



Výsledky IH2017

Prezentace pro investory



7. srpna 2017

Skupina Kofola

Jeden z nejvýznamnějších výrobců nealkoholických nápojů ve střední a jihovýchodní Evropě



Tržby 6M17: € 126M
EBITDA 6M17: € 13M



7 výrobních závodů



2 100 zaměstnanců



ukončení výroby na konci roku 2017



země k expanzi

EUR/CZK kurz: 26.784

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

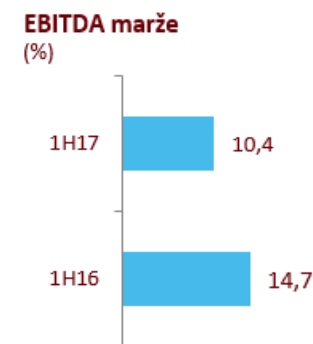
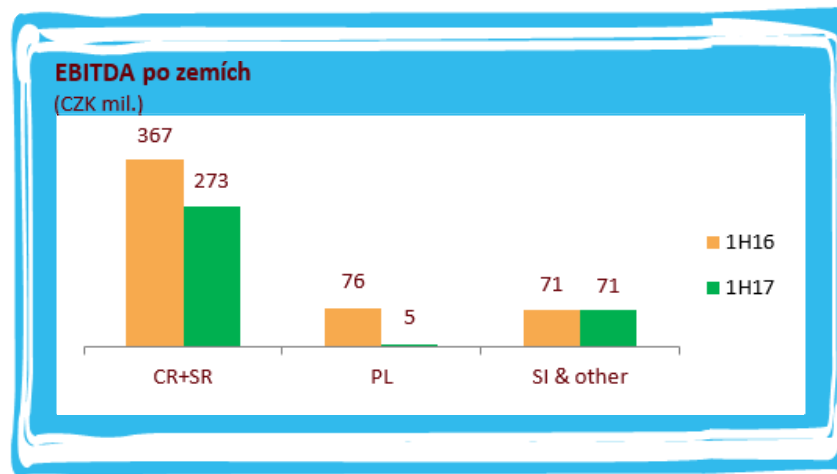
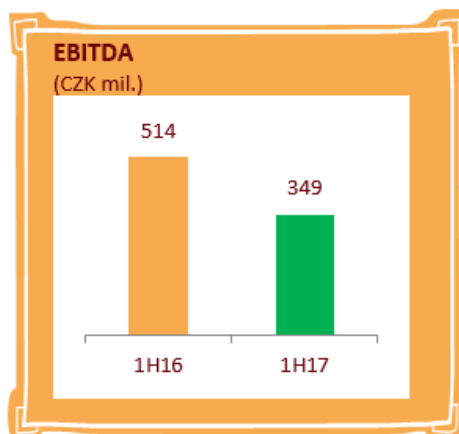
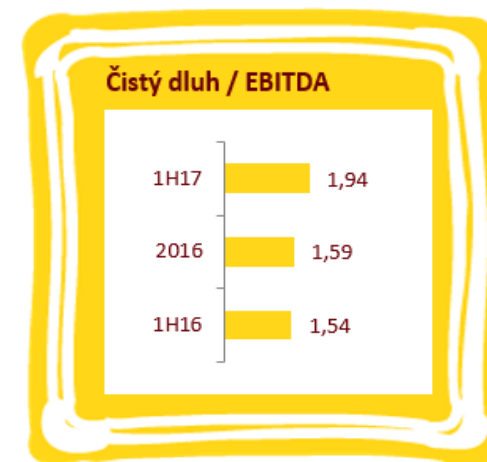
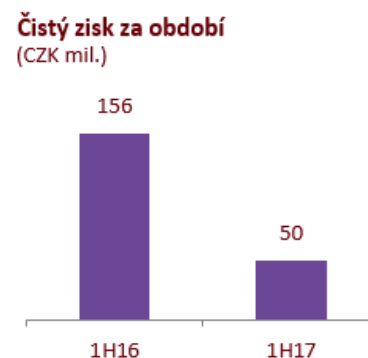
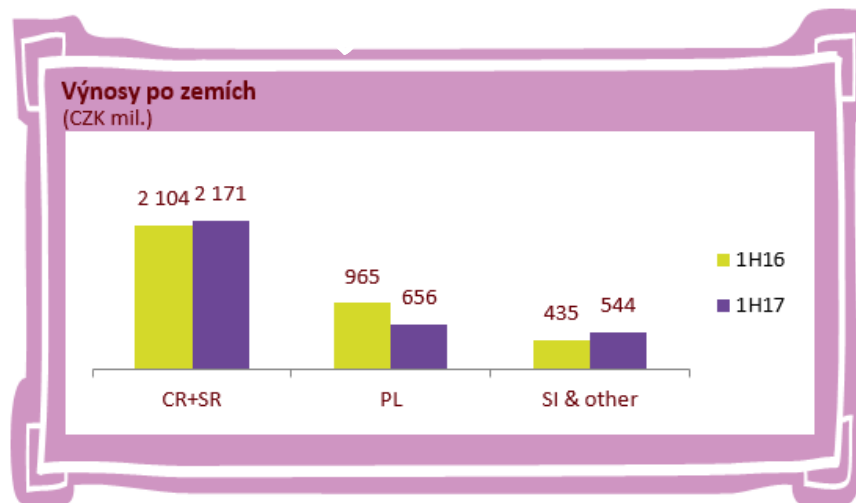
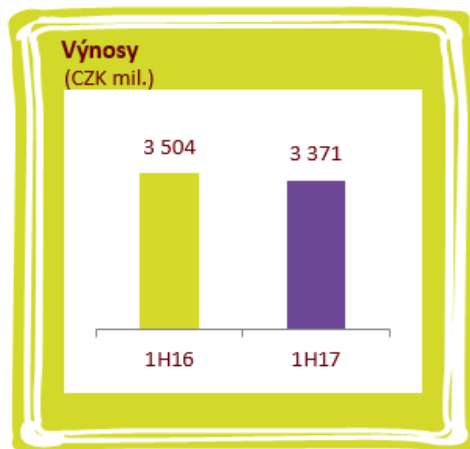
- Č. 1 na trhu nealko nápojů ve Slovinsku
- Č. 1 v kategorii vod (Retail & HoReCa)



CHORVATSKO

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

Klíčové informace o skupině Kofola*



* Opraveno o jednorázové vlivy

Výsledky skupiny Kofola - GMI7

Rekonciliace reportovaných a upravených výsledků	Reportované CZK mil.	Jednorázové transakce CZK mil.	Upravené CZK mil.
Výnosy	3 371.0	-	3 371.0
Náklady na prodeje	(2 035.4)	4.5	(2 030.9)
Hrubý zisk	1 335.6	4.5	1 340.1
Náklady na odbyt, marketing a distribuci	(1 057.4)	-	(1 057.4)
Administrativní náklady	(209.0)	3.2	(205.7)
Ostatní provozní výnosy/(náklady), net	24.3	(22.1)	2.2
Provozní výsledek	93.5	(14.4)	79.2
EBITDA	363.3	(14.4)	348.9
Finanční náklady, net	2.6	-	2.6
Daň z příjmů	(31.4)	(0.4)	(31.8)
Čistá (ztráta)	64.7	(14.8)	50.0
- připadající na akcionáře mateřské společnosti	67.3	(14.8)	52.6

Jednorázové transakce:

- Náklady spojené s údržbou výrobní haly v Bielsku po ukončení výroby – CZK 4.5 mil.
- Náklady spojené s implementací SAP v Adriatickém regionu – CZK 3.2 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 výrobní linky v Polsku.
- Náklady spojené s likvidací neaktivní dceřiné firmy Sicheldorfer – CZK 1.8 mil.

Porovnání skupinových výsledků 6M*

Porovnání výsledků	6M17	6M16	Změna	Změna
	CZK mil.	CZK mil.	CZK mil.	%
Výnosy	3 371.0	3 504.4	(133.4)	(3.8%)
Náklady na prodeje	(2 030.9)	(2 139.0)	108.2	(5.1%)
Hrubý zisk	1 340.1	1 365.4	(25.2)	(1.8%)
Náklady na odbyt, marketing a distribuci	(1 057.4)	(924.4)	(133.0)	14.4%
Administrativní náklady	(205.7)	(214.5)	8.7	(4.1%)
Ostatní provozní výnosy/(náklady), net	2.2	30.6	(28.4)	(92.8%)
Provozní výsledek	79.2	257.1	(177.9)	(69.2%)
EBITDA	348.9	514.0	(165.0)	(32.1%)
Finanční náklady, net	2.6	(56.3)	58.8	(104.6%)
Daň z příjmů	(31.8)	(45.0)	13.2	(29.4%)
Čistá (ztráta)	50.0	155.8	(105.9)	(67.9%)
- připadající na akcionáře mateřské společnosti	52.6	155.7	(103.2)	(66.3%)

- Pokles tržeb ovlivněn nižšími prodeji v Polsku, částečně kompenzováno růstem v ČeskoSlovensku díky prodejm Rauchu, Rajce a Viney, zvýšeným tržbám v Ugu a ve Slovinsku a Chorvatsku.
- Snížení hrubého zisku ovlivněno především vývojem v Polsku, částečně kompenzováno zvýšením hrubého zisku v Radenske a Ugu. Hrubá zisková marže skupiny se zvýšila o 0.79 p.b. z 38.96% v 6M16 na 39.75% dosažených v 6M17.
- Prodejní náklady rostou, ovlivněno zvýšenými náklady o cca CZK 45 mil. v Ugu (pokračující expanze –nárůst počtu velkých barů, vyšší mkt náklady – první TV kampaň, vyšší mzdové náklady související s rostoucím počtem provozoven), dále kvůli nové akvizici Studenac – efekt CZK 38 mil., vyšším nákladům v ČeskoSlovensku (vyšší OP k pohledávkám o CZK 15 mil. a zvýšené náklady na logistiku), které byly částečně kompenzovány nižšími srovnatelnými náklady v Polsku.
- Snížené administrativní náklady, pokles v ČeskoSlovensku, Polsku i Adriatickém regionu i přes zahrnutí admin nákladů v nové akvizici ve Studenac.
- Lepší finanční výsledek ovlivněn nárůstem kurzových zisků o cca CZK 25 mil., pozitivním efektem z přecenění derivátů o cca CZK 14 mil. a nižšími úrokovými náklady.

Skupinové výnosy bez Polska vzrostly o CZK 175 mil. (6.9%).

* Opraveno o jednorázové vlivy

Porovnání skupinových výsledků 2Q*

Porovnání výsledků	2Q17	2Q16	Změna	Změna
	CZK mil.	CZK mil.	CZK mil.	%
Výnosy	2 027.5	2 038.1	(10.6)	(0.5%)
Náklady na prodeje	(1 157.6)	(1 189.1)	31.5	(2.7%)
Hrubý zisk	869.9	849.0	20.9	2.5%
Náklady na odbyt, marketing a distribuci	(616.6)	(537.5)	(79.1)	14.7%
Administrativní náklady	(117.6)	(110.4)	(7.2)	6.5%
Ostatní provozní výnosy/(náklady), net	1.1	29.7	(28.6)	(96.3%)
Provozní výsledek	136.8	230.8	(94.0)	(40.7%)
EBITDA	270.0	360.2	(90.2)	(25.0%)
Finanční náklady, net	15.4	(17.1)	32.5	(189.9%)
Daň z příjmů	(33.8)	(36.7)	2.8	(7.7%)
Čistá (ztráta)	118.4	177.0	(58.7)	(33.1%)
- připadající na akcionáře mateřské společnosti	120.0	176.4	(56.4)	(32.0%)

- Tržby mírně poklesly o 0.5%, čistý efekt snížených tržeb v Polsku o cca CZK 182 mil. (32.6%) a zvýšených tržeb ve zbytku skupiny.
- V červnu 2017 skupina dosáhla rekordních tržeb z prodeje vlastních značek, nejvyšší v celé historii skupiny.
- Nižší hrubý zisk ovlivněn vyššími cenami cukru.
- Náklady na odbyt a marketing rostou, zejména v Ugu a na Slovensku (logistika).
- Zvýšené administrativní náklady, zejména v Ugu.
- Čistý finanční výsledek vzrostl, díky nižším kurzovým ztrátám a zisku z přecenění derivátů.

