



Sint-Baafs-Vijve, dinsdag 5 maart 2019
Gereguleerde informatie
Voor onmiddellijke publicatie

Resultaten Balta FY 2018

Financiële Hoogtepunten van de Groep:

- Q4 geconsolideerd: Omzet van € 173,3 miljoen +2,3%, Adjusted EBITDA van € 21,1 miljoen +11,6%
 - Organische omzetgroei +1,7% en FX +0,6%
 - Organische omzetgroei per divisie: Rugs +7,0%, Commercial +8,9%, Residential -8,8%
 - Adjusted EBITDA-marge 12,2%, een stijging tegenover 11,2% in Q4 2017
- Volledig jaar geconsolideerd: Omzet van € 646,2 miljoen -2,3%, Adjusted EBITDA van € 72,4 miljoen -14,3%
 - Organische omzetgroei -5,0%, FX -1,3% en M&A +4,0%
 - Organische omzetgroei per divisie: Rugs -10,4%, Commercial +10,8%, Residential -11,9%
 - Geconsolideerde Adjusted EBITDA-marge van 11,2%, een daling tegenover 12,8% in 2017, als gevolg van lagere volumes en de impact van kosteninflatie
- Schuldgraad van 3,6x (Nettoschuld van € 261,8 miljoen) vergeleken met 3,9x eind Q3 2018
- Gezien de investeringen in verschillende initiatieven voor groei en kostenbesparing voortvloeiend uit de strategische en operationele evaluatie, in combinatie met onze Schuldgraad die op jaareinde hoger was dan 3,0x, stelt de raad van bestuur voor om geen dividend over het jaar uit te betalen.

Business Update:

- De lopende strategische en operationele evaluatie die we in november 2018 hebben aangekondigd, is goed gevorderd en heeft geleid tot een reeks duidelijk omlijnde initiatieven voor groei en kostenbesparing. Deze werden samengevat in een holistisch winstverhogingsprogramma over een periode van drie jaar, NEXT genaamd.
- De groei in Rugs in het vierde kwartaal werd gedreven door solide resultaten in de VS, mede dankzij de eerste verzendingen van tapijten voor buitengebruik voor het volgende seizoen. Om in te spelen op de groeiende opportuniteiten in e-commerce, hebben we een team van experts samengesteld en huren we sinds eind 2018 een nieuw, speciaal voor e-commerce ingericht magazijn in Savannah. In Europa bleef de economische omgeving voor retailers moeilijk.
- In Commercial zette de VS zijn dubbelcijferige groei voort in het vierde kwartaal, ruim boven de marktgroei. In Europa kende de omzet in het kwartaal een low-single-digit daling in vergelijking met Q4 2017.
- De economische omgeving in onze kernmarkten voor Residential, vooral in het Verenigd Koninkrijk, bleef zwak in het vierde kwartaal, ondanks een lichte verbetering van de trend ten opzichte van de eerste negen maanden van het jaar.

Vooruitzichten

Wij verwachten dat 2019 opnieuw een moeilijk jaar van transformatie wordt voor ons bedrijf, met een Adjusted EBITDA die ongeveer in lijn ligt met die van 2018¹. Onze vooruitzichten zijn gebaseerd op een gematigde macro-economische ontwikkeling en de verwachting dat de trends van 2018 zich zullen verderzetten. Over het algemeen zal de economische omgeving voor retailers in Europa, versterkt door de onzekerheid rond brexit, naar verwachting een moeilijke context blijven vormen voor onze Europese Residential- en Rugs-activiteiten. Ondertussen zijn de vooruitzichten voor onze Rugs- en Commercial-activiteiten in de VS positiever. 2019 zal gekenmerkt worden door aanhoudende inflatie van zowel grondstofprijzen en andere kosten die de hele sector treft, evenals door groei-investeringen in ons verkoopteam en daarmee verbonden infrastructuur. Wij verwachten dat de impact op onze jaarwinst gecompenseerd zal worden door de prijsverhogingen die we gedaan hebben, samen met de eerste voordelen van onze initiatieven voor groei en kostenbesparing, die vanaf 2020 een grotere impact zullen hebben.

Cyrille Ragoucy, interim-CEO en Voorzitter van de Raad van Bestuur van Balta zegt,

"Als we terugblikken op 2018 moeten we concluderen dat het een moeilijk jaar was voor Balta. Om te beginnen ondervonden we de gevolgen van een zwakke economische omgeving in enkele van onze Europese kernmarkten voor Rugs en Residential. Bovendien ontsnapte Balta niet aan de kosteninflatie die de hele sector treft, voor grondstoffen en voor transport- en energiekosten. Dat konden we niet volledig compenseren met onze acties op het gebied van kostenbesparing en productprijzetting. Ondanks de sterke resultaten van onze Commercial-activiteiten en de goede vooruitgang in de zes 'key priorities', hebben we wegens de hierboven genoemde tegenwind onze vooruitzichten voor het volledige jaar naar beneden bijgesteld in de aankondiging van onze resultaten voor de eerste jaarhelft van 2018. We beëindigden het jaar met betere resultaten voor het vierde kwartaal in vergelijking met Q4 2017, in lijn met die doelstellingen.

In de afgelopen maanden hebben we een grondige strategische en operationele evaluatie uitgevoerd, en ik ben ervan overtuigd dat we het volledige potentieel van onze onderneming zullen kunnen realiseren om op die manier waarde te creëren. Met NEXT hebben we al verschillende strategische en tactische groeiprojecten en kostenbesparingsinitiatieven opgestart om onze resultaten over een periode van drie jaar aanzienlijk te verbeteren."

¹ Exclusief de impact van IFRS16 (van toepassing vanaf 1 januari 2019) zoals toegelicht op pagina 11

Belangrijke financiële groepsresultaten

in miljoen €	2018	2017	Groei	
			Geconsolideerd	Organisch
Omzet	646,2	661,3	(2,3)%	(5,0)%
Adjusted EBITDA	72,4	84,4	(14,3)%	
Adjusted EBITDA marge	11,2%	12,8%	(156) bps	
Adjusted Operating Profit	39,9	51,9	(23,1)%	
Bedrijfsresultaat	32,2	37,6	(14,4)%	
Winst / (verlies) over de periode	7,3	3,0	143,3%	

Volledige jaarmzet 2018 en Adjusted EBITDA per segment

(€ miljoen, tenzij anders vermeld)	2018	2017	% verschil	waarvan organisch	waarvan FX	waarvan M&A
Rugs	198.3	228.3	(13.2)%	(10.4)%	(2.7)%	0.0%
Commercial	214.8	171.7	25.1%	10.8%	(0.9)%	15.3%
Residential	206.3	234.8	(12.1)%	(11.9)%	(0.2)%	0.0%
Non-Woven	26.7	26.5	1.0%	1.0%	0.0%	0.0%
Geconsolideerde Omzet	646.2	661.3	(2.3)%	(5.0)%	(1.3)%	4.0%
Pro Forma Adjustment Bentley	-	27.7				
(Pro Forma) Omzet	646.2	689.0	(6.2)%	(4.4)%	(1.8)%	
Rugs	27.9	37.6	(25.7)%			
Commercial	30.6	23.9	27.8%			
Residential	11.4	20.2	(43.4)%			
Non-Woven	2.4	2.6	(9.5)%			
Geconsolideerde Adjusted EBITDA	72.4	84.4	(14.3)%	(17.8)%	(0.3)%	3.8%
Pro Forma Adjustment Bentley	-	2.9				
(Pro Forma) Adjusted EBITDA	72.4	87.3	(17.1)%	(16.3)%	(0.8)%	
Rugs	14.1%	16.5%				
Commercial	14.2%	13.9%				
Residential	5.5%	8.6%				
Non-Woven	8.9%	9.9%				
Geconsolideerde Adjusted EBITDA Marge	11.2%	12.8%				
Pro Forma Adjustment Bentley		10.6%				
(Pro Forma) Adjusted EBITDA Marge	11.2%	12.7%				

