



# Εταιρική Παρουσίαση



**YALCO**  
ΣΠΗΡΑΤΗΣ Δ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ & ΥΙΟΣ Α.Ε.  
Είδη που γίνονται ιδέες!





**YALCO**  
ΣΩΚΡΑΤΗΣ Δ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ & ΥΙΟΣ Α.Ε.  
Είδη που γίνονται ιδέες!



## ΜΗΤΡΙΚΗ

- Εισαγωγή και εμπορία οικιακού, ξενοδοχειακού εξοπλισμού, μικρών ηλεκτρικών συσκευών και παραγωγή αντικολλητικών σκευών
- Σαφώς ηγετική θέση στον κλάδο με εξαίρεση τις μικρές ηλεκτρικές συσκευές
- Πάνω από 3.500 ενεργοί πελάτες
- 230 προμηθευτές
- Πάνω από 30 αντιπροσωπείες
- 11.000 κωδικοί
- 211 εργαζόμενοι

**ET**  
evans&taylor

**Fest**

**BOCCA**

  
**PEUGEOT**

**Luminarc**



**LEIFHEIT**

**forum**

*Pasabahçe*

# Διάρθρωση Ομίλου

## YALCO

Χονδρικό εμπόριο ειδών οικιακής χρήσης και επαγγελματικού εξοπλισμού,  
παραγωγή αντικολλητικών σκευών

