

Geoffroy Raskin (leidinggevenden)

Goedemiddag en welkom allemaal, dat u vandaag bij ons bent. Ik ben Geoff Raskin van Investor Relations. En ik ben blij dat Gustavo, onze CEO, en Peter, onze CFO, bij me zijn om onze resultaten over het eerste halfjaar en het tweede kwartaal te presenteren.

Voordat we beginnen, wil ik u herinneren aan de veilige haven met betrekking tot toekomstgerichte verklaringen. Ik ga ze niet hardop voorlezen, maar ik neem aan dat u ze hebt genoteerd. Gustavo, over naar jou.

Presentator Toespraak

Gustavo Paz (leidinggevenden)

Dank je, Geoff. Goedemiddag, allemaal. Ik ben erg blij om de voortdurende ommekeer te kunnen melden die we sinds medio 2022 hebben doorgemaakt. We zijn het afgelopen jaar doorgemaakt met onze omzetgroei, met gezonde volumes en positieve prijzen. Deze verbeterde activiteit heeft ons in staat gesteld om op een zinvolle manier structurele kostenbesparingen door te voeren. De volledige omvang van het momentum van de ommekeer blijkt uit de winst uit voortgezette activiteiten. Deze ging van een verlies in de eerste helft van 2022 naar een winst van EUR 2 miljoen dit jaar. We hebben ook een einde gemaakt aan de cash burn van vorig jaar en hebben in H1 EUR 4 miljoen aan cash gegenereerd. Ik wil al onze teams bedanken voor hun inspanningen, toewijding en harde werk.

Dan nu pagina 4. We hebben een sterke omzetgroei van 50% op vergelijkbare basis gerealiseerd, waardoor de totale omzet in het eerste halfjaar EUR 1,2 miljard bedroeg. Onze EBITDA-marge is op jaarbasis meer dan verdubbeld tot 8,7%, wat de aangepaste EBITDA voor de totale groep op EUR 107 miljoen brengt. Dit is inclusief een bijdrage van EUR 23 miljoen uit beëindigde opkomende markten, waardoor de marge in het eerste halfjaar bijna verdrievoudigd is tot 6,7%.

We hebben onze nettoschuld over de periode met 24% verlaagd en de EBITDA-verbetering heeft de leverage teruggebracht tot 4,5x, een sterke verbetering met 2 punten, op weg naar onze doelstelling om onder de 3 te blijven.

Sinds de afronding van de verkoop van Mexico aan South East hebben we de helft van onze opkomende markten afgestoten en maken we ook goede voortgang met de andere desinvesteringen. Daarom vertegenwoordigt het voortzetten van de kernmarkten nu meer dan 80% van onze totale activiteiten. Laten we de prestaties in het eerste halfjaar in meer detail bekijken.

Zoals u ziet op Slide 5, hebben we ook in de kernmarkten een jaar-op-jaar groei van 15% gerealiseerd, waarmee we het momentum van eind vorig jaar hebben vastgehouden. De volumes waren over het algemeen stabiel in een algemeen

zwakker marktklimaat, wat de veerkracht van de Ontex-posities aantoont. Bij een dalende vraag op de Europese markt blijven de retailmerken aan volume en waarde winnen, terwijl Ontex de groei van de retailmerkenmarkt in Europa behoudt. In Noord-Amerika, waar de vraag eveneens afneemt, doen de merkactiviteiten het relatief beter dan de retailmerken. De volumes van Ontex zijn gedaald in vergelijking met een jaar geleden, maar dit is meer specifiek te wijten aan de voorraadafbouw bij de lifestylemerken, vooral in het eerste kwartaal.

Belangrijk om te vermelden is dat Noord-Amerika, hoewel nog steeds een klein deel van onze portefeuille, een belangrijke groeikans voor ons vertegenwoordigt en dat ons nieuwe management sterke vooruitgang boekt met onze groeiambities.

Bovenop de algehele veerkrachtige volumes verbetert onze mix door sterkere verkopen in geselecteerde productcategorieën waar we het verschil kunnen maken, waaronder incontinentieproducten voor volwassenen en broeken. Dat stelt ons in staat om de omzet te laten groeien, maar heeft een nog sterker effect op de EBITDA.

De prijsstelling was uiteraard de belangrijkste aanjager van de omzet en verantwoordelijk voor 14% van de groei, grotendeels als gevolg van de succesvolle prijsinitiatieven die in 2022 werden geïntroduceerd. In het begin van dit jaar werd de prijsverhoging voortgezet, vooral in bepaalde contracten in de gezondheidszorg, omdat het meer tijd kostte om deze te implementeren. Deze prijsverhogingen waren nodig om de grondstofinflatie te compenseren en die is nog steeds sequentieel gestegen in de eerste helft. Hoewel de prijzen de extra inflatie van de afgelopen 12 maanden hebben gedekt, zijn ze niet voldoende geweest om de inflatie van de grondstoffen sinds 2021 te compenseren. Aangezien ook de grondstofprijzen geleidelijk draaien, zullen prijsacties zeer selectief zijn.

Dan nu dia 6. Onze kostenbesparingsinitiatieven zijn in de eerste helft van het jaar versneld. In de groene balken ziet u de bruto-opbrengst per kwartaal, die is gestegen van ongeveer 25 miljoen euro in de eerste helft van 2022 tot 35 miljoen euro dit jaar, wat neerkomt op een stijging van 40% in kostenbesparingen. Dit is het resultaat van de strikte toepassing van kostenefficiëntiemaatregelen die we hebben geïmplementeerd. De effectieve output van onze machines blijft verbeteren en het uitvalpercentage is verlaagd ten opzichte van de niveaus in '22.

Hoewel onze kostenbesparingsplannen wat extra voorraadbuffer vereisen, zijn de serviceniveaus met bijna 3%-punten verbeterd, wat een zeer gunstig effect heeft gehad op onze distributiekosten. De oranje lijn bovenaan toont het effect van de bruto kostenbesparingen op de kostenbasis en hoewel we het hoogste percentage ooit hebben bereikt, namelijk 5,6%, zijn we vastbesloten om alle mogelijkheden op dit gebied te benutten om onze ambities op het gebied van concurrentie te verwezenlijken.