Noot: Bentley werd opgenomen vanaf begin van Q2 2017. Daarom wordt Bentley vanaf Q2 2018 gerapporteerd onder de Commercial divisie, waarbij organische groei en FX afzonderlijk worden getoond. Voor Q1 2018 is Bentley weergegeven in de M&A-analyse (inclusief de FX-impact van dollar-euro-omrekening) en de vergelijking met het voorgaande jaar wordt getoond in de pro forma cijfers

Omzet Q4 2018 en Adjusted EBITDA per segment

<i>(€ miljoen, tenzij anders vermeld)</i>	Q4 2018	Q4 2017	% verschil	waarvan organisch	waarvan FX	waarvan M&A
Rugs	54.2	50.7	6.8%	7.0%	(0.2)%	0.0%
Commercial	58.4	52.7	10.9%	8.9%	2.0%	0.0%
Residential	54.1	59.3	(8.7)%	(8.8)%	0.1%	0.0%
Non-Woven	6.5	6.7	(3.1)%	(3.1)%	0.0%	0.0%
Geconsolideerde Omzet	173.3	169.5	2.3%	1.7%	0.6%	0.0%
Rugs	9.5	7.4	28.1%			
Commercial	8.5	6.6	30.0%			
Residential	2.7	4.3	(37.1)%			
Non-Woven	0.3	0.6	(44.5)%			
Geconsolideerde Adjusted EBITDA	21.1	18.9	11.6%	4.7%	6.9%	0.0%
Rugs	17.6%	14.7%				
Commercial	14.6%	12.5%				
Residential	5.0%	7.3%				
Non-Woven	5.0%	8.8%				
Geconsolideerde Adjusted EBITDA Marge	12.2%	11.2%				

Update CEO

Resultaten in 2018

Als we terugblikken op 2018 moeten we concluderen dat het een moeilijk jaar was voor Balta. Om te beginnen ondervonden we in enkele van onze kernmarkten de gevolgen van een zwakke economische omgeving. Bovendien ontsnapten we niet aan de kosteninflatie die de hele sector treft, voor grondstoffen en voor transport- en energiekosten. Ondanks de sterke resultaten van onze Commercial-activiteiten en de goede vooruitgang in de 'six key initiatives', hebben we wegens de hierboven genoemde tegenwind onze vooruitzichten voor het volledige jaar naar beneden bijgesteld in de aankondiging van onze resultaten voor de eerste jaarhelft van 2018. We beëindigden het jaar met betere resultaten voor het vierde kwartaal, in lijn met die doelstelling.

De economische omgeving in enkele van onze kernmarkten is het grootste deel van het jaar uitdagend geweest. Tegelijkertijd bleef, zoals verwacht, de stijging van de grondstofprijzen die onze resultaten in de tweede helft van 2017 begon te beïnvloeden, ook in 2018 een negatief effect hebben. Naast de grondstoffen woog echter ook de inflatie van de energie- en transportkosten op de winst.

In Residential daalden de volumes in het Verenigd Koninkrijk sterk na tweede kerstdag in 2017, een trend die zich gedurende heel 2018 voortzette, aangezien de retail en groothandel onder druk stonden te midden van een langere periode van nadelig weer en een dalend consumentenvertrouwen. Voor de Europese Rugs-activiteiten verslechterde de verkoop na een goede start van het jaar vanaf het tweede kwartaal en begonnen onze klanten lagere bezoekersaantallen te rapporteren in hun winkels, met slechts een licht verbeterde trend naar het einde van het jaar toe. In Rugs in de VS, ten slotte, hebben we aandeel verloren bij twee doe-het-zelf-ketens voor de collectie voor buitengebruik van 2018. Hoewel we een deel hiervan terugwonnen voor het nieuwe seizoen wat leidde tot groei in H2 2018 ten opzicht van H2 2017 en groei voor de andere Amerikaanse activiteiten, was dit toch een tegenslag na achtereenvolgende jaren van groei voor Rugs in de VS. De lagere volumes bij Rugs en Residential hebben een belangrijke impact gehad op de winstdaling van jaar tot jaar.

Terwijl we een daling optekenden in onze Rugs- en Residential-activiteiten, heeft onze Commercial-divisie in 2018 een sterke groei laten zien, gedreven door verdere uitbreiding van ons marktaandeel in de VS, waar we onze verkoopteams in het hele land hebben versterkt en onze focus op nationale en wereldwijde accounts hebben vergroot.

Aan het begin van het jaar legden we zes belangrijke prioriteiten voor 2018 vast, gericht op een rendabele omzetgroei en meer kostenbesparingen. In de VS groeiden onze Rugs-activiteiten weer in de tweede helft van het jaar, en we noteerden solide resultaten in Commercial en een gestegen verkoop van producten met een hogere marge in Residential. Tegelijkertijd hebben we met succes de reorganisatie van de operationele voetafdruk van Residential afgerond, hebben we operationele synergieën gerealiseerd na de overname van Bentley en zijn we blijven focussen op operational excellence. Hoewel we goede vooruitgang boekten met deze 'six key initiatives', zijn de daaraan verbonden voordelen niet voldoende geweest om de nieuwe tegenwind te compenseren.

Belangrijkste initiatieven & vooruitzichten voor 2019

Als gevolg van de strategische en operationele evaluatie die in november 2018 begon, hebben we een holistisch programma gelanceerd, genaamd NEXT, met als doel onze resultaten over een periode van drie jaar aanzienlijk te verbeteren. De belangrijkste initiatieven richten zich op (i) duurzaam groeien, (ii) commercial excellence verbeteren en (iii) kostenconcurrentievermogen verhogen:

1. Duurzaam groeien

Ondanks de huidige moeilijke context hebben we nog steeds vertrouwen in het groeipotentieel op lange termijn van onze Rugs- en Commercial-activiteiten.

Voor Rugs wordt e-commerce in de komende jaren een van de snelst groeiende kanalen, zowel in de VS als in Europa. Om de beste partner te zijn voor onze bestaande en toekomstige e-commerceklanten, of het nu gaat om

brick-and-click, pure-play of marktplaatsen, hebben we geïnvesteerd in mensen, logistiek en processen om deze partners van dienst te zijn. We hebben midden 2018 een team van Amerikaanse e-commerce-experten samengesteld en huren sinds eind 2018 een speciaal voor e-commerce ingericht magazijn in Savannah, Georgia. We hebben ook geïnvesteerd in digitaal materiaal dat nodig is om succesvol te zijn in e-commerce, zoals hoogwaardige beeld- en videocontent om het websiteverkeer en de verkoop aan consumenten te stimuleren. Op basis van wat we geleerd hebben in de VS zullen we vergelijkbare stappen ondernemen in Europa.

We richten ons niet alleen op nieuwe kanalen, maar proberen ook voortdurend ons productassortiment te vernieuwen en verder te ontwikkelen. Midden vorig jaar hebben we geïnvesteerd in Papilio om de groeiende nichemarkt van handgemaakte, natuurlijke tapijten te betreden, waarin Balta home voorheen niet aanwezig was. Hoewel nog zeer klein vandaag, geloven wij dat de onderliggende factoren aanwezig zijn voor verdere groei in dit niche-segment in de komende jaren. Daarnaast blijven we werken aan de duurzaamheid van onze producten, in lijn met wat onze klanten vragen voor de langere termijn.

In Commercial zien we verdere mogelijkheden voor onze Amerikaanse activiteiten om de bereikbare markt te verbreden door onze positie in de meergezins- en onderwijssegmenten uit te breiden, naast het verder verhogen van marktaandeel in het kantoorsegment waarin we vandaag actief zijn. We hebben reeds nieuwe vertegenwoordigers in dienst genomen om de kansen die zich aandienen te grijpen, en zullen dat blijven doen.

