



Výsledky 12M2017

Prezentace pro investory



23 března 2018

# Skupina Kofola

Jeden z nejvýznamnějších výrobců značkových nealkoholických nápojů ve střední a jihovýchodní Evropě



Tržby 12M17: € 264M  
EBITDA 12M17: € 36M



7 výrobních závodů



2 182 zaměstnanců



Ukončení výroby na konci roku 2017



Země k expanzi

EUR/CZK kurz: 26.330

# Klíčové informace o skupině Kofola



ČESKO

- Č. 2 na trhu nealkoholických nápojů
- Č. 1 v sirupech



SLOVENSKO

- Č. 1 na trhu nealkoholických nápojů (Retail & HoReCa)
- 35 % HoReCa tržní podíl



POLSKO

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



SLOVINSKO

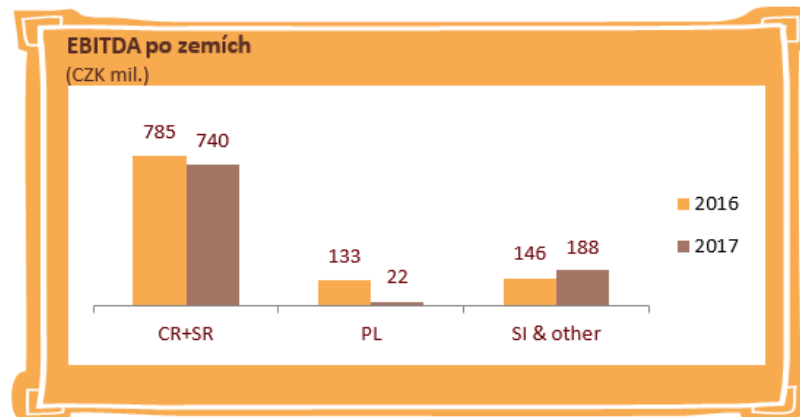
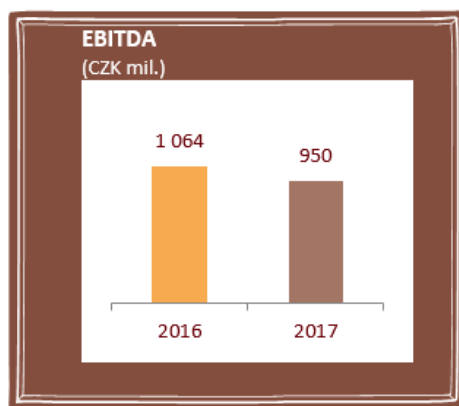
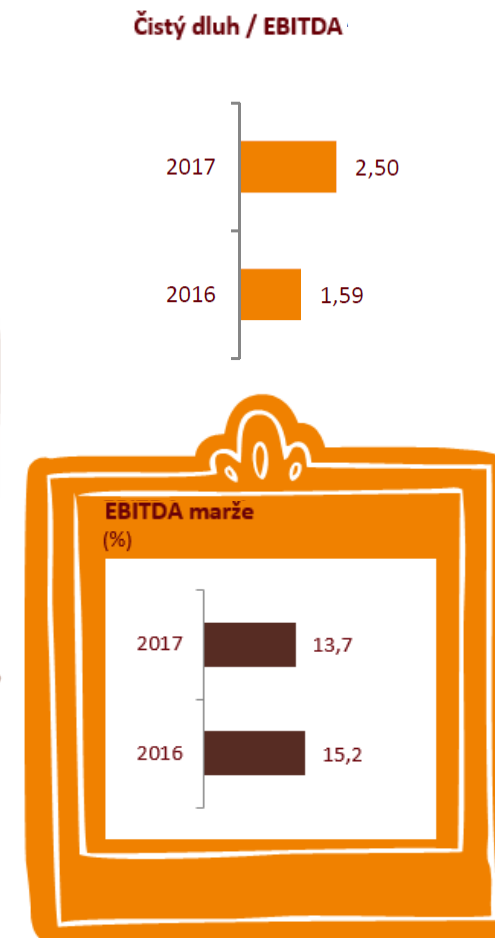
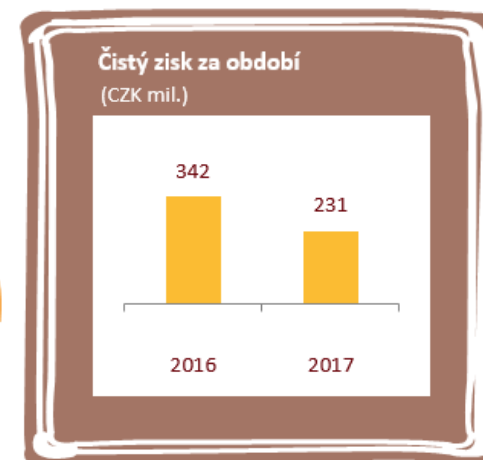
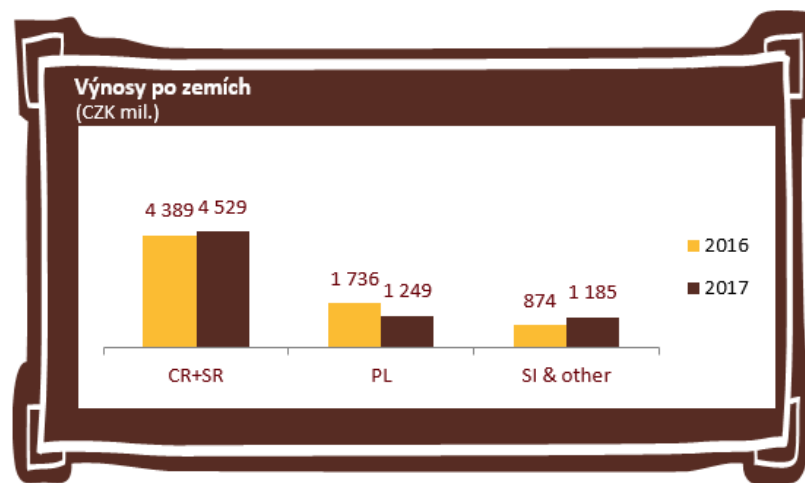
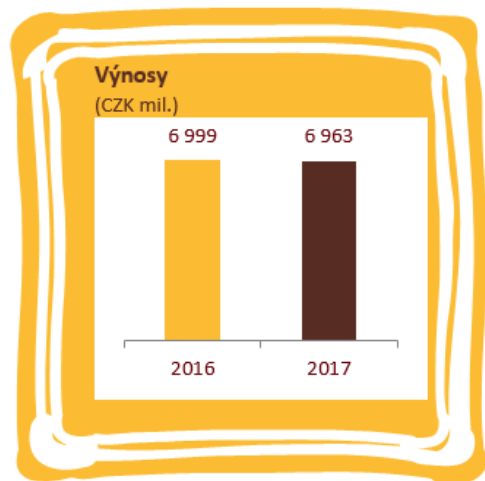
- Č. 1 na trhu nealko nápojů ve Slovinsku
- Č. 1 v kategorii vod (Retail & HoReCa)



CHORVATSKO

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

# Klíčové informace o skupině Kofola za 12M17\*



\* opraveno o jednorázové vlivy

# Výsledky skupiny Kofola - 12M17

| Rekonciliace reportovaných a upravených výsledků | Reportované<br>CZK mil. | Jednorázové transakce<br>CZK mil. | Upravené<br>CZK mil. |
|--|-------------------------|-----------------------------------|----------------------|
| Výnosy   | 6 963.3                 | -                                 | 6 963.3              |
| Náklady na prodeje                               | (4 134.1)               | -                                 | (4 134.1)            |
| <b>Hrubý zisk</b>                                | <b>2 829.2</b>          | <b>-</b>                          | <b>2 829.2</b>       |
| Náklady na odbyt, marketing a distribuci         | (2 094.7)               | 1.7                               | (2 093.0)            |
| Administrativní náklady                          | (395.8)                 | 22.1                              | (373.7)              |
| Ostatní provozní výnosy/(náklady), netto         | (47.0)                  | 69.4                              | 22.4                 |
| <b>Provozní výsledek</b>                         | <b>291.7</b>            | <b>93.2</b>                       | <b>384.9</b>         |
| <b>EBITDA</b>                                    | <b>857.0</b>            | <b>93.2</b>                       | <b>950.2</b>         |
| Finanční náklady, netto                          | (24.8)                  | -                                 | (24.8)               |
| Daň z příjmů                                     | (114.7)                 | (14.1)                            | (128.8)              |
| <b>Čistá zisk</b>                                | <b>152.2</b>            | <b>79.1</b>                       | <b>231.3</b>         |
| - připadající na akcionáře mateřské společnosti  | 158.8                   | 79.1                              | 237.9                |

## Jednorázové transakce:

- Ostatní provozní výnosy z prodeje skladu - CZK 2.9 mil. (Slovinsko).
- Náklady spojené s implementací SAP - CZK 6.3 mil. (Slovinsko).
- Náklady spojené s likvidací neaktivní dceřiné firmy Sieldorfer - CZK 1.8 mil.
- Ostatní provozní výnosy z prodeje budovy - CZK 11.6 mil. (Slovinsko).
- Ostatní provozní výnosy z prodeje výrobních linek - CZK 37.8 mil.
- Náklady spojené s údržbou výrobní haly v Bielsk Podlaski a rozpuštění rezervy – CZK 3.9 mil. (Polsko).
- Náklady spojené se zavíráním závodu v Grodzisk - CZK 43.8 mil. (Polsko).
- Ostatní provozní výnosy z pojišťovacích náhrad a rozpuštění rezervy - CZK 41.6 mil. (Polsko).
- Opravné položky (impairment) k nehmotnému majetku - CZK 112.4 mil. (Polsko).
- Akviziční náklady - CZK 14.5 mil. (Česko).
- Náklady spojené s ukončením „Na grilu“ provozovny (UGO) - CZK 4.4 mil. (Česko).

# Porovnání skupinových výsledků 12M\*

| Porovnání výsledků                              | 12M17          | 12M16          | Změna          | Změna          |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|
|   | CZK mil.       | CZK mil.       | CZK mil.       | %              |
| Výnosy  | 6 963.3        | 6 999.0        | (35.7)         | (0.5%)         |
| Náklady na prodeje                              | (4 134.1)      | (4 211.6)      | 77.5           | (1.8%)         |
| <b>Hrubý zisk</b>                               | <b>2 829.2</b> | <b>2 787.4</b> | <b>41.8</b>    | <b>1.5%</b>    |
| Náklady na odbyt, marketing a distribuci        | (2 093.0)      | (1 876.9)      | (216.1)        | 11.5%          |
| Administrativní náklady                         | (373.7)        | (403.1)        | 29.4           | (7.3%)         |
| Ostatní provozní výnosy/(náklady), netto        | 22.4           | 33.9           | (11.5)         | (33.8%)        |
| <b>Provozní výsledek</b>                        | <b>384.9</b>   | <b>541.3</b>   | <b>(156.4)</b> | <b>(28.9%)</b> |
| <b>EBITDA</b>                                   | <b>950.2</b>   | <b>1 064.4</b> | <b>(114.2)</b> | <b>(10.7%)</b> |
| Finanční náklady, netto                         | (24.8)         | (93.5)         | 68.7           | (73.4%)        |
| Daň z příjmů                                    | (128.8)        | (105.8)        | (23.0)         | 21.8%          |
| <b>Čistý zisk</b>                               | <b>231.3</b>   | <b>342.0</b>   | <b>(110.7)</b> | <b>(32.4%)</b> |
| - připadající na akcionáře mateřské společnosti | 237.9          | 345.1          | (107.2)        | (31.1%)        |

• Pokles výnosů ovlivněn vývojem v Polsku, téměř kompenzováno růstem výnosů v ČeskoSlovensku (Rajec, Rauch, Semtex a hlavně Vinea), zvýšenými výnosy v Ugu, také ve Slovinsku i Chorvatsku.

• Růst hrubého zisku – čistý efekt růstu v Adriatiku, Ugu, Česku a poklesu v Polsku a na Slovensku. Hrubá zisková marže rostla o 0.8 p.p. z 39.83% v 2016 na 40.63% v 2017.

