



Výsledky roku 2016

Prezentace pro investory



20. března 2017

Skupina Kofola

Jeden z nejvýznamnějších výrobců nealkoholických nápojů ve střední a jihovýchodní Evropě



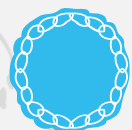
Tržby 2016: € 259M
EBITDA 2016: € 39M



7 výrobních závodů



2100 zaměstnanců



země k expanzi

EUR/CZK kurz: 27.033

Klíčové informace o skupině Kofola



ČESKO

- Č. 2 na trhu nealkoholických nápojů
- Kofola a Jupí nejdůvěryhodnější značky dle průzkumu v 2016*
- 3. nejvíce obdivovaná firma dle průzkumu v 2016**



SLOVENSKO

- Č. 1 na trhu nealkoholických nápojů (Retail & HoReCa)
- 36% HoReCa tržní podíl



POLSKO

- Č. 2 v sirupech
- Č. 3 v kolových nápojích
- Přední výrobce nápojů privátních značek



SLOVINSKO

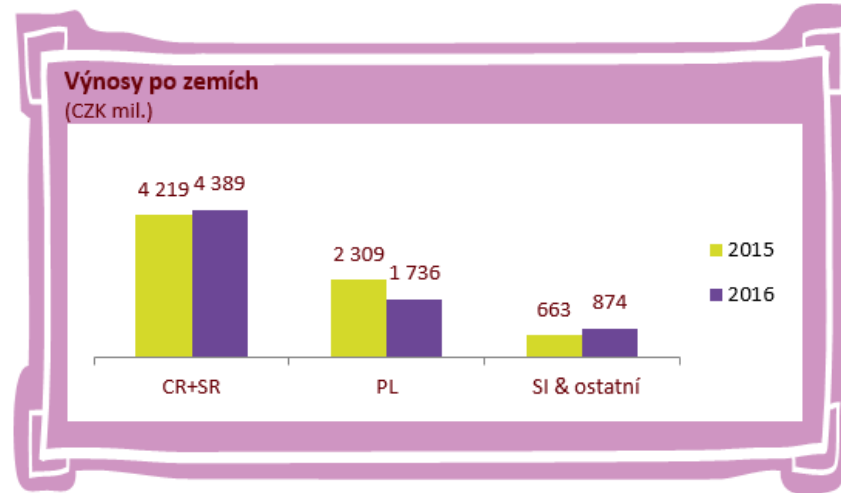
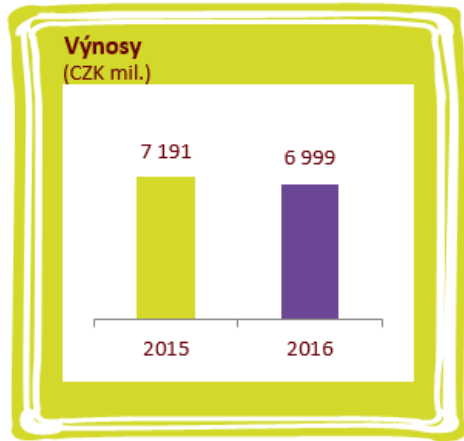
- Č. 1 na trhu nealko nápojů
- Č. 1 v kategorii vod (Retail & HoReCa)



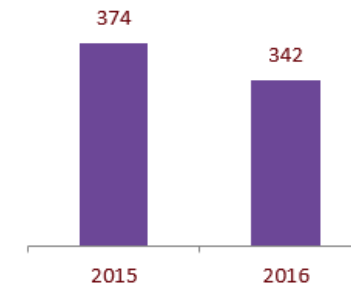
CHORVATSKO

- Č. 2 v kategorii vod
- Č. 2 v sirupech

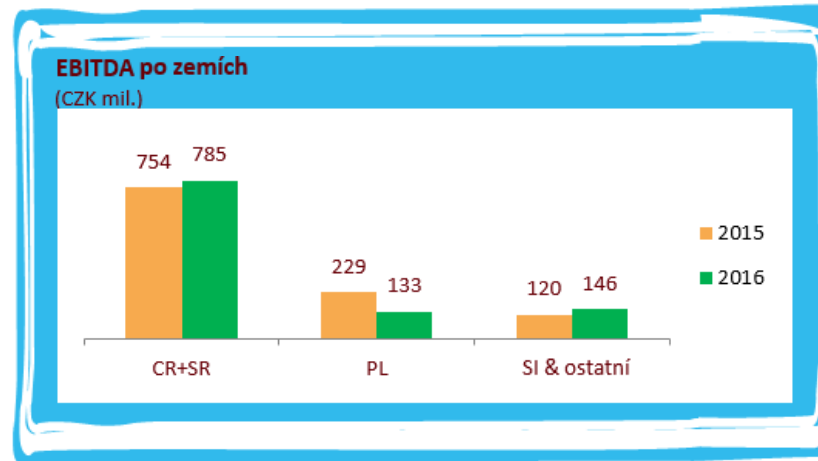
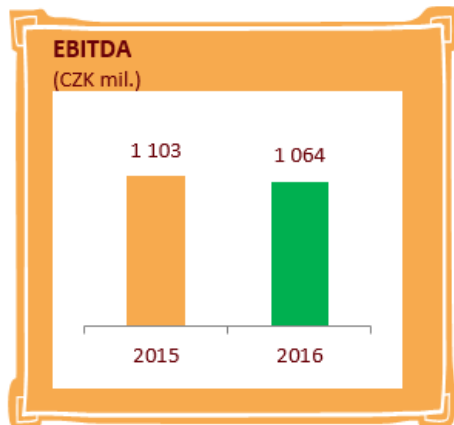
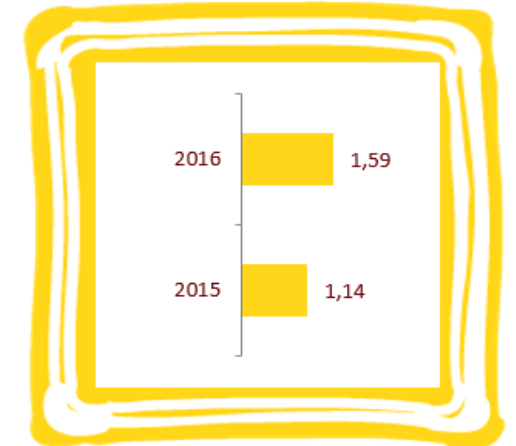
Klíčové informace o skupině Kofola*



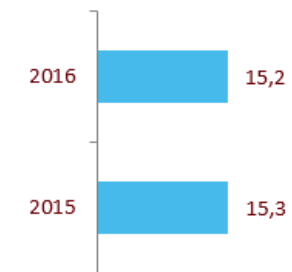
Čistý zisk za období
(CZK mil.)



Čistý dluh / EBITDA



EBITDA marže
(%)



* Opraveno o jednorázové vlivy

Výsledky skupiny Kofola v 2016

Rekonsiliace reportovaných a upravených výsledků	Reportované CZK mil.	Jednorázové transakce CZK mil.	Upravené CZK mil.
Výnosy	6 999.0	-	6 999.0
Náklady na prodeje	(4 210.5)	(1.1)	(4 211.6)
Hrubý zisk	2 788.5	(1.1)	2 787.4
Náklady na odbyt, marketing a distribuci	(1 911.0)	31.1	(1 876.9)
Administrativní náklady	(445.0)	41.9	(403.1)
Ostatní provozní výnosy/(náklady), net	(168.6)	202.5	33.9
Provozní výsledek	263.9	277.4	541.3
EBITDA	786.9	277.4	1 064.3
Finanční náklady, net	(93.5)	-	(93.5)
Daň z příjmů	(87.0)	(18.8)	(105.8)
Čistý zisk	83.4	258.6	342.1
- připadající na akcionáře mateřské společnosti	86.4	258.6	345.1

Jednorázové transakce:

- Ukončení výroby v Bielsku a náklady na reorganizaci – CZK 36 mil.
- Náklady na fúze, akvizice a due diligence – CZK 47 mil.
- Výnosy CZK 29 mil. – z pojistného plnění spojeného s reklamacemi a rozpuštění rezervy na soudní spor.
- Náklady spojené s odcházením z polské burzy (WSE) – CZK 3 mil.
- Snížení hodnoty aktiv – v Polsku CZK 70 mil. a CZK 126 mil. v ruské přidružené společnosti (non-cash).
- Opravné položky k pohledávkám – CZK 24 mil. (non-cash).

Porovnání skupinových výsledků*

Porovnání výsledků	2016	2015	Změna	Změna
	CZK mil.	CZK mil.	CZK mil.	%
Výnosy	6 999.0	7 190.8	(191.8)	(2.7%)
Náklady na prodeje	(4 211.6)	(4 352.1)	140.5	(3.2%)
Hrubý zisk	2 787.4	2 838.7	(51.3)	(1.8%)
Náklady na odbyt, marketing a distribuci	(1 876.9)	(1 884.4)	7.5	(0.4%)
Administrativní náklady	(403.1)	(385.5)	(17.6)	4.6%
Ostatní provozní výnosy/(náklady), net	33.9	20.6	13.3	64.8%
Provozní výsledek	541.3	589.4	(48.1)	(8.2%)
EBITDA	1 064.3	1 102.6	(38.3)	(3.5%)
Finanční náklady, net	(93.5)	(112.4)	18.9	(16.8%)
Daň z příjmů	(105.8)	(103.1)	(2.7)	2.6%
Čistý zisk	342.1	373.9	(31.8)	(8.5%)
- připadající na akcionáře mateřské společnosti	345.1	372.2	(27.1)	(7.3%)

- Výnosy poklesly v Polsku, téměř kompenzováno růstem výnosů v Radenska, Rauch a Ugo.
- Skupinové prodejní náklady beze změny, čistý efekt snížených nákladů v Polsku a zvýšených nákladů v Adriatickém regionu a v Ugu.
- Zvýšené administrativní náklady - efekt zvýšených nákladů v Adriatickém regionu, které převýšily snížené náklady v Polsku.
- Čisté finanční náklady poklesly díky nižším kurzovým ztrátám (o CZK 13 mil.) a nižším ztrátám z přecenění derivátů (o CZK 9 mil.)

Skupinové výnosy bez Polska vzrostly o CZK 381 mil. (7.8%).

Skupinová EBITDA bez Polska vzrostla o CZK 57 mil. (6.6%).

* Opraveno o jednorázové vlivy

Srovnání skupinových výsledků ve 4Q*

Porovnání výsledků	4Q2016	4Q2015	Změna	Změna
	CZK mil.	CZK mil.	CZK mil.	%
Výnosy	1 573.2	1 630.9	(57.7)	(3.5%)
Náklady na prodeje	(973.9)	(1 086.1)	112.2	(10.3%)
Hrubý zisk	599.3	544.8	54.5	10.0%
Náklady na odbyt, marketing a distribuci	(433.5)	(485.9)	52.3	(10.8%)
Administrativní náklady	(88.9)	(73.0)	(15.9)	21.8%
Ostatní provozní výnosy/(náklady), net	2.5	(5.4)	7.9	(146.3%)
Provozní výsledek	79.3	(19.5)	98.8	(507.8%)
EBITDA	213.2	114.1	99.1	86.9%
Finanční náklady, net	(23.2)	(38.2)	15.0	(39.2%)
Daň z příjmů	(43.4)	(25.2)	(18.2)	71.7%
Čistý zisk	12.7	(82.9)	95.6	(115.3%)
- připadající na akcionáře mateřské společnosti	14.0	(82.3)	96.3	(117.0%)

- Výnosy poklesly zejména v Polsku (o CZK 93 mil.).
- Administrativní náklady rostly v ČeskoSlovensku a v Adriatickém regionu.
- Čisté finanční náklady poklesly o CZK 15 mil., díky nižším kurzovým ztrátám (nižší o CZK 5 mil.) a nižším ztrátám z přecenění derivátů (nižší o CZK 12 mil.).

Skupinové výnosy bez Polska vzrostly o CZK 35 mil. (3.0%).

