

---

**שטראוס גרופ בע"מ**  
דוח דירקטוריון לבעלי מניות  
ליום 30 יוני 2007

**שטראוס גרופ בע"מ**  
**דוח דירקטוריון לתקופה שנסתיימה ביום 30 ביוני 2007**  
(כל הערכים נקובים בסכומים מדווחים)

**נתונים עיקריים מתוך תיאור עסקי התאגיד**

שטראוס גרופ בע"מ והחברות בשליטתה (להלן "החברה"), הן קבוצת חברות תעשייתיות ומסחריות, אשר פועלות בישראל ומחוץ לישראל. במרכז ומזרח אירופה, ברזיל ובארה"ב, בייצור, מכירה ושיווק של מגוון מוצרי מזון ומשקאות ממותגים. בעלת השליטה בחברה הינה שטראוס אחזקות בע"מ (להלן: "שטראוס אחזקות").

הקבוצה מנהלת ומפתחת את עסקיה במטרה להציע מגוון רחב של מוצרים ממותגים, ברמת איכות גבוהה הפונים לכלל האוכלוסייה בהזדמנויות צריכה שונות. הקבוצה הינה דומיננטית במרבית השווקים בהם היא פועלת. ככלל, מוצרי הקבוצה נמכרים במגוון ערוצי מכירה לרבות רשתות השיווק הגדולות, חנויות וסופרמרקטים פרטיים, קיוסקים, מקומות עבודה, בתי מלון, מכונות אוטומטיות ועוד.

מרכז פעילותה של הקבוצה מצוי בישראל. שטראוס ישראל היא החברה השנייה בגודלה בשוק המזון בישראל בו היא מהווה כ- 10.1% (עפ"י נתוני סטורנקסט נכון לחודש יוני 2007) מסך שוק המזון במדינה. בנוסף פועלת החברה בכ- 10 מדינות עיקריות במרכז ומזרח אירופה, ברזיל (במרביתן נמנית על החברות המובילות בתחום הקפה הקלוי והטחון) ובארה"ב. עסקי הקבוצה מתקיימים בארבעה מגזרים גיאוגרפיים, הפעילות בישראל הכוללת את הפעילות המסורתית (מכירת מגוון רחב של מוצרי מזון טרי ויבש), פעילות מקס ברנר בישראל ופעילות H2Q, הפעילות באירופה, הכוללת את פעילות הקפה במזרח ומרכז אירופה, הפעילות בברזיל המנהלת באמצעות חברה בת המאוחדת באופן יחסי 50% (JV), העוסקת בעיקר בתחום הקפה הקלוי בשוק המקומי, ייצור מוצרי תירס וייצוא קפה ירוק (הפעילות באירופה פעילות הקפה בישראל והפעילות בברזיל כפופות למנכ"ל פעילות הקפה של הקבוצה), והפעילות בארה"ב הכוללת את פעילות סברה ופעילות מקס ברנר בארה"ב. הפעילויות השונות מנהלות באמצעות הנהלות נפרדות, תוך מיצוי סינרגיות בין הפעילויות.

לקבוצה שלושה תחומי פעילות המדווחים כמגזרים עסקיים (משניים) בדוחותיה הכספיים המאוחדים השנתיים של החברה:

**תחום החטיפים** - בתחום זה הקבוצה מפתחת, מייצרת, מוכרת, משווקת ומפיצה בעיקר בישראל, ומייצאת לחו"ל (בעיקר לארה"ב), מגוון רחב של מוצרים ממותגים שהעיקריים שבהם: חטיפים מתוקים, חטיפי דגנים, טבלאות שוקולד, ממרחים מתוקים, סוכריות, מסטיקים, עוגיות, ביסקוויטים, וופלים, עוגות וחטיפים מלוחים.

**תחום המזון הטרי** - בתחום זה הקבוצה מפתחת, מייצרת, מוכרת, משווקת, מפיצה, בישראל ובצפון אמריקה, מגוון רחב של מוצרים ממותגים שהעיקריים שבהם: יוגורטים, מעדני חלב, גבינות רכות, סלטים מוכנים וארוזים (סלטי חומס, חצילים וכיוצ"ב), מוצרי פסטה טריים, וירקות חתוכים.

**תחום המשקאות** - בתחום זה הקבוצה מפתחת, מייצרת, מוכרת, משווקת ומפיצה מגוון משקאות ממותגים שהעיקריים שבהם: קפה לסוגיו (בישראל וכן במדינות מזרח ומרכז אירופה ובברזיל); אבקות שוקו ואבקות משקה נוספות ומשקאות חלב בטעמים (בעיקר בישראל); החברה מוכרת ומפיצה בישראל ובמדינות נוספות מוצרי קפה אספרסו ("לוואצה") שאינם מתוצרתה; וכן מוכרת ומפיצה בישראל מוצרי קפה נמס ("ג'יקובס"), מוצרי מיצים טבעיים

ומיצים אספטיים מתוצרת גניר וחלב עמיד מתוצרת מחלבות רמת הגולן. בסוף הרבעון הראשון של שנת 2007, עם השלמת רכישת השליטה בחברת עלית קופי טו גו מתווספת פעילות בתי הקפה לתחום המשקאות.

בנוסף לתחומי הפעילות המפורטים לעיל, לקבוצה פעילויות שונות שאינן נכללות בתחומים אלו ואשר נכללו בדוחות הכספיים ליום 31.12.2006 של החברה כמגזר עסקי "אחרים". פעילויות אלו כוללות: פיתוח, ייצור, מכירה, שיווק והפצה של מוצרי דבש, שמן זית וקונפיטורות תחת המותג "יד מרדכי"; מכירת חומרי גלם ומוצרי ביניים לתעשיית המזון בישראל; ייצור ומכירה של מוצרי שוקולד "מקס ברנר" והפעלת "Chocolate Bars" בארץ ובחו"ל, באמצעות זכיינים, שותפים ובבעלות מלאה, תחת המותג "מקס ברנר" תוך הקניית חווית צריכה חדשנית בתחום השוקולד ומשקאות השוקולד, יצוא של קפה ירוק (חומר גלם) ע"י חברה בת בברזיל וייצור ומכירת מוצרי תירס בברזיל.

החברה מעסיקה כ-11 אלף עובדים מהם כ-6 אלפים עובדים בישראל וכ-5 אלפים עובדים בפעילות הבינלאומית.

### **השפעת עונתיות על תוצאות פעולותיה העסקיות של שטראוס גרופ**

מכירות החברה בתחום החטיפים מאופיינות בעונתיות. מכירות מגזר החטיפים לרוב גבוהות יותר ברבעון הראשון והשלישי של השנה. העונתיות בתחום החטיפים מושפעת משני גורמים מרכזיים: האחד, עיתוי חגי ישראל עם דגש על ראש השנה ופסח, בהם ניכר גידול במכירות החברה. הגורם השני לעונתיות הינו עונות השנה, עונות החורף והסתיו מתאפיינות בצריכת ממתקים גבוהה יותר (בעיקר שוקולד וחטיפים) מאשר בעונות החמות. לעומת זאת מכירות משקאות קרים (חלב, שוקו ומיצים) גבוהות יותר בחודשי הקיץ החלים ברבעון השני והשלישי של השנה.

### **דיווח איכותי בדבר חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם**

למעט האמור להלן, נכון לסוף הרבעון השני ובהשוואה לסוף שנת 2006 לא חל שינוי מהותי בסיכוני השוק אליהם חשפה החברה, במדיניות ניהול סיכונים אלו, באחראים לניהולם ובאמצעי הפיקוח ומימוש המדיניות כפי שהתפרסמו בדוח הדירקטוריון ליום 31 בדצמבר 2006.

בהשוואה למאזן ההצמדה של החברה, כפי שמופיע בבאור 27.9 בדוחות הכספיים השנתיים לשנת 2006, הערוכים לפי כללי ה-IFRS, התחייבויות החברה הצמודות למדד גדלו בכ-805 מיליון ש"ח, הנכסים הלא צמודים גדלו בכ-402 מיליון ש"ח וההתחייבויות באירו קטנו בכ-503 מיליון ש"ח.

לניתוח רגישות לשווי ההוגן של אגרות החוב שהנפיקה החברה, ראה דוח הדירקטוריון ליום 31 במרס 2007.

### **אימוץ כללי IFRS**

דוחות הביניים המאוחדים ליום 30 ביוני 2007 ולתקופות של ששת החודשים ושלושת החודשים שהסתיימו באותו תאריך (להלן – "דוחות הביניים") נערכו על פי כללי ה-IFRS. ביום 5 ביוני 2006 פרסמה החברה, כמידע נוסף, דוחות כספיים מאוחדים לשנת 2005 ולרבעון הראשון של שנת 2006, הערוכים בהתאם לתקני IFRS. וזאת, כחלק מהערכות לפרסום תשקיף הנפקה בחו"ל. מועד המעבר של החברה לדיווח על פי IFRS, כהגדרתו ב-IFRS 1, הוא 1 בינואר 2003 (להלן – "מועד המעבר").