De omzetgroei en kostenbesparende maatregelen hebben geleid tot een sterk herstel van de EBITDA, zoals blijkt uit Slide 7. We hebben de afgelopen 4 kwartalen een consistente sequentiële verbetering gerealiseerd in zowel absolute aangepaste EBITDA als aangepaste EBITDA-marge. De aangepaste EBITDA voor dit eerste

halfjaar bedroeg EUR 84 miljoen, 2,1x de EBITDA van een jaar geleden. Dit was te danken aan de verbeterde mix en de gerealiseerde kostenreductie. De prijsstelling was cruciaal om de aanhoudende extra kosteninflatie ten opzichte van een jaar geleden te compenseren, maar zoals ik al eerder heb uitgelegd, was dit niet voldoende om de kosteninflatie sinds 2021 terug te verdienen. Dit is te zien in de EBITDA-marge. Hoewel we goede vooruitgang boeken met onze inspanningen om de marge consistent te herstellen, zijn we nog ver verwijderd van het niveau dat we willen bereiken. Om daar te komen, zullen we ons onvermoeibaar blijven richten op de uitvoering van onze strategie, het optimaliseren van onze activiteiten, gerichte groei in die geselecteerde productcategorieën en regio's waar we het verschil maken en discipline in onze uitgaven.

Zoals we allemaal weten, is het herstel van de operationele winstgevendheid en marges absoluut essentieel voor het verbeteren van onze financiële structuur en het gezonder maken van onze balans, zoals te zien is op Slide 8. De hefboomwerking in de oranje lijn is verbeterd. De hefboomwerking in de oranje lijn is consistent gedaald van bijna de piek van 8x in september vorig jaar naar 4,5x aan het einde van H1. De netto financiële schuld van de totale groep in de groene balken is sinds het begin van het jaar met 24% gedaald, dankzij de cashopbrengsten van de Mexicaanse desinvesteringen. Onze verwachting is om de leverage verder te verlagen naar minder dan 3,75x tegen het einde van het jaar en onze balans daarna verder te verbeteren.

Daarmee geef ik het woord aan Peter voor een meer gedetailleerd financieel overzicht.

Presentator Toespraak  
Peter Vanneste (Bedrijfsleiding)

Dank je, Gustavo, en goedemiddag allemaal. Laat me nu de verschillende bewegende delen van de winst-en-verliesrekening en de kasstroom bekijken. Op dia 10 ziet u de omzetgroei op jaarbasis voor de kernactiviteiten in het tweede kwartaal bovenaan en de omzetgroei voor de eerste helft onderaan. Beide laten een consistente 15% like-for-like groei zien. Dit is voornamelijk te danken aan prijsverhogingen, 13% in het tweede kwartaal, 14% year-to-date. En hoewel de stijging grotendeels het gevolg is van de prijsacties in 2022, hebben we in het eerste en tweede kwartaal van dit jaar verdere prijsacties doorgevoerd.

In een over het algemeen zwakkere markt stijgt de volumemix van Ontex met 1% in het eerste kwartaal en met 2% in het tweede kwartaal, in vergelijking met de sterke eerste helft van vorig jaar. Gustavo legde al uit dat we het beter doen dan zowel de algemene markt als de markt voor retailmerken in Europa. En in Noord-Amerika was de voorraadafbouw meer uitgesproken, vooral in het eerste kwartaal, maar ook in het begin van het tweede kwartaal.

De omzetgroei van dit jaar werd positief beïnvloed door de aanhoudend sterke groei in prioritaire productcategorieën in [ incontinentie ] voor volwassenen, vooral in de gezondheidszorg en in broeken. Merk op dat we ook een aantal ForEx-kopwinds zien met de jaar-op-jaar depreciatie van het Britse pond en de Australische dollar in de

eerste helft en ook de Amerikaanse dollar en Russische roebel in het tweede kwartaal.

Op dia 11 ziet u de jaar-op-jaar overbrugging van de aangepaste EBITDA van onze kernmarkten, het tweede kwartaal bovenaan, het eerste kwartaal onderaan. Beide laten zien dat we de aangepaste EBITDA meer dan verdubbeld hebben. Dit was volledig te danken aan de volumemix en de kostenbesparende maatregelen, zoals je kunt zien in de oranje cirkel. Zoals we in eerdere gesprekken over de resultaten hebben gezegd, is een van onze prioriteiten om ons te richten op groei in producten en kanalen die meer waarde creëren. En dat positieve mixeffect leidde tot een EBITDA-bijdrage van respectievelijk EUR 2 miljoen en EUR 7 miljoen in het tweede en eerste kwartaal.

Een andere prioriteit is het versnellen van maatregelen om de operationele kosten te verlagen, en deze leverden EUR 20 miljoen en EUR 35 miljoen op in respectievelijk het 2e kwartaal en het 1e halfjaar. Dankzij onze prijsmaatregelen konden we de inflatie en ongunstige ForEx compenseren, zoals te zien is in de gele vakjes. Maar zoals ik al eerder zei, hoewel deze de jaar-op-jaar stijging compenseren, dus ten opzichte van 2022, dekt het nog niet de inflatie sinds het begin van het inflatiepercentage in 2021. Daarom is het voortzetten van ons herstel van de marges een belangrijke prioriteit.

Grondstoffen en andere bedrijfskosten stegen ten opzichte van eind vorig jaar met een inflatie op jaarbasis van 16% in het eerste kwartaal en 11% in het tweede kwartaal. Terwijl sommige grondstofprijzen dalen, zijn andere zoals fluff en [ pulp ] nog steeds hoger. En hoewel de logistieke kosten ook dalen, heeft de looninflatie een geleidelijk effect op de kosten, direct in onze activiteiten en indirect via diensten of aangekochte goederen.