Skupinové výnosy bez Polska vzrostly o CZK 171 mil. (11.6%).

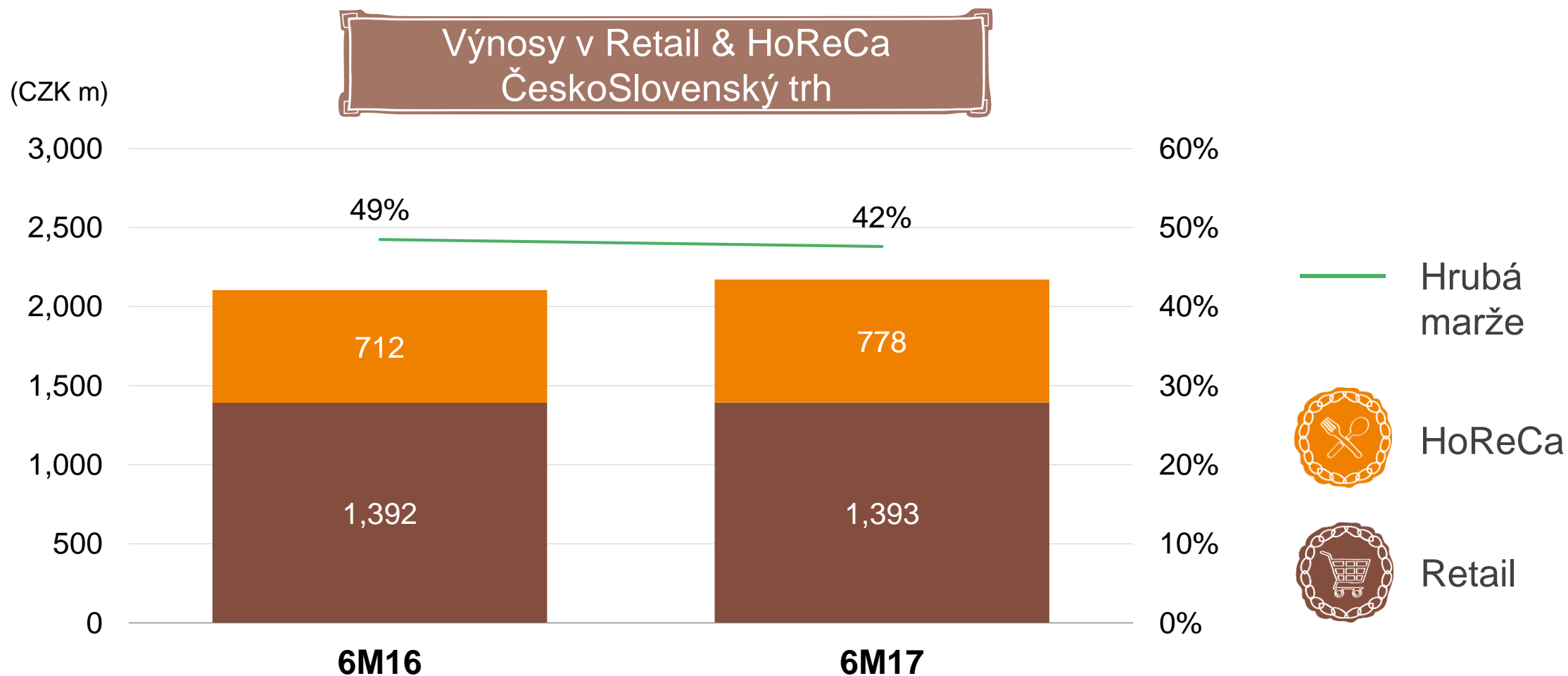
* Opraveno o jednorázové vlivy



Přehled dle zemí



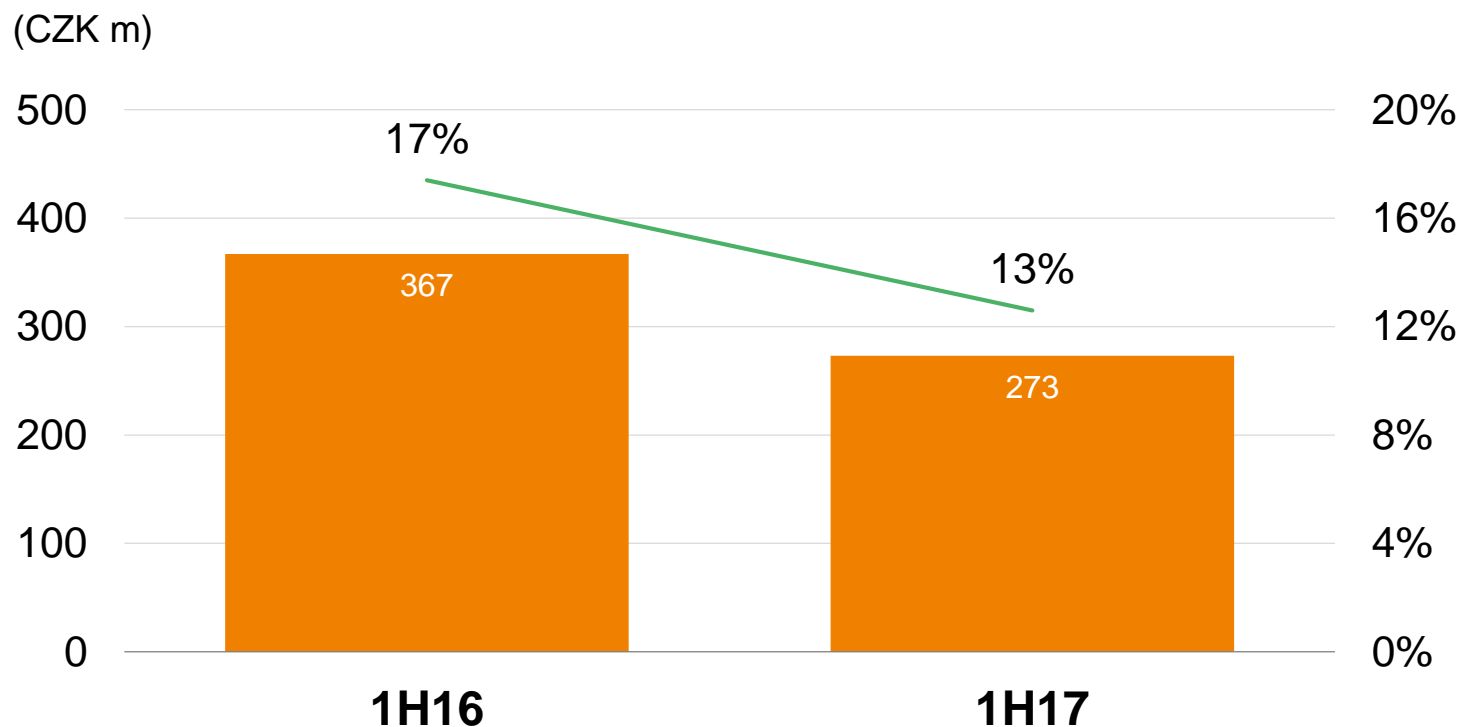
CZ & SK: Solidní výsledky & silné značky



Klíčový ČeskoSlovenský segment: vysoký podíl na EBITDA



Upravená EBITDA & EBITDA marže



- 1H17 EBITDA marže ovlivněna rostoucími cenami cukru a zvýšenými odbytovými náklady (logistika) a marketingovými náklady (hlavně v Ugu). Pokles EBITDA v Česku je větší, ovlivněno strukturou portfolia (větší potřeba cukru) a zahrnutím Uga do českého segmentu.

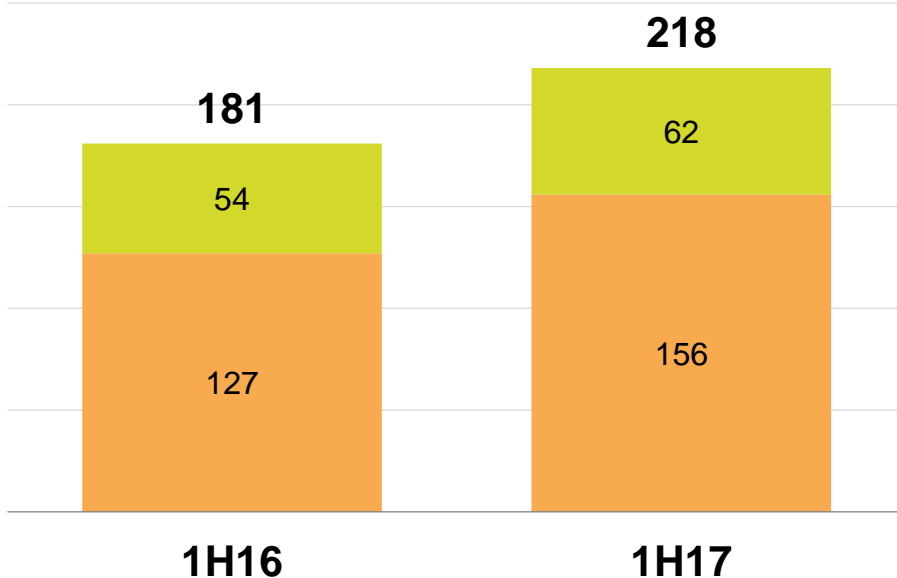
Podíl na skupinové EBITDA: 78%

Koncept čerstvých džusů - zdravý životní styl

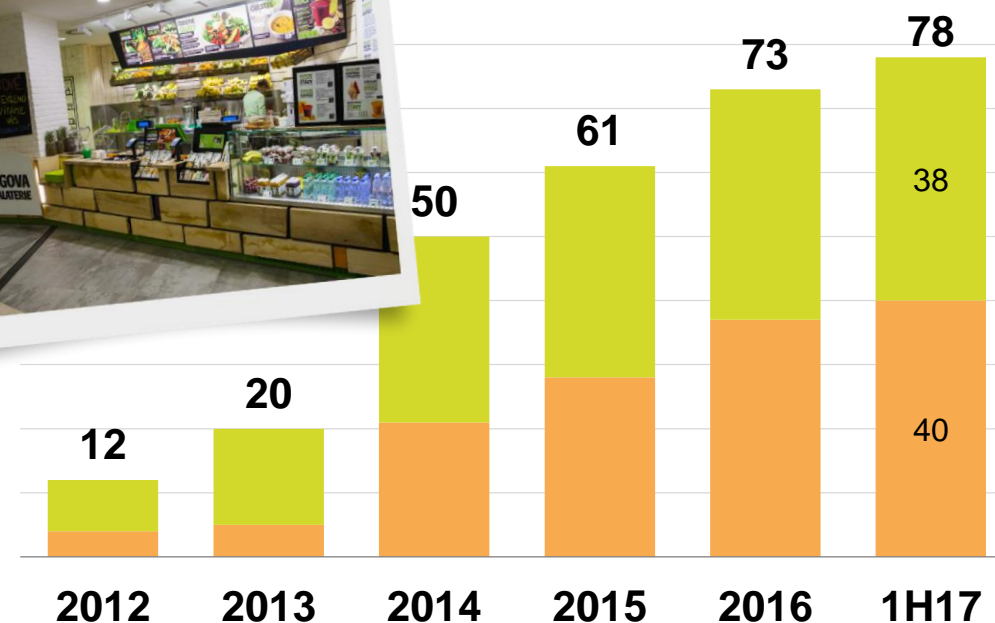


Výnosy Ugo + Ugo frančizy

(CZK m)



