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

שטראוס גרופ בע"מ
דוח דירקטוריון לתקופה שנסתיימה ביום 30 בספטמבר 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- 9.7% מסך שוק המזון הקמעוני במדינה¹. 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 המנוהלת 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 מנוהלות 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 ומפיצה 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 חלב ומשקאות חלב בטעמים (בעיקר בישראל); החברה מוכרת ומפיצה במספר מדינות במזרח ומרכז אירופה

¹ עפ"י נתוני סטורנקסט נכון לחודש ספטמבר 2007

מוצרי קפה אספרסו ("לוואצה") שאינם מתוצרתה; מייצאת פולי קפה ירוק באמצעות החברה בברזיל, וכן מוכרת ומפיצה בישראל מוצרי קפה נמס ("ג'יקובס"), ומוצרי מיצים טבעיים ומיצים אספטיים מתוצרת גניר וחלב עמיד מתוצרת מחלבות רמת הגולן. החל משנת 2007 מתווספת פעילות בתי הקפה של עלית קופי טו גו 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 "ד 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 חוויית צריכה חדשנית בתחום השוקולד ומשקאות השוקולד 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 השלישי ובהשוואה לסוף שנת 2006 לא חל שינוי מהותי בסיכוני השוק אליהם חשופה 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- 839.8 מיליון ש"ח, הנכסים הלא צמודים גדלו בכ- 446.8 מיליון ש"ח והתחייבויות באירו קטנו בכ- 517.1 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 בספטמבר 2007 ולתקופות של תשעת 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-1 IFRS, 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 בספטמבר:

לשלושה חודשים			לתשעה חודשים			
% שינוי	2006	2007	% שינוי	2006	2007	
מיליוני ש"ח			מיליוני ש"ח			
17.6	1,340.0	1,575.3	14.1	3,844.8	4,388.4	מכירות
	837.4	989.7		2,401.5	2,730.7	עלות המכירות ללא השפעת עסקאות גידור
	(11.1)	4.3		(4.4)	-	(הכנסות) הוצאות מעסקאות גידור
	<u>826.3</u>	<u>994.0</u>		<u>2,397.1</u>	<u>2,730.7</u>	עלות המכירות
13.2	513.7	581.3	14.5	1,447.7	1,657.7	רווח גולמי
	38.3%	36.9%		37.7%	37.8%	
12.1	307.5	344.8	11.4	892.7	994.6	הוצאות מכירה ושיווק
16.5	<u>78.7</u>	<u>91.7</u>	16.6	<u>225.8</u>	<u>263.3</u>	הוצאות הנהלה וכלליות
13.6	127.5	144.8	21.4	329.2	399.8	רווח תפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות
	9.5%	9.2%		8.6%	9.1%	
	14.7	(2.0)		156.2	(8.8)	הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו
0.4	142.2	142.8	(19.4)	485.4	391.0	רווח תפעולי אחרי הכנסות (הוצאות) אחרות
184.2	(13.3)	(37.8)	57.7	(40.4)	(63.7)	הוצאות מימון, נטו
(18.5)	128.9	105.0	(26.4)	445.0	327.3	רווח לפני מיסים על הכנסה
(28.6)	(36.0)	(25.7)	(24.6)	(117.7)	(88.8)	מיסים על הכנסה
(14.6)	92.9	79.3	(27.1)	327.3	238.5	רווח אחרי מיסים על הכנסה
	1.3	-		3.3	-	חלק החברה ברווחי חברות כלולות
(15.8)	<u>94.2</u>	<u>79.3</u>	(27.9)	<u>330.6</u>	<u>238.5</u>	רווח לתקופה
						מיוחס ל:
(23.2)	81.6	62.7	(30.8)	297.5	205.9	בעלי המניות של החברה
31.7	<u>12.6</u>	<u>16.6</u>	(1.5)	<u>33.1</u>	<u>32.6</u>	זכויות המיעוט
(15.8)	<u>94.2</u>	<u>79.3</u>	(27.9)	<u>330.6</u>	<u>238.5</u>	רווח לתקופה
25.2	116.4	145.7	22.0	324.8	396.4	רווח תפעולי פרופורמה לפני הכנסות (הוצאות) אחרות (1)
6.1	76.9	81.6	20.7	201.1	242.7	רווח נקי לתקופה פרופורמה (2)
1.6	64.3	65.3	25.2	168.0	210.4	רווח נקי לתקופה המיוחס לבעלי המניות של החברה, פרופורמה

התאמה לרווח תפעולי פרופורמה-						
13.6	127.5	144.8	21.4	329.2	399.8	רווח תפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות - חשבונאי
	(11.1)	4.3		(4.4)	-	(הכנסות) הוצאות מעסקאות גידור
	-	(3.4)		-	(3.4)	הכנסות בגין קלאבמרקט
25.2	116.4	145.7	22.0	324.8	396.4	רווח תפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות - פרופורמה
התאמה לרווח לתקופה פרופורמה-						
(15.8)	94.2	79.3	(27.9)	330.6	238.5	רווח לתקופה חשבונאי
	(11.1)	4.3		(4.4)	-	עסקאות גידור - (רווח), הפסד
	(14.7)	2.0		(156.2)	8.8	הוצאות (הכנסות) אחרות
	-	(3.4)		-	(3.4)	הפרשה בגין קלאבמרקט
	8.5	(0.6)		31.1	(1.2)	מיסים בגין ההתאמות לעיל
6.1	76.9	81.6	20.7	201.1	242.7	רווח לתקופה פרופורמה
						מיוחס ל-
1.6	64.3	65.3	25.2	168.0	210.4	בעלי המניות של החברה
	<u>12.6</u>	<u>16.3</u>		<u>33.1</u>	<u>32.3</u>	זכויות המיעוט
6.1	<u>76.9</u>	<u>81.6</u>	20.7	<u>201.1</u>	<u>242.7</u>	רווח לתקופה פרופורמה

(1) בנטרול עסקאות הגנה על קומודיטיס והשפעת התאמות בגין קלאבמרקט
 (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 בספטמבר:

שלושה חודשים			תשעה חודשים			
%	2006	2007	%	2006	2007	
חטיפים						
(1.0)	227.0	224.7	(0.6)	695.6	691.4	מכירות נטו (1)
317.9	3.9	16.3	93.0	28.6	55.2	רווח תפעולי (2)
274.4	3.9	14.6	87.1	28.6	53.5	רווח תפעולי פרופורמה (3)
מזון טרי						
15.4	339.3	391.5	10.2	978.2	1,077.8	מכירות נטו (1)
22.9	50.3	61.8	2.1	146.1	149.1	רווח תפעולי (2)
19.5	50.3	60.1	0.9	146.1	147.4	רווח תפעולי (3)
משקאות*						
23.4	702.7	867.3	19.9	1,999.1	2,396.5	מכירות נטו (1)
(12.5)	74.2	64.9	18.4	167.9	198.8	רווח תפעולי (2)
9.7	63.1	69.2	21.6	163.5	198.8	רווח תפעולי פרופורמה (4)
אחר*						
29.3	71.0	91.8	29.6	171.9	222.7	מכירות נטו (1)
	(0.9)	1.8		(13.4)	(3.3)	רווח (הפסד) תפעולי
17.6	1,340.0	1,575.3	14.1	3,844.8	4,388.4	סה"כ מכירות נטו (1)
13.6	127.5	144.8	21.4	329.2	399.8	סה"כ רווח תפעולי (2)
25.2	116.4	145.7	22.0	324.8	396.4	רווח תפעולי פרופורמה (3) (4)

(1) מכירות לחיצונים בלבד
 (2) חשבונאי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות
 (3) רווח תפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות ובנטרול קלאבמרקט
 (4) בנטרול השפעת שיערוך נגזרים פיננסיים להגנה על מחירי קומודיטיס
 * סווג מחדש

להלן תמצית תוצאות הפעילויות העסקיות של הפעילות בישראל והפעילות הבינלאומית לתקופות שהסתיימו ביום 30 בספטמבר:

שלושה חודשים			תשעה חודשים			
% שינוי	2006	2007	% שינוי	2006	2007	
פעילות ישראל						
4.8	822.7	862.5	3.5	2,372.6	2,456.3	מכירות נטו (1)
13.0	83.7	94.6	9.0	238.7	260.2	רווח תפעולי (2)
9.0	83.7	91.2	7.6	238.7	256.8	רווח תפעולי פרופורמה (3)
פעילות בינלאומית						
37.8	517.3	712.8	31.2	1,472.2	1,932.1	מכירות נטו (1)
14.6	43.8	50.2	54.3	90.5	139.6	רווח תפעולי (2)
66.7	32.7	54.5	62.1	86.1	139.6	רווח תפעולי פרופורמה (4)
17.6	1,340.0	1,575.3	14.1	3,844.8	4,388.4	סה"כ מכירות נטו (1)
13.6	127.5	144.8	21.4	329.2	399.8	סה"כ רווח תפעולי (2)
25.2	116.4	145.7	22.0	324.8	396.4	רווח תפעולי פרופורמה (3), (4)

(1) מכירות לחיצונים בלבד
 (2) לפני הכנסות (הוצאות) אחרות
 (3) לפני הכנסות (הוצאות) אחרות, בנטרול התאמת הפרשה בגין קלאבמרקט
 (4) בנטרול השפעת שיערוך נגזרים פיננסיים להגנה על מחירי קומודיטיס

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

בתשעת החודשים הראשונים של שנת 2007 (להלן- תקופת הדוח) צמחו מכירות החברה בכ- 14.1% בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד, והסתכמו לכ- 4,388.4 מיליון ש"ח, כאשר הפעילות הבינלאומית גדלה בכ- 31.2%, והפעילות בישראל גדלה ב- 3.5%. צמיחת המכירות בתקופת הדוח בלטה במיוחד בפעילויות הקפה, סברה ומקס ברנר. הצמיחה האורגנית בנטרול השפעת השינוי בשערי חליפין בתשעת החודשים הראשונים הסתכמה ב- 13.2%. בתקופת הדוח חל שיפור בשיעור הרווח הגולמי של הקבוצה שנבע משיפור ברווח הגולמי של הפעילות בישראל, סברה ומקס ברנר.

הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות לתקופה צמח בכ- 21.4% בהשוואה לרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בתקופה המקבילה אשתקד והסתכם לכ- 399.8 מיליון ש"ח. ובנטרול השפעת עסקאות הגנה בקומודיטיס והתאמת הפרשה בגין חוב קלאבמרקט, צמח הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בכ- 22.0% והסתכם בכ- 396.4 מיליון ש"ח.

השיפור ברווח התפעולי ניכר בכלל פעילות החברה: הפעילות בישראל, פעילות הקפה, מקס ברנר וסברה בארה"ב, ונבע מהצמיחה המואצת, תמהיל המוצרים ותהליכי התייעלות שונים בחברות הקבוצה.

בתקופת הדוח גדלו הוצאות המימון של הקבוצה והסתכמו בכ- 63.7 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 40.4 מיליון ש"ח אשתקד. הגידול בהוצאות המימון נבע מעליה חדה במדד המחירים לצרכן בתשעת החודשים הראשונים של השנה וגידול בהיקף האשראי צמוד מדד.

הרווח הנקי בתקופת הדוח לבעלי מניות החברה הסתכם בכ- 205.9 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 297.5 מיליון ש"ח אשתקד, קיטון של כ- 30.8%. הרווח בשנת 2006 כולל רווח הון, נטו בסך 148.1 מיליון ש"ח שנבע ממכירת מקרקעין - מתחם רמת גן וליבר. בנטרול הוצאות והכנסות אחרות, השפעת עסקאות הגנה בקומודיטיס, והתאמה בגין חוב קלאבמרקט, והמס המתייחס להתאמות אלה נטו הסתכם הרווח הנקי לבעלי מניות החברה בתקופת הדוח בכ- 210.4 מיליון ש"ח לעומת 168.0 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ- 25.2%.

במהלך הרבעון השני הודיעה החברה על שינוי במבנה הארגוני במטה הקבוצה ובפעילות החברה בישראל. השינוי הארגוני 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, והרחבת פורטפוליו העסקים של הקבוצה (סברה בארה"ב ומקס ברנר), השקת זהות תאגידית חדשה לקבוצה ותכנון של פורטפוליו וארכיטקטורת מותגים חדשים.