Al met al is er geen betekenisvolle opeenvolgende stijging van de grondstofkosten van het eerste kwartaal naar het tweede kwartaal, waardoor we geloven dat we de piek hebben bereikt.

De verkoop-, algemene en administratieve kosten stegen licht met de looninflatie, maar blijven op 9% van de omzet, dankzij strikte kostenbeheersing en ondanks de absorptie van bedrijfskosten die eerder werden toegerekend aan de afgestoten activiteiten. En de ForEx-impact op EBITDA was negatief door de negatieve ForEx-impact van de omzet, en deze werd in het eerste kwartaal verder beïnvloed door de waardevermeerdering van de dollar, die voor ons een grotere impact heeft op de kosten dan op de omzet.

We gaan nu naar de aangepaste EBITDA-lijn voor de eerste helft op dia 12. In het midden van de tabel ziet u dat de winst uit voortgezette bedrijfsactiviteiten sterk verbeterde en positief werd tot EUR 2 miljoen tegenover EUR 100 miljoen negatief vorig jaar. De afschrijvingen stegen met de groei van de investeringen. EBITDA-aanpassingen bevatten EUR 13 miljoen aan herstructureringskosten om onze activiteiten in Europa verder te optimaliseren. En het aantal van vorig jaar is inclusief grote afboekingen die we toen hebben genomen. De financiële kosten stegen als gevolg van de renteverhoging voor het variabele deel van onze schuld en enkele

bankkosten in verband met de herfinanciering.

Met dit alles is de winst per aandeel uit voortgezette bedrijfsactiviteiten teruggekeerd naar positief terrein, een sterke verbetering ten opzichte van het voorgaande halfjaar. De negatieve winst uit beëindigde bedrijfsactiviteiten wordt voornamelijk veroorzaakt door bijzondere waardeverminderingen. We hebben een deel van de desinvesteringkosten van onze activa in het Midden-Oosten genomen en het effect van hyperinflatie. En dat compenseert de positieve EBITDA van 23 miljoen euro uit deze opkomende markten.

Terug naar de kasstroom op dia 13. Terugkeer naar een positieve vrije kasstroom, dankzij een meer dan verdubbeling van onze aangepaste EBITDA in zowel voortgezette als beëindigde activiteiten. In voortgezette activiteiten genereerden we 84 miljoen euro, zoals ik zojuist heb besproken. Maar we hebben zeker ook de beëindigde bedrijfsactiviteiten verbeterd, waar we EUR 23 miljoen hebben gegenereerd, zoals je kunt zien in de lichtblauwe balk links van de grafiek. Dit betekent een zeer sterk herstel ten opzichte van de eerste helft van vorig jaar, waar de marges zijn verbeterd van 2,6% naar 6,7% en positieve kasstroomgeneratie. Hoewel het grootste deel van de EBITDA nog steeds afkomstig is van de Mexicaanse activiteiten, komt het grootste deel van de verbetering van onze opkomende markten buiten Mexico, waar - die in 2022 verliesgevend waren, en die verbetering zal zich voortzetten.

Onze EBITDA-marges zijn nog niet waar we ze willen hebben. Door die marges te verhogen, zullen we onze kasstroomgeneratie natuurlijk verder verbeteren. Maar we hebben nu een niveau van operationele kasstroomgeneratie bereikt waarmee we de investeringen in onze transformatie kunnen verhogen. We verhogen onze CapEx-investeringen in groei en kostenbesparingen tot EUR 44 miljoen in H1. En dat is een sterke stijging van 2,3% van de omzet een jaar geleden naar 3,6% dit halfjaar. We hebben eerder aangegeven dat we het tempo zouden verhogen in het kader van onze strategische transformatie en dit zal de CapEx terugbrengen naar rond de 4% voor het jaar. Daarnaast hebben we EUR 14 miljoen geïnvesteerd in herstructureringsprojecten om onze kostenstructuur opnieuw in te stellen.

De behoefte aan werkkapitaal steeg als gevolg van de impact van de verdere inflatie en prijszetting op voorraden en vorderingen. En we zagen ook een lichte stijging van het aantal dagen voorraad. Het is altijd een beetje duwen en trekken tussen serviceniveaus en voorraadniveaus, maar dit tijdelijke effect zal veranderen in een kans omdat de voortdurende vereenvoudiging en vermindering van de complexiteit het mogelijk zal maken om de voorraaddagen na verloop van tijd weer omlaag te brengen.

Netto is er nog werk aan de winkel, maar we hebben aanzienlijke vooruitgang geboekt op het gebied van onze vrije kasstroom, die weer positief is geworden na EUR 59 miljoen negatief in het eerste halfjaar van vorig jaar.

Dit brengt ons bij de schulden op dia 14. Links ziet u dat onze nettoschuld met 24% is gedaald in de eerste helft van 2023, dankzij de opbrengst van de Mexicaanse

desinvesteringen die werd gebruikt om onze termijnlening terug te betalen. Er waren EUR 33 miljoen financieringskosten, EUR 26 miljoen nettorentebetalingen, die stegen door de hogere rentetarieven, en EUR 7 miljoen overige financieringskosten in verband met hedging en kapitaaltransactiekosten. Dit bracht de netto financiële schuld op EUR 658 miljoen. En zoals Gustavo al uitlegde, daalde de leverage ratio daardoor van 7,7x op het hoogtepunt in het derde kwartaal van vorig jaar naar 4,5x nu.

Dan nu de bruto schulden aan de rechterkant van de grafiek. Als we de leaseovereenkomsten buiten beschouwing laten, wordt 80% van onze brutoschuld nu gedekt door onze obligaties met een vaste couponrente van 3,5% en een looptijd tot medio 2026. Een zeer gezonde situatie, gezien de huidige volatiliteit op de financiële markten en rentetarieven. De rest van de bruto schuld bestaat voornamelijk uit het gebruikte deel van onze doorlopende kredietfaciliteit van EUR 160 miljoen op hetzelfde niveau als aan het begin van het jaar, waarvan we onlangs de looptijd hebben verlengd. Deze RCF is nu dus het enige deel van onze schuld dat echt onderhoudsconvenanten heeft en er is in kwartaal 2 opnieuw onderhandeld over deze faciliteit, wat resulteerde in een verlenging van de looptijd tot eind 2025 en wat meer marge op de convenantdrempels.