החברה פרסמה ביום 28 ביוני 2007 דוחות כספיים הערוכים בהתאם לכללי IFRS לשנת 2006 ולרבעון הראשון של שנת 2007. דוחותיה הכספיים האחרונים לפי כללי החשבונאות המקובלים בישראל, אשר פורסמו ביום 28 במאי 2007, היו לתקופה של שלושה חודשים שהסתיימה ביום 31 במרס 2007. מידע כספי ואיכותי בדבר השלכות המעבר לדיווח על פי IFRS ניתן בבאור 6 לדוחות הביניים. ראה גם באור 1.1.1 לדוחות ביניים.

**ניתוח התוצאות העסקיות**

להלן תמצית תוצאות הפעילות העסקית המאוחדת של החברה לתקופות שהסתיימו ביום 30 ביוני:

לשלושה חודשים			לשישה חודשים			
% שינוי	2006	2007	% שינוי	2006	2007	
מיליוני ש"ח			מיליוני ש"ח			
13.9%	1,247.4	1,420.5	12.3%	2,504.8	2,813.1	<b>מכירות</b>
	779.4	873.9		1,563.9	1,741.0	עלות המכירות ללא השפעת עסקאות גידור
	(3.3)	(13.5)		6.8	(4.3)	עסקאות גידור
	776.1	860.4		1,570.7	1,736.7	<b>עלות המכירות</b>
18.8%	471.3	560.1	15.2%	934.1	1,076.4	<b>רווח גולמי</b>
	37.8%	39.4%		37.3%	38.3%	
14.9%	295.5	339.4	11.0%	585.3	649.9	הוצאות מכירה ושיווק
19.3%	74.8	89.2	16.7%	147.0	171.5	הוצאות הנהלה וכלליות
30.2%	101.0	131.5	26.4%	201.8	255.0	<b>רווח תפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות</b>
	8.1%	9.3%		8.1%	9.1%	
	141.4	(5.6)		141.4	(6.8)	הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו
(48.1%)	242.4	125.9	(27.7%)	343.2	248.2	<b>רווח תפעולי אחרי הכנסות (הוצאות) אחרות</b>
9.4%	(11.7)	(12.8)	(4.4%)	(27.1)	(25.9)	הוצאות מימון, נטו
(51.0%)	230.7	113.1	(29.7%)	316.1	222.3	רווח לפני מיסים על הכנסה
	(52.5)	(26.2)		(81.7)	(63.1)	מיסים על הכנסה
(51.2%)	178.2	86.9	(32.1%)	234.4	159.2	<b>רווח אחרי מיסים על הכנסה</b>
	0.8	-		2.0	-	חלק החברה ברווחי חברות כלולות
	179.0	86.9		236.4	159.2	<b>רווח לתקופה</b>
						מיוחס ל:
	168.3	75.5		215.9	143.1	בעלי המניות של החברה
6.5%	10.7	11.4	(21.5%)	20.5	16.1	זכויות המיעוט
	179.0	86.9		236.4	159.2	<b>רווח לתקופה</b>
20.8%	97.7	118.0	20.2%	208.6	250.7	<b>רווח תפעולי פרופורמה לפני הכנסות (הוצאות) אחרות (1)</b>
37.7%	58.6	80.7	29.7%	124.2	161.1	<b>רווח נקי לתקופה פרופורמה (2)</b>
44.7%	47.9	69.3	39.8%	103.7	145.0	<b>רווח נקי לתקופה המיוחס לבעלי המניות של החברה, פרופורמה</b>

						התאמה לרווח תפעולי פרופורמה-
30.2%	101.0	131.5	26.4%	201.8	255.0	רווח תפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות - חשבונאי
	(3.3)	(13.5)		6.8	(4.3)	עסקאות גידור
20.8%	97.7	118.0	20.2%	208.6	250.7	<b>רווח תפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות - פרופורמה</b>
						התאמה לרווח לתקופה פרופורמה-
	179.0	86.9		236.4	159.2	רווח לתקופה חשבונאי
	(3.3)	(13.5)		6.8	(4.3)	עסקאות גידור- (רווח), הפסד
	(141.4)	5.6		(141.4)	6.8	הוצאות (הכנסות) אחרות
	24.3	1.7		22.4	(0.6)	מיסים בגין ההתאמות לעיל
37.7%	58.6	80.7	29.7%	124.2	161.1	<b>רווח לתקופה פרופורמה</b>
						מיוחס ל-
44.7%	47.9	69.3	39.8%	103.7	145.0	בעלי המניות של החברה
	10.7	11.4		20.5	16.1	זכויות המיעוט
37.7%	58.6	80.7	29.7%	124.2	161.1	<b>רווח לתקופה פרופורמה</b>

(1) בנטרול עסקאות הגנה על קומודיטיס

(2) בנטרול עסקאות הגנה על קומודיטיס, הכנסות (הוצאות) אחרות ומס התייחס לכל אלה

**להלן תמצית תוצאות הפעילות העסקית של תחומי הפעילות העסקיים לתקופות שהסתיימו ביום 30 ביוני:**

שלושה חודשים			שישה חודשים			
%	2006	2007	%	2006	2007	
						<b>חטיפים</b>
-8.1%	211.1	193.9	-0.4%	468.6	466.7	מכירות נטו (1)
34.9%	4.3	5.8	57.5%	24.7	38.9	רווח תפעולי (2)
						<b>מזון טרי</b>
9.1%	331.4	361.4	7.4%	638.9	686.3	מכירות נטו (1)
5.5%	50.9	53.7	-8.9%	95.8	87.3	רווח תפעולי (2)
						<b>משקאות</b>
17.7%	633.2	745.4	12.9%	1,252.6	1,414.7	מכירות נטו (1)
50.4%	48.2	72.5	45.7%	87.8	127.9	רווח תפעולי (2)
31.4%	44.9	59.0	30.7%	94.6	123.6	רווח תפעולי פרפורמה (3)
						<b>אחר*</b>
67.1%	71.7	119.8	69.6%	144.7	245.4	מכירות נטו (1)
	(2.4)	(0.5)		(6.5)	0.9	רווח (הפסד) תפעולי (2)

(1) מכירות לחיצונים בלבד  
 (2) לפני הכנסות (הוצאות) אחרות  
 (3) בנטרול השפעת שיערוך נגזרים פיננסיים להגנה על מחירי קומודיטיס  
 \* סוג מחדש

**להלן תמצית תוצאות הפעילויות העסקית של הפעילות בישראל והפעילות הבינלאומית לתקופות שהסתיימו ביום 30 ביוני:**

שלושה חודשים			שישה חודשים			
% שינוי	2006	2007	% שינוי	2006	2007	
						<b>פעילות ישראל</b>
0.1%	758.3	759.0	2.8%	1,549.9	1,593.8	מכירות נטו (1)
6.8%	67.7	72.3	6.8%	155.1	165.6	רווח תפעולי (2)
						<b>פעילות בינלאומית</b>
35.2%	489.1	661.5	27.7%	954.9	1,219.3	מכירות נטו (1)
77.8%	33.3	59.2	91.4%	46.7	89.4	רווח תפעולי (2)
52.3%	30.0	45.7	59.1%	53.5	85.1	רווח תפעולי פרפורמה (3)

(1) מכירות לחיצונים בלבד  
 (2) לפני הכנסות (הוצאות) אחרות  
 (3) בנטרול השפעת שיערוך נגזרים פיננסיים להגנה על מחירי קומודיטיס

לפירוט לגבי תוצאות הפעילויות העסקיות המאוחדות של המגזרים הגיאוגרפים ראה באור 3 לדוחות הכספיים.

**כללי**

במחצית הראשונה של שנת 2007 (להלן- תקופת הדוח) צמחו מכירות החברה בכ- 12.3% בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד, והסתכמו לכ- 2,813.1 מיליוני ש"ח, כאשר הפעילות הבינלאומית גדלה בכ- 27.7%, והפעילות בישראל גדלה ב- 2.8%. צמיחת המכירות בתקופת הדוח בלטה במיוחד בפעילות הקפה של הקבוצה, וכן בפעילות מקס ברנר וסברה. הצמיחה האורגנית בנטרול השפעת השינוי בשערי חליפין במחצית הראשונה הסתכמה בכ- 12.6%.

בתקופת הדוח חל שיפור בשיעור הרווח הגולמי של הקבוצה שנבע משיפור ברווח הגולמי של הפעילות בישראל ושיפור ברווחיות הגולמית של סברה ומקס ברנר.

הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות לתקופה צמח בכ- 26.4% בהשוואה לרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בתקופה המקבילה אשתקד והסתכם לכ- 255.0 מיליוני ש"ח. ובנטרול השפעת שיערוך נגזרים פיננסיים להגנה על מחירי קומודיטיס (להלן בנטרול השפעת נגזרי קומודיטיס), צמח הרווח התפעולי בכ- 20.2%. השיפור ברווח התפעולי ניכר בכלל פעילות החברה: הפעילות בישראל, פעילות הקפה, מקס ברנר וסברה בארה"ב, ונבע מהצמיחה המואצת ותהליכי התיעלות שונים בחברות הקבוצה.

הרווח לתקופה בתקופת הדוח הסתכם בכ- 159.2 מיליוני ש"ח בהשוואה לכ- 236.4 מיליוני ש"ח אשתקד, קיטון של כ- 32.7% (הרווח בשנת 2006 כולל רווח הון בסך 163.8 מיליון ש"ח שנבע ממכירת מתחם רמת גן). בנטרול הוצאות והכנסות אחרות, השפעת עסקאות הגנה בקומודיטיס והמס המתייחס להתאמות אלה נטו הסתכם הרווח לתקופה בתקופת הדוח בכ- 161.1 מיליוני ש"ח לעומת 124.2 מיליוני ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ- 29.7%.

במהלך הרבעון השני הודיעה החברה על שינוי במבנה הארגוני של מטה הקבוצה ושל פעילות החברה בישראל. השינוי הארגוני שתוכנן הינו המשך ישיר של מהלכים אסטרטגיים וארגוניים שונים שיישמה הנהלת הקבוצה בשנים האחרונות ואשר כללו בין היתר המיזוג בין פעילות שטראוס ועלית בישראל במהלך שנת 2004, האצת ההתרחבות הבינלאומית של הקבוצה, השקת עסקים בינלאומיים חדשים והרחבת פורטפוליו העסקים של הקבוצה (סברה בארה"ב ומקס ברנר), השקת זהות תאגידית חדשה לקבוצה והשקת מתוכננת של פורטפוליו מותגים חדש ומצומצם במהלך שנת 2007.

המטרה המרכזית של השינוי הארגוני הינה להתאים את המודל התפעולי ומבנה הקבוצה לקצב הצמיחה וההתפתחות שלה, לתוכניות האסטרטגיות שלה, ולאפשר את התפתחותה לחברה בינלאומית אחת הפועלת על פי סטנדרטים בינלאומיים מובילים. בנוסף, המודל התפעולי והמבנה החדש אמורים להביא למינוף היכולות התחרותיות של הקבוצה ומיקודה בהבנת הצרכן ומגמות הצריכה המובילות, שיפור במבנה העלויות, שיפור הרווחיות והפניית משאבים להמשך ההתרחבות הבינלאומית, פיתוח תרבות ארגונית חדשה המעודדת שותפות, גמישות ארגונית ומקצוענות, שידרוג התהליכים הארגוניים חוצי הקבוצה, ושדרוג המומחיות והמקצועיות בתחומים כגון שיווק ושרשרת אספקה (כולל ייצור), תוך השגת מצינות תפעוליות.

עקרי השינויים הארגוניים-

מטה הקבוצה מקבל לידי שורה של סמכויות ותחומי אחריות חדשים לניהול ותמיכה בחברות העסקיות בתחומים מקצועיים שונים. המטה יהיה אחראי, ינהל וירכז את פעולות הקבוצה בתחומי השיווק, התפעול ושרשרת אספקה, האסטרטגיה העסקית, פיתוח עסקי, מיזוגים ורכישות, פיתוח טכנולוגיות עתידיות, משאבי אנוש, כספים ותקשורת תאגידית. במסגרת זו מטה הקבוצה ידאג לבניית אסטרטגיות פעולה בתחומים השונים, יטמיע תהליכים חדשים חוצי קבוצה, ישדרג את המומחיות והמקצועיות באותם תחומים תוך התבססות על מתודולוגיות מובילות בעולם, ויעניק שירותים מקצועיים בתחומים השונים לחברות העסקיות.

המבנה החדש של הפעילות בישראל מתבסס גם הוא על המודל המטריציני ובמסגרתו אורגנו היחידות העסקיות הקיימות במסגרת ארבע חטיבות: חטיבת בריאות ואיכות חיים, חטיבת תענוג והנאה, חטיבת קפה ישראל (המהווה חלק משטראוס קפה, חברת הקפה הבינלאומית של הקבוצה) וחטיבת המלוחים. כל חטיבה תהיה אחראית על הצמיחה הריווחית ותנהל P&L בתחומי אחריותה. החטיבה תהיה ממוקדת בהגדלת הביקושים בתחום העסקי עליו היא מופקדת, באמצעות חיזוק והעצמת מותגים ותיאום כלל השירותים הניתנים לחטיבה על ידי מטה הקבוצה והיחידות המרכזיות בישראל.

בנוסף, הוקמו וחוזקו מספר יחידות מרכזיות בישראל ובין שאר השינויים, כל מפעלי הקבוצה רוכזו בחטיבת תפעול מרכזית שתשרת את כל החטיבות העסקיות, תהליכים וסמכויות חדשים רוכזו באגף התכנון בחטיבת שרשרת האספקה, ותחומי משאבי אנוש והכספים רוכזו ביחידות מרכזיות שיתנו שירותים לחטיבות וליחידות המרכזיות בישראל.

הקבוצה נערכת לביצוע השינוי בצורה מדורגת, כאשר המעבר הראשוני למבנה החטיבות החדשות וריכוז היחידות המרכזיות בישראל במהלך ספטמבר-אוקטובר 2007.

הנהלת הקבוצה צופה כי מכלול הפעולות שיבוצעו במסגרת השינוי הארגוני המתוכנן אמור להניב שיפור משמעותי בשיעור הרווח התפעולי של פעילות החברה בישראל הנע בין 1%- ל- 3% ממכירות החברה בישראל, אשר יושג בטווח זמן של כ- 3 שנים ממועד תחילת יישום השינוי הארגוני. בנוסף החברה צופה כי בשנתיים הבאות צפויות להתהוות הוצאות רה ארגון (עלויות ייעוץ, פרישה וכדומה) בסך כולל של כ- 15 עד 18 מיליון ₪. הערכות הנהלת הקבוצה בקשר לשיפור הצפוי ברווח כמו גם הוצאות הרה ארגון מהוות מידע הצופה פני עתיד ולפיכך אין וודאות כי יתממש. במחצית הראשונה של השנה נרשמו הוצאות בסך 5.3 מיליון ש"ח בגין הוצאות רה ארגון.

במהלך הרבעון הראשון השנה השיקה החברה את זהותה התאגידית החדשה ובמסגרת זו שונה שם החברה משטראוס עלית בע"מ לשטראוס גרופ בע"מ. מהלכים שיווקיים מרכזיים אלו נמצאים עדיין בעיצומם ובמסגרתם פועלת החברה להגדרה מחודשת של פורטפוליו וארכיטקטורת המותגים של הקבוצה והטמעת הזהות התאגידית החדשה.

בתחילת השנה הושקה בישראל מערכת מחשוב חדשה (ERP) מאוחדת לכלל פעילויות החברה בישראל. המערכת החדשה מספקת פתרון ממוחשב אחיד לכל התהליכים בחברה (רכש, תכנון, אחסון, ייצור, תהליכים פיננסיים ועוד) פרט לתהליכי המכירה. במשך השנה תשלם החברה את ההיערכות לאיחוד תהליכי המכירה ויישומם במערכת המחשוב החדשה אשר תושק במהלך הרבעון הראשון של 2008.

## **הפעילות בישראל**

פעילות החברה בישראל כוללת בתוכה את שטראוס ישראל, פעילות מקס ברנר ישראל ואת פעילות H2Q. שטראוס ישראל פעילה בשלושה תחומים עיקריים: תחום החטיפים, תחום המשקאות ותחום המזון הטרי. פעילות מקס ברנר ישראל כוללת ייצור ומכירה של מוצרי שוקולד "מקס ברנר" והפעלת "Chocolate Bars" (להרחבה לגבי פעילות מקס ברנר ראה להלן).

בתקופת הדוח הסתכם מחזור המכירות של החברה בישראל (כולל ייצוא ומקס ברנר) בסך של 1,593.8 מיליון ש"ח לעומת 1,549.9 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, עליה של 2.8%. הצמיחה במכירות בישראל נבעה בחלקה מהצמיחה במגזר המזון הטרי, המשקאות ומגידול בפעילות מקס ברנר. בפעילות הייצוא חלה ירידה בתקופת הדוח כתוצאה מהפסקת פעילות הייצוא עבור מותג פרטי בחו"ל ומעבר מעבודה עם מפיץ עצמאי בארה"ב לעבודה באמצעות חברה בת בחו"ל.

