



PRESSEMITTEILUNG

Zur sofortigen Veröffentlichung

BRP VERÖFFENTLICHT DIE ERGEBNISSE DES GESCHÄFTSJAHRES 2018, 3. QUARTAL



Der Can-Am Maverick von BRP Trail ermöglicht durch sein schmale Breite den Zugang zu den der besten Geländeerlebnissen.
© BRP 2017

Highlights: Ergebnisse des Quartals vs. 3. Quartal GJ 2017:

- Umsatz von 1.241 Mio. CAD, ein Anstieg um 15% und ein Rekordwert für ein 3. Quartal;
- Bruttogewinn von 329 Mio. CAD, das entspricht 26,6 % des Umsatzes, eine Anstieg um 7%;
- Bereinigtes EBITDA^[1] von 199 Mio. CAD, ein Anstieg um 1%;
- Bereinigter Jahresüberschuss von 78 Mio. CAD, der zu einem verwässerten Gewinn je Aktie von 0,75 CAD führte, ein Anstieg um 0,05 CAD je Aktie;
- Bereinigter Jahresüberschuss von 109 Mio. CAD, der zu einem verwässerten Gewinn je Aktie von 1,05 CAD führte, ein Anstieg um 0,12 CAD je Aktie; Änderung der Kreditlaufzeitfazilität des Unternehmens , dadurch Senkung der Darlehenskosten um 0,50 % und Erhöhung der Mittelaufnahme um 100 Mio. US-Dollar; und
- Einstieg in das Marktsegment Trail SSV mit dem Modell Can-Am Maverick Trail.

Darüber hinaus kündigte das Unternehmen gestern die Erweiterung der Can-Am Maverick X3-Familie um Einsteiger- und Gelände-Rennmodelle an.

[1] Siehe Überleitungstabelle im Abschnitt „Messgrößen, die nicht den IFRS-Rechnungslegungs Vorschriften unterliegen“.

Valcourt, Québec, 1. Dezember 2017 – BRP Inc. (TSX: DOO) veröffentlichte heute die Geschäftszahlen für das Quartal und die Neun-Monatsperiode bis zum 31. Oktober 2017. Alle Finanzinformationen sind, wenn nicht anders vermerkt, in Kanadischen Dollar angegeben. Die vollständigen Geschäftsergebnisse finden Sie unter www.sedar.com sowie im Bereich [Quarterly Reports](#) (Quartalsberichte) der BRP-Website.

„Ich bin stolz auf unsere Fortschritte im Handel und die soliden Leistungen unseres Teams weltweit; unsere Ergebnisse im dritten Quartal erfüllen alle Zielsetzungen und stellen einen neuen Rekord in der Unternehmensgeschichte von BRP dar“, sagte José Boisjoli, Präsident und CEO. „Auf einer Veranstaltung für den Fachhandel in Dallas wurden unsere neuesten Produkte äußerst positiv aufgenommen. Wir haben mit dem Can-Am Maverick Trail ein neues Marktsegment erschlossen, wir haben ein neues Sea-Doo-Wasserfahrzeug eingeführt, und ab nächstem Herbst gibt es das Spyder-Einsteigermodell für weniger als 10.000 US-Dollar.“

"Wir kündigen heute auch eine zweite Investitionsphase an, um die SSV- und Powertrain-Produktionskapazität zu erhöhen, die im Geschäftsjahr 2020 abgeschlossen sein sollte", fügte Boisjoli hinzu. "Diese Entscheidung ist ein Beweis für das starke Wachstum, das wir bei unserem Can-Am-Side-by-side-Geschäft sehen und eine Bestätigung für die Weiterentwicklung."

„In Anbetracht der Branchentrends, des Wettbewerbsumfelds und der globalen Wirtschaftslage sind unsere starken Ergebnisse besonders erfreulich“, sagte Boisjoli abschließend. „Ich bin überzeugt, dass wir den prognostizierten Jahresabschluss erzielen werden einschließlich eines normalisierten Gewinns je Aktie von 15% bis 20%.“

Wichtigste Daten für das Quartal und die Neun-Monatsperiod bis zum 31. Oktober 2017

Die Umsatzerlöse stiegen zum Ende des **Quartals** zum 31. Oktober 2017 um 160,3 Mio. CAD bzw. 14,8% auf 1.240,5 Mio. CAD gegenüber 1.080,21 Mio. CAD im Vergleichszeitraum des Vorjahres zum 31. Oktober 2016. Der Umsatzanstieg resultierte vor allem aus dem umfangreicheren Großhandel im Hinblick auf nicht saisonale und saisonale Produkte. Der Anstieg wurde teilweise durch eine unvorteilhafte Wechselkursänderung in Höhe von 29 Mio. CAD ausgeglichen.