Významný nárůst počtu provozoven



Vlastní

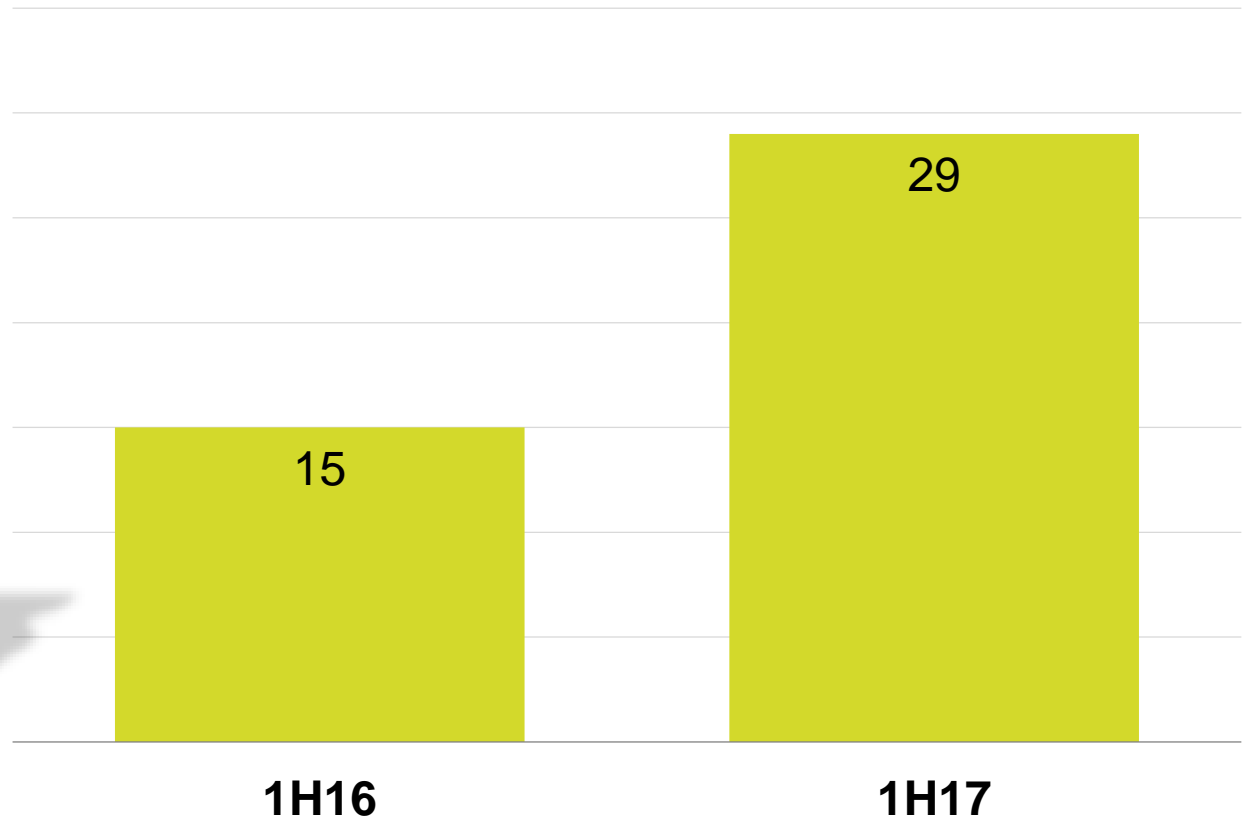
Frančizy



Vynikající růst počtu prodaných Ugo lahviček



(CZK m)

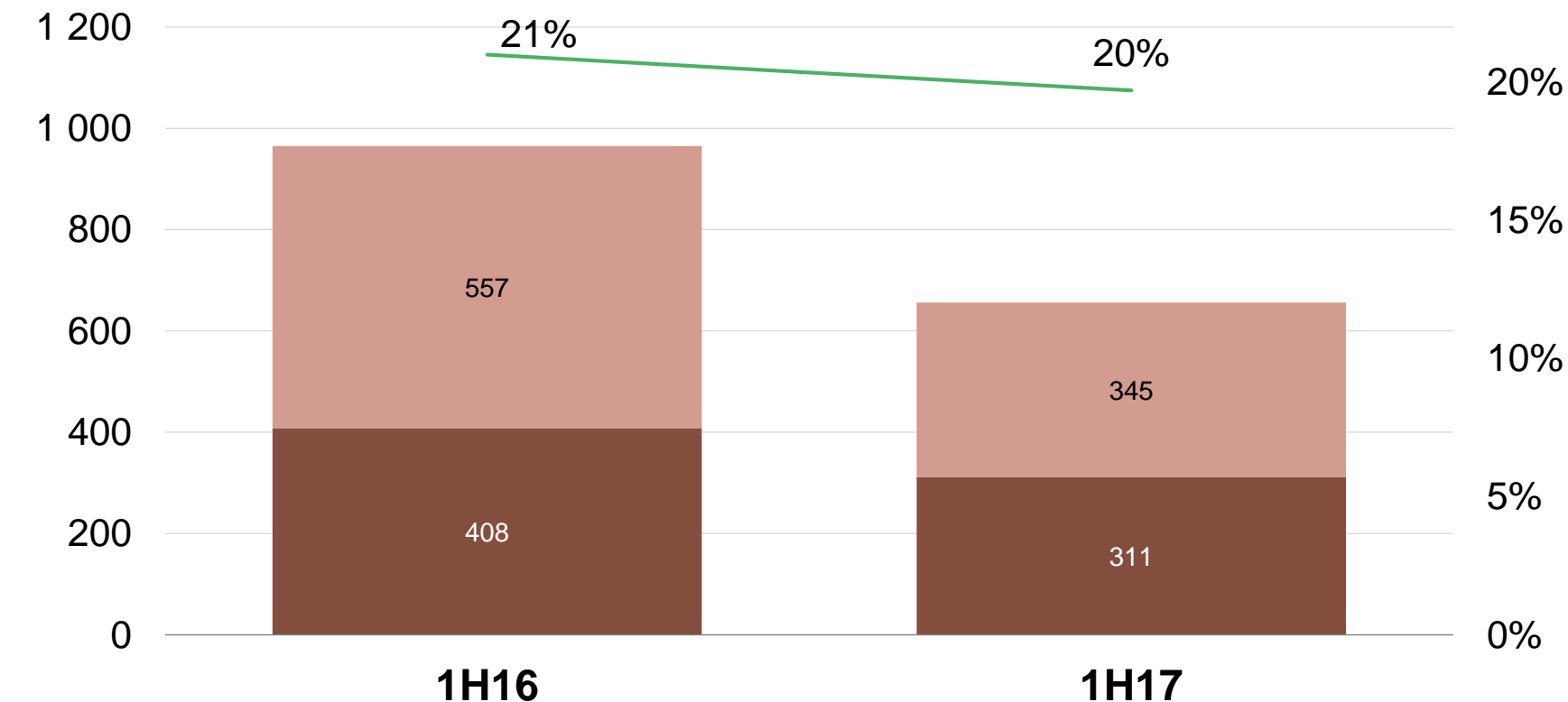


Polský trh: solidní hrubá marže, klesající podíl Private labels



Výnosy Kofoly na polském trhu
Retail & Privátní značky

(CZK m)



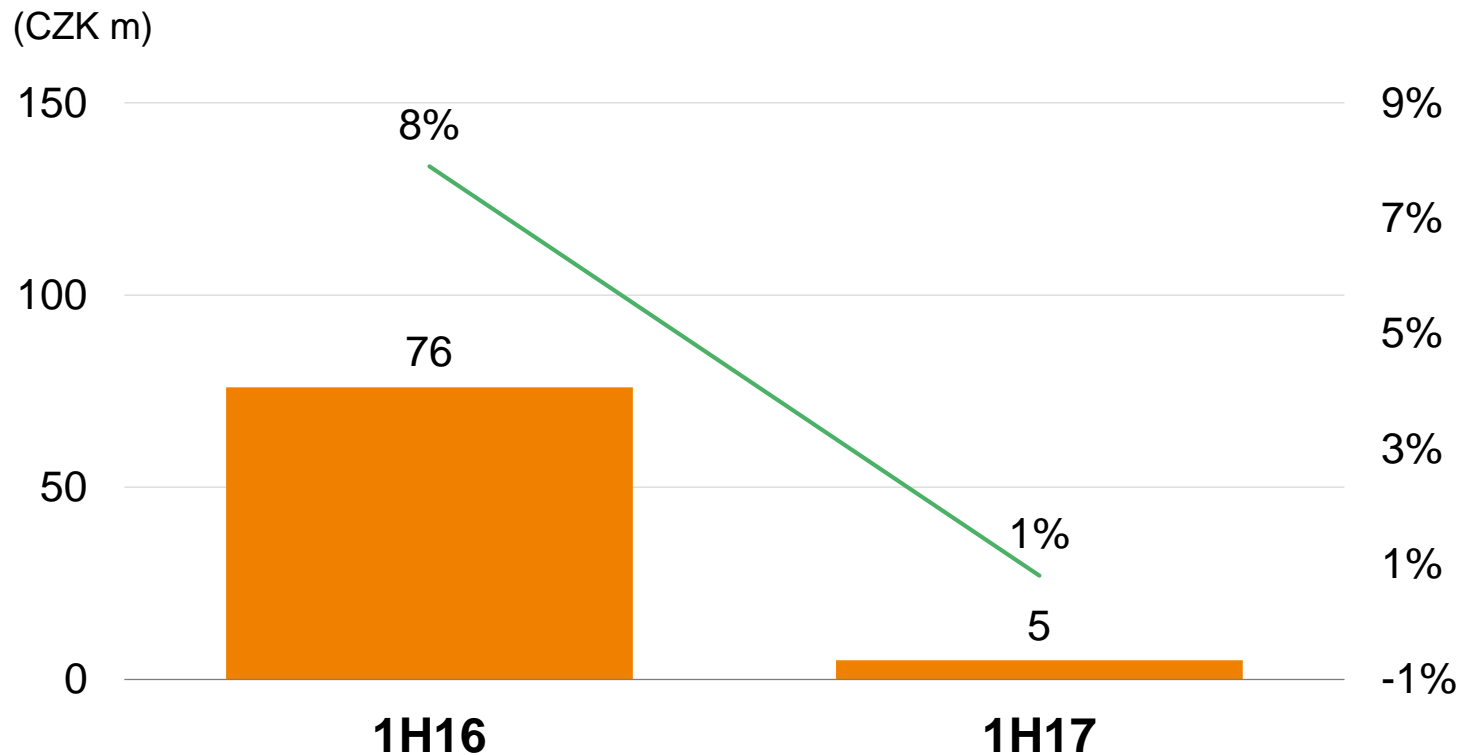
- Celková hrubá marže je ovlivněna privátními značkami, hrubá marže z vlastních značek roste.



