



2002 Ετήσιος Απολογισμός

Γράμμα προς τους μετόχους



Κύριοι Μέτοχοι,

Το 2002 ήταν μια χρονιά σημαντικών επιτυχιών για τον Όμιλο Σαράντη, παρά τις γενικότερες συνθήκες τόσο στην Ελλάδα όσο και στην Ευρώπη, που χαρακτηρίζονταν από αστάθεια. Πιο συγκεκριμένα, τα ενοποιημένα αποτελέσματα του Ομίλου παρουσίασαν αύξηση κύκλου εργασιών 18,6% σε σχέση με το 2001 φτάνοντας τα 219,4 εκατ. ευρώ, ενώ τα προφύρων αποτελέσματα έφτασαν τα 18,1 εκατ. ευρώ αυξημένα κατά 10,2% σε σχέση με την προηγούμενη χρήση.

Είναι δεδομένο για τη Διοίκηση του Ομίλου μας, ότι μια σειρά από στρατηγικές επιλογές που ακολουθούμε τα τελευταία τρία χρόνια έχουν αποδώσει σημαντικές ωφέλειες, ενώ ταυτόχρονα οι κατευθύνσεις αυτές αποτελούν εγγύηση για την επιτυχημένη πορεία της Σαράντης και την επόμενη πενταετία.

Οι επιλογές μας που συνοψίζονται στην ανάπτυξη ιδίων προϊόντων στο χώρο των καταναλωτικών αγαθών με ταυτόχρονη εξάπλωση στο χώρο της Ανατολικής Ευρώπης το 2002, εκφράστηκαν μέσα από μια σειρά επιτυχιών και στους δύο αυτούς άξονες.

Το 2002 χαρακτηρίστηκε από την εξαγορά της PackPlast στην Πολωνία, όπου συνοδεύτηκε από ένα επιτυχημένο πλάνο εξυγίανσης της Εταιρείας μέσω του οποίου η PackPlast, από ζημίες της τάξεως του 1,3 εκατ. ευρώ το α' εξάμηνο του 2002, οδηγήθηκε σε κέρδη 0,5 εκατ. ευρώ για το σύνολο της χρονιάς. Με την εξαγορά αυτή, η Σαράντης στοχεύει να δημιουργήσει έναν ισχυρό οργανισμό στην Πολωνία, χώρα με εξαιρετικές προοπτικές ανάπτυξης τα επόμενα χρόνια.

Παρόμοια πρόοδο παρουσιάζουν τα αποτελέσματα του Ομίλου μας σε όλο το χώρο της γεωγραφικής μας εξάπλωσης στην Αν. Ευρώπη, με σταθερά αυξανόμενα αποτελέσματα για όλες τις θυγατρικές μας, όπως αναλύονται και σε επόμενα κεφάλαια του απολογισμού μας.

Τέλος, όσον αφορά στην ανάπτυξη νέων προϊόντων, η Σαράντης παρουσίασε τον Οκτώβριο του 2002 το νέο άρωμα C-THRU, λανσάροντάς το, για πρώτη φορά στην ιστορία της, ταυτόχρονα σε πέντε χώρες. Οι πωλήσεις του C-THRU ξεπέρασαν τα 3,5 εκατ. ευρώ και το μερίδιό του έφτασε ήδη το 37% σε αξία στην ελληνική αγορά.

Το 2002, ήταν μια χρονιά που μας επιτρέπει να αισιοδοξούμε για το μέλλον, ανεξάρτητα των δυσμενών συνθηκών στην παγκόσμια αγορά. Ήταν μια χρονιά που επιβεβαίωσε με τον καλύτερο τρόπο τις μακροχρόνιες στρατηγικές του Ομίλου Σαράντη που μπορούν να μας οδηγήσουν με ασφάλεια στην κερδοφόρα μεγέθυνσή μας.

Με τιμή,

Γρηγόρης Σαράντης

Πρόεδρος Δ.Σ. Ομίλου Σαράντη

Η πορεία της Εταιρείας το 2002



Πρόκειται για χρονιά σημαντικών επιδόσεων και κατακτήσεων του Ομίλου των Εταιρειών Γρ. Σαράντης Α.Β.Ε.Ε., με εντυπωσιακά αποτελέσματα τα οποία έρχονται σε πλήρη αντιδιαστολή με το γενικότερο αναιμικό οικονομικό περιβάλλον που επικρατεί στις αγορές. Η επιτυχής αναπτυξιακή πορεία των πωλήσεων της εταιρείας εντός της Ελλάδος όσο και στις δραστηριοποιούμενες διεθνείς αγορές της Ανατολικής Ευρώπης, σε συνδυασμό με τις εφαρμοζόμενες και ομολογουμένως επιτυχείς μεθόδους ανάπτυξης της αποδοτικότητας των εταιρειών του Ομίλου, εντείνουν το δυναμισμό και την υγιή ανάπτυξη των αποτελεσμάτων.

Οι συνολικές πωλήσεις του Ομίλου παρουσίασαν αύξηση 18,6% σε σχέση με το 2001 φθάνοντας τα 219,4 εκατ. ευρώ ενώ τα κέρδη πρό φόρων έφθασαν τα 18,1 εκατ. ευρώ, με άνοδο 10,2%.

Μεταξύ των κύριων αναπτυξιακών αξόνων ήταν η ενορχηστρωμένη ανάπτυξη των πωλήσεων στις χώρες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης που επέτυχαν οι θυγατρικές και οι συμμετοχές του Ομίλου μετά και την συμμετοχή της PackPlast, όσο και η ανάπτυξη της αποδοτικότητας που επέτυχε η διοίκηση της Σαράντης στη βασική δραστηριότητα της εταιρείας εντός του ελλαδικού χώρου με την εφαρμογή σειράς ενεργειών προς αυτή την κατεύθυνση.

Οι πωλήσεις των αρωματικών προϊόντων βρέθηκαν και πάλι στην πρώτη γραμμή, δίνοντας τον αναπτυξιακό τόνο στις πωλήσεις, συνεπικουρούμενες από μία αντίστοιχη αναπτυξιακή δυναμική των πωλήσεων των αρωμάτων που απαρτίζουν την επιλεκτική κατηγορία διανομής.

Οι στρατηγικές αποφάσεις και ενέργειες του Ομίλου σχετικά με την κοινοπραξία με την Estee Lauder επιβεβαιώνονται, δίνοντας επιπλέον αναπτυξιακή ώθηση στις πωλήσεις, ενώ σαφώς εξακολουθούν να στηρίζουν τον Όμιλο ως τροφοδοτές ρευστότητας.