In Europa willen we ons aandeel in het hogere, 'architect-gespecificeerde'-segment verder uitbouwen. Wij geloven in de groeimogelijkheden op middellange termijn voor dit kanaal, waarvoor we ons zullen moeten richten op de gemeenschap van architecten en designers. Daarom stellen we een toegewijd verkoopteam samen en openen we later dit jaar nieuwe showrooms naast de bestaande in Londen om ons te richten op het Verenigd Koninkrijk, de Benelux, Frankrijk en Duitsland. Tegelijkertijd zullen we onze bestaande positie als uitdager in het indirecte kanaal van het middensegment blijven verdedigen en uitbreiden.

In Residential zagen we in het Verenigd Koninkrijk een scherpe daling van de markt sinds eind 2017, versterkt door de onzekerheid rond brexit. Dat had een invloed op het consumentenvertrouwen en leidde tot minder vastgoedtransacties en lagere bezoekersaantallen in de winkels. Hoewel we een voortzetting van deze trend verwachten in 2019, geloven we in het lange-termijn-potentieel en in een normalisering van de Britse markt, die de grootste tapijtenmarkt is in Europa, op middellange termijn. Ondertussen zetten we ons in om onze kostenefficiëntie en dienstverlening te verbeteren.

Wij blijven ook nieuwe en innovatieve producten op de markt brengen. Naast onze normale vernieuwingscyclus zijn er nog meer nieuwe collecties gelanceerd in Residential en Commercial. In Rugs blijven we elk half jaar nieuwe collecties introduceren.

2. Commercial excellence verbeteren

De kosteninflatie die de hele sector treft, voor grondstoffen en voor energie- en transportkosten, heeft de afgelopen twee jaar gewogen op onze winst, omdat we niet altijd in staat waren om de prijzen tijdig en volledig te verhogen. Om deze tegenslag te compenseren en de marges te verbeteren, blijven we werken aan zowel de prijszetting als kostenbesparingen.

We hebben een overkoepelend project opgestart om de effectiviteit van ons verkoopteam te vergroten. Ook hebben we een speciale 'Commercial Action Room' opgezet, die het potentieel van onze bedrijven en klanten identificeert en aanboort. Door meer te focussen op key account management zullen we de behoeften van onze klanten nog beter begrijpen en onze planning kunnen verbeteren.

Begin 2019 hebben we onze prijzen in alle divisies en regio's verhoogd, met het oog op de kosteninflatie die de hele sector treft en voor onze dienstverlening aan klanten, met uitzondering van Residential in het Verenigd Koninkrijk waar de prijsconcurrentie hevig is. Kosten- en waarde-gebaseerde prijszetting en een verschuiving naar producten met een hogere marge blijven een belangrijk aandachtspunt.

3. Kostenconcurrentievermogen verhogen

Onze inspanningen op het gebied van operational excellence zullen in 2019 versneld worden voortgezet, aangezien we blijven zoeken naar manieren om onze processen efficiënter te maken. We hebben een grondige evaluatie

gemaakt van ons kostenconcurrentievermogen en hebben verschillende Lean-projecten opgezet in onze fabrieken die we in 2019 zullen uitvoeren, met een betekenisvolle impact vanaf 2020.

Onze Lean-initiatieven zullen niet alleen gunstig zijn voor een verlaging van onze conversiekosten, maar ook om de complexiteit van sommige van onze processen verder te verminderen en ons in staat te stellen om het werkkapitaal te verbeteren. Bovendien hebben we een S&OP project opgestart om de planning van onze verkoop- en operationele activiteiten te verbeteren, wat het voorraadbeheer ten goede zal komen.

Daarnaast hebben we verschillende maatregelen genomen om kosten te besparen in de aankoop en SG&A-uitgaven (verkoop-, algemene en administratieve kosten).

Vooruitzichten

Wij verwachten dat 2019 opnieuw een moeilijk jaar van transformatie wordt voor ons bedrijf, met een Adjusted EBITDA die ongeveer in lijn ligt met die van 2018¹. Onze vooruitzichten zijn gebaseerd op een gematigde macro-economische ontwikkeling en de verwachting dat de trends van 2018 zich zullen verderzetten. Over het algemeen zal de economische omgeving voor retailers in Europa, versterkt door de onzekerheid rond brexit, naar verwachting een moeilijke context blijven vormen voor onze Europese Residential- en Rugs-activiteiten. Ondertussen zijn de vooruitzichten voor onze Rugs- en Commercial-activiteiten in de VS positiever. 2019 zal gekenmerkt worden door aanhoudende inflatie van zowel grondstofprijzen en andere kosten die de hele sector treft, evenals door groei-investeringen in ons verkoopteam en daarmee verbonden infrastructuur. Wij verwachten dat de impact op onze jaarwinst gecompenseerd zal worden door de prijsverhogingen die we gedaan hebben, samen met de eerste voordelen van onze initiatieven voor groei en kostenbesparing, die vanaf 2020 een grotere impact zullen hebben.

¹ Exclusief de impact van IFRS16 (van toepassing vanaf 1 januari 2019) zoals toegelicht op pagina 11

Onze strategie

Onze visie is om de middensegmenten van de massamarkt een mooi design aan te bieden tegen een betaalbare prijs. Hiervoor benutten we innovatiecapaciteiten en commercial en operational excellence om grote segmenten met aantrekkelijk margepotentieel te bereiken. Wij beschouwen onszelf als de bevoorrechte partner van onze klanten en bieden hen toonaangevende innovatie en een uitstekende klantenservice. De doelstelling van onze Rugs divisie is om de wereldleider te zijn in innovatie en ontwerp van machinaal geweven karpotten. De Commercial divisie van Balta is een steeds belangrijkere uitdager op de Noord-Amerikaanse en Europese markten voor commerciële tapijten en tegels. Ten slotte willen we in de Europese markt van Residential een leiderspositie behouden.

Om deze doelstellingen te verwezenlijken, steunen wij op een strategie met drie pijlers:

- Onze leidersposities in onze kernsegmenten versterken
- Focus op commercial en operational excellence
- Selectief zoeken naar complementaire overnamekansen

ONZE LEIDERSPOSITIES IN ONZE KERNSEGMENTEN VERSTERKEN

We geloven dat door sterk te focussen op productontwikkeling en de lancering van nieuwe, innovatieve producten, we de verkoop en marges van Balta op een rendabele manier kunnen verhogen. We zijn ons ervan bewust dat investeringen nodig zijn om onze verkoopkanalen en mogelijkheden voor toekomstige groei in de aantrekkelijke Rugs en Commercial divisies uit te breiden.

Onze Rugs-divisie heeft een moeilijk jaar achter de rug, met een uitdagende marktomgeving gedurende het grootste deel van het jaar en tegenslag in de VS, waar we aandeel verloren bij twee doe-het-zelf-ketens. Die tegenslag konden we gedeeltelijk compenseren doordat we binnen het jaar een deel konden terugwinnen voor het programma van 2019. Tegelijkertijd zijn we blijven investeren in de groeiomogelijkheden op lange termijn en hebben we goede vooruitgang geboekt in de verdere diversificatie van onze Amerikaanse Rugs-activiteiten, met nieuwe klanten en groei in karpotten voor binnengebruik en e-commerce. Om de snel groeiende opportuniteiten in e-commerce verder te ondersteunen, hebben we een deskundig Amerikaans e-commerceteam opgezet en huren we sinds eind 2018 een nieuw, speciaal voor e-commerce ingericht magazijn in Georgia, naast ons bestaande distributiecentrum in Rome.

De resultaten van Commercial in 2018 geven een gemengd beeld. Onze activiteiten in de Verenigde Staten presteerden sterk, met een groei van meer dan 20% in een bijna vlakke markt, aangezien onze investeringen in ons verkoopteam en innovatieve producten hun vruchten hebben afgeworpen. We zullen blijven investeren in groeiomogelijkheden, omdat we potentieel zien om een groter aandeel te verwerven in het kantoorsegment en tegelijkertijd verder toegang te krijgen tot het onderwijs- en meergezinssegment.