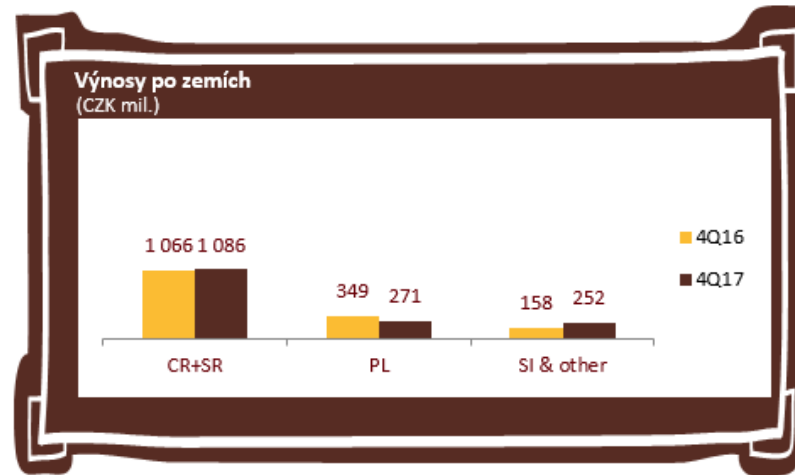
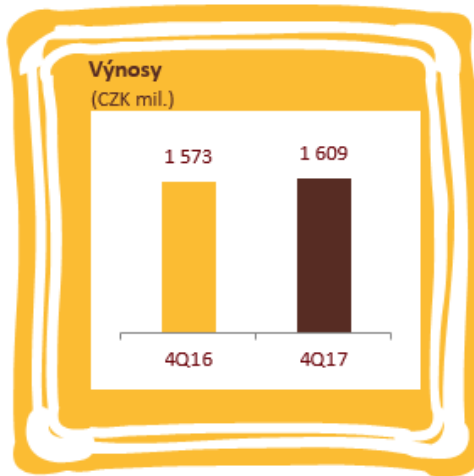
• Odbytové náklady rostly, ovlivněno vyššími náklady o cca CZK 74 mil. v Ugu (další expanze – růst počtu velkých salaterií, vyšší náklady na marketing – první TV kampaň, růst mzdových nákladů), také kvůli novým akvizicím Studenac a Premium Rosa – efekt CZK 109 mil. a dále zvýšeným nákladům v ČeskoSlovensku (vyšší náklady na logistiku a marketing), které byly částečně kompenzovány poklesem nákladů v Polsku.

• Nižší admin náklady, pokles zejména v ČeskoSlovensku (nižší mzdové náklady díky sníženým bonusům a úsporám po fúzi).

• Lepší finanční výsledek ovlivněn vyššími kurzovými zisky o cca CZK 39 mil., pozitivnímu efektu z přecenění derivátů o cca CZK 22 mil. a nižším úrokovým nákladům.

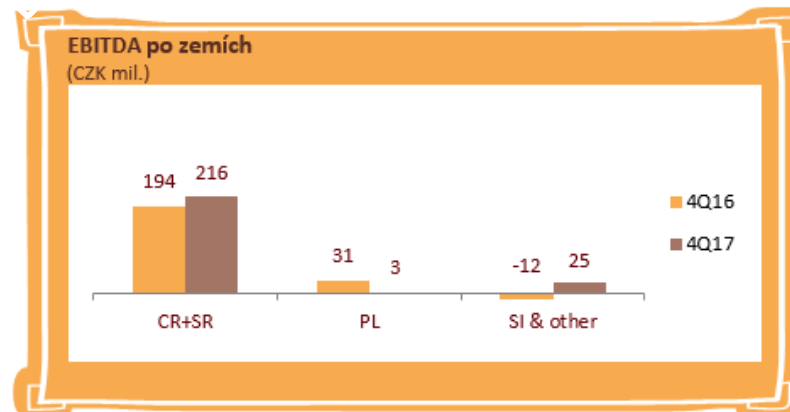
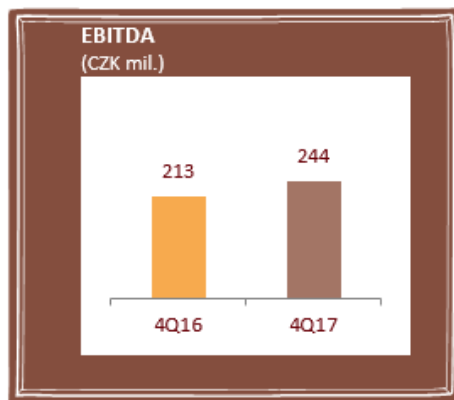
**Skupinové výnosy bez Polska vzrostly o CZK 452 mil. (8.6%).**

# Klíčové informace o skupině Kofola v 4Q\*



## KLÍČOVÉ INFO V 4Q17

- Růst výnosů o 2.3 % v 4Q17 vs. 4Q16 i přes nízké prodeje v prosinci.
- Růst hrubého zisku o 3.6 % díky nižším nákladům na cukr, pozitivnímu vývoji v Adriatiku a Premium Rosa (Polsko).
- První efekt ukončených kvót na cukr
- Růst EBITDA o 14.7 %



\* Upraveno o jednorázové vlivy

# Porovnání skupinových výsledků 4Q\*

| Porovnání výsledků                              | 4Q17         | 4Q16         | Změna       | Změna        |
|---|--------------|--------------|-------------|--------------|
|   | CZK mil.     | CZK mil.     | CZK mil.    | %            |
| Výnosy  | 1 609.2      | 1 573.2      | 36.0        | 2.3%         |
| Náklady na prodeje                              | (988.5)      | (973.9)      | (14.6)      | 1.5%         |
| <b>Hrubý zisk</b>                               | <b>620.7</b> | <b>599.3</b> | <b>21.4</b> | <b>3.6%</b>  |
| Náklady na odbyt, marketing a distribuci        | (468.9)      | (433.5)      | (35.4)      | 8.2%         |
| Administrativní náklady                         | (88.1)       | (88.9)       | 0.8         | (0.9%)       |
| Ostatní provozní výnosy/(náklady), net          | 16.6         | 2.5          | 14.1        | 560.8%       |
| <b>Provozní výsledek</b>                        | <b>80.3</b>  | <b>79.4</b>  | <b>0.9</b>  | <b>1.2%</b>  |
| <b>EBITDA</b>                                   | <b>244.4</b> | <b>213.2</b> | <b>31.3</b> | <b>14.7%</b> |
| Finanční náklady, net                           | (15.5)       | (23.2)       | 7.8         | (33.5%)      |
| Daň z příjmů                                    | (49.4)       | (43.4)       | (6.0)       | 13.8%        |
| <b>Čistá zisk</b>                               | <b>15.4</b>  | <b>12.8</b>  | <b>2.7</b>  | <b>21.8%</b> |
| - připadající na akcionáře mateřské společnosti | 18.0         | 14.0         | 4.0         | 28.5%        |

- Výnosy rostly o 2.3 %, čistý efekt snížených výnosů v Polsku o CZK 78 mil. (22.3 %) a zvýšených výnosů ve zbytku skupiny.
- Růst hrubého zisku v Adriatiku a Česku (hlavně v Ugu), velmi pozitivní vývoj v Premium Rosa (Polsko).
- Odbytové náklady rostly, ovlivněno zejména novou akvizicí Studenac a růstem nákladů v Ugu.
- Mírný pokles admin nákladů, zejména v Česku.
- Čisté finanční náklady poklesly o CZK 7.8 mil., ovlivněno zejména vyššími kurzovými zisky ve srovnání s 4Q16.

Skupinové výnosy bez Polska vzrostly o CZK 114 mil. (9.3%).

\* Opraveno o jednorázové vlivy





# Přehled dle zemí

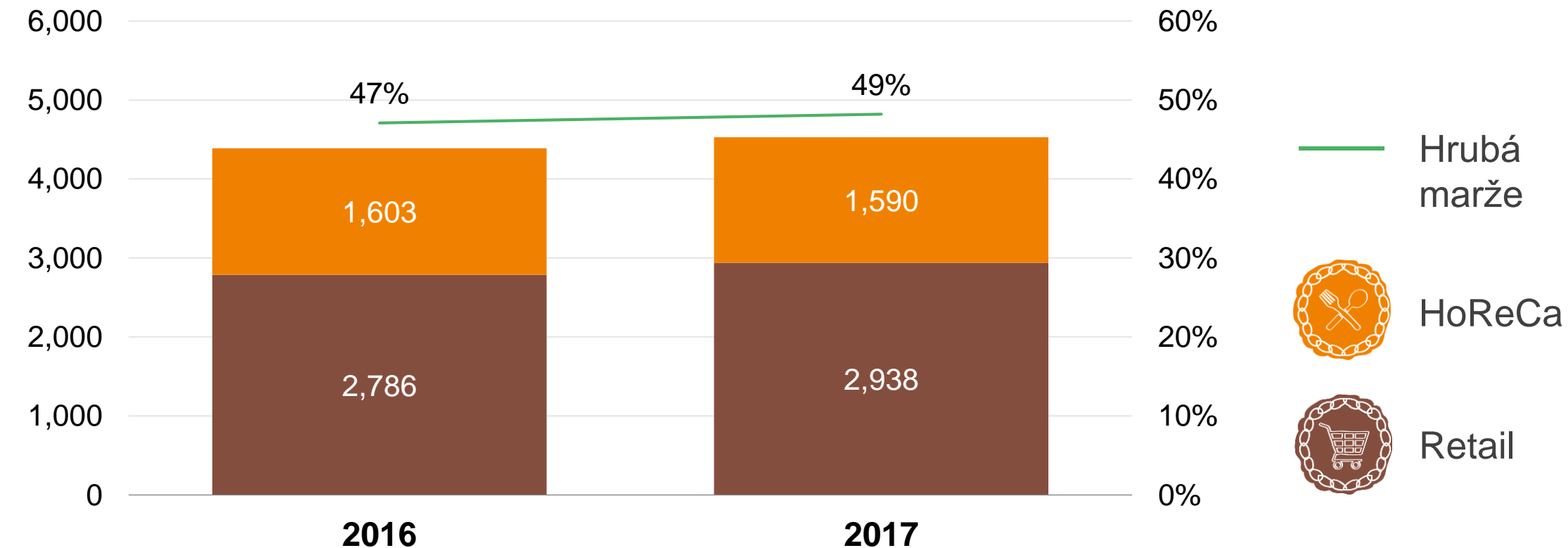


# CZ & SK: Solidní výsledky & silné značky



Výnosy v Retail & HoReCa  
ČeskoSlovenský trh

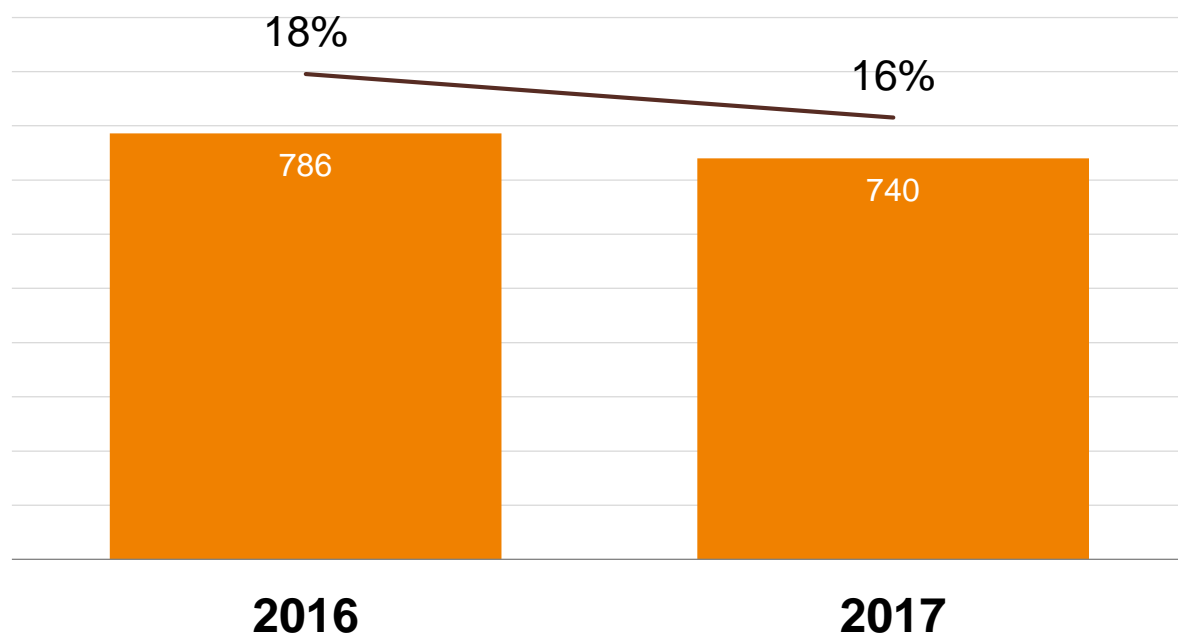
(CZK m)



# Klíčový ČeskoSlovenský segment: vysoký podíl na EBITDA

## Upravená EBITDA & EBITDA marže

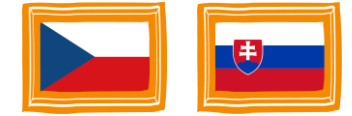
(CZK m)



- 2017 EBITDA marže ovlivněna vyššími náklady na cukr a vyššími odbytovými (logistika) a marketingovými náklady (zejména v UGO).