Η πρόσφατα εξαγορασθείσα εταιρεία στην Πολωνία, όπως θα δούμε και στη συνέχεια του ενημερωτικού μας δελτίου, ώθησε τον Όμιλο αναπτυξιακά στις εκτός της Ελλάδος αγορές παρουσιάζοντας εντυπωσιακή αναπτυξιακή δυναμική. Πράγματι ο Όμιλος Σαράντη αρχικά ενοποίησε τις δραστηριότητες της θυγατρικής του στην Πολωνία με την νεο-εξαγορασθείσα εταιρεία PackPlast Sp Zoo. Παράλληλα εφάρμοσε ένα επιτυχημένο πλάνο εξαγίανσης με αποτέλεσμα η PackPlast από ζημίες της τάξης του 1,3 εκατ. ευρώ στο πρώτο εξάμηνο, να περάσει σε κέρδη και να κλείσει εντυπωσιακά τη χρονιά με 500 χιλ. ευρώ θετικό προ φόρων αποτέλεσμα.

Οι παραπάνω επιτυχίες συνεπικουρούνται από το μοναδικό δυναμικό χαρακτήρα του Ομίλου, που συνεχώς μελετά και αναλύει τις ανάγκες του σύγχρονου καταναλωτή προτείνοντας λύσεις μέσω της ανάπτυξης νέων σειρών προϊόντων. Για πρώτη φορά στην ιστορία της, η Σαράντης, τον Οκτώβριο του 2002, παρουσίασε τη νέα της αρωματική σειρά C-THRU με ένα εντυπωσιακό λανσάρισμα διεθνούς εμβέλειας, που συνοδεύτηκε από ταυτόχρονη εισαγωγή του προϊόντος σε 5 χώρες κύριας δραστηριότητας, την Πολωνία, τη Ρουμανία, τη Βουλγαρία, τη Σερβία και την Ελλάδα, επαναφέροντας στο προσκήνιο το γενικότερο διεθνή χαρακτήρα του Ομίλου και προετοιμάζοντάς τον για νέες κατακτήσεις στις πολλά υποσχόμενες εκτός των ελλαδικών συνόρων αγορές. Ήδη το C-THRU αναπτύσσεται εντυπωσιακά, με πωλήσεις πάνω από τα 3,5 εκατ. ευρώ στην Ελλάδα, και με μερίδιο αγοράς στην κατηγορία του 37% σε αξία.



ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

	2001	2002	%
ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΑ ΕΥΡΕΙΑΣ	55.033	55.307	0,5
ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΑ ΕΠΙΛΕΚΤΙΚΗΣ	59.410	64.795	9,1
ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΟΙΚΙΑΚΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ	35.692	64.392	80,4
Ο.Τ.Σ.	16.807	15.652	-6,9
ΆΛΛΑ	18.084	19.216	6,3
ΣΥΝΟΛΟ	185.026	219.362	18,6

Σημειώνουμε ιδιαίτερα τη νέα πρόσφατη κατηγορία δραστηριότητας, που αφορά τα επαγγελματικά προϊόντα χάρτου και αλουμινίου που λανσάρισε η εταιρεία με ιδιαίτερη επιτυχία την περασμένη χρονιά.

Το συνολικό εύρος των παραγόμενων προϊόντων, με την αντίστοιχη σήμερα θέση τους στην ελληνική αγορά περιγράφεται στον παρακάτω πίνακα:

ΙΔΙΟΚΤΗΤΑ ΣΗΜΑΤΑ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ	ΘΕΣΗ	ΠΡΟΪΟΝΤΑ
ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΑ - Ο.Τ.Σ.			
Ανδρικά EDT	43%	1	STR8 & DARE
Ανδρικά ASL	16%	3	STR8 & DARE, PROSAR
Ανδρικά Deodorants	9%	4	STR8 & DARE
Γυναικεία Αρώματα	48%	1	C-THRU, BU/TEASE, 99, CLOCHARD
Αντιηλιακά	14%	1	CARROTEN
Βιταμίνες & Συμπληρώματα Διατροφής	23%	1	LANES, ORTIS

ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΟΙΚΙΑΚΗΣ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗΣ

Αλουμινόχαρτο	53%	1	SANITAS, FINO
Σακούλες τροφίμων	55%	1	SANITAS, FINO
Σακούλες Απορριμάτων	10%	3	SANITAS
Στιλβωτικά Υποδημάτων	64%	1	CAMEL
Αποφρακτικά σωλήνων	65%	1	TUB-O-FLO
Καθαριστικά Βίος WC	26%	1	AFROSO, RIVA
Κατσαριδοκτόνα	31%	1	TEZA
Εντομοαπωθητικά	9%	5	PYROX
Απορρυπαντικά Πιάτων	5%	6	TRYLET, SAVONIT
Σκοροκτόνα	4%	4	VETO - BISBARDI
Αποσμητικά Χώρου	4%	4	AFROSO
Λευκαντικά ρούχων	3%	5	SKOT - RIVEX

Επιπλέον, ο Όμιλος διατηρεί μακροχρόνιες συνεργασίες με επώνυμους οίκους του εξωτερικού, τα προϊόντα των οποίων κατέχουν ηγετικές θέσεις και μερίδια στην αγορά, αντιπροσωπεύοντας ως και το 40% του κύκλου εργασιών του Ομίλου. Τα κύρια εμπορικά σήματα των οίκων του εξωτερικού που αντιπροσωπεύει αποκλειστικά και διανέμει ο Όμιλος είναι τα παρακάτω:



ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ

ΕΤΑΙΡΕΙΑ	ΠΡΟΪΟΝΤΑ	ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ
ESTEE LAUDER	ESTEE LAUDER, CLINIQUE, ARAMIS, DONNA KARAN, PRESCRITIVES, TOMMY	32
JUVENA	JUVENA	22
ORLANE	ORLANE	17
DIANA DE SILVA	MONTANA	17
PUPA	PUPA	17
VERSACE	VERSACE	15
PROCTER & GAMBLE	LAURA BIAGIOTTI, HUGO BOSS, GIORGIO BEVERLY HILLS	14
COTY	JOOP, ADIDAS	12
PUIG	NINA RICCI, DIAVOLO	10
PROCTER & GAMBLE	CLAIROL	8
CHURCH & DWIGHT	TROJAN, PEARL DROPS, NAIR	8
HELEN CURTIS	SALON SELECTIVES	6
IAMS (P&G)	EUKANUBA	5
ARTSANA GROUP	KORFF	5
JOHNSON & JOHNSON	JONHSON'S BABY	3
MANETTI ROBERTS	NEUTRO ROBERTS	5
BOOTS	CLEARASIL	3
CARTIER	CARTIER	1
CREATION PACIFIC PARFUMS	LOLITA LEMPICKA, CASTEL BAJAC	4
LALIQUE	LALIQUE	4



Η S.D. PackPlast απορροφά την SARPOL



Στις αρχές του 2002, οι δραστηριότητες του Ομίλου Εταιρειών Γρ. Σαράντη στην αγορά της Πολωνίας εκπροσωπούσαν από δύο νομικά πρόσωπα. Τη νεο-εξαγορασθείσα S.D. PackPlast International Sp. Z.o.o., και την SarPol, την απ' ευθείας ιδρυθείσα θυγατρική του Ομίλου.

