



Výsledky 3M2017

Prezentace pro investory



II. května 2017

Skupina Kofola

Jeden z nejvýznamnějších výrobců nealkoholických nápojů ve střední a jihovýchodní Evropě



Tržby 3M17: € 50M
EBITDA 3M17: € 3M



7 výrobních závodů



2100 zaměstnanců



země k expanzi

EUR/CZK kurz: 27.02

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)
- 35% HoReCa tržní podíl



POLSKO

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



SLOVINSKO

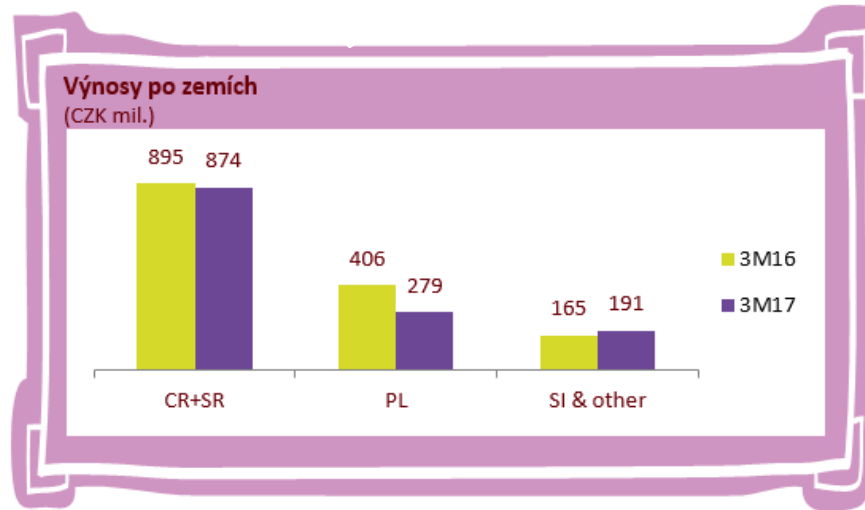
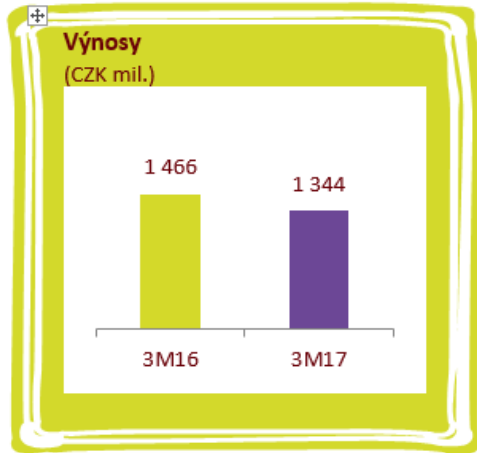
- Č. 1 na trhu nealko nápojů ve Slovinsku
- Č. 1 v kategorii vod (Retail & HoReCa)



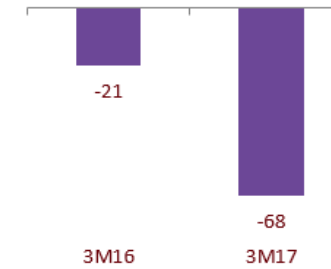
CHORVATSKO

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

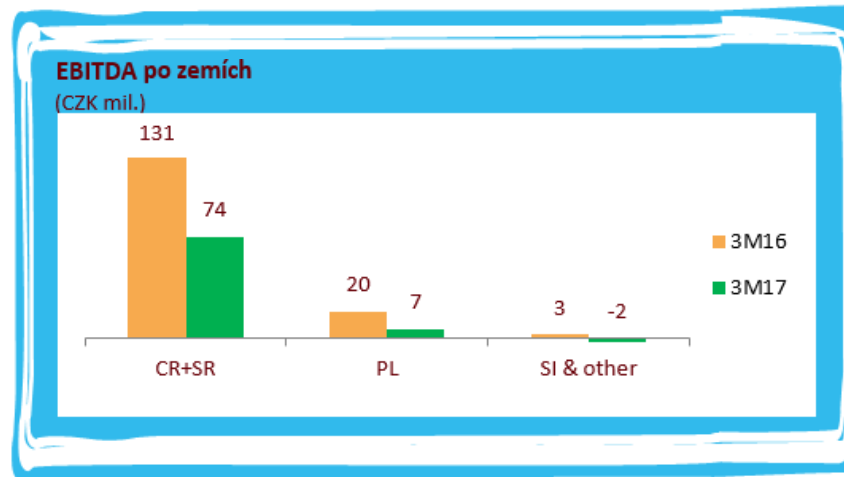
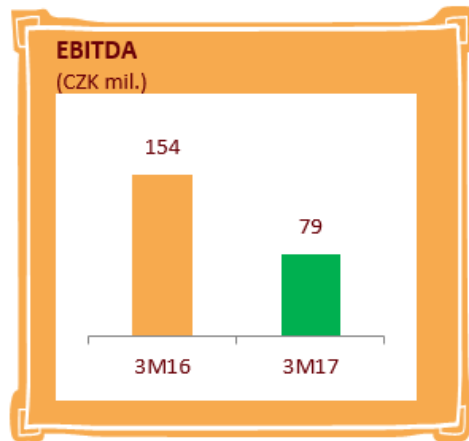
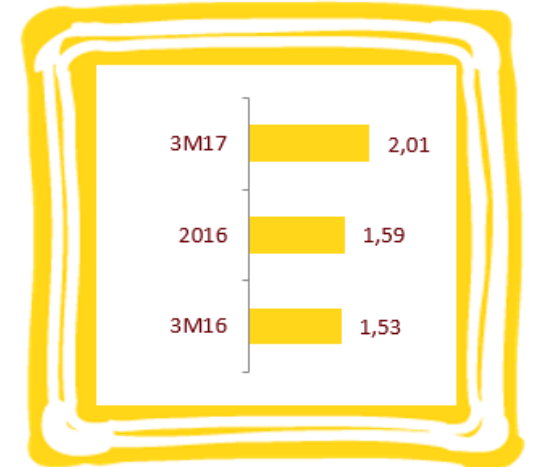
Klíčové informace o skupině Kofola *



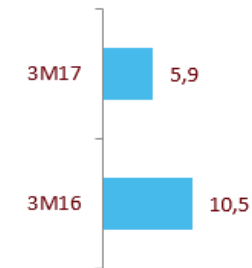
Čistý zisk za období
(CZK mil.)



Čistý dluh / EBITDA



EBITDA marže
(%)



* Opraveno o jednorázové vlivy

Výsledky skupiny Kofola v 3M17

Rekonciliace reportovaných a upravených výsledků	Reportované CZK mil.	Jednorázové transakce CZK mil.	Upravené CZK mil.
Výnosy	1 343.5	-	1 343.5
Náklady na prodeje	(875.4)	2.1	(873.3)
Hrubý zisk	468.1	2.1	470.2
Náklady na odbyt, marketing a distribuci	(440.8)	-	(440.8)
Administrativní náklady	(89.8)	1.6	(88.2)
Ostatní provozní výnosy/(náklady), net	13.0	(11.9)	1.1
Provozní výsledek	(49.5)	(8.2)	(57.7)
EBITDA	87.2	(8.2)	79.0
Finanční náklady, net	(12.8)	-	(12.8)
Daň z příjmů	1.8	0.2	2.1
Čistá (ztráta)	(60.5)	(8.0)	(68.4)
- připadající na akcionáře mateřské společnosti	(59.5)	(8.0)	(67.5)

Jednorázové transakce:

- Náklady spojené s údržbou výrobní haly v Bielsku, kde byla ukončena výroba - CZK 2.1 mil.
- Náklady spojené s implementací SAP v Adriatickém regionu – CZK 1.6 mil.
- Čistý zisk ve výši CZK 9.0 mil. – z prodeje výrobní linky v Polsku.
- Čistý zisk ve výši CZK 2.9 mil. – z prodeje skladu v Adriatickém regionu.

Porovnání skupinových výsledků *

Porovnání výsledků	3M17	3M16	Změna	Změna
	CZK mil.	CZK mil.	CZK mil.	%
Výnosy	1 343.5	1 466.3	(122.8)	(8.4%)
Náklady na prodeje	(873.3)	(949.9)	76.6	(8.1%)
Hrubý zisk	470.2	516.4	(46.2)	(8.9%)
Náklady na odbyt, marketing a distribuci	(440.8)	(386.9)	(53.9)	13.9%
Administrativní náklady	(88.2)	(104.1)	15.9	(15.2%)
Ostatní provozní výnosy/(náklady), net	1.1	0.9	0.2	25.1%
Provozní výsledek	(57.7)	26.3	(84.0)	(319.5%)
EBITDA	79.0	153.8	(74.8)	(48.7%)
Finanční náklady, net	(12.8)	(39.1)	26.3	(67.2%)
Daň z příjmů	2.1	(8.3)	10.4	(124.7%)
Čistá (ztráta)	(68.4)	(21.1)	(47.3)	223.6%
- připadající na akcionáře mateřské společnosti	(67.5)	(20.6)	(46.8)	226.9%

- Výnosy klesají díky vývoji v Polsku a v České republice (sirupy a Kofola), částečně kompenzováno růstem výnosů v Adriatickém regionu, na Slovensku (Rauch, Semtex, Kofola) a růstem tržeb v Ugu.

- Nižší hrubý zisk ovlivněn zvýšenou cenou cukru.

- Náklady na odbyt, marketing a distribuci rostou, čistý efekt zvýšených nákladů v Adriatickém regionu (19 MCZK) díky budování prodejního týmu a akvizici Studenac, zvýšeným nákladům v Ugo (21 MCZK), zvýšeným nákladům v ČeskoSlovensku (zvýšené náklady na logistiku na Slovensku), vše částečně kompenzováno sníženými náklady v Polsku.

- Snížené administrativní náklady- čistý efekt snížených nákladů v Polsku, které převýšily zvýšené náklady v Adriatickém regionu díky akvizici Studenac.

- Čisté finanční náklady poklesly díky sníženým kurzovým ztrátám (10 MCZK) a sníženým ztrátám z přecenění derivátů (17 MCZK).

