

- De vergelijkbare omzet bedraagt 112,1 m€, een daling van 3,5%.
- De vergelijkbare omzet binnen het D2C segment eindigt op 29,7 m€ (+5,0% t.o.v. vorig jaar). De vergelijkbare B2B omzet bedraagt 82,4 m€ (-6,2% t.o.v. vorig jaar).
- De vergelijkbare EBITDA bedraagt 28,4 m€, of 25,3 % van de vergelijkbare omzet.
- De netto groepswinst van de periode bedraagt 15,8 m€, een daling van 3,9 m€.

GECONSOLIDEERDE KERNCIJFERS WINST-EN-VERLIESREKENING (OPGESTELD VOLGENS IFRS)

Verkort geconsolideerd overzicht van gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten	30.06.25	30.06.24	%
Verkorte geconsolideerde Winst-en-verliesrekeningen (in m€)			
Omzet ⁽¹⁾	110,0	113,3	-2,8%
Bedrijfswinst vóór afschrijvingen en waardeverminderingen ('EBITDA') ⁽³⁾	27,1	30,0	-9,9%
EBIT of Bedrijfswinst	21,7	24,6	-11,6%
Netto groepswinst	15,8	19,7	-19,8%
Omzet op vergelijkbare basis ⁽²⁾	112,1	116,2	-3,5%
EBITDA op vergelijkbare basis ⁽²⁾	28,4	31,9	-10,9%

CEO Karel Verlinde kijkt terug op de eerste jaarhelft van 2025:

"De eerste vernieuwingen binnen het assortiment van onze merken, samen met de uitbreiding van het direct-to-consumer segment, werpen hun vruchten af in lingerie. Onze EBITDA daalt echter, voornamelijk door lagere voorverkopen in swim, de disruptie in de Verenigde Staten en de geplande investeringen in de herpositionering van het merk Sarda."

⁽¹⁾ De omzet in de eerste jaarhelft omvat de badmode, wat leidt tot een hogere omzet ten opzichte van de tweede jaarhelft.

⁽²⁾ Omzet en EBITDA op vergelijkbare basis zijn de omzet en EBITDA aangepast voor de effecten van de vroegere uitleveringen om dezelfde seizoenen te tonen. Voor 2025 was die aanpassing 2,1 m€, dit omvat de verkopen van de collectie zomer 25 die gefactureerd werden in 2024 gecorrigeerd met de verkopen van de collectie winter 25 die gefactureerd werden in de eerste jaarhelft van 2025. In 2024 was dit een correctie van 2,9 m€, dit omvat de verkopen van de collectie zomer 24 die gefactureerd werden in 2023 gecorrigeerd met de verkopen van collectie winter 24 die gefactureerd werden in de eerste jaarhelft van 2024.

⁽³⁾ EBITDA is gelijk aan de bedrijfswinst verhoogd met afschrijvingen en waardeverminderingen op immateriële en materiële vaste activa.

OMZET

Op vergelijkbare basis (inclusief vergelijkbare seizoenleveringen) daalt de geconsolideerde omzet in 2025 H1 met -3,5% tot 112,1 m€. De gerapporteerde omzet is gedaald met -2,8%, van 113,3 m€ tot 110,0 m€.

De vergelijkbare omzetevolutie bestaat uit volgende componenten:

In m€	30.06.25	30.06.24	%
Omzet B2B segment ⁽¹⁾	80,4	85,0	-5,4%
Omzet D2C segment ⁽²⁾	29,7	28,3	4,8%
Totale omzet	110,0	113,3	-2,8%
Uitleveringen wintercollectie in H1 2025 en 2024	-3,1	-1,7	
Uitleveringen zomercollectie in H2 2024 en 2023	5,2	4,6	
Vergelijkbare omzet B2B segment	82,4	87,9	-6,2%
Vergelijkbare omzet D2C segment	29,7	28,3	5,0%
Totale vergelijkbare omzet	112,1	116,2	-3,5%

Direct-to-Consumer (D2C): Aanhoudende groei door datagedreven focus en geografische expansie.

Het D2C-segment **groeide** in het eerste semester met **5,0%**. Onze brandwebsites presteren sterk, ondersteund door een datagedreven aanpak waarbij digitale campagnes continu worden geoptimaliseerd. Dit resulteert in groei van het lingerieassortiment, over de segmenten heen in onze belangrijkste markten met uitzondering van Duitsland. Daar stond de volledige premium lingerie markt in het eerste semester onder druk. De groei in het D2C-segment wordt bovendien versterkt door geografische expansie en een grotere aanwezigheid op externe marktplatformen.