Im **Quartal** zum 31. Oktober 2017 stieg das **Bruttoergebnis vom Umsatz** um 22,2 Mio. CAD oder 7,2 % auf 329,4 Mio. CAD gegenüber 307,2 Mio. CAD im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Der Anstieg beim Bruttoergebnis schließt eine unvorteilhafte Wechselkursänderung in Höhe von 15 Mio. CAD ein. Der Prozentsatz der Bruttogewinnspanne fiel um 180 Basispunkte, von 28,4% auf 26,6%, gegenüber dem Vorjahreszeitraum zum 31. Oktober 2016. Der Rückgang war hauptsächlich auf höhere Vertriebskosten aufgrund steigender Einzelhandelsverkäufe, höhere Produktionskosten und eine unvorteilhafte Wechselkursänderung zurückzuführen, wurde jedoch teilweise durch höhere Verkaufszahlen für SSV und Motorschlitten und allgemeine Preiserhöhungen ausgeglichen.

Die Umsatzerlöse stiegen zum Ende der **neun Monate** zum 31. Oktober 2017 um 357,5 Mio. CAD bzw. 12,5% auf 3.223,7 Mio. CAD gegenüber 2.866,2 Mio. CAD im Vergleichszeitraum des Vorjahres zum 31. Oktober 2016. Der Anstieg des Umsatzerlöses war im Wesentlichen auf einen höheren Großhandelsumsatz bei nicht saisonalen und saisonalen Produkten

zurückzuführen. Der Anstieg wurde teilweise durch eine unvorteilhafte Wechselkursänderung in Höhe von 22 Mio. CAD ausgeglichen.

In den **neun Monaten** zum 31. Oktober 2017 stieg das **Bruttoergebnis vom Umsatz** um 77,0 Mio. CAD bzw. 11,4% auf 750,3 Mio. CAD im Vergleich zu 673,3 Mio. CAD im Vergleichszeitraum des Vorjahres zum 31. Oktober 2016. Der Anstieg beim Bruttoergebnis schließt eine unvorteilhafte Wechselkursänderung in Höhe von 10 Mio. CAD ein. Der Prozentsatz der Bruttogewinnspanne stieg um 20 Basispunkte, von 23,3% auf 23,5%, gegenüber dem Vorjahreszeitraum zum 31. Oktober 2016. Der Rückgang war hauptsächlich auf höhere Produktionskosten und höhere Vertriebskosten aufgrund steigender Einzelhandelsverkäufe zurückzuführen, wurde jedoch teilweise durch ein vorteilhaftes Produktportfolio, höhere Verkaufszahlen für SSV und allgemeine Preiserhöhungen ausgeglichen.

