordat hij Group Manufacturing Director werd, was Martin Gärtner bij de Ontex groep Production Manager, Plant Manager en General Manager. Vóór zijn carrière bij de Ontex groep bracht Martin Gärtner twee jaar als stagiair door bij Wirths J. Hygiene GmbH in Duitsland. Martin Gärtner behaalde een Diploma-Kfm. in productietechniek en industriële controle aan de Technische Universiteit van Aken, Duitsland.



Armando Amselem
President of the Americas Retail Division
Aangesteld 2016

Armando Amselem, Voorzitter van de Americas Retail Division, werd benoemd tot Voorzitter van de Americas Retail Division in mei 2016. Hij werd lid van de Ontex groep vanuit Vita Coco, waar hij dienstig was als Global Chief Financial Officer. Voor Vita Coco, bekleedde de heer Amselem diverse managementfuncties in Europa en de VS tijdens zijn 20-jarige loopbaan bij PepsiCo, waaronder General Manager van Tropicana Noord-Amerika en General Manager van PepsiCo Frankrijk. Hij werkte ook voor de Santander Investment Bank en Alella Vinicola. Armando Amselem behaalde een MBA aan de New York University Leonard Stern School of Business, VS, een master in Wijnkunde en een bachelor diploma in Agronomic Engineering en Food Sciences aan de Universidad Politecnica van Barcelona in Spanje.



Özgür Akyıldız
General Manager of the Middle East North Africa Division
Aangesteld 2008

Özgür Akyıldız, General Manager van de Middle East & North Africa Division, trad in 2002 in dienst bij de Ontex groep als Assistant Sales and Marketing Manager en werd in mei 2008 aangesteld als General Manager van de regionale Turkije. Vóór hij bij de Ontex groep in dienst trad, was Özgür Akyıldız tussen mei 2001 en augustus 2002 Product Manager, en tussen oktober 1999 en mei 2001 Sales Supervisor bij Digitürk A.Ş. in Istanbul, Turkije. Özgür Akyıldız behaalde een MBA aan de universiteit van Boğaziçi in Istanbul, Turkije.



Xavier Lambrecht
General Manager of the Healthcare Division
Aangesteld 2014

Xavier Lambrecht, vast vertegenwoordiger van Marex BVBA, General Manager van de Healthcare Divisie, trad begin 2009 in dienst bij de Ontex groep als Sales & Marketing Director van de Health Care Divisie. Daarvoor bekleedde hij verschillende functies binnen Sales Development, Marketing and Business Planning bij Imperial Tobacco. Dhr. Lambrecht heeft een masterdiploma als handelsingenieur van de Universiteit van Leuven, België behaald. Xavier Lambrecht werd op 1 februari 2014 benoemd als zaakvoerder van Ontex BVBA.



Arnauld Demoulin
General Manager of the Mature Markets Retail Division
Aangesteld 2013

Arnauld Demoulin, vast vertegenwoordiger van Arlipase BVBA, General Manager van de Mature Markets Retail Divisie, trad in juli 2002 bij de Ontex groep in dienst als Retail Brand Manager en werd in januari 2010 aangesteld als General Manager van de Healthcare Divisie, en vervolgens in september 2013 als General Manager van de Mature Markets Retail Divisie. Arnauld Demoulin was voorheen de General Manager van de afdeling FBSI en Category Director van de Ontex groep. Vóór zijn indiensttreding bij de Ontex groep was Dhr. Demoulin Division Manager bij Robert Half International in België. Daarvoor bracht Arnauld Demoulin tussen 1993 en 2000 acht jaar door in verschillende functies op de commerciële afdeling bij Procter & Gamble, België. Arnauld Demoulin behaalde een diploma in de economische wetenschappen aan het Institut Catholique des Hautes Études Commerciales te Brussel, België.



Thierry Viale
General Manager of the Growth Markets Division and Strategic Development
Aangesteld 2013

Thierry Viale, General Manager van de Growth Markets Divisie en Strategic Development, werd op 1 oktober 2013 aangesteld als General Manager van de Divisies Growth Markets en Strategic Development. Vóór hij bij Ontex in dienst trad, bekleedde Thierry Viale verschillende leidinggevende functies bij Procter & Gamble in West-Europa, Rusland, Nigeria/West-Afrika, Grote China, de Balkan en in India. Thierry Viale heeft een diploma van de Saint Cyr Military Academy, een diploma van de Neoma Business School en een diploma van ESCP Europe behaald.

Tijdens 2016 kwam het Directiecomité maandelijks samen en besprak hierbij algemene zaken, financiële en operationele aangelegenheden en groepsprojecten.



Astrid De Lathauwer
Group Human Resources Director
Aangesteld 2014

Astrid De Lathauwer, Group Human Resources Director, trad in dienst bij de Ontex groep na een aantal leidinggevende human resources functies te hebben bekleed. Astrid De Lathauwer oefende internationale leidinggevende HR rollen uit bij AT&T in Europa, hun U.S. hoofdkwartier, alsook bij Monsanto. Gedurende tien jaar was Astrid De Lathauwer Chief HR Officer van Belgacom. Voor haar indiensttreding bij de Ontex groep, was ze Managing Director van Acerta Consult. Astrid De Lathauwer behaalde een diploma in Politieke & Sociale Wetenschappen en Kunstgeschiedenis.

Verklaring inzake Corporate Governance vervolg

4. Relevante informatie in het geval van een overnamebod

Artikel 34 van het Koninklijk Besluit van 14 november 2007 betreffende de verplichtingen van emittenten van financiële instrumenten die zijn toegelaten tot de verhandeling op een gereglementeerde markt, vereist dat genoteerde vennootschappen bepaalde gegevens bekendmaken die een invloed kunnen hebben in geval van een overnamebod.

4.1 Kapitaalstructuur

Een uitgebreid overzicht van onze kapitaalstructuur per 31 december 2016, wordt weergegeven in hoofdstuk 2 van deze Verklaring inzake Deugdelijk Bestuur.

4.2 Beperkingen op de overdracht van effecten

De Statuten van de Vennootschap bevatten geen beperkingen op de overdracht van aandelen in de Vennootschap. Bovendien heeft de Vennootschap geen kennis van enige van deze beperkingen onder Belgisch recht met uitzondering van de regels inzake marktmisbruik.

4.3 Houders van effecten met bijzondere zeggenschapsrechten

Er zijn geen dergelijke houders van effecten met bijzondere zeggenschapsrechten.

4.4 Aandelenplannen voor werknemers waar de zeggenschapsrechten niet rechtstreeks door de werknemers worden uitgeoefend

De aandelen in de Vennootschap die door de deelnemers zullen worden verworven in het kader van het bestaande LTIP naar aanleiding van de uitoefening van de aandelenopties of naar aanleiding van het verwerven van de RSUs, zijn bestaande gewone aandelen in de Vennootschap, met alle rechten en voordelen verbonden aan deze aandelen. Een meer gedetailleerde beschrijving van de LTIP is uiteengezet in het Remuneratieverslag.

De Vennootschap heeft geen aandelenplannen voor werknemers opgezet waar de zeggenschapsrechten niet rechtstreeks worden uitgeoefend door de werknemers.

4.5 Beperking op stemrechten

De Statuten van de Vennootschap bevatten geen beperkingen op de uitvoering van de stemrechten door de aandeelhouders, op voorwaarde dat de betreffende aandeelhouders voldoen aan de formaliteiten om toegelaten te worden tot de aandeelhoudersvergadering en hun stemrechten niet zijn geschorst door één van de gebeurtenissen voorzien in de Statuten of in het Wetboek van vennootschappen. Overeenkomstig artikel 11 van de Statuten van de Vennootschap, kan de Raad de uitoefening van rechten verbonden aan aandelen gehouden door meerdere aandeelhouders schorsen.

De Vennootschap heeft geen kennis van enige beperkingen onder Belgisch recht op het uitoefenen van stemrechten door de aandeelhouders.

4.6 Regels over de benoeming en vervanging van de leden van de Raad

De duur van het mandaat van bestuurders is onder Belgisch recht beperkt tot zes jaar (hernieuwbaar), maar de Corporate Governance Code beveelt aan dat deze duur beperkt wordt tot vier jaar. De benoeming en herbenoeming van bestuurders wordt voorgesteld door de Raad, op basis van een aanbeveling van het Bezoldigings- en Benoemingscomité en is onderworpen aan goedkeuring door de algemene aandeelhoudersvergadering.

In de Statuten van de Vennootschap werden bepaalde voordrachtsrechten voor Whitehaven B.S.à.r.l. voorzien. Aangezien Whitehaven B.S.à.r.l. de aandelen in de Vennootschap die zij nog aanhield op 10 maart 2015 echter heeft overgedragen, waren deze voordrachtsrechten niet langer van toepassing en heeft de buitengewone algemene aandeelhoudersvergadering op 25 mei 2016 de wijziging van de relevante bepalingen in de Statuten van de Vennootschap goedgekeurd om de verwijzingen naar de voordrachtsrechten van Whitehaven B.S.à.r.l. te verwijderen.

4.7 Regels over wijzigingen aan de Statuten

Met uitzondering van een kapitaalverhoging beslist door de Raad binnen de limieten van het toegestaan kapitaal of een verplaatsing van de maatschappelijk zetel van de Vennootschap (indien zulke verplaatsing geen wijziging van de taal van de statuten met zich meebrengt ingevolge de toepasselijke taalwetgeving), is enkel een buitengewone algemene aandeelhoudersvergadering bevoegd om de Statuten van de Vennootschap te wijzigen. Een aandeelhoudersvergadering kan enkel geldig beraadslagen over wijzigingen aan de Statuten als ten minste 50 % van het aandelenkapitaal is vertegenwoordigd. Als het bovenstaande aanwezigheidsquorum niet is bereikt, dient opnieuw een buitengewone algemene aandeelhoudersvergadering te worden bijeengeroepen, die geldig zal kunnen beraadslagen, ongeacht welk aandeel van het aandelenkapitaal op de aandeelhoudersvergadering is vertegenwoordigd. In het algemeen kunnen statutenwijzigingen enkel worden aangenomen indien goedgekeurd door ten minste 75 % van de uitgebrachte stemmen. Het Wetboek van vennootschappen voorziet striktere meerderheidsvereisten in specifieke gevallen, zoals voor aanpassingen aan het maatschappelijk doel van de Vennootschap.

4.8 Toegestaan kapitaal

Op 10 juni 2014, heeft de buitengewone algemene aandeelhoudersvergadering de Raad gemachtigd om, onder voorbehoud van en met effect vanaf de voltooiing van de IPO, het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap in één of meer malen, te verhogen met een (totaal) bedrag van maximaal 50 % van het bedrag van het maatschappelijk kapitaal (€ 340.325.414) zoals opgetekend onmiddellijk na de voltooiing van de IPO. Binnen het kader van het toegestaan kapitaal is de Raad gemachtigd om de kapitaalverhoging te verwezenlijken in eender welke vorm, met inbegrip van maar niet beperkt tot, een kapitaalverhoging door middel van een inbreng in geld of in natura, of door uitgifte van aandelen, converteerbare obligaties, warrants of andere effecten.

De Raad is gemachtigd om de voorkeurrechten van de aandeelhouders te beperken of op te heffen binnen het kader van het toegestaan kapitaal en overeenkomstig de voorwaarden voorgeschreven door de Statuten van de Vennootschap en het Wetboek van vennootschappen.

Deze machtiging omvat het beperken of opheffen van de voorkeurrechten ten gunste van één of meer specifieke personen en in verband met kapitaalverhoging in het geval van een publiek overnamebod.

De machtiging is geldig voor een periode van vijf jaar vanaf de datum van de publicatie van de machtiging in de Bijlagen bij het Belgisch Staatsblad, zijnde vijf jaar met ingang vanaf 9 juli 2014. In verband met een kapitaalverhoging in geval van een publiek overnamebod, is de machtiging geldig voor een periode van drie jaar met ingang van de datum van de buitengewone algemene aandeelhoudersvergadering van 10 juni 2014.

Op 9 november 2015 stelde de Vennootschap de verwezenlijking van een kapitaalverhoging bij wijze van inbreng in geld in het kader van het toegestaan kapitaal vast, die resulteerde in een kapitaalverhoging ten belope van € 40.839.036,68 (exclusief uitgiftepremie ten belope van een bedrag van € 73.902.592,52), van € 680.650.828 naar € 721.489.864,68, zoals omschreven in hoofdstuk 2.1.1 van deze Verklaring inzake Deugdelijk Bestuur.

Op 29 februari 2016 stelde de Vennootschap de verwezenlijking van de kapitaalverhoging bij wijze van inbreng in natura in het kader van het toegestaan kapitaal vast, die resulteerde in een kapitaalverhoging ten belope van € 27.226.021,12 (exclusief uitgiftepremie ten belope van een bedrag van € 48.451.722,68), van € 721.489.864,68 naar € 748.715.885,80, zoals omschreven in hoofdstuk 2.1.2 van deze Verklaring inzake Deugdelijk Bestuur.

4.9 Verrijking van eigen aandelen

Op 10 juni 2014, heeft de buitengewone algemene aandeelhoudersvergadering de Raad gemachtigd om, overeenkomstig artikel 620 en volgende van het Wetboek van vennootschappen en binnen de grenzen die dit artikel voorziet, maximaal 20 % van de Vennootschap haar eigen aandelen, winstbewijzen of certificaten die daarop betrekking hebben ter beurze of buiten de beurs te verkrijgen, tegen een eenheidsprijs die niet meer dan 10 % onder de laagste slotkoers van de laatste 30 beursdagen voorafgaand aan de verrichting zal zijn en niet meer dan 5 % boven de hoogste slotkoers van de laatste 30 beursdagen voorafgaand aan de verrichting zal zijn. De machtiging is geldig voor een periode van vijf jaar te rekenen vanaf 10 juni 2014.

Deze machtiging is eveneens geldig indien de verwerving wordt gerealiseerd door één van de rechtstreeks door de Vennootschap gecontroleerde dochtervennootschappen, zoals beschreven in artikel 627 van het Wetboek van vennootschappen.

De Raad is eveneens gemachtigd om voor rekening van de Vennootschap eigen aandelen, winstbewijzen of certificaten die daarop betrekking hebben, te verwerven, indien dergelijke verwerving noodzakelijk is om een dreigend ernstig nadeel voor de Vennootschap te voorkomen. Deze machtiging is geldig gedurende drie jaar vanaf de datum van de publicatie van de machtiging in de Bijlagen bij het Belgisch Staatsblad, zijnde drie jaar met ingang vanaf 9 juli 2014.

4.10 Materiële overeenkomsten waarbij Ontex partij is die een Change of Control clause bevatten

De Vennootschap en bepaalde van haar dochterondernemingen hebben een Senior Termijn Faciliteit overeenkomst gesloten op 10 november 2014, zoals van tijd tot tijd gewijzigd en/of aangepast, voor een termijn van vijf jaar (hierna de "Senior Termijn Faciliteit") met, onder andere, de Initiële Kredietverstrekkers zoals daarin beschreven, en Wilmington Trust (London) Limited als Security Agent, voor een initieel bedrag van € 480.000.000.

De Vennootschap heeft ook senior secured notes uitgegeven voor een bedrag van € 250.000.000 met interestvoet 4,75 % en met vervaldag in 2021 (hierna de "Notes") op grond van een senior secured notes indenture van 14 november 2014 (hierna de "Notes Indenture").

De Senior Termijn Faciliteit, evenals de Notes Indenture, bevatten bepalingen die kunnen worden geactiveerd in het geval van een controlewijziging over de Vennootschap.

De relevante clauses in de Senior Termijn Faciliteit voorzien onder andere dat, ingeval een persoon, of een groep van personen, gezamenlijk handelend (met uitzondering van de Initiële Investeerders en Management zoals beschreven) rechtstreeks of onrechtstreeks, de eigendom van het kapitaal van de Vennootschap verwerft dat recht geeft op meer dan 50 % van de stemmen die kunnen worden aangewend in de algemene aandeelhoudersvergadering van de Vennootschap, dit kan leiden tot een verplichte vooruitbetaling en opheffing onder de Senior Termijn Faciliteit Overeenkomst.

De relevante clauses in Notes Indenture kennen de houders van de notes onder andere het recht toe de wederinkoop te eisen van alle of een deel van de notes aan een aankoopsprijs in geld voor een bedrag van 101 % van het hoofdbedrag, plus opgelopen en uitstaande interest, in het geval van een controlewijziging van de Vennootschap zoals beschreven in het offering memorandum.

De relevante controlewijziging bepalingen werden goedgekeurd door de aandeelhoudersvergadering van 26 mei 2015, in overeenstemming met artikel 556 van het Wetboek van Vennootschappen.

De Senior Termijn Faciliteit werd gewijzigd en aangepast op grond van een "Amendment and Restatement Agreement" van 25 februari 2016 om een extra bedrag te voorzien van € 125.000.000 (of het equivalent daarvan in een andere valuta) en bepaalde andere wijzigingen van de Senior Termijn Faciliteit.

De Senior Termijn Faciliteit werd aangevuld door middel van een "Additional Facility Notice" van de Vennootschap op 25 januari 2017 om een nieuw bijkomend overbruggingskrediet vast te stellen voor een bijkomend totaalbedrag gelijk aan € 125.000.000.

4.11 Beëindigingsvergoeding als gevolg van een beëindiging van een contract van de leden van de Raad of van werknemers als gevolg van een openbaar overnamebod

De Vennootschap heeft geen overeenkomst gesloten met de leden van haar Raad, noch met haar werknemers die als gevolg zou hebben dat een beëindigingsvergoeding zou worden betaald indien, als gevolg van een openbaar overnamebod, de leden van Raad of werknemers ontslag nemen, ontslagen worden, of indien werknemersovereenkomsten worden beëindigd.

Gelieve voor een algemene omschrijving van de beëindigingsclausules van de leden van de Raad en het Directiecomité hoofdstuk 8.7 van deze Verklaring inzake Deugdelijk Bestuur te raadplegen.

5. Belangenconflicten

Elk lid van de Raad moet zijn of haar persoonlijke en zakelijke aangelegenheden op een zodanige wijze regelen dat elk belangenconflict van een persoonlijke, professionele of financiële aard met de Vennootschap vermeden wordt, zowel rechtstreeks als via verwanten (inclusief echtgeno(o)t(e), levenspartner, of andere verwanten (door afstamming of huwelijk) tot de tweede graad en pleegkinderen).

In overeenstemming met artikel 523 van het Wetboek van Vennootschappen, indien een bestuurder, rechtstreeks of onrechtstreeks, een belang van vermogensrechtelijke aard heeft dat strijdig is met een beslissing of een verrichting die tot de bevoegdheid behoort van de Raad, moet hij/zij dit mededelen aan de andere bestuurders vóór de Raad een besluit neemt en moet de commissaris op de hoogte worden gebracht. Voor vennootschappen die een publiek beroep op het spaarwezen doen of hebben gedaan (zoals Ontex Group NV), kan het betrokken lid van de Raad niet deelnemen aan de beraadslagingen van de Raad over deze verrichtingen of beslissingen, noch stemmen.

Belangenconflicten in de zin van artikel 523 van het Wetboek van vennootschappen vonden plaats bij de volgend aangelegenheden in 2016, en de bepalingen van artikel 523 van het Wetboek van vennootschappen werden toegepast:

Bezoldiging van de leden van het Directiecomité

Op 29 februari 2016 heeft de Raad de bezoldiging goedgekeurd (incl. de LTIP 2016) voor de leden van het Executive Team/Directiecomité. Voorafgaand aan de bespreking van dit punt hebben Charles Bouaziz, Cephulli BVBA, met Jacques Purnode als haar vaste vertegenwoordiger, en Artipa BVBA, met Thierry Navarre als haar vaste vertegenwoordiger, verklaard dat ze een belangenconflict hebben in overeenstemming met artikel 523 van het Wetboek van vennootschappen. Het relevante deel van de notulen wordt hieronder integraal weergegeven (vrije vertaling uit het Engels):

"Alvorens over te gaan tot de beraadslaging over dit agendapunt, verklaren Charles Bouaziz, Jacques Purnode en Thierry Navarre, vaste vertegenwoordigers van hun respectievelijke managementvennootschappen Cephulli BVBA en Artipa BVBA, bestuurders van de Vennootschap, een belang van vermogensrechtelijke aard te hebben dat strijdig is met de beslissingen die tot de bevoegdheid behoren van de raad van bestuur.

Verklaring inzake Corporate Governance vervolg

Dit belangenconflict volgt uit het feit dat Charles Bouaziz, Jacques Purnode en Thierry Navarre, of in eigen naam of via hun managementvennootschap, zowel bestuurders van de Vennootschap als lid van het Executive Team zijn. De voorstellen van bezoldigingen zullen financiële gevolgen hebben voor de Vennootschap die zijn opgenomen in het dossier dat is overhandigd aan het Bezoldigings- en Benoemingscomité en zoals hieronder uiteengezet.

Overeenkomstig artikel 523 van het Wetboek van vennootschappen, hebben Charles Bouaziz, Cepholli BVBA (vertegenwoordigd door haar vaste vertegenwoordiger Jacques Purnode) en Artipa BVBA (vertegenwoordigd door haar vaste vertegenwoordiger Thierry Navarre) zich onthouden van de beraadslaging en stemming over de beslissingen.

Overeenkomstig artikel 523 van het Wetboek van vennootschappen, werd de commissaris van de Vennootschap, PricewaterhouseCoopers Bedrijfsrevisoren BV CVBA, vast vertegenwoordigd door Peter Opsomer BVBA, op haar beurt vertegenwoordigd door haar vaste vertegenwoordiger Peter Opsomer, op de hoogte gebracht van het bestaan van de belangenconflicten.

Verder zullen de relevante delen van deze notulen worden opgenomen in het jaarverslag van de raad van bestuur."

6. Transacties met verbonden partijen

Ontex Group NV is in 2016 geen transacties aangegaan met verbonden partijen in de zin van artikel 524 van het Wetboek van vennootschappen.

7. Naleving van de Belgische Corporate Governance Code van 2009

De Vennootschap streeft naar hoge standaarden betreffende deugdelijk bestuur en baseert zich op de Corporate Governance Code als referentiecode. De Corporate Governance Code is gebaseerd op een "pas toe of leg uit" benadering. Belgische genoteerde vennootschappen moeten handelen in overeenstemming met de Corporate Governance Code, maar kunnen afwijken van deze bepalingen, voor zover deze niet zijn opgenomen in het Wetboek van vennootschappen en op voorwaarde dat zij een rechtvaardiging voor deze afwijkingen bekendmaken in hun verklaring inzake deugdelijk bestuur zoals opgenomen in het jaarverslag in overeenstemming met artikel 96 §2, 2° van het Wetboek van vennootschappen.

De Vennootschap handelt in overeenstemming met de Corporate Governance Code, behalve met betrekking tot het volgende:

- de Statuten van de Vennootschap staan de Vennootschap toe af te wijken van artikel 520ter van het Wetboek van vennootschappen en dus mag de Vennootschap aandelen, aandelenopties en andere op aandelen gebaseerde stimulansen toekennen die definitief worden verworven binnen drie jaar na hun toekenning. De Vennootschap heeft echter nog geen gebruik gemaakt van deze machtiging en de LTIP, zowel de toekenning gedurende LTIP 2014, LTIP 2015 als de toekenning gedurende LTIP 2016, zoals beschreven in het Remuneratieverslag, voorzien een verwervingsperiode van drie jaar voor de aandelenopties en RSUs;
- de CEO en bepaalde andere leden van het Directiecomité hebben in bepaalde omstandigheden recht op een vertrekvergoeding die hoger is dan 12 of 18 maanden loon wanneer de Vennootschap beslist om de niet-concurrentiebedingen in de respectievelijke overeenkomsten volledig toe te passen (zie hoofdstuk 8.7 van het Remuneratieverslag voor een gedetailleerde beschrijving hiervan). Overeenkomstig artikel 554, 4^{de} lid van het Wetboek van vennootschappen, met betrekking tot Charles Bouaziz en Artipa BVBA, met Thierry Navarre als haar vaste vertegenwoordiger, keurde de jaarlijkse algemene aandeelhoudersvergadering van 26 mei 2015 vertrekvergoedingen die in bepaalde omstandigheden hoger zijn dan 18 maanden loon, goed. De Vennootschap meent dat deze afwijkingen van de Corporate Governance Code nodig zijn om bewaarde uitvoerende bestuurders en managers aan te trekken en te behouden in de competitieve context waarin de Vennootschap functioneert.

8. Remuneratieverslag

8.1 Remuneratiebeleid en procedure voor de Raad van Bestuur

De verloning van de niet-uitvoerende leden van de Raad werd aangepast bij besluit van de aandeelhoudersvergadering van 25 mei 2016 op voorstel van de Raad van Bestuur en op aanbeveling van het Bezoldigings- en Benoemingscomité. Het remuneratiebeleid houdt rekening met de verantwoordelijkheden en de inzet van de leden van de Raad ten aanzien van de ontwikkeling van de Ontex groep, en is bedoeld om personen die beschikken over de nodige ervaring en competenties voor deze rol aan te trekken en te behouden.

Overeenkomstig dit besluit van de aandeelhouders, werd volgend remuneratiebeleid goedgekeurd:

- Vaste vergoeding niet-uitvoerende leden van de Raad: € 60.000 per jaar voor elk niet-uitvoerend lid van de Raad, met uitzondering van de Voorzitter van de Raad van Bestuur;
- Aanwezigheidsvergoeding niet-uitvoerende leden van de Raad: € 2.500 per aanwezigheid op een vergadering van de Raad voor elk niet-uitvoerend lid van de Raad, met uitzondering van de Voorzitter van de Raad van Bestuur;
- Vaste vergoeding voor de Voorzitter van de Raad: € 120.000 per jaar betaald aan de Voorzitter van de Raad van Bestuur;
- Aanwezigheidsvergoeding Voorzitter Raad: € 5.000 betaald aan de voorzitter van de Raad van Bestuur per aanwezigheid op een vergadering van de Raad;
- Aanwezigheidsvergoeding voor Comitéleden (Bezoldigings- en Benoemingscomité, respectievelijk Audit en Risico-comité): € 2.500 per aanwezigheid op een vergadering van een comité betaald aan elk niet-uitvoerend lid van een comité, met uitzondering van de voorzitter van het betrokken comité;
- Vaste vergoeding voor de voorzitter van een comité (Bezoldigings- en Benoemingscomité, respectievelijk Audit en Risico-comité): € 10.000 per jaar betaald aan de voorzitter van het betrokken comité; en
- Aanwezigheidsvergoeding voor de Voorzitter van een comité (Bezoldigings- en Benoemingscomité, respectievelijk Audit en Risico-comité): € 4.000 per aanwezigheid in een vergadering van de voorzitter van elk comité in de hoedanigheid van voorzitter van het betrokken comité.

Deze vergoedingen zijn exclusief enige van toepassing zijnde BTW.

Daarnaast genieten de Niet-Uitvoerende Bestuurders van dekking onder de D&O Polis, beschreven in hoofdstuk 8.6 van deze Verklaring inzake Deugdelijk Bestuur.

Het remuneratiebeleid voor de Uitvoerende Bestuurders wordt toegelicht in hoofdstuk 8.2 van deze Verklaring inzake Deugdelijk Bestuur. Geen enkele van de Uitvoerende Bestuurders ontving enige bestuurdersvergoeding.

Het remuneratiebeleid zal op regelmatige basis door het Bezoldigings- en Benoemingscomité worden geëvalueerd, in lijn met de gangbare marktvoorwaarden voor beursgenoteerde bedrijven in België en bedrijven van vergelijkbare grootte in een gelijkaardige FMCG markt.

2016 Niet-Uitvoerend Bestuurder vergoeding overzicht (per lid)

Naam	Functie	Vergoeding (in EUR)
Revalue BVBA, Vertegenwoordigd door Luc Missorten	Voorzitter van de Raad, Onafhankelijk Bestuurder	172.500
Inge Boets BVBA, Vertegenwoordigd door Inge Boets	Voorzitter van het Audit- en Risicocomité, Onafhankelijk Bestuurder	110.500
Tegacon AS, Vertegenwoordigd door Gunnar Johansson	Voorzitter van het Bezoldigings- en Benoemingscomité, Onafhankelijk Bestuurder	106.500
Uwe Kruger	Onafhankelijk Bestuurder	82.500
Juan Gilberto Marín Quintero ¹	Niet-Uitvoerend Bestuurder	45.000

¹ Op aanbeveling van het Bezoldigings- en Benoemingscomité en op voorstel van de Raad werd Juan Gilberto Marín Quintero benoemd als Niet-Uitvoerend Bestuurder op de Algemene Vergadering van 25 mei 2016.

Verklaring inzake Corporate Governance vervolg

8.2 Remuneratiebeleid en procedure voor het Directiecomité

Het remuneratiebeleid van de Vennootschap voor het Directiecomité is ontwikkeld met het oog op het aantrekken, motiveren en behouden van getalenteerde managers, die over de nodige motivatie en energie beschikken om resultaten in lijn met onze groeiambities te realiseren. Het remuneratiebeleid is erop gericht een prestatiegerichte cultuur te creëren om winstgevend groei op lange termijn te realiseren. Groei wordt gedefinieerd in termen van financiële groei, maar ook in termen van organisatorische transformatie en ontwikkeling van medewerkers. Om dit doel te bereiken, worden de leden van het Directiecomité zowel geëvalueerd op basis van het behalen van de financiële doelstellingen, als op basis van doelstellingen die betrekking hebben op de ontwikkeling van medewerkers.

De structuur van het loonpakket voor het Directiecomité is gebaseerd op de volgende principes:

vastgesteld in artikel 30 van de Statuten en zoals verder beschreven in hoofdstuk 7 van deze Verklaring inzake Deugdelijk Bestuur.

De samenstelling van de bonus is als volgt:

- 70 % van de bonus (80 % voor de CEO) wordt collectief bepaald aan de hand van financiële doelstellingen noodzakelijk voor het realiseren van het lange termijn plan en de groeiambities van de Vennootschap. Voor de General Managers van de Divisies wordt deze 70 % opgedeeld in 35 % groeps- en 35 % Divisiedoelstellingen. In 2016 waren deze doelstellingen omzet, EBITDA en vrije kasstroom. De Raad van Bestuur legt deze doelstelling vast. De uitbetaling van dit deel van de bonus is gebaseerd op het al dan niet realiseren van deze collectieve doelstellingen. Indien de realisatie van deze doelstellingen lager is dan 90 % van de vooropgestelde targets, wordt er geen bonus uitgekeerd. De maximale uitbetaling op basis van financiële doelstellingen bedraagt 150 %.



De basisbezoldiging van de leden van het Directiecomité wordt elk jaar door het Bezoldigings- en Benoemingscomité herzien. De aanpassingen, na goedkeuring door de Raad, gaan in op 1 januari van elk jaar. Als onderdeel van deze jaarlijkse oefening, neemt het Bezoldigings- en Benoemingscomité de volgende elementen in overweging:

- de gemiddelde loonsverhoging in het land waar het lid is tewerkgesteld;
- de marktpositionering van het loonpakket van het lid;
- de verschillen in ervaring en senioriteit van elk lid;
- veranderingen in de verantwoordelijkheden en de omvang van de functie van elk lid; en
- de evaluatie van de individuele prestaties van het lid.

De korte termijn variabele verloning (of "bonus") op doelniveau (of "Target") van de leden van het Directiecomité bedraagt ten minste 50 % van hun vaste basisbezoldiging. Het target percentage is afhankelijk van het niveau van de functie van elk lid. Een belangrijk deel van de bonus wordt gekoppeld aan de prestaties van de groep en de Divisies, en het bereiken van de vooropgestelde groei-doelstellingen. De aandeelhoudersvergadering heeft de Vennootschap gemachtigd om af te wijken van de vereisten met betrekking tot de variabele bezoldiging van artikel 520ter van het Wetboek van vennootschappen, zoals

- 30 % van de bonus (of 20 % voor de CEO) wordt individueel bepaald aan de hand van individuele zakelijke doelstellingen, alsook persoonlijke doelstellingen en doelstellingen die betrekking hebben op de ontwikkeling van medewerkers. Aan het begin van elk prestatiejaar worden deze door elk lid van het Directiecomité vastgelegd na overleg met de CEO en de Voorzitter van de Raad. De doelstellingen van de CEO worden overeengekomen met de Voorzitter van de Raad. Dit deel van de bonus wordt berekend op basis van de evaluatie van de prestaties van elk lid van het Directiecomité op het einde van het jaar. De prestatiescores worden aanbevolen door de CEO en goedgekeurd door de Raad, op aanbevelen van het Bezoldigings- en Benoemingscomité. De prestatiescore voor de CEO wordt aanbevolen door de Voorzitter van de Raad, na overleg met het Bezoldigings- en Benoemingscomité, en wordt goedgekeurd door de Raad. De uitbetaling van dit deel van de bonus bedraagt eveneens maximaal 150 %.

8.3 Vaste en korte termijn variabele bezoldiging in 2016 van de CEO (totale kost)

- Vaste basisbezoldiging: € 881.093
- 2016 korte termijn variabele bezoldiging (betaald in 2017): € 1.154.232
- Totaal van de overige componenten van de bezoldiging (medische verzekering, bedrijfswagen): € 45.478

Er zijn geen bijdragen voor pensioen of andere componenten van bezoldiging in de betekenis van Artikel 96, § 3,6°, c) en d) van het Wetboek van vennootschappen, met uitzondering van de toekenning van het Lange Termijn Incentive Plan beschreven onder hoofdstuk 5 van deze Verklaring inzake Deugdelijk Bestuur, en de D&O Polis beschreven onder hoofdstuk 6 van deze Verklaring inzake Deugdelijk Bestuur.

De beoordeling van de prestaties is gebaseerd op geauditeerde resultaten en de evaluatie door de Raad van de individuele prestaties van de CEO. Er is geen spreiding in de tijd voor de bonus noch een terugvorderingsrecht indien deze bonus uitbetaald zou zijn op basis van onjuiste financiële gegevens. De stijging van 2016 ten opzichte van 2015 is het gevolg van een loonsverhoging. Bijkomend, en overeenkomstig de studie beschreven in punt 8.8., werd een medische verzekering alsook een bedrijfswagen toegekend aan de CEO.

8.4 Vaste en korte termijn variabele bezoldiging in 2016 van de overige leden van het Directiecomité (totale kost)

- Totaal van de vaste basisbezoldigingen: € 4.492.544
- Totaal van de 2016 korte termijn variabele bezoldiging (betaald in 2017): € 3.015.799
- Totaal van de bijdragen voor pensioen (in een vaste bijdrageregeling) en bijdragen voor levensverzekering: € 95.586
- Totaal van de overige componenten van de bezoldiging (medische verzekering, bedrijfswagens, enz.): € 165.392

Daarnaast genieten de leden van het Directiecomité van de D&O Polis, beschreven in hoofdstuk 6 van deze Verklaring inzake Deugdelijk Bestuur.

De beoordeling van de prestaties is gebaseerd op geauditeerde resultaten en de aanbeveling van de CEO betreffende de evaluatie van de individuele prestaties van de leden van het Directiecomité. Er is geen spreiding in de tijd voor de bonus noch een terugvorderingsrecht indien deze bonus uitbetaald zou zijn op basis van onjuiste financiële gegevens. De cijfers zijn gebaseerd op de effectief uitbetaalde vergoedingen, rekening houdend met de datum van indiensttreding bij de Vennootschap. De stijging in 2016 ten opzichte van 2015 is het gevolg van loonsverhogingen en van het feit dat Armando Amselem in 2016 is gestart als lid van het Directiecomité. Bijkomend, en overeenkomstig de studie beschreven in punt 8.8., werden een aantal looncomponenten toegekend aan de leden van het Executive Team, zoals een pensioenplan, bedrijfswagens alsook een medische verzekering.

8.5 2016 Lange Termijn Incentives

In juni 2016 implementeerde de Vennootschap de LTIP 2016, dewelke bestaat uit een combinatie van aandelenopties en RSUs.

Een RSU is het recht om per verworven RSU één aandeel in de Vennootschap gratis te verkrijgen. De RSUs worden verworven na ten minste drie jaar volgend op de toekenningsdatum.

Een aandelenoptie geeft het recht om per verworven optie één aandeel in de Vennootschap tegen een vooraf vastgestelde uitoefenprijs te kopen van de Vennootschap en gedurende een vooraf vastgestelde looptijd. De aandelenopties kunnen pas uitgeoefend worden na ten minste drie jaar volgend op de toekenningsdatum, in overeenstemming met het principe vervat in artikel 520ter van het Wetboek van vennootschappen.