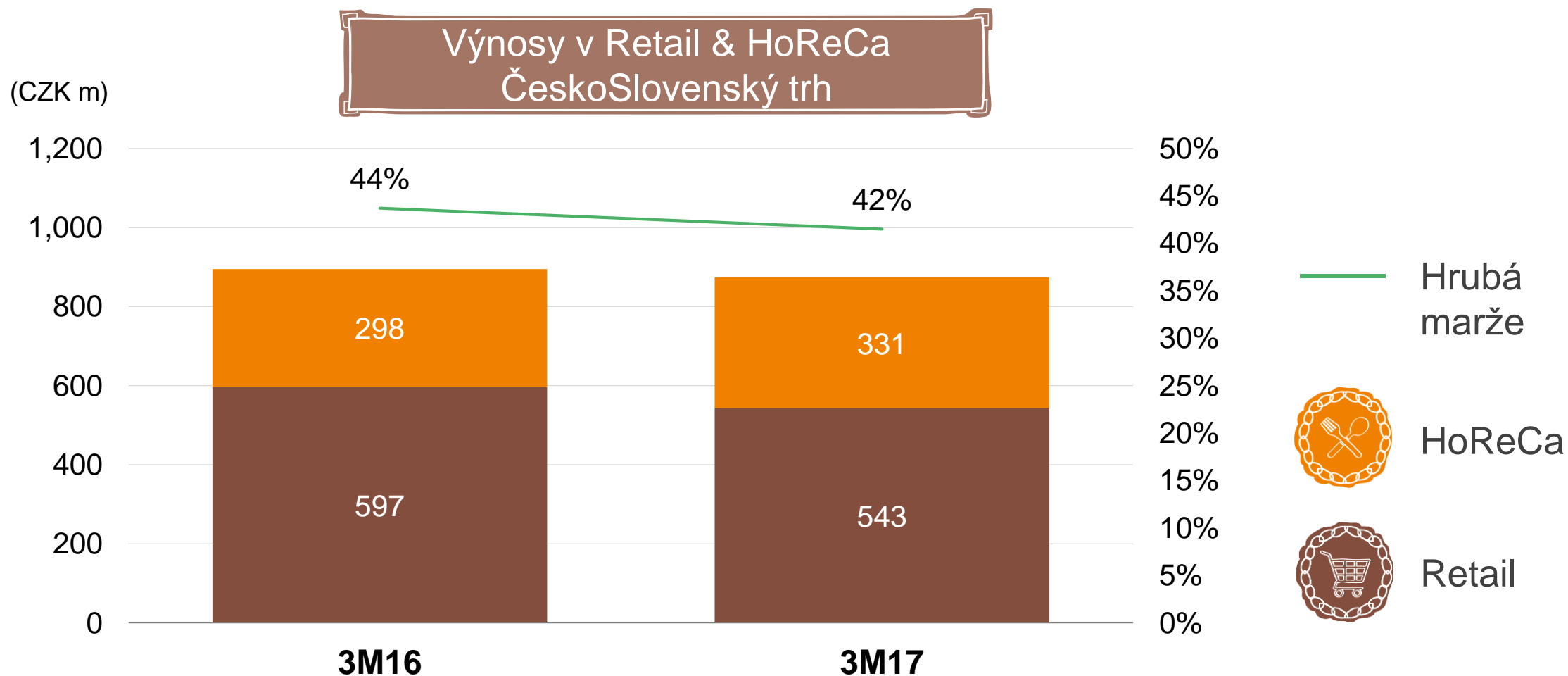
Skupinové výnosy bez Polska vzrostly o CZK 4 mil. (0.4%).



Přehled dle zemí



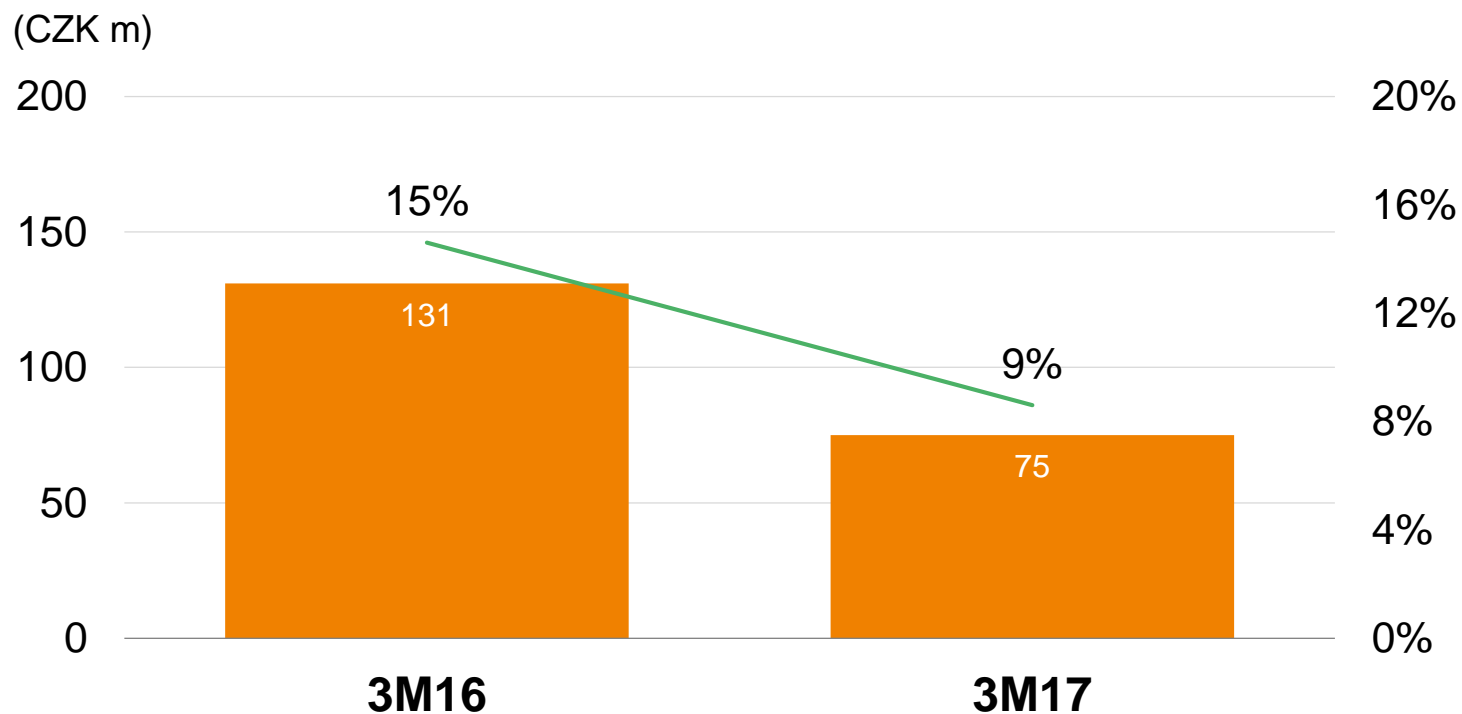
CZ & SK: Solidní výsledky & silné značky



Klíčový ČeskoSlovenský segment: vysoký podíl na EBITDA



Upravená EBITDA & EBITDA marže



- 3M16 EBITDA marže reflektuje vyšší ziskovost díky velkému tržnímu podílu a vysokému podílu HoReCa. 3M17 ovlivněno nižšími výnosy kvůli posunu Velikonoc, zvýšeným nákladům na cukr a zvýšeným nákladům na prodej a marketing, které budou generovat vyšší výnosy v pozdějších obdobích.

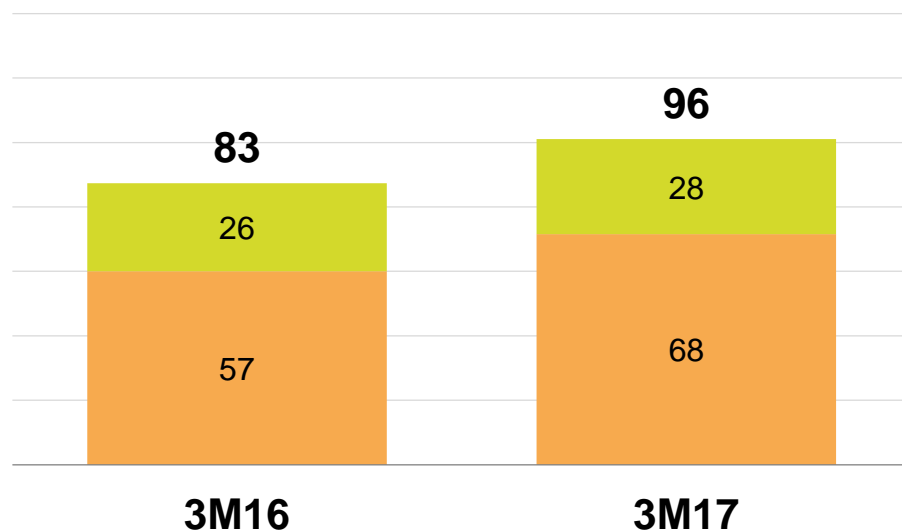
Podíl na skupinové EBITDA : 94%

Koncept čerstvých džusů - zdravý životní styl

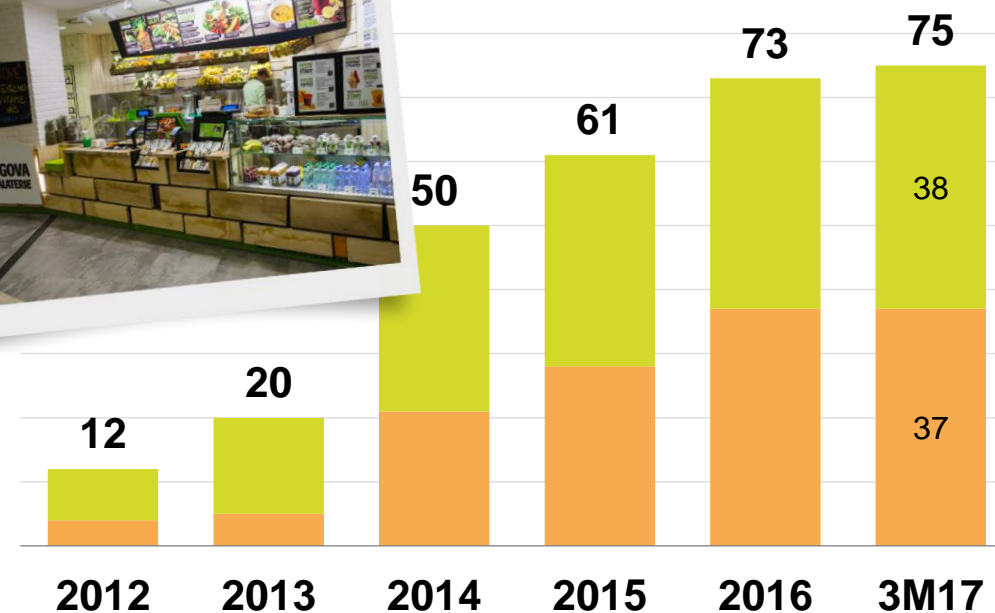


Výnosy Mr. Ugo + Ugo frančizy

(CZK m)



