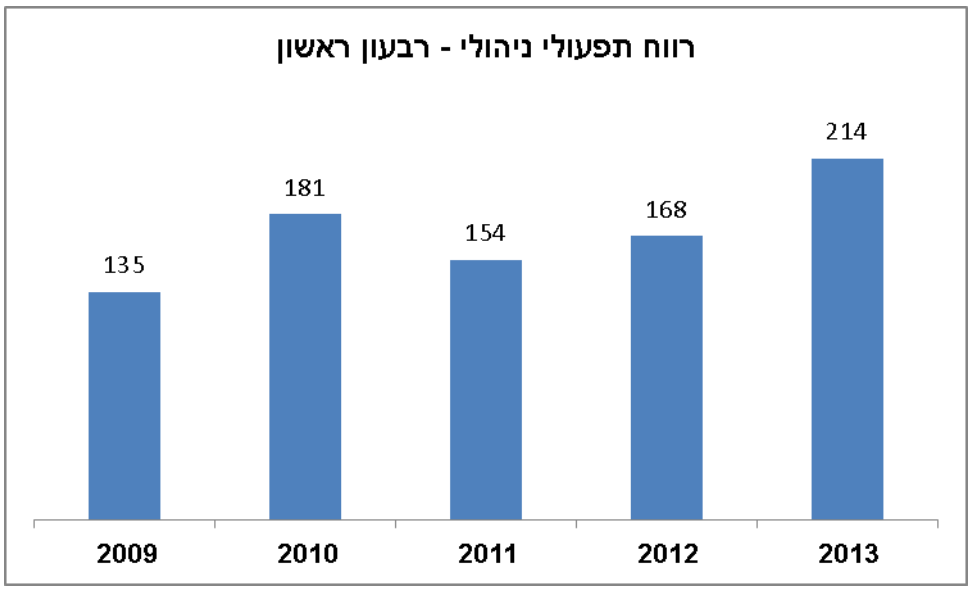
28.05.2013: נספח להודעה לעיתונות בנושא הדוחות הכספיים של קבוצת שטראוס לרבעון הראשון של 2013

(קטעים נבחרים מתוך דוח הדירקטוריון)

ניתוח התוצאות העסקיות של הקבוצה –

כללי

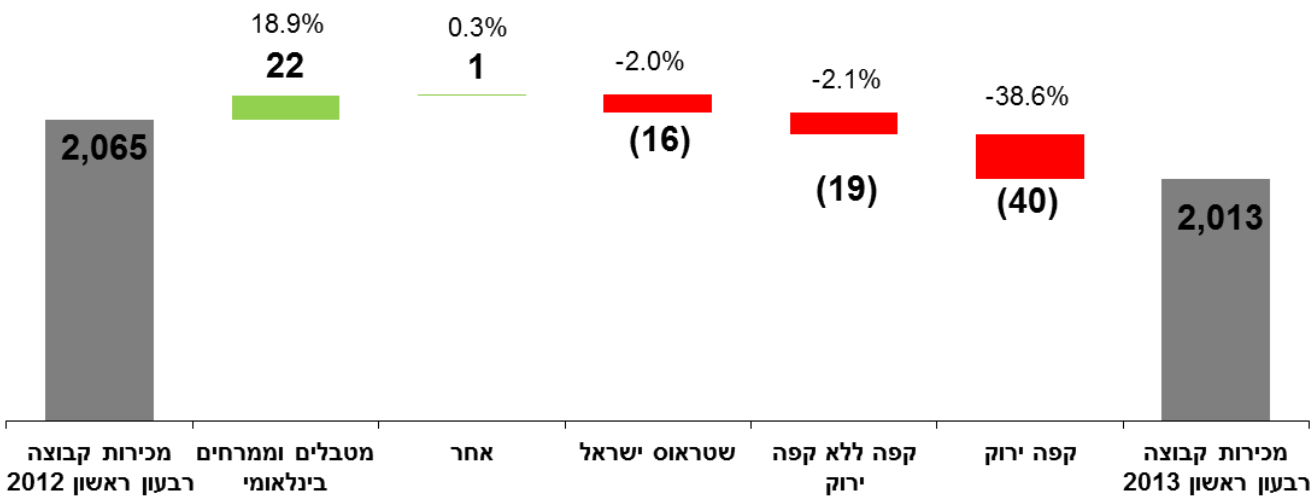
קבוצת שטראוס מציגה שיא ברווח התפעולי הניהולי של הקבוצה ברבעון הראשון של השנה, בעיקר הודות לתוצאות חזקות בתחום פעילות שטראוס קפה. מכירות קבוצת שטראוס ירדו ברבעון הראשון של שנת 2013 בשיעור של 2.5% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. הצמיחה האורגנית בנטרול השפעת השינוי בשערי החליפין ברבעון הראשון הסתכמה ב- 0.1%. הרווח הגולמי והרווח התפעולי הניהולי עלו בשיעור של כ – 4.9% ו- 27.5%, בהתאמה, בעיקר על רקע גידול משמעותי ברווחי תחום פעילות שטראוס קפה ותחום פעילות מטבלים וממרחים בינלאומי.



מכירות

	רבעון 1	
	2013	**2201**
מכירות	2,013	2,065
צמיחה	(2.5%)	16.5%
צמיחה אורגנית בנטרול השפעת מטבע	0.1%	15.6%

מכירות הקבוצה ברבעון הראשון של שנת 2013 קטנו בכ- 52 מיליוני ש"ח. להלן מרכיבי השינוי במכירות הרבעוניות, ושיעורי הצמיחה (קיטון), לפי תחומי הפעילות העסקיים העיקריים של החברה:



הקיטון במכירות הרבעון הראשון של השנה הושפע מירידה במכירות ייצוא קפה ירוק בברזיל (כ- 40 מיליון ש"ח). כמו כן, המכירות קטנו כתוצאה מהפרשי תרגום לש"ח שהסתכמו בכ – 65 מיליון ש"ח ברמת הקבוצה. מרבית הפרשי תרגום אלו נובעים משחיקת שערו הממוצע של הריאל הברזילאי ברבעון הראשון של 2013 אל מול השקל (שחיקה בשיעור של כ – 13% בהשוואה לשערו הממוצע של הריאל הברזילאי ברבעון המקביל אשתקד). שחיקה זו גרמה לקיטון של כ – 56 מיליון ש"ח בחלקה של הקבוצה במכירות Três Corações ברבעון הראשון של 2013, המוצגות על ידי הקבוצה בש"ח. בנטרול מכירות ייצוא הקפה הירוק בברזיל ובנטרול השפעות השחיקה בשערו של הריאל כאמור לעייל, הסתכמה צמיחת המכירות בברזיל בכ- 18% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד.