בנטרול פעילות הייצוא (ייצוא ממתקים, קפה ואחרים) ופעילות מקס ברנר בישראל, צמחה פעילות שטראוס ישראל בתקופת הדוח בכ – 4.9% והמכירות הסתכמו בכ- 1,559.4 מיליון ש"ח. הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בפעילות בישראל (כולל ייצוא ומקס ברנר) בתקופת הדוח הסתכם בכ- 165.6 מיליון ש"ח (10.4% מהמכירות) בהשוואה לרווח של כ-155.1 מיליון ש"ח (10.0% מהמכירות) אשתקד, גידול של כ- 8%, הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בשטראוס ישראל, בנטרול תוצאות מקס ברנר בישראל והוצאות בגין H2Q, בתקופת הדוח גדל בכ- 6.5% בהשוואה לחציון הראשון אשתקד.

בשלושת החודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2007 (להלן הרבעון) הסתכם מחזור המכירות של החברה בישראל (כולל ייצוא ומקס ברנר) בסך של 759.0 מיליון ש"ח לעומת 758.3 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, עליה קטנה של 0.1%. הצמיחה המתונה במכירות בישראל ברבעון הושפעה מהירידה בפעילות הייצוא כאמור לעיל ועונתיות בפעילות הממתקים. בנטרול פעילות הייצוא ופעילות מקס ברנר בישראל, צמחה פעילות שטראוס ישראל ברבעון השני בכ – 2.2%, והמכירות הסתכמו בכ- 742.9 מיליון ש"ח.

ברבעון השני הסתכם הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בישראל בכ- 72.3 מיליון ש"ח (כ- 9.5% ממכירות), לעומת כ- 67.7 מיליון ש"ח (כ-8.9% ממכירות) בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של 6.8%. הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בשטראוס ישראל, בנטרול תוצאות מקס ברנר בישראל והוצאות בגין H2Q, גדל הרבעון בכ- 10.8% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד.

### **הפעילות הבינלאומית**

הפעילות הבינלאומית של החברה כוללת את פעילות הקפה הבינלאומית, פעילות סלטי סברה בארה"ב ופעילות מקס ברנר מחוץ לישראל. בתקופת הדוח הסתכמו מכירות הפעילות הבינלאומית בכ- 1,219.3 מיליון ש"ח, לעומת 954.9 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של 27.7%.

הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בפעילות הבינלאומית במחצית הראשונה הסתכם בכ- 89.4 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 46.7 מיליון ש"ח בחציון הראשון אשתקד, גידול של 91.4%. בנטרול השפעת נגזרי קומודיטיס הסתכם הרווח התפעולי במחצית הראשונה בכ- 85.1 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 53.5 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ- 59.1%.

ברבעון השני של השנה הסתכמו מכירות הפעילות הבינלאומית בכ- 661.5 מיליון ש"ח, לעומת 489.1 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, גידול של 35.2%. הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בפעילות הבינלאומית ברבעון השני הסתכם בכ- 59.2 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 33.3 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, גידול של 77.8%. בנטרול השפעת נגזרי קומודיטיס הסתכם הרווח התפעולי ברבעון השני בכ- 45.7 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 30.0 מיליון ש"ח ברבעון השני אשתקד, גידול של 52.3%.

### **פעילות הקפה הבינלאומית**

פעילות הקפה הבינלאומית צמחה בתקופת הדוח בכ – 21.2% והמכירות הסתכמו בכ- 1,065.9 מיליון ש"ח. בנטרול השפעת הפרשי שער בגין מטבעות פעילות שונים בחו"ל, צמחו מכירות הקפה הבינלאומית בכ- 23.1%.

עיקר הצמיחה ניכרה בפעילות החברה בברזיל, מדינות יוגוסלביה לשעבר, רומניה ובפעילות הצריכה מחוץ לבית AFH בכל המדינות בהן פעילה החברה.

הרווחיות הגולמית של פעילות הקפה הבינלאומית הושפעה מהמשך עליית מחירי הקפה הירוק, אשר פוצתה בעיקרה בהעלאת מחירי המכירה, וגידול משמעותי בהיקף הפעילות בברזיל.

הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות של פעילות הקפה הבינלאומית צמח בכ- 57.2% והסתכם בתקופת הדוח בכ- 75.0 מיליון ש"ח בהשוואה לכ – 47.7 מיליון ש"ח אשתקד. בנטרול השפעת נגזרי קומודיטיס הסתכם הרווח התפעולי בתקופת הדוח בכ- 70.7 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 54.5 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של 29.7%.

השיפור ברווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בתקופת הדוח ניכר במרבית האזורים והמדינות בהן פעילה החברה. השיפור ברווח התפעולי נבע מהצמיחה הכללית, צמיחת פעילות ה-AFH, העלאת מחירי מכירה, שינוי בתמהיל המכירות ובפעולות הייעול בהן נוקטת החברה.

ברבעון השני צמחה פעילות הקפה הבינלאומית בכ – 30.1% והמכירות הסתכמו בכ- 585.1 מיליון ש"ח. בנטרול השפעת הפרשי שער בגין מטבעות פעילות שונים בחו"ל, צמחו מכירות הקפה הבינלאומית ברבעון בכ- 34.1%. הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות של פעילות הקפה הבינלאומית צמח בכ- 54.7% ברבעון והסתכם בכ- 51.2 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 33.1 מיליון ש"ח אשתקד. בנטרול השפעת נגזרי קומודיטיס הסתכם הרווח התפעולי ברבעון בכ- 37.7 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 29.8 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, גידול של 26.5%.

**להלן היקף מכירות פעילות הקפה הבינלאומית באלפי ש"ח באזורים הגיאוגרפיים המרכזיים ושעורי הצמיחה לתקופות שהסתיימו ביום 30 ביוני:**

רבעון שני			מחצית ראשונה			
% שינוי 07-06	% מהכנסות	מכירות (2)	% שינוי 07-06	% מהכנסות	מכירות (1)	אזור גאוגרפי
65.3%	40.2	235,247	58.5%	39.8	423,777	ברזיל
20.3%	13.2	76,980	24.3%	13.3	141,913	מדינות יגוסלביה לשעבר
23.6%	9.5	55,338	(4.9%)	9.3	98,708	מדינות ברית המועצות לשעבר
12.0%	18.6	108,577	2.9%	19.1	203,457	מדינות הבלקן
5.4%	19.8	115,965	1.5%	19.9	212,285	פולין
	(1.3)	(7,015)		(1.4)	(14,233)	בנטרול מכירות בין אזריות
<b>30.1%</b>	<b>100.0</b>	<b>585,092</b>	<b>21.2%</b>	<b>100.0</b>	<b>1,065,907</b>	<b>סה"כ</b>

(1) מכירות ברזיל במחצית הראשונה כוללות מכירות בהיקף של כ- 124,309 אלפי ש"ח (מתוכם 12,923 אלפי ש"ח מכירות בין אזריות בתוך הקבוצה) של קפה ירוק ומוצרי תירס. במחצית הראשונה אשתקד 59,983 אלפי ש"ח (מתוכם 3,882 אלפי ש"ח מכירות בין-אזריות).

(2) מכירות ברזיל ברבעון השני כוללות מכירות בהיקף של כ- 60,375 אלפי ש"ח (מתוכם 6,400 אלפי ש"ח מכירות בין אזריות בתוך הקבוצה) של קפה ירוק ומוצרי תירס. ברבעון השני אשתקד 29,817 אלפי ש"ח (מתוכם 1,025 אלפי ש"ח מכירות בין-אזריות).

**פעילות בארה"ב - סלטי סברה**

פעילות סברה ממשיכה לצמוח בשיעורים גבוהים ובתקופת הדוח מסתכמות מכירותיה בכ- 135.8 מיליון ש"ח, בהשוואה לכ- 75.1 מיליון ש"ח אשתקד, צמיחה של 80.8%, בנטרול השפעת שחיקת הדולר ביחס לשקל הסתכמה הצמיחה בכ- 89.9%. פעילות סברה בתקופת הדוח כוללת גם את פעילות "CAROUSEL", במדידה על בסיס פרופורמה (בהנחה שפעילות "CAROUSEL" אוחדה כבר ב 1 בינואר 2006) צמחה פעילות סברה בארה"ב בתקופת הדוח בשיעור של כ- 46.1% בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד ובנטרול השפעת שחיקת הדולר ביחס לשקל, הסתכמה הצמיחה האורגנית (הריאלית) בחציון הראשון בכ- 55.3%.