Pokles Ebitda marže



Upravená EBITDA & EBITDA marže



- Konsolidace výrobních kapacit do jediného modernizovaného závodu v Polsku povede k úsporám nákladů. Výrobní závod v Grodzisk Wielkopolski bude uzavřen do konce roku 2017.

Podíl na skupinové
EBITDA : 1.6%
(6M16: 14.8%)

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).

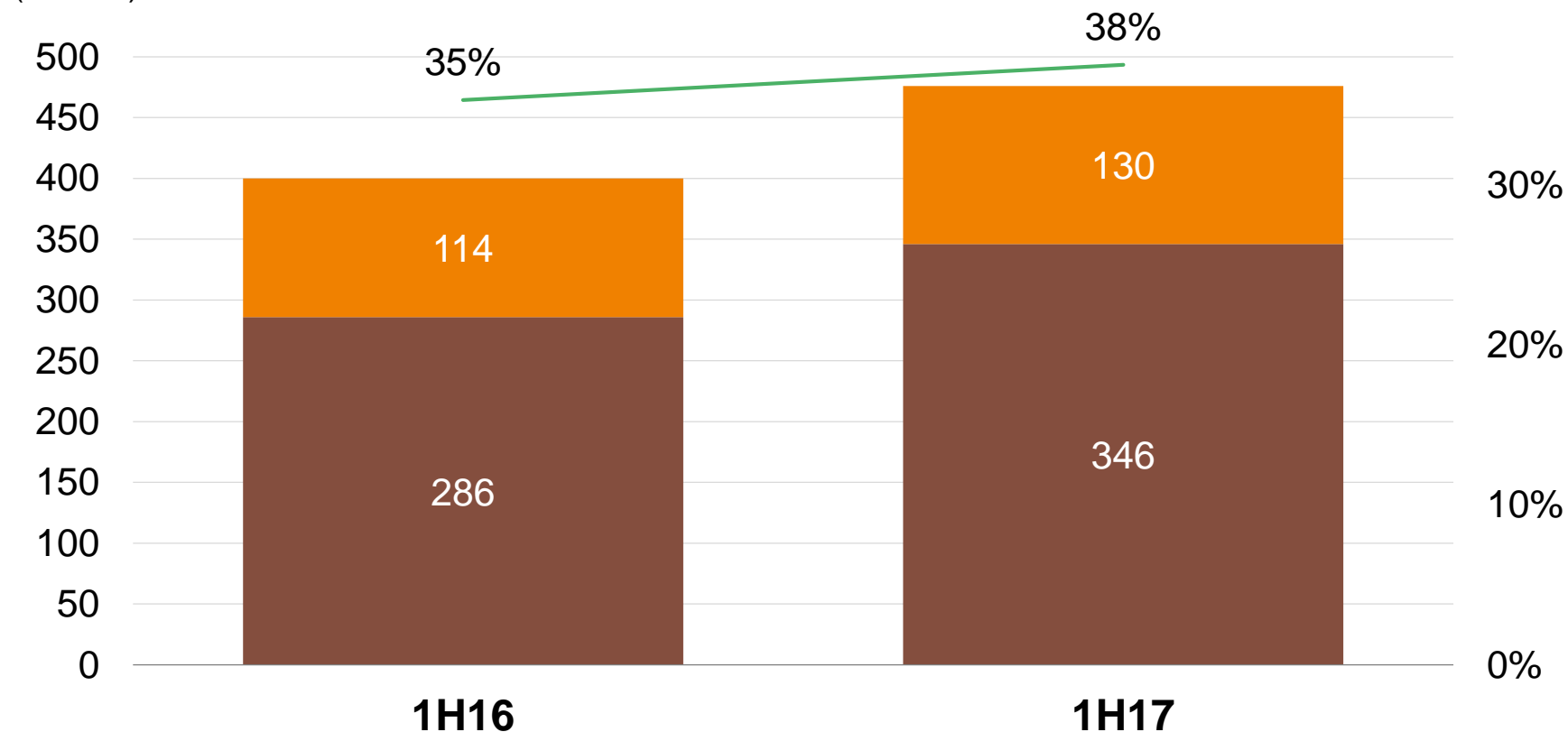


Adriatický region: rozvoj silných značek

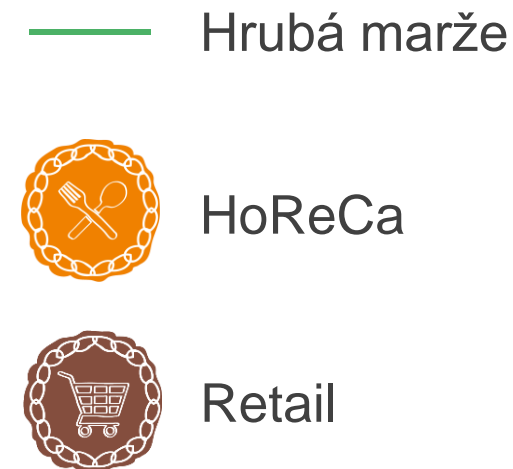


Retail & HoReCa výnosy
v Adriatickém regionu

(CZK m)



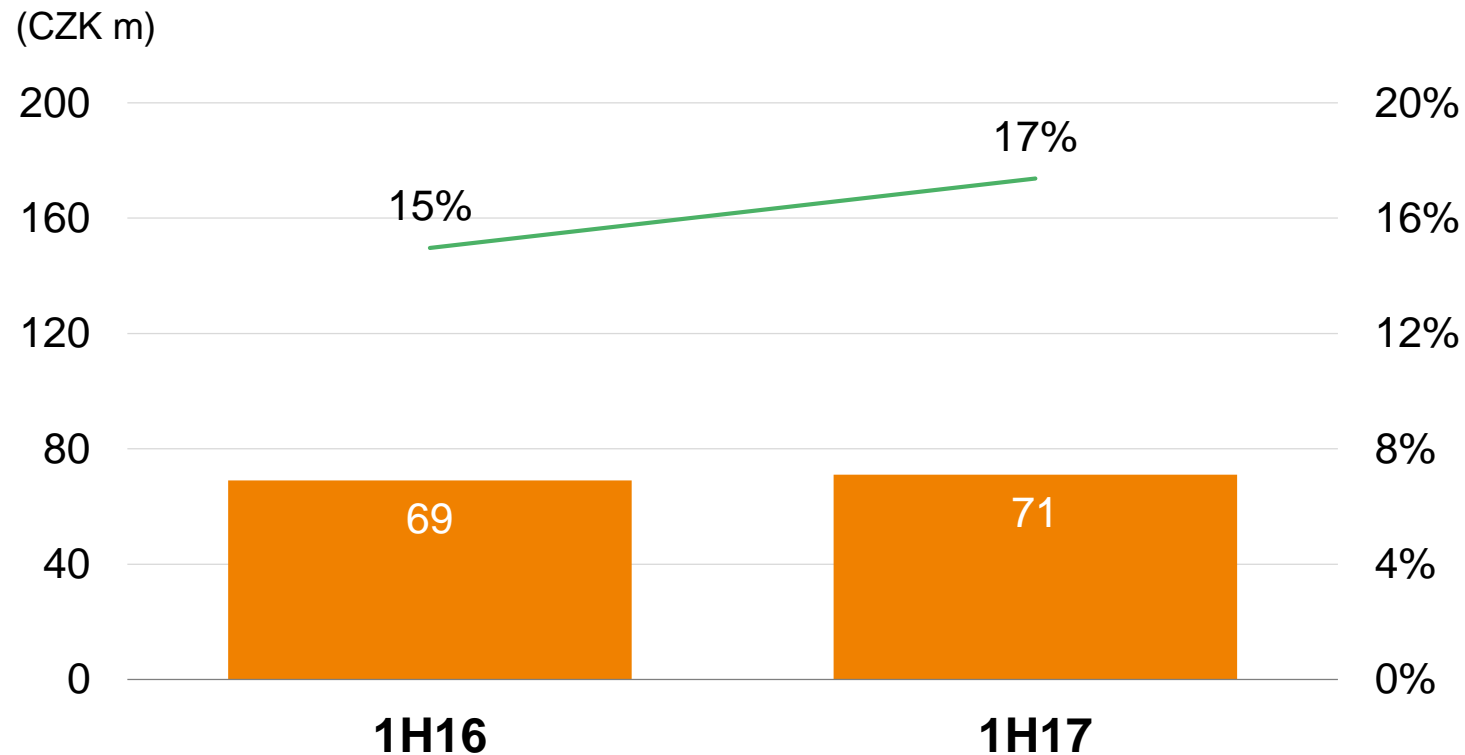
- Prostor pro růst v HoReCa s plným nealko portfoliem.



