



## **PRESSEMITTEILUNG**

Zur sofortigen Veröffentlichung

### **BRP VERÖFFENTLICHT ERGEBNISSE DES GESCHÄFTSJAHRES 2018, 2. QUARTAL**



Die starke Dynamik des weltweiten BRP-Händlernetzwerks ist ein wichtiger Faktor für den Erfolg im Einzelhandel.

© BRP 2017

#### **Highlights: Ergebnisse des Quartals vs. 2. Quartal GJ 2017:**

- Umsatz von 1.027 Mio. CAD, ein Anstieg um 20 % und ein Rekordwert für ein 2. Quartal;
- Bruttoergebnis vom Umsatz erreichte 214 Mio. CAD und stellt 20,8 % des Umsatzerlöses dar, ein Anstieg von 24 % oder 70 Basispunkten;
- Bereinigtes EBITDA<sup>[1]</sup> von 82 Mio. CAD, ein Anstieg um 84 %;
- Jahresüberschuss von 100 Mio. CAD, ein Anstieg um 169 Mio. CAD, der zu einem verwässerten Gewinn je Aktie von 0,89 CAD führte, ein Anstieg um 1,50 CAD je Aktie;
- Bereinigter Jahresüberschuss<sup>[1]</sup> von 21 Mio. CAD, der zu einem verwässerten Gewinn je Aktie<sup>[1]</sup> von 0,18 CAD führte, ein Anstieg um 0,17 CAD je Aktie;
- Ausgabe einer vierteljährlichen Dividende von 0,08 CAD je Aktie;
- Abschluss des wesentlichen Emittentenangebots (SIB), das im Juni 2017 gestartet wurde, mit dem Rückkauf von 8.599.508 nachrangigen Stimmrechtsaktien für einen Gesamtbetrag von 350,0 Mio. CAD; und
- Einführung des leistungsstärksten fabrikgefertigten SSV auf dem Markt, dem 172 PS Can-Am Maverick X3 Turbo R-Modell.

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

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

„Die Leistung unseres Teams war in diesem Quartal wieder einmal hervorragend und hat uns überaus positive finanzielle Ergebnisse beschert“, so José Boisjoli, President und CEO. „Wir sehen die Wirkung unserer Strategie zur Produktinnovation, mit der wir auf die Bedürfnisse der Kunden reagieren – zum Beispiel floriert unser Side-by-Side-Geschäft, insbesondere die neuen Maverick X3- und Defender-Fahrzeuge, in allen Regionen, und unsere Gelände- und Wasserfahrzeuge übertreffen unsere Erwartungen in vielen Ländern auf der ganzen Welt.“

„BRP hängt die Wettbewerber aus der Offroad-Branche ab, was zum Teil auf die ausgezeichnete Dynamik unseres Händlernetzes zurückzuführen ist – ein wichtiger Faktor für unseren Erfolg. Das kontinuierliche Wachstum unseres Offroad-Geschäfts hat zu einer soliden ersten Jahreshälfte und einer ausgewogenen jährlichen Rentabilität beigetragen. Für den letzten Teil des Geschäftsjahres 2018 bin ich zuversichtlich, dass sich unsere Dynamik im Einzelhandel wie geplant fortsetzen wird, denn wir haben unsere Prognose so angepasst, dass sie die Wirkung unseres jüngsten SIB widerspiegelt.“

### **Wichtigste Daten für das Quartal und das Halbjahr zum 31. Juli 2017**

**Die Umsatzerlöse** stiegen zum Ende des **Quartals** zum 31. Juli 2017 um 170,9 Mio. CAD bzw. 20,0 % auf 1.027,0 Mio. CAD gegenüber 856,1 Mio. CAD im Vergleichszeitraum des Vorjahres zum 31. Juli 2016. Der Umsatzanstieg resultierte vor allem aus dem umfangreicheren Großhandel im Hinblick auf nicht saisonale und saisonale Produkte. Der Anstieg wurde teilweise durch eine vorteilhafte Wechselkursänderung in Höhe von 8 Mio. CAD ausgeglichen.

Im **Quartal** zum 31. Juli 2017 stieg das **Bruttoergebnis vom Umsatz** um 41,7 Mio. CAD bzw. 24,2 % auf 213,7 Mio. CAD im Vergleich zu 172,0 Mio. CAD im Vergleichszeitraum des Vorjahres zum 31. Juli 2016. Der Anstieg beim Bruttoergebnis schließt eine unvorteilhafte Wechselkursänderung in Höhe von 4 Mio. CAD ein. Der Prozentsatz der Bruttogewinnspanne stieg um 70 Basispunkte, von 20,1 % auf 20,8 %, gegenüber dem Vorjahreszeitraum zum 31. Juli 2016. Der Anstieg des Prozentsatzes der Bruttogewinnspanne war hauptsächlich auf ein vorteilhaftes Produktportfolio bei SSV-Fahrzeugen sowie auf gestiegene SSV- und PWC-Verkäufe zurückzuführen, teilweise ausgeglichen durch höhere Vertriebskosten aufgrund steigender Einzelhandelsverkäufe und höherer Produktionskosten.