Het verwerven van de aandelenopties en RSUs is onderworpen aan bepaalde voorwaarden, zoals de vereiste dat de deelnemer in dienst blijft tot op de verwervingsdatum. De koers van het aandeel tussen de toekenningsdatum en de verwervingsdatum of de uitoefenddatum is vastgesteld als de relevante prestatie-indicator en het verwerven van de LTIP 2016 hangt bijgevolg niet af van bijkomende specifieke prestatiegerelateerde voorwaarden.

Het aantal toegekende RSUs en aandelenopties per lid van het Directiecomité voor 2016 alsook het totaal aantal uitstaande opties en RSUs voor de LTIP kan als volgt worden samengevat:

Naam	# RSU's		# Aandelenopties	
	LTIP 2016	Totaal 2014 – 2016	LTIP 2016	Totaal 2014 – 2016
Charles Bouaziz	14.522	29.274	62.220	129.811
Philippe Agostini	2.760	5.271	11.826	23.444
Özgür Akyıldız	1.433	4.757	6.140	21.409
Armando Amselem	3.526	3.526	15.106	15.106
Laurent Bonnard	2.738	5.255	11.730	23.380
Astrid De Lathauwer	2.723	5.084	11.666	22.595
Annick De Poorter	1.989	4.058	8.522	18.179
Arnaud Demoulin	3.328	7.168	14.260	32.028
Martin Gärtner	2.103	4.009	9.008	17.826
Xavier Lambrecht	2.524	5.156	10.813	22.947
Thierry Navarre	4.641	10.455	19.886	46.725
Oriane Perreaux	1.922	3.628	8.236	16.106
Jacques Purnode	4.112	9.961	17.618	44.308
Thierry Viale	3.697	6.117	15.839	27.035

Tot op heden zijn geen RSUs of aandelenopties uitgeoefend of vervallen onder de LTIP plannen.

8.6 D&O Polis

Ontex Group NV heeft een verzekeringspolis afgesloten voor bestuurders en functionarissen (de "D&O Polis") die vorderingen dekt die ingesteld zouden kunnen worden tegen verzekerde personen, behoudens bepaalde uitzonderingen. Verzekerde personen zijn, onder andere, natuurlijke personen die kwalificeren als (i) bestuurder of functionaris of (ii) werknemer die in een leidinggevende of toezichthoudende hoedanigheid van Ontex Group NV en/of van een van haar dochterondernemingen handelt.

8.7 Vertrekvergoedingen

Charles Bouaziz, Artipa BVBA (Thierry Navarre) en Cephulli BVBA (Jacques Purnode) kunnen aanspraak maken op een opzeggingsvergoeding die overeenstemt met 12 (3 voor Cephulli) maanden vaste remuneratie plus bonus en een niet-concurrentie- (en/of additionele beëindigings-) vergoeding tot 12 maanden vaste remuneratie.

De andere leden van het Directiecomité hebben verschillende contractuele beëindigingsbepalingen die afhangen van hun persoonlijke situatie en (zo van toepassing) locatie van tewerkstelling, waarbij de contractuele vertrekvergoedingen evenwel (contractueel) worden gelimiteerd binnen de grenzen van artikel 554 van het Belgische Wetboek van Vennootschappen. De maximale vergoeding uit de combinatie van het contractueel niet-concurrentiebeding en de van toepassing zijnde contractuele beëindigingsvergoeding(en) bedraagt 18 maanden. Bijgevolg zijn alle contractuele beëindigingsbepalingen, zoals in de tabel onder gespecificeerd, in lijn met de Belgische corporate governance bepalingen.

Verklaring inzake Corporate Governance

vervolg

Naam	Contractuele opzegbepaling	Contractuele niet-concurrentie en/of bijkomende opzegvergoeding
Astrid De Lathauwer, Laurent Bonnard, Marex BVBA (Xavier Lambrecht), Oriane Perreaux, Philippe Agostini, Thierry Viale	3 maanden	12 maanden
Arlipase BVBA (Arnauld Demoulin)	12 maanden	12 maanden
Annick De Poorter	3 maanden	15 maanden
Martin Gärtner	12 maanden	6 maanden
Özgür Akyıldız	n.v.t.	6 maanden
Armando Amselem	90 kalenderdagen	9 maanden

8.8 Informatie over het remuneratiebeleid in de komende twee jaar

In 2015 en 2016 heeft het Bezoldigings- en Benoemingscomité de competitiviteit van het volledige bezoldigingsbeleid van de verschillende niveaus van de organisatie onderzocht.

Het Comité beoordeelde en besprak eveneens een uitvoerige vergelijkende studie gedaan in alle landen van de Ontex groep door Mercer, een wereldwijd adviesbureau gespecialiseerd in extra-legale voordelen zoals medische verzekeringen, overlijdens- en arbeidsongeschiktheidsverzekeringen, en pensioenplannen. Op basis van de resultaten van deze studie werd een stappenplan ontwikkeld voor die landen waar de huidige voordelen lager zijn dan de mediaan van de lokale markt.

Eind 2015 contacteerde het Bezoldigings- en Benoemingscomité Willis Towers Watson, een wereldwijd adviesbureau inzake executive verloning, om de verloningspolitiek van Ontex te onderzoeken. Deze studie beoordeelde de competitiviteit van elk remuneratiecomponent van de leden van het Directiecomité van Ontex, in vergelijking met:

- Een steekproef van Europese ondernemingen of Europese afdelingen van multinationale ondernemingen die actief zijn in de FMCG sector en een vergelijkbare grootte hebben (wat betreft omzet en aantal werknemers) voor wat betreft de volledige rechtstreekse bezoldiging (totale target cash vergoeding plus de verwachte waarde van lange termijn incentives).
- BEL20 en grote BELMID ondernemingen (uitgezonderd de financiële sector) als een validatie van de marktwaarden afkomstig uit de internationale referentiegroep, en als referentiekader voor de voornaamste extralegale voordelen en pensioenen en gerelateerde risicovoordelen.

Deze studie toonde aan dat Ontex achterop liep tegenover de referentiegroep qua lange termijn incentives en extra-legale voordelen. Het comité heeft daarom besloten de raad van bestuur een aanpassing aan te bevelen met betrekking tot het niveau van de LTIP en andere voordelen om de bezoldigingsniveaus beter in overeenstemming te brengen met de mediaan van de markt.

Deze aanpassing gebeurt over een periode van twee jaar, waarbij het bedrijf blijvend de competitiviteit van de verloningspraktijken voor de leden van het Directiecomité zal monitoren in de komende periode en bij verdere uitbreiding naar nieuwe geografieën en activiteiten.

9. Risico management en interne controlemechanismen

9.1 Inleiding

De Ontex groep voert een systeem voor risicobeheer en -controle uit in overeenstemming met het Wetboek van vennootschappen en de Corporate Governance Code.

De Ontex groep wordt in het kader van haar bedrijfsactiviteiten blootgesteld aan een brede waaier van risico's die de bedrijfsdoelstellingen kunnen beïnvloeden of ertoe leiden dat de bedrijfsdoelstellingen niet bereikt worden. Deze risico's beheren is een belangrijke taak van de Raad (met inbegrip van het Audit- en Risicocomité), het Directiecomité en alle andere medewerkers met leidinggevende verantwoordelijkheden.

Het risicobeheer- en controlesysteem is ontworpen om de volgende doelstellingen te bereiken:

- het realiseren van de doelstellingen van de Ontex Groep;
- het realiseren van operationele efficiëntie;
- het verzekeren van correcte en stipte financiële verslaggeving; en
- het naleven van de toepasselijke wetten en richtlijnen.

9.2 Controle-omgeving

Drie verdedigingslijnen

De Ontex groep past het model van de drie verdedigingslijnen (*'three lines of defense'*) toe om binnen het gebied van risico en controle de rollen, verantwoordelijkheden en toerekenbaarheid te verduidelijken en om de communicatie hieromtrent te optimaliseren. Het 'drie verdedigingslijnen' model omvat volgende lijnen ter verdediging tegen risico's:

- De eerste verdedigingslijn: in eerste instantie is het lijnmanagement verantwoordelijk om de dagelijkse risico's te beoordelen en om er voor te zorgen dat voldoende controles geïmplementeerd worden om deze risico's af te dekken.
- De tweede verdedigingslijn: toezichtfuncties zoals de financiële afdeling, de kwaliteitsafdeling, compliance, fiscale en de juridische afdeling houden toezicht op en bekijken het risicobeheer uitgevoerd door de eerste verdedigingslijn op kritische wijze. De actoren van de tweede verdedigingslijn zetten ook de algemene lijnen uit en werken het risicobeheer- en controlesysteem uit.
- De derde verdedigingslijn: onafhankelijke zekerheidsverschaffers zoals interne en externe audit beoordelen het risicobeheerproces zoals uitgevoerd door de eerste en tweede verdedigingslijn.

Beleid, procedures en processen

De Ontex groep promoot een omgeving waarin haar doelstellingen en strategie in een gecontroleerde manier nagestreefd worden. Deze omgeving wordt gecreëerd door de implementatie in het gehele bedrijf van beleidslijnen, procedures en processen zoals de Ontex waarden, de Ontex Gedragscode, het Anti-Omkoop Beleid, het Mededingingsbeleid, het Kwaliteitsmanagementsysteem en de Delegatie van Autoriteiten principes. Het Directiecomité staat volledig achter deze initiatieven. De werknemers worden op regelmatige basis geïnformeerd en getraind in deze materie om zo een voldoende hoog niveau van risicobeheer en -controle te kunnen garanderen op alle bedrijfsniveaus.

Groepswijde ERP Systeem

De belangrijke groepsentiteiten werken op hetzelfde groepswijde ERP systeem, dat centraal wordt beheerd. Dit systeem bevat de rollen en verantwoordelijkheden gedefinieerd op het niveau van de Ontex groep. Door middel van dit systeem worden de belangrijkste stromen gestandaardiseerd en de belangrijkste controles afgedwongen. Het systeem maakt ook gedetailleerde monitoring van activiteiten en directe toegang tot de gegevens mogelijk.

9.3 Risicobeheer

Doeltreffend risicobeheer begint met het identificeren en beoordelen van de risico's verbonden met de bedrijfsvoering van de Vennootschap en externe factoren. Eenmaal de relevante risico's zijn geïdentificeerd, streeft de Vennootschap ernaar om zulke risico's met de nodige voorzichtigheid te beheren en te minimaliseren, erkentelijk voor het feit dat bepaalde berekende risico's nodig zijn om te verzekeren dat de Ontex groep zijn doelstellingen blijft behalen en waarde blijft creëren voor haar belanghebbenden.

Alle werknemers van de Ontex groep zijn verantwoordelijk voor de tijdige identificatie en kwalitatieve beoordeling van de risico's binnen zijn of haar verantwoordelijkheidsgebied.

De Ontex groep heeft zijn belangrijkste bedrijfsrisico's geïdentificeerd en geanalyseerd zoals gedocumenteerd in het Strategisch Rapport in dit jaarverslag. Deze bedrijfsrisico's worden doorgegeven aan de verschillende managementniveaus.

9.4 Controleactiviteiten

Er zijn controlemaatregelen van kracht om het effect van de risico's op het vermogen van de Ontex groep om zijn doelstellingen te behalen tot een minimum te beperken. Deze controleactiviteiten zijn ingebed in de belangrijkste bedrijfsprocessen en –systemen van de Ontex groep, om te kunnen garanderen dat de respons op risico's en de algemene doelstellingen van de Ontex groep zoals vooropgesteld worden uitgevoerd. Op alle niveaus en binnen alle afdelingen van het bedrijf worden controles georganiseerd. In 2016 werd een Interne Controle Manager aangesteld om de verdere ontwikkelingen van de controle activiteiten op een gestructureerde manier te vergemakkelijken.

Op belangrijke compliance aspecten wordt voor de hele Ontex groep toegezien door een team van Local Compliance Coordinators, de Head of Compliance, de Legal Compliance Manager en het Compliance Steering Comité. De Legal Compliance functie biedt ondersteuning bij de toepassing van duidelijke processen en procedures die te maken hebben met (i) de Zakelijke Gedragscode en het Anti-Omkoop Beleid, (ii) het Mededingingsbeleid, en (iii) handel met voorkennis, het Verhandelings- en Communicatiereglement en andere noteringsverplichtingen. Het Compliance Steering Comité is samengesteld uit de CFO, de Group HR Director, de Group General Counsel en de Head of Compliance Manager en komt op regelmatige basis samen om te beraadslagen en te beslissen over compliance aangelegenheden en actieplannen. Het Compliance Steering Comité brengt verslag uit van zijn activiteiten aan het Directiecomité.

Naast deze controleactiviteiten wordt er een verzekeringsprogramma toegepast voor bepaalde risicocategorieën die niet geabsorbeerd kunnen worden zonder een aanzienlijk effect op de balans van de Vennootschap.

9.5 Informatie en communicatie

De Ontex groep erkent het belang van tijdige, complete en juiste communicatie en informatie zowel top-down als bottom-up. De Ontex groep heeft daarom een aantal maatregelen in voege om onder andere:

- de vertrouwelijkheid van informatie te waarborgen;
- een duidelijke communicatie over bevoegdheden en verantwoordelijkheden te garanderen;
- belanghebbenden tijdig op de hoogte te brengen van externe en interne veranderingen die een invloed hebben op hun verantwoordelijkheidsgebied.

9.6 Monitoring van controlemechanismen

Monitoring mechanismen zorgen er voor dat de interne controles efficiënt blijven werken.

De kwaliteit van het systeem voor risicobeheer en –controle van Ontex groep wordt geëvalueerd door de volgende actoren:

- Interne Audit. De taken en verantwoordelijkheden die toegewezen worden aan Interne Audit, worden bepaald in het Internal Audit Charter, dat goedgekeurd werd door het Audit- en Risicocomité. De belangrijkste taak van de Interne Audit afdeling zoals gedefinieerd in het Internal Audit Charter is "de organisatie een toegevoegde waarde bieden door op een gedisciplineerde en systematische manier het interne controlemechanisme te evalueren en aanbevelingen te maken om dit mechanisme te verbeteren".
- Externe Audit. In de context van zijn controle van de jaarrekening, concentreert de commissaris zich op het ontwerp en de doeltreffendheid van interne controles en systemen relevant voor de voorbereiding van de jaarrekening. Het resultaat van de audits, met inbegrip van werk op interne controles, wordt gerapporteerd aan het Audit- en Risicocomité en gedeeld met Interne Audit.
- Het Audit- en Risicocomité. De Raad en het Audit- en Risicocomité dragen de eindverantwoordelijkheid voor interne controle en risicobeheer. Voor meer gedetailleerde informatie over de samenstelling en werking van het Audit- en Risicocomité wordt er verwezen naar hoofdstuk 3.5 van deze Verklaring inzake Deugdelijk Bestuur.

9.7 Risicobeheer en interne controle met betrekking tot het proces van financiële rapportering

De Finance en Accounting Manual zorgt voor een nauwkeurige en consistente toepassing van de boekhoudregels binnen de Ontex groep.

Op kwartaalbasis wordt er een bottom-up risico analyse uitgevoerd om de huidige risicofactoren te identificeren. Actieplannen worden gedefinieerd voor alle belangrijke risico's. Specifieke identificatieprocedures voor financiële risico's zijn van kracht met als doel de volledigheid van de financiële voorzieningen te garanderen.

De accounting teams zijn verantwoordelijk voor het aanleveren van de financiële cijfers, terwijl de controleteams de correctheid van deze cijfers controleren. Deze controles omvatten coherentietests door vergelijkingen met historische en budgetcijfers, evenals steekproeven van transacties op basis van de materialiteit ervan.

Er zijn specifieke interne controleactiviteiten met betrekking tot financiële rapportering in voege, waaronder het gebruik van een periodieke sluitings- en rapporteringscontrolelijst. Deze controlelijst zorgt voor een duidelijke communicatie van tijdslijnen, garandeert de volledigheid van taken en staat in voor een correcte toewijzing van verantwoordelijkheden.

De uniforme rapportering van financiële informatie doorheen de Ontex groep zorgt voor een consistente informatiestroom. Hierdoor kunnen mogelijke anomalieën geïdentificeerd worden. Het groeps – ERP systeem en functionaliteiten voor het beheer van informatie staan het centrale controlling team toe om rechtstreeks toegang te hebben tot uitgesplitste financiële en niet-financiële informatie.

In samenspraak met de Raad en het Directiecomité wordt er een externe financiële agenda opgesteld. Deze agenda wordt openbaar gemaakt aan de externe belanghebbenden. Met deze externe financiële rapportering wil de Ontex groep zijn belanghebbenden de informatie bieden die zij nodig hebben om doordachte beslissingen te kunnen nemen. De financiële kalender kan geraadpleegd worden op www.ontexglobal.com/calendar.

Geconsolideerde jaarrekening voor de jaren eindigend op 31 december 2016 en 2015



Inhoudstafel

Geconsolideerde jaarrekening voor de jaren eindigend op 31 december 2016 en 2015

Verklaring van de Raad van Bestuur	54
Verslag van de commissaris	55
1. Algemene informatie	56
1.1 Bedrijfsinformatie	56
1.2 Bedrijfsactiviteiten	56
1.3 Geschiedenis van de Groep	56
1.4 Juridisch statuut	56
2. Geconsolideerde balans per 31 december	57
3. Geconsolideerde resultatenrekening van de jaren afgesloten op december	58
4. Geconsolideerd overzicht van gerealiseerde en niet – gerealiseerde resultaten voor de jaren afgesloten op 31 december	59
5. Geconsolideerd mutatieoverzicht eigen vermogen voor de jaren afgesloten op 31 december	60
6. Geconsolideerd kasstroomoverzicht voor de jaren afgesloten op december	62
7. Toelichtingen bij de geconsolideerde jaarrekening	63
7.1 Samenvatting van de belangrijkste boekhoudkundige principes	63
7.2 Kapitaalbeheer	75
7.3 Kritische boekhoudkundige inschattingen en veronderstellingen	75
7.4 Financiële instrumenten en financieel risicobeheer	77
7.5 Bedrijfssegmenten	82
7.6 Lijst van geconsolideerde ondernemingen	84
7.7 Bedrijfscombinaties	86
7.8 Goodwill en overige immateriële vaste activa	88
7.9 Terreinen, gebouwen, Machines en Installaties	90
7.10 Handelsvorderingen, vooruitbetaalde kosten en overige vorderingen	91
7.11 Voorraden	92
7.12 Geldmiddelen en kasequivalenten	93
7.13 Kapitaal	93
7.14 Winst per aandeel	94
7.15 Leningen	95
7.16 Personeelsbeloningen	96
7.17 Uitgestelde belastingen	100
7.18 Kortlopende en langlopende schulden	101
7.19 Voorzieningen – Kortlopende schulden	102
7.20 Kosten met betrekking tot personeelsbeloningen	102
7.21 Overige bedrijfsopbrengsten/(kosten), netto	102
7.22 Niet-recurrerende opbrengsten en kosten	103
7.23 Functionele kostenindeling	103
7.24 Netto financieel resultaat	104
7.25 Inkomstenbelastingen	104
7.26 Op aandelen gebaseerde betalingen	105
7.27 Voorwaardelijke verplichtingen	106
7.28 Toezeggingen	106
7.29 Transacties met verbonden partijen	107
7.30 Gebeurtenissen na balansdatum	108
7.31 Honoraria verbonden aan de commissaris	109

Verklaring van de raad van bestuur

De Raad van Bestuur van Ontex Group NV verklaart in naam en voor rekening van Ontex Group NV, dat, voor zover hen bekend,

- de geconsolideerde financiële staten, die zijn opgesteld in overeenstemming met de International Financial Reporting Standards ("IFRS"), een getrouw beeld geven van het vermogen, van de financiële toestand en van de resultaten van Ontex Group NV en de in de consolidatie opgenomen ondernemingen.
- het jaarverslag een getrouw overzicht geeft van de ontwikkeling en de resultaten van de activiteiten en de positie van Ontex Group NV en de in de consolidatie opgenomen ondernemingen, alsook een beschrijving van de belangrijkste risico's en onzekerheden waaraan ze blootgesteld zijn uit hoofde van de vereiste informatie van artikel 12, §2 van het Koninklijk Besluit van 14 november 2007.

De bedragen in dit document worden weergegeven in EUR miljoen (€ miljoen) tenzij anders vermeld.

Als gevolg van afrondingen kunnen de cijfers gerapporteerd in deze Geconsolideerde Jaarrekening niet exact optellen tot de totalen die zijn weergegeven en kunnen de percentages afwijken van de absolute cijfers.

Verlag van de commissaris aan de algemene vergadering van aandeelhouders over de geconsolideerde jaarrekening voor het boekjaar afgesloten op 31 december 2016

Overeenkomstig de wettelijke bepalingen, brengen wij u verslag uit in het kader van ons mandaat van commissaris. Dit verslag omvat ons oordeel over de geconsolideerde jaarrekening en tevens de vereiste bijkomende verklaring. De geconsolideerde jaarrekening omvat de geconsolideerde balans op 31 december 2016, de geconsolideerde resultatenrekening, het geconsolideerd overzicht van gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten, het geconsolideerd mutatieoverzicht van het eigen vermogen en het geconsolideerde kasstroomoverzicht voor het boekjaar afgesloten op die datum, evenals een toelichting die een overzicht van de voornaamste gehanteerde grondslagen voor financiële verslaggeving en overige informatieverschaffing bevat.

Verlag over de geconsolideerde jaarrekening – Oordeel zonder voorbehoud

Wij hebben de controle uitgevoerd van de geconsolideerde jaarrekening van Ontax Group NV ("de Vennootschap") en haar dochterondernemingen (samen "de Groep") voor het boekjaar afgesloten op 31 december 2016, opgesteld in overeenstemming met International Financial Reporting Standards (IFRS) zoals goedgekeurd door de Europese Unie en met de in België van toepassing zijnde wettelijke en reglementaire voorschriften. Het totaal van de geconsolideerde balans bedraagt EUR 2.449,0 miljoen en de geconsolideerde resultatenrekening toont een winst van het boekjaar van EUR 119,7 miljoen.

Verantwoordelijkheid van de raad van bestuur voor het opstellen van de geconsolideerde jaarrekening

De raad van bestuur is verantwoordelijk voor het opstellen van een geconsolideerde jaarrekening die een getrouw beeld geeft in overeenstemming met International Financial Reporting Standards (IFRS), zoals goedgekeurd door de Europese Unie en met de in België van toepassing zijnde wettelijke en reglementaire voorschriften, alsook voor het implementeren van een interne beheersing die de raad van bestuur noodzakelijk acht voor het opstellen van de geconsolideerde jaarrekening die geen afwijking van materieel belang bevat die het gevolg is van fraude of van fouten.

Verantwoordelijkheid van de commissaris

Het is onze verantwoordelijkheid een oordeel over deze geconsolideerde jaarrekening tot uitdrukking te brengen op basis van onze controle. Wij hebben onze controle volgens de internationale controlestandaarden (ISA's) zoals deze in België werden aangenomen uitgevoerd. Die standaarden vereisen dat wij aan de deontologische vereisten voldoen alsook de controle plannen en uitvoeren teneinde een redelijke mate van zekerheid te verkrijgen dat de geconsolideerde jaarrekening geen afwijkingen van materieel belang bevat.

Een controle omvat werkzaamheden ter verkrijging van controle-informatie over de in de geconsolideerde jaarrekening opgenomen bedragen en toelichtingen. De geselecteerde werkzaamheden zijn afhankelijk van de beoordeling door de commissaris, met inbegrip van diens inschatting van de risico's van een afwijking van materieel belang in de geconsolideerde jaarrekening als gevolg van fraude of van fouten.

Bij het maken van die risico-inschatting neemt de commissaris de interne beheersing van de Groep in aanmerking die relevant is voor het opstellen door de Vennootschap van de geconsolideerde jaarrekening die een getrouw beeld geeft, teneinde controlewerkzaamheden op te zetten die in de gegeven omstandigheden geschikt zijn maar die niet gericht zijn op het geven van een oordeel over de effectiviteit van de interne beheersing van de

Groep. Een controle omvat tevens een evaluatie van de geschiktheid van de gehanteerde grondslagen voor financiële verslaggeving en van de redelijkheid van door de raad van bestuur gemaakte schattingen, alsmede een evaluatie van de presentatie van de geconsolideerde jaarrekening als geheel.

Wij hebben van de raad van bestuur en van de aangestelden van de Vennootschap de voor onze controle vereiste ophelderingen en inlichtingen verkregen. Wij zijn van mening dat de door ons verkregen controle-informatie voldoende en geschikt is om daarop ons oordeel zonder voorbehoud te baseren.

Oordeel zonder voorbehoud

Naar ons oordeel geeft de geconsolideerde jaarrekening, een getrouw beeld van het vermogen en de geconsolideerde financiële toestand van de Groep op 31 december 2016 evenals van haar geconsolideerde resultaten en geconsolideerde kasstromen voor het boekjaar dat op die datum is afgesloten, in overeenstemming met International Financial Reporting Standards (IFRS) zoals goedgekeurd door de Europese Unie en met de in België van toepassing zijnde wettelijke en reglementaire voorschriften.

Verlag betreffende overige door wet- en regelgeving gestelde eisen

De raad van bestuur is verantwoordelijk voor het opstellen en de inhoud van het jaarverslag over de geconsolideerde jaarrekening.

In het kader van ons mandaat en overeenkomstig de Belgische bijkomende norm bij de in België van toepassing zijnde internationale controlestandaarden (ISA's), is het onze verantwoordelijkheid om, in alle van materieel belang zijnde opzichten, de naleving van bepaalde wettelijke en reglementaire verplichtingen na te gaan. Op grond hiervan sluiten wij de volgende bijkomende verklaring in die niet van aard is om de draagwijdte van ons oordeel over de geconsolideerde jaarrekening te wijzigen:

- Het jaarverslag (de Vennootschap noemt dit het "Jaaroverzicht") over de geconsolideerde jaarrekening behandelt de door de wet vereiste inlichtingen, stemt overeen met de geconsolideerde jaarrekening en bevat geen van materieel belang zijnde inconsistenties ten aanzien van de informatie waarover wij beschikken in het kader van ons mandaat.

Gent, 28 maart 2017

De commissaris
PwC Bedrijfsrevisoren BCVBA
vertegenwoordigd door



Peter Opsomer*
Bedrijfsrevisor

*Peter Opsomer BVBA
Lid van de Raad van Bestuur, vertegenwoordigd door zijn vaste vertegenwoordiger,
Peter Opsomer

1. Algemene informatie

1.1. Bedrijfsinformatie

De geconsolideerde jaarrekening van Ontex Group NV voor het jaar eindigend op 31 december 2016 werd goedgekeurd voor publicatie overeenkomstig het besluit van de Raad van Bestuur van 27 maart 2017.

1.2. Bedrijfsactiviteiten

Ontex is een toonaangevende fabrikant van persoonlijk hygiëne wegwerpproducten en oplossingen, van babyluiers tot producten voor dameshygiëne en incontinentie voor volwassenen.

De Ontex producten worden verdeeld via retailerklanten en institutionele kanalen in meer dan 110 landen via Ontex eigen merken en toonaangevende retailerklanten merken. De groep is aanwezig in 25 landen, hoofdzakelijk in Europa, het Midden oosten, Noord Afrika en Amerika.

1.3. Geschiedenis van de Groep

Ontex werd in 1979 opgericht door Paul Van Malderen en produceerde aanvankelijk matrasbeschermers voor de Belgische institutionele markt. In de loop van de jaren tachtig en de eerste helft van de jaren negentig vergrootte de Venootschap haar productassortiment tot haar huidige belangrijkste productcategorieën en breidde ze ook haar activiteiten internationaal uit, zowel via organische groei als via overnames.

Na de opening van een productiefaciliteit in Tsjechië en de overname van bedrijven in België, Duitsland en Spanje, werd Ontex in 1998 genoteerd op Euronext Brussel. Na de notering kenden wij in enkele jaren tijd een snelle groei, voornamelijk via opeenvolgende overnames ("bolt-on acquisitions") in Frankrijk, Duitsland en Turkije.

Ontex werd in 2003 overgenomen door fondsen geadviseerd door Candover en vervolgens van Euronext Brussel gehaald. In 2004 namen we een luiersproductie-eenheid van Paul Hartmann in Duitsland over, en in 2006 openden we een productiefaciliteit in China. In 2008 openden we een productiefaciliteit in Algerije. In 2010 namen we ID Medica over, dat in Duitsland incontinentieproducten verkoopt.

In 2010 werd Ontex overgenomen door fondsen die werden beheerd door GSCP en TPG. In 2011 openden we twee bijkomende productiefaciliteiten, één in Australië en één in Rusland, en namen we in Frankrijk Lille Healthcare over, een bedrijf actief op de markt voor incontinentieproducten voor volwassenen. In 2013 namen we Serenity over, een bedrijf actief op de markt voor incontinentieproducten voor volwassenen in Italië, en openden we een productiefaciliteit in Pakistan.

In juni 2014 heeft Ontex Group NV haar aandelen succesvol genoteerd op de Brusselse Euronext beurs en worden deze verhandeld onder het ticker symbool 'ONTEX'.

In februari 2016 heeft Ontex Grupo Mabe, een toonaangevende Mexicaanse producent van persoonlijke hygiëne wegwerpproducten, overgenomen.

1.4. 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 NV worden genoteerd op de gereguleerde markt van Euronext Brussel.

2. Geconsolideerde balans per 31 december

Activa In € miljoen	Toelichting	31 december 2016	31 december 2015
Vaste activa			
Goodwill	8	1.096,2	860,1
Immateriële vaste activa	8	32,5	4,5
Terreinen, gebouwen, machines en installaties	9	455,5	319,0
Uitgestelde belastingvorderingen	17	8,7	7,0
Lange termijn vorderingen		0,3	-
		1.593,2	1.190,6
Vlottende activa			
Vorraden	11	254,2	201,1
Handelsvorderingen	10	312,5	218,1
Vooruitbetaalde kosten en overige vorderingen	10	61,0	49,0
Terug te vorderen belastingen	17	10,6	7,3
Afgeleide financiële activa	4.1	4,7	2,2
Geldmiddelen en kasequivalenten	12	212,8	236,8
		855,8	714,5
Totaal activa		2.449,0	1.905,1
Eigen vermogen en schulden			
In € miljoen	Toelichting	31 december 2016	31 december 2015
Eigen vermogen toerekenbaar aan de aandeelhouders van de Groep			
Kapitaal en uitgiftepremies	13	988,8	913,1
Cumulatieve omrekeningsverschillen		(42,5)	(24,3)
Eigen Aandelen		(22,3)	(13,1)
Overgedragen resultaat en overige reserves		75,1	(23,5)
Totaal eigen vermogen		999,1	852,2
Langlopende schulden			
Personeelsbelangen	16	22,6	19,7
Voorzieningen	19	0,3	0,2
Leningen	15	779,1	633,1
Overige langlopende financiële schulden	18	26,4	-
Uitgestelde belastingverplichtingen	17	45,9	27,3
Overige schulden		0,4	0,2
		874,7	680,5
Kortlopende schulden			
Leningen	15	22,9	9,2
Afgeleide financiële schulden	4.1	3,8	2,5
Overige kortlopende financiële schulden	18	49,3	5,0
Handelsschulden	18	366,8	267,1
Toegerekende kosten en overige schulden	18	30,1	23,3
Sociale schulden	18	39,1	33,3
Te betalen inkomstenbelastingen	17	55,3	27,3
Voorzieningen	19	7,9	4,7
		575,2	372,4
Totaal schulden		1.449,9	1.052,9
Totaal passiva		2.449,0	1.905,1

De bijgevoegde toelichtingen maken integraal deel uit van de geauditeerde geconsolideerde jaarrekening.

3. Geconsolideerde resultatenrekening over de jaren afgesloten op 31 december

In € miljoen	Toelichting	Kalenderjaar 2016	Kalenderjaar 2015
Omzet	5	1.993,0	1.689,3
Kostprijs van de omzet	23	(1.407,5)	(1.213,7)
Brutomarge		585,5	475,6
Distributiekosten	23	(181,6)	(151,0)
Verkoop- en marketingkosten	23	(125,6)	(93,5)
Algemene beheerskosten	23	(76,5)	(55,6)
Overige bedrijfs-opbrengsten/(kosten), netto	21-23	4,6	0,3
Niet-recurrerende kosten en opbrengsten	22	(12,9)	(6,8)
Bedrijfsresultaat		193,5	169,0
Financiële opbrengsten	24	43,6	25,7
Financiële kosten	24	(72,9)	(61,9)
Netto financiële kosten		(29,3)	(36,2)
Winst/(Verlies) vóór inkomstenbelastingen		164,2	132,8
Inkomstenbelastingen	25	(44,5)	(34,2)
Winst/(Verlies) voor de periode		119,7	98,6
Winst / (Verlies) toewijsbaar aan:			
Aandeelhouders van de groep		119,7	98,6
Winst/(Verlies) voor de periode		119,7	98,6
Winst per aandeel			
in €	Toelichting	Kalenderjaar 2016	Kalenderjaar 2015
Gewone winst per aandeel	14	1,61	1,43
Verwaterde winst per aandeel	14	1,61	1,43
Gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen tijdens de periode		74.407.405	68.736.110

De bijgevoegde toelichtingen maken integraal deel uit van de geauditeerde geconsolideerde jaarrekening.

4. Geconsolideerd overzicht van gerealiseerde en niet – gerealiseerde resultaten voor de jaren afgesloten op 31 december

In € miljoen	Toelichting	Kalenderjaar 2016	Kalenderjaar 2015
Winst/(verlies) voor de periode		119,7	98,6
Niet gerealiseerde winst/(verlies) voor de periode, na inkomstenbelasting:			
Componenten die later niet zullen erkend worden in de resultatenrekening			
Herwaardering toegezegde pensioenregelingen	16	(0,6)	1,3
Componenten die later mogelijk kunnen erkend worden in de resultatenrekening			
Omrekeningsverschillen op buitenlandse activiteiten		(18,2)	(6,0)
Kasstroomindexing		(0,4)	(0,9)
Overige niet gerealiseerde winst/(verlies)		(19,2)	(5,6)
Totaal gerealiseerde en niet-gerealiseerde winst/(verlies) voor de periode		100,5	93,0
Totaal gerealiseerde en niet-gerealiseerde winst toewijsbaar aan:			
Aandeelhouders van de moederonderneming		100,5	93,0
Totaal gerealiseerde en niet-gerealiseerde winst/(verlies) voor de periode		100,5	93,0

De bijgevoegde toelichtingen maken integraal deel uit van de geauditeerde geconsolideerde jaarrekening.