Skupinová EBITDA bez Polska vzrostla o CZK 55 mil. (48.4%).



Přehledy zemí

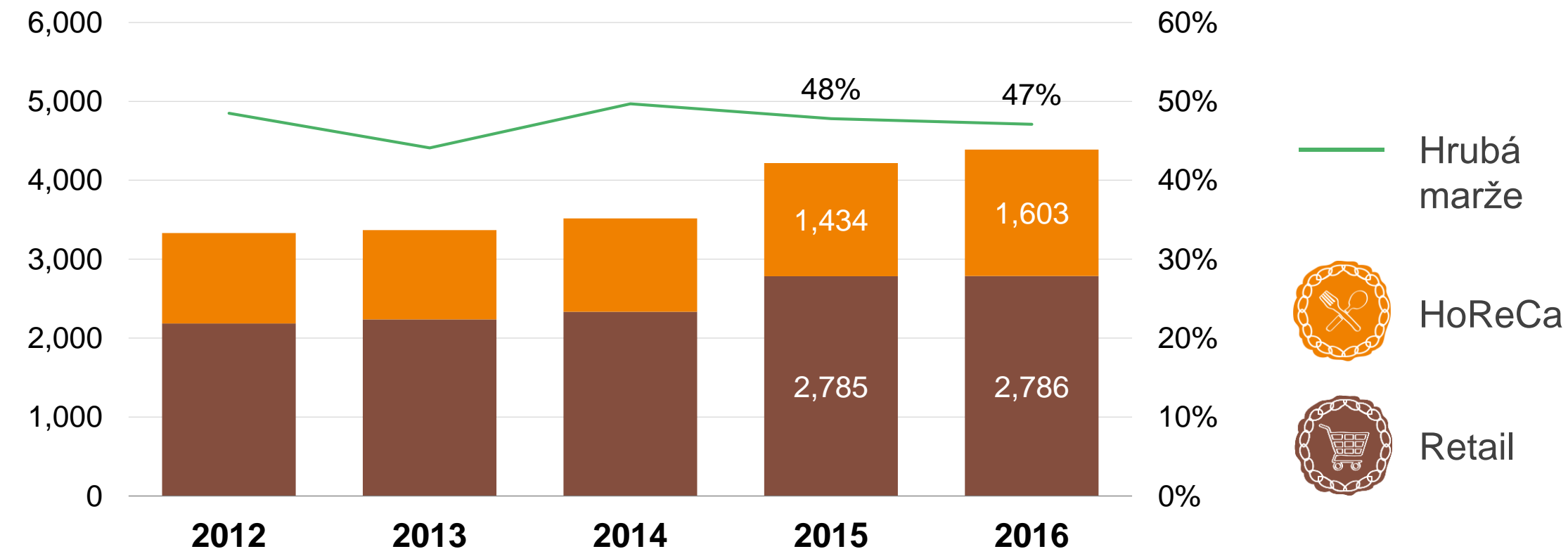


CZ & SK: Solidní výsledky & silné značky



Výnosy v Retail & HoReCa
ČeskoSlovenský trh

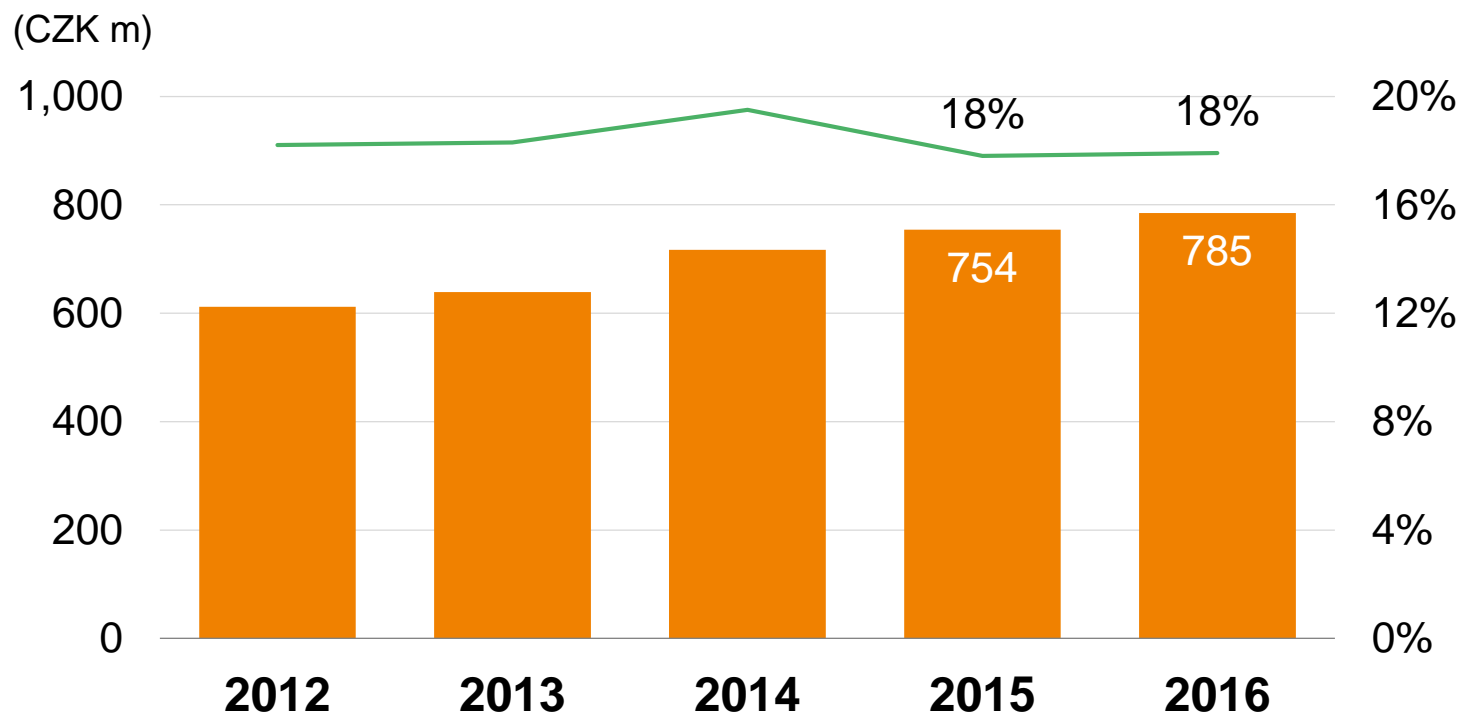
(CZK m)



Klíčový ČeskoSlovenský segment - rostoucí EBITDA



Upravená EBITDA & EBITDA marže



- Vysoká EBITDA marže reflektuje vyšší ziskovost díky velkému tržnímu podílu a vysokému podílu v HoReCa.

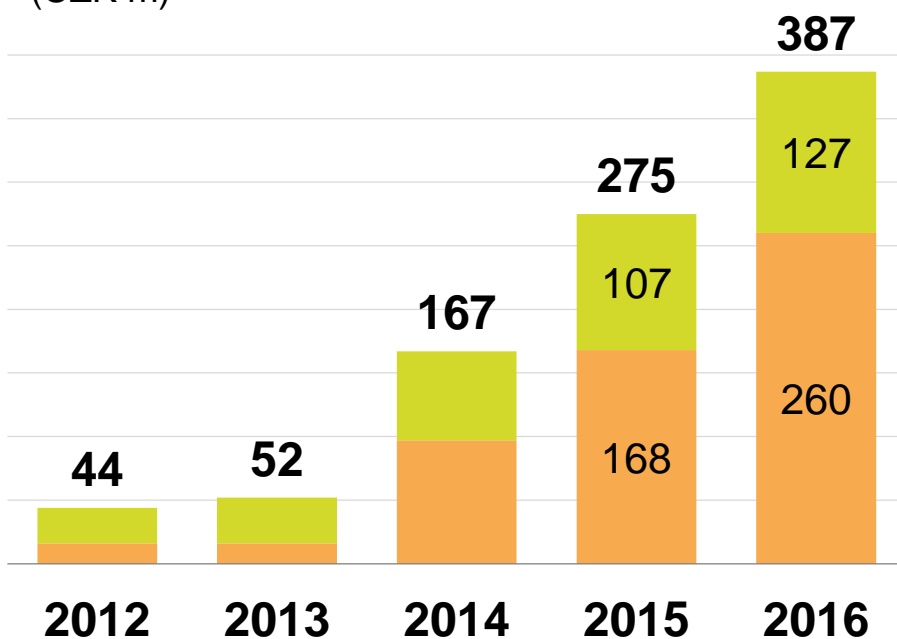
Podíl na skupinové EBITDA: 74%

Koncept čerstvých džusů - zdravý životní styl

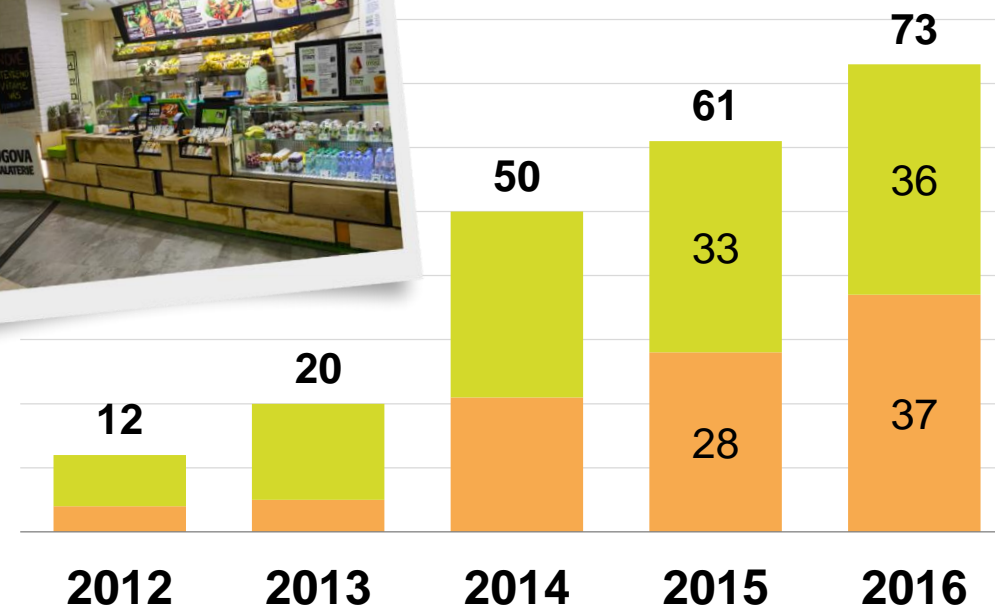


Výnosy Mr. Ugo + Ugo frančizy

(CZK m)