Erfolgskennzahlen

(in Mio. Kanadischen Dollar)	Quartal zum		Neun Monate zum	
	31. Oktober 2017	31. Oktober 2016	31. Oktober 2017	31. Oktober 2016
Umsatzerlöse nach Kategorie				
Nicht saisonale Produkte	\$ 460,9	\$ 383,9	\$ 1.290,7	\$ 1.110,4
Saisonale Produkte	491,7	417,1	1.116,8	984,4
Antriebssysteme	93,5	94,2	304,5	305,2
PAC	194,4	185,0	511,7	466,2
Gesamtumsatz	1.240,5	1 080,2	3.223,7	2.866,2
Umsatzkosten	911,1	773,0	2.473,4	2.192,9
Bruttoergebnis vom Umsatz	329,4	307,2	750,3	673,3
als Prozentanteil der Umsatzerlöse	26,6%	28,4%	23,3%	23,5%
Betriebliche Aufwendungen				
Vertrieb und Marketing	77,3	63,3	219,8	214,5
Forschung und Entwicklung	47,4	44,0	146,0	137,4
allgemeine und administrative Kosten	38,4	38,6	126,0	118,7
sonstige betriebliche Aufwendungen (Ertrag)	4,3	(1,7)	11,1	63,8
Summe betrieblicher Aufwendungen	167,4	144,2	502,9	534,4
Operativer Ertrag	162,0	163,0	247,4	138,9
Netto-Finanzierungsaufwendungen	14,6	15,9	41,9	47,4
Währungsverluste (-gewinne) aus langfristigen Verbindlichkeiten	30,9	24,5	(5,7)	(56,7)
Ertrag vor Steuern	116,5	122,6	211,2	148,2
Ertragsteuern	38,7	43,9	51,8	27,6
Nettoertrag	\$ 77,8	\$ 78,7	\$ 159,4	\$ 120,6
den Aktionären zuschreibbar	\$ 77,7	\$ 78,7	\$ 159,0	\$ 120,6
dem nicht beherrschenden Anteil zuschreibbar	\$ 0,1	\$ —	\$ 0,4	\$ —
Bereinigtes EBITDA^[1]	\$ 199,2	\$ 196,9	\$ 361,4	\$ 298,4
Bereinigter Jahresüberschuss^[1]	\$ 109,3	\$ 104,4	\$ 158,2	\$ 110,2
Ergebnis je Aktie – Unverwässert	\$ 0,75	\$ 0,70	\$ 1,46	\$ 1,06
Ergebnis – Verwässert	0,75	0,70	1,45	1,06
Bereinigtes Ergebnis je Aktie – Unverwässert ^[1]	1,06	0,93	1,45	0,97
Bereinigtes Ergebnis je Aktie – Verwässert ^[1]	1,05	0,93	1,44	0,97

^[1] Siehe Abschnitt „Messgrößen, die nicht den IFRS-Rechnungslegungsvorschriften unterliegen“.

QUARTALSBERICHT NACH KATEGORIEN

Nicht saisonale Produkte

Die Umsatzerlöse aus nicht-saisonalen Produkten stiegen im Quartal zum 31. Oktober 2017 um 77,0 Mio. CAD bzw. 20,1% auf 460,9 Mio. CAD im Vergleich zu 383,9 Mio. CAD im Vorjahreszeitraum zum 31. Oktober 2016. Der Anstieg war auf ein höheres Volumen bei SSV zurückzuführen, hauptsächlich beim Can-Am Maverick X3 und Can-Am Maverick Trail. Der Anstieg wurde jedoch teilweise durch niedrigere Großhandelsumsätze bei Spyder-Fahrzeugen sowie eine unvorteilhafte Wechselkursänderung in Höhe von 11 Mio. CAD ausgeglichen.

Saisonale Produkte

Die Umsatzerlöse aus saisonalen Produkten stiegen im Quartal zum 31. Oktober 2017 um 74,6 Mio. CAD bzw. 17,9% auf 491,7 Mio. CAD im Vergleich zu 417,1 Mio. CAD im Vorjahreszeitraum zum 31. Oktober 2016. Der Anstieg war hauptsächlich auf größere Volumen bei Motorschlitten aufgrund früherer Lieferungen als im Vorjahr sowie auf ein vorteilhaftes Produktportfolio zurückzuführen. Der Anstieg wurde teilweise durch eine unvorteilhafte Wechselkursänderung in Höhe von 12 Mio. CAD ausgeglichen.

Antriebssysteme

Die Umsatzerlöse aus Antriebssystemen fielen im Quartal zum 30. Oktober 2017 um 0,7 Mio. CAD bzw. 0,7% auf 93,5 Mio. CAD im Vergleich zu 94,2 Mio. CAD im Vorjahreszeitraum zum 30. Oktober 2016. Der Anstieg wurde teilweise durch eine unvorteilhafte Wechselkursänderung in Höhe von 2 Mio. CAD ausgeglichen.

PAC (Ersatzteile, Zubehör, Bekleidung und sonstige Dienstleistungen)

Die Umsatzerlöse aus dem PAC-Segment stiegen im Quartal zum 31. Oktober 2017 um 9,4 Mio. CAD bzw. 5,1% auf 194,4 Mio. CAD im Vergleich zu 185,0 Mio. CAD im Vorjahreszeitraum zum 31. Oktober 2016. Der Anstieg war vor allem auf ein höheres Volumen bei verkauften SSV- und Motorschlittenzubehör zurückzuführen. Der Anstieg wurde teilweise durch eine unvorteilhafte Wechselkursänderung in Höhe von 4 Mio. CAD ausgeglichen.