Χωρίς χροντριβή, στις αρχές του 2002, η διοίκηση της Γρ. Σαράντης αποφάσισε να ενοποιήσει τις δύο δραστηριοποιούμενες εταιρείες της Πολωνίας σε ένα νομικό πρόσωπο, με την εξαγορά της SarPol από την PackPlast, και με το τελικό σχήμα να ευρίσκεται υπό τη διοίκηση της Γρ. Σαράντης. Αυτό κατέστη δυνατό κατόπιν διαδοχικών αυξήσεων κεφαλαίου που επέτρεψαν στην Γρ. Σαράντης Α.Β.Ε.Ε. να συμμετέχει στο τελικό ενοποιημένο σχήμα της PackPlast με 52%, ενώ παράλληλα να διατηρήσει και τη διοίκηση της νέας εταιρείας.

Πράγματι ήταν πολύ μεγάλη επιτυχία για τη διοίκηση της Γρ. Σαράντης, η ενοποίηση των δύο δραστηριοποιούμενων νομικών προσώπων στην Πολωνία, μέσα σε ένα τόσο σύντομο χρονικό διάστημα, ενώ παράλληλα κατάφερε να εφαρμόσει και ένα επιτυχές πλάνο εξυγίανσης και συνολικής αναδιοργάνωσης, επιφέροντας σημαντικές εσωτερικές ανακατατάξεις στο νέο οργανισμό και ενδυναμώνοντας τα τμήματα των Πωλήσεων και της Διανομής. Τελικά το δύσκολο αυτό εγχείρημα στέφθηκε με πρωτοφανή επιτυχία και τα οικονομικά αποτελέσματα ήταν εξ ίσου α-πρόσμενα στο τέλος της χρονιάς.

Έτσι, ο αρχικά ήδη αισιόδοξος στόχος της διοίκησης της εταιρείας για μια μη ζημιόγχο χρήση, με έκπληξη ξεπεράστηκε όταν τα συνολικά αποτελέσματα των προ φόρων κερδών της νέας ενοποιημένης εταιρείας στην Πολωνία έφθασαν στο κλείσιμο της χρονιάς τα 500 χιλ. ευρώ, ανατρέποντας οριστικά τόσο τις μεγάλες ζημιές της τάξης του 1,3 εκατ. ευρώ που εμφάνιζε η εταιρεία στο μέσον της χρονιάς, όσο και τυχόν πρότερες ζημιόγχοι χρήσεις παρελθόντων ετών. Εκτός αυτού, η εταιρεία έκλεισε με συνολικό ενοποιημένο τζίρο 41 εκατ. ευρώ, παρά την γενικότερη ασταθή οικονομικά εικόνα της αγοράς.



Σήμερα, η ενοποιημένη PackPlast, είναι μια πολύ δυναμική οργάνωση, με παρουσία 7 τοπικών γραφείων ανά τη χώρα, και με μια θυγατρική εταιρεία στην Τσεχία. Τα προϊόντα της είναι ιδιαίτερα γνωστά στην πολωνική αγορά και κατέχουν ηγετικές θέσεις και σημαντικά μερίδια στις αγορές άμεσης δραστηριότητας, τόσο μέσω των σειρών οικιακών ειδών Jan Niezbedny, Grosik, όσο και μέσω της σειράς προϊόντων υγιεινής Kamelia. Τα αντίστοιχα μερίδια αγοράς που είναι στο 25% για τα είδη αλουμινίου και τις σακούλες τροφίμων, στο 37% για το χαρτί ψησίματος και στο 42% για τις παγοσακούλες, αντανακλούν την ευρεία αποδοχή και την αναγνώριση που καρπώνονται τα προϊόντα στο σύγχρονο πολωνικό νοικοκυριό (στοιχεία Νοεμ.-Δεκεμ. '02).

Η ανωτέρω γκάμα προϊόντων, συμπληρώνεται από την παρουσία των κατ' εξοχήν δυνατών και κερδοφόρων γυναικείων και ανδρικών αρωματικών προϊόντων της Γρ. Σαράντης, STR8, BU, BU TEASE, 99, Dare καθώς και του νέου, πρόσφατα λανσαρισθέντος, μέσα στον Οκτώβριο του 2002, C-THRU. Η ανάπτυξη των πωλήσεων του STR8, στο σύνολό της, με 22% και ειδικότερα η σειρά του αποσμητικού, με ανάπτυξη 35%, αποτέλεσαν τον κύριο αναπτυξιακό βραχίονα, ενώ ήδη κατέχει ένα μερίδιο 7,7% στην κατηγορία του.

Αξίζει να αναφέρουμε ότι η PackPlast, μέσω της θυγατρικής της στην Τσεχία, δραστηριοποιείται και σε άλλες γεωγραφικά κοντινές εξαγωγικές αγορές, όπως η Ρωσία και η Ουκρανία, υποδηλώνοντας ουσιαστικά στη διοίκηση της Γρ. Σαράντης το δρόμο προς τις νέες αναπτυξιακές ευκαιρίες. Ήδη, η διοίκηση της Γρ. Σαράντης κινείται προς τη διερεύνηση νέων αγορών, με σκοπό τη δραστηριοποίηση σε μια νέα μεγάλη αγορά μέσα στη χρήση 2003.

Αποτελέσματα Χρήσης 2002



Οριακή μείωση κατά 2,8% παρουσίασε το συνολικό Ενεργητικό του Ομίλου, και έφθασε στα 295,7 εκατ. ΕΥΡΩ. Η μείωση του Ενεργητικού κατά 8,7 εκατ. Ευρώ περίπου, οφείλεται τόσο στην μείωση του Παγίου Ενεργητικού, όσο και στην μείωση του Κυκλοφορούντος Ενεργητικού.