**Die Umsatzerlöse** stiegen zum Ende des **Halbjahrs** zum 31. Juli 2017 um 197,2 Mio. CAD bzw. 11,0 % auf 1.983,2 Mio. CAD gegenüber 1.786,0 Mio. CAD im Vergleichszeitraum des Vorjahres zum 31. Juli 2016. Der Anstieg des Umsatzerlöses war im Wesentlichen auf einen höheren Großhandelsumsatz bei nicht saisonalen und saisonalen Produkten zurückzuführen. Der Anstieg schließt eine vorteilhafte Wechselkursänderung in Höhe von 7 Mio. CAD ein.

Im **Halbjahr** zum 31. Juli 2017 stieg das **Bruttoergebnis vom Umsatz** um 54,8 Mio. CAD bzw. 15,0 % auf 420,9 Mio. CAD im Vergleich zu 366,1 Mio. CAD im Vergleichszeitraum des Vorjahres zum 31. Juli 2016. Der Anstieg beim Bruttoergebnis schließt eine vorteilhafte Wechselkursänderung in Höhe von 5 Mio. CAD ein. Der Prozentsatz der Bruttogewinnspanne stieg um 70 Basispunkte, von 20,5 % auf 21,2 %, gegenüber dem Halbjahr zum 31. Juli 2016. Der Anstieg des Prozentsatzes der Bruttogewinnspanne war hauptsächlich auf ein vorteilhaftes Produktportfolio bei SSV-Fahrzeugen zurückzuführen, teilweise ausgeglichen durch höhere Produktions- und Vertriebskosten aufgrund steigender Einzelhandelsverkäufe.

## Erfolgskennzahlen

	Quartal zum		Halbjahr zum	
	31. Juli 2017	31. Juli 2016	31. Juli 2017	31. Juli 2016
(in Mio. Kanadischen Dollar)				
<b>Umsatzerlöse nach Kategorie</b>				
Nicht saisonale Produkte	\$ 439,4	\$ 326,3	\$ 829,8	\$ 726,5
Saisonale Produkte	318,6	280,5	625,1	567,3
Antriebssysteme	105,4	99,9	211,0	211,0
PAC	163,6	149,4	317,3	281,2
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>1.027,0</b>	856,1	<b>1.983,2</b>	1.786,0
Umsatzkosten	813,3	684,1	1.562,3	1.419,9
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>213,7</b>	172,0	<b>420,9</b>	366,1
als Prozentanteil der Umsatzerlöse	20,8 %	20,1 %	21,2 %	20,5 %
<b>Betriebliche Aufwendungen</b>				
Vertrieb und Marketing	72,0	73,8	142,5	151,2
Forschung und Entwicklung	48,5	44,9	98,6	93,4
allgemeine und administrative Kosten	44,1	39,4	87,6	80,1
sonstige betriebliche Aufwendungen	4,2	44,5	6,8	65,5
<b>Summe betrieblicher Aufwendungen</b>	<b>168,8</b>	202,6	<b>335,5</b>	390,2
<b>Operativer Ertrag (Verlust)</b>	<b>44,9</b>	(30,6)	<b>85,4</b>	(24,1)
Netto-Finanzierungsaufwendungen	14,2	16,4	27,3	31,5
Währungsverluste (-gewinne) aus langfristigen Verbindlichkeiten	(79,5)	38,0	(36,6)	(81,2)
<b>Ertrag (Verlust) vor Steuern</b>	<b>110,2</b>	(85,0)	<b>94,7</b>	25,6
Ertragsteuern (Rückerstattung)	10,1	(16,2)	13,1	(16,3)
<b>Jahresüberschuss (Verlust)</b>	<b>\$ 100,1</b>	\$ (68,8)	<b>\$ 81,6</b>	\$ 41,9
den Aktionären zuschreibbar	\$ 100,0	\$ (68,9)	\$ 81,3	\$ 41,9
dem nicht beherrschenden Anteil zuschreibbar	\$ 0,1	\$ 0,1	\$ 0,3	\$ –
<b>Bereinigtes EBITDA<sup>[1]</sup></b>	<b>\$ 81,5</b>	\$ 44,4	<b>\$ 162,2</b>	\$ 101,5
<b>Bereinigter Jahresüberschuss<sup>[1]</sup></b>	<b>\$ 20,6</b>	\$ 1,0	<b>\$ 48,9</b>	\$ 5,8
Ergebnis (Verlust) je Aktie – Unverwässert	\$ 0,90	\$ (0,61)	\$ 0,73	\$ 0,37
Ergebnis (Verlust) je Aktie – Verwässert	0,89	(0,61)	0,73	0,37
Bereinigtes Ergebnis je Aktie – Unverwässert <sup>[1]</sup>	0,18	0,01	0,44	0,05
Bereinigtes Ergebnis je Aktie – Verwässert <sup>[1]</sup>	0,18	0,01	0,43	0,05