ירידה נוספת במכירות הייתה במגזרים תענוג והנאה וקפה ישראל כתוצאה מעיתוי חג הפסח והירידה בימי ההפצה במוצרים יבשים. מנגד הקיטון קוזז בחלקו ע"י צמיחה בפעילות המטבלים והממרחים הבינלאומי, הודות לצמיחה במכירות סברה בארצות הברית

שהתרחשה למרות השחיקה בשערו הממוצע של הדולר אל מול השקל בהשוואה לשערו ברבעון המקביל אשתקד, וכן כתוצאה ממכירות אובלה, שמכירותיה החלו ברבעון השני אשתקד.

הסברים נוספים על מכירות הקבוצה ברבעון הראשון של השנה כלולים בפרק: "ניתוח התוצאות העסקיות של היחידות העסקיות המרכזיות של הקבוצה".

רווח גולמי

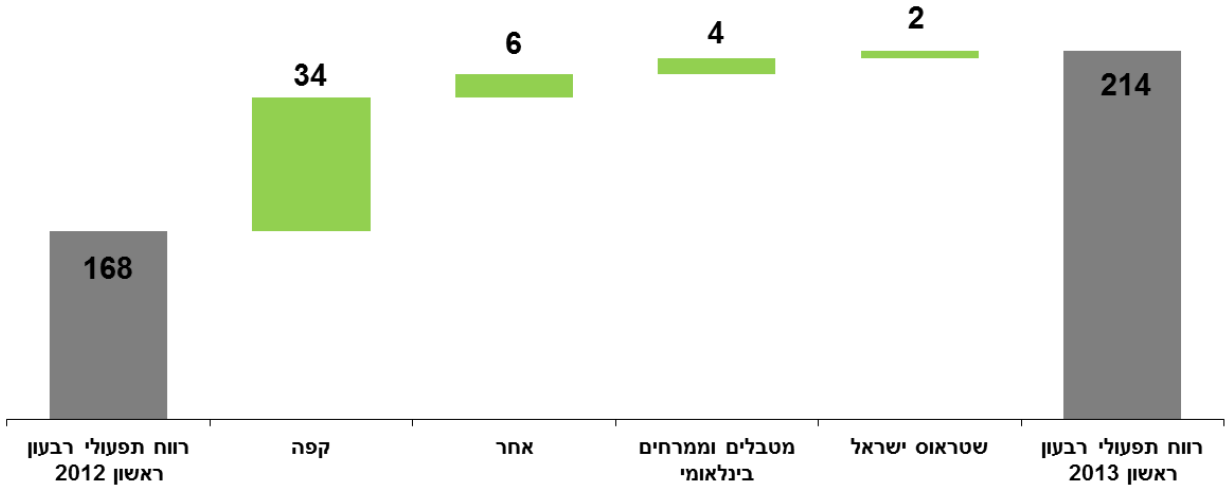
	רבעון 1		
	2013	**2012**	**שינוי%**
רווח גולמי	767	731	4.9%
רווחיות גולמית	38.1%	35.4%	

<u>הרווח הגולמי הניהולי של הקבוצה ברבעון הראשון של 2013</u> גדל בכ- 36 מיליון ש"ח בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. הגידול ברווח הגולמי נבע בעיקר כתוצאה מגידול ברווח הגולמי של תחום הקפה (גידול של כ- 35 מיליון ש"ח), המוסבר בעיקר על ידי שיפור ניכר ברווח הגולמי בברזיל (ראה באור 7 לדוחות הכספיים). הרווח הגולמי של תחום ישראל קטן בכ- 3 מיליון ש"ח, בעיקר כתוצאה מקיטון במכירות שטראוס ישראל כתוצאה מעיתוי חג הפסח והירידה בימי ההפצה במוצרים יבשים; קיטון זה קוזז בחלקו על ידי המשך תהליכי התייעלות בתחום הייצור ושיפור בתמהיל המוצרים של החברה. שארית הגידול (כ- 4 מיליון ש"ח) מוסברת על ידי צמיחה ברווח הגולמי המצרפי של תחום פעילות מטבלים וממרחים בינלאומי ושל מגזר פעילויות אחרות ("אחר"). הסברים נוספים על הרווח הגולמי של הקבוצה ברבעון הראשון של שנת 2013 כלולים בפרק: "ניתוח התוצאות העסקיות של היחידות העסקיות המרכזיות של הקבוצה".

רווח תפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות

	רבעון 1		
	2013	**2201**	**%**
רווח תפעולי	214	168	27.5%
רווחיות תפעולית	10.6%	8.1%	

<u>הרווח התפעולי הניהולי ברבעון הראשון של שנת 2013</u> גדל בכ- 46 מיליון ש"ח בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. להלן מרכיבי השינוי ברווח התפעולי בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד, לפי תחומי הפעילות העסקיים העיקריים של החברה:



הגידול ברווח התפעולי של הקבוצה ברבעון הראשון של 2013 ניכר בכל תחומי הפעילות של הקבוצה ובמיוחד ברווחיות התפעולית של תחום שטראוס קפה בברזיל. במגזר האחר הגידול ברווח התפעולי נובע מקיטון בהוצאות התפעוליות בפעילויות החדשות של שטראוס מים בסין ובאנגליה. השיפור ברווח התפעולי של תחום פעילות מטבלים וממרחים בינלאומי נבע מהמשך התייעלויות שונות בייצור בסברה וכן צמיחה במכירות סברה (סה"כ כ- 5 מיליון ש"ח); גידול זה קוזז בחלקו על ידי גידול של כ- 1 מיליון ש"ח בחלקה של הקבוצה בהוצאות התפעוליות של פעילות אובלה ברבעון. השיפור ברווח התפעולי של תחום פעילות שטראוס ישראל נבע כתוצאה מהמשך התייעלות בהוצאות הנהלה, מכירה ושיווק. הסברים נוספים על הרווח התפעולי של הקבוצה ברבעון הראשון של שנת 2013 כלולים בפרק: "ניתוח התוצאות העסקיות של היחידות העסקיות המרכזיות של הקבוצה".

