



**kofola** 

**WYNIKI GRUPY KOFOLA ZA 2013 ROK**

**Prezentacja dla Inwestorów**

**21 marca 2014**

- **Grupa Kapitałowa KOFOLA w 2013**
- Omówienie wyników finansowych i biznesowych za 2013
- Rynki, trendy i kierunki rozwoju
- Profil i historia Grupy Kapitałowej KOFOLA
- Akcjonariat i kurs akcji
- Kontakt



# GRUPA KAPITAŁOWA KOFOLA W 2013

W związku z koncentracją Kofoli na rynkach Środkowej Europy i wygaśnięciem z końcem roku 2012 porozumienia akcjonariuszy, począwszy od roku 2013 Kofola traktuje Grupę Megapack jako jednostkę stowarzyszoną i w związku z tym konsoliduje ją metodą praw własności. Mając powyższe na uwadze Grupa Megapack w danych porównywalnych prezentowana jest jako *Działalność do wycofania z konsolidacji*. **Działalność kontynuowana** dotyczy spółek polskich, czeskich i słowackich. Dla poprawy czytelności, gdzie tylko możliwe i uzasadnione, prezentowane są dane porównawcze za 2012 rok dotyczące działalności kontynuowanej.

## Przychody według segmentów (Działalność kontynuowana)

		2013*	%
Napoje gazowane	[mln PLN]	575,5	57%
Wody	[mln PLN]	204,9	20%
Syropy	[mln PLN]	165,3	16%
Napoje niegazowane	[mln PLN]	45,8	5%
Pozostałe	[mln PLN]	24,5	2%
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>[mln PLN]</b>	<b>1 016,0</b>	<b>100%</b>

EBITDA (Działalność kontynuowana) [mln PLN] 129,3

Suma aktywów [mln PLN] 894,4

Kapitały własne ogółem [mln PLN] 387,6

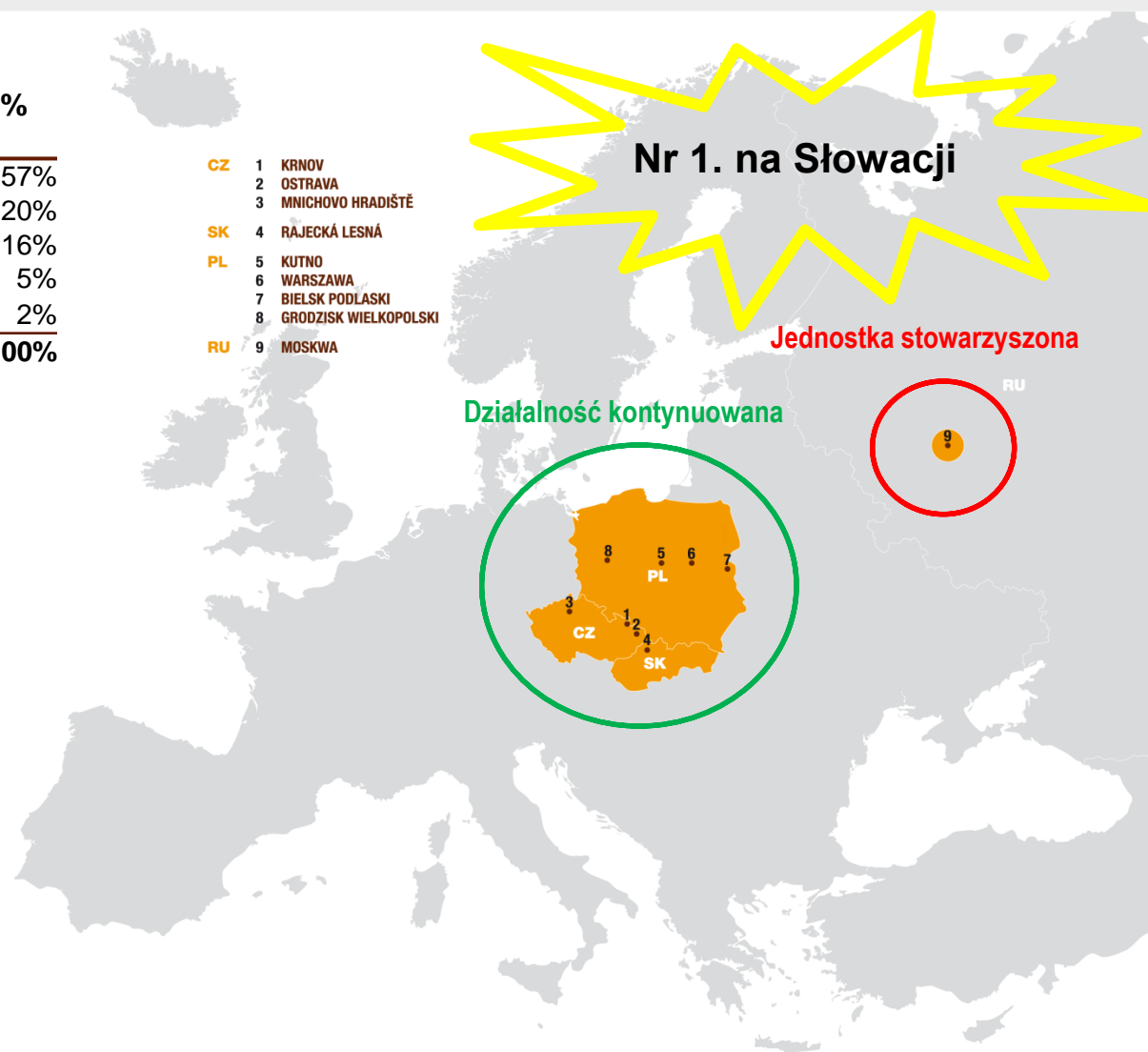
Zadłużenie netto (Działalność kontynuowana) [mln PLN] 200,5

Zadłużenie netto/EBITDA (Działalność kontynuowana) 1,55

Zadłużenie netto/kapitały własne (Działalność kontynuowana) 0,52

Zysk netto/akcję dla akcjonariuszy jednostki dominującej [PLN/akcję] 1,3206

\*Dane skorygowane o zdarzenia jednorazowe





# NASZE GŁÓWNE MARKI



- CZ + SK
- PL
- RU

# NOWOŚCI WPROWADZONE W CIĄGU 2013 ROKU - 1/5

Rynki

100% mrkev a jablko 100% řepa a jablko 100% celer a jablko 100% červené zelí a jablko 100% jablko



## UGO

Wejście w nową kategorię świeżych soków owocowo-warzywnych najwyższej jakości. Dzięki zabezpieczeniu wysokim ciśnieniem zachowują pełne walory smakowe i zdrowotne przy terminie przydatności do spożycia wynoszącym aż 4 tygodnie. Produkty są dostępne w butelkach PET o pojemności 0,25l w pięciu smakach: jablko, seler z jabłkiem, burak z jabłkiem, czerwona kapusta z jabłkiem, marchewka z jabłkiem.

W naszych barach UGO zlokalizowanych w dużych centrach handlowych oferujemy szeroki asortyment świeżych soków przygotowywanych na miejscu tuż przed spożyciem oraz sorbetów na bazie czystego soku owocowego.



## Syropy Jupi – jablko i gruszka

Nowe smaki popularnych syropów Jupi powinny wspierać silną pozycję tej marki na rynkach czeskim i słowackim. Produkty są wytwarzane bez użycia konserwantów w systemie gorącego rozlewu i są dostępne na rynku czeskim i słowackim w butelkach PET o pojemności 0,7l.



## Rajec – leśna malina i czerwona porzeczka

Rodzina popularnych wód smakowych Rajec powiększyła się o nowe orzeźwiające smaki – leśnej maliny oraz czerwonej porzeczki. Produkty są dostępne na rynku czeskim i słowackim w butelkach 0,75 l i 1,5l.



# NOWOŚCI WPROWADZONE W CIĄGU 2013 ROKU - 2/5



## Evian i Badoit

Od lutego 2013 roku Grupa Kofola przejęła na rynku czeskim i słowackim dystrybucję luksusowych francuskich marek wód mineralnych Evian i Badoit. Oferta skierowana do wymagających konsumentów wyrobów luksusowych segmentu wyższego HoReCa oraz cudzoziemców odwiedzających Czechy i Słowację. Produkty są dostępne w następujących formatach – Evian: PET 0,33l; 0,5l; 0,75l; 1,5l; szkło 0,33l- Badoit: szkło 0,33l; 0,75l.

## Rynki



## Jupik Aqua sport kiwi

Nowy smak popularnego napoju dla dzieci wytwarzanego bez konserwantów w systemie gorącego rozlewu. Produkt jest dostępny na rynku czeskim i słowackim w butelkach PET 0,5l.



## Kofola o smaku wiśniowym w puszkach 0,25l

Popularny smak napoju Kofola w puszcze 0,25l w segmencie impulsowym. Pojemność idealna dla tych, którzy są w ruchu i mają ochotę na niewielką ilość smacznego napoju. Produkt dostępny na rynkach czeskim i słowackim.



## Hoop cola light i Hoop cola cytrynowa w butelkach 0,5l

Nowy format napoju Hoop cola light i cytryna w segmencie napojów impulsowych. Produkt dostępny na rynku polskim w butelkach PET o pojemności 0,5l.





