

ΓΡ. ΣΑΡΑΝΤΗΣ Α.Β.Ε.Ε.

Ενοποιημένα Οικονομικά Αποτελέσματα Εννεαμήνου 2014

**ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΑΝΟΔΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ,
ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΣΤΟ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ,
ΘΕΤΙΚΗ ΚΑΘΑΡΗ ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΘΕΣΗ, ΙΣΧΥΡΕΣ ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ,
ΣΥΝΕΠΗΣ ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΠΛΑΝΟΥ**

Η ανοδική τάση που παρατηρήθηκε στις πωλήσεις του Ομίλου επιταχύνθηκε κατά το τρίτο τρίμηνο του 2014, αφού παρουσίασε αύξηση κατά 9,4%, οδηγώντας έτσι σε αύξηση πωλήσεων κατά το εννεάμηνο ύψους 6%, στα €182,15 εκ. από €171,83 εκ. το αντίστοιχο περυσινό εννεάμηνο.

Η σημαντική αύξηση του κύκλου εργασιών του Ομίλου είναι αποτέλεσμα των ισχυρών μεριδίων αγοράς και των συνεχών πρωτοβουλιών υποστήριξης και προώθησης του προϊοντικού χαρτοφυλακίου του Ομίλου σε όλες τις χώρες δραστηριοποίησης του.

Οι ξένες χώρες, που αντιπροσωπεύουν το 62% του συνόλου των πωλήσεων του Ομίλου, συνεχίζουν να αποτελούν βασικό μοχλό ανάπτυξης των πωλήσεων, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 6,8%, που αντιστοιχεί σε άνοδο κατά 7,5% σε τοπικό νόμισμα.

Στην παραπάνω πορεία προστίθεται η αξιοσημείωτη ανάπτυξη της Ελλάδας, με ρυθμό μεγαλύτερο εκείνου της αγοράς, παρουσιάζοντας μια αύξηση ύψους 4,7% στο εννεάμηνο του 2014 (αύξηση 12,9% κατά το τρίτο τρίμηνο του 2014).

Οι ευνοϊκότερες συμφωνίες προμήθειας υλών και υπηρεσιών καθώς και οι ενέργειες που στοχεύουν σε χαμηλότερο κόστος παραγωγής, συνεχίζουν να ωφελούν το μικτό κέρδος του Ομίλου, οδηγώντας σε αύξηση του περιθωρίου μικτού κέρδους σε 49,73% κατά το εννεάμηνο του 2014 από 49,48% το αντίστοιχο περυσινό εννεάμηνο.

Σύμφωνα με τον ετήσιο προγραμματισμό του Ομίλου, η ένταση των προγραμμάτων μάρκετινγκ που εφαρμόστηκε στο Α' εξάμηνο του 2014 πίσω από την τοποθέτηση νέων προϊόντων και καινοτομιών στις βασικές προϊοντικές κατηγορίες του Ομίλου, άρχισε να αποκλιμακώνεται κατά την έναρξη του Β' εξαμήνου του 2014, δεδομένου ότι το 70% του ετήσιου προϋπολογισμού μάρκετινγκ δαπανών κατανεμήθηκε μέσα στο Α' εξάμηνο του 2014.

Αυτό είχε ως αποτέλεσμα βελτίωση στα περιθώρια κερδοφορίας κατά το εννεάμηνο του 2014, συγκριτικά με προηγούμενα τρίμηνα, ενώ, σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της διοίκησης, περαιτέρω βελτίωση αναμένεται στο τελευταίο τρίμηνο του έτους.

Την ίδια στιγμή, η διοίκηση παραμένει συγκεντρωμένη στο operational leverage και τον έλεγχο του κόστους λοιπών λειτουργικών και μη λειτουργικών εξόδων με στόχο την περαιτέρω βελτίωση των λειτουργικών περιθωρίων και της κερδοφορίας.

Συγκεκριμένα:

- Τα Κέρδη Προ Φόρων, Τόκων και Αποσβέσεων (EBITDA) διαμορφώθηκαν στα €15,37 εκ. από €15,44εκ., και το περιθώριο EBITDA διαμορφώθηκε στα 8,44% από 8,99% το εννεάμηνο του 2013 και 7,19% το Α' εξάμηνο του 2014.