Voor Commercial in Europa waren onze resultaten voor 2018 onder onze verwachtingen, met een omzet die grotendeels gelijk bleef op jaarbasis. Vooruitkijkend willen we lessen trekken uit het voorbeeld van Commercial in de VS en streven we ernaar ons aandeel in het 'architect-gespecificeerde'- segment uit te bouwen. We stellen een toegewijd verkoopteam samen en openen later dit jaar nieuwe showrooms, naast de bestaande in Londen, gericht op de gemeenschap van architecten en designers in het Verenigd Koninkrijk, de Benelux, Frankrijk en Duitsland.

In Residential is en blijft de marktomgeving in onze kernmarkten uitdagend. Nu de volumes onder druk staan, is het onze strategie geweest om ons omzetaandeel van nieuwe producten met een relatief hogere marge te verhogen. Hoewel we erin geslaagd zijn de verkoop van deze producten, die momenteel 33% van de verkoop van Residential vertegenwoordigen (tegenover 20% een jaar geleden en 7% drie jaar geleden), te verhogen, werd dit meer dan gecompenseerd door een algemene volumedaling. Daarnaast hebben aanzienlijke stijgingen van de grondstofprijzen en de daling van het Britse pond een verdere invloed gehad op onze marges. De onzekerheid rond brexit had een impact op het consumentenvertrouwen, wat leidde tot minder vastgoedtransacties en lagere bezoekersaantallen in de winkels. De daaruit voortvloeiende scherpe daling van de Britse markt sinds eind 2017 zal naar verwachting in 2019 aanhouden. Wij blijven toegewijd aan het Verenigd Koninkrijk, omdat we geloven in een normalisering van deze markt op middellange termijn. In de tussentijd werken we aan het verbeteren van onze kostenefficiëntie en dienstverlening naar deze markt.

FOCUS OP COMMERCIAL & OPERATIONAL EXCELLENCE

Om succes te boeken in de huidige markt is er meer nodig dan het juiste product. Daarom versterken wij onze focus op 'commercial excellence'. We hebben een speciale Commercial Action Room ingericht voor de hele groep, die het potentieel van onze bedrijven en klanten identificeert en bewerkt. Door onze verkoopprocessen te herbekijken en te optimaliseren, een uniforme Customer Relationship Management (CRM)-tool in te voeren en marktsegmentatie en prijszetting meer gestructureerd aan te pakken, willen we de effectiviteit van ons verkoopteam vergroten.

In een kapitaalintensieve, verwerkende industrie als de onze is operational excellence een belangrijke succesfactor. We blijven onze productieprocessen in Rugs en Commercial verder automatiseren om de productiekosten te verlagen. Voor productielijnen die we niet kunnen automatiseren, hebben we de capaciteit in onze Turkse fabrieken opgevoerd. Daar kunnen we arbeidsintensieve producten fabriceren tegen competitieve prijzen. We streven er voortdurend naar om onze infrastructuur aan te passen aan de veranderingen in de markten waarin we actief zijn.

In 2018 hebben we in het kader van de 'six key initiatives' ons jaarlijkse operational excellence programma voortgezet en uitgebreid om onze kosteninflatie door loon-, energie- en transportkosten te compenseren. Gezien de aanhoudende kosteninflatie zal het hernemen en versnellen van onze inspanningen op het gebied van 'operational excellence' ook voor 2019 een belangrijke pijler zijn. We hebben de acties geïdentificeerd en middelen voorzien om te beginnen met de implementatie van Lean-initiatieven in onze fabrieken. Naast het verlagen van onze conversiekosten zullen deze initiatieven de complexiteit van sommige van onze processen verder verminderen en ons werkkapitaalbeheer ten goede komen.

We hebben de herstructurering afgerond van de operationele infrastructuur in België van onze Residential divisie: de productie in de fabriek in Oudenaarde werd verhuisd naar onze twee fabrieken in de regio. We hebben de verwachte voordelen gerealiseerd, maar door de voortdurende volumedalingen bij Residential werden deze echter al meer dan gecompenseerd.

SELECTIEF ZOEKEN NAAR COMPLEMENTAIRE OVERNAMEKANSEN

Gezien onze huidige schuldgraad zullen we focussen op schuldreductie, voordat we verder complementaire overnamekansen met aantrekkelijk aandeelhoudersrendement evalueren.

In 2018 hebben we een zeer kleine investering gedaan in het merk Papilio, dat actief is in het ontwerpen en inkopen van natuurlijke handgemaakte tapijten. Met Papilio kunnen we het productaanbod van Balta home verbreden en een groeiende niche van de tapijtenmarkt betreden waarin we nog niet eerder aanwezig waren. Hoewel nog zeer klein vandaag, geloven wij dat de onderliggende factoren aanwezig zijn voor verdere groei van het nichesegment van Papilio.

Financieel overzicht van de CFO

In 2018 realiseerde Balta een geconsolideerde omzet van € 646,2 miljoen, een daling met 2,3% tegenover 2017, en een geconsolideerde Adjusted EBITDA van € 72,4 miljoen, een daling met 14,3% tegenover vorig jaar. De geconsolideerde EBITDA-marge van 11,2% daalde van 12,8% als gevolg van het effect op het resultaat van lagere volumes, wisselkoersschommelingen en hoge grondstofprijzen in de hele sector, die niet voldoende werden goedge maakt door onze compenserende maatregelen in het boekjaar.

Inclusief Bentley Mills voor 12 maanden voor zowel het lopende als het vorige jaar, daalde de omzet met 6,2% (organisch -4,4%) en daalde de Adjusted EBITDA met 17,1% (organisch -16,3%).

Financieel overzicht per divisie

Rugs

De Rugs-divisie realiseerde over het jaar een omzet van € 198,3 miljoen, een daling met 13,2% tegenover vorig jaar, waarvan een organische daling met 10,4% en een negatief wisselkoerseffect van 2,7%. Regionaal gezien daalden Europa en Noord-Amerika iets meer dan het gemiddelde voor de divisie, terwijl de omzet voor de rest van de wereld minder daalde.

In Noord-Amerika hebben we aandeel verloren bij twee doe-het-zelf-ketens voor de collectie tapijten voor buitengebruik van 2018, na jaren van sterke groei in de regio. Hoewel we dat verlies gedeeltelijk hebben herwonnen voor het komende 2019 seizoen en de eerste verzendingen al plaatsvonden in Q4 2018, was dat niet voldoende om de negatieve impact in 2018 volledig te compenseren. Tegelijkertijd profiteerden onze Amerikaanse activiteiten van het winnen van nieuwe klanten, de groei van onze tapijten voor binnengebruik en de verkoop via het e-commercekanaal.

In heel Europa ontwikkelde zich in het tweede kwartaal een moeilijk handelsklimaat dat zich gedurende de rest van het jaar heeft voortgezet.

De Adjusted EBITDA over het jaar daalde met 25,7% tot € 27,9 miljoen, met een Adjusted EBITDA-marge van 14,1%, een daling tegenover 16,5% in 2017. De daling van de marge weerspiegelt de lagere volumes en de impact van de algemene kosteninflatie in de sector.

In het vierde kwartaal groeide Rugs opnieuw met een omzetstijging van 6,8%, waarvan een organische groei met 7,0% door de eerste verzendingen van de Amerikaanse collectie tapijten voor buitengebruik van volgend seizoen en groei in de rest van de wereld, en een daling van 0,2% door wisselkoerseffecten. In Europa lag de omzet nog steeds onder het niveau van vorig jaar, maar zagen we een verbetering ten opzichte van de eerste negen maanden. De Adjusted EBITDA-marge in het vierde kwartaal steeg tot 17,6%, tegenover 14,7% in Q4 2017.