Marže reflektují konkurenceschopnost Radenske

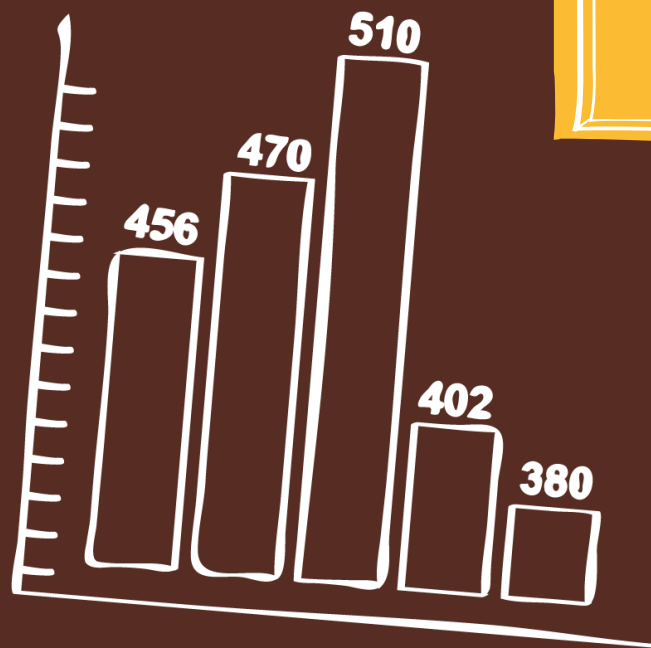


Upravená EBITDA & EBITDA marže*

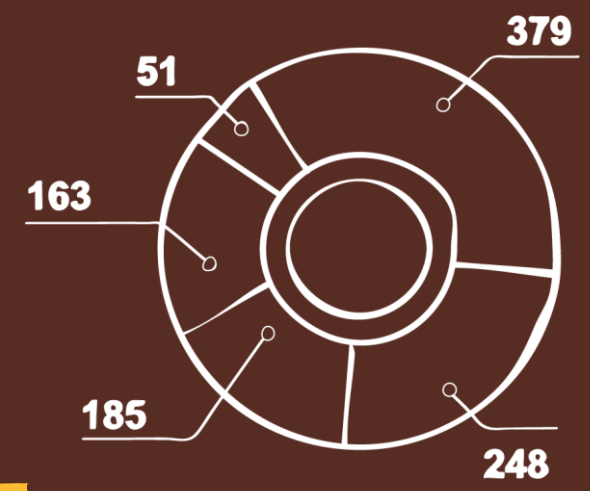


- EBITDA marže by se měla v budoucnu zlepšit díky post akvizičním synergiím

Podíl na skupinové EBITDA: 20.4%

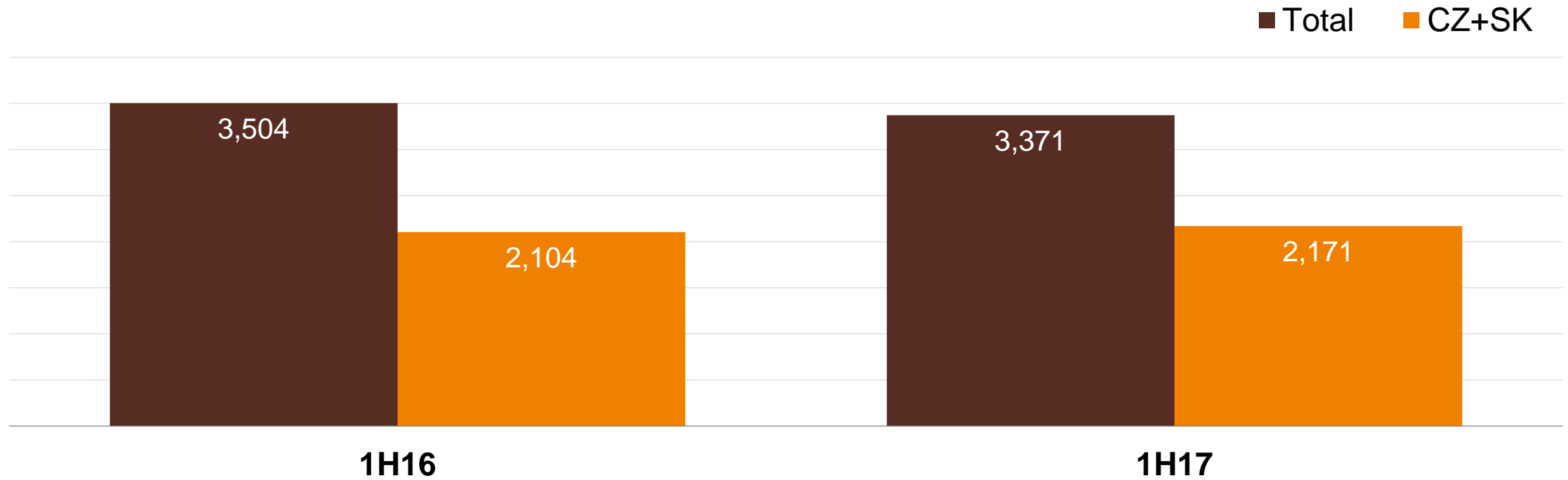


Konsolidované výsledky



Konsolidované výnosy

(CZK m)

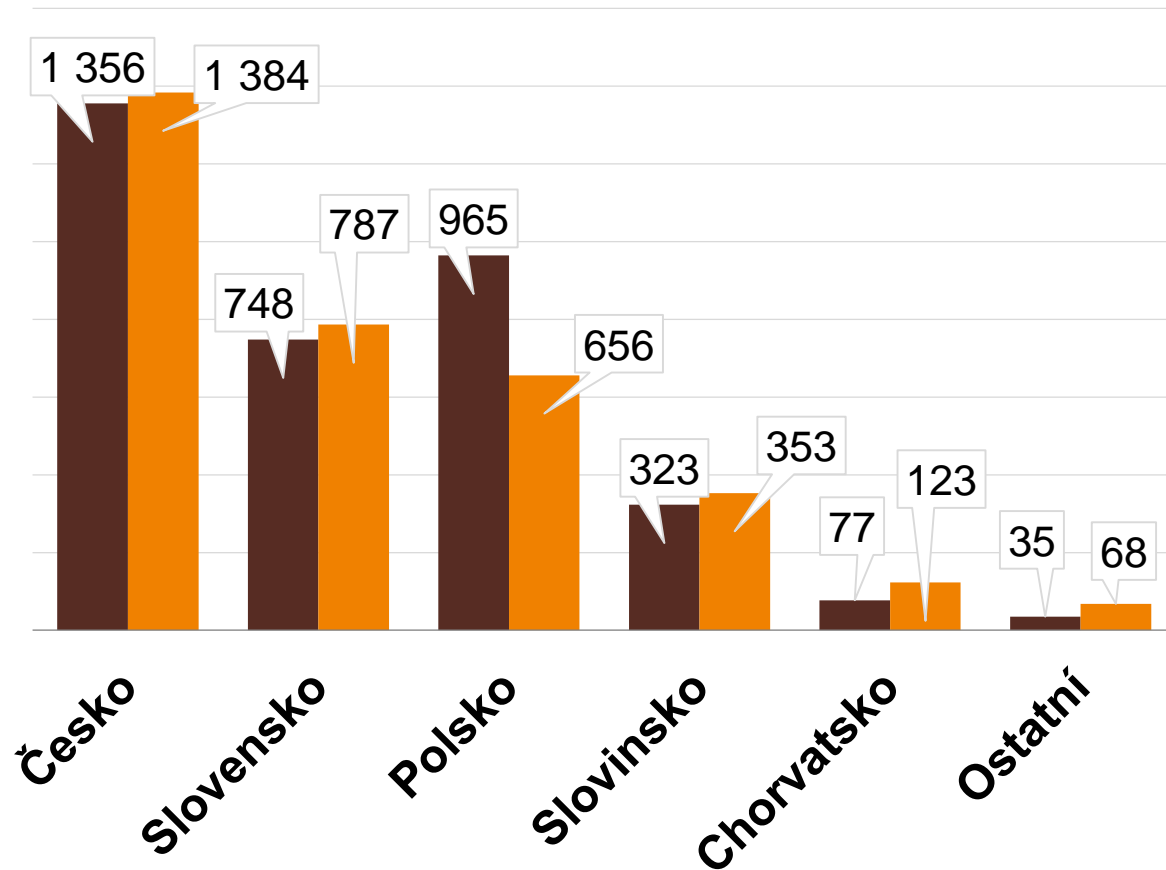


- 1H17 – pokles výnosů ovlivněn vývojem v Polsku, částečně kompenzováno ve všech ostatních regionech.

Tržby v geografických segmentech (MCZK)

(CZK m)

■ 1H16 ■ 1H17



- **Czech Republic**

Výnosy rostly o 2.1%, díky zvýšeným tržbám z Rauchu, Rajce a Viney. UGO zvýšilo výnosy o 30.5%.

- **Slovakia**

Výnosy rostou o 5.2%, 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.

- **Poland**

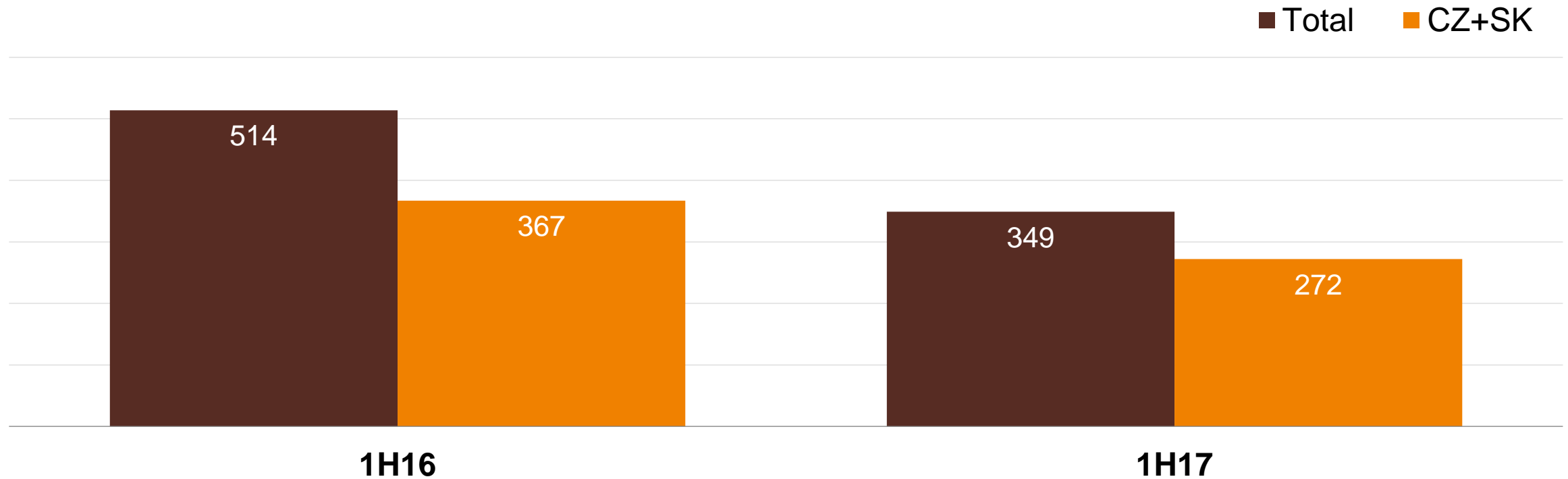
Výnosy poklesly o 32%, ovlivněno nižšími prodeji privátních značek i vlastních značek v tradičních distribučních kanálech.

- **Adriatic region**

Adriatický region vykazuje růst výnosů o 19.2%, díky distribuci PepsiCo v Chorvatsku a akvizici Studenac.

Konsolidovaná upravená EBITDA

(CZK m)

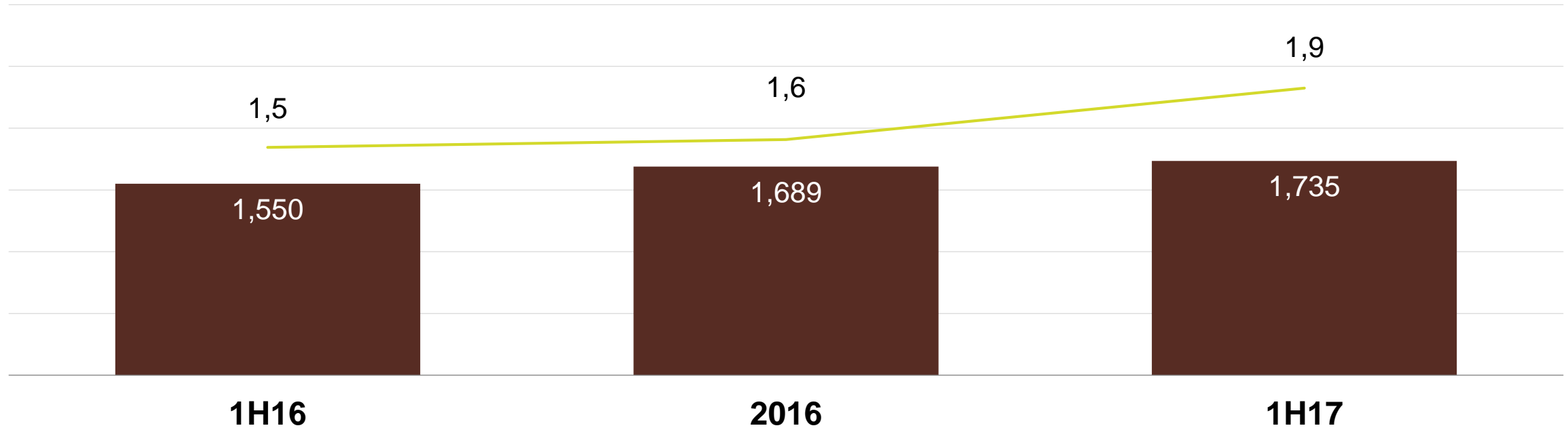


Pokles EBITDA je způsoben výsledkem v Polsku a v ČeskoSlovensku, který nebyl kompenzován zlepšeným výkonem ve Slovinsku. EBITDA dosažená v Polsku poklesla hlavně kvůli nižším prodejům privátních značek. EBITDA v České republice poklesla díky nižším prodejům Kofoly, zvýšeným nákladům na cukr a zvýšeným prodejním (logistika) a marketingovým nákladům (hlavně v Ugu).