Το σύνολο του Παγίου Ενεργητικού, μετά από τις αποσβέσεις, ανήλθε το 2002 στα 121,6 εκατ. ΕΥΡΩ, έναντι 123,1 εκατ. ΕΥΡΩ το 2001, παρουσιάζοντας οριακή μείωση κατά 1,2%. Μείωση επίσης κατά 5,2% εμφανίζει το Κυκλοφορούν Ενεργητικό του Ομίλου, το οποίο ανήλθε το 2002 στα 164,4 εκατ. ΕΥΡΩ. Η συγκεκριμένη μείωση αφενός αντικατοπτρίζει την αξιοσημείωτη μείωση των Απαιτήσεων κατά 6% διαμορφούμενες στα 107,8 εκατ ΕΥΡΩ το 2002, και αυτής των Χρεογράφων κατά 55,9% και αφετέρου την αύξηση των Αποθεμάτων κατά 4,8% και των Διαθεσίμων κατά 53%, μεγέθη τα οποία αντίστοιχα διαμορφώθηκαν κατά το 2002 στα 37,4 εκατ ΕΥΡΩ και 12,7 εκατ. ΕΥΡΩ.

Κατά τη χρήση του 2002, το σύνολο των υποχρεώσεων σημείωσε οριακή κατά 2,34% μείωση. Συγκεκριμένα, οι Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις διαμορφώθηκαν στα 100,6 εκατ. ΕΥΡΩ σημειώνοντας μείωση κατά 21,5% έναντι του 2001, ενώ οι Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις αυξήθηκαν κατά 33,3% και διαμορφώθηκαν στα 91,9 εκατ. ΕΥΡΩ έναντι των 69 εκατ. ΕΥΡΩ περίπου του 2001. Ο δείκτης γενικής ρευστότητας σημείωσε αύξηση και διαμορφώθηκε στο 1,57 το 2002, από 1,24 κατά το 2001, ενώ και ο δείκτης της ειδικής ρευστότητας σημείωσε αύξηση και διαμορφώθηκε στο 1,20 έναντι του 0,96 κατά το 2001.

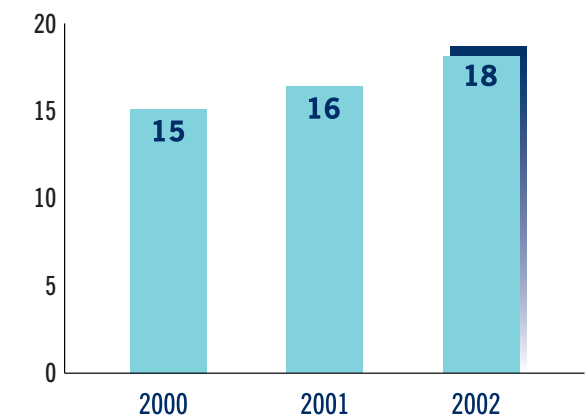
Η χρηματοοικονομική διάρθρωση του Ομίλου επιβεβαιώνεται από το υψηλό επίπεδο των Ιδίων Κεφαλαίων, τα οποία διαμορφώνονται στα 139,7 εκατ. ΕΥΡΩ, και αποτελούν το 47,25% των απασχολούμενων κεφαλαίων, οριακά πάνω σε σχέση με το 46,46% της προηγούμενης χρήσης.

Ο Κύκλος Εργασιών, σε ενοποιημένη βάση, αυξήθηκε σημαντικά κατά 18,6% το 2002, και διαμορφώθηκε στα 219,4 εκατ. ΕΥΡΩ, έναντι των 185 εκατ ΕΥΡΩ του 2001. Αξίζει να σημειωθεί ότι ο μέσος ετήσιος ρυθμός αύξησης του ενοποιημένου Κύκλου Εργασιών, κατά την περίοδο 1996-2002, είναι σε ποσοστό σημαντικά υψηλότερο από το μέσο ρυθμό ανάπτυξης του κλάδου και συγκρόνως μεταξύ των υψηλότερων από τις εισηγμένες στο Χρηματιστήριο Αθηνών Εταιρείες.

Το Μικτό Περιθώριο Κέρδους διαμορφώθηκε στο 50,3% σημειώνοντας οριακή μείωση σε σχέση με το 52,1% του 2001.

Η αύξηση των Εξόδων της Διοικητικής Λειτουργίας του Ομίλου κατά 31% στα 15,1 εκατ. ΕΥΡΩ, κρίνεται φυσιολογική λόγω και της συνεχούς διεύρυνσης του Ομίλου, ενώ ως ποσοστό επί των πωλήσεων, διαμορφώθηκαν οριακά προς τα επάνω στο 6,9% το 2002, σε σχέση με το 6,25% του 2001.

Εξέλιξη κερδών



Η πορεία της μετοχής

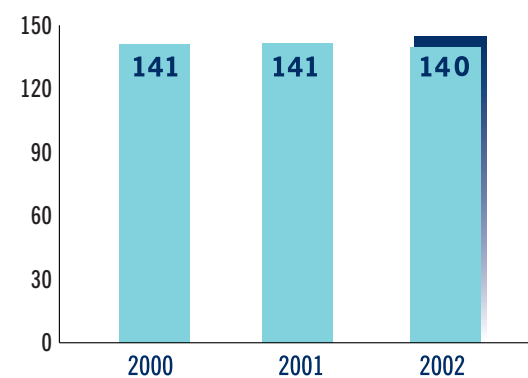


Τα Έξοδα Λειτουργίας Διαθέσεως παρουσίασαν αύξηση μόλις κατά 5,9% διαμορφούμενα στα 66,7 εκατ. ΕΥΡΩ παρουσιάζοντας εντυπωσιακή μείωση ως ποσοστό επί των πωλήσεων και διαμορφώθηκαν κατά το 2002 στο 30,4% έναντι του 34% της προηγούμενης χρήσεως.