# NOWOŚCI WPROWADZONE W CIĄGU 2013 ROKU - 3/5



## Semtex taste of Champagne

Nowa limitowana edycja popularnego napoju energetycznego. Tym razem o smaku szampana. Produkt dostępny w puszkach (0,25l i 0,5l) na rynku czeskim i słowackim

Rynki



## Post mix

W Kofoli pojawił się nowy segment – w drugim kwartale 2013 roku rozpoczęła się produkcja napojów do maszyn post-mix, w których są dostępne : RC Cola, herbata mrożona Pickwick czarna herbata z brzoskwinia, Orangina i Vinea.



## Chito Ginger beer w puszkach 0,33l

Orzeźwiające piwo imbirowe (bezalkoholowe) w formacie impulsowym. Produkt dostępny w puszkach 0,33l na rynku czeskim i słowackim.



## Hoop Cola wiśniowa 2l oraz Hoop Cola z guaraną 1l

Nowe smaki Hoop Coli dostępne na rynku polskim w butelkach PET o pojemności 2 l (wiśniowa) i 1l (z guaraną). Ta ostatnia w bardzo poręcznej i dynamicznie wyglądającej butelce.



## NOWOŚCI WPROWADZONE W CIĄGU 2013 ROKU - 4/5



### Nowe smaki napojów dla dzieci Jupik

Popularny napój dla dzieci dostępny na rynku polskim o nowym wielowocowym smaku w butelkach PET 0,33l oraz Jupik Aqua o smaku jagodowym w butelkach PET o pojemności 0,5l.

Rynki



### Mr Max

Nowy napój energetyczny przeznaczony dla kanału tradycyjnego pod znaną już marką Mr Max. Produkt dostępny na rynku polskim.



### Chito tonic w butelkach PET 1,5l

Nowy format toniku produkowanego przez Kofolę. Produkt dostępny w butelkach PET 1,5l na rynku czeskim i słowackim.





# NOWOŚCI WPROWADZONE W CIĄGU 2013 ROKU - 5/5



## BUBLIMO

Nowa marka syropów do domowego przygotowywania napojów gazowanych. Jest to odpowiedź Kofoli na Sodastream. Produkt będzie dostępny w pięciu smakach – Tonic, pomarańcza, malina, Citra cola, Top topic, na rynku czeskim i słowackim w butelkach PET o pojemności 0,5l.

Rynki



## Jupi mix jabłko z miętą

Nowy orzeźwiający smak popularnego napoju owocowego. Produkt jest dostępny na rynku polskim w butelkach PET o pojemności 0,5l i 0,75l.



## Paola - gruszka

Dobrze znany syrop Paola zyska nowy smak - gruszkowy. Produkt dostępny na rynku polskim w butelkach szklanych o pojemności 0,43l.



## Vincentka

W 4kw. 2013 Kofola rozpoczęła na terenie Czech dystrybucję znanej wody mineralnej Vincentka.



# NAGRODY I WYRÓŻNIENIA 2013



- **Czech TOP 100** – Kofola a.s. piątą najbardziej podziwianą firmą w Republice Czeskiej w 2012 roku – nieprzerwanie w gronie TOP 5 od 2007
- **Czech TOP 100** – Kofola a.s. Czechy Najbardziej Innowacyjną Firmą Roku 2013 w Republice Czeskiej.

- Kofola a.s. (Czechy) otrzymała nagrodę Superbrands za marki **Kofola** i **Jupik** za 2013 rok. Kofola a.s. (Słowacja) otrzymała nagrodę Superbrands za marki **Kofola**, **Rajec** oraz **Vinea** za 2013 rok



- Kofola a.s. Czechy oraz Kofola a.s. Słowacja otrzymały nagrodę Wybór konsumentów 2013 – Najlepsza nowość roku 2013 za marki **Rajec z sokiem owocowym**, **Vinea** oraz **Pickwick Ice Tea**.

- Hoop Polska Sp. z o.o. otrzymała nagrodę za **Najlepszy produkt oferowany w sieci Biedronka - wodę Polaris Vital** oraz **Ulubiony Napój Konsumentów Biedronki - Cola Original 2 l**



reddot design award  
winner 2013



- Spółki Kofola a.s. Czechy oraz Kofola a.s. Słowacja otrzymały nagrody **Red Dot Award: Communication Design 2013** oraz **Pentawards** za nowy design opakowań napojów **Jupik**.

- Kofola a.s. (CZ) i Kofola a.s. (SK) zostały nagrodzone tytułem Superbrands 2013 „Nagroda Specjalna” w kategorii komunikacja społeczna marki.



- KOFOLA S.A. została wyróżniona tytułem Perły Polskiej Gospodarki w kategorii Wielkie Perły w 11 edycji rankingu organizowanego przez redakcję anglojęzycznego magazynu ekonomicznego POLISH MARKET we współpracy z Instytutem PAN (Polska Akademia Nauk).

# GLÓWNE WYDARZENIA I DZIAŁANIA ZREALIZOWANE W CIĄGU 2013

Działanie	Efekty
Dywidenda	ZWZ KOFOLA S.A. postanowiło o wypłacie dywidendy w kwocie 0,89 zł na jedną akcję (łącznie 23,3 mln PLN). Dzień dywidendy został ustalony na 24 września 2013 roku a wypłata dywidendy miała miejsce w dniu 6 grudnia 2013 roku.
Emisja obligacji na czeskim rynku kapitałowym	W dniu 4 października 2013 roku KOFOLA S.A. wyemitowała 110 sztuk obligacji denominowanych w koronach czeskich o łącznej wartości 330 mln. CZK (54 mln. PLN). Wyemitowane przez KOFOLA S.A. obligacje w CZK zostały wprowadzone na rynek regulowany Praskiej Giełdy Papierów Wartościowych, a pierwsze notowanie miało miejsce w dniu 7 października 2013 roku.
Wykup obligacji	21 grudnia 2013 roku KOFOLA S.A. wykupiła notowane na Catalyst i BondSpot S.A. obligacje serii A1 and A2.
Zmiana wizerunku barów UGO	W 2013 roku zmieniliśmy wizerunek wszystkich naszych barów Ugo ze świeżymi sokami wprowadzając zupełnie nowy ich wystrój.
Nabycie Grupy Mangaloo	21 stycznia 2014 roku Kofola ČeskoSlovensko a.s. nabyła 100% udziałów w Grupie Mangaloo. Grupa Mangaloo jest właścicielem sieci barów ze świeżymi sokami zlokalizowanych w kilku dużych centrach handlowych na terenie Czech. W efekcie tej transakcji Grupa Kofola stała się największym operatorem barów ze świeżymi sokami w Europie Środkowej.





**ZELINKOVÁ ČERSTVÁ ŠŤAVA**

1. 100% ZELINKOVÁ ŠŤAVA  
2. 100% ZELINKOVÁ ŠŤAVA S KURKUMOM  
3. 100% ZELINKOVÁ ŠŤAVA S KURKUMOM A ČAJOM

1,50 €  
2,00 €  
2,50 €

**OVOČNÁ ČERSTVÁ ŠŤAVA**

1. 100% OVOČNÁ ŠŤAVA  
2. 100% OVOČNÁ ŠŤAVA S KURKUMOM  
3. 100% OVOČNÁ ŠŤAVA S KURKUMOM A ČAJOM

1,50 €  
2,00 €  
2,50 €

**KAPUSTA ČERSTVÁ ŠŤAVA**

1. 100% KAPUSTA ČERSTVÁ ŠŤAVA  
2. 100% KAPUSTA ČERSTVÁ ŠŤAVA S KURKUMOM  
3. 100% KAPUSTA ČERSTVÁ ŠŤAVA S KURKUMOM A ČAJOM

1,50 €  
2,00 €  
2,50 €

**MINERALNÁ ČERSTVÁ ŠŤAVA**

1. 100% MINERALNÁ ČERSTVÁ ŠŤAVA  
2. 100% MINERALNÁ ČERSTVÁ ŠŤAVA S KURKUMOM  
3. 100% MINERALNÁ ČERSTVÁ ŠŤAVA S KURKUMOM A ČAJOM

1,50 €  
2,00 €  
2,50 €

**CELEK ČERSTVÁ ŠŤAVA**

1. 100% ČERSTVÁ ŠŤAVA	1,50 €
2. 100% ČERSTVÁ ŠŤAVA S KURKUMOM	2,00 €
3. 100% ČERSTVÁ ŠŤAVA S KURKUMOM A ČAJOM	2,50 €

**UGO**

**UGOVA ČERSTVÁ ŠŤAVA**

**SMLEŤ ŠŤAVA**

1. 100% SMLEŤ ŠŤAVA  
2. 100% SMLEŤ ŠŤAVA S KURKUMOM  
3. 100% SMLEŤ ŠŤAVA S KURKUMOM A ČAJOM

1,50 €  
2,00 €  
2,50 €

**UGO**

**UGOVA ČERSTVÁ ŠŤAVA**

**UGO**

**UGOVA ČERSTVÁ ŠŤAVA**

- Grupa Kapitałowa KOFOLA w 2013
- **Omówienie wyników finansowych i biznesowych za 2013**
- Rynki, trendy i kierunki rozwoju
- Profil i historia Grupy Kapitałowej KOFOLA
- Akcjonariat i kurs akcji
- Kontakt