Commercial

De Commercial-divisie realiseerde over het jaar een organische omzetgroei van 10,8%, met een jaaronzet van € 214,8 miljoen. De positieve impact van de overname van Bentley Mills, die pas vanaf het tweede kwartaal van 2017 werd geconsolideerd, bedroeg 15,3%. De wisselkoersen hadden een negatief effect van 0,9%, wat resulteerde in een gerapporteerde groei van 25,1%.

In de Verenigde Staten realiseerden we in 2018, op pro forma basis en in onderliggende valuta, een omzetgroei van boven de 20 procent, omdat we ons marktaandeel konden vergroten, gestimuleerd door onze investeringen in het verkoopapparaat en een grotere focus op nationale accounts. In Europa, daarentegen, bleef de jaaronzet bijna gelijk in een uitdagende markt met een lichte groei in tapijttegels, die werd gecompenseerd door een 'low-single-digit' daling in commercieel kamerbreed tapijt.

De Adjusted EBITDA over het jaar steeg met 27,8% tot € 30,6 miljoen. De Adjusted EBITDA-marge van Commercial steeg licht op jaarbasis tot 14,2% (tegenover 13,9% in 2017).

In het vierde kwartaal kende de omzet van Commercial een organische groei van 8,9% en een positief wisselkoerseffect van 2,0%. Terwijl we in de Verenigde Staten opnieuw een kwartaal van sterke groei boekten en

onze Europese activiteiten in kamerbreed tapijt een 'low-single-digit' groei realiseerden, zagen we een daling in onze Europese activiteiten in tapijttegels. De Adjusted EBITDA-marge in het vierde kwartaal bedroeg 14,6% tegenover 12,5% in Q4 2017.

Residential

De jaaronzet van Residential daalde met 12,1% tot € 206,3 miljoen, een combinatie van een organische daling van 11,9% en een negatief wisselkoerseffect van 0,2%. De resultaten weerspiegelen het moeilijke handelsklimaat in onze belangrijkste markten in continentaal Europa, maar vooral in het Verenigd Koninkrijk.

De Adjusted EBITDA over het jaar bedroeg € 11,4 miljoen, een daling met 43,4% tegenover de € 20,2 miljoen van het voorgaande jaar. De Adjusted EBITDA-marge van Residential van 5,5% werd beïnvloed door de lagere volumes, het negatieve effect van wisselkoersschommelingen en kosteninflatie. Die werden onvoldoende gecompenseerd door de voordelen van de optimalisering van de operationele voetafdruk van Residential, die in de eerste helft van 2018 succesvol werd afgerond.

Terwijl onze totale omzet daalde, kende de verkoop van kamerbreed producten met een hogere marge een high-single-digit stijging in 2018. Bijgevolg zijn deze producten momenteel goed voor 33% van de verkoop van Residential, in vergelijking met 20% in het afgelopen jaar en 7% drie jaar geleden.

De omzet in het vierde kwartaal daalde met 8,7%, een lichtere daling ten opzichte van de eerste negen maanden van het jaar, waarvan een organische daling met 8,8% en een positief wisselkoerseffect van 0,1%. De Adjusted EBITDA-marge van 5,0% in het vierde kwartaal weerspiegelt de lagere volumes in onze belangrijkste markten en de aanhoudend competitieve prijsomgeving in het Verenigd Koninkrijk.

Sinds januari 2019 zijn in al onze belangrijkste markten prijsverhogingen doorgevoerd, behalve in het Verenigd Koninkrijk, waar de prijsconcurrentie momenteel heviger is, om de kosteninflatie in de sector verder te compenseren. De aanhoudende onzekerheid rond brexit blijft wegen op onze prestaties in het Verenigd Koninkrijk en in het bijzonder op die van onze Residential-divisie.

Overzicht overige financiële posten

Niet-recurrente elementen

Verschillende eenmalige gebeurtenissen hadden een materiële impact op onze resultaten voor 2018. De impact van deze gebeurtenissen komt neer op een netto kost van € 7,7 miljoen (€ 0,21 per aandeel). 2017 werd gekenmerkt door een netto kost van € 13,8 miljoen, voornamelijk als gevolg van de eenmalige integratie- en herstructureringskosten (€ 11,4 miljoen) en financiële kosten in verband met de overname van Bentley die gefinancierd werd met vreemd vermogen en de gedeeltelijke vervroegde aflossing van Senior Secured Notes (€ 9,3 miljoen), gecompenseerd door de herwaardering van uitgestelde belastingvorderingen en -verplichtingen (€ 8,6 miljoen).

De niet-recurrente kosten voor 2018 hebben voornamelijk betrekking op:

- Integratie- en herstructureringskosten van € 4,2 miljoen voor de optimalisering van de operationele voetafdruk van de divisie Residential. Dit herstructureringsproject werd in 2017 opgestart en midden 2018 afgerond. De totale eenmalige kosten voor de optimalisering van Residential bedroegen € 12,4 miljoen (waarvan € 8,2 miljoen in 2017), in lijn met onze verwachtingen.
- Eenmalige integratie- en herstructureringskosten van € 1,1 miljoen voor veranderingen in uitvoerend leiderschap
- Integratie- en herstructureringskosten van € 2,7 miljoen voor een strategische en operationele evaluatie van onze activiteiten

Netto financiële kosten

De netto financiële kosten bedroegen € 26 miljoen, voornamelijk door de rentekosten voor externe schulden. Vergeleken met vorig jaar daalden de netto financiële kosten als gevolg van het rentevoordeel over het hele jaar van de terugbetaling van € 55,1 miljoen Senior Secured Notes in 2017 en het feit dat de eenmalige financieringskosten

in verband met de beursintroductie, de gedeeltelijke terugbetaling van de Senior Secured Notes en de overname van Bentley in 2017 zich niet opnieuw voordeden.

Belastingen

De groep rapporteerde voor het jaar een belastingopbrengst van € 1,0 miljoen op basis van een winst voor belastingen van € 6,4 miljoen. De belastingopbrengst is voornamelijk het gevolg van het gebruik van voorheen niet opgenomen uitgestelde belastingvorderingen.

Winst per aandeel

De winst per aandeel bedraagt € 0,20 in 2018 ten opzichte van € 0,08 in 2017.

Dividend

Gezien onze investeringen in verschillende initiatieven voor groei en kostenbesparing naar aanleiding van de strategische en operationele evaluatie, in combinatie met onze Schuldgraad die op jaareinde hoger was dan 3,0x, stelt de raad van bestuur voor om geen dividend over het jaar uit te betalen.

Kasstroom en Nettoschuld

De Nettoschuld op het einde van 2018 bedroeg € 261,8 miljoen, tegenover € 253,5 miljoen op het einde van 2017. De Schuldgraad is gestegen van 2.9x Pro Forma Adjusted EBITDA eind 2017 tot 3.6x Adjusted EBITDA eind 2018, voornamelijk als gevolg van de lagere Adjusted EBITDA. De stijging van de Nettoschuld is het gevolg van een vermindering van de cash met € 10,5 miljoen, terwijl tegelijk de Brutoschuld daalde met €2,1 miljoen. Ter herinnering: in 2018 bedroeg de eenmalige cash-out in verband met de reorganisatie van de operationele voetafdruk van Residential ongeveer € 10 miljoen. De Brutoschuld eind 2018 bedroeg € 288,7 miljoen (exclusief geactiveerde financieringskosten), waarvan € 240,3 miljoen Senior Secured Notes, € 35,0 miljoen Senior Term Loan faciliteit en € 13,4 miljoen financiële leases.