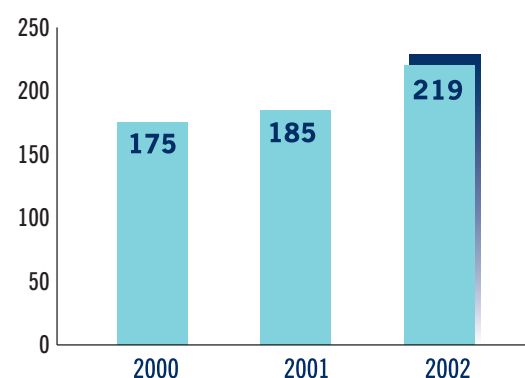
Τα Χρηματοοικονομικά και τα Έκτακτα Έξοδα σημείωσαν αύξηση κατά 7,3% διαμορφούμενα στα 11,9 εκατ. ΕΥΡΩ κατά το 2002 σε σχέση με τα 11,1 εκατ. ΕΥΡΩ της προηγούμενης χρήσης, σημειώνοντας όμως σημαντική μείωση ως ποσοστό επί των πωλήσεων και διαμορφώθηκαν στο 5,4% έναντι του 6% του 2001, μισή ποσοστιαία μονάδα προς τα κάτω, δίνοντας ώθηση στα Τελικά Αποτελέσματα της Χρήσης.

Συγκεκριμένα, τα Καθαρά προ Φόρων Κέρδη του Ομίλου παρουσίασαν αύξηση κατά 10,2% και διαμορφώθηκαν στα 18,1 εκατ. ΕΥΡΩ. Τα Καθαρά Κέρδη του Ομίλου μετά τα δικαιώματα μειοψηφίας διαμορφώθηκαν στα 12,1 εκατ ΕΥΡΩ, έναντι 12,8 εκατ ΕΥΡΩ κατά το 2001. Το Καθαρό Περιθώριο Κέρδους μετά και από τα δικαιώματα της μειοψηφίας διαμορφώθηκε στο 5,5% έναντι του 6,9% της προηγούμενης χρήσης.

Εξέλιξη ιδίων κεφαλαίων



Εξέλιξη πωλήσεων

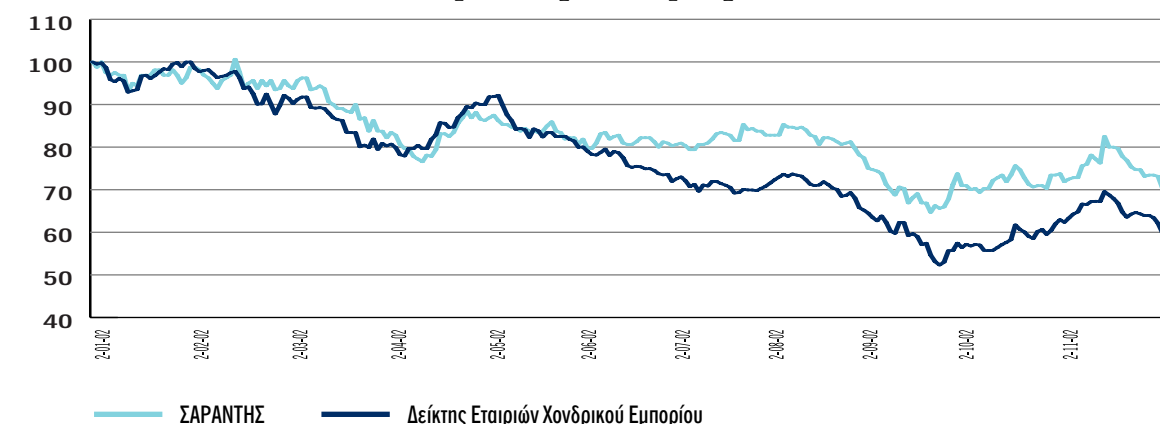


Κατά το 2002, η πορεία του Γενικού Δείκτη του Χ.Α.Α. ακολούθησε τη γενικότερη πτώση των δεικτών των Ευρωπαϊκών χρηματιστηριακών αγορών, παρουσιάζοντας απώλειες της τάξης του 33%. Η μετοχή της Γρ. Σαράντης ΑΒΕΕ επηρεαζόμενη και αυτή από το αρνητικό κλίμα παρουσίασε απώλειες κατά 32%, ακολουθώντας ουσιαστικά την πτωτική πορεία του γενικού δείκτη τιμών. Αντίθετα, και σε σχέση με τον Δείκτη των εταιρειών Χονδρικού Εμπορίου, ο οποίος κατά το 2002 παρουσίασε πτώση κατά 43%, η μετοχή της Γρ. Σαράντης ΑΒΕΕ έχει να επιδείξει σημαντική αποστασιοποίηση και καλύτερη πορεία. Τα θεμελιώδη της εταιρείας καθώς και η οργανική της ανάπτυξη κατά το 2003, αναμένεται να δώσουν και τον τόνο της ανάκαμψης για την τρέχουσα χρήση 2003.

ΓΡ. ΣΑΡΑΝΤΗΣ - Γενικός Δείκτης Χ.Α.Α. 01/01/02 -31/12/02



ΓΡ. ΣΑΡΑΝΤΗΣ - Δείκτης Χονδρικού Εμπορίου 01/01/02 -31/12/02



Η πορεία των θυγατρικών



VENUS S.A.

Κύρια εταιρεία του Ομίλου, η VENUS S.A. αποτελεί τον κύριο φορέα που ενσωματώνει τις από κοινού δραστηριότητες του Ομίλου με την ESTEE LAUDER INC. στην Ελλάδα και στην περιοχή της ευρύτερης Βαλκανικής. Ο τελικός ενοποιημένος κύκλος εργασιών της εταιρείας για το 2002 έφθασε στα 53,3 εκατ. ΕΥΡΩ και τα προ φόρων κέρδη ανήλθαν στα 9,8 εκατ. ΕΥΡΩ.

SANITAS-SANITAS ABEE

Η εταιρεία εντάχθηκε στον Όμιλο το 1997, με κύρια δραστηριότητα την παραγωγή και διάθεση προϊόντων ευρείας διανομής οικιακής υποστήριξης και φροντίδας όπως:

1. Οικιακά προϊόντα συσκευασίας τροφίμων (αλουμινόχαρτο, διαφανής μεμβράνη, σακούλες τροφίμων, παγοκυψέλες, αντικολητικό χαρτί και σκεύη ψησίματος) με τα πολύ γνωστά εμπορικά σήματα SANITAS και FINO.
2. Σπλιντωτικά προϊόντα με το εμπορικό σήμα CAMEL
3. Απορρυπαντικά, λευκαντικά, σκοροκτόνα και αποσμηπικά χώρου με τα εμπορικά σήματα AFROSO, RIVA, SKOT, RIVEX και VETO.

