

Περιεχόμενα

- Μήνυμα Προέδρου
- Σχέτικά με τον Όμιλο Σαράντη
- Άξονες Ανάπτυξης
- Τα Προϊόντα
 - καλλυντικά ευρείας διανομής
 - προϊόντα οικιακής & επαγγελματικής χρήσης
 - προϊόντα υγείας & φροντίδας
 - κατηγορία λουσιών καλλύσεων
- Δραστηριότητες στην Ανατολική Ευρώπη
 - Πολωνία, Ρουμανία
 - Βουλγαρία, Σερβία και Μαυροβούνιο
 - Πουγκουλαβιακή Δημ. της Μακεδονίας, Τσεχία
 - Τουρκία, Ουκρανία, Ρωσία, Ουγγαρία
- Εξαγωγές Σαράντη
- Ορόσημα 2006
- Οικονομικά αποτελέσματα 2006
- Στρατηγική
- Ισολαγισμός 2006
- Πληροφορίες μετοχών
- Διοικητικό Συμβούλιο



« Το μέλλον είναι δικό μας για να συνεχίσουμε να προσφέρουμε αξία σε μετόχους, συνεργάτες και υπαλλήλους μας, με εκτίμηση για την εμπιστοσύνη και την πίστη που όλοι μας επιδεικνύουν καθημερινά. »

Αγαπητοί Μέτοχοι,

Το 2006 πετύχαμε δύο σημαντικούς στόχους. Εξαιρετικούς βαθμούς ανάπτυξης σε όλες τις αγορές που δραστηριοποιούμαστε και διεκδούμε σε τέσσερις νέες σημαντικές αγορές με τεράστια καταναλωτική βάση: την Γερμανία, τη Ρωσία, την Ουκρανία και την Ουγγαρία. Από τις πλέον σημαντικές επιτυχίες μας είναι η αυξημένη συμμετοχή των καλλυτικών ιδιοκτησιακών προϊόντων στις συνολικές πωλήσεις, η ενίσχυση του δικτύου διανομής και η οργανωτική και λειτουργική υπεροχή μας.

Η αναπτυξιακή πορεία του Ομίλου συνεχίστηκε με επιτυχία και αυτή τη χρονιά, επιτυγχάνοντας σημαντική βελτίωση των κερδών του Ομίλου μετά από φόρους και μ.δ.μ., τα οποία αυξήθηκαν κατά 17,3% περίπου φτάνοντας τις 22,3 εκ. ευρώ και άνοδο πωλήσεων της τάξης του 7%. Η βελτίωση αυτή των οικονομικών μας μεγεθών προήλθε κυρίως από την ανάπτυξη και αποτελεσματικοποίηση υποστηρίξη των ιδιοκτησιακών προϊόντων του Ομίλου στις αγορές των καλλυτικών και των προϊόντων οικιακής φροντίδας, καθώς και από την υφιστάμενη της δραστηριότητας της εταιρείας στην Ανατολική Ευρώπη.

Με τα βλέμματα στραμμένα στα μέλλον, οι νέες αγορές είναι μία πρόκληση την οποία είμαστε καλά προετοιμασμένοι να ξεπεράσουμε, όπως άλλωστε πάντα και στο παρελθόν. Στην ιστορία των 50 χρόνων του Ομίλου διακρίνουμε ένα μονόδρομο επιτυχίας και καταξίωσης μοναδικής θέσης στον κόσμο, με βάση τα οργανικά οφέλη ανάπτυξης, τις επιχειρηματικές πράξεις και τις συστηματικές διανοητικές δεξιότητες. Η αποστολή μας έγκειται στην επίτευξη και διεκδίκηση της ηγεσίας αυτής θέσης σε όλες τις αγορές στις οποίες δραστηριοποιούμαστε.

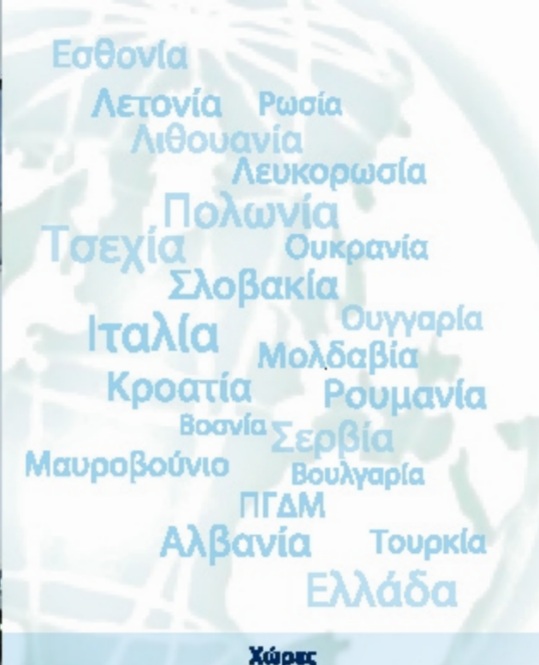
Τα μέλλον είναι δικό μας για να συνεχίσουμε να προσφέρουμε αξία σε μετόχους, συνεργάτες και υπαλλήλους μας, με εκτίμηση για την εμπιστοσύνη και την πίστη που όλοι μας επιδεικνύουν καθημερινά.

Είστε μέλος της ομάδας μας, μιας ομάδας που μοιράζεται το ίδιο όραμα, την ίδια αποστολή και τους ίδιους στόχους. Κατά τη διάρκεια των επόμενων μηνών θα πραγματοποιήσουμε διεξοδική επικοινωνία και σε διαφόρους θεατές θα συνεχίσουμε να διατηρούμε αυτές τις αρχές καθώς κιντούμε στην καλύτερη συμβολή σας στο ταξίδι μας.

Άλλη μία φορά σας ευχαριστούμε για την εμπιστοσύνη και την υποστήριξη σας.

Με εκτίμηση,

Γρηγόρης Σαράντης
Πρόεδρος Δ.Σ. Ομίλου Σαράντη



Χώρες Δραστηριοποίησης

Ο Όμιλος Σαράντη δραστηριοποιείται σε 11 χώρες, στην Ελλάδα την Ανατολική και Νοτιοανατολική Ευρώπη, μέσω θυγατρικών της εταιρειών, ενώ παράλληλα διατηρεί ισχυρό δίκτυο εξαγωγών σε περισσότερες από 30 χώρες, και απασχολεί περίπου 2.300 εργαζόμενους. Οι χώρες στις οποίες δραστηριοποιείται ο Όμιλος, μέσω θυγατρικών εταιρειών, είναι οι εξής: Πολωνία, Βουλγαρία, Ρουμανία, Σερβία, Τσεχία, FYROM, Ουκρανία, Ουγγαρία, Τουρκία και Ρωσία και είναι αξιοσημείωτο ότι το σύνολο του κύκλου εργασιών του Ομίλου που προέρχεται από τις χώρες αυτές ξεπερνά το 50%.

Σχετικά με τον Όμιλο Σαράντη

Ο Όμιλος ΣΑΡΑΝΤΗ αποτελεί μια από τις ηγετικές εταιρείες καταναλωτικών προϊόντων, τόσο στην Ελλάδα, όσο και στην Ανατολική Ευρώπη όπου έχει σημαντική παρουσία. Διαγράφοντας τα τελευταία χρόνια μια άκρως δυναμική και επιτυχημένη αναπτυξιακή πορεία στις αγορές που δραστηριοποιείται, ο Όμιλος ΣΑΡΑΝΤΗ αποτελεί μια από τις ηγετικές δυνάμεις στην ευρύτερη περιοχή της Ανατολικής Ευρώπης και της Ελλάδος στην παραγωγή και διανομή καταναλωτικών προϊόντων, κατέχοντας ηγετικά μερίδια αγοράς στις στρατηγικές κατηγορίες δραστηριοποίησης της. Η Ανατολική Ευρώπη αποτελεί σημαντικό παράγοντα επιτυχίας της αναπτυξιακής πορείας του Ομίλου τα τελευταία χρόνια, καθώς οι ευκαιρίες που προσφέρει σε συνδυασμό με το αποτελεσματικό management εξασφαλίζουν την ισχυρή παρουσία της εταιρείας και ταυτόχρονα τη γρήγορη ανάπτυξη της κερδοφορίας του Ομίλου.

Κατηγορίες Προϊόντων

Δύναμη της εταιρείας αποτελούν τα προϊόντα που διαθέτει στην αγορά καλύπτοντας τις καθημερινές ανάγκες 400 εκατομμυρίων ανθρώπων στην ευρύτερη περιοχή της Ανατολικής και Νοτιοανατολικής Ευρώπης. Πιο συγκεκριμένα, η εταιρεία διατηρεί σημαντικό portfolio ιδιοπαραγόμενων και διανεμόμενων καταναλωτικών προϊόντων, τα οποία θα μπορούσαν να καταταχθούν σε τέσσερις βασικούς πυλώνες:

- τα καλλυντικά ευρείας διανομής
- τα προϊόντα οικιακής χρήσης
- τα προϊόντα υγείας & φροντίδας και
- τα προϊόντα της κατηγορίας λοιπών πωλήσεων

Μεγάλο μέρος των εμπορικών σημάτων που ανήκουν στις δύο πρώτες κατηγορίες είναι ιδιοπαραγόμενα προϊόντα της εταιρείας, τα οποία παράγονται στις σύγχρονες εγκαταστάσεις παραγωγής του Ομίλου. Παράλληλα, η εταιρεία διατηρεί ισχυρό portfolio εμπορικών σημάτων ηγετικών εταιρειών καταναλωτικών προϊόντων παγκοσμίως μέσω συμφωνιών αποκλειστικής διανομής που διατηρεί μαζί τους. Η κατηγορία των Λοιπών Πωλήσεων περιέχει καλλυντικά επιλεκτικής διανομής, τόσο μέσω της κοινοπραξίας που έχει συνάψει με την Estee Lauder, όσο και μέσω αποκλειστικών συνεργασιών με άλλα σημαντικά ονόματα στον κλάδο των καλλυντικών. Επιπρόσθετα στην κατηγορία αυτή εντάσσονται και προϊόντα της εταιρείας Κ. Θεοδωρίδης Α.Ε. (αξεσουάρ αυτοκινήτου) τα οποία ο Όμιλος αντιπροσωπεύει και διανέμει.

Χώρες	Εργαζόμενοι	Χώρες	Εργαζόμενοι
Ελλάδα	1418	ΠΓΔΜ	17
Πολωνία	289	Τσεχία	29
Ρουμανία	321	Ουκρανία	37
Βουλγαρία	116	Τουρκία	35
Σερβία & Μαυροβούνιο	67	Ουγγαρία	12
		Ρωσία	21
			2362

Άνθρωποι

Στον Όμιλο Σαράντη, οι εργαζόμενοι μας βρίσκονται στο επίκεντρο των δραστηριοτήτων μας. Η δημιουργικότητα, η ενέργεια και το πάθος τους αποτελούν την κινήτρια δύναμη ανάπτυξης του Ομίλου και για αυτό το λόγο ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στην ανάπτυξη των ικανοτήτων τους, στην επιβράβευση της προσπάθειάς τους, καθώς και στη σωστή αξιολόγησή τους.