הוצאות מימון, נטו

הוצאות המימון, נטו ברבעון הראשון של שנת 2013 הסתכמו ב- 26 מיליון ש"ח (21 מיליון לפי שיטת השווי המאזני) בהשוואה להוצאות של 40 מיליון ש"ח (34 מיליון לפי שיטת השווי המאזני) בתקופה המקבילה אשתקד. עיקר הקיטון בהוצאות המימון לעומת התקופה המקבילה אשתקד נבע מעלייה בשנה שעברה בהוצאות בגין שערוך פוזיציות מט"ח בשל התחזקות משמעותית בחלק ממטבעות בהן פעלה הקבוצה. מנגד קוזזה בחלקה הירידה בהוצאות המימון השנה מהגידול ביתרת החוב ובמח"מ ההלוואות לעומת התקופה המקבילה אשתקד.

למדד המחירים לצרכן (על בסיס מדד ידוע) אליו צמודות אגרות חוב סדרה ב' והלוואות אחרות לא הייתה השפעה משמעותית על הוצאות המימון (ברבעון הנוכחי עליה של 0.01% ואילו ברבעון המקביל אשתקד לא היה שינוי במדד הידוע).

האשראי נטו (לפי שיטת השווי המאזני) ליום 31 במרס 2013 הסתכם ב- 1,306 מיליון ש"ח לעומת 1,471 מיליון ש"ח ב- 31 במרס 2012 ו- 1,199 מיליון ש"ח ליום 31 בדצמבר 2012.

הוצאות מיסים על הכנסה

הוצאות המיסים על ההכנסה (ניהולי) ברבעון הראשון הסתכמו בכ- 56 מיליון ש"ח, המשקפות שיעור מס אפקטיבי של כ- 29.9%, לעומת סך של כ- 44 מיליון ש"ח אשתקד, ושיעור מס אפקטיבי של כ- 34.6%. הירידה בשיעור המס האפקטיבי נובע בעיקר מקיטון מהותי בהפסדים בעסקים קיימים שלא נוצרו בגינם מיסים נדחים. שיעור המס האפקטיבי ברבעון הנוכחי עדיין גבוה משיעור המס הסטטוטורי בישראל והוא נובע ברובו מהוצאות במדינות בהן מפתחת החברה עסקים חדשים ובגינן לא נוצרו מסים נדחים.

רווח לתקופה לבעלי המניות של החברה

	רבעון 1		
	2013	**2201**	**%**
רווח המיוחס לבעלי המניות של החברה	103	65	57.2%
% מהמכירות	5.1%	3.2%	

<u>הרווח הניהולי לבעלי המניות של החברה</u> ברבעון הראשון של 2013 גדל בכ- 38 מיליון ש"ח בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. הגידול ברווח הניהולי לבעלי המניות של החברה נבע מהגידול ברווח התפעולי הניהולי של הקבוצה (46 מיליון ש"ח) וכן מקיטון בהוצאות המימון (14 מיליון ש"ח). גידול זה קוזז בחלקו כתוצאה מגידול בהוצאות המס של הקבוצה (12 מיליון ש"ח), וכן מצמיחה ברווח המיוחס לזכויות שאינן מקנות שליטה (10 מיליון ש"ח).

רווח כולל לתקופה (בהתאם לדוח החשבונאי)

הרווח הכולל האחר כולל פריטי רווח או הפסד אשר נזקפו ישירות להון, בפרט: הפרשי תרגום מטבע חוץ בגין השקעה בחברות מוחזקות בחו"ל ושיערוך ניירות ערך זמינים למכירה. הרווח הכולל האחר החשבונאי ברבעון הראשון הסתכם בכ- 58 מיליון ש"ח בהשוואה לרווח כולל אחר של כ- 112 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד. בתקופת הדוח הסתכמו ההפסדים בגין הפרשי התרגום, שהם המרכיב העיקרי ברווח הכולל האחר, בכ- 82 מיליון ש"ח בהשוואה לרווחים בגין הפרשי תרגום של כ- 37 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. הפרשי תרגום אלו נובעים מהיחלשות של חלק ממטבעות פעילות חברות הקבוצה בחו"ל לעומת השקל, אשר קיבלה ביטוי בתנועה הרבעונית בקרן מהפרשי תרגום מטבע חוץ.

<u>נזילות, מקורות מימון ומצב כספי (בהתאם לדוח החשבונאי)–</u>

<u>תזרימי המזומנים ששימשו לפעילות שוטפת</u> ברבעון הראשון של שנת 2013 הסתכמו בתזרים שלילי בסך של כ- 25 מיליון ש"ח, בהשוואה לתזרים שלילי בסך של כ- 86 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד. השיפור בתזרים המזומנים מפעילות שוטפת נובע בעיקר משיפור ברווח לתקופה לעומת התקופה המקבילה בקיזוז גידול גבוה יותר בהון החוזר בתקופה הנוכחית לעומת התקופה המקבילה.

<u>תזרימי המזומנים ששימשו לפעילות השקעה</u> ברבעון הראשון הסתכמו בתזרים שלילי בסך של כ- 59 מיליון ש"ח בהשוואה לתזרים שלילי בסך של כ- 239 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. השינוי נובע בעיקר ממתן הלוואות לזמן ארוך ברבעון הראשון של שנת

2012 בסך 108 מיליוני ש"ח והוצאות נדחות בסך 50 מיליוני ש"ח בעיקר בגין העסקה להפעלת מפעל הקפה המיובש בהקפאה בגרמניה.