Konsolidovaný čistý dluh

(CZK m)

■ Čistý dluh — Čistý dluh/upravená EBITDA



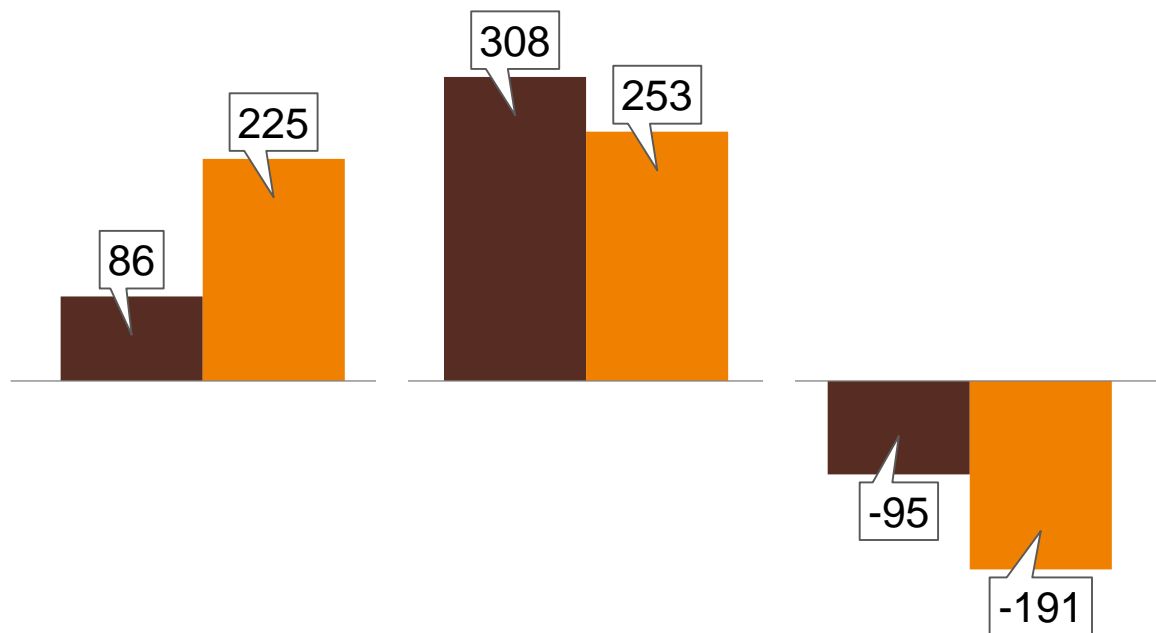
- Čistý dluh 1H17 vs. 2016 poklesem peněžních prostředků převyšujícím pokles dluhu.
- Pokles peněžních prostředků v 1H17 vs. 2016 ovlivněn capex a splátkami úvěrů převyšujícími čerpání.

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

CF z provozních činností

Capex

Pracovní kapitál



■ 1H16 ■ 1H17

- CF z provozních činností roste, díky pozitivnímu CF efektu ze změny pracovního kapitálu (zvýšení závazků) i přes snížený zisk.
- Pokles Capex – loňské období ovlivněno platbou za výrobní halu v Polsku (CZK 100 mil.)
- Pokles pracovního kapitálu ovlivněn růstem závazků ve všech segmentech, také ovlivněn růstem závazků v nové akvizici Studenac.

Akvizice I/2

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 prodejm Radenska a Pepsi.
- Chorvatský trh v krizi kvůli úpadku Agrokora/Konzum (naše pohledávka pouze HRK 122 tis.). Konec krize bude příležitostí pro zvýšení našeho tržního podílu v důsledku ukončení monopolu Agrokora.



- Největší výrobce salátů v Česku, očekávaný dopad CZK 60 mil. do výnosů v roce 2017.
- Výroba cca 5000 salátů denně.
- Převzali jsme výrobní divizi - za desítky milionů korun.
- Akvizice nezahrnuje velkoobchod ovocem a zeleninou.
- Převzetí proběhlo v červnu 2017.
- Náš cíl – posílit pozici Ugo v dalším segmentu čerstvých potravin – Retail.

Akvizice 2/2

PREMIUM ROSA

- 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.
- Očekávané výnosy 2017: PLN 15 mil.



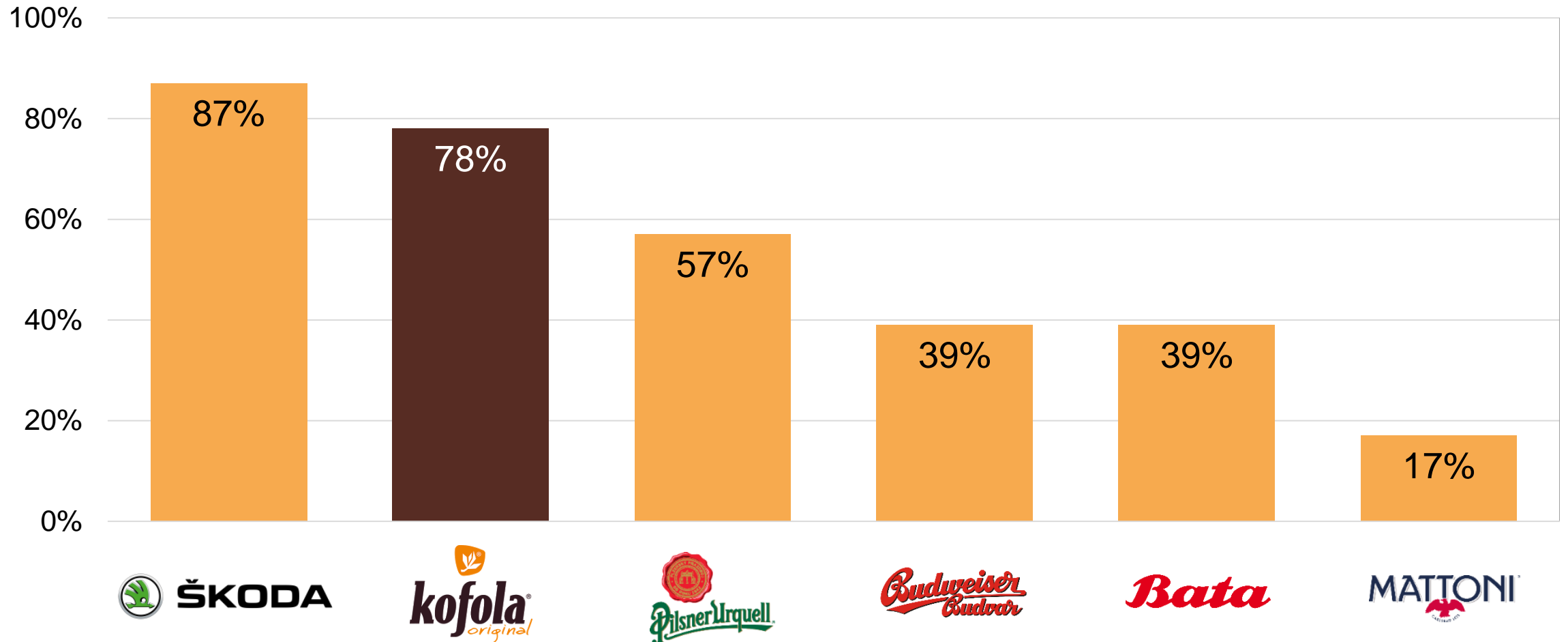


Kofola INFO

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.

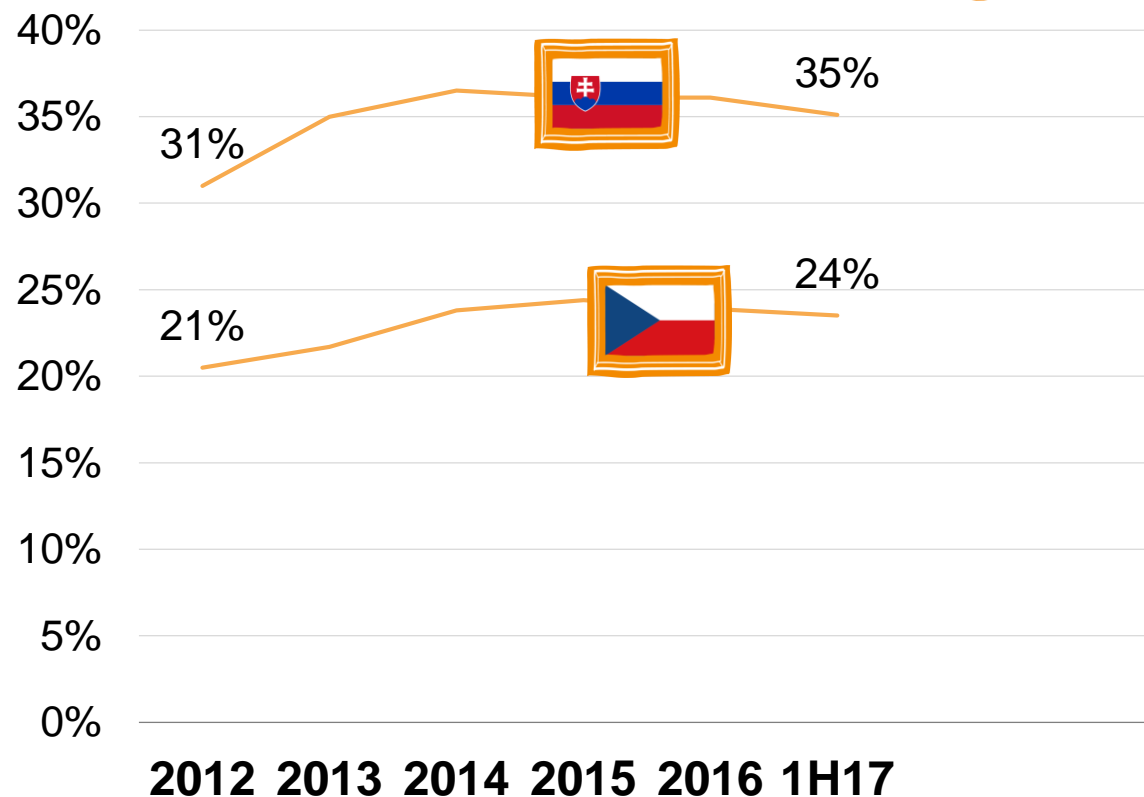
Jupí je jasným lídrem v segmentu Sirupy v Česku a vícelídrem na Slovensku díky představeným inovacím. Druhá pozice sirupů Paola v Polsku.

