

## ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ

01 Νοεμβρίου 2021

### Παπουτσάνης: Οικονομικά Αποτελέσματα Εννεαμήνου 2021

*Αυξημένος κύκλος εργασιών και υψηλές αποδόσεις στις κατηγορίες των επώνυμων προϊόντων, παραγωγών για τρίτους και στις πωλήσεις σαπωνόμαζας.*

#### Βασικά οικονομικά μεγέθη εννεαμήνου

- Κατά 24% αυξημένος είναι ο κύκλος εργασιών το εννεάμηνο 2021 συγκριτικά με το 2020, ο οποίος ανήλθε σε €38,2 εκατ. ευρώ
- Τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν σε €5,1 εκατ., έναντι €4,6 εκατ. την αντίστοιχη περίοδο του 2020.
- Τα κέρδη μετά από φόρους ανήλθαν σε €4 εκατ., έναντι €3,5 εκατ. την αντίστοιχη περίοδο του 2020.

	Εννεάμηνο 2021	Εννεάμηνο 2020	Μεταβολή
Κύκλος εργασιών	€ 38,2 εκατ.	€ 30,8 εκατ.	24%
Μικτό Κέρδος	€ 13,03 εκατ.	€ 10,3 εκατ.	26%
Κέρδη προ φόρων	€ 5,1 εκατ.	€ 4,6 εκατ.	12%
Κέρδη μετά από φόρους	€ 4 εκατ.	€ 3,5 εκατ.	15%

Ο κ. **Μενέλαος Τασόπουλος, Διευθύνων Σύμβουλος της Παπουτσάνης ΑΒΕΕ**, δήλωσε σχετικά: «Το πρώτο εννεάμηνο του 2021 ανταποκριθήκαμε στις συνεχιζόμενες προκλήσεις, μένοντας προσηλωμένοι στην υλοποίηση της στρατηγικής μας με στόχο τη σταθερή, αιεφόρο και οικονομικά υγιή ανάπτυξη. Η περαιτέρω υλοποίηση του επιχειρηματικού και επενδυτικού πλάνου αλλά και η διεύρυνση των συνεργασιών μας το 2021 διαμόρφωσαν υψηλές αποδόσεις στις κατηγορίες των επώνυμων προϊόντων, εξαιρεμένων των αντισηπτικών, παραγωγών για τρίτους και στις πωλήσεις σαπωνόμαζας. Η βελτιωμένη εικόνα του τουρισμού το 2021 οδήγησε και σε καλύτερες επιδόσεις των ξενοδοχειακών προϊόντων της Παπουτσάνης ενώ, με βάση τα θετικά μηνύματα του κλάδου, ευελπιστούμε στην περαιτέρω ανάκαμψη της κατηγορίας. Το επόμενο τρίμηνο εκτιμούμε ότι η Παπουτσάνης θα συνεχίσει σταθερά την αναπτυξιακή της πορεία βελτιώνοντας περαιτέρω τις οικονομικές της επιδόσεις συγκριτικά με το 2020».

#### Επισκόπηση αποτελεσμάτων

Σημαντική αύξηση του κύκλου εργασιών της κατά 24% εμφάνισε η Παπουτσάνης ΑΒΕΕ τους πρώτους εννέα μήνες του 2021. Συγκεκριμένα, οι πωλήσεις της εταιρείας το συγκεκριμένο χρονικό διάστημα ανήλθαν σε 38,2 εκατ. ευρώ, έναντι 30,8 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περίοδο του 2020.

Σημειώνεται ότι η Εταιρεία από την αρχή του 2021 εξυπηρετεί απευθείας τις μεγάλες αλυσίδες λιανικής. Αυτή η εξέλιξη επέφερε αντίστοιχη αλλαγή στον τρόπο τιμολόγησης με αποτέλεσμα την αύξηση του δημοσιευμένου κύκλου εργασιών κατά 1,6 εκατ. ευρώ και την ισόποση αύξηση των εξόδων διάθεσης. Στην περίπτωση που δεν είχε συμβεί αυτή η αλλαγή, ο κύκλος εργασιών θα είχε ανέλθει σε 36,6 εκατ. ενώ τα έξοδα διάθεσης θα είχαν ανέλθει σε 3,4 εκατ. ευρώ.

Οι κύριοι λόγοι που συνέβαλλαν στην αύξηση του κύκλου εργασιών ήταν οι υψηλές επιδόσεις που σημείωσε η Εταιρεία στις κατηγορίες των επώνυμων προϊόντων, εξαιρεμένων των αντισηπτικών, παραγωγών για τρίτους και στις πωλήσεις σαπωνόμαζας. Προς αυτή την κατεύθυνση συνέβαλε και η μερική ανάκαμψη της ξενοδοχειακής αγοράς, τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό.

Πιο συγκεκριμένα, το 22% των συνολικών εσόδων προέρχεται από πωλήσεις επωνύμων προϊόντων της Παπουτσάνης στην Ελλάδα και το εξωτερικό, το 11% από πωλήσεις προς την ξενοδοχειακή αγορά, το 51% από παραγωγές προϊόντων για τρίτους και το 16% από βιομηχανικές πωλήσεις σαπωνομαζών.

Οι εξαγωγές της εταιρείας Παπουτσάνης ανήλθαν σε 22,5 εκατ. ευρώ το εννεάμηνο του 2021, που αντιπροσωπεύει το 59% του συνολικού κύκλου εργασιών, καταγράφοντας αύξηση ύψους 55% σε σχέση με την αντίστοιχη περσινή περίοδο.

Τον Σεπτέμβριο του 2021 η εταιρεία προχώρησε στην πώληση της συμμετοχής της στην θυγατρική εταιρεία PAPOUTSANIS S.P. Zoo με έδρα την Πολωνία. Το αποτέλεσμα από την πώληση της συμμετοχής ήταν ζημιά 44 χιλ. ευρώ., χωρίς να αναμένεται άλλη επίδραση στα αποτελέσματα της Εταιρείας.

Το μικτό κέρδος, επηρεαζόμενο θετικά από την ανάπτυξη πωλήσεων, ανήλθε σε 13 εκατ. ευρώ έναντι 10,3 εκατ. την αντίστοιχη περίοδο του 2020, βελτιωμένο κατά 26%. Το μικτό περιθώριο κέρδους εμφάνισε βελτίωση και ανήλθε σε 34,1% έναντι 33,5% το πρώτο εννεάμηνο του 2020.

Τα ενοποιημένα κέρδη προ φόρων ανήλθαν σε 5,1 εκατ. ευρώ, έναντι 4,6 εκατ. ευρώ το εννεάμηνο του 2020, ενώ τα κέρδη μετά από φόρους ανήλθαν σε 4 εκατ. ευρώ έναντι 3,5 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περίοδο του 2020.

## **Επισκόπηση ανά Τομέα Δραστηριότητας**

### **Επώνυμα Προϊόντα**

Οι πωλήσεις επώνυμων προϊόντων, εξαιρουμένων των αντισηπτικών, αυξήθηκαν κατά 44% το εννεάμηνο του 2021 (ή 10% αν δεν είχε πραγματοποιηθεί η αλλαγή στον τρόπο τιμολόγησης ως αναφέρεται ανωτέρω) σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2020 και κατά 2% συμπεριλαμβανομένου του αντισηπτικού. Σημειώνεται ότι κατά το 2020 η συγκεκριμένη κατηγορία ωφελήθηκε σημαντικά από τις αυξημένες πωλήσεις αντισηπτικών, ως συνέπεια της πανδημίας του COVID-19.

### **Ξενοδοχειακά Προϊόντα**

Η κατηγορία κατά το εννεάμηνο του 2021 αυξήθηκε κατά 48% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2020. Παράλληλα εκτιμάται περαιτέρω βελτίωση του ρυθμού ανάπτυξης κατά το τελευταίο τρίμηνο του 2021, καθώς τα μηνύματα από την αγορά ξενοδοχειακών είναι ιδιαίτερα θετικά, κυρίως στο εξωτερικό.

### **Προϊόντα Τρίτων (βιομηχανικές πωλήσεις, ιδιωτική ετικέτα)**

Η συγκεκριμένη κατηγορία παρουσίασε αύξηση 27% σε σχέση με το εννεάμηνο του 2020. Η ανάπτυξη αυτή προήλθε κυρίως από την περαιτέρω σημαντική διεύρυνση συνεργασιών με πολυεθνικές εταιρείες του εξωτερικού για την παραγωγή των προϊόντων τους, συνεργασίες που έχουν ήδη ξεκινήσει από το 2019 και συνεχίζουν να αναπτύσσονται.

### **Βιομηχανικές πωλήσεις σαπυνομαζών**

Η συγκεκριμένη κατηγορία αναπτύχθηκε κατά 38% και αφορά κυρίως εξαγωγές. Η ανάπτυξη οφείλεται στην εδραίωση της Εταιρείας ως ενός από τους βασικότερους προμηθευτές ειδικών σαπυνομαζών στη διεθνή αγορά, τη συνεχή διεύρυνση του πελατολογίου αλλά και την προσφερόμενη γκάμα προϊόντων. Η παράλληλη έναρξη διάθεσης των συνθετικών σαπυνομαζών, ειδικών προϊόντων, πολύ θετικού οικολογικού αποτυπώματος και μεγάλης προστιθέμενης αξίας, εκτιμάται ότι θα ενισχύσει περαιτέρω την κατηγορία. Εδώ αξίζει να σημειωθεί ότι η σημερινή συγκυρία των ιστορικά υψηλών ναύλων από την ευρύτερη περιοχή της Ασίας σε συνδυασμό με τις μεγάλες καθυστερήσεις στις παραδόσεις των βασικών τύπων (commodity) σαπυνομάζας που παραδοσιακά εξυπηρετούνται από την Ινδονησία και Μαλαισία οδηγεί σε επιπλέον ενίσχυση της κατηγορίας.

### **Εκτίμηση για την εξέλιξη των δραστηριοτήτων κατά το τέταρτο τρίμηνο της χρήσης**

Για το τελευταίο τρίμηνο του έτους εκτιμούμε ότι θα επιτύχουμε περαιτέρω σημαντική ανάπτυξη σε σχέση με το αντίστοιχο τρίμηνο του 2020. Προβλέπουμε επομένως για το σύνολο του έτους υψηλότερο ρυθμό ανάπτυξης σε σχέση με αυτόν του τρέχοντος εννεαμήνου, χάρη στις νέες συνεργασίες που είναι σε εξέλιξη αλλά και τη βελτίωση των ρυθμών ανάπτυξης της ξενοδοχειακής αγοράς στην Ελλάδα και εξωτερικό. Παράλληλα η ολοκλήρωση και πλήρης ένταξη του μεγαλύτερου μέρους των επενδύσεων των τελευταίων δύο χρόνων στην παραγωγική διαδικασία καθώς και η λειτουργία των νέων αποθηκών θα οδηγήσουν σε σημαντική μείωση του κόστους παραγωγής και διακίνησης.

## Επιχειρηματική Προοπτική

Οι εκτιμήσεις της Διοίκησης για τον ρυθμό ανάπτυξης και την κερδοφορία της επόμενης χρονιάς είναι επίσης θετικές, και βασίζονται:

- στην ενίσχυση της θέσης των επώνυμων προϊόντων στα σημεία πώλησης με στρατηγικό στόχο της Εταιρείας την περαιτέρω βελτίωση των μεριδίων αγοράς.
- στην περαιτέρω ομαλοποίηση της αγοράς των ξενοδοχειακών προϊόντων στην Ελλάδα αλλά και στο εξωτερικό.
- στη διεύρυνση των συνεργασιών με πολυεθνικές εταιρείες στην κατηγορία παραγωγών για τρίτους με τις οποίες η Εταιρεία τηρεί μακρόχρονη σχέση, αλλά και με νέους πελάτες, εμπλουτίζοντας την γκάμα των προϊόντων με νέα καινοτόμα προϊόντα κυρίως προς την κατεύθυνση της αειφορίας.
- στην ανάπτυξη της κατηγορίας των σαπωνομαζών μέσω της διεύρυνσης του πελατολογίου αλλά και της νέας κατηγορίας, της συνθετικής σαπωνόμαζας.

Η Διοίκηση παρακολουθεί στενά τις εξελίξεις στην αγορά των πρώτων υλών και ενέργειας και εκτιμά ότι θα περιορίσει το αντίκτυπο αυτών μέσω :

- της μείωσης του παραγωγικού κόστους, συνέπεια του επενδυτικού της πλάνου της τελευταίας διετίας,
- τον περιορισμό των λειτουργικών δαπανών, και ειδικά των δαπανών διάθεσης οι οποίες επιβαρύνθηκαν εκτάκτως την τρέχουσα χρονιά από υψηλά κόστη μεταφορικών και αποθήκευσης λόγω απόθεσης των προϊόντων σε εγκαταστάσεις τρίτων, προκειμένου να κατασκευαστεί η νέα αποθήκη με δυναμικότητα κατάλληλη για να στηρίξει τον ρυθμό ανάπτυξης της Εταιρείας.
- της μετακύλισης σε μεγάλο βαθμό των αυξήσεων τιμών πρώτων υλών και υλικών συσκευασίας. Εδώ η Εταιρεία, και παρά την προφανή πίεση από τις ανωτέρω αυξήσεις, βρίσκεται σε σχετικά πλεονεκτικότερη θέση δεδομένου ότι άνω του 65% των πωλήσεών της γίνεται μέσω συμβολαίων όπου η αναπροσαρμογή των τιμών προβλέπεται συμβατικά (open book costing).