We hebben nog veel werk voor de boeg, maar de aflossing van de termijnlening, de verlenging van de doorlopende kredietfaciliteit, de sterk verbeterde leverage ratio en de vrije kasstroom die positief wordt, zijn belangrijke stappen voorwaarts in de verbetering van ons financiële profiel.

En met die opmerking geef ik het woord terug aan Gustavo.

Presentator Toespraak  
Gustavo Paz (Bedrijfsleiding)

Bedankt, Peter. Dan nu onze vooruitzichten. Onze resultaten in het eerste halfjaar stellen ons in staat de vooruitzichten voor de aangepaste EBITDA-marge naar boven bij te stellen naar de bovenkant van de marge van 8% tot 10%. We bevestigen onze verwachtingen van een hoge eencijferige groei op vergelijkbare basis in de kernmarkten voor het hele jaar. Na de hoge dubbelcijferige groei in het tweede halfjaar van vorig jaar, die te danken was aan volumegroei en vooral prijsgroei, hadden we te maken met een hoge vergelijkbare basis, dus we verwachten een lager groeitempo in het tweede halfjaar.

Opkomende markten, nu exclusief de Mexicaanse activiteiten, zullen naar verwachting positief blijven bijdragen aan de vrije kasstroom en EBITDA. In het licht van deze positieve trends verwachten we dat de leverage ratio van de totale groep verder zal verbeteren tot onder de 3,75x.

Samenvattend zijn de resultaten van de eerste helft van 2023 zeer bemoedigend. Ze tonen aan dat de ommekeerstrategie bij Ontex nu op alle fronten vruchten afwerpt: de omzet stijgt, de marges, de algemene rentabiliteit en de vrije cashflow verbeteren en onze financiële structuur wordt opnieuw opgebouwd met een aanzienlijk lagere

leverage, nettoschuld en financiering met verlengde looptijden. We zetten de heroriëntatie van de portefeuille voort met veelbelovende vooruitgang bij de resterende desinvesteringen. De versnelling van onze strategie is goed op weg en het positieve momentum motiveert ons allemaal om door te gaan met deze reis, want we hebben nog veel meer te doen.

Tot slot wil ik alle medewerkers van Ontex bedanken voor hun bijdrage aan de versnelde uitvoering van onze strategische plannen. Ik wil ook andere belanghebbenden bedanken voor hun steun en het vertrouwen dat ze in Ontex hebben getoond om de ommekeer te realiseren.

Nu zijn Peter en ik beschikbaar om uw vragen te beantwoorden.

Voordat ik het woord geef aan de operator, wil ik u vragen duidelijk uw naam en firma te noemen en uw vragen te beperken tot 2. Als de tijd het toelaat, zullen we een tweede ronde doen voor aanvullende vragen. En zo niet, aarzel dan niet om daarna contact op te nemen met Investor Relations. Operator, over naar u.

Vraag en antwoord Operator-bericht  
Operator

[We hebben onze eerste vraag van Charles Eden van UBS.]

Vraag  
Charles Eden (Analisten)

Charles Eden van UBS. Ik heb twee vragen. Ten eerste, Gustavo, je zei in je voorbereide opmerkingen dat je, denk ik, goede vooruitgang boekt met de desinvesteringen van de resterende activiteiten in opkomende markten. Verwacht je nog steeds enige beweging in een aantal van de kleinere bedrijven daarbinnen in de tweede helft van dit jaar?

En mijn tweede vraag gaat over de margebrug. Ik denk dat de groei in het tweede kwartaal nog indrukwekkender is in de context van aanhoudende grondstof- en valuta tegenwind. Ik denk dus dat Ontex er duidelijk goed in slaagt om de gebieden die u kunt controleren, onder controle te houden. Mijn vraag, en misschien is deze voor jou bedoeld, Peter, is wanneer je verwacht dat grondstoffen in die EBITDA-brug op dia 11 positief worden? Ik denk dat het in het tweede kwartaal EUR 31 miljoen lager was of een tegenwind van EUR 38 miljoen in het eerste kwartaal. Maar gezien uw

hedgingbeleid is het niet zo eenvoudig om de potentiële verbetering in de tweede helft te begrijpen. Dus misschien kunt u ons hier een beetje mee helpen.

Antwoord

Gustavo Paz (Bedrijfsleiding)

Dank je, Charles. Ik zal het eerst hebben over de bijkomende desinvesteringen. Ja, we boeken vooruitgang met de kleinere desinvesteringen en we zijn in een fase waarin we zeker geloven dat 2 van die extra desinvesteringen in de tweede helft van het jaar zullen plaatsvinden. Ze zijn klein, maar we boeken goede vooruitgang. Dus Algerije, we hebben een principeakkoord bereikt met een potentiële koper en onze [indiscretible] activiteiten en onder voorbehoud van concurrentie van de lopende ondernemingsraad -- de ondernemingsraad informatie- en consultatieprocedures in de eerste week van augustus. Dus we -- ja, we geloven dat we die 2 in de eerste -- in de tweede helft van het jaar kunnen uitvoeren.

Antwoord

Peter Vanneste (Bedrijfsleiding)

En misschien je tweede vraag, Charles. Dus ja, je begon op pagina 11, die uiteraard over de historische brug gaat. Het is goed om dat even te herhalen. We zitten nog steeds op onze piek, zoals je zelf ook al zei, met een stijging van 16% - of 11% in het tweede kwartaal ten opzichte van vorig jaar. En we hebben geen significant verschil gezien in het inflatieniveau tussen het eerste en tweede kwartaal. Dus we zitten nog steeds op het hoogtepunt.