תזרימי המזומנים שנבעו (שימשו) מפעילות מימון ברבעון הראשון בשנת 2013 הסתכמו בתזרים חיובי בסך של כ- 226 מיליון ש"ח בהשוואה לתזרים שלילי בסך של כ- 2 מיליון ש"ח תזרימי מזומנים ששימשו לפעילות מימון בתקופה המקבילה אשתקד. עיקר השינוי נובע מתמורה מהנפקת אג"ח בסך של כ- 247 מיליוני ש"ח בשנת 2013.

מזומנים ושווי מזומנים של החברה מסתכמים ביום 31 במרס 2013 בסך של כ- 868 מיליון ש"ח לעומת כ- 735 מיליון ש"ח ביום 31 בדצמבר 2012. בהתאם למדיניות החברה מוחזקים נכסים אלו בעיקר בפיקדונות (שרובם בשקל ובדולר). כמו כן, לחברה השקעות לזמן קצר בניירות ערך (בעיקר בקרנות כספיות).

יחס הנזילות של החברה ליום 31 במרס 2013 הינו 1.89 לעומת 1.67 ליום 31 בדצמבר 2012. היקפן של ההתחייבויות בגין הלוואות ואשראי לזמן ארוך (כולל חלויות שוטפות) ליום 31 במרס 2013 הינו כ- 2,376 מיליון ש"ח לעומת 2,146 מיליון ש"ח ב- 31 בדצמבר 2012. היקפו של האשראי לזמן קצר (בנטרול חלויות שוטפות) ב- 31 במרס 2013 הינו כ- 21 מיליון ש"ח לעומת 4 מיליון ש"ח ב- 31 בדצמבר 2012. היקף אשראי ספקים עמד ביום 31 במרס 2013 על כ- 688 מיליון ש"ח לעומת 727 מיליון ש"ח ב- 31 בדצמבר 2012.

סך הנכסים בדוח על המצב הכספי המאוחד של החברה הסתכם ביום 31 במרס 2013 בכ- 6,719 מיליון ש"ח, לעומת כ- 6,512 מיליון ש"ח ב-31 בדצמבר 2012.

אשראי בר דיווח - בהמשך לבאור 22.3 לדוח התקופתי - אמות מידה פיננסיות - שיעור ההון המיוחס לבעלי מניות החברה מסך הנכסים בדוח על המצב הכספי המאוחד ליום 31 במרס 2013 הינו כ- 28.8% לעומת 29.0% ב-31 בדצמבר 2012. יחס החוב הפיננסי ל-EBITDA ליום 31 במרס 2013 הינו כ- 1.8 בדומה לשיעור ביום 31 בדצמבר 2012. החברה עומדת באמות המידה הפיננסיות הנדרשות.

ניתוח התוצאות העסקיות של היחידות העסקיות המרכזיות של הקבוצה –

מסגרת פעילות שטראוס קפה

בפעילות הקפה הבינלאומית הקבוצה מתמקדת בפיתוח, ייצור, שיווק ומכירה בעיקר של מוצרי קפה ממותגים בברזיל (באמצעות Três Corações), רוסיה, ישראל, פולין, רומניה, סרביה ואוקראינה. תחום זה נחלק לשני מגזרי פעילות: קפה ישראל וקפה בינלאומי.

נכון לשנת 2012, שטראוס קפה הינה החברה הרביעית בגודלה בשוק הקפה העולמי הקמעונאי (ללא בתי קפה), עם נתח שוק כספי של כ- 3.3% (3.2% בשנת 2011), על פי נתוני חברת המחקר Euromonitor (נתחי השוק של שטראוס קפה כוללים 100% ממכירות חברת Três Corações).

להלן תמצית תוצאות הפעילות העסקית המבוססת על הדוחות הניהוליים של פעילות חברת הקפה על פי מגזרים מדווחים לרבעונים שהסתיימו ביום 31 במרס 2013 ו- 2012 (במיליוני ש"ח):

	רבעון ראשון		
	2013	**2012**	**% שינוי**
מגזר קפה ישראל			
מכירות נטו	207	220	(5.9%)
רווח תפעולי	38	30	27.3%
% רווח תפעולי	18.6%	13.8%	
EBITDA	42	33	24.7%
EBITDA %	20.1%	15.2%	
מגזר קפה בינלאומי			
מכירות נטו	782	828	(5.5%)
רווח תפעולי	73	47	56.0%
% רווח תפעולי	9.3%	5.7%	
EBITDA	89	61	46.9%
EBITDA %	11.4%	7.3%	
סה"כ מסגרת פעילות שטראוס קפה			
מכירות נטו	989	1,048	(5.6%)
צמיחה אורגנית בנטרול השפעת הפרשי שער	0.4%	25.1%	
רווח גולמי	339	304	11.6%
% רווח גולמי	34.3%	29.0%	
רווח תפעולי	111	77	44.7%
% רווח תפעולי	11.3%	7.4%	
EBITDA	131	94	39.0%
EBITDA %	13.2%	9.0%	

<u>מכירות</u>

<u>ברבעון הראשון של שנת 2013</u> קטנו מכירות תחום הקפה של שטראוס בכ- 59 מיליון ש"ח. הירידה במכירות נבעה בעיקר מהפרשי התרגום לש"ח בעקבות שחיקת שערו הממוצע של הריאל הברזילאי ברבעון הראשון של 2013 אל מול השקל (שחיקה בשיעור של כ- 13% בהשוואה לשערו הממוצע של הריאל הברזילאי ברבעון המקביל אשתקד). כמו כן, חל קיטון במכירות ייצוא הקפה הירוק מברזיל על ידי Três Corações (כ- 40 מיליון ש"ח, חלקה של שטראוס קפה - 50%). בנטרול השפעות שערי המטבע והקיטון במכירות הקפה הירוק בברזיל, מכירות תחום הקפה צמחו בכ- 3.5%.