ΘΥΓΑΤΡΙΚΕΣ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ

ΘΥΓΑΤΡΙΚΕΣ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ

**OMNISHOP**  
Αλυσίδα καταστημάτων  
πλανίς - franchise -  
ειδών οικιακής χρήσης  
και δωρεάν

**Excel**  
Αποβλαστικός  
αντιπροσωπός επισκευών  
και αντικατάστασης  
κλιματιστικών ΗΛΕΡ

**ROTA**  
κέντρο Logistics A.E.  
Παροχή αποθηκευτικών  
υπηρεσιών 3party  
logistics

habitat®

**YALCO**  
Hungary Kft  
Χονδρικό εμπόριο  
ειδών οικιακής χρήσης  
και επαγγελματικού εξοπλισμού

**YALCO**  
Romania Srl  
Αποβλαστικός αντιπροσωπός  
της B&D Hellas μικρών ηλεκτρικών  
εργαλείων και συσκευών






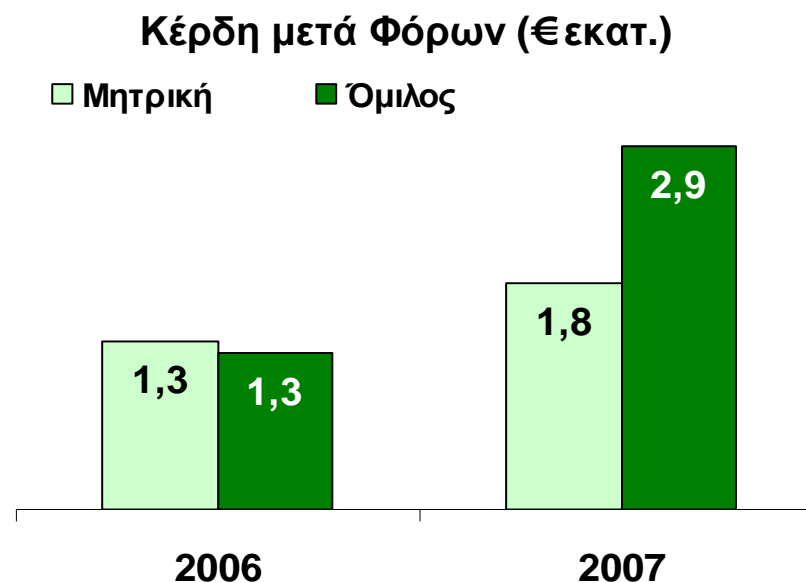
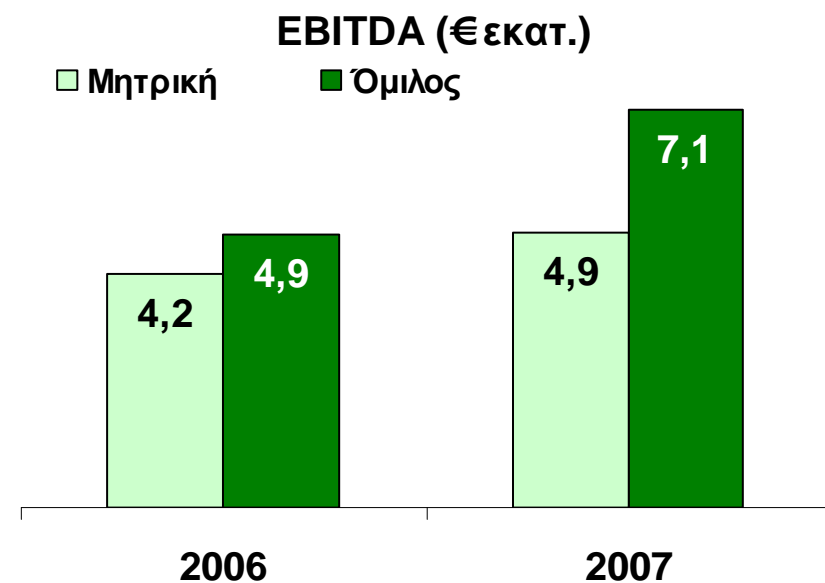
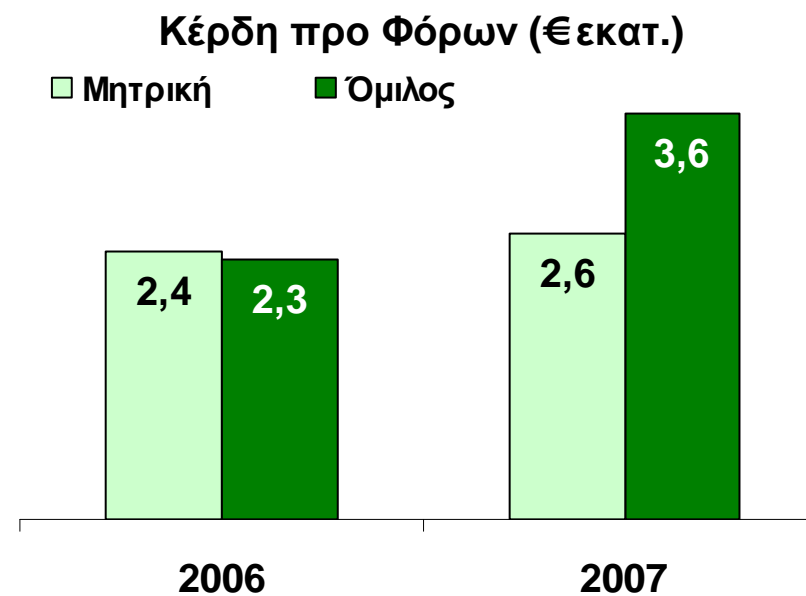
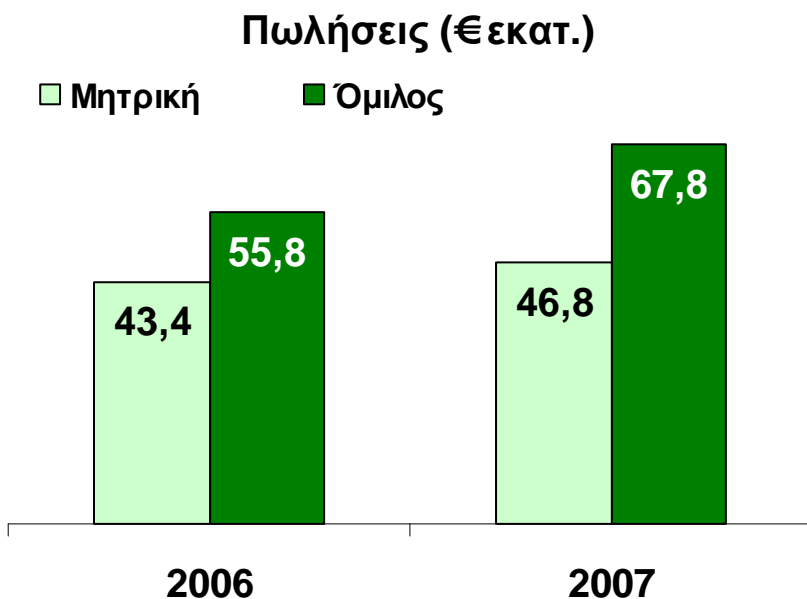
# ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ ΟΜΙΛΟΥ



Σημαντική βελτίωση παρουσίασαν τα οικονομικά αποτελέσματα του Ομίλου και της Εταιρείας κατά τη χρήση του 2007 έναντι εκείνης του 2006, η οποία οφείλεται στους παρακάτω παράγοντες (2007/2006) :