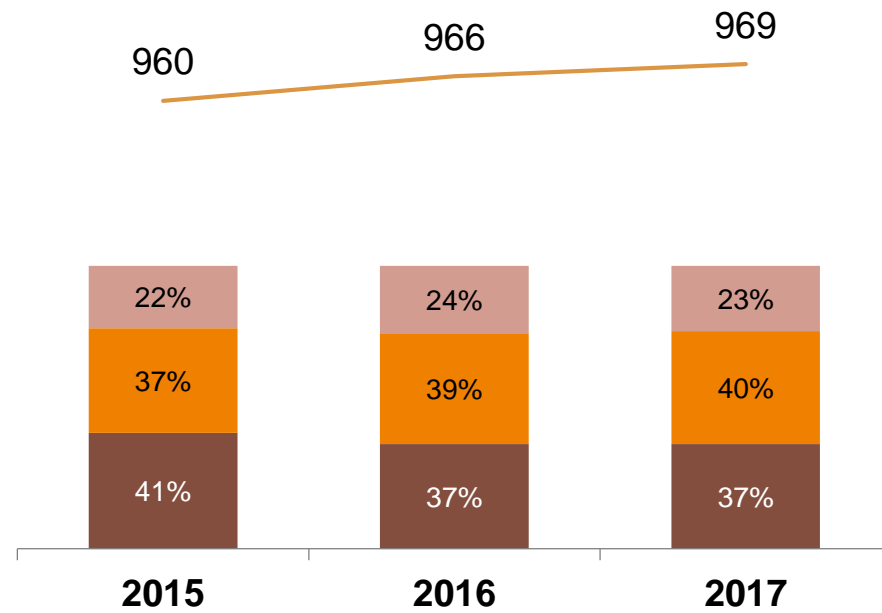
Podíl na skupinové  
EBITDA: 78%

# Přímé materiálové náklady



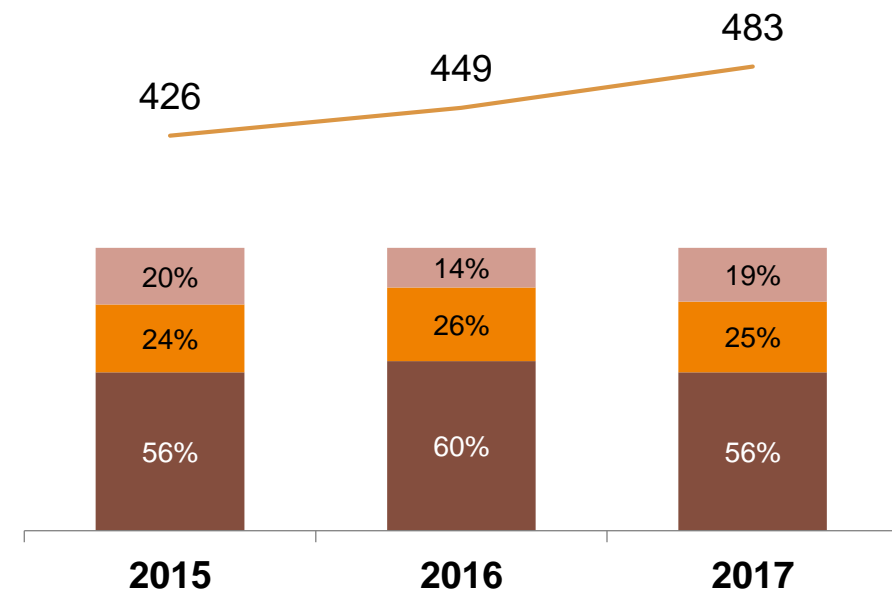
(CZK m)

Česko



Obaly% Sladidla% Ostatní% Total

Slovensko



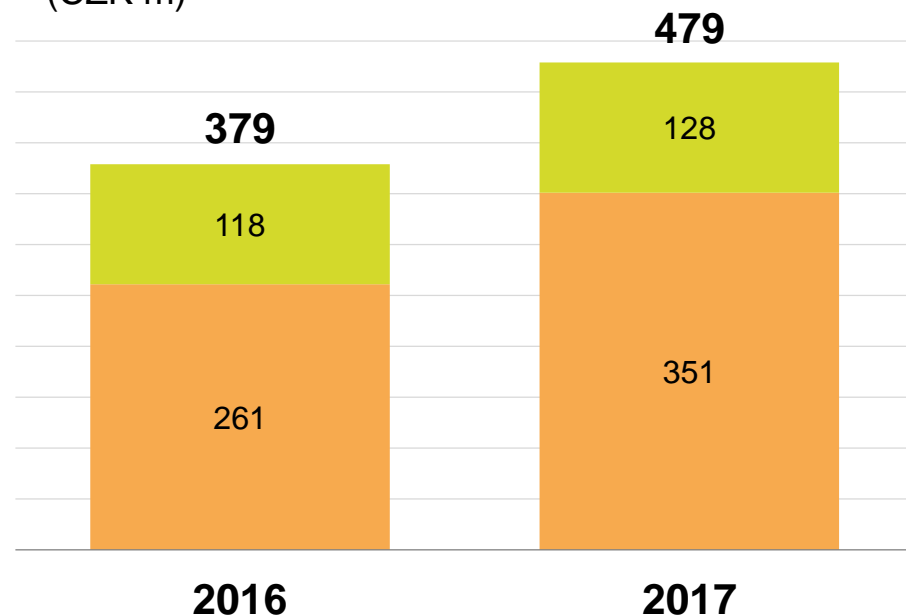
Obaly% Sladidla% Ostatní% Total

# Koncept čerstvých džusů - zdravý životní styl

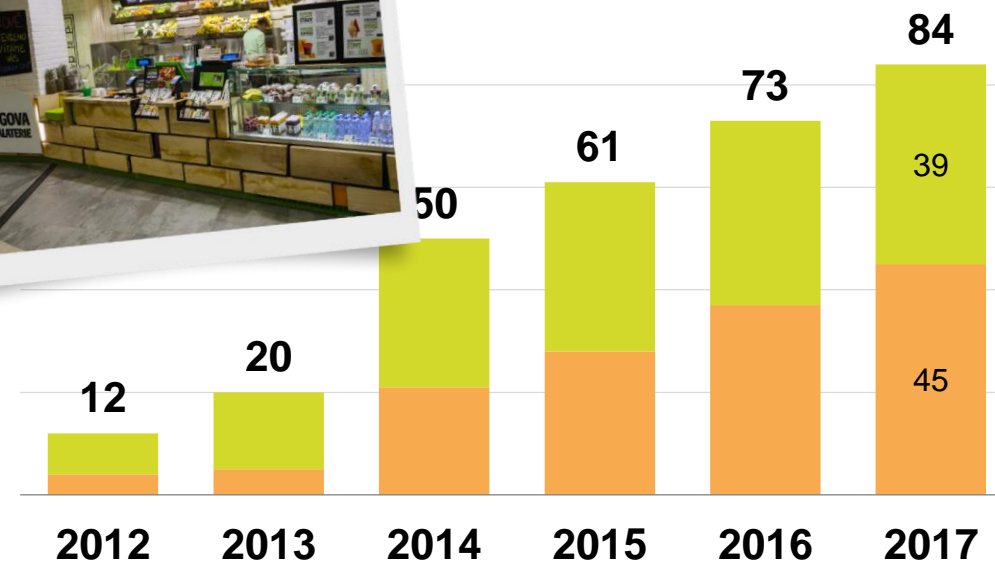


## Výnosy Ugo + Ugo frančizy

(CZK m)



## Významný nárůst počtu provozoven



■ Vlastní

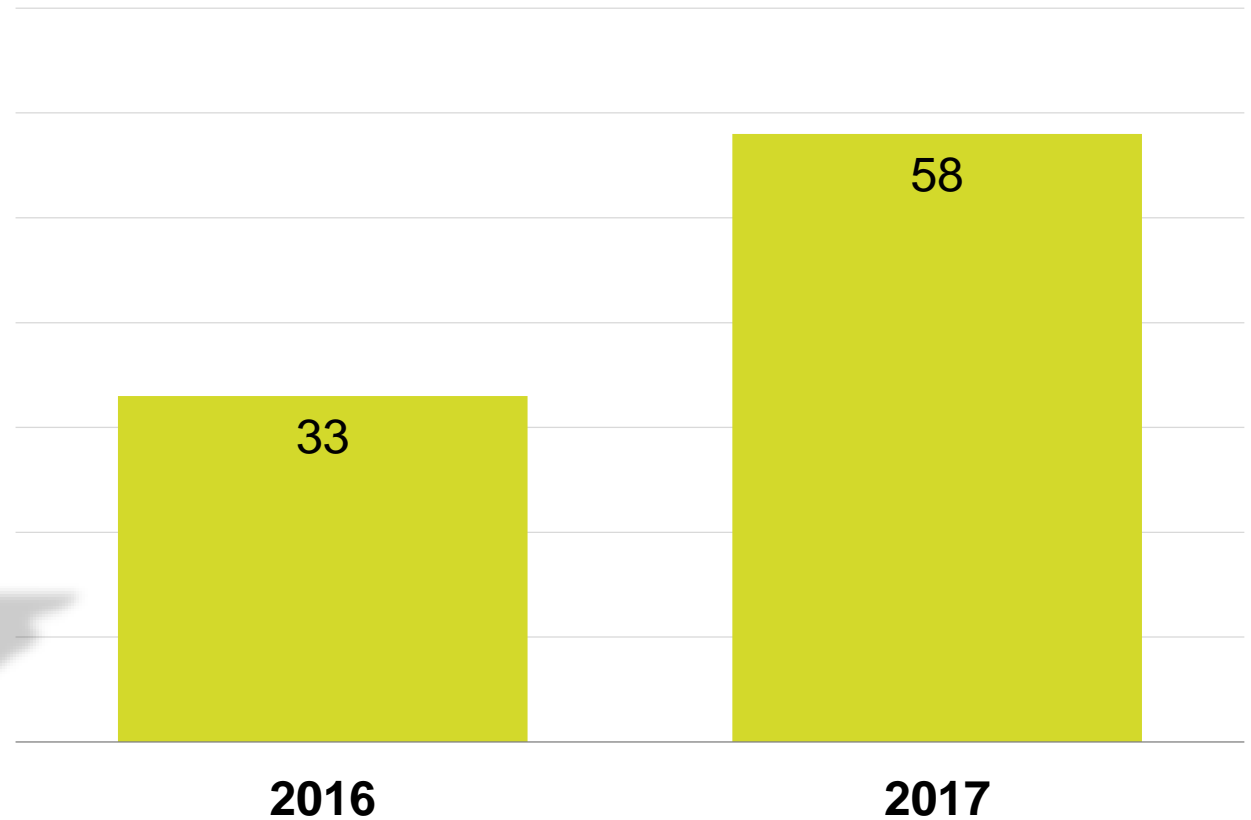
■ Frančizy



# Vynikající růst počtu prodaných lahvíček



(CZK m)

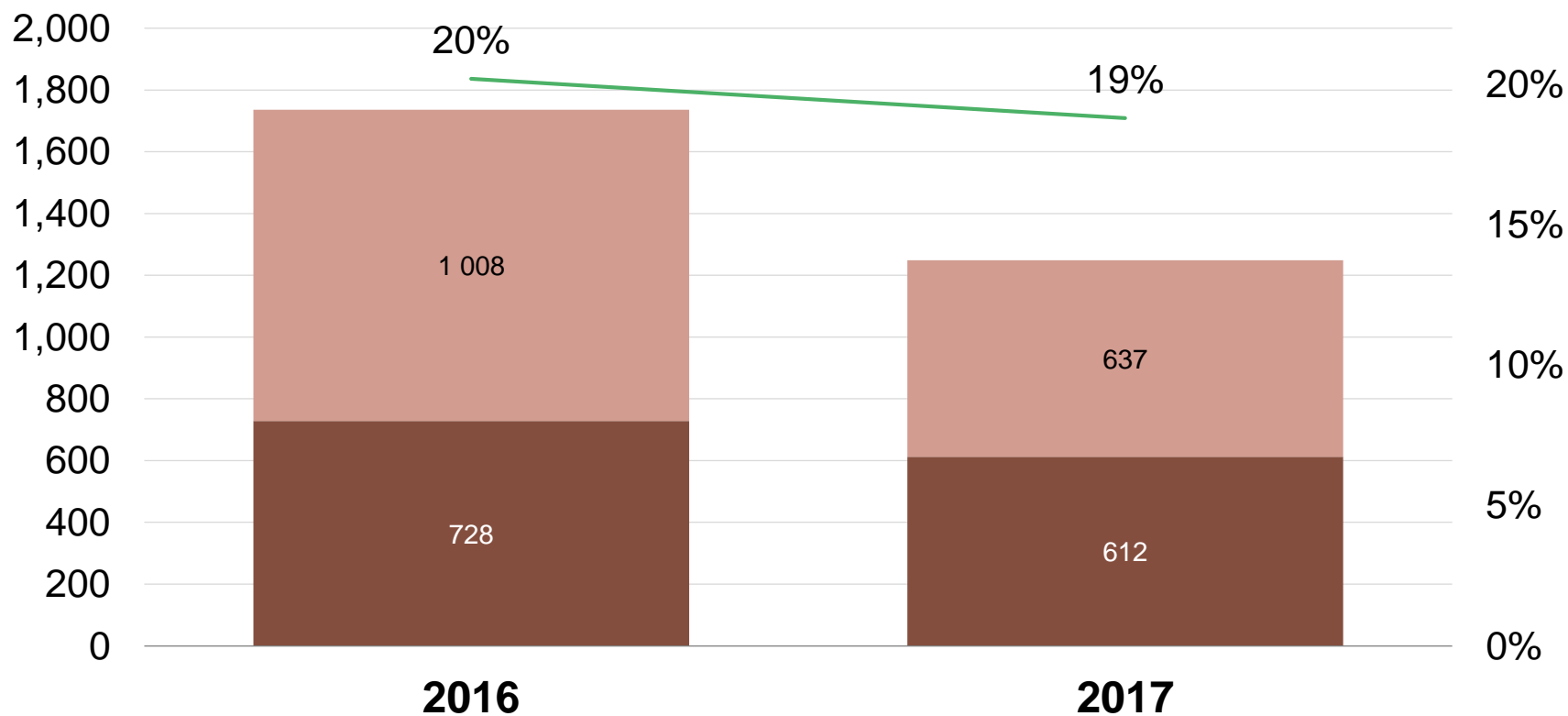


# Polský trh: Stabilní hrubá marže, klesající podíl Privátních značek



## Výnosy Kofoly na polském trhu Retail & Privátní značky

(CZK m)



- Celková hrubá marže je ovlivněna privátními značkami, hrubá marže z vlastních značek roste.