Impact van IFRS 16 in 2019

IFRS 16 is van toepassing sinds 1 januari 2019. De nieuwe boekhoudnorm heeft tot gevolg dat bijna alle leasingovereenkomsten door de leasingnemers op de balans worden opgenomen, aangezien het onderscheid tussen een operationele en financiële leasing wordt opgeheven. Onder de nieuwe norm worden een actief (het recht om het geleasede goed te gebruiken) en een financiële verplichting om huur te betalen opgenomen.

De groep heeft een projectteam samengesteld dat het afgelopen jaar alle leasingovereenkomsten van de groep heeft herzien in het licht van de nieuwe boekhoudregels voor leasing in IFRS 16. De norm zal voornamelijk van invloed zijn op de boekhoudkundige verwerking van de operationele leaseverplichtingen van de groep. Voor de resterende leasingtermijn verwacht de groep op 1 januari 2019 gebruiksrechten en leaseverplichtingen van ongeveer € 45 miljoen te erkennen.

De groep verwacht dat de netto winst na belastingen in 2019 geen significante impact zal ondervinden als gevolg van de invoering van de nieuwe regels. De Adjusted EBITDA, die wordt gebruikt om het resultaat van een segment te meten, zal naar verwachting toenemen met tussen de € 6 miljoen en € 8 miljoen, aangezien de operationele leasebetalingen werden opgenomen in de Adjusted EBITDA, maar de afschrijving van de gebruiksrechten en de rente op de leaseverplichting zijn van deze maatstaf uitgesloten. Als gevolg van IFRS 16 zal onze Schuldgraad met 0,2x - 0,3x toenemen.

Glossarium: Alternatieve maatstaven

Het management presenteert maatstaven die niet in de IFRS zijn opgenomen omdat het van mening is dat deze maatstaven vaak door bepaalde investeerders, effectenanalisten en andere geïnteresseerde partijen worden gebruikt als aanvullende maatstaven om prestaties en liquiditeit te meten. De alternatieve maatstaven zijn mogelijk niet vergelijkbaar met maatstaven met vergelijkbare namen van andere ondernemingen, kunnen als analytische hulpmiddelen hun beperkingen hebben, en mogen niet autonoom in aanmerking worden genomen, of worden gebruikt als vervanging voor een analyse van de bedrijfsresultaten van het bedrijf zoals die worden gerapporteerd volgens de IFRS.

Organische groei wordt gedefinieerd als groei tegen constante wisselkoersen en exclusief M&A.

Adjusted Operating Profit wordt gedefinieerd als bedrijfswinst/(verlies) gecorrigeerd voor (i) het effect van de toewijzing van de aankoopprijs vooral op voorraadwijzigingen, (ii) winsten op afgestoten activa, (iii) integratie- en herstructureringskosten en (iv) bijzondere waardeverminderingen en afschrijvingen.

Adjusted EBITDA wordt gedefinieerd als bedrijfswinst/(verlies) gecorrigeerd voor (i) het effect van de toewijzing van de aankoopprijs vooral op veranderingen in voorraden, (ii) winsten op afgestoten activa, (iii) integratie- en herstructureringskosten, (iv) waardeverminderingen en afschrijvingen en (v) bijzondere waardeverminderingen en afschrijvingen.

Brutoschuld wordt gedefinieerd als (i) Senior Secured Notes aangepast voor de financieringskosten opgenomen in de boekwaarde, (ii) Senior Term Loan Facility aangepast voor geactiveerde financieringskosten en (iii) bank- en andere leningen aangepast voor geactiveerde financieringskosten

Nettoschuld wordt gedefinieerd als (i) Senior Secured Notes aangepast voor de financieringskosten opgenomen in de boekwaarde, (ii) Senior Term Loan Facility aangepast voor geactiveerde financieringskosten, (iii) bank- en andere leningen aangepast voor geactiveerde financieringskosten en (iv) geldmiddelen en kasequivalenten.

Schuldgraad (leverage) wordt gedefinieerd als de verhouding tussen nettoschuld en Adjusted EBITDA

Afstemming van alternatieve maatstaven

Impact van niet-recurrente elementen op het resultaat van de periode

(In duizend €)	2018		2017		
	Gerapporteerd	Gerapporteerd	Niet-Recurrent	PPA	Gerapporteerd voor PPA en Niet-recurrent
Omzet	646.197	661.320	-	-	661.320
Grondstoffenkosten	(306.640)	(310.391)	-	-	(310.391)
Voorraadw ijszigingen	5.826	(3.359)	-	(3.008)	(351)
Personeelskosten	(159.106)	(151.334)	-	10	(151.343)
Overige opbrengsten	3.363	7.112	-	-	7.112
Overige kosten	(117.287)	(121.869)	-	96	(121.965)
Adjusted EBITDA	72.352	81.479	-	(2.902)	84.381
Afschrijvingen en waardeverminderingen	(32.430)	(32.499)	-	(30)	(32.469)
Gecorrigeerd bedrijfsresultaat	39.922	48.980	-	(2.933)	51.912
Winst op verkopen van vaste activa	-	-	-	-	-
Integratie- en herstructureringskosten	(7.699)	(11.368)	(11.368)	-	-
Bedrijfswinst / (-verlies)	32.223	37.611	(11.368)	(2.933)	51.912
Financiële opbrengsten	51	41	-	-	41
Financiële kosten	(25.881)	(37.327)	(9.307)	-	(28.019)
Financiële kosten, netto	(25.831)	(37.285)	(9.307)	-	(27.978)
Winst/ (verlies) vóór belastingen	6.393	326	(20.676)	(2.933)	23.934
Belastingopbrengsten/ (-kosten)	953	2.654	8.615	1.149	(7.110)
Winst/ (verlies) over de periode uit voortgezette bedrijfsactiviteiten	7.346	2.980	(12.060)	(1.784)	16.825

Noot: Voorganger: Balta Group NV is opgericht op 1 maart 2017. De financiële informatie met betrekking tot voorgaande periodes is ontleend aan de geconsolideerde jaarrekening van LSF9 Balta Issuer S.à r.l.

Nettoschuld en schuldgraad

(In miljoen €)	31 December 2018			31 December 2017		
	Langlopend	Kortlopend	Totaal	Langlopend	Kortlopend	Totaal
Senior Secured Notes	230,1	3,4	233,5	228,1	3,4	231,5
Senior TermLoan Facility	34,9	(0,1)	34,8	34,8	(0,1)	34,7
Bank- en Overige Leningen	12,2	1,3	13,5	13,3	2,4	15,7
Min: Liquide middelen		(26,9)	(26,9)		(37,3)	(37,3)
Aangepast voor gekapitaliseerde financieringskosten	4,9	2,1	7,0	7,0	1,9	8,9
Nettoschuld	282,1	(20,2)	261,8	283,2	(29,7)	253,5
Adjusted EBITDA ⁽¹⁾			72,4			87,3
Schuldgraad			3,6x			2,9x

Noot: Voorganger: Balta Group NV is opgericht op 1 maart 2017. De financiële informatie met betrekking tot voorgaande periodes is ontleend aan de geconsolideerde jaarrekening van LSF9 Balta Issuer S.à r.l.

(1) Schuldgraad op 31 december 2017 wordt gedefinieerd als de verhouding tussen nettoschuld en pro forma Adjusted EBITDA.

Jaarrekening

1. Statutaire verklaring van de commissaris over de financiële informatie van het jaar afgesloten op 31 december 2018

“De commissaris, PwC Bedrijfsrevisoren cvba, vertegenwoordigd door Peter Opsomer, heeft bevestigd dat de controlewerkzaamheden die ten gronde zijn afgewerkt, tot op heden geen afwijkingen van materieel belang aan het licht hebben gebracht die in het geconsolideerd overzicht van gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten, de geconsolideerde balans, het geconsolideerd mutatieoverzicht van het eigen vermogen of het geconsolideerd kasstroomoverzicht opgenomen in dit persbericht, zouden moeten worden doorgevoerd.”