Business-to-Business (B2B): Druk op de omzet, focus op ondersteuning van de onafhankelijke retail partners en nauwere samenwerking met de department stores.

De omzet in het B2B-segment **daalde** met **6,2%**. Het swim-segment kende een uitdagend semester: zowel de voorverkopen als de verkopen in het eerste kwartaal bleven achter, mede door hoge voorraadniveaus. In het tweede kwartaal trokken de verkopen aan. Binnen het B2B-segment blijft het IRP-kanaal (independent retail partners) onder druk staan, maar we blijven onze partners actief ondersteunen met gerichte acties. Tegelijkertijd zetten we sterker in op department stores, waar we via vernieuwde contracten betere grip krijgen op het assortiment en de merkpositionering

Verenigde Staten: Uitdagingen door **invoertarieven**.

De maanden april en mei verliepen in de Verenigde Staten bijzonder moeizaam. Door invoertarieven waren we enkele weken genooddaakt ons aanbod aanzienlijk te beperken. Inmiddels zijn diverse maatregelen genomen, en is het volledige aanbod opnieuw beschikbaar.

⁽¹⁾ Het B2B segment verwijst naar business gerealiseerd aan groothandelsprijs.

Dit betreft vandaag de business met onafhankelijke retail- en etail partners, franchisenemers en department stores.

⁽²⁾ Het D2C segment verwijst naar business gerealiseerd aan consumentenprijs. Dit betreft vandaag de business van het eigen winkelnetwerk, eigen webshops en concessieverkopen in department stores.

Van de Velde

EBITDA

Op vergelijkbare basis (inclusief vergelijkbare seizoenleveringen), eindigt de geconsolideerde EBITDA voor 2025 H1 op 28,4 m€ versus 31,9 m€ in 2024 H1. De gerapporteerde EBITDA daalt in 2025 H1 met 9,9% van 30 m€ in 2024 H1 tot 27,1 m€. De EBITDA op vergelijkbare basis bedraagt 25,3% van de omzet tegenover 27,4% in 2024 H1.

De daling van de EBITDA is voornamelijk te wijten aan de daling in de swim verkopen, de disruptie in de Verenigde Staten en de inspanningen rond de lancering van de eerste Sarda zomercollecties. Het brutomargepercentage bleef stevig en in lijn met de resultaten van voorgaande jaren. De operationele kosten bleven over het algemeen stabiel ondanks de wereldwijde druk van loonindexeringen en inflatie. We blijven actief inzetten op een efficiënt en doordacht beheer van onze middelen.

FINANCIËEL RESULTAAT

Het financieel resultaat eindigt in 2025 H1 op -0,4 m€ ten opzichte van 0,3 m€ in 2024 H1. Het verschil van -0,8 m€ is voornamelijk te verklaren door:

- Winsten en verliezen uit omrekeningen. Deze eindigen -0,3 m€ lager dan in 2024 H1.
- Financiële inkomsten. Deze eindigen lager, door de dalende rente en lagere beschikbare liquide middelen, met -0,4 m€ dan in 2024 H1.

RESULTAAT OP BASIS VAN DE 'EQUITY'-METHODE

Het ingeschatte resultaat in H1 2025 van de participatie (25,66%) in Top Form International Ltd. op basis van de 'equity'-methode is -0,4 m€ tegenover 0,5 m€ in H1 van 2024.

De finale resultaten worden op 25 september 2025 door Top Form International Ltd. gepubliceerd.

WINSTBELASTING EN NETTOWINST

De belastingvoet eindigt op 23,9% ten opzichte van 22,9% eind juni 2024.

De groepswinst eindigt op 15,8 m€ in H1 van 2025 tegenover 19,7 m€ in H1 van 2024.

GECONSOLIDEERDE KERNCIJFERS BALANS (OPGESTELD VOLGENS IFRS)

Verkorte geconsolideerde balans	30.06.2025	30.06.2024	%
Balans (in m€)			
Vaste activa	77,2	77,8	-0,8%
Vlottende activa	109,8	114,7	-4,3%
Totaal activa	187,0	192,5	-2,9%
Eigen vermogen	144,7	152,5	-5,1%
Subsidies	0,0	0,1	
Langlopende schulden	9,3	9,2	2,0%
Kortlopende schulden	32,9	30,8	7,1%
Totaal passiva	187,0	192,5	-2,9%

INVESTERINGEN

De investeringsuitgaven (exclusief de gebruiksrechten) bedragen in 2025 H1 3,5 m€ in vergelijking met 3,9 m€ in 2024. Deze investeringen betreffen in hoofdzaak de verdere ontwikkeling van de digitale platformen.