ברבעון השני הסתכמו מכירות סברה בכ- 67.9 מיליון ש"ח, בהשוואה לכ- 39.2 מיליון ש"ח אשתקד, צמיחה של 73.2%, בנטרול השפעת שחיקת הדולר ביחס לשקל הסתכמה הצמיחה בכ- 82.5%. אורגנית צמחה פעילות סברה ברבעון בשיעור של כ- 42.2% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד ובנטרול השפעת שחיקת הדולר ביחס לשקל, הסתכמה הצמיחה האורגנית (הריאלית) ברבעון בכ- 51.4%.

צמיחת פעילות החברה בארה"ב נתמכת במגמות הצרכניות המתפתחות בשוק האמריקאי, תוך כדי התרחבות והעמקת פעילות החברה ברשתות קמעוניות מובילות כגון: Wal-Mart, Kroger, Albertson, Sams Club, Super Target, Schunks ועוד.

בד בבד עם צמיחת המכירות, משתפרת הרווחיות הגולמית והתפעולית של הפעילות באופן משמעותי בשל התייעלות ביצור, הוצאות המכירה והצמיחה הניכרת.

בתקופת הדוח ממשיכה החברה בארה"ב לארגן את פעילות המכירה באזורים מסוימים במדינה להפצה ישירה ללקוחותיה, ולהתאים את פעילות "CAROUSEL" (אשר נרכשה בסוף שנת 2006) ליצור מטבלים טריים מבוססי חלב, לצד השקת מוצרים נוספים אחרים.

בתקופת הדוח המותג סברה ממשיך להציג חדשנות ולרשום את הצמיחה הגבוהה ביותר בקטגוריה בארה"ב, עובדה אשר הביאה לזינוק חד בנתחי השוק של המותג סברה בארה"ב ולמיצובה של סברה כמותג מספר אחד בארה"ב עם נתח שוק ממוצע ברבעון השני (על פי נתוני IRI שפורסמו ביולי 2007) של 25.2% לעומת כ- 20.8% בסוף שנת 2006.

### **פעילות מקס ברנר (מהווה חלק מהפעילות הבינלאומית והישראלית)**

בתקופת הדוח רושמת פעילות מקס ברנר צמיחה משמעותית במכירות של כ- 125.4% המסתכמות לכ- 41.0 מיליון ש"ח. הצמיחה בפעילות מקס ברנר נובעת מפתיחת סניפי השוקולד בר בניו יורק (במחצית השניה של שנת 2006), וכן מגידול במספר הסניפים בישראל. למועד כתיבת הדוח פועלים ברחבי העולם 21 סניפי שוקולד בר של מקס ברנר, 7 סניפים בבעלות בישראל ובארה"ב וכ- 14 סניפים בהסכמי זיכיונות, בישראל, אוסטרליה, סינגפור והפיליפינים.

בתקופת הדוח חל קיטון משמעותי בהפסד התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד וזאת בשל שיפור ברווח הגולמי, גידול בהיקף הפעילות, צמצום עלויות תקורה שונות וניצול יעיל יותר של התשתיות הנבנות בד בבד עם גידול במספר הסניפים שפועלים.

ברבעון השני צמחו מכירות מקס ברנר בכ- 102.9% והסתכמו ל- 17.9 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 8.8 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד.

### **מכירות**

מחזור המכירות המאוחד של החברה בתקופת הדוח הסתכם בסך של 2,813.1 מיליון ש"ח, לעומת 2,504.8 מיליון ש"ח אשתקד עליה של 12.3%.

ברבעון צמח מחזור המכירות של החברה בכ- 13.9% והסתכם בכ- 1,420.5 מיליון ש"ח בהשוואה לסך של כ- 1,247.4 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. השיפור במכירות הושג בעיקר מצמיחה משמעותית בפעילות הקפה הבינלאומית, פעילות סברה ומקס ברנר, וכן מצמיחה בישראל בתחום המזון הטרי, והמשקאות.

מכירות מגזר החטיפים הסתכמו בתקופת הדוח בכ- 466.7 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 468.6 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד.

ברבעון השני הסתכמו מכירות מגזר החטיפים בכ- 193.9 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 211.1 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, קיטון של כ- 8.1%. הקיטון במכירות במגזר החטיפים בתקופת הדוח וברבעון השני נובע מירידה בפעילות הייצוא כתוצאה מהפסקת פעילות הייצוא עבור מותג פרטי בחו"ל, מעבר מעבודה עם מפיץ עצמאי בחו"ל לעבודה באמצעות חברה בת בחו"ל ומכירות חג הפסח שהתרחשו השנה ברבעון הראשון.

מכירות מגזר המשקאות הסתכמו בתקופת הדוח בכ- 1,414.7 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 1,252.6 מיליון ש"ח אשתקד, גידול של כ- 12.9%.

ברבעון השני הסתכמו מכירות מגזר המשקאות בכ- 745.4 מיליוני ש"ח בהשוואה לכ- 633.2 מיליוני ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, צמיחה של כ- 17.7%. הגידול במגזר המשקאות נבע ברובו מגידול בפעילות הקפה הבינלאומי, כמו גם, צמיחת פעילות הקפה בישראל בתקופת הדוח.

**מכירות מגזר המזון הטרי** הסתכמו בתקופת הדוח בכ- 686.3 מיליוני ש"ח בהשוואה לכ- 638.9 מיליוני ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ- 7.4%. הצמיחה בתחום המזון הטרי ברבעון נבעה בעיקר מפעילות סברה בארה"ב. בפעילות המחלבות בישראל ניכר גידול אולם איטי יותר בהשוואה לקצב הגידול המואץ בשלוש השנים האחרונות. הצמיחה המתונה יחסית בתחום המחלבות בישראל אפיינה את שוק החלב בישראל בתקופת הדוח. ברבעון השני הסתכמו מכירות מגזר המזון הטרי בכ- 361.4 מיליוני ש"ח בהשוואה לכ- 331.4 מיליוני ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, צמיחה של כ- 9.1%.

### **רווח גולמי**

הרווח הגולמי המאוחד של החברה לתקופת הדוח הסתכם בכ- 1,076.4 מיליון ש"ח (כ- 38.3% ממכירות), לעומת כ- 934.1 מיליון ש"ח (כ- 37.3% ממכירות) בתקופה המקבילה אשתקד, עליה של כ- 15.2%. ברבעון השני הסתכם הרווח הגולמי בכ- 560.1 מיליון ש"ח (כ- 39.4% ממכירות) בהשוואה לכ- 471.3 מיליון ש"ח (כ- 37.8% ממכירות) בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של 18.8%. הגידול ברווח הגולמי נבע בעיקר מהצמיחה החדה במכירות החברה בפעילויותיה השונות בארץ ובחול". השיפור בתקופת הדוח וברבעון בשיעור הרווח הגולמי נבע בעיקר משיפור ברווחיות הגולמית בחלק מתחומי הפעילות בישראל, וגידול משמעותי בשיעורי הרווח הגולמי בפעילות סברה ומקס ברנר.

### **הוצאות מכירה ושיווק**

הוצאות המכירה והשיווק של החברה בתקופת הדוח הסתכמו בכ- 649.9 מיליון ש"ח (כ- 23.1% מהמכירות) בהשוואה לכ- 585.3 מיליוני ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד (כ- 23.4% מהמכירות), גידול של כ- 11.0%. הוצאות המכירה והשיווק של החברה ברבעון הסתכמו בכ- 339.4 מיליון ש"ח (כ- 23.9% מהמכירות) בהשוואה לכ- 295.5 מיליוני ש"ח ברבעון המקביל אשתקד (כ- 23.7% מהמכירות), גידול של כ- 14.9%. הגידול בעלויות המכירה והשיווק נבע מהצמיחה המואצת וגידול מואץ בפעילות הקמעונאית של הקבוצה (בתי קפה ושוקולד ברים) בעלת הוצאות מכירה גבוהות מהממוצע. סך הוצאות המכירה והשיווק כאחוז מהמכירות ירד בתקופת הדוח בהשוואה לאשתקד בכ- 0.2%. הירידה בשיעור ההוצאה ניכרת הן בפעילות בישראל והן בפעילות הבינלאומית שמצליחות למצות באופן יעיל יותר את מערכי השיווק והמכירה שלהן לתמיכה בצמיחה.

### **הוצאות הנהלה וכלליות**

הוצאות הנהלה וכלליות של החברה בתקופת הדוח הסתכמו בכ- 171.5 מיליוני ש"ח (כ- 6.1% מהמכירות) בהשוואה לכ- 147.0 מיליוני ש"ח אשתקד (כ- 5.9% מהמכירות), גידול של כ- 16.7%. הגידול בהוצאות הנהלה וכלליות נבע מהגידול בפעילות החברה בחול", כמו גם זקיפת עלויות פרישה לבכירים, עלויות תכנון רה ארגון בחברה והפרשות בגין תביעות משפטיות.

