

Vážení akcionáři,

je opět mou zásadní povinností složit vám účty za výsledky skupiny Kofola. Podnikám v oboru nealkoholických nápojů již více než dvacet let a věřte mi, že každý rok přináší mnoho překvapení. Jak pozitivních, tak těch méně příjemných. Snažíme se správně číst směřování trhu a reagovat na měnící se podmínky a podílet se na celém jeho rozvoji.

Takto jsme postupovali i v roce 2017 a posouzení naší úspěšnosti necháme na vás. Konsolidované tržby společnosti dosáhly hodnoty 6.963,3 mil. CZK a představují stagnaci (-0,5 %). Významným úspěchem je pokračující růst brandových tržeb (+6 %) a řízený pokles tržeb privátních značek. Tento trend odpovídá strategickým cílům, které směřují k postupné eliminaci výroby privátních značek (dnes tvoří 12 % celkových tržeb oproti roku 2014, kdy činily 26 %).

Základní elementární cíl, tedy splnění rozpočtu společnosti v oblasti provozního hospodaření, splněn nebyl. Nepodařilo se nám udržet výkonnost roku 2016 a ukazatel EBITDA dosáhl hodnoty 950,2 mil. CZK, což znamená pokles o 10,7 %. Úroveň ziskovosti i naše finanční stabilita nám umožňuje plně pokračovat v rozvojové strategii a v roce 2018 předpokládáme návrat k růstu tržeb a poprvé překonáme hranici 7 miliard korun. Jednoznačným úspěchem uplynulého roku je růst cash flow z provozní činnosti (+9,8 %), ke kterému přispívá také výrazné snížení vlivu jednorázových položek (one offs). Na trh jsme přinesli významné inovace. Nejúspěšnější byla unikátní edice Royal Crown cola, která je světovým unikátem a řada ochucených vod Radenska.

Jsem spokojen, že můžeme akcionářům reportovat čistý zisk ve výši 231,3 mil. CZK. Ačkoli je tato hodnota o 32,4 % nižší než v roce předešlém, je potvrzením silné finanční pozice Kofoly. Umožní výplatu dividend akcionářům v úrovni roku 2016. Jménem vedení společnosti i akcionářů bych zde rád poděkoval zaměstnancům za úsilí a trpělivost v náročném roce 2017.

Střední a jihovýchodní Evropa, kde naše skupina působí, pokračuje v pozitivním makroekonomickém vývoji. Prudce poklesla nezaměstnanost. Jak je již dobrým zvykem, spotřeba nealkoholických nápojů reaguje na výkyvy ekonomiky omezeně. Trh mírně narostl v hodnotovém vyjádření, objemově však spíše stagnuje. To platí nejen pro retail, ale také pro oblast Horeca, tedy gastro segmentu. Jeho vývoj byl, na našem domácím českém trhu, poznamenán několika rychle po sobě jdoucími legislativními změnami (zákaz kouření, omezení hracích automatů a elektronické evidence tržeb). Z dlouhodobého pohledu tyto změny vítáme a věříme, že přispějí k jeho modernímu rozvoji. Nejrychleji rostoucí částí trhu nealkoholických nápojů je nyní prodej impulsních formátů, tedy především čerpacích stanic. Spotřebitelé více cestují, jsou v pohybu. V tomto segmentu rosteme rychleji než trh a předpokládáme jeho další růst.

Komplikovaná situace pro producenty nealkoholických nápojů v oblasti retailu pokračuje. Nesmyslně vysoká promoční aktivita a cenový tlak umožní rozvoj pouze silným, diverzifikovaným výrobcům. Jedině ti budou reálně schopni nezdravý tlak retailerů kompenzovat inovacemi a silným marketingem. Kofola k nim patří a patřit bude.

V regionu pokračuje konsolidace trhu a výrobců. Kofola je jedním z vůdčích subjektů tohoto procesu a také v roce 2017 se aktivně účastnila několika akvizičních procesů. Úspěšní jsme byli ve třech případech – na počátku roku 2017 jsme převzali tradiční chorvatskou minerální vodu Studenac. Následovala akvizice rostoucího polského start up čistě přírodních sirupů Premium Rosa. Vstup na trh prémiových přírodních produktů otevírá nové možnosti podporující trendy zdravého životního stylu. Posledním přírůstkem byla akvizice aktiv salátové divize Titbit, která katapultovala UGO do pozice české jedničky na trhu čerstvých salátů v retailu.

Celkové tržby skupiny Kofola v roce 2017 tedy stagnovaly, avšak srovnatelné tržby bez Polska meziročně narostly o 8,6 %. Na hlavním československém trhu tržby rostly o 139,2 mil. CZK, což představuje nárůst o 3,2 %. Vyšší prodeje zaznamenaly především značky Kofola, Rajec a Vinea. Pro rok 2017 bylo klíčovým opatřením nutné navýšení cen (3,3 %). Tento proces byl náročný a zapříčinil pokles části prodejních objemů a stagnaci tržní pozice.