We geloven ook dat we op de piek zitten omdat we wat rugwind zien op verschillende grondstofcomponenten. Ze dekken de vertraging, zoals je weet. En omdat het zo'n 3 tot 5 maanden duurt voordat de index zich echt vertaalt in onze winst-en-verliesrekening, is dat nu al een beetje gebeurd. Dus we zien nu al rugwind in onze winst-en-verliesrekening voor het derde kwartaal, die zal helpen om een deel van onze marges te herstellen. Dat zal een van de elementen zijn om te helpen onze marges te herstellen of om mogelijk te herinvesteren in delen van onze activiteiten. Maar we zien nu al een aantal positieve effecten. Dus wat we in onze vooruitzichten hebben gedaan is, zoals we altijd doen, niet op dingen vooruitlopen voordat ze gebeuren. We baseren ons dus op de huidige niveaus die we zien, die iets gunstiger zijn dan wat we in het tweede kwartaal hebben gezien. Dus dat helpt.

Maar we zijn voorzichtig geweest voor de rest van het jaar. ForEx is nog steeds onzeker. Het is ongunstig geweest in H1. En iets anders, en ik denk dat jullie dat wel weten, maar ik wil het gewoon herhalen, is dat sommige van de positieve effecten die we zien op indexen zoals fluff en natronloog, slechts een deel van de vergelijking zijn. In onze - er zijn andere elementen in onze prijzen die we van leveranciers krijgen die daar niet aan gekoppeld zijn en die vaak meer gekoppeld zijn aan zaken als salaris- en looninflatie. Als je terugkijkt in de tijd, hadden we - ten opzichte van '20 in de laatste 2 - tussen '20 en '22, op onze totale kosten en inflatie van ongeveer 30% indexen steeg ongeveer het dubbele daarvan. Dus er is slechts een deel van dat, dat neigt in onze P&L en hetzelfde gaat gebeuren in de toekomst.



Vraag

Charles Eden (Analisten)

Mag ik nog even snel doorgaan, voor de duidelijkheid? Dus het eerste halfjaar, alleen kernmarkten, heb ik het over 9,4% EBITDA-marge -- aangepaste EBITDA-marge, 9,7% in het tweede kwartaal. Het voelt alsof je met incrementele rugwind boven de 10% komt [ mijn woorden, niet de jouwe ], in de tweede helft. Dus is er een kans dat als de grondstoffen een neerwaartse trend blijven vertonen, dat je zelfs de bovenkant van die richtlijn zou kunnen overschrijden? Of lopen we nu een beetje op de zaken vooruit...

Antwoord

Gustavo Paz (Bedrijfsleiding)

Ik zeg altijd dat ik liever voorzichtig ben dan te veel beloven en ik schiet ook liever te ver door dan dat ik faal. Dus ja, het zou kunnen gebeuren, maar we blijven bij onze vooruitzichten van vandaag om te mikken op de bovenkant van ons bereik, ja.

Vraag en antwoord Boodschap van de operator

Gebruiker (Gebruiker)

Onze volgende vraag is van Wim Hoste van KBCS.

Vraag

Wim Hoste (Analisten)

Wim Hoste, KBC Securities. Ook een paar vragen van mijn kant. Wat betekent dat voor uw prijzen en de algemene prijsdynamiek in de markt? Ik denk, ja, uw klanten zien natuurlijk ook dat sommige initiatieven beginnen te dalen. Waarschijnlijk erkennen ze dat er looninflatie is, enzovoort, waar je nog steeds mee te maken hebt. Maar ziet u een beginnende prijsdruk? En zijn er klanten die terugkomen en om nieuwe onderhandelingen vragen? Geven jullie daar aan toe -- enige feedback over dat onderwerp zou interessant zijn.

En dan over de algehele marktdynamiek, ik denk dat het -- u zei dat, ja, huismerken het goed doen in Europa. Ik denk dat het volume in de VS een beetje anders is. Maar kunt u misschien ook dieper ingaan op die markt, hoe het gaat met huismerken versus A-merken? En wat zijn misschien de verschillen en de redenen voor die verschillen tussen die regio's? Dat waren mijn vragen.

Antwoord

Gustavo Paz (Bedrijfsleiding)

Dank je, Wim. Goede vragen. Ik denk dat ik eerst beide vragen zal beantwoorden. Wat betreft de prijsstelling wil ik me concentreren op -- onze focus is en blijft gericht op het volhouden van onze goede prestaties in volume en mix. Dus onze commerciële teams richten zich op het behouden van deze schaal, het herwinnen van

marktaandeel in Europa, het winnen van marktaandeel in de VS. En, nou ja, als we ons realiseren en deze grondstoffenprijzen een beetje dalen, en we hebben meer ruimte, maar onze focus zal liggen op het volume en de mix. Dus we blijven onze klanten ondersteunen, werken met hen samen als dat nodig is voor hun retailmerken en soms doen ze veel aanbiedingen, promoties in de retailmerken, en we willen met hen samenwerken aan die groeiactiviteiten die we hebben en die we met hen willen doen. Dus dat is een goed antwoord op de eerste vraag.

Op de tweede vraag zit het verschil in de marktdynamiek. Ja, dat heb je goed begrepen. In Europa is het retailmerk groter - veel groter als totale markt dan wat het is in de VS. Dus dat is waarom de VS - niet alleen omdat we een lager marktaandeel hebben, veel lager dan in Europa. We hebben de mogelijkheid om ons marktaandeel te vergroten, maar ook de retailmerken in de VS hebben veel meer ruimte om te blijven groeien.

Vandaag is het eerste jaar vertraagd. Die groei in retailmerken, eigenlijk merkactiviteiten, heeft beter gepresteerd dan retailmerken. Maar dat is wat je normaal ziet in de evolutie. Het maakt deel uit van de evolutie van die markt. We zijn er sterk van overtuigd dat retailers en al onze gesprekken met hen, met de klanten, aangeven dat ze geïnteresseerd zijn in het ontwikkelen van retailmerken. En we hebben zeer, zeer goede vergaderingen met hen, strategische vergaderingen over hoe we kunnen verbeteren en hoe we de lessen van dit retailmerk hier in Europa kunnen toepassen op de groei in Europa en in de VS.

