

Van de Velde

31.08.2018 – 18u30

Gereguleerde informatie – Halfjaarresultaten 2018

Van de Velde gaat verder met de implementatie van het strategisch plan wat resulteert in een daling van de EBITDA tot m€ 28,5.

Kernelementen in de resultaten voor de eerste zes maanden van 2018:

- Omzet (op vergelijkbare basis) daalt met 2,3% tot m€ 114,2, of een daling van 0,6% bij constante wisselkoersen.
- EBITDA (op vergelijkbare basis) daalt met 21,5% tot m€ 28,5.
- Winstdaling ten gevolge van geplande kosten van de initiatieven voor groei.
- Investerings voor een totaal bedrag van m€ 7,7.
- Op schema met de uitrol van de omnikanaal aanpak met een centrale rol voor de speciaalzaak.

OMZET (OP VERGELIJKBARE BASIS): M€ 114,2 – DALING VAN 2,3% – DALING VAN 0,6% BIJ CONSTATE WISSELKOERSEN

In de eerste jaarhelft van 2018 daalt de geconsolideerde omzet bij Van de Velde met 3,9% (van m€ 115,3 tot m€ 110,9) ten opzichte van het jaar ervoor.

Op vergelijkbare basis (inclusief vergelijkbare seizoenleveringen) daalt de geconsolideerde omzet in het eerste semester van 2018 met 2,3% (van m€ 116,9 tot m€ 114,2). Aan constante wisselkoersen daalt de omzet voor de eerste jaarhelft op vergelijkbare basis met 0,6%. Deze omzetevolutie bestaat uit volgende componenten:

- De vergelijkbare omzet van het eerste semester van 2018 in wholesale (inclusief vergelijkbare seizoenleveringen) daalt met 2,9% en met 1,4% aan constante wisselkoersen. De modecollectie deed het goed met een groei doch de stayers kenden een moeilijke eerste jaarhelft. Marie Jo presteerde sterk dankzij de succesvolle lancering van de badgoedcollectie.
- De retailomzet van het eerste semester van 2018 bij gelijkblijvende winkelbasis stijgt met 0,6% tov dezelfde periode in 2017 en met 4,3% aan constante wisselkoersen. In Europa groeit de omzet met 7,2% terwijl de VS een lichte daling van 1,6% van de omzet registreerde. Tengevolge van sluiting van verlieslatende winkels steeg de totale gerapporteerde omzet van retail nog steeds licht met 0,1%.

"De fashion retail markt stond in de eerste jaarhelft onder druk in onze kernmarkten wereldwijd. Het lager aantal mensen in de winkelstraten alsook de verandering van het winkelgedrag hadden een negatieve impact met meer dan 2% op de omzet in retail. Binnen deze context hebben onze merken goed standgehouden, kenden we een succesvolle lancering van Marie Jo Swim en realiseerden we groei in de nieuwe distributiekanaalen. Dit bevestigt dat de uitrol van een omnikanaalaanpak met een centrale rol voor de speciaalzaak zeer belangrijk is. Voor het ontwikkelen van de verschillende elementen van die omnikanaalaanpak, heeft Van de Velde werkgroepen met de speciaalzaak-ondernemers georganiseerd. Dit is een unieke aanpak", zegt Erwin Van Laethem, CEO van Van de Velde."

Van de Velde

EBITDA (OP VERGELIJKBARE BASIS): M€ 28,5 – DALING VAN 21,5% – GEPLANDE KOSTEN VAN DE INITIATIEVEN VOOR GROEI

De gerapporteerde EBITDA daalt in de eerste jaarhelft van 2018 met 25,1% tov dezelfde periode vorig jaar, van m€ 35,2 tot m€ 26,4. Op vergelijkbare basis (inclusief vergelijkbare leveringen), daalt de geconsolideerde EBITDA voor het eerste semester van 2018 met 21,5% tov dezelfde periode van 2017, van m€ 36,3 naar m€ 28,5. De belangrijkste redenen van deze daling zijn:

- De wholesale bijdrage aan de EBITDA op vergelijkbare basis daalt met m€ 6,2. De daling binnen wholesale is het gevolg van een lagere omzet, in combinatie met een lagere marge en verhoogde kosten in sales en marketing. De bijdrage aan de gerapporteerde EBITDA daalt met m€ 7,2 omdat eind vorig jaar al meer werd uitgeleverd van seizoen lente-zomer 2018, wat wel resulteerde in sterke leverbetrouwbaarheid.
- De retail bijdrage aan de gerapporteerde EBITDA stijgt met m€ 0,7. De stijging van de winstbijdrage is het resultaat van een stabiele omzet, verbeterde marges en de sluiting van verlieslatende winkels.
- De niet gealloceerde kosten stijgen met m€ 2,3 in het eerste semester van 2018 hoofdzakelijk door projectkosten om toekomstige groei te ondersteunen: voornamelijk in de positionering en beschikbaarheid van onze merken, de betrouwbaarheid en de responsiviteit van de volledige waardeketen, de upgrade van de ICT en eCommerce infrastructuur alsook de opleiding en ontwikkeling van werknemers en rekrutering van specifieke talenten en expertise.