Významný nárůst počtu provozoven



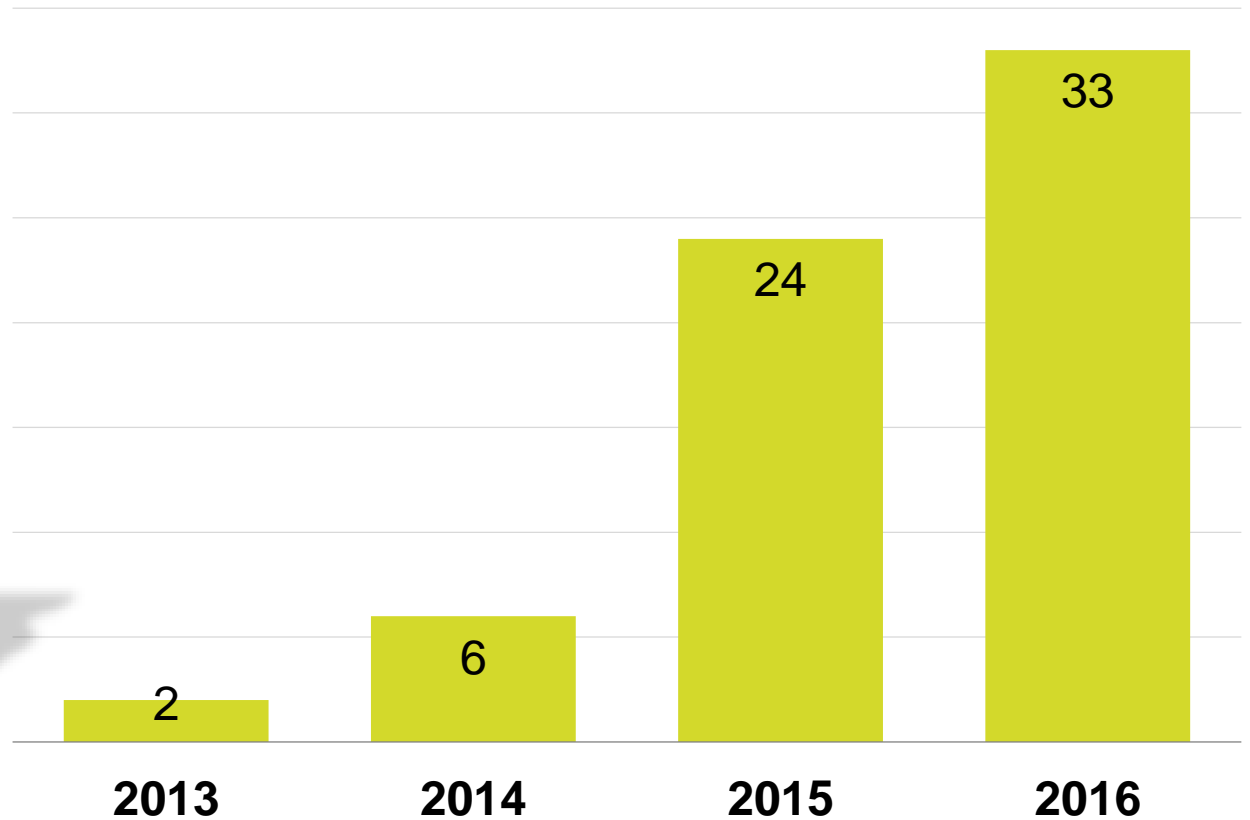
■ Vlastní ■ Frančizy



Vynikající růst počtu prodaných Ugo lahviček



(CZK m)

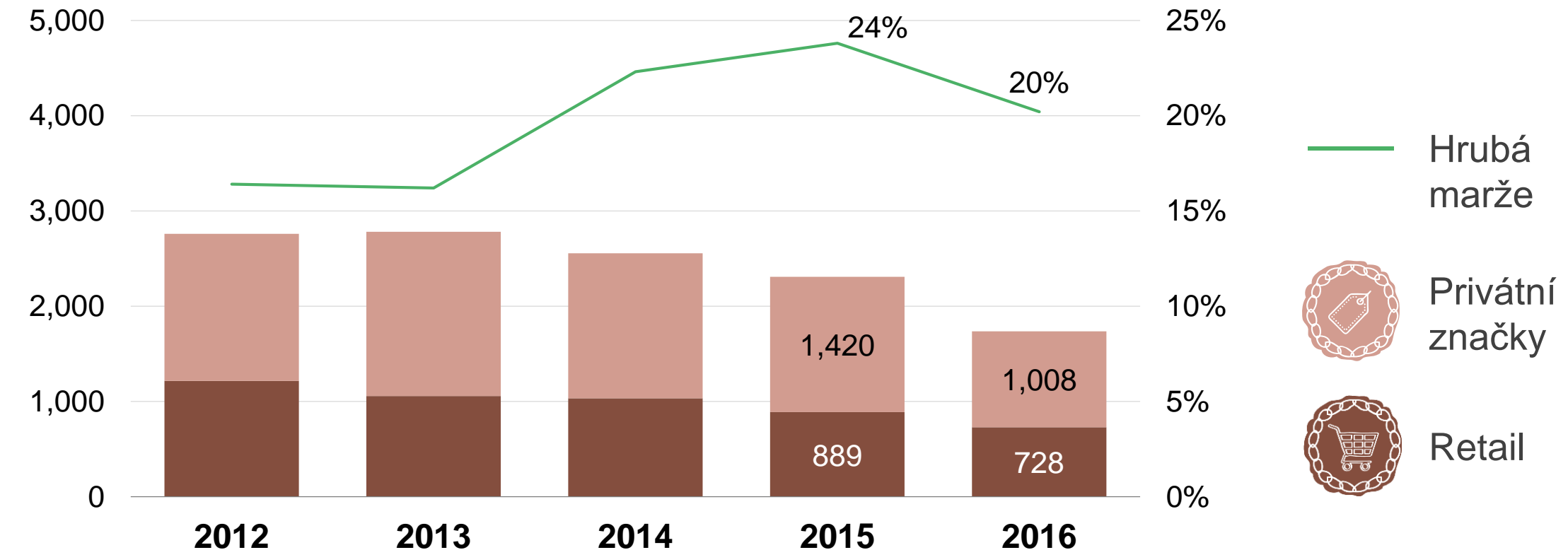


Polský trh: změna business modelu



Výnosy Kofoly na polském trhu
Retail & Privátní značky

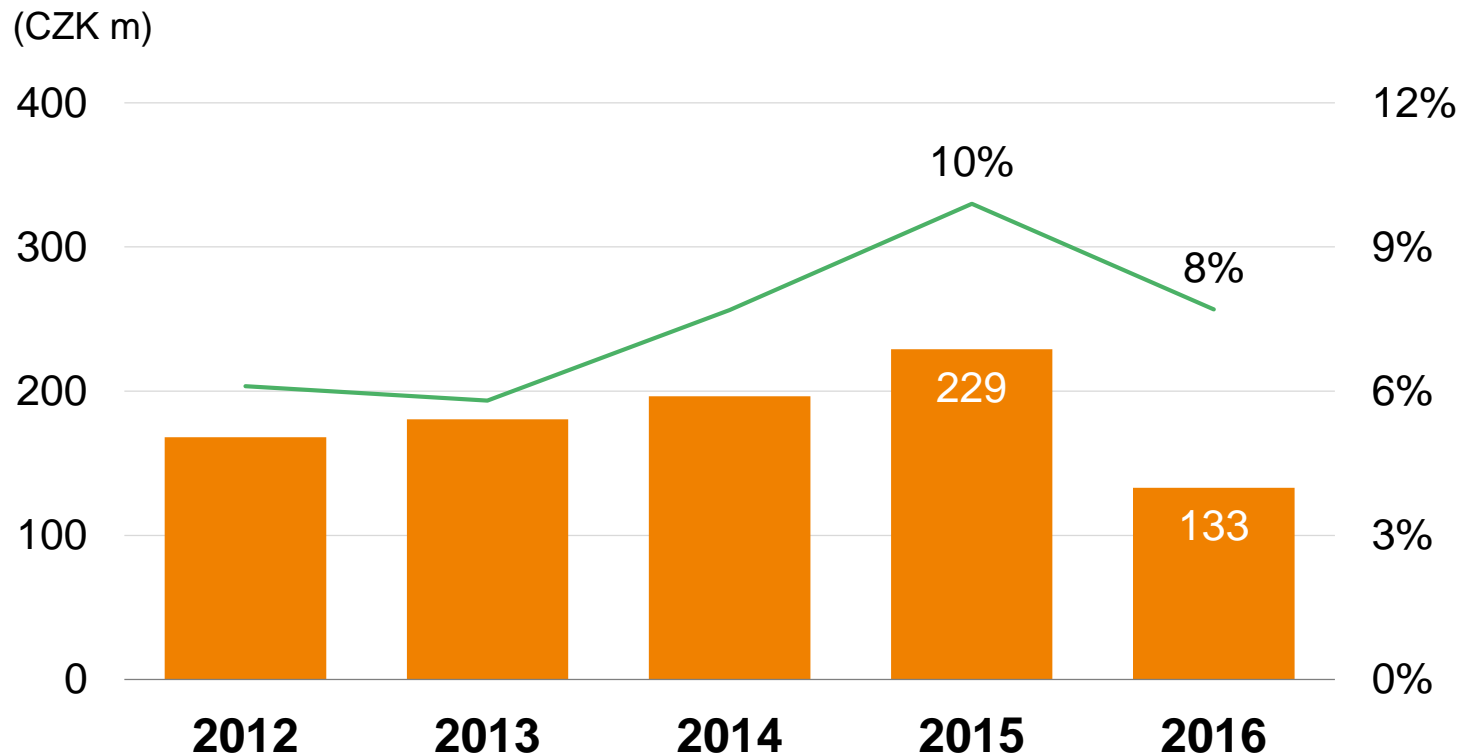
(CZK m)



Pokles Ebitda marže



Upravená EBITDA & EBITDA marže



- Investice do polského segmentu budou financovány dalším snižováním nákladů, které budou výsledkem business optimalizace.

Podíl na skupinové
EBITDA: 12.5%
(2015: 21%)

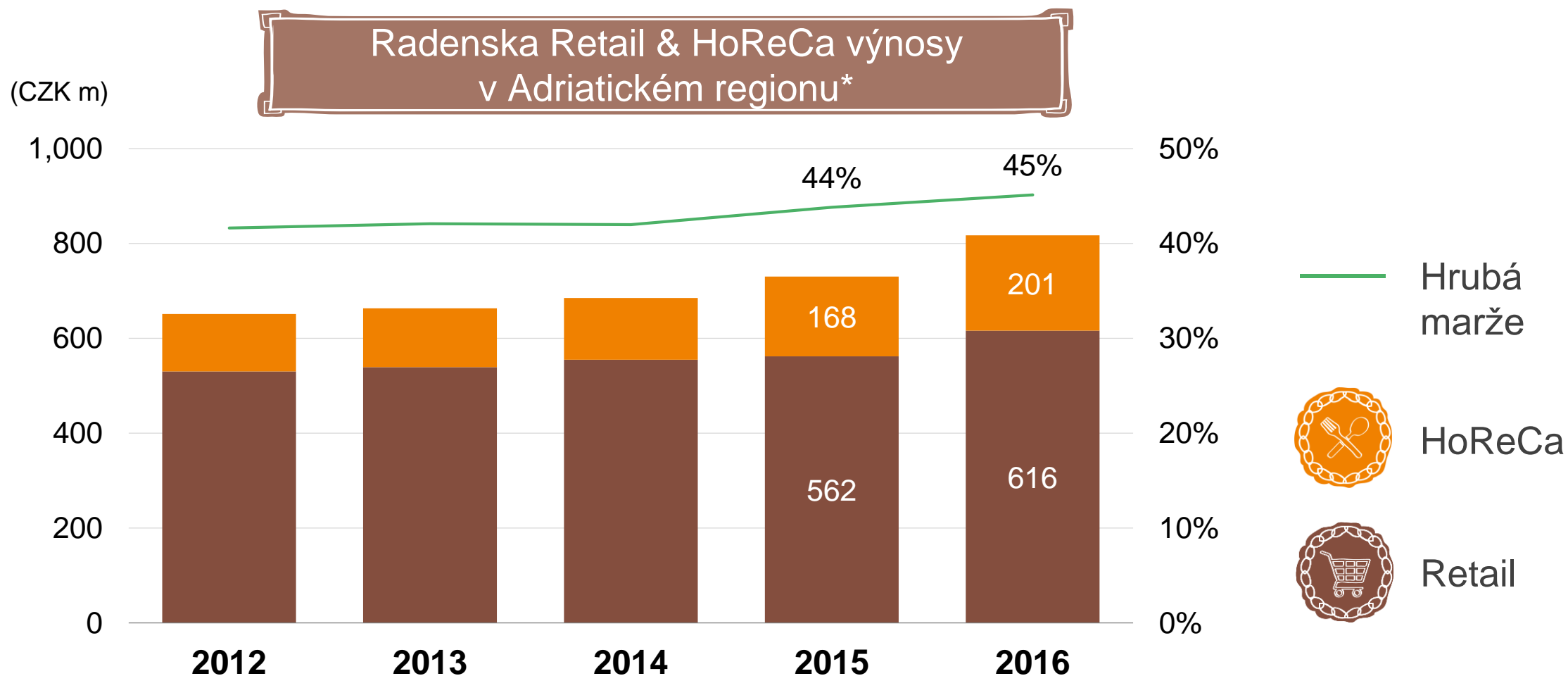
Nová strategie pro Polsko - projekt do roku 2018