5. Geconsolideerd mutatieoverzicht eigen vermogen

voor de jaren afgesloten op 31 december

In € miljoen	Toelichting	Toerekenbaar aan aandeelhouders van de Groep						Totaal Eigen Vermogen
		Aantal aandelen	Kapitaal	Uitgiftepremie	Cumulatieve omrekeningsverschillen	Eigen Aandelen	Overgedragen resultaat en overige reserves	
Saldo per 31 december 2015	13	72.138.887	694,8	218,3	(24,3)	(13,1)	(23,5)	852,2
Transacties met aandeelhouders op niveau van Ontex Group NV:								
Op aandelen gebaseerde betalingen		-	-	-	-	-	1,8	1,8
Dividend		-	-	-	-	-	(34,2)	(34,2)
Eigen aandelen		-	-	-	-	(9,2)	-	(9,2)
Business combinations		-	-	-	-	-	12,3	12,3
Kapitaalsverhoging		2.722.221	27,2	48,5	-	-	-	75,7
Totaal transacties met aandeelhouders 2016		2.722.221	27,2	48,5	-	(9,2)	(20,1)	46,4
Gerealiseerd resultaat:								
Winst van de periode		-	-	-	-	-	119,7	119,7
Niet gerealiseerd resultaat:								
Omrekeningsverschillen op buitenlandse activiteiten		-	-	-	(18,2)	-	-	(18,2)
Herwaardering toegezegde pensioenregelingen		-	-	-	-	-	(0,6)	(0,6)
Kasstroomindekking		-	-	-	-	-	(0,4)	(0,4)
Overige		-	-	-	-	-	-	-
Totaal niet gerealiseerd resultaat		-	-	-	(18,2)	-	(1,0)	(19,2)
Saldo op 31 december 2016	13	74.861.108	722,0	266,8	(42,5)	(22,3)	75,1	999,1

In € miljoen	Toerekenbaar aan aandeelhouders van de Groep							Totaal Eigen Vermogen
	Toelichting	Aantal aandelen	Kapitaal	Uitgiftepremie	Cumulatieve omrekeningsverschillen	Eigen Aandelen	Overgedragen resultaat en overige reserves	
Saldo per 31 december 2014	13	68.055.555	655,3	144,4	(18,3)	-	(110,4)	671,0
Transacties met aandeelhouders op niveau van Ontex Group NV:								
Op aandelen gebaseerde betalingen		-	-	-	-	-	0,8	0,8
Dividend		-	-	-	-	-	(12,9)	(12,9)
Eigen aandelen		-	-	-	-	(13,1)	-	(13,1)
Kosten uitgifte nieuwe aandelen		-	(1,3)	-	-	-	-	(1,3)
Kapitaalsverhoging		4.083.332	40,8	73,9	-	-	-	114,7
Totaal transacties met aandeelhouders 2015		4.083.332	39,5	73,9	-	(13,1)	(12,1)	88,2
Gerealiseerd resultaat:								
Winst van de periode		-	-	-	-	-	98,6	98,6
Niet gerealiseerd resultaat:								
Omrekeningsverschillen op buitenlandse activiteiten		-	-	-	(6,0)	-	-	(6,0)
Herwaardering toegezegde pensioenregelingen		-	-	-	-	-	1,3	1,3
Kasstroomdekking		-	-	-	-	-	(0,9)	(0,9)
Overige		-	-	-	-	-	-	-
Totaal niet gerealiseerd resultaat		-	-	-	(6,0)	-	0,4	(5,6)
Saldo op 31 december 2015	13	72.138.887	694,8	218,3	(24,3)	(13,1)	(23,5)	852,2

Per 31 december 2016 is het aandeelhouderschap van Ontex Group NV gebaseerd op de verklaringen ontvangen in de periode voor 31 december 2016 als volgt:

Aandeelhouder	31 december 2016	% ¹
Groupe Bruxelles Lambert	11.239.897	15,01 %
BlackRock (en gelieerde ondernemingen)	4.058.234	5,42 %
Aviva Plc (en gelieerde ondernemingen)	3.384.626	4,97 %
Norges Bank	3.620.522	4,84 %
Janus Capital Management LLC	3.424.055	4,75 %
Allianz Global Investors GmbH	3.267.061	4,36 %
The Pamajugo Irrevocable Trust	2.722.221	3,64 %
AXA Investment Managers SA	2.053.236	3,02 %

¹ Percentage gebaseerd op het aantal uitstaande aandelen in het kapitaal van de Vennootschap op het ogenblik van de verklaring.

De bijgevoegde toelichtingen maken integraal deel uit van de geauditeerde geconsolideerde jaarrekening.

6. Geconsolideerd kasstroomoverzicht voor de jaren afgesloten op 31 december

In € miljoen	Toelichting	Kalenderjaar 2016	Kalenderjaar 2015
Kasstroom uit operationele activiteiten			
Netto winst/(Verlies) voor de periode		119,7	98,6
Aanpassingen voor:			
Inkomstenbelastingen	25	44,6	34,2
Afschrijvingen en waardeverminderingen		43,2	33,3
(Winst)/verlies op de verkoop van terreinen, gebouwen, machines en installaties		0,3	0,4
Voorzieningen (inclusief verplichtingen voor personeelsbeloningen)		5,1	1,5
(Winst)/verlies op earn-out inclusief impact omrekening		(6,3)	(2,0)
Financiële kosten-netto (inclusief niet-gerealiseerde wisselkoersverschillen m.b.t. financiering)		29,3	36,2
Wijzigingen in werkkapitaal:			
Voorraden		(6,9)	(0,7)
Handelsvorderingen, overige vorderingen en vooruitbetaalde kosten		(20,2)	(7,6)
Handelsschulden, overige schulden en toegerekende kosten		11,5	2,7
Sociale schulden		0,1	3,8
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten		220,4	200,4
Betaalde inkomstenbelastingen		(24,9)	(19,8)
Nettokasstroom uit operationele activiteiten		195,5	180,6
Kasstroom uit investeringsactiviteiten			
Investeringsuitgaven		(77,1)	(55,9)
Opbrengsten uit buitengebruikstellingen		0,4	-
Betaalde overnameprijs	7	(169,0)	(3,0)
Nettokasstroom gebruikt voor investeringsactiviteiten		(245,7)	(58,9)
Kasstroom uit financieringsactiviteiten			
Opbrengsten uit leningen	15	125,9	6,9
Aflossing van leningen	15	(28,4)	(0,6)
Betaalde interesten	24	(25,6)	(24,2)
Ontvangen interesten	24	1,5	0,9
Herfinancieringskosten & overige financieringskosten		(6,6)	(5,5)
Gerealiseerde wisselkoers (verliezen)/winsten uit financieringsactiviteiten		(4,9)	4,1
Afgeleide financiële activa		(1,5)	(2,5)
Betaalde dividenden		(34,2)	(12,9)
Kapitaalsverhoging (netto uitgiftekosten nieuwe aandelen)		-	113,4
Netto kasstromen uit/(gebruikt voor) financieringsactiviteiten		26,2	79,6
Netto toename geldmiddelen, kasequivalenten		(24,0)	201,3
Geldmiddelen, kasequivalenten bij het begin van de periode		236,8	35,5
Geldmiddelen, kasequivalenten bij het einde van de periode		212,8	236,8

De bijgevoegde toelichtingen maken integraal deel uit van de geauditeerde geconsolideerde jaarrekening.

7. Toelichtingen bij de geconsolideerde jaarrekening

7.1. Samenvatting van de belangrijkste boekhoudkundige principes

7.1.1. Inleiding

De boekhoudkundige principes die van toepassing zijn bij de geconsolideerde financiële rapportering voor de periode van 1 januari 2016 tot en met 31 december 2016 zijn in overeenstemming met de principes die toegepast werden in de geauditeerde geconsolideerde jaarrekening voor het boekjaar afgesloten op 31 december 2015 van Ontex Group NV.

De boekhoudkundige principes zijn op consistente wijze toegepast doorheen de betrokken perioden.

7.1.2. Conformiteitsverklaring

Deze geconsolideerde jaarrekening van de Groep voor het jaar afgesloten op 31 december 2016 is opgesteld in overeenstemming met IFRS ("International Financial Reporting Standards") zoals goedgekeurd door de Europese Unie. Deze omvatten alle gepubliceerde IFRS-standaarden en IFRIC-interpretaties die van toepassing zijn op 31 december 2016. De nieuwe standaarden, wijzigingen aan standaarden en interpretaties die voor de eerste keer verplicht zijn voor het boekhoudkundig jaar beginnend op 1 januari 2016 hebben geen materiële impact. Geen nieuwe standaarden, wijzigingen aan standaarden of interpretaties werden vervroegd toegepast.

Deze geconsolideerde jaarrekening is opgesteld op basis van de historische kostprijs methode, met uitzondering van de afgeleide financiële instrumenten waar de reële waarde voor is gebruikt.

Deze jaarrekening is opgemaakt op basis van de toerekeningsmethode en het continuïteitsbeginsel waarbij verondersteld wordt dat de entiteit haar bedrijfsvoering in de nabije toekomst zal voortzetten.

De opstelling van de geconsolideerde jaarrekening in overeenstemming met IFRS vereist het gebruik van een aantal belangrijke boekhoudkundige schattingen. Het vereist ook dat het management schattingen maakt en oordelen vormt bij het toepassen van de "Group accounting policies". De gebieden die een hogere mate van beoordeling behoeven, of die complexer zijn, of gebieden waar veronderstellingen en schattingen van significant belang zijn voor de geconsolideerde jaarrekening, worden aangegeven in toelichting 7.3.

IFRS standaarden verplicht vanaf 2016 en later:

De volgende nieuwe standaarden en wijzigingen van standaarden zijn voor het eerst verplicht van toepassing voor het boekjaar dat begint op 1 januari 2016 of later en hebben geen materiële invloed op de jaarrekening van Ontex Groep:

Wijziging aan IFRS 11 'Gezamenlijke overeenkomsten' betreffende de verwerving van een belang in een gezamenlijke activiteit, ingangsdatum: 1 januari 2016. De wijziging verduidelijkt de boekhoudkundige verwerking van de verwerving van een belang in een gezamenlijke activiteit die een bedrijf vormt.

Wijziging aan IAS 16 'Materiële vaste activa' en IAS 38 'Immateriële activa' betreffende afschrijvingen, ingangsdatum: 1 januari 2016. In deze wijziging verduidelijkt de IASB dat het gebruik van op 'opbrengsten-gebaseerde' methodes voor de berekening van afschrijvingen niet geschikt zijn aangezien opbrengsten, dewelke gegenereerd worden door een activiteit die het gebruik van een actief omvat, over het algemeen andere factoren dan de consumptie van de economische voordelen van het

actief weerspiegelen. De IASB verduidelijkt eveneens dat opbrengsten in het algemeen geen geschikte basis zijn voor de waardering van de consumptie van de economische voordelen van een immaterieel actief.

Wijziging aan IAS 16 'Materiële vaste activa' en IAS 41 'Landbouw' met betrekking tot dragende planten, ingangsdatum: 1 januari 2016. Deze wijziging verandert de financiële verslaggeving voor dragende planten, zoals wijnstokken, rubberbomen en oliepalmen.

Wijziging aan IAS 27 'Enkelvoudige jaarrekening' met betrekking tot de 'equity'-methode, ingangsdatum: 1 januari 2016. Deze wijzigingen laten entiteiten toe om de 'equity'-methode te gebruiken voor het verwerken van investeringen in dochterondernemingen, joint ventures en geassocieerde deelnemingen in hun enkelvoudige jaarrekening.

Wijzigingen aan IAS 1 'Presentatie van de jaarrekening', ingangsdatum: 1 januari 2016. De wijzigingen aan IAS 1 maken deel uit van het initiatief van de IASB om de presentatie van en de toelichtingen in de jaarrekening te verbeteren en zijn bedoeld om ondernemingen verder aan te moedigen om hun professioneel oordeel toe te passen bij het bepalen van welke informatie openbaar dient gemaakt te worden in hun jaarrekening. De wijzigingen maken duidelijk dat materialiteit van toepassing is op het geheel van de jaarrekening en dat het opnemen van informatie die niet van belang is, het nut van de financiële toelichtingen kan reduceren. Bovendien maken de wijzigingen ook duidelijk dat ondernemingen hun professioneel oordeel dienen te gebruiken bij het bepalen waar en in welke volgorde de informatie wordt gepresenteerd in de toelichtingen bij de jaarrekening.

Wijzigingen aan IAS 19 'Toegezegde pensioenregelingen', ingangsdatum: 1 februari 2015 (effectief vanaf 1 juli 2014 – aangenomen op 1 februari 2015). De wijziging verduidelijkt de boekhoudkundige verwerking van werknemersbijdragen, uiteengezet in de formele voorwaarden van een toegezegde pensioenregeling. Het doel van de wijzigingen is om de verwerking van de bijdragen te vereenvoudigen die onafhankelijk zijn van het aantal jaren dienstverband van de werknemer, bijvoorbeeld werknemersbijdragen die zijn berekend als een vast percentage van het salaris.

Jaarlijkse verbeteringen aan IFRS standaarden 2010-2012: Deze verbeteringen zijn van toepassing met ingangsdatum 1 februari 2015 (effectief vanaf 1 juli 2014 – aangenomen op 1 februari 2015) en resulteerden in de aanpassing van 7 normen: IFRS 2 'Voorwaarden voor onvoorwaardelijke toezegging', IFRS 3 'De boekhoudkundige verwerking van voorwaardelijke vergoedingen', IFRS 8 'Het samenvoegen van operationele segmenten', IFRS 13 'Waardering aan reële waarde', IAS 16 'Materiële vaste activa' en IAS 38 'Immateriële vaste activa'; Bijkomende wijzigingen aan IFRS 9 'Financiële instrumenten', IAS 37 'Voorzieningen, voorwaardelijke verplichtingen en voorwaardelijke activa' en; IAS 39 'Financiële instrumenten – Waardering bij eerste opname en na opname'.

Jaarlijkse verbeteringen aan IFRS standaarden 2012-2014: met wijzigingen aan 4 standaarden, welke voor het eerst van toepassing zijn voor het boekjaar startend op of na 1 januari 2016. Deze verbeteringen resulteerden in de aanpassing van IFRS 5, 'Vaste activa aangehouden voor verkoop en beëindigde bedrijfsactiviteiten' betreffende de methoden van het afstoten van activa, IAS 19 'Personeelsbeloningen' betreffende disconteringsvoet, IFRS 7 'Financiële instrumenten: toelichtingen' (met bijkomende wijzigingen aan IFRS 1) betreffende dienstenovereenkomsten en IAS 34 'Tussentijdse financiële verslaggeving' betreffende de toelichtingen.

7. Toelichtingen bij de geconsolideerde jaarrekening vervolg

Wijzigingen aan IFRS 10 'De geconsolideerde jaarrekening', IFRS 12 'Toelichting van belangen in andere entiteiten' en IAS 28 'Investerings in geassocieerde deelnemingen en belangen in joint ventures', ingangsdatum: 1 januari 2016. Deze wijzigingen brengen meer verduidelijking inzake de voorwaarden voor vrijstelling van consolidatie voor investeringsentiteiten.

De volgende interpretatie en wijzigingen aan standaarden zijn voor het eerst verplicht van toepassing voor het boekjaar startend op 1 januari 2016 en zijn nog niet goedgekeurd door de EU:

IFRS 14 'Wettelijke uitgestelde rekeningen', ingangsdatum: 1 januari 2016. Dit betreft een tussentijdse standaard voor de boekhoudkundige verwerking van bepaalde bedragen die voortkomen uit wettelijk gereguleerde activiteiten. IFRS 14 is enkel van toepassing voor entiteiten die voor het eerst IFRS toepassen.

IFRS standaarden verplicht vanaf 2017

Een aantal nieuwe standaarden, wijzigingen aan bestaande standaarden en jaarlijkse verbeteringscycli zijn gepubliceerd en zijn verplicht voor de eerste toepassing voor het boekjaar dat begint op of na 1 januari 2017 of latere periodes, en zijn niet vervroegd toegepast. Zij die het meest relevant kunnen zijn voor de jaarrekening van Ontex Group worden hieronder uiteengezet.

IFRS 9 Financiële instrumenten

Overzicht

IFRS 9 Financiële instrumenten vervangt IAS 39 Financiële instrumenten en brengt de volgende aspecten bij elkaar van de boekhouding voor financiële instrumenten: classificatie en waardering, waardeverminderingen en 'hedge accounting'. IFRS 9 verandert de classificatie en waardering van financiële activa en voorziet in een nieuw model voor de beoordeling van de bijzondere waardeverminderingen van de financiële activa op basis van verwachte kredietverliezen. Het grootste deel van de basisprincipes van 'hedge accounting' veranderen niet als gevolg van IFRS 9. Echter, hedge accounting kan worden toegepast op een groter aantal van de potentiële risico's dan voorheen het geval was en de 'hedge accounting' principes zijn geharmoniseerd met die welke van toepassing zijn op het risicobeheer.

Een effectbeoordeling zal worden uitgevoerd tijdens 2017 doch, vergeleken met de huidige beginselen van IAS 39, verwacht Ontex Groep geen significante impact als gevolg van de toepassing van de nieuwe classificatie- en waarderingsprincipes van IFRS 9.

Bijzondere waardeverminderingen

IFRS 9 gaat uit van een model van verwachte kredietverliezen (expected credit loss), in tegenstelling tot een model van opgelopen kredietverliezen (incurred credit loss) onder IAS 39. Het model van verwachte kredietverliezen vereist dat een entiteit verwachte kredietverliezen en wijzigingen in die verwachte kredietverliezen opneemt op elke balansdatum teneinde wijzigingen in kredietrisico's weer te geven sinds de eerste opname, hetzij op basis van 12 maanden hetzij op basis van levensduur. Dit betekent dat het niet meer nodig is dat een kredietgebeurtenis heeft plaatsgevonden voordat kredietverliezen worden opgenomen, hetgeen aanleiding kan geven tot een eerdere opname van kredietverliezen. De Groep verwacht het op de levensduur gebaseerde model van verwachte verliezen toe te passen op alle handelsvorderingen.

Overgang

IFRS 9 Financiële Instrumenten werd onderschreven door de EU en

moet worden toegepast voor de verslagperioden die beginnen op 1 januari 2018 of later. Ontex Group is van plan om de nieuwe standaard toe te passen in haar geconsolideerde jaarrekening voor het jaar eindigend op 31 december 2018. Wijzigingen in de grondslagen voor financiële verslaggeving als gevolg van de invoering van IFRS 9 zullen in het algemeen met terugwerkende kracht worden toegepast, maar de richtlijnen laten bepaalde uitzonderingen toe op de toepassing met terugwerkende kracht. Ontex Group heeft echter nog geen besluit genomen met betrekking tot de uitzonderingen en de keuzemogelijkheden welke IFRS 9 toelaat.

IFRS 15 Opbrengsten uit contracten met klanten

Overzicht

De IFRS-15 standaard vervangt IAS 18 Opbrengsten, IAS 11 Onderhanden projecten in opdracht van derden en legt een alomvattend kader vast om te bepalen wanneer en hoeveel omzet te erkennen van alle contracten met klanten, met uitzondering van de inkomsten uit leasing, financiële instrumenten en verzekeringscontracten. Het tijdstip van de erkenning van opbrengsten kan plaatsvinden na verloop van tijd of op een tijdstip, afhankelijk van de overdracht van controle. De standaard introduceert ook nieuwe richtlijnen inzake de kosten ter vervulling en het behalen van een contract, met vermelding van de omstandigheden waarin deze kosten moeten worden gekapitaliseerd of ten laste moeten worden genomen wanneer ze zich voordoen. Bovendien zijn de nieuwe toelichtingen opgenomen in IFRS 15 meer gedetailleerd dan die welke momenteel van toepassing zijn in het kader van IAS 18.

In de loop van 2016, maakte Ontex Group een eerste evaluatie van IFRS 15, welke nog steeds onderhevig is aan veranderingen die voortvloeien uit een grondigere lopende analyse. De belangrijkste aspecten van deze eerste evaluatie zijn hieronder vermeld:

Verkoop van goederen

Ontex Group verkoopt goederen. De Groep verwacht dat de erkenning van inkomsten optreedt op een tijdstip wanneer een klant controle van de goederen verkrijgt. De groep verkoopt haar producten rechtstreeks aan haar klanten en via distributeurs of agenten. Dit kan leiden tot een ander tijdstip om inkomsten herkennen. Om de impact te evalueren, is de onderneming momenteel een gedetailleerde analyse aan het uitvoeren op een contract per contract basis.

Betalingstermijnen kunnen verschillen afhankelijk van de klant, op basis van het kredietrisico en het voorafgaande betalingsgedrag van de klant. Daarnaast heeft de geografische ligging van het bedrijf en de klant een effect op de betalingsvoorwaarden. Er zijn geen belangrijke financieringscomponenten in de transactiepreizen opgenomen en de vergoedingen worden betaald in contanten.

Een deel van de contracten met klanten bevatten handelskortingen of kwantumkortingen, die wordt toegekend aan de klant indien de geleverde hoeveelheden een bepaalde drempel overschrijdt. In deze gevallen is de transactie inclusief een variabele vergoeding. Volgens IFRS 15, dient de impact van de variabele vergoeding op de transactieprijs in rekening gebracht te worden bij de omzeterkenning door het ramen van de waarschijnlijkheid van het realiseren van de korting en dit voor elk contract. Bovendien vereist IFRS 15 dat de geschatte variabele vergoeding slechts moet worden opgenomen in de transactieprijs, in de mate dat het zeer waarschijnlijk is dat een belangrijke terugnemering van het bedrag van de cumulatief erkende opbrengsten niet zal optreden wanneer naderhand de onzekerheid in

verband met de variabele vergoeding vervolgens afneemt (het beperken van de variabele vergoeding). De Groep beoordeelt de contracten om de variabele vergoedingen en de daarmee verband houdende beperkingen te identificeren.

De Groep heeft geen incrementele kosten van materieel belang voor het verkrijgen van een contract die zou voldoen aan de kapitalisatiecriteria, zoals gedefinieerd door IFRS 15.

Overgang

IFRS 15 Opbrengsten uit contracten met klanten werd onderschreven door de EU (met uitzondering van de verduidelijkingen van IFRS 15 door de IASB uitgegeven in april 2016) en moet worden toegepast voor de verslagperiodes die beginnen op 1 januari 2018 of later. Ontex Group is van plan om de nieuwe standaard toe te passen in haar geconsolideerde jaarrekening voor het jaar eindigend op 31 december 2018.

De Groep heeft echter nog niet besloten welke wijze van toepassing zal gelden voor de overgang, ofwel de volledige retrospectieve toepassing ofwel de cumulatieve opname in overgangperiode, omdat die keuze afhankelijk is van de praktische operationele aspecten.

IFRS 16 Lease-overeenkomsten

Overzicht

IFRS 16 vervangt IAS 17 Lease-overeenkomsten en de daarmee verband houdende interpretaties. Voor huurders vereist IFRS 16 dat de meeste huurcontracten worden opgenomen op de balans (onder één model), waardoor het onderscheid vervalt tussen operationele en financiële lease. In overeenstemming met de nieuwe norm, zal de huurder de activa en passiva erkennen voor de rechten en verplichtingen welke ontstaan door de lease-overeenkomsten. De nieuwe standaard zal rentedragende schulden en materiële vaste activa in de geconsolideerde jaarrekening van Ontex Group verhogen. Daarnaast zullen de huurlasten in de winst- en verliesrekening verminderen en afschrijvingen, evenals als rentelasten zullen stijgen. Dit zal invloed hebben op het bedrijfsresultaat. Per 31 december 2016 heeft de Groep niet-opzegbare operationele lease verplichtingen ten bedrage van € 86,9 miljoen EUR, die gedetailleerd zijn in toelichting 7.28.

Overgang

Indien goedgekeurd door de Europese Unie, zal IFRS 16 Lease-overeenkomsten effectief zijn voor de verslagperiodes die beginnen op 1 januari 2019 of later. Ontex Groep is momenteel de impact van de nieuwe standaard aan het beoordelen. De Groep verwacht de belangrijkste effecten voor leasecontracten die momenteel beschouwd worden als operationele leasing en waarvoor de Groep optreedt als huurder. Ontex Groep heeft nog niet beslist, noch over het al dan niet vervroegd toepassen, noch over welke overgangsmethode toe te passen en heeft nog niet bepaald of zij een van de optionele vrijstellingen zullen gebruiken.

De volgende nieuwe standaarden, wijzigingen van standaarden en jaarlijkse verbeteringscycli zijn uitgegeven, maar zijn niet verplicht toe te passen voor de eerste keer voor de boekjaren beginnend op 1 januari 2016 en zijn niet door de Europese Unie goedgekeurd en zullen, naar verwachting, geen invloed van materieel hebben op de jaarrekening van de Ontex

- Aanpassing van IFRS 10, 'Geconsolideerde jaarrekening' en IAS 28 'Investerings in geassocieerde deelnemingen en joint ventures', waarvoor de effectieve datum moet nog worden bepaald. Wijzigingen aan IAS 12, 'Winstbelastingen' over de erkenning van uitgestelde

belastingvorderingen voor ongerealiseerde verliezen (1 januari 2017). Deze wijzigingen betreffende de erkenning van uitgestelde belastingvorderingen voor ongerealiseerde verliezen verduidelijken hoe rekening te houden met uitgestelde belastingvorderingen met betrekking tot schuldinstrumenten gewaardeerd tegen reële waarde.

- Wijzigingen aan IAS 7, 'Het kasstroomoverzicht' (1 januari 2017). Deze wijzigingen in IAS 7 introduceren een extra informatieverrijking die gebruikers van jaarrekeningen in staat zal stellen om wijzigingen in de verplichtingen die voortkomen uit financieringsactiviteiten te evalueren.
- Wijzigingen in IFRS 15, Opbrengsten uit contracten met klanten' – Verduidelijkingen (1 januari 2018). Deze wijzigingen bevatten verduidelijgingsrichtlijnen voor het identificeren van de prestatieverplichtingen, de boekhoudkundige verwerking van licenties met betrekking tot intellectuele eigendom en de beoordeling opdrachtgever versus tussenpersoon. Het amendement bevat ook meer illustratieve voorbeelden.
- Aanpassing van IFRS 2: Op aandelen gebaseerde betalingen (1 januari 2018): Het amendement verduidelijkt de waarderinggrondslag voor in contanten af te wikkelen betalingen en de boekhoudkundige verwerking van wijzigingen die een vergoeding veranderen van in contanten af te wikkelen naar in eigen vermogen af te wikkelen. Wijzigingen in IFRS 4: Het toepassen van IFRS 9 Financiële Instrumenten met IFRS 4 Verzekeringscontracten (1 januari 2018).
- Wijzigingen aan IAS 40, 'Vastgoedbeleggingen' met betrekking tot de overdracht van vastgoedbeleggingen (1 januari 2018).
- Jaarlijkse verbeteringen 2014-2016 van toepassing op drie normen waarvan wijzigingen aan IFRS 1 en IAS 28 van toepassing zijn met ingang van 1 januari 2018 en de veranderingen aan IFRS 12 van toepassing zijn vanaf 1 januari 2017. Deze reeks amendementen veranderen 3 standaarden: IFRS 1, 'Eerste toepassing van IFRS', met betrekking tot de schrapping van de korte termijn vrijstellingen voor eerste toepassers met betrekking tot IFRS 7, IAS 19 en IFRS 10; IFRS 12 'Informatieverrijking over belangen in andere entiteiten' met betrekking tot verduidelijking van het toepassingsgebied van de norm (deze wijzigingen moeten met terugwerkende kracht worden toegepast voor boekjaren die aanvangen op of na 1 januari 2017) en IAS 28 'Investerings in geassocieerde deelnemingen en joint ventures' met betrekking tot het meten van een geassocieerde deelneming of joint venture tegen reële waarde.
- IFRIC 22, 'Transacties in vreemde valuta en vooruitbetalingen' (1 januari 2018): Deze IFRIC behandelt transacties of delen van transacties in vreemde valuta waar sprake is van vergoeding die wordt uitgedrukt of geprijsd is in een vreemde valuta.

7.1.3. Consolidatie

Dochterondernemingen

Dochterondernemingen zijn ondernemingen waarover de Groep controle heeft. Controle bestaat in de blootstelling aan of de rechten op variabele inkomsten uit haar relatie met de dochterondernemingen en de mogelijkheid om deze inkomsten te beïnvloeden door zijn macht over deze dochterondernemingen. Dochterondernemingen worden volledig geconsolideerd vanaf de datum waarop de controle wordt overgedragen aan de Groep. Ze worden niet langer geconsolideerd vanaf de datum waarop de controle eindigt.

De overnamemethode wordt gebruikt om verslag uit te brengen over de overname van dochterondernemingen door de Groep. De vergoeding van een overname van een dochteronderneming betreft de reële waarde van de overgenomen activa, de aangegane

7. Toelichtingen bij de geconsolideerde jaarrekening vervolg

verplichtingen en de uitgegeven eigen vermogen instrumenten door de Groep. De vergoeding van de overname omvat de reële waarde van alle activa of verplichtingen voortvloeiend uit een voorwaardelijke vergoeding. Kosten gerelateerd aan de overname worden opgenomen in de resultatenrekening op het moment dat ze zich voordoen. Identificeerbare overgenomen activa, aangegane verplichtingen en voorwaardelijke verplichtingen in een bedrijfscombinatie worden initieel gewaardeerd tegen de reële waarde op de overnamedatum. Bij elke individuele overname neemt de Groep elk minderheidsbelang op van de overgenomen partij tegen de reële waarde of tegen het evenredige deel van het minderheidsbelang van de netto-activa van de overgenomen partij.

Het deel van de overnameprijs voor een minderheidsbelang in de overgenomen entiteit dat hoger is dan de reële waarde van het aandeel van de verworven identificeerbare netto activa van de Groep op de aankoopdatum van enig reeds bestaand aandelenbelang in de overgenomen onderneming wordt opgenomen als goodwill. Indien deze lager is dan de reële waarde van de netto activa van de dochteronderneming, in het geval van een voordelige koop, wordt het verschil direct opgenomen in de resultatenrekening.

Alle transacties tussen groepsondernemingen, balansen en niet-gerealiseerde winsten op transacties binnen de groep worden geëlimineerd. Niet-gerealiseerde verliezen worden eveneens geëlimineerd, maar beschouwd als een indicatie voor een mogelijke bijzondere waardevermindering van het overgenomen actief.

Transacties met minderheidsbelangen

De Groep behandelt de transacties met minderheidsbelangen als transacties met aandeelhouders van de Groep. Voor aankopen van minderheidsbelangen wordt het verschil tussen de vergoeding die betaald werd en het relevante verworven aandeel van de boekwaarde van de netto activa van de dochteronderneming opgenomen in het eigen vermogen. Winsten en verliezen uit de verkoop van minderheidsbelangen worden ook opgenomen in het eigen vermogen.

Wanneer de Groep niet langer controle of een invloed van betekenis heeft, wordt een eventueel resterend belang in de entiteit gewaardeerd tegen de reële waarde ervan en wordt de verandering van boekwaarde opgenomen als winst of verlies. De reële waarde is de initiële boekwaarde voor het boeken van het behouden belang als een geassocieerd bedrijf, joint venture of financieel actief. Daarnaast worden alle voorheen opgenomen bedragen in de overige gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten van die entiteit opgenomen alsof de Groep zich direct van de desbetreffende activa of verplichtingen heeft ontdaan. Dit kan betekenen dat de bedragen die voorheen opgenomen werden als overige gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten geherclassificeerd worden in winst of verlies.

7.1.4. Goodwill

Goodwill is het positieve verschil tussen de betaalde vergoeding en het aandeel van de onderneming in de reële waarde van de netto identificeerbare activa van de verworven dochteronderneming/geassocieerde deelneming op de overnamedatum. Goodwill bij de overname van dochterondernemingen wordt opgenomen onder de "immateriële vaste activa". Goodwill op aankopen van geassocieerde deelnemingen wordt opgenomen onder "investeringen in geassocieerde deelnemingen" en wordt getest op bijzondere waardeverminderingen als onderdeel van de totale balans. Afzonderlijk opgenomen goodwill wordt onderworpen aan een jaarlijkse test op bijzondere waardeverminderingen en wordt

opgenomen tegen kostprijs verminderd met gecumuleerde bijzondere waardeverminderingverliezen. Bijzondere waardeverminderingen op goodwill worden niet teruggenomen. Winsten en verliezen op de verkoop van een entiteit omvatten de boekwaarde van de goodwill met betrekking tot de verkochte entiteit.

De in de balans opgenomen goodwill wordt toegewezen aan vier kasstroom-genererende eenheden (KGE). Deze KGE zijn Mature Market Retail, Growth Markets, Healthcare, Middle East North Africa (MENA) en Americas Retail. Zij vertegenwoordigen het laagste niveau binnen de entiteit waarop goodwill opgevolgd wordt voor interne management doeleinden. Dit is in overeenstemming met het gecentraliseerde bedrijfsmodel dat gedurende 2010 werd geïmplementeerd.

7.1.5. Vreemde valuta

Posten opgenomen in de jaarrekening van elk van de entiteiten van de Groep worden gewaardeerd in de valuta van de voornaamste economische omgeving waarin de entiteit actief is ("de functionele valuta"). De geconsolideerde jaarrekening wordt opgesteld in euro, dewelke de rapporteringsmunt is van de Groep.

Transacties in vreemde valuta worden omgerekend naar de functionele valuta tegen de wisselkoers die geldig was op de transactiedatum. Koerswinsten en -verliezen die voortvloeien uit de afwikkeling van dergelijke transacties, en uit de omrekening tegen de slotkoersen van monetaire activa en verplichtingen uitgedrukt in vreemde valuta, worden opgenomen in de resultatenrekening.

Koerswinsten en -verliezen die betrekking hebben op rentedragende schulden en geldmiddelen en kasequivalenten worden in de resultatenrekening gepresenteerd onder "Financiële opbrengsten" of "Financiële kosten". Alle andere koerswinsten en -verliezen worden in de resultatenrekening gepresenteerd onder "overige bedrijfsopbrengsten/(kosten), netto".

Voor het opstellen van de geconsolideerde jaarrekening worden de activa en verplichtingen van de buitenlandse activiteiten van de Groep omgerekend tegen de slotkoers op balansdatum. Posten van opbrengsten en kosten worden omgerekend tegen de gemiddelde wisselkoersen (tenzij dit gemiddelde geen redelijke benadering is van het cumulatief effect van de koersen op de transactiedatums, in dit geval worden baten en lasten omgerekend tegen de koers op de transactiedatums) en de posten van eigen vermogen worden omgerekend tegen de historische koers. De hieruit voortvloeiende koersverschillen worden opgenomen onder het niet gerealiseerd resultaat en gecumuleerd in een afzonderlijke component van het eigen vermogen.

De voornaamste wisselkoersen die zijn gebruikt, zijn als volgt:

Munt	31 december 2016		31 december 2015	
	Slotkoers	Gemiddelde jaarkoers	Slotkoers	Gemiddelde jaarkoers
AUD	1,4596	1,4886	1,4897	1,4765
GBP	0,8562	0,8189	0,7340	0,7260
MXN	21,7719	20,6564	-	-
PLN	4,4103	4,3641	4,2639	4,1828
RUB	64,3000	74,2212	80,6736	68,0068
TRY	3,7072	3,3439	3,1765	3,0218
USD	1,0541	1,1066	1,0887	1,1096

7.1.6. Overige immateriële vaste activa

Een immaterieel vast actief wordt opgenomen in de balans wanneer er aan de volgende voorwaarden wordt voldaan: (1) het actief is identificeerbaar, d.w.z. ofwel afscheidbaar (als het kan worden verkocht, overgedragen, in licentie gegeven) of voortvloeit uit contractuele of andere juridische rechten; (2) het is waarschijnlijk dat de verwachte toekomstige economische voordelen die kunnen worden toegerekend aan het actief naar de Groep zullen vloeien; (3) de Groep heeft zeggenschap over het actief; en (4) de kostprijs van het actief kan op een betrouwbare wijze worden bepaald.

Immateriële vaste activa worden gewaardeerd aan kostprijs (inclusief de kosten die direct toewijsbaar zijn aan de transactie), verminderd met eventuele gecumuleerde afschrijvingen en verminderd met eventuele gecumuleerde bijzondere waardeverminderingverliezen.

IT-projecten vertegenwoordigen binnen de Groep de intern gegenereerde immateriële activa. Voor interne IT-projecten worden de kosten die betrekking hebben op de ontwikkelingsfase gekapitaliseerd als intern gegenereerde immateriële vaste activa. Systemen van de Groep laten een betrouwbare maatstaf toe voor kosten die direct toerekenbaar zijn aan de verschillende IT-projecten.

Extern verworven software wordt gewaardeerd aan kostprijs verminderd met eventuele gecumuleerde afschrijvingen en verminderd met eventuele bijzondere gecumuleerde waardeverminderingverliezen.

Onderhoudskosten, alsmede de kosten van kleine aanpassingen waarvan het doel is om het niveau van de prestaties van het actief te handhaven (in plaats van te verbeteren), worden beschouwd als kosten op het moment dat ze zich voordoen.

Financieringskosten die direct toerekenbaar zijn aan de aankoop, bouw en/of productie van een in aanmerking komend immaterieel vast actief, worden gekapitaliseerd als onderdeel van de kosten van het actief.

Immateriële vaste activa worden stelselmatig afgeschreven over de gebruiksduur op basis van de lineaire methode. De tabel hierna geeft een overzicht van de gehanteerde gebruiksduur:

Immateriële vaste activa	Geschatte gebruiksduur
Merken	20 jaar
Licenties	3 tot 5 jaar
Verworven concessies, octrooien, kennis en andere soortgelijke rechten	5 jaar

Afschrijvingen beginnen van zodra het actief beschikbaar is voor gebruik.

7.1.7. Onderzoek en Ontwikkeling (O&O)

Niettegenstaande de gedetailleerde follow-up van de O&O-programma's voor productontwikkeling op het niveau van elk project, maakt het administratieve systeem van de Groep geen onderscheid tussen de gemaakte kosten volgens de fasen van de productontwikkeling. Daarom worden de kosten die betrekking hebben op de onderzoeks- en ontwikkelingsfase opgenomen bij de operationele kosten van de resultatenrekening.

7.1.8. Terreinen, gebouwen, machines en installaties

Terreinen, gebouwen, machines en installaties worden geboekt tegen de kostprijzen verminderd met gecumuleerde afschrijvingen en verminderd met bijzondere gecumuleerde waardeverminderingverliezen. De kostprijzen omvatten alle kosten die direct toerekenbaar zijn om het actief in de staat te krijgen die noodzakelijk is om te functioneren op de door het management beoogde wijze. Financieringskosten die direct toerekenbaar zijn aan de aankoop, bouw en/of productie van een in aanmerking komend actief worden gekapitaliseerd als deel van de kosten van het actief.

