

## ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ

3 Αυγούστου 2018

### Παπουτσάνης: Οικονομικά Αποτελέσματα Α' Εξαμήνου 2018

#### Σταθερή ανάπτυξη και βελτίωση κερδοφορίας στο α' εξάμηνο

Η Παπουτσάνης ΑΒΕΕ παρουσιάζει τα οικονομικά αποτελέσματα για το εξάμηνο που έληξε στις 30 Ιουνίου 2018.

#### Βασικά οικονομικά μεγέθη εξαμήνου

- Σημαντική ανάπτυξη του κύκλου εργασιών και βελτίωση κερδοφορίας στο α' εξάμηνο
- Ο κύκλος εργασιών ανήλθε σε €11,98 εκατ., αυξημένος κατά 19,8%.
- Τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν σε €0,52 εκατ., αυξημένα κατά 106%.
- Τα κέρδη μετά φόρων ανήλθαν σε €0,38 εκατ., έναντι €0,12 την αντίστοιχη περίοδο του 2017

	Α' εξάμηνο 2018	Α' εξάμηνο 2017	Μεταβολή%
Κύκλος εργασιών	€ 11,98 εκατ.	€ 10 εκατ.	+ 19,8%
Μικτό κέρδος	€ 3,3 εκατ.	€ 2,8 εκατ.	+ 18,6%
Κέρδη προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων EBITDA	€ 1,32 εκατ.	€ 1,03 εκατ.	+ 27,9%
Κέρδη προ φόρων	€ 0,52 εκατ.	€ 0,25 εκατ.	+ 106%
Κέρδη μετά φόρων	€ 0,38 εκατ.	€ 0,12 εκατ.	+ 215%

Ο κ. **Μενέλαος Τασόπουλος**, Διευθύνων Σύμβουλος της Παπουτσάνης ΑΒΕΕ, σχολίασε:

*«Είμαστε ικανοποιημένοι από τα αποτελέσματα του πρώτου εξαμήνου του έτους, που χαρακτηρίζονται από σταθερή ανάπτυξη και βελτίωση κερδοφορίας σε όλους τους τομείς της δραστηριότητάς μας. Οι καινοτομίες στα προϊόντα μας και οι συνεχιζόμενες εμπορικές πρωτοβουλίες μας συνεχίζουν να επιφέρουν σημαντική ενίσχυση τόσο των εξαγωγών, όσο και της παρουσίας μας στην ελληνική αγορά. Προσδοκούμε ότι η υλοποίηση των*

*επιχειρησιακών και εμπορικών μας πλάνων θα οδηγήσει σε επιτάχυνση του ρυθμού βελτίωσης των οικονομικών επιδόσεων στο υπόλοιπο του έτους».*

## **Επισκόπηση Αποτελεσμάτων**

Η εταιρία σημείωσε κατά το πρώτο εξάμηνο του 2018 σημαντική ανάπτυξη στον κύκλο εργασιών της κατά 19,8%. Συγκεκριμένα ο κύκλος εργασιών κατά το Α' εξάμηνο 2018 αναπτύχθηκε σε 12 εκατ. ευρώ έναντι 10 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περίοδο του 2017.

Η ανάπτυξη αυτή οφείλεται κατά κύριο λόγο στην ανάπτυξη των πωλήσεων σαπωνόμαζας στο εξωτερικό, την τοποθέτηση επωνύμων προϊόντων στην αγορά των Η.Π.Α, την ανάπτυξη υφιστάμενης συνεργασίας στην κατηγορία παραγωγών σε τρίτους, και την ανάπτυξη της κατηγορίας των ξενοδοχειακών προϊόντων.

Η εξαγωγική δραστηριότητα της εταιρίας ενισχύθηκε στο εξάμηνο κατά 32% σε σχέση με το 2017. Η αξία των εξαγωγών ανήλθε το α' εξάμηνο σε 4,9 εκατ. ευρώ, αντιπροσωπεύοντας το 41% του συνολικού κύκλου εργασιών.

Το μικτό κέρδος επηρεάστηκε θετικά από την ανάπτυξη πωλήσεων κατά τη τρέχουσα περίοδο και ανήλθε σε 3,3 εκατ. ευρώ, έναντι 2,8 εκατ. την αντίστοιχη περίοδο του 2017, καταγράφοντας αύξηση 19%. Το μικτό περιθώριο κέρδους παρέμεινε στο 28%, στα ίδια επίπεδα με αυτά του α' εξαμήνου του 2017.

Τα κέρδη προ τόκων, φόρων και αποσβέσεων (EBITDA) άγγιξαν τα 1,32 εκατ. ευρώ, έναντι 1,03 εκατ. ευρώ το 2017, αυξημένα κατά 27,9%.

Τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν σε 0,52 εκατ. ευρώ, έναντι κερδών 0,25 εκατ. ευρώ το α' εξάμηνο του 2017, ενώ τα κέρδη μετά φόρων διαμορφώθηκαν σε 0,38 εκατ. ευρώ, έναντι κερδών 0,12 εκατ. ευρώ το α' εξάμηνο του 2017.

## **Επισκόπηση ανά Τομέα Δραστηριότητας**

### ***Επώνυμα Προϊόντα***

Η κατηγορία των επώνυμων προϊόντων της Παπουτσάνης (Olivia, Karavaki, Natura, Aromatics κ.λπ.) αντιπροσωπεύει σήμερα το 23% του κύκλου εργασιών της. Ο όγκος πωλήσεων της κατηγορίας παρουσιάζει αύξηση της τάξης του 17%, η οποία προέρχεται από την αύξηση της διανομής των προϊόντων της στην ελληνική αγορά και την τοποθέτηση των προϊόντων Olivia στην αγορά των Η.Π.Α..

Η εταιρία έχει δρομολογήσει το λανσάρισμα νέων καινοτόμων προϊόντων τα επόμενα τρία χρόνια, καθώς και την είσοδο σε νέες κατηγορίες με νέα εμπορικά σήματα. Έμφαση

δίνεται στην τοποθέτηση της σειράς Olivia σε επιλεγμένα φαρμακεία και σημεία πώλησης διεθνώς, με προτεραιότητα τις αγορές των Η.Π.Α., της Γαλλίας, της Ολλανδίας και των Σκανδιναβικών χωρών, καθώς και της Κίνας και της Νότιας Κορέας. Σε αυτό το πλαίσιο εντάσσεται και η πρόσφατα ανακοινωθείσα συνεργασία με το δίκτυο διανομής της αμερικανικής Windmill Health Products.

### ***Ξενοδοχειακά Προϊόντα***

Το 34% του κύκλου εργασιών της Παππουτσάνης προέρχεται από την κατηγορία των ξενοδοχειακών καλλυντικών, στην οποία η Παππουτσάνης διατηρεί ηγετική θέση στην Ελλάδα. Η κατηγορία εμφανίζεται ενισχυμένη το α' εξάμηνο του 2018 κατά 8%, γεγονός που οφείλεται κυρίως στις εξαγωγές.

Τα ξενοδοχειακά προϊόντα της Παππουτσάνης (Olivia, Skin Essentials, Karavaki) και τα ξενοδοχειακά προϊόντα Korré -σε συνεργασία με την ομώνυμη εταιρία- διανέμονται στις μεγάλες ξενοδοχειακές αλυσίδες και σε ξενοδοχειακές μονάδες τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό.

Η εταιρία επενδύει στην επέκταση της στρατηγικής συνεργασίας της με τη SYSCO Guest Supply για τη διάθεση προϊόντων σε μεγάλες αλυσίδες ξενοδοχείων στην Ευρώπη. Παράλληλα, διαμορφώνει νέες συνεργασίες και αναζητά ευκαιρίες για την τοποθέτηση των προϊόντων της διεθνώς, ενώ αναπτύσσει νέες σειρές premium ξενοδοχειακών προϊόντων.

### ***Προϊόντα Τρίτων, Ιδιωτική Ετικέτα***

Αντίστοιχα, το 26% του κύκλου εργασιών της Παππουτσάνης αφορά παραγωγές τρίτων. Ο τομέας αυτός παρουσιάζει αύξηση 16% το α' εξάμηνο του 2018, σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2017, βελτίωση η οποία προέρχεται κυρίως από την περαιτέρω ανάπτυξη υφιστάμενης συνεργασίας με πελάτη του εσωτερικού.

Πρόκειται για έναν τομέα προτεραιότητας για την Παππουτσάνης, η οποία επενδύει στη διεύρυνση και την επέκταση των συνεργασιών της, τόσο με μεγάλες επιχειρήσεις λιανικής στην Ελλάδα και το εξωτερικό, όσο και με κορυφαίες πολυεθνικές εταιρίες καταναλωτικών προϊόντων (FMCG).

### ***Σαπωνόμαζες***

Το 17% του κύκλου εργασιών προέρχεται από βιομηχανικές πωλήσεις, κυρίως ειδικών τύπων σαπωνόμαζας στο εξωτερικό ως πρώτης ύλης για την παρασκευή σαπουνιών. Η κατηγορία αναπτύχθηκε κατά 71% στο εξάμηνο, με όχημα τις εξαγωγές.

Η εταιρία έχει αναπτύξει σημαντική τεχνογνωσία για την παραγωγή διαφόρων ειδικών τύπων σαπωνόμαζας, βάσει της οποίας ενισχύει συνεχώς τις πωλήσεις και τα μερίδιά της σε χώρες όπως η Γαλλία, η Ιταλία και χώρες της Κεντρικής και Βόρειας Ευρώπης.

Εξαγωγές πραγματοποιούνται, ακόμη, σε χώρες, όπως η Νέα Ζηλανδία, η Αυστραλία και το Μεξικό.

## **Επιχειρηματική Προοπτική**

Το δεύτερο εξάμηνο του έτους, η Παππουτσάνης παραμένει εστιασμένη στην ενίσχυση της κατηγορίας των επώνυμων προϊόντων της, τόσο μέσω δράσεων μάρκετινγκ όσο και της κυκλοφορίας νέων προϊόντων στην ελληνική αγορά. Ταυτόχρονα, έχει δρομολογηθεί το λανσάρισμα νέας premium σειράς ξενοδοχειακών καλλυντικών.

Σε επίπεδο εξαγωγών, σχεδιάζεται η τοποθέτηση των επώνυμων προϊόντων ευρείας κατανάλωσης σε σουπερμάρκετ των βαλκανικών χωρών. Έμφαση δίνεται στην επέκταση της διανομής της σειράς Olivia σε ευρωπαϊκές χώρες και της εισόδου της σε ασιατικές αγορές, όπως της Κίνας και της Νοτίου Κορέας.

Σύμφωνα με τον αρχικό σχεδιασμό, έως το τέλος του 2018 αναμένεται η ολοκλήρωση ενός εκτεταμένου διετούς προγράμματος επενδύσεων ύψους 4 εκατ. ευρώ που περιλαμβάνει νέες παραγωγικές γραμμές στο τμήμα καλλυντικών και πλαστικών και την ενίσχυση των αυτοματισμών και της παραγωγικότητας στο τμήμα σαπώνων. Σε συνέχεια αυτού, το επενδυτικό πλάνο της Παππουτσάνης την επόμενη τριετία προβλέπει περιορισμό των ετήσιων επενδύσεων.

Οι στρατηγικοί πυλώνες μακροπρόθεσμης ανάπτυξης παραμένουν αμετάβλητοι. Στρατηγική προτεραιότητα της Παππουτσάνης αποτελεί η αύξηση των πωλήσεων της στα επώνυμα προϊόντα και σε προϊόντα μεγαλύτερης προστιθέμενης αξίας, της κερδοφορίας και της ρευστότητας της.

Οι προοπτικές της εταιρίας παραμένουν θετικές για το σύνολο του 2018. Βάσει των έως τώρα δεδομένων, η αύξηση του κύκλου εργασιών το 2018 αναμένεται να διαμορφωθεί τουλάχιστον στο +15%, σε σχέση με το 2017.

###