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

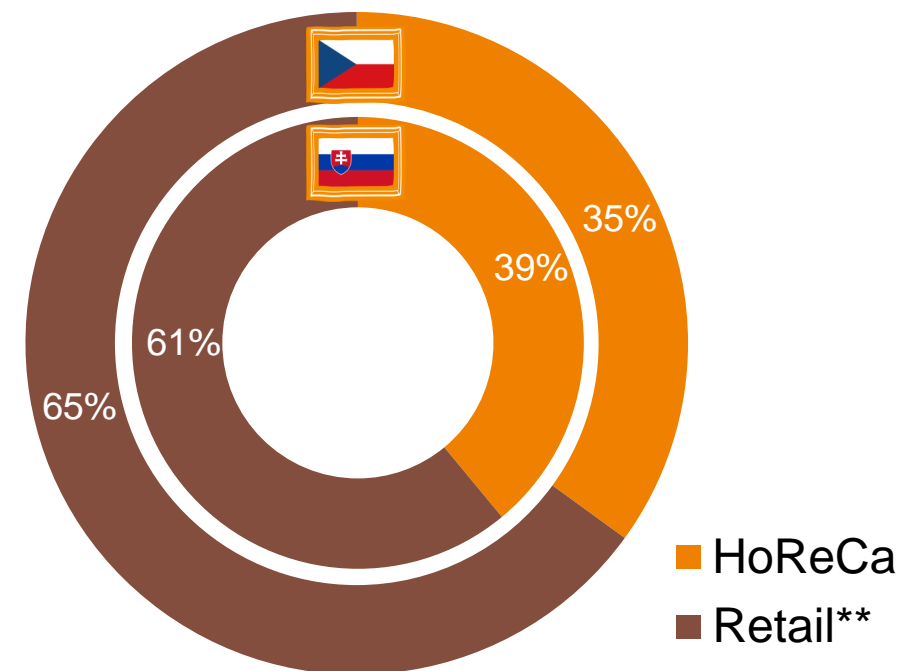
Energetický nápoj Semtex od akvizice v roce 2011 posiluje svou pozici v Česku a na Slovensku.

HoReCa: důležitá součást našeho businessu

Podíl Kofoly v HoReCa *



Podíl HoReCa tržeb v Kofole v 3M17

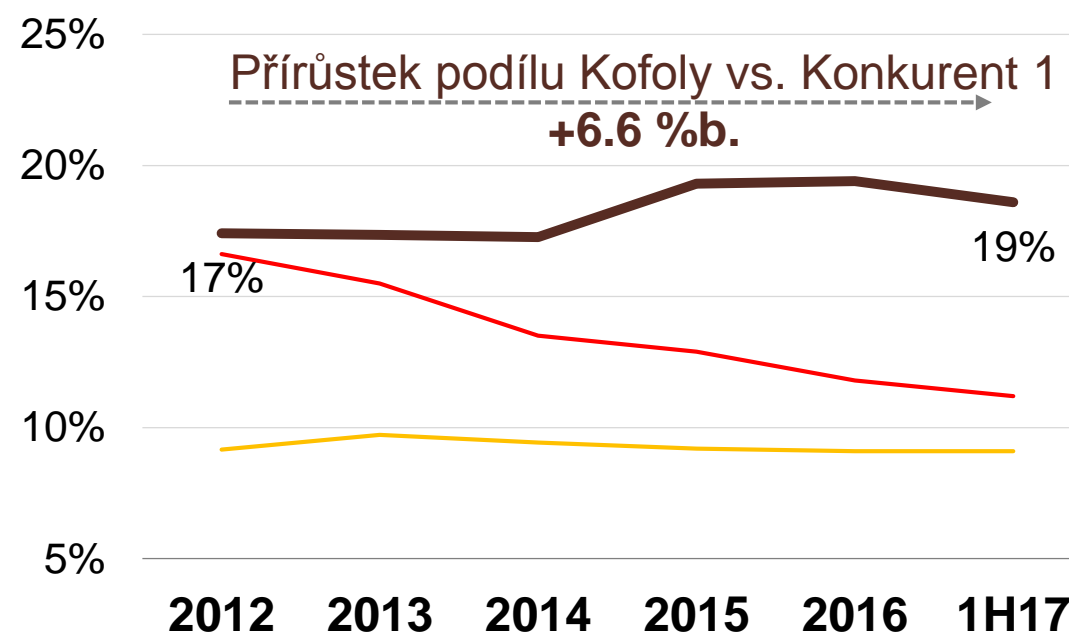
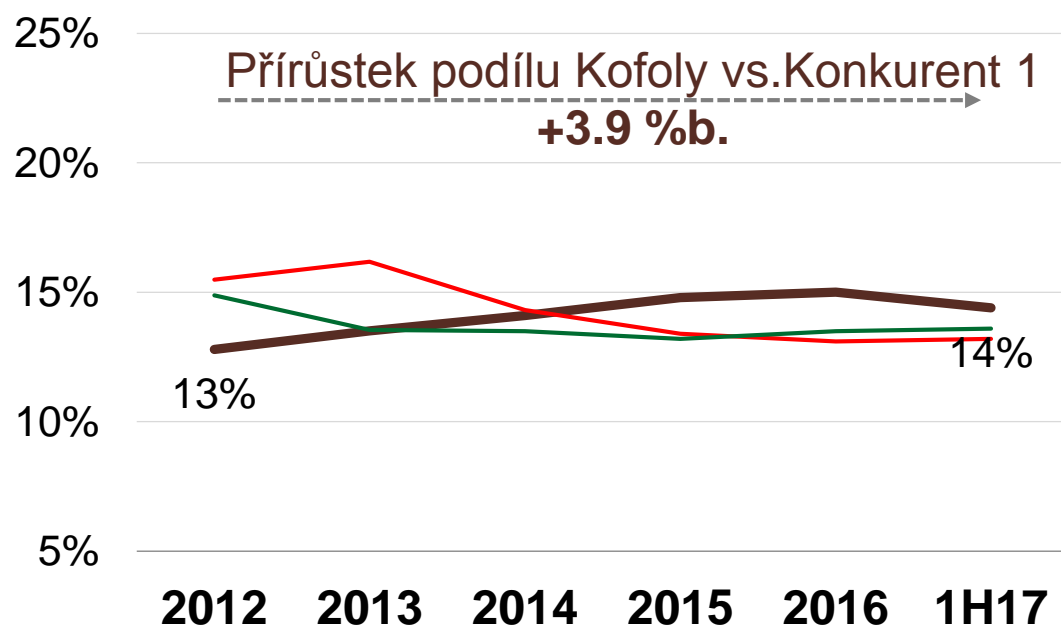


* Zdroj: Data Servis a Canadean (objemy); ** vč. privátních značek

Retail: Kofola úspěšná v konkurenci s globálními značkami



Tržní podíl Kofoly v RETAIL (VALUE)

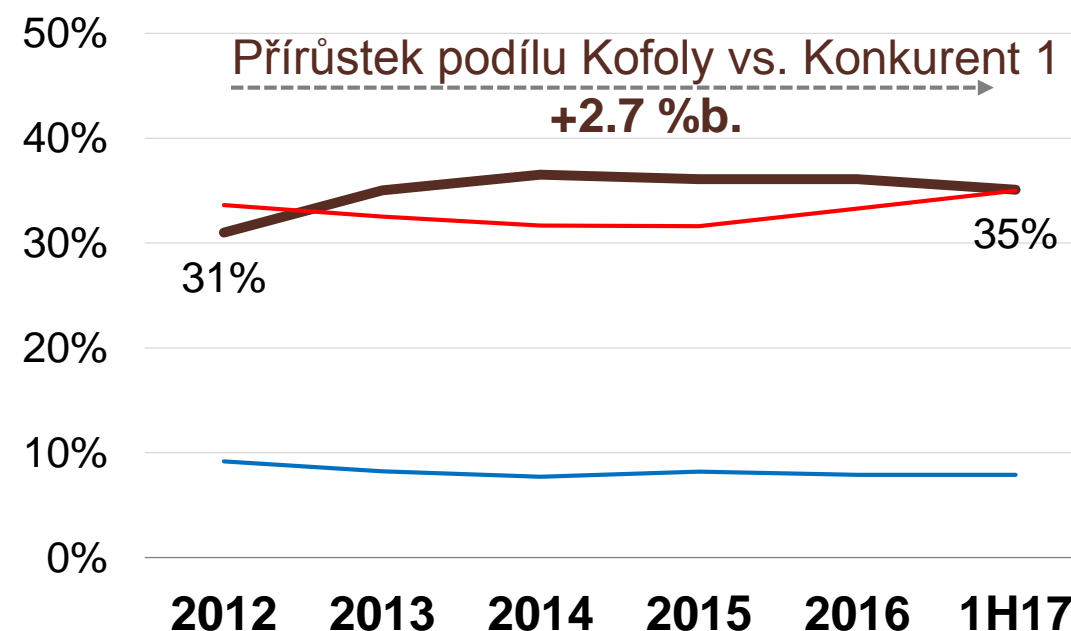
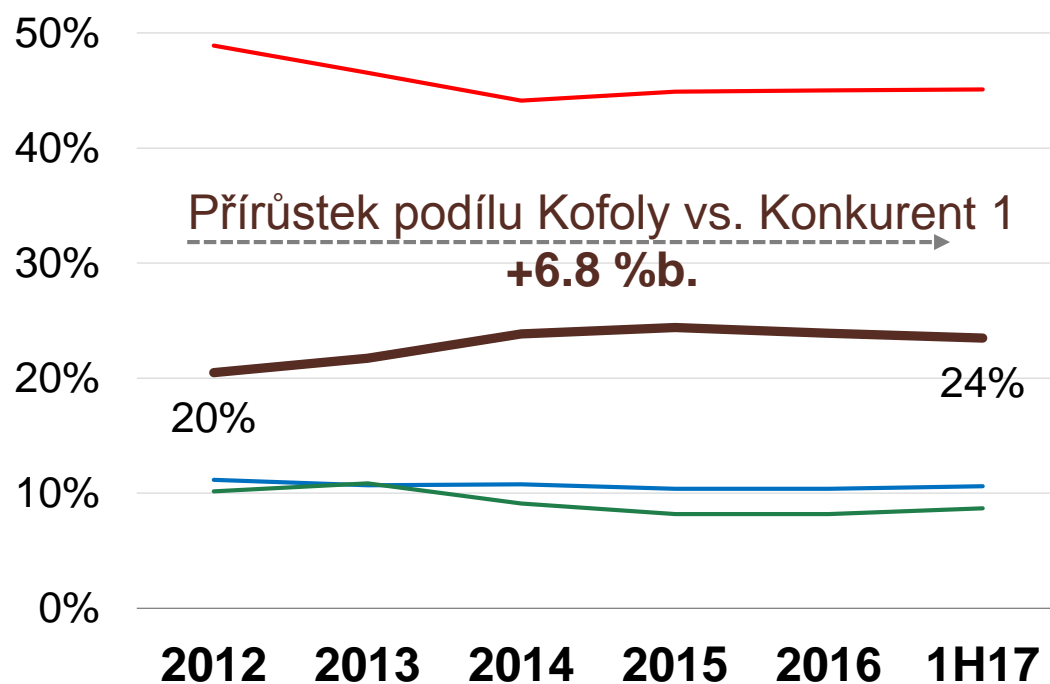