<sup>[1]</sup> 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. Juli 2017 um 113,1 Mio. CAD bzw. 34,7 % auf 439,4 Mio. CAD im Vergleich zu 326,3 Mio. CAD im Vorjahreszeitraum zum 31. Juli 2016. Der Anstieg war auf ein höheres Umsatzvolumen und ein vorteilhaftes Produktportfolio bei SSV-Verkäufen zurückzuführen, vor allem durch die Einführung des Can-Am Maverick X3.

### **Saisonale Produkte**

Die Umsatzerlöse aus saisonalen Produkten stiegen im Quartal zum 31. Juli 2017 um 38,1 Mio. CAD bzw. 13,6 % auf 318,6 Mio. CAD im Vergleich zu 280,5 Mio. CAD im Vorjahreszeitraum zum 31. Juli 2016. Der Anstieg war hauptsächlich auf ein höheres Umsatzvolumen bei PWC-Verkäufen zurückzuführen.

### **Antriebssysteme**

Die Umsatzerlöse aus Antriebssystemen stiegen im Quartal zum 31. Juli 2017 um 5,5 Mio. CAD bzw. 5,5 % auf 105,4 Mio. CAD im Vergleich zu 99,9 Mio. CAD im Vorjahreszeitraum zum 31. Juli 2016. Der Anstieg der Umsatzerlöse war hauptsächlich auf ein höheres Volumen und ein vorteilhaftes Produktportfolio für verkaufte Außenbordmotoren zurückzuführen, teilweise ausgeglichen durch ein niedrigeres Volumen bei verkauften Motoren für Motorräder.

### **PAC (Ersatzteile, Zubehör, Bekleidung und sonstige Dienstleistungen)**

Die Umsatzerlöse aus dem PAC-Segment stiegen im Quartal zum 31. Juli 2017 um 14,2 Mio. CAD bzw. 9,5 % auf 163,6 Mio. CAD im Vergleich zu 149,4 Mio. CAD im Vorjahreszeitraum zum 31. Juli 2016. Der Anstieg war vor allem auf ein höheres Volumen bei verkauftem SSV-Zubehör zurückzuführen.

**Die betrieblichen Aufwendungen** fielen im Quartal zum 31. Juli 2017 um 33,8 Mio. CAD bzw. 16,7 % auf 168,8 Mio. CAD im Vergleich zu 202,6 Mio. CAD im Vorjahreszeitraum zum 31. Juli 2016. Dieser Rückgang war hauptsächlich auf einen Aufwand, der letztes Jahr nach einer ungünstigen Gerichtsentscheidung ausgewiesen wurde und weiter unten beschrieben ist, sowie auf eine unvorteilhafte Wechselkursänderung in Höhe von 4 Mio. CAD zurückzuführen.

Unser Unternehmen ist in mehrere Gerichtsverfahren mit einem unserer Mitbewerber involviert, wobei jede Partei Schadenersatz für die vermeintliche Verletzung einiger ihrer Patente von der jeweiligen Gegenseite fordert. Am 1. Juni 2016 erging ein Urteil in einem der Verfahren gegen das Unternehmen, womit eine Schadenersatzforderung in Höhe von 15,5 Mio. USD (19,5 Mio. CAD) einherging, die im Quartal zum 30. April 2016 ausgewiesen wurde. Am 13. Juni 2016 verkündete der Richter in erster Instanz das am 1. Juni 2016 erlassene Urteil und sprach dem Kläger einen zusätzlichen Schadenersatz zu. Im Anschluss daran legte der Richter auch Lizenzgebühren fest, die beim Verkauf aller weiteren gegen das Urteil verstoßenden Fahrzeuge zu zahlen sind. Für die Quartale zum 31. Juli 2017 und 2016 wies das Unternehmen Aufwendungen in Höhe von 0,9 Mio. bzw. 43,1 Mio. CAD aus. Die Unternehmensleitung hält das Urteil und anschließende Beschlüsse für unbegründet und weder durch Gesetze noch Beweise gestützt und reichte am 23. August 2016 Berufung ein.