Vraag en antwoord Boodschap van de operator  
Operator

De volgende vraag komt van Karel Zoete, Kepler Cheuvreux.

Vraag  
Karel Zoete (Analisten)

Ik heb 2 vragen en één controle. Met betrekking tot de aanbestedingsactiviteit, hoe denkt u dat de komende 6 tot 12 maanden eruit zullen zien? Ik herinner me dat u eerder zei dat er de afgelopen perioden weinig aanbestedingen zijn geweest. Het is dus interessant om te zien wat u in de markt ziet.

En dan had ik nog een vraag over de hyperflatie in Turkije, die miniem was in de stopgezette lijn. Gezien het feit dat we nog steeds in een inflatoire periode zitten, is het waarschijnlijk dat dit een negatief getal zal zijn in de stopgezette activiteiten? En wat ik wilde controleren, u noemde Algerije, maar wat was de andere marker waar u dicht bij een mogelijke deal bent?

Antwoord:  
Gustavo Paz (leidinggevenden)

Heel goed. Ik neem de -- hoe zien we de aanbestedingsactiviteiten van de klanten. Ik denk dat de klanten reageren in termen van -- is toegenomen. Dus dit is absoluut

verhoogd. Waarom is dat? Ik denk dat we een jaar achter de rug hebben van enorme prijsstijgingen als gevolg van de grondstoffenprijzen vorig jaar en ook in combinatie met uitdagingen in de toeleveringsketen. We hebben allemaal als consumenten gezien dat er in veel gevallen te weinig producten in de schappen lagen.

Dus die combinatie heeft ervoor gezorgd dat we ons nu in een stabielere situatie bevinden - de grondstofprijzen zijn gedaald en ook de uitdagingen van de toeleveringsketen zijn, laten we zeggen, opnieuw gedaald, en daar is veel van waar. Klanten hebben besloten om het aanbestedingsproces te versnellen, wat redelijk is, en we zien dat in sommige - in veel, veel gevallen als een kans. Dus we zullen niet nalaten deze kans voor ons te grijpen. Dan uw tweede vraag over hyperinflatie...

Antwoord

Peter Vanneste (Bedrijfsleiders)

Tweede vraag over hyperinflatie. Karel, ja, het is een negatieve impact op de resultaten. Het is eigenlijk min 7 miljoen euro. Dat heeft een negatieve impact op de beëindigde bedrijfsactiviteiten in de periode waarover we het hebben. Eerlijk gezegd is het moeilijk te voorspellen wat er in de toekomst gaat gebeuren. Maar op jaarbasis is het EUR 7 miljoen.

En dan de andere opkomende markten, ja, het is -- Gustavo had het specifiek over Algerije. Ik denk dat het eerlijk is om te zeggen dat de andere markt waar we dicht bij de afronding zijn Pakistan is. Nogmaals, niet zo belangrijk voor het totaalbeeld. En op de andere 2 markten, Rusland -- sorry, Turkije en Brazilië, boeken we goede vooruitgang. En zoals je hebt gezien, zijn de cijfers zeer, zeer sterk gestegen, wat natuurlijk niet alleen helpt in onze huidige kasstroom, maar ook in de waarde die we er mogelijk uit kunnen halen.

Vraag

Karel Zoete (Analisten)

Oké. En dan nog even ter controle, Peter. Stel dat de inflatie in Turkije vandaag 50%, 60% blijft, dan zal je hyperinflatie blijven hebben en dat is dan iets voor ons om rekening mee te houden, toch?

Antwoord

Peter Vanneste (Bedrijfsleiding)

Ja.

Vraag en antwoord Operator Message  
Operator

We hebben onze volgende vraag van Markus Schmitt van ODDO BHF.

Vraag

Markus Schmitt (Analisten)

Het is Markus Schmitt van ODDO BHF Credit Research. Ik heb 2 vragen, als dat mag. De eerste is of u kunt aangeven wat de omzet en aangepaste EBITDA was in de beëindigde bedrijfsactiviteiten, ex-Mexico in de eerste helft? En de tweede vraag is welk bedrag aan herstructureringsuitgaven u verwacht voor het tweede halfjaar?

Antwoord:

Peter Vanneste (Bedrijfsleiding)

Oké. Bedankt, Markus. Ik beantwoord deze vragen. Wat betreft je eerste vraag, opkomende markten, heb ik al uitgelegd dat we een snel herstel hebben gezien in alle opkomende markten en meer nog buiten Mexico. In het tweede kwartaal werd van de 8 miljoen euro die werd gegenereerd in de opkomende markten, 5 miljoen euro gegenereerd buiten Mexico, wat neerkomt op EBITDA-percentages met gemiddelde cijfers. We verwachten dat dit zo zal blijven voor de komende periode. Dus dat is deze vraag.

En dan de herstructureringsuitgaven. In het tweede halfjaar was er een cash out van EUR 14 miljoen van het totale bedrag van de eenmalige schuld die we hebben opgenomen. We blijven investeren in kostenbesparingen om onze verkoop-, algemene en administratieve kosten onder controle te houden. Voor het hele jaar zal het waarschijnlijk vergelijkbaar zijn met 2022, mogelijk zelfs iets hoger.

Vraag en antwoord Boodschap van de operator  
Operator

En nu Fernand de Boer van Degroof Petercam.

Vraag

Fernand de Boer (Analisten)

Fernand de Boer van Degroof Petercam. Ik wil graag terugkomen op uw opmerkingen over de VS met merkproducten die het eigenlijk beter doen. Als ik luister naar andere FCG-spelers, als ik luister naar de foodretailers, dan zeggen ze allemaal dat huismerken het eigenlijk aan het winnen zijn, ook in de V.S. Ik ben een beetje verbaasd over uw opmerkingen. Kunt u daar commentaar op geven? En wat ik ook van veel andere spelers hoor, is dat iedereen verwacht dat de promoties in de tweede helft worden opgevoerd omdat de volumes voor de meeste FCG's onder druk staan. Dus wat zou dat voor invloed hebben op het huismerkgedeelte, want ik denk dat jullie minder middelen hebben om aan promotie te doen? Dus dat is één vraag.