Uitgaven voor herstellingen en onderhoud die enkel bedoeld zijn om de waarde van vaste activa op peil te houden, maar niet om ze te verhogen, worden verwerkt in de resultatenrekening. Uitgaven voor grote herstellingen en voor groot onderhoud, die leiden tot een toename van de toekomstige economische voordelen die door het vaste actief zullen worden gegenereerd, worden evenwel geïdentificeerd als een afzonderlijk element van de aanschaffingswaarde. De kosten van terreinen, gebouwen, machines en installaties worden onderverdeeld in belangrijke bestanddelen. Deze belangrijke bestanddelen, die worden vervangen op regelmatige tijdstippen en bijgevolg een gebruiksduur hebben die verschilt van die van de vaste activa waarin ze zijn verwerkt, worden afgeschreven over hun specifieke gebruiksduur. In geval van vervanging wordt het bestanddeel vervangen en niet langer in de balans opgenomen en wordt het nieuwe bestanddeel afgeschreven tot de volgende grote herstelling of groot onderhoud.

Het af te schrijven bedrag wordt lineair afgeschreven over de gebruiksduur van het actief. Het af te schrijven bedrag betreft de aankoopkosten, verminderd met de restwaarde, indien aanwezig. De tabel hierna geeft een overzicht van de gehanteerde gebruiksduur:

Materiële vaste activa	Geschatte gebruiksduur
Grond	n.v.t.
Grondverbetering en gebouwen	30 jaar
Fabrieken, machinepark en apparatuur	10 tot 15 jaar
Meubilair en rollend materieel	4 tot 8 jaar
Overige materiële vaste activa	5 jaar
IT-apparatuur	3 tot 5 jaar

De gebruiksduur van de machines wordt regelmatig geëvalueerd. Elke keer dat een belangrijke opwaardering wordt uitgevoerd, verlengt een dergelijke opwaardering de gebruiksduur van de machine. De kosten van de opwaardering worden toegevoegd aan de boekwaarde van de machine en de nieuwe boekwaarde wordt prospectief afgeschreven over de resterende geschatte gebruiksduur van de machine.

7.1.9. Lease-overeenkomsten

Financiële leases

De Groep heeft leasing-overeenkomsten aangegaan voor bepaalde terreinen, gebouwen, machines en installaties. Leasingovereenkomsten van terreinen, gebouwen, machines en installaties, waarbij alle aan de eigendom verbonden risico's en voordelen worden overgedragen aan de Groep, worden ingedeeld als financiële leases. Activa aangehouden onder financiële lease worden opgenomen als activa van de Groep bij de aanvang van de leaseperiode tegen bedragen die gelijk zijn aan de reële waarde van het geleased actief of, indien ze lager zijn, tegen de contante waarde van de minimale leasebetalingen.

7. Toelichtingen bij de geconsolideerde jaarrekening vervolg

Elke aflossing wordt opgesplitst in een terugbetaling van de lease-schuld en een betaling van rente, volgens een verhouding die ervoor zorgt dat er over de volledige looptijd een constante rentelast ontstaat in vergelijking met het openstaande kapitaal. Financiële kosten worden onmiddellijk opgenomen in de resultatenrekening, tenzij ze direct toerekenbaar zijn aan in aanmerking komend activa, in welk geval zij worden gekapitaliseerd. Voorwaardelijke leasebetalingen zijn opgenomen als kosten in de periode waarin ze zich voordoen.

Indien het redelijk zeker is dat de Groep aan het einde van de leaseperiode de eigendom zal verkrijgen, zal het actief worden afgeschreven over de gebruiksduur. In alle andere gevallen wordt het actief afgeschreven over de kortere periode van de gebruiksduur van het actief of de leaseperiode.

Operationele leases

Een leaseovereenkomst wordt ingedeeld als een operationele lease als alle aan de eigendom verbonden risico's en voordelen niet zijn overgedragen aan de huurder. Betalingen uit hoofde van operationele leases (na aftrek van eventuele aanmoedigingspremies van de verhuurder) worden op lineaire basis in rekening gebracht van de resultatenrekening gedurende de looptijd van de huurovereenkomst.

7.1.10. Bijzondere waardevermindering van niet-financiële activa, andere dan goodwill

Immateriële vaste activa met een onbepaalde gebruiksduur en immateriële activa die nog niet beschikbaar zijn voor gebruik, worden niet afgeschreven, maar worden jaarlijks aan een test op bijzondere waardevermindering onderworpen.

Andere activa die wel worden afgeschreven, worden onderworpen aan een test op bijzondere waardevermindering wanneer gebeurtenissen of gewijzigde omstandigheden erop wijzen dat de boekwaarde mogelijk niet realiseerbaar is. Een bijzonder waardeverminderverslies wordt opgenomen voor het bedrag waarmee de boekwaarde van het actief de realiseerbare waarde overschrijdt. De realiseerbare waarde is de hoogste waarde van de reële waarde van een actief, verminderd met de verkoopkosten, en de bedrijfswaarde.

Wanneer een bijzonder waardeverminderverslies teruggenomen wordt, wordt de boekwaarde van het actief (of een kasstroom-genererende eenheid) verhoogd tot de herziene schatting van het realiseerbare bedrag, maar zodanig dat de verhoogde boekwaarde de boekwaarde die bepaald zou zijn als er in voorgaande jaren geen bijzonder waardeverminderverslies zou zijn opgenomen voor het actief (of kasstroom-genererende eenheid), niet overschrijdt. Een terugneming van een bijzondere waardevermindering wordt onmiddellijk opgenomen in de resultatenrekening.

7.1.11. Voorraden

Voorraden worden gewaardeerd tegen de laagste waarde van de kostprijs of de opbrengstwaarde. De kostprijs van voorraden moet worden toegerekend volgens de FIFO (first-in, first-out) methode. De kostprijs voor afgewerkte producten en goederen in bewerking omvat de productiekosten, zoals grondstoffen, directe loonkosten, en ook de indirecte productiekosten (productie-overheadkosten gebaseerd op de normale bedrijfs capaciteit). De opbrengstwaarde is de geschatte verkoopprijs in het kader van de normale bedrijfsvoering, verminderd met de variabele kosten die nodig zijn om de verkoop te realiseren.

Reserve-onderdelen worden door de Groep opgenomen als vaste activa indien ze naar verwachting zullen gebruikt worden in meer dan

één periode en als ze specifiek zijn voor één enkele machine. Als ze naar verwachting niet worden gebruikt in meer dan één periode, of als ze voor meerdere machines kunnen worden gebruikt, worden ze opgenomen als voorraden. Voor de reserve-onderdelen die geïdentificeerd zijn als voorraden, maakt de Groep gebruik van bijzondere waardeverminderingregels op basis van het economische gebruik van deze reserve-onderdelen.

7.1.12. Omzet-erkenning

De omzet wordt gewaardeerd aan de reële waarde van de ontvangen of te ontvangen vergoeding en vertegenwoordigt de te ontvangen bedragen met betrekking tot de verkoop van goederen en het verrichten van diensten over het normale verloop van de bedrijfsvoering, verminderd met kortingen, de belasting over de toegevoegde waarde en andere verkoop gerelateerde belastingen en na eliminatie van verkopen binnen de groep.

De Groep neemt de opbrengsten uit de verkoop van goederen op als aan specifieke criteria voldaan is:

- de Groep heeft aan de koper de belangrijke risico's en eigendomsopbrengsten van de goederen overgedragen;
- de Groep behoudt noch de feitelijke zeggenschap die normaal geassocieerd wordt met eigendom, noch de effectieve controle over de verkochte goederen,
- de inbaarheid van de hieraan gerelateerde vordering is redelijkerwijs verzekerd.

Opbrengsten worden opgenomen zodra de producten geleverd zijn aan de klant en de klant deze aanvaardt. Niettegenstaande de verkoopprijs rekening houdt met de leveringsvoorwaarden, wordt transport zelden afzonderlijk gefactureerd.

De criteria om de omzet te erkennen worden toegepast op de afzonderlijk identificeerbare componenten van één enkele transactie, teneinde de economische realiteit weer te geven.

Rentebaten zijn opgenomen volgens de effectieve-rentemethode. Dividenden zijn opgenomen wanneer de aandeelhouder het recht heeft verkregen om betaling te ontvangen.

7.1.13. Financiële activa

De financiële activa van de Groep worden ingedeeld in de volgende categorieën: tegen reële waarde via de winst- of verliesrekening, en leningen en vorderingen. De classificatie is afhankelijk van het doel waarvoor de financiële activa werden aangekocht. Het management bepaalt de classificatie van haar financiële activa bij de eerste opname in de balans.

a) Financiële activa tegen reële waarde via de winst- of verliesrekening (RWWV)

Financiële activa worden geïdentificeerd als zijnde RWWV wanneer het financieel actief wordt aangehouden voor handelingsdoeleinden ("trading") of is aangewezen als zijnde RWWV.

Een financieel actief wordt geïdentificeerd als aangehouden voor handelingsdoeleinden indien:

- Het voornamelijk is aangekocht met als doel het te verkopen in de nabije toekomst; of

- Het maakt bij de eerste opname deel uit van een portefeuille van geïdentificeerde financiële instrumenten die de groep gezamenlijk beheert en het heeft een recent, actueel patroon van winstnemingen op korte termijn; of
- Het is een derivaat dat niet effectief is ontworpen als indekkingsinstrument.

Een financieel actief anders dan een financieel actief gehouden voor verhandelingsdoeleinden kan bij eerste opname worden aangewezen als zijnde RWWV indien:

- Een dergelijke classificatie een waardering of opname-inconsistentie die anders zou ontstaan elimineert of aanzienlijk reduceert; of
- Het financieel actief deel uitmaakt van een groep van financiële activa of financiële verplichtingen of beiden, die wordt beheerd en waarvan de prestaties worden geëvalueerd op basis van reële waarde in overeenstemming met het risicobeleid of de beleggingsstrategie van de Groep, en informatie over het groeperen op die basis intern wordt verstrekt; of
- Het maakt deel uit van een contract met een of meer vastgelegde derivaten, en IAS 39 staat toe dat het gehele gecombineerde contract wordt gedefinieerd als zijnde RWWV.

Financiële activa op basis van RWWV worden gewaardeerd aan reële waarde, waarbij eventuele winsten of verliezen uit herwaardering via de winst- of verliesrekening worden opgenomen. De netto winst of verlies die als winst of verlies is opgenomen, omvat alle dividenden of rente die het financieel actief heeft opgebracht en maakt onderdeel uit van de post “overige winsten en verliezen”.

Financiële activa tegen reële waarde via de winst- of verliesrekening zijn financiële activa aangehouden voor verhandelingsdoeleinden: ze worden geclassificeerd als vlottende activa. Derivaten worden geclassificeerd als aangehouden voor verhandelingsdoeleinden, tenzij hedge accounting wordt toegepast (zie toelichting 7.1.23. hieronder).

Activa in deze categorie zijn opgenomen in de balans tegen de reële waarde en vervolgens aangepast aan de reële waarde, waarbij alle aanpassingen onmiddellijk in de resultatenrekening zijn opgenomen.

b) Leningen, schulden en vorderingen

Leningen, schulden en vorderingen zijn niet-derivate financiële activa met vaste of bepaalde betalingen die niet op een actieve markt worden genoteerd. Leningen, schulden (inclusief handels- en overige schulden) en vorderingen (met inbegrip van handelsvorderingen en overige vorderingen, geldmiddelen en kasequivalenten) worden op basis van de effectieve rentemethode gewaardeerd tegen geamortiseerde kostprijs, verminderd met eventuele bijzondere waardeverminderingen.

De effectieve-rentemethode is een methode voor het berekenen van de geamortiseerde kostprijs van een schuldinstrument en de toewijzing van rente-inkomsten over de relevante periode. De effectieve rentevoet is de rentevoet die de geschatte toekomstige kasontvangsten (inclusief alle betaalde of ontvangen vergoedingen en prijsfluctuaties die een integraal onderdeel vormen van de effectieve rentevoet, transactiekosten en andere premies of kortingen) over de verwachte levensduur van het schuldinstrument disconteert, of, in voorkomend geval, een kortere periode, tegen de netto boekwaarde bij de eerste opname.

Handels- en overige vorderingen na en binnen een jaar zijn in eerste instantie opgenomen tegen reële waarde en daarna gewaardeerd tegen de geamortiseerde kostprijs, d.w.z. tegen de netto huidige waarde van het vorderingsbedrag, met behulp van de effectieve rentevoetmethode, na aftrek van voorzieningen voor bijzondere waardevermindering.

Een voorziening voor bijzondere waardevermindering van handelsvorderingen wordt verantwoord wanneer er objectieve aanwijzingen zijn dat de Groep niet in staat zal zijn alle verschuldigde bedragen te innen volgens de oorspronkelijke voorwaarden van de vorderingen. Het bedrag van de voorziening is het verschil tussen de boekwaarde en de huidige waarde van geschatte kasstromen, inclusief de opbrengst van kredietverzekeringscontracten, verdisconteerd tegen de effectieve rente.

De hoogte van de voorziening wordt in mindering gebracht op de boekwaarde van het actief en is opgenomen in de resultatenrekening in “verkoop- en marketingkosten”.

Handelsvorderingen worden niet meer opgenomen in de balans wanneer (1) de rechten op de kasstromen uit de handelsvorderingen zijn vervallen, (2) de Groep nagenoeg alle risico's en voordelen met betrekking tot de vorderingen heeft overgedragen.

c) Niet langer opnemen van financiële activa

De Groep neemt niet langer een financieel actief op enkel wanneer de contractuele rechten op de kasstromen uit het actief zijn vervallen, of wanneer ze het financiële actief en nagenoeg alle aan de eigendom van het actief verbonden risico's en voordelen overdraagt aan een andere entiteit. Als de Groep nagenoeg alle aan de eigendom van het actief verbonden risico's en voordelen niet overdraagt noch behoudt en toch doorgaat het overgenomen actief te controleren, erkent de Groep haar belang in het actief en de daarbij horende aansprakelijkheid voor bedragen die wellicht door haar betaald moeten worden. Als de Groep nagenoeg alle aan de eigendom van een overgedragen financieel actief verbonden risico's en voordelen behoudt, handhaaft de Groep het financiële actief in de balans en erkent eveneens een gewaarborgde lening voor de ontvangen opbrengsten.

Bij het niet langer opnemen van een financieel actief in zijn geheel wordt het verschil tussen de boekwaarde van het actief en de som van de ontvangen vergoeding en vordering en de cumulatieve winst of verlies opgenomen in de niet-gerealiseerde resultaten en gecumuleerd in het eigen vermogen, opgenomen via de winst- of verliesrekening.

Bij de verwijdering van een financieel actief anders dan in zijn geheel (bijvoorbeeld wanneer de Groep de optie behoudt om een deel van een overgedragen actief terug te kopen), zal de Groep de vorige boekwaarde van het financieel actief verdelen tussen het deel dat onder de noemer van aanhoudende betrokkenheid nog steeds is opgenomen in de balans, en het deel dat niet meer is opgenomen op basis van de relatieve reële waarde van die delen op de overdrachtdatum. Het verschil tussen de boekwaarde toegewezen aan het deel dat niet meer is opgenomen in de balans en de som van de ontvangen vergoeding ervoor en alle eraan toegewezen cumulatieve winst of verlies opgenomen in overige gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten, wordt opgenomen in de winst- of verliesrekening. Een cumulatieve winst of verlies opgenomen in niet-gerealiseerde inkomsten wordt verdeeld tussen het deel dat is opgenomen in de balans en het deel dat niet meer is opgenomen op basis van de relatieve reële waarde van die delen.

7. Toelichtingen bij de geconsolideerde jaarrekening vervolg

7.1.14. Geldmiddelen en kasequivalenten

Geldmiddelen en kasequivalenten omvatten contanten, onmiddellijk opvraagbare deposito's bij banken en overige kortlopende, zeer liquide beleggingen met een oorspronkelijke looptijd van drie maanden of minder. Bankschulden worden in de balans opgenomen onder de kortlopende leningsverplichtingen.

7.1.15. Kapitaal

Gewone aandelen worden geclassificeerd als eigen vermogen. Indien een onderneming van de Groep maatschappelijk kapitaal (eigen aandelen) van de vennootschap koopt, wordt de betaalde vergoeding in mindering gebracht op het eigen vermogen toerekenbaar aan de aandeelhouders van de vennootschap totdat de aandelen worden geschrapt of opnieuw worden uitgegeven. Kosten die direct toewijsbaar zijn aan de uitgifte van nieuwe aandelen worden in het eigen vermogen opgenomen in mindering van de opbrengsten, na aftrek van belastingen.

Financiële instrumenten, zoals de Convertible Preferred Equity Certificates (CPEC's), worden of opgenomen als financiële verplichtingen of als eigen vermogen. Het financiële instrument is opgenomen in het eigen vermogen enkel en alleen als het instrument geen contractuele verplichting heeft om geldmiddelen of een ander financieel actief te leveren, of om financiële activa of verplichtingen uit te wisselen onder voorwaarden die mogelijk nadelig kunnen zijn voor de Groep, en als het instrument kan of zal worden afgewikkeld in een vast aantal van de eigen vermogensinstrumenten van de Groep.

7.1.16. Overheidssubsidies

Subsidies van overheden zijn opgenomen tegen hun reële waarde wanneer er een redelijke zekerheid is dat de subsidie zal worden ontvangen en de Groep alle bijbehorende voorwaarden zal naleven.

Overheidssubsidies met betrekking tot terreinen, gebouwen, machines en installaties worden in mindering gebracht op de kostprijs van de activa waarop ze betrekking hebben en worden lineair opgenomen in de resultatenrekening gedurende de verwachte gebruiksduur van de desbetreffende activa.

7.1.17. Personeelsbeloningen

Kortetermijnpersoneelsbeloningen

Kortetermijnpersoneelsbeloningen zijn in de resultatenrekening opgenomen als een kost in de periode waarin de diensten zijn geleverd. Elke onbetaalde beloning is in de balans opgenomen onder de kortlopende Personeelsbeloningen.

Vergoedingen na uitdiensttreding

De entiteiten binnen de Groep hebben verschillende pensioenregelingen. Het merendeel van de regelingen zijn niet volledig gefinancierd. Sommige regelingen worden gefinancierd via betalingen aan verzekeringsmaatschappijen of pensioenfondsen, bepaald door periodieke actuariële berekeningen. De Groep heeft zowel toegezegde-bijdragenregelingen als toegezegde-pensioenregelingen. Een toegezegde-bijdragenregeling is een pensioenregeling waarbij de Groep vaste bijdragen betaalt aan een afzonderlijke entiteit. De Groep heeft geen in rechte afdwingbare verplichting, noch een feitelijke verplichting om de bijdragen voort te zetten als het fonds niet over voldoende activa beschikt om alle werknemers in de beloningen te voorzien die verband houden met de geleverde dienstprestaties van de werknemer in de huidige en voorgaande perioden. Een toegezegde-pensioenregeling is een pensioenregeling die geen toegezegde-bijdragenregeling is. Een typisch toegezegde-pensioenregeling bevat het pensioenbedrag dat

een werknemer op moment van pensionering zal ontvangen en is gewoonlijk afhankelijk van één of meerdere factoren zoals leeftijd, aantal jaren dienst en het loonpakket.

De verplichting die in de balans met betrekking tot toegezegde-pensioenregelingen is opgenomen, is de contante waarde van de toegezegde-pensioenregelingen aan het eind van de rapporteringsperiode verminderd met de reële waarde van de opgebouwde fondsbeleggingen van de pensioenregeling. De toegezegde pensioenregeling wordt jaarlijks berekend door onafhankelijke actuarissen volgens de 'projected unit credit'-methode. De contante waarde van de toegezegde pensioenregelingen wordt bepaald door de geschatte toekomstige uitgaande kasstromen te verdisconteren met behulp van rentevoeten van bedrijfsobligaties van hoge kwaliteit die zijn aangeduid in de valuta waarin de beloningen betaald worden, en die looptijden hebben die de looptijd van de gerelateerde pensioenverplichting benaderen. In landen waar niet voldoende marktpenetratie is voor dergelijke obligaties, wordt de marktrente op staatsobligaties gebruikt.

Actuariële winsten en verliezen als gevolg van aanpassingen en wijzigingen in de actuariële veronderstellingen worden opgenomen ten laste of ten gunste van de niet gerealiseerde resultaten in de periode waarin zij zich voordoen.

Pensioenkosten verbonden aan de verstreken diensttijd zijn direct opgenomen in de winst- en verliesrekening. De netto rentekosten met betrekking tot de toegezegde-pensioenregelingen zijn opgenomen in de financiële kosten.

Voor toegezegde-bijdragenregelingen betaalt de Groep bijdragen aan openbaar of particulier beheerde pensioenverzekeringen op verplichte, contractuele of vrijwillige basis. De Groep heeft geen verdere betalingsverplichtingen nadat de bijdragen zijn betaald. De premies zijn opgenomen als kosten voor personeelsbeloningen wanneer ze verschuldigd zijn. Vooruitbetaalde bijdragen zijn opgenomen als actief voor zover een terugbetaling in contanten of een vermindering van de toekomstige betalingen verwacht wordt.

Langetermijnpersoneelsbeloningen

Niet-gefinancierde verplichtingen die voortvloeien uit langlopende personeelsbeloningen zijn opgenomen door gebruik te maken van de 'projected unit credit'-methode.

Ontslagvergoedingen

Ontslagvergoedingen zijn opgenomen als een verplichting wanneer de Groep zich aantoonbaar heeft verbonden tot de beëindiging van het dienstverband van een werknemer of een groep van werknemers vóór de normale pensioendatum. De Groep is alleen aantoonbaar verbonden tot beëindiging van het dienstverband wanneer het gaat over een gedetailleerd formeel plan voor de vroegtijdige beëindiging en er geen realistische mogelijkheid bestaat voor de intrekking ervan. Ontslagvergoedingen van lange termijn worden geactualiseerd met behulp van dezelfde disconteringsvoet als hierboven gebruikt voor toegezegde-pensioenregelingen.

7.1.18. Op aandelen gebaseerde betalingen

Sinds de IPO (2014) heeft de Groep een op aandelen gebaseerd compensatieplan dat in eigen-vermogensinstrumenten wordt afgewikkeld en dat bestaat uit aandelenopties en voorwaardelijk toegekende aandelen-eenheden (Restricted Stock Units – RSU). Voor toekenningen van opties en RSU na 30 juli 2014, wordt de reële waarde

van de verkregen diensten van de werknemer bepaald op basis van de reële waarde van de toegekende aandelen en aandelenopties op datum van toekenning. De Groep neemt de reële waarde van de diensten die werden ontvangen in ruil voor de toekenning van de opties op als kost met een overeenstemmende toename van het eigen vermogen over de wachtperiode. De reële waarde van de toegekende opties wordt bepaald aan de hand van waarderingmodellen waarbij rekening wordt gehouden met parameters als de uitoefenprijs van de optie, de aandelenprijs op moment van de toekenning van de optie, de risicovrije rentevoet voor de looptijd van de optie, de verwachte volatilitéit van de aandelenprijs over de looptijd van de optie en andere belangrijke factoren. Met de voorwaarden die bepalen of de entiteit de diensten ontvangt die de tegenpartij op grond van een op aandelen gebaseerde betalingsovereenkomst recht geven op ontvangst van eigen-vermogensinstrumenten van de entiteit ("vesting conditions") wordt enkel rekening gehouden voor de bepaling van de reële waarde als het marktgerelateerde voorwaarden betreft. Niet marktgerelateerde "vesting conditions" worden in aanmerking genomen door het aantal aandelen of aandelenopties aan te passen welke zijn opgenomen in de bepaling van de kost van de werknemerprestaties zodat uiteindelijk het bedrag dat opgenomen wordt in de resultatenrekening het aantal "vested" aandelen of aandelenopties weerspiegelt.

Op elke balansdatum herziet de entiteit haar schatting van het aantal opties die verwacht worden uitgeoefend te worden en neemt zij de impact van deze herzieningen, indien van toepassing, op in de resultatenrekening en een overeenstemmende aanpassing van het eigen vermogen over de resterende wachtperiode ("vesting period").

Wanneer de opties uitgeoefend worden, worden de verkregen opbrengsten netto van de direct toewijsbare transactiekosten gecrediteerd ten opzichte van het aandelenkapitaal (nominale waarde) en de uitgiftepremie.

De sociale zekerheidsbijdragen die te betalen zijn in verband met de toekenning van de aandelenopties worden beschouwd als een integraal deel van de toekenning zelf en de kost wordt behandeld als een in geldmiddelen afgewikkelde transactie.

7.1.19. Voorzieningen

Voorzieningen zijn opgenomen in de balans wanneer (I) de Groep een in rechte afdwingbare of feitelijke verplichting heeft als gevolg van gebeurtenissen in het verleden; (II) het waarschijnlijk is dat een betaling vereist zal zijn om de verplichting af te wikkelen; (III) en het bedrag op betrouwbare wijze kan geschat worden. Waar er meerdere gelijkaardige verplichtingen zijn, wordt de waarschijnlijkheid dat er een betaling vereist zal zijn, gebaseerd op de categorie van de verplichtingen in zijn geheel.

Voorzieningen worden gewaardeerd tegen de contante waarde van de uitgaven die naar verwachting nodig zijn om de verplichting af te wikkelen met behulp van een disconteringsvoet, vóór belastingen, die de huidige marktcondities van de tijdswaarde van geld en de specifieke risico's van de verplichting goed weergeeft. De toename van de voorziening door het verstrijken van tijd is in de balans opgenomen als zijnde financiële kosten.

Als de Groep een verlieslatend contract heeft, wordt dit in de balans opgenomen als een voorziening. Voorzieningen voor herstructurering omvatten boetes voor het beëindigen van lease overeenkomsten en ontslagvergoedingen voor werknemers. Voorzieningen voor toekomstige exploitatieverliezen zijn niet opgenomen in de balans.

Een voorziening voor herstructurering wordt alleen opgenomen als de Groep op de balansdatum een feitelijke verplichting kan aantonen om te herstructureren. De feitelijke verplichting moet worden aangetoond door: (a) een gedetailleerd formeel plan waarin de hoofdelementen van de herstructurering zijn vastgelegd, en (b) het wekken van een geldige verwachting bij de betrokkenen dat de herstructurering zal worden doorgevoerd door een aanvang te nemen met de uitvoering van het plan of door de hoofdlijnen ervan mee te delen aan de betrokkenen.

7.1.20. Inkomstenbelastingen

Inkomstenbelasting is de som van de verschuldigde actuele en uitgestelde belastingverplichtingen.

De verschuldigde actuele inkomstenbelastingkost is berekend op basis van de belastingtarieven (en de belastingwetgeving) waarvan het wetgevingsproces materieel is afgesloten tegen het einde van de rapporteringsperiode in de landen waar de dochterondernemingen van de Groep actief zijn en belastbaar inkomen genereren. Zoals bepaald in IAS 12 §46 "Inkomstenbelastingen", evalueert het management op periodieke wijze de ingenomen posities in de belastingaangiften met betrekking tot situaties waarin de geldende fiscale wetgeving onderhevig is aan interpretatie en stelt waar nodig bijkomende verplichtingen op die gebaseerd zijn op de verwachte bedragen die verschuldigd zijn aan de belastingautoriteiten. Deze evaluatie gebeurt voor alle fiscale periodes die nog kunnen gecontroleerd worden door de bevoegde instanties.

Uitgestelde belastingvorderingen en verplichtingen worden gewaardeerd tegen de belastingtarieven die naar verwachting van toepassing zijn op de periode waarin de vordering wordt gerealiseerd of de verplichting wordt afgewikkeld, op basis van de belastingtarieven (en de belastingwetgeving) waarvan het wetgevingsproces materieel is afgesloten tegen het einde van de rapporteringsperiode.

Uitgestelde belastingvorderingen en verplichtingen voor tijdelijke verschillen tussen de fiscale boekwaarde van activa en verplichtingen en hun boekwaarde in de geconsolideerde jaarrekening zijn opgenomen in de balans.

Uitgestelde belastingverplichtingen zijn echter niet opgenomen in de balans voor:

- De eerste opname van goodwill;
- De eerste opname van een actief of verplichting in een transactie anders dan een bedrijfscombinatie die op het moment van de transactie geen invloed heeft op de commerciële winst of de fiscale winst (het fiscaal verlies);
- Uitgestelde belastingvorderingen voor tijdelijke verschillen die ontstaan op investeringen in dochterondernemingen en geassocieerde deelnemingen, behalve voor uitgestelde belastingverplichtingen waarbij het tijdstip van de terugname van het tijdelijke verschil onder controle staat van de Groep en het waarschijnlijk is dat het tijdelijke verschil niet zal worden teruggeboekt in de voorzienbare toekomst, zijn opgenomen in de balans.

Uitgestelde belastingverplichtingen zijn doorgaans opgenomen in de balans voor alle belastbare tijdelijke verschillen (inclusief niet gebruikte fiscale verliezen/ overdraagbare fiscale aftrekken). Uitgestelde belastingvorderingen voor alle aftrekbare tijdelijke verschillen zijn doorgaans opgenomen, in die mate dat het waarschijnlijk is dat er belastbare winst beschikbaar zal zijn waarmee die aftrekbare tijdelijke verschillen kunnen worden gecompenseerd.

7. Toelichtingen bij de geconsolideerde jaarrekening vervolg

De boekwaarde van uitgestelde belastingvorderingen wordt beoordeeld aan het einde van elke rapporteringsperiode en verminderd voor zover het niet langer waarschijnlijk is dat voldoende belastbare winsten beschikbaar zullen zijn om het hele actief of een deel ervan terug te vorderen.

Uitgestelde belastingvorderingen worden berekend op het niveau van elke fiscale entiteit in de groep. De Groep is in staat om de uitgestelde belastingvorderingen en -verplichtingen te vereffenen indien de uitgestelde belastingvorderingen betrekking hebben op belastingen geheven door dezelfde belastingautoriteit.

7.1.21. Financiële verplichtingen

Financiële verplichtingen worden geclassificeerd als financiële verplichtingen "RWWV" of "overige financiële verplichtingen".

Een financieel actief en een financiële verplichting zullen worden gecompenseerd en het netto bedrag zal worden weergegeven in de balans enkel en alleen wanneer een entiteit:

- a) een in rechte afdwingbaar recht heeft om de opgenomen bedragen te compenseren; en
- b) het voornemen heeft dit te verrekenen op een netto basis, of om het actief te realiseren en de verplichting tegelijkertijd te verrekenen.

a) Financiële verplichtingen RWWV

Financiële verplichtingen worden geclassificeerd als RWWV wanneer de financiële verplichting wordt aangehouden voor handelsdoeleinden of is aangewezen als zijnde RWWV.

Een financiële verplichting wordt geclassificeerd als aangehouden voor handelsdoeleinden indien:

- het voornamelijk is aangekocht met het doel het in de nabije toekomst terug te kopen; of
- het bij de eerste opname deel uitmaakt van een portefeuille van geïdentificeerde financiële instrumenten die de groep gezamenlijk beheert en het een recent, feitelijk patroon heeft van winstnemingen op korte termijn; of
- het een derivaat is dat niet is aangewezen en niet effectief is als afdekkingsinstrument.

Een financiële verplichting anders dan een financiële verplichting aangehouden voor handelsdoeleinden kan worden aangewezen als zijnde RWWV bij de eerste opname ervan in de balans indien:

- een dergelijke classificatie de waardering of opname-inconsistentie die anders zou ontstaan elimineert of aanzienlijk reduceert; of
- de financiële verplichting deel uitmaakt van een groep van financiële activa of financiële verplichtingen of beiden, die wordt beheerd en waarvan de prestaties worden geëvalueerd op basis van reële waarde in overeenstemming met het risicobeleid of de beleggingsstrategie van de Groep, en informatie over het groeperen op die basis intern wordt verstrekt; of
- het deel uitmaakt van een contract met een of meer besloten derivaten en IAS 39 toestaat dat het gehele gecombineerde contract (actief of verplichting) wordt aangewezen als zijnde RWWV.

Financiële verplichtingen aangewezen als zijnde RWWV worden geëvalueerd tegen de reële waarde, waarbij eventuele baten of lasten die hieruit voortvloeien zijn opgenomen in de winst- en verliesrekening. De netto baten of lasten opgenomen in de geconsolideerde resultatenrekening omvatten alle op de financiële verplichting betaalde rente.

b) Overige financiële verplichtingen

Overige financiële verplichtingen (inclusief leningen en handelsschulden en overige schulden) worden daarna gewaardeerd tegen geamortiseerde kostprijs volgens de effectieve-rentemethode.

Leningen worden initieel opgenomen tegen reële waarde na aftrek van transactiekosten. Leningen worden vervolgens geëvalueerd tegen geamortiseerde kostprijs; elk verschil tussen de opbrengst (na aftrek van transactiekosten) en de aflossingswaarde is opgenomen in de jaarrekening over de looptijd van de lening op basis van de effectieve-rentemethode. Leningen worden geclassificeerd als kortlopende verplichtingen tenzij de Groep een onvoorwaardelijk recht heeft om de afwikkeling van de verplichting tot ten minste 12 maanden uit te stellen na het einde van de verslagperiode.

De effectieve-rentemethode is een methode voor het berekenen van de geamortiseerde kosten van een financiële verplichting en de toewijzing van rente-inkomsten over de relevante periode. De effectieve rentevoet is de rentevoet die de geschatte toekomstige kasontvangsten (inclusief alle betaalde of ontvangen vergoedingen en prijsfluctuaties die een integraal onderdeel vormen van de effectieve rentevoet, transactiekosten en andere premies of kortingen) gedurende de verwachte levensduur van de financiële verplichting verdisconteert, of, in voorkomend geval, een kortere periode, tegen de netto boekwaarde bij de eerste opname.

Een beperkt deel van de handelsschuld is onderhevig aan omgekeerde factoring. Als de belangrijkste risico's en voordelen van de handelsschuld bij de Groep blijven, is de financiële verplichting niet verwijderd uit de handelsschuld.

7.1.22. Afgeleide financiële instrumenten

De Groep beschikt over een verscheidenheid aan afgeleide financiële instrumenten om de blootstelling aan rente- en buitenlandse valutarisico's en grondstofrisico's te beheersen, waaronder valutatermijncontracten, contracten voor de indekking van grondstofprijzen en interest CAP's en SWAP's en een total return swap.

Derivaten worden boekhoudkundig verwerkt in overeenstemming met IAS 39. Derivaten zijn initieel opgenomen tegen reële waarde op de datum waarop de derivatencontracten zijn aangegaan, en worden vervolgens geherwaardeerd tegen hun reële waarde aan het einde van elke rapporteringsperiode. De resulterende opbrengsten of kosten worden onmiddellijk opgenomen in de winst- of verliesrekening, tenzij het derivaat bedoeld is en effectief is als indekkingsinstrument, in welk geval de timing van de opname in de winst- of verliesrekening afhangt van de aard van de indekkingsrelatie.

De reële waarde van de verschillende afgeleide instrumenten wordt gerapporteerd in toelichting 7.4 "Financiële instrumenten en het beheer van financiële risico's". De volledige reële waarde van een derivaat wordt geclassificeerd als een langlopend actief of verplichting wanneer de resterende looptijd van het onderliggende ingedekte element langer is dan 12 maanden en als vlottend actief of verplichting wanneer de resterende looptijd van het onderliggende ingedekte element korter is dan 12 maanden.

Als er geen hedge accounting wordt toegepast, neemt de Groep alle opbrengsten en kosten die voortvloeien uit wijzigingen in de reële waarden van de derivaten op in de geconsolideerde resultatenrekening in "Overige bedrijfsopbrengsten/kosten" als ze betrekking hebben op bedrijfsactiviteiten, en in "Financiële inkomsten" of "Financiële kosten" als ze betrekking hebben op de financieringsactiviteiten van de Groep (bv. renteswaps met betrekking tot de leningen met variabele rente).

Financiële activa en verplichtingen worden gecompenseerd en het nettobedrag wordt in de balans gerapporteerd wanneer er een juridisch afdwingbaar recht bestaat om de opgenomen bedragen te compenseren en er de intentie is om het actief op een netto basis af te wikkelen of te realiseren, en de verplichting tegelijkertijd af te wikkelen.