Významný nárůst počtu provozoven



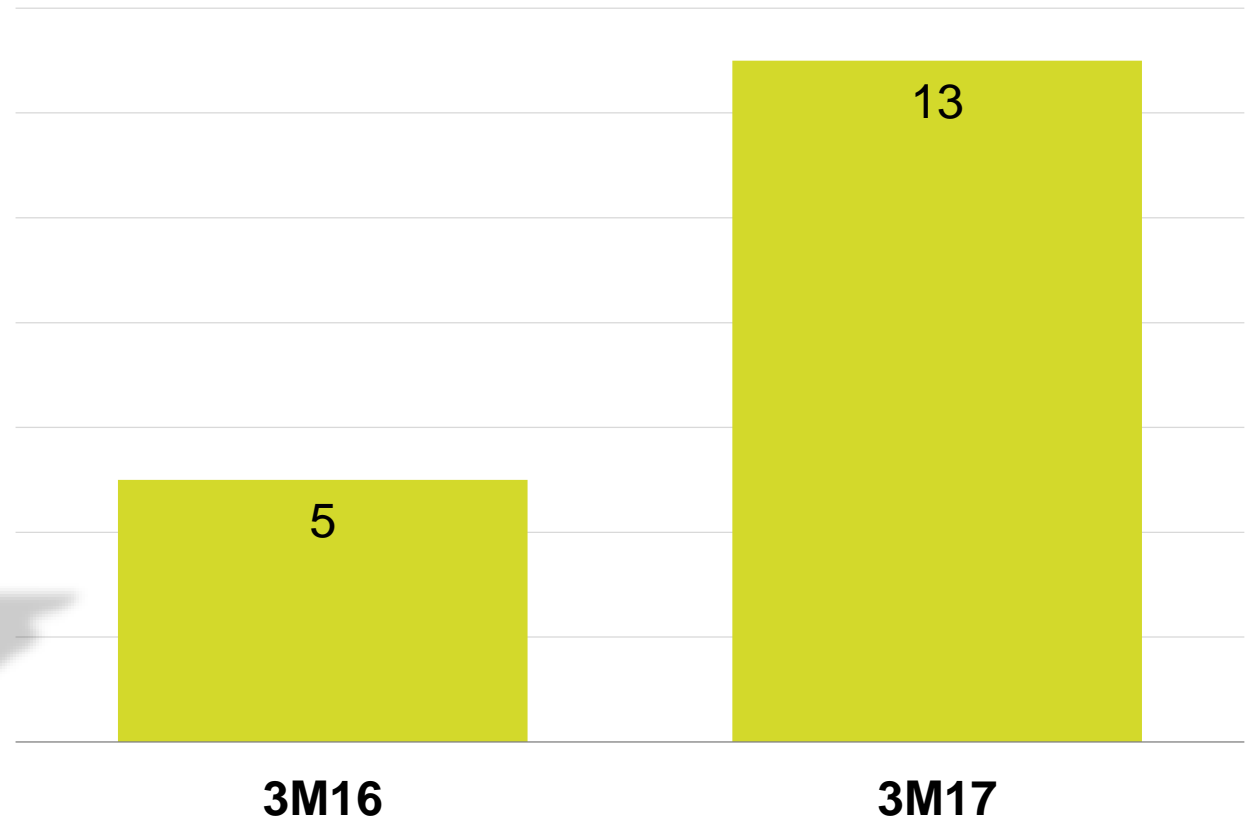
■ Vlastní ■ Frančizy



Vynikající růst počtu prodaných Ugo lahviček



(CZK m)

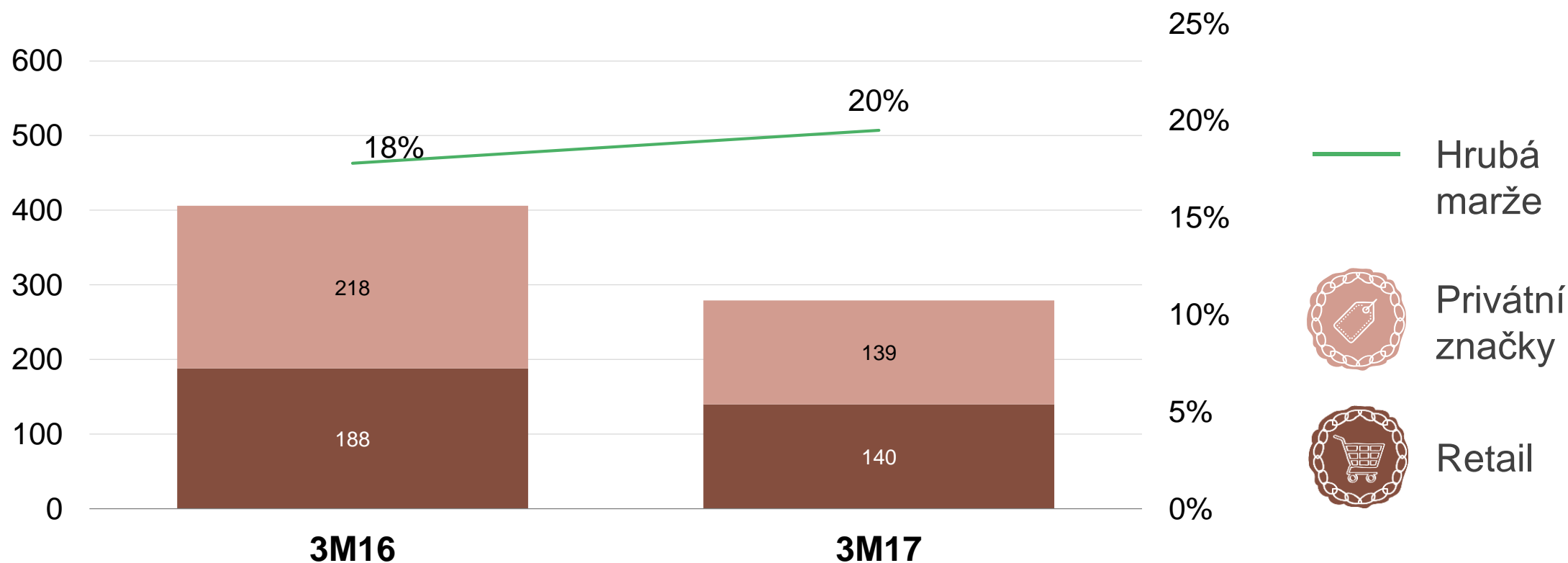


Polský trh: rostoucí hrubá marže, klesající podíl Private labels



Výnosy Kofoly na polském trhu Retail & Privatní značky

(CZK m)

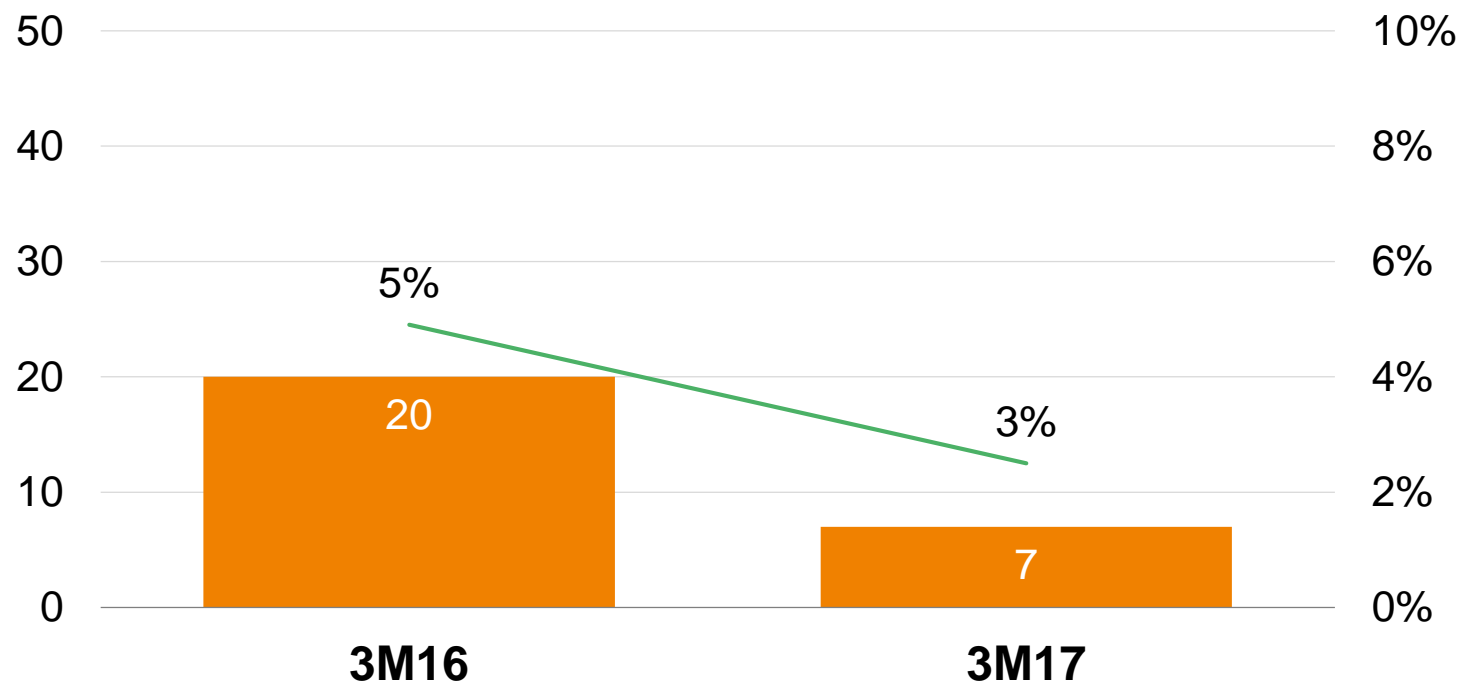


Pokles Ebitda marže



Upravená EBITDA & EBITDA marže

(CZK m)



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

Podíl na skupinové
EBITDA : 8.7%
(3M16: 13.1%)