Ο πολυεθνικός χαρακτήρας της εταιρείας αποτυπώνεται στον παραπάνω πίνακα κατανομής των εργαζομένων του Ομίλου ανά χώρα κατά τη διάρκεια του 2006.

R&D

Ο Όμιλος Σαράντη σημειώνει σημαντική παραγωγική δραστηριότητα στα Οινόφυτα Βοιωτίας, όπου διατηρεί υπερασύγχρονες παραγωγικές εγκαταστάσεις σε μια ιδιόκτητη έκταση 98 στρεμμάτων. Η τεχνογνωσία, η πείρα και η έμφαση στην υψηλή ποιότητα αποτελούν μεγάλο κεφάλαιο του Ομίλου, καθώς η ανάπτυξη νέων, αλλά και η διαρκής βελτίωση των υφισταμένων προϊόντων αποτελούν βασικό του στόχο. Η ομάδα έρευνας και ανάπτυξης της Σαράντης ανακαλύπτει, διερευνά και αναπτύσσει νέες φόρμουλες και τεχνολογίες, προκειμένου να ικανοποιήσει τις ανάγκες των καταναλωτών για υψηλής ποιότητας προϊόντα. Στα πλαίσια αυτά, κύριος ρόλος του τμήματος έρευνας και ανάπτυξης του Ομίλου είναι η δημιουργία υψηλής ποιότητας αρωμάτων, καλλυντικών και αντιηλιακών. Στο τμήμα Έρευνας & Ανάπτυξης του Ομίλου επιστήμονες όλων των ειδικοτήτων, χημικοί, φαρμακοποιοί και βιολόγοι διασφαλίζουν ώστε πάντα η επιστημονική γνώση να υλοποιείται με τον καλύτερο τρόπο σε προϊόντα καινοτόμα όσο και απόλυτα ασφαλή για την υγεία. Ο έλεγχος ποιότητας εγγυάται την απόλυτη ποιότητα κάθε προϊόντος, από το στάδιο της συλλογής πρώτων υλών μέχρι και την εμφάνισή του στα σημεία πώλησης. Έτσι, δημιουργούνται δεσμοί εμπιστοσύνης με τους καταναλωτές, δεσμοί που έχουν φέρει τα προϊόντα του ομίλου Σαράντη στην κορυφή των προτιμήσεων των καταναλωτών.

Το τμήμα έρευνας και ανάπτυξης ξεκίνησε τη λειτουργία του με την παραγωγή των αρωματικών προϊόντων Prozar & Clachard το 1965. Έκτοτε η ομάδα R&D παρέμεινε πιστή στη δέσμευση της στους άνδρες και γυναίκες καταναλωτές, αναπτύσσοντας και προσφέροντας συνεχώς καινοτόμα και προηγμένα τεχνολογικά προϊόντα. Κάποια από τα βασικά επιτεύγματα του τμήματος περιλαμβάνουν την παραγωγή της ανδρικής αρωματικής σειράς STR8, την παραγωγή των αντιηλιακών Carrotten, καθώς και την παραγωγή του σαμπουάν μύρας ORZENE.

Καλλυντικά Ευρείας Διανομής



Προϊόντα Οικιακής & Επαγγελματικής Χρήσης



Προϊόντα Υγείας & Φροντίδας



Κατηγορία Λοιπών Πωλήσεων

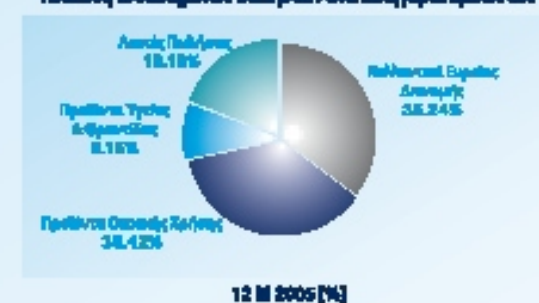


Άξονες Ανάπτυξης

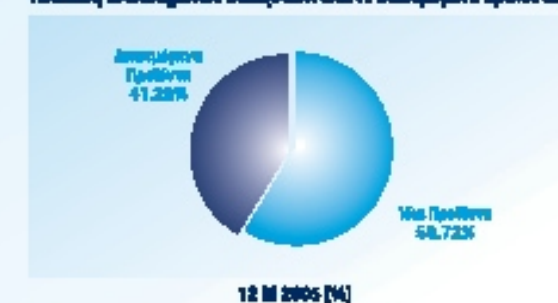
Ο Όμιλος Σαράντι διατηρεί ένα ισχυρό ραφείο προϊόντων, προσφέροντας προϊόντα για τις καθημερινές ανάγκες 400 εκ. καταναλωτών. Αγαπημένα εμπορικά σήματα από τις κατηγορίες των καλλυντικών, των προϊόντων οικιακής χρήσης, υγείας και φροντίδας, αλλά και αξεσουάρ αυτοκινήτου αποτελούν καθημερινή επιλογή των καταναλωτών μας.

Κατά τη διάρκεια του 2006, σημαντική ανάπτυξη σημείωσαν οι κλάδοι των καλλυντικών ευρείας διανομής, των προϊόντων οικιακής χρήσης ενώ ακολουθήσαν οι τομείς των προϊόντων υγείας και φροντίδας και των προϊόντων της κατηγορίας των λοιπών πωλήσεων. Οι πωλήσεις των προϊόντων της κατηγορίας των λοιπών πωλήσεων αφορούν το 14,67% του συνολικού κύκλου εργασιών και τα προϊόντα υγείας και φροντίδας το 8,92%. Αξίζει να σημειωθεί ότι το μεγαλύτερο ποσοστό αύξησης σε σχέση με το έτος του 2005 εμφάνισαν τα καλλυντικά ευρείας διανομής (+18,82%) και ακολουθούν τα προϊόντα οικιακής χρήσης με ποσοστό 9,43% και τέλος τα προϊόντα υγείας και φροντίδας με ποσοστό 4,28%. Ειδικότερα, τα καλλυντικά ευρείας διανομής αντιπροσωπεύουν συνολικά το 39,15% του συνολικού κύκλου εργασιών του Ομίλου Σαράντι και ακολουθούν τα προϊόντα οικιακής χρήσης με ποσοστό 37,27%. Θα πρέπει να τονισθεί η σημαντική αύξηση των ιδιοπαραγόμενων προϊόντων που διαμορφώνεται στα 20,23% στα καλλυντικά ευρείας διανομής και στο 8,38% για τα προϊόντα οικιακής χρήσης. Σε επίπεδο κερδών προ τόκων και φόρων (EBIT) τη μεγαλύτερη συμμετοχή στο έτος είχαν τα προϊόντα της κατηγορίας των λοιπών πωλήσεων με ποσοστό 38,56% και ακολουθούν τα καλλυντικά ευρείας διανομής με ποσοστό 25,62%. Τα προϊόντα οικιακής χρήσης συμμετέχουν με ποσοστό 25,41% και ακολουθούν τα προϊόντα υγείας και φροντίδας με ποσοστό 10,41%.

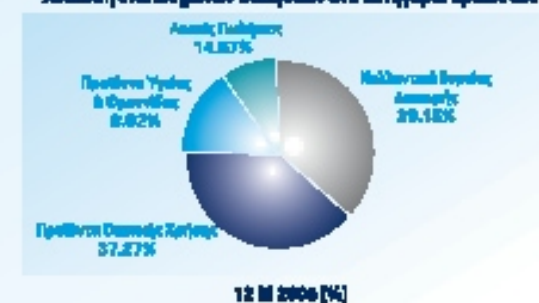
Αύξηση πωλησιών ανά κατηγορία προϊόντων



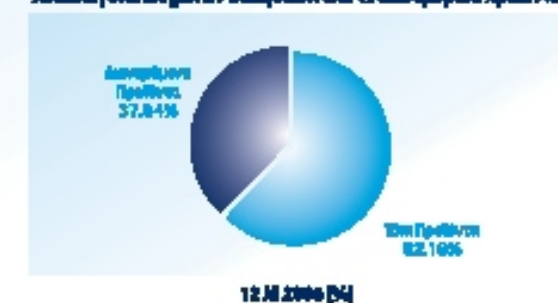
Αύξηση πωλησιών προϊόντων: Ομίλου διαφόρων προϊόντων



Αύξηση πωλησιών προϊόντων ανά κατηγορία προϊόντων



Αύξηση πωλησιών προϊόντων: Ομίλου διαφόρων προϊόντων





ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Καλλυντικά Ευρείας Διανομής

Τα καλλυντικά ευρείας διανομής αποτελούν έναν από τους τέσσερις άξονες ανάπτυξης του Ομίλου Σαράντη, ενώ κρίσιμο σημείο αποτελεί το γεγονός ότι μεγάλο μέρος των 20 και πλέον εμπορικών σημάτων που σφετερίζουν το χαρτοφυλάκιο των καλλυντικών ευρείας διανομής, αποτελούν παραγωγή της ίδιας της εταιρείας. Τα καλλυντικά ευρείας διανομής αποτελούν μια από τις στρατηγικές αγορές στις οποίες έχει δώσει έμφαση η Διοίκηση του Ομίλου Σαράντη, στηχεύοντας παράλληλα στη σταδιακή ανίχνευση των καλύτερων ιδιοπαραγόμενων προϊόντων. Η σχεδίαση των προϊόντων έχει γίνει σύμφωνα με τις απαιτήσεις των καταναλωτών και βρίσκεται πάντα μπροστά από τις τάσεις και τις εξελίξεις της αγοράς. Έτσι, εμπορικά σήματα όπως το STR8, το C-THRU, το BU, το X-ROSE, το CARROTEN και το ORZENE έχουν καταγράψει επιτυχημένη πορεία με αποτέλεσμα να βρίσκονται στην πρώτη θέση στις αγορές που διεκδικούνται, αλλά και στις προτιμήσεις των καταναλωτών.

Η δυναμική παρουσία των καλλυντικών ευρείας διανομής στην αγορά έχει ως αποτέλεσμα ο συγκεκριμένος κλάδος να αποτελεί έναν από τους ισχυρότερους κλάδους του Ομίλου Σαράντη. Ειδικότερα, τα καλλυντικά ευρείας διανομής ήταν ο πρώτος σε συνεισφορά κλάδος δραστηριότητας στο έτος 2006, ανταποδοτώντας το 39,15% του συνολικού κελύφους εργασιών του Ομίλου Σαράντη, ποσοστό που αντιστοιχεί σε πωλήσεις ύψους 87,37 εκατ. ευρώ. Σημειώνεται ότι το μεγαλύτερο μέρος των πωλήσεων των καλλυντικών ευρείας διανομής αφορούν τα ιδιοπαραγόμενα προϊόντα. Συγκεκριμένα, από τα 87,37 εκατ. ευρώ, τα 80,10 εκατ. ευρώ αφορούσαν τα ιδιοπαραγόμενα προϊόντα σύμφωνα με τα στοιχεία έτους 2006. Στο ίδιο διάστημα, τα κέρδη προ φόρων και τόκων ανήλθαν στα 7,64 εκατ. ευρώ παρουσιάζοντας σε σχέση με το 2005 υποχώρηση κατά 7,76%. Η υποχώρηση αυτή αποδίδεται στις υψηλές επενδύσεις για την προώθηση των προϊόντων ευρείας διανομής στις νέες αγορές της Τουρκίας, Ουγγαρίας, Ουκρανίας και Ρωσίας, όπου το σύνολο των προϊόντων ανήκουν στη κατηγορία των ιδιοπαραγόμενων.





ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Οικιακής & Επαγγελματικής Χρήσης

Τα προϊόντα οικιακής χρήσης του Ομίλου Σαράντη αποτελούν μια συνεχώς αναπτυσσόμενη κατηγορία προϊόντων και βρίσκονται σταθερά τα τελευταία χρόνια στις πρώτες επιλογές τόσο των Ελλήνων, όσο και των αλλοδαπών καταναλωτών οι οποίοι αποτιμούν και τον καλύτερο κερτή. Για το λόγο αυτό ο κλάδος των προϊόντων οικιακής χρήσης θεωρείται ένας από τους πλέον στρατηγικούς κλάδους ανάπτυξης του Ομίλου, καταλαμβάνοντας τη δεύτερη θέση, σε όλη αγορά στη συνεισφορά του στον κλάδο εργασιών του.

Το χαρτοφυλάκιο των προϊόντων που απαρτίζουν τον κλάδο οικιακής χρήσης απαρτίζεται στη πλειοψηφία του από ιδιαιτεροποιημένα προϊόντα, όπως είναι τα SANITAS, CAMEL, AFROSO, TEZA, JAN NIEZBEDNY, FINO, GROSNIK, KORUNKA, κλπ. Σημειώνεται ότι η διοίκηση του Ομίλου επιθυμεί επέκταση της συνεισφοράς των προϊόντων από τα ιδιαιτεροποιημένα προϊόντα και στη συγκεκριμένη κατηγορία προϊόντων.

Σημαντικό είναι το γεγονός ότι, πολλά από τα προϊόντα βρίσκονται στην πρώτη θέση στις κατηγορίες που δραστηριοποιούνται, τόσο στην Ελλάδα, όσο και στις αγορές του εξωτερικού αποτελώντας έναν από τους βασικούς άξονες συνεισφοράς στα έσοδα του Ομίλου.

Ειδικότερα, τα προϊόντα οικιακής χρήσης το 2006 πέτυχαν πωλήσεις ύψους 83,17 εκατ. ευρώ, συνεισφέροντας έτσι το 37,27% των συνολικών πωλήσεων του Ομίλου, ενώ σε σχέση με το 2005 εμφάνισαν αύξηση 9,43%. Ικανοποιητικός ρυθμός ανάπτυξης της τάξης του 5,69% παρουσίασαν το 2006 τα κέρδη προ τόκων και φόρων έναντι του 2005, φθάνοντας έτσι στα 7,58 εκατ. ευρώ, αντιπροσωπεύοντας το 25,41% των συνολικών κερδών. Επισημαίνεται η ιδιαίτερως θετική πορεία της συγκεκριμένης κατηγορίας προϊόντων στις αγορές εξωτερικού που δραστηριοποιείται ο Όμιλος Σαράντη.



Αύξηση πωλήσεων (€ εκ.)



Αύξηση NET (€ εκ.)





ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Υγείας & Φροντίδας

Ο κλάδος των προϊόντων Υγείας και Φροντίδας του Ομίλου δραστηριοποιείται στον φαρμακευτικό χώρο και ειδικότερα στον κλάδο Β.Τ.Σ. αντιπροσωπεύοντας και διανομοντας ηγετικές μάρκες στο χώρο των βιταμινών, των συμπληρωμάτων διατροφής, των διαγνωστικών και των καλλυντικών φαρμακείου. Ο Όμιλος κατέχει ηγετική θέση στον κλάδο των προϊόντων υγείας και φροντίδας, καθώς συγκαταλέγεται στους βασικούς προμηθευτές Φαρμακείου, προσφέροντας μία πλούσια γκάμα προϊόντων υψηλής ποιότητας όπως τις βιταμίνες & τα συμπληρώματα διατροφής LANES, τα καλλυντικά KORFF, τα φυτικά συμπληρώματα διατροφής ORTIS, τα διαγνωστικά τεστ εγκυμοσύνης και καρρικής για το σπίτι CLEARBLUE, τα προϊόντα θαλασσοθεραπείας OCEAN VITAL, τα φυσικά καλλυντικά PERLIER, κ.α.. Παράλληλα, είναι υπεύθυνος για την διανομή των προϊόντων της 3M στο χώρο του φαρμακείου. Αποσκοπώντας στην κάλυψη των ολοένα αυξανόμενων αναγκών των καταναλωτών, μέσα από προϊόντα που ανταποκρίνονται στα αυστηρότερα διεθνή ποιοτικά στάνταρτ, ο κλάδος υγείας και φροντίδας, εξασφαλίζει δυναμική πορεία στην αγορά μέσω επενδύσεων σε έρευνα και ανάπτυξη καινοτόμων προϊόντων υγείας και φροντίδας, αλλά και μέσω της ανάπτυξης συνεργασιών με καταξιωμένους στον κλάδο τους οίκους του εξωτερικού.

Αξίζει να σημειωθεί ότι στα πλαίσια της αναπτυξιακής στρατηγικής του και στοχεύοντας στην ενίσχυση της δυναμικής του κλάδου Υγείας και Φροντίδας, ο Όμιλος ενέταξε στο χαρτοφυλάκιο του τη Γαλλική Εταιρεία Physiologie, συμπληρώματα διατροφής που στοχεύουν στην ομορφιά και υγεία της επιδερμίδας, των μαλλιών και στο αδυνάτισμα. Επιπρόσθετα, ο Όμιλος προχώρησε σε συνεργασία με την ORIGINS (εταιρεία η οποία που σήκω στον Όμιλο Estee Lauder) που αφορά στην αποκλειστική αντιπροσώπηση των προϊόντων της στην Ελλάδα μέσω δικτύου απαλλαγμένων φαρμακείων και μέσω καταστήματος λιανικής του Σαράντη το οποίο ξεκίνησε την λειτουργία του τον Δεκέμβριο 2006 στο κέντρο της Αθήνας.

Το 2006 οι πωλήσεις του κλάδου υγείας και φροντίδας διαμορφώθηκαν στα 19,90 εκατ. ευρώ, από 19,09 εκατ. ευρώ που ήταν στο τέλος του 2005 παρουσιάζοντας έτσι αύξηση της τάξης 4,28% και αποτελούν το 3,92% των συνολικών πωλήσεων του Ομίλου. Στο ίδιο διάστημα τα κέρδη προ τόκων και φόρων αυξήθηκαν κατά 20,47% φθάνοντας στα 3,10 εκατ. ευρώ το 2006 από 2,58 εκατ. που ήταν το 2005. Επιπλέον, αποτελούν το 10,41% των συνολικών κερδών προ τόκων και φόρων, ενώ το περιθώριο αυξήθηκε στα 15,59% το 2006 από 13,49% το 2005.



Αύξηση πωλήσεων (M εκ.)



Αύξηση EBIT (M εκ.)





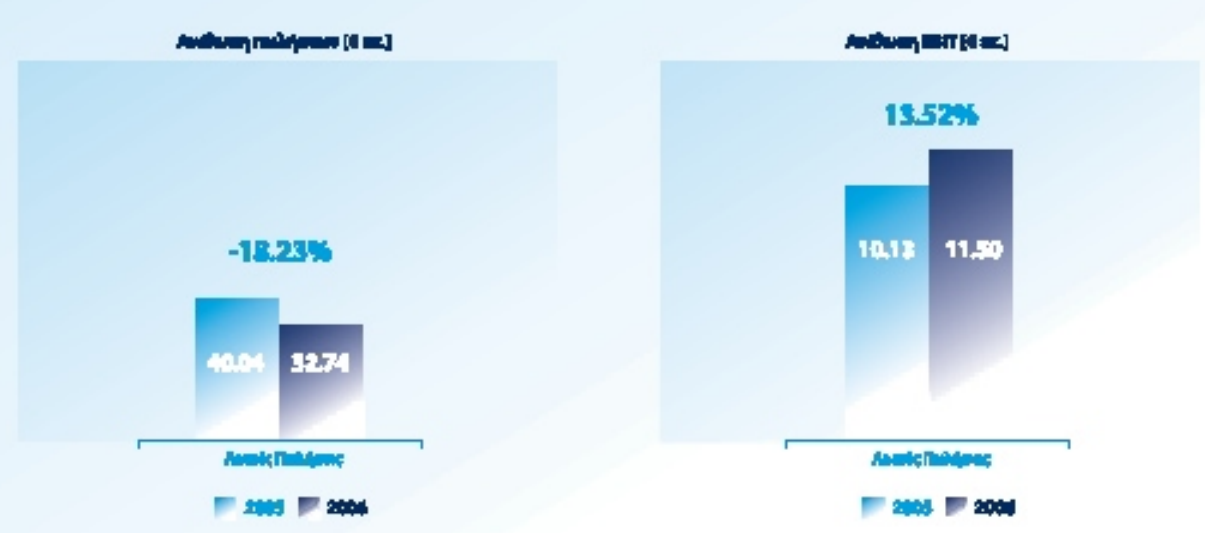
ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Κατηγορίας Λοιπών Πωλήσεων

Σημαντικές πωλήσεις ανάπτυξης της εταιρείας είναι οι συνεργασίες που έχει πραγματοποιήσει με ηγετικές εταιρείες παγκοσμίως. Πιο συγκεκριμένα, η εταιρεία διατηρεί ισχυρή παρουσία στον χώρο των καλλυντικών αποκλειστικής διανομής τόσο μέσω της κοινοπραξίας που έχει συνάψει με την Estee Lauder, όσο και μέσω αποκλειστικών συνεργασιών με άλλα σημαντικά ονόματα στον κλάδο των καλλυντικών παγκοσμίως, όπως Pupa, Juvena, Roberto Cavalli, Nina Ricci, Cartier κλπ. Πιο συγκεκριμένα, ο Όμιλος απορροφάει περισσότερα από 30 ισχυρά εμπορικά σήματα στον χώρο των καλλυντικών, τα οποία υλοποιούν τις ανάγκες και επιθυμίες των καταναλωτών για περιποίηση και ομορφιά, προσφέροντας μια μεγάλη γκάμα εξειδικευμένων προϊόντων.

Επιπρόσθετα, μέσω της εταιρείας Κ. Θεοδοσιάδης Α.Ε. ο Όμιλος αντιπροσωπεύει και δανείζει μεγάλη γκάμα εξειδικευμένων αυτοκινητίου για την κάλυψη των αναγκών και επιθυμιών των καταναλωτών. Πιο συγκεκριμένα, ο Όμιλος απορροφάει περισσότερα από 10 ηγετικά εμπορικά σήματα στο χώρο των προϊόντων για την περιποίηση του αυτοκινητίου, σχεδιάζοντάς τα για να καλύψουν τις ανάγκες και τις επιθυμίες των καταναλωτών για προστασία, περιποίηση, ασφάλεια και διακόσμηση του εξωτερικού και εσωτερικού μέρους των αυτοκινήτων. Τέλος, αξίζει να αναφερθεί ότι στα πλαίσια της στρατηγικής του για επικέντρωση στα ιδιαιτερότητα προϊόντα και στις στρατηγικές για αυτών δραστηριότητας, ο Όμιλος αποφάσισε το 2005 να διακόψει την δραστηριότητα PET.

