

Vážení akcionáři,

po loňském létě jsem byl velmi pesimistický ve vztahu k vývoji české i evropské ekonomiky. Z důvodů astronomických cen energií jsem měl velké obavy o celý český průmysl i domácnosti. Jsem proto rád, že jsem se mýlil a že se naše nejčernější scénáře nenaplnily. Ale mnohé důvody k opatrnosti přetrvávají. A to i přes to, že naše skupina měla ekonomicky velmi silný a úspěšný začátek roku 2023.

V době vysoké inflace nám ani nic jiného nezbyvá – je to něco, na co nejsme zvyklí a co známe spíše jen z učebnic ekonomie. Výši našich zisků sice držíme velice stabilní, ale vše okolo nás je o 20 % dražší – zejména technologie. To nás nutí hledat synergie a zlepšovat se. A je taky na nás, abychom tuto ztrátu co nejrychleji smazali a nejpozději do 3 let měli finanční ukazatele lepší než v předkovidových letech.

To vše musíme zvládnout navzdory stále enormně vysokým vstupním surovinám – zejména cukru. Otazník visí také nad cenami energií. Ani jeden z těchto problémů se nedá vyřešit rychle, nové cesty si vyžádají několik let a zvládnou je jen ti nejsilnější. Jsem přesvědčen, že naše značky mezi ty nejsilnější rozhodně patří. „Když miluješ přírodu a lidi kolem, není co řešit. Cestu vždycky najdeš.“ To je naše „osvěžená“ mise, kterou jsme tvořili společně s našimi zaměstnanci a vyjadřuje naše základní hodnoty. Z ní vychází i naše dlouhodobé strategické cíle. Jedním z nich je digitalizace. Ve Slovinsku jsme spustili novou generaci našeho e-shopu pro restaurace pod doménou Supplo a další země budou následovat. E-commerce dynamicky mění budoucnost jak v retailu, tak v gastronomii a naším cílem je být v čele těchto změn.

Radost mi dělá náš inkubátor. Je to cesta, jak dělat malé akvizice a projekty. Realizovají jsme v něm například podporu společnosti Zahradní OLLA a úspěšně rozvíjíme fermentované hand craft produkty ve společnosti F.H.Prager s letošní novinkou Prager's Kombucha. Inovační potenciál malých firem je obrovský a věřím, že i my se máme pořád co učit.

Ale pojďme k našim výsledkům. Čísla uvidíte na další stránkách této zprávy, proto tady jen z rychlíku. Československý nápojářský business je naší nejsilnější divizí a už několikrátý rok po sobě díky externím vlivům lehce oslabuje. V roce 2022 dosáhl EBITDY 875 milionů korun. To je krásné číslo, ale naše očekávání jsou výrazně ambicióznější. Adriatický region se vrací ke své předkovidové výkonnosti. Zapracovat zde musíme zejména na Chorvatské části našeho podnikání. LEROS nám dělal radost a plánované první zisky skutečně přišly. Rok 2023 bude ještě lepší, máme s bylinkami a kávou velké plány. UGO bojuje na těžkém poli s obrovskou konkurencí a neustále se měnícími trendy v gastronomii. Po 2 letech kovidu jsme se navrátili na růstovou trajektorii. První kvartál tohoto roku je skutečně silný a růst tržeb je dokonce nad naším očekáváním.

Na závěr chci poděkovat všem, kteří to s námi v roce 2022 táhli. Naším zaměstnancům, dodavatelům, zákazníkům, akcionářům i spotřebitelům. Bez vás by to nešlo. Děkuji.

Jannis Samaras
Předseda představenstva
Kofola ČeskoSlovensko a.s.

Příloha č.1: Zpráva představenstva – prezentace 2022