# OTOCZENIE RYNKOWE GRUPY W CIĄGU 2013 ROKU

Makro-ekonomiczne

- Utrzymujące się wysokie ceny białego cukru
- Wysoki poziom bezrobocia wpływający na ograniczenie koszyka zakupów konsumentów
- W dalszym ciągu zauważalna wśród konsumentów tendencja do poszukiwania oszczędności
- Kontynuacja tendencji wśród konsumentów polegającej na rezygnacji z konsumpcji w lokalach na rzecz konsumpcji w domach i w rezultacie zmniejszająca się liczba restauracji w Czechach i na Słowacji
- Osłabienie się CZK wobec EURO spowodowało wzrost efektywnych cen nabywanych surowców w Republice Czeskiej

Rynkowe/  
konkurencyjne

- Wzmoczona walka producentów napojów o udziały rynkowe przez intensywne promocje cenowe w obronie przed spadkiem popytu (szczególnie w segmencie napojów colowych, syropach i wodzie)
- Agresywne kampanie cenowe konkurentów w segmencie coli i syropów
- Spadek konsumpcji w najbardziej rentownym segmencie gastro
- Przyspieszony wzrost sieci dyskontowych

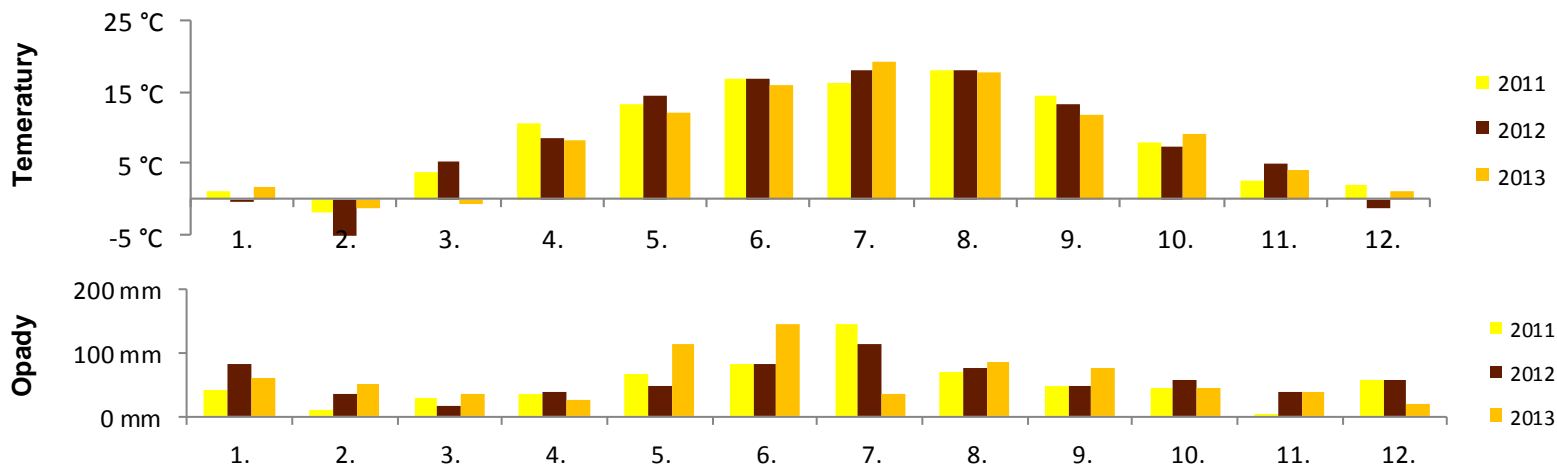
Regulacyjne

- Wzrost stawki podatku VAT w Czechach o 1 p.p. od stycznia 2013 roku (z 14 % do 15% oraz z 20% do 21%)
- Wzrost stawki podatku dochodowego od osób prawnych na Słowacji o 4 p.p. od stycznia 2013 roku (z 19% do 23%)
- Wzrost stawki podatku akcyzowego na napoje alkoholowe w Rosji

Pogodowe

- Wyjątkowo długa i śnieżna zima oraz deszczowa wiosna

## Porównanie temperatur i opadów w Europie Środkowej





# WYNIKI GRUPY KOFOLA ZA 2013 i 2012 SKORYGOWANE O ZDARZENIA JEDNORAZOWE

[tys. PLN]

2013	Skonsolidowane sprawozdanie wg MSSF	Korekty o zdarzenia jedorazowe	Skorygowane skonsolidowane sprawozdanie dla celów zarządczych
<b>Działalność kontynuowana</b>			
Przychody ze sprzedaży	1 015 979	-	1 015 979
Koszt własny sprzedaży	(694 905)	-	(694 905)
<b>Zysk brutto ze sprzedaży</b>	<b>321 074</b>	-	<b>321 074</b>
Koszty sprzedaży, marketingu i logistyki	(224 390)	-	(224 390)
Koszty ogólnego zarządu	(44 206)	-	(44 206)
Pozostałe przychody/(koszty operacyjne) netto	(135 010)	138 845	3 835
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>(82 532)</b>	<b>138 845</b>	<b>56 313</b>
<b>EBITDA</b>	<b>(9 519)</b>	<b>138 845</b>	<b>129 326</b>
Koszty finansowe netto	(7 460)	(2 067)	(9 527)
Podatek dochodowy	(32 858)	21 441	(11 417)
<b>Zysk netto z działalności kontynuowanej</b>	<b>(122 850)</b>	<b>158 219</b>	<b>35 369</b>
<b>Działalność do wycofania z konsolidacji</b>			
<b>Strata netto za okres do wycofania z konsolidacji</b>	<b>(849)</b>	-	<b>(849)</b>
<b>Zysk netto za okres</b>	<b>(123 699)</b>	<b>158 219</b>	<b>34 520</b>
- przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej	(123 660)	158 219	34 559

2012	Skonsolidowane sprawozdanie wg MSSF	Skorygowane o zdarzenia jedorazowe	Skorygowane przeliczone- dane porównawcze dla celów zarządczych
<b>Działalność kontynuowana</b>			
Przychody ze sprzedaży	1 022 663	1 022 663	1 013 485
Koszt własny sprzedaży	(675 766)	(675 766)	(670 809)
<b>Zysk brutto ze sprzedaży</b>	<b>346 897</b>	<b>346 897</b>	<b>342 676</b>
Koszty sprzedaży, marketingu i logistyki	(241 709)	(241 709)	(239 178)
Koszty ogólnego zarządu	(52 364)	(52 364)	(51 323)
Pozostałe przychody/(koszty operacyjne) netto	1 575	3 245	3 264
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>54 399</b>	<b>56 069</b>	<b>55 439</b>
<b>EBITDA</b>	<b>128 267</b>	<b>129 937</b>	<b>128 736</b>
Koszty finansowe netto	(18 841)	(18 841)	(18 950)
Podatek dochodowy	(8 896)	(8 896)	(8 825)
<b>Zysk netto z działalności kontynuowanej</b>	<b>26 662</b>	<b>28 332</b>	<b>27 664</b>
<b>Działalność do wycofania z konsolidacji</b>			
<b>Zysk netto za okres do wycofania z konsolidacji</b>	<b>2 276</b>	<b>2 276</b>	<b>2 158</b>
<b>Zysk netto za okres</b>	<b>28 938</b>	<b>30 608</b>	<b>29 822</b>
- przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej	28 943	30 613	29 827

Z uwagi na zmianę sposobu konsolidacji od stycznia 2013 roku dane Grupy Megapack są prezentowane tylko w jednej pozycji jako Zysk netto za okres do wycofania z konsolidacji. Pozostałe pozycje skonsolidowanego rachunku zysków i strat dotyczące działalności kontynuowanej nie zawierają wyników Grupy Megapack.

## KOREKTY O ZDARZENIA JEDNORAZOWE W 2013 ROKU:

- Utrata wartości w odniesieniu do segmentu geograficznego Polska o wartości 141 948 tys. zł (**wpływ bezgotówkowy**)
- Zysk ze sprzedaży środków trwałych w kwocie 3 103 tys. zł (związany z tym wpływ na podatek 106 tys. zł)
- Zysk ze zbycia spółki Santa Trans SK w wysokości 2 067 tys. zł (bez wpływu na podatek)
- Rozwiązanie aktywa z tytułu podatku odroczonego w kwocie 21 335 tys. zł

## KOREKTY O ZDARZENIA JEDNORAZOWE W 2012 ROKU:

- Utrata wartości środków trwałych o wartości 1 670 tys. zł (bez wpływu na podatek)

Dla lepszej porównywalności wyników sprawozdania finansowe spółek zagranicznych Grupy za 2012 rok zostały przeliczone kursem wymiany walut do polskiego złotego z 2013 roku.