Τα καλλυντικά αποκλειστικής διανομής (μη περιλαμβανομένων των πωλήσεων που αφορούν στην κοινοπραξία με την Estee Lauder), το 2008 παρουσίασαν αύξηση των πωλήσεων κατά 7,8% εκ. ευρώ σε σχέση με την παροχή χρονιά, φτάνοντας τα 17,13 εκ. ευρώ. Αντιθέτως, οι πωλήσεις των αξιολογών αυτοκινήτων αυξήθηκαν κατά 8% εκ. ευρώ σε σχέση με την αντίστοιχη παροχή περίοδο φτάνοντας τα 14,4 εκ. ευρώ, εξαιτίας της πολύ καλής πορείας των προϊόντων του κλάδου στις αγορές της Μεταλλικής Ευρώπης. Αντίστοιχα, τα κέρδη προ τόρων και φόρων των καλλυντικών αποκλειστικής διανομής αυξήθηκαν εκ. 1,42 εκ. ευρώ από 0,42 εκ. ευρώ και τα έσοδα από την κοινοπραξία με την Estee Lauder παρουσίασαν αύξηση 5,6% φθάνοντας στα 9,69 εκ. ευρώ.



Λετονία
 Εσθονία
 Ρωσία
 Λιθουανία
 Λευκορωσία
 Πολωνία
 Τσεχία Ουκρανία
 Σλοβακία
 Ιταλία Ουγγαρία
 Μολδαβία
 Κροατία Ρουμανία
 Βοσνία Σερβία
 Μαυροβούνιο ΠΓΔΜ Βουλγαρία
 Αλβανία
 Τουρκία
 Ελλάδα

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ

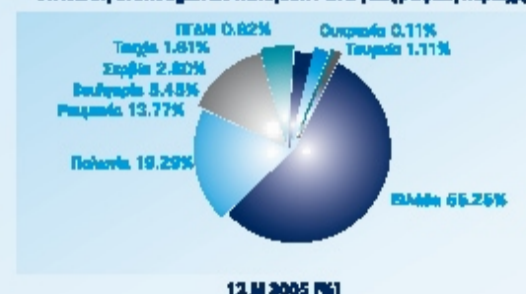
στις Χώρες της Ανατολικής Ευρώπης

Ο Όμιλος Σαράντη αποτελεί μια από τις ηγετικές επιχειρηματικές δυνάμεις στην ευρύτερη περιοχή της Ανατολικής και Νοτιοανατολικής Ευρώπης καταγράφοντας τα τελευταία χρόνια μια εξαιρετικά δυναμική και ταχυσχημένη πορεία. Τόσο σε επίπεδο παραγωγής, όσο και σε επίπεδο διανομής ο Όμιλος Σαράντη κατέχει ηγετικά μερίδια αγοράς σε όλες τις στρατηγικές κατηγορίες δραστηριοποίησής του.

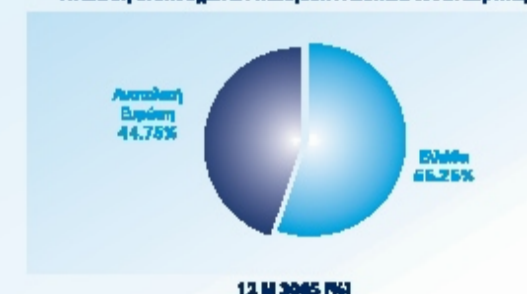
Συνολικά, ο Όμιλος Σαράντη δραστηριοποιείται στην ευρύτερη περιοχή της Ανατολικής και Νοτιοανατολικής Ευρώπης μέσω 10 θυγατρικών εταιρειών, στην Πολωνία, στη Ρουμανία, στη Βουλγαρία, στη Σερβία, στη Δημοκρατία της Τσεχίας, στην Π.Γ.Δ.Μ., στην Ουκρανία, στην Τουρκία, στην Ρωσία και στην Ουγγαρία. Παράλληλα διατηρεί έντονη εξαγωγική δραστηριότητα σε περισσότερες από 30 χώρες.

Σημαντικότεροι άξονες ανάπτυξης του Ομίλου στην Ανατολική Ευρώπη αποτέλεσαν οι αγορές της Τσεχίας (+34%), της Σερβίας (+28%), της Βουλγαρίας (+24%), της Πολωνίας (+19%), και της Ρουμανίας (+12%). Αντίστοιχη θετική εικόνα παρουσιάζουν και τα επίπεδα κερδοφορίας των θυγατρικών εταιριών του Ομίλου στην Τσεχία (+420%), στην ΠΓΔΜ (+59%), στη Σερβία (+58%), στην Βουλγαρία (+29%), στην Πολωνία (+15%) και στην Ρουμανία (+12%), για το 2006, καθώς αυτά εμφανίζουν σημαντικούς ρυθμούς ανάπτυξης. Επιπρόσθετα, καινοποιοτικοί ρυθμούς ανάπτυξης εμφανίζουν και οι νέες χώρες του Ομίλου Ουκρανία και Τουρκία με πωλήσεις που αυξήθηκαν κατά 111% και 43% αντίστοιχα. Τέλος, αξίζει να σημειωθεί ότι οι νέες χώρες του Ομίλου, Ρωσία και Ουγγαρία άρχισαν να καταγράφουν πωλήσεις το 2006.

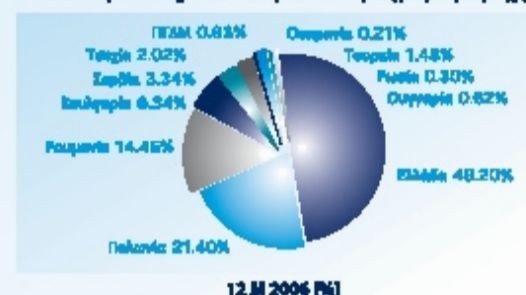
Λογίση συσχετισμένων πωλήσεων ανά γεωγραφική περιοχή



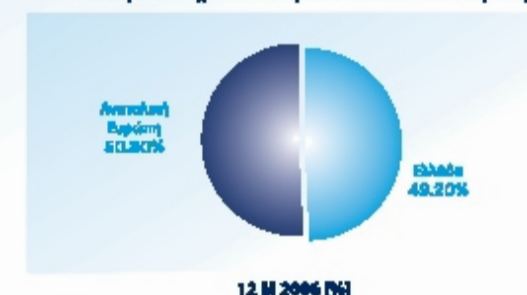
Λογίση συσχετισμένων πωλήσεων Ελλάδα vs Λ. Ευρώπη



Λογίση συσχετισμένων πωλήσεων ανά γεωγραφική περιοχή



Λογίση συσχετισμένων πωλήσεων Ελλάδα vs Λ. Ευρώπη



Πολωνία SARANTIS POLSKA S.A.



Η Sarantis Polska S.A. διαθέτει επώνυμα μάρκες καλλυντικών ευρείας διακομής της εταιρείας Γρ. Σαράντης (STRIP, C-THRU, X-POSE, WHISKY, NAIR, PEARL DROPS) καθώς και μάρκες καταναλωτικών οικιακών προϊόντων (JAN NIEZBEDNY, GROSIK, CAMEL, KAMELIA). Στόχος της εταιρείας Sarantis Polska είναι να αναλάβει τη θέση κάθε μίας από τις παραπάνω μάρκες στην πολωνική αγορά. Στις δραστηριότητες της εταιρείας περιλαμβάνονται η παραγωγή, το merchandising, η αποθήκευση και η διύλιση στην αγορά των παραπάνω brands, αλλά και προϊόντων ιδιωτικής ετικέτας σε οποία παράγει. Η Sarantis Polska κατέχει αυτή τη στιγμή ηγετική θέση στην πλειοψηφία των κατηγοριών προϊόντων του τομέα της, ενώ διαθέτει γραφεία και σε άλλες πόλεις της Πολωνίας. Το Τμήμα Εξαγωγών της Sarantis Polska είναι υπεύθυνο για τις εξαγωγές και πωλήσεις σε ευρωπαϊκές χώρες, καθώς και του Ομίλου Σαράντη στη Νοτιοανατολική Ευρώπη. Συνεργάζεται επίσης με τοπικούς αντιπροσώπους στις Ρωσία, Λευκορωσία, Λιθουανία, Λιτονία, Γερμανία, Γαλλία, Ισπανία και Πορτογαλία. Το εν λόγω τμήμα ιδρύθηκε το 2002 και έκτοτε το μερίδιό του στην συνολική κερδοφορία του Ομίλου αυξάνεται χρόνο με το χρόνο.

Δεδομένης της επιτυχίας που γνώρισε η σειρά οικιακών προϊόντων JAN NIEZBEDNY στην Πολωνία - έγινε από την πρώτη στιγμή leader στην πολωνική αγορά - η εταιρεία αποφάσισε να προβεί στη δημιουργία μίας αντίστοιχης σειράς στο εξωτερικό. Για το λόγο αυτό δημιουργήθηκε η σειρά Fino οικιακών προϊόντων που χαρακτηρίζονται από την υψηλή ποιότητα και τη λογική τιμή τους. Η στρατηγική της εταιρείας για το 2007 προβλέπει την παραπέρα ανάπτυξη σειράς του Ομίλου Σαράντη, βασίζοντας κυρίως στη STRIP, C-THRU και JAN NIEZBEDNY. Σε ό,τι αφορά την τελευταία μέλλουσα, υπάρχει σχεδιασμός για είσοδο σε νέες προκριντικές αγορές όπως σκωτία, βοόρνας και προϊόντα από ελκάνη. Στον τομέα των προμηθειών σχεδιάζεται η απόκτηση του μέσου νέων συμφωνιών με σημεία διανομής.

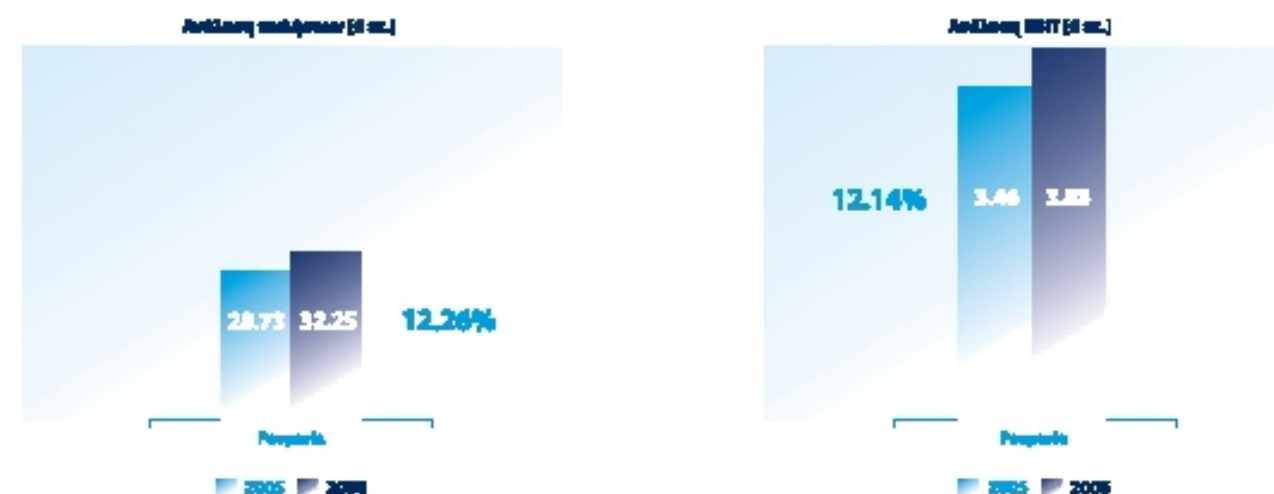


Η Sarantis Romania S.A., θυγατρική του Ομίλου Σαράντη ιδρύθηκε το Σεπτέμβριο του 1996, εμπολιρεύοντας σήμερα 11 χρόνια λειτουργίας. Έκτοτε, εμφανίζει σταθερή ανοδική πορεία, κάτι που πιστοποιεί και ο ρυθμός αύξησης των πωλήσεων της από το 1998 μέχρι το 2006. Συγκεκριμένα, το 1998 οι πωλήσεις της Sarantis Romania έφτασαν τα 7,1 εκατ. ευρώ, ενώ το 1999 τα 9,3 εκατ. ευρώ, καταγράφοντας αύξηση κατά 31,8%. Αντίστοιχα, το 2005 οι πωλήσεις ήταν της τάξης των 28,7 εκατ. ευρώ, για να φτάσουν τα 32,2 εκατ. ευρώ το 2006, ήτοι αύξηση σε ποσοστό 12%. Ο κύριος όγκος των πωλήσεων πραγματοποιείται από τα κεντρικά της εταιρείας στο Βουκουρέστι και ακολουθούν οι θυγατρικές στο Ιάσιο, Γιάλοβιτς, Τιμσοάρα, Κροϊόβα κ.ο.κ. Σημειώνεται ότι η εταιρεία διαθέτει στη ρουμανική αγορά τα προϊόντα της Γρ. Σαράντης, καθώς επίσης και προϊόντα άλλων εταιρειών όπως η JOHNSON & JOHNSON, η ANTONIO PUIG, η GEORGIA PACIFIC, η BOLTON GROUP, αλλά και μάρκες πολυτελείας όπως η JIVENA, η LA PRAIRE, PUPA κ.α.

Στι σχέδια της εταιρείας περιλαμβάνονται η επέκταση των σημείων και του όγκου διακομής καθώς και η αύξηση των υφιστάμενων μεριδίων αγοράς, οι μακροπρόθεσμες στρατηγικές συνεργασίες με επιλεγμένους επίφορους και η παραπέρα αύξηση της κερδοφορίας.



Ρουμανία SARANTIS ROMANIA S.A.



Βουλγαρία SARANTIS BULGARIA L.T.D.



Η SARANTIS BULGARIA LTD ξεκίνησε τη λειτουργία της το 1994, αποτελώντας την πρώτη θυγατρική εταιρεία του Ομίλου Sarantis στην Ανατολική Ευρώπη. Το δίκτυο της Βουλγαρικής θυγατρικής του Ομίλου, διακρίνεται καλλυντικά εταιρείες, επλεκτικές και ημι-επιλεκτικές διανομής, προϊόντα ομορφιάς χρήσης, καθώς και προϊόντα υγείας και φροντίδας.

Σημαντικό ποσοστό των πωλήσεων που πραγματοποιείται στη γειτονική χώρα ο Όμιλος SARANTIS αφορούν ιδιοπαράγόμενα προϊόντα, μεταξύ των οποίων ξεχωρίζουν το ανδρικό άρωμα STRE, οι γυναικείες σειράς αρωμάτων C-THRU, X-POSE και III, η αντιγηλαική σειρά CARROTEN καθώς επίσης και τα προϊόντα ομορφιάς χρήσης FINO, CAMEL, AFROSO και TUBOFLO. Τυπώδρονα η εταιρεία διατηρεί συνεργασίες διανομής με τις εταιρείες JOHNSON & JOHNSON, ANTONIO PUIG, RILKEN, CEP, CHURCH & DWIGHT, WERUSKA&JOEL, LABORATOIRES INGRID MILLET, LA PRAIRIE GROUP και ITF GROUP. Ενδεικτικά, προϊόντα εταιρείας διανομής που διακρίνεται είναι τα: O.B., JOHNSON'S BABY, CLEAN&CLEAR, JOHNSON'S, CAREFREE, PENATEN, ANTONIO BANDERAS, DIAMOLO, INGRID MILLET, MEDITERRANEO, SPIRIT, BARBIE, PEARL DROPS, RILKEN, EVERLAST, LOTTO καθώς επίσης και τα αξής luxury cosmetics: LA PRAIRIE, SILVER RAIN, INGRID MILLET, ELITE MODEL, EXTE, NINA RICCI, JUVENA, MANGO και GAI MATTEOLO.

Σημειώνεται τέλος, ότι η SARANTIS BULGARIA κατέχει την πρώτη θέση στην αγορά των αρωμάτων εταιρείας διανομής, καθώς επίσης και στην κατηγορία food packaging.

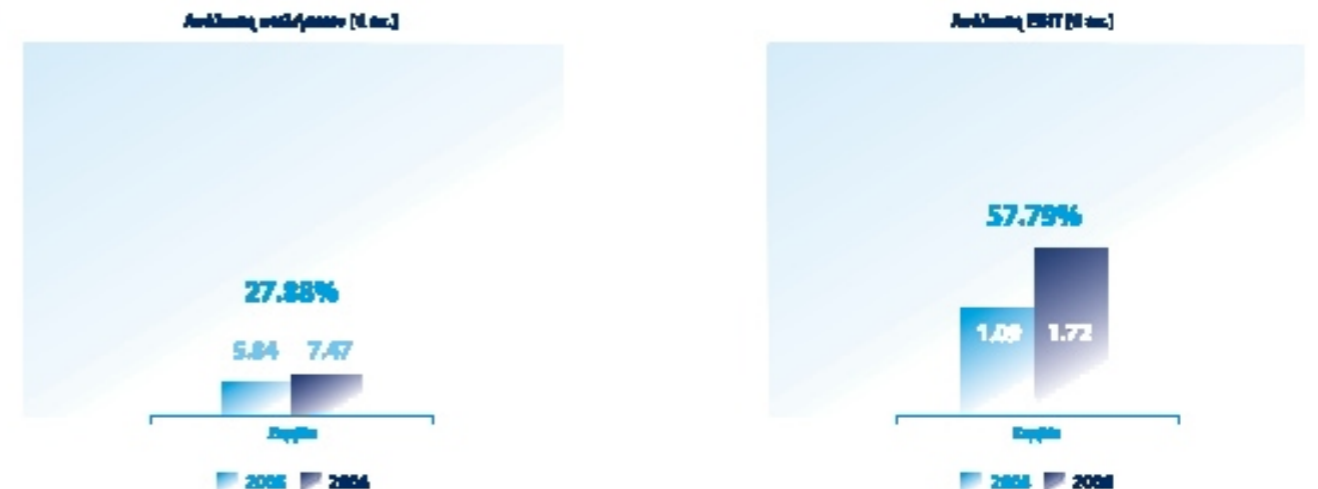
Η Net West Distribution Services Ltd, Serbia & Montenegro, θυγατρική του Ομίλου Sarantis, ιδρύθηκε το 1997 και εδρεύει στο Βελιγράδι. Η δραστηριότητα της Σερβικής εταιρείας περιλαμβάνει τη διανομή ιδιοπαράγόμενων καλλυντικών εταιρείας διανομής και καλλυντικά εταιρείας διανομής τρίτων, καθώς επίσης και ιδιοπαράγόμενα είδη ομορφιάς χρήσης και προϊόντα επιλεκτικής διανομής. Έτσι μεταξύ των προϊόντων που διατίθενται περιλαμβάνονται η ανδρική αρωματική σειρά STRE, οι γυναικείες σειράς αρωμάτων C-THRU, X-POSE και III, τα αντιγηλαικά CARROTEN τα είδη περιποίησης υποδημάτων CAMEL και τα προϊόντα FINO, TUB-O-FLO, καθώς επίσης και αρώματα των ANTONIO PUIG, GROUP ARTHES και CEP.

Οι προοπτικές της εταιρείας για το 2007 είναι ιδιαίτερα θετικές και αναμένεται νέα αύξηση του κλάδου εργασιών μέσω της ενίσχυσης του δικτύου της διανομής, της εισαγωγής νέων κωδικών καθώς επίσης και μέσω εξαγωγών.



Σερβία & Μαυροβούνιο

NETWEST SERBIA L.T.D. (SARANTIS SERBIA & MONTENEGRO)



Πρώτη Γιουγκοσλαβική Δημοκρατία της Μακεδονίας

SARANTIS SKOPJE L.T.D.



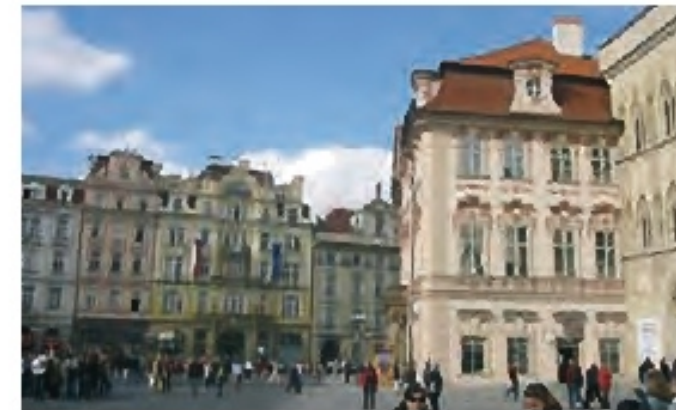
Όπως και αυτή της Σερβίας, έτσι και αυτή των Σκοπίων Sarantis Skopje, ιδρύθηκε το 1997, έχοντας ως έδρα τα Σκόπια. Η βασική δραστηριότητα επικεντρώνεται στην εμπορία και διανομή ιδιοπαραγόμενων καλλυντικών ευρείας διανομής και καλλυντικών ευρείας διανομής τρίτης, καθώς επίσης και προϊόντα ειδή οικιακής χρήσης, ιδιοπαραγόμενα και διανεμόμενα. Μεταξύ των προϊόντων που διατίθενται περιλαμβάνονται η ανδρική αρωματική σειρά STRB, οι γυναικείες σειρές αρωμάτων C-THRU, X-POSE και BU, τα είδη περιποίησης υποδημάτων CAMEL, τα προϊόντα FINO, καθώς επίσης και αρώματα των ANTONIO PUG, GROUP ARTHES και CEP.

Οι προοπτικές της εταιρείας για το 2007 είναι θετικές και αναμένεται αύξηση του κλάδου εργασιών με την εξαγωγή νέων κωδικών στην αγορά.



Η SARANTIS CZECH REPUBLIC απέκτησε τη σημερινή της ονομασία το 2004 αποπληρώντας συνήθεια της PÁČKA PLAST CZECH και αποσπείρει θυγατρική της SARANTIS POLSKA S.A. Η εταιρεία ιδρύθηκε το 1996 λειτουργώντας ουσιαστικά ως διανομέας της Πολωνικής εταιρείας και εννέα χρόνια μετά, διαθέτει πλέον στην αγορά, ίδια προϊόντα ευρείας διανομής, από τα οποία ξεχωρίζουν το ανδρικό άρωμα STRB, οι γυναικείες σειρές αρωμάτων C-THRU και BU και η αντιψυκτική σειρά CARROTEN. Επιπλέον, σημαντική είναι και η παρουσία των προϊόντων οικιακής χρήσης στην αγορά της Τσεχίας με βασικότερα προϊόντα το FINO και το KOFUNKA. Σημακώνεται επίσης ότι η SARANTIS CZECH REPUBLIC διατηρεί συνεργασία διανομής των προϊόντων των εταιριών CEP (semi-selective brand: Everlast) και CHURCH & DWIGHT (Pearl Drops).

Η εταιρεία για το 2007 αναμένει νέα αύξηση του κλάδου εργασιών της λόγω περαιτέρω ανάπτυξης του δικτύου της διανομής της και της αύξησης των κωδικών των προϊόντων που διανέμει.



Δημοκρατία της Τσεχίας

SARANTIS CZECH REPUBLIC, s.r.o.



Τουρκία SARANTIS TURKIYE

Η Sarantis Τουρκία ιδρύθηκε το 2005 και η κύρια δραστηριότητά της επικεντρώνεται στη διανομή των αρωματικών κυρίως δανομής και των αντιηλιακών της Γρ. Σαράντης ΑΒΕΕ όπως STRB, B.U., C-THRU και CARROTEN.



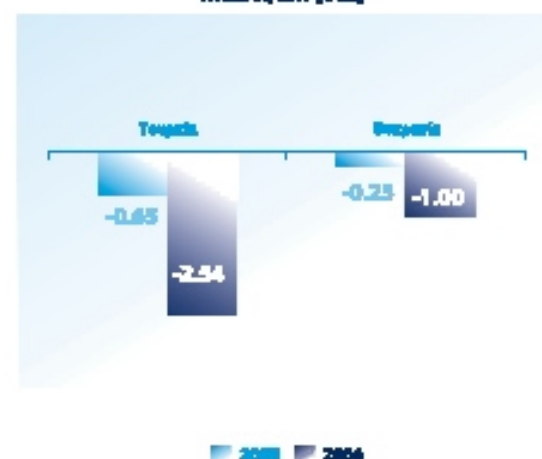
Ουκρανία SARANTIS UKRAINE

Η εταιρεία ιδρύθηκε το Μάιο του 2005. Η Sarantis Ukraine δραστηριοποιείται στην Ουκρανική αγορά στις κατηγορίες των γυναικείων και ανδρικών καλλυντικών, των προϊόντων οικιακής χρήσης και περαιοήσης υποδημάτων μέσω των εδωκυθων εμπορικών σημάτων STRB, X-POISE, B.U., C-THRU, FINO, GROSK και CAMEL. Σημειώνεται ότι σύμφωνα με στρατηγική απόφαση της εταιρείας αναφορικά με την αναδιοργάνωση των δραστηριοτήτων της στις νέες χώρες του εξωτερικού (Τουρκία, Ρωσία, Ουκρανία) ο Όμιλος Σαράντη σύναψε συμφωνία με την εταιρεία COMIL, τοπικό εθνικό δανομέα στην Ουκρανία, για την διανομή των προϊόντων του στην αγορά της Ουκρανίας. Η εν λόγω συμφωνία αναμένεται να ωφεληθεί τον Όμιλο προσφέροντας αποτελεσματικότητα στην διανομή, αύξηση των μεριδίων αγοράς και τελικής αύξηση της κερδοφορίας.

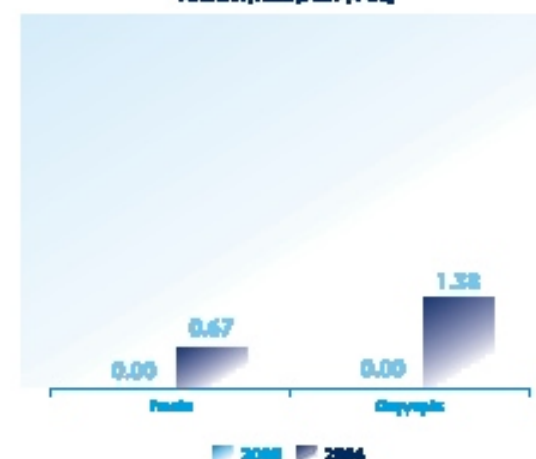
Αύξηση πωλήσεων (€ εκ.)



Αύξηση EBIT (€ εκ.)



Αύξηση πωλήσεων (€ εκ.)



Αύξηση EBIT (€ εκ.)



Ρωσία SARANTIS RUSSIA

Η εταιρεία ιδρύθηκε το 2006 και η μιστοχή της σύνθεση είναι 65% προς 35% για τη Γρ. Σαράντης ΑΒΕΕ και τη Relding S.A (δανομέας καταναλωτικών προϊόντων) αντίστοιχα. Η Sarantis Russia δραστηριοποιείται στην διανομή των ιδιοπαράγομενων καλλυντικών της Γρ. Σαράντης ΑΒΕΕ (STRB, C-THRU & BU). Η διανομή των προϊόντων γίνεται μέσω από όλα τα κανάλια δανομής (25% key accounts & perfumery shops and 75% retailers & wholesalers).



Ουγγαρία SARANTIS HUNGARY

Η εταιρεία ιδρύθηκε το 2006. Η δραστηριότητά της περιλαμβάνει τη διανομή των ιδιοπαράγομενων καλλυντικών STRB, C-THRU, BU και CARROTEN και των ιδιοπαράγομενων προϊόντων οικιακής χρήσης (FINO) καθώς επίσης και των αρωματικών Everlast. Η διανομή των προϊόντων γίνεται μέσω από όλα τα κανάλια δανομής (70% key accounts & perfumery shops, 15% wholesalers and 5% retailers).

Εξαγωγές Σαράντη

Η εταιρεία διατηρεί ισχυρό δίκτυο διανομής σε περισσότερες από 30 χώρες, μέσω συνεργασιών διανομής που έχει συνάψει με κορυφαίες εταιρείες. Αυτό το δίκτυο εκδίδεται κυρίως τη γεωγραφική περιοχή της Ανατολικής και Κεντρικής Ευρώπης, τα Βαλκάνια, τη Βόρεια Αφρική και τη Μέση Ανατολή. Οι χώρες άμεσων εξαγωγών είναι οι Αλβανία, Αρμενία, Λευκορωσία, Βέλγιο, Βοσνία, Κροατία, Κύπρος, Λίχτενσταϊν, Εσθονία, Λιθουανία, Καζακστάν, Βουλγαρία της Σαουδικής Αραβίας, Λετονία, Λίβανος, Λιθουανία, Μάλτα, Μολδαβία, Ολλανδία, Πορτογαλία, Σλοβακία, και τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα.

Οι άμεσες εξαγωγές διενεργούνται μέσω δύο βασικών κέντρων στην Ελλάδα και Πολωνία, ενώ σε ορισμένες περιπτώσεις οι εξαγωγές διενεργούνται και ελέγχονται μέσω των θυγατρικών εταιρειών του Ομίλου. Νέες χώρες δραστηριοποίησης των εξαγωγών το 2027 είναι το Αζερμπαϊτζάν, η Ιταλία και η Συρία.

Το τμήμα εξαγωγών της εταιρείας αναζητά συνεχώς νέες ευκαιρίες συνεργασίας, καθώς και επεκτείνει το 'άνοιγμα' νέων αγορών (χώρες), που παρουσιάζουν προοπτικές ανάπτυξης. Στους άμεσους στόχους του τμήματος εξαγωγών της εταιρείας συγκαταλέγεται η εξόδωση στην Λατινική Αμερική, η ανάπτυξη στην Ασία και ιδιαίτερα στις Ινδίες και Ινδονησία, όπως επίσης και η περαιτέρω ενδυνάμωση της εξαγωγικής μας παρουσίας στη Μέση και Άνω Ανατολή.



Ορόσημα 2006

Η σταθερή ανάπτυξη των οικονομικών μεγεθών του Ομίλου για το 2006 επιβραβεύει τις στρατηγικές επιλογές μας. Μια σειρά από επιτεύγματα που εξυπηρετούν τους μακροπρόθεσμους στόχους μας υλοποιήθηκαν και είχαν ως αποτέλεσμα την ανάπτυξη των οικονομικών μεγεθών του Ομίλου.

Ανάπτυξη Νέων Προϊόντων

Ο Όμιλος για το 2006 στα πλαίσια της στρατηγικής του για την ενίσχυση και περαιτέρω ανάπτυξη των ηγετικών μεριδίων αγοράς που κατέχει στις αγορές που δραστηριοποιείται, προέβη σε λανσαρίσματα στους βασικούς κλάδους δραστηριοποίησής του, εμπλουτίζοντας έτσι τη γκάμα των εμπορικών σημάτων που διαθέτει στην αγορά. Πιο συγκεκριμένα, στον κλάδο των καλλυντικών επιλεκτικής διανομής το χαρτοφυλάκιο των εμπορικών σημάτων που διανέμει ο Όμιλος εμπλουτίστηκε με τα λανσαρίσματα των αρωμάτων KYLIE, FERRAGAMO, FREEZE, UNGARO. Επιπρόσθετα, αξίζει να σημειωθεί ότι σε ακολουθία με τη στρατηγική της Διοίκησης που στοχεύει στην επέκταση της γκάμας των ιδιοπαραγόμενων προϊόντων του Ομίλου, ο κλάδος των καλλυντικών ευρείας διανομής ενισχύθηκε με την προσθήκη του νέου αρώματος της σειράς STRB, STRB RACING καθώς επίσης και με την επέκταση του γυναικείου αρώματος C-THRU με τη νέα σειρά C-THRU Natural Sprays η οποία ακολουθεί τις υπάρχουσες αρωματικές κατευθύνσεις με ένα πιο απαλό άρωμα. Επίσης, το 2006, το CARROTEN εμπλούτισε την γκάμα του με το λανσάρισμα νέων, εξελιγμένων αντιηλιακών προϊόντων (καινοτομικό αντιηλιακό σε μορφή gel, ευδακτική κρέμα για μετά τον ήλιο με τριπλή δράση κλπ). Επιπρόσθετα, ο κλάδος των προϊόντων οικιακής χρήσης ενισχύθηκε δημιουργώντας το νέο αντικολητικό αλουμινοχαρτο SANITAS το οποίο έχει ασύγκριτη αντοχή, είναι φτιαγμένο ειδικά για να μην κολλάει πάνω στα τρόφιμα και έρχεται σε μια νέα πρακτική συσκευασία. Επιπλέον, ο κλάδος ανανέωσε και την σειρά προϊόντων καθαρισμού πιάτων, ΤΡΥΑΕΤ, βελτιώνοντας την σύνθεσή της και εμπλουτίζοντας την εικόνα της με τέσσερα νέα αρώματα. Το ΤΕΖΑ, επίσης, ιδιοπαραγόμενο προϊόν του Σαράντη για την καταπολέμηση των εντόμων, εμπλουτίστηκε με μια νέα σειρά από προϊόντα υψηλής ποιότητας για την αντιμετώπιση των ιπτάμενων εντόμων. Θα πρέπει επίσης να αναφερθεί ότι από τις αρχές του 2006, ο Όμιλος έχει αναλάβει την αποκλειστική αντιπροσωπεία της γερμανικής εταιρείας προϊόντων επαγγελματικού καθαρισμού BUZIL στην Ελλάδα, εμπλουτίζοντας έτσι το χαρτοφυλάκιο των προϊόντων επαγγελματικού καθαρισμού.

Σημαντικές εξελίξεις υπήρξαν και στον Κλάδο Υγείας και Φροντίδας του Ομίλου καθώς η ένταξη της Γαλλικής Εταιρείας Physcience (συμπληρώματα διατροφής που στοχεύουν στην ομορφιά και υγεία της επιδερμίδας, των μαλλιών και στο αδυνάτισμα) ισχυροποιεί την ηγετική θέση του κλάδου στην αγορά των συμπληρωμάτων διατροφής και βιταμινών. Επιπρόσθετα, ο Όμιλος προχώρησε σε συνεργασία με την ORIGINS (εταιρεία η οποία που ανήκει στον Όμιλο Estee Lauder) που αφορά στην αποκλειστική αντιπροσωπείωση των προϊόντων της στην Ελλάδα μέσω δικτύου επιλεγμένων φαρμακείων και μέσω καταστήματος λιανικής του Σαράντη το οποίο ξεκίνησε την λειτουργία του τον Δεκέμβριο 2006 στο κέντρο της Αθήνας. Θα πρέπει επίσης να αναφερθεί ότι από τις αρχές του 2006, ο Όμιλος έχει αναλάβει την αποκλειστική αντιπροσωπεία της γερμανικής εταιρείας προϊόντων επαγγελματικού καθαρισμού BUZIL στην Ελλάδα, εμπλουτίζοντας έτσι το χαρτοφυλάκιο των προϊόντων επαγγελματικού καθαρισμού.

Εξαιρετικές Επιδόσεις στη Δραστηριότητα του Ομίλου στις Χώρες της Ανατολικής Ευρώπης

Ιδιαίτερως ικανοποιητικά ήταν τα οικονομικά αποτελέσματα του Ομίλου για το 2006 στις αγορές της Ανατολικής Ευρώπης όπου διατηρεί δραστηριότητα. Αξίζει να αναφερθεί ότι σε ακολουθία με την στρατηγική του Ομίλου για ενίσχυση της δραστηριότητας του στις αγορές του εξωτερικού, η Ευρωπαϊκή αγορά κατάφερε να ξεπεράσει για πρώτη φορά το 50% των ενοποιημένων πωλήσεων. Πιο συγκεκριμένα, οι χώρες του εξωτερικού παρουσίασαν αύξηση



πωλήσεων κατά 21,4% φθάνοντας τα 113,4 εκατ. ευρώ και αυξάνοντας τη συνεισφορά τους στις συνολικές πωλήσεις στο 50,88% το 2006 από 47,75% το 2005.

Σημαντικότεροι άξονες ανάπτυξης του Ομίλου στην Ανατολική Ευρώπη αποτέλεσαν οι αγορές της Τσεχίας (+34%), της Σερβίας (+28%), της Βουλγαρίας (+24%), της Πολωνίας (+19%), και της Ρουμανίας (+12%). Αντίστοιχη θετική εικόνα παρουσιάζουν και τα επίπεδα κερδοφορίας των θυγατρικών εταιριών του Ομίλου στην Τσεχία (+420%), στην ΠΓΔΜ (+59%), στη Σερβία (+58%), στην Βουλγαρία (+29%), στην Πολωνία (+15%) και στην Ρουμανία (+12%), για το 2006, καθώς αυτά εμφανίζουν σημαντικούς ρυθμούς ανάπτυξης. Επιπρόσθετα, ικανοποιητικούς ρυθμούς ανάπτυξης εμφανίζουν και οι νέες χώρες του Ομίλου Ουκρανία και Τουρκία με πωλήσεις που αυξήθηκαν κατά 111% και 43% αντίστοιχα. Τέλος, αξίζει να σημειωθεί ότι οι νέες χώρες του Ομίλου, Ρωσία και Ουγγαρία άρχισαν να καταγράφουν πωλήσεις το 2006.

Τα ιδιαίτερα ικανοποιητικά αποτελέσματα των εν λόγω αγορών συμβάλουν στην ισχυροποίηση της θέσης του Ομίλου μέσω επίτευξης ισχυρότερων μεριδίων αγοράς και επικράτησής του έναντι του υπάρχοντος ανταγωνισμού.

Σύσταση δύο νέων θυγατρικών του Ομίλου στην Ρωσία και την Ουγγαρία, Sarantis Russia και Sarantis Hungary.

Η Sarantis Russia ιδρύθηκε το 2006 σαν θυγατρική του Ομίλου Σαράντη και ο οποίος κατέχει ποσοστό συμμετοχής 65%. Το υπόλοιπο 35% ανήκει στην Ρωσική εταιρεία Retting S.A. που διανέμει καταναλωτικά προϊόντα στην Ρωσία. Η δραστηριότητα της Sarantis Russia ξεκίνησε το 2006 με την διανομή των ιδιοπαραγόμενων καλλυντικών της Γρ. Σαράντη ABEE (STRB, C-THRU & BU). Η διάθεση των προϊόντων γίνεται μέσα από όλα τα κανάλια διανομής (25% key accounts & perfumery shops and 75% retailers & wholesalers). Η Sarantis Hungary ιδρύθηκε το 2006 και είναι 100% θυγατρική του Ομίλου. Η δραστηριότητά της περιλαμβάνει τη διάθεση των ιδιοπαραγόμενων καλλυντικών STRB, C-THRU, BU και CARROTEN και των ιδιοπαραγόμενων προϊόντων οικιακής χρήσης (FINO) καθώς επίσης και των αρωματικών Everlast. Η διάθεση των προϊόντων γίνεται μέσα από όλα τα κανάλια διανομής (70% key accounts & perfumery shops, 15% wholesalers and 5% retailers).

Θετικές Οικονομικές Επιδόσεις Του Ομίλου Κατά τη Χρήση 2006

Τα οικονομικά αποτελέσματα του Ομίλου Σαράντη το 2006 κινήθηκαν σε ακολουθία με την στρατηγική της Διοίκησης της οποίας κύριοι άξονες είναι η έμφαση στις στρατηγικές αγορές των βασικών κατηγοριών δραστηριοποίησης του Ομίλου, η σταδιακή ενίσχυση των πωλήσεων ιδιοπαραγόμενων προϊόντων, καθώς και η ενίσχυση των ξένων αγορών. Οι ενοποιημένες πωλήσεις του Ομίλου αυξήθηκαν κατά 6,96% το 2006. Είναι αξιοσημείωτο ότι σε συγκρίσιμη βάση εάν δεν ληφθούν υπόψη οι πωλήσεις του κλάδου των κατοικίδιων ζώων (€ 0,227 εκ. το 2006 σε σχέση με € 6,322 εκ. το 2005) και τα έσοδα από τις υπηρεσίες προς την Estee Lauder JV (€ 1,047 εκ. το 2006 σε σχέση με € 4,571 εκ. το 2005), οι ενοποιημένες πωλήσεις αυξήθηκαν κατά 11,57%.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι κατά τη διάρκεια του 2006 παρατηρήθηκε σημαντική ανάπτυξη των δύο βασικών κλάδων δραστηριότητας, των καλλυντικών ευρείας διανομής και των προϊόντων οικιακής χρήσης, αλλά και ισχυρή ανάπτυξη της δραστηριότητας του Ομίλου στις αγορές της Ανατολικής Ευρώπης.

Ενοποιημένες Πωλήσεις (€ εκ.)



Αύξηση Πωλήσεων από Κλάδο Δραστηριότητας (€ εκ.)



Ενοποιημένα Κέρδη προ Φόρων Τόκων & Αποσβέσεων (€ εκ.)



Αύξηση ΕΒΠ από Κλάδο Δραστηριότητας (€ εκ.)



Ενοποιημένα Κέρδη προ Φόρων & Τόκων (€ εκ.)



Αύξηση Πωλήσεων από Περιφερειακή Διαμερίδα Κέρδους (€ εκ.)



Ενοποιημένα Κέρδη Μ.Ο. & Δ.Μ. (€ εκ.)



Αύξηση ΕΒΠ από Περιφερειακή Διαμερίδα Κέρδους (€ εκ.)



Οικονομικά Αποτελέσματα 2006

Πωλήσεις

Οι ενοποιημένες πωλήσεις του Ομίλου αυξήθηκαν κατά 6,96% το 2006. Είναι αξιοσημείωτο ότι σε συγκρισιμη βάση εάν δεν ληφθούν υπόψη οι πωλήσεις του κλάδου των κατοικίδιων ζώων (€ 0,227 εκ. το 2006 σε σχέση με € 0,322 εκ. το 2005) και τα έσοδα από τις υπηρεσίες προς την Estee Lauder JV (€ 1,047 εκ. το 2006 σε σχέση με € 4,571 εκ. το 2005), οι ενοποιημένες πωλήσεις αυξήθηκαν κατά 11,57%. Επιπλέον κατά το 2006, οι δύο βασικοί κλάδοι δραστηριότητας, προϊόντα ευρείας διοικητικής και προϊόντα ομορφικής χρήσης, παρουσίασαν σημαντική ανάπτυξη κατά 18,82% και 9,43% αντίστοιχα. Οι δραστηριότητες του Ομίλου στην Ανατολική Ευρώπη παρουσίασαν αύξηση κατά 21,40%.

ΕΒΠΔΑ

Στα 33,44 εκατ. ευρώ διαμορφώθηκαν το 2006, έναντι 31,75 εκατ. ευρώ που ήταν το 2005, τα Κέρδη προ Φόρων Τόκων και Αποσβέσεων (ΕΒΠΔΑ), παρουσιάζοντας έτσι αύξηση της τάξεως του 5,31%. Η χαμηλότερη σε σχέση με τον κλάδο εργασιών αύξηση του ΕΒΠΔΑ οδήγησε στην υποχώρηση του περιθωρίου κέρδους στο 14,96%, έναντι 15,22% που ήταν την αντίστοιχη περασνή περίοδο εξαιτίας των υψηλών κερδών εγκατάστασης στις νέες αγορές.

ΕΒΠ

Τα Κέρδη προ Τόκων και Φόρων (ΕΒΠ) το 2006 ανήλθαν σε 29,81 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας έτσι αύξηση σε σχέση με το 2005 της τάξεως του 5,91%, καθώς τα ΕΒΠ ήταν διαμορφωθέντα στα 28,15 εκατ. ευρώ.

Κέρδη προ φόρων

Ο Όμιλος Sarantis παρουσίασε αρνητικά χρηματοοικονομικά αποτελέσματα ύψους €0,16 εκ. σε σχέση με €-2,87 εκ. το 2005. Ο λόγος είναι η πώληση μετοχών Miltipharma (€0,96 εκ.) αλλά και τα έσοδα από την πώληση του τομέα των Κατοικίδιων Ζώων (€1,34 εκ.). Τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν σε €29,65 εκ., αυξημένα κατά 17,28% σε σχέση με το 2005, ξεπερνώντας τις εκτιμήσεις της διοίκησης κατά 5,22%.

Κέρδη μετά από φόρους και δικ. μειοψηφίας (ΕΑΤΑΜ)

Τα Κέρδη Μετά Φόρων και Διαμερισμάτων Μειοψηφίας (ΕΑΤΑΜ) έφθασαν στα 22,67 εκατ. ευρώ, έναντι 19,33 εκατ. ευρώ που ήταν το 2005, παρουσιάζοντας έτσι αύξηση της τάξεως του 17,28% ξεπερνώντας έτσι τις εκτιμήσεις της διοίκησης.



Στρατηγική

« Go For Great »

Η εταιρεία να γίνει ο #1 οργανισμός marketing και πωλήσεως προϊόντων, τόσο στην Ανατολική όσο και στη Νοτιοανατολική Ευρώπη, μέσω ενός ισχυρού portfolio ιδιοπαραγόμενων προϊόντων, καθώς και μέσω του ισχυρότερου άμεσου και έμμεσου δικτύου διανομής στα καταναλωτικά προϊόντα.

Ο Όμιλος Σαράντη διαγράφοντας τα τελευταία χρόνια μια άκρως δυναμική και επιτυχημένη αναπτυξιακή πορεία στις αγορές που δραστηριοποιείται, αποτελεί μια από τις ηγετικές δυνάμεις στην ευρύτερη περιοχή της Ανατολικής και Νοτιοανατολικής Ευρώπης στην παραγωγή και διανομή καταναλωτικών προϊόντων, κατέχοντας ηγετικά μερίδια αγοράς στις στρατηγικές κατηγορίες δραστηριοποίησής της. Η εξαιρετική πορεία του Ομίλου είναι αποτέλεσμα της σωστής στρατηγικής και προγραμματισμού της Διοίκησης, καθώς και της υποστήριξης των εργαζομένων και συνεργατών της.

Στόχος της εταιρείας είναι η δημιουργία ενός «Σπουδαίου» οργανισμού πωλήσεως «Σπουδαίων» προϊόντων για τις καθημερινές ανάγκες 400 εκατομμυρίων ανθρώπων στην Ελλάδα και στην Ανατολική Ευρώπη, ο οποίος θα του εξασφαλίσει συγκριτικό πλεονέκτημα μέσω της συνεχούς προσφοράς αξίας στους καταναλωτές, συνεργάτες και μετόχους της εταιρείας.

Τέσσερις είναι οι στρατηγικοί πυλώνες ανάπτυξης που θα συμβάλλουν στην επίτευξη των στόχων του Ομίλου: τα καλλυντικά ευρείας διανομής, τα προϊόντα οικιακής χρήσης, τα προϊόντα υγείας και φροντίδας και τα προϊόντα της κατηγορίας Λοιπών Πωλήσεων. Μέσω της ανάπτυξης των προαναφερθέντων αξόνων η εταιρεία επιδιώκει να «κτίσει» ένα ισχυρό portfolio ιδιοπαραγόμενων, κυρίως, προϊόντων στις στρατηγικές για αυτήν κατηγορίες, εξασφαλίζοντας ηγετικά μερίδια αγοράς. Αυτό, σε συνδυασμό με το ισχυρό δίκτυο διανομής της εταιρείας στην Ανατολική Ευρώπη, της εξασφαλίζει δυναμική παρουσία στις αγορές δραστηριοποίησης καθιστώντας την τον ιδανικό συνεργάτη για εταιρείες καταναλωτικών προϊόντων στην Ανατολική και Νοτιοανατολική Ευρώπη.

Αξίζει να αναφερθεί ότι μια από τις βασικές προτεραιότητες του Ομίλου είναι οι νέες χώρες (Τουρκία, Ουκρανία, Ρωσία) με στόχο την ανατροπή της υπάρχουσας κατάστασης που συνίσταται σε υψηλά πάγια έξοδα λειτουργίας. Με αυτό το στόχο, η στρατηγική γεωγραφικής ανάπτυξης θα αναπτυχθεί μέσω ενός νέου μοντέλου διείσδυσης το οποίο βασίζεται στην εκχώρηση της διανομής και την ανάπτυξη των πωλήσεων μέσω τοπικού εθνικού διανομέα. Αυτό θα εξασφαλίσει αποτελεσματικότητα στην διανομή, αύξηση των μεριδίων αγοράς και τελικώς αύξηση της κερδοφορίας, αντιστρέφοντας τον υφιστάμενο τρόπο λειτουργίας. Παράλληλα, κατ' αυτόν τον τρόπο μέσω της πανεθνικής διανομής, ο Όμιλος εξασφαλίζει αποδοτικότητα των δαπανών διαφήμισης και υποστήριξης των προϊόντων.

Η ανάπτυξη και ισχυροποίηση του Ομίλου προϋποθέτει οργανωτική υπεροχή, καινοτομία σε επίπεδο προϊόντων, συνεργατών και υπηρεσιών, καθώς και αποδοτικό και ικανό management, ικανότητες που θα αποτελέσουν τα εργαλεία επίτευξης των στόχων της εταιρείας, ενώ εξίσου σημαντικό παράγοντα επιτυχίας αποτελεί και η ανάπτυξη κοινής και δυνατής εταιρικής κουλτούρας στους ανθρώπους που απαρτίζουν και υποστηρίζουν τον οργανισμό.

Στα πλαίσια αυτά, τα επόμενα χρόνια η εταιρεία θα δώσει έμφαση στην ανάπτυξη των παραπάνω ικανοτήτων. Πιο συγκεκριμένα, η στρατηγική ανάπτυξης του Ομίλου για την επόμενη τριετία θα βασιστεί στην top line ανάπτυξη, στη δημιουργία οργανωτικής υπεροχής, αλλά και στην ανάπτυξη των χρηματοοικονομικών μεγεθών. Πιο συγκεκριμένα:

ΣΤΟΧΟΣ: ΕΜΦΑΣΗ ΣΤΗΝ TOP-LINE ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Οργανική Ανάπτυξη

- Επενδύσεις στις βασικές κατηγορίες
- Βελτίωση μεριδίων αγοράς & ενδυνάμωση προϊόντων
- Ανάπτυξη Δικτύου Διανομής

New Business Development

- Επιτάχυνση της διαδικασίας κατάρτισης Pipeline για την ανάπτυξη νέων προϊόντων & λανσάρισμα νέων προϊόντων
- Διείσδυση σε νέες, συνδεδεμένες κατηγορίες

Γεωγραφική Επέκταση

- Νέες Χώρες
- Άμεσες Εξαγωγές

Στρατηγικές Συμμαχίες & Εξαγορές

- Έμφαση στις Παλαιές Χώρες του Ομίλου

ΣΤΟΧΟΣ: ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΗΣ ΥΠΕΡΟΧΗΣ

Αναδιοργάνωση σε μια παγκόσμια εταιρεία

- Εφαρμογή επιτυχημένου μοντέλου σε όλες τις χώρες
- Επαναπροσδιορισμός ατόμων κλειδιά στις διαδικασίες (Ανάπτυξη, Επιβράβευση, Επικοινωνία)
- Δημιουργία κουλτούρας Σαράντη βασισμένη στις βασικές αξίες
- Να γίνει η Σαράντης = « Ένας Σπουδαίος Χώρος Εργασίας »

ΣΤΟΧΟΣ: ΑΝΑΠΤΥΞΗ EPS '06 – '09 CAGR > 10%

- Βελτίωση των περιθωρίων κέρδους μέσω ανάπτυξης παραγωγικότητας & κίνητρων αποτελεσματικότητας και ανταγωνιστική στρατηγική εφοδιασμού πρώτων υλών
- Μείωση των Χρηματοοικονομικών εξόδων
- Μείωση του συνολικού φορολογικού συντελεστή
- Νέο Μοντέλο διείσδυσης στις νέες χώρες του Ομίλου

Χρηματιστηριακή Ταυτότητα

Στοιχεία Μετοχής

Η πορεία της μετοχής της Γρ. Σαράντης ΑΒΕΕ κατά τη διάρκεια του 2006 υπήρξε ιδιαίτερα θετική. Η συνολική άνοδος της κατά τη διάρκεια του έτους έφτασε το 12%. Αξίζει να σημειωθεί ότι ο όγκος των συναλλαγών της μετοχής κατά τη διάρκεια του 2006 παρέμεινε σε υψηλά επίπεδα, καθώς ο μέσος ημερήσιος όγκος συναλλαγών έφτασε τις 60.564 μετοχές.

Μετοχική Ταυτότητα

- Reuters Ticker.....SRSr.AT
- Bloomberg Ticker.....SAR GA
- Τιμή κλεισίματος (31/12/06).....€8,04
- Αριθμός Μετοχών.....38.146.940
- Κεφαλαιοποίηση (31/12/06).....€306,7 εκ.
- 52 εβδ. Υψηλό.....€9,42 στις 11/05/06
- 52 εβδ. Χαμηλό.....€7,20 στις 25/05/06

Μετοχική Σύνθεση Δεκ. 2006



Τιμή & Όγκος - 52 εβδομάδες



ΣΑΡΑΝΤΗΣ vs Γ.Δ. - 52 εβδομάδες



Διοικητικό Συμβούλιο

Γρηγόριος Σαράντης του Πανταζή
Πρόεδρος (εκτελεστικό μέλος)

Κυριάκος Σαράντης του Πανταζή
Αντιπρόεδρος & Δ/νων Σύμβουλος (εκτελεστικό μέλος)

Νικόλαος Ευαγγέλου του Παντελή
Εκτελεστικό μέλος

Κωνσταντίνος Σταματίου του Φωκίωνος
Εκτελεστικό μέλος

Κωνσταντίνος Ροζακέας του Πέτρου
Εκτελεστικό μέλος

Πανταζής Σαράντης του Γρηγορίου
Μη εκτελεστικό μέλος

Αικατερίνη Σαράντη του Πανταζή
Μη εκτελεστικό μέλος

Αιμίλιος Κυπριανίδης του Συμεώνος
Ανεξάρτητο - μη εκτελεστικό μέλος

Νικόλαος Κοντίδης του Κων/νου
Ανεξάρτητο - μη εκτελεστικό μέλος

Management committee

Σαράντης Κυριάκος

Αγιοστρατίτης Αντώνιος

Ευαγγέλου Νικόλαος

Λέκκας Μανώλης

Αρης Χρήστος

Παπανικολάου Δημήτριος

Ροζακέας Κωνσταντίνος

Σκίτσος Λουκάς

Σταματίου Κωνσταντίνος

Συροπούλου Νίκη

Χριστόπουλος Στάθης

Η Στρατηγική μας: Go for Great

Η εταιρεία να γίνει ο #1 οργανισμός marketing και πωλήσεως προϊόντων, τόσο στην Ανατολική όσο και στη Νοτιοανατολική Ευρώπη, μέσω ενός ισχυρού portfolio ιδιοπαραγόμενων προϊόντων, καθώς και μέσω του ισχυρότερου άμεσου και έμμεσου δικτύου διανομής στα καταναλωτικά προϊόντα.