- Nový management
- Optimalizace výroby se zaměřením na vlastní značky, doplněno výrobou privátních značek
- Vývoj/akvizice dalších 2–3 značek
- Nižší výnosy ale standardní profitabilita (10%)
- Ukončení výroby v závodě v Bielsk Podlaski s koncentrací výroby do 2 stávajících výrobních závodů povede ke zlepšení konkurenceschopnosti



Adriatický region: rozvoj silných značek

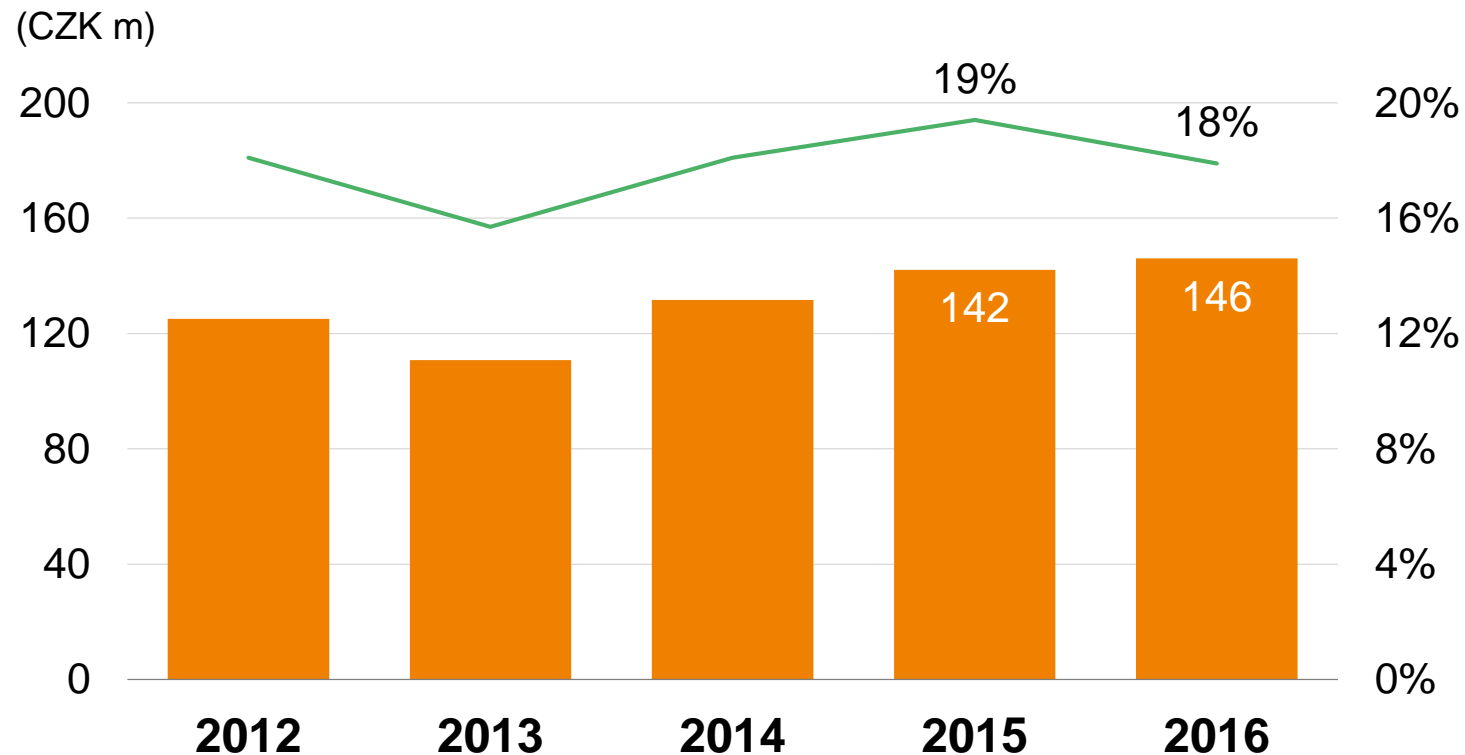


* dle geografických segmentových dat; 2012–2014 dle zveřejněných finančních výkazů (zdroj: www.ajpes.si) a management data, upraveno o jednorázové vlivy, vč. předakvizčního 1Q2015

Marže reflektují konkurenční sílu Radenske

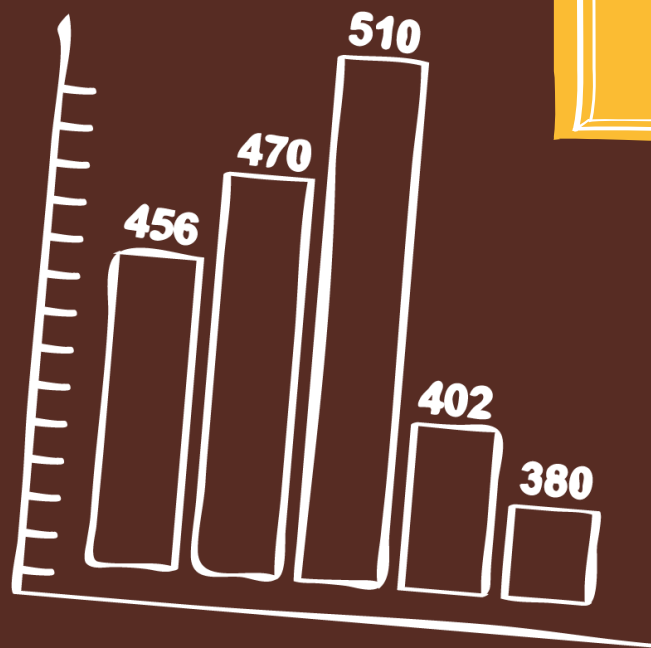


Upravená EBITDA & EBITDA marže*

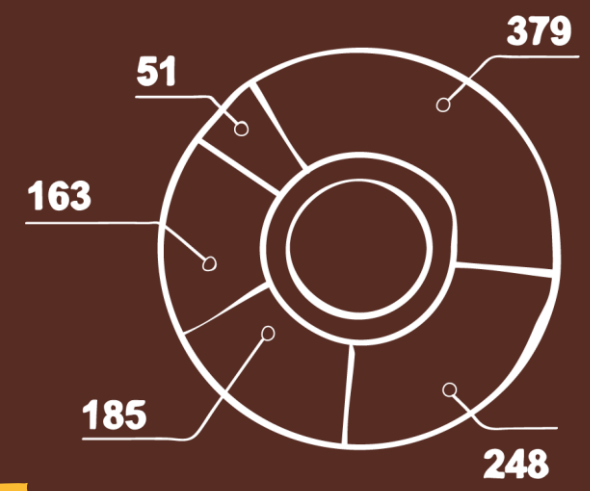


- Značka Radenska má nejvýznamnější podíl na marži. Prostor pro růst v HoReCa s plným nealko portfoliem.
- EBITDA marže by v budoucnu měla růst díky postakvizičním synergickým.

Podíl na skupinové
EBITDA: 14%



Konsolidované výsledky



Konsolidované výnosy

(CZK m)

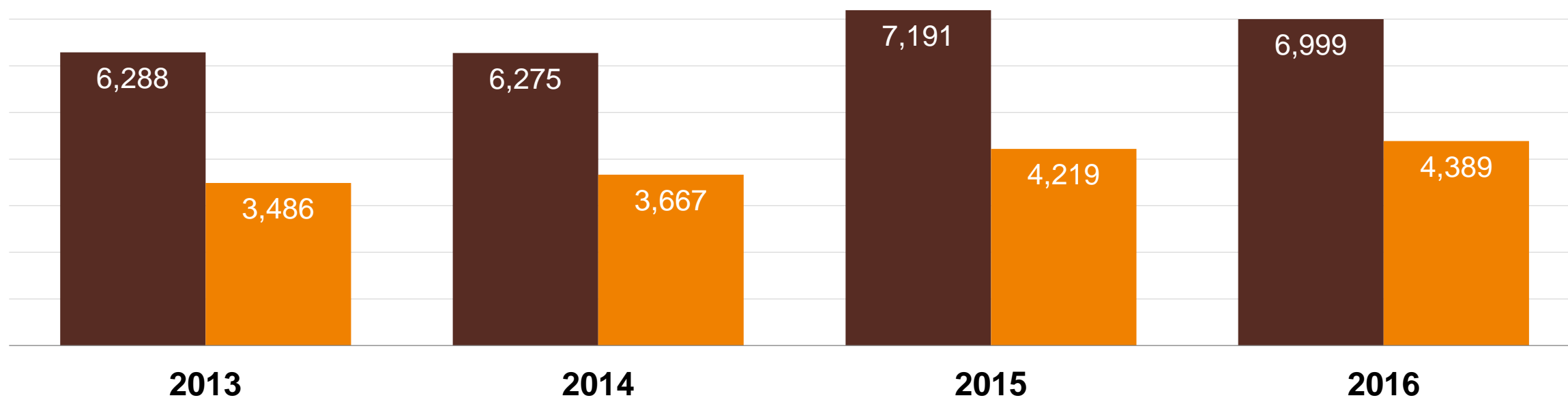
CAGR

+4%

+8%

■ Total

■ CZ+SK

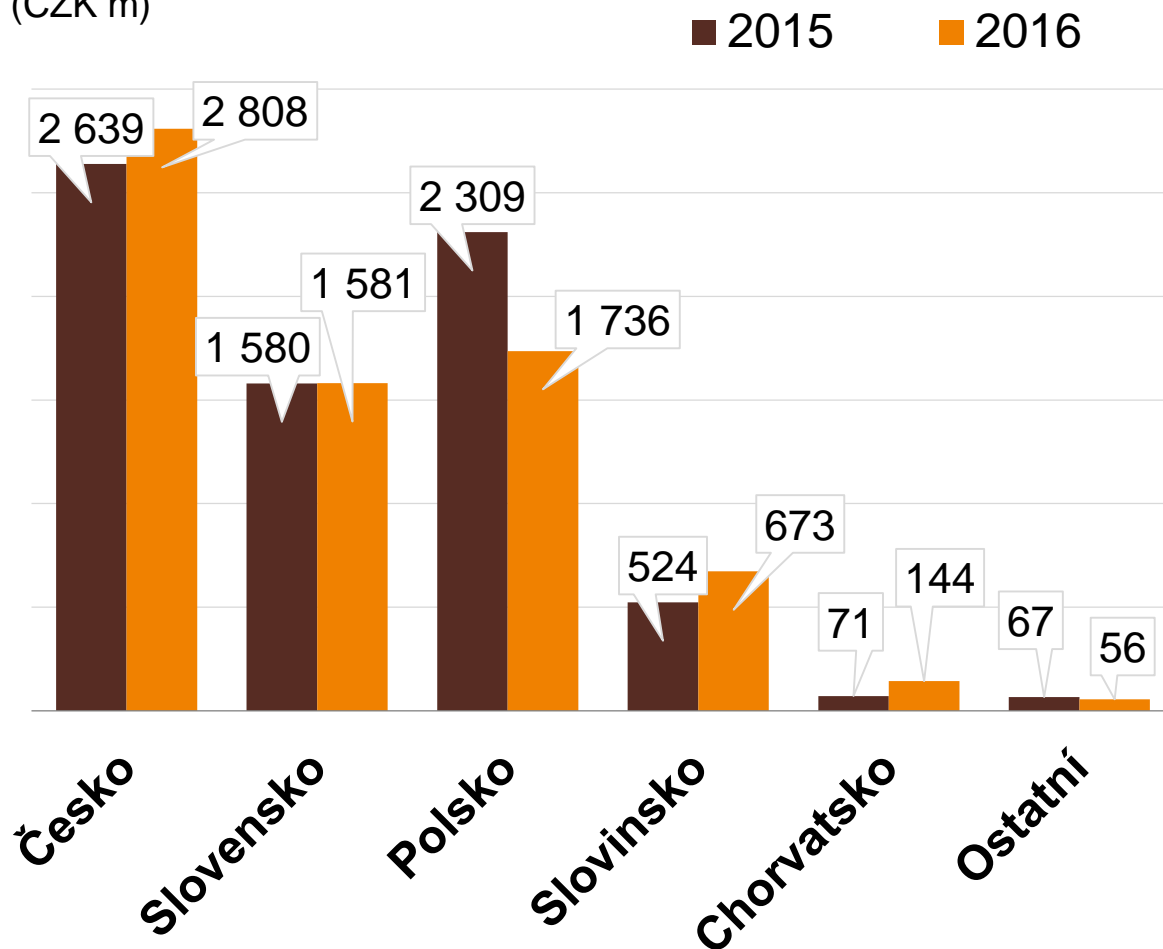


- 2016- velmi dobré výsledky v ČeskoSlovensku, ale celkový výsledek ovlivněn výkonem Polska
- Vysoké výnosy v 2015 ovlivněny mimořádným počasím

CAGR počítán mezi roky 2016 a 2013

Tržby v geografických segmentech (MCZK)

(CZK m)



- **Česká republika**

Výnosy vzrostly o 6.4%, především díky produkci a distribuci Rauch, vyšším prodejům Kofoly a Semtexu. Prodeje rostly v profitabilnějších distribučních kanálech HoReCa a Impulse, Impulse dvojciferně. UGO zvýšilo tržby o 53%.