רווח גולמי

הרווח הגולמי ברבעון הראשון של שנת 2013 גדל בכ- 35 מיליון ש"ח בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. הגידול ברווח הגולמי נבע בעיקר כתוצאה משיפור ברווח הגולמי של Três Corações. במהלך 2012 ביצעה החברה העלאות מחיר בכל המדינות בהן פעילה שטראוס קפה, למעט ישראל. עלות קפה ירוק מסוג רובוסטה, המהווה את עיקר חומר הגלם בקפה, נותרה ללא שינוי משמעותי בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. בעלות קפה ירוק מסוג ערביקה חל קיטון. כמו כן, עלות המכר קטנה כתוצאה משיפור כולל בשרשרת האספקה של קפה נמס מיובש בהקפאה (הן בפרמטרים התפעוליים של NDKW, מפעל הקפה המיובש בהקפאה בגרמניה שתוצרתו נמכרת בעיקר ברוסיה, והן בתנאי הסחר מול ספקים חיצוניים). בסך הכל הסתכמו השפעות אלו בעליה של כ- 5.3% ברווחיות הגולמית, שעמדה ברבעון הראשון של 2013 על כ- 34.3%.

רווח תפעולי

הרווח התפעולי ברבעון הראשון של 2013 גדל בכ- 34 מיליון ש"ח בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. הגידול ברווח התפעולי נבע בעיקר כתוצאה מהגידול ברווח הגולמי של Três Corações. הרווחיות התפעולית השתפרה בכ- 3.9% והסתכמה בכ- 11.3%.

מכירות תחום הקפה לפי אזורים גיאוגרפים מרכזיים

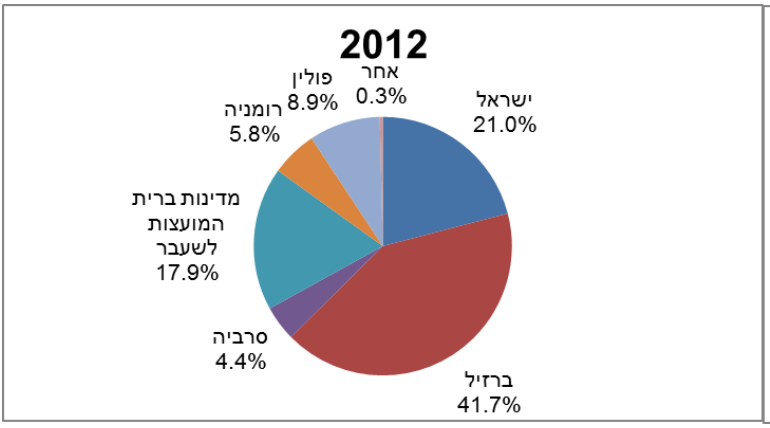
להלן היקף מכירות תחום הקפה במיליוני ש"ח באזורים הגיאוגרפים המרכזיים ושעורי הצמיחה לרבעונים שהסתיימו ביום 31 במרס 2013 ו- 2012 *(במיליוני ש"ח):*

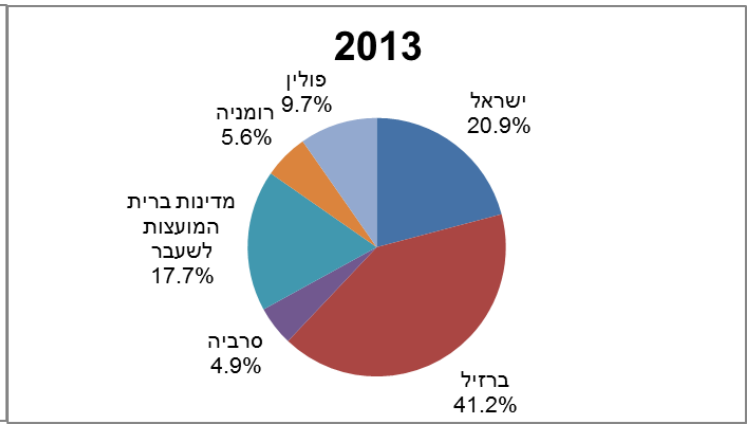
	רבעון ראשון			
אזור גאוגרפי	**2013**	**2012**	**%**	**% שינוי במטבע מקומי***
קפה ישראל	**207**	**220**	**(5.9)**	**(5.9)**
קפה בינלאומי				
ברזיל (Três Corações) [1] - 50%	407	437	(6.8)	6.8
מדינות ברית המועצות לשעבר	175	188	(7.1)	(4.4)
פולין	96	94	2.7	2.1
רומניה	55	61	(8.4)	(6.9)
סרביה	49	46	6.1	9.9
אחר	-	2	-	-
סה"כ קפה בינלאומי	**782**	**828**	**(5.5)**	**2.7**
סה"כ תחום הקפה	**989**	**1,048**	**(5.6)**	**0.4**

* שיעור הצמיחה במטבע מקומי מנטרל את השפעת השינוי בשערי החליפין במדינות השונות ביחס לשקל על צמיחת מכירות המדינות.

(1) מכירות ברזיל ברבעון הראשון של שנת 2013 כוללות מכירות בהיקף של כ- 63 מיליוני ש"ח של קפה ירוק וכ- 18 מיליוני ש"ח מכירות תירס. ברבעון הראשון של שנת 2012 נכללו מכירות בסך של כ- 103 מיליוני ש"ח קפה ירוק וכ- 17 מיליוני ש"ח מכירות תירס.

חלוקת מכירות הקפה לפי אזורים גיאוגרפים ברבעון הראשון 2013 ו- 2012 :





חברת Três Corações ממשיכה להיות שחקן משמעותי בשוק הקפה בברזיל. נתח השוק הממוצע של החברה בתחום הקפה הקלוי והטחון ברבעון הראשון של 2013 נותר ברמה של כ– 20% (נתח שוק כספי על פי נתוני איי.סי. נילסן), בדומה לרבעון המקביל אשתקד.