**Należy pamiętać, że w niniejszej prezentacji komentowane są wyłącznie wyniki skorygowane o zdarzenia jednorazowe.**

# WYNIKI GRUPY KOFOLA ZA 2013 i 2012 [tys. PLN]

Skorygowane dane finansowe	2013	2012*	Zmiana	%
<b>Działalność kontynuowana</b>				
Przychody ze sprzedaży	1 015 979	1 013 485	2 494	0.2%
Koszt własny sprzedaży	(694 905)	(670 809)	(24 096)	3.6%
<b>Zysk brutto ze sprzedaży</b>	<b>321 074</b>	<b>342 676</b>	<b>(21 602)</b>	<b>(6.3%)</b>
Koszty sprzedaży, marketingu i logistyki	(224 390)	(239 178)	14 788	(6.2%)
Koszty ogólnego zarządu	(44 206)	(51 323)	7 117	(13.9%)
Skorygowane pozostałe przychody/ (koszty operacyjne) netto	3 835	3 264	571	17.5%
<b>Skorygowany zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>56 313</b>	<b>55 439</b>	<b>874</b>	<b>1.6%</b>
<b>Skorygowana EBITDA</b>	<b>129 326</b>	<b>128 736</b>	<b>590</b>	<b>0.5%</b>
Skorygowane koszty finansowe netto	(9 527)	(18 950)	9 423	(49.7%)
Skorygowany podatek dochodowy	(11 417)	(8 825)	(2 592)	29.4%
<b>Skorygowany zysk netto za okres</b>	<b>35 369</b>	<b>27 664</b>	<b>7 705</b>	<b>27.9%</b>
<b>Działalność do wycofania z konsolidacji</b>				
<b>Zysk / (Strata) netto za okres z działalności do wycofania z konsolidacji</b>	<b>(849)</b>	<b>2 158</b>	<b>(3 007)</b>	<b>(139.3%)</b>
<b>Skorygowany zysk netto za okres</b>	<b>34 520</b>	<b>29 822</b>	<b>4 698</b>	<b>15.8%</b>
- przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej	34 559	29 827	4 732	15.9%

\*dane za 2012 zostały przeliczone kursem wymiany walut do polskiego złotego z 2013 roku

## Komentarz:

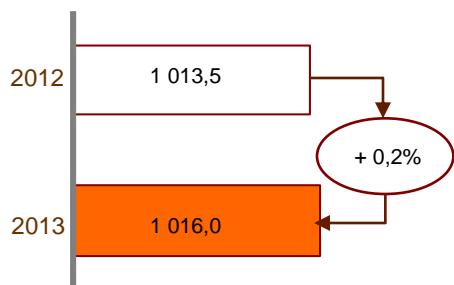
- Utrzymanie poziomu przychodów pomimo 3% spadku rynku
- Wpływ struktury sprzedaży oraz zrealizowanych cen na rentowność sprzedaży (spadek konsumpcji w HoReCa i konieczność odpowiedzi na kampanie cenowe konkurencji).
- Znaczące oszczędności w kosztach sprzedaży, marketingu i logistyki oraz kosztach administracyjnych.
- Obniżenie kosztów finansowych w wyniku spadku poziomu zadłużenia.
- Wzrost zysku netto przypadającego na akcjonariuszy jednostki dominującej pomimo trudnej sytuacji na rynku o 15.9%



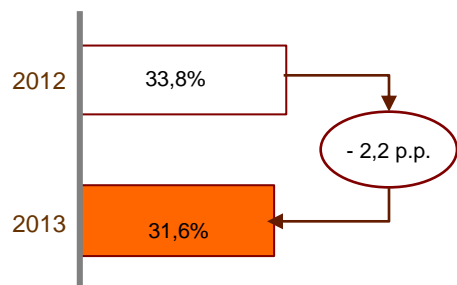
# PODSUMOWANIE WYNIKÓW GRUPY W 2013 [mIn PLN]

Legenda:  2012  
 2013

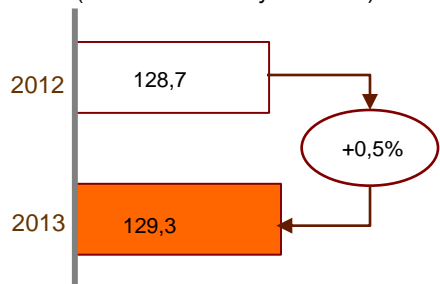
Przychody ze sprzedaży  
(Działalność kontynuowana)



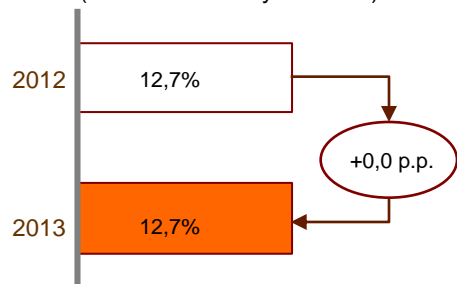
Marża brutto na sprzedaży  
(Działalność kontynuowana)



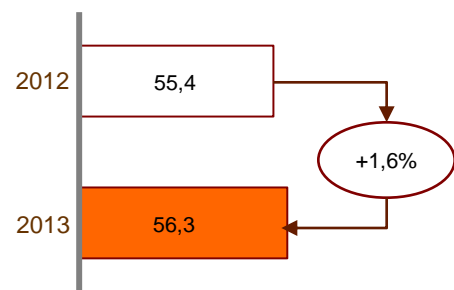
EBITDA  
(Działalność kontynuowana)\*



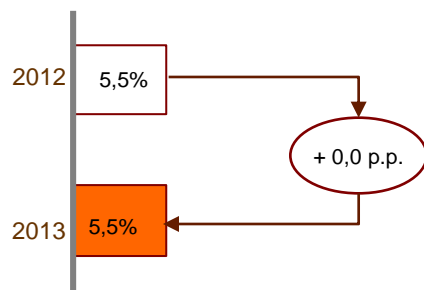
Marża EBITDA  
(Działalność kontynuowana)\*



EBIT  
(Działalność kontynuowana)\*



Marża EBIT  
(Działalność kontynuowana)\*



\*Dane skorygowane o zdarzenia jednorazowe

## Komentarz do rachunku wyników za 2013

- Niewielki wzrost przychodów dzięki bardzo dobremu 4Q2013, który częściowo skompensował spadek przychodów z 1H2013.
- Marża zysku brutto zmniejszyła się o 2 p.p. w wyniku spadku w segmencie HoReCa (długa zima), wzrostu udziału sprzedaży do sieci handlowych w całości przychodów, konkurencji cenowej a także na skutek wysokich cen białego cukru.
- EBIT i EBITDA – niewielki wzrost, pomimo spadku marży zysku brutto, będący efektem optymalizacji procesów logistycznych oraz oszczędności w kosztach administracyjnych.
- Marża EBIT i marża EBITDA utrzymały się na poziomie z 2012 roku pomimo spadku marży zysku brutto o 2,2 p.p.

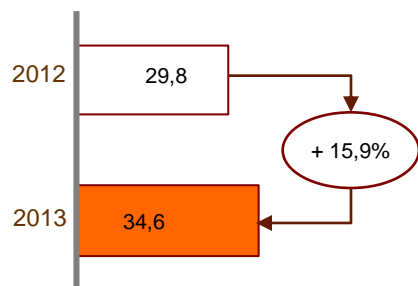
**EBITDA 129,3 mln PLN, EBIT 56,3 mln PLN**



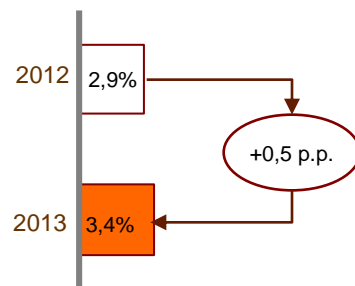
# PODSUMOWANIE WYNIKÓW GRUPY W 2013 [mIn PLN]

Legenda:  2012  
 2013

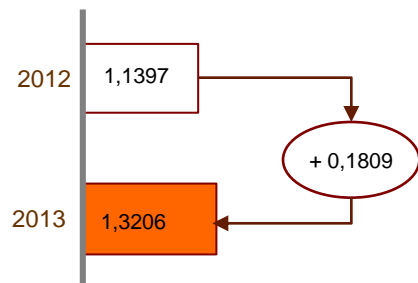
Zysk dla akcjonariuszy jednostki dominującej\*



Marża netto\*



Zysk netto/akcję dla akcjonariuszy jednostki dominującej [w PLN na akcję]\*



\*Dane skorygowane o zdarzenia jednorazowe

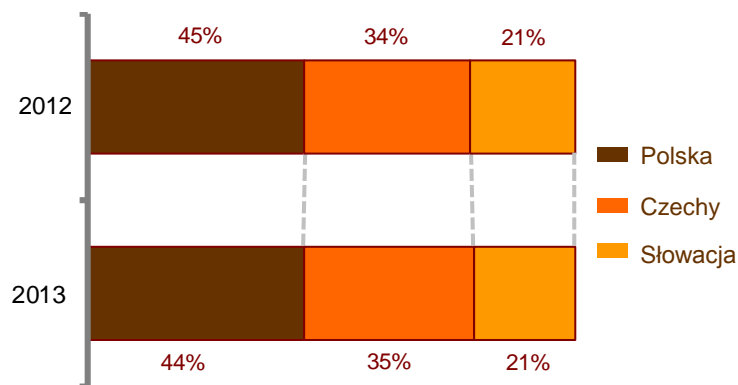
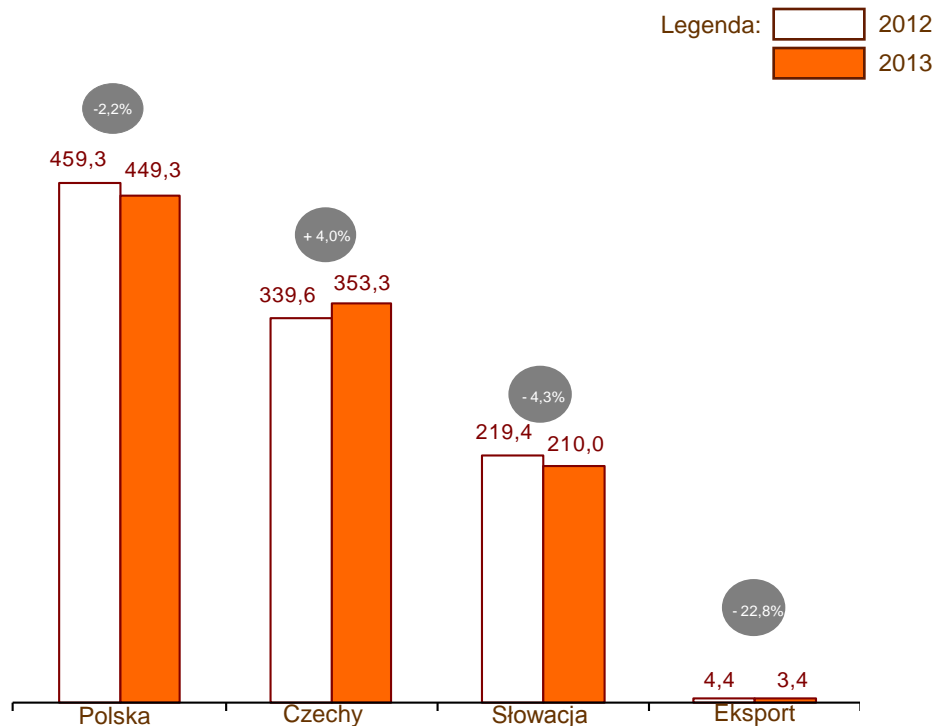
## Omówienie wyniku netto za 2013

