

Vážení akcionáři, dámy a pánové,

jsem velice rád, že tímto oslovením mohu letos přivítat nové investory, kteří vložili svou důvěru a finanční prostředky právě do společnosti Kofola. Na konci roku 2015 jsme na pražské burze úspěšně realizovali IPO a výrazně tak vstoupili do světa veřejně obchodovatelných cenných papírů. Našimi akcionáři se staly jak renomovaní lokální i světoví investoři, tak drobní akcionáři, kteří se na IPO podíleli dokonce 17%.

Rok 2015 však pro naši společnost nebyl významný pouze z pohledu IPO, ostatně to je jen forma. Kofola se dramaticky rozvíjela jak zvyšováním své vnitřní efektivity, tak díky úspěšně realizovaným projektům akvizičním. Dosáhli jsme rekordních výsledků, kdy čistý zisk 373,9 MCZK překonal hodnotu předešlého období o 30%. Ukazatel provozního hospodaření EBITDA poprvé v historii překonal miliardovou hranici a jeho hodnota 1.102,6 MCZK znamená 21% nárůst. Organický i akviziční růst kladl velké nároky na tým našich zaměstnanců, „Kofoláků“ a dovoluji si jím tímto poděkovat a smeknout před nimi pomyslný klobouk.

Výše uvedený výsledek roku 2015 byl ovlivněn rovněž pozitivními vnějšími faktory. Jedním z nich bylo bezesporu krásné slunečné léto. S uspokojením sledujeme rovněž zlepšující se makroekonomickou situaci v regionu. Vždyť ekonomiky Česka a Slovenska rostou nejrychlejším tempem z celé Evropské unie. Rostoucí ekonomická síla obyvatelstva se se zpožděním začala projevovat i ve spotřebě nealkoholických nápojů. Po delším období poklesu roste rovněž spotřeba v oblasti HoReCa, kam dlouhodobě směřují naše strategické záměry. Rostoucí spotřeba je bohužel významně tažena poklesem prodejních cen. V oblasti FMCG nezadržitelně roste podíl promočních prodejů. Jsme přesvědčeni, že jejich rozsah je již kontraproduktivní a zvýšení efektivity promoci je velké téma celého oboru.

Naše tržby v roce 2015 dosáhly hodnoty 7.190,8 MCZK s meziročním nárůstem 15%. Nárůst tržeb i našich tržních podílů ukazuje, že jsme byli na špičkovou sezonu dobře připraveni. I v nejvyšší sezoně jsme byli schopni udržet vysoký service level a plně uspokojit objednávky zákazníků. Jedním ze základních projektů byla implementace systému přímé distribuce (tedy zajištění dodávek výrobků Kofoly přímo odběratelům, zejména restauracím) v Česku. Dalším významným růstovým faktorem bylo zahájení spolupráce s firmou Rauch. Kofola se od 1.1.2015 dohodla na úzké spolupráci s touto rodinnou firmou a stala se výhradním distributorem značek pro Českou a Slovenskou republiku. Získali jsme tak významnou pozici na rostoucím trhu prémiových džusů. Podařilo se nám zkompletovat nejvyváženější portfolio nealkoholických nápojů v ČeskoSlovensku. Výše zmiňované projekty významně podpoří růst společnosti v HoReCa a On the go segmentech. Směřujeme tak ke splnění našeho strategického cíle – stát se jedničkou na trhu HoReCa v ČeskoSlovensku.

V březnu 2015 jsme po náročném akvizičním procesu převzali většinový podíl ve společnosti Radenska. Stali jsme se tak jedničkou na trhu nealkoholických nápojů ve Slovinsku. Minerální voda Radenska se 140 letou historií je klenotem a věříme, že pod jejími křídly budeme úspěšně rozvíjet naši rozvojovou strategii pro Adriatický region. Provozní výsledky předčily naše očekávání. V Polsku se nám nepodařilo zcela zachytit potenciál trhu a připravujeme novou růstovou strategii.