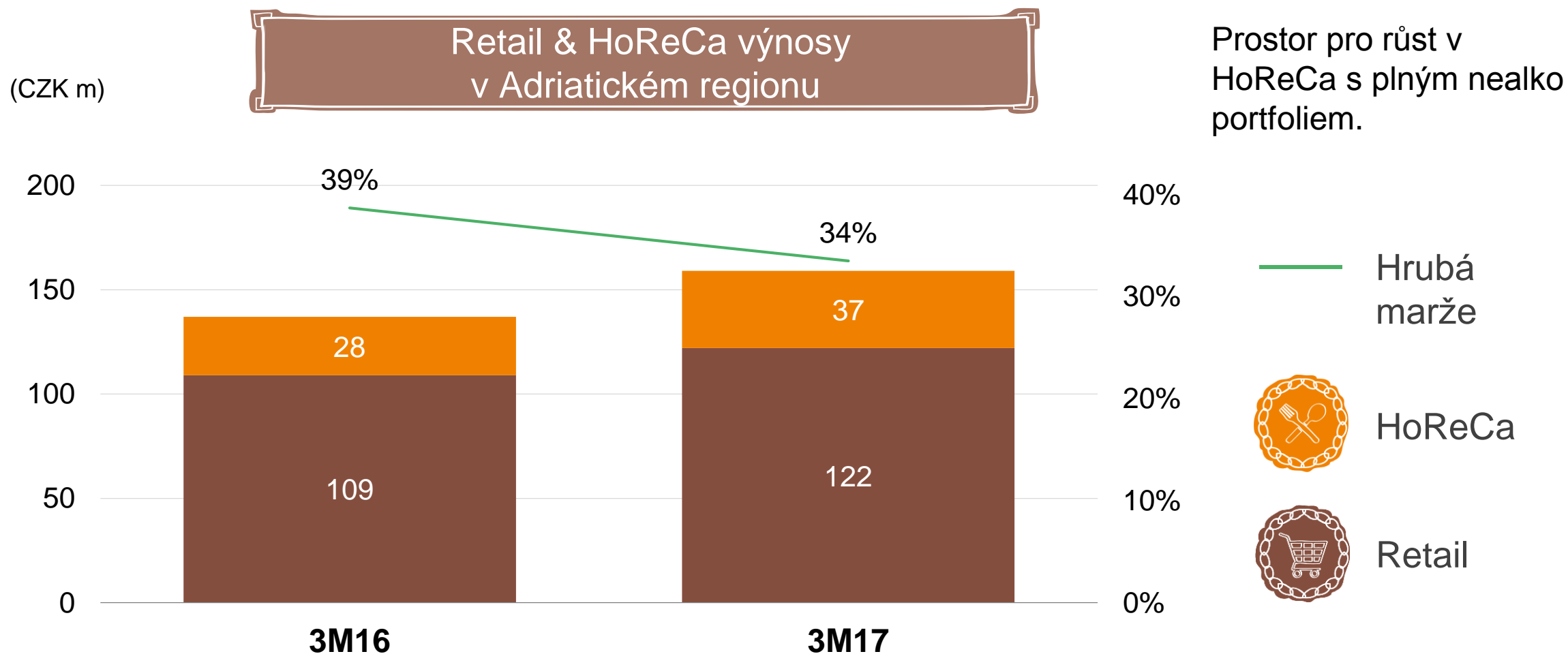
Nová strategie pro Polsko - projekt do roku 2018

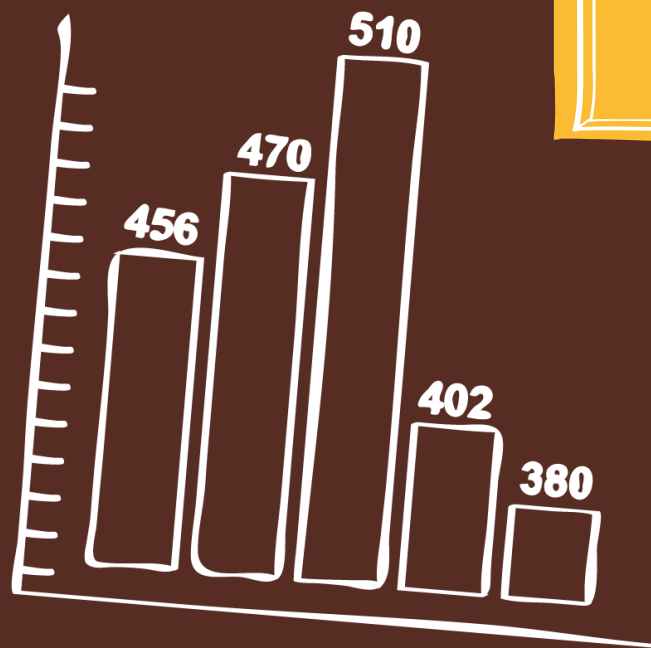


- Nový management
- Optimalizace výroby se zaměřením na vlastní značky, doplněno výrobou privátních značek
- Vývoj/akvizice dalších 2–3 značek
- Nižší výnosy ale standardní profitabilita (10%)
- Ukončení výroby v závodě v Bielsk Podlaski s koncentrací výroby do 2 stávajících výrobních závodů povede ke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

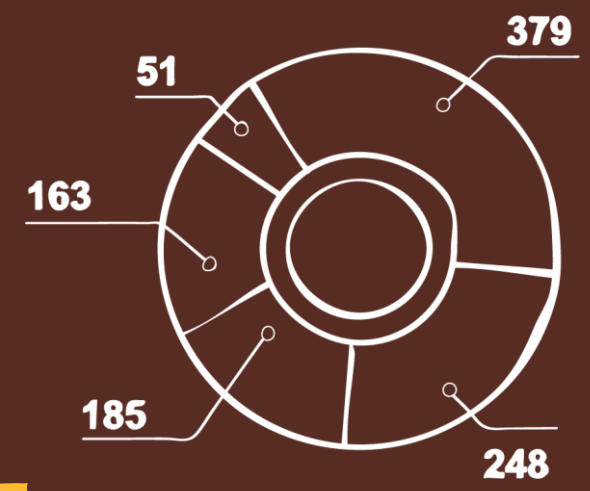


Adriatický region: rozvoj silných značek



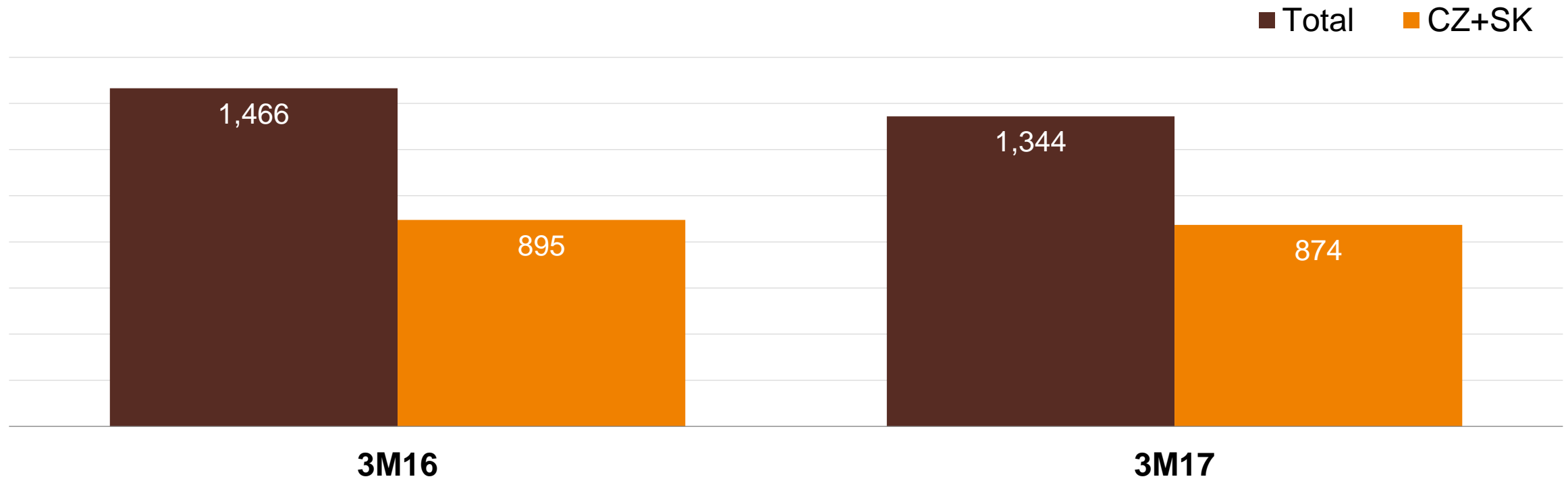


Konsolidované výsledky



Konsolidované výnosy

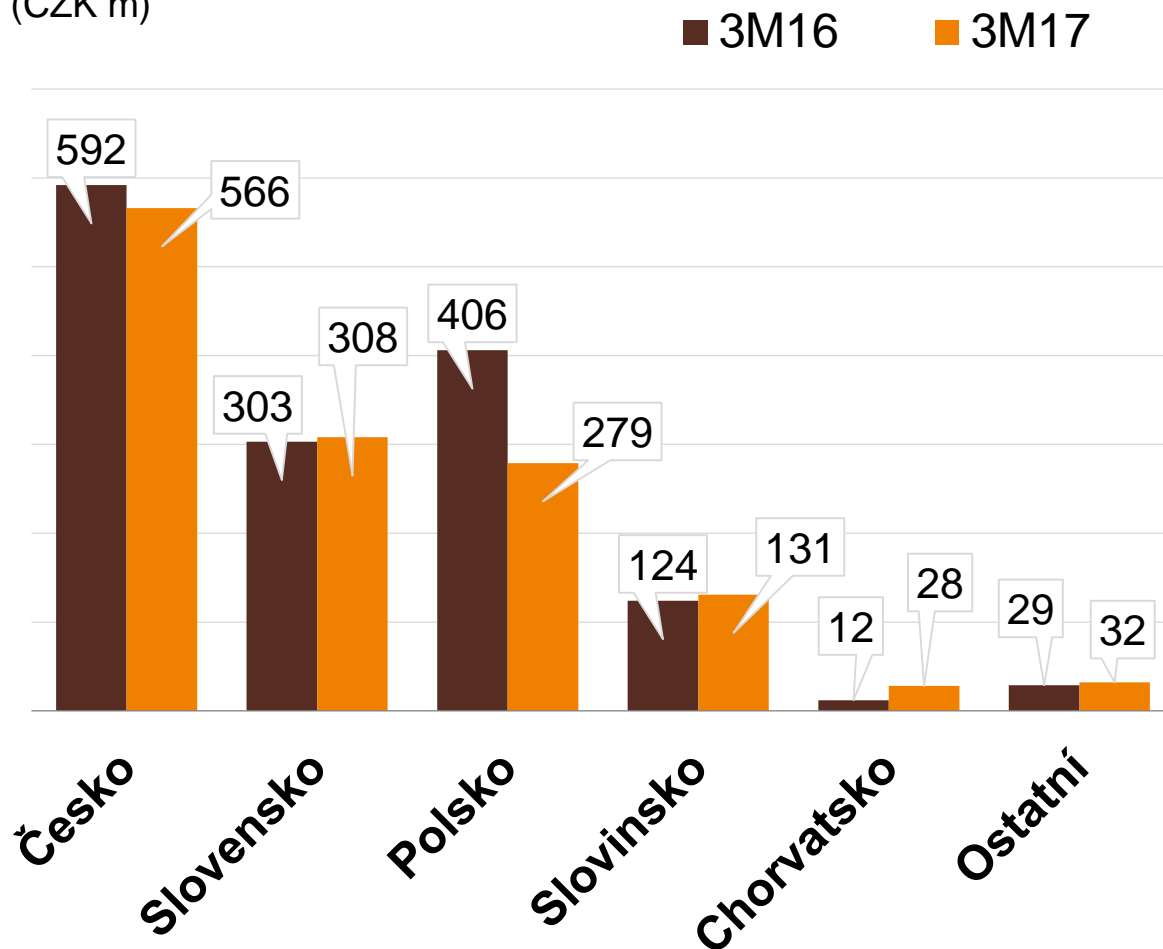
(CZK m)



- 3M17 – pokles výnosů ovlivněn vývojem v Polsku a v České Republice, částečně kompenzováno růstem výnosů v Adriatickém regionu, na Slovensku a díky rostoucím výnosům Ugo.