- Zysk netto przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej wzrósł o 15,9% głównie dzięki bardzo dobremu 4Q2013 oraz obniżeniu kosztów finansowych.
- Wzrost marży zysku netto o niespełna 0,5 p.p.
- Zysk netto/akcję dla akcjonariuszy jednostki dominującej 1,3206 PLN/akcję

**Zysk netto dla akcjonariuszy jednostki dominującej 34,6 mln PLN**



# STRUKTURA PRZYCHODÓW WG SEGMENTÓW GEOGRAFICZNYCH (DZIAŁALNOŚĆ KONTYNUOWANA)\* ZA 2013 [mln PLN]



\* dane za 2012 rok przeliczone według kursu historycznego

## Omówienie segmentów geograficznych (Działalność kontynuowana)

### • Polska

Zmniejszenie przychodów o 2,2 % w wyniku spadku przychodów Hoop Polska w kanale nowoczesnym o 11,4 mln zł.

Biorąc pod uwagę marki prywatne Hoop Polska należy do grupy TOP5 producentów w Polsce.

### • Czechy

Wzrost przychodów o 4,0% w porównaniu do 2012 roku (wzrost w walucie lokalnej o 5,7%). Spadek w segmencie gastronomicznym został w pełni zrekompensowany zwiększeniem przychodów w segmencie detalicznym i impulsowym.

W 4Q Kofola CZ uplasowała się na drugim miejscu w segmencie detalicznym i gastronomicznym pod względem udziałów rynkowych.

### • Słowacja

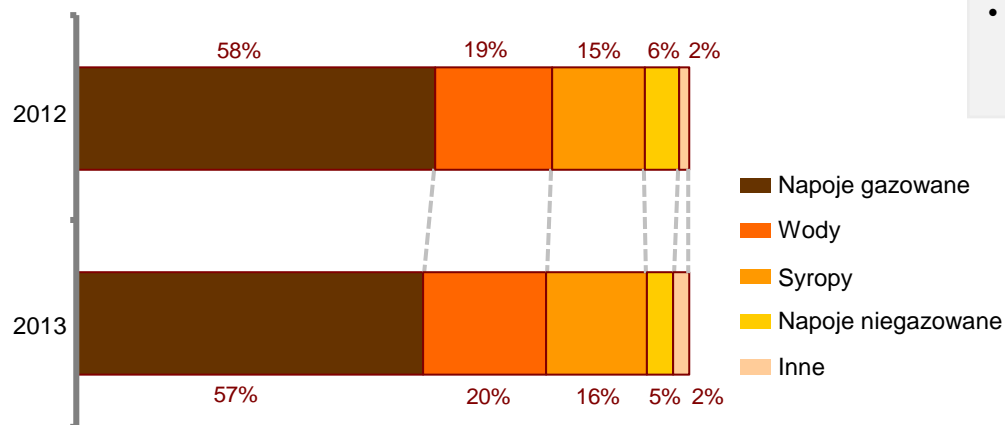
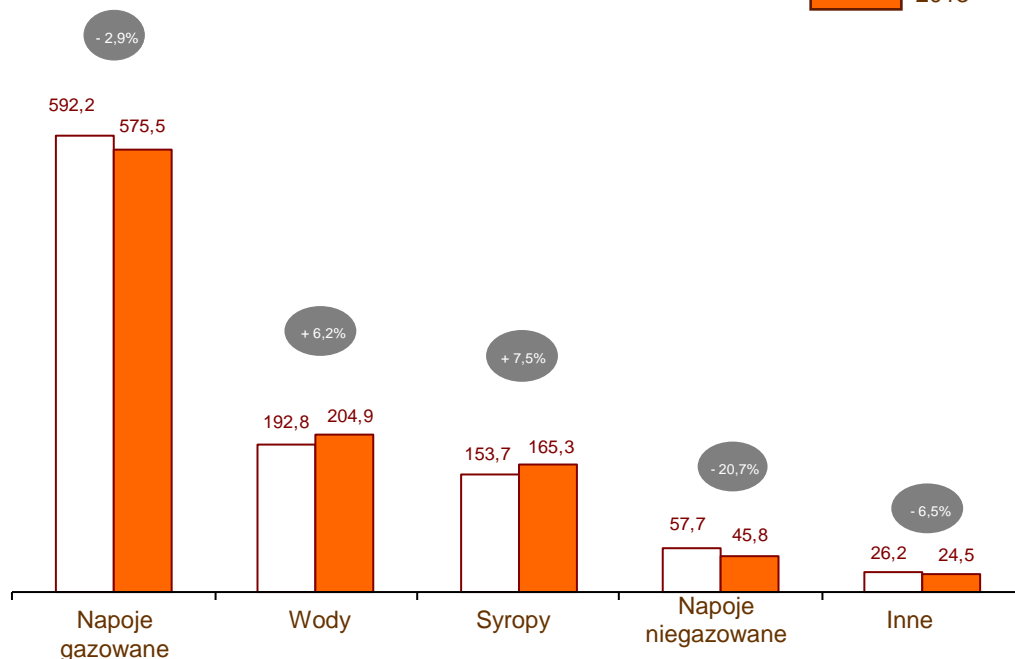
Zmniejszenie przychodów o 4,3% w zł (5,0% w walucie lokalnej) będące efektem spadku konsumpcji napojów w lokalach gastronomicznych.

W 3Q i 4Q2013 Kofola SK zajmowała pierwsze miejsce w segmencie detalicznym pod względem udziałów rynkowych.

W 4Q 2013 Kofola SK uplasowała się na pierwszym miejscu w segmencie HoReCa pod względem udziałów rynkowych.

# STRUKTURA PRZYCHODÓW WG SEGMENTÓW PRODUKTOWYCH (DZIAŁALNOŚĆ KONTYNUOWANA)\* ZA 2013 [mIn PLN]

Legenda:  2012  
 2013



\* dane za 2012 rok przeliczone według kursu historycznego

## Wyjaśnienie zmian w segmentach produktowych (Działalność kontynuowana)

- Na zmniejszenie przychodów w segmencie napojów gazowanych główny wpływ miały spadki sprzedaży Kofoli i Hoop Coli będące następstwem agresywnych kampanii cenowych naszych konkurentów w segmencie napojów typu cola.
- Wzrost w segmencie wody dzięki nowym produktom (wody smakowe) oraz rozpoczęciu dystrybucji luksusowych marek wód Evian i Badoit.
- Wzrost w segmencie syropów pomimo agresywnych kampanii marketingowych naszych konkurentów, dzięki nowej linii syropów Jupi wprowadzonych w 2012 roku. Syropy Jupi umocniły pozycję lidera na rynku czeskim oraz drugą pozycję na rynku słowackim. Syrop Paola zmniejszył stratę do Herbapolu - lidera na rynku polskim.
- Spadek przychodów obserwowany w segmencie napojów niegazowanych, wynika z długoterminowych spadków w tej kategorii.
- Segment Inne, reprezentowany głównie przez napój energetyczny Semtex, utrzymuje przychody na poziomie podobnym do zanotowanych w roku 2012.