- **Slovensko**

Výnosy konstantní, ale udržujeme vedoucí tržní podíl v Retail i HoReCa. Tržby v profitabilnějších distribučních kanálech HoReCa a Impulse rostly, Impulse dvojciferně.

- **Polsko**

Tržby poklesly o 24.8%, ovlivněno nižšími prodeji privátních značek i vlastních značek v tradičních distribučních kanálech.

- **Adriatický region**

Adriatický segment pořízený v březnu 2015 zvýšil výnosy o 11.9% (při zahrnutí 1Q2015), také díky PepsiCo distribuci v Chorvatsku. Radenska udržuje pozici č. 1 v segmentu vod.

Konsolidovaná upravená EBITDA

(CZK m)

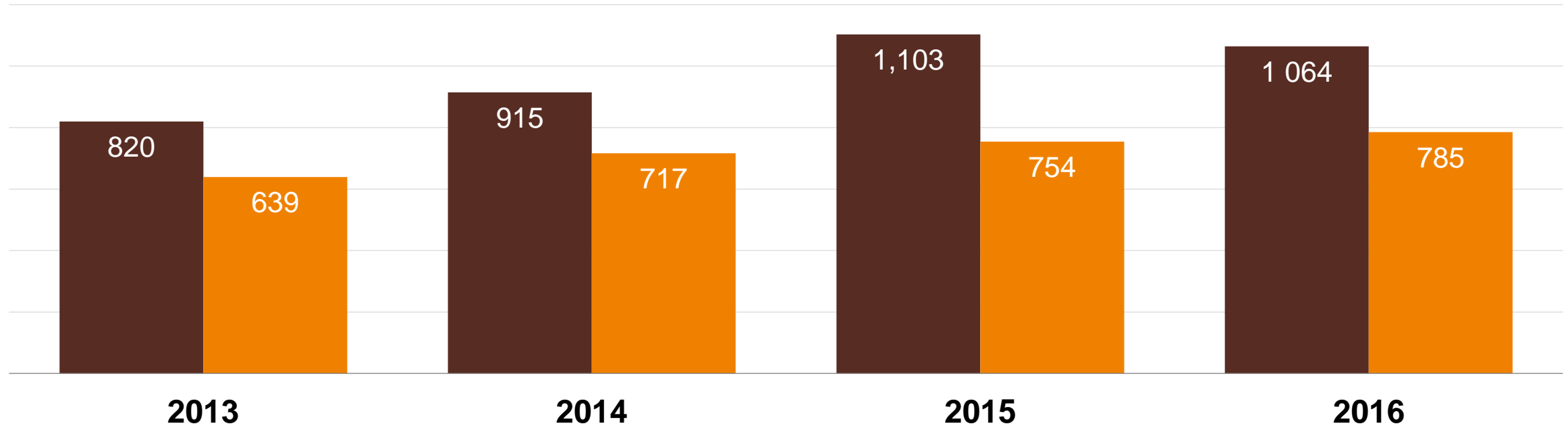
CAGR

+9%

+7%

■ Total

■ CZ+SK

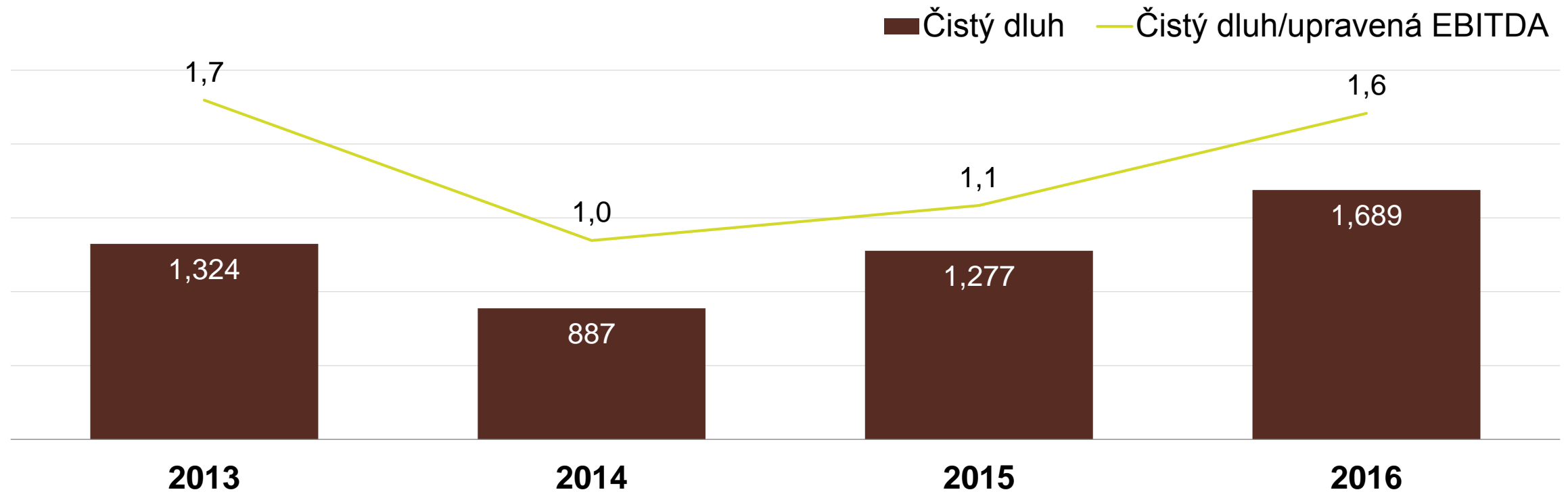


- Růst EBITDA v letech 2012–2015 vzhledem ke zlepšení na všech trzích.
- Nižší celková EBITDA v 2016, ale CZ+SK+Adriatic stabilní růst.

CAGR počítán mezi roky 2016 a 2013

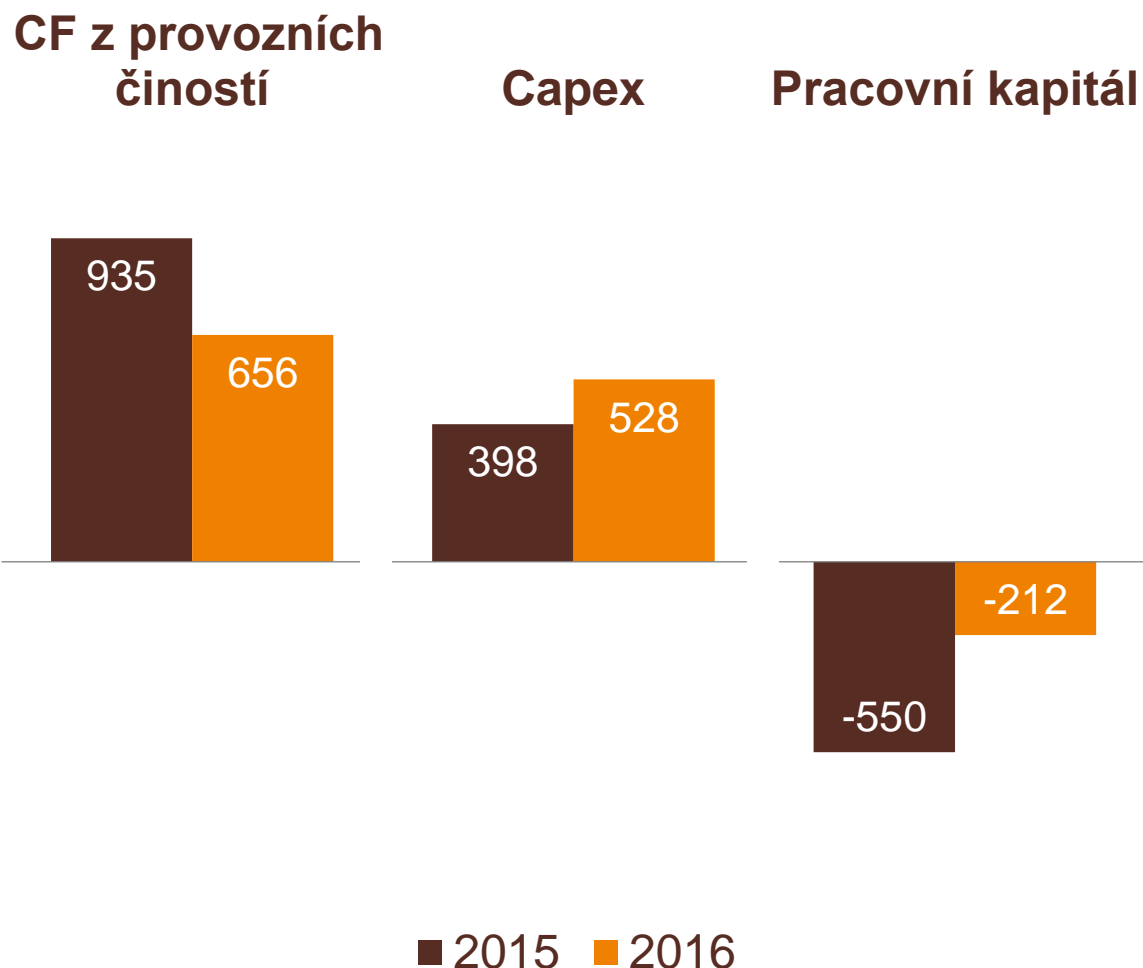
Konsolidovaný čistý dluh

(CZK m)



- Snížení dluhu v letech 2013–2014 ovlivněno nedostatkem významných investic.
- Zvýšení dluhu v roce 2015 ovlivněno financováním akvizice skupiny Radenska.
- Čistý dluh v roce 2016 ovlivněn snížením peněžních prostředků vzhledem k vyšším investičním výdajům, akvizici Studenac a výplatě zálohových dividend.

CF z provozních činností, Capex a pracovní kapitál (CZK mil.)



- Pokles CF z provozních činností – vliv Polska (CZK 181 mil.) způsoben lepším výsledkem v 2015, vyššími pohledávkami na konci 2016 (Vánoce) a nižším závazkům na konci 2016 vzhledem k nižším objemům výroby. Vliv Adriaticu (CZK 89 mil.) ovlivněn akvizicí na konci 1Q2015, kdy mimo sezónu 1Q2015 není zahrnut v CF 2015 a vyššími pohledávkami na konci 2016 díky vyšším prodejem Pepsi a vánočním akcím.

- Nárůst investičních výdajů – nová výrobní hala v Polsku (CZK 100 mil.).