המטרה המרכזית של השינוי הארגוני הינה להתאים את המודל התפעולי ומבנה הקבוצה 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, ושידרוג המומחיות והמקצועיות בתחומים כגון שיווק ושרשרת אספקה (כולל ייצור), תוך השגת מצינות תפעוליות.

בתשעת החודשים הראשונים של השנה נרשמו הוצאות בסך 9.7 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.

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 תשלים 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, ופעילות 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 2,456.3 מיליון ש"ח לעומת 2,372.6 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, עליה של 3.5%. הצמיחה במכירות בישראל נבעה בחלקה מהצמיחה במגזר המזון הטרי, המשקאות (איחוד לראשונה של עלית קופי טו גו) ומגידול בפעילות מקס ברנר בפעילות הייצוא חלה ירידה בתקופת הדוח כתוצאה מהפסקת פעילות הייצוא עבור מותג פרטי בחו"ל ובנוסף מעבר 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- 5.1% והמכירות הסתכמו בכ- 2,395.9 מיליון ש"ח. הצמיחה במכירות בישראל ניכרת בכל תחומי הפעילות.

הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בפעילות בישראל (כולל ייצוא ומקס ברנר) ובנטרול השפעת התאמת הפרשה בגין קלאבמרקט בתקופת הדוח הסתכם בכ- 256.8 מיליון ש"ח (10.5% מהמכירות) בהשוואה לרווח של כ- 238.7 מיליון ש"ח (10.1% מהמכירות) אשתקד, גידול של כ- 7.6%.

הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בשטראוס ישראל, בנטרול תוצאות מקס ברנר בישראל והוצאות בגין H2Q, בתקופת הדוח גדל בכ- 9.1% בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד.

בשלושת החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר, 2007 (להלן הרבעון) הסתכם מחזור המכירות של החברה בישראל (כולל ייצוא ומקס ברנר) בסך של 862.5 מיליון ש"ח לעומת 822.7 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, עליה של 4.8%.

הצמיחה במכירות בישראל ברבעון הושפעה מהגידול בפעילות המזון הטרי, מקס ברנר והקפה. בנטרול פעילות הייצוא ופעילות מקס ברנר בישראל, צמחה פעילות שטראוס ישראל ברבעון בכ- 4.4%, והמכירות הסתכמו בכ- 842.4 מיליון ש"ח.

ברבעון השלישי הסתכם הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות ובנטרול השפעת התאמת הפרשה בגין קלאבמרקט בישראל בכ- 91.2 מיליון ש"ח (כ- 10.6% ממכירות), לעומת כ- 83.7 מיליון ש"ח (כ- 10.2% ממכירות) בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של 9.0%. הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בשטראוס ישראל לרבעון השלישי השנה, בנטרול תוצאות מקס ברנר בישראל והוצאות בגין H2Q, גדל הרבעון בכ- 15.0% 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- 1,932.1 מיליון ש"ח, לעומת 1,472.2 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של 31.2%. הצמיחה בפעילות הבינלאומית נובעת מצמיחה חזקה בכל הפעילויות.

הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בפעילות הבינלאומית בתשעת החודשים הראשונים הסתכם בכ- 139.6 מיליון ש"ח בהשוואה לכ-90.5 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של 54.3%, בנטרול השפעת שערך ניגזרי קומודיטיס בשנת 2006 גדל הרווח התפעולי השנה בכ- 62.1%. השיפור ברווח התפעולי נובע מהשיפור ברווח התפעולי של פעילות הקפה, סברה ומקס ברנר.

ברבעון השלישי של השנה הסתכמו מכירות הפעילות הבינלאומית בכ- 712.8 מיליון ש"ח, לעומת 517.3 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, גידול של 37.8%. הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בפעילות הבינלאומית ברבעון השלישי הסתכם בכ- 50.2 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 43.8 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, גידול של 14.6%. בנטרול השפעת ניגזרי קומודיטיס הסתכם הרווח התפעולי ברבעון השלישי בכ- 54.5 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 32.7 מיליון ש"ח ברבעון השלישי אשתקד, גידול של 66.7%.

פעילות הקפה הבינלאומית

פעילות הקפה הבינלאומית ממשיכה לצמוח תוך שיפור ברווח הגולמי והתפעולי. המכירות בתשעת החודשים הראשונים צמחו בכ- 25.3% והסתכמו בכ- 1,689.7 מיליון ש"ח. בנטרול השפעת הפרשי שער בגין מטבעות פעילות שונים בחו"ל, צמחו מכירות פעילות הקפה הבינלאומית בכ- 23.7%.

עיקר הצמיחה ניכרה בפעילות החברה בברזיל, רומניה ומדינות יוגוסלביה לשעבר. בפעילות הצריכה מחוץ לבית AFH חלה צמיחה חזקה בכל המדינות בהן פעילה החברה.

בתקופת הדוח נמשכה השחיקה בשיעור הרווח הגולמי שהושפעה מהמשך עליית מחירי הקפה הירוק, אשר פוצתה במרביתה בהעלאת מחירי המכירה, וגידול משמעותי בהיקף הפעילות בברזיל.

הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות של פעילות הקפה הבינלאומית צמח בכ- 28.4% והסתכם בתקופת הדוח בכ- 117.6 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 91.6 מיליון ש"ח אשתקד. בנטרול השפעת ניגזרי קומודיטיס הסתכם הרווח התפעולי בתקופת הדוח בכ- 117.6 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 87.2 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של 34.9%.

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 השלישי צמחה פעילות הקפה הבינלאומית בכ- 33.1% והמכירות הסתכמו בכ- 623.8 מיליון ש"ח. בנטרול השפעת הפרשי שער בגין מטבעות פעילות שונים בחו"ל, צמחו מכירות הקפה הבינלאומית ברבעון בכ- 34.0%.

הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות של פעילות הקפה הבינלאומית ירד בכ- 2.7% ברבעון והסתכם בכ- 42.6 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 43.8 מיליון ש"ח אשתקד. בנטרול השפעת ניגזרי קומודיטיס הסתכם הרווח התפעולי ברבעון בכ- 46.9 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 32.7 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, גידול של 43.4%.