מכירות הקפה של חברת Três Corações ברבעון הראשון קטנו בכ- 30 מיליון ש"ח בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. בנטרול הפרשי התרגום לש"ח, גדלו המכירות בכ- 26 מיליון ש"ח. הקיטון במכירות חברת Três Corações נבע משחיקת שערו הממוצע של הריאל הברזילאי ברבעון הראשון של 2013 אל מול השקל (56 מיליון ש"ח או שחיקה בשיעור של כ– 13% בהשוואה לשערו הממוצע ברבעון המקביל אשתקד). בנוסף, חל קיטון של כ– 40 מיליון ש"ח במכירות הקפה הירוק. צמיחת המכירות של חברתTrês Corações ברבעון הראשון של 2013 בנטרול מכירות הקפה הירוק ובנטרול השפעות שערי המטבע עמדה על כ- 18%, בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד.

בעקבות התמקדות ההנהלה על שיפור המרווחים בתחום הקפה הקלוי והטחון בברזיל, וכן כתוצאה מגידול כמותי במכירות של אבקות מיץ תחת המותג "Frisco", חל שיפור ניכר ברווח הגולמי של חברת Três Corações (ראה באור 7 לדוחות הכספיים) בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. שיפור המרווחים בתחום הקפה הקלוי והטחון בברזיל תרם גם להגדלת הרווח התפעולי של חברת Três Corações, שעלה ברבעון הראשון של 2013 בכ- 36 מיליון ש"ח (ראה באור 7 לדוחות הכספיים).

<u>מדינות ברית המועצות לשעבר</u>

מכירות החברה באזור קטנו בכ- 13 מיליון ש"ח ברבעון הראשון של 2013 בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד (קיטון של כ- 6 מיליון ש"ח בנטרול הפרשי התרגום לש"ח). הקיטון במכירות החברה באזור נבע בחלקו משחיקת הרובל אל מול השקל (שחיקה בשיעור של כ– 3% בהשוואה לשערו הממוצע ברבעון המקביל אשתקד, או כ - 7 מיליון ש"ח). בנוסף, הקיטון במכירות הושפע משחיקת מחירים בעיקר בשוק הקפה הרוסי עקב החרפת הסביבה התחרותית.

הקבוצה ממשיכה להשקיע בפיתוח היכולות שלה בתחומי היצור ושרשרת האספקה, לצד שיפור מבנה העלויות והיעילות התפעולית ברוסיה. בדצמבר 2012 הושלמה הקמת מפעל הקפה הקלוי והטחון ב- Strunino שברוסיה על מגרש שנרכש במסגרת עסקת Le Cafe

בנובמבר 2010. בתחילת הרבעון הודיעה הקבוצה כי חברת שטראוס קפה רכשה 49% נוספים בחברת Le Cafe ובחברת Instanta ובכך השלימה את רכישת 100% מהמניות בחברות אלה. שטראוס קפה תשלם סך של 13.4 מיליון דולר ארה"ב בגין המניות. העסקה תמומן ממקורות עצמיים של שטראוס קפה וכפופה לאישור רשות ההגבלים העסקיים ברוסיה.
מפעל הקפה הקלוי והטחון החדש, יחד עם מפעל האריזה של הקפה הנמס שבבעלות חברת Le Cafe הופכים לתשתית המרכזית של שטראוס רוסיה לייצור, אריזה ולוגיסטיקה. לצדם ממשיך לפעול מפעל הקפה המיובש בהקפאה בגרמניה, שתוצרתו נמכרת בעיקר ברוסיה.

<u>פולין</u>

מכירות החברה באזור גדלו בכ- 2 מיליון ש"ח ברבעון הראשון של 2013 בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. הצמיחה במכירות התבטאה בעיקר בגידול במכירות המותג MK Premium, שהפך לשחקן מספר 2 בשוק הפרמיום של קפה קלוי וטחון בפולין.

<u>רומניה</u>

מכירות החברה ברומניה קטנו בכ- 6 מיליון ש"ח ברבעון הראשון של 2013 בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. המכירות הושפעו מדינמיקה תחרותית אינטנסיבית יותר, וכן משחיקת הליי הרומני אל מול השקל (שחיקה בשיעור של כ- 2% בהשוואה לשערו הממוצע של הליי הרומני ברבעון המקביל אשתקד).

<u>סרביה</u>

מכירות החברה בסרביה גדלו בכ- 3 מיליון ש"ח ברבעון הראשון של 2013, בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. בעקבות המעבר להפצה ושירותי מכירה על ידי החברה (במקום שירותיים חיצוניים) שהחל ב- 2012, ממשיכה החברה ליהנות מחסכונות בעלויות ההפצה ומאפקטיביות רבה יותר של שירותים אלו.

<u>ישראל</u>

מכירות החברה באזור קטנו בכ- 13 מיליון ש"ח ברבעון הראשון של 2013 בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד בעיקר בגלל מספר ימי מכירה נמוכים יותר ברבעון לעומת רבעון מקביל אשתקד.

הרווח התפעולי של קפה ישראל גדל בכ- 8 מיליון ש"ח. הגידול ברווח נבע בעיקר מתמהיל המכירות וקיטון בהוצאות מטה. בנוסף גם כתוצאה משחיקה בשער הדולר בהשוואה לשערו הממוצע ברבעון המקביל אשתקד וכן בעקבות ירידה בעלות חומר הגלם מסוג קפה ערביקה אל מול הרבעון המקביל אשתקד.

<u>פעילות הקבוצה בישראל</u>

קבוצת שטראוס היא החברה השנייה בגודלה בשוק המזון בישראל ונכון לרבעון הראשון של שנת 2013 החזיקה על פי סטורנקסט בכ-12.1% מסך שוק המזון והמשקאות בשוק הקמעונאי במדינה בממוצע רבעוני במונחי ערך כספי (12.3% ברבעון הראשון של שנת 2012). השוק בישראל הוא שוק הבית של הקבוצה ובו פועלת החברה בתחומים שונים.

מכירות כלל הפעילות של קבוצת שטראוס בישראל כוללת את חטיבות בריאות ואיכות חיים ותענוג והנאה, פעילות הקפה בישראל, פעילות מקס ברנר בישראל ופעילות שטראוס מים ישראל (תמי 4).

ברבעון הראשון הסתכמו מכירות כלל פעילות קבוצת שטראוס בישראל בכ- 1,063 מיליוני ש"ח בהשוואה לכ- 1,097 מיליוני ש"ח אשתקד, קיטון של כ- 3.1%.