De tweede vraag gaat over jullie marketinguitgaven. Die blijven nog steeds erg hoog. Enige gedachten daarover voor de toekomst? En misschien om terug te komen op de andere eerste vraag, de negatieve impact van ForEx op de EBITDA in het tweede kwartaal was min EUR 11 miljoen. Moeten we aannemen dat dit nog steeds negatief zal zijn in het derde kwartaal, maar dan positief in het vierde kwartaal, gezien de dollarkoers van de afgelopen kwartalen?

Antwoord

Gustavo Paz (leidinggevenden)

Ja. Oké. Ik ga proberen om de -- u noemde -- ik denk dat uw vraag is omdat u van de Amerikaanse markt hoorde dat retailmerken marktaandeel winnen ten opzichte van merkproducten? Nee. Dus ja, het gaat beter - het retailmerk en het merk, dat is wat u...

Vraag

Fernand de Boer (Analisten)

Ja, dat is het. Tenminste dat heb ik gehoord, ja, correct.

Antwoord

Gustavo Paz (Leidinggevenden)

Ja. Dus in de VS geeft ons onderzoek aan dat retailmerken in de eerste helft van het jaar zijn gedaald ten opzichte van de totale markt. Dus het kan zijn omdat we het hebben over onze categorieën, misschien en de gegevens die je zou kunnen overeenkomen met dit in totaal retailmerken, maar binnen onze categorieën. Zoals ik al eerder zei, dit - in de markt van de VS, als je zelfs 2, 3, 4 jaar in het verleden begint te volgen, kun je zien dat er ups en downs zijn, maar het gaat voortdurend omhoog, toch? Dus een positieve trend voor retailmerken, maar met ups en downs. En dat is normaal in elke evolutie, want in de Amerikaanse markt heb je maar een handvol klanten die een groot percentage van de markt voor retailmerken beheren. Dus misschien hebben 5 klanten 80% van de markt in retailmerken binnen onze categorieën in handen.

Dus één succesvolle klant in het retailmerk kan een aanzienlijke impact hebben op de totale markt, of één mislukte klant in de huidige retailmerken kan een impact hebben op de totale markt. Daarom zien we die ups en downs, maar met een positieve trend door de jaren heen. Voor ons betekent dit dat er een belangrijke kans is. En waarom is dat? Omdat we gebruik kunnen maken van onze hefboomwerking, onze ervaring in het ontwikkelen van retailmerken en het helpen van klanten hier in Europa bij het ontwikkelen van hun retailmerken. Ontex is een toonaangevend - wereldwijd toonaangevend bedrijf op het gebied van retailmerken en heeft een zeer - en leidende positie in Europa en een lange geschiedenis in het ontwikkelen van retailmerken in deze categorieën. Klanten in de VS beginnen dat ook in te zien en we werken met hen samen om hen te helpen hun retailmerken te ontwikkelen. Daarom zien we dit als een grote kans.

Wat betreft de tweede vraag over de promoties die de klanten misschien gaan verwachten van andere bedrijven die we in de tweede helft van het jaar sterke promoties gaan zien en de impact - potentiële impact op het retailmerk waar retailmerken zeker vertegenwoordigen - ze zijn op de een of andere manier verbonden met de merkbusiness. En - maar er is hier ook iets heel positiefs, namelijk dat retailers op zoek zijn naar verbetering van de kwaliteit en het premium van hun retailmerken, zoals ze in het geval van Baby Care gebruiken, het is duidelijk dat ze

Baby Care gebruiken om hun consumenten aan te trekken. En de kwaliteit van de producten is heel, heel belangrijk.

Dus promoties worden door de klanten gevoerd, niet door ons, zoals u zegt. Wat wij moeten doen, is hen zeker helpen en hen steunen in hun plannen voor promoties. Dat was iets wat ik probeerde uit te leggen, namelijk dat onze focus nu - sterke focus tijdens de eerste helft van het jaar - zal liggen op het samenwerken met onze klanten bij hun inspanningen om retailmerken te promoten in onze categorieën - in de selectieve categorieën die we kiezen en waarvan we geloven dat er veel te winnen valt.

Wat de marketinguitgaven betreft, ben ik een beetje -- omdat we eigenlijk geen sterke marketinguitgaven hebben, het is alleen aan de merkbusiness in de opkomende markten waar we wat marketinguitgaven hebben. En we hebben - ja, we - in het geval van Turkije en Brazilië, bijvoorbeeld, kan ik zien dat we onze marketinguitgaven een beetje hebben verhoogd, maar het heeft zich aanzienlijk terugbetaald om die bedrijven te veranderen. Dus we breiden uit, we groeien in de geselecteerde categorieën en het resultaat is fantastisch, want we hebben een positieve kasstroom en een sterke EBITDA-groei gerealiseerd. Dus ja, als je verwijst naar die paar landen, ja, we hebben onze uitgaven een beetje verhoogd met een fantastisch rendement daar en in de ForEx-dynamiek.

Antwoord

Peter Vanneste (Bedrijfsleiding)

Ja. Dus u vroeg naar de dynamiek voor de toekomst. En ik ga hier niet heel gedetailleerd op in, want er zit natuurlijk nog steeds veel volatiliteit in het systeem, als je kijkt naar sommige valuta die we zien. We zullen - we verwachten ook nog steeds een beetje negatief voor de tweede helft. Maar nogmaals, we proberen -- dat is onderdeel van de voorzichtigheid waar we het eerder over hadden. Merk ook op dat we onze belangrijkste valuta's indekken. Dus als er een beweging is, hebben we daar een vertraagd effect op.