Tržby v geografických segmentech (MCZK)

(CZK m)



- **Česká republika**

Výnosy poklesly o 4.3%, také díky posunu Velikonoc do 2Q17 s efektem na nižší prodeje Kofoly. Prodeje sirupů nižší než v 3M16, ale překonávají plán, tato kategorie je citlivá na rostoucí kupní sílu obyvatel. Výnosy v Ugu rostly o 30.8%.

- **Slovensko**

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

- **Polsko**

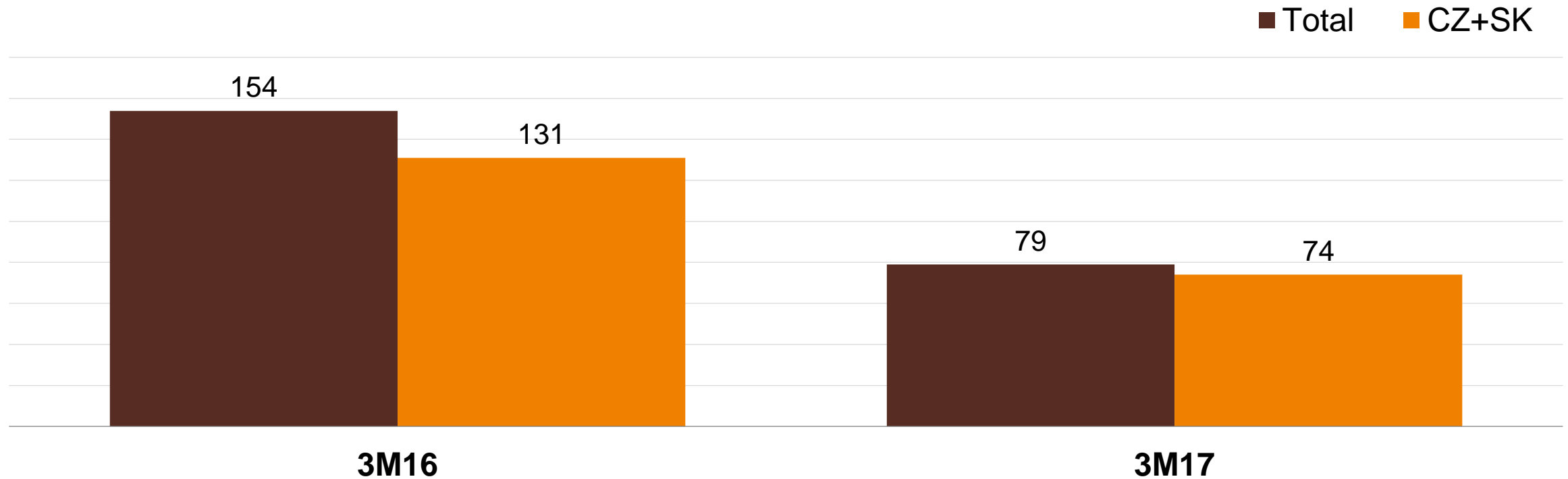
Výnosy poklesly o 31.2%, ovlivněno nižšími prodeji privátních značek i vlastních značek v tradičních distribučních kanálech.

- **Adriatický region**

Adriatický region vykazuje růst výnosů o 16.4% díky distribuci PepsiCo v Chorvatsku a akvizici Studenac.

Konsolidovaná upravená EBITDA

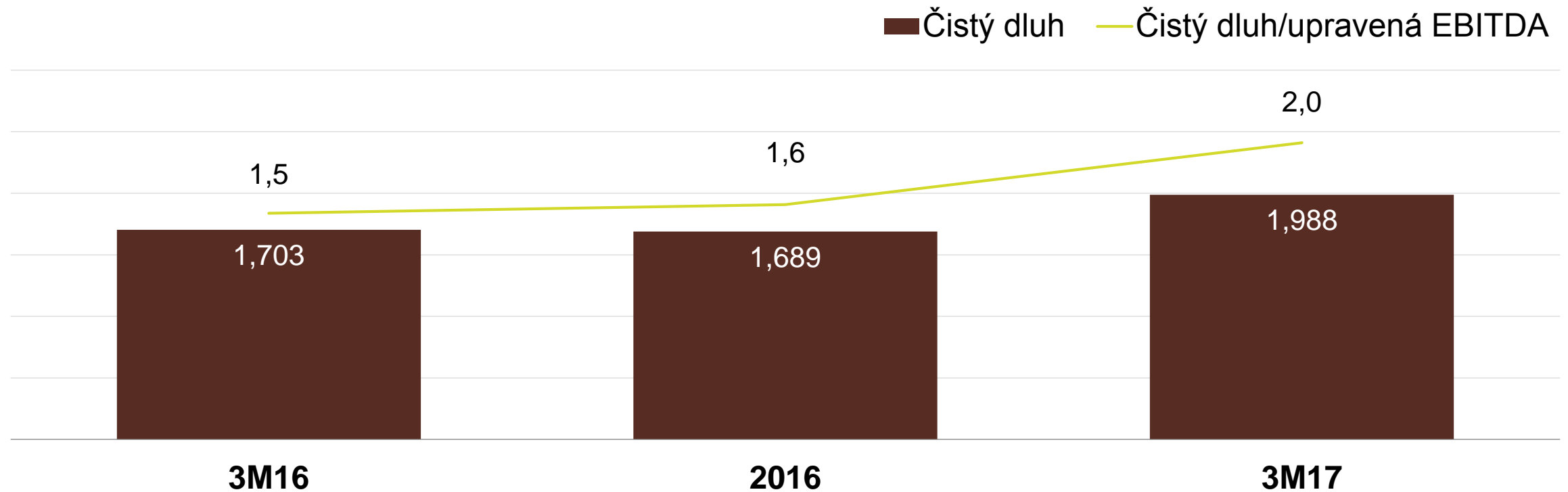
(CZK m)



Pokles EBITDA je způsoben výsledkem v Polsku a v ČeskoSlovensku, který nebyl kompenzován zlepšeným výkonem ve Slovinsku. EBITDA dosažená v Polsku poklesla hlavně kvůli nižším prodejům privátních značek. EBITDA v České republice poklesla díky nižším prodejům Kofoly a Jupí sirupů a vyšším prodejním a marketingovým nákladům, které by měly generovat vyšší výnosy v pozdějších obdobích.

Konsolidovaný čistý dluh

(CZK m)



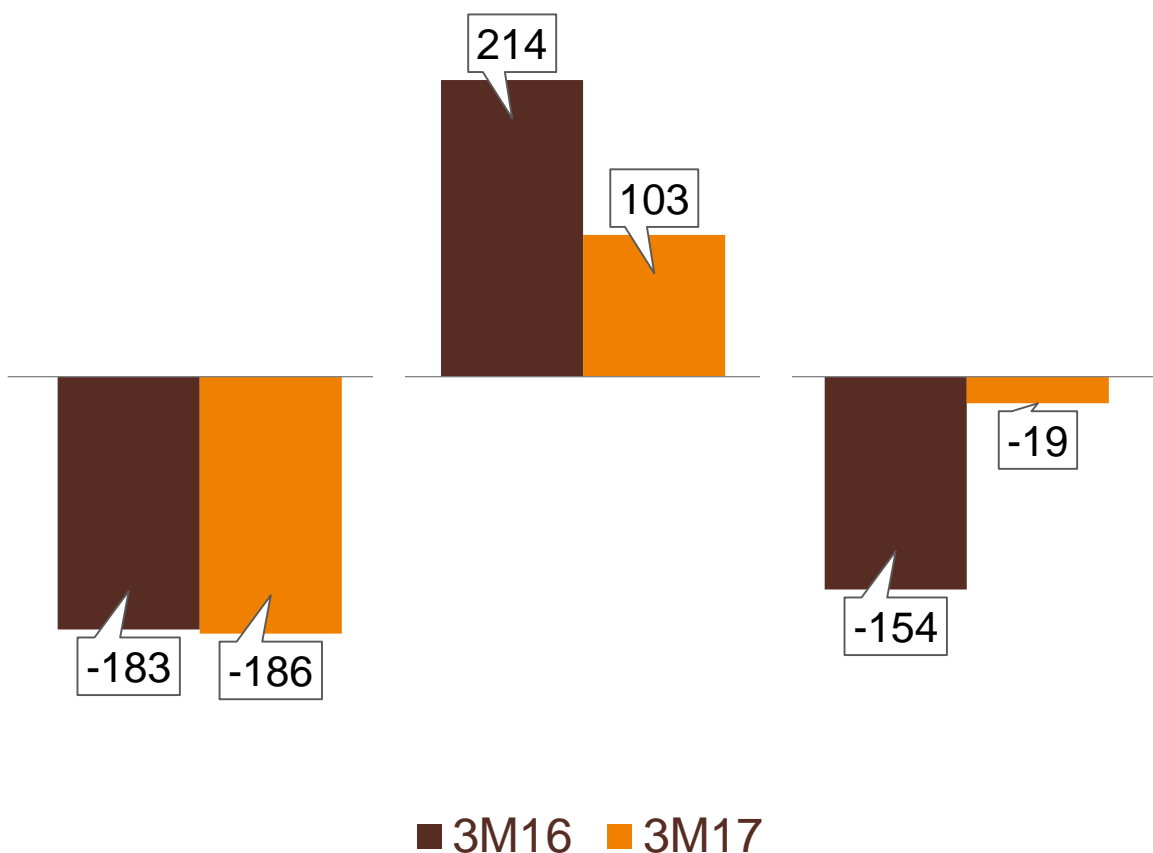
- Nárůst čistého dluhu k 3M17 vs. 2016 ovlivněn snížením peněžních prostředků (1Q17 je mimo sezónu), který převažuje pokles dluhu.
- Pokles peněžních prostředků k 3M17 vs. 2016 ovlivněn capex a peněžními změnami v pracovním kapitálu.