7.1.23. Hedge accounting

De Groep duidt bepaalde indekkingsinstrumenten aan als kasstroomindekkingen als ze derivaten omvatten ten aanzien van vreemde valutarisico's en grondstoffen. Indekkingen van vreemde valutarisico's op vaststaande toezeggingen worden boekhoudkundig verwerkt als kasstroomindekkingen.

Bij de aanvang van de indekkingsrelatie documenteert de entiteit de relatie tussen het indekkingsinstrument en de ingedekte post, samen met de risicobeheerdoelstellingen en strategie voor het ondernemen van verschillende indekkingstransacties. Bovendien documenteert de Groep bij het aangaan van de indekking en op een continue basis of het indekkingsinstrument zeer effectief is bij de compensatie van wijzigingen in de reële waarde, of kasstromen van de ingedekte post toerekenbaar aan het ingedekte risico.

Het effectieve deel van wijzigingen in de reële waarde van derivaten die aangeduid worden en in aanmerking komen als kasstroomindekkingen, wordt opgenomen in niet-gerealiseerde resultaten en gecumuleerd onder de noemer van kasstroom indekkingsreserve. De opbrengsten of kosten met betrekking tot het niet-effectieve deel worden onmiddellijk opgenomen in de winst- of verliesrekening, en zijn ondergebracht in de post "overige bedrijfsopbrengsten/(kosten)".

Bedragen die voorheen waren opgenomen in niet-gerealiseerde resultaten en gecumuleerd werden in het eigen vermogen, worden geherclassificeerd naar de winst- of verliesrekening in de periodes wanneer de ingedekte post is opgenomen in de winst- of verliesrekening, in dezelfde regel van de geconsolideerde resultatenrekening als de opgenomen ingedekte post. Echter, wanneer de ingedekte verwachte transactie resulteert in de opname van een niet-financieel actief of een niet-financiële verplichting, worden de opbrengsten en kosten die voorheen waren opgenomen in niet-gerealiseerde resultaten en gecumuleerd in het eigen vermogen, overgebracht van het eigen vermogen en opgenomen in de initiële waardering van de kosten van het niet-financieel actief of de niet-financiële verplichting.

Hedge accounting wordt niet verder gezet wanneer de Groep de indekkingsrelatie herroept, wanneer het indekkingsinstrument afloopt of is verkocht, beëindigd of uitgeoefend, of wanneer het niet meer in aanmerking komt voor hedge accounting. Alle baten of lasten, opgenomen in overige gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten en gecumuleerd in het eigen vermogen, blijven in het eigen vermogen en zijn opgenomen in de balans wanneer de verwachte transactie uiteindelijk is opgenomen in winst of verlies. Als een toekomstige

transactie niet langer waarschijnlijk blijkt, worden de baten of lasten gecumuleerd in het eigen vermogen direct opgenomen in de winst- of verliesrekening.

7.1.24. Bedrijfssegmenten

De activiteiten van de Groep bevinden zich in één segment. Er zijn geen andere belangrijke klassen van bedrijfsactiviteiten, noch individueel noch gezamenlijk. Het hoogstgeplaatste orgaan dat belangrijke operationele beslissingen neemt, de Raad van Bestuur, herziet de bedrijfsresultaten (gedefinieerd als EBITDA) en operationele plannen en wijst middelen toe voor de hele onderneming; dus de Groep opereert als één segment.

7.1.25. Kasstroomoverzicht

De kasstromen van de Groep worden gepresenteerd volgens de indirecte methode. Deze methode reconcilieert de mutatie van kasstromen voor de rapporteringsperiode door de nettowinst van het jaar voor alle niet-kas posten en wijzigingen in werkkapitaal aan te passen, en investerings- en financieringskasstromen voor de rapporteringsperiode te identificeren.

7.1.26. Niet-IFRS financiële maatstaven

Onderstaande alternatieve performantie-indicatoren (niet-IFRS maatstaven) werden opgenomen in de jaarrekening 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.

7.1.26.1. Niet-recurrente opbrengsten en kosten

Niet-recurrente opbrengsten en kosten zijn die posten die vanwege hun aard door het management als eenmalig of ongebruikelijk worden beschouwd. De niet-recurrente opbrengsten en kosten hebben betrekking op:

- Kosten verbonden aan overnames;
- Herstructureringskosten, met inbegrip van kosten die betrekking hebben op de vereffening van dochterondernemingen en de sluiting, opening of verplaatsing van fabrieken;
- Bijzondere waardeverminderingverliezen van activa;
- IPO en herfinancieringskosten.

7.1.26.2. EBITDA en recurrente EBITDA

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 afschrijvingen en waardeverminderingen.

7.1.26.3. 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

7. Toelichtingen bij de geconsolideerde jaarrekening vervolg

kasequivalenten af te trekken. LTM recurrente EBITDA wordt gedefinieerd als EBITDA plus niet-recurrente opbrengsten en kosten en met uitsluiting van de niet-recurrente afschrijvingen en waardeverminderingen voor de laatste twaalf maanden (LTM).

7.1.26.4. 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.

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

Recurrente gewone winst per aandeel wordt gedefinieerd als Winst/ (Verlies) van de periode plus niet-recurrente kosten en opbrengsten en belastingseffect op niet-recurrente kosten en opbrengsten, toegewezen aan de aandeelhouders van de Groep.

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

7.1.26.6. 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.

7.1.27. Reconciliatie van niet-IFRS financiële maatstaven

7.1.27.1. Niet-recurrente opbrengsten en kosten

De niet-recurrente opbrengsten en kosten van de Groep voor de perioden eindigend op 31 december worden weergegeven in toelichting 7.22 "Niet-recurrente opbrengsten en kosten".

7.1.27.2. EBITDA en recurrente EBITDA

EBITDA en recurrente EBITDA reconciliatie van de Groep voor de perioden eindigend op 31 december is als volgt:

EBITDA & Recurrente EBITDA In € miljoen	Kalenderjaar 2016	Kalenderjaar 2015
Reconciliatie van bedrijfsresultaat naar nettoresultaat vóór interesten, inkomstenbelastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen (EBITDA)		
Bedrijfsresultaat	193,5	169,0
Afschrijvingen en waardeverminderingen ¹	43,1	33,3
EBITDA	236,6	202,3

EBITDA & Recurrente EBITDA In € miljoen	Kalenderjaar 2016	Kalenderjaar 2015
Reconciliatie van nettoresultaat vóór interesten, inkomstenbelastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen (EBITDA) naar Recurrente EBITDA		
EBITDA	236,6	202,3
Niet-recurrente kosten met uitzondering van waardeverminderingen	12,1	6,8
Recurrente EBITDA	248,7	209,1

¹ Afschrijvingen en Waardeverminderingen (A&W) omvatten 42,3 € miljoen aan recurrente A&W en 0,8 € miljoen aan niet-recurrente A&W in FY 2016. A&W omvatten 33,3 € miljoen aan recurrente A&W en 0,0 € miljoen aan niet-recurrente A&W voor FY 2015.

7.1.27.3. Netto financiële schuld/LTM Recurrente EBITDA ratio

De netto financiële schuld/LTM recurrente EBITDA ratio van de Groep voor de perioden eindigend op 31 december wordt weergegeven in toelichting 7.2 "Kapitaalbeheer".

7.1.27.4. Recurrente vrije kasstroom

De recurrente vrije kasstroom van de Groep voor de perioden eindigend op 31 december is als volgt:

Recurrente Vrije kasstroom In € miljoen	Kalenderjaar 2016	Kalenderjaar 2015
Bedrijfsresultaat	193,5	169,0
Afschrijvingen en waardeverminderingen	43,1	33,3
EBITDA	236,6	202,3
Niet-recurrente opbrengsten en kosten	12,1	6,8
Recurrente EBITDA	248,7	209,1
Wijzigingen in werkkapitaal		
Voorraden	(6,9)	(0,7)
Handels- en overige vorderingen	(20,2)	(7,6)
Handels- en overige schulden	11,5	2,7
Investeringsuitgaven	(77,1)	(55,9)
Recurrente vrije kasstroom (vóór inkomstenbelasting)	156,0	147,5
Betaalde inkomstenbelasting	(24,9)	(19,8)
Recurrente vrije kasstroom (na inkomstenbelasting)	131,1	127,8

7.1.27.5. Recurrente gewone winst per aandeel

De recurrente gewone winst per aandeel voor de perioden eindigend op 31 december wordt weergegeven in toelichting 7.14. "Winst per aandeel".

7.1.28. Niet-IFRS maatstaven opgenomen in de persberichten en andere gereguleerde informatie

7.1.28.1. Pro-forma omzet aan constante wisselkoersen

Pro-forma omzet aan constante wisselkoersen wordt gedefinieerd als de omzet voor de periode van 12 maanden op datum van rapportering aan de wisselkoersen van vorig jaar en inclusief de impact van Fusies en Acquisities.

7.1.28.2. 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

7.1.28.3. Recurrente gewone winst

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

7.1.28.4. Recurrente EBITDA marge

Recurrente EBITDA marge is recurrente EBITDA gedeeld door de omzet.

7.2. Kapitaalbeheer

De doelstellingen van de Groep met betrekking tot het beheren van kapitaal zijn er op gericht om de continuïteit van het bedrijf te garanderen met als doel de creatie van aandeelhouderswaarde.

De Groep bewaakt het kapitaal op basis van de netto schuldpositie. De netto schuldpositie van de Groep wordt berekend door alle kortlopende en langlopende rentedragende schulden bij elkaar op te tellen en daar de beschikbare kortlopende liquide middelen van af te trekken.

De netto schuldpositie van de Groep voor de jaren afgesloten op 31 december is als volgt:

Netto schuldpositie In € miljoen	Toelichting	31 december 2016	31 december 2015
Langlopende rentedragende schulden	15	779,1	633,1
Overige langlopende financiële schulden ²	18	26,4	–
Kortlopende rentedragende schulden	15	22,9	9,2
Overige kortlopende financiële schulden ²	18	49,3	5,0
Geldmiddelen en kasequivalenten	12	(212,8)	(236,8)
Totale netto schuldpositie		664,9	410,4
LTM recurrente EBITDA (1)		248,7	209,1
Netto financiële schuldpositie/Laatste 12 maanden Recurrente EBITDA Ratio		2,67	1,96

1 LTM Recurrente EBITDA zoals gedefinieerd in toelichting 7.1.26.

2 Het saldo voor de periode eindigend 31 december 2015 werd herzien door de earn out betalingen mee op te nemen.

7.3. Kritische boekhoudkundige inschattingen en veronderstellingen

De in de geconsolideerde jaarrekening gepresenteerde bedragen impliceren het gebruik van inschattingen en veronderstellingen aangaande de toekomst. Inschattingen en veronderstellingen worden voortdurend herzien en zijn gebaseerd op historische ervaringen en andere factoren, zoals verwachtingen betreffende toekomstige gebeurtenissen waarvan wordt aangenomen dat ze redelijk zijn in de desbetreffende omstandigheden. De werkelijke bedragen kunnen afwijken van deze inschattingen. De inschattingen en veronderstellingen die van invloed zouden kunnen zijn op de geconsolideerde jaarrekening worden hieronder besproken:

7.3.1. Inkomstenbelastingen

De Groep heeft fiscale verliezen en fiscale aftrekken die gebruikt kunnen worden om toekomstige belastbare winsten te verrekenen, voornamelijk in Frankrijk en België, voor een bedrag van 395,7 € miljoen per 31 december 2016 (369,6 € miljoen op 31 december 2015).

Zoals aangekondigd in de jaarrekening van vorig jaar, heeft de Europese Commissie het Belgisch fiscale regime van “Excess Profit tax Rulings” (EPR) in vraag gesteld. Volgens de Commissie is dit regime een vorm van ongeoorloofde staatssteun. Bijgevolg is de Belgische Staat verplicht om deze ongeoorloofde staatssteun terug te vorderen die in de laatste 10 jaar onder dit regime is toegekend aan belastingplichtigen.

Ontex, meer bepaald haar Belgische dochtervennootschap Ontex BVBA, had een “Excess Profit Ruling” voor de jaren 2011-2015. Ontex heeft ondertussen het bericht van terugvordering van de Belgische staat ontvangen en zoals verwacht, resulteert dit niet in een incrementele te betalen vennootschapsbelasting gezien het bedrag dat vrijgesteld was onder de “Excess Profit Ruling” kan gecompenseerd worden met beschikbare fiscale verliezen.

Ontex heeft beroep aangetekend tegen de EC beslissing maar de uiteindelijke beslissing kan jaren in beslag nemen. Als de beslissing van de EC wordt tegengedraaid door de Algemene Rechtbank van het Europese Hof van Justitie, dan zou dit een positieve impact hebben op de positie van de fiscale verliezen van Ontex BVBA.

De Groep heeft de uitgestelde belastingvorderingen met betrekking tot fiscale verliezen en andere fiscale aftrekken ten belope van 395,7 € miljoen niet volledig opgenomen in de balans. De waardering van dit actief is afhankelijk van een aantal belangrijke beoordelingen met betrekking tot in de toekomst waarschijnlijke belastbare winst van verschillende dochterondernemingen van de Groep die actief zijn in verschillende rechtsgebieden. Deze schattingen worden zorgvuldig gemaakt en gebaseerd op de kennis op dat moment.

7. Toelichtingen bij de geconsolideerde jaarrekening vervolg

7.3.2. Bijzondere waardeverminderingverliezen

De Groep test jaarlijks of de goodwill een bijzondere waardeverminderingverlies heeft ondergaan in overeenstemming met de grondslagen voor financiële verslaggeving opgenomen in toelichting 7.1.4 "Goodwill". De realiseerbare bedragen van kasstroom-genererende eenheden zijn bepaald op basis van berekeningen van de bedrijfswaarde. Deze berekeningen vereisen het gebruik van inschattingen. Deze worden hieronder samengevat:

Per 31 december	2016	2015
Disconteringsvoet vóór belastingen		
Mature Market Retail	7,7 %	7,8 %
Growth Markets	13,6 %	7,2 %
Healthcare	7,8 %	7,8 %
Middle East North Africa	14,0 %	9,9 %
Americas Retail	11,9 %	n.v.t.

Indien de geschatte EBITDA op 31 december 2016 en de volgende 2 jaar met 10 % daalt, dan worden de verdisconteerde kasstromen gebruikt om de realiseerbare waarde te berekenen, of indien de disconteringsvoet die op die datum in de berekening is gebruikt met 10 % stijgt, hoeft er geen bijzonder waardeverminderingverlies opgenomen te worden.

Zoals vermeld in toelichting 7.8, worden kasstromen over een periode van meer dan drie jaar geëxtrapoleerd op basis van een groeipercentage van 2 % voor de Mature Market Retail, Growth Markets en Healthcare, aan 3 % voor MENA en aan 2,5 % voor Americas Retail. Dezelfde percentages worden gebruikt als oneindige groeipercentages. Management heeft deze groeipercentages bepaald en deze overschrijden de huidige marktverwachtingen voor de markten waarin de vijf KGE's actief zijn niet. Indien het groeipercentage voor één van de KGE's daalt met 40 %, hoeft er geen bijzonder waardeverminderingverlies opgenomen te worden.

Toekomstige kasstromen zijn inschattingen die waarschijnlijk in toekomstige perioden worden herzien als gevolg van wijzigingen in onderliggende veronderstellingen. De belangrijkste veronderstellingen die de waarde van de goodwill beïnvloeden, zijn o.a. langlopende rentevoeten en andere marktgegevens. Zouden de veronderstellingen ongunstig evolueren in de toekomst, dan kan de bedrijfswaarde van de goodwill afnemen tot onder de boekwaarde. Op basis van de huidige waarderingen lijkt er voldoende ruimte te zijn om een normale variatie in de onderliggende veronderstellingen te kunnen absorberen.

7.3.3. Verwachte gebruiksduur

De verwachte gebruiksduur van de terreinen, gebouwen, machines en installaties en immateriële vaste activa moet worden geschat. De bepaling van de gebruiksduur van de activa is gebaseerd op het oordeel van het management. De gebruiksduur wordt elk jaar, aan het eind van het boekjaar, opnieuw herzien in overeenstemming met IAS 16.

7.3.4. Reële waarde van afgeleide financiële instrumenten en andere financiële instrumenten

De reële waarde van financiële instrumenten die niet worden verhandeld op een actieve markt (bijvoorbeeld vrij verkrijgbare derivaten) wordt bepaald met behulp van waarderingstechnieken. De Groep gebruikt haar kennis om een verscheidenheid aan methoden te hanteren en om veronderstellingen te doen die voornamelijk gebaseerd zijn op bestaande marktomstandigheden aan het einde van elke rapporteringsperiode. Alle afgeleide financiële instrumenten zijn in overeenstemming met IFRS 7, niveau 2. Dit betekent dat er waarderingmethoden worden gebruikt waarvoor alle inputs die een significante invloed hebben op de geboekte reële waarde waarneembaar zijn in de markt, hetzij direct of indirect.

7.3.5. Personeelsbeloningen

De boekwaarde van de verplichtingen van de Groep met betrekking tot personeelsbeloningen wordt bepaald op een actuariële basis rekening houdende met bepaalde veronderstellingen. Een van de belangrijkste toegepaste veronderstellingen bij de bepaling van de netto kosten van de toegekende beloningen is de disconteringsvoet. Elke wijziging van deze veronderstelling zal van invloed zijn op de boekwaarde van deze verplichtingen.

De disconteringsvoet is afhankelijk van de looptijd van de beloning, d.w.z. de gemiddelde looptijd van de overeenkomsten, gewogen met de contante waarde van de kosten verbonden aan deze overeenkomsten. Volgens IAS 19 moet de disconteringsvoet overeenkomen met het markrendement van bedrijfsobligaties van hoge kwaliteit en die een vergelijkbare looptijd hebben als deze van de opgenomen beloningen en in dezelfde valuta.

Indien de disconteringsvoet 1 % hoger of lager zou zijn, zou dit geen wezenlijke invloed hebben op de jaarrekening.

7.4. Financiële instrumenten en financieel risicobeheer

7.4.1. Overzicht van de financiële instrumenten

Onderstaande tabel geeft een overzicht van alle financiële instrumenten per categorie in overeenstemming met IAS 39, van de reële waarde van elk instrument evenals de hiërarchie van de reële waarde:

Financiële Instrumenten In € miljoen	31 december 2015				
	Aangeduid in afdekkingsakkoorden	Tegen reële waarde via winst of verlies-aangehouden voor handelsdoel-einden	Leningen en vorderingen tegen ge-amortiseerde kosten	Reële waarde	Niveau reële waarde
Handelsvorderingen			218,1	218,1	Niveau 2
Overige vorderingen			36,9	36,9	Niveau 2
Afgeleide financiële activa	2,2			2,2	
Vreemde valutatermijncontracten	2,2			2,2	Niveau 2
Geldmiddelen en kasequivalenten			236,8	236,8	Niveau 2
Totaal financiële activa	2,2		491,7	494,0	

Financiële Instrumenten In € miljoen	31 december 2015				
	Aangeduid in afdekkingsakkoorden	Tegen reële waarde via winst of verlies-aangehouden voor handelsdoel-einden	Leningen en schulden tegen ge-amortiseerde kosten	Reële waarde	Niveau reële waarde
Rentedragende schulden — langlopend			633,1	658,9	
Senior Secured Obligaties 2014			245,6	265,3	Niveau 1
Facility A Lening 2014 > 1 jaar			373,9	380,0	Niveau 2
Reverse share swap			13,1	13,1	Niveau 2
Financiële lease & overige verplichtingen			0,5	0,5	Niveau 2
Afgeleide financiële schulden	2,5			2,5	
Interest rate swap	1,9			1,9	Niveau 2
Vreemde valutatermijncontracten	0,6			0,6	Niveau 2
Rentedragende schulden — kortlopend			9,2	9,2	
Obligaties uitgegeven in 2014:			1,5	1,5	Niveau 1
Facility A Lening 2014 <1 jaar			0,7	0,7	Niveau 1
Interesten			0,2	0,2	
Financiële lease & overige verplichtingen			6,8	6,8	Niveau 2
Overige kortlopende financiële schulden			5,0	5,0	Niveau 3
Handelsschulden			267,1	267,1	Niveau 2
Overige schulden — kortlopend			14,9	14,9	Niveau 2
Totaal financiële schulden	2,5		929,3	957,6	

7. Toelichtingen bij de geconsolideerde jaarrekening vervolg

Financiële Instrumenten In € miljoen	31 december 2016				Niveau reële waarde
	Aangeduid in afdekkings- akkoorden	Tegen reële waarde via winst of ver- lies -aange- houden voor handelsdoel- einden	Leningen en vorderingen tegen ge- amortiseer- de kosten	Reële waarde	
Langlopende vorderingen			0,3	0,3	Niveau 2
Handelsvorderingen			312,5	312,5	Niveau 2
Overige vorderingen			44,4	44,4	Niveau 2
Afgeleide financiële activa	4,7			4,7	
Vreemde valutatermijncontracten	4,7			4,7	Niveau 2
Geldmiddelen en kasequivalenten			212,8	212,8	Niveau 2
Totaal financiële activa	4,7		570,0	574,7	

Financiële Instrumenten In miljoen €	31 december 2016				Niveau reële waarde
	Aangeduid in afdekkings- akkoorden	Tegen reële waarde via winst of ver- lies -aange- houden voor handelsdoel- einden	Leningen en schulden tegen ge- amortiseer- de kosten	Reële waarde	
Rentedragende schulden — langlopend			779,1	800,5	
Senior Secured Obligaties 2014			246,4	262,8	Niveau 1
Facility A Lening 2014 > 1 jaar			375,7	380,0	Niveau 2
Facility C Lening 2016 > 1 jaar			124,3	125,0	Niveau 2
Reverse share swap			22,3	22,3	Niveau 2
Financiële lease & overige verplichtingen			10,4	10,4	Niveau 2
Afgeleide financiële schulden	3,8			3,8	
Interest rate swap	2,8			2,8	Niveau 2
Vreemde valutatermijncontracten	1,0			1,0	Niveau 2
Overige langlopende financiële schulden			26,4	26,4	Niveau 3
Overige schulden — langlopend			0,4	0,4	Niveau 2
Rentedragende schulden — kortlopend			22,9	22,9	
Obligaties uitgegeven in 2014:			1,5	1,5	Niveau 1
Facility A Lening 2014 <1 jaar			0,7	0,7	Niveau 1
Interesten			(0,1)	(0,1)	Niveau 1
Financiële lease & overige verplichtingen			20,8	20,8	Niveau 2
Overige kortlopende financiële schulden			49,3	49,3	Niveau 3
Handelsschulden			366,8	366,8	Niveau 2
Overige schulden — kortlopend			16,1	16,1	Niveau 2
Totaal financiële schulden	3,8		1.261,0	1.286,2	

Derivaten die verhandeld worden, worden geclassificeerd als vlottende activa of kortlopende verplichtingen. De volledige reële waarde van een indekkingsderivaat is geclassificeerd als langlopend actief of verplichting indien de resterende looptijd van de ingedekte post langer is dan 12 maanden, en als kortlopend actief of verplichting indien de looptijd van de ingedekte post minder is dan 12 maanden.

De waardering van de reële waarde van alle derivaten die verhandeld worden, is gebaseerd op inputs van niveau 2, zoals gedefinieerd onder IFRS 7§27, d.w.z. inputs die waarneembaar zijn voor het actief of de verplichting, hetzij direct (d.w.z. als prijzen) hetzij indirect (d.w.z. afgeleid van prijzen).

De bovenstaande tabel geeft een analyse van de financiële instrumenten weer, gegroepeerd van Niveaus 1 tot 3 op basis van de mate waarin de reële waarde (opgenomen in de balans of in de toelichtingen) waarneembaar is:

- Niveau 1 reële waardebeoordelingen zijn gebaseerd op genoteerde (niet-aangepaste) koersen op actieve markten voor identieke activa of schulden.
- Niveau 2 reële waardebeoordelingen zijn gebaseerd op andere inputs dan genoteerde koersen opgenomen onder Niveau 1 die waarneembaar zijn voor activa of schulden, hetzij direct (bijvoorbeeld zoals marktprijzen), hetzij indirect (bijvoorbeeld afgeleid van marktprijzen).
- Niveau 3 reële waardebeoordelingen zijn gebaseerd op waarderingstechnieken waarbij het laagste niveau van informatie dat invloed heeft op de waardering tegen reële waarde niet is waar te nemen. (niet-waarneembare inputs).

De reële waarde van financiële activa en financiële verplichtingen is gebaseerd op wiskundige modellen die de waarneembare marktgegevens gebruiken en wordt als volgt bepaald:

- De reële waarde van financiële activa en financiële verplichtingen met standaard voorwaarden en die verhandeld worden op actieve, liquide markten, wordt bepaald aan de hand van genoteerde marktprijzen (inclusief genoteerde aflosbare obligaties).
- De reële waarde van de afgeleide financiële instrumenten wordt berekend op basis van genoteerde prijzen. Indien deze prijzen niet beschikbaar zijn, wordt een gediscoteerde kasstroomanalyse uitgevoerd met behulp van de toepasselijke rendementscurve voor de looptijd van de instrumenten voor niet-optionele derivaten en optiewaarderingsmodellen voor optionele derivaten. Valutatermijncontracten worden gewaardeerd op basis van genoteerde termijnwisselkoersen en rendementscurven afgeleid van genoteerde rentevoeten met gelijkwaardige looptijden als de contracten. Renteswaps worden gewaardeerd tegen de contante waarde van de geschatte en gediscoteerde toekomstige kasstromen op basis van de van toepassing zijnde rendementscurven afgeleid van genoteerde rentevoeten.
- De reële waarden van andere financiële activa en financiële verplichtingen (met uitzondering van diegene hierboven beschreven) worden bepaald in overeenstemming met de algemeen aanvaarde waarderingmodellen op basis van een gediscoteerde kasstroomanalyse.
- Niveau 3 verplichtingen: het bedrag is bepaald op basis van contractuele afspraken.

De Groep heeft afgeleide financiële instrumenten waarop compenserende, afdwingbare raamovereenkomsten en gelijkaardige overeenkomsten van toepassing zijn. Per 31 december 2016 diende er geen compensatie gedaan te worden.

De tegenpartijen van de rentecap, renteswap, de vreemde valutatermijn-contracten en de indekkings-contracten voor de grondstoffenprijzen beschikken over een klasse A kredietrapport.

7.4.2. Financiële risicofactoren

De activiteiten van de Groep zijn blootgesteld aan een verscheidenheid van financiële risico's: marktrisico (waaronder valutarisico, rentevoetrisico en prijsrisico), kredietrisico en liquiditeitsrisico.

Sinds het jaareinde zijn er geen wijzigingen geweest op het gebied van risicobeheer en ook niet in het risicobeheerbeleid. Hedge accounting wordt toegepast op de vreemde valutatermijncontracten in de jaarrekeningen van 2015 en 2016 en op de indekkingscontracten voor de grondstoffenprijzen in de jaarrekening van 2016.

7.4.3. Valutarisico

De Groep is internationaal actief en wordt derhalve blootgesteld aan verschillende valutarisico's, vooral met betrekking tot het Britse pond (GBP), de Turkse Lire (TRY), de Poolse zloty (PLN), de Australische dollar (AUD) en de Russische Roebel (RUB) wat verkoop betreft, en de Amerikaanse dollar (USD) en de Tsjechische kroon (CZK) wat aankoop betreft. Valutarisico komt voort uit toekomstige commerciële transacties en opgenomen activa en verplichtingen. De groep wordt ook blootgesteld aan de Turkse lire (TRY), Algerijnse dinar (DZD), Russische roebel (RUB), de Tsjechische kroon (CZK), de Australische dollar (AUD), de Pakistaanse roepie (PKR) en de Mexicaanse peso (MXN) als gevolg van haar netto-investeringen in buitenlandse activiteiten.

De Groep houdt haar valutarisico scherp in de gaten en zal indien nodig indekkingstransacties aangaan om de blootstelling van de gehele groep aan wisselkoersschommelingen te minimaliseren. Alle indekkingsbeslissingen zijn onderhevig aan de goedkeuring van de Raad van Bestuur. De strategie met betrekking tot de indekking van de wisselkoersen werd aangehouden.

Om het valutarisico voortvloeiend uit toekomstige commerciële transacties, activa en verplichtingen te beheren, maakt de Groep gebruik van vreemde valutatermijncontracten. Valutarisico's doen zich voor als toekomstige commerciële transacties, activa en verplichtingen zijn uitgedrukt in een valuta die niet de functionele valuta is van de entiteit. De Treasury-afdeling van de Groep is verantwoordelijk voor het optimaliseren van de netto positie in elke vreemde valuta waar dat mogelijk en passend is. De Groep past hedge accounting toe voor de aan indekking gerelateerde transacties, en verwerkt de impact daarvan in de niet-gerealiseerde resultaten.

De Groep heeft vreemde valutatermijncontracten aangegaan bij aanvang van elk kwartaal van 2016 die lopen tot ten laatste september 2017 om de volatiliteit in de verkopen in Britse ponden, Poolse zloty's en Australische dollars te beperken, evenals in de aankopen in USD en CZK die in 2016 en 2017 plaatsvinden. Op basis van de indekkingsstrategie dekken de vreemde valutatermijncontracten de volgende verwachte risico's af tot 30 september 2017: voor het Britse pond 28,6 miljoen GBP, voor de Poolse zloty 86,4 miljoen PLN, voor de Australische dollar 14,1 miljoen AUD, voor de Tsjechische kroon 20,9 miljoen CZK en voor de Amerikaanse Dollar 68,6 miljoen USD tegenover de EUR en 16,5 miljoen USD tegenover de Mexicaanse peso (MXN).

7. Toelichtingen bij de geconsolideerde jaarrekening vervolg

Bij aanvang van de vreemde valutatermijncontracten worden deze aangeduid als kasstroom-indekkingen. Op het moment dat de verwachte transacties zich voordoen, worden de vreemde valutatermijncontracten reële waarde-indekkingen.

De voorwaarden van de vreemde valutatermijncontracten werden zodanig onderhandeld dat deze aansluiten bij de voorwaarden van de verwachte transacties. De Groep past hedge accounting toe op de vreemde valutatermijncontracten.

Per 31 december 2016 is een niet-gerealiseerde winst van 1,3 € miljoen (Australische dollar, US dollar) en een niet-gerealiseerd verlies van 0,9 miljoen € (Britse Pond) opgenomen in de niet-gerealiseerde resultaten.

Per 31 december 2016 bedroeg de reële waarde van de afgeleide financiële activa voor de vreemde valutatermijncontracten 4,8 € miljoen en van de afgeleide financiële verplichting 1,0 € miljoen.

De volgende tabel geeft de impact weer op de winst vóór inkomstenbelastingen en het eigen vermogen voor het jaar als de euro met 10 % verzwakt/versterkt ten opzichte van de gerapporteerde valuta en alle overige variabelen constant zou gebleven zijn. De impact is hoofdzakelijk het gevolg van vreemde valutawinsten/verliezen op de omrekening van vreemde valuta handelsvorderingen en -schulden en afgeleide posities op de respectievelijke balansdatums.

In € miljoen	10 % verzwakking van de euro		2015	10 % versterking van de euro		2015
	2016			2016		
	Impact op P&L	Impact op Equity	Impact op P&L	Impact op Equity		
AUD	(0,4)	(1,5)	(1,1)	0,3	1,2	0,9
GBP	(1,0)	(2,8)	(1,5)	0,8	2,3	1,2
PLN	2,6	-	-	(2,1)	-	-
USD	(2,9)	4,4	3,6	2,4	(3,6)	(2,9)

7.4.4. Interestriscico

Het interestriscico van de Groep vloeit voort uit langlopende leningen. Leningen met een variabele interest stellen de Groep bloot aan een kasstroom interestriscico dat gedeeltelijk wordt gecompenseerd door het aanhouden van liquide middelen tegen een variabele interest. Leningen met een vaste interest stellen de Groep bloot aan een reële waarde-renteriscico. Deze risico's worden centraal beheerd door de Treasury-afdeling van de Groep, rekening houdend met de verwachtingen van de Groep met betrekking tot de evolutie van de markttrente. De Groep heeft renteswaps en een rentecap gebruikt om deze risico's te beheren.

Sensitiviteit van de waarde van de rentebetalingen met betrekking tot leningen, inclusief de invloed van de daaraan gerelateerde afgeleide financiële instrumenten: Per 31 december 2016 bestaat de schuld van Ontex uit Senior Secured Fixed Rate Obligaties en een gesyndiceerde termijnlending met variabele interestvoeten gebaseerd op EURIBOR.

Sensitiviteit van de reële waarde van afgeleide financiële instrumenten verbonden aan leningen: Op 31 december 2016, als de EURIBOR rentevoeten 10 basispunten hoger/lager waren geweest en alle overige variabelen constant zouden gebleven zijn, dan zou de niet-gerealiseerde winst vóór inkomstenbelastingen voor het jaar respectievelijk 0,05 € miljoen hoger/0,00 € miljoen lager zijn geweest. Op 31 december 2015, als de EURIBOR rentevoeten 10 basispunten hoger/lager waren geweest en alle overige variabelen constant zouden gebleven zijn, dan zou de winst vóór inkomstenbelastingen voor het jaar respectievelijk 0,68 € miljoen hoger / 0,68 € miljoen lager zijn geweest.

De gesyndiceerde termijnlending A met variabele interestvoet voor een bedrag van 380,0 € miljoen met vervaldag 2019 draagt een interestvoet ten belope van de EURIBOR op 3 maanden plus een marge van 2,25 %.

De gesyndiceerde termijnlending C met variabele interestvoet voor een bedrag van 125,0 € miljoen met vervaldag 2019 draagt een interestvoet ten belope van de EURIBOR op 3 maanden plus een marge van 1,25 %.

De nominale hoofdsommen van de openstaande vaste betaler renteswap contracten op 31 december 2016 bedragen 325,0 € miljoen volgens onderstaande tabel:

Duurtijd	Vaste Rentevoet %	Bedrag In € miljoen
1 Jaar	0,4570 %	25,0
1 Jaar	0,4823 %	25,0
2 Jaar	0,5722 %	50,0
3 Jaar	0,6650 %	100,0
3 Jaar	0,1430 %	75,0
3 Jaar	0,1390 %	50,0
Totaal		325,0

De rentecap heeft geen materiële impact.

7.4.5. Prijsrisico (grondstoffen)

De Groep is tot op zekere hoogte blootgesteld aan de fluctuaties van de olieprijs omdat bepaalde grondstoffen die gebruikt worden in de productie vervaardigd zijn uit oliederivaten. Deze omvatten lijmen, polyethyleen, propyleen en polypropyleen.

Met betrekking tot onze blootstelling aan de pulpprijzen heeft de Groep overeenkomsten afgesloten met bepaalde pulpleveranciers die onze blootstelling aan de volatiliteit van de pulpprijzen beperken. De Groep besloot ook om het gedeelte van de pulpblootstelling dat niet gedekt wordt door dergelijke overeenkomsten in te dekken voor 2016.

Per 31 december 2016 waren er maar een beperkt aantal lopende contracten, waardoor de totale impact op de afgeleide financiële activa en schulden en ongerealiseerde verliezen beperkt is tot minder dan 0,1 € miljoen

Sensitiviteit van de reële waarde van afgeleide financiële instrumenten verbonden aan de grondstoffen: als er per 31 december 2016 een verschuiving zou zijn in de termijnprijscurve van de grondstoffen met een stijging/daling met 10 % en alle overige variabelen constant zouden gebleven zijn, dan zou de niet-gerealiseerde winst vóór belasting respectievelijk 1,2 € miljoen hoger/1,2 € miljoen lager zijn.

7.4.6. Risico verbonden aan eigen vermogen-instrumenten

Als gevolg van de uitgifte van aandelenopties en RSU als onderdeel van op aandelen gebaseerde overeenkomsten (LTIP 2014, LTIP 2015 en LTIP 2016) (zie toelichting 7.26 voor meer details over deze plannen), is de groep blootgesteld aan schommelingen in de beurskoers van de aandelen van de groep. De Raad van Bestuur van de groep heeft op 1 juni 2015 beslist tot volledige dekking door middel van een 'total return swap'. Het doel van dit financieel instrument is om een stijging van de aandelenkoers en het negatieve effect hiervan op toekomstige kasstromen met betrekking tot op aandelen gebaseerde betalingen in te dekken.

Als gevolg van de 'total return swap' hierboven vermeld erkent de groep 22,3 € miljoen eigen aandelen en een financiële schuld voor hetzelfde bedrag. Deze bedragen vereisen geen herwaardering gedurende de contractduur en bijgevolg werd de volatiliteit geëlimineerd.

