



Thierry Navarre, de interim-CEO van Ontex: 'De omzet mag geen vierde jaar op rij dalen.' © JONAS LAMPENS

'Alles gaat op de schop bij Ontex'

De Belgische luerproducent Ontex zag de omzet en de winst opnieuw dalen. 'Tijd voor een strategisch plan zonder taboes', zegt interim-CEO Thierry Navarre. Samen met kersvers voorzitter Hans Van Bylen moet hij het kwakkelende Ontex weer op het spoor zetten.

MARC DE ROO

'Ik ben niet tevreden met de resultaten', zegt Navarre streng. 'De omzet daalt al enkele kwartalen en dat heeft zijn impact op de brutobedrijfswinst en de winst. Corona maakte alles nog erger.'

Ontex verkeert al enkele jaren in zwaar weer. Zowel financieel als op de beurs. In juni verstuurde de Franse activistische vermogensbeheerder CIAM, die 3,5 procent bezit, een verschroeiende brief naar het bestuur waarin hij zijn bezorgdheid uitte over de financiële wanprestaties van het bedrijf, het gebrek aan strategische richting en de samenstelling van de raad van bestuur.

Die brief miste zijn effect niet. Amper een week later werd algemeen directeur Charles Bouaziz na zeven jaar de laan uitgestuurd. De Fransman Navarre werd aangesteld als interim-CEO. Kersvers voorzitter Hans Van Bylen, de Belgische ex-CEO van Henkel, schudde de raad van bestuur door elkaar. Samen beslisten ze een 'strategisch plan zonder taboes' uit te voeren.

'Alles moet op de schop', zegt de Fransman kordaat. 'Alles van de afgelopen jaren moet in vraag worden gesteld. We gaan heel precies onderzoeken welke producten het goed doen en welke niet, in welke landen we aanwezig moeten blijven

en welke niet en ook waar we willen en kunnen in groeien.'

De coronacrisis maakte alles urgenter. Navarre: 'We zien dat mensen meer thuisblijven en minder consumeren. Dat geldt zowel voor dameshygiëneproducten als voor incontinentieluiers voor ouderen. Mensen die thuisblijven, hebben de neiging minder producten te gebruiken omdat ze zich geruster voelen en een toilet in de buurt hebben. We zien dat de bezettingsgraad in de oorzorgcentra met 15 tot 20 procent is gedaald. Door coronasterfte, maar ook omdat kinderen aarzelen hun ouders in zorgcentra te plaatsen. Dat heeft een impact op onze business.'

Ontex is in sommige landen heel onderhevig aan het effect van de wisselkoersen. Navarre: 'Vier jaar geleden was 80 procent van onze transacties in harde valuta. De afgelopen maanden is dat gezakt naar 60 procent omdat we onze business verhoogden in opkomende economieën met heel volatiele munten, zoals de Turkse lira, de Mexicaanse peso en de Braziliaanse real die dit jaar zware klappen kregen.'

Navarre wil ook meer inzetten op onlineverkoop. 'We zien een shift naar meer onlineverkoop. Daar zijn we onvoldoende aanwezig. We zijn

We gaan heel precies onderzoeken welke producten het goed doen, in welke landen we aanwezig moeten blijven en waar we kunnen groeien.

THIERRY NAVARRE
INTERIM-CEO ONTEX

te veel 'brick and mortar'. We gaan keuzes moeten maken en kijken welke kanalen we willen volgen, maar ook geografisch en op het vlak van de producten. We blijven aanwezig in babyluiers, luiers voor volwassenen en dameshygiëne, maar er zijn waarschijnlijk wel producten waar we misschien niet verder in moeten gaan. We kunnen niet alles meer doen. Daar hebben we de reserves niet voor.'

Het nieuwe strategische plan moet volgens Navarre zo vlug mogelijk worden uitgevoerd. 'Het effect van dat plan moet vanaf volgend jaar al merkbaar zijn. In 2021 willen we de vruchten plukken. We kampen de jongste drie jaar met omzetverlies. Dat mag geen vierde jaar gebeuren.'

Om het plan te doen slagen haalt Navarre de broekriem aan. De kosten moeten op jaarbasis met 11 miljoen euro extra zakken. Het management moet inleveren op zijn variabele verloning. Wereldwijd - Ontex telt 19 fabrieken en iets meer dan 9.500 werknemers - verdwijnt een honderdtal banen, hoofdzakelijk in kaderfuncties.

Of het volgend jaar onmiddellijk beter zal gaan? Navarre: 'Ik ben er zeker van dat we de turnaround kunnen maken. Ik ben optimist. Onze fundamenten zijn goed, onze fabrieken ook en onze producten blijven noodzakelijk. Zodra corona voorbij is, zal de verkoop weer aantrekken.'

Navarre verwacht dat heel 2020 in grote lijnen vergelijkbaar zal zijn met de eerste negen maanden. 'Al is het heel moeilijk te voorspellen wat de impact zal zijn van de nieuwe lockdown in veel regio's.'

Ontex zag zijn omzet in het derde kwartaal jaar op jaar met 12 procent dalen naar 508 miljoen euro. De brutobedrijfswinst zakte met 7 procent naar 57 miljoen. Beide cijfers lagen in lijn met de verwachtingen van de analisten.

Ontex zit op een schuldenberg van 878 miljoen euro. Dat is 3,4 keer de brutobedrijfswinst. 'We moeten dat goed monitoren, maar het is niet alarmerend', sust Navarre. 'We voldoen aan de afspraken met de banken. Toen we eigendom waren van investeringsgroepen was het ooit 7 keer.'

Om het strategische plan uit te voeren is volgens Navarre zo vlug mogelijk een vastbenoemde CEO nodig. Het benoemingsproces loopt. Navarre is intern kandidaat, maar wil er niets over kwijt. 'Dat moet u vragen aan de raad van bestuur.'

Ontex boekte vorig jaar 2,2 miljard euro omzet. Net geen 60 procent ging naar babyproducten. Incontinentieluiers voor volwassenen genereerden 30 procent van de inkomsten. Dameshygiëne 10 procent. Er wordt dit jaar geen dividend uitgekeerd.

ONTEX