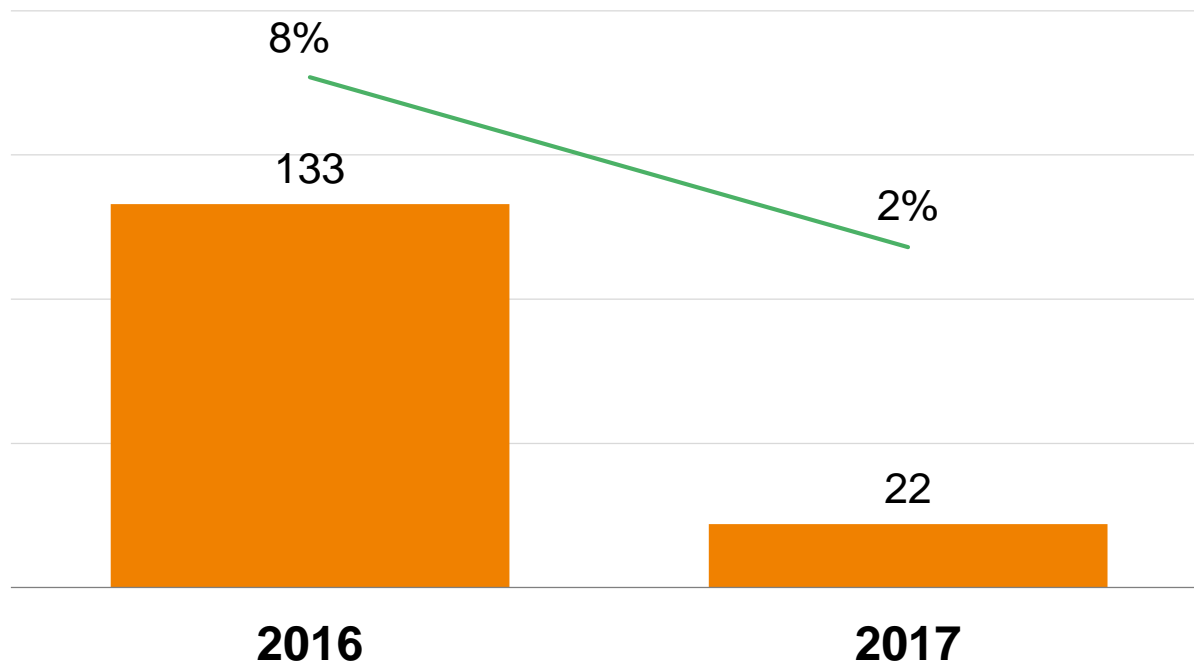


# Pokles EBITDA marže



## Upravená EBITDA & EBITDA marže

(CZK m)



- Konsolidace výrobních kapacit do jediného modernizovaného závodu v Polsku povede k úsporám nákladů. Výrobní závod v Grodzisk Wielkopolski byl uzavřen na konci 2017.

Podíl na skupinové  
EBITDA: 2%  
(2016: 13%)



# Nová strategie pro Polsko - projekt do roku 2018



- Zkušený management koncentrující se na zlepšení výsledků.
- Optimalizace výroby se zaměřením na vlastní značky, doplněno výrobou privátních značek.
- Nižší tržby, ale standardní profitabilita (10%).
- Akvizice Premium Rosa.
- Koncentrace výroby do jediného závodu, který je nejmodernější ve skupině (Kutno).
- Distribuce Nestea – od 2018.
- Pro vybudování silné pozice na náročném polském trhu jsou naše značky nedostatečné. Potřebujeme doplnit portfolio, aktivně vyhledáváme akviziční příležitosti na polském trhu.

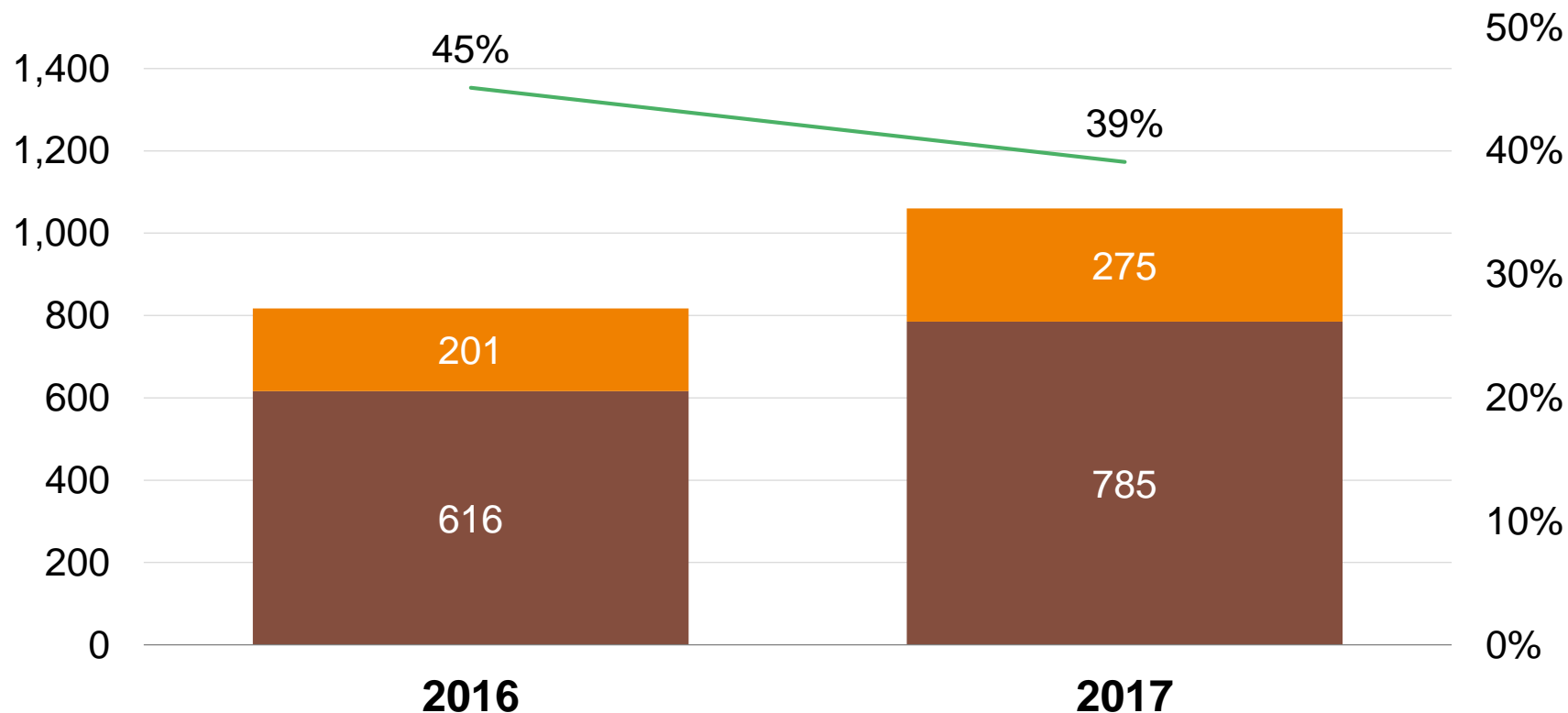


# Adriatický region: rozvoj silných značek

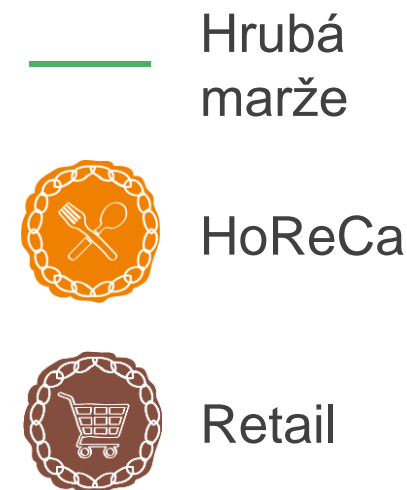


Retail & HoReCa výnosy  
v Adriatickém regionu

(CZK m)



- Stále prostor pro růst v HoReCa s plným nealko portfoliem.
- Pokles hrubé marže ovlivněn začleněním Studenac

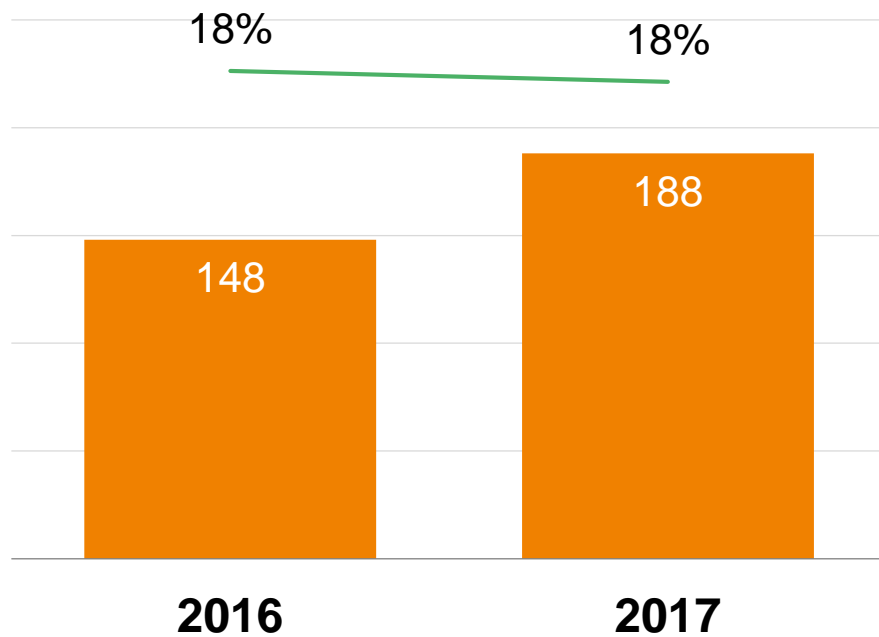


# Radenska: Slovinský lídr trhu



## Upravená EBITDA & EBITDA marže

(CZK m)

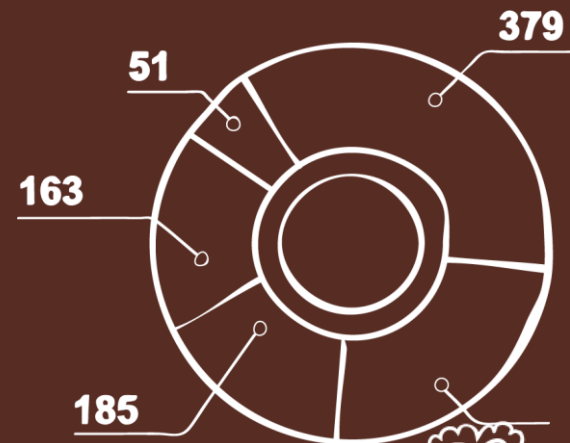
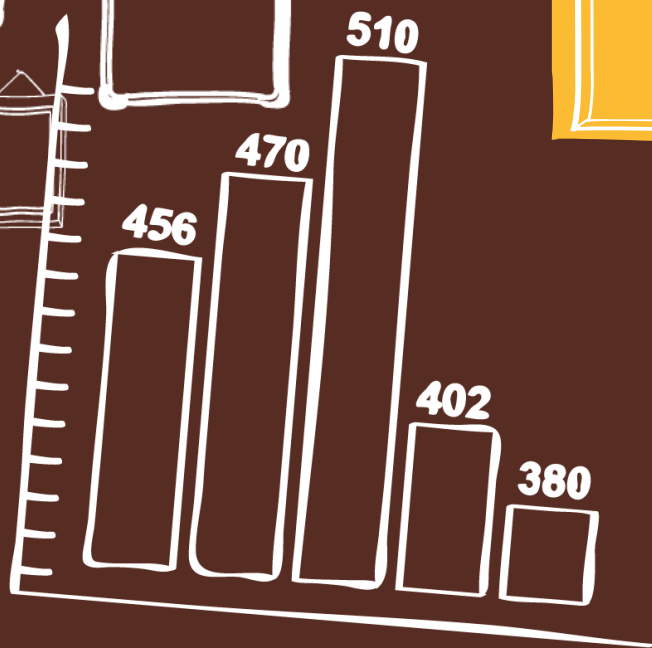