WERKKAPITAAL, SOLVABILITEIT EN NETTO CASHPOSITIE

Het werkkapitaal (vlottende activa exclusief cash en cash equivalenten verminderd met kortlopende verplichting exclusief financiële schulden) bedraagt 41,3 m€ in 2025 in vergelijking met 35,6 m€ in 2024. De toename is het gevolg van een hogere openstaande positie in handelsvorderingen gelinkt aan snellere uitlevering van de wintercollectie. Ook de fiscale vorderingen liggen hoger dan eind 2024.

De solvabiliteit (aandeel van eigen vermogen in totaal vermogen) van Van de Velde blijft hoog (77,4%). De vlottende activa bedragen 3,3 keer de kortlopende verplichtingen wat duidt op een sterke liquiditeit.

De netto cashpositie blijft solide en bedraagt 38,9 m€ op het einde van de eerste jaarhelft van 2025.

GEBEURTENISSEN NA BALANSDATUM

Er hebben zich na balansdatum geen gebeurtenissen voorgedaan die een belangrijke invloed op de toestand van de vennootschap hebben gehad.

VOORUITZICHTEN

In een wereld die gekenmerkt wordt door volatiliteit, blijven we behoedzaam. Na een uitdagend eerste kwartaal zagen we in het tweede kwartaal duidelijke tekenen van herstel. We verwachten dat de omzet in de tweede jaarhelft in lijn zal liggen met die van dezelfde periode vorig jaar.

Met het oog op 2026 blijven we inzetten op onze langetermijnstrategie. We versterken onze merken via verdere vernieuwing van het productassortiment. De eerste reacties van onze retail partners zijn positief en bevestigen het potentieel van deze initiatieven.

Tegelijk blijven we alert voor externe factoren zoals geopolitieke spanningen, macro-economische onzekerheid en wijzigingen in het internationale handelsklimaat. Deze

Van de Velde

kunnen de marktdynamiek in bepaalde regio's beïnvloeden en vereisen blijvende flexibiliteit en veerkracht.

INKOOPPROGRAMMA EIGEN AANDELEN

Op 26 februari 2025 heeft de Raad van Bestuur een programma voor inkoop eigen aandelen goedgekeurd voor maximaal 15 m€. Dit inkoopprogramma startte op 4 maart 2025 en heeft een verwachte duur van één jaar. Dit inkoopprogramma toont het vertrouwen van de onderneming in zijn strategie.

De inkopen gebeuren in overeenstemming met de geldende wetten en regelgevingen en kaderen binnen het mandaat verleend door de Buitengewone Algemene Vergadering van 27 april 2022. Het programma wordt uitgevoerd door een onafhankelijke tussenpersoon met een discretionair mandaat waardoor de inkopen zowel in open als in gesloten periodes plaatsvinden. Van de Velde verschaft regelmatig informatie over de uitgevoerde inkooptransacties.

Gedurende 2025 werden er onder het huidige en vorige programma 84.154 aandelen ingekocht voor een bedrag van 2,7 m€. In uitvoering van de beslissing van de Raad van Bestuur op 13 november 2024 werden er 230.995 eigen aandelen vernietigd op 7 januari 2025. In maart 2025 zijn er 7.000 eigen aandelen gelicht in het kader van een optieprogramma. Dit brengt het totaal op 295.545 aandelen in het bezit van Van de Velde NV op 30 juni 2025.

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](#).



Van de Velde ontwerpt modieuze lingerie van superieure kwaliteit met de sterke complementaire merken Primadonna, Marie Jo en Sarda. We geloven in 'We ignite the power in women': we willen een verschil maken in het leven van vrouwen door hun zelfvertrouwen en zelfbeeld te verbeteren met onze mooie en perfect passende lingerie. Voor ons staat een onberispelijke service in de winkel centraal, een aanpak die we hebben geconsolideerd in ons Lingerie Styling-concept.

We werken nauw samen met 3.600 onafhankelijke lingerieboetieks wereldwijd. Daarnaast hebben we ons eigen retailnetwerk met de retailmerken Rigby & Peller en Lincherie. We richten ons voornamelijk op de Europese en Noord-Amerikaanse markt. Van de Velde heeft 1.500 werknemers in dienst en is genoteerd op Euronext Brussel.

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

YJC BV
vast vertegenwoordigd door
Yvan Jansen
Voorzitter Raad van Bestuur

Karel Verlinde CommV
vast vertegenwoordigd door
Karel Verlinde
CEO