- Τα Κέρδη Προ Φόρων και Τόκων (EBIT) ανήλθαν σε €12,72 εκ. από €12,66 εκ., και το περιθώριο EBIT διαμορφώθηκε σε 6,98% από 7,37% το αντίστοιχο περυσινό εννεάμηνο και 5,75% το Α' εξάμηνο του 2014.
- Τα Κέρδη Προ Φόρων (EBT) διαμορφώθηκαν στα €12,74 εκ. από €13,63 εκ. και το περιθώριο EBT ανήλθε σε 6,99% από 7,93% το εννεάμηνο του 2013 και 5,91% το Α' εξάμηνο του 2014.
- Τα Καθαρά Κέρδη* έφτασαν στα €9,83 εκ. από €10,81 εκ. και το περιθώριο Καθαρού Κέρδους ανήλθε σε 5,40% από 6,29% την αντίστοιχη περυσινή περίοδο και 4,18% το Α' εξάμηνο του 2014.

*Σημειώνεται ότι τα Καθαρά Κέρδη του Ομίλου επιβαρύνονται με επιπλέον αναβαλλόμενο φόρο ύψους περίπου 0,75 εκ. ευρώ λόγω της πρόσφατης εξαγοράς της Τσεχικής εταιρείας καλλυντικών σημάτων ASTRID TM.

Παρά το δύσκολο οικονομικό και επιχειρηματικό περιβάλλον, ο Όμιλος Σαράντη επιδεικνύει ισχυρή οικονομική θέση που του επιτρέπει να αυτοχρηματοδοτεί τις δραστηριότητές και τα επενδυτικά του πλάνα και να δημιουργεί πρόσθετη αξία στους μετόχους του.

Κατά το εννεάμηνο του 2014, ο Όμιλος διατηρεί θετική καθαρή ταμειακή θέση ύψους €6,7 εκ., έχοντας καταβάλει προσωρινό μέρισμα για τη χρήση 2013, τον Ιανουάριο του 2014 ύψους € 9,7 εκ. και έχοντας ολοκληρώσει την εξαγορά της Τσεχικής εταιρείας καλλυντικών σημάτων ASTRID TM. κόστους €6,5 εκ. Αφοσιωμένη στο επενδυτικό πλάνο εξαγορών, και, αξιοποιώντας την ισχυρή οικονομική θέση του Ομίλου, η διοίκηση ολοκλήρωσε εντός του Οκτωβρίου 2014 την εξαγορά της δραστηριότητα του Noxzema στην Ελλάδα από την Procter & Gamble, στην συμφωνηθείσα τιμή των €8,7 εκ. (εκροή κατά το 4ο τρίμηνο του 2014).

Η στρατηγική του Ομίλου επικεντρώνεται σε προϊόντικές καινοτομίες στις βασικές κατηγορίες του Ομίλου, στην ανανέωση και τον εμπλουτισμό του προϊόντικού χαρτοφυλακίου, στην αύξηση των μεριδίων αγοράς, στην βελτίωση της αποδοτικότητας και αποτελεσματικότητας των προϊόντων μέσω συνεργειών και μείωσης κόστους στην παραγωγή και στο επενδυτικό της πλάνο εξαγορών προστιθέμενης αξίας ικανών να επιφέρουν υψηλές αποδόσεις, να διευρύνουν τα περιθώρια κέρδους και να προσφέρουν συνέργειες τόσο σε επίπεδο δαπανών και κόστους όσο και σε επίπεδο καινοτομιών και επεκτασιμότητας προϊόντων.

Κοιτώντας προς το μέλλον, εξακολουθούμε να έχουμε προκλήσεις μπροστά μας, ωστόσο αναμένουμε να διατηρήσουμε την δυναμική ανάπτυξη των πωλήσεων και πιστεύουμε ότι οι πρωτοβουλίες μας πίσω από την οργανική ανάπτυξη και τις εξαγορές, μαζί με πλάνα για περαιτέρω βελτιστοποίηση της παραγωγής και τον έλεγχο των λειτουργικών δαπανών, θα συνεχίσουν να παράγουν ισχυρές καθαρές ταμειακές ροές και θα επιφέρουν τα εκτιμώμενα οικονομικά αποτελέσματα για το FY 2014.

Σημαντικά γεγονότα μέχρι την δημοσίευση των οικονομικών αποτελεσμάτων Εννεαμήνου 2014.