De commissaris
PwC Bedrijfsrevisoren/Reviseurs d'Entreprises scrl
Vertegenwoordigd door
Peter Opsomer, geregistreerde auditor

2. Geconsolideerd overzicht van gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten

(In duizend €)	Voor het jaar eindigend op 31 December	
	2018	2017
I. GECONSOLIDEERDE RESULTATENREKENING		
Omzet	646.197	661.320
Grondstoffenkosten	(306.640)	(310.391)
Voorraadw i j z i g i n g e n	5.826	(3.359)
Personeelskosten	(159.106)	(151.334)
Overige opbrengsten	3.363	7.112
Overige kosten	(117.287)	(121.869)
Afschrijvingen en waardeverminderingen	(32.430)	(32.499)
Gecorrigeerd bedrijfsresultaat	39.922	48.980
Winst op verkopen van vaste activa	-	-
Integratie- en herstructureringskosten	(7.699)	(11.368)
Bedrijfswinst/ (-verlies)	32.223	37.611
Financiële opbrengsten	51	41
Financiële kosten	(25.881)	(37.327)
Financiële kosten, netto	(25.831)	(37.285)
Winst/ (verlies) vóór belastingen	6.393	326
Belastingopbrengsten/ (-kosten)	953	2.654
Winst/ (verlies) over de periode uit voortgezette bedrijfsactiviteiten	7.346	2.980
Winst/ (verlies) over de periode uit stopgezette bedrijfsactiviteiten	-	-
Winst/ (verlies) over de periode	7.346	2.980
II. GECONSOLIDEERDE NIET-GEREALISEERDE RESULTATEN		
<i>Posten in niet-gerealiseerde resultaten die later kunnen worden geherclassificeerd naar de resultatenrekening</i>		
Wisselkoersverschillen bij het omzetten van buitenlandse activiteiten	(13.833)	(13.522)
Wijzigingen in de marktw aarde van hedging instrumenten die in aanmerking komen voor de verw erking van kasstroom hedging	87	123
<i>Posten in niet-gerealiseerde resultaten die niet zullen worden geherclassificeerd naar de resultatenrekening</i>		
Wijzigingen in uitgestelde belastingen	(107)	(457)
Wijzigingen in provisies van toegezegde pensioenregelingen	379	1.005
Niet-gerealiseerde resultaten over de periode, na aftrek van belastingen	(13.474)	(12.850)
Totaal niet-gerealiseerde resultaten over de periode	(6.128)	(9.870)

Noot: Voorganger: Balta Group NV is opgericht op 1 maart 2017. De financiële informatie met betrekking tot voorgaande periodes is ontleend aan de geconsolideerde jaarrekening van LSF9 Balta Issuer S.à r.l.

3. Geconsolideerde balans

(In duizend €)	Voor het jaar eindigend op 31 December	
	2018	2017
Materiële vaste activa		
Terreinen en gebouwen	153.752	162.103
Installaties, machines en uitrusting	132.632	130.977
Overige materiële vaste activa	14.875	18.080
Goodwill	194.643	198.814
Immateriële vaste activa	11.399	12.218
Uitgestelde belastingvorderingen	5.470	4.747
Handels- en overige vorderingen	996	1.165
Totaal vaste activa	513.765	528.104
Vlottende activa		
Voorraden	153.894	147.868
Afgeleide financiële instrumenten	119	-
Handels- en overige vorderingen	60.772	61.539
Belastingvorderingen op korte termijn	278	3.434
Liquide middelen	26.853	37.338
Totaal vlottende activa	241.916	250.179
Totaal activa	755.681	778.283
Eigen vermogen		
Maatschappelijk kapitaal	252.950	252.950
Uitgiftepremie	65.660	65.660
Preferente aandeelbewijzen	-	-
Niet-gerealiseerde resultaten	(33.388)	(19.913)
Overgedragen resultaten	9.457	6.297
Overige reserves	(39.876)	(39.878)
Totaal eigen vermogen	254.804	265.116
Schulden		
Op lange termijn		
Senior Secured Notes	230.065	228.130
Senior Term Loan Facility	34.908	34.782
Bank- en overige leningen	12.225	13.310
Uitgestelde belastingenschulden	47.837	54.471
Voorzieningen voor overige schulden en kosten	2.458	2.335
Verplichtingen uit hoofde van personeel	3.106	4.127
Totaal schulden op lange termijn	330.598	337.155
Op korte termijn		
Senior Secured Notes	3.425	3.425
Senior Term Loan Facility	(118)	(108)
Bank- en overige leningen	1.261	2.361
Voorzieningen voor overige schulden en kosten	1.165	7.316
Afgeleide financiële instrumenten	55	2
Andere wettelijke, salaris en sociaal gerelateerde schulden	36.714	33.373
Handels- en overige schulden	123.599	126.375
Belastingenschulden	4.178	3.265
Totaal schulden op korte termijn	170.279	176.010
Totaal verplichtingen	500.877	513.165
Totaal passiva	755.681	778.283

Noot: Voorganger: Balta Group NV is opgericht op 1 maart 2017. De financiële informatie met betrekking tot voorgaande periodes is ontleend aan de geconsolideerde jaarrekening van LSF9 Balta Issuer S.à r.l.

4. Geconsolideerd kasstroomoverzicht

(In duizend €)	Voor het jaar eindigend op 31 December	
	2018	2017
I. KASSTROMEN VAN BEDRIJFSACTIVITEITEN		
Winst/ (verlies) voor de periode	7.346	2.980
Aanpassing voor:		
Kosten voor kapitaalsverhoging opgenomen in de kasstroom van financiële activiteiten (bruto)	-	132
Belastingopbrengsten/ (-kosten)	(953)	(2.654)
Financiële opbrengsten	(51)	(41)
Financiële kosten	25.881	37.327
Afschrijvingen en waardeverminderingen	32.430	32.499
Beweging in voorzieningen	(6.215)	7.252
(Winst)/ verlies op verkoop van vaste activa	29	(58)
Aanpassing naar marktw waarde van derivaten	21	8
Kosten gerelateerd aan in eigen-vermogen afgewikkelde op aandelen gebaseerde betalingen	7	-
Niet-contante impact van de toewijzing van de aankoopprijs	-	2.902
Kasstroom voor wijzigingen in werkkapitaal	58.495	80.347
Wijzigingen in werkkapitaal:		
Voorraden	(4.447)	(4.280)
Handelsvorderingen	(4.497)	1.913
Handelsschulden	3.056	(15.460)
Overig werkkapitaal	(1.436)	(2.248)
Gegenererde kasstroom na wijzigingen in werkkapitaal	51.170	60.272
Netto belastingen (betaald)	(4.782)	(5.344)
Nettokasstroom en uit/ (gebruikt in) bedrijfsactiviteiten	46.388	54.928
II. KASSTROMEN VAN INVESTERINGSACTIVITEITEN		
Aankopen van materiële vaste activa	(30.765)	(38.261)
Aankopen van immateriële vaste activa	(930)	(1.673)
Netto ontvangsten uit de verkoop van vaste activa	867	912
Overname van bedrijven van de groep, na aftrek van de verworven geldmiddelen	-	(68.752)
Nettokasstroom en gebruikt voor investeringsactiviteiten	(30.828)	(107.775)
III. KASSTROMEN VAN FINANCIËLE ACTIVITEITEN		
Rente en overige betaalde financiële lasten, netto	(21.032)	(32.388)
Opbrengsten van leningen met derden	-	110.000
Opbrengsten afkomstig van uitgifte van aandelen	-	145.000
Uitgaven die op een directe manier verbonden zijn aan de beursintroductie	-	(7.772)
Terugbetalingen van leningen met derden	(2.137)	(171.987)
Dividendbetalingen	(2.875)	-
Opbrengsten uit inbreng in natura	-	1.343
Nettokasstroom en uit/ (gebruikt in) financieringsactiviteiten	(26.044)	44.196
NETTOSTIJGING/ (-DALING) IN LIQUIDE MIDDELEN EN BANKTEGOEDEN	(10.485)	(8.650)
Liquide middelen aan het begin van de periode	37.338	45.988
Liquide middelen aan het einde van de periode	26.853	37.338

Noot: Voorganger: Balta Group NV is opgericht op 1 maart 2017. De financiële informatie met betrekking tot voorgaande periodes is ontleend aan de geconsolideerde jaarrekening van LSF9 Balta Issuer S.à r.l.