<u>תחום שטראוס ישראל</u>

בתחום זה הקבוצה מפתחת, מייצרת, מוכרת, משווקת ומפיצה בישראל מגוון רחב של מוצרי מזון ומשקאות ממותגים. על רקע מיקוד הקבוצה בפיתוח מוצרים ופתרונות בהעדפות הצרכן, ממוקדים מוצרי הקבוצה בישראל במתן מענה לשתי מגמות צריכה מובילות **"בריאות ואיכות חיים"** ו- **"תענוג והנאה"**. מבנה זה תומך בהתמודדות עם האתגרים בסביבה העסקית.

להלן תמצית תוצאות הפעילות העסקית המבוססת על הדוחות הניהוליים של תחום פעילות שטראוס ישראל על פי מגזרי הפעילות לרבעונים שהסתיימו ביום 31 במרס 2013 ו- 2012 *(במיליוני ש"ח):*

	רבעון ראשון		
	2013	**2012**	**% שינוי**
מגזר בריאות ואיכות חיים			
מכירות נטו	454	455	-
רווח תפעולי	39	35	12.5%
% רווח תפעולי	8.6%	7.6%	
EBITDA	51	47	10.1%
EBITDA %	11.3%	10.2%	
מגזר תענוג והנאה			
מכירות נטו	302	317	(4.8%)
רווח תפעולי	55	57	(3.6%)
% רווח תפעולי	18.3%	18.1%	
EBITDA	62	64	(3.0%)
EBITDA %	20.6%	20.2%	
סה"כ תחום שטראוס ישראל			
מכירות נטו	756	772	(2.0%)
רווח גולמי	300	303	(1.2%)
% רווח גולמי	39.6%	39.3%	
רווח תפעולי	94	92	2.4%
% רווח תפעולי	12.5%	11.9%	
EBITDA	113	111	2.5%
EBITDA %	15.0%	14.3%	

שטראוס ישראל מסכמת רבעון של ירידה קלה במכירות יחד עם גידול קל ברווח התפעולי, המיוחס בעיקר ליישום תהליכי התייעלות ושיפור בתמהיל המכירות. על פי סטורנקסט, ברבעון הראשון של שנת 2013 גדל שוק המזון והמשקאות בישראל בכ- 3.9% במונחים כספיים. באותה תקופה, על פי סטורנקסט המכירות הקמעונאיות של שטראוס בישראל צמחו בכ- 2.0% במונחים כספיים.

מכירות

ברבעון הראשון של 2013 ירדו מכירות שטראוס ישראל בכ- 16 מיליון ש"ח, בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. מרבית הירידה (כ- 15 מיליון ש"ח) מוסברת על ידי מגזר תענוג והנאה ונובעת בעיקרה מירידה במספר ימי ההפצה של מוצרים יבשים בפועל לעומת רבעון מקביל אשתקד, בשל עיתוי חג הפסח.

רווח גולמי

הרווח הגולמי בשטראוס ישראל ברבעון הראשון של 2013 ירד בכ- 3 מיליון ש"ח, תוך שיפור של 0.3% ברווחיות הגולמית, בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. השיפור ברווחיות הגולמית משקף המשך תהליכי התייעלות בתחום הייצור ושיפור בתמהיל המוצרים של החברה. השיפור ברווחיות התרחש למרות התייקרות של מחירי חומרי הגלם אל מול הרבעון המקביל אשתקד (בעיקר אנרגיה וחלב גולמי שמחירו לליטר עלה בכ- 10%), שקוזזה בחלקה על ידי עדכון מחירים במספר קטגוריות של מוצרי חלב בשיעור ממוצע של כ- 2.5%.

רווח תפעולי

הרווח התפעולי בשטראוס ישראל גדל ברבעון הראשון של 2013 בכ- 2 מיליון ש"ח, והרווחיות התפעולית השתפרה בכ- 0.5% והסתכמה בכ- 12.5% מהמכירות. השיפור ברווחיות התפעולית נבע מהשיפור ברווחיות הגולמית וכתוצאה מהמשך התייעלות בהוצאות הנהלה, מכירה ושיווק.

תחום פעילות מטבלים וממרחים בינלאומי

בפעילות זו הקבוצה מפתחת, מייצרת, מוכרת, משווקת ומפיצה מטבלים וממרחים באמצעות "סברה" בארה"ב וקנדה, ובאמצעות "אובלה" במקסיקו ובאוסטרליה. פעילות סברה ופעילות אובלה מתבצעות, כל אחת, באמצעות מיזם בשליטה משותפת של הקבוצה ושל פפסיקו (50% כל אחת). חלקה של הקבוצה בפעילות סברה ובפעילות אובלה מטופלת על בסיס שיטת השווי המאזני.

סברה

להלן נתונים כספיים נבחרים לפעילות חברת סברה **(ב- 100%):**

	רבעון	
	2013	**2201**
מכירות	248	224
צמיחה	10.6%	30.5%
צמיחה אורגנית בנטרול השפעת מטבע	12.6%	24.6%
רווח תפעולי	23	14
% רווח תפעולי	9.2%	6.1%

על פי IRI, נתח השוק של סברה בכלל קטגורית הממרחים המצוננים ב- 12 השבועות שהסתיימו ב- 24 במרס 2013 עמד על כ- 26.6% (מספר 1 בשוק), בהשוואה לכ- 24.0% בתקופה המקבילה אשתקד. נתח השוק של סברה בחומוס באותה תקופה עמד על כ- 57.5%, בהשוואה לכ- 55.5% בתקופה המקבילה אשתקד.

באותה תקופה, על פי IRI, סברה הובילה כ- 58% מצמיחת קטגוריית הממרחים המצוננים וכ- 68% מצמיחת קטגוריית החומוס.