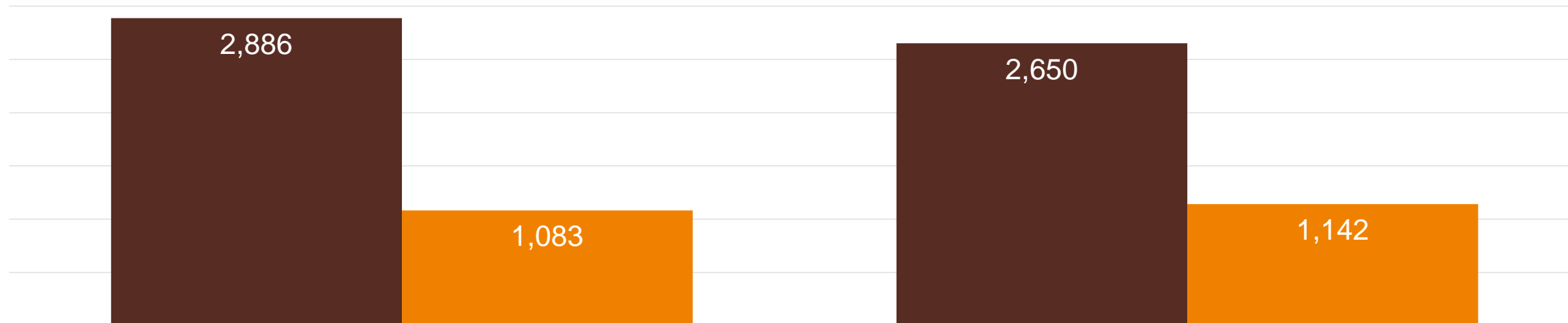
- Nárůst pracovního kapitálu ovlivněn poklesem závazků (CZK 206 mil.) především v Polsku a růstem pohledávek (CZK 147 mil.) v ČeskoSlovensku a v Adriatickém regionu.

Výrobní náklady

(CZK m)

Index ceny cukru skupiny
Kofola 2016 vs. 2012: 0.62

- Přímé materiálové náklady
- Výrobní a ostatní náklady na prodej



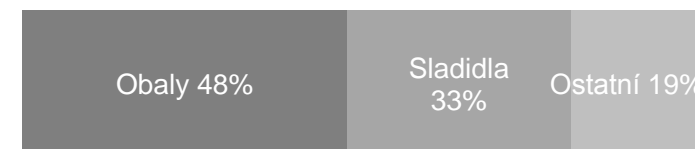
2015

2016

Struktura přímých
materiálových
nákladů



Struktura přímých
materiálových
nákladů



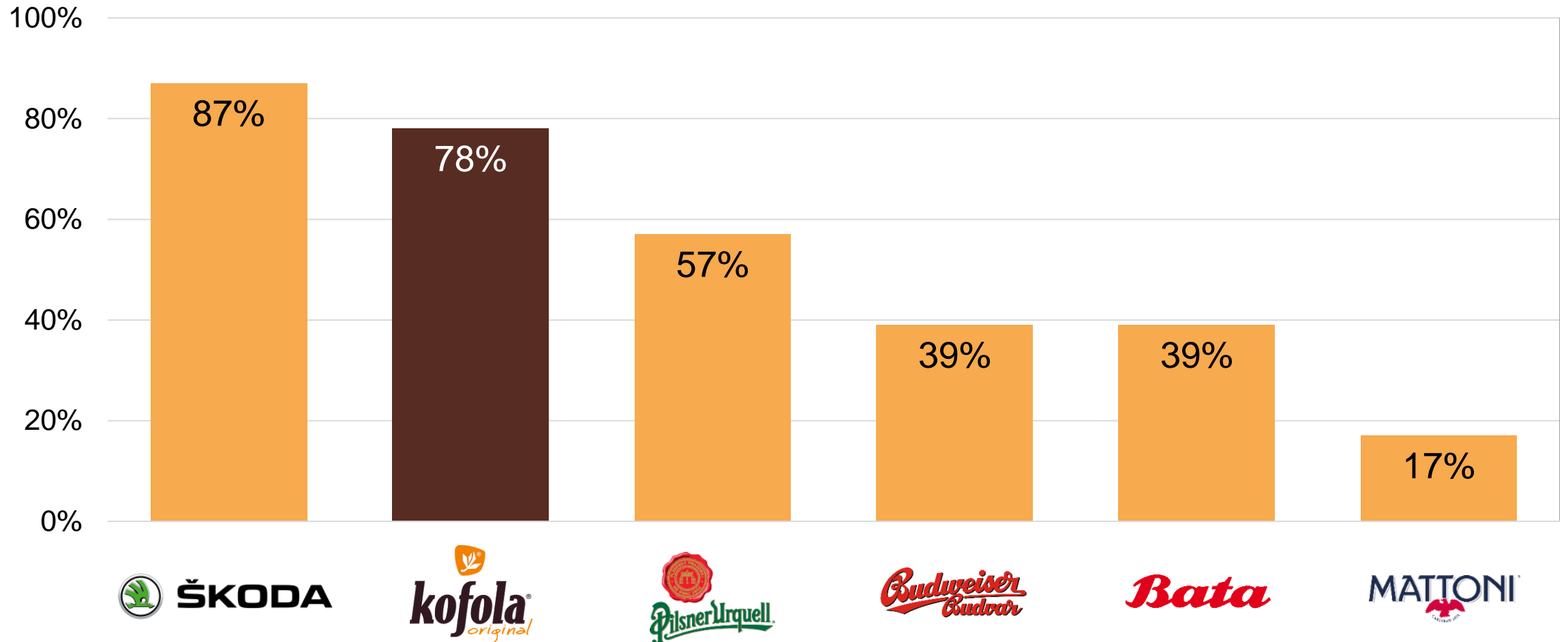


Kofola INFO

Historie úspěšných akvizic a rozvoje



Kofola - druhá nejlepší tradiční česká značka



Kompletní
portfolio silných
značek



Segmentové pozice

Legenda:

	PL	CZ	SK	SI
Kolové nápoje	3	2	1	3
Sycené nápoje	-	3	1	2
Vody	-	4	2	1
Sirupy a koncentráty	2	1	2	-
Nápoje pro děti	6	2	2	-
Energetické nápoje	-	4	5	-

Silná druhá pozice na českém trhu a vedoucí pozice na slovenském trhu.

Silná pozice v segmentu Sycených nápojů na Slovensku byla dosažena díky akvizici a dalšímu rozvoji značky Vinea.

Č.1 v segmentu pramenitých vod na Slovensku a ve Slovinsku. Pozice dosažena díky inovacím.

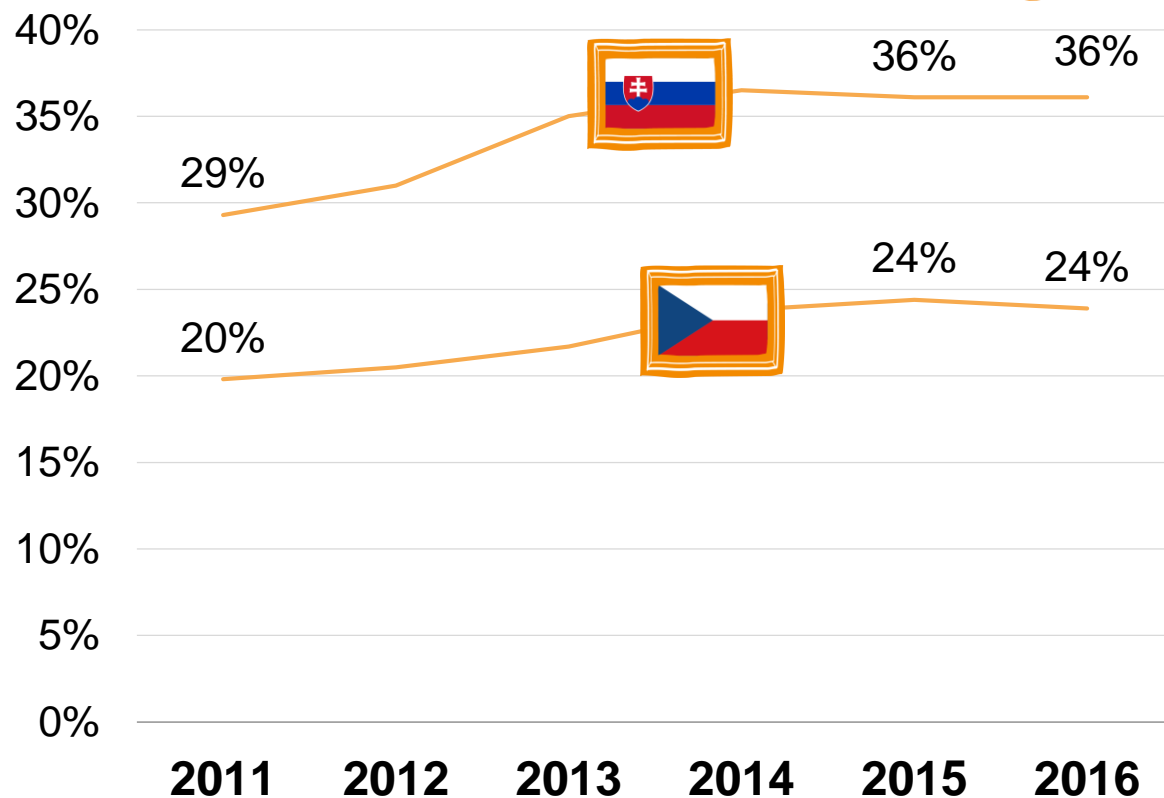
Jupí je jasným lídrem v segmentu Sirupy v Česku a vícelídrem na Slovensku díky představeným inovacím. Druhá pozice sirupů Paola v Polsku.

Inovativní aktivity v segmentu nápojů pro děti na českém a slovenském trhu (Jupík, Jupík Aqua).

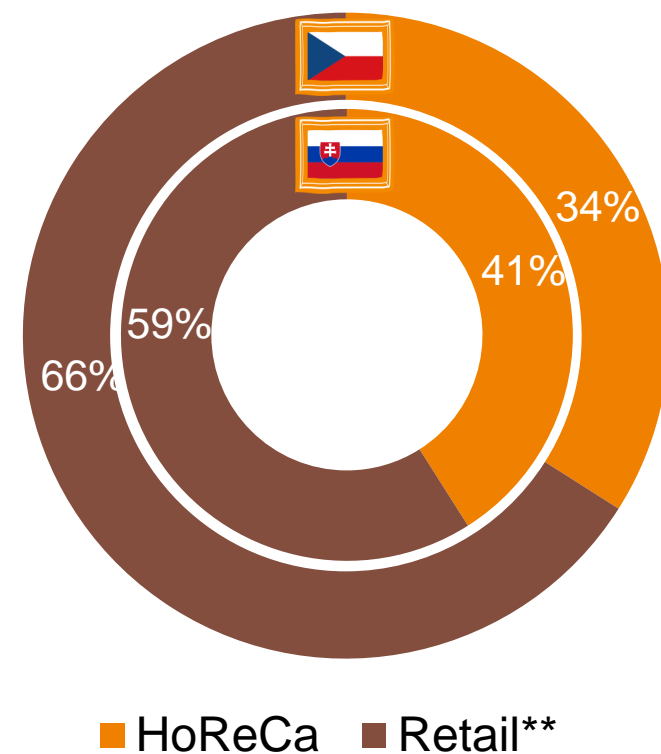
Energetický nápoj Semtex od akvizice v roce 2011 posiluje svou pozici v Česku a na Slovensku.