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

רבעון שלישי			תשעה חודשים			
% שינוי 07-06	% מהכנסות	מכירות (2)	% שינוי 07-06	% מהכנסות	מכירות (1)	אזור גאוגרפי
62.5	43.7	272,647	60.0	41.2	696,424	ברזיל
16.3	12.3	76,667	21.4	12.9	218,580	מדינות יגוסלביה לשעבר
18.7	9.0	56,132	2.5	9.2	154,840	מדינות ברית המועצות לשעבר
10.6	17.4	108,369	5.5	18.5	311,826	מדינות הבלקן
11.7	18.2	113,523	4.8	19.3	325,808	פולין
	(0.6)	(3,529)		(1.1)	(17,762)	בנטרול מכירות בין אזוריות
33.1	100.0	623,809	25.3	100.0	1,689,716	סה"כ

- (1) מכירות ברזיל בתשעת החודשים כוללות מכירות בהיקף של כ- 226,517 אלפי ש"ח (מתוכם 16,383 אלפי ש"ח מכירות בין אזוריות בתוך הקבוצה) של קפה ירוק ומוצרי תירס. בתשעת החודשים אשתקד נכללו מכירות בסך של כ- 93,610 אלפי ש"ח (מתוכם 11,630 אלפי ש"ח מכירות בין-אזוריות).
- (2) מכירות ברזיל ברבעון השלישי כוללות מכירות בהיקף של כ- 102,208 אלפי ש"ח (מתוכם 3,460 אלפי ש"ח מכירות בין אזוריות בתוך הקבוצה) של קפה ירוק ומוצרי תירס. ברבעון השלישי אשתקד נכללו מכירות בסך של כ- 33,627 אלפי ש"ח (מתוכם 7,748 אלפי ש"ח מכירות בין-אזוריות).

פעילות סלטי סברה בארה"ב

פעילות סברה ממשיכה לצמוח ובתשעת החודשים הראשונים מסתכמות מכירותיה בכ- 216.4 מיליון ש"ח, בהשוואה לכ- 119.4 מיליון ש"ח אשתקד, צמיחה של 81.2%, בנטרול השפעת שחיקת הדולר ביחס לשקל הסתכמה הצמיחה בכ- 89.0%. 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- 49.0% בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד ובנטרול השפעת שחיקת הדולר ביחס לשקל, הסתכמה הצמיחה האורגנית (הריאלית) בשלושת הרבעונים הראשונים של השנה בכ- 56.8%.

ברבעון השלישי הסתכמו מכירות סברה בכ- 80.6 מיליון ש"ח, בהשוואה לכ- 44.3 מיליון ש"ח אשתקד, צמיחה של 81.9%, בנטרול השפעת שחיקת הדולר ביחס לשקל הסתכמה הצמיחה בכ- 86.4%. אורגנית צמחה פעילות סברה ברבעון בשיעור של כ- 54.0% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד ובנטרול השפעת שחיקת הדולר ביחס לשקל, הסתכמה הצמיחה האורגנית (הריאלית) ברבעון בכ- 58.6%.

צמיחת פעילות סברה בארה"ב נתמכת במגמות הצרכניות המתפתחות בשוק האמריקאי (בריאות, אתניות, נוחות), תוך כדי התרחבות והעמקת פעילות החברה ברשתות קמעוניות מובילות כגון: Hy-Vee, Jewel, Kroger, Wal-Mart, Giant-Eagle, Costco, Schnucks ועוד.

הרווחיות הגולמית והתפעולית של פעילות סברה ממשיכה להשתפר בשל הצמיחה החזקה במכירות, התייעלות ביצור, והוצאות המכירה.

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 השלישי (על פי נתוני IRI שפורסמו באוקטובר 2007) של 27.0% לעומת כ- 20.8% בסוף שנת 2006.

פעילות מקס ברנר (מהווה חלק מהפעילות הבינלאומית והישראלית)

בתשעת החודשים הראשונים ממשיכה פעילות מקס ברנר לצמוח ומכירותיה מסתכמות לכ- 69.3 מיליון ש"ח, צמיחה של כ- 76.4%. 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 זכינות, 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 השלישי צמחו מכירות מקס ברנר בכ- 45.1% והסתכמו ל- 28.5 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 19.6 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד.

מכירות

מחזור המכירות המאוחד של החברה בתקופת הדוח הסתכם בסך של 4,388.4 מיליון ש"ח, לעומת 3,844.8 מיליון ש"ח אשתקד עליה של 14.1%.

ברבעון צמח מחזור המכירות של החברה בכ- 17.6% והסתכם בכ- 1,575.3 מיליון ש"ח בהשוואה לסך של כ- 1,340.0 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, קפה והמשקאות.

מכירות מגזר החטיפים הסתכמו בתקופת הדוח בכ- 691.4 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 695.6 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד.

ברבעון השלישי הסתכמו מכירות מגזר החטיפים בכ- 224.7 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 227.0 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, קיטון של כ- 1.0%.

הקיטון במכירות במגזר החטיפים בתקופת הדוח וברבעון נובע מירידה בפעילות הייצוא כתוצאה מהפסקת פעילות הייצוא עבור מותג פרטי בחו"ל, ומעבר מעבודה עם מפיץ עצמאי בחו"ל לעבודה באמצעות חברה בת בחו"ל.

מכירות מגזר המשקאות הסתכמו בתקופת הדוח בכ- 2,396.5 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 1,999.1 מיליון ש"ח אשתקד, גידול של כ- 19.9%.

ברבעון השלישי הסתכמו מכירות מגזר המשקאות בכ- 867.3 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 702.7 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, צמיחה של כ- 23.4%. 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- 1,077.8 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 978.2 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ- 10.2%.

ברבעון השלישי הסתכמו מכירות מגזר המזון הטרי בכ- 391.5 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 339.3 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, צמיחה של כ- 15.4%. הצמיחה בתחום המזון הטרי בתקופת הדוח נבעה בעיקר מהצמיחה החזקה בפעילות סברה בארה"ב. בפעילות המחלבות בישראל ניכר גידול ברבעון השלישי בהשוואה לאשתקד, הצמיחה המתונה יחסית בתחום המחלבות בישראל בתקופת הדוח מאפיינת את שוק החלב.