הוצאות הנהלה וכלליות של החברה ברבעון השני הסתכמו בכ- 89.2 מיליוני ש"ח (כ- 6.3% מהמכירות) בהשוואה לכ- 74.8 מיליוני ש"ח ברבעון המקביל של שנת 2006 (כ- 6.0% מהמכירות), גידול של כ- 19.3%.

#### **רווח תפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות**

הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות המאוחד לתקופת הדוח הסתכם בכ- 255.0 מיליון ש"ח (כ- 9.1% ממכירות), לעומת כ- 201.8 מיליון ש"ח (כ-8.1% ממכירות) בתקופה המקבילה אשתקד. ברבעון השני הסתכם הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בכ- 131.5 מיליון ש"ח (כ- 9.3% ממכירות), לעומת כ- 101.0 מיליון ש"ח (כ-8.1% ממכירות) בתקופה המקבילה אשתקד. בנטרול השפעת נגזרי קומודיטיס הסתכם הרווח התפעולי בתקופת הדוח בכ- 250.7 מיליוני ש"ח בהשוואה לכ- 208.6 מיליוני ש"ח אשתקד, וברבעון השני בכ- 118.0 מיליוני ש"ח בהשוואה לכ- 97.7 מיליוני ש"ח ברבעון השני אשתקד.

הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בפעילות בישראל (כולל מקס ברנר) בתקופת הדוח הסתכם בכ- 165.6 מיליון ש"ח (10.4% מהמכירות) בהשוואה לרווח של כ-155.1 מיליון ש"ח (10.0% מהמכירות) אשתקד, גידול של כ- 6.8%, הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בישראל הושפע בעיקר מהשיפור ברווח הגולמי וצמצום ההפסד התפעולי במקס ברנר.

ברבעון השני הסתכם הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בישראל בכ- 72.3 מיליון ש"ח (כ- 9.5% ממכירות), לעומת כ- 67.7 מיליון ש"ח (כ-8.9% ממכירות) בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של 6.8%.

הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בפעילות הבינלאומית בתקופת הדוח הסתכם בכ- 89.4 מיליון ש"ח (כ- 7.3% מהמכירות) לעומת כ- 46.7 מיליון ש"ח (כ- 4.9% מהמכירות) אשתקד, שיפור של כ- 91.4%. הגידול ברווח התפעולי בפעילות הבינלאומית נבע מהצמיחה המשמעותית בחו"ל, זינוק ברווחיות סברה, כמו גם שיפור הרווחיות במרבית המדינות והפעילויות בתחום הקפה בהן פועלת החברה מחוץ לישראל. ברבעון השני הסתכם הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בפעילות הבינלאומית בכ- 59.2 מיליון ש"ח (כ- 9.0% ממכירות), לעומת כ- 33.3 מיליון ש"ח (כ-6.8% ממכירות) ברבעון המקביל אשתקד, גידול של 77.8%. בנטרול השפעת נגזרי קומודיטיס הסתכם הרווח התפעולי בתקופת הדוח בכ- 85.1 מיליוני ש"ח בהשוואה לכ- 53.5 מיליוני ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של 59.1%, וברבעון השני בכ- 45.7 מיליוני ש"ח בהשוואה לכ- 30.0 מיליוני ש"ח ברבעון השני אשתקד, גידול של 52.3%.

במגזר החטיפים הסתכם הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בתקופת הדוח בכ- 38.9 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 24.7 מיליון ש"ח אשתקד, גידול של כ- 57.5%. השיפור ברווח במגזר החטיפים נובע בעיקר מהתייעלות תפעולית ומגוון משופר בפעילות הממתקים והמלוחים. ברבעון השני הסתכם הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בכ- 5.8 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 4.3 מיליון ש"ח אשתקד, גידול של כ- 34.9%.

במגזר המזון הטרי הסתכם הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בתקופת הדוח בכ- 87.3 מיליוני ש"ח בהשוואה לכ- 95.8 מיליוני ש"ח אשתקד, קיטון של כ- 8.9%. הקיטון ברווח במגזר המזון הטרי התמקד בפעילות המחלבות בישראל וזאת עקב שחיקה ברווח הגולמי שנבעה מתמהיל מכירות פחות רווחי כמו גם גידול של כ- 12 מיליון ש"ח בהוצאות השיווק במחצית הראשונה של השנה בהשוואה למחצית הראשונה אשתקד.

ברבעון השני הסתכם הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בכ- 53.7 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 50.9 מיליון ש"ח אשתקד, גידול של כ- 5.5%.

במגזר המשקאות הסתכם הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בתקופת הדוח בכ- 127.9 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 87.8 מיליון ש"ח אשתקד, גידול של כ- 45.7%, בנטרול השפעת נגזרי קומודיטיס הסתכם הרווח התפעולי בתקופת הדוח בכ- 123.6 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 94.6 מיליון ש"ח, גידול של כ- 30.7%. הגידול ברווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות השתקף במרבית המדינות בהן פועלת הקבוצה בתחום הקפה בארץ ובחו"ל. ברבעון השני הסתכם הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בכ- 72.5 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 48.2 מיליון ש"ח אשתקד, גידול של כ- 50.4%. בנטרול השפעת נגזרי קומודיטיס ברבעון השני הסתכם הרווח התפעולי ברבעון בכ- 59.0 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 44.9 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, גידול של 31.4%.

#### **הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו**

הוצאות אחרות נטו הסתכמו בתקופת הדוח בכ- 6.8 מיליון ש"ח לעומת סך הכנסות של כ- 141.4 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. ההוצאות האחרות בתקופת הדוח כוללות, בעיקר הפרשה להוצאות רה-ארגון על סך של 5.6 מיליון ש"ח. ההכנסות האחרות בתקופה המקבילה לדוח כוללות, בעיקר, רווח הון בסך 184 מיליון ש"ח שנבע ממכירת מתחם רמת גן, הפחתת הוצאות הנפקה שנצברו בסך של כ- 12.1 מיליון ש"ח, ומחיקת ההשקעות בסך של כ- 9 מיליון ש"ח בתוכנות ישנות שלא נמצא בהן שימוש. ברבעון השני הסתכמו הוצאות אחרות נטו בכ- 5.6 מיליון ש"ח לעומת סך הכנסות של כ- 141.4 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד.

#### **רווח תפעולי לאחר הכנסות (הוצאות) אחרות**

הרווח התפעולי לאחר הכנסות (הוצאות) אחרות של החברה בתקופת הדוח הסתכם לסך של כ- 248.2 מיליון ש"ח (כ- 8.8% ממכירות) לעומת סך של כ- 343.2 מיליון ש"ח (כ- 13.7% ממכירות), קיטון של כ- 27.7%. ברבעון השני הסתכם הרווח התפעולי לאחר הכנסות (הוצאות) אחרות לסך של כ- 125.9 מיליון ש"ח (כ- 8.9% ממכירות) לעומת סך של כ- 242.4 מיליון ש"ח (כ- 19.4% ממכירות), קיטון של כ- 48.1%.

#### **מימון, נטו**

הוצאות המימון המאוחדות לתקופת הדוח הסתכמו בכ- 25.9 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 27.1 מיליון ש"ח אשתקד. ברבעון הסתכמו הוצאות המימון בכ- 12.8 מיליון ש"ח בהשוואה לסך של כ- 11.7 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד.

הוצאות המימון כללו בתקופת הדוח סך של 6.9 מיליון ש"ח הוצאות בגין רישומים הקשורים לדיווח לפי כללי IFRS כגון, שערור התחייבות למיעוט בגין אופציות מכר (PUT) תשלום דיבידנד למיעוט בחברות מאוחדות. אשתקד רישום הוצאות אלו ביחד עם רישום הוצאה בקשר עם אופציות לרכישת מניות החברה שכללו מחיר מימוש צמוד למדד היה בהיקף של 10.5 מיליון ש"ח. למרות הירידה באשראי נטו, הגידול בהוצאות המימון האחרות נובע ממימון באשראי לזמן ארוך בשנת 2007 מול מימון באשראי לזמן קצר בשנת 2006, שהנו יקר יותר, והשקעת עודפי המזומנים שגדלו בשנת 2007 בריבית נמוכה יותר מזו המשולמת על האשראי.

היקף האשראי ברוטו (ללא התחייבויות בגין אופציות Put לבעלי מניות המיעוט בחברות מאוחדות) בסוף התקופה הסתכם בכ- 1,437.3 מיליון ש"ח בהשוואה להיקף אשראי ברוטו של כ- 1,228.5 מיליון ש"ח בסוף התקופה המקבילה אשתקד.

