

List Prezesa Zarządu Kofola S.A. do Akcjonariuszy

Drodzy Akcjonariusze,

Rok 2008 był przełomowym rokiem w historii spółek Kofola i Hoop a to przede wszystkim z powodu zakończenia procesu połączenia obu spółek. Proces fuzji rozpoczął się w 2007 roku, ale ze strony formalnej został zakończony w maju 2008 roku w momencie jej formalnego zarejestrowania. W miesiącach letnich mieliśmy możliwość zauważyć nowy znak graficzny obu spółek. W tym okresie proces konsolidacji przeszedł do płaszczyzny nieformalnej, w której zaszła potrzeba zrozumienia i akceptacji zmiany przez pracowników, obydwu spółek. Zaszła również potrzeba motywacji pracowników w nowej spółce. W związku z tym top management spółki rozpoczął „road show“ do wszystkich zakładów produkcyjnych w Polsce, Republice Czeskiej i na Słowacji. Podczas tego wyjazdu top menadżerowie zaznajomili się z pracownikami, zapoznali ich ze zmianą i krokami, które powinny zostać zrealizowane, zwracając uwagę na kluczową rolę komunikacji wewnętrznej w procesie pełnej konsolidacji.

W drugiej połowie 2008 roku miało miejsce następne ważne zdarzenie.

Polish Enterprise Fund VI (PEF VI), fundusz private equity kontrolowany przez Enterprise Investors (EI), ogłosił razem z akcjonariuszami, założycielami grupy Kofola wezwanie do zapisywania się na sprzedaż wszystkich akcji spółki. Celem wezwania było wejście do Spółki nowego inwestora finansowego, w drodze nabycia akcji spółki od dotychczasowych akcjonariuszy: Marka Jutkiewicza i Dariusza Wojdygi.

W drodze wezwania PEF VI zamierzał nabyć do 43,56% akcji w Spółce. Oferowana cena w wysokości 43,20 PLN obejmowała 48%-ową premię ponad ceną rynkową określoną na dzień 29. września 2008 r. W dniu dzisiejszym Enterprise Investors jest za pośrednictwem spółki CED Group właścicielem 43,01% udziału w spółce Kofola S.A.

Akwizycja o wartości 132 mln. EUR należała do największych transakcji zrealizowanej przez fundusz private equity w segmencie FMGC w rejonie Europy środkowej i wschodniej.

Wezwanie na akcje Kofola-Hoop było jednym z największych wezwań ogłoszonych dotąd na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

Większość udziałów spółki Kofola-Hoop S.A. pozostaje w rękach założycieli Kofoli za pośrednictwem KSM Investment (51,18%), która razem z Panami

Tomášem Jendřejkem i René Musilą posiadają 56,44% akcji w kapitale Spółki.

Oprócz znaczącego partnera finansowego i współwłaściciela, Kofola S.A. uzyskała doświadczonego partnera w dziedzinie zarządzania i finansowania.

Z uwagi na powagę tej zmiany było oczywiste, że będziemy musieli skupić uwagę na ustaleniu jasnych i efektywnych zasad organizacyjnych w grupie (Corporate Governance), określających warunki i zasady podejmowania decyzji oraz współpracy pomiędzy spółką matką i spółkami zależnymi Grupy Kofola. W dalszej kolejności ważną będzie również realizacja optymalizacji struktur organizacyjnych.

Ostatnim elementem formalno-prawnym będącym skutkiem przystąpienia do Spółki nowego inwestora finansowego była dokonana w grudniu 2008r. zmiana Statutu Spółki oraz zmiana firmy Spółki z Kofola-Hoop S.A. na Kofola S.A. ,

Kofola S.A. jest spółką matką grupy Kofola, do której należą Kofola a.s. ČR, Kofola a.s. SR, Hoop Polska Sp z o.o., Megapack RU i spółki dystrybucyjne we wszystkich krajach, gdzie Kofola działa.

Nowo powstała Grupa Kofola bardzo dobrze łączy siłę produkcyjną, logistyczną i sprzedażową posiadaną poprzednio przez Hoop S.A. na rynku polskim z marketingowym doświadczeniem i know-how Kofoli, która jest drugim największym producentem napojów na rynku czeskim i słowackim.

Grupa Kofola ma również bardzo dobrą sprzedaż na rynku rosyjskim (sprzedaż za rok 2007 wyniosła ok. 1,9 mld. Kč). Grupa Kofola zatrudnia w chwili obecnej ok. 2595 pracowników. Bezpośrednie synergie i oszczędności wynikające z połączenia szacowane są na prawie 150 mil. Kč. Oprócz tego nowo powstała grupa uzyskuje szersze możliwości negocjacyjne, większe możliwości rozwoju kapitału ludzkiego i produkcyjnego know-how. W rezultacie Grupa ma możliwość szybszego i bardziej efektywnego dostosowania swojej oferty do potrzeb klientów w poszczególnych państwach.

Chciałbym również podkreślić kilka istotnych sukcesów, które osiągnęliśmy w dziedzinie marketingu oraz w zakresie akwizycji. W roku 2008 wprowadziliśmy na rynek nasz produkt sztandarowy Kofolę w wersji bez cukru, a na rynek czeski wprowadziliśmy nowy dziecięcy napój Jupík Aqua, który uzyskał kilka europejskich nagród. Udało nam się również dokonać akwizycji praw do znaku towarowego napoju Vinea, cieszącego się dużą popularnością na Słowacji.

Na rok 2009 zostały zaplanowane następujące sprawy : finalizacja projektu corporate governance i jego realizacja , oraz wykorzystanie planowanych

synergii, które będą mieć pozytywny wpływ na nasze wyniki gospodarcze pomimo całoswiatowego kryzysu ekonomicznego.

Chcielibyśmy kontynuować naszą politykę akwizycyjną na współczesnych rynkach i umocnić naszą pozycję znaczącego środkowoeuropejskiego gracza na rynku napojów bezalkoholowych. Mamy nadzieję, że ze wsparciem takiego partnera jakim jest Enterprise Investors będziemy w stanie urzeczywistnić te ambitne zamierzenia

Chciałbym podziękować wszystkim, którzy wzięli udział w procesie połączenia, jak również w inicjalizacji nowych procesów i projektów w firmie, wszystkim, którzy mieli swój udział się w osiągnięciu dobrych wyników gospodarczych w roku 2008. Chciałbym również podziękować wszystkim akcjonariuszom, partnerom handlowym i pracownikom, bez których by spółka nie miała takiej pozycji.

Jannis Samaras

Prezes Zarządu

Kofola S.A.