רווח גולמי

הרווח הגולמי המאוחד של החברה לתקופת הדוח הסתכם בכ- 1,657.7 מיליון ש"ח (כ- 37.8% ממכירות), לעומת כ- 1,447.7 מיליון ש"ח (כ- 37.7% ממכירות) בתקופה המקבילה אשתקד, עליה של כ- 14.5%. ברבעון השלישי הסתכם הרווח הגולמי בכ- 581.3 מיליון ש"ח (כ- 36.9% ממכירות) בהשוואה לכ- 513.7 מיליון ש"ח (כ- 38.3% ממכירות) בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של 13.2%. הגידול ברווח הגולמי נבע בעיקר מהצמיחה החדה במכירות החברה בפעילויותיה השונות בארץ ובחו"ל. 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- 994.6 מיליון ש"ח (כ- 22.7% מהמכירות) בהשוואה לכ- 892.7 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד (כ- 23.2% מהמכירות), גידול של כ- 11.4%. הוצאות המכירה והשיווק של החברה ברבעון הסתכמו בכ- 344.8 מיליון ש"ח (כ- 21.9% מהמכירות) בהשוואה לכ- 307.5 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד (כ- 22.9% מהמכירות), גידול של כ- 12.1%. הגידול בהוצאות המכירה והשיווק נבע מהצמיחה המואצת וגידול מואץ בפעילות הקמעונאית של הקבוצה (בתי קפה ושוקולד ברים) בעלת שיעור הוצאות מכירה גבוהות מהממוצע. סך הוצאות המכירה והשיווק כאחוז מהמכירות ירד בתקופת הדוח בהשוואה לאשתקד בכ- 0.5%. 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- 263.3 מיליון ש"ח (כ- 6.0% מהמכירות) בהשוואה לכ- 225.8 מיליון ש"ח אשתקד (כ- 5.9% מהמכירות), גידול של כ- 16.6%. הגידול בהוצאות הנהלה וכלליות נבע מהגידול בפעילות החברה בחו"ל, הוצאות פחת בגין תוכנות חדשות והפרשות בגין תביעות משפטיות. הוצאות הנהלה וכלליות של החברה ברבעון השלישי הסתכמו בכ- 91.7 מיליון ש"ח (כ- 5.8% מהמכירות) בהשוואה לכ- 78.7 מיליון ש"ח ברבעון המקביל של שנת 2006 (כ- 5.9% מהמכירות), גידול של כ- 16.5%.

רווח תפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות

הרווח התפעולי המאוחד לפני הכנסות (הוצאות) אחרות לתקופת הדוח הסתכם בכ- 399.8 מיליון ש"ח (כ- 9.1% ממכירות), לעומת כ- 329.2 מיליון ש"ח (כ- 8.6% ממכירות) בתקופה המקבילה אשתקד. גידול של כ- 21.4%. ברבעון השלישי הסתכם הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בכ- 144.8 מיליון ש"ח (כ- 9.2% ממכירות), לעומת כ- 127.5 מיליון ש"ח (כ- 9.5% ממכירות) בתקופה המקבילה אשתקד. גידול של כ- 13.6%. בנטרול השפעת נגזרי קומודיטיס והשפעת התאמת הפרשה בגין קלאבמרקט הסתכם הרווח התפעולי בתקופת הדוח בכ- 396.4 מיליון ש"ח (השפעת שערך הנגזרים בתקופה הנה אפסית) בהשוואה לכ- 324.8 מיליון ש"ח אשתקד. גידול של כ- 22.0%, וברבעון השלישי בכ- 145.7 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 116.4 מיליון ש"ח ברבעון השלישי אשתקד. גידול של כ- 25.2%.

הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בפעילות בישראל (כולל מקס ברנר) ובנטרול השפעת חוב קלאבמרקט
בתקופת הדוח הסתכם בכ- 256.8 מיליון ש"ח (10.5% מהמכירות) בהשוואה לרווח של כ-238.7 מיליון ש"ח
(10.1% מהמכירות) אשתקד, גידול של כ- 7.6%, הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בישראל הושפע
בעיקר מהשיפור ברווח הגולמי בפעילויות השונות וצמצום ההפסד התפעולי במקס ברנר.
ברבעון השלישי הסתכם הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות ובנטרול השפעת התאמת הפרשה בגין
קלאבמרקט בישראל בכ- 91.2 מיליון ש"ח (כ- 10.6% ממכירות), לעומת כ- 83.7 מיליון ש"ח (כ- 10.2% ממכירות)
בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של 9.0%.

הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בפעילות הבינלאומית בתקופת הדוח הסתכם בכ- 139.6 מיליון ש"ח
(כ- 7.2% מהמכירות) לעומת כ- 90.5 מיליון ש"ח (כ- 6.1% מהמכירות) אשתקד, שיפור של כ- 54.3%.
הגידול ברווח התפעולי בפעילות הבינלאומית נבע מהצמיחה המשמעותית בפעילות הקפה הבינלאומית במרבית
המדינות והפעילויות בתחום הקפה בהן פועלת החברה, ומזינוק ברווחיות סברה.
ברבעון השלישי הסתכם הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בפעילות הבינלאומית בכ- 50.2 מיליון ש"ח
(כ- 7.0% ממכירות), לעומת כ- 43.8 מיליון ש"ח (כ- 8.5% ממכירות) ברבעון המקביל אשתקד, גידול של 14.6%.
בנטרול השפעת נגזרי קומודיטיס הסתכם הרווח התפעולי בתקופת הדוח בכ- 139.6 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 86.1
מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של 62.1%, וברבעון השלישי בכ- 54.5 מיליון ש"ח בהשוואה לכ-
32.6 מיליון ש"ח ברבעון השני אשתקד, גידול של 67.2%.

במגזר החטיפים הסתכם הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בתקופת הדוח ובנטרול השפעת חוב
קלאבמרקט בכ- 53.5 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 28.6 מיליון ש"ח אשתקד, גידול של כ- 87.1%. השיפור ברווח
במגזר החטיפים נובע בעיקר מהתייעלות תפעולית ומגוון משופר בפעילות הממתקים והמלוחים. ברבעון השלישי
הסתכם הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות ובנטרול השפעת חוב קלאבמרקט בכ- 14.6 מיליון ש"ח
בהשוואה לכ- 3.9 מיליון ש"ח אשתקד, גידול של כ- 274.4%.