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

CF z provozních činností

Capex

Pracovní kapitál



- Operativní cash flow srovnatelné s 3M16, díky pozitivnímu cash flow efektu v pracovním kapitálu (ve srovnání s 3M16) i přes nižší zisk.

- Pokles Capex – loňské období ovlivněno platbou za výrobní halu v Polsku (CZK 100 mil.)

- Nárůst pracovního kapitálu ovlivněn poklesem obchodních závazků, převážně v Polsku a růstem obchodních pohledávek, zejména v ČeskoSlovensku.

Akvizice

Studenac

- Pokračující integrace (prodejní tým, SAP, výrobní procesy).
- Pokles výnosů – ovlivněn předzásobením zákazníků před převzetím, dále načasováním převzetí (konec roku 2016 – málo času na změnu business modelu, marketingové kampaně).
- Rostoucí výnosy v Chorvatsku díky prodejem Radenska a Pepsi.
- Chorvatský trh v krizi kvůli úpadku Agrokora/Konzum (naše pohledávka pouze EUR 100 tis.). Konec krize bude příležitostí pro zvýšení našeho tržního podílu v důsledku ukončení monopolu Agrokora.



- Největší výrobce salátů v Česku, očekávaný dopad CZK 50 mil. do výnosů v roce 2017.
- Výroba cca 5000 salátů denně.
- Převzeme výrobní divizi - za desítky milionů korun.
- Akvizice nezahrnuje velkoobchod ovocem a zeleninou.
- Převzetí plánujeme v červnu 2017.
- Náš cíl – posílit pozici Ugo v dalším segmentu čerstvých potravin – Retail.

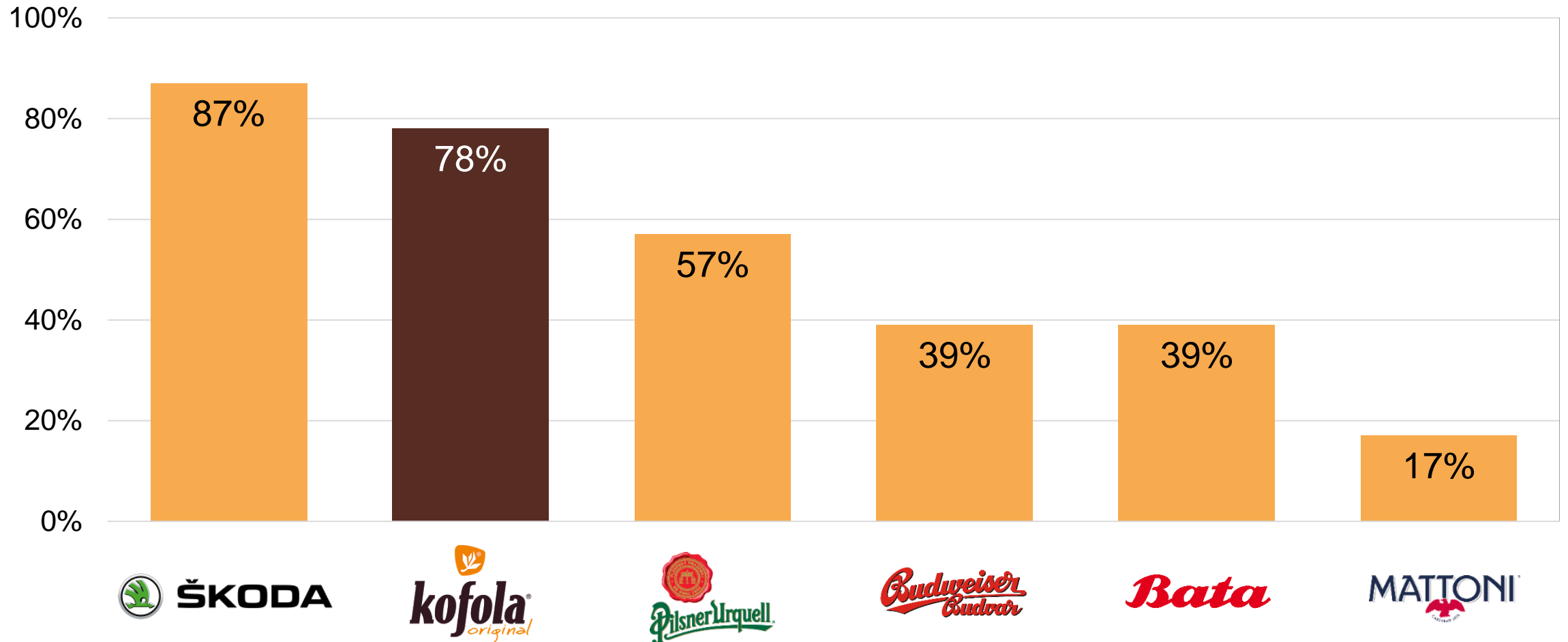


Kofola INFO

Historie úspěšných akvizic a rozvoje



Kofola - druhá nejlepší tradiční česká značka



Kompletní
portfolio silných
značek



Segmentové pozice

Legend:

○ Lídr ○ Vicelídr

	PL	CZ	SK	SI
Kolové nápoje	3	2	1	3
Sycené nápoje	-	3	1	2
Vody	-	3	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.

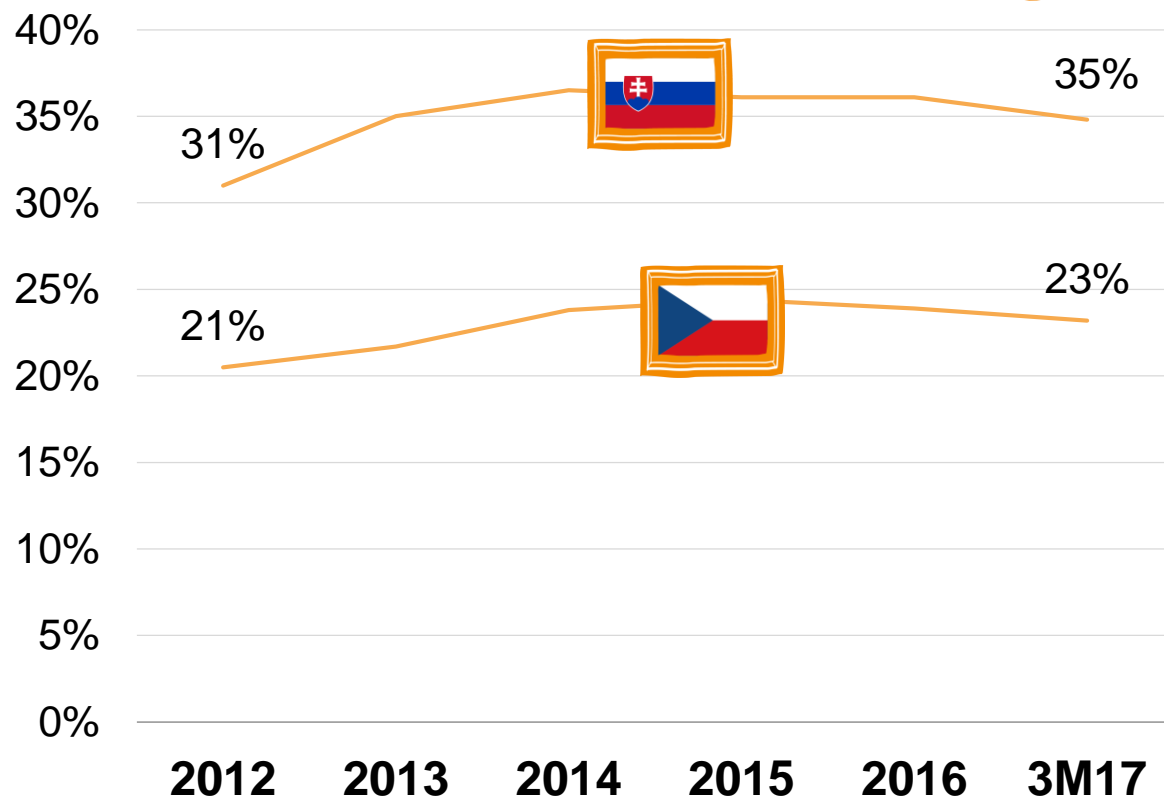
Jupí je jasným lídrem v segmentu Sirupy v Česku a vícelídrem na Slovensku díky představeným inovacím. Druhá pozice sirupů Paola v Polsku.

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

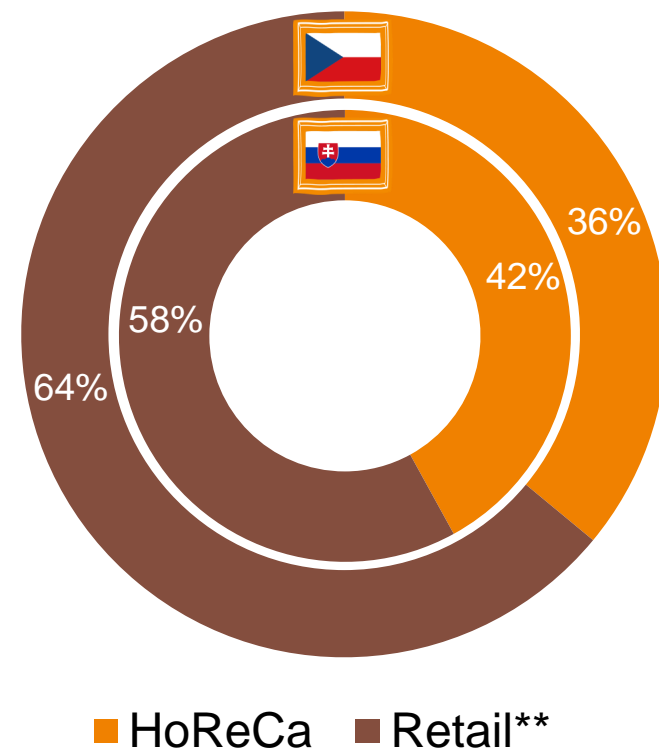
Energetický nápoj Semtex od akvizice v roce 2011 posiluje svou pozici v Česku a na Slovensku.

