

Milí akcionáři,

V loňském úvodním slovu jsem psal o zhoršujícím se spotřebitelském sentimentu a obavách z cukrové daně na Slovensku. V průběhu roku 2025 se bohužel všechny naše obavy naplnily.

Zákazníci kupovali méně. Velký vliv na pokles poptávky mělo samozřejmě počasí. To bylo nejhorší za posledních deset let. V zimě lehce nad nulou a sychravo, jaro studené, léto propršelo, babí léto nebylo. To se ale čas od času stává. Horší je pokles nákupního sentimentu. Spotřebitelé to měli v zemích, kde působíme opravdu těžké – konsolidační balíčky na Slovensku, negativní předvolební kampaně v Česku, dozvuky inflace a páteční bojkoty obchodů v Chorvatsku. To vše se podepsalo na tom, že jsme prodávali méně.

Cukrová daň na Slovensku nám vzala to, co jsme čekali – přibližně 10 % našich objemů. V kombinaci s počasím a sentimentem jsme se tak na Slovensku objemově propadli o

16 %. Jiná vládní rozhodnutí nám zatím také moc nepomáhají. Předvolebně motivované náhlé změny v pracovně právní legislativě nebo bezprecedentní nárůst minimální mzdy ve Slovinsku.

Ačkoliv jsme v roce 2025 dosáhli druhé nejvyšší EBITDA v naší historii, nemůžeme díky výše uvedenému hodnotit loňský rok jako úspěšný. K opticky dobrému výsledku nás dovedla naše flexibilita a schopnost omezit krátkodobě náklady. V roce 2026 se spousta nákladu vrátí na vyšší úroveň, a tak i přes plánované obchodní zlepšení bude EBITDA někde v intervalu 1.8-1.9 mld. korun. Daří se nám ale akvizičně a ohlásili jsme dva nové členy naší skupiny.

Hned na začátku letošního roku jsme dokončili akvizici společnosti Nobilis Tilia – předního českého výrobce přírodní kosmetiky. Věříme ve spojení s LEROSEM a v rozšíření našeho bylinkového příběhu. Máme stejné hodnoty, pracujeme se stejnými surovinami a máme stejný respekt k přírodě. Kvalitní přírodní kosmetika založená na bylinkách má skutečně velký potenciál nejen v Česku, ale i na zahraničních trzích.

Dalším velkým krokem je pro nás rozšíření naší Latinskoamerické větve. Podepsáním kupní smlouvy na Alta Fermentation, která provozuje tři malé pivovary, síť kaváren a jednu rumovou destilérii, vstupujeme po pěstování kávy také do kategorie FMCG. Strategická autonomie v kávovém segmentu se nám ukázala jako velice dobrý krok a věříme, že s Alta Fermentation nás čeká krásný a dlouhodobě profitabilní příběh. Latinskoamerický trh je mladý, dynamický a prudce rostoucí. Zatím se zaměřujeme na menší regiony – Panama má 4.5 mil. obyvatel, Ekvádor 18 mil. a Bogota 8 mil. To jsou regiony, které se společně s našimi lokálními partnery pokusíme rozvinout a mít tam v budoucnu znatelnou tržní sílu.

V roce 2026 nás bude čekat i strategická revize všech našich aktivit. Musíme být lepší v hledání synergií a zvyšování efektivity. V Evropských ekonomikách vidíme obecně velký tlak na klasické nápojářské odvětví – cukrové daně, spotřební daně, snižování konzumace alkoholických nápojů a mnohé další. Musíme se proto produktově i geograficky diverzifikovat. Pokud zapracujeme na naší efektivitě, bude nás klasická nápojařina určitě dobře živit ještě další dvě dekády. Její váhá se ale určitě bude snižovat.

Na konci prvního kvartálu jsme nuceni opět řešit geopolitickou situaci a její dopady na ceny vstupních materiálů a energií. V současné době nejdou na naší výsledovce ještě vidět. Suroviny i energie máme částečně předkoupené, ale i pokud válka skončí velmi rychle, dozvuky nás jistě zasáhnou. Možná to bude znamenat i zdražení našich produktů, určitě se nevyhneme omezením některých plánovaných aktivit.

Na závěr zopakuji svá slova z loňského roku: chci poděkovat všem, kteří s námi v roce 2025 táhli za jeden provaz: našim zaměstnancům, dodavatelům, zákazníkům, akcionářům a spotřebitelům. Bez vás bychom to nedokázali. Děkuji vám.

Jannis Samaras
Předseda představenstva
Kofola ČeskoSlovensko a.s.

Příloha č.1: Zpráva představenstva – investorská prezentace 2025