- EBITDA marže by se měla v budoucnu zlepšit díky post akvizičním synergiím

Share in group's EBITDA: 20%

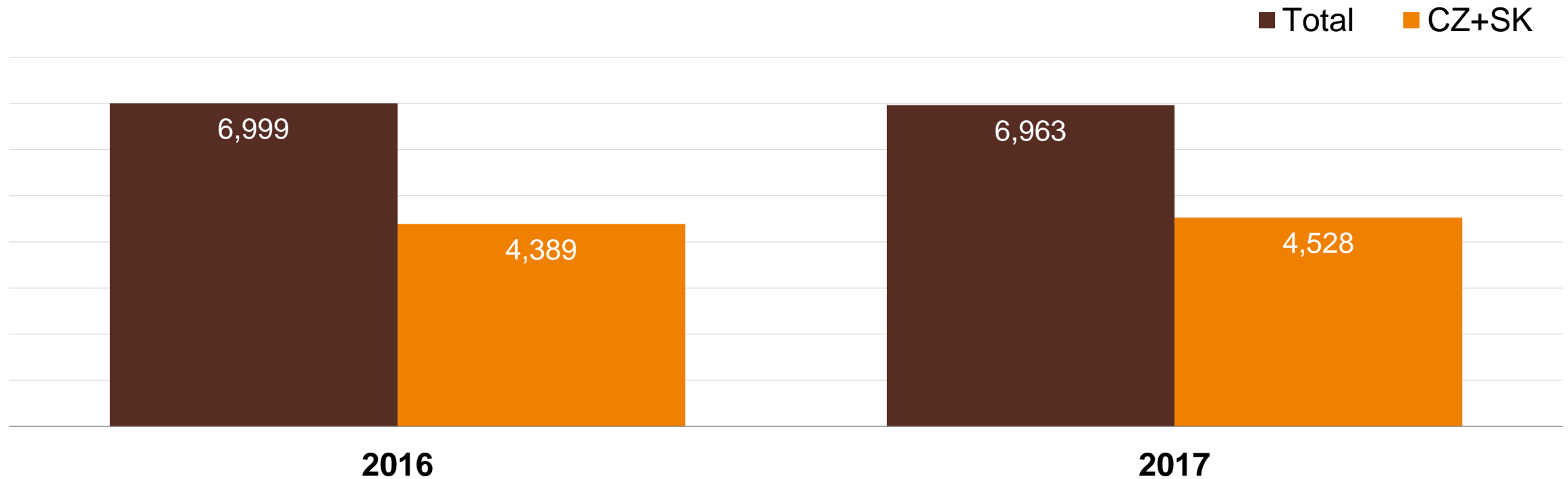


# Konsolidované výsledky



# Konsolidované výnosy

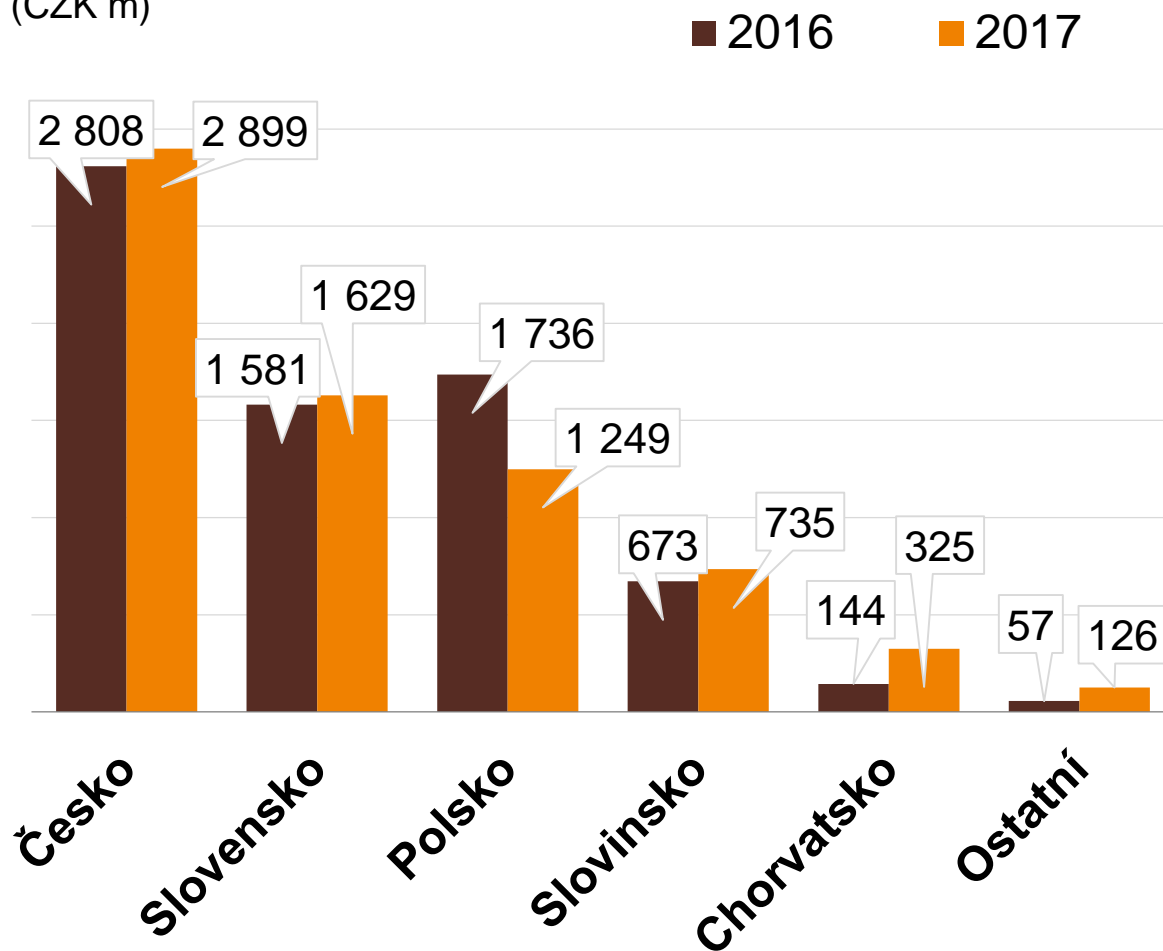
(CZK m)



- 12M17 – mírný pokles výnosů (0.5%) ovlivněn vývojem v Polsku. Téměř kompenzováno růstem ve zbytku skupiny. Růst v ČeskoSlovensku o 3.2%.

# Tržby v geografických segmentech (MCZK)

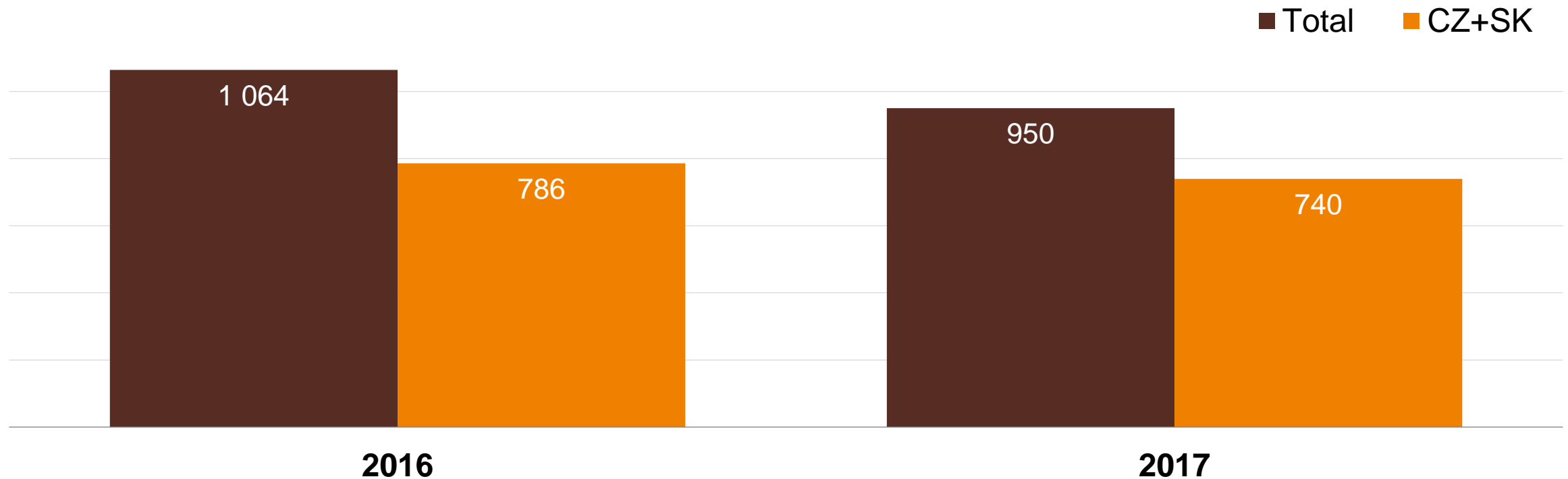
(CZK m)



- **Česko**  
Růst výnosů o 3.3%, díky prodejem značek Rauch, Rajec, Vinea a Semtex. UGO zvýšilo výnosy o 39.2%.
- **Slovensko**  
Růst výnosů o 3.0%, udržujeme vedoucí tržní podíl v Retail i HoReCa. Tržby v profitabilnějších distribučních kanálech HoReCa a Impulse rostly, Impulse dvojciferně. Rostoucí tržby z Rauchu a značek Kofoly.
- **Polsko**  
Výnosy poklesly o 28.1%, ovlivněno nižšími prodeji privátních značek i vlastních značek v tradičních distribučních kanálech.
- **Adriatický region**  
Adriatický region vykazuje růst výnosů o 29.8%, také díky akvizici Studenac, již se projevují synergické efekty, rostou prodeje značky Radenska v Chorvatsku.

# Konsolidovaná upravená EBITDA

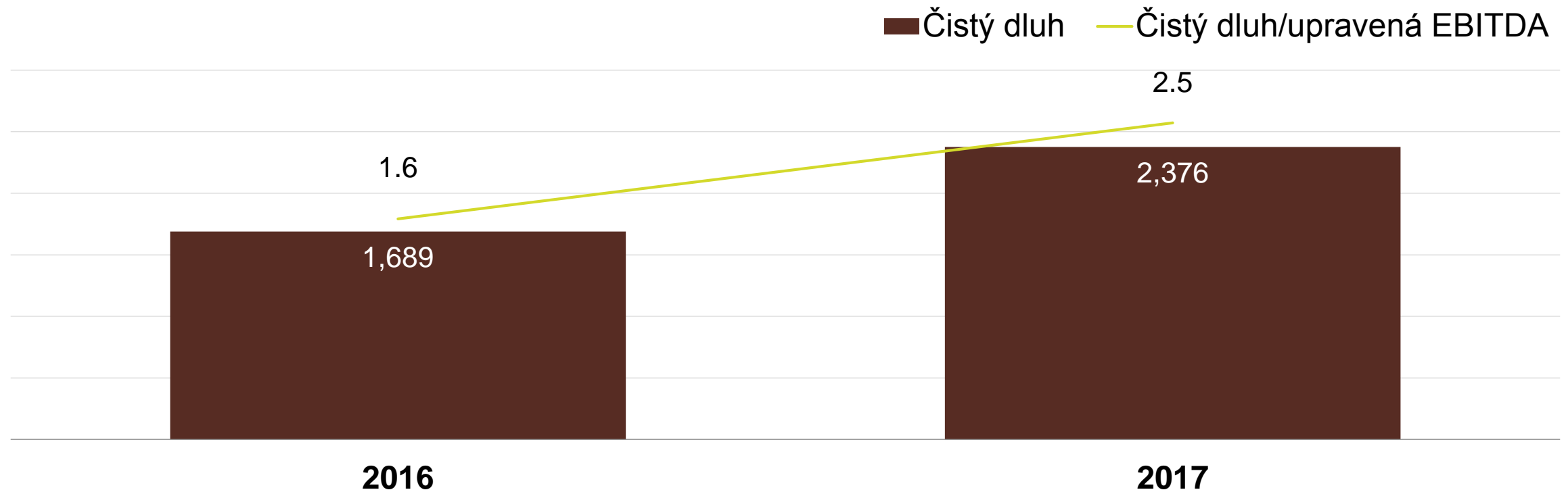
(CZK m)



Pokles EBITDA ovlivněn zejména vývojem v Polsku a ČeskoSlovensku, částečně kompenzováno vyšší EBITDA ve Slovinsku. EBITDA v Polsku poklesla zejména kvůli nižším prodejm privátních značek. EBITDA v ČeskoSlovensku poklesla kvůli nižším prodejm Kofoly, vyšším nákladům na cukr, vyšším nákladům na logistiku (Slovensko) a zvýšeným odbytovým a marketingovým nákladům (Ugo).