Produkty čerstvých ovocných a zeleninových šťáv UGO a zejména pak freshbary a salaterie UGO pokračovaly v roce 2015 v expanzi a meziroční růst tržeb dosáhl 67%. Značka UGO velice dobře vystihla rostoucí preferenci spotřebitelů k čistě přírodním a nepasterizovaným produktům. Rozvoj konceptu bude pokračovat i v následujícím období, za přispění efektivního modelu franchisingu.

Máme dobře implementován pružný systém řízení nákladů a jsme připraveni čelit nepříznivému vývoji na trhu v oblasti vstupních surovin i dalších nákladových položek. Investujeme do nejmodernějších technologií, které umožňují zvýšit jak kvantitativní parametry výrobků, tak efektivitu nákladů. S potěšením tak sledujeme růst hrubé marže na 39%.

Vysoká přidaná hodnota provozní oblasti, tlak na snižování pracovního kapitálu a rozumná výše investic nám umožnily dosáhnout skvělé finanční stability společnosti. Zadluženost Skupiny Kofola tak výrazně nenarostla ani po významné akvizici do slovinské značky Radenska. Ukazatel zadluženosti Net Debt/EBITDA dosahuje velice bezpečné hodnoty 1,14 a umožňuje realizovat další strategické záměry společnosti. V následujícím období pak budeme v akvizičních aktivitách pokračovat. Jednou z významných akvizic je vstup do slovenské producenta nealkoholických nápojů Water Holding, který je vlastníkem známých značek Budiš, Fatra nebo Gernerka. Transakce byla podepsána a čeká na kladné stanovisko slovenského antimonopolního úřadu.

Kromě IPO Skupina prochází změnou struktury. Mateřská společnost Kofola ČeskoSlovensko a.s. sídlí v Ostravě a potvrzuje tak lokální charakter firmy. V první polovině roku 2016 bude pokračovat právní zjednodušení struktury Skupiny, kdy přeshraniční merger sloučí společnost Kofola S.A., Kofola družba a Kofola CS.

Díky akvizici a projektu Rauch se nabídka produktů Kofoly značně rozšířila. Náš rozvoj je pevně spjat s budováním silných lokálních značek. Vkládáme do nich svou kreativitu a energii. Nejúspěšnější novinkou byla Kofola Meruňková 0,5l podpořena nejúspěšnější kampaní posledních let – šišlavým psem Ftefanem. Ale úspěšných novinek byla celá řada – Semtex, Top Topic, Arctic,

V následujícím období předpokládáme kladný vliv rostoucích ekonomických ukazatelů regionu. Rovněž tak jsme si vědomi, že mimořádně slunečné léto roku 2015 se již nebude opakovat. V plánování našich cílů jsme proto konzervativní. Jsme připraveni se vyrovnat s nárůstem cen základní suroviny – cukru.

Těšíme se, že následující rok potvrdí správnost náročných rozvojových projektů. Předpokládáme, že úspěšně zakončíme vstup do slovenské společnosti Water Holding a budeme pokračovat v geografické expanzi v zemích Adriatického regionu, zejména pak v Chorvatsku. Strategicky budeme rozvíjet největší středoevropskou síť freshbarů a salaterií UGO.

Vážení akcionáři a kolegové, rok 2015 byl pro Skupinu Kofola jednoznačně nejúspěšnějším v historii a byl rovněž předělem k dalšímu zásadnímu růstu. Se vší skromností se stáváme významným hráčem v CEE regionu. Jsme připraveni na úspěšný rok navázat a dále navyšovat hodnotu společnosti. Na tomto místě bych rád poděkoval akcionářům, členům statutárních orgánů a spolupracovníkům za úsilí, které věnují naší Kofole.

Děkuji Vám za pozornost a za Váš zájem o vývoj ve společnosti Kofola ČeskoSlovensko.

Příloha č.1: Zpráva představenstva – prezentace 2015

Daniel Buryš,
Finanční ředitel, člen představenstva