במגזר המזון הטרי הסתכם הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בתקופת הדוח ובנטרול השפעת חוב
קלאבמרקט בכ- 147.4 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 146.1 מיליון ש"ח אשתקד, גידול של כ- 0.9%. השינוי ברווח
במגזר המזון הטרי נובע מהצמיחה ברווח בפעילות סברה מחד, ומקיטון ברווח בפעילות המזון הטרי בישראל וזאת
עקב שחיקה ברווח הגולמי שנבעה מתמהיל מכירות פחות רווחי כמו גם גידול בהוצאות השיווק בתשעת החודשים
הראשונים של השנה בהשוואה לאשתקד.
ברבעון השלישי הסתכם הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות ובנטרול השפעת חוב קלאבמרקט בכ- 60.1
מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 50.3 מיליון ש"ח אשתקד, גידול של כ- 19.5%. השיפור ברווח במגזר המזון הטרי ברבעון
נובע מהשיפור ברווח הגולמי במגזר בישראל ובסברה.

במגזר המשקאות הסתכם הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בתקופת הדוח בכ- 198.8 מיליון ש"ח
בהשוואה לכ- 167.9 מיליון ש"ח אשתקד, גידול של כ- 18.4%, בנטרול השפעת נגזרי קומודיטיס הסתכם הרווח
התפעולי בתקופת הדוח בכ- 198.8 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 163.5 מיליון ש"ח, גידול של כ- 21.6%. הגידול ברווח
התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות השתקף במרבית המדינות בהן פועלת הקבוצה בתחום הקפה בארץ ובחול.
ברבעון השלישי הסתכם הרווח התפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות בכ- 64.9 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 74.2

מיליון ש"ח אשתקד, קיטון של כ- 12.5%. בנטרול השפעת נגזרי קומודיטיס ברבעון השלישי הסתכם הרווח התפעולי ברבעון בכ- 69.2 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 63.1 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, גידול של 9.7%.

הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו

הוצאות אחרות נטו הסתכמו בתקופת הדוח בכ- 8.8 מיליון ש"ח לעומת סך הכנסות של כ- 156.2 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. ההוצאות האחרות בתקופת הדוח כוללות, בעיקר הוצאות רה-ארגון על סך של 9.7 מיליון ש"ח. ההכנסות האחרות בתקופה המקבילה לדוח כוללות, בעיקר, רווח הון ברוטו בסך 184 מיליון ש"ח שנבע ממכירת מקרקעין - מתחם רמת גן וליבר, 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 השלישי הסתכמו הוצאות אחרות נטו בכ- 2.0 מיליון ש"ח לעומת סך הכנסות של כ- 14.7 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- 391.0 מיליון ש"ח (כ- 8.9% ממכירות) לעומת סך של כ- 485.4 מיליון ש"ח (כ- 12.6% ממכירות), קיטון של כ- 19.4%. ברבעון השלישי הסתכם הרווח התפעולי לאחר הכנסות (הוצאות) אחרות לסך של כ- 142.8 מיליון ש"ח (כ- 9.1% ממכירות) לעומת סך של כ- 142.2 מיליון ש"ח (כ- 10.6% ממכירות), גידול של כ- 0.4%.

מימון, נטו

הוצאות המימון המאוחדות לתקופת הדוח הסתכמו בכ- 63.7 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 40.4 מיליון ש"ח אשתקד. ברבעון הסתכמו הוצאות המימון בכ- 37.8 מיליון ש"ח בהשוואה לסך של כ- 13.3 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. הזינוק בהוצאות המימון ברבעון השלישי נבע בעיקר מעליה חדה בשיעור האינפלציה ברבעון שהסתכם לכ- 2.5% בהשוואה לאינפלציה בשיעור של 0.2% ברבעון השלישי של שנת 2006.

הוצאות המימון כללו בתקופת הדוח סך של 9.6 מיליון ש"ח הוצאות בגין רישומים הקשורים לדיווח לפי כללי IFRS כגון, שערור התחייבות למיעוט בגין אופציות מכר (PUT) ותשלום דיבידנד למיעוט בחברות מאוחדות. בתקופה המקבילה אשתקד רישום הוצאות המימון בגין סעיפים אלו, ביחד עם רישום הוצאה בקשר עם אופציות לרכישת מניות החברה שכללו מחיר מימוש צמוד למדד היה בהיקף של 7.6 מיליון ש"ח. הגידול בהוצאות המימון האחרות נובע משינוי תמהיל מטבע ובמשך החיים הממוצע של האשראי לאחר הנפקת אג"ח צמודות מדד סדרה ב', בהיקף של 770 מיליון ש"ח בפברואר 2007 והשקעת עודפי המזומנים שגדלו בשנת 2007 בריבית נמוכה יותר מזו המשולמת על האשראי.

מדד המחירים (על בסיס מדד ידוע אליו צמודות אגרות החוב) עלה בתקופת הדוח ב-2.8% (מתוכם 2.5% ברבעון השלישי) לעומת 1.5% בתקופה המקבילה אשתקד.

היקף האשראי ברוטו (ללא התחייבויות בגין אופציות Put לבעלי מניות המיעוט בחברות מאוחדות) בסוף התקופה הסתכם בכ- 1,489.3 מיליון ש"ח בהשוואה להיקף אשראי ברוטו של כ- 1,248.2 מיליון ש"ח בסוף התקופה המקבילה אשתקד.

היקף האשראי נטו בסוף התקופה הסתכם בכ- 871.8 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 994.2 מיליון ש"ח בסוף התקופה המקבילה אשתקד.

רווח לפני מסים על הכנסה

הרווח המאוחד לפני מסים על הכנסה של החברה בתקופת הדוח, הסתכם בכ- 327.3 מיליון ש"ח (7.5% ממכירות), לעומת רווח של כ- 445.0 מיליון ש"ח (11.6% ממכירות) בתקופה המקבילה אשתקד. הרווח המאוחד לפני מסים על הכנסה של החברה ברבעון השלישי של שנת 2007, הסתכם בכ- 105.0 מיליון ש"ח (6.7% ממכירות), לעומת רווח של כ- 128.9 מיליון ש"ח (9.6% ממכירות) ברבעון המקביל אשתקד.