היקף האשראי נטו בסוף התקופה הסתכם בכ- 816.9 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 1,040.4 מיליון ש"ח בסוף התקופה המקבילה אשתקד.

### **רווח לפני מסים על הכנסה**

הרווח המאוחד לפני מסים על הכנסה של החברה בתקופת הדוח, הסתכם בכ- 222.3 מיליון ש"ח (7.9% ממכירות), לעומת רווח של כ- 316.1 מיליון ש"ח (12.6% ממכירות) בתקופה המקבילה אשתקד. הרווח המאוחד לפני מסים על הכנסה של החברה ברבעון השני של שנת 2007, הסתכם בכ- 113.1 מיליון ש"ח (8.0% ממכירות), לעומת רווח של כ- 230.7 מיליון ש"ח (18.5% ממכירות) ברבעון המקביל אשתקד.

### **הוצאות מיסים על הכנסה**

הוצאות המסים על הכנסה בתקופת הדוח הסתכמו בכ- 63.1 מיליון ש"ח, שיעור מס אפקטיבי של כ- 28.4%, לעומת הוצאות מיסים על הכנסה בסך של כ- 81.7 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד ושיעור מס אפקטיבי של כ- 25.8%. הגידול בשיעור המס האפקטיבי נבע מגידול בהכנסות החייבות בארה"ב, הפחתת נכס מס נדחה בחו"ל ושיעור מס נמוך בשנה שעברה בגין רווח ההון ממכירת מתחם רמת גן. הוצאות המסים על הכנסה ברבעון השני הסתכמו בכ- 26.2 מיליון ש"ח, שיעור מס אפקטיבי של כ- 23.2%, לעומת הוצאות מיסים על הכנסה בסך של כ- 52.5 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד ושיעור מס אפקטיבי של כ- 22.8%.

### **רווח לתקופה**

הרווח לתקופת הדוח הסתכם בכ- 159.2 מיליון ש"ח לעומת כ- 236.4 מיליון ש"ח אשתקד. בנטרול הכנסות והוצאות אחרות בשנים 2007 ו- 2006, בנטרול השפעת עסקאות הגנה בקומודיטיס ובנטרול השפעת המס המתייחסת לנטרולים אלו, הסתכם הרווח לתקופה בתקופת הדוח לסך של כ- 161.1 מיליון ש"ח לעומת סך של כ- 124.2 מיליון ש"ח אשתקד, גידול של כ- 29.7%.

ברבעון השני של שנת 2007 הסתכם הרווח בכ- 86.9 מיליון ש"ח לעומת כ- 179.0 מיליון ש"ח אשתקד. בנטרול הכנסות והוצאות אחרות בשנים 2007 ו- 2006 בנטרול השפעת עסקאות הגנה בקומודיטיס ובנטרול השפעת המס המתייחסת לנטרולים אלו, הסתכם הרווח לרבעון לסך של כ- 80.7 מיליון ש"ח לעומת סך של כ- 58.6 מיליון ש"ח אשתקד, גידול של כ- 37.7%.

### **רווח לתקופה לבעלי מניות הרוב**

הרווח לתקופה לבעלי מניות הרוב הסתכם לכ- 143.1 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 215.9 מיליון ש"ח אשתקד. בנטרול השפעת עסקאות הגנה בקומודיטיס, ובנטרול הכנסות (הוצאות) אחרות ובניכוי המס המתייחס הסתכם הרווח לתקופה לבעלי מניות הרוב לכ- 145.0 מיליון ש"ח לעומת 103.7 מיליון ש"ח גידול של כ- 39.8%.

הרווח לרבעון השני לבעלי מניות הרוב הסתכם לכ- 75.5 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 168.3 מיליון ש"ח אשתקד, בנטרול השפעת עסקאות הגנה בקומודטיס, ובנטרול הכנסות (הוצאות) אחרות ובניכוי המס המתייחס, הסתכם הרווח לרבעון השני לבעלי מניות הרוב לכ- 69.3 מיליון ש"ח לעומת 47.9 מיליון ש"ח גידול של כ- 44.7%.

### **חלק המיעוט ברווחי חברות מאוחדות**

חלק המיעוט ברווחי חברות מאוחדות הסתכם בתקופת הדוח בכ- 16.1 מיליון ש"ח לעומת כ- 20.5 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה בשנת 2006, קיטון של כ- 21.5%. ברבעון השני הסתכם חלק המיעוט ברווחי חברות מאוחדות בכ- 11.4 מיליון ש"ח לעומת כ- 10.7 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ- 6.5%.

### **נזילות ומקורות מימון**

#### **תזרימי מזומנים**

תזרימי המזומנים שנבעו מפעילות שוטפת הסתכמו בתקופת הדוח לסך של כ- 276.6 מיליון ש"ח לעומת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת בסך של כ- 115.3 מיליון ש"ח אשתקד.

ברבעון השני הסתכם תזרימי המזומנים שנבעו מפעילות שוטפת לסך של כ- 248.4 מיליון ש"ח לעומת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת בסך של כ- 79.1 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד. העלייה המשמעותית בתזרימי מזומנים מפעילות שוטפת נבעה מגידול חד ברווח הנקי מפעולות רגילות ושיפור משמעותי בהון החוזר

תזרימי מזומנים לפעילות השקעה בתקופת הדוח הסתכם בתזרימי שלילי של כ- 49.7 מיליון ש"ח בהשוואה לתזרימי חיובי מפעולות השקעה נמשכת של כ- 23.8 מיליון ש"ח אשתקד. היקף ההשקעה ברכוש קבוע ורכוש אחר בתקופת הדוח הסתכם בכ- 130.4 מיליוני ש"ח בהשוואה לכ- 96.8 מיליוני ש"ח אשתקד. בתקופת הדוח ובתקופה המקבילה אשתקד תזרימי המזומנים ששימש להשקעה קוזז בתזרימי מזומנים (בתקופת הדוח ובתקופה המקבילה אשתקד) שנבע מתקבולים בגין מכירת נכסי נדל"ן בשנת 2006.

ברבעון השני של שנת 2007 הסתכם תזרימי המזומנים השלילי לפעילות השקעה בכ- 66.7 מיליון ש"ח בהשוואה לתזרימי חיובי מפעולות השקעה נמשכת של כ- 23.3 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד. היקף ההשקעה ברכוש קבוע ורכוש אחר ברבעון השני השנה הסתכם בכ- 58.5 מיליוני ש"ח בהשוואה לכ- 42.6 מיליוני ש"ח ברבעון המקביל אשתקד.

תזרימי מזומנים מפעילות מימון בתקופת הדוח הסתכם בכ- 228.7 מיליון ש"ח בהשוואה לתזרימי שלילי של כ- 134.1 מיליון ש"ח אשתקד. התזרימי החיובי בתקופת הדוח נבע בעיקר בגין תקבולים מהנפקת אגרות חוב, לעומת זאת התזרימי השלילי אשתקד נבע בעיקר מחלוקת דיבידנד.

ברבעון השני הסתכם תזרימי המזומנים השלילי מפעילות מימון בכ- 71.7 מיליון ש"ח בהשוואה לתזרימי שלילי של כ- 43.3 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד.

## מצב כספי

מזומנים ושווי מזומנים של החברה מסתכמים ביום 30 ביוני 2007 בסך של כ- 586.6 מיליון ש"ח, לעומת כ- 129.1 מיליון ש"ח ביום 31 בדצמבר 2006, וכ- 154.7 מיליון ש"ח ביום 30 ביוני 2006. עיקר הגידול נובע מסכומי כסף שהתקבלו מהנפקת אגרות החוב. בהתאם למדיניות החברה מוחזקים נכסים אלו בעיקר בפיקדונות שקליים ובמטבע חוץ. לחברה השקעות לזמן קצר בניירות ערך, בעיקר בקרנות נאמנות שקליות ובאגרות חוב ממשלתיות.

יחס הנזילות של החברה ליום 30 ביוני 2007 הינו 1.59 לעומת 1.03 לסוף שנת 2006 ו- 1.15 ב- 30 ביוני 2006.

היקפן של ההלוואות לזמן ארוך (כולל חלויות שוטפות והתחייבויות בגין אופציות מכר לבעלי מניות המיעוט בחברות הבנות) ליום 30 ביוני 2007 הינו כ- 1,369.3 מיליון ש"ח (ביום 31 בדצמבר 2006 כ- 721.5 מיליון ש"ח וביום 30 ביוני 2006 כ- 747.7 מיליון ש"ח). היקפו של האשראי לזמן קצר ב- 30 ביוני 2007 הינו כ- 186.6 מיליון ש"ח (ביום 31 בדצמבר 2006 כ- 580.1 מיליון ש"ח וביום 30 ביוני 2006 כ- 524.6 מיליון ש"ח). ההיקף של אשראי ספקים עמד ביום 30 ביוני 2007 על כ- 663.4 מיליון ש"ח (לעומת כ- 572.2 מיליון ש"ח ביום 31 בדצמבר 2006 וביום 30 ביוני 2006 כ- 449.8 מיליון ש"ח). הגידול בהיקף האשראי לזמן ארוך נובע מגיוס אשראי בסך של 770.0 מיליון ש"ח ממשקיעים מוסדיים שנרשם למסחר בבורסה בת"א לאחר תאריך המאזן, ביום 21 במאי 2007.