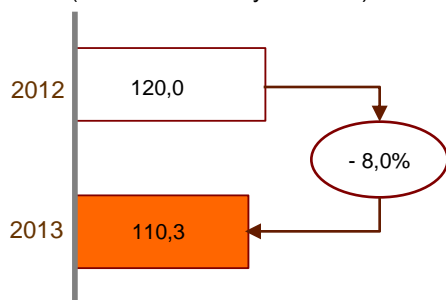


# PODSUMOWANIE WYNIKÓW GRUPY W 2013 [mIn PLN]

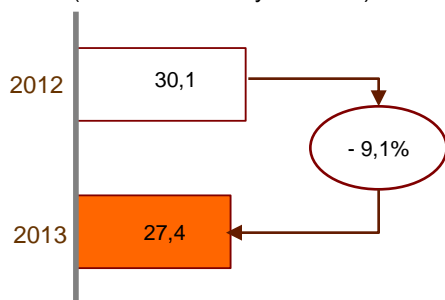
Legenda:  2012

2013

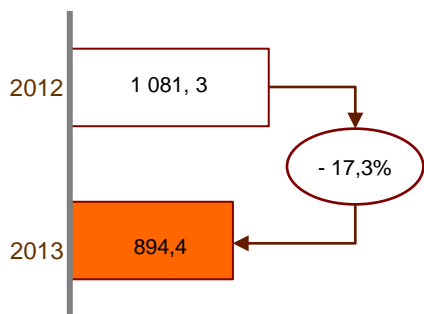
Cash Flow Operacyjny  
(Działalność kontynuowana)\*



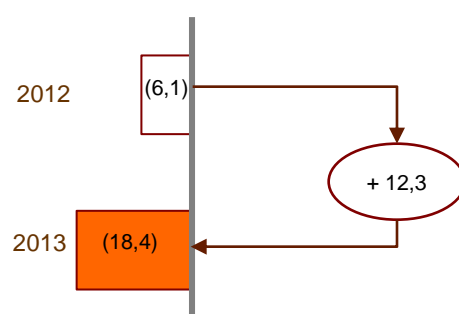
Nakłady inwestycyjne  
(Działalność kontynuowana)\*



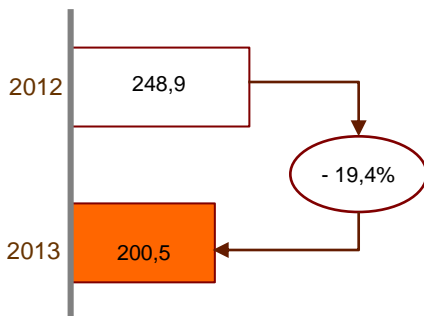
Suma Bilansowa  
(Działalność kontynuowana)



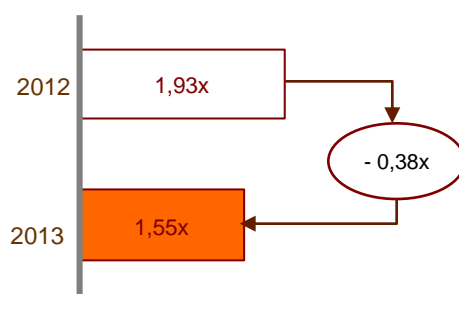
Kapitał Obrotowy  
(Działalność kontynuowana)



Dług Netto  
(Działalność kontynuowana)



Dług Netto/EBITDA  
(Działalność kontynuowana)\*\*



\* dane za 2012 rok przeliczone według kursu historycznego

\*\*Dane skorygowane o zdarzenia jednorazowe

## Omówienie cash flow i zadłużenia

- Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej zmniejszyły się o 8% ze względu na niekorzystne zmiany przepływów w pozycjach kapitału obrotowego.
- Zmniejszenie wydatków inwestycyjnych o 9,1%.
- Spadek długu netto z działalności kontynuowanej o 19,4%.
- Wskaźnik Dług netto/EBITDA z działalności kontynuowanej obniżył się do 1,55x z poziomu 1,93x zanotowanego na 31 grudnia 2012 roku.

**Dług netto/EBITDA 1,55x**

- Grupa Kapitałowa KOFOLA w 2013
- Omówienie wyników finansowych i biznesowych za 2013
- **Rynki, trendy i kierunki rozwoju**
- Profil i historia Grupy Kapitałowej KOFOLA
- Akcjonariat i kurs akcji
- Kontakt





# POZYCJA RYNKOWA GRUPY W GŁÓWNYCH SEGMENTACH

Legenda:



Lider



Wicelider

	PL	CZ	SK	RU
<b>Napoje typu Cola</b>	3	2	1	-
<b>Napoje gazowane</b>	7	2	2	-
<b>Wody</b>	10	5	2	-
<b>Syropy i koncentraty</b>	2	1	2	-
<b>Napoje dziecięce</b>	5	2	2	-
<b>Napoje energetyczne</b>	-	4	7	-
<b>Napoje niskoalkoholowe (alkopopy)</b>	-	-	-	3*

- Lider na rynku słowackim. Stabilna druga pozycja na rynku czeskim.
- Silna pozycja w sektorze napojów gazowanych na Słowacji dzięki zakupionej w 2008 roku marce Vinea.
- Mocna druga pozycja w segmencie wód na Słowacji od 2008 roku dzięki zmianie zasad gry w segmencie, osiągnięta przez wprowadzoną w 2004 roku markę Rajec.
- Jupi zdecydowanym liderem w segmencie syropów w Czechach, pozycja wicelidera na Słowacji dzięki innowacjom. Drugie miejsce syropu Paola w Polsce.
- Pionier na rynku napojów dziecięcych dzięki ciągłym innowacjom. W Czechach i na Słowacji napoje Jupik z udziałem rynkowym tuż za Kubikiem.
- Napój energetyczny Semtex od zakupu w 2011 roku umacnia swoją pozycję w Czechach i na Słowacji.
- Wysoka pozycja na rynku alkopopów w Rosji - szczególnie na obszarze moskiewskim (niestety na spadającym rynku – wskutek obostrzeń w sprzedaży i marketingu napojów alkoholowych).

\* ilościowy udział na rynku moskiewskim

## Działania Kofoli w celu wykorzystania trendów rynkowych

### ZDROWE JEDZENIE I PICIE

- Zdrowsze napoje (wody, produkty dziecięce, herbaty mrożone) o niższej od konkurentów zawartości cukru, napoje z wyciągami z ziół i drzew
- Wprowadzenie napojów na bazie stewii - Kofola bez cukru, Jupik ze stewią
- Uruchomienie w 2011 roku linii do gorącego rozlewu umożliwiło wprowadzenie wielu nowości bez konserwantów (syropy, napoje z aloe vera, herbaty mrożone i napoje dziecięce)
- Promowanie zdrowego stylu życia ([www.hravezijzdrape.cz](http://www.hravezijzdrape.cz), [www.hravozizdravo.sk](http://www.hravozizdravo.sk), [www.trzymajforme.pl](http://www.trzymajforme.pl))
- Wchodzenie w rynek „on-the-go” (kioski, maszyny vendingowe, siłownie, szkoły, miejsca pracy, baseny, itp.)
- Zwiększenie udziału małych formatów w ofercie (większość nowości do 0,5l)
- Zwiększenie liczby obsługiwanych restauracji (uruchomienie bezpośredniej dystrybucji na Słowacji pod koniec 2009 roku)
- Uruchomienie zespołu handlowców pozyskujących lokale gastronomiczne w Czechach
- Systematyczna praca nad obniżeniem kosztów produkcji i logistyki
- Dedykowany zespół do obsługi dyskontów spożywczych i produktów „Private label”.
- Obsługa segmentu marek dedykowanych w Polsce i Czechach
- Tworzenie wartości dodanej dla klienta

### CORAZ WIĘCEJ CZASU SPĘDZAMY POZA DOMEM

### KLIENCI POSZUKUJĄ WARTOŚCI

### CENY SUROWCÓW

### GLOBALIZACJA ORAZ ROSNĄCY INDYWIDUALIZM

- Poszukiwanie alternatywnych dostawców
- Obniżenie gramatury butelek
- Zdrowe napoje z niższą zawartością cukru
- Zwiększenie udziału granulatu z recydingu
- Wprowadzanie światowych marek na bazie posiadanej platformy produkcyjno-dystrybucyjnej (np. Orangina, Pickwick Ice Tea, RC Cola)
- Wprowadzanie innowacji trafiających w gusta szerokiego grona klientów tzw. mainstream
- Zaangażowanie użytkowników w tworzenie pozytywnych emocji wokół marek

- Grupa Kapitałowa KOFOLA w 2013
- Omówienie wyników finansowych i biznesowych za 2013
- Rynki, trendy i kierunki rozwoju
- **Profil i historia Grupy Kapitałowej KOFOLA**
- Akcjonariat i kurs akcji
- Kontakt



## Misja:

Jesteśmy Kofolą. Z pasją dążymy do tego co jest najważniejsze w życiu: kochać, prowadzić zdrowy styl życia i nieustannie poszukiwać nowych wyzwań.