# Konsolidovaný čistý dluh

(CZK m)

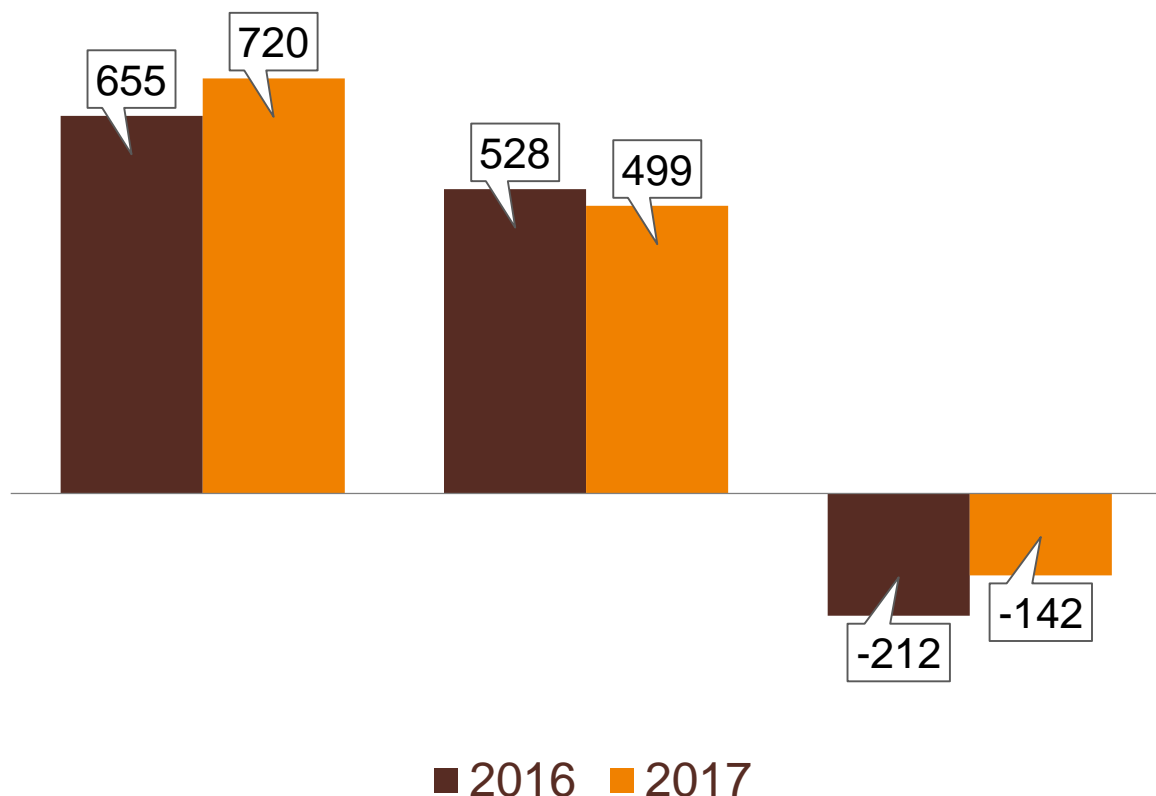


- Čistý dluh 2017 vs. 2016 poklesem pen. prostředků převyšujícím pokles dluhu. Stále zdravý poměr Čistý dluh/upr. EBITDA (<3).
- Pokles pen. prostředků 2017 vs. 2016 zejména kvůli capex, akvizicím, výplatě dividend a nákupu akcií Kofoly v Radenska.



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

## CF z provozních činností      Capex      Pracovní kapitál




- Růst CF z provozních činností, díky pozitivnímu CF efektu z pracovního kapitálu (pokles pohledávek 2017/2016 vs. růst pohledávek 2016/2015), převyšujícímu nižší peněžní zisk a vyšší zaplacenou daň (na Slovensku).


- Pokles Capex – čistý efekt nižšího capex v Polsku (100 MCZK nová výrobní hala v 2016) a vyššího capex ve Slovinsku (modernizace výrobní linky v 2017).


- Růst pracovního kapitálu ovlivněn poklesem závazků zejména v Polsku a Slovensku.


# Tržby skupiny Kofola ('000 litry)



|  ČESKO | 2013    | 2014    | 2015    | 2016    | 2017    |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|
| Retail  | 186 947 | 190 038 | 210 960 | 213 657 | 199 119 |
| HoReCa  | 55 320  | 57 658  | 64 736  | 71 490  | 72 928  |
| Total   | 242 267 | 247 696 | 275 696 | 285 147 | 272 047 |

|  ADRIATIC | 2015   | 2016   | 2017    |
|--|--------|--------|---------|
| Retail   | 67 551 | 70 515 | 105 157 |
| HoReCa   | 27 446 | 28 876 | 32 817  |
| Total  | 94 997 | 99 391 | 137 974 |

|  SLOVENSKO | 2013    | 2014    | 2015    | 2016    | 2017    |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|
| Retail  | 121 820 | 127 242 | 141 721 | 150 052 | 149 189 |
| HoReCa  | 36 036  | 35 247  | 40 466  | 42 945  | 43 717  |
| Total   | 157 856 | 162 489 | 182 187 | 192 997 | 192 906 |

|  POLSKO | 2013    | 2014    | 2015    | 2016    | 2017    |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|
| Private Label  | 411 171 | 391 994 | 368 155 | 290 163 | 206 751 |
| Other Retail   | 167 870 | 146 145 | 126 704 | 109 585 | 87 387  |
| Total  | 579 041 | 538 139 | 494 859 | 399 748 | 294 138 |



# Akvizice 2017

titbit



PREMIUM ROSA



- Největší výrobce salátů v Česku, očekávaný dopad CZK 46 mil. do výnosů v roce 2017
- Výroba cca 5000 salátů denně.
- Převzali jsme aktiva výrobní divize - za desítky milionů korun.
- Akvizice nezahrnuje velkoobchod ovocem a zeleninou.
- Převzetí proběhlo v červnu 2017.
- Náš cíl – posílit pozici Uga v dalším segmentu čerstvých potravin – Retail.

- Důležitá součást naší strategie v Polsku.
- Perspektivní firma zaznamenávající dvouciferný růst tržeb.
- Kofola rozšíří své portfolio o prémiový segment vysoce kvalitních přírodních produktů sirupy, šťávy, džemy, výrobky z léčivek z certifikovaných farem.
- Kupní cena: PLN 10 mil.
- Výnosy v 2017 (postakv.): PLN 9.5 mil.
- Akvizice v červenci

# Akvizice 2018

- V březnu akvizice LEROS – výrobce vysoce kvalitních produktů z léčivých rostlin a přírodních čajů.
- Společnost založena v 1994 - svým výrobním programem navázala na 40letou tradici státního podniku Léčivé rostliny – Zbraslav, jehož počátky se datují do roku 1954.
- V Kofole tímto krokem vzniká další segment opřený o bylinky a zdravé autentické suroviny.
- Tržby v 2017 přes CZK 130 mil.



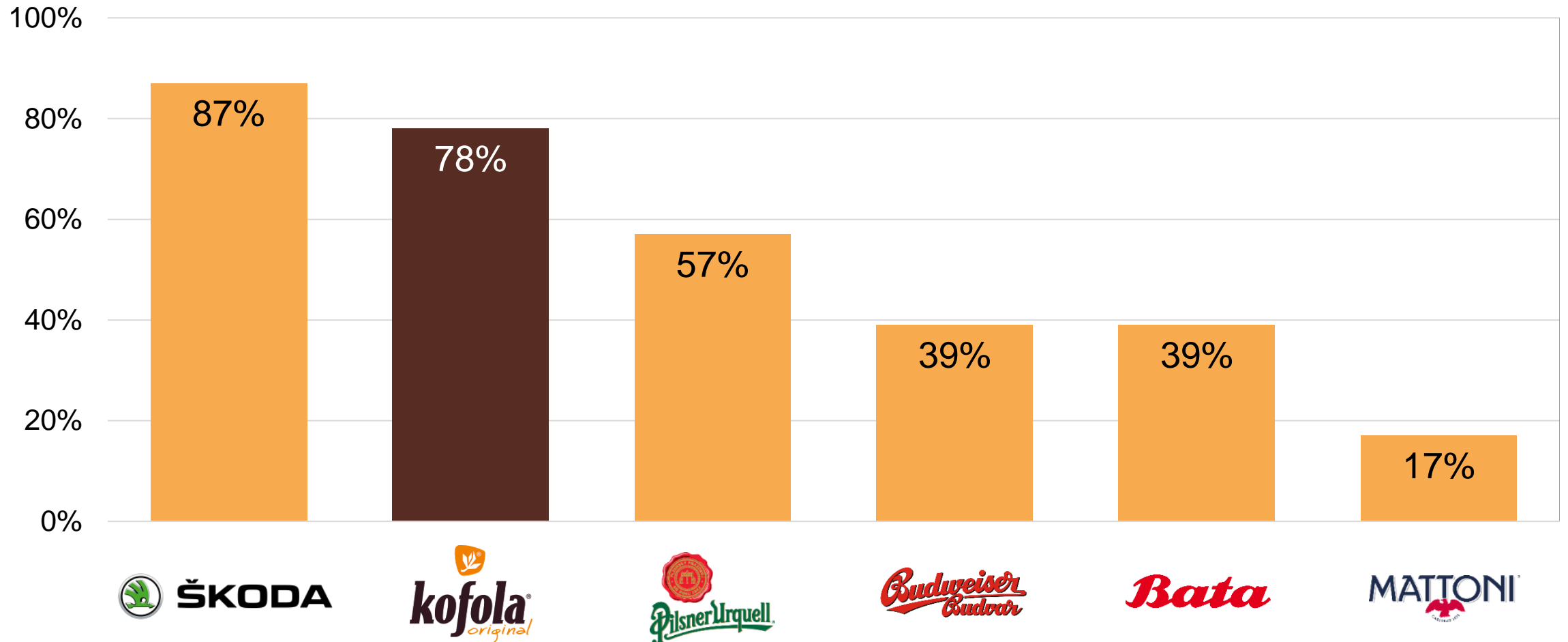


# Kofola INFO

# Historie úspěšných akvizic a rozvoje



# Kofola - druhá nejlepší tradiční česká značka



Kompletní  
portfolio silných  
značek





# Jak si vedeme?

Legenda:

|  | PL  | CZ  | SK   | SI  |
|--|---|---|--|---|
|  Lídř     |   |   |  |   |
|  Vicelídř |   |   |  |   |
| <b>Kolové nápoje</b>   | 3   |  2   |  1   | 3   |
| <b>Sycené nápoje</b>   | -   | 3   |  1   |  2 |
| <b>Vody</b>  | -   | 3   |  2   |  1 |
| <b>Sirupy a koncentráty</b>  |  2 |  1   |  2   | -   |
| <b>Nápoje pro děti</b>   | 6   |  2 |  2 | -   |
| <b>Energetické nápoje</b>  | -   | 4   | 4  | -   |

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 ve Slovinsku.

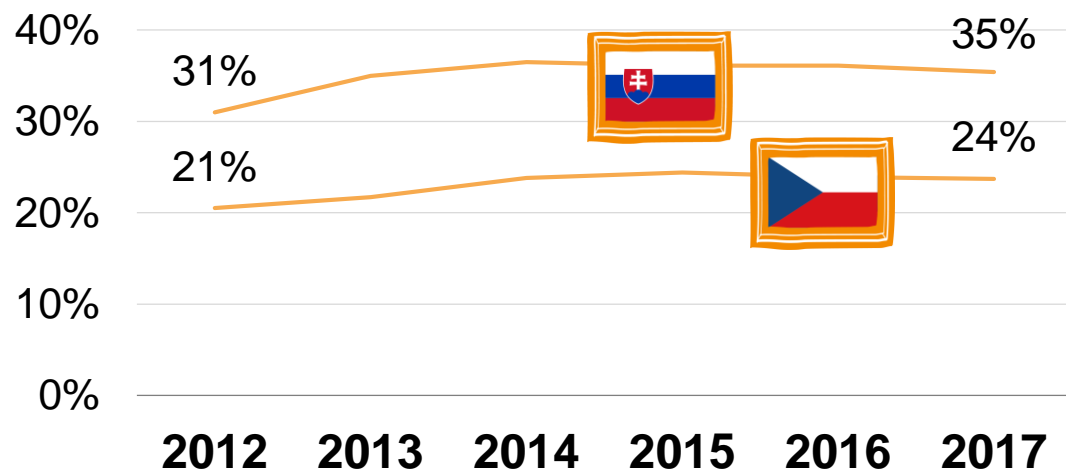
Jupí je jasným lídrem v segmentu Sirupy v Česku a vicelídrem na Slovensku díky představeným inovacím. Druhá pozice sirupů Paola v Polsku.