HoReCa: důležitá součást našeho businessu

Podíl Kofoly v HoReCa *



Podíl HoReCa tržeb v Kofole v roce 2016

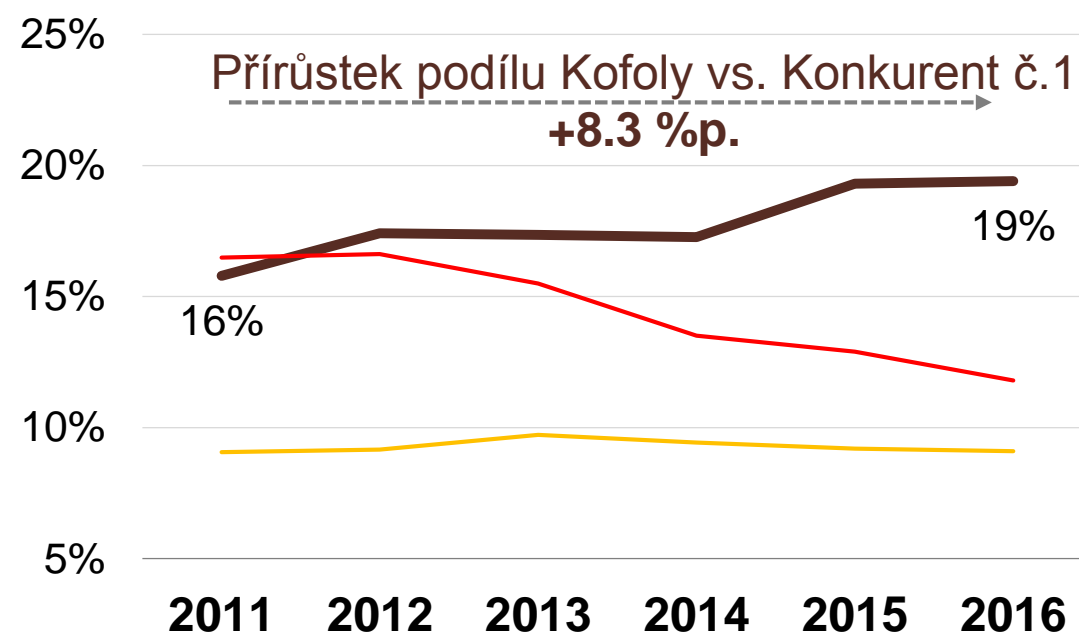
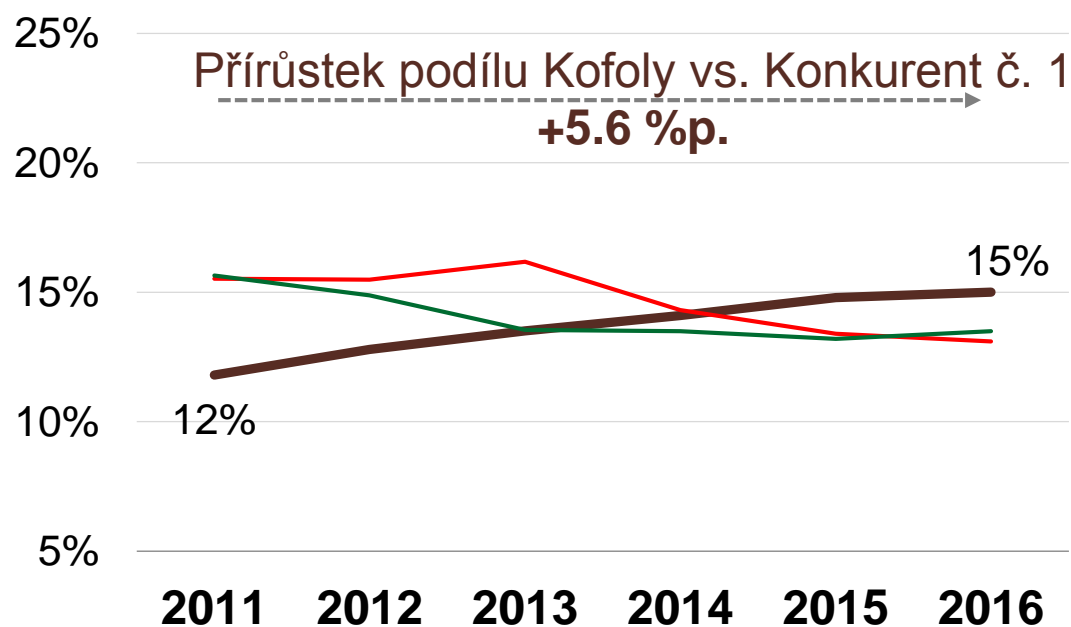


* Zdroj: Data Servis a Canadean (objemy); ** vč. privátních značek

Retail: Kofola úspěšná v konkurenci s globálními značkami



Tržní podíl Kofoly v RETAIL (VALUE)

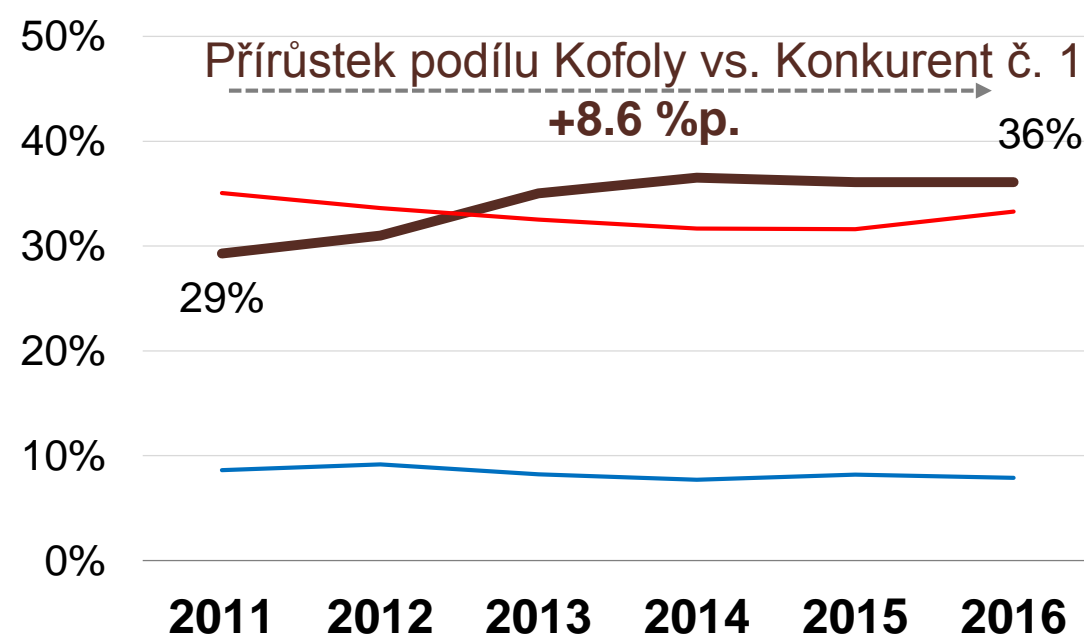
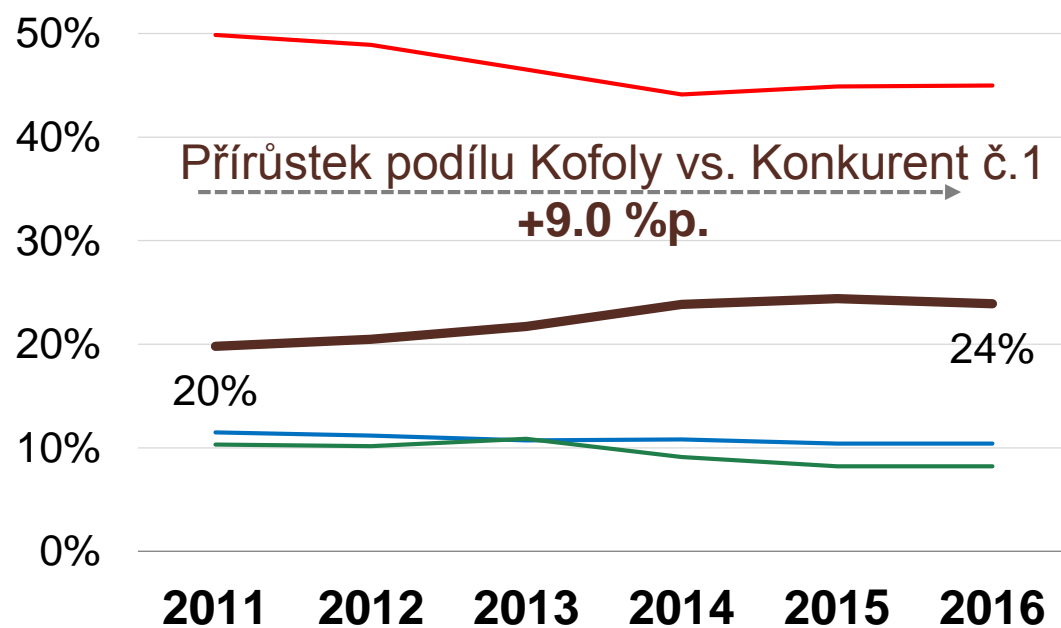


— Kofola — Konkurent 1 — Konkurent 2 — Konkurent 3

HoReCa: Kofola úspěšná v konkurenci s globálními značkami



Tržní podíl Kofoly v HoReCa (VOLUME)



— Kofola — Konkurent 1 — Konkurent 2 — Konkurent 3

Zkušený & stabilní tým



Jannis Samaras

Předseda představenstva,
CEO, zakladatel
50.78% podíl v Kofole



Daniel Buryš

Člen představenstva, CFO
V Kofole od 2010



Roman Zúrik

Člen představenstva, Ředitel prodeje
V Kofole od 2011



Jiří Vlasák

Člen představenstva,
CEO v Polsku
V Kofole od 2010



René Musila

Člen představenstva, COO
V Kofole od 1993
2.61% podíl v Kofole



Tomáš Jendřejek

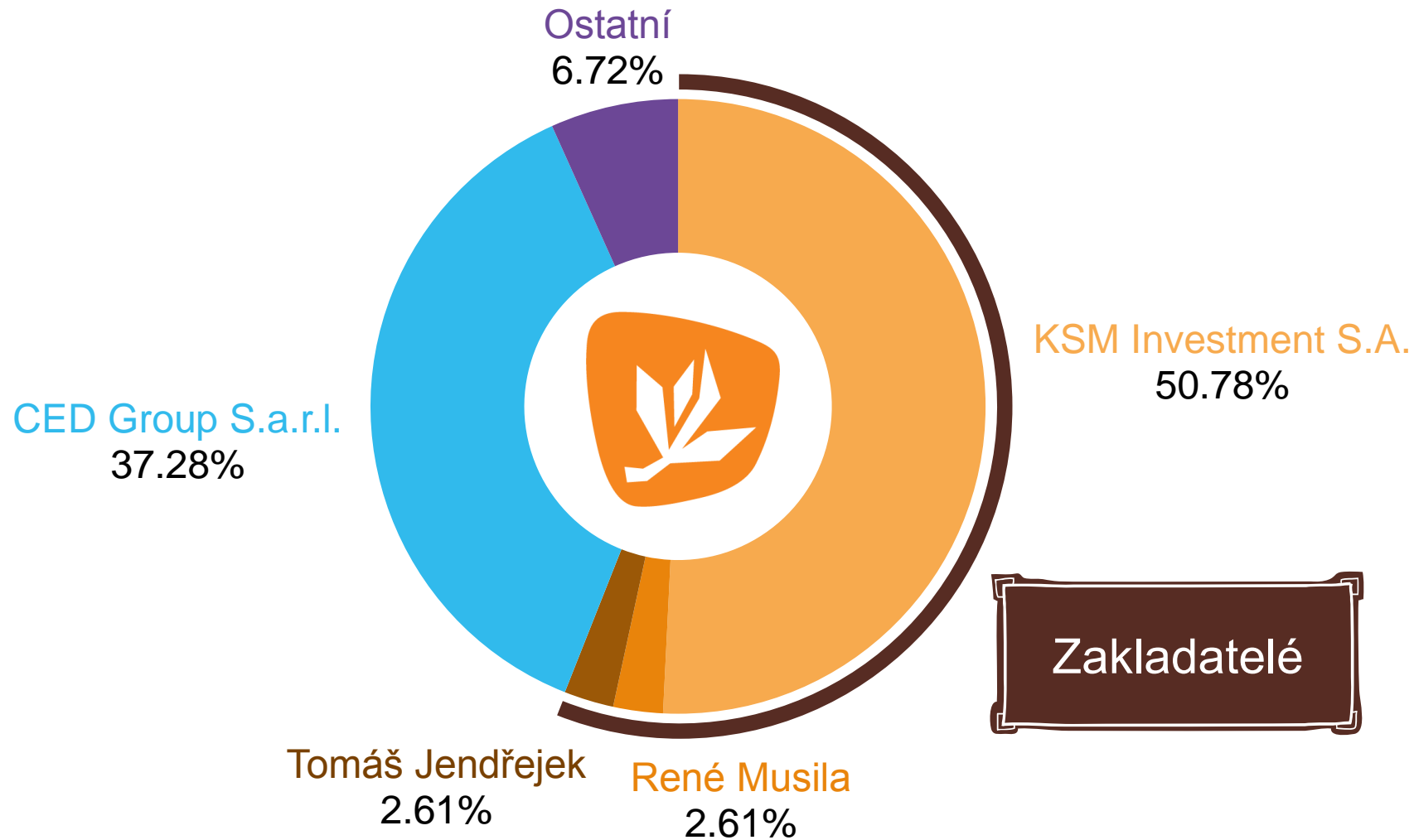
Člen představenstva, Ředitel nákupu
V Kofole od 1994
2.61% podíl v Kofole