7.4.7. Kredietrisico

Het kredietrisico wordt beheerd op het niveau van de Groep. Kredietrisico komt voort uit geldmiddelen en kasequivalenten, afgeleide financiële instrumenten en deposito's bij banken en financiële instellingen, alsmede kredietblootstelling aan bedrijfsklanten, met inbegrip van uitstaande vorderingen en toegezegde transacties. De Groep beoordeelt de kredietwaardigheid van de klant, rekening houdend met diens financiële positie, ervaringen uit het verleden en andere factoren op basis waarvan individuele risicolimieten worden ingesteld conform de door bedrijfsleiders vastgestelde grenzen. Historische wanbetalingen waren lager dan 1 % in 2015 en 2016. Handelsvorderingen zijn verspreid over verschillende landen en tegenpartijen en er bestaat geen grote concentratie met één of enkele tegenpartijen.

We verwijzen naar toelichting 7.10 voor de ouderdomsanalyse van de vorderingen en de dubieuze vorderingen.

De reële waarde van de afgeleide activa in de balans vertegenwoordigt de maximale blootstelling aan het kredietrisico op de rapporteringsdatum.

7. Toelichtingen bij de geconsolideerde jaarrekening vervolg

7.4.8. Liquiditeitsrisico

De Treasury-afdeling van de Groep controleert de voortschrijdende prognoses van de liquiditeitsbehoeften van de Groep om te garanderen dat er voldoende geld is om aan de bedrijfsbehoeften te voldoen terwijl ze tevens voldoende ruimte behouden op de niet opgenomen toegezegde kredietfaciliteiten (toelichting 7.15 "Leningen"), zodat de Groep geen kredietlimieten of convenanten (indien van toepassing) op haar kredietfaciliteiten schendt.

De onderstaande tabel geeft de financiële passiva van de Groep weer (inclusief rentebetalingen) ingedeeld naar de relevante clusters van looptijden op grond van de resterende periode op balansdatum tot de contractuele vervaldatum.

In € miljoen	Binnen het jaar	Tussen 1 en 2 jaar	Tussen 2 en 5 jaar	Meer dan 5 jaar
Per 31 december 2016				
Leningen	(80,1)	(120,8)	(657,9)	-
Handelsschulden	(366,8)	-	-	-
Per 31 december 2015				
Leningen	(27,4)	(68,0)	(381,6)	(260,4)
Handelsschulden	(267,1)	-	-	-

De bovenstaande tabel bevat geen financiële leaseverplichtingen. De looptijd van deze financiële verplichtingen was minder dan een jaar op elke balansdatum.

7.5. Bedrijfssegmenten

Volgens IFRS 8 worden rapporteerbare bedrijfssegmenten geïdentificeerd op basis van de "management approach". Deze aanpak bepaalt de externe segmentrapportering op basis van de interne organisatie en management structuur van de Groep alsmede de interne financiële verslaggeving aan de hoogstgeplaatste functionaris die belangrijke operationele beslissingen neemt. De activiteiten van de Groep zitten in één segment, "Hygiënische wegwerproducten". Er zijn geen andere belangrijke bedrijfsklassen, noch individueel noch gezamenlijk. Het hoogstgeplaatste orgaan dat belangrijke operationele beslissingen neemt, de Raad van Bestuur, analyseert de bedrijfsresultaten en bedrijfsplannen en wijst middelen toe voor de hele onderneming. Daarom opereert de Groep als één segment. Informatie over de verkoop van producten, geografische gebieden en omzet van belangrijke klanten voor de hele Groep vindt u hieronder:

7.5.1. Informatie per Divisie

Volgens Divisie In € miljoen	Kalenderjaar 2016	Kalenderjaar 2015
Mature Market Retail	854,6	903,9
Growth Markets	174,9	159,0
Healthcare	429,5	432,7
Middle East North Africa	205,5	193,7
Americas Retail	328,5	-
Ontex Groep Omzet	1.993,0	1.689,3

7.5.2. Informatie per product categorie

De belangrijkste productcategorieën zijn:

- Babyverzorgingsproducten, voornamelijk luiers, babybroekjes en, in mindere mate, vochtige doekjes;
- Dameshygiëneproducten, zoals maandverband, inlegkruisjes en tampons;
- Incontinentieproducten voor volwassenen, zoals broekjes, luiers, incontinentiehanddoeken en bed bescherming.

Volgens product groep In € miljoen	Kalenderjaar 2016	Kalenderjaar 2015
Babyverzorgingsproducten	1.156,1	891,2
Dameshygiëneproducten	208,8	206,7
Incontinentieproducten	602,8	567,7
Overige (Handelsgoederen)	25,3	23,7
Ontex Groep Omzet	1.993,0	1.689,3

7.5.3. Informatie per geografisch gebied

De organisatiestructuur van de Groep en haar systeem van interne informatie toont aan dat de belangrijkste bron van geografische risico's ligt in de locatie van haar cliënten (de bestemming van de verkoop) en niet in de fysieke locatie van haar activa (oorsprong van de verkoop). De locatie van de afnemers van de Groep is derhalve het geografische segmenteringscriterium en wordt als volgt gedefinieerd:

- West-Europa
- Oost-Europa
- Amerika
- Rest van de wereld

Volgens geografisch gebied in € miljoen	Kalenderjaar 2016	Kalenderjaar 2015
West-Europa	1.044,3	1.104,7
Oost-Europa	301,6	274,5
Amerika	337,5	9,5
Rest van de wereld	309,6	300,6
Ontex Groep Omzet	1.993,0	1.689,3

De verkopen in het land, waar de maatschappelijke zetel van Ontex Group NV (België) vertegenwoordigen minder dan 3 % van de omzet van Ontex Group NV. De omzet in de landen die onze top 4 markten vertegenwoordigen wordt hieronder weergegeven. De verkopen in alle andere individuele landen vertegenwoordigen minder dan 10 % van de omzet van Ontex Group NV.

Volgens land in € miljoen	Kalenderjaar 2016	Kalenderjaar 2015
Mexico	224,1	–
Verenigd Koninkrijk	219,6	264,3
Frankrijk	200,7	228,6
Italië	198,2	192,3
Overige landen	1.150,4	1.004,1
Ontex Groep Omzet	1.993,0	1.689,3

De gebouwen, machines en installaties in de belangrijkste landen worden weergegeven in de tabel hieronder. De gebouwen, machines en installaties in alle andere individuele landen vertegenwoordigen minder dan 10 % van het totaal van de gebouwen, machines en installaties van de Groep in 2016.

Gebouwen, Machines en Installaties per land in € miljoen	31 december 2016	31 december 2015
Mexico	110,7	–
België	98,5	97,3
Duitsland	55,8	52,5
Overige landen	190,5	169,2
Total Gebouwen, Machines en Installaties	455,5	319,0

7.5.4. Omzet van de belangrijkste klanten:

De Groep heeft niet één significante klant. In 2016 vertegenwoordigt de grootste klant 6,9 % van de omzet. De 10 grootste klanten samen vertegenwoordigen in 2016 35,1 % van de omzet.

7. Toelichtingen bij de geconsolideerde jaarrekening

vervolg

7.6. Lijst van geconsolideerde ondernemingen

Naam	Land	Deelnemingspercentage aangehouden door de Groep		Maatschappelijke zetel	Ondernemingsnummer
		2016	2015		
Can Hygiene SPA	Algerije	100.00 %	100.00 %	Haouch Sbaat Nord, Zone Industrielle de Rouiba, Voie H, lot 83B, 16012 Rouiba, Alger, Algerije	04/B/0965101
Ontex Australia Pty Ltd	Australië	100.00 %	100.00 %	Suite 10, 27 Mayneview Street, Milton, QLD 4064, Australië	ABN 59 130 076 283
Ontex Manufacturing Pty Ltd	Australië	100.00 %	100.00 %	Wonderland Drive 5, Eastern Creek, NSW, 2766, Australië	ABN 16 145 822 528
Eutima bvba	België	100.00 %	100.00 %	Korte Moeie 53, 9900 Eeklo, België	0415.412.891
Ontema bvba	België	100.00 %	100.00 %	Genthof 12, 9255 Buggenhout, België	0453.081.852
Ontex bvba	België	100.00 %	100.00 %	Genthof 5, 9255 Buggenhout, België	0419.457.296
Chicolastic Chile, S.A***	Chili	100.00 %	–	Calle la Concepcion 81, D 603 P 06, Providencia, Santiago, Region Metropolitan, 8320000 Santiago de Chile, Chili	96886530-7
Ontex Hygienic Disponables (Yangzhou) Co.TD	China	100.00 %	100.00 %	Hangji industrial park, Hanjiang Dictrict, 225111 Yangzhou, China	321000400010102
Valor Brands Centroamerica, S.A***	Costa Rica	100.00 %	–	100 norte del Centro Comercial Tres Rios a mano izquierda-Apartamento Tinoco #02, City Cartago, 10106 San José, Costa Rica	3-101-645685
Moltex Baby-Hygiene GmbH	Duitsland	100.00 %	100.00 %	Robert-Bosch-Straße 8, 56727 Mayen, Duitsland	HRB 5260
Ontex Beteiligungsgesellschaft mbH	Duitsland	100.00 %	100.00 %	Robert-Bosch-Straße 8, 56727 Mayen, Duitsland	HRB 15558
Ontex Engineering GmbH	Duitsland	100.00 %	100.00 %	Robert-Bosch-Straße 8, 56727 Mayen, Duitsland	HRA 21335
Ontex Healthcare Deutschland GmbH	Duitsland	100.00 %	100.00 %	Hansaring 6, Lotte 49504, Duitsland	HRB 9669
Ontex Hygienartikel Deutschland GmbH	Duitsland	100.00 %	100.00 %	Fabrikstrasse 30, 02692 Grosspostwitz, Duitsland	HRB 3865
Ontex Inko Deutschland GmbH	Duitsland	100.00 %	100.00 %	Robert-Bosch-Straße 8, 56727 Mayen, Duitsland	HRB 20630
Ontex Logistics GmbH	Duitsland	100.00 %	100.00 %	Robert-Bosch-Straße 8, 56727 Mayen, Duitsland	HRB 21024
Ontex Mayen GmbH	Duitsland	100.00 %	100.00 %	Robert-Bosch-Straße 8, 56727 Mayen, Duitsland	HRB 11699
Ontex Vertrieb GmbH & Co. KG	Duitsland	100.00 %	100.00 %	Robert-Bosch-Straße 8, 56727 Mayen, Duitsland	HRB 4983
WS Windel-Shop GmbH	Duitsland	100.00 %	100.00 %	Robert-Bosch-Straße 8, 56727 Mayen, Duitsland	HRB 2793
Ontex Hygienic Disponables PLC**	Ethiopië	100.00 %	–	Tracon Tower Building Addis Ababa, Subcity Arada, Werada 02, Kebele 01, House n° : 30/97, Ethiopië	EIA-PC/01/005318/08
Hygiène Medica SAS	Frankrijk	100.00 %	100.00 %	Rue de croix 18, 59290 Wasquehal cedex, Frankrijk	401 439 872
Ontex France SAS	Frankrijk	100.00 %	100.00 %	586 Boulevard Albert Camus, 694000 Villefranche-sur-Saone Frankrijk	338 081 102
Ontex Health Care France SAS*	Frankrijk	–	100.00 %	18 Rue de Croix, 59290 Wasquehal, Frankrijk	328 595 111
Ontex Santé France SAS	Frankrijk	100.00 %	100.00 %	18 Rue de Croix, 59290 Wasquehal, Frankrijk	502 601 297
Ontex Italia Srl	Italië	100.00 %	100.00 %	Via Delle Grazie 6, 25122 Brescia, Italië	10188520158
Ontex Manufacturing Italy S.r.l.	Italië	100.00 %	100.00 %	Localita Cucullo, Zona Industriale, 66026 Ortona (Chieti), Italië	02456370697
Serenity Holdco S.r.l.	Italië	100.00 %	100.00 %	Localita Cucullo, Zona Industriale, 66026 Ortona (Chieti), Italië	02435020694
Serenity Spa	Italië	100.00 %	100.00 %	Localita Cucullo, Zona Industriale, 66026 Ortona (Chieti), Italië	01251280689
Ontex Central Asia LLP	Kazachstan	100.00 %	100.00 %	Almaty, Bostandyk district, Al-Farabi Avenue 5, Business,Center Nurlly Tau, Blok 1A, Suite 502, Kazachstan	600400642455
Ontex Hygiene Sarlau	Marokko	100.00 %	100.00 %	Angle rue Al Kadi Lass et rue Ahmen Majjati Mâarif, Sième étage, Casablanca, Marokko	240709
Comercializadora Internacional de comercio Mabe, S.A de C.V***	Mexico	100.00 %	–	Av San Pablo, Xochimehuacan 7213, Colonia La Loma, Puebla Mexico CP 72230	CIPQ210141Z8
Compania Interoceanica de productos Higionicos, S.A de C.V***	Mexico	100.00 %	–	Retorno 2 Esteban De Antunano no.8, Col. Parque Industrial CD. Textil De Puebla, 74160 Puebla, Mexico	IPH060317DPA
Corporativo de administracion con calidad, S.A de C.V***	Mexico	100.00 %	–	Av San Pablo, Xochimehuacan 7213, Colonia La Loma, Puebla Mexico CP 72230	CAC920612HE9
Grupe P.I Mabe, S.A de C.V***	Mexico	100.00 %	–	Av San Pablo, Xochimehuacan 7213, Colonia La Loma, Puebla Mexico CP 72230	GPI950824N64

Naam	Land	Deelnemingspercentage aangehouden door de Groep		Maatschappelijke zetel	Ondernemingsnummer
		2016	2015		
Inmobiliaria Kiko S.A de C.V***	Mexico	100.00 %	-	Calle 27 Norte 7402, Zona Industrial Anexa a la loma, Puebla Mexico CP 72230	IKI811207FG8
P.I Mabe International, S de R.L de C.V***	Mexico	100.00 %	-	Av San Pablo, Xochimehuacan 7213, Colonia La Loma, Puebla Mexico CP 72230	GPU950824N64
Productos Internacionales Mabe, S.A de C.V***	Mexico	100.00 %	-	Calle Norte 12, Ciudad Industrial 105,22505 Tijuana, Mexico	PIM810710R32
Promotora Internacional de comercio Mabe, S.A de C.V***	Mexico	100.00 %	-	Av San Pablo, Xochimehuacan 7213, Colonia La Loma, Puebla Mexico CP 72230	PIC001031K61
Servicios Administrativos E. inmobiliaria Gima S.C***	Mexico	100.00 %	-	Calle 27 Norte 7402, Zona Industrial Anexa a la loma, Puebla Mexico CP 72230	SAI880817KP4
Spiral Hygienic Disposables I***	Mexico	100.00 %	-	Av San Pablo, Xochimehuacan 7213, Colonia La Loma, Puebla Mexico CP 72230	SHD161005S97
Spiral Hygienic Disposables II***	Mexico	100.00 %	-	Av San Pablo, Xochimehuacan 7213, Colonia La Loma, Puebla Mexico CP 72230	SHD161005MB2
Transportes P.I Mabe, S.A de C.V***	Mexico	100.00 %	-	Av San Pablo, Xochimehuacan 7213, Colonia La Loma, Puebla Mexico CP 72230	TPM960709QS1
LLC Ontex Ukraine	Oekraïne	100.00 %	100.00 %	Building 7(C), 13 M. Pymonenka Street, 04050 Kyiv, Oekraïne	37.728.333
Ontex Pakistan Ltd	Pakistan	100.00 %	100.00 %	Office No 705, 7th Floor, Park Avenue, Main Sharh-e-Faisal, Karachi Sindh 7400, Pakistan	0076658
Ontex Polska sp. z.o.o.	Polen	100.00 %	100.00 %	ul. Legionów 93/95, lok 26, 91-072 Lodz, Polen	0000010044
Ontex Romania Srl	Roemenië	100.00 %	100.00 %	Bucharest, 46 Grigore Cobalcescu Street, 2nd floor, 1st District, Roemenië	R 7682053
Ontex OOO	Rusland	100.00 %	100.00 %	11A Derbenevskaya naberezhnaya, Moscow 115114, the Russian Federation, Rusland	1027739763688
Ontex RU LLC	Rusland	100.00 %	100.00 %	11A Derbenevskaya naberezhnaya, Moscow 115114, the Russian Federation, Rusland	1055008702649
Ontex ES Holdco SL	Spanje	100.00 %	100.00 %	Poligono Industrial Nicomedes Garcia, C/Fresno s/n, sector C, 40140 Valverde del Majano, Segovia, Spanje	n.v.t
Ontex ID SAU	Spanje	100.00 %	100.00 %	Poligono Industrial Nicomedes Garcia, C/Fresno s/n, sector C, 40140 Valverde del Majano, Segovia, Spanje	n.v.t
Ontex Peninsular SAU	Spanje	100.00 %	100.00 %	Poligono Industrial Nicomedes Garcia, C/Fresno s/n, sector C, 40140 Valverde del Majano, Segovia, Spanje	n.v.t
Valor Brands Europe, S.L***	Spanje	100.00 %	-	Calle Torviscal 12, Polígono industrial de Toledo, 45007 Toledo, Spanje	B-2837-1540
Ontex CZ Sro	Tsjechië	100.00 %	100.00 %	Vesecko 491, 51101 Turnov, Tjechië	44564422
Ontex Tuketim. Urn. San. ve Tic. AS	Turkije	100.00 %	100.00 %	Tekstil Kent Cad. Koza Plaza B Blok Kat:31 No:116-117 Esenler, Istanbul, Turkije	137334
Ontex Health Care UK Ltd.	Verenigd Koninkrijk	100.00 %	100.00 %	Kettering Parkway, Kettering Venture Park, Kettering, Northants, NN156XR, Verenigd Koninkrijk	02274216
Ontex Retail UK Ltd.	Verenigd Koninkrijk	100.00 %	100.00 %	Unit 5 (1st Floor), Grovelands Business Centre, Boundary Way, Hemel Hempstead, Hertfordshire, HP2 7TE, Verenigd Koninkrijk	1613466
Ontex US Holdco, LLC**	Verenigde Staten van Amerika	100.00 %	-	1201 North Market Street, 19801 Wilmington, New Castle county, Delaware, Verenigde Staten van Amerika	n.v.t
Valor Brands, LLC***	Verenigde Staten van Amerika	100.00 %	-	960 North Point Parkway, Suite 100, Alpharetta, GA 30005, Verenigde Staten van Amerika	06-1661367

* Gefusioneerd met Ontex Santé France SA sinds 30 juni 2016.

** Opgenomen in de consolidatie sinds 1 januari 2016.

*** Opgenomen in de consolidatie sinds 1 maart 2016.

Het stemrecht is gelijk aan het deelnamepercentage.

De belangrijkste dochterondernemingen van de Groep zijn Ontex bvba, Ontex Mayen GmbH, Ontex Tsjechië Sro, Ontex Tuketim AS, Serenity Spa, Ontex Manufacturing Italië S.r.L en Productos Internacionales Mabe.

7. Toelichtingen bij de geconsolideerde jaarrekening vervolg

7.7. Bedrijfscombinaties

Op 29 februari 2016 heeft Ontex de overname van 100 % van de aandelen van Grupo P.I. Mabe, S.A. de C.V. ("Grupo Mabe"), een toonaangevende Mexicaanse onderneming in hygiënische wegwerpartikelen, afgerond. Door de integratie van Grupo Mabe krijgt Ontex Groep verder toegang tot veelbelovende markten, vooral op het Amerikaanse continent. Bovendien ontstaat zo een aanzienlijk sterker platform voor groei op de wereldmarkt van oplossingen voor persoonlijke hygiëne.

Grupo Mabe werd opgenomen in de consolidatie vanaf 1 maart 2016.

De Groep betaalde een vergoeding van 3.522,3 miljoen MXN (177,8 € miljoen) in contanten en gaf een totaal van 2.722.221 Ontex aandelen uit aan de vroegere aandeelhouders, wat resulteerde in een kapitaalsverhoging van 27,2 € miljoen en een uitgiftepremie van 48,5 € miljoen. In de bedrijfscombinatie, heeft de Groep ook terreinen verworven waarvoor 7,7 € miljoen werd betaald.

Bijkomend hebben de verkopers of de kopers recht op een aanpassing van de aankoopprijs welke zal resulteren uit het nazicht van de berekening van de aankoopprijs.

Daarnaast hebben de verkopers recht op een uitgestelde vergoeding in contanten van maximum 1.550 miljoen MXN onder de voorwaarde dat Grupo Mabe bepaalde EBITDA doelstellingen behaalt voor de perioden 2015 tot 2017. De aanpassing van de aankoopprijs en een gedeelte van de uitgestelde vergoeding werden betaald in 2016.

Bijkomend zijn de partijen overeengekomen dat mogelijk een aanvullende uitgestelde vergoeding in contanten van maximaal 10,0 € miljoen per jaar betaald wordt indien de EBITDA-doelstellingen in 2016 en 2017 overtroffen worden.

De netto cash impact van de acquisitie bedroeg € 169,0 miljoen in de periode eindigend op 31 december 2016.

De reële waarde van de vergoeding die uit bovenstaande elementen bestaat, bedraagt 372,5 € miljoen zoals bepaald op basis van de wisselkoersen en aandelenkoers per 29 februari 2016.

De verworven netto activa bedragen 119,1 € miljoen. Bijgevolg heeft de Groep een initiële goodwill ten belope van 253,4 € miljoen erkend in de geconsolideerde balans.

De goodwill van 253,4 € miljoen als gevolg van de overname is toe te schrijven aan het verworven personeelsbestand, de omvang en de geografische spreiding van de activiteiten.

De goodwill is naar verwachting niet aftrekbaar voor de inkomstenbelasting.

De toewijzing van de aankoopprijs werd afgerond in december 2016. Ten opzichte van de initiële toewijzing van de aankoopprijs zoals hierboven beschreven, werd de goodwill verminderd met 17,2 € miljoen en werd de reële waarde van de vergoeding verminderd met 10,0 € miljoen.

De volgende tabel geeft een overzicht van de initieel betaalde vergoeding voor Grupo Mabe en de bedragen van de verworven activa en passiva die verondersteld opgenomen te zijn op de overnamedatum, zoals gepubliceerd in de tussentijdse financiële cijfers per 30 juni 2016, en de wijzigingen als gevolg van het afronden van de toewijzing van de aankoopprijs in december 2016:

In € miljoen	Voor aanpassing in de toewijzing van de aankoopprijs	Aanpassing in de toewijzing van de aankoopprijs	Na aanpassing in de toewijzing van de aankoopprijs
Erkende bedragen van de identificeerbare activa en aangegane verplichtingen			
Geldmiddelen en kasequivalenten	30,1	–	30,1
Terreinen, gebouwen, machines en installaties	115,5	(0,5)	115,0
Immateriële vaste activa (exclusief goodwill)	13,4	11,8	25,2
Vorraden	47,6	(0,3)	47,3
Handelsvorderingen en overige vorderingen	86,8	–	86,8
Uitgestelde belastingvorderingen	0,5	–	0,5
Handelsschulden en overige schulden	(99,1)	–	(99,1)
Personeelsbeloningen	(6,7)	–	(6,7)
Leningen	(48,9)	–	(48,9)
Inkomstenbelastingen	(7,2)	–	(7,2)
Uitgestelde belastingverplichting	(12,9)	(3,7)	(16,6)
Totaal verworven identificeerbare netto activa	119,1	7,3	126,4
Toewijzing aan Goodwill	253,4	(17,3)	236,1
Totale vergoeding	372,5	(10,0)	362,5
Aankoopprijs			
Geldmiddelen en kasequivalenten	185,5	–	185,5
Voorwaardelijke vergoeding (inclusief aanpassing aan de toewijzing van de aankoopprijs)	98,7	(10,0)	88,7
Reële waarde van de uitgewisselde aandelen	88,3	–	88,3
Totale vergoeding	372,5	(10,0)	362,5

Als gevolg van de overname en de aanpassingen aan de reële waarde van de immateriële vaste activa, de gebouwen, machines en installaties, de voorraden en de uitgestelde belastingverplichtingen, geeft de geconsolideerde balans per 31 december 2016 de aanpassingen weer die werden gemaakt in overeenstemming met IFRS 3, Bedrijfscombinaties, en die respectievelijk resulteren in een totaal bedrag van 25,2 € miljoen, 115,0 € miljoen, 47,3 € miljoen en 16,6 € miljoen .

De kosten verbonden aan de overname voor de periode eindigend 31 december 2016 bedroegen 2,0 € miljoen en zijn opgenomen in de niet-recurrente kosten van de verlies- en winstrekening.

7. Toelichtingen bij de geconsolideerde jaarrekening vervolg

7.8. Goodwill en overige immateriële vaste activa

In € miljoen	Goodwill	Merken	Implementatie kosten IT	Overige immateriële vaste activa	Totaal
Jaar eindigend op 31 december 2016					
Netto boekwaarde aan het begin van de periode	860,1	-	4,2	0,3	864,6
Aanschaffingen	-	-	6,4	-	6,4
Transferten	-	-	2,7	-	2,7
Buitengebruikstellingen	-	-	(0,3)	-	(0,3)
Afschrijvingskosten	-	(0,5)	(3,3)	-	(3,8)
Wisselkoersen	-	(2,2)	0,1	(0,1)	(2,2)
Verworven immateriële activa	236,1	24,9	0,3	-	261,3
Netto boekwaarde aan het einde van de periode	1.096,2	22,2	10,1	0,2	1.128,7

Op 31 december 2016					
Kost of waardering	1.096,2	22,7	23,2	14,2	1.156,3
Gecumuleerde afschrijvingen, bijzondere waardeverminderingen en andere aanpassingen	-	(0,5)	(13,1)	(14,0)	(27,6)
Netto boekwaarde	1.096,2	22,2	10,1	0,2	1.128,7

In € miljoen	Goodwill	Merken	Implementatie kosten IT	Overige immateriële vaste activa	Totaal
Jaar eindigend op 31 december 2015					
Netto boekwaarde aan het begin van de periode	860,1	-	4,2	0,3	864,6
Aanschaffingen	-	-	2,3	-	2,3
Afschrijvingskosten	-	-	(2,3)	-	(2,3)
Netto boekwaarde aan het einde van de periode	860,1	-	4,2	0,3	864,6

Op 31 december 2015					
Kost of waardering	860,1	-	12,0	0,8	872,9
Gecumuleerde afschrijvingen, bijzondere waardeverminderingen en andere aanpassingen	-	-	(7,8)	(0,5)	(8,3)
Netto boekwaarde	860,1	-	4,2	0,3	864,6

Geactiveerde kosten voor IT-implementaties vertegenwoordigen intern ontwikkelde en extern aangeschafte software voor eigen gebruik.

De merken vertegenwoordigen de activering van sommige merken die verworven werden door de overname van Grupo Mabe.

Overige immateriële vaste activa vertegenwoordigen verworven klantenrelaties.

De afschrijvingskosten zijn als volgt opgenomen in de secties van het geconsolideerde overzicht van de gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten:

In € miljoen	2016	2015
Kostprijs van de omzet	0,1	0,1
Distributiekosten	0,1	0,1
Verkoop - en marketingkosten	0,5	-
Algemene beheerskosten	3,1	2,1
Totale afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	3,8	2,3

De Groep maakte in 2016 7,1 € miljoen aan kosten voor onderzoek en ontwikkeling (2015: 5,3 € miljoen), die zijn opgenomen onder de hoofding "Algemene beheerskosten".

Bijzondere waardevermindering op goodwill

Voor het uitvoeren van de testen op bijzondere waardeverminderingen heeft de Groep vijf kasstroom-genererende eenheden (KGE) geïdentificeerd: Mature Market Retail, Growth Markets, Healthcare, Middle East North Africa en Americas Retail. Er worden jaarlijkse bijzondere waardeverminderinganalyses gemaakt voor alle KGE's op 31 december. Deze analyses vergelijken de boekwaarde van elke KGE met de

realiseerbare waarde van de KGE's berekend op basis van een 'discounted cash flow'-model. Indien de realiseerbare waarde lager is dan de boekwaarde van de KGE, wordt er onmiddellijk een bijzonder waardeverminderingverlies opgenomen in de resultatenrekening.

Goodwill was als volgt aan de KGE's toegewezen op 31 december:

In € miljoen	2016	2015
Mature Market Retail	732,5	732,5
Growth Markets	25,2	25,2
Healthcare	60,4	60,4
Middle East North Africa	42,0	42,0
Americas Retail	236,1	-
Goodwill toegewezen aan KGE's	1.096,2	860,1

De realiseerbare waarde van een kasstroom-genererende eenheid wordt bepaald op basis van berekeningen van de bedrijfswaarde. Deze berekeningen zijn gebaseerd op kasstroomvoorspellingen (voor belastingen), gebruik makend van basisparameters van het geconsolideerde financieel budget dat drie jaren dekt en dat goedgekeurd werd door de Raad van Bestuur van Ontex. Kasstromen na de periode van drie jaar worden geëxtrapoleerd met een geschatte groei van 2 % voor de Mature Market Retail, Growth Markets en Healthcare Divisie, 3 % voor MENA en 2,5 % voor Americas Retail. De groei overschrijdt niet de huidige marktverwachtingen voor de markten waarin de vijf KGE momenteel actief zijn.

De belangrijkste veronderstellingen voor de berekeningen van de bedrijfswaarde en die gebruikt worden om de realiseerbare waarde te bepalen omvatten de disconteringsvoeten, verwachte wijzigingen aan de verkoopprijzen, productaanbod, directe kosten, EBITDA marges en de groeipercentages na de periode van 3 jaar.

De disconteringsvoet is een maatstaf gebaseerd op de gemiddeld gewogen kost van kapitaal van de industrie en de risico-vrije interestvoeten gewogen naar de verschillende regio's waarin de KGE's actief zijn.

Wijzigingen in verkoopmethodes en directe kosten zijn gebaseerd op historische methodes en verwachtingen omtrent toekomstige veranderingen in de markt.

De berekening maakt gebruik van kasstroomvoorspellingen die gebaseerd zijn op basisparameters van het geconsolideerde financieel budget dat goedgekeurd werd door de Raad van Bestuur, het strategisch plan van de Groep tot 2019 en de disconteringsvoeten (voor belasting) van elke KGE zoals beschreven in toelichting 7.3.2 "Bijzondere waardeverminderingen" en die gebaseerd zijn op de huidige marktinschattingen van de tijdswaarde van geld en van de risico's specifiek voor de Groep.

De opmaak van het financieel budget en het strategisch plan maken gebruik van enkele veronderstellingen, zoals:

- Marktgroei
- De evolutie van het marktaandeel van de Groep
- De competitieve omgeving en de innovatie-trends in de verschillende markten
- De strategische initiatieven
- De mix van producten
- De verwachte evolutie van diverse directe en indirecte kosten
- De verwachte toekomstige investeringsuitgaven

De veronderstellingen werden hoofdzakelijk afgeleid van:

- Beschikbare historische data
- Extern marktonderzoek
- Interne verwachtingen rond de markt gebaseerd op o.a. trendrapporten

De basisveronderstellingen die gebruikt worden, worden op jaarbasis gecontroleerd en aangepast door het management van de Groep. Gezien de aanzienlijke marge van het realiseerbare bedrag van de kasgenererende eenheden ten opzichte van hun boekwaarde, en rekening houdende met de uitgevoerde sensitiviteitsanalyse, is het management ervan overtuigd dat geen enkele redelijke wijziging in de basisveronderstellingen waarop het realiseerbare bedrag is gebaseerd, aanleiding zou geven tot een boekwaarde die het realiseerbare bedrag zou overstijgen per 31 december 2016.

De Groep heeft een sensitiviteitsanalyse uitgevoerd door de risico-aangepaste kasstroomvoorspellingen te verminderen en de disconteringsvoet vóór belastingen te verhogen, zoals beschreven in toelichting 7.3.2 "Bijzondere waardeverminderingen".

7. Toelichtingen bij de geconsolideerde jaarrekening vervolg

7.9. Terreinen, gebouwen, Machines en Installaties

In € miljoen	Terreinen en gebouwen	Installaties, machines en materieel	Meubilair en rollend materieel	Overige materiële vaste activa	Activa in aanbouw en vooruitbetalingen	Totaal
Kalenderjaar eindigend op 31 december 2016						
Netto boekwaarde aan het begin van de periode	93,2	171,6	0,8	9,3	44,1	319,0
Aanschaffingen	1,0	25,8	0,8	0,5	47,3	75,4
Transferten	0,4	42,9	(0,6)	0,6	(46,0)	(2,7)
Buitengebruikstellingen	–	(2,2)	–	0,3	1,6	(0,3)
Afschrijvingen	(4,4)	(33,3)	(0,5)	(1,1)	–	(39,3)
Wisselkoersverschillen	(2,9)	(7,9)	(0,1)	(0,2)	(0,5)	(11,6)
Verworven vaste activa	33,8	70,8	1,2	–	9,2	115,0
Netto boekwaarde aan het einde van de periode	121,1	267,7	1,6	9,4	55,7	455,5

Op 31 december 2016						
Aanschaffingskost	146,2	423,6	2,7	17,8	55,7	646,0
Gecumuleerde afschrijvingen, bijzondere waardeverminderingen en andere aanpassingen	(25,1)	(155,9)	(1,1)	(8,4)	–	(190,5)
Netto boekwaarde aan het einde van de periode	121,1	267,7	1,6	9,4	55,7	455,5

In € miljoen	Terreinen en gebouwen	Installaties, machines en materieel	Meubilair en rollend materieel	Overige materiële vaste activa	Activa in aanbouw en vooruitbetalingen	Totaal
Kalenderjaar eindigend op 31 december 2015						
Netto boekwaarde aan het begin van de periode	95,1	167,0	0,9	10,3	23,2	296,5
Aanschaffingen	0,9	19,2	0,2	0,4	34,8	55,5
Transferten	0,8	12,8	–	–	(13,6)	–
Buitengebruikstellingen	(0,1)	(0,3)	–	–	–	(0,4)
Afschrijvingen	(3,8)	(25,8)	(0,2)	(1,2)	–	(31,0)
Wisselkoersverschillen	0,3	(1,3)	(0,1)	(0,2)	(0,3)	(1,6)
Netto boekwaarde aan het einde van de periode	93,2	171,6	0,8	9,3	44,1	319,0

Op 31 december 2015						
Aanschaffingskost	113,9	295,9	1,6	16,5	44,1	472,0
Gecumuleerde afschrijvingen, bijzondere waardeverminderingen en andere aanpassingen	(20,7)	(124,3)	(0,8)	(7,2)	–	(153,0)
Netto boekwaarde aan het einde van de periode	93,2	171,6	0,8	9,3	44,1	319,0

De investeringsuitgaven met betrekking tot terreinen, gebouwen, machines en installaties vertegenwoordigen hoofdzakelijk investeringen in uitbreidingen van de capaciteit, in innovatie, investeringen om de efficiëntie te verbeteren en investeringen in de IT infrastructuur.

De volgende jaarlijkse operationele leasebetalingen zijn opgenomen in de resultatenrekening voor het jaar afgesloten op 31 december:

In € miljoen	2016	2015
Grond en gebouwen	16,3	13,3
Machines en materieel	6,1	5,8
Huur van pallets	5,2	4,1
Meubilair en rollend materieel	3,9	4,6
Overige leasecontracten	1,8	1,2
De totale operationele lease betalingen	33,3	29,0

De afschrijvingskosten zijn als volgt opgenomen in de secties van het geconsolideerde overzicht van gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten:

In € miljoen	2016	2015
Kostprijs van de omzet	33,0	26,2
Distributiekosten	1,9	1,3
Verkoop – en marketingkosten	1,8	2,4
Algemene beheerskosten	1,8	0,9
Overige bedrijfsopbrengsten	–	0,2
Totale afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	38,5	31,0
Niet – recurrente kosten	0,8	–
Totale afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	39,3	31,0

De Groep had geen materiële financiële leaseovereenkomsten tijdens de rapporteringsperiode.

7.10. Handelsvorderingen, vooruitbetaalde kosten en overige vorderingen

Jaar afgesloten op 31 december In € miljoen	2016	2015
Handelsvorderingen	317,5	222,4
Min: voorziening voor bijzondere waardeverminderingen op handelsvorderingen	(5,0)	(4,3)
Handelsvorderingen — netto	312,5	218,1
Vooruitbetalingen	16,5	12,1
Overige vorderingen	44,5	36,9
Vooruitbetaalde kosten en overige vorderingen	61,0	49,0
Handelsvorderingen en overige vorderingen — Kortlopend	373,5	267,1

“Overige vorderingen” inclusief terugvorderbare btw voor een bedrag van 34,8 € miljoen voor 2016 (2015: 30,0 € miljoen). De reële waarde van de kortlopende vorderingen benadert de boekwaarde.