Στα πλαίσια της αναπτυξιακής στρατηγικής, ο Όμιλος Σαράντη, την 7η Οκτωβρίου 2014 συμφώνησε την εξαγορά από την Procter & Gamble της δραστηριότητας του NOXZEMA στην Ελλάδα. Σύμφωνα με την συνήθη πρακτική, η εξαγορά αναμένεται να ολοκληρωθεί την 31η Οκτωβρίου 2014. Η εξαγορά αυτή ενδυναμώνει περαιτέρω το προϊόντικό χαρτοφυλάκιο του Ομίλου και ισχυροποιεί την θέση του ως ηγετική εταιρεία καταναλωτικών προϊόντων.

Το NOXZEMA αποτελεί ένα καθιερωμένο και ιδιαίτερα αναγνωρίσιμο σήμα στην Ελλάδα με σημαντική παρουσία στα προϊόντα προσωπικής φροντίδας και συγκεκριμένα στις κατηγορίες των αποσμητικών σώματος, αφρόλουτρων και αφρού ξυρίσματος. Ειδικότερα, τα αποσμητικά προϊόντα του NOXZEMA βρίσκονται στην κορυφή της κατηγορίας τους επί 11 συναπτά έτη.

Το κόστος της εξαγοράς συμφωνήθηκε σε 8,7 εκ. ευρώ.

Η διοίκηση του Ομίλου θα δώσει έμφαση αρχικά στην ενσωμάτωση του νέου σήματος στο χαρτοφυλάκιο του Ομίλου καθώς και στην υποστήριξή του και την επεκτασιμότητά του.

Η εν λόγω εξαγορά είναι απόλυτα συνυφασμένη με τους στόχους και την στρατηγική του Ομίλου για περαιτέρω υποστήριξη της βασικής επιχειρηματικής δραστηριότητάς του μέσω οργανικής ανάπτυξης και εξαγορών.

Πληροφορίες

Ελένη Παππά

Investor Relations Manager

Τηλ: +30 210 6173065

Email: epappa@sarantisgroup.com

Ομιλος Σαράντη

Ο ΟΜΙΛΟΣ ΣΑΡΑΝΤΗ, με έδρα την Αθήνα και ιστορία 100 περίπου ετών, αποτελεί μια από τις ηγετικές εταιρείες στην παραγωγή και εμπορία καταναλωτικών προϊόντων.

Η δραστηριότητα του Ομίλου επικεντρώνεται στους κλάδους των καλλυντικών και αρωμάτων, προϊόντων προσωπικής φροντίδας & περιποίησης, προϊόντων οικιακής χρήσης καθώς και προϊόντων Υγείας & Φροντίδας, προσφέροντας σε κάθε κατηγορία ευρέως αναγνωρισμένα σήματα.

Διατηρούμε θυγατρικές εταιρείες σε εννέα χώρες της Ευρώπης και συγκεκριμένα στις χώρες Πολωνία, Ρουμανία, Βουλγαρία, Σερβία, Δημοκρατία της Τσεχίας, Ουγγαρία, Π.Γ.Δ.Μ., Βοσνία και Πορτογαλία και πραγματοποιούμε εξαγωγές σε περισσότερες από 35 χώρες στην περιοχή της Ανατολικής και Κεντρικής Ευρώπης, τα Βαλκάνια, την Μέση Ανατολή και την Βόρεια Αφρική.

Η μητρική εταιρεία του Ομίλου, ΓΡ. ΣΑΡΑΝΤΗΣ Α.Β.Ε.Ε., είναι εισηγμένη στο Χρηματιστήριο Αξιών της Αθήνας από το 1994. Επιπλέον, η εταιρεία έχει συνάψει κοινοπραξία με την εταιρεία ESTEE LAUDER HELLAS για την διανομή προϊόντων της ESTEE LAUDER σε Ελλάδα, Ρουμανία και Βουλγαρία.

Ο Όμιλος Σαράντη έχει ως στόχο να είναι ηγέτης στην παραγωγή και εμπορία καταναλωτικών προϊόντων στις αγορές που δραστηριοποιείται.

Το όραμά μας είναι να παρουσιάζουμε υψηλής αξίας ποιοτικά προϊόντα καθημερινής χρήσης καλύπτοντας τις ανάγκες εκατομμυρίων καταναλωτών και να αναπτυσσόμαστε σεβόμενοι την κοινωνία και το περιβάλλον, προσφέροντας με αυτόν τον τρόπο προστιθέμενη αξία στους καταναλωτές, πελάτες, προμηθευτές, μετόχους και εργαζόμενούς μας.

Για περισσότερες πληροφορίες επισκεφτείτε το website μας: www.sarantisgroup.com