Die betrieblichen Aufwendungen stiegen im Quartal zum 31. Oktober 2017 um 23,2 Mio. CAD bzw. 16,1% auf 167,4 Mio. CAD im Vergleich zu 144,2 Mio. CAD im Vorjahreszeitraum zum 31. Oktober 2016. Dieser Anstieg ist hauptsächlich auf höhere Vertriebs- und Marketingkosten für neue Produkte zurückzuführen.

Deklaration der Dividende

Die Geschäftsleitung hat einer vierteljährlichen Dividende von 0,08 CAD pro nachrangige Stimmrechtsaktie und Mehrstimmrechtsaktie zugestimmt, die am 12. Jänner 2018 an die bei Geschäftsschluss am 29. Dezember 2017 registrierten Aktionäre ausgezahlt wird. Die Auszahlung jeder vierteljährlichen Dividende unterliegt weiterhin der Deklaration der Dividende durch die Geschäftsleitung. Der tatsächliche Betrag jeder vierteljährlichen Dividende sowie jedes Deklarationsdatums, Aufzeichnungsdatums und Zahlungsdatums unterliegt dem Ermessen der Geschäftsleitung.

Erwartungen für das Geschäftsjahr 2018

Die am 1. September 2017 vorgestellten Erwartungen für die finanziellen Ziele von BRP werden wie folgt angepasst:

Finanzielle Indikatoren	Erwartungen für das Geschäftsjahr 2018 im Vergleich zu Ergebnissen im Geschäftsjahr 2017
Umsatzerlöse	
Nicht saisonale Produkte	Steigerung um 11 % bis 12 % (eingegrenzt von 8% bis 12%)
Saisonale Produkte	Steigerung um 1 % bis 3 % (eingegrenzt von 1% bis 3%)
Antriebssysteme	Rückgang um 2% bis Steigerung um 1% (Rückgang von unverändert bis Steigerung um 5 %)
PAC	Steigerung um 7% bis 9% (eingegrenzt von 5% bis 9%)
Gesamtumsatzerlöse des Unternehmens	Steigerung um 6% bis 8% (eingegrenzt von 4% bis 8%)
Bereinigtes EBITDA ^[1]	Steigerung um 10% bis 13%
Effektiver Steuersatz^[2]	27% – 28% (vs. 28,6 % im GJ 2017) (reduziert von 28 % bis 29 %)
Bereinigter Jahresüberschuss^{[1][3]}	Steigerung um 11% bis 16% (eingegrenzt von 10% bis 16%)
Bereinigtes Ergebnis je Aktie – Verwässert^{[1][3]}	Steigerung um 15% bis 20 % auf einen Bereich zwischen 2,25 bis 2,35 CAD (eingegrenzt von 14% bis 20% – 2,23 bis 2,35 CAD)
Investitionen	240 Mio. CAD bis 255 Mio. CAD

[1] Siehe Abschnitt „Messgrößen, die nicht den IFRS-Rechnungslegungsvorschriften unterliegen.“

[2] Effektiver Steuersatz basierend auf bereinigtem Ergebnis vor bereinigten Ertragsteuern.

[3] Angenommen werden Ausgaben in Höhe von **-155 Mio. CAD für Abschreibungen** im Vergleich zu 133 Mio. CAD im GJ17, **-59 Mio. CAD Netto-Finanzierungsaufwendungen** und **-108,5 Mio. Aktien**.

Den oben genannten Zielen liegt eine Reihe von Annahmen über Wirtschafts- und Marktentwicklungen zugrunde, die das Unternehmen in Vorbereitung seiner Finanzprognose für das Geschäftsjahr 2018 erstellt hat, einschließlich Annahmen zu konjunkturellen Entwicklungen der Märkte, in denen es tätig ist, zu Wechselkursschwankungen, zur Wettbewerbssituation sowie zum anzuwendenden Steuerrecht. Das Unternehmen weist darauf hin, dass sich die Annahmen, die für die Erstellung der Prognosen für das Geschäftsjahr 2018 zugrunde gelegt wurden, trotz Angemessenheit zum Zeitpunkt der Erstellung als inkorrekt oder ungenau darstellen könnten. Zudem lassen die zuvor angeführten Prognosen mögliche Auswirkungen irgendwelcher einmaligen oder andersartigen Posten oder irgendwelcher neuen wesentlichen Handelsabkommen, Bestimmungen, Fusionen, Übernahmen, andersartigen Geschäftszusammenschlüsse oder andersartigen Transaktionen, die unter Umständen nach