Marián Šefčovič

CEO ve Slovinsku
V Kofole od 2002

Vlastnická struktura skupiny Kofola



Akcie Kofoly

Informace o ceně akcií

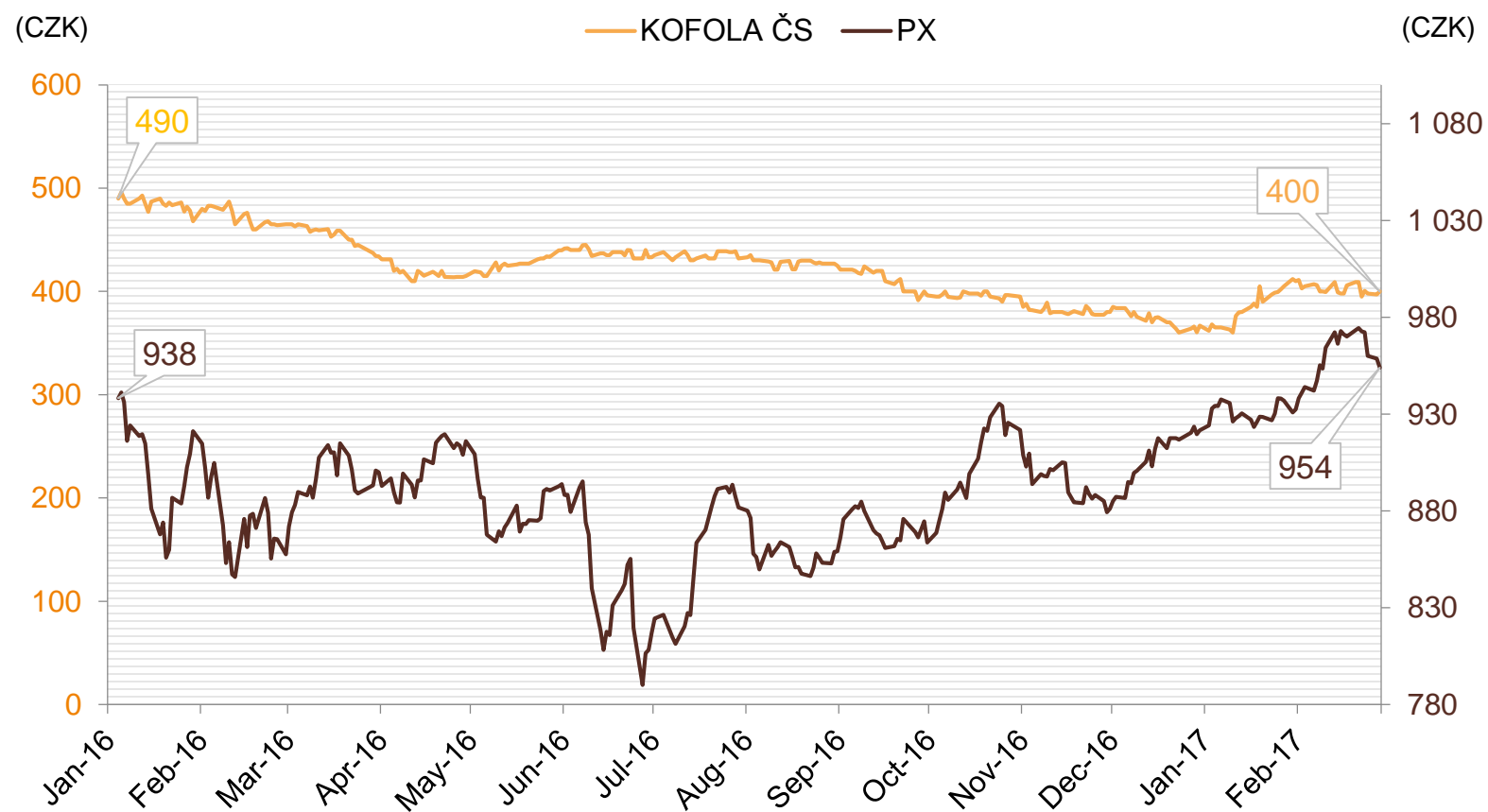
2016

12M průměrná cena akcií

426 CZK

12M průměrný denní obrat

1 118 ks





Přílohy

Konsolidovaný Výkaz zisků a ztrát

Upravené konsolidované výsledky	2016*	2015*	2014*	2013*
	CZK'000	CZK'000	CZK'000	CZK'000
Výnosy	6,998,960	7,190,838	6,275 391	6,287,894
Náklady na prodeje	(4,211,593)	(4,352,102)	(3,881 359)	(4,300,767)
Hrubý zisk	2,787,367	2,838,736	2,394 032	1,987,127
Náklady na odbyt, marketing a distribuci	(1,876,854)	(1,884,399)	(1,607 706)	(1,388,750)
Administrativní náklady	(403,059)	(385,491)	(317,937)	(273,591)
Ostatní provozní výnosy/(náklady), net	33,903	20,567	(25,564)	42,939
Náklady na snížení hodnoty	-	-	-	-
Provozní výsledek	541,357	589,413	442,825	367,725
EBITDA	1,064,360	1,102,614	914,820	800,398

• Auditované výkazy

V roce 2013 byla EBITDA upravena o jednorázové vlivy: snížení hodnoty goodwillu, značek a hmotných aktiv v Polsku v hodnotě CZK 879 mil., na druhé straně o výnos z významného úbytku aktiv v hodnotě CZK 19 mil.

V roce 2014 byla EBITDA upravena o jednorázový vliv snížení hodnoty přidružené společnosti v Rusku v částce CZK 44 mil.

V roce 2015 byla EBITDA upravena o jednorázové vlivy: reklamace v Hoop Polsko spojené s kvalitou obalového materiálu, čistý dopad na provozní výsledek CZK 103 mil., CZK 70 mil. představovaly náklady na poradenství k akvizicím a restrukturalizaci, na druhé straně výnos CZK 18 mil. související s rozpuštěním rezervy na soudní spor.

Konsolidovaný výkaz finanční pozice & Konsolidovaný výkaz cash flow

Konsolidovaný výkaz finanční pozice	31.12.2016	31.12.2015**	31.12.2014	31.12.2013
	CZK'000	CZK'000	CZK'000	CZK'000
Dlouhodobý hmotný a nehmotný majetek	4,915,863	7,190,838	6,275,391	6,287,894
Oběžná aktiva	3,104,020	3,395,290	1,787,877	1,734,245
Aktiva celkem	8,019,883	8,491,014	5,959,862	5,867,100
Vlastní kapitál připadající vlastníkům Kofoly ČeskoSlovensko a.s.	2,736,572	2,820,969	2,569,449	2,515,253
Vlastní kapitál připadající nekontrolním podílům	2,896	49,233	7,380	4,971
Vlastní kapitál celkem	2,739,468	2,859,421	2,576,829	2,520,224
Dlouhodobé závazky	1,580,357	1,750,669	1,029,534	986,258
Krátkodobé závazky	3,700,058	3,880,924	2,353,499	2,360,618
Závazky celkem	5,280,415	5,620,812	3,383,033	3,346,876
Pasíva celkem	8,019,883	8,491,014	5,959,862	5,867,100

Konsolidovaný výkaz cash flow	2016	2015**	2014	2013
	CZK'000	CZK'000	CZK'000	CZK'000
Čistý tok z provozních činností	655,330	935,241	962,426	686,880
Čistý tok z investičních činností	(748,667)	(1,136,775)	(241,703)	(194,908)
Čistý tok z finančních činností	(420,418)	1,546,637	(352,204)	(508,828)
Peníze a peněžní ekvivalenty na začátku období	1,940,008	568,764	201,669	220,192*
Peníze a peněžní ekvivalenty na konci období	1,421,014	1,940,008	568,764	201,669

* včetně cash flow z později již nekonsolidovaných společností - dekonsolidováno k 1.1.2013 (skupina Megapack), ** Opraveno

Zdroj: Auditované konsolidované finanční výkazy

Kontakt

Máte-li jakékoliv dotazy týkající se skupiny Kofola,
neváhejte kontaktovat naše oddělení investorských vztahů:

LENKA FROSTOVA



e-mail: investor@kofola.cz

tel.: +420 735 749 576

<http://investor.kofola.cz/en>

Kofola ČeskoSlovensko a.s.

Nad Porubkou 2278/31A

708 00 Ostrava

Czech Republic

Sledujte nás na



Povinné chro chro

- Tato prezentace (“Prezentace”) byla připravena společností Kofola ČeskoSlovensko a,s, (“Společnost”), Společnost připravila Prezentaci dle nejlepšího vědomí a svědomí, nicméně se v ní mohla objevit jistá nekonzistence nebo opomenutí. Proto je doporučeno, aby se kdokoliv, kdo se chystá učinit investiční rozhodnutí ohledně jakýchkoliv cenných papírů vydaných Společností nebo jejími dceřinými a přidruženými společnostmi, řídil pouze podle informací vydaných prostřednictvím oficiální komunikace Společnosti v souladu s právními a regulatorními předpisy, které jsou pro Společnost závazné.
- Mělo by rovněž být bráno na zřetel, že prospektivní prohlášení, včetně prohlášení týkajících se budoucích výsledků, nezakládají žádné garance nebo ujištění, že těchto výsledků bude dosaženo. Očekávání představenstva jsou založena na současných znalostech, vědomostech a/nebo pohledech představenstva a jsou závislá na řadě faktorů, které mohou zapříčinit, že skutečné výsledky, které bude Společnost realizovat, se budou významně lišit od těch prezentovaných v dokumentu. Mnoho z těchto faktorů je mimo současnou znalost, vědomost a/nebo kontrolu Společnosti a nemohou jí být předvídaný.
- Nelze poskytnout žádné záruky nebo prohlášení ohledně komplexnosti nebo spolehlivosti informací obsažených v této Prezentaci. Společnost ani členové jejího představenstva, manažeři, poradci nebo zástupci těchto osob nepřebírají odpovědnost, která může vzniknout v souvislosti s jakýmkoliv užitím této Prezentace. Dále, žádná informace zde obsažená nezakládá povinnost nebo prohlášení Společnosti, jejích manažerů nebo členů představenstva, akcionářů, dceřiných a přidružených společností, poradců nebo zástupců těchto osob.
- Tato Prezentace byla připravena pouze pro informativní účely a nejedná se ani o prodejní nabídku, ani o žádost o podání nabídky na nákup nebo prodej jakéhokoliv cenného papíru nebo jiného finančního instrumentu nebo nabídku na účast na obchodní akci. Tato Prezentace není nabídkou, ani žádostí o podání nabídky na nákup nebo odběr jakéhokoliv cenného papíru v jakékoli jurisdikci a žádná prohlášení tady učiněná nemají být vnímána jako základ pro jakoukoliv dohodu, závazek nebo investiční rozhodnutí.