HoReCa: důležitá součást našeho businessu

Podíl Kofoly v HoReCa *



Podíl HoReCa tržeb v Kofole v 3M17

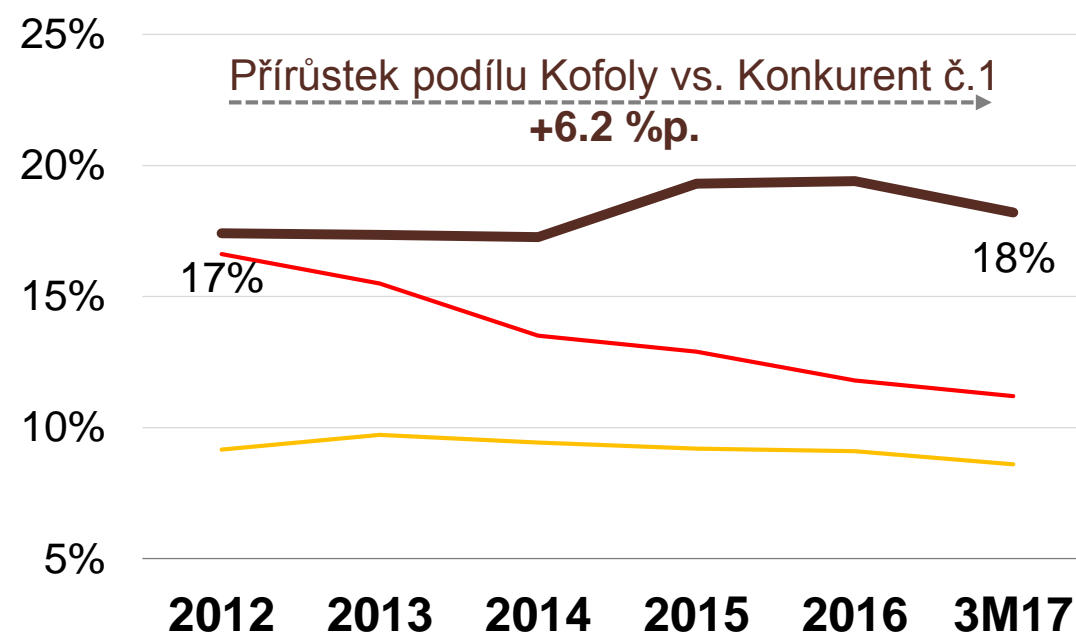
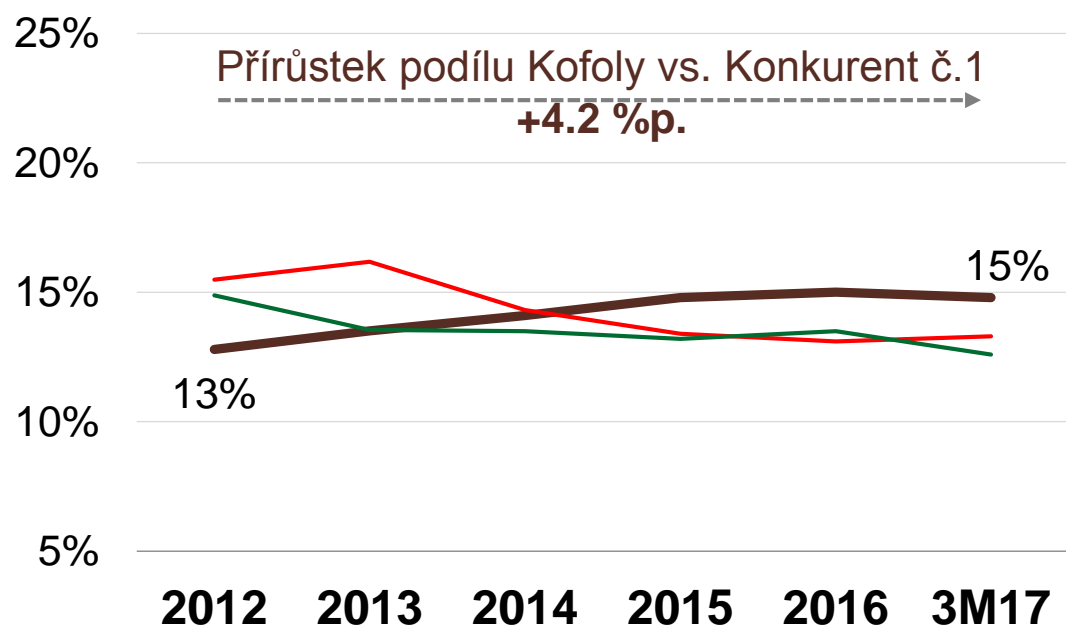


* Zdroj: Data Servis a Canadean (objemy); ** vč. privátních značek

Retail: Kofola úspěšná v konkurenci s globálními značkami



Tržní podíl Kofoly v RETAIL (VALUE)

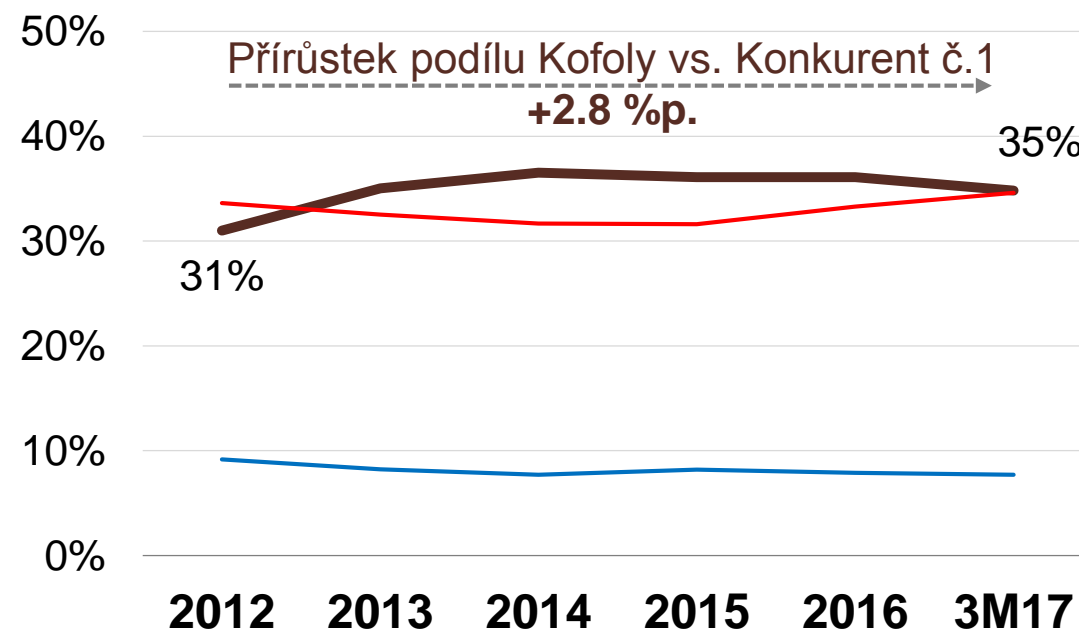
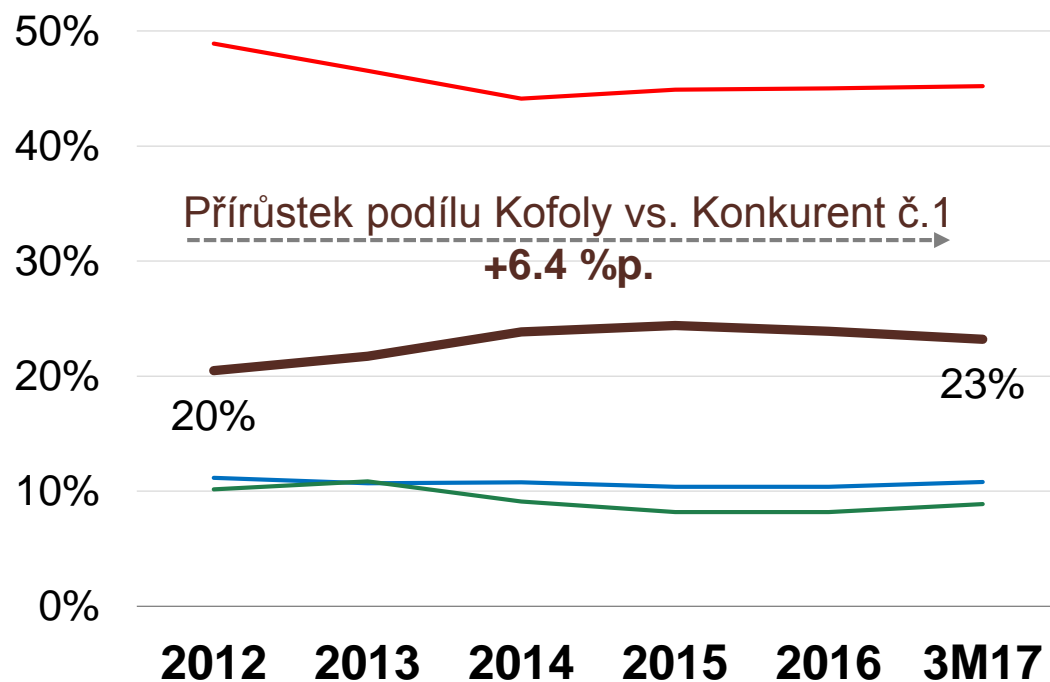