Tržby v Adriatickém regionu narostly téměř o 30 % a zejména Radenska, naše nejúspěšnější akvizice posledních let, stále pokračuje ve spanilé jízdě. Převzetí akvizice Studenac bylo v mnoha směrech podstatně náročnější. Marketingově, obchodně, tak logisticky. Prodeje v Chorvatsku se dostaly na očekávanou úroveň až v posledním kvartálu. Náš tým odvedl perfektní práci.

Tržby UGO narostly o 39,2 % a dosáhly hodnoty 409 mil. CZK. UGO je nyní největším konceptem zdravého stravování ve střední Evropě a provozuje 84 fresh a salad barů. Profitabilita projektu však zůstala za očekáváním a stále se pohybuje v start up poloze. Základním problémem se stává nedostatek stabilních pracovníků a prudký růst mzdových nákladů. Zakončili jsme fázi expanze a nyní se budeme soustředit na dosažení projektované ekonomické efektivity.

Polsko stále zaznamenává pokles tržeb o 28 %, pokles zejména v segmentu privátních značek. Polský tým provedl řadu zásadních restrukturalizačních opatření. Konsolidovali jsme klasickou výrobu v jediném závodě v Kutně. Pokles tržeb privátních značek je však rychlejší než restart výkonnosti vlastních produktů. Klesající trend se tak dosud zvrátit nepodařilo. Pro vybudování silné pozice na náročném polském trhu jsou naše značky nedostatečné. Nutně potřebujeme portfolio doplnit. Proto jsme uzavřeli distribuční smlouvu na ledové čaje Nestea a aktivně vyhledáváme akviziční příležitosti na polském trhu. Pokud se nám toto v roce 2018 nezdaří, zvážíme variantu opuštění tohoto trhu.

Jak jsem již uvedl výše, ukazatel provozního hospodaření EBITDA tedy dosáhl hodnoty 950,2 mil. CZK. Bez započtení Polska je dosažený ukazatel EBITDA prakticky na úrovni roku předešlého. Pokles reflektuje tyto základní příčiny. První z nich je mimořádně vysoký růst cen cukru. Takto zásadní růst vyvolal potřebu navýšení prodejních cen a nižší růst prodeje v ČeskoSlovensku. Druhým vlivem je pokračující restrukturalizace obchodního modelu v Polsku. A následuje náročnější

integrace akvizice v Chorvatsku a nižší výkonost projektu UGO. Naopak velice pozitivně se v hospodaření projevují dlouhodobé investice do moderních technologií a výrobních i obchodních postupů. Úroveň hrubé marže tak zaznamenala mírný růst a dosahuje hodnoty 40,6 %.

Finanční pozice firmy je vysoce stabilní a celkový čistý dluh dosahuje hodnoty 2 376 mil. CZK což představuje úroveň zadluženosti Net Debt / EBITDA ve výši 2,5. Důvodem růstu dluhu je úspěšný výkup 5 % vlastních akcií, akvizice a vyšší výplata dividend.

Do roku 2018 nemůžeme nahlížet jinak než s optimismem. Pozitivní makroekonomický vývoj bude znamenat mírný růst trhu. Cena základních surovin je relativně stabilní a cukr výrazně zlevní. Z pohledu nákladů budeme čelit zásadnímu růstu mzdových nákladů a potažmo služeb na nich postavených. Náš obchodní model, inovace a marketingové strategie jsou dobře připraveny pro růst naší tržní pozice. Rozvineme plně integrovanou chorvatskou akvizici. Stabilizujeme výkonost sítě freshbarů a salaterií UGO. Začleníme a do plné výkonnosti uvedeme synergie akvizic Titbit a Premium Rosa. Dokončíme projekt změny obchodního modelu v Polsku. Budeme pokračovat v aktivním hledání akvizičních příležitosti v regionu, přičemž jsme připraveni naši strategii pružně rozšířit o další regiony a oblasti, které blíže souvisejí s nealkoholickými nápoji.

Vážení akcionáři a spolupracovníci, šampaňským rok 2017 slavit nebudeme. Do dějin naší společnosti se zapíše jako rok „rozporuplný“. Podařilo se nám mnohé, napravovali jsme se více než v předešlých letech, plníme dlouhodobé strategické cíle. Pro rok 2018 poučení a připraveni. Poděkuji tedy akcionářům za jejich trpělivost, všem spolupracovníkům za úsilí a těším se na návrat k růstu.

Jannis Samaras
předseda představenstva
Kofola ČeskoSlovensko a.s.