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

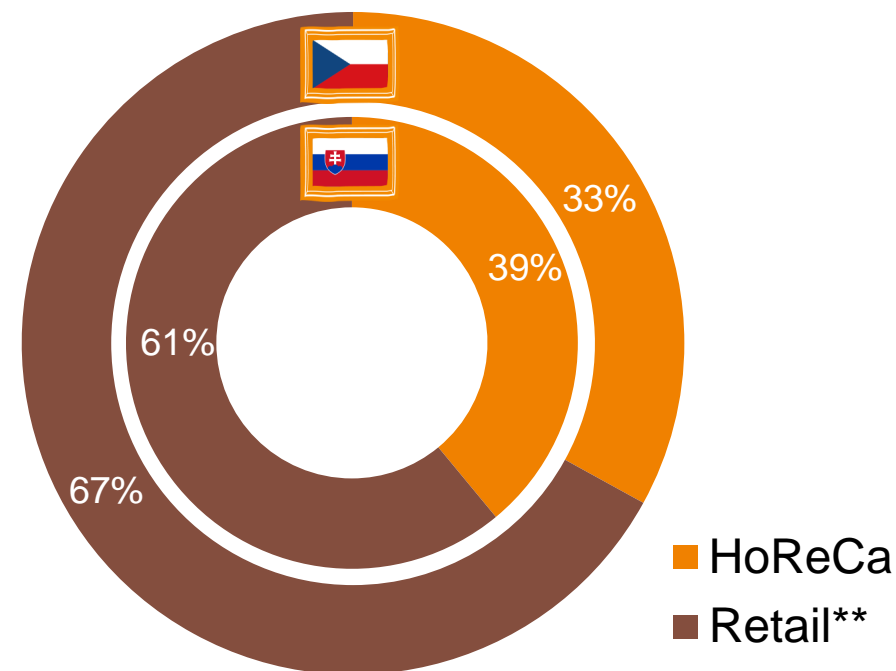
Energetický nápoj Semtex od akvizice v roce 2011 posiluje svou pozici v Česku i na Slovensku.

# HoReCa: důležitá součást našeho businessu

Podíl Kofoly v HoReCa \*



Podíl HoReCa tržeb v Kofole za 12M17

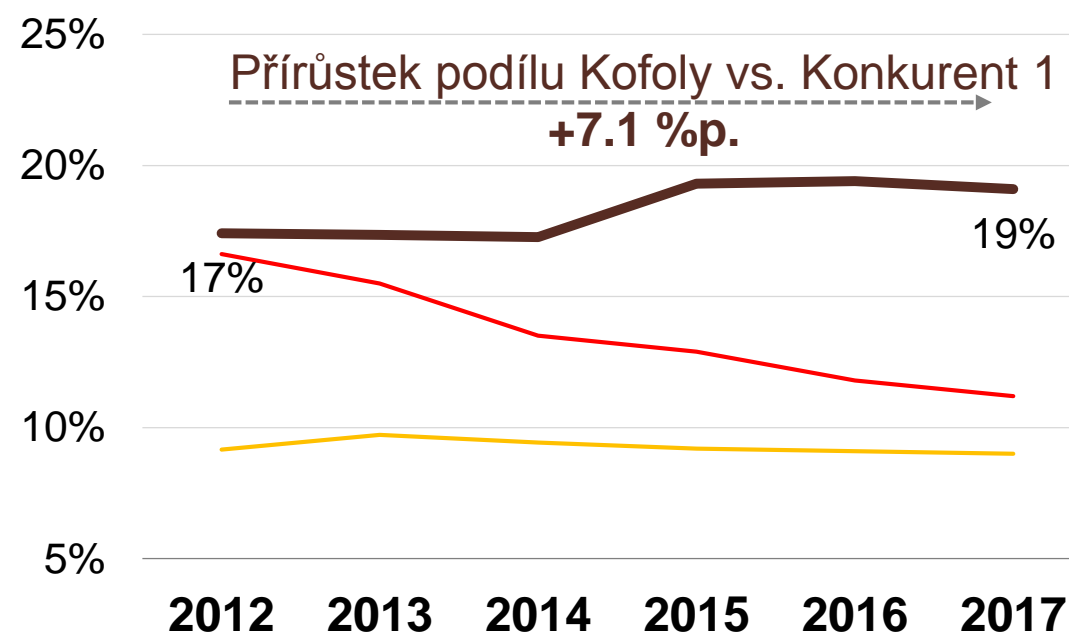
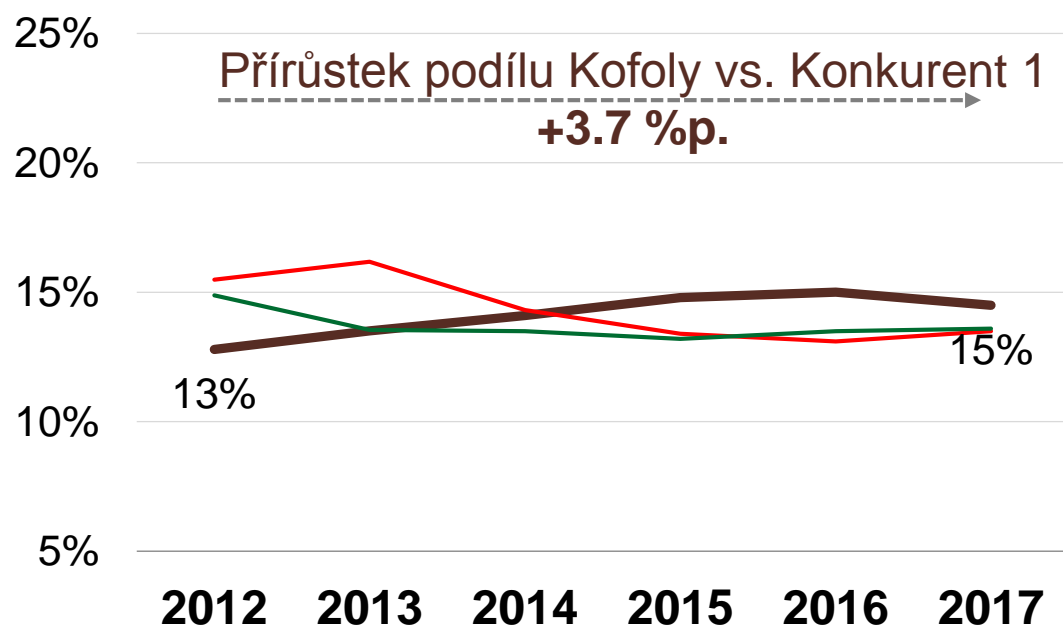


\* Zdroj: Data Servis a Canadean (objemy); \*\* vč. privátních značek

# Retail: Kofola úspěšná v konkurenci s globálními značkami



Tržní podíl Kofoly v RETAIL (VALUE)

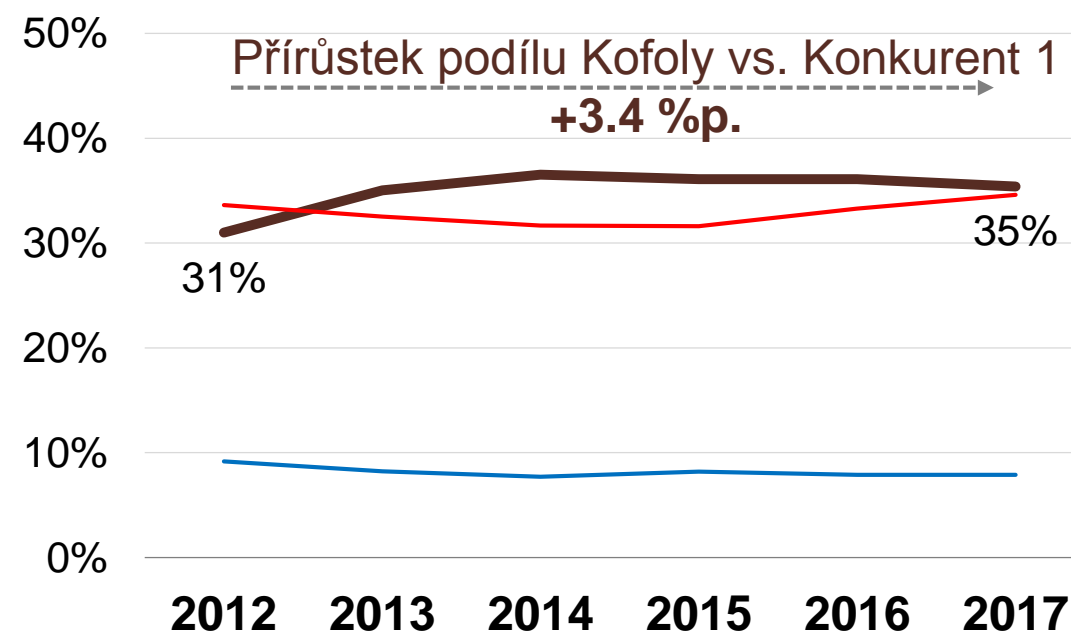
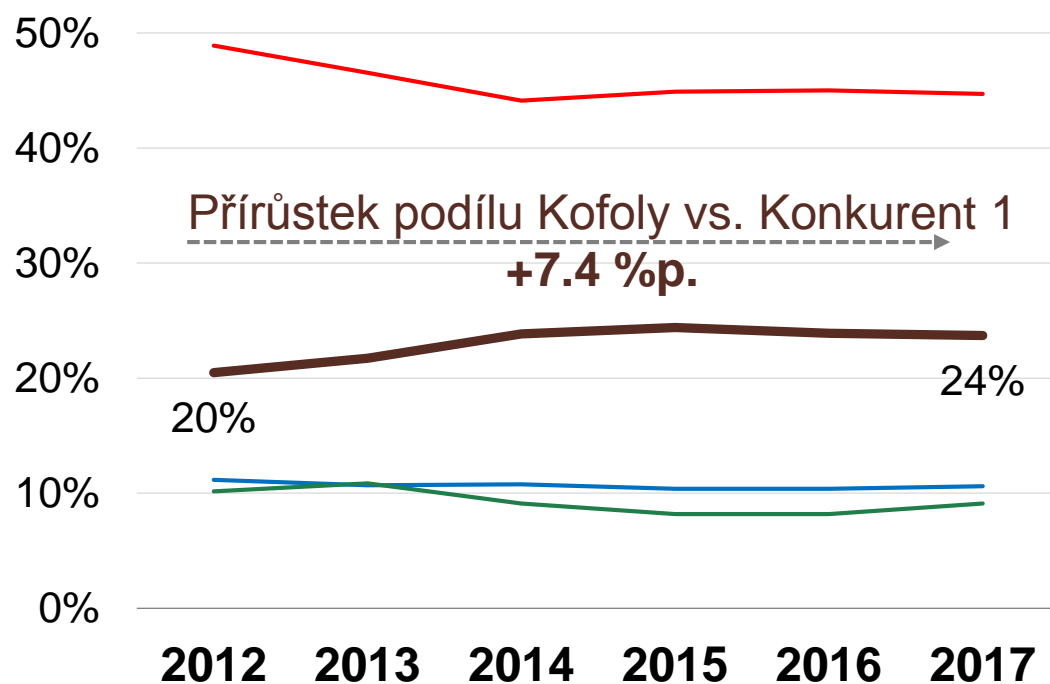


— Kofola — Konkurent 1 — Konkurent 2 — Konkurent 3

# HoReCa: Kofola úspěšná v konkurenci s globálními značkami



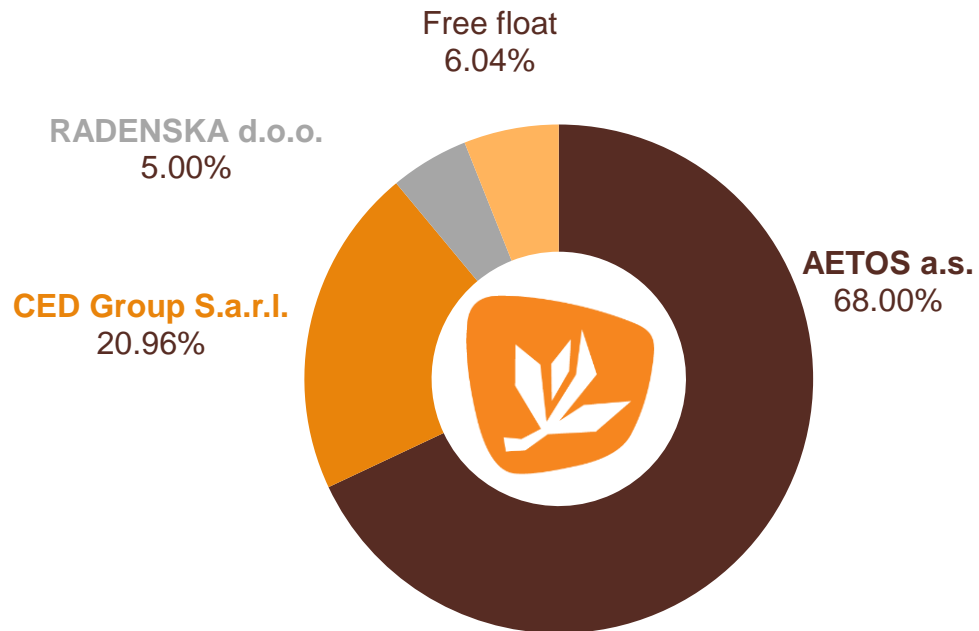
Tržní podíl Kofoly v HoReCa (VOLUME)