— Kofola — Konkurent 1 — Konkurent 2 — Konkurent 3

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

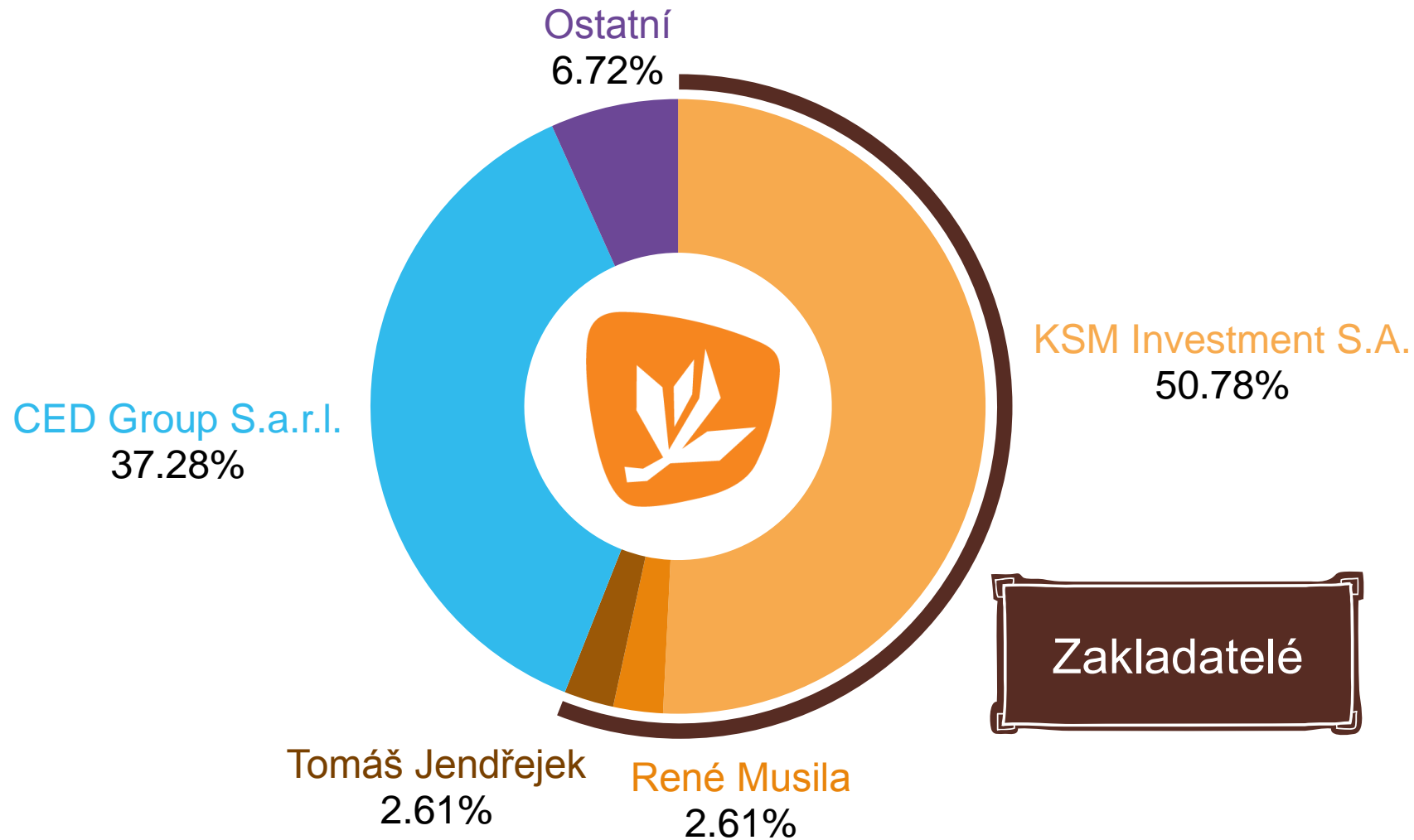
Člen představenstva, Ředitel nákupu
V Kofole od 1994
2.61% podíl v Kofole



Marián Šefčovič

CEO ve Slovinsku
V Kofole od 2002

Vlastnická struktura skupiny Kofola



Akcie Kofoly

Informace o ceně akcií

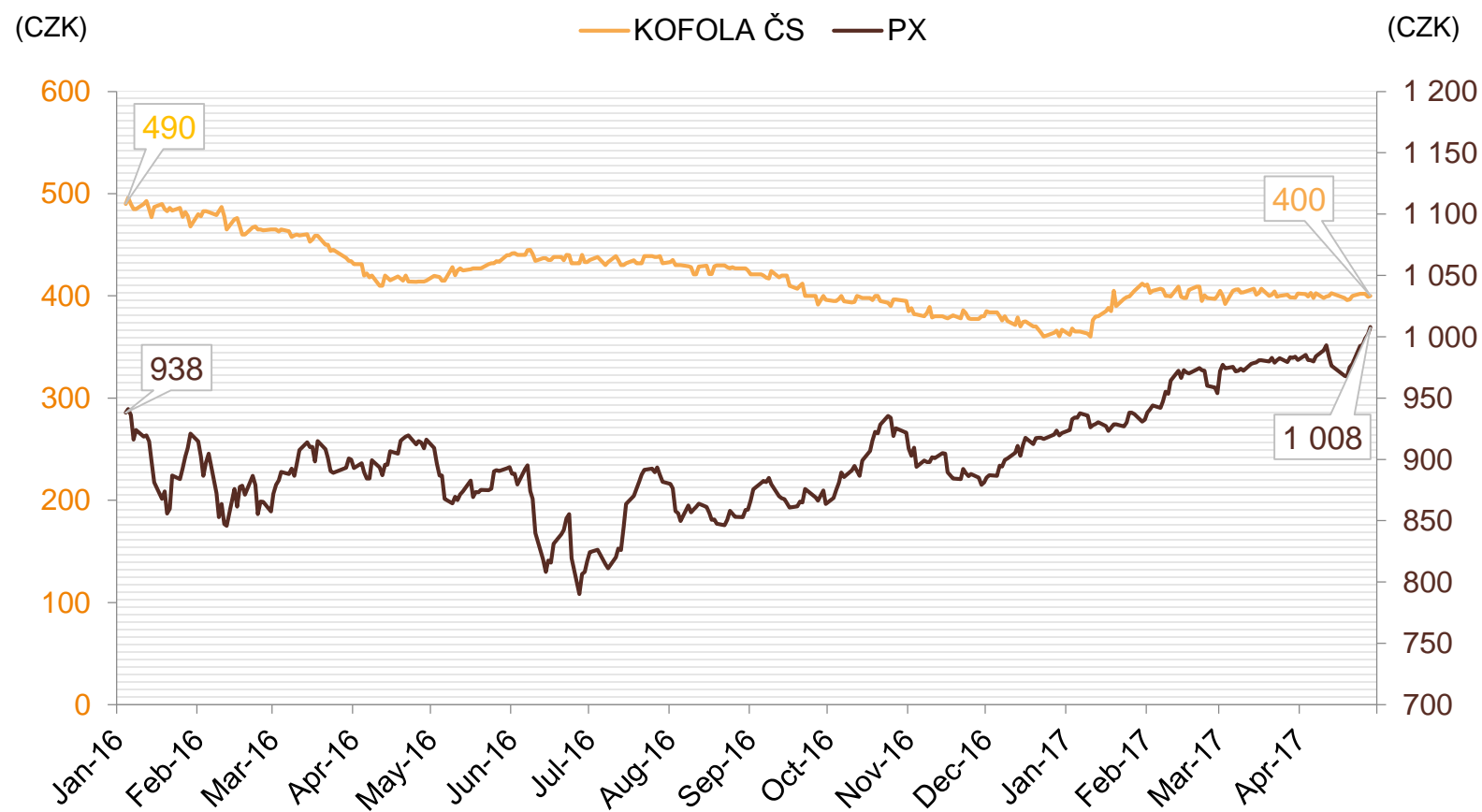
3M17

12M průměrná cena akcií

408 CZK

12M průměrný denní obrat

1 531 ks





Přílohy

Konsolidovaný Výkaz zisků a ztrát

Upravené konsolidované výsledky	3M2017**	3M2016**	2016*	2015*	2014*	2013*
	CZK'000	CZK'000	CZK'000	CZK'000	CZK'000	CZK'000
Výnosy	1,343,528	1,466,304	6,998,960	7,190,838	6,275 391	6,287,894
Náklady na prodeje	(873,303)	(949,944)	(4,211,593)	(4,352,102)	(3,881 359)	(4,300,767)
Hrubý zisk	470,225	516,360	2,787,367	2,838,736	2,394 032	1,987,127
Náklady na odbyt, marketing a distribuci	(440,839)	(386,899)	(1,876,854)	(1,884,399)	(1,607 706)	(1,388,750)
Administrativní náklady	(88,190)	(104,058)	(403,059)	(385,491)	(317,937)	(273,591)
Ostatní provozní výnosy/(náklady), net	1,105	883	33,903	20,567	(25,564)	42,939
Provozní výsledek	(57,699)	26,286	541,357	589,413	442,825	367,725
EBITDA	78,962	153,787	1,064,360	1,102,614	914,820	800,398

• Auditované výkazy, ** Neauditované 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.

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	31.3.2017***	31.3.2016***	31.12.2016	31.12.2015**	31.12.2014	31.12.2013
	CZK'000	CZK'000	CZK'000	CZK'000	CZK'000	CZK'000
Dlouhodobý hmotný a nehmotný majetek	4 930 977	5 072 457	4,915,863	7,190,838	6,275,391	6,287,894
Oběžná aktiva	2 922 661	3 119 454	3,104,020	3,395,290	1,787,877	1,734,245
Aktiva celkem	7 853 638	8 191 911	8,019,883	8,491,014	5,959,862	5,867,100
Vlastní kapitál připadající vlastníkům Kofoly ČeskoSlovensko a.s.	2 722 714	2 803 253	2,736,572	2,820,969	2,569,449	2,515,253
Vlastní kapitál připadající nekontrolním podílům	1 864	48 724	2,896	49,233	7,380	4,971
Vlastní kapitál celkem	2 724 578	2 851 977	2,739,468	2,859,421	2,576,829	2,520,224
Dlouhodobé závazky	1 546 481	1 726 447	1,580,357	1,750,669	1,029,534	986,258
Krátkodobé závazky	3 582 579	3 613 487	3,700,058	3,880,924	2,353,499	2,360,618
Závazky celkem	5 129 060	5 339 934	5,280,415	3,880,924	3,383,033	3,346,876
Pasíva celkem	7 853 638	8 191 911	8,019,883	3,880,924	5,959,862	5,867,100

Konsolidovaný výkaz cash flow	3M17***	3M16***	2016	2015**	2014	2013
	CZK'000	CZK'000	CZK'000	CZK'000	CZK'000	CZK'000
Čistý tok z provozních činností	(185,789)	(182,785)	655,330	935,241	962,426	686,880
Čistý tok z investičních činností	(86,305)	(208,128)	(748,667)	(1,136,775)	(241,703)	(194,908)
Čistý tok z finančních činností	25,957	(20,031)	(420,418)	1,546,637	(352,204)	(508,828)
Peníze a peněžní ekvivalenty na začátku období	1,421,014	1,940,008	1,940,008	568,764	201,669	220,192*
Peníze a peněžní ekvivalenty na konci období	1,177,422	1,526,927	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

*** neauditované finanční výkazy. Výkazy 2016,2015,2014,2013 auditovány.

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.