## Wizja:

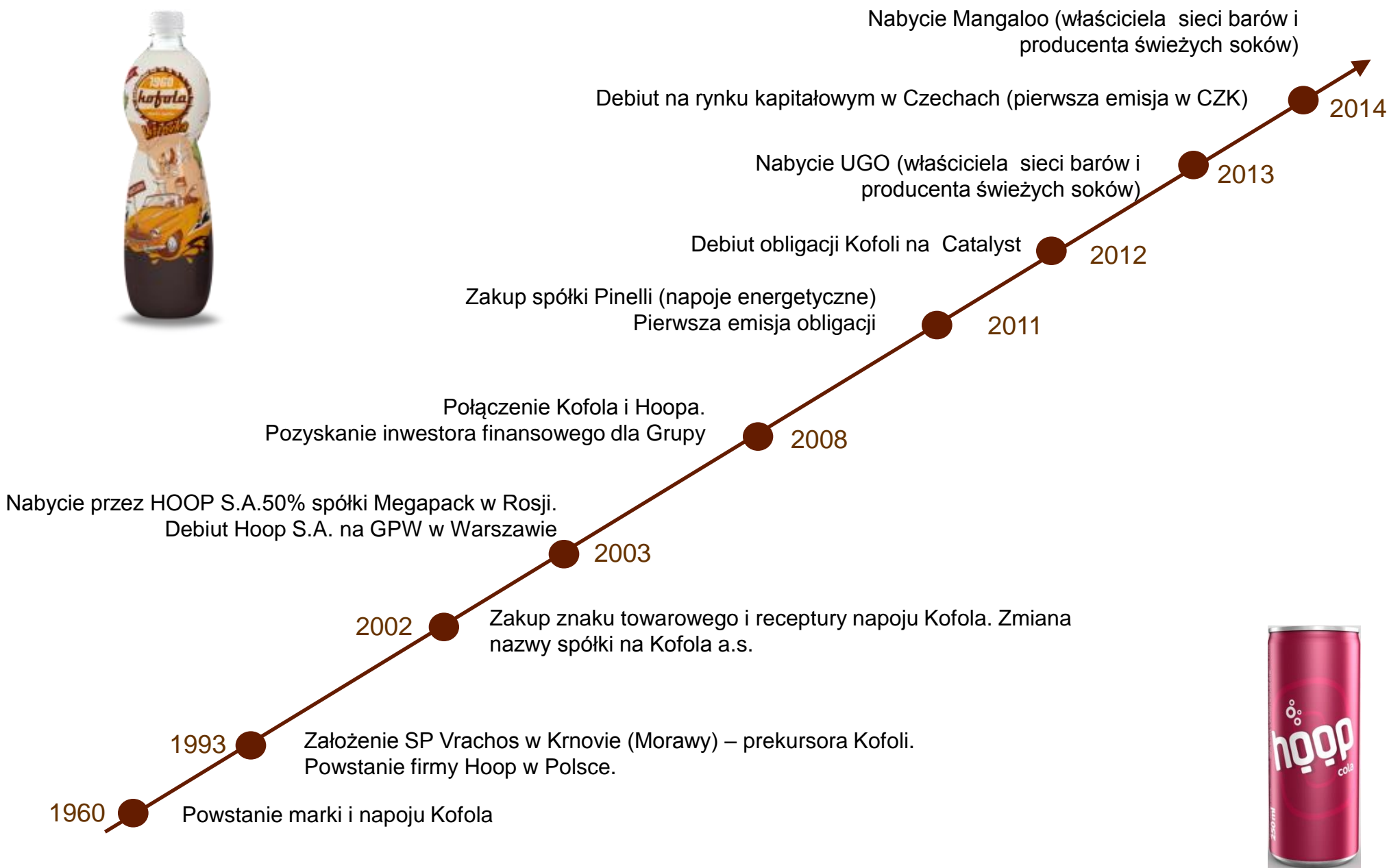
Do 2017 roku chcemy stać się wiodącą firmą w segmencie HoReCa i produktów impulsowych wpływając na cały rynek w Czechach i na Słowacji. Stabilizować zyskowność kanału detalicznego. Będziemy oferowali coraz zdrowsze wersje naszych produktów i, jak to było do tej pory, produkować nasze napoje z miłością i najwyższą pieczęcią.

## Nasze kluczowe kompetencje to nasze DNA:

- Staramy się być o krok do przodu
- Stale poszukujemy nowych możliwości rozwoju
- Naszą firmę współtworzymy razem z naszymi konsumentami, klientami, dostawcami i pracownikami
- Dostarczamy emocji
- Pracujemy tam gdzie jest nasz dom i tam gdzie możemy zrozumieć naszą kulturę

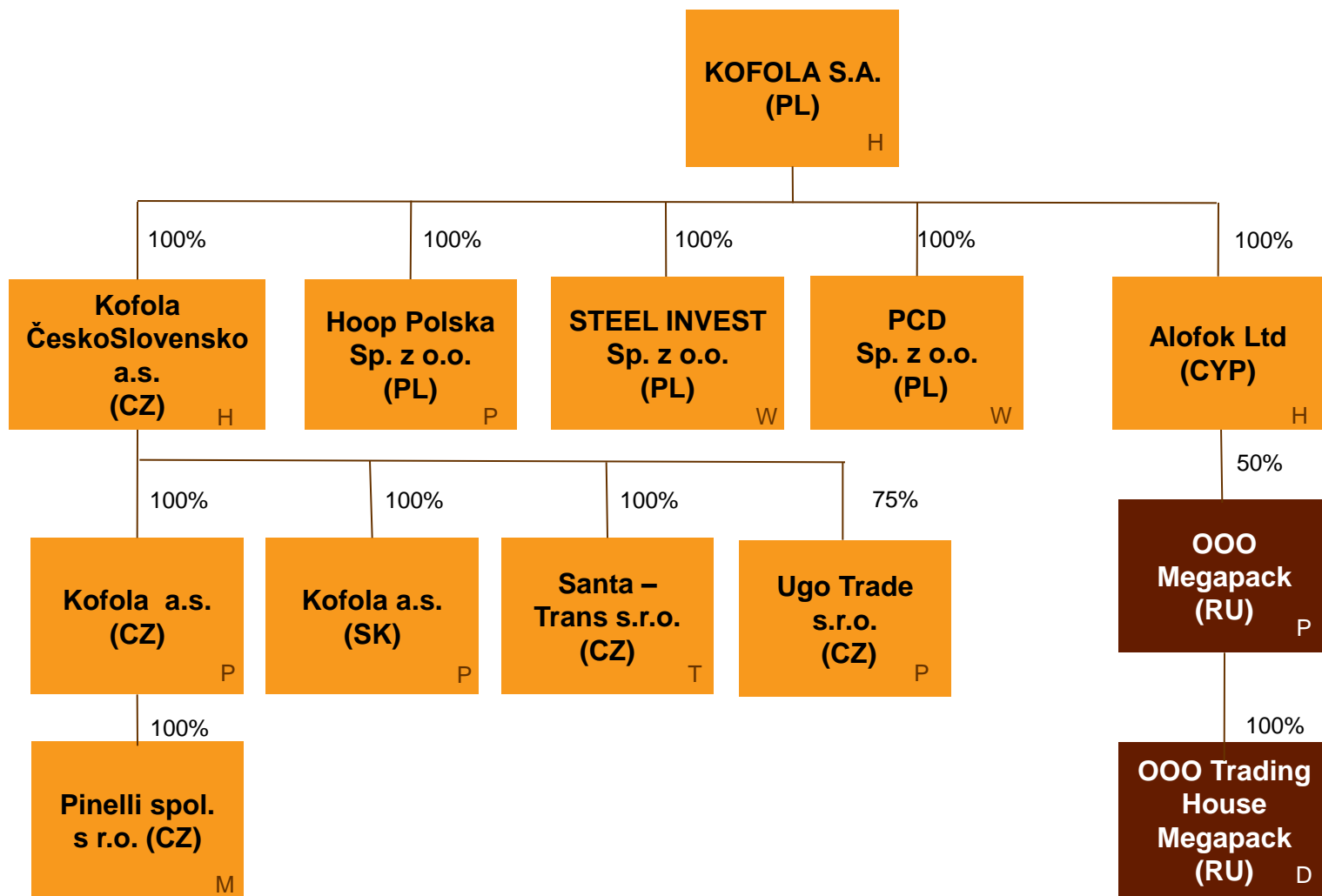


# HISTORIA GRUPY KOFOLA





# STRUKTURA GRUPY KOFOLA NA DZIEŃ 31.12.2013



## Legenda:

- Spółka konsolidowana metodą pełną
- Spółka konsolidowana metodą praw własności

- P – Spółka produkcyjno-sprzedazowa
- T – Spółka transportowa
- D – Spółka dystrybucyjna
- H – Spółka holdingowa
- W – Działalność wygaszona
- M – Właściciel marki

# ZATRUDNIENIE W KRAJACH OD 2001 ROKU



CZ  
 SK  
 PL  
 RU  
 = 100 osób

\* 2008 Połączenie Grupy KOFOLA z Grupą HOOP.

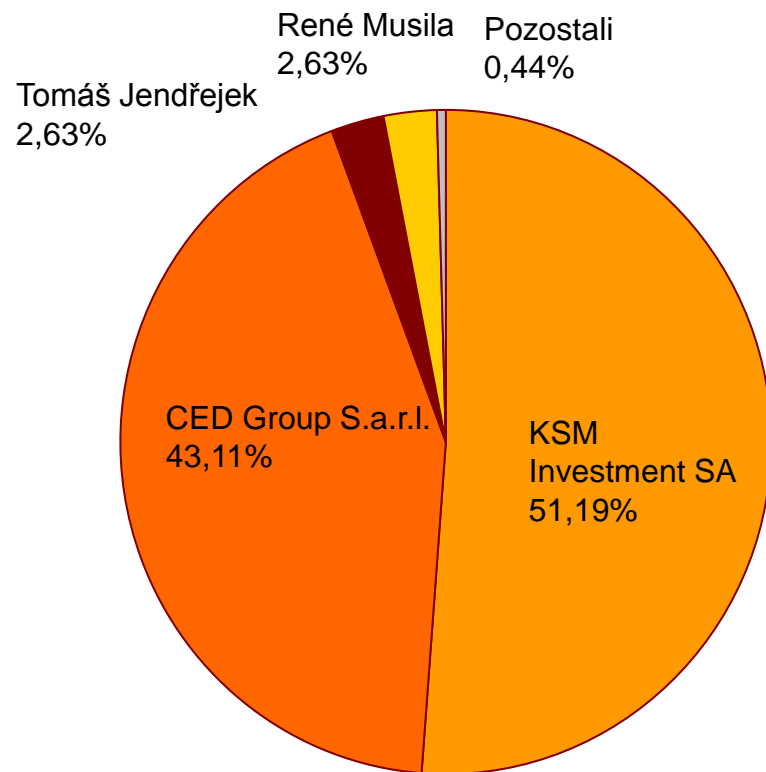
# KANAŁY DYSTRYBUCJI

	PL	CZ	SK	RU
<b>Kanał nowoczesny</b> (sieci handlowe)	●	●	●	●
<b>Kanał tradycyjny</b> (hurtownie i dystrybutorzy)	●	●	●	●
<b>HoReCa</b>		●	●	
<b>B2B</b> (marki dedykowane, co-packing, toll-manufacturing)	●			●
<b>Dystrybucja bezpośrednia</b>			●	
<b>Maszyny wendingowe</b>		●		
<b>Fresh Bary</b>		●	●	