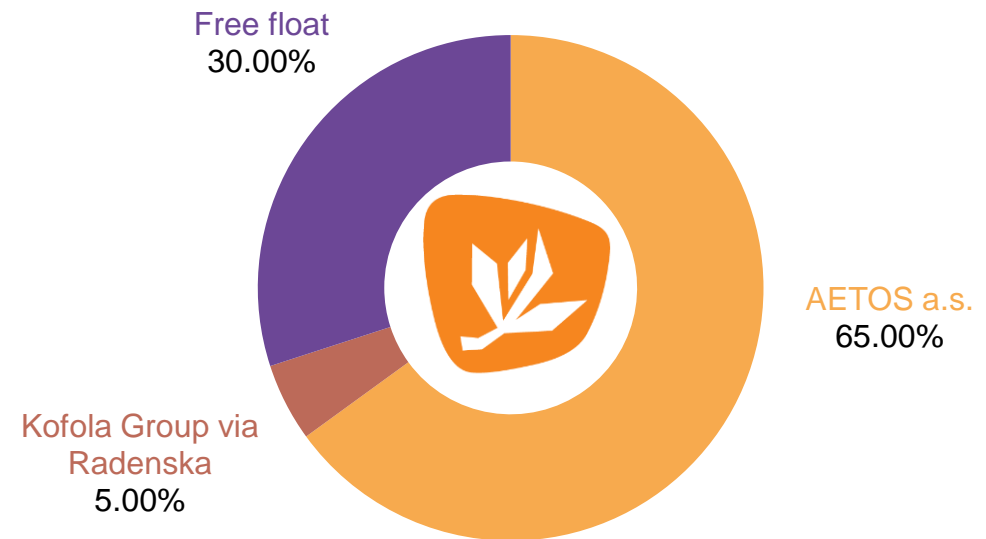
— Kofola — Konkurent 1 — Konkurent 2 — Konkurent 3

# Vlastnická struktura skupiny Kofola

## Současná vlastnická struktura



## Cílová vlastnická struktura 2018



# Změny v akcionářské struktuře

---

## **Již proběhlo:**

1. Vznik AETOS a.s.
2. KSM (Jannis Samaras s rodinou), René Musila a Tomáš Jendřejek vložili své akcie v Kofole do AETOS.
3. CED Group S.a.r.l. prodal AETOS 12 % akcií Kofoly za 440 CZK/akcie.
4. RADENSKA d.o.o. (100% vlastněná dcera Kofoly ČeskoSlovensko a.s.) odkoupila ve veřejné nabídce 5 % akcií Kofoly za 440 CZK/akcie.

## **Proběhne:**

1. Fúze KSM a AETOS (plánována v 2018).
2. AETOS nabídne 3 % akcií v Kofole (private placement nebo SPO).
3. CED nabídne zbývající podíl (20,96 %) v Kofole (private placement nebo SPO).

# Akcie Kofoly

## Informace o ceně akcií

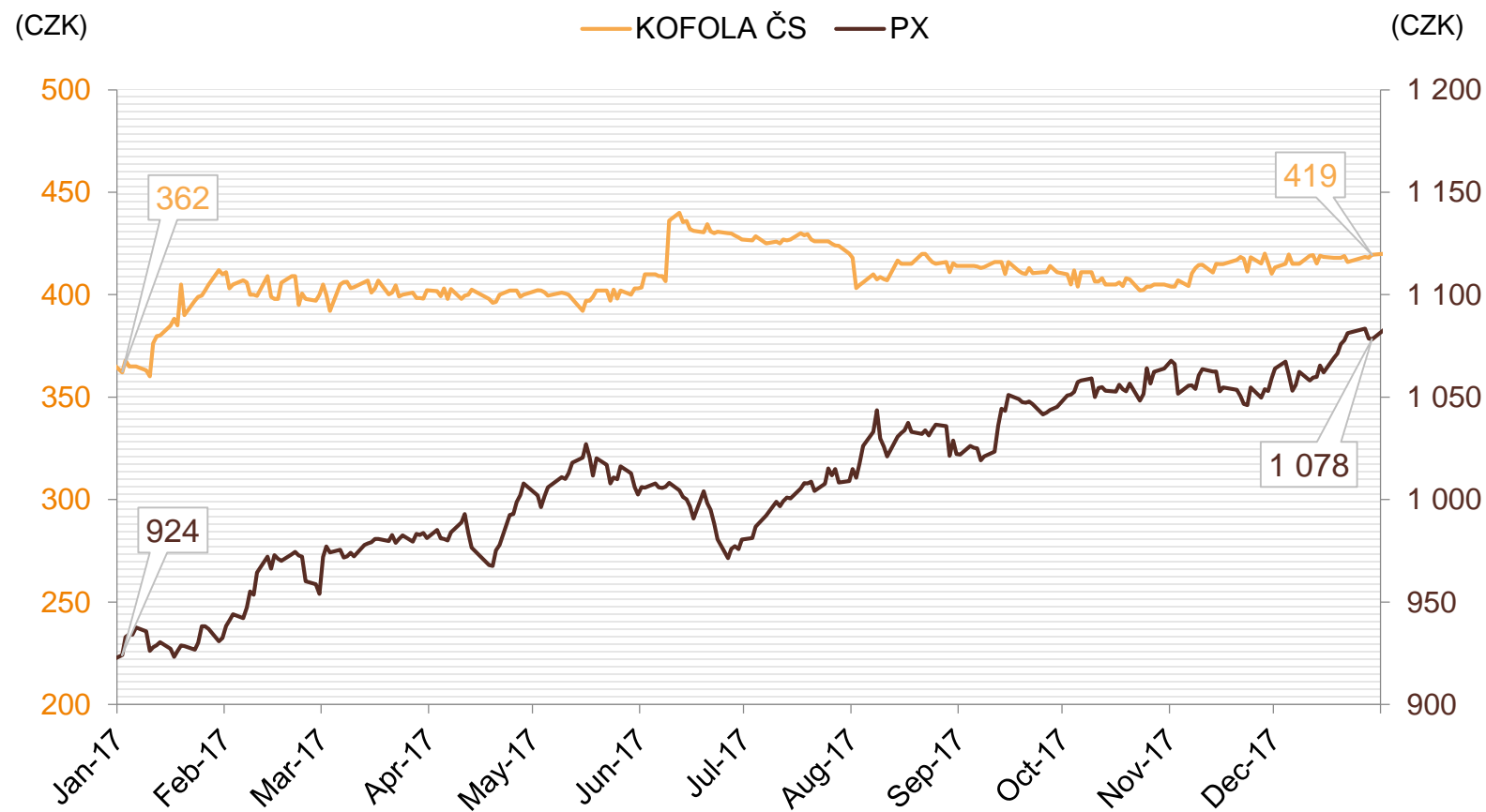
2017

6M průměrná cena akcií

414 CZK

6M průměrný denní obrat

625 pcs.



# Dividendy

---

Cíl vyplatit **minimálně 60 % konsolidovaného čistého zisku** dosaženého v letech 2017-2020, za předpokladu, že bude k dispozici dostatečný zisk k rozdělení.

## Dividendy za FY 2016:

1. zálohová dividenda 7 CZK/akcie (rozhodný den 7. 11. 2016). Dividenda splatná od 5. 12. 2016.
2. doplatek 13,50 CZK/akcie (rozhodný den 14. 6. 2017). Dividenda splatná od 21. 7. 2017.





# Zkušený & stabilní tým



**Jannis Samaras**

Předseda představenstva,  
CEO, zakladatel  
56% podíl v Kofole (via  
AETOS)



**Daniel Buryš**

Člen představenstva, CFO  
V Kofole od 2010



**Jiří Vlasák**

Člen představenstva,  
CEO v Polsku  
V Kofole od 2010



**René Musila**

Člen představenstva, COO  
V Kofole od 1993



**Tomáš Jendřejek**

Člen představenstva, Ředitel nákupu  
V Kofole od 1994



**Marián Šefčovič**

Člen představenstva,  
CEO ve Slovinsku  
V Kofole od 2002



Přílohy

# Konsolidovaný Výkaz zisků a ztrát

| Upravené konsolidované výsledky                 | 2017*       | 2016*       | 2015*       | 2014*       | 2013*       |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
|   | CZK'000     | CZK'000     | CZK'000     | CZK'000     | CZK'000     |
| <b>Výnosy</b>                                   | 6,963,278   | 6,998,960   | 7,190,838   | 6,275 391   | 6,287,894   |
| <b>Náklady na prodeje</b>                       | (4,134,081) | (4,211,593) | (4,352,102) | (3,881 359) | (4,300,767) |
| <b>Hrubý zisk</b>                               | 2,829,197   | 2,787,367   | 2,838,736   | 2,394 032   | 1,987,127   |
| <b>Náklady na odbyt, marketing a distribuci</b> | (2,092,992) | (1,876,854) | (1,884,399) | (1,607 706) | (1,388,750) |
| <b>Administrativní náklady</b>                  | (373,702)   | (403,059)   | (385,491)   | (317,937)   | (273,591)   |
| <b>Ostatní provozní výnosy/(náklady), net</b>   | 22,444      | 33,903      | 20,567      | (25,564)    | 42,939      |
| <b>Provozní výsledek</b>                        | 384,947     | 541,357     | 589,413     | 442,825     | 367,725     |
| <b>EBITDA</b>                                   | 950,175     | 1,064,360   | 1,102,614   | 914,820     | 800,398     |

\* Auditováno

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.

V roce 2016 byla EBITDA upravena o jednorázové vlivy: 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 rozpuštěním rezervy na soudní spor, náklady spojené s odcházením z WSE ( CZK 3 mil.), snížení hodnoty aktiv v Polsku (CZK 70 mil.) a v ruské přidružené společnosti (CZK 70 mil.) a opravné položky k pohledávkám (CZK 24 mil.).

# Konsolidovaný výkaz finanční pozice & Konsolidovaný výkaz cash flow

| Konsolidovaný výkaz finanční pozice                                      | 31.12.2017 | 31.12.2016 | 31.12.2015** | 31.12.2014 | 31.12.2013 |
|--|------------|------------|--------------|------------|------------|
|  | CZK'000    | CZK'000    | CZK'000      | CZK'000    | CZK'000    |
| <b>Dlouhodobý hmotný a nehmotný majetek</b>                              | 4,786,195  | 4,915,863  | 7,190,838    | 6,275,391  | 6,287,894  |
| <b>Oběžná aktiva</b>   | 1,792,673  | 3,104,020  | 3,395,290    | 1,787,877  | 1,734,245  |
| <b>Aktiva celkem</b>   | 6,578,868  | 8,019,883  | 8,491,014    | 5,959,862  | 5,867,100  |
| <b>Vlastní kapitál připadající vlastníkům Kofoly ČeskoSlovensko a.s.</b> | 1,972,122  | 2,736,572  | 2,820,969    | 2,569,449  | 2,515,253  |
| <b>Vlastní kapitál připadající nekontrolním podílům</b>                  | 1,864      | 2,896      | 49,233       | 7,380      | 4,971      |
| <b>Vlastní kapitál celkem</b>  | 1,973,986  | 2,739,468  | 2,859,421    | 2,576,829  | 2,520,224  |
| <b>Dlouhodobé závazky</b>  | 1,855,652  | 1,580,357  | 1,750,669    | 1,029,534  | 986,258    |
| <b>Krátkodobé závazky</b>  | 2,749,230  | 3,700,058  | 3,880,924    | 2,353,499  | 2,360,618  |
| <b>Závazky celkem</b>  | 4,604,882  | 5,280,415  | 3,880,924    | 3,383,033  | 3,346,876  |
| <b>Pasíva celkem</b>   | 6,578,868  | 8,019,883  | 3,880,924    | 5,959,862  | 5,867,100  |

| Konsolidovaný výkaz cash flow                         | 2017        | 2016      | 2015**      | 2014      | 2013      |
|---|-------------|-----------|-------------|-----------|-----------|
|   | CZK'000     | CZK'000   | CZK'000     | CZK'000   | CZK'000   |
| <b>Čistý tok z provozních činností</b>                | 719,995     | 655,330   | 935,241     | 962,426   | 686,880   |
| <b>Čistý tok z investičních činností</b>              | (468,963)   | (748,667) | (1,136,775) | (241,703) | (194,908) |
| <b>Čistý tok z finančních činností</b>                | (1,352,846) | (420,418) | 1,546,637   | (352,204) | (508,828) |
| <b>Peníze a peněžní ekvivalenty na začátku období</b> | 1,421,014   | 1,940,008 | 568,764     | 201,669   | 220,192*  |
| <b>Peníze a peněžní ekvivalenty na konci období</b>   | 289,594     | 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. Výkazy 2016,2015,2014,2013 auditovány.

# Kontakt

---

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

LENKA FROSTOVÁ   

e-mail: [investor@kofola.cz](mailto: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.