dem 30. November 2017 erfolgen, unberücksichtigt. Die finanziellen Auswirkungen von solchen Transaktionen und nicht wiederkehrenden oder anderen speziellen Ereignissen können komplex sein und sind vom jeweiligen Sachverhalt abhängig. Aus diesem Grund können wir die erwarteten Auswirkungen nicht aussagekräftig oder in derselben Art und Weise wie die derzeit bekannten, unser Geschäft betreffenden Risiken, beschreiben. Dementsprechend können sich unsere tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in dieser Pressemitteilung dargelegten Erwartungen unterscheiden. Die dargestellten Prognosen stellen zukunftsgerichtete Aussagen im Sinne der kapitalmarktrechtlichen Bestimmungen dar und sollten in Verbindung mit dem Abschnitt „Hinweis zu zukunftsgerichteten Aussagen“ gelesen werden.

Telefonkonferenz und Webcast-Präsentation

BRP veranstaltet heute um 9:00 Uhr (NA-Ostküstenzeit) eine [Telefonkonferenz und einen Webcast](#), um die heute Morgen veröffentlichten BRP-Ergebnisse für das 3. Quartal des Geschäftsjahres 2018 zu besprechen. Das Gespräch wird von José Boisjoli, President und CEO, sowie Sébastien Martel, CFO, geleitet. Um der englischsprachigen Telefonkonferenz in vollständiger Länge beizuwohnen (Event-Nummer 4276978), wählen Sie bitte die Nummer 514-392-0235 oder 800-564-3880 (gebührenfrei in Nordamerika). [Für internationale Einwahlnummern klicken Sie hier.](#)

Die Unterlagen zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens im dritten Quartal des GJ 2018, die Geschäftsberichte und die Webcast-Präsentation sind im Bereich [Quarterly Reports \(Quartalsberichte\)](#) der BRP-Website zu finden.

Über BRP

BRP (TSX: DOO) ist Marktführer in Design, Entwicklung, Herstellung, Vertrieb und Vermarktung von motorisierten Freizeitfahrzeugen und Antriebssystemen. Zum Marken- und Produktportfolio von BRP zählen: Ski-Doo und Lynx Motorschlitten, Sea-Doo Jetboote, Can-Am Geländefahrzeuge, Spyder Fahrzeuge, Evinrude und Rotax Antriebssysteme für Boote sowie Rotax Motoren für Karts, Motorräder und Leicht- und Ultraleichtflugzeuge. BRP unterstützt seine Produktlinie mit dazugehörigen Ersatzteilen, Zubehör und Bekleidung. Mit weltweit etwa 8.700 MitarbeiterInnen erzeugt das Unternehmen einen Jahresumsatz von über 4,2 Mrd. CAD in mehr als 100 Ländern.

www.brp.com
[@BRPNews](#)

Ski-Doo, Lynx, Sea-Doo, Evinrude, Rotax, Can-Am, Spyder, Defender, Maverick, X3 und das BRP-Logo sind Markenzeichen von Bombardier Recreational Products Inc. oder seinen Tochtergesellschaften. Alle anderen Handelsmarken sind Eigentum der jeweiligen Inhaber.

HINWEIS ZU ZUKUNFTSGERICHTETEN AUSSAGEN

Bestimmte Informationen in dieser Pressemitteilung, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Aussagen in Bezug auf finanzielle Aussichten für das Geschäftsjahr 2018 (darunter Umsatzerlöse, Bruttogewinnspanne, betriebliche Aufwendungen, bereinigtes EBITDA, effektiver Steuersatz, bereinigter Jahresüberschuss und bereinigtes Ergebnis je Aktie), Aussagen zur Deklaration und Auszahlung von Dividenden, Aussagen zur Einführung und zu den Bedingungen des wesentlichen Emittentenangebots (SIB) und andere Aussagen, die keine historischen Tatsachen darstellen, gelten als „zukunftsgerichtete Aussagen“ im Sinne der kapitalmarktrechtlichen Bestimmungen Kanadas. Zukunftsgerichtete Aussagen sind normalerweise gekennzeichnet durch die Verwendung von Formulierungen wie „mögen“, „werden“, „würden“, „sollten“, „können“, „erwarten“, „vorhersagen“, „planen“, „beabsichtigen“, „tendieren“, „Hinweise“, „voraussehen“, „glauben“, „schätzen“, „Aussicht“, „voraussagen“, „planen“, „wahrscheinlich“ oder „möglich“ bzw. die Verneinung oder Variation dieser Wörter oder auch andere vergleichbare Wörter oder Sätze.