הוצאות מיסים על הכנסה

הוצאות המסים על הכנסה בתקופת הדוח הסתכמו בכ- 88.8 מיליון ש"ח, שיעור מס אפקטיבי של כ- 27.1%, לעומת הוצאות מיסים על הכנסה בסך של כ- 117.7 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד ושיעור מס אפקטיבי של כ- 26.4%. הגידול בשיעור המס האפקטיבי נבע מגידול בהכנסות החייבות בארה"ב ושיעור מס נמוך בשנה שעברה בגין רווח ההון ממכירת מתחם רמת גן ברבעון השני של אותה שנה. הוצאות המסים על הכנסה ברבעון השלישי הסתכמו בכ- 25.7 מיליון ש"ח, שיעור מס אפקטיבי של כ- 24.5%, לעומת הוצאות מיסים על הכנסה בסך של כ- 36.0 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד ושיעור מס אפקטיבי של כ- 27.9%.

רווח לתקופה

הרווח לתקופת הדוח הסתכם בכ- 238.5 מיליון ש"ח לעומת כ- 330.6 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- 242.7 מיליון ש"ח לעומת סך של כ- 201.1 מיליון ש"ח אשתקד, גידול של כ- 20.7%.

ברבעון השלישי של שנת 2007 הסתכם הרווח בכ- 79.3 מיליון ש"ח לעומת כ- 94.2 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- 81.6 מיליון ש"ח לעומת סך של כ- 76.9 מיליון ש"ח אשתקד, גידול של כ- 6.1%.

רווח לתקופה לבעלי מניות הרוב

הרווח לתקופה לבעלי מניות הרוב הסתכם לכ- 205.9 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 297.5 מיליון ש"ח אשתקד. בנטרול השפעת עסקאות הגנה בקומודיטיס, ובנטרול הכנסות (הוצאות) אחרות ובניכוי המס המתייחס הסתכם הרווח לתקופה לבעלי מניות הרוב לכ- 210.4 מיליון ש"ח לעומת 168.0 מיליון ש"ח גידול של כ- 25.2%. הרווח לרבעון השלישי לבעלי מניות הרוב הסתכם לכ- 62.7 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 81.6 מיליון ש"ח אשתקד, בנטרול השפעת עסקאות הגנה בקומודיטיס, ובנטרול הכנסות (הוצאות) אחרות ובניכוי המס המתייחס, הסתכם הרווח לרבעון השלישי לבעלי מניות הרוב לכ- 65.3 מיליון ש"ח לעומת 64.3 מיליון ש"ח גידול של כ- 1.6%.

חלק המיעוט ברווחי חברות מאוחדות

חלק המיעוט ברווחי חברות מאוחדות הסתכם בתקופת הדוח בכ – 32.6 מיליון ש"ח לעומת כ- 33.1 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה בשנת 2006, קיטון של כ- 1.5%.

ברבעון השלישי הסתכם חלק המיעוט ברווחי חברות מאוחדות בכ – 16.6 מיליון ש"ח לעומת כ- 12.6 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ- 31.7%.

נזילות ומקורות מימון

תזרימי מזומנים

תזרימי המזומנים שנבעו מפעילות שוטפת הסתכמו בתקופת הדוח לסך של כ- 314.9 מיליון ש"ח לעומת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת בסך של כ- 215.6 מיליון ש"ח אשתקד.

ברבעון השלישי הסתכם תזרימי המזומנים שנבעו מפעילות שוטפת לסך של כ- 38.3 מיליון ש"ח לעומת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת בסך של כ- 100.4 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד. העליה המשמעותית בתזרימי מזומנים מפעילות שוטפת בתקופת הדוח נבעה משיפור בהון החוזר התפעולי של הקבוצה כתוצאה מירידה בהיקף ימי הלקוחות, שיפור קל בימי המלאי ועליה בימי הספקים.

תזרימי מזומנים לפעילות השקעה בתקופת הדוח הסתכם בתזרימי שלילי של כ- 121.9 מיליון ש"ח בהשוואה לתזרימי חיובי מפעילות השקעה נמשכת של כ- 5.4 מיליון ש"ח אשתקד. היקף ההשקעה ברכוש קבוע ורכוש אחר בתקופת הדוח הסתכם בכ- 182.1 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 144.8 מיליון ש"ח אשתקד. בתקופת הדוח ובתקופה המקבילה אשתקד תזרימי המזומנים ששימש להשקעה קוזז בתזרימי מזומנים חיובי (בתקופת הדוח ובתקופה המקבילה אשתקד) שנבע מתקבולים בגין מכירת נכסי נדל"ן בשנת 2006.

ברבעון השלישי של שנת 2007 הסתכם תזרימי המזומנים השלילי לפעילות השקעה בכ- 72.1 מיליון ש"ח בהשוואה לתזרימי שלילי מפעילות השקעה נמשכת של כ- 18.4 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד. היקף ההשקעה ברכוש קבוע ורכוש אחר ברבעון השלישי השנה הסתכם בכ- 51.7 מיליון ש"ח בהשוואה לכ- 48.0 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד.

תזרימי מזומנים מפעילות מימון בתקופת הדוח הסתכם בכ- 248.4 מיליון ש"ח בהשוואה לתזרימי שלילי של כ- 244.6 מיליון ש"ח אשתקד. התזרימי החיובי בתקופת הדוח נבע בעיקר בגין תקבולים מהנפקת אגרות חוב (סדרה ב'), לעומת זאת התזרימי השלילי אשתקד נבע בעיקר מחלוקת דיבידנד.

ברבעון השלישי הסתכם תזרימי המזומנים החיובי מפעילות מימון בכ- 19.7 מיליון ש"ח בהשוואה לתזרימי שלילי של כ- 110.7 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד.

