

Milí akcionáři,

Jsem rád, že svůj letošní komentář můžu začít tvrzením, že v roce 2023 se nestalo nic neobvyklého. To je něco, na co jsme za poslední tři roky téměř zapomněli. Po letech Covidu, energetické krize a inflace jsme se tak mohli plně soustředit na rozvoj našeho podnikání. Jak uvidíte na dalších stránkách naší výroční zprávy, byl to velice dobrý rok.

Na začátku jsme očekávali 10-12% pokles spotřeby nealkoholických nápojů a tomu jsme přizpůsobili naše nákladové struktury. Většinu roku to vypadalo, že nebudeme daleko od pravdy, ale sezóna byla velmi povedená a rok jsme uzavřeli s 7.9% poklesem objemů ve srovnání s rokem 2022. Důvody poklesu našich objemů jsou zejména dva – rostoucí cena reflektující ceny vstupů a inflace mandatorních výdajů domácností spojená s poklesem jejich koupěschopnosti. To pocítily hlavně naše tradiční nápojářské divize. Na druhou stranu Leros a UGO ukázaly silný růst objemů s velmi solidní marží.

Radost mi udělalo i naplňování naší vize. V roce 2023 jsme položili základní kámen naší zemědělské divize. Chceme rozumět naší surovinové základně, a proto jsme investovali do pro nás netradiční oblasti. Přibližně 60 hektarů ovocných sadů a 25% podíl 200 hektarů kávových plantáží v Kolumbii je prvním krokem do nového světa. Nejdříve se v něm musíme trochu rozkoukat, ale věříme, že je to správná cesta.

ČeskoSlovenský segment se, věřím, odrazil ode dna. Marže, kterou jsme dosáhli v roce 2023 je velmi slibná, ale k naší výkonnosti před rokem 2020 je pořád kus cesty. Skvěle fungují jak novinky jako Targa Floria a nanuky Jupík, tak i stálice typu čepované Kofoly.

Adriatický region vyrostl na tržbách o 7.3 %. Zde se nám dařilo zejména ve Slovinsku. Na trh jsme uvedli funkční vodu ALL založenou na minerální vodě Radenská. V Chorvatsku u spotřebitelů sílí obliba naší pramenité vody Studena, která svou velice provokativní reklamní kampaní poutá pozornost zejména mladé generace. Na konci roku se nám na střechy výrobního závodu v Radenci podařilo nainstalovat první fotovoltaickou elektrárnu ve skupině.

Leros završil svou poakviziční pětiletku přesně dle projekcí. Všechny klíčové kanály posilovaly a tržby celkově vzrostly o 8 %. Dobře funguje náš e-shop a na konci roku jsme otevřeli na Černém Mostě první kamennou prodejnu.

Skokanem roku je bezesporu UGO. Výrazný růst tržeb o 24 % doprovázený silnou ziskovostí a nárůstem spokojených zákazníků. To byl a je obrázek UGA v posledním roce. Tahounem byly nové Superbowls založené na rýži i spolupráce s F.H.Prager na čepované Kombucha. UGO má ještě obrovský potenciál a v příštích letech s ním máme velké plány.

Celkově jsem tedy rostli. Na úrovni EBITDA o 143 mil. Kč a dosáhli jsme tak na horní hranici námi očekávaného intervalu 1,25 mld. Kč. Plánovaný interval EBITDA pro rok 2024 uvádíme v rozmezí 1,55 - 1,80 mld. Kč. Tento interval zohledňuje nejen dopad nových akvizic, ale také další růst současné skupiny Kofola.

Na konci roku jsme oznámili náš vstup do pivního segmentu – akvizici společnosti Pivovary CZ Group, která zastřešuje pivovary Zubr, Holba a Litovel. Celkově pátý největší hráč na českém pivním trhu s dlouhou tradicí, nespočetnými oceněními v oblasti kvality a silnou distribucí zejména na střední Moravě. Pivo je rodinné stříbro, je to nejsilnější segment v FMCG, je tu už 500 let a dalších 500 let tu věřím bude. K této akvizici přistupujeme s velkou pokorou a tento pilíř tak budeme držet jako samostatnou jednotku oddělenou od nealko divize Kofoly. V roce 2024 by tržby za pivo mohly tvořit přibližně 15 % celé skupiny Kofola.

Nakonec chci poděkovat všem, kteří s námi v roce 2023 táhli za jeden provaz: našim zaměstnancům, dodavatelům, zákazníkům, akcionářům a spotřebitelům. Bez vás bychom to nezvládli. Děkuji.

Jannis Samaras  
Předseda představenstva  
Kofola ČeskoSlovensko a.s.

Příloha č.1: Zpráva představenstva – prezentace 2023