

AKTUÁLNÍ ZPRÁVA

Č. 2/2023

KOFOLA ČESKOSLOVENSKO A.S.

15. února 2023

Předběžné konsolidované výsledky za rok 2022 (neauditované a upravené o jednorázové položky)*Vnitřní informace***Kofola splnila vytyčené roční cíle. K úspěchu v ekonomicky složitém roce přispěly i čerstvé a voňavé nápoje**

I přes zvýšené náklady na energie a suroviny dosáhla Skupina Kofola provozního zisku EBITDA na úrovni 1,11 mld. korun. K tomu přispěly rostoucí prodeje v klíčových prodejních kanálech, rekordní letní sezóna, meziroční růst kategorie nápojů na cesty, ale i silící obliba čerstvých šťáv a bylinných čajů. Kofola tak potvrdila svou roli významného domácího výrobce, který je schopen díky efektivnímu řízení dosahovat stabilních výsledků.

Rok 2022 byl ve znamení energetické krize. Růst cen energií, ale i PET materiálu a sladidel znamenal pro Skupinu Kofola dodatečné náklady ve výši přibližně 0,5 mld. korun oproti předchozímu roku.

„Inflace a růst nákladů všech našich hlavních nákladových kategorií – od materiálů, energií, přes dopravu, nákladů na práci, až po cenu služeb – způsobil vysoké cenové tlaky, které jsme museli kompenzovat hledáním dalších úspor a postupným zvyšováním našich prodejních cen,“ komentuje Jannis Samaras, generální ředitel Skupiny Kofola. „Jsem rád, že díky pružnosti našeho rozhodování, efektivnímu řízení a skvělým prodejním výsledkům se nám podařilo překročit poslední avizovaný odhad ročního cíle EBITDA. I když se ale výsledek jeví jako velmi silný, je nutné říci, že před třemi lety jsme si mysleli, že dnes budeme mnohem dále. Realita posledních roků zbrzdila naše strategické plány,“ doplňuje Samaras.

V klíčovém československém regionu tržby rostly ve všech prodejních formátech. Nápoje určené ke spotřebě na doma vzrostly o 9 %. V gastru, kde Kofola obsluhuje více než 17 tisíc zákazníků, se zvýšily tržby oproti minulému roku o 51 %. *„Čepovaná Kofola ovládla letní sezónu. Dařilo se ale i baleným nápojům, zvláště těm určeným na cesty, jejichž tržby meziročně stouply o 25 %. Přes překvapivě příznivý vývoj tržeb, EBITDA nápojové části v ČeskoSlovensku poklesla v důsledku zvýšených vstupů,“* uvádí Daniel Buryš, generální ředitel Kofoly v ČeskoSlovensku.

Úspěchy slavily další segmenty Skupiny. I přes výzvy spojené s inflací a rostoucími náklady, adriatický segment rostl jak ve Slovinsku, tak Chorvatsku. Tržby v obou

zemích překonaly rok 2019. Ve srovnání s loňským rokem narostl objem prodeje v litrech o 8 %, export zaznamenal dvouciferný růst.

Na výborné trajektorii se po loňském roce ocitl i voňavý pilíř Kofoly, společnost LEROS, která vyrábí a distribuuje čaje a kávu. „V meziročním srovnání rosteme ve všech významných kanálech – od farmacie, přes gastro až po retail. Velkou radost nám dělá e-shop, který je dnes už nedílnou součástí našeho podnikání a díky němuž se nám daří rozvíjet například i bylinnou kosmetiku,“ popisuje **Martin Mateáš, generální ředitel LEROSu**.

Výrazné zlepšení, a to i v hodnotě EBITDA, vykázalo v loňském roce také UGO, které oslovuje spotřebitele svou nabídkou zdravého stravování, a potvrdilo tak potenciál růstu tohoto segmentu. „Optimalizovali jsme naše procesy a zavedli řadu úsporných opatření na provozovnách (od využití úsporných žárovek, chytrých senzorů a čidel až po instalaci perlátorů vody). K tržbám vyšším o 58 % v meziročním srovnání přispěly i atraktivní novinky v nabídce našich Salaterií a balený sortiment, který je na růstové vlně,“ uvádí **Marek Farník, generální ředitel UGO**.

Dalším pozitivním faktem na celkovém hospodaření Kofoly je i to, že kombinací dobrých výsledků a úsporných opatření se Skupině podařilo snížit poměr čistého dluhu k EBITDA pod hodnotu 3.

I díky úspěšnému zakončení složitého roku mohla Kofola podpořit další lokální udržitelný projekt. V rámci inkubátoru, ve kterém rozvíjí inovativní startupy, poskytla úvěr na rozvoj krnovské společnosti Zahradní OLLA. Ta vyrábí stejnojmenné hliněné nádoby určené k šetrnému zavlažování rostlin. V oblasti péče o vodní zdroje a zdraví krajiny učinila pak Kofola další důležitý krok – rozběhla činnost neziskové organizace Kvapka Rajeckej doliny, jejíž hlavní náplní je realizace vodozádržných opatření.

Do roku 2023 vstupuje Skupina s příslibem dosažení celkového cíle EBITDA ve výši 1,10 – 1,25 mld. korun. K tomu by mohly přispět i výrazné produktové inovace na československém trhu, jakými jsou Rajec Čaj Ledová bylinka, SEMTEX Extrem (energetický nápoj bez taurinu, s příměsí guarany a matcha), Targa Florio Tonik nebo Prager's KOMBUCHA (tedy fermentovaný čajový nápoj s probiotickými kulturami) od F.H. Prager.

v mld. Kč*	2022**	2021**	Změna	Změna (%)
Tržby	7,88	6,64	1,24	18,7 %
EBITDA	1,11	1,13	-0,02	-1,8 %

v mld. Kč*	4Q 2022**	4Q 2021**	Změna	Změna (%)
Tržby	1,81	1,57	0,24	15,3 %
EBITDA	0,23	0,14	0,09	64,3 %

* předběžné neauditované výsledky

** upraveno o jednorázové položky

Více informací Vám v případě zájmu poskytneme:

Lenka Frostová

IR manager

lenka.frostova@kofola.cz

Kofola ČeskoSlovensko a.s.

Nad Porubkou 2278/31a

708 00 Ostrava – Poruba

Česká republika

<http://investor.kofola.cz>