מצב כספי

מזומנים ושווי מזומנים של החברה מסתכמים ביום 30 בספטמבר 2007 בסך של כ- 569.9 מיליון ש"ח, לעומת כ- 129.1 מיליון ש"ח ביום 31 בדצמבר 2006, וכ- 125.0 מיליון ש"ח ביום 30 בספטמבר 2006. עיקר הגידול נובע מסכומי כסף שהתקבלו מהנפקת אגרות חוב. 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 בספטמבר 2007 הינו 1.63 לעומת 1.03 לסוף שנת 2006 ו- 1.10 ב- 30 בספטמבר 2006.

היקפן של ההלוואות לזמן ארוך (כולל חלויות שוטפות והתחייבויות בגין אופציות מכר לבעלי מניות המיעוט בחברות הבנות) ליום 30 בספטמבר 2007 הינו כ- 1,425.4 מיליון ש"ח (ביום 31 בדצמבר 2006 כ- 721.5 מיליון ש"ח וביום 30 בספטמבר 2006 כ- 721.6 מיליון ש"ח). היקפו של האשראי לזמן קצר ב- 30 בספטמבר 2007 הינו כ- 221.2 מיליון ש"ח (ביום 31 בדצמבר 2006 כ- 580.1 מיליון ש"ח וביום 30 בספטמבר 2006 כ- 566.8 מיליון ש"ח). ההיקף של אשראי ספקים עמד ביום 30 בספטמבר 2007 על כ- 633.5 מיליון ש"ח (לעומת כ- 572.2 מיליון ש"ח ביום 31 בדצמבר 2006 וביום 30 בספטמבר 2006 כ- 485.5 מיליון ש"ח). הגידול בהיקף האשראי לזמן ארוך נובע מגיוס אג"ח (סדרה ב') בסך של 770.0 מיליון ש"ח ממשקיעים מוסדיים שנרשם למסחר בבורסה בת"א ביום 21 במאי 2007.

סך המאזן המאוחד של החברה הסתכם ביום 30 בספטמבר 2007 בכ- 4,980.7 מיליון ש"ח, לעומת כ- 4,206.5 מיליון ש"ח בסוף שנת 2006 וכ- 4,015.2 מיליון ש"ח ביום 30 בספטמבר 2006.

שיעור ההון המיוחס לבעלי מניות החברה מסך המאזן המאוחד, ליום 30 בספטמבר 2007 הינו כ- 35.0% לעומת כ- 34.5% בסוף שנת 2006 וכ- 33.6% ביום 30 בספטמבר 2006.

שיעור ההתחייבויות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים ואחרים (לרבות חלויות שוטפות) מסך ההון המיוחס לבעלי מניות החברה ליום 30 בספטמבר בשנת 2007 הינו כ- 81.7% לעומת כ- 49.7% בסוף שנת 2006 וכ- 53.5% ביום 30 בספטמבר 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 הנהלות 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 בקרות תקופתיות לבחינת הציות לכללי החשבונאות כפי שנקבעו ע"י הנהלת הקבוצה.

דירקטוריון החברה וועדת הכספים שלה מקיימים שורה של תהליכי בקרת על לדוחות הכספיים טרם אישורם. בקרות אלו כוללות, בין היתר, פגישות שוטפות ופרטניות של יו"ר ועדת הכספים עם מנהל 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 לדין בועדת הכספים של הדירקטוריון, בדיון זה סוקר בהרחבה סמנכ"ל הכספיים את הפעילות העסקית והתוצאות העסקיות של החברה לתקופה הנסקרת. הדוחות הכספיים מובאים לדין נוסף בדירקטוריון ולאישורם.

אירועים בתקופת הדו"ח

1. הסכם עם חברת H2Q -

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

2. הנפקת אגרות חוב למשקיעים מוסדיים -

לפרטים בדבר הנפקת אגרות חוב למשקיעים מוסדיים רישומפ למסחר ואישור מסגרת לרכישה חוזרת ראה באור 4.4 לדוחות הכספיים.

3. פרסום תשקיף מדף -

לפרטים בדבר פרסום תשקיף מדף וניירות הערך שהחברה יכולה להציע באמצעות דוחות הצעת תשקיף מדף ראה באור 4.5 לדוחות הכספיים.

4. תגמול עובדים בכירים -

לפרטים בדבר תוכנית תגמול לעובדים בכירים והשפעת יישום תקן חשבונאות IFRS 2, בדבר תשלום מבוסס מניות, ראה באור 4.2 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 4.3 לדוחות הכספיים.

7. תובענות ייצוגיות ותביעות תלויות אחרות -

בתקופת הדוח ולאחריו הוגשו כנגד החברה וחברה בת שתי תביעות ובקשות להכיר בהן כייצוגיות, ראה באור 4.13 ו 5 לדוחות הכספיים.

לפרטים בדבר התפתחויות בתובענות ייצוגיות, ראה באורים 4.12 ו- 4.13 לדוחות הכספיים. דוח הסקירה מפנה את תשומת הלב לבאורים 4.12 ו 4.13 בדוחות הכספיים בדבר תביעה של כ-12.3 מיליארד ש"ח וכ- 1.3 מיליארד ש"ח שהוגשו כנגד החברה במטרה להכיר בהן כתובענות ייצוגיות.

8. מונופולין בתחום אספקת הקפה -

לפרטים בדבר ביטול ההכרזה על החברה כבעלת מונופולין בתחום אספקת הקפה השחור ראה באור 4.15 לדוחות הכספיים.

9. רכישת שליטה במחלבות אביב -

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

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.

12. מימוש אופציות מכר ע"י המיעוט בא.נ.פ.

לפרטים בדבר מימוש אופציית מכר (PUT) ע"י המיעוט ראה באור 4.9 לדוחות הכספיים

13. התקשרויות החברה עם יו"ר הדירקטוריון והמנכ"ל

לפרטים בדבר התקשרויות החברה עם יו"ר הדירקטוריון והמנכ"ל ראה באור 4.10 לדוחות הכספיים

14. הענקת אופציות למנכ"ל

לפרטים בדבר אישור הענקת אופציות למנכ"ל ראה באור 4.11 לדוחות הכספיים

הדירקטוריון וההנהלה מביעים הערכתם לציבור העובדים של קבוצת שטראוס ומנהליה.

ארז ויגודמן
מנכ"ל

עופרה שטראוס
יו"ר הדירקטוריון

25 בנובמבר 2007