### **Deklaration der Dividende**

Die Geschäftsleitung hat einer vierteljährlichen Dividende von 0,08 CAD pro nachrangiger Stimmrechtsaktie und Mehrstimmrechtsaktie zugestimmt, die am 13. Oktober 2017 an die bei Geschäftsschluss am 29. September 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 Ziele der BRP-Finanzprognose, wie am 1. Juni 2017 präsentiert, wurden gemäß dem Abschluss des wesentlichen Emittentenangebots (SIB) wie folgt angepasst:

Finanzielle Indikatoren	Erwartungen für das Geschäftsjahr 2018 im Vergleich zu Ergebnissen im Geschäftsjahr 2017
Umsatzerlöse	
Nicht saisonale Produkte	Steigerung um 8 % bis 12 %
Saisonale Produkte	Rückgang um 1 % bis Steigerung um 3 %
Antriebssysteme	Unverändert bis Steigerung um 5 %
PAC	Steigerung um 5 % bis 9 %
Gesamtumsatzerlöse des Unternehmens	Steigerung um 4 % bis 8 %
Bereinigtes EBITDA <sup>[1]</sup>	Steigerung um 10 % bis 13 %
Effektiver Steuersatz <sup>[2]</sup>	28 % – 29 % (vs. 28,6 % im GJ 2017)
Bereinigter Jahresüberschuss <sup>[1][3]</sup>	Steigerung um 10 % bis 16 %
<b>Bereinigtes Ergebnis je Aktie – Verwässert<sup>[1][3]</sup></b>	<b>Steigerung um 14 % bis 20 %</b> auf einen Bereich zwischen 2,23 bis 2,35 CAD (erhöht von 12 % bis 18 % oder 2,20 bis 2,32 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 ca. 108,5 Mio. Aktien (reduziert von 110,5 bis 111,0 Mio. infolge des Rückkaufs von 8,6 Mio. Aktien im Rahmen des wesentlichen Emittentenangebots von BRP).

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 31. August 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-Ostküsten-Sommerzeit) eine [Telefonkonferenz und einen Webcast](#), um die heute Morgen veröffentlichten BRP-Ergebnisse für das 2. 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 4270254), 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 zweiten 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](http://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 Umsatzenschwankungen; 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		Halbjahr zum	
	31. Juli 2017	31. Juli 2016	31. Juli 2017	31. Juli 2016
(in Mio. Kanadischen Dollar)				
<b>Jahresüberschuss (Verlust)</b>	<b>\$ 100,1</b>	<b>\$ (68,8)</b>	<b>\$ 81,6</b>	<b>\$ 41,9</b>
Bereinigte Elemente				
Währungsverluste (-gewinne) aus langfristigen Verbindlichkeiten	(79.5)	38.0	(36.6)	(81.2)
Restrukturierungsaufwendungen <sup>[1]</sup>	—	0.1	—	(0.4)
Verlust durch Rechtsstreitigkeiten <sup>[2]</sup>	0.9	43.1	5.7	62.6
Andere Elemente	—	1.6	—	1.6
Anpassung von Ertragsteuern	(0.9)	(13.0)	(1.8)	(18.7)
<b>Bereinigter Jahresüberschuss</b>	<b>20.6</b>	<b>1.0</b>	<b>48.9</b>	<b>5.8</b>
Bereinigte Ertragsteuern (Rückerstattung)	11.0	(3.2)	14.9	2.4
Angepasste Finanzierungsaufwendungen	14.9	15.6	28.7	31.4
Angepasste Finanzierungserträge	(0.7)	(0.8)	(1.4)	(1.5)
Abschreibungen	35.7	31.8	71.1	63.4
<b>Bereinigtes EBITDA</b>	<b>\$ 81,5</b>	<b>\$ 44,4</b>	<b>\$ 162,2</b>	<b>\$ 101,5</b>

<sup>[1]</sup> Das Unternehmen nimmt von Zeit zu Zeit Umstrukturierungsaktivitäten vor, um die Flexibilität und die Effizienz zu erhöhen. Die Kosten für diese Aktivitäten setzen sich hauptsächlich aus Abfertigungskosten zusammen.

<sup>[2]</sup> Das Unternehmen verzeichnete Verluste durch Patentverletzungsverfahren gegen einen seiner Mitbewerber.



**Ansprechpartner für Medien-Anfragen:**

Valérie Bridger  
Senior Advisor, Corporate Communications  
Tel.: 450.532.5107  
[valerie.bridger@brp.com](mailto:valerie.bridger@brp.com)

**für Investor Relations:**

Philippe Deschênes  
Financial Analyst  
Tel.: 450.532.6462  
[philippe.deschenes@brp.com](mailto:philippe.deschenes@brp.com)