5. Geconsolideerd mutatieoverzicht van het eigen vermogen

(In duizend €)	Maatschap- pelijk kapitaal	Uitgifte- premie	Preferente aandeel- bewijzen	Niet- gerealiseerde resultaten	Overge- dragen Winst	Overige Reserves	Totaal	Aandeel van derden	Totaal Eigen Vermogen
Balans op 31 december 2017	252.950	65.660	-	(19.913)	6.297	(39.878)	265.116	-	265.116
Adjustment initiële applicatie IFRS 9					(1.308)		(1.308)		(1.308)
Aangepaste balans op 1 januari 2018	252.950	65.660	-	(19.913)	4.990	(39.878)	263.809	-	263.809
Winst/ (verlies) over de periode	-	-	-	-	7.346	-	7.346	-	7.346
Dividendbetalingen	-	-	-	-	(2.875)	-	(2.875)	-	(2.875)
In eigen-vermogen afgewikkelde op aandelen gebaseerde betalingen	-	-	-	-	7	-	7	-	7
Niet-gerealiseerde resultaten									
Wisselkoersverschillen bij omzetten van buitenlandse activiteiten	-	-	-	(13.833)	-	-	(13.833)	-	(13.833)
Veranderingen in de werkelijke waarde van hedging instrumenten aangeduid voor kasstroomhedging	-	-	-	87	-	-	87	-	87
Cumulatieve wijzigingen in uitgestelde belastingen	-	-	-	(107)	-	-	(107)	-	(107)
Cumulatieve wijzigingen in toegezegde pensioenverplichtingen	-	-	-	379	-	-	379	-	379
Totaal niet-gerealiseerde resultaten over de periode	-	-	-	(13.473)	-	-	(13.473)	-	(13.473)
Balans op 31 december 2018	252.950	65.660	-	(33.388)	9.458	(39.876)	254.804	-	254.804

(In duizend €)	Maatschap- pelijk kapitaal	Uitgifte- premie	Preferente aandeel- bewijzen	Niet- gerealiseerde resultaten	Overge- dragen Winst	Overige Reserves	Totaal	Aandeel van derden	Totaal Eigen Vermogen
Balans op 1 januari 2017	171	1.260	138.600	(7.063)	3.351	-	136.319	-	136.319
Winst/ (verlies) over de periode	-	-	-	-	2.946	-	2.946	34	2.980
Niet-gerealiseerde resultaten									
Wisselkoersverschillen bij omzetten van buitenlandse activiteiten	-	-	-	(13.522)	-	-	(13.522)	-	(13.522)
Veranderingen in de werkelijke waarde van hedging instrumenten aangeduid voor kasstroomhedging	-	-	-	123	-	-	123	-	123
Cumulatieve wijzigingen in uitgestelde belastingen	-	-	-	(457)	-	-	(457)	-	(457)
Cumulatieve wijzigingen in toegezegde pensioenverplichtingen	-	-	-	1.005	-	-	1.005	-	1.005
Totaal niet-gerealiseerde resultaten over de periode	-	-	-	(12.850)	2.946	-	(9.904)	34	(9.870)
Kapitaalbreng bij oprichting	62	-	-	-	-	-	62	-	62
Kapitaalbreng management buy out Bentley	1.343	-	-	-	-	-	1.343	(34)	1.309
Inbreng in natura LSF9 Balta Issuer S.à.r.l.	331.250	-	-	-	-	-	331.250	-	331.250
Omzetting van maatschappelijk kapitaal naar overige reserves	(150.000)	-	-	-	-	150.000	-	-	-
Kapitaalsvermindering	(62)	-	-	-	-	-	(62)	-	(62)
Kapitaalsverhoging primaire uitgifte nieuwe aandelen via beursintroductie	79.340	65.660	-	-	-	-	145.000	-	145.000
Kosten van beursintroductie toegewezen aan de primaire uitgifte	(7.640)	-	-	-	-	-	(7.640)	-	(7.640)
Kapitaalsherchikking onder gemeenschappelijke controle	(1.514)	(1.260)	(138.600)	-	-	(189.878)	(331.252)	-	(331.252)
Totaal der transacties met aandeelhouders	252.779	64.400	(138.600)	-	-	(39.878)	138.701	(34)	138.667
Balans op 31 december 2017	252.950	65.660	-	(19.913)	6.297	(39.878)	265.116	-	265.116

Noot: Voorganger: Balta Group NV is opgericht op 1 maart 2017. De financiële informatie met betrekking tot voorgaande periodes is ontleend aan de geconsolideerde jaarrekening van LSF9 Balta Issuer S.à r.l.

Earnings call

De FY 2018 resultaten zullen nog steeds worden gepresenteerd **op 5 maart 2019** om 10.00 am CET via een webcast, door de Voorzitter van de Raad van Bestuur en interim-CEO Cyrille Ragoucy, en CFO Tom Gysens. Inbelgegevens en de presentatie van de resultaten zullen beschikbaar zijn op www.baltainvestors.com

Neem voor meer informatie contact op met

Investeerders:

investor.relations@baltagroup.com

Media:

Geert Vanden Bossche - Marketing Director

geert.vandenbossche@baltagroup.com

Over Balta

Balta is een vooraanstaande producent van textiel vloerbekleding en verkoopt zijn producten in meer dan 130 landen wereldwijd. De afdelingen van Balta zijn Balta Rugs (Balta home), Balta Residentiële Tapijten & Tegels (onder de merknamen Balta Carpets, ITC en Balta carpet tiles), Balta Commerciële Tapijten & Tegels (onder de merknamen modulyss, Arc Edition en Bentley) en Balta non-wovens (onder de merknaam Captiqs). Door de toevoeging van Bentley stelt Balta bijna 4.000 medewerkers tewerk in tien productievestigingen en in distributiecentra in België, Turkije en de Verenigde Staten.

Belangrijke mededeling

Bepaalde financiële gegevens in dit persbericht zijn “niet-IFRS financiële gegevens”. Deze niet-IFRS financiële gegevens zijn misschien niet vergelijkbaar met gelijkaardige gegevens van andere eenheden en ze mogen ook niet beschouwd worden als een alternatief voor andere financiële gegevens die overeengekomen werden in overeenstemming met International Financial Reporting Standards. Hoewel Balta ervan overtuigd is dat deze niet-IFRS financiële gegevens nuttige informatie verschaffen voor gebruikers om de financiële prestaties en toestand van de business te meten, worden gebruikers gewaarschuwd om niet blind te vertrouwen op niet-IFRS financiële gegevens of andere ratio's in deze presentatie.

Dit persbericht kan projecties en andere “vooruitziende” beweringen omvatten binnen de betekenis van de geldende effectenwetgeving. Dergelijke projecties of beweringen weerspiegelen de huidige standpunten van de uitgever over toekomstige gebeurtenissen en financiële prestaties. Er kunnen geen garanties geboden worden dat dergelijke gebeurtenissen of prestaties ook zullen plaatsvinden zoals verwacht en de reële resultaten kunnen aanzienlijk verschillen van deze projecties.

Bij de berekening van bepaalde financiële informatie die in dit persbericht is opgenomen, zijn er afrondingsaanpassingen gemaakt. Bijgevolg is het mogelijk dat sommige totaalcijfers in bepaalde tabellen niet de exacte rekenkundige som zijn van de getallen die eraan voorafgaan.