

## **Κ.Ροζακέας: Εξαγορές και οργανική ανάπτυξη το δίπολο της επιτυχίας του Ομίλου Σαράντη**

*Την στρατηγική ανάπτυξης που εκδηλώνεται μέσω εξαγορών και γεωγραφικής επέκτασης, την αύξηση μεριδίου αγοράς και πωλήσεων, αλλά και την βελτίωση περιθωρίων κέρδους σκιαγράφησε στο Liberal ο κ. Κωνσταντίνος Ροζακέας, CFO & Deputy CEO του Ομίλου Σαράντης, παρουσιάζοντάς τα ως τα βασικότερα στοιχεία που έχουν καταστήσει τον όμιλο πρωταγωνιστή σε 50 αγορές.*

*Η ανάπτυξη στην δεκαετία της κρίσης, ο διπλασιασμός του τζίρου, οι επενδύσεις των 150 εκατ. ευρώ, ο τετραπλασιασμός των κερδών και η επόμενη μέρα.*

### **Συνέντευξη στην Αντιόπη Σχοινιά**

#### **Ποια η στρατηγική ανάπτυξης και ο επιχειρησιακός σχεδιασμός για την τρέχουσα χρήση;**

Η στρατηγική του Ομίλου εστιάζει στην ανάπτυξη, είτε οργανική είτε μέσω εξαγορών, στην περαιτέρω ενίσχυση της δραστηριότητάς του στην γεωγραφική του περιοχή, στην βελτιστοποίηση των λειτουργικών εξόδων, στις οικονομίες κλίμακας, στις συνέργιες και στην λειτουργική μόχλευση (operating leverage). Τα παραπάνω ευθυγραμμίζονται με τον βασικότερο στόχο της εταιρείας ο οποίος είναι η διατήρηση και ανάπτυξη της οικονομικής θέσης του Ομίλου.

Βασικός μας στόχος είναι διαρκώς η περαιτέρω ανάπτυξη των κατηγοριών Οικιακής Φροντίδας, Προσωπικής Φροντίδας & Περιποίησης και Ομορφιάς στην περιοχή δραστηριοποίησής μας. Είναι σημαντικό για εμάς να είμαστε προσηλωμένοι σε μακροπρόθεσμους στόχους, επιδιώκοντας την περαιτέρω ανάπτυξη των πωλήσεων, τη βελτίωση στα περιθώρια κέρδους και την ανάπτυξη των ταμειακών ροών, μέσα σε ένα πλήρως μεταβαλλόμενο και απαιτητικό περιβάλλον.

#### **Ενδεχόμενες εξαγορές σε ποιες κατηγορίες μπορεί να δούμε και σε ποιες περιοχές;**

Στρατηγική μας επιλογή για την πραγματοποίηση μιας εξαγοράς ήταν και παραμένει το να μπορεί να προσθέσει αξία στον Όμιλο και να ενισχύσει τις βασικές μας κατηγορίες, γεγονός που εντάσσεται και στα τρία βασικά μας κριτήρια για να προχωρήσουμε σε μια τέτοια κίνηση.

Αυτά τα κριτήρια ισχύουν είτε πρόκειται για παραγωγική εταιρεία, είτε για κάποιο brand name. Αρχικά λοιπόν, εξετάζουμε την περιοχή της δραστηριότητάς τους να ταυτίζεται με την περιοχή της δράσης μας, δηλαδή την ευρύτερη περιοχή της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης. Επίσης, θα πρέπει τα προϊόντα να ανήκουν στις κατηγορίες των cosmetics ή οικιακής φροντίδας και κατ'επέκταση να έχουν παρουσία στις μεγάλες αλυσίδες σουπερμάρκετ της περιοχής.

Τα τρία αυτά στοιχεία σε όλες τις εξαγορές που έχουμε κάνει ή πρόκειται να πραγματοποιήσουμε στο προσεχές μέλλον διασφαλίζουν άμεσες συνέργιες από την πρώτη μέρα της ένταξης στον Όμιλο καθώς χρησιμοποιείται το υφιστάμενο infrastructure επιτυγχάνοντας έτσι άμεσα την άμεση αύξηση του τζίρου μας αλλά και την διεύρυνση του μεριδίου αγοράς μας.

### **Πώς λειτούργησε η Πανδημία στις πωλήσεις του Ομίλου;**

Η πανδημία έφερε αλλαγές, όχι μόνο στην καθημερινότητα όλων μας, αλλά και στις συνήθειες που είχαμε μέχρι τότε. Εν μέσω αυτών των αλλαγών και ταυτόχρονα με τις άμεσες προτεραιότητες που έθεσε ο Όμιλος για την υγεία, την ασφάλεια και την απρόσκοπτη επιχειρησιακή λειτουργία, ο Όμιλος κατάφερε να διατηρεί ισχυρή οικονομική θέση, να δημιουργεί ελεύθερες ταμειακές ροές και να υλοποιεί σταθερά το επενδυτικό του πλάνο δημιουργώντας αξία προς όλους τους ενδιαφερόμενους. Ο Όμιλος Σαράντη, πέρασε όπως και άλλες εταιρείες από μια δεκαετή κρίση την οποία ακολούθησε η πανδημία καταφέροντας ωστόσο να αυξήσει οικονομικές επιδόσεις και μερίδια.

### **Πώς αποτυπώνεται αυτή η πορεία;**

Κατά την τελευταία δεκαετία έχουμε κατορθώσει να διπλασιάσουμε το οικονομικό μας μέγεθος διατηρώντας την οικονομική μας ισχύ και τη δυνατότητα να χρηματοδοτούμε το αναπτυξιακό μας πλάνο.

Ειδικότερα από το 2010 οπότε και ξέσπασε η οικονομική κρίση στην χώρα έχουμε πραγματοποιήσει επενδύσεις άνω των 150 εκατ. ευρώ τόσο στην οργανική μας ανάπτυξη όσο και σε εξαγορές. Παράλληλα έχουμε διπλασιάσει τον τζίρο μας φθάνοντας τα 400 εκατ. το 2020 και τετραπλασιάσει τα κέρδη μετά από φόρους, δηλαδή το bottom line κλείνοντας το 2020 στα 38 εκατ. ευρώ .

Τα κλειδιά της επιτυχημένης πορείας μας είναι το πλούσιο και ποιοτικό προϊοντικό χαρτοφυλάκιο, το ισχυρό δίκτυο διανομής, η εξαγωγική δυναμική, η οικονομική ευρωστία, η ευέλικτη δομή, και φυσικά οι άνθρωποί μας, οι οποίοι αποτελούν το σημαντικότερο περιουσιακό μας στοιχείο και κινητήρια δύναμη του Ομίλου.

Να σημειώσω δε ότι το 2020, ο Όμιλος σημείωσε άλλο ένα ρεκόρ δεκαετίας στο περιθώριο EBITDA, φτάνοντας το 15,94%, διατηρώντας την αναπτυξιακή πορεία στις πωλήσεις που εμφάνισαν άνοδο κατά 6,3% σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος. Το γεγονός αυτό αντανάκλα την προσαρμοστικότητα και την ανθεκτικότητα του επιχειρηματικού μοντέλου του Ομίλου, την προϊοντική και γεωγραφική του διαφοροποίηση, όπως και την ικανότητα του να ανταποκρίνεται άμεσα στις δυσχερείς συνθήκες που δημιουργήθηκαν από την πανδημία του COVID-19.

### **Υπάρχει σε εξέλιξη επενδυτικό πρόγραμμα, σε ποια φάση βρίσκεται και πότε ολοκληρώνεται;**

Όπως ανέφερε η ανάπτυξη του Ομίλου γίνεται τόσο σε οργανικό επίπεδο όσο και μέσω εξαγορών. Αν και εν μέσω πανδημίας, ο όμιλος συνέχισε τις επενδυτικές τους κινήσεις, μια από αυτές ήταν η ολοκλήρωση της επέκτασης του εργοστασίου παραγωγής στα Οινόφυτα, η οποία αφορούσε μεταξύ άλλων και την αναβάθμιση του μηχανολογικού εξοπλισμού και τη βελτίωση των παραγωγικών διαδικασιών. Στόχος της επένδυσης αυτής ήταν η άμεση ανταπόκριση της αυξημένης ζήτησης. Ακόμη, νέα επένδυση που ξεκίνησε μέσα στο 2020, αυτή του εργοστασίου της Polirak, βρίσκεται υπό ανάπτυξη και θα ολοκληρωθεί τέλος του έτους. Η επένδυση αυτή θα οδηγήσει στη δημιουργία νέων προϊόντων υψηλής τεχνολογίας, βελτιωμένων σε ότι έχει να κάνει με το οικολογικό τους προφίλ, σε ανθεκτικότητα και λειτουργικότητα. Το νέο εργοστάσιο θα χρησιμοποιεί αυτοματοποιημένες διαδικασίες παραγωγής που θα οδηγήσουν σε μεγαλύτερη παραγωγική δυναμικότητα και αυξημένη απόδοση. Επόμενες επενδύσεις αφορούν σε ενδεχόμενες εξαγορές τις οποίες δεν μπορούμε να ποσοτικοποιήσουμε ,αλλά είναι σημαντικό το γεγονός ότι διαθέτουμε ισχυρή χρηματοοικονομική βάση και πρόσβαση στο χρηματοδοτικό σύστημα ώστε αν προκύψουν ευκαιρίες να μπορούμε να τις εκμεταλλευτούμε.

### **Ποιο είναι το εξαγωγικό αποτύπωμα του Ομίλου Σαράντη και σε ποιες αγορές εξετάζετε την ενδυνάμωση ή επέκταση της παρουσίας σας;**

Ο Όμιλος έχει καταφέρει να εξελιχθεί, από ελληνική τοπική εταιρεία κατά το ξεκίνημά της πριν από 50 περίπου χρόνια σε μια πολυεθνική εταιρεία καταναλωτικών προϊόντων με σημαντική διεθνή παρουσία με κορυφαία brands και συνεργασίες. Σήμερα ο Όμιλος έχει δραστηριότητα σε 12 Χώρες μέσω θυγατρικών και παρουσία σε παραπάνω από 50 χώρες παγκοσμίως μέσω εξαγωγών. Βρισκόμαστε μέσω εταιρειών, σε 13 χώρες στην Ευρώπη μαζί με την Ελλάδα, και πιο συγκεκριμένα σε Πολωνία, Ρουμανία, Βουλγαρία, Σερβία, Τσεχική Δημοκρατία, Σλοβακία, Βόρεια Μακεδονία, Ουγγαρία, Βοσνία-Ερζεγοβίνη, Πορτογαλία, Ουκρανία, και Ρωσία. Η βαθιά γνώση των αγορών που δραστηριοποιείται η εταιρεία, το συνεχώς αναπτυσσόμενο & επεκτεινόμενο προϊόντικό χαρτοφυλάκιο, το εκτεταμένο δίκτυο διανομής και η ισχυρή οικονομική θέση, ενισχύουν τη δυναμική του Ομίλου και την επιτυχημένη του πορεία. Άλλωστε η ενδυνάμωση του γεωγραφικού μας αποτυπώματος αποτελεί κλειδί για την μελλοντική μας ανάπτυξη.

### **Ποιες κατηγορίες και ποια προϊόντα έχουν καλύτερη πορεία και αποτελούν τους βασικούς κωδικούς σας;**

Όλα τα προϊόντα και οι κατηγορίες προϊόντων μας είναι εξίσου σημαντικά για τον Όμιλο μας και την ανάπτυξη του. Κατά την περίοδο της πανδημίας, η ανάπτυξη του Ομίλου έχει τροφοδοτηθεί ιδιαίτερα από κατηγορίες που παρουσιάζουν υψηλή ζήτηση και σχετίζονται κυρίως με την προσωπική υγιεινή, την υγεία και την οικιακή φροντίδα, η οποία υποστηρίζεται επιπρόσθετα από την ικανότητα του Ομίλου να ανταποκρίνεται σε διαφορετικά πρότυπα κατανάλωσης και διαφορετικές δυναμικές στα κανάλια πωλήσεων σε κάθε χώρα.

### **Πώς αναμένεται να κινηθεί η τρέχουσα χρήση;**

Παρόλο που εξακολουθεί να υπάρχει μεγάλη αβεβαιότητα ως προς το πώς θα εξελιχθεί η πορεία της πανδημίας και κατ' επέκταση η πορεία της παγκόσμιας οικονομίας, το περιβάλλον βελτιώνεται προοδευτικά λόγω των προγραμμάτων εμβολιασμού, γεγονός ιδιαίτερα ενθαρρυντικό. Ενώ οι προοπτικές για την παγκόσμια οικονομία το 2021 παραμένουν αβέβαιες, ωστόσο, παραμένουμε αισιόδοξοι λόγω της εξαιρετικής μας απόδοσης το 2020, της ισχυρής οικονομικής μας θέσης και της δυνατότητας μας να δημιουργούμε καθαρές ταμειακές ροές, γεγονός που δημιουργεί ασφάλεια και γερά θεμέλια προκειμένου να αντιμετωπιστούν τυχόν αρνητικές επιπτώσεις.

Η αισιοδοξία μας ενισχύεται και από τα αποτελέσματα του Α' Τριμήνου του 2021 κατά τη διάρκεια του οποίου οι πωλήσεις του Ομίλου ανήλθαν σε € 88,72 εκ. από € 86,94 εκ. που είχαν διαμορφωθεί το αντίστοιχο Α' Τρίμηνο του 2020, καταγράφοντας αύξηση της τάξεως του 2,05%, παρά την υψηλή συγκρίσιμη βάση του περασμένου έτους. Οι πωλήσεις προήλθαν απ' όλες τις προϊόντικές κατηγορίες του Ομίλου που σχετίζονται με την Προσωπική Φροντίδα και Υγιεινή, αλλά και την Οικιακή Φροντίδα, ενώ παρατηρήθηκε αύξηση ζήτησης για αρώματα ευρείας διανομής, αποσμητικά και προϊόντα αντηλιακής φροντίδας.

Αντιθέτως, η καταναλωτική δραστηριότητα παρέμεινε υποτονική στο κανάλι της επιλεκτικής διανομής που παρέμεινε κλειστό κατά το πρώτο τρίμηνο του 2021.

Για το σύνολο της χρήσης, μόνο από την οργανική ανάπτυξη του Ομίλου και χωρίς να συνυπολογίζονται ενδεχόμενες εξαγορές, αναμένουμε αύξηση πωλήσεων κατά περίπου 6% και άνοδο της κερδοφορίας στο 10% σε σχέση με το 2020.

### **Τι συνεργασίες διατηρείτε με διεθνείς εταιρείες, πώς διαμορφώνεται το χαρτοφυλάκιο προϊόντων και αν προσβλέπετε σε νέες συνεργασίες;**

Για πάνω από 50 χρόνια, αποτελούμε στρατηγικό και αξιόπιστο συνεργάτη για εταιρείες καταναλωτικών προϊόντων που στόχο έχουν να διαθέσουν τα προϊόντα τους στην Κεντρική Ανατολική και Νοτιοανατολική Ευρώπη. Αυτό βέβαια δεν είναι ένα τυχαίο γεγονός, έρχεται ως ανταμοιβή της συνέπειας στους στόχους μας και το όραμα μας, καθώς επίσης και της σημαντικής γνώσης των αγορών όπου δραστηριοποιούμαστε, το συνεχώς διευρυνόμενο προϊοντικό μας χαρτοφυλάκιο, σε συνδυασμό με το εκτεταμένο δίκτυο διανομής μας. Διατηρούμε πλέον την αποκλειστική αντιπροσώπευση και διανομή περισσότερων από 65 διεθνώς γνωστών brands. Στόχος μας είναι οι μακροπρόθεσμες και κοινά αποδοτικές και επικερδείς συνεργασίες.

### **Το 75% των πωλήσεων είναι ιδιοπαράγόμενα προϊόντα. Πόσο συμβάλει σε αυτό το R&D και ποσό δίνει έμφαση η εταιρεία;**

Η Έρευνα και Ανάπτυξη είναι ένα αναπόσπαστο μέρος της διαδικασίας ανάπτυξης προϊόντος, η οποία αποτελεί μεγάλο κομμάτι της καθημερινής δραστηριότητας του Ομίλου και σημαντική πηγή ανάπτυξης και εσόδων. Η καινοτομία και η ποιότητα είναι οι δυνάμεις που συνεχώς ωθούν εξελικτικά το όραμά μας στο να προσφέρουμε brands που εμπιστεύεται και αγαπά το καταναλωτικό κοινό, τα οποία ανταποκρίνονται πάντα στις σύγχρονες ανάγκες του. Ο Όμιλος έχει καταφέρει να αναπτυχθεί χάρις στην έμφαση που δίνεται στην τεχνογνωσία, την εξειδίκευση και την υψηλή ποιότητα, χωρίς συμβιβασμούς. Η συνεχής έρευνα στοχεύει στη βελτίωση και τη δημιουργία νέων προϊόντων, διασφαλίζοντας την υψηλή ποιότητα, καθώς η διαδικασία ανάπτυξης προϊόντων παίζει καθοριστικό ρόλο στο επιχειρηματικό μας μοντέλο. Εργαζόμαστε συνεχώς σε ένα ευρύ φάσμα έργων με υπεύθυνη αντίληψη προς το περιβάλλον και την κοινωνία, σε συνδυασμό με την αναζήτηση νέων τεχνολογιών, έχοντας εστιάσει στη δημιουργία πρωτοποριακών προϊόντων που είναι απόλυτα ασφαλή για την υγεία των καταναλωτών.