— Kofola — Konkurent 1 — Konkurent 2 — Konkurent 3

HoReCa: Kofola úspěšná v konkurenci s globálními značkami



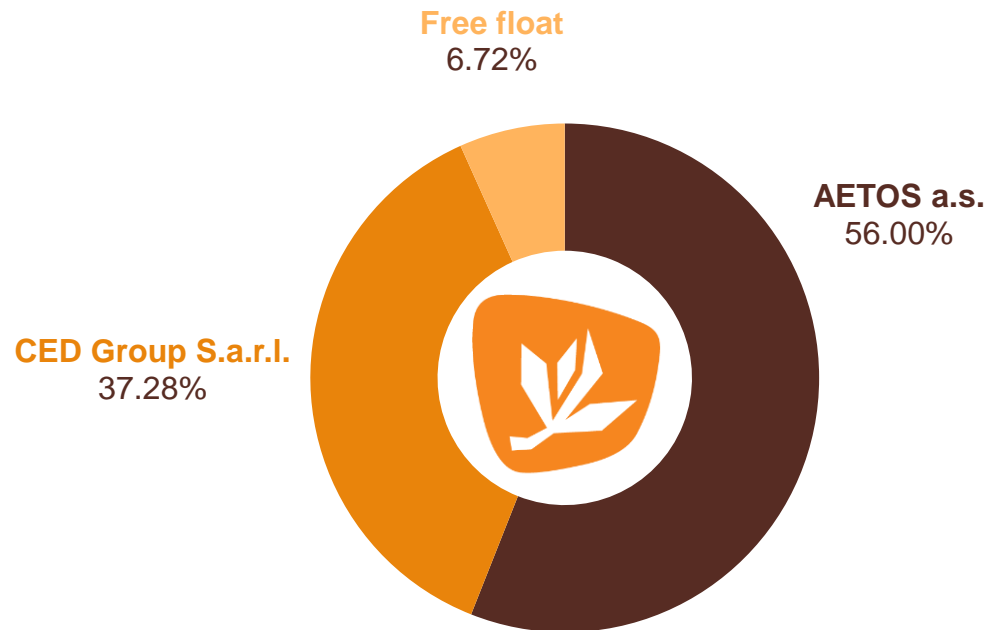
Tržní podíl Kofoly v HoReCa (VOLUME)



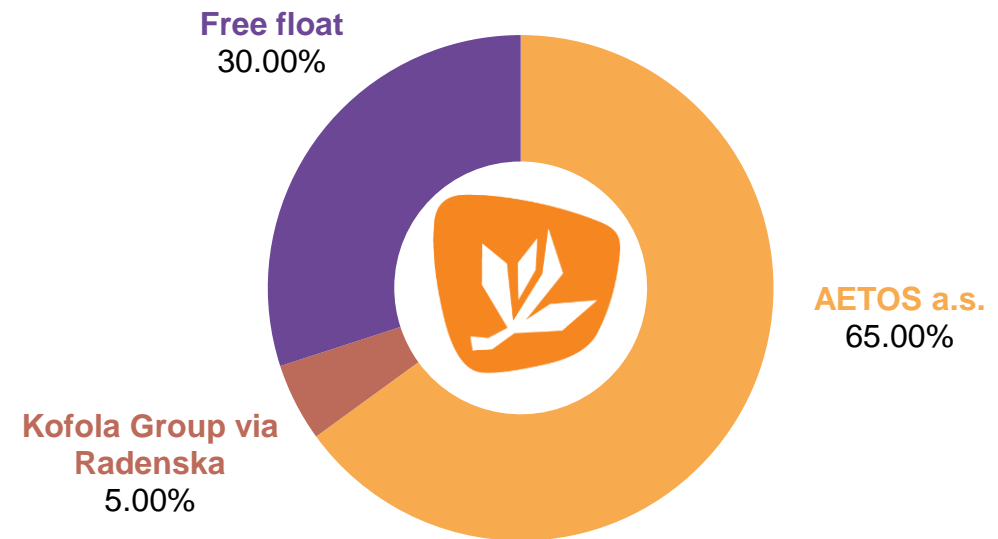
— Kofola — Konkurent 1 — Konkurent 2 — Konkurent 3

Vlastnická struktura skupiny Kofola

Současná vlastnická struktura



Cílová vlastnická struktura 2018



Změny v akcionářské struktuře

1. Vznik AETOS a.s.
2. KSM Investment S.A., René Musila a Tomáš Jendřejek vložili své akcie v Kofole do AETOS.
3. AETOS je nyní vlastníkem 56 % akcií Kofoly.
4. CED Group S.a.r.l. prodá AETOS 12 % akcií v Kofole za 440 CZK/akcie.
5. RADENSKA d.o.o. (100% vlastněná dcera Kofoly ČeskoSlovensko a.s.) předložila nabídku na 5 % akcií Kofoly za 440 CZK/akcie.
6. Fúze KSM a AETOS (plánována do konce roku 2017).
7. AETOS nabídne 3 % akcií v Kofole (private placement nebo SPO).
8. CED nabídne zbývající podíl v Kofole (private placement nebo SPO).

Akcie Kofoly

Informace o ceně akcií

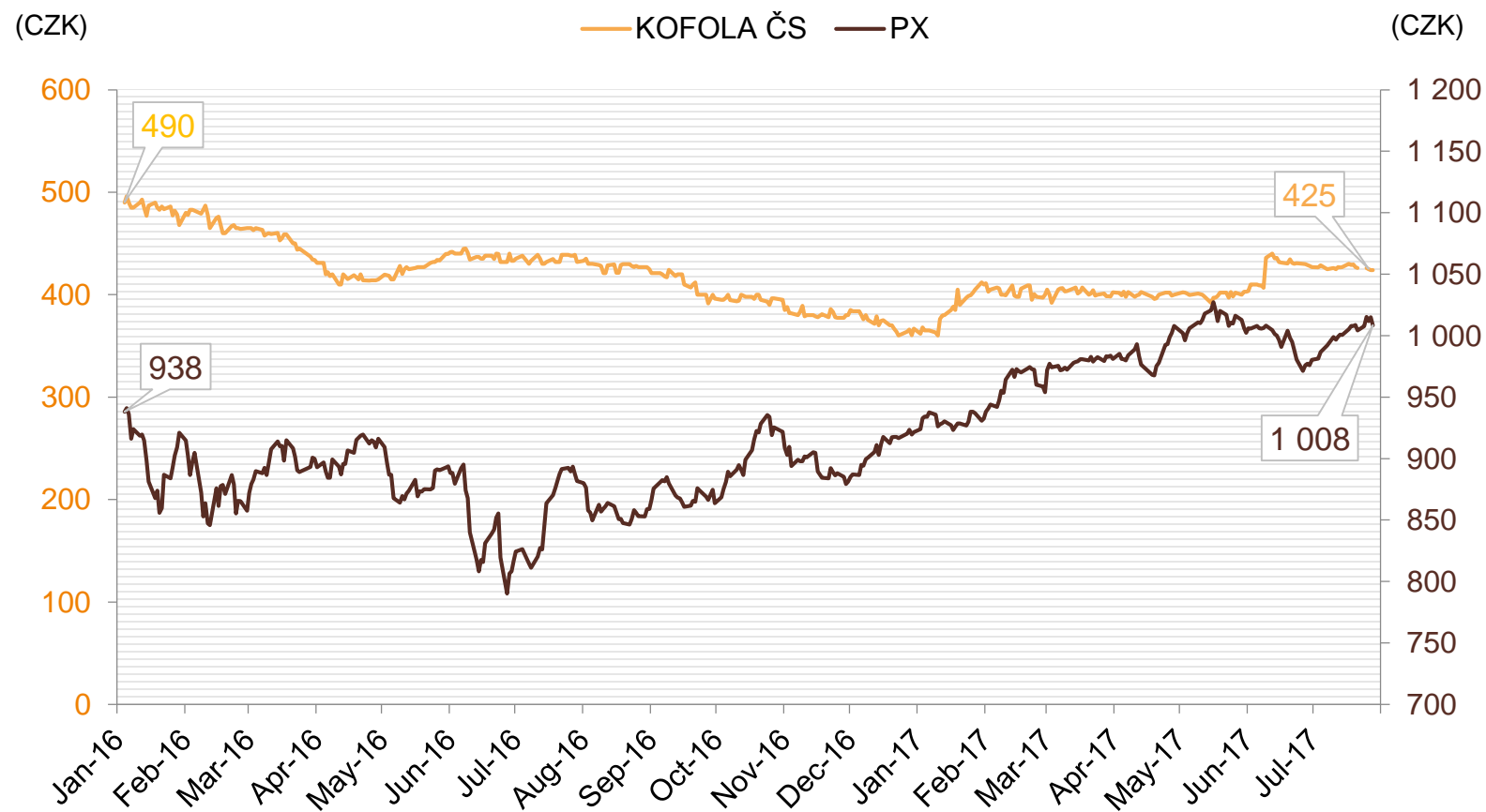
6M17

6M průměrná cena akcií

403 CZK

6M průměrný denní obrat

2 517 ks



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 rok 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	6M2017**	6M2016**	2016*	2015*	2014*	2013*
	CZK'000	CZK'000	CZK'000	CZK'000	CZK'000	CZK'000
Výnosy	3,370,982	3,504,381	6,998,960	7,190,838	6,275 391	6,287,894
Náklady na prodeje	(2,030,857)	(2,139,019)	(4,211,593)	(4,352,102)	(3,881 359)	(4,300,767)
Hrubý zisk	1,340,125	1,365,362	2,787,367	2,838,736	2,394 032	1,987,127
Náklady na odbyt, marketing a distribuci	(1,057,392)	(924,373)	(1,876,854)	(1,884,399)	(1,607 706)	(1,388,750)
Administrativní náklady	(205,740)	(214,457)	(403,059)	(385,491)	(317,937)	(273,591)
Ostatní provozní výnosy/(náklady), net	2,217	30,585	33,903	20,567	(25,564)	42,939
Provozní výsledek	79,210	257,117	541,357	589,413	442,825	367,725
EBITDA	348,937	513,970	1,064,360	1,102,614	914,820	800,398

* Audited, ** Unaudited financial statements

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 6M2016 byla EBITDA upravena o jednorázové vlivy: OP k finanční pohledávce (CZK 18 mil.), náklady fúze (CZK 7 mil.) a akviziční náklady (CZK 5 mil.).

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	30.6.2017***	30.6.2016***	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	4,851,498	4,989,684	4,915,863	7,190,838	6,275,391	6,287,894
Oběžná aktiva	3,277,390	3,462,268	3,104,020	3,395,290	1,787,877	1,734,245
Aktiva celkem	8,128,888	8,451,952	8,019,883	8,491,014	5,959,862	5,867,100
Vlastní kapitál připadající vlastníkům Kofoly ČeskoSlovensko a.s.	2,433,996	2,923,987	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	2,435,860	2,972,711	2,739,468	2,859,421	2,576,829	2,520,224
Dlouhodobé závazky	1,431,710	2,711,216	1,580,357	1,750,669	1,029,534	986,258
Krátkodobé závazky	4,261,318	2,768,025	3,700,058	3,880,924	2,353,499	2,360,618
Závazky celkem	5,693,028	5,479,241	5,280,415	3,880,924	3,383,033	3,346,876
Pasíva celkem	8,128,888	8,451,952	8,019,883	3,880,924	5,959,862	5,867,100

Konsolidovaný výkaz cash flow	6M17***	6M16***	2016	2015**	2014	2013
	CZK'000	CZK'000	CZK'000	CZK'000	CZK'000	CZK'000
Čistý tok z provozních činností	224,820	85,642	655,330	935,241	962,426	686,880
Čistý tok z investičních činností	(231,000)	(295,331)	(748,667)	(1,136,775)	(241,703)	(194,908)
Čistý tok z finančních činností	(216,287)	(134,911)	(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	1,197,783	1,592,583	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 FROSTOVÁ   

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.