- Grupa posiada silną pozycję w kanale nowoczesnym (zarówno w supermarketach jak i w sieciach dyskontowych na wszystkich rynkach).
- Kanał tradycyjny pomimo powolnego przesuwania się sprzedaży do kanału nowoczesnego wciąż jest na drugim miejscu w strukturze sprzedaży.
- Bardzo silna pozycja w kanale HoReCa na rynku czeskim i słowackim, gdzie oferowana jest m.in. świeża Kofola nalewana z KEGów.
- Segment B2B wymaga specjalnych kompetencji. W jego ramach produkujemy i sprzedajemy produkty marek dedykowanych dla klientów strategicznych. Sprzedajemy również usługi rozlewania napojów dla dużych światowych graczy.
- Dystrybucja bezpośrednia uruchomiona od IV kw. 2009 roku na rynku słowackim. Ten sposób pozwala na poprawę rentowności sprzedaży brutto oraz przyspieszenie cyklu obrotu gotówki. Efektem negatywnym są zwiększone koszty logistyki. Przejście na model Cross Dock od 4Q 2011.
- Pod koniec 2012 roku Grupa Kofola nabyła pierwszego operatora barów ze świeżymi sokami – Grupę UGO. Z początkiem 2014 roku w ramach kontynuacji ekspansji została przejęta Grupa Mangaloo.

- Grupa Kapitałowa KOFOLA w 2013
- Omówienie wyników finansowych i biznesowych za 2013
- Rynki, trendy i kierunki rozwoju
- Profil i historia Grupy Kapitałowej KOFOLA
- **Akcjonariat i kurs akcji**
- Kontakt





Struktura kapitału zakładowego składającego się 26 170 003 akcji:

13,085,977 akcji serii A-E dopuszczonych do obrotu giełdowego

13,084,026 akcji serii F-G poza obrotem

## Kapitał własny

### Umorzenie akcji własnych

- ZWZ KOFOLA S.A. w dniu 24 czerwca 2013 roku postanowiło o umorzeniu 2 599 akcji zwykłych nabytych w ramach programu odkupu zakończonego z końcem 2012 roku oraz postanowiło o obniżeniu kapitału zakładowego o kwotę 2 599 zł do kwoty 26 170 003 zł. Obniżenie kapitału zostało zarejestrowane przez sąd rejestrowy w dniu 15 października 2013 roku.

### Program odkupu akcji własnych

- ZWZ KOFOLA S.A. w dniu 24 czerwca 2013 roku upoważniło Zarząd KOFOLA S.A. do nabywania akcji własnych w celu ich umorzenia i obniżenia kapitału zakładowego KOFOLA S.A. Łączna liczba akcji objętych Programem Odkupu wyniesie nie więcej niż 116 108 akcji (w przybliżeniu 0,44% kapitału zakładowego). Środki przeznaczone na realizację Programu nie mogą przekroczyć 930 tys. zł, a cena nabywanych akcji nie może być wyższa niż 40 zł. Program w trakcie realizacji.



# KURS AKCJI I OBROTY

Średni kurs w 2012 roku

21,5 PLN

Średni kurs w 2013 roku

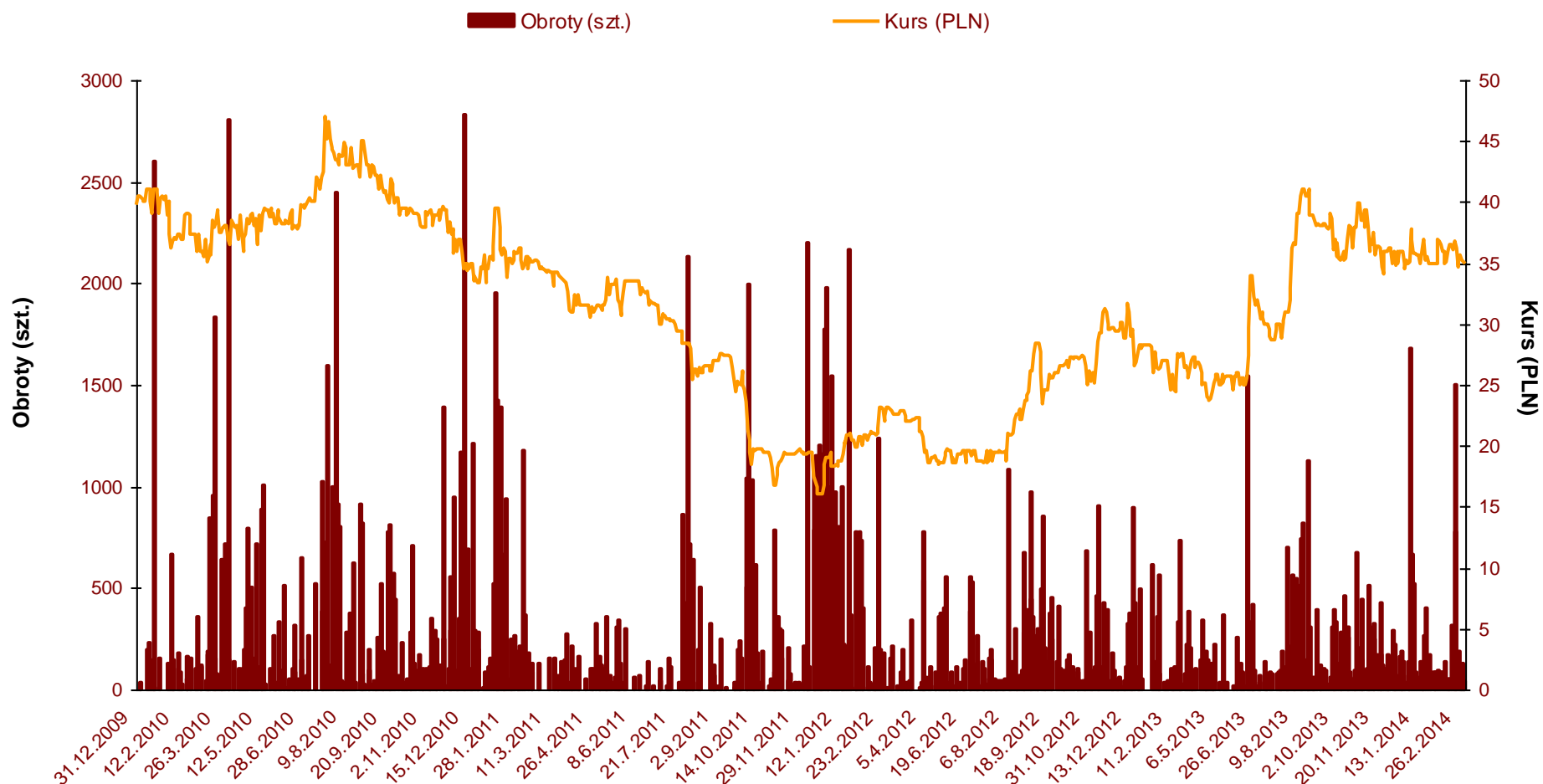
31,4 PLN

Średnie obroty na sesji

188,0 szt.

Średnie obroty na sesji

148,6 szt.



- Grupa Kapitałowa KOFOLA w 2013
- Omówienie wyników finansowych i biznesowych za 2013
- Rynki, trendy i kierunki rozwoju
- Profil i historia Grupy Kapitałowej KOFOLA
- Akcjonariat i kurs akcji
- **Kontakt**



## KOFOLA S.A.

W celu uzyskania dalszych informacji o Kofola S.A. prosimy o kontakt z naszym Biurem Relacji Inwestorskich:

**František Beneš**



e-mail: [rikofola@kofola.pl](mailto:rikofola@kofola.pl)

tel.: +420 606 668 980

[www.kofola.pl](http://www.kofola.pl)

KOFOLA S.A.

ul. Wschodnia 5

99-300 Kutno

- Niniejszy Materiał Informacyjny został przygotowany przez KOFOLA S.A. („Spółka”) wyłącznie w celach informacyjnych.
- Jedynym oficjalnym źródłem danych dotyczących wyników finansowych KOFOLA S.A., prognoz, zdarzeń oraz wskaźników dotyczących KOFOLA S.A. są raporty bieżące i okresowe przekazywane przez KOFOLA S.A. w ramach wykonywania obowiązków informacyjnych wynikających z ustawy z dnia 29 lipca 2005 roku o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych.
- KOFOLA S.A. nie ponosi odpowiedzialności za skutki decyzji podjętych na podstawie lub w oparciu o informacje zawarte w niniejszym Materiale Informacyjnym.