"Van de Velde investeert verder in een schaalbaar platform voor toekomstige groei. Deze uitgaven zetten op korte termijn de winstgevendheid onder druk. De uitrol van de initiatieven zit op schema. De leverbetrouwbaarheid in de eerste jaarhelft van 2018 was de beste tot hiertoe. De upgrade in ICT hardware infrastructuur verliep succesvol. De ontwikkeling van de nieuwe ICT en eCommerce functionaliteiten en de efficiëntieverhoging van de processen zijn volop aan de gang", geeft Bart Rabaey, CFO van Van de Velde, mee als achtergrond bij deze resultaten.

WINSTBELASTING EN NETTO WINST

De winstbelasting is lager in vergelijking met vorig jaar door een lagere winst voor belastingen en door een lagere effectieve belasting voet van 32,3% (34,2% vorig jaar).

In de eerste helft van 2018 daalt de netto groepswinst met 25% van m€ 20,0 naar m€ 15,0. Dit resulteert in een daling van de winst per aandeel van €1,50 naar €1,13.

INVESTERINGEN VOOR EEN TOTAALBEDRAG VAN M€ 7,7

Het investeringsniveau van Van de Velde is in het eerste halfjaar van 2018 toegenomen tot een totaal uitgegeven bedrag van m€ 7,7. Deze investeringen betreffen in hoofdzaak de bouw van het eCommerce platform, de upgrade van de ICT infrastructuur en systemen naast continue investeringen in de volledige waardeketen. Van de Velde financiert deze investeringen met eigen middelen.

Van de Velde

Het werkkapitaal (vlottende activa exclusief cash en cash equivalenten verminderd met kortlopende verplichting exclusief financiële schulden) stijgt tot m€ 42,4 op 30 juni 2018 (in vergelijking met m€ 36,2 op 30 juni 2017), wat het gevolg is van lagere belastingverplichtingen.

De solvabiliteit (aandeel van eigen vermogen in totaal vermogen) van Van de Velde is zeer sterk (78,7%). De vlottende activa bedragen 2,9 keer de kortlopende verplichtingen wat duidt op een sterke liquiditeit.

VOORUITZICHTEN

"Van de Velde opereert binnen een onzekere fashion retailomgeving en wenst in te spelen op deze veranderende markt. Als sterke onderneming met een stevige basis, kiest het bedrijf er daarom voor om niet te schrappen in de uitgaven die nodig zijn voor het bouwen van het schaalbare platform om toekomstige internationale groei te realiseren. Dit zet evenwel druk op de resultaten op korte termijn", zegt Erwin Van Laethem.

Van de Velde verwacht voor het volledige jaar 2018 een geringe daling van de omzet op vergelijkbare basis. Deze zal naar verwachting resulteren in een zeer sterke winstdaling ten opzichte van de historische resultaten (op basis van vergelijkbare EBITDA) van Van de Velde voor 2018 als gevolg van de uitgaven aangaande de initiatieven voor toekomstige groei.

HALFJAARLIJKS FINANCIËEL VERSLAG

Het uitgebreid halfjaarlijks financieel verslag (inclusief gereguleerde informatie en de verklaring van beperkt nazicht van de commissaris) is terug te vinden [via deze link](#).

Een aantal financiële kerncijfers worden hieronder weergegeven en verder toegelicht in het financieel verslag:

Financiële kerncijfers		
Winst- en verliesrekening (in m€)	30.06.2018	30.06.2017
Omzet	110,9	115,3
Omzet op vergelijkbare basis	114,2	116,9
EBITDA (bedrijfswinst plus afschrijvingen)	26,4	35,2
EBITDA op vergelijkbare basis	28,5	36,3
EBIT of bedrijfswinst	23,1	31,4
Winst vóór belastingen	22,1	30,7
Groepswinst	15,0	20,0
Balans (in m€)	30.06.2018	30.06.2017
Vaste activa	73,6	70,6
Vlottende activa	83,9	81,1
Totaal activa	157,5	151,7
Eigen vermogen (incl. belang van derden en subsidies)	124,2	107,8
Langlopende schulden	4,7	4,8
Kortlopende schulden	28,6	38,6
Totaal passiva	157,5	151,7
Kerncijfers in € per aandeel	30.06.2018	30.06.2017
Winst per aandeel	1,13	1,50

Van de Velde

CONTACTEN

Voor bijkomende inlichtingen kunt u terecht bij:

Van de Velde NV – Lageweg 4 – 9260 Schellebelle – +32 (0) 9/365.21.00
www.vandevelde.eu

Positron BVBA,
vast vertegenwoordigd door,
Erwin Van Laethem
Voorzitter Directiecomité

Bart Rabaey Consulting VOF,
vast vertegenwoordigd door
Bart Rabaey
Financieel Directeur

VAN DE VELDE

Met zijn sterke merken, PrimaDonna, Marie Jo en Andres Sarda, is Van de Velde één van de wereldleiders in de lingerie, badmode en sportswear. Onze missie is elke vrouw de ultieme persoonlijke paskamerervaring bieden. Onze langetermijnstrategie is gebaseerd op het bouwen van merken rond de Lingerie Styling paskamerfilosofie, die pasvorm, stijl en mode samenbrengt. We werken wereldwijd samen met 5.000 multimerk lingeriewinkels, zowel online als offline, met een sterke focus op kernmarkten Europa en Noord-Amerika. Ons eigen retailkanaal runnen we onder de labels Rigby & Peller, Lincherie en Private Shop. Deze winkels zijn schoolvoorbeelden op het vlak van de Lingerie Styling paskamerservice. Van de Velde is genoteerd op Euronext Brussel.