De ouderdomsanalyse van de netto handelsvorderingen per 31 december is als volgt:

Jaar afgesloten op 31 december (Netto) In € miljoen	2016	2015
Niet vervallen	275,1	189,7
0 tot 30 dagen	23,6	17,1
31 tot 60 dagen	4,6	3,9
61 tot 90 dagen	2,4	1,7
Meer dan 90 dagen	6,8	5,7
Totaal	312,5	218,1

De Groep past geen systematische externe credit rating toe. Een bijzondere waardeverminderinganalyse van de handelsvorderingen wordt op individueel niveau uitgevoerd, maar er zijn geen belangrijke individuele significante bijzondere waardeverminderingen.

De boekwaarde van de handelsvorderingen (bruto) van de Groep wordt uitgedrukt in de volgende valuta's:

Jaar afgesloten op 31 december (Bruto) In € miljoen	2016	2015
EUR	128,4	109,6
GBP	21,9	23,6
PLN	43,2	34,8
TRY	18,0	16,9
AUD	6,7	6,6
RUB	19,6	13,1
USD	22,6	–
MXN	44,3	–
Overige	12,8	17,8
Totaal	317,5	222,4

7. Toelichtingen bij de geconsolideerde jaarrekening vervolg

In de loop van het jaar zijn de betalingsvoorwaarden voor de vorderingen noch verslechterd noch heronderhandeld. Het maximale kredietrisico aan het einde van de rapporteringsperiode is de boekwaarde van elke regel van hierboven vermelde vorderingen. De Groep houdt geen onderpand als zekerheid.

Mutaties in de voorzieningen voor bijzondere waardeverminderingen van de Groep met betrekking tot handelsvorderingen zijn als volgt:

Jaar afgesloten op 31 december In € miljoen	2016	2015
Openingsbalans	4,3	3,5
Verworven activa	0,7	-
Bijzondere waardevermindering op handelsvorderingen	1,5	1,5
Tijdens het jaar afgeschreven handelsvorderingen wegens oninbaar	(0,7)	(0,2)
Terugname van bijzondere waardeverminderingen op handelsvorderingen	(0,6)	(0,5)
Wisselkoersverschillen	(0,2)	-
Per 31 december	5,0	4,3

Het opzetten en de vrijval van de voorziening voor oninbare debiteuren zijn opgenomen in "Verkoop- en marketingkosten" in de resultatenrekening.

De Groep is in 2008 een 'non-recourse' factoringovereenkomst aangegaan met BNP Paribas Fortis Factoring en deze overeenkomst, met enkele wijzigingen, is nog steeds van toepassing. De overeenkomst voorziet in een kredietfaciliteit van maximaal 125,0 € miljoen en tot een bedrag van 95 % van de goedgekeurde uitstaande klantenvorderingen op alle klanten die wij transfereren naar de factoringmaatschappij. De resterende 5 % van de desbetreffende klantenvorderingen wordt betaald door de factoringmaatschappij aan ons op moment dat zij de betaling van de desbetreffende klant ontvangen waarna ook het resterende saldo uit de balans wordt genomen.

De financiering per klant is beperkt tot 10 % van het totaal bedrag van alle goedgekeurde openstaande klantenvorderingen die getransfereerd werden naar de factoringmaatschappij. Elke financiering binnen de kredietlimiet is non-recourse voor ons.

Deze factoringovereenkomst is niet in de balans is opgenomen.

Met betrekking tot de overname van Serenity in 2013 is de Groep ook een factoringovereenkomst aangegaan met Ifitalia en met Mediofactoring. In 2014 is de Groep ook een factoringovereenkomst aangegaan met Banca IFIS. Al deze factorovereenkomsten zijn non-recourse. De overeenkomst met Mediofactoring werd in Augustus 2015 geschorst.

Eens handelsvorderingen zijn opgenomen in één van de hierboven beschreven non-recourse factoring programma's, gebeurt er geen significant beheer meer vanuit de Groep.

7.11. Voorraden

De voorraden kunnen als volgt worden opgesplitst:

Jaar afgesloten op 31 december In € miljoen	2016	2015
Grondstoffen	110,6	82,1
Goederen in bewerking	0,9	0,7
Gereed product	147,2	119,6
Overige	9,8	9,7
Bijzondere waardevermindering op voorraden	(14,3)	(11,0)
Voorraden	254,2	201,1

De Groep gebruikt voornamelijk pulp, super-absorbers en niet-geweven stoffen. Overige grondstoffen die de Groep voor de productie gebruikt zijn onder andere polyethyleen, lijmen en tapes als basisgrondstoffen. De afgewerkte producten zijn babyluiers, babybroekjes, maandverbanden, tampons, inlegkruisjes, doekjes, incontinentieproducten en handelsgoederen.

De voorraadkosten opgenomen als kosten onder "Kostprijs van de omzet" bedroegen in 2016 1.407,5 € miljoen (1.213,7 € miljoen in 2015).

7.12. Geldmiddelen en kasequivalenten

De netto kaspositie zoals gepresenteerd in het geconsolideerd kasstroomoverzicht is als volgt:

Jaar afgesloten op 31 december In € miljoen	2016	2015
Kortetermijndeposito's (niet langer dan 3 maanden)	7,5	3,1
Vrij beschikbare geldmiddelen	205,3	233,7
Totaal	212,8	236,8

De boekwaarde van de geldmiddelen en kasequivalenten is een redelijke benadering van de reële waarde.

De kredietwaardigheid van de banken en financiële instellingen waarmee de Groep werkt, wordt vermeld in de volgende tabel:

Jaar afgesloten op 31 december In € miljoen	2016	2015
AA	11,9	11,6
A	192,7	214,0
BBB	0,5	3,3
BB	0,2	0,1
B	4,6	5,7
Geen kredietrapport	2,9	2,1
Totaal	212,8	236,8

7.13. Kapitaal

In € miljoen	Aantal aandelen	Gewone aandelen	Uitgiftepre- mie	Totaal
Openingsbalans op 1 januari 2015	68.055.555	655,3	144,4	799,7
Kapitaalsverhoging	4.083.332	40,8	73,9	114,7
Uitgiftekosten nieuwe aandelen	-	(1,3)	-	(1,3)
Eindsaldo op 31 december 2015	72.138.887	694,8	218,3	913,1
Kapitaalsverhoging	2.722.221	27,2	48,5	75,7
Eindsaldo op 31 december 2016	74.861.108	722,0	266,8	988,8

In november 2015 werd een kapitaalsverhoging gerealiseerd in het kader van de "accelerated bookbuild offering" ("ABB"). Een kapitaalsverhoging in cash voor een bedrag van 40,8 € miljoen aan aandelenkapitaal en 73,9 € miljoen aan uitgiftepremie resulterend in een kapitaal van 914,5 € miljoen vertegenwoordigd door 72.138.887 aandelen. Transactiekosten die incrementeel en direct toewijsbaar zijn aan de uitgifte van de nieuwe aandelen als gevolg van de ABB (1,3 € miljoen) worden opgenomen als een vermindering van het aandelenkapitaal.

In februari 2016 werd een kapitaalsverhoging gerealiseerd als onderdeel van het afronden van de "Grupo Mabe transactie". Het aandelenkapitaal werd verhoogd met 27,2 € miljoen en de uitgiftepremie nam toe met 48,5 € miljoen als gevolg van een kapitaalsverhoging in natura (Vendor Loan Note) resulterende in een kapitaal van 988,8 € miljoen vertegenwoordigd door 74.861.108 aandelen.

7. Toelichtingen bij de geconsolideerde jaarrekening vervolg

7.14. Winst per aandeel

Overeenkomstig IAS 33 wordt de gewone winst per aandeel berekend door het nettoresultaat van de periode, toerekenbaar aan de houders van gewone aandelen van de moedermaatschappij te delen door het gewogen gemiddeld aantal uitstaande gewone aandelen tijdens het jaar.

Het aantal aandelen dat werd gebruikt voor 2015 is 68.736.110, wat het gewogen gemiddeld aantal aandelen is in 2015, gegeven de kapitaalverhoging van november 2015, zie ook toelichting 7.13 hierboven.

Het aantal aandelen dat werd gebruikt voor 2016 is 74.407.405, wat het gewogen gemiddeld aantal aandelen is in 2016, gegeven de kapitaalverhoging van februari 2016, zie ook toelichting 7.13 hierboven.

De verwaterde winst per aandeel dient berekend te worden door het nettoresultaat van de periode, toerekenbaar aan de houders van gewone aandelen van de moedermaatschappij (na aanpassing van de effecten van alle potentiële verwaterde gewone aandelen) te delen door het gewogen gemiddeld aantal uitstaande gewone aandelen tijdens het jaar, vermeerderd met het gewogen gemiddeld aantal uitstaande gewone aandelen dat zou worden uitgegeven bij een omzetting van alle potentiële verwaterde gewone aandelen in gewone aandelen.

In het geval van Ontex Group NV is er geen effect van verwatering op het netto resultaat toewijsbaar aan de houders van gewone aandelen en op het gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen.

Onderstaande tabel geeft de gegevens weer op het vlak van resultaat en aantal aandelen die gebruikt worden voor de berekening van de gewone en verwaterde winst per aandeel.

In € miljoen	Kalenderjaar 2016	Kalenderjaar 2015
Netto resultaat		
Netto resultaat toewijsbaar aan de houders van gewone aandelen	119,7	98,6
Verwateringseffect	-	-
Netto resultaat toewijsbaar aan de houders van gewone aandelen aangepast voor het verwateringseffect	119,7	98,6
Recurrent netto resultaat		
Netto resultaat toewijsbaar aan de houders van gewone aandelen	119,7	98,6
Niet recurrende opbrengsten en kosten	12,9	6,8
Belastingcorrectie	(0,9)	(2,0)
Recurrent Netto resultaat toewijsbaar aan de houders van gewone aandelen ¹	131,7	103,4
Verwateringseffect	-	-
Recurrent Netto resultaat toewijsbaar aan de houders van gewone aandelen aangepast voor het verwateringseffect	131,7	103,4
Aantal aandelen		
Gemiddeld aantal gewone aandelen	74.407.405	68.736.110
Verwateringseffect	-	-
Winst per aandeel (In €)		
Gewone winst per aandeel	1,61	1,43
Verwaterde gewone winst per aandeel	1,61	1,43
Recurrente gewone winst per aandeel	1,77	1,50
Verwaterde recurrente winst per aandeel	1,77	1,50

¹ Recurrente gewone winst toewijsbaar aan de houders van gewone aandelen wordt gedefinieerd als Winst voor de periode plus de niet-recurrente opbrengsten en kosten en het belastingseffect op de niet-recurrente kosten, toewijsbaar aan de aandeelhouders van de moederonderneming.

7.15. Leningen

Jaar afgesloten op 31 december In € miljoen	2016	2015
Langlopend		
Leningen:		
Senior Secured Obligaties	246,4	245,6
Facility A	375,7	373,9
Facility C	124,3	-
LTIP indekkingslening	22,3	13,1
Financiële lease & overige schulden	10,4	0,5
Langlopende leningen	779,1	633,1
Kortlopend		
Interesten		
Obligaties	1,5	1,5
Facility A Loan 2014 > 1 jaar	0,7	0,7
Andere	-	0,2
Financiële lease & overige schulden	20,7	6,8
Kortlopende leningen	22,9	9,2
Totaal financiële schulden	802,0	642,3

Reconciliatie met het kasstroomoverzicht

In € miljoen	2016	2015
Financiële lease & overige schulden	(28,4)	(0,6)
Nieuw gecontracteerde leningen	125,9	6,9
Impact op kasstroomoverzicht	97,5	6,3

Alle leningen worden uitgedrukt in euro.

Op 14 november 2014 heeft Ontex Group NV zijn aanbieding van 250,0 € miljoen Senior Secured Notes met interestvoet van 4,75 % en looptijd tot 15 november 2021 afgesloten aan een uitgifteprijs van 100 %.

Op 3 december 2014 werd een senior termijnovereenkomst afgesloten bestaande uit een Senior termijnfaciliteit in EUR (Facility A Lening 2014) voor een bedrag van 380,0 € miljoen en een Senior Revolving faciliteit (Facility B lening 2014) voor een bedrag van 100,0 € miljoen evenals uit bepaalde indekkings- verplichtingen.

De senior termijnfaciliteit in EUR voor een bedrag van 380,0 € miljoen heeft een interestvoet gebaseerd op de EURIBOR op 3 maanden plus een marge in het begin van 275 basispunten welke grotendeels ingedekt is.

Op 25 februari 2016, werd er een aanpassing gemaakt aan de senior termijnleningsovereenkomst van € 480,0 miljoen bestaande uit een Senior termijn faciliteit in EUR (Faciliteit C) voor een bedrag van 125,0 € miljoen.

De senior termijnfaciliteit in EUR voor een bedrag van 480,0 € miljoen heeft een interestvoet gebaseerd op de EURIBOR op 3 maanden plus een marge van 225 basispunten op datum van rapportering.

De nieuwe Senior termijn faciliteit C heeft een interestvoet gebaseerd op de EURIBOR op 3 maanden plus een marge in het begin van 125 basispunten. Het bedrag werd volledig opgenomen in 2016.

Op 20 april 2016 werden bepaalde indekkingstransacties afgesloten. Leningen onder de senior termijnlening worden gewaardeerd tegen een geamortiseerde kostprijs.

Leningen onder de senior termijnlening en de geplaatste obligaties worden gewaardeerd tegen een geamortiseerde kostprijs. De kosten voor de terugbetaling van de bestaande leningen worden opgenomen in de resultatenrekening onder de niet-recurrente kosten.

7. Toelichtingen bij de geconsolideerde jaarrekening

vervolg

De boekwaarde en de reële waarde van de financiering op 31 december 2016 is als volgt:

Jaar afgesloten op 31 december 2016 In € miljoen	Boekwaarde	Reële waarde
Leningen:	746,4	767,8

Per 31 december 2016 is 100,0 € miljoen van de Revolving Credit Facility niet opgenomen.

Op 29 juli 2015 werd een volledig indekkingsprogramma (Total return swap) geïmplementeerd voor de op aandelen gebaseerde betalingen LTIP 2014 en LTIP 2015. Voor meer informatie verwijzen we naar toelichting 7.4.6 en 7.26. In het kader van deze total return swap werd een lening aangegaan bij ING ten belope van 13,1 € miljoen. Op 1 juli 2016 werd dit indekkingsprogramma verlengd en werd de lening bij ING verhoogd tot 22,3 € miljoen.

Op 11 augustus 2015 is Ontex groep NV een korte termijn faciliteit aangegaan in Rusland voor een bedrag van 550,0 miljoen RUB, waarvan 470,0 miljoen RUB was opgenomen per 31 december 2015. Het bedrag van deze lening werd volledig terugbetaald in 2016.

7.15.1. Onderpand voor leningen

Gewaarborgde overeenkomsten zijn aangegaan waarin de leningen voor het gehele uitstaande bedrag en de toe te rekenen interest op de leningen collectief zijn gewaarborgd. De Groep is onderhevig aan informatieconvenanten op regelmatige tijdstippen en bepaalde financiële ratio's worden opgevolgd. De Groep behoudt de volledige eigendom en de gebruiksrechten van de in onderpand gegeven activa. Indien de terugbetaling van de lening en de daaraan verbonden interesten niet wordt nagekomen, kunnen de kredietverstrekkers de in onderpand gegeven activa opeisen.

7.15.2. Overige informatie

- HSBC Turkije heeft een kredietlijn toegekend aan Ontex Tuketim A.S. voor 1,0 miljoen USD waarvan slechts een te verwaarlozen bedrag werd benut voor een garantiebrieven voor één van de leveranciers.
- Isbank Turkije heeft ook een kredietlijn toegekend aan Ontex Tuketim A.S. voor 11,5 miljoen TRY en voor 3,4 miljoen USD. Van dit krediet is 0,2 miljoen USD gebruikt voor een garantiebrieven afgegeven aan één van de leveranciers.
- Yapi Kredi Turkije heeft een kredietlijn toegekend aan Ontex Tuketim A.S. voor 6,1 miljoen TRY en een bijkomende kredietlijn voor 0,7 miljoen EUR. Van dit krediet in EUR is 0,3 miljoen EUR gebruikt voor een niet-contante lening (garantiebrieven afgegeven aan de Douane). Van dit krediet in TRY is 0,5 miljoen TRY gebruikt voor een garantiebrieven voor één van de leveranciers.
- Akbank Turkije heeft een kredietlijn toegekend aan Ontex Tuketim A.S. voor 5,1 miljoen TRY en een bijkomende kredietlijn voor 2,0 miljoen USD. Dit krediet is niet gebruikt.
- Garanti Turkije heeft een kredietlijn toegekend aan Ontex Tuketim A.S. voor 2,9 miljoen TRY en een bijkomend krediet voor 0,5 miljoen USD. Van dit krediet van 2,9 miljoen TRY, is 0,1 miljoen gebruikt voor een garantiebrieven afgegeven aan één van de leveranciers.
- TEB heeft een kredietlijn toegekend aan Ontex Tuketim A.S. voor 14,9 miljoen TRY. Dit krediet is niet gebruikt.
- Ontex bvba heeft bankgaranties afgegeven ten voordele van de Italiaanse BTW autoriteiten voor een bedrag van 10,2 € miljoen en voor 4,0 € miljoen ten voordele van het Italiaanse douane-agentschap per 31 december 2016.

7.16. Personeelsbeloningen

De Groep kent haar werknemers en gepensioneerde werknemers vergoedingen na uitdiensttreding, lange termijn personeelsbeloningen en ontslagvergoedingen toe. Deze beloningen zijn opgenomen in overeenstemming met IAS 19. De bijbehorende in de balans opgenomen IAS 19-verplichting kan als volgt worden samengevat:

Jaar afgesloten op 31 december In € miljoen	2016	2015
Vergoedingen na uitdiensttreding	20,1	17,3
Langetermijnpersoneelsbeloningen	2,4	2,3
Ontslagvergoedingen ¹	0,1	0,1
Verplichtingen met betrekking tot personeelsbeloningen	22,6	19,7
Kortlopende personeelsbeloningen en andere beloningen	39,0	33,3
Netto schuld	61,6	53,0

¹ Bruggpensioenen maken deel uit van de ontslagvergoedingen.

De berekening van de schuld is gebaseerd op actuariële veronderstellingen die zijn vastgesteld op de diverse balansdatums. Ze zijn niet alleen gebaseerd op de macro-economische factoren die golden op de datums in kwestie, maar ook op de specifieke kenmerken van de verschillende regelingen, die gewaardeerd werden. Zij vertegenwoordigen de beste schatting van de Groep voor de toekomst. Ze worden periodiek beoordeeld in overeenstemming met de evolutie van de markten en de beschikbare statistieken.

Vergoedingen na uitdiensttreding:

Ontex betaalt onder de toegezegde-bijdrage-regelingen aan zowel staats- als particuliere pensioenregelingen binnen het bedrijf. Daarnaast heeft Ontex in België ook verzekerde toegezegde-pensioen-regelingen en heeft Ontex tevens de verplichting om werknemers in Frankrijk en Turkije die met pensioen gaan een ontslagvergoeding te betalen.

Ontex heeft ook een aantal niet-gefinancierde pensioenregelingen ten aanzien van onze Duitse activiteiten. De Duitse bedrijfsactiviteiten financieren geen pensioenregelingen, maar nemen in de balans pensioenregelingsverplichtingen op, dit op basis van een herziene IAS 19. De pensioenuitkeringen worden betaald door de betrokken vennootschap als ze verschuldigd zijn.

De Groep heeft toegezegde-bijdrage-regelingen waarvoor ze in 2016 0,5 € miljoen betaalde. In België zijn toegezegde-bijdrage-regelingen wettelijk onderhevig aan een minimum gewaarborgd rendement en worden derhalve behandeld als toegezegd-pensioen-regeling. In de praktijk wordt deze garantie hoofdzakelijk gedekt door verzekeringsmaatschappijen. Omdat er geen financieringstekort is op 31 december 2016 is er geen verplichting opgenomen in de balans. De gecumuleerde reserves van deze regelingen zijn gelijk aan de activa.

Er zijn geen risico's waaraan de regeling de entiteit blootstelt, meer specifiek vanuit enige ongewone, entiteitsgebonden of regelingsgebonden risico's, en enige significante concentratie van risico.

Reconciliatie van de schulden met betrekking tot langlopende personeelsbeloningen

Vergoedingen na uitdiensttreding In € miljoen	Toelichting	2016	2015
Opneming van de verplichting			
Toegezegde pensioenregelingen op het einde van de periode		(27,8)	(24,9)
Reële waarde van fondsbeleggingen op het einde van de periode		8,1	7,6
Financieringsstatus		(19,7)	(17,3)
Netto (schuld)/actief in balans		(19,7)	(17,3)
Toegezegde pensioenregelingen			
Pensioenkosten over huidige diensttijd		1,6	0,8
Pensioenkosten over verstreken diensttijd		(0,3)	(0,1)
Pensioenkosten opgenomen in de resultatenrekening	20	1,4	0,7
Interestkosten met betrekking tot toegezegde pensioenregelingen		0,7	0,4
Interestopbrengsten uit fondsbeleggingen		-	-
Netto interestkosten opgenomen in de resultatenrekening		0,7	0,4
Herwaardering van andere langetermijn personeelsbeloning		-	0,3
Personeelsbeloning (kosten)/opbrengsten (werkgever)		2,1	1,4
Reconciliatie van de schuld			
Toegezegde pensioenregeling aan het begin van het jaar		(24,9)	(19,2)
Bedrijfscombinaties		(1,3)	-
Overige Significante gebeurtenissen (overdrachten)		-	(0,8)
Pensioenkosten over huidige diensttijd		(1,6)	(0,8)
Pensioenkosten over verstreken diensttijd		0,3	0,1
Opgenomen pensioenkosten		(1,3)	(0,7)
Interesten met betrekking tot toegezegde pensioenregelingen		(0,7)	(0,4)
Revaluatie van andere langetermijn personeelsbeloning		-	(0,3)
Belastingen voorzien in de toegezegde pensioenregelingen		0,1	-
Overige significante gebeurtenissen (overdrachten)		(0,1)	(5,1)
Pensioenbetalingen volgens plan		0,4	-
Pensioenbetalingen ten laste van de werkgever		0,5	0,4
Effect van wijzigingen in de financiële veronderstellingen		(2,1)	1,3
Effect van aanpassingen op basis van de ervaring		1,4	(0,2)
Effect van wisselkoersverschillen		0,1	0,1
Toegezegde pensioenregeling aan het einde van het boekjaar		(27,9)	(24,9)
Reconciliatie van fondsbeleggingen tegen reële waarde			

7. Toelichtingen bij de geconsolideerde jaarrekening vervolg

Vergoedingen na uitdiensttreding In € miljoen	Toelichting	2016	2015
Actuele waarde van de fondsbeleggingen aan het begin van het jaar		7,6	2,1
Interestopbrengsten		0,2	–
Werkgeversbijdrage		1,3	0,8
Overige Significante gebeurtenissen (overdrachten)		–	5,1
Pensioenbetalingen volgens plan		(0,4)	–
Pensioenbetalingen ten laste van de werkgever		(0,5)	(0,4)
Belastingen betaald uit fondsbeleggingen		(0,1)	–
Reële waarde van fondsbeleggingen aan het einde van de periode		8,1	7,6
Reconciliatie van netto (schuld)/actief in de balans			
Netto (schuld)/actief bij begin van het jaar		(17,3)	(17,1)
Bedrijfscombinaties		(1,3)	–
Overige Significante gebeurtenissen (overdrachten)		–	(0,8)
Kost voor toegezegde pensioenregelingen opgenomen in de resultatenrekening		(2,1)	(1,4)
Totaal herwaarderings opgenomen in de gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten		(0,6)	1,3
Werkgeversbijdrage		1,5	0,8
Effect van wisselkoersverschillen		–	(0,1)
Netto (schuld)/actief op het einde van het jaar		(19,8)	(17,3)
Niet-gefinancierd versus gefinancierd			
Deel van toegezegde pensioenregelingen uit niet gefinancierde-regelingen		(19,7)	(17,3)
Verwachte bijdragen in de volgende jaarperiode		1,4	1,8

De fondsbeleggingen bestaan uit verzekeringscontracten.

7.16.1. Materiële actuariële veronderstellingen 2015

Per 31 december 2015	Land				
	België	Duitsland	Frankrijk	Turkije	Italië
Disconteringsvoet	2,5 %	1,75 % / 2,25 %	2,3 %	11,4 %	2,3 %
Verwacht langetermijnrendement op fondsbeleggingen	–	–	–	–	–
Loonstijgingspercentage (bovenop de inflatie)	3,3 %	0,0 %	2,0 % / 2,5 %	5,0 %	n.v.t.
Inflatiepercentage	1,8 %	n.v.t. / 1,75 %	1,8 %	5,0 %	1,8 %
Sterftetabel	MR FR met correctie leeftijd minus 3jaar	Heubeck 2005 G	INSEE 2010-2012	C.S.O. 1980	RG48 Italiaanse tabellen
Vertrekpercentage	Geen	n.v.t.	Tabel 1/Tabel 2	Vennootschap- specifiek	3 % vast
Invaliditeitstabel	–	Heubeck 2005 G	–	–	–
Gewogen gemiddelde duur	22,9	15,0	14,6	n.v.t.	12,8

7.16.2. Materiële actuariële veronderstellingen 2016

Per 31 december 2016	Land					
	België	Duitsland	Frankrijk	Turkije	Italië	Mexico
Disconteringsvoet	1,8 % ¹	1,3 % / 1,4 % / 1,3 % ⁽¹⁾	1,3 % ⁽¹⁾	10,2 %	1,4 %	6,6 %
Verwacht langetermijnrendement op fondsbeleggingen	1,8 %	1,3 % / 1,4 % / 1,3 %	1,3 %	10,2 %	1,1 %	6,6 %
Loonstijgingspercentage (bovenop de inflatie)	3,0 %	0,00 % / n.v.t. / n.v.t.	2,3 %	5,0 %	n.v.t.	4,5 %
Inflatiepercentage	1,5 %	1,0 % / 1,5 % / 1,5 %	1,5 %	5,0 %	1,5 %	4,0 %
Sterftetabel	MR FR met leeftijd correctieminus 3jaar	Heubeck 2005 G	INSEE 2011-2013	C.S.O. 1980	RG48 Italiaanse tabellen	EMSSA09
Vertrekpercentage	Geen	n.v.t.	Tabel 1/ Tabel 2	Vennootschap specifiek	3 % vast	O.b.v. ervaring van de vennootschap
Invaliditeitstabel	n.v.t.	Heubeck 2005 G	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.
Gewogen gemiddelde duur	13,1	11,2	13,9	5,0	12,6	12,2

¹ Plan duur < 12: 1,3 % ; plan duur <= 15: 1,4% ; plan duur > 15: 1,8 %

Er zijn geen ongewone entiteitsgebonden of regelingsgebonden risico's waaraan de regeling de entiteit blootstelt, en er zijn geen significante risicoconcentraties.

De sensitiviteitsanalyses hieronder zijn bepaald op basis van een methode die de invloed op de toegezegde pensioenregeling van redelijke wijzigingen van de belangrijke veronderstellingen, aan het einde van de verslagperiode, extrapoleert. Negatieve tekens in onderstaande tabellen wijzen op een stijging van de verplichting. Positieve tekens in onderstaande tabellen wijzen op een daling van de verplichting.

Per 31 december 2015 Sensitiviteitsanalyse ¹	België	Duitsland	Frankrijk	Turkije	Italië
Disconteringsvoet - 0,25bp	(10,9)	(9,3)	(2,9)	(0,6)	(1,8)
Disconteringsvoet + 0,25bp	9,9	8,7	2,7	0,6	1,7
Loonstijging - 0,25bp	(10,5)	Geen gevolgen	(2,7)	(0,6)	(1,8)
Loonstijging + 0,25bp	10,5	Geen gevolgen	2,9	0,6	1,8

Per 31 december 2016 Sensitiviteitsanalyse ¹	België	Duitsland	Frankrijk	Turkije	Italië	Mexico
Disconteringsvoet - 0,25bp	(12,2)	(9,7)	(2,9)	(0,4)	(2,0)	(1,2)
Disconteringsvoet + 0,25bp	11,4	9,1	2,7	0,4	1,9	1,2
Loonstijging - 0,25bp	(11,7)	(4,3)	(2,7)	(0,4)	(1,9)	(1,2)
Loonstijging + 0,25bp	11,9	4,3	2,9	0,4	1,9	1,2

¹ Negatieve tekens in de tabel wijzen op een stijging van de verplichting. Positieve tekens in de tabel wijzen op een daling van de verplichting.

7. Toelichtingen bij de geconsolideerde jaarrekening vervolg

7.16.3. Vergoedingen na uitdiensttreding per land

Vergoedingen na uitdiensttreding In € miljoen	2015					Totaal
	Duitsland	Turkije	Frankrijk	België	Italië	
Opname van de schuld						
Toegezegde pensioenregeling op het einde van de periode	(9,0)	(0,7)	(2,8)	(10,6)	(1,8)	(24,9)
Reële waarde van fondsbeleggingen aan het einde van de periode	-	-	-	7,6	-	7,6
Financieringsstatus	(9,0)	(0,7)	(2,8)	(3,0)	(1,8)	(17,3)
Netto (schuld)/actief in balans	(9,0)	(0,7)	(2,8)	(3,0)	(1,8)	(17,3)

Vergoedingen na uitdiensttreding In € miljoen	2016						Totaal
	Duitsland	Turkije	Frankrijk	België	Italië	Mexico	
Opname van de schuld							
Toegezegde pensioenregeling op het einde van de periode	(9,4)	(0,6)	(2,8)	(11,7)	(1,9)	(1,4)	(27,8)
Reële waarde van fondsbeleggingen aan het einde van de periode	-	-	-	8,1	-	-	8,1
Financieringsstatus	(9,4)	(0,6)	(2,8)	(3,6)	(1,9)	(1,4)	(19,7)
Netto (schuld)/actief in balans	(9,4)	(0,6)	(2,8)	(3,6)	(1,9)	(1,4)	(19,7)

7.17. Uitgestelde belastingen en inkomstenbelastingen

Uitgestelde belastingvorderingen en -schulden worden gecompenseerd als er een wettelijk afdwingbaar recht tot verrekening bestaat en als de uitgestelde belastingen uitgaan van eenzelfde fiscale autoriteit. De uitgestelde belastingvorderingen en -schulden zijn toe te rekenen aan de volgende posten:

In € miljoen	2016		2015	
	Uitgestelde belastingvordering	Uitgestelde belasting-schuld	Uitgestelde belastingvordering	Uitgestelde belasting-schuld
Immateriële vaste activa	-	(3,6)	4,0	-
Terreinen, gebouwen, machines en installaties	-	(42,6)	-	(30,7)
Voorraden	0,4	-	-	(0,2)
Financiële instrumenten	1,1	-	-	(2,2)
Personeelsbeloningen-langlopend	2,0	-	2,1	-
Toegerekende kosten en overige schulden	-	(0,9)	0,7	-
Overige	-	(3,3)	-	(3,7)
Fiscale verliezen	128,0	-	114,8	-
Belastingkrediet	0,9	-	9,2	-
Totaal uitgestelde belastingvorderingen & verplichtingen met betrekking tot tijdelijke verschillen	132,4	(50,4)	130,8	(36,8)
Niet-erkende netto uitgestelde belastingvorderingen	(119,2)	-	(114,3)	-
Herclassificatie (netto uitgestelde belastingvordering per vennootschap)	(4,5)	4,5	(9,5)	9,5
Totaal uitgestelde belastingvorderingen & schulden	8,7	(45,9)	7,0	(27,3)

Uitgestelde belastingvorderingen worden opgenomen voor tijdelijke verschillen, overgedragen fiscale aftrekken en overgedragen fiscale verliezen voor zover de realisatie van de betrokken belastingvordering via toekomstige belastbare winsten waarschijnlijk is.

Van de uitgestelde belastingvorderingen ten belope van 119,2 € miljoen niet opgenomen in de balans (2015: 114,3 € miljoen) met betrekking tot overgedragen verliezen (na toepassing van de belastingvoet) voor een bedrag van 122,2 € miljoen (2015: 109,7 € miljoen) Van de uitgestelde belastingvorderingen met betrekking tot de overgedragen fiscale aftrekken (na toepassing van de belastingvoet) werd ten belope van 0,3 € miljoen (2015: 8,0 € miljoen) niet opgenomen in de balans. We verwijzen naar toelichting 7.3.1. De overgedragen fiscale verliezen hebben voornamelijk betrekking op Frankrijk, België en Spanje (Spanje zijnde fiscale verliezen op het niveau van de Spaanse dochteronderneming, overgenomen als onderdeel van Grupo Mabe). In beide landen kunnen fiscale verliezen in principe onbeperkt worden gecompenseerd, doch de huidige winstniveaus in de relevante entiteiten zijn zodanig dat er geen uitgestelde belastingvordering is erkend voor het boekjaar 2016.

De Groep heeft geen uitgestelde belastingen opgenomen die verband houden met investeringen in dochterondernemingen. Er is momenteel geen beleid of gedetailleerd plan met betrekking tot de betaling van dividenden binnen de groep.

Vennootschapsbelasting In € miljoen	2016	2015
Kortlopende belastingvorderingen	10,6	7,3
Kortlopende belastingsschulden	(55,3)	(27,3)

De kortlopende belastingsschulden zijn voornamelijk gerelateerd aan een teveel aan voorafbetalingen in vergelijking met de effectieve belastingsschuld voor het jaar.

De kortlopende belastingsschulden omvatten 43,2 € miljoen aan schulden m.b.t. inkomstenbelasting (2015: 14,2 € miljoen) en 12,1 € miljoen aan voorziening voor onzekere belastingssituaties (2015: 13,1 € miljoen).

7.18. Kortlopende en langlopende schulden

Overige kortlopende schulden (exclusief voorzieningen, te betalen belastingen, leningen en verplichtingen die rechtstreeks verband houden met vaste activa bestemd voor verkoop) kunnen als volgt worden weergegeven:

Jaar afgesloten op 31 december In € miljoen	2016	2015
Toegerekende kosten en overige schulden	30,1	23,3
Min: Langlopend gedeelte	-	-
Kortlopende toegerekende kosten en overige schulden	30,1	23,3
Overige kortlopende financiële schulden	49,3	5,0
Handelsschulden	366,8	267,1
Personeelsbeloningen-kortlopend	39,1	33,3
Totaal kortlopende schulden	485,4	328,7
Overige langlopende financiële schulden	26,4	-

De Overige kortlopende financiële schulden per 31 december 2016 hebben betrekking op de uitgestelde verplichting voor de aankopen van Grupo Mabe (44,3 € miljoen) en Serenity (5,0 € miljoen).

De overige langlopende financiële schulden per 31 december 2016 hebben betrekking op de uitgestelde verplichting voor de aankoop van Grupo Mabe (26,4 € miljoen)

De ouderdomsanalyse van de handelsschulden is als volgt:

Jaar afgesloten op 31 december In € miljoen	2016	2015
Niet vervallen	322,9	256,8
0 tot 30 dagen	33,7	9,0
31 tot 60 dagen	3,0	0,9
61 tot 90 dagen	3,6	-
Meer dan 90 dagen	3,6	0,4
Totaal	366,8	267,1

7. Toelichtingen bij de geconsolideerde jaarrekening vervolg

7.19. Voorzieningen – Kortlopende schulden

In € miljoen	Juridische geschillen	Herstructure-ring	Overige	Totaal
Openingsbalans	2,1	3,5	0,2	5,8
Toevoegingen voorzieningen	0,7	-	0,4	1,1
Teruggenomen bedragen	-	(0,4)	-	(0,4)
Aanwendungen tijdens het jaar	(0,4)	(1,2)	(0,2)	(1,8)
Overige	-	-	-	-
Per 31 december 2015	2,4	1,9	0,4	4,7
Openingsbalans	2,4	1,9	0,4	4,7
Toevoegingen voorzieningen	5,7	-	-	5,7
Teruggenomen bedragen	(0,1)	(1,0)	-	(1,1)
Aanwendungen tijdens het jaar	(0,9)	-	(0,5)	(1,4)
Overige	-	-	-	-
Per 31 december 2016	7,1	0,9	(0,1)	7,9

De Groep legt een voorziening aan voor juridische geschillen, die werden aangespannen tegen de Groep, door klanten, leveranciers of voormalige werknemers. De meest belangrijke ontwikkeling ten opzichte van vorig boekjaar is een bijkomende voorziening ten belope van 5,2 € miljoen in het kader van de zaak van de Spaanse nationale concurrentie commissie (CNMC). We verwijzen naar toelichting 7.27 Voorwaardelijke verplichtingen.