מכירות סברה גדלו בכ- 24 מיליון ש"ח ברבעון הראשון של שנת 2013, בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. עיקר הגידול במכירות נבע מצמיחה כמותית משמעותית במכירות החומוס. צמיחה חזקה נרשמה במכירות הגוואקמולי (מטבל אבוקדו), הסלסה הטרייה, והמטבלים מבוססי יוגורט. הגוואקאמולי הקלאסי של סברה היה המק"ט מספר 1 בגוואקאמולי בארה"ב במהלך ארבעת השבועות שהסתיימו ב – 24 במרס 2013. מנגד, המכירות בש"ח הושפעו לרעה משחיקת שערו הממוצע של הדולר האמריקני ברבעון הראשון של 2013 אל מול השקל (שחיקה בשיעור של כ- 2% בהשוואה לשערו הממוצע ברבעון המקביל אשתקד).

הרווח התפעולי ברבעון הראשון של שנת 2013 גדל בכ- 9 מיליון ש"ח, תוך שיפור של כ- 3.1% ברווחיות התפעולית בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. הגידול ברווח התפעולי ברבעון הנוכחי נבע משיפור הרווחיות התפעולית כתוצאה מהמשך התייעלויות שונות בייצור וכן מהצמיחה במכירות.

אובלה

אובלה פועלת במקסיקו ובאוסטרליה ועשויה להתרחב בעתיד למדינות נוספות בעולם. מכירות אובלה החלו ברבעון השני של 2012. פעילות המיזם הושקה ביוני 2012, עם פתיחת מפעל חדש במקסיקו, אליו הועברו קווי היצור ממפעל הסלטים הקודם של סברה ב- Astoria ניו-יורק. במהלך הרבעון השני של 2012 רכשה אובלה עסק קיים בתחום הסלטים המצוננים באוסטרליה מחברת פפסיקו. ברבעון השלישי של 2012 נמשכה ההתרחבות באוסטרליה על ידי רכישה של חברת קופרפוט (Copperpot) האוסטרלית, המתמחה בסלטים מצוננים.

להלן נתונים כספיים נבחרים לפעילות חברת אובלה **(ב-100%):**

מכירות אובלה ברבעון הראשון של שנת 2013 הסתכמו בכ- 19 מיליון ש"ח. ההפסד התפעולי הניהולי ברבעון הראשון של 2013 הסתכם בכ- 9 מיליון ש"ח בהשוואה להפסד תפעולי ניהולי של כ- 7 מיליון ש"ח ברבעון המקביל ב-2012.

פעילויות אחרות

לקבוצה פעילויות הנכללות בדוחות הכספיים כמגזר "פעילויות אחרות". הפעילויות העיקריות מבין פעילויות אלו הינן פעילות שטראוס מים ופעילות מקס ברנר.

פעילות שטראוס מים

שטראוס מים עוסקת בפיתוח, יצור, שיווק ומכירה של מערכות לטיהור, סינון, חימום וקירור של מי שתיה לשוק הביתי ולצריכה מחוץ לבית תוך מחויבות ארוכת טווח ללקוחותיה. שטראוס מים פיתחה את טכנולוגיית ה- MAZE המהווה פריצת דרך בתחום הטיהור

והטיפול במים. שטראוס מים פועלת בישראל באמצעות המותג תמי 4, באנגליה באמצעות מיזם משותף עם חברת וירג'ין תחת המותג Virgin Pure, ובסין באמצעות מיזם משותף בסין בתחום פתרונות המים הביתיים בין שטראוס מים ובין קבוצת HAIER, ענק האלקטרוניקה הביתית הסיני, תחת המותג Haier Strauss Water. נכון לתאריך הדוח החברה מוכרת את מוצרי שטראוס מים בסין בחמש ערים - בייג'ין, שנחאי, צ'ינג-דאוו, שנזן וטיואן.

בינואר 2013 הושק בסין מכשיר טיהור מים חדש (Water Maker Young), המצטרף אל המכשיר הקודם שהושק בסין (Water Maker Premium). המכשיר החדש אינו מצריך חיבור לברז מים, נמכר במחיר נמוך יותר בהשוואה למכשיר ה – Premium, ומוצע בשתי גרסאות: מים חמים/מים קרים או מים חמים/ מים בטמפרטורת החדר.

במהלך הרבעון הראשון השיקה שטראוס מים את בר המים תמי4 טאץ', בר מים עם ממשק משתמש חדשני, צבעוני ונוח המבוסס על כפתוריים קיבוליים ופונקציונאליות משופרת המציעה למשתמש מגוון אפשרויות מזיגה.

<u>ברבעון הראשון של שנת 2013</u> הסתכמו מכירות שטראוס מים בכ- 104 מיליון ש"ח, בהשוואה לכ- 99 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ-5%.

פעילות מקס ברנר

פעילות מקס ברנר נעשית במודל תפעולי המשלב בין זכיינות לסניפים בבעלות החברה. למועד הדוח, קיימים ארבעים וחמישה סניפים בישראל ובעולם: ארבעים ואחד סניפים בזכיינות וארבעה בבעלות (בארה"ב: ניו-יורק, פילדלפיה, לאס וגאס ובוסטון). סניפי הרשת פרוסים באוסטרליה (31), ישראל (6), ארה"ב (4), סינגפור (3) והפיליפינים (1). מקס ברנר ממשיכה להשקיע בפיתוח התשתיות הנדרשות כדי לתמוך במודל התפעולי של החברה ומתכננת לפתוח סניפים נוספים בשנה הקרובה.

ברבעון הראשון של שנת 2013 הסתכמו מכירות מקס ברנר בכ- 30 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 35 מיליון ש"ח אשתקד, קיטון של 14.7%, בנטרול השפעת שער החליפין, ומכירת חמשת הסניפים בישראל לזכיין גדלו המכירות ברבעון הראשון של שנת 2013 בכ- 8.4%.

<u>לפרטים נוספים:</u>

טליה ססלר

מנהלת קשרי משקיעים

קבוצת שטראוס

054-577-2195

03-675-2545

Talia.sessler@srauss-group.com

אסנת גולן

סמנכ"ל תקשורת ודיגיטל ,דוברת קבוצת שטראוס

052-8288111

03-6752281

או

גיל מסינג, מנהל תקשורת חוץ קבוצת שטראוס. 054-2525272