סך המאזן המאוחד של החברה הסתכם ביום 30 ביוני 2007 בכ- 4,874.9 מיליון ש"ח, לעומת כ- 4,206.5 מיליון ש"ח בסוף שנת 2006 וכ- 4,030.0 מיליון ש"ח ביום 30 ביוני 2006.

שיעור ההון המיוחס לבעלי מניות החברה מסך המאזן המאוחד, ליום 30 ביוני 2007 הינו כ- 34.6% לעומת כ- 34.4% בסוף שנת 2006 וכ- 34.3% ביום 30 ביוני 2006.

שיעור ההתחייבויות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים ואחרים (לרבות חלויות שוטפות) מסך ההון המיוחס לבעלי מניות החברה ליום 30 ביוני בשנת 2007 הינו כ- 81.2% לעומת כ- 49.9% בסוף שנת 2006 וכ- 54.0% ביום 30 ביוני 2006.

פעילות החברה בחו"ל מתבצעת במטבעות זרים שונים. פעילות זו נעשית באמצעות יחידות מוחזקות אוטונומיות. התחזקות המטבעות הזרים בהם פעילה החברה בחו"ל ביחס לשקל עשויה להגדיל את היקף המכירות מהפעילות הבינלאומית בשקלים ולשפר את הונה העצמי של החברה, ולהיפך.

## בקרת על בתהליך עריכת ואישור הדוחות הכספיים

החברה שמה דגש רב על קיום בקרות בתהליכי עריכת ואישור הדוחות הכספיים שלה וזאת מעבר לתהליכי בקרה שגרתיים הכוללים ביקורת/סקירת הדוחות ע"י רואה החשבון של החברות הבנות ושל רואה החשבון של החברה בישראל. הנהלת החברה מבצעת שורה של תהליכי בקרה נוספים מול האורגנים השונים, היחידות העסקיות והחברות הבנות מחוץ לישראל.

תהליכי הבקרה כוללים, בין היתר, דיון רבעוני של ההנהלות המקומיות בתוצאות כפי שהם באים לידי ביטוי בדוחות הכספיים של אותה יחידה, סקירת הדוחות הכספיים ע"י יחידת החשב במטה החברה, קיום דיונים ייעודיים עם כל

אחד ממנהלי הכספים של היחידות השונות על הפעילות העסקית של היחידה לרבעון, על פרטים עיקריים ושינויים שחלו בדוחות הכספיים של היחידה העסקית ו/או חברת הבת. במקביל שולחות היחידות שאלון ייעודי ובו פרטים הנחוצים לצורך עריכת הדוח התקופתי. מספר פרטים בשאלון זה מלווים בחוות דעת של עו"ד חיצוני. לאחרונה כמו כן, החברה הקימה מחלקה מקצועית שמטרתה לעקוב אחר החידושים החשבונאיים המפורסמים מעת לעת והטמעתם ביחידות והחברות השונות בקבוצה. מדי תקופה עורכת החברה כנסים לחשבים ולמנהלי הכספים של היחידות בו נדונים נושאים חשבונאיים וכן נערכות בקורות תקופתיות לבחינת הציות לכללי החשבונאות כפי שנקבעו ע"י הנהלת הקבוצה.

דירקטוריון החברה וועדת הכספים שלה מקיימים שורה של תהליכי בקרת על בקשר עם הדוחות הכספיים טרם אישורם. בקרות אלו כוללות, בין היתר, פגישות שוטפות ופרטניות של יו"ר ועדת הכספים עם סמנכ"ל הכספים בקשר עם סוגיות חשבונאיות ייחודיות לחברה, סקירה פרטנית של התוצאות העסקיות. בנוסף מקיים רואה החשבון של החברה פגישות שוטפות עם יו"ר ועדת הכספים ועם יו"ר ועדת הביקורת ללא נוכחות נציגי הנהלת החברה בנושאים הקשורים בדוחות הכספיים ובמצאים שונים כפי שעלו בתהליכי הסקירה/ביקורת. הדוחות הכספיים, דוח הדירקטוריון, עדכון לדוח התקופתי ומידע מפורט לגבי התוצאות העסקיות מועברים לחברי הדירקטוריון לעיון טרם קיום הישיבות. הדוחות הכספיים מובאים לדיון בועדת הכספים של הדירקטוריון, בדיון זה סוקר בהרחבה סמנכ"ל הכספיים את הפעילות העסקית והתוצאות העסקיות של החברה לתקופה הנסקרת. הדוחות הכספיים מובאים לדיון נוסף בדירקטוריון ולאישורם.

## אירועים בתקופת הדו"ח

### **1. הסכם עם חברת H2Q -**

לפרטים בדבר הסכם הלואה והשקעה בחברת H2Q ראה באור 4.1 לדוחות הכספיים.

### **2. הנפקת אגרות חוב למשקיעים מוסדיים -**

לפרטים בדבר הנפקת אגרות חוב למשקיעים מוסדיים ראה באור 4.2 לדוחות הכספיים.

### **3. פרסום תשקיף מדף -**

לפרטים בדבר פרסום תשקיף מדף וניירות הערך שהחברה יכולה להציע באמצעות דוחות הצעת תשקיף מדף ראה באור 4.3 לדוחות הכספיים.

### **4. תגמול עובדים בכירים -**

לפרטים בדבר תוכנית תגמול לעובדים בכירים והשפעת יישום תקן חשבונאות מספר 24, בדבר תשלום מבוסס מניות, ראה באור 4.4 לדוחות הכספיים.

### **5. רכישת השליטה בחברת עלית קופי טו גו -**

לפרטים בדבר רכישת השליטה בקופי טו גו ראה באור 4.6 לדוחות הכספיים.

### **6. השלמת עסקת מיזוג בין גניר בע"מ לבין גן שמואל מזון בע"מ -**

לפרטים בדבר השלמת עסקת המיזוג ראה באור 4.5 לדוחות הכספיים.

### **7. התפתחויות בתובענות ייצוגיות ותביעות תלויות אחרות -**

לפרטים בדבר התפתחויות בתובענות ייצוגיות ותביעות תלויות אחרות, ראה באורים 4.8 ו- 4.9 לדוחות הכספיים.

### **8. רכישת שליטה במחלבות אביב -**

לפרטים בדבר עסקת לרכישת השליטה במחלבות אביב ראה באור 4.7 לדוחות הכספיים.

### **9. תובענות ייצוגיות -**

דוח הסקירה מפנה את תשומת הלב לבאור 4.8 בדוחות הכספיים בדבר תביעה של כ-12.3 מיליארד ש"ח שהוגשה כנגד החברה במטרה להכיר בה כתובענה ייצוגית.

#### **10. שינויים בהנהלת הקבוצה**

החברה הודיעה על שינויים בהנהלה הראשית של הקבוצה לפיהם סמנכ"ל השיווק ומנכ"ל שטראוס ישראל יסיימו את כהונתם הנוכחית עד תום שנת 2007 וכן על מינוי משנה למנכ"ל.

#### **11. שינוי בהרכב ועדת הביקורת ואשרור החלטות ועדת הביקורת**

מבדיקה שביצעה החברה, עלתה שאלה לגבי כשירותו של אחד הדירקטורים לכהן כחבר בוועדת הביקורת של החברה. לאור זאת, ולמרות חוות דעת משפטית בדבר תקפות החלטות ועדת הביקורת בתקופה בה אותו דירקטור היה חבר בוועדה, ומתוך משנה זהירות, החליטה החברה לאשר מחדש את כל ההחלטות שאושרו ע"י ועדת הביקורת בתקופה האמורה. לפרטים נוספים ראה דוח מידי מיום ה-9 במאי 2007.

#### **אירועים לאחר המאזן**

#### **1. רכישת 49% ממניות א.נ.פ.**

לפרטים בדבר מימוש אופציית מכר (PUT) ע"י המיעוט ראה באור 17 לדוחות הכספיים.

**הדירקטוריון וההנהלה מביעים הערכתם לציבור העובדים של קבוצת שטראוס ומנהליה.**

---

ארז ויגודמן  
מנכ"ל

---

עופרה שטראוס  
יו"ר הדירקטוריון

21 באוגוסט 2007