Vraag en antwoord Boodschap van de operator

Operator

[We hebben nog een vraag van Karel Zoete van Kepler Cheuvreux.

Vraag

Karel Zoete (Analisten)

Ja. Kunt u iets zeggen over de activiteiten in Rusland, want het is natuurlijk een team in de sector. En u hebt daar een vrij omvangrijke activiteit. Wat - behoort het nog steeds tot de kern van Ontex? En hoe gaan de zaken daar?

Antwoord

Peter Vanneste (Bedrijfsleiding)

Oké, daar kan ik op antwoorden. Zoals u weet, zijn we - we hebben veel ingegrepen, in de eerste plaats in Rusland, omdat we natuurlijk sanitaire producten produceren voor de markten, zowel voor baby's als voor ouderen, dus essentiële producten. We hebben vorig jaar veel gedaan om die activiteiten af te schermen en ze zeer autonoom te maken. Het is dus in wezen een lokale fabriek in de buurt van Moskou die levert aan lokale markten en werkt met lokale leveranciers. We hebben de investeringen in groei, apparatuur, onderzoek en marketing stopgezet. Dat is trouwens ook de reden waarom we vorig jaar een bijzondere waardevermindering hebben doorgevoerd, omdat het potentieel van die activiteit om breder te zijn dan alleen lokaal voor lokaal niet aanwezig is.

Het bedrijf genereert nog steeds EBITDA, maar het totaal van de inkomsten - maar eigenlijk groeit het aanzienlijk minder dan de rest van de kernactiviteiten. Dus het is ongeveer 6% van de totale inkomsten die we genereren in de kern, wat lager is dan wat het in het verleden is geweest. Uiteraard speelt de roebel hier een rol met de recente depreciatie ervan, maar ook de volumes of de vraag, moet ik zeggen, op de Russische markt is eigenlijk sober, en we groeien meer buiten Rusland dan binnen Rusland. Dus ja, het is nog steeds een deel van onze activiteiten, maar het is lokaal voor lokaal en het is zeker minder - verliest een beetje tractie in het totaal van de kern die we hebben.

Antwoord

Gustavo Paz (leidinggevenden)

Hallo. Zijn er nog meer vragen?

Vraag en antwoord Operator Bericht

Operator

We hebben nog een vraag van Patrick Folan van Barclays.

Vraag

Patrick Folan (Analisten)

Eerst wil ik wat dieper ingaan op het landschap in Europa, want de volumemix was 2% en de volumes zijn vlak, maar u zei ook dat er een positieve achtergrond is voor de downtrading in de markt. Dus als dat het geval is, waarom zijn er dan geen potentiële verschuivingen in marktaandeel die van invloed kunnen zijn op het volumenummer in het tweede kwartaal of misschien in de tweede helft van dit jaar? Is het omdat het een zeer competitief landschap is? We hadden het natuurlijk over het aantrekken van aanbestedingen. Is er meer concurrentie van huismerken en retailmerken waardoor het moeilijker wordt om te winnen?

En de tweede vraag gaat verder dan Noord-Amerika. Voor zover ik me herinner, heb je het destocking effect gehad, dat volgens mij begin 2023 is begonnen. Is dat iets dat zou moeten afnemen in het derde of vierde kwartaal, waardoor er misschien wat meer volume zou moeten zijn in de tweede helft van het jaar? Ik weet dat het een klein deel van de kernmarkten is, maar ik probeer gewoon de dynamiek daar te

doorgronden.

En wat betreft [ volumes in ] Noord-Amerika, kijkend naar de categorie volwassenen, viel het me op dat de organische groei een beetje vertraagde kwartaal-op-kwartaal. Is er daar een dynamiek waar we aan moeten denken? Waren het meer prijsverlagingen dan iets anders?

Antwoord

Gustavo Paz (Bedrijfsleiding)

Dank je, Patrick. De eerste over het volume. Dus we - als ik de kernmarkten opsplits tussen Europa en de VS, hebben we volumes gegroeid in Europa en we deden het veel sterker dan in de retailmarkt, toch, in Europa. Dus daarom zijn we zeker dat we het beter hebben gedaan dan de markt - de retailmarkt in Europa, en we zijn hier marktaandeel aan het terugwinnen. Dus dat is het antwoord.

Dus het totale volume dat we als stabiel presenteren is de combinatie van Europa en de VS. En in de VS is het beïnvloed door, ik begin je tweede vraag te beantwoorden, de voorraadafbouw die erg groot was in dit eerste kwartaal en het begin van het tweede kwartaal, maar het begon al in juni te veranderen. En wat we zien voor de rest van de V.S. tegen de rest van dit jaar, sorry, is dat we het volume in de V.S. zullen blijven laten groeien. Allereerst zal de voorraadvermindering eindigen, laten we zeggen, bij deze lifestyle merken en dan hebben we volume -- volume van nieuwe klanten in de tweede helft van het jaar. Dus het zal een positieve invloed hebben op onze volumes in de VS.

En voor ons betekent elke volumewinst die we vandaag boeken een groei van ons marktaandeel. Dus ik hoop dat ik je 2 vragen heb beantwoord.

Vraag

Patrick Folan (Analisten)

Ik heb er nog één...

Antwoord

Gustavo Paz (Leidinggevenden)

Ja. Sorry, nog één in prijs in de VS. Ik geloof dat we daar geen prijswijzigingen zien.

Vraag en antwoord Operator Message

Operator (Uitvoerder)

We hebben geen vragen. Ik geef nu graag het woord aan het management voor hun slotopmerkingen.

Antwoord

Gustavo Paz (Bedrijfsleiding)



Hartelijk dank voor uw deelname en voor uw vragen. Het betekent echt veel voor me. Ik ben er absoluut van overtuigd dat we Ontex opnieuw de leiderspositie zullen bezorgen die het verdient als voorkeurspartner in de retail en de gezondheidszorg, en dat we tegelijkertijd het verwachte rendement zullen realiseren. Nogmaals bedankt en een fijn weekend!