Zukunftsorientierte Aussagen umfassen ihrer Natur nach dazugehörige Risiken und Ungewissheiten und basieren auf mehreren, sowohl allgemeinen als auch speziellen Annahmen. BRP macht darauf aufmerksam, dass getroffene Annahmen möglicherweise nicht eintreffen könnten und dass in der aktuellen Wirtschaftslage diese Annahmen stärkeren Unsicherheiten unterliegen, auch wenn sie zum Zeitpunkt ihrer Formulierung plausibel waren. Zukunftsgerichtete Aussagen sind keine Garantien für zukünftige Leistungen und beinhalten bekannte sowie unbekanntes Risiken, Unsicherheiten und andere Faktoren, die vielleicht dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse oder Leistungen des Unternehmens bzw. der Powersportbranche sich wesentlich anders darstellen als in diesem Ausblick bzw. in zukünftigen Ergebnissen oder Leistungen, die in derartigen Aussagen impliziert sind. Die wesentlichen Annahmen, die verwendet wurden, um zukunftsgerichtete Informationen zu bestimmen, sind im Folgenden dargestellt.

WESENTLICHE ANNAHMEN

Das Unternehmen legte bei der Erstellung seiner Finanzprognose für das Geschäftsjahr 2018 eine Reihe von Annahmen über Wirtschafts- und Marktentwicklung zugrunde, einschließlich Annahmen zu konjunkturellen Entwicklungen der Märkte, in denen es tätig ist, zur Wettbewerbssituation sowie zum anzuwendenden Steuerrecht und zu Wechselkursschwankungen. Darüber hinaus können viele Faktoren die tatsächlichen Ergebnisse des Unternehmens, seine Geschäftstätigkeit, seine zukünftige Geschäftsentwicklung oder -leistung wesentlich von denjenigen abweichen lassen, die in den zukunftsgerichteten Aussagen impliziert oder ausgedrückt sind, einschließlich, aber nicht beschränkt auf die folgenden Faktoren, die im Abschnitt „Risikofaktoren“ seiner Jahresinformation im Detail dargelegt werden: Auswirkung ungünstiger wirtschaftlicher Rahmenbedingungen auf die Konsumausgaben; Rückgang der sozialen Akzeptanz gegenüber den Produkten des Unternehmens; Wechselkursschwankungen; hohe Verschuldung; Nichtverfügbarkeit zusätzlichen Kapitals; ungünstige Wetterbedingungen; saisonale Umsatzschwankungen; die Fähigkeit des Unternehmens, die Gesetze betreffend Produktsicherheit, Gesundheit, Umwelt und Lärmbelästigung einzuhalten; hoher Anteil an Fixkosten; Unfähigkeit der Händler und Distributoren, einen adäquaten Kapitalzugang sicherzustellen; Lieferschwierigkeiten, Beendigung oder Unterbrechung von Liefervereinbarungen oder Anstieg der Materialkosten; Wettbewerb innerhalb der Produktpalette; erfolglose Umsetzung der Wachstumsstrategie; Risiken im Rahmen internationaler Geschäfte; Versagen von Informationstechnologiesystemen oder Sicherheitsverletzungen; Verlust von Mitgliedern des Managementteams oder von MitarbeiterInnen, die über spezielles Marktwissen oder technische Fähigkeiten verfügen; Unvermögen, die Reputation und die Marken aufrechtzuerhalten und zu stärken; negativer Ausgang wesentlicher Produkthaftungsklagen gegen das Unternehmen; signifikante Produktreparaturen und/oder -austausch aufgrund von Gewährleistungsansprüchen oder -rückrufen; Abhängigkeit von einem Netzwerk aus unabhängigen Händlern und Vertriebspartnern; unzureichende Lagerbestandsverwaltung; Schutz geistigen Eigentums; erfolglose Umsetzung der Produktionsstrategie; Vereinbarungen in den Finanzierungsverträgen oder anderen wesentlichen Verträgen des Unternehmens; Veränderungen im Steuerrecht und unerwartete Steuerschulden; Verschlechterung der Beziehung zu MitarbeiterInnen; Verbindlichkeiten in Bezug auf die Firmenpension; Naturkatastrophen; Fehlen eines angemessenen Versicherungsschutzes; unbeständiger Marktpreis für nachrangige Stimmrechtsaktien; Geschäftstätigkeiten von Tochtergesellschaften; wesentlicher Einfluss durch die Beaudier Group und 4338618 Canada Inc. (Gemeinsam die „Beaudier Group“) und Bain Capital Luxembourg Investments S. à r. l. („Bain Capital“); und zukünftige BRP-Anteilsverkäufe der Beaudier Group, von Bain Capital, Mitgliedern der Geschäftsführung, leitenden Angestellten oder dem leitenden Management des Unternehmens. Diese Faktoren stellen keine vollständige Liste der Faktoren dar, die das Unternehmen beeinflussen können, dennoch sollten sie sorgfältig berücksichtigt werden.