Το 2002 οι πωλήσεις της SANITAS ανήλθαν στα 27 εκατ. ευρώ με προ φόρων κέρδη 1,3 εκατ. ευρώ.

LOBELIN A.E

Η εταιρεία δραστηριοποιείται στην αποκλειστική εκπροσώπηση και εμπορία παραφαρμακευτικών και λοιπών μη συνταγογραφούμενων προϊόντων οίκου του εξωτερικού, στο κανάλι της διανομής του φαρμακείου.

Ένας καταξιωμένος οίκος ευρέως γνωστός στην Ελληνική αγορά με επιτυχή εκπροσώπηση επί σειρά ετών είναι ο οίκος των βιταμινών LANES. Επιπρόσθετα, μέσω της ενσωμάτωσης της εταιρείας VITALMINA ABEE η ΛΟΜΠΕΛΙΝ δραστηριοποιείται και στα φυσικά σκευάσματα θαλασσοθεραπείας, μέσω της σειράς προϊόντων OCEAN VITAL. Το 2002, οι πωλήσεις ανήλθαν σε 10 εκατ. ευρώ, ενώ τα κέρδη προ φόρων σε 0,84 εκατ. ευρώ.



PHARMACARE A.E.



Η εταιρεία δραστηριοποιείται στην ελληνική και βαλκανική αγορά με κύριο αντικείμενό της την αντιπροσώπευση και διανομή φαρμακευτικών, παραφαρμακευτικών και καλλυντικών προϊόντων της διανομής του φαρμακείου. Η PHARMACARE κατέχει σημαντικά μερίδια στις κατηγορίες προϊόντων που εκπροσωπεί. Κύρια εμπορικά σήματα με τα οποία δραστηριοποιείται είναι η σειρά CLEARBLUE με το πασίγνωστο στην αγορά τεστ εγκυμοσύνης, η γυναικεία σειρά καλλυντικών της KORFF, η φαρμακευτική σειρά περιποίησης δέρματος FILOVIT, τα είδη μανικιούρ της MANICARE. Ο κύκλος εργασιών της εταιρείας το 2002 ανήλθε στα 5,7 εκατ. ευρώ ενώ η χρήση έκλεισε με ζημία της τάξης 0,2 εκατ. ευρώ. Η εταιρεία πρόκειται να απορροφηθεί από την LOBELIN A.E. μέσα στο 2003.

Κ. ΘΕΩΔΩΡΙΔΗΣ Α.Ε.

Η εταιρεία επικεντρώνεται στην αποκλειστική εισαγωγή και εμπορία αξεσουάρ αυτοκινήτου με τα εμπορικά σήματα ΟΤΟ TOP, GUARD, TURTLEWAX, DISNEY και WARNER τόσο στην αγορά της Ελλάδας και Κύπρου, όσο και στις πέριξ βαλκανικές αγορές όπου διαθέτει και θυγατρική εταιρεία, την ΟΤΟ-TOP Bulgaria. Το 2002, ο συνολικός κύκλος εργασιών της εταιρείας ανήλθε στα 10,5 εκατ. ευρώ, 12% επάνω σε σχέση με πέρυσι και τα προ φόρων κέρδη στα 2 εκατ. ευρώ.

ΡΟΗ Α.Ε.

Η εταιρεία ασχολείται με την αντιπροσώπευση και εμπορία προϊόντων διατροφής και αξεσουάρ κατοικίδιων ζώων με το εμπορικό σήμα LE CHEF. Το Δεκέμβριο του 2002 η εταιρεία απορροφήθηκε από την εταιρεία PET LEADERS A.E.



PET LEADERS A.E.

Εταιρεία με σκοπό την αποκλειστική αντιπροσώπευση, εμπορία και διανομή τροφών και αξεσουάρ κατοικίδιων ζώων. Σήμερα η εταιρεία είναι αποκλειστικός αντιπρόσωπος και διανομέας τροφών και αξεσουάρ μικρών ζώων της αμερικανικής εταιρείας PROCTER & GAMBLE με την εμπορική επωνυμία EUKANUBA. Το 2002 ο κύκλος εργασιών της εταιρείας ανήλθε σε 7,9 εκατ. ευρώ και τα κέρδη προ φόρων σε 0,3 εκατ. ευρώ, μετά και την απορρόφηση της ΡΟΗ Α.Ε.

VENTURES A.E.

Σκοπός της εταιρείας είναι η εμπορία και η διανομή καλλυντικών και προϊόντων οικιακής φροντίδας στην μικρή αγορά της ευρείας διανομής. Στη διάρκεια της χρονιάς ο Όμιλος απέκτησε το 100% της εταιρείας. Στην 1η υπερδεκάμηνη χρήση της η εταιρεία είχε κύκλο εργασιών 2,5 εκατ. ευρώ και ζημίες 12 χιλ. ευρώ.



PACKPLAST International Sp. Zoo, POLAND

Κατά τη διάρκεια του 2002, η θυγατρική εταιρεία του Ομίλου Σαράντης στην Πολωνία απορροφήθηκε από την νεοοπκηθείσα S.D. PackPlast και το νέο εταιρικό σχήμα περιήλθε στην κεντρική διοίκηση της Σαράντης. Το νέο αυτό σχήμα έφερε άμεσα αποτελέσματα, αντιστρέφοντας, την οποιαδήποτε αρνητική εικόνα πρότερων χρήσεων, σε θετική, ξεπερνώντας ακόμη και τους ίδιους τους στόχους της διοίκησης.

Η εταιρεία παρουσίασε συνολικό τζίρο της τάξης των 41 εκατ. ευρώ, ενώ τα προ φόρων κέρδη παρουσίασαν εντυπωσιακό άλμα, και από ζημιά 1,3 εκατ. ευρώ στο μέσον της χρονιάς, τελικά έκλεισαν θετικά στα 500 χιλ. ευρώ.



Μεταξύ των κυρίων συντελεστών αυτής της επιτυχίας ήταν:

- Η ταχύτητα και επιτυχής απορρόφηση της SARPOL από την PackPlast, μια διαδικασία που επέφερε τελικά ολοκληρωτικό μετασχηματισμό στην τελική δομή της νέας εταιρείας με σαφή ενδυνάμωση των τμημάτων Πωλήσεων και Αποθήκης – Διανομής.
- Η διατήρηση της ηγετικής θέσης των κύριων προϊόντων της εταιρείας, Jan-Niezbędny και Grossik, παρά το αντίξοο και εξαιρετικά ανταγωνιστικό οικονομικό περιβάλλον.
- Η εντυπωσιακή πορεία του STR8 στην αγορά που αναπτύχθηκε με ρυθμό 22%.
- Τα νέα επιτυχή λανσαρίσματα των αρωματικών C-THRU, Manetti-Roberts και Diavolo που συνεισέφεραν στην ισχυροποίηση στην κατηγορία.
- Οι διοικητικοί έλεγχοι και διαδικασίες που εισήγαγε το νέο διοικητικό σχήμα, με αποτέλεσμα να ενδυναμωθεί η ταμειακή ρευστότητα του σχήματος.

ROMSAR S.A. , ROMANIA

Το 2002 ήταν η έβδομη κατά σειρά χρονιά επιτυχούς παρουσίας της θυγατρικής μας στη Ρουμανία από την ίδρυσή της το Σεπτέμβριο του 1996. Η εταιρεία έχει ήδη καταξιωθεί και αναγνωρίζεται ως μια από καλύτερες εταιρείες διανομής που δραστηριοποιούνται στην αγορά της Ρουμανίας, με πλήρες δίκτυο διανομής αποτελούμενο από 9 υποκαταστήματα που καλύπτουν το 100% της γεωγραφικής κατανομής της διανομής.

Ο συνολικός τζίρος έκλεισε στο μέγεθος των 19,8 εκατ. ευρώ, καταγράφοντας υγιή ανάπτυξη κατά 16% σε σχέση με την περυσινή χρονιά. Τα πρό φόρων κέρδη επίσης αναπτύχθηκαν κατά 25% και έκλεισαν οριακά στα 2 εκατ. ευρώ.

Κύριοι συντελεστές αυτής της επιτυχημένης πορείας ήταν :

- Τα νέα λανσαρίσματα των νέων συνεργασιών μας στη ρουμανική αγορά, με την Georgia Pacific (Delica), και την Glaxo-Smithkline-Beecham (Sensodyne, Paradontax).
- Η σταθερή ανάπτυξη της ήδη υφιστάμενης βασικής γκάμας προϊόντων των Antonio Puig (Thais, Aqua Brava), J&J (Neutrogena), L'Oreal και Manetti - Roberts.
- Η σταθερά αναπτυξιακή πορεία των αρωματικών προϊόντων της εταιρείας BU και STR8.
- Τα νέα εντυπωσιακά λανσαρίσματα των αρωματικών σειρών της Γρ. Σαράντης C-THRU και Dare.
- Η ενδυνάμωση της υπάρχουσας γκάμας των προϊόντων της οικιακής φροντίδας με νέους κωδικούς, επιτυγχάνοντας πληρέστερη παρουσία στην κατηγορία.
- Η περαιτέρω ανάπτυξη του δικτύου διανομής.

SARANTIS BULGARIA LTD, BULGARIA

Στην όγδοη κατά σειρά χρονιά λειτουργίας της, η θυγατρική αναδιοργανώθηκε, αφού το Σεπτέμβριο του 2002, η δραστηριότητα της ESTEE LAUDER μεταφέρθηκε σε νέα νομική οντότητα.

Σε επίπεδο τζίρου, και παρ' όλο που η δραστηριότητα της ESTEE LAUDER δε συνοπολογίστηκε, η θυγατρική παρουσίασε ανάπτυξη κατά 13% κλείνοντας στα 6,2 εκατ. ευρώ, ενώ τα προ φόρων κέρδη της έφθασαν στα 150 χιλ. ευρώ, 200% πάνω από πέρυσι.

Βασικοί λόγοι αυτής της επιτυχίας ήταν:

- Η διανομή των προϊόντων της J&J και της Antonio Puig καθ' όλη τη διάρκεια της χρονιάς.
- Η κατάκτηση της 1ης θέσης στην κατηγορία των ανδρικών αρωματικών με 31,2% μερίδιο αγοράς
- Τα επιτυχή λανσαρίσματα των γυναικείων και ανδρικών αρωματικών C-THRU και Dare.
- Η επιτυχής έναρξη διανομής των αρωματικών προϊόντων της Nina Ricci σε συνδυασμό με την εντυπωσιακή ανάπτυξη κατά 36,1% των συνολικών πωλήσεων προϊόντων της επιλεκτικής διανομής.



PACKPLAST CZECH REPUBLIC., CZECH REPUBLIC

Μέσω της εξαγοράς της PackPlast, και κατ' επέκταση της θυγατρικής της στην Τσεχία, ο Όμιλος Σαράντη απέκτησε πρόσβαση στην τσεχική αγορά. Το 2002 καταγράφεται κύρια ως περίοδος αναδιάρθρωσης και ανακατανομής των εταιρικών δομών ώστε η εταιρεία να είναι έτοιμη να ανταποκριθεί στις προκλήσεις του μέλλοντος.

Ο συνολικός τζίρος ήταν 2,5 εκατ. ευρώ, ενώ τα προ φόρων κέρδη παρουσίασαν αρνητική εικόνα, κατά 93 χιλ. ευρώ, απεικονίζοντας αυξημένες δαπάνες διοίκησης και διανομής.

NETWEST DISTRIBUTION SERVICES LTD, SERBIA

Η εταιρεία αρχικά ιδρύθηκε το 1997. Μετά από μια πρώτη χρονιά επιτυχούς λειτουργίας της, το 1998, ακολούθησε η πολεμική σύρραξη του 1999, η οποία την αποδιοργάνωσε. Στο μεταπολεμικό περιβάλλον οι επόμενες δύο χρονιές, 2000 και 2001, αφιερώθηκαν στην ανασύσταση και αναδόμηση της εταιρείας και του δικτύου διανομής της.

Κατά τη διάρκεια του 2002, η εταιρεία επανήλθε εντυπωσιακά σε αναπτυξιακούς ρυθμούς, παρουσιάζοντας ανάπτυξη 100% στις πωλήσεις, καταγράφοντας τζίρο 1,7 εκατ. ευρώ. Η προ φόρων κερδοφορία επίσης παρουσίασε ανάπτυξη κατά 42% φθάνοντας τα 192 χιλ. ευρώ.

Κύριοι παράγοντες της επιτυχούς πορείας ήταν:

- Το λανσάρισμα της αρωματικής σειράς Diavolo του Antonio Puig.
- Η διατήρηση της ηγετικής θέσης στην αγορά των βασικών αρωματικών σειρών της εταιρείας, BU, BU TEASE, STR8.
- Το επιτυχές λανσάρισμα της γυναικείας αρωματικής σειράς C-THRU.
- Η ανάπτυξη του δικτύου διανομής με την εκκίνηση της λειτουργίας του υποκαταστήματος στο Novi Sad.
- Η ανάπτυξη του ενεργού πελατολογίου κατά 370 νέα σημεία.

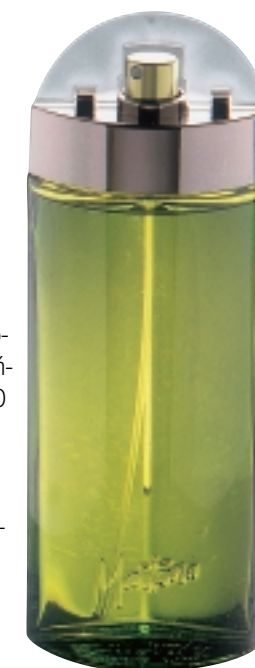


NETWEST DISTRIBUTION SERVICES LTD., F.Y.R.O.M.

Η εταιρεία ιδρύθηκε το 1997. Παρά τις αντίξοες συνθήκες λειτουργίας της σε ένα ασταθές πολιτικοοικονομικό περιβάλλον με κύριο χαρακτηριστικό τις διαρκείς συγκρούσεις μεταξύ εθνοτήτων, η εταιρεία κατάφερε να αναπτυχθεί και να παρουσιάσει κατά το 2002 συνολικό τζίρο 530 χιλ. ευρώ, ενώ η προ φόρων κερδοφορία κρατήθηκε σε θετικό επίπεδο, στα 36 χιλ. ευρώ.

Οι κύριοι άξονες της επιτυχίας το 2002 ήταν:

- Η αναπτυξιακή πορεία των πωλήσεων των BU και STR8 που παρουσιάζουν μεγάλη κερδοφορία.
- Η διατήρηση ενός επιθετικού δικτύου διανομής.
- Η περιστολή των δαπανών.
- Οι δυνατές ενέργειες στην αγορά μέσω σχετικά χαμηλού κόστους ενεργειών.
- Η ενδυνάμωση και καλλιέργεια σχέσεων με την υπάρχουσα πελατεία.



ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΑΜΕΣΑ ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΩΝ ΘΥΓΑΤΡΙΚΩΝ ΟΜΙΛΟΥ 2002

ΓΡ. ΣΑΡΑΝΤΗΣ Α.Β.Ε.Ε.		ΜΗΤΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	Πωλήσεις (mio euros) 93,2	Κέρδη προ φόρων (mio euros) 5,4
Θυγατρικές Εταιρείες	Ποσοστό συμμετοχής	Πωλήσεις	Κέρδη προ φόρων	
VENUS SA (ESTEE LAUDER JOINT VENTURE)	99,84%	53,3	9,8	
PACKPLAST SA	52,22%	41,4	0,5	
ΣΑΝΙΤΑΣ-ΣΑΝΙΤΑΣ ΑΕ	100,00%	27,4	1,3	
ROMSAR COSMETICS SA	99,20%	19,8	2,0	
Κ. ΘΕΟΔΩΡΙΔΗΣ ΑΕ	50,00%	10,5	2,0	
LOBELIN ΑΕ	90,00%	10,2	0,8	
ZETA ΑΕ	8,45%	8,2	0,5	
PET LEADERS ΑΕ	66,99%	7,9	0,3	
SARANTIS BULGARIA LTD	99,80%	6,2	0,2	
PHARMACARE ΑΕ	100,00%	5,7	-0,2	
VENTURES ΑΕ	100,00%	2,5	-	
NETWEST SERBIA LTD	85,00%	1,7	0,2	
NETWEST SKOPJE LTD	85,00%	0,5	0,1	
Π. ΓΙΑΝΝΑΣ ΑΒΕΕ	99,98%	0,0	-0,2	
BRIARDALE SERVICES LTD	100,00%	-	-	
SARANTIS DEUTCHLAND GmbH	90,00%	-	-	
SARANTIS FRANCE SARL	100,00%	-	-	
SARANTIS UK LTD	100,00%	-	-	
SG SARANTIS GLOBAL LTD	99,00%	-	-	

Προοπτικές για το 2003

Οι προοπτικές για το 2003 εμφανίζονται ιδιαίτερα θετικές για τον Όμιλο Σαράντη, παρά τις όποιες δύσκολες και γεμάτες μακροοικονομική αστάθεια συνθήκες στην ευρωπαϊκή αγορά. Οι βασικές επιλογές του Ομίλου θα εξακολουθήσουν να στηρίζονται στους ίδιους άξονες που μας οδηγούν τα τελευταία τρία χρόνια:

Ανάπτυξη ιδίων προϊόντων στο χώρο των καλλυντικών ευρείας και των καταναλωτικών προϊόντων οικιακής χρήσης με ταυτόχρονη διείσδυση στις αγορές της Ανατολικής Ευρώπης.

Στους άξονες αυτούς η Σαράντης σχεδιάζει για το 2003 την εισαγωγή νέων πρωτοποριακών προϊόντων στον τομέα των καταναλωτικών προϊόντων και ειδικά στις κατηγορίες περιποίησης παπουτσιών και αρωματισμού της τουαλέτας. Επιπλέον, από τις αρχές του έτους, η Σαράντης εισήγαγε στην αγορά τη νέα σειρά αρωματικών της με το σήμα «Αθήνα 2004», με στόχο την εκμετάλλευση του δικαιώματός της ως επίσημου αδειούχου του Ολυμπιακού σήματος. Τα αρώματα αυτά απευθύνονται στο ανδρικό και στο γυναικείο κοινό με δύο διαφορετικά προϊόντα για κάθε φύλο.

Τέλος, στους στόχους του Ομίλου μας για το 2003 είναι το άνοιγμα μιας νέας μεγάλης αγοράς στο χώρο της Ανατολικής Ευρώπης. Στο χώρο αυτό, οι άμεσοι στόχοι είναι οι αγορές της Ρωσίας της Ουκρανίας και της Τουρκίας, χώρες οι οποίες συνδυάζουν ευκαιρίες για τα προϊόντα της Σαράντης και ταυτόχρονα αποτελούν μεγάλη πρόκληση.

Για το 2003, ο Όμιλος Σαράντη προσδοκά κύκλο εργασιών 232 εκατ. ευρώ, ενώ τα ενοποιημένα κέρδη προ φόρων αναμένεται να φτάσουν τα 19 εκατ. ευρώ.