Tijdens de verslagperiode had de Groep langlopende overige voorzieningen ter waarde van 0,3 € miljoen.

7.20. Kosten met betrekking tot personeelsbeloningen

In € miljoen	Kalenderjaar 2016	Kalenderjaar 2015
Bezoldigingen	(197,0)	(155,1)
Sociale lasten	(48,3)	(41,9)
Toegezegde-bijdrage-regeling ¹	(4,9)	(4,3)
Overige personeelskosten	(15,3)	(11,7)
Totaal kosten met betrekking tot personeelsbeloningen	(265,6)	(213,0)

¹ Waarvan € 1,4 miljoen betrekking heeft op Pensioenkosten (2015: € 0,7 miljoen). We verwijzen naar toelichting 7.16.

Gemiddeld totaal aantal werknemers (in voltijdse equivalenten)	2016	2015
Waarvan:		
- arbeiders	4.772	3.684
- bedienden	2.907	1.563
- management	91	81

De 2016 voltijdse equivalenten omvatten het gemiddeld aantal voor Grupo Mabe sinds 1 Maart 2016.

7.21. Overige bedrijfsopbrengsten/(kosten), netto

In € miljoen	Kalenderjaar 2016	Kalenderjaar 2015
Gerealiseerde meerwaarden op de verkoop van activa	0,6	0,6
Wisselkoersverschillen op bedrijfsactiviteiten	3,6	2,4
Gerealiseerde minderwaarden op de verkoop van activa	(1,9)	(0,9)
Overige kosten	2,3	(1,8)
Totaal overige bedrijfsopbrengsten/(kosten), netto	4,6	0,3

7.22. Niet-recurrente opbrengsten en kosten

In € miljoen	Kalenderjaar 2016	Kalenderjaar 2015
Fabriekssluiting	(0,1)	(0,1)
Bedrijfsherstructurering	(2,1)	(1,3)
Kosten verbonden aan overnames	(4,3)	(4,0)
Bijzondere waardeverminderingen activa	(0,8)	-
IPO kosten	-	(0,3)
Herfinancieringskosten	-	(0,1)
Anti trust claim Spanje	(5,2)	-
Overige	(0,4)	(1,0)
Totale niet-recurrente opbrengsten en kosten	(12,9)	(6,8)

Kosten die opgenomen zijn onder de rubriek niet-recurrente opbrengsten en kosten zijn die kosten die vanwege hun aard door het management als eenmalig of ongebruikelijk worden beschouwd. De Groep heeft deze classificatie overgenomen voor een beter begrip van de recurrente financiële prestaties van de Groep.

Bedrijfsherstructurering: De Groep voerde een aantal projecten uit om het beheer van haar activiteiten te optimaliseren. De kosten in 2015 hebben betrekking op de vereenvoudiging van de vennootschapstructuur van Ontex Groep. Om de vennootschapsstructuur te optimaliseren van de Groep, heeft de groep een aantal tussenliggende holdingvennootschappen verwijderd tussen de Onderneming en Ontex IV SA. De kosten in 2016 hebben betrekking op de kosten naar aanleiding van de verhuis van twee bestaande fabrieken in Frankrijk naar één nieuwe site.

Kosten verbonden aan overnames: In 2015 hebben we een winst gerealiseerd ten belope van 2,0 € miljoen ten gevolge van een lagere earn out betaling voor de aankoop van Serenity Spa dan was voorzien. We verwijzen naar toelichting 7 van dit jaarverslag. Deze winst werd gecompenseerd door kosten gemaakt voor de overname van Grupo P.I Mabe S.A de C.V ("Grupo Mabe"). Voor meer informatie omtrent de acquisitie verwijzen we naar toelichting 7.7. In 2016 heeft de Groep kosten gemaakt voor de overname en integratie van Grupo Mabe (8,6 € miljoen), gecompenseerd door winsten n.a.v. de herwaardering van de uitgestelde vergoedingen uitgedrukt in MXN (6,6 € miljoen), en voor de aankoop van de Hygiene business van Hypermarcas (2,3 € miljoen)

Bijzondere waardevermindering van activa: De bijzondere waardevermindering van activa is een niet-kaskost en heeft in 2016 betrekking op de bijzondere waardevermindering resulterende uit de verhuis van de twee bestaande fabrieken naar één nieuwe site in Dourgues, Frankrijk.

Anti trust claim Spanje: we verwijzen naar toelichting 7.27, juridische geschillen, voor verdere details omtrent dit geschil.

Andere: In 2015 werden er kosten ten belope van 1,0 € miljoen opgenomen in het kader van de uitstap van Goldman Sachs Group, Inc. en TPG Group Holdings (SBS) Advisors, Inc.. In 2016 heeft de Groep haar productie in Rusland verhuisd naar een nieuwe site in Noginsk om efficiënties te realiseren en is ze gestart met de bouw van een nieuwe productie site in Ethiopië waarvoor de kosten werden ondergebracht in de categorie "Andere".

7.23. Kostenindeling volgens aard

De indeling van de kosten gebaseerd op de aard van de kosten is een alternatieve presentatie van de kosten opgenomen in de geconsolideerde resultatenrekening. Ze maken deel uit van "Kostprijs van de omzet", "Distributiekosten", "Verkoop- en Marketingkosten" en "Algemene beheerskosten" met betrekking tot de jaren afgesloten op 31 december:

In € miljoen	Toelichting	2016	2015
Voorraadswijzigingen		21,8	1,8
Grond- en hulpstoffen		(1.174,6)	(989,6)
Kosten verbonden aan personeelsbeloningen		(265,6)	(213,0)
Afschrijvingen en waardevermindering ¹	20	(42,3)	(33,3)
Verleende diensten	8-9	(297,2)	(250,7)
Operating leasebetalingen van het bedrijf	9	(33,3)	(29,0)
Overige winsten/(kosten)	21	4,6	0,3
Totaal kostprijs van de omzet, distributiekosten, verkoop- en marketingkosten en algemene beheerskosten		(1.786,6)	(1.513,5)

¹ Exclusief niet-recurrente afschrijvingen en waardeverminderingen.

7. Toelichtingen bij de geconsolideerde jaarrekening vervolg

7.24. Netto financieel resultaat

De verschillende componenten van het financiële resultaat zijn de volgende:

In € miljoen	2016	2015
Interesten van vlottende activa	1,5	0,4
Wisselkoersverschillen	41,9	25,3
Overige	0,2	-
Financiële opbrengsten	43,6	25,7
Interesten op bonds en TLA (incl. Reserveringsprovisie)	(21,4)	(22,5)
Fair value aanpassing uitgestelde vergoeding 2016	(1,8)	-
Afschrijvingen op kosten van leningen	(2,7)	(2,8)
Interesten op andere leningen	(5,7)	(2,7)
Interestkosten	(31,6)	(28,0)
Wisselkoersverschillen	(35,1)	(27,7)
Bankkosten	(2,3)	(1,7)
Vergoeding voor factoring	(2,4)	(2,6)
Verliezen op derivaten en deport forward contracten	(1,5)	(1,9)
Financiële kosten	(72,9)	(61,9)
Financiële opbrengsten volgens de resultatenrekening	43,6	25,7
Financiële kosten volgens de resultatenrekening	(72,9)	(61,9)
Netto financiële kosten volgens de resultatenrekening	(29,3)	(36,2)

Reconciliatie met het kasstroomoverzicht

In € miljoen	2016	2015
Totale interest kosten	(25,4)	(24,2)
Beweging op toe te rekenen interesten en aangroeiende interest	(0,2)	-
Betaalde interesten	(25,6)	(24,2)

In € miljoen	2016	2015
Totaal interest kosten	1,6	0,4
Schommeling in toe te rekenen interesten	(0,1)	0,5
Ontvangen interesten	1,5	0,9

7.25. Inkomstenbelastingen

De inkomstenbelasting (ten laste van)/ten gunste van de resultatenrekening gedurende het jaar is als volgt:

In € miljoen	2016	2015
Te betalen belastingen — (kost)/opbrengst	(42,6)	(25,2)
Uitgestelde belastingen — (kost)/opbrengst	(1,9)	(9,0)
Totaal belastingen (kost)/opbrengst	(44,5)	(34,2)

Ontex Groep — Inkomstenbelasting (kost)/opbrengst :

In € miljoen	2016	2015
Winst vóór inkomstenbelastingen	164,2	132,8
Inkomstenbelasting (kost)/opbrengst berekend aan de hand van binnenlandse belastingtarieven	(48,5)	(40,9)
Verworpen uitgaven	(4,4)	(1,2)
Netto gebruik overgedragen fiscale verliezen nog niet eerder erkend	-	6,9
Verliezen waarvoor nog geen uitgestelde belastingsvordering werd erkend	1,4	(4,7)
Verliezen waarvoor een uitgestelde belastingsvordering werd erkend	1,6	-
Verliezen van het verleden, waarvoor een uitgestelde belastingsvordering werd erkend	0,2	5,1
Correcties m.b.t. voorgaande jaren	3,2	0,8
Overige	2,0	(0,3)
Totaal inkomstenbelastingen(kost)/opbrengst	(44,5)	(34,2)

7.26. Op aandelen gebaseerde betalingen

Sinds september 2014 heeft de Groep heeft lange termijn beloningsplannen ("LTIP 2014", "LTIP 2015" en "LTIP 2016") geïmplementeerd die gebaseerd zijn op een combinatie van aandelenopties (verder "Opties" genoemd) en voorwaardelijk toegekende aandelen-eenheden (verder "RSU's – Restricted Stock Units genoemd). De Opties en RSU's worden gewaardeerd als op aandelen gebaseerde betalingen die in eigen vermogensinstrumenten worden afgewikkeld. RSU's kunnen enkel onvoorwaardelijk eigendom worden drie jaar na de toekenning en opties die het recht geven om aandelen te ontvangen van de Groep (verder genoemd de "Aandelen") of enig ander recht om aandelen te ontvangen kunnen pas uitgeoefend worden drie jaar na de toekenning. De toekenning van de RSU's en opties zal onvoorwaardelijk toegekend worden op voorwaarde dat de deelnemer in dienst blijft. De aandelenprijs wordt beschouwd als de relevante performantie-indicator en het onvoorwaardelijk toekennen van de plannen zal niet onderhevig zijn aan bijkomende specifieke prestatie-indicatoren. De statuten kunnen de Groep toelaten om van deze regel af te wijken in overeenstemming met het Belgisch Wetboek van Vennootschappen.

De uitoefenprijs van de Opties zal gelijk zijn aan de laatste slotkoers van het aandeel die onmiddellijk voorafgaat aan de datum van het toekennen van de optie. Voor de opties zal de uitoefenperiode starten op de datum waarop ze onvoorwaardelijk zijn geworden ("vesting date").

De onderliggende aandelen van de RSU's worden toegekend zonder vergoeding zo snel als mogelijk na de datum van onvoorwaardelijk worden ("vesting date").

Wanneer de RSU's onvoorwaardelijk zijn geworden, worden de onderliggende Aandelen van de RSU's getransfereerd naar de deelnemers. Op het moment van het onvoorwaardelijk worden, mogen de opties uitgeoefend worden tot hun vervaldatum (8 jaar na de datum van toekenning).

Op of rond 26 september 2014 werden een totaal van 242.642 aandelenopties en 49.040 RSU's toegekend. Er zijn 18.153 aandelenopties en 3.671 RSU's opgegeven, vervallen of uitgeoefend per 31 december 2016. De aandelenopties en RSU's zijn uitoefenbaar tussen september 2017 en september 2022.

Op of rond 26 juni 2015 werden een totaal van 159.413 aandelenopties en 38.294 RSU's toegekend. Er zijn 8.546 aandelenopties en 2.053 RSU's opgegeven, vervallen of uitgeoefend per 31 december 2016. De aandelenopties en RSU's zijn uitoefenbaar tussen juni 2018 en juni 2023.

Op of rond 15 juni 2016 werden een totaal van 322.294 aandelenopties en 75.227 RSU's toegekend. Er zijn 11.220 aandelenopties en 2.619 RSU's opgegeven, vervallen of uitgeoefend per 31 december 2016. De aandelenopties en RSU's zijn uitoefenbaar tussen juni 2019 en juni 2024

De Raad van Bestuur van de Groep heeft op 1 juni 2015 beslist om een volledig indekkingsprogramma (total return swap) te implementeren voor de dekking van de programma's aangaande de op aandelen gebaseerde betalingen startend op 1 juli 2015 en hernieuwd per 1 juli 2016

Volgende overeenkomsten aangaande op aandelen gebaseerde betalingen waren in voege tijdens het boekjaar:

Periode eindigend op 31 december 2016	Vervaldatum	Uitoefenprijs per aandeel (€)	Reële waarde (€)	Aantal opties/RSU's
LTIP 2014				
Opties	2022	17,87	3,57	224.489
RSU's	2017	n.v.t	15,97	45.369
LTIP 2015				
Opties	2023	26,60	6,39	150.867
RSU's	2018	n.v.t	24,45	36.241
LTIP 2016				
Opties	2024	28,44	6,64	311.074
RSU's	2019	n.v.t	26,48	72.608

7. Toelichtingen bij de geconsolideerde jaarrekening vervolg

De reële marktwaarde van de aandelenopties werd bepaald op basis van het Black&Scholes model. De verwachte volatiliteit die in het model werd gebruikt is gebaseerd op de historische volatiliteit van vergelijkbare bedrijven (aangezien er geen volatiliteit beschikbaar was voor de onderneming).

Het overzicht hieronder geeft alle parameters weer die gebruikt werden in het model:

	LTIP 2014	LTIP 2015	LTIP 2016
Uitoefenprijs (€)	17,87	26,60	28,44
Verwachte volatiliteit van de aandelen (%)	23,58 %	26,32 %	26,56 %
Verwacht rendement van de aandelen (%)	2,94 %	2,14 %	1,98 %
Risico vrije interestvoet (%)	1,13 %	1,02 %	0,37 %

De marktwaarde van de RSU's werd bepaald door de verwachte en verdisconteerde dividendstromen af te trekken van de uitoefenprijs. Dezelfde als de hierboven vermelde parameters werden hiervoor gebruikt.

De sociale lasten met betrekking tot het LTIP worden voorzien over de looptijd.

7.27. Voorwaardelijke verplichtingen

De Groep is betrokken bij een aantal geschillen met betrekking tot milieuzaken, contracten, productaansprakelijkheid, octrooien (of intellectuele eigendom), werkgelegenheid en andere claims in verband met onze bedrijfsactiviteiten.

Op 2 september 2014 werd de groep in kennis gesteld door de Spaanse nationale concurrentie commissie (CNMC) van hun onderzoek tegen 15 vennootschappen in de sector (waaronder 3 dochtervennootschappen van de groep: Ontex ES Holdco, S.A., Ontex Penninsular, S.A.U en Ontex ID, S.A.U.) naar vermeende inbreuken tegen prijsafspraken en andere commerciële condities in de Spaanse afzetmarkt voor incontinentieproducten. Op 26 mei 2016, naar aanleiding van het onderzoek, heeft CNMC zijn beslissing uitgevaardigd. In de beslissing worden 8 bedrijven, waaronder Ontex' Spaanse dochtervennootschappen, schuldig bevonden aan deelname aan een kartel. Naar aanleiding van haar betrokkenheid van 1999 tot 2014, ontving Ontex een boete van 5,2 € miljoen. Ontex heeft beroep aangetekend tegen deze beslissing en deze beslissing is hangende.

Naar aanleiding van dit geschil werd er een voorziening ten belope van 5,2 € miljoen aangelegd per 31 december 2016. We verwijzen ook naar toelichting 7.22 betreffende de niet recurrente opbrengsten en kosten. De Groep is momenteel van oordeel dat de claims en geschillen, individueel of gezamenlijk, geen materieel nadelig effect zullen hebben op onze geconsolideerde balans, bedrijfsresultaten of liquiditeit.

7.28. Toezeggingen

7.28.1. Investerings-toezeggingen

De Groep heeft zich contractueel verplicht tot investeringsuitgaven met betrekking tot de aankoop van terreinen, gebouwen, machines en installaties per 31 december 2016 ten bedrage van 27,1 € miljoen, 2015: 36,1 € miljoen.

7.28.2. Investerings-toezeggingen uit de operationele leasecontracten waarbij de Groep de huurder is

De Groep heeft zich contractueel verplicht tot een aantal huurcontracten die beëindigd kunnen worden met inachtneming van de opzegperiode die in elk rechtsgebied anders is.

De Groep huurt machines die gebruikt worden in de productie. De kenmerkende leasevoorwaarden zijn afhankelijk van het land waarin de leaseovereenkomst wordt aangegaan. De meerderheid van de leaseovereenkomsten zijn vernieuwbaar aan het einde van de huurperiode tegen het markttarief.

Een overzicht van de huurlasten ten laste van de resultatenrekening in de respectieve jaren wordt gegeven in toelichting 7.9 "Terreinen, Gebouwen, Machines en installaties". Verplichtingen inzake toekomstige minimale leasebetalingen, die geclaimd kunnen worden onder eenvoudige niet-opzegbare leasecontracten, worden als volgt onderverdeeld:

In € miljoen	2016	2015
Binnen een jaar	19,9	14,6
Van 1 tot 5 jaar	44,2	48,6
Meer dan 5 jaar	22,8	17,5
	86,9	80,7

7.28.3. Bank waarborgen

Zoals aangegeven in toelichting 7.15 "Leningen", zijn de belangrijkste huidige en toekomstige lease-activa van de Groep als zekerheid gesteld voor deze leningen. Het gehele bedrag van de bankleningen van de Groep en de toe te rekenen interest lasten zijn gewaarborgd door collectieve onderpandovereenkomsten.

De Groep heeft bankwaarborgen gesteld ten belope van 39,5 € miljoen op 31 december 2016 om deel te kunnen nemen aan openbare offertes.

7.29. Transacties met verbonden partijen

Als onderdeel van onze activiteiten heeft Ontex verschillende transacties aangegaan met verbonden partijen.

7.29.1. Geconsolideerde vennootschappen

Een lijst van de dochterondernemingen is te vinden in toelichting 7.6 "Lijst van geconsolideerde ondernemingen".

7.29.2. Relaties met de aandeelhouders

Naar aanleiding van de verkoop van de resterende aandelen in maart 2015 door de Goldman Sachs Group, Inc. en TPG Group Holdings (SBS) Advisors, Inc. en hun dochtervennootschap Whitehaven B.S.à.r.l., zijn er geen verbonden partijen per 31 december 2016.

7.29.3. Relaties met niet-uitvoerende leden van de Raad van Bestuur

Voor het jaar afgesloten op 31 december In € miljoen	2016	2015
Vergoedingen	0,5	0,5

7.29.4. Relaties met de managers op sleutelposities

De managers die sleutelposities innemen binnen de Groep zijn die personen die bevoegd en verantwoordelijk zijn voor het plannen, aansturen en controleren van de activiteiten van de Groep. De leden van het Directiecomité zijn de managers op sleutelposities.

7.29.5. Vergoedingen management op sleutelposities

Vergoeding van de CEO In € miljoen	2016	2015
Vaste en variabele vergoedingen	2,1	2,0

Vergoeding van het Directiecomité In € miljoen	2016	2015
(Met uitzondering van de CEO)		
Vaste vergoedingen	4,5	3,7
Variabele vergoedingen	3,0	2,5
Overige vergoedingen	0,3	0,1
Totaal	7,8	6,3

Na de IPO heeft de Groep Lange Termijn Beloningsplannen ("LTIP 2014", "LTIP 2015" en "LTIP 2016") geïmplementeerd die gebaseerd zijn op een combinatie van aandelenopties en voorwaardelijk toegekende aandelen-eenheden (RSU's) (Zie toelichting 7.26).

Het aantal aandelenopties en voorwaardelijke toegekende aandelen-eenheden (RSU's) die werden toegekend aan de CEO en het Directiecomité is als volgt:

Voor het jaar afgesloten op 31 december 2016	Aantal RSU's	Aantal aandelenopties
LTIP 2014		
CEO	7.868	38.930
Directiecomité (exclusief CEO)	21.163	104.720
LTIP 2015		
CEO	6.884	28.661
Directiecomité (exclusief CEO)	15.786	65.718
LTIP 2016		
CEO	14.522	62.220
Directiecomité (exclusief CEO)	37.496	160.650

7. Toelichtingen bij de geconsolideerde jaarrekening vervolg

7.30. Gebeurtenissen na balansdatum

Op 6 maart 2017 heeft Ontex de overname afgerond van de afdeling voor persoonlijke hygiëne van Hypermarcas S.A. (hierna "afdeling persoonlijke hygiëne HM" genoemd). De overname van de afdeling persoonlijke hygiëne van HM ondersteunt de strategie van Ontex: we breiden ons groeiplatform op het Amerikaanse continent uit naar Brazilië, verhogen de omzet uit de merken die eigendom zijn van Ontex en krijgen toegang tot een snel groeiende markt.

De afdeling persoonlijke hygiëne van HM is de marktleider in de categorie van incontinentieproducten voor volwassenen en heeft een stevige positie als de nummer drie in babyverzorgingsproducten in Brazilië, de op drie na grootste markt voor hygiëneproducten ter wereld.

De pro-forma niet geauditeerde netto omzet voor het boekjaar 2016 bedraagt R\$1,2 miljard in overeenstemming met de algemeen aanvaarde boekhoudprincipes in Brazilië. In de toekomst zal meer dan 50 % van de omzet van de Ontex Groep gerealiseerd worden buiten West-Europa en zal meer dan 50 % van de omzet van de Groep komen van merken die eigendom zijn van Ontex¹. Deze twee belangrijke mijlpalen bevestigen dat Ontex grote stappen blijft zetten in zijn transformatie tot een vooraanstaande internationale consumentenonderneming.

De afdeling persoonlijke hygiëne van HM heeft een portefeuille van sterke plaatselijke merken die alle segmenten van de incontinentieproducten voor volwassenen en babyverzorgingsproducten omvat:

Incontinentieproducten voor volwassenen

- Bigfrol – de marktreferentie van incontinentieproducten voor volwassenen
- AdultMax – het instapaanbod

Babyverzorgingsproducten

- PomPom – een hoog kwalitatief aanbod met een traditie van bijna vijftig jaar
- Cremer – een sterk aanbod in het middensegment
- Sapeka – een regionale marktleider in het goedkopere segment

De overeengekomen bedrijfswaarde voor de afdeling persoonlijke hygiëne van HM bedroeg R\$1 miljard (305,0 € miljoen). Na de gebruikelijke aanpassingen voor de netto-schuld, werd dit bedrag betaald met beschikbare cash en via bestaande en nieuwe kredietlijnen.

De afdeling persoonlijke hygiëne van HM zal in de resultaten van Ontex worden geconsolideerd vanaf 1 maart 2017.

De kosten verbonden aan de overname werden opgenomen in de niet recurrente kosten van de geconsolideerde resultatenrekening van de groep en bedragen 2,0 € miljoen voor de periode eindigend op 31 december 2016.

Op 25 januari 2017 heeft Ontex een senior termijnovereenkomst afgesloten, bestaande uit een in EUR uitgedrukte senior termijn faciliteit (Facility D lening) voor een bedrag van 125,0 € miljoen met een looptijd tot 3 december 2019.

De Facility D lening voor een bedrag van 125,0 € miljoen heeft een interestvoet gebaseerd op de EURIBOR plus een marge in het begin van 50 basispunten. Opgenomen leningen onder de Facility D lening zullen gebruikt worden voor de aankoop van Hypermarcas en kosten in het kader van de overname en worden gewaardeerd tegen geamortiseerde kosten.

Op 22 maart 2017 voltooide Ontex een kapitaalsverhoging in het kader van een 'accelerated bookbuilt' plaatsing ('ABB'). Via de ABB werden 7.486.110 nieuwe aandelen geplaatst tegen een bruto prijs van 29,50 € per nieuw aandeel. Door de kapitaalsverhoging in cash werd het kapitaal verhoogd met 74,9 € miljoen met een uitgiftepremie 146,0 € miljoen, wat resulteerde in een kapitaal van 823,6 € miljoen vertegenwoordigd door 82.347.218 aandelen. Transactiekosten die incrementeel en direct toewijsbaar zijn aan de uitgifte van de nieuwe aandelen als gevolg van de ABB worden opgenomen als een vermindering van het aandelenkapitaal. De opbrengst van de ABB Plaatsing zal worden aangewend ter herfinanciering van de onderneming, volgend op de overname van de persoonlijke hygiëne activiteiten van Hypermarcas.

¹ Alle €-bedragen zijn berekend op basis van een EUR/BRL-koers van 3,2761.

7.31. Honoraria verbonden aan de commissaris

Voor het jaar afgesloten op 31 december in € duizenden	2016	2015
Vergoedingen voor audit opdrachten	1.077	936
Additionele diensten in het kader van het audit mandaat		
Aan de audit opdrachten verbonden vergoedingen	251	87
Vergoedingen voor belastingsadvies & compliance	1.804	1.772
Due diligence vergoedingen	662	1.849
Overige vergoedingen	-	129
Totaal	3.794	4.773

Het Audit Comité heeft een specifieke vrijstelling van de één-op-één regel goedgekeurd.

Samenvatting statutaire enkelvoudige jaarrekening

Balans na winstverdeling

Jaar eindigend 31 december In € miljoen	2016	2015
Activa	3.152,4	2.952,6
Vaste activa	2.867,9	2.650,7
Oprichtingskosten	3,8	3,7
Immateriële vaste activa	99,0	122,4
Materiële vaste activa	1,5	4,3
Financiële vaste activa	2.763,6	2.520,3
Verbonden ondernemingen	1.908,0	1.908,0
Vorderingen op meer dan één jaar	855,5	612,1
Andere financiële vaste activa	0,1	0,2
Vlottende activa	284,5	301,9
Vorderingen op ten hoogste één jaar	94,3	88,4
Eigen aandelen	22,3	13,1
Liquide middelen	162,5	194,4
Overlopende rekeningen	5,4	6,0
Passiva	3.152,4	2.952,6
Eigen vermogen	1.857,0	1.832,6
Kapitaal	748,7	721,5
Uitgiftepremies	266,8	218,3
Reserves	359,2	395,2
Overgedragen winst (verlies)	482,3	497,6
Voorzieningen en uitgestelde belastingen	7,0	5,1
Schulden	1.288,4	1.114,9
Schulden op meer dan één jaar	834,2	725,3
Financiële schulden	834,2	725,3
Schulden op ten hoogste één jaar	451,8	386,2
Financiële schulden	150,4	152,8
Handelsschulden	5,2	4,2
Schulden met betrekking tot belastingen, bezoldigingen en sociale lasten	4,6	5,1
Overige schulden	291,6	224,1
Overlopende rekeningen	2,4	3,4
Resultatenrekening		
Bedrijfsopbrengsten	30,6	17,5
Bedrijfskosten	(61,2)	(52,5)
Bedrijfswinst (-verlies)	(30,6)	(35,0)
Financieel resultaat	25,4	625,0
Winst (Verlies) van het boekjaar vóór belastingen	(5,2)	590,0
Belastingen op het resultaat	(0,8)	(0,2)
Winst (Verlies) van het boekjaar	(6,0)	589,8

Uittreksel uit de enkelvoudige (niet-geconsolideerde) jaarrekening van Ontex Group NV, opgesteld volgens Belgische boekhoudnormen

De voorgaande informatie werd gehaald uit de enkelvoudige jaarrekening volgens Belgische boekhoudnormen van Ontex Group NV en wordt opgenomen zoals vereist door artikel 105 van het Wetboek van Vennootschappen. De volledige enkelvoudige jaarrekening zal samen met het jaarrapport van de Raad van Bestuur aan de Algemene Vergadering en met het verslag van de commissaris aan de Nationale Bank van België worden overgemaakt binnen de wettelijke termijn. Deze documenten zijn ook op aanvraag beschikbaar bij Ontex Group NV, Korte Kepestraat 21, 9320 Aalst (Erembodegem).

Het statutaire verslag van de commissaris is 'zonder voorbehoud' en bevestigt dat de enkelvoudige jaarrekening van Ontex Group NV die is opgesteld volgens de Belgische boekhoudnormen voor het jaar eindigend op 31 december 2016 een getrouw beeld geeft van de financiële positie en de resultaten van Ontex Group NV in overeenstemming met de wettelijke en regelgevende verordeningen in België.

Investor Relations en financiële communicatie

Overzicht

Het is ons doel om op geregelde tijdstippen betrouwbare en samenhangende informatie over onze strategie, onze doelen en onze vooruitgang te bieden aan alle spelers op de financiële markten. Sinds onze beursintroductie in juni 2014 zijn we volop aan het bouwen aan onze relaties met onze investeerders.

We hebben in 2016 op verschillende plaatsen in Europa en Noord-Amerika tijdens roadshows en conferenties een groeiend aantal beleggers ontmoet, zowel de huidige als potentiële aandeelhouders.

Aandeelhoudersstructuur

Op basis van verklaringen die Ontex Group NV in de periode tot 31 december 2016 had ontvangen, zag de aandeelhoudersstructuur er op die datum als volgt uit:

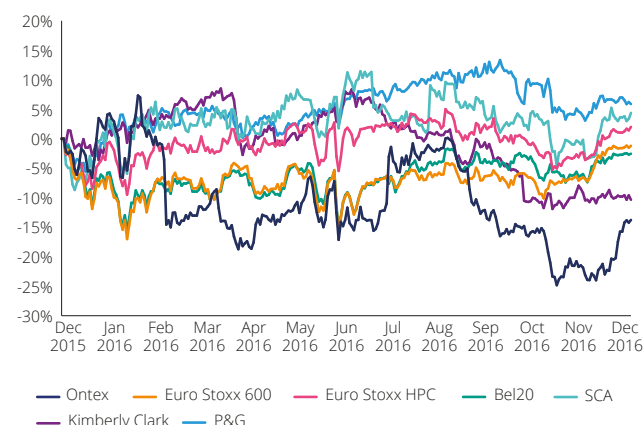
Aandeelhouder	Aantal aandelen	% ¹
Groupe Bruxelles Lambert	11.239,897	15,01 %
BlackRock	4.058,234	5,42 %
Aviva Plc	3.384,626	4,97 %
Norges Bank	3.620,522	4,84 %
Janus Capital Management LLC	3.424,055	4,75 %
Allianz Global Investors GmbH	3.267,061	4,36 %
Pamajugo Irrevocable Trust	2.722,221	3,64 %
AXA Investment Managers SA	2.053,236	3,02 %

¹ Op het moment van de verklaring.

Prestatie van het aandeel

Ons aandeel is genoteerd op de Euronext Brussels. In de lente van 2016 is het Ontex-aandeel deel geworden van de BEL20 en Stoxx Europe 600 indices. Dit bevestigde de vooruitgang die we hebben gemaakt sinds onze beursintroductie in juni 2014. De prestatie van het aandeel was in 2016 lager na een heel sterke vooruitgang volgend op de beursintroductie, met een prijs van 28,25 € per aandeel bij de afsluiting op 30 december 2016. Het aandeel toonde een daling van 14 % over een periode van 12 maanden, en een stijging van 57 % sinds de beursintroductie.

Prestaties van het aandeel van Ontex in vergelijking met de marktindexen en de fabrikanten van hygiënische wegwerpproducten:



Beoordeling analisten

Ontex werd op 31 december 2016 beoordeeld door twaalf analisten. Zeven van deze analisten gaven het aandeel van Ontex een positieve¹ rating, vier analisten het een neutrale beoordeling gaven.

¹ positief wijst op kopen, opbouwen of overwegen, afhankelijk van de terminologie van de makelaar.

Financiële kalender

Eerste kwartaal 2016	mei 10, 2017
Jaarlijkse Algemene Aandeelhoudersvergadering	mei 24, 2017
Halfjaar 2016	juli 27, 2017
Derde kwartaal 2016	november 8, 2017

Contactpersoon voor beleggers

Philip Ludwig

Head of Investor Relations and Financial Communications
+32 53 333 730
Philip.ludwig@ontexglobal.com

Contactpersoon voor de pers

Gaëlle Vilatte

Head of Corporate Communications
+32 53 333 708
gaelle.vilatte@ontexglobal.com

Woordenlijst

EBITDA: EBITDA wordt gedefinieerd als netto resultaat vóór aftrek van netto financiële kosten, inkomstenbelastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen.

Hefboomratio (leverage): Netto financiële schuld gedeeld door de recurrente EBITDA van de voorbije twaalf maanden.

LTM recurrente EBITDA Ratio (leverage): LTM recurrente EBITDA wordt gedefinieerd als EBITDA plus niet-recurrente opbrengsten en kosten en met uitsluiting van de niet-recurrente afschrijvingen en waardeverminderingen voor de laatste twaalf maanden (LTM).

Netto financiële schuld: De nettoschuldpositie wordt berekend door alle interestdragende schulden op korte en lange termijn op te tellen en daar de geldmiddelen en kasequivalenten van af te trekken.

Niet-recurrente opbrengsten en kosten: Niet-recurrente opbrengsten en kosten zijn die posten die vanwege hun aard door het management als eenmalig of ongebruikelijk worden beschouwd. De niet-recurrente kosten hebben betrekking op:

- Kosten verbonden aan overnames;
- Herstructureringskosten, met inbegrip van kosten die betrekking hebben op de vereffening van dochterondernemingen en de sluiting, opening of verplaatsing van fabrieken;
- Bijzondere waardeverminderingverliezen van activa;
- IPO en herfinancieringskosten.

Omzet op vergelijkbare basis (LFL): Omzet bij constante wisselkoers en exclusief wijzigingen in de consolidatieperimeter of fusies en overnames.

Pro forma omzet aan constante wisselkoers: De pro-forma omzet aan constante wisselkoers wordt gedefinieerd als de omzet voor de periode van 12 maanden op datum van de rapportering aan de wisselkoersen van vorig jaar en inclusief de impact van Fusies en Acquisities.

Recurrente EBITDA: EBITDA plus niet-recurrente opbrengsten en kosten exclusief niet-recurrente afschrijvingen en waardeverminderingen.

Recurrente EBITDA marge: Recurrente EBITDA marge wordt gedefinieerd als recurrente EBITDA gedeeld door de omzet.

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

Recurrent netto resultaat voor de periode: Recurrent nettoresultaat voor de periode wordt gedefinieerd als het nettoresultaat plus niet-recurrente kosten en opbrengsten en het belastingeffect op de niet-recurrente kosten en opbrengsten.

Recurrente nettowinst: Nettowinst exclusief niet-recurrente opbrengsten en kosten en niet-recurrente belastingen.

Recurrente verwaterde winst per aandeel: Overeenkomstig IAS 33 moet de verwaterde winst per aandeel worden berekend door de recurrente winst toerekenbaar aan de houders van gewone aandelen van de moedermaatschappij (na aanpassing van de effecten van alle potentiële verwaterde gewone aandelen) te delen door het gewogen gemiddelde aantal uitstaande gewone aandelen tijdens het jaar, vermeerderd met het gewogen gemiddelde aantal uitstaande gewone aandelen dat zou worden uitgegeven bij een omzetting van alle aandelenopties in gewone aandelen.

Recurrente vrije kasstroom: Recurrente EBITDA minus investeringsuitgaven, wijzigingen in werkkapitaal en betaalde belastingen.

Recurrente winst per aandeel: Winst voor de periode plus de niet-recurrente opbrengsten en kosten en het belastingeffect op de niet-recurrente opbrengsten en kosten, toewijsbaar aan de aandeelhouders van de moederonderneming, gedeeld door het aantal gewone aandelen.

Werkkapitaal: De componenten van ons werkkapitaal zijn Voorraden plus Handelsvorderingen en overige vorderingen en vooruitbetaalde kosten plus Handelsschulden en overige schulden en toegerekende kosten.

Designed and produced by **CONRAN DESIGN GROUP**



Printed by CPI Colour

This Review is printed on material which is derived from sustainable sources. Both the manufacturing paper mill and printer are registered to the Environmental Management System ISO 14001 and are Forest Stewardship Council® (FSC) chain-of-custody certified. CPI Colour is also a Carbon Neutral Printing Company and reduces its CO₂ omissions to net zero in accordance with The CarbonNeutral Protocol. This carbon off setting supports the Uchindile Mapanda reforestation programme in Tanzania, an environmental project to establish commercial forests at two locations in Africa. This Review is recyclable and Bio-degradable. If you have finished with this document and no longer wish to retain it, please pass it on to other interested readers or dispose of it in your recycled paper waste.



Korte Keppestraat 21
B-9320 Aalst
Erembodegem
Belgium

www.ontexglobal.com