BRP ist nicht verpflichtet, zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren oder zu revidieren, um zukünftige Ereignisse, Veränderungen der Umstände oder Änderungen der Ansichten zu berücksichtigen; es sei denn, dies ist nach kapitalmarktrechtlichen Bestimmungen in Kanada vorgeschrieben. Für den Fall, dass BRP eine zukunftsgerichtete Aussage aktualisiert, sollte kein Rückschluss getätigt werden, dass BRP weitere Aktualisierungen dieser Aussage betreffend, damit zusammenhängender Themen oder irgendwelcher anderen zukunftsgerichteten Aussagen vornimmt.

MESSGRÖSSEN, DIE NICHT DEN IFRS-RECHNUNGSLEGUNGSVORSCHRIFTEN UNTERLIEGEN

Diese Pressemitteilung bezieht sich auf gewisse Messgrößen, die nicht den IFRS-Rechnungslegungsvorschriften unterliegen. Diese Messgrößen sind keine anerkannten Messgrößen im Rahmen der IFRS, haben keine standardisierte, von IFRS festgelegte Bedeutung und werden daher wahrscheinlich nicht mit ähnlichen Messgrößen anderer Unternehmen vergleichbar sein. Diese Messgrößen werden vielmehr als zusätzliche Informationen angegeben, um die IFRS-Messgrößen durch Bereitstellung weiterer Aussagen zu den Unternehmensergebnissen aus der Managementperspektive zu ergänzen. Demzufolge sollten sie nicht isoliert oder gar als Ersatz für Analysen der Finanzinformationen des Unternehmens betrachtet werden, die nach IFRS-Richtlinien gemeldet werden. Das Unternehmen verwendet Messgrößen, die nicht den IFRS-Rechnungslegungsvorschriften unterliegen, einschließlich

des bereinigten EBITDA, des bereinigten Jahresüberschusses, des bereinigten Ergebnisses je Aktie und des bereinigten verwässerten Ergebnisses je Aktie.

Das bereinigte EBITDA wird angegeben, um Investoren bei der Ermittlung der finanziellen Leistungsfähigkeit der Geschäftstätigkeit der Gesellschaft auf einheitlicher Basis zu unterstützen, indem bestimmte nicht zahlungswirksame Positionen wie Abschreibungsaufwand, Wertminderungen und Fremdwährungsgewinne oder -verluste in den auf US-Dollar lautenden langfristigen Verbindlichen des Unternehmens nicht berücksichtigt werden. Andere Positionen, wie Restrukturierungsaufwendungen, können bei der Ermittlung des bereinigten EBITDA ebenfalls aus dem Nettoertrag herausgenommen werden, da sie für die Widerspiegelung der operativen Leistung des Unternehmens als nicht aussagekräftig gelten. Der bereinigte Jahresüberschuss, das bereinigte unverwässerte Ergebnis je Aktie und das bereinigte verwässerte Ergebnis je Aktie berücksichtigen zusammen mit der Finanzleistung der Geschäftstätigkeiten die Auswirkungen von Investitionen, Finanzierungsaktivitäten und Ertragsteuern auf die Geschäftsergebnisse des Unternehmens.

