



REGULATORNÍ OZNÁMENÍ

Pivovary Lobkowicz Group, a.s. – Předběžné finanční výsledky za rok 2015

(Praha, 17. března 2016) Pivovary Lobkowicz Group, a.s. oznamuje své předběžné neauditované konsolidované finanční výsledky za fiskální rok končící 31. prosincem 2015, sestavené v souladu s mezinárodními standardy účetního výkaznictví (IFRS).

Klíčové údaje

Předběžné neauditované výsledky společnosti Pivovary Lobkowicz Group, a.s. za rok 2015 potvrzují solidní pozici na trhu piva zejména v České republice.

- Celkové výnosy mírně poklesly o 1,2 % na 1 187,8 milionu Kč
- Celkové výnosy z prodeje piva činily 1 118,1 milionu Kč, o 0,6 % meziročně méně
- Výnosy z prodeje piva v České republice meziročně vzrostly o 4,6 % na 926 milionů Kč

Vybrané finanční ukazatele (konsolidované, neauditované)

(mil. Kč)	2015	% změna
Celkové výnosy	1 187,8	-1,2 %
- Výnosy z prodeje piva	1 118,1	-0,6 %
- Ostatní výnosy	69,7	-9,5 %
• Slad a ostatní	41,8	-12,1 %
• Nealko	27,9	-5,4 %
- Výnosy z prodeje piva ČR	926	4,6 %
- Výnosy z prodeje piva export	192	-19,8 %
<i>Export jako % celkových výnosů</i>	17,1 %	

V roce 2015 zaznamenala skupina PLG celkové výnosy ve výši 1 187,8 milionu Kč, což je celkový pokles o 1,2% v porovnání s rokem 2014. Tržby z prodeje piva dosáhly 1 118,1 milionu Kč, tržby z prodeje piva meziročně poklesly o 0,6%. Ke stagnaci v celkových tržbách dochází i přes nárůst celkových objemů prodeje a zdražení, významným vlivem je pokračující přesun prodeje ze segmentu restauračních zařízení (on-trade) do segmentu řetězců (off-trade). Ostatní výnosy, které zahrnují výnosy z prodeje sladu a nealkoholických nápojů poklesly na 69,7 milionu Kč o 9,5% oproti roku 2014.

Tržby z prodeje piva v České republice v porovnání s rokem 2014 vzrostly o 4,6 na 926 milionů Kč. Růst tržeb byl v roce 2015 ovlivněn jak rostoucími objemy, tak i růstem průměrných cen. V roce 2015 Společnost marketingově podpořila své značky v domácích regionech a to společně s příznivým vývojem počasí vyústilo v rekordní prodeje v letních měsících.

Naopak u exportních prodejů došlo k poklesům. Podstatná část poklesu prodejů se udála v segmentu klíčových zákazníků a to zejména u dodávek do Polska, kde byly ukončeny dodávky v kartonovém balení s nízkou marží. Také u on-trade exportních zákazníků došlo k poklesu prodejů a to zejména poklesem dodávek na ruský trh. Celkový objem dodávek do Ruské federace poklesl v roce 2015 o téměř 50 %. Na Slovensku došlo v průběhu roku 2015 ke změně hlavního distributora, což mělo mírně negativní vliv na výši prodejů, dlouhodobě by tento krok měl být již pozitivní. Nejvýznamnějšími exportními trhy pro PLG zůstávají Slovensko a Německo.

Marketing & značky

Rok 2015 přinesl pivům skupiny Pivovary Lobkowicz celou řadu ocenění a certifikátů za jejich kvalitu:

- Zlatá pivní pečeť 201 – Pivní slavnosti Tábor,
První místo v kategorii polotmavé pivo Démon. Druhé místo v kategorii tmavý ležák Merlin (2. / 3. místo). Třetí místo v kategorii světlý speciál Prácheňská Perla, v kategorii světlý ležák premium 12% Lobkowicz Premium.
- Pivo České republiky 2015
První místa:
v kategorii světlý ležák Klášter Ležák 11 %, v kategorii tmavý ležák Lobkowicz Premium Černý, v kategorii polotmavá piva Protivínský Granát, v kategorii nealkoholické pivo Lobkowicz Premium Nealkoholický
Druhá místa:
v kategorii světlé výčepní pivo Rychtář Fojt, v kategorii „novinářské pivo“ Lobkowicz Premium Ležák
Třetí místa:
v kategorii světlý ležák Premium (12 %) Rychtář Premium, v kategorii „Absolutní vítěz“ Rychtář Premium, v kategorii „novinářské pivo“ Ježek 11 %
- Craft Beer Award 2015
První místa:
v kategorii pšeničné kvasnicové pivo Velen, v kategorii tmavé pivo českého typu Merlin
Druhá místa:
v kategorii ležák českého typu Lobkowicz Premium, v kategorii ležák českého typu Rychtář Premium
- Ocenění časopisu Pivo, Bier & Ale – výroční ceny 2015
Nejlepší nové svrchně kvašené pivo roku 2015 – Lobkowicz Premium Ale Pivovar Vysoký Chlumeč
Nejpůsobivější kolekce původních sklenic roku 2015 – Pivovary Lobkowicz za kolekci šesti sklenic Lobkowicz Premium

a řadu dalších.

Vývoj segmentu on-trade

Prodej v segmentu on-trade v České republice byl v roce 2015 ovlivněn příznivým počasím v průběhu letních měsíců. Dalšími pozitivními vlivy byly rozsáhlé marketingové akce v podobě akcí „Každé páté pivo na nás“ a billboardová kampaň zaměřená na spotřebitele.

K nejvýznamnějšímu nárůstu na tuzemském on-trade trhu došlo u značky Klášter a to zejména v domácím regionu následovaný regionem distribučního centra Olomouc. K druhému nejvyššímu nárůstu tržeb došlo u prémiové značky Lobkowicz, která i nadále pokračuje v růstu a to zejména v Praze. U prémiové řady Lobkowicz došlo v průběhu roku 2015 k rozšíření sortimentu o Lobkowicz pšeničný, Lobkowicz ALE a Lobkowicz černý. Naopak k poklesu prodejů došlo u značky Černá Hora.

Na podzim roku 2015 byla z jihlavského pivovaru představena nová polotmavá dvanáctka, která i přes krátký časový úsek na trhu naznačila svůj slibný prodejní potenciál.

V roce 2015 byly otevřeny koncepční provozovny sítě „ŠNYT“. A to konkrétně v Ústí nad Orlicí, Praze, Prostějově, Olomouci a Brně.

Vývoj segmentu off-trade

I v roce 2015 pokračovala spolupráce se všemi významnými maloobchodními řetězci působícími na tuzemském trhu. Také na tomto trhu se projevuje významná segmentace a poptávka po různých druzích piva. Skupina Pivovary Lobkowicz Group je schopna nabídnout zákazníkům široké spektrum výrobků od prémiových piv, speciálů až po nízkonákladové produkty prodávané pod privátními značkami řetězců. Ve vlastních značkách došlo k nejvýznamnějším nárůstům u Rychtáře Grunt, který úspěšně nahradil Rychtář Standard. Dále Klášter 12° a Rychtář Premium. V průběhu roku 2015 byly omezovány a ukončovány dodávky méně profitabilních výrobků. Jednalo se zejména o dodávky některých výrobků exportním zákazníkům a také ručně balené výrobky. Pokles těchto prodejů byl nahrazen prodeji piva ve standardním balení na tuzemském trhu, což mělo pozitivní dopad na profitabilitu tohoto segmentu.

Export

U exportních prodejů došlo v roce 2015 k meziročnímu poklesu o 19,8 % na 192 milionů Kč. Pokles byl způsoben zejména řízeným poklesem dodávek do zahraničních řetězců s cílem optimalizovat profitabilitu. Nejvýznamnější pokles zaznamenaly dodávky do Polska. K poklesu došlo také u zákazníkům v segmentu on-trade. Zde byl nejvýznamnější pokles zaznamenán u dodávek do Ruska a to vlivem propadu kurzu rublu na přelomu let 2014 a 2015. Propad ruského trhu byl částečně kompenzován růstem prodeje na jiných trzích, např. v Maďarsku, Polsku, Švédsku či Německu. Cílem PLG je rozvíjet síť kvalitních distributorů v jednotlivých zemích, kteří jsou schopni podporovat dlouhodobý rozvoj prodeje. Proto došlo ke změně distributora na slovenském trhu.

Změny ve statutárních orgánech emitenta

Valná hromada společnosti Pivovary Lobkowicz Group a.s., která se konala dne 15. prosince 2015, zvolila na základě návrhu akcionáře LAPASAN s.r.o. nové členy dozorčí rady ve složení p. Miloš Badida, p. Jaroslav Tvrdík a Ing. Radek Placanda. Valná hromada rovněž schválila volbu nových členů výboru pro audit.

Povinná nabídka převzetí a dodatečná nabídka převzetí

Dne 29. února 2016 byl uveřejněn nabídkový dokument pro dodatečnou nabídku převzetí akcií společnosti Pivovary Lobkowicz Group a.s. Navrhovatelem je společnost Lapasan, s.r.o., která na základě předchozí nabídky převzetí, která skončila dne 15. ledna 2016, získala cca 98 % podíl v PLG a vznikla jí tak povinnost učinit dodatečnou nabídku.

Závaznost nabídky převzetí končí 30. května 2016 a nabídková cena je 208 Kč za jednu akcii PLG. Agentem pro vypořádání povinné nabídky převzetí je společnost J&T Banka, která od akcionářů

shromažďuje akceptace nabídky, vypořádá převody akcií a vyplatí akcionářům protiplnění za převedené akcie.

Podrobnosti o dodatečné nabídce převzetí včetně podmínek pro její využití jsou k dispozici na webu navrhovatele www.lapasan.net.

Výhled na rok 2016

V roce 2016 bude skupina Pivovary Lobkowicz Group i nadále pokračovat v posilování pozic v domovských regionech s důrazem na prodej sudového piva. V oblasti exportu bude pokračovat zaměření na rozvoj kvalitní distribuční sítě a spolupráci s obchodními partnery, kteří mají dlouhodobý potenciál růstu a poskytují komplexní podporu svěřeným značkám. V oblasti rozvoje nových trhů je kladen důraz především na čínský trh.

Pro další informace kontaktujte:

Pivovary Lobkowicz Group, a.s. Lucie Tučková, specialista komunikace Tel.: +420 731 686 091 E-mail: lucie.tuckova@pivovary-lobkowicz.cz	Pivovary Lobkowicz Group, a.s. Klára Klímová, konzultantka pro vztahy s investory Tel.: +420 724 255 715 E-mail: klara.klimova@pivovary-lobkowicz.cz
---	--