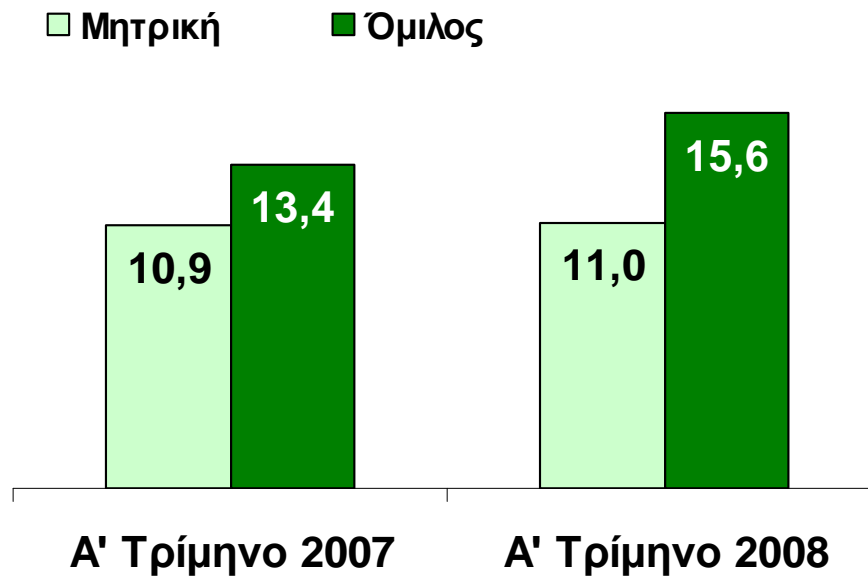
- Αύξηση πωλήσεων (21,56 %)
  - Βελτίωση περιθωρίου μικτού κέρδους (25,84 %)
  - Αύξηση δαπανών λειτουργίας (18,42%)
  - Μεγιστοποίηση επίτευξης οικονομιών κλίμακας
- 

# Οικονομικά Μεγέθη Εταιρείας - Ομίλου

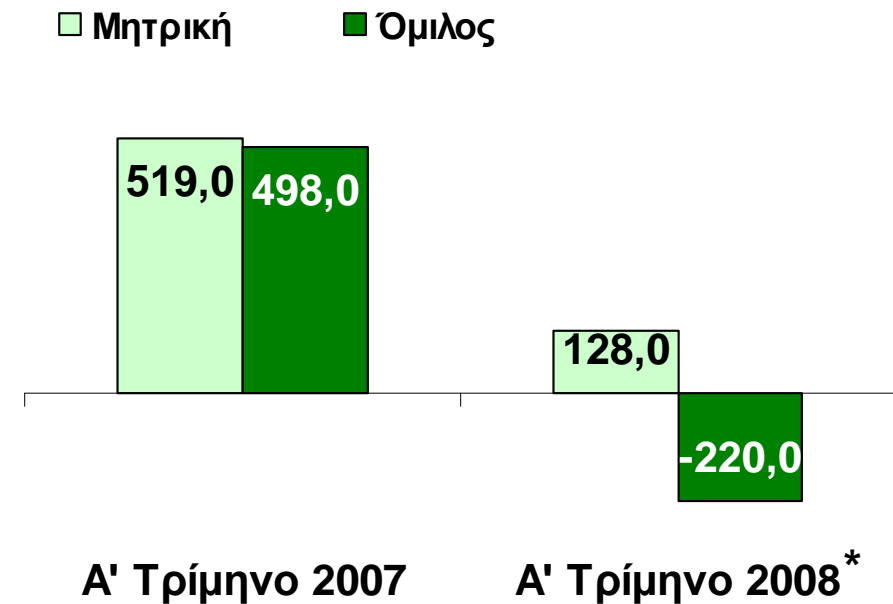


# Οικονομικά Μεγέθη – Α' Τρίμηνο

## Πωλήσεις (€ εκατ.)



## Κέρδη μετά Φόρων (€ 000)



### Σημειώσεις

\* Περιλαμβάνει διαφορά αποτίμησης χρηματοοικονομικών προϊόντων € 371 χιλ. οι οποίες θα καταμεριστούν στο σύνολο του έτους



# Θυγατρικές

**Excel**  
ΚΛΙΜΑΤΙΣΜΟΣ

  
**OMNISHOP**  
Μια ιδέα μπροστά

**ROTA**  
κέντρο Logistics A.E.

**YALCO**  
Romania Srl

**YALCO**  
Hungary Kft





# **Excel**

## **ΚΛΙΜΑΤΙΣΜΟΣ**



- Αποκλειστική εισαγωγή και διανομή επίτοιχων και ημικεντρικών κλιματιστικών HAIER
- 10% μερίδιο αγοράς
- Πολύ μεγάλο περιθώριο ανάπτυξης
- Στόχος 30% σε τρία χρόνια

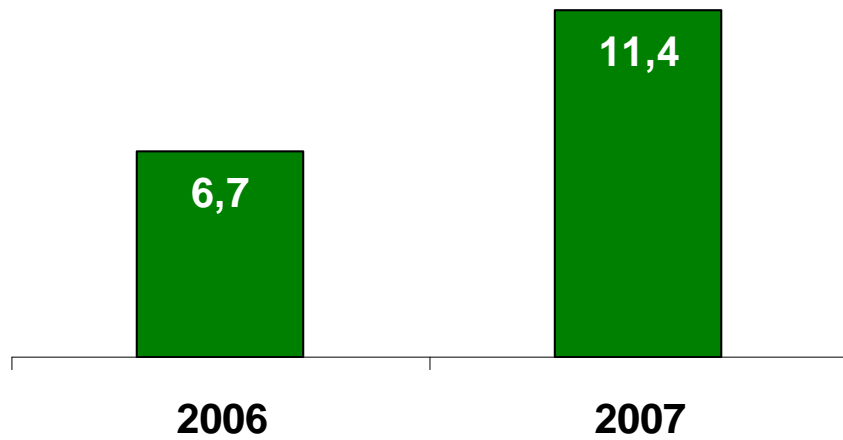




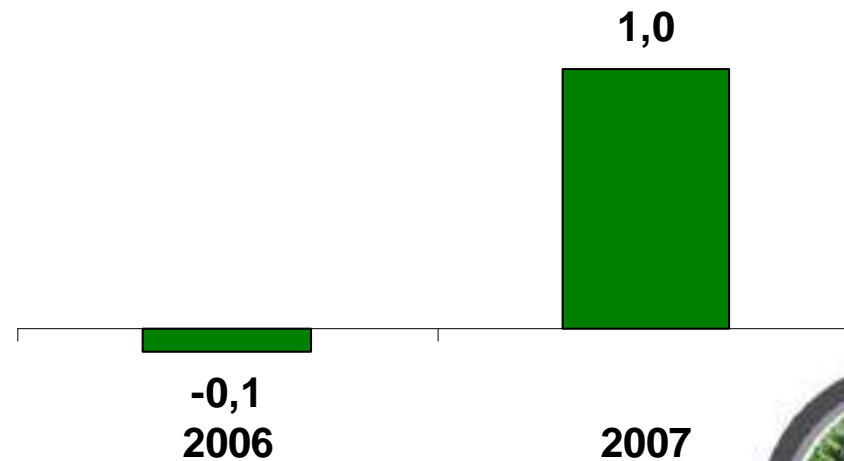
# Οικονομικά Μεγέθη Excel



**Πωλήσεις  
(€εκατ.)**



**Κέρδη προ Φόρων  
(€εκατ.)**





# OMNISHOP

Μια ιδέα μπροστά!

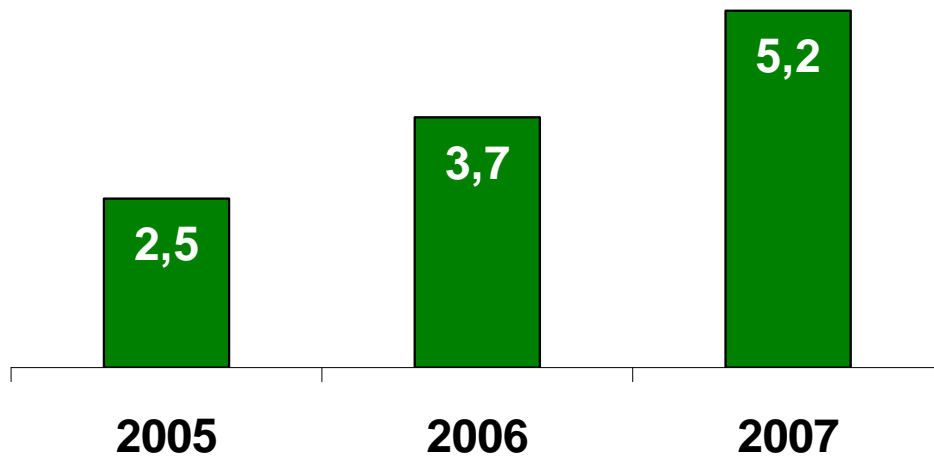


- Καταστήματα οικιακού εξοπλισμού, ειδών δώρου
- Μεσαία και πάνω κατηγορία
- Value for money
- Μεγάλο περιθώριο ανάπτυξης

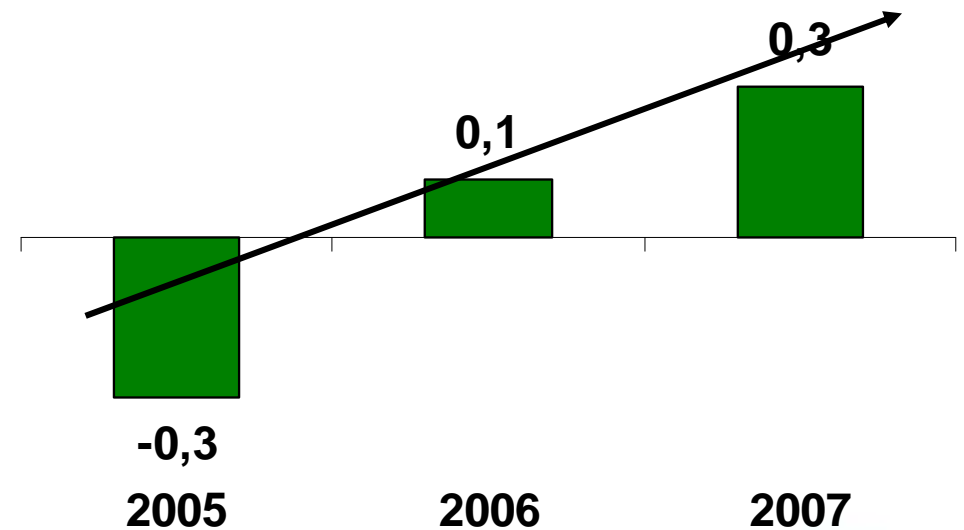


# Οικονομικά Μεγέθη Omnishop

Πωλήσεις  
(€ εκατ.)



Κέρδη προ Φόρων  
(€ εκατ.)





# ROTA *κέντρο Logistics A.E.*

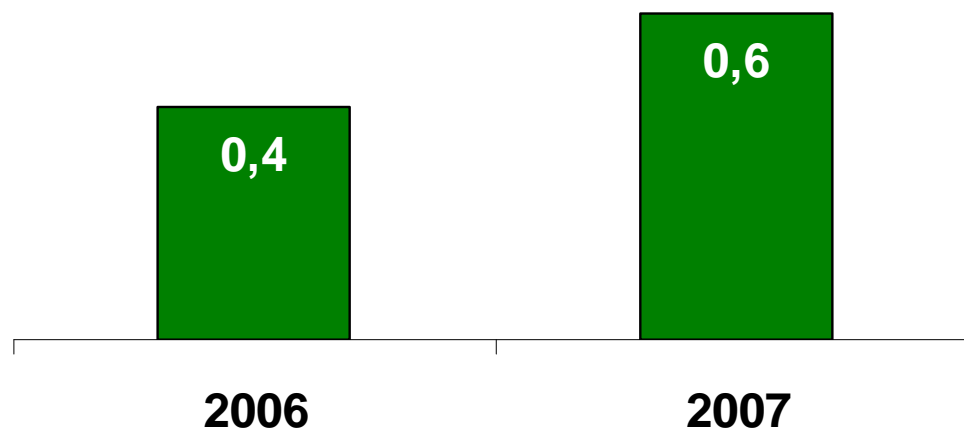
- Παροχή αποθηκευτικών υπηρεσιών (3rd party Logistics)
- Τελωνειακή αποθήκη





# Οικονομικά Μεγέθη ROTA

Πωλήσεις  
(€ εκατ.)



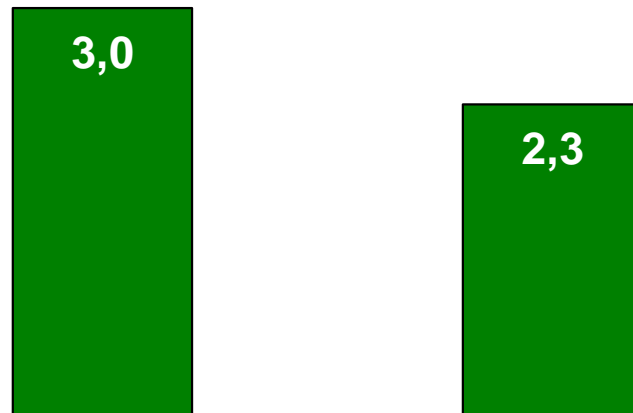
**YALCO**  
Hungary Kft



- Εισαγωγή και εμπορία ειδών οικιακού και επαγγελματικού εξοπλισμού

# Οικονομικά Μεγέθη YALCO Hungary

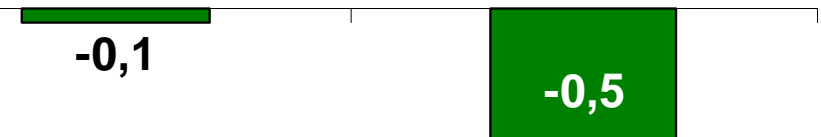
Πωλήσεις  
(€ εκατ.)



2006

2007

Κέρδη/Ζημίες προ  
Φόρων (€ εκατ.)



-0,1

-0,5

2006

2007

Ρουμανία

**YALCO**  
Romania Srl



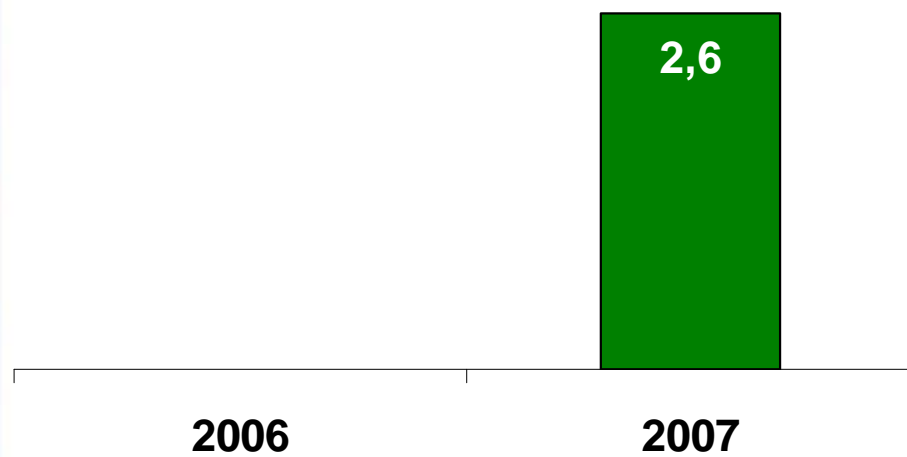
- Αποκλειστική διανομή μικρών ηλεκτρικών εργαλείων και συσκευών B&D
- Διεύρυνση γκάμας προϊόντων B&D
- Επέκταση στο κλάδο οικιακού & επαγγελματικού εξοπλισμού με τη συλλογή της Yalco Ελλάδος (Έχουμε κλείσει αποκλειστικές συνεργασίες για τη χώρα )

 **BLACK & DECKER**

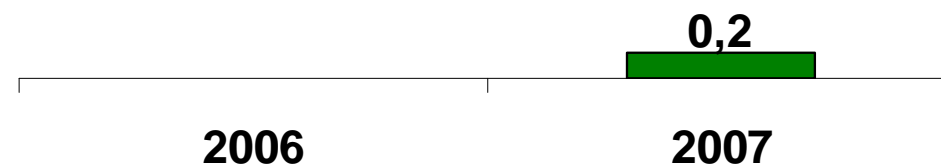
**YALCO**



**Πωλήσεις YALCO  
Romania (€εκατ.)**



**Κέρδη/Ζημίες προ  
Φόρων (€εκατ.)**





# Στρατηγική Ανάπτυξης σε Ελλάδα & Εξωτερικό




# Ανάλυση Δραστηριότητας

**YALCO**

**ΛΙΑΝΙΚΗ**



habitat 

**E+T**  
evans&taylor

**ΧΟΝΔΡΙΚΗ**

ΟΙΚΙΑΚΟΣ

HO.RE.CA



**B2B**  
ideas at work



# Στρατηγικοί Στόχοι



- 1. Διατήρηση Ηγετικής Θέσης στην Ελληνική Αγορά μέσω Οργανικής (διεύρυνση δικτύου, αντιπροσωπειών) και Μη (εξαγορές ανταγωνιστικών/συμπληρωματικών εταιρειών) Ανάπτυξης**
- 2. Διατήρηση Ευελιξίας, Βελτίωση Παραγωγικότητας και Ανάπτυξη Συγκριτικών Πλεονεκτημάτων έναντι του Ανταγωνισμού**
- 3. Ανάπτυξη Δραστηριοτήτων Λιανικής στην Ελλάδα**
- 4. Διεύρυνση Διεθνούς Παρουσίας**







# Ευελιξία



- **Χαμηλή Εξάρτηση από Πελάτες** (Κανένας πελάτης δεν αντιπροσωπεύει ποσοστό μεγαλύτερο του 9% των πωλήσεων του Ομίλου – οι δύο μεγαλύτεροι έχουν 8,6% και 3% αντίστοιχα)
- **Χαμηλή Εξάρτηση από Προμηθευτές** (Κανένας προμηθευτής δεν αντιπροσωπεύει ποσοστό μεγαλύτερο του 8,7% των πωλήσεων του Ομίλου)
- **Χαμηλή Εξάρτηση από Κλάδους Δραστηριοποίησης** (Αναπτύσσονται οι κλάδοι λιανικής και B2B)
- **Χαμηλή Εξάρτηση από Γεωγραφικές Περιοχές** (Το 2007 τουλάχιστον 11,2% των πωλήσεων του Ομίλου προερχόταν από Εξαγωγές και θυγατρικές εξωτερικού. Στόχος είναι η σημαντική διεύρυνση του ποσοστού)





# Ανταγωνιστικότητα



- Εφαρμογή Προγράμματος Συνεχούς Βελτίωσης (**Continuous Improvement Program**) με στόχο τη περαιτέρω βελτίωση της ευελιξίας και της ανταγωνιστικότητας της ΥALCO και των θυγατρικών της σε Ελλάδα και Εξωτερικό
- **Αναβάθμιση του Προσωπικού** (Νέοι Συνεργάτες, αλλά και Συνεχής Εκπαίδευση)
- **Συνεχής Βελτίωση Υποδομών**
  - Νέες Αποθήκες 10.000 m<sup>2</sup>, Κόστος €7,5 εκατ., Παράδοση Οκτώβριος 2008
  - Συνεχής Αναβάθμιση Συστημάτων Διαχείρισης και Διοικητικής Πληροφόρησης



## Παρουσία σε 48 σημεία

**7 ιδιόκτητα καταστήματα, 25 Franchise, 16 Shop in Shop**

**2008:** 6 σημεία ήδη κλεισμένα σε Golden Hall (με 4 Shop in Shop), Χαλάνδρι και Λάρισα – Αναζήτηση και Νέων Σημείων

### Στόχοι:

- Στοχευμένη και Υγιής Ανάπτυξη του Δικτύου Πανελλαδικά με στόχο τα 70+ καταστήματα το 2011
- Ανάπτυξη Χονδρικής και B2B





habitat

**12.01.2008:** Λειτουργία 1<sup>ου</sup> Καταστήματος (Notos Home – Πλ. Κοραή)

**Οκτ. 2008:** Λειτουργία 2<sup>ου</sup> Καταστήματος (Γλυφάδα Πλατεία Εσπερίδων)

**Νοε. 2008:** Λειτουργία 3<sup>ου</sup> Καταστήματος (Notos Home – Golden Hall)

**2008:** Εκτιμώμενες Πωλήσεις άνω του €1 εκατ.

**2009:** Τουλάχιστον Τετραπλασιασμός Πωλήσεων – Αναζήτηση τουλάχιστον 2 ακόμα σημείων πώλησης (ιδιόκτητων ή Shop in Shop)





## Παρουσία σε 100 σημεία (corners)

- Στόχος η ανάπτυξη δικτύου 120 καταστημάτων
- Εξαγωγές σε Ιταλία και Κύπρο
- Είμαστε παραγωγός και διανομέας με πρόσβαση στον τελικό καταναλωτή
- Συλλογή με προϊόντα υψηλής αισθητικής και ποιότητας που καλύπτει το μεσαίο και πάνω κομμάτι της αγοράς.
- Ανανέωση συλλογής 2 φορές το χρόνο ακολουθώντας τις σύγχρονες τάσεις της μόδας, καλύπτοντας τις ανάγκες των σύγχρονων νοικοκυριών.



YALCO





# Διεθνής Παρουσία



Η YALCO έχει φυσική παρουσία σε 2 Ευρωπαϊκές Χώρες μέσω των θυγατρικών της, Yalco Hungary Kft και S.C. Yalco Romania Srl.

Το 2007 η YALCO πραγματοποίησε εξαγωγές σε 23 χώρες, κατά κύριο λόγο Ευρωπαϊκές (Βουλγαρία, Τσεχία, Ιταλία, ΠΓΔΜ), αλλά και χώρες της Μέσης Ανατολής (Σ. Αραβία, Μπαχρέιν).

## Στόχος

Διεύρυνση Διεθνούς Παρουσίας μέσω ανάπτυξης δραστηριοτήτων στις υφιστάμενες χώρες, αλλά και είσοδο σε νέες αγορές (μέσω εξαγωγών ή και φυσικής παρουσίας)



# Ουγγαρία



- Ορισμός νέου Διευθύνοντος Συμβούλου και βελτιστοποίηση οργανωτικών δομών (Μάρτιος 2008)
- Μετεγκατάσταση σε νέες σύγχρονες εγκαταστάσεις από 01.09.2007 (γραφεία και αποθήκες)
- Εξαγορά ανταγωνιστικού δικτύου (Νοεμ.2007), πολλαπλασιάζοντας τις θέσεις της εταιρίας στα Hypermarkets (παρουσία ήδη στις 6 από 7 αλυσίδες)
- Σημαντική αύξηση πωλήσεων σε σχέση με πέρυσι παρά την παγκόσμια κρίση (+78% στο πρώτο πεντάμηνο 2008)
- Εξετάζεται επέκταση δραστηριότητας μέσω Cash & Carry



# Ρουμανία



- Αποκλειστική διανομή μικρών ηλεκτρικών εργαλείων και συσκευών B&D, καθώς και επαγγελματικών εργαλείων **DEWALT** (ομίλου B&D)
- Ιδιαίτερα επιτυχής παρουσία σε όλες τις μεγάλες αλυσίδες
- Ξεκίνησε από τον Μάρτιο 2008 ανάπτυξη του κλάδου οικιακού και επαγγελματικού εξοπλισμού με τη συλλογή YALCO Ελλάδας
- Σημαντική Αύξηση Πωλήσεων το 2008 – Αναμένεται διπλασιασμός των πωλήσεων
- Εκτιμώνται σημαντικοί ρυθμοί ανάπτυξης για την επόμενη τριετία





# Σύνοψη Αναπτυξιακού Πλάνου

## Σχεδιασμός Τριετίας



- Αύξηση του μεριδίου στην εγχώρια αγορά με διατήρηση, τουλάχιστον, του μικτού περιθωρίου κέρδους
- Συνεισφορά 25% στις πωλήσεις του Ομίλου από τις δραστηριότητες του εξωτερικού (εξαγωγές & θυγατρικές)
- Είσοδος σε νέες αγορές του εξωτερικού, μέσω στρατηγικών συνεργασιών
- Μεγάλη ανάπτυξη δικτύου λιανικής με τις υφιστάμενες (Omnishop, Habitat), αλλά και νέες αλυσίδες
- Περαιτέρω βελτίωση κερδοφορίας και ταμειακών ροών σε επίπεδο τόσο Ομίλου, όσο και επιμέρους εταιρειών
- Ολοκλήρωση του εκσυγχρονισμού/ ανάπτυξης των υποδομών







# Σύνοψη Αναπτυξιακού Πλάνου

## Πηγές Χρηματοδότησης



Οι πηγές χρηματοδότησης που θα χρησιμοποιηθούν θα εξαρτηθούν τόσο από τον τύπο της επένδυσης, όσο και από την γεωγραφική τοποθεσία. Πιθανοί πόροι χρηματοδότησης αποτελούν οι παρακάτω:

- Μερική αυτοχρηματοδότηση (η διεύρυνση της λιανικής παρουσίας και η εφαρμογή του προγράμματος συνεχούς βελτίωσης θα βελτιώσουν τις ταμειακές ροές του Ομίλου)
- Χρήση κρατικών και Ευρωπαϊκών πόρων, όπου είναι διαθέσιμοι
- Διεύρυνση του Τραπεζικού Δανεισμού (Ομολογιακά ή άλλα μακροπρόθεσμα δάνεια)
- Στρατηγικές συνεργασίες (Joint Ventures)
- Συνεργασίες με χρηματοοικονομικούς επενδυτές (π.χ. Venture Capitals)

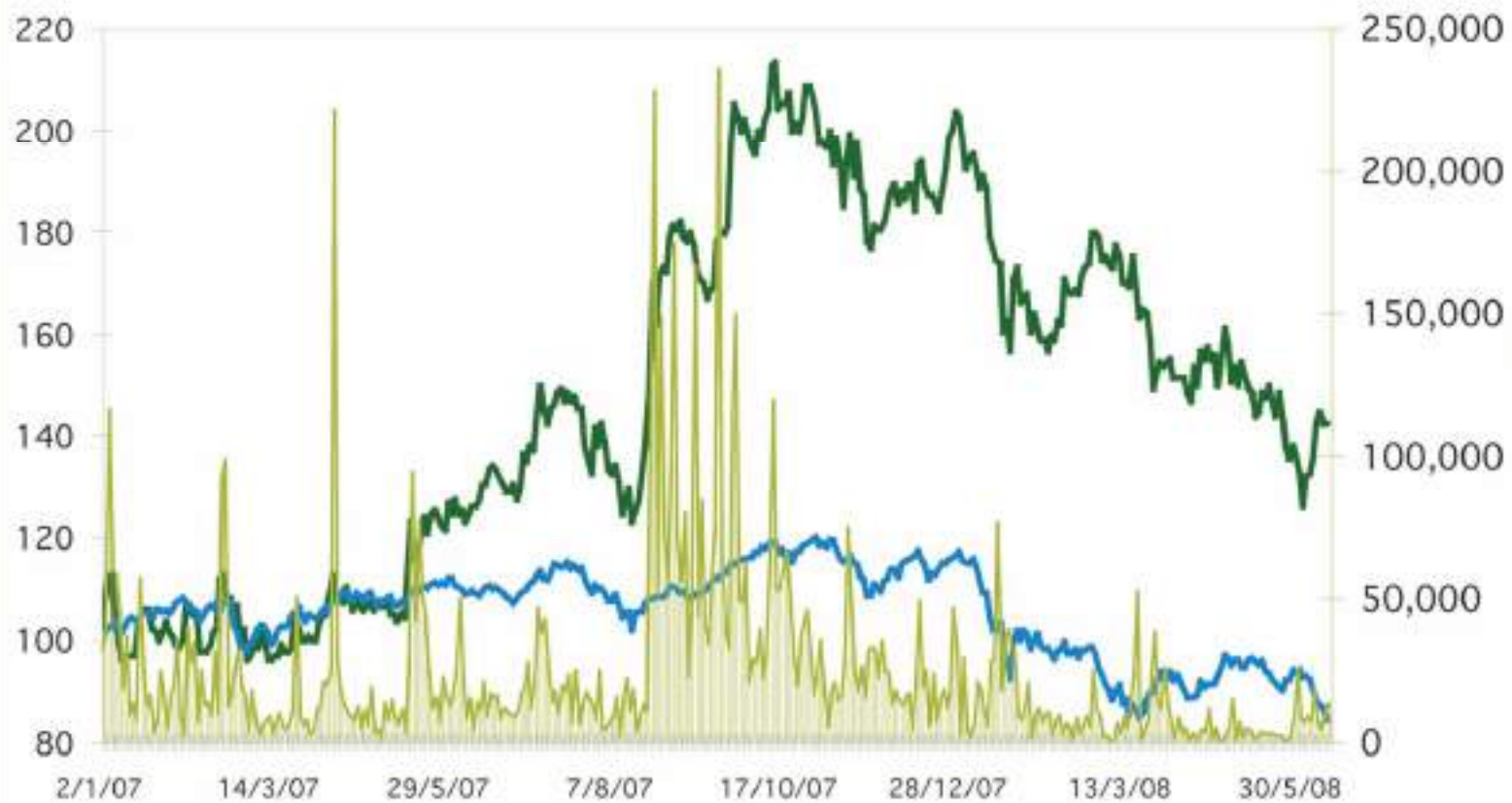




## Εξέλιξη Μετοχής 1/1/2007-13/6/2008