Das Unternehmen ist der Ansicht, dass Messgrößen, die nicht den IFRS-Rechnungslegungsvorschriften unterliegen, wichtige ergänzende Messgrößen für die finanzielle Leistung sind, denn sie bereinigen Elemente, die weniger Einfluss auf die finanzielle Leistung des Unternehmens haben, und zeigen somit Trends im Kerngeschäft auf, die möglicherweise nicht ersichtlich wären, wenn ausschließlich IFRS-Messgrößen herangezogen werden. Das Unternehmen ist weiterhin der Ansicht, dass Wertpapieranalysten, Investoren und andere interessierte Parteien häufig Messgrößen verwenden, die nicht den IFRS-Rechnungslegungsvorschriften unterliegen, um Unternehmen zu bewerten. Viele von ihnen verwenden ähnliche Indikatoren bei der Offenlegung ihrer Ergebnisse. Das Management verwendet Nicht-IFRS-Kennzahlen, um den Vergleich der finanziellen Leistung in den verschiedenen Zeiträumen zu erleichtern, um jährliche Betriebsbudgets zu erstellen, um die Fähigkeit des Unternehmens zu ermitteln, seine Schulden zukünftig zu bedienen, und um dem Investitionsbedarf und den Betriebskapitalanforderungen zu entsprechen sowie ferner als eine Komponente bei der Ermittlung der kurzfristigen Bonuszahlungen für die MitarbeiterInnen des Unternehmens. Da andere Unternehmen diese Messgrößen, die nicht den IFRS-Rechnungslegungsvorschriften unterliegen, möglicherweise anders errechnen als das Unternehmen, können diese Indikatoren nicht mit ähnlich bezeichneten Maßnahmen verglichen werden, die von anderen Unternehmen offengelegt werden.

Bereinigtes EBITDA ist definiert als Ergebnis vor Finanzierungsaufwendungen und -erträgen, Ertragsteuern (Rückerstattung), Abschreibungen und bereinigten Elementen. Der bereinigte Jahresüberschuss ist definiert als Jahresüberschuss vor bereinigten Elementen, bereinigt um den Steuereffekt aus diesen Elementen. Bereinigte Ertragsteuern sind definiert als Ertragsteuern, bereinigt um den Steuereffekt aus bereinigten Elementen. Der bereinigte effektive Steuersatz basiert auf bereinigtem Jahresüberschuss vor bereinigten Ertragsteuern. Das bereinigte Ergebnis je Aktie – unverwässert und das bereinigte Ergebnis je Aktie – verwässert werden jeweils berechnet, indem der bereinigte Jahresüberschuss durch den gewichteten Mittelwert der Anzahl an unverwässerten und verwässerten Aktien dividiert wird.

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung des Jahresüberschusses zum bereinigten Jahresüberschuss und zum bereinigten EBITDA.

	Quartal zum		Neun Monate zum	
	31. Oktober 2017	31. Oktober 2016	31. Oktober 2017	31. Oktober 2016
(in Mio. Kanadischen Dollar)				
Nettoertrag	\$ 77,8	\$ 78,7	\$ 159,4	\$ 120,6
Bereinigte Elemente				
Währungsverluste (-gewinne) aus langfristigen Verbindlichkeiten	30,9	24,5	(5,7)	(56,7)
Restrukturierungsaufwendungen ^[1]	–	(0,4)	–	(0,8)
Verlust durch Rechtsstreitigkeiten ^[2]	–	0,3	5,7	62,9
Andere Elemente	0,5	1,1	0,5	2,7
Anpassung von Ertragsteuern	0,1	0,2	(1,7)	(18,5)
Bereinigter Jahresüberschuss	109,3	104,4	158,2	110,2
Bereinigte Ertragsteuern	38,6	43,7	53,5	46,1
Angepasste Finanzierungsaufwendungen	15,1	14,8	43,8	46,2
Angepasste Finanzierungserträge	(0,5)	–	(1,9)	(1,5)
Abschreibungen	36,7	34,0	107,8	97,4
Bereinigtes EBITDA	\$ 199,2	\$ 196,9	\$ 361,4	\$ 298,4

^[1] Das Unternehmen beteiligt sich von Zeit zu Zeit an Umstrukturierungs- und Reorganisationsaktivitäten, um die Flexibilität und die Effizienz zu erhöhen. Die Kosten für diese Aktivitäten setzen sich hauptsächlich aus Abfertigungskosten zusammen.

^[2] Das Unternehmen verzeichnete Verluste im Zusammenhang mit Patentverletzungsverfahren gegen einen seiner Mitbewerber.

-30-

Ansprechpartner für Medien-Anfragen:

Sylvain Larocque
Senior Advisor, Media Relations
Tel.: 450.532.6421
sylvain.larocque@brp.com

für Investor Relations:

Philippe Deschênes
Financial Analyst
Tel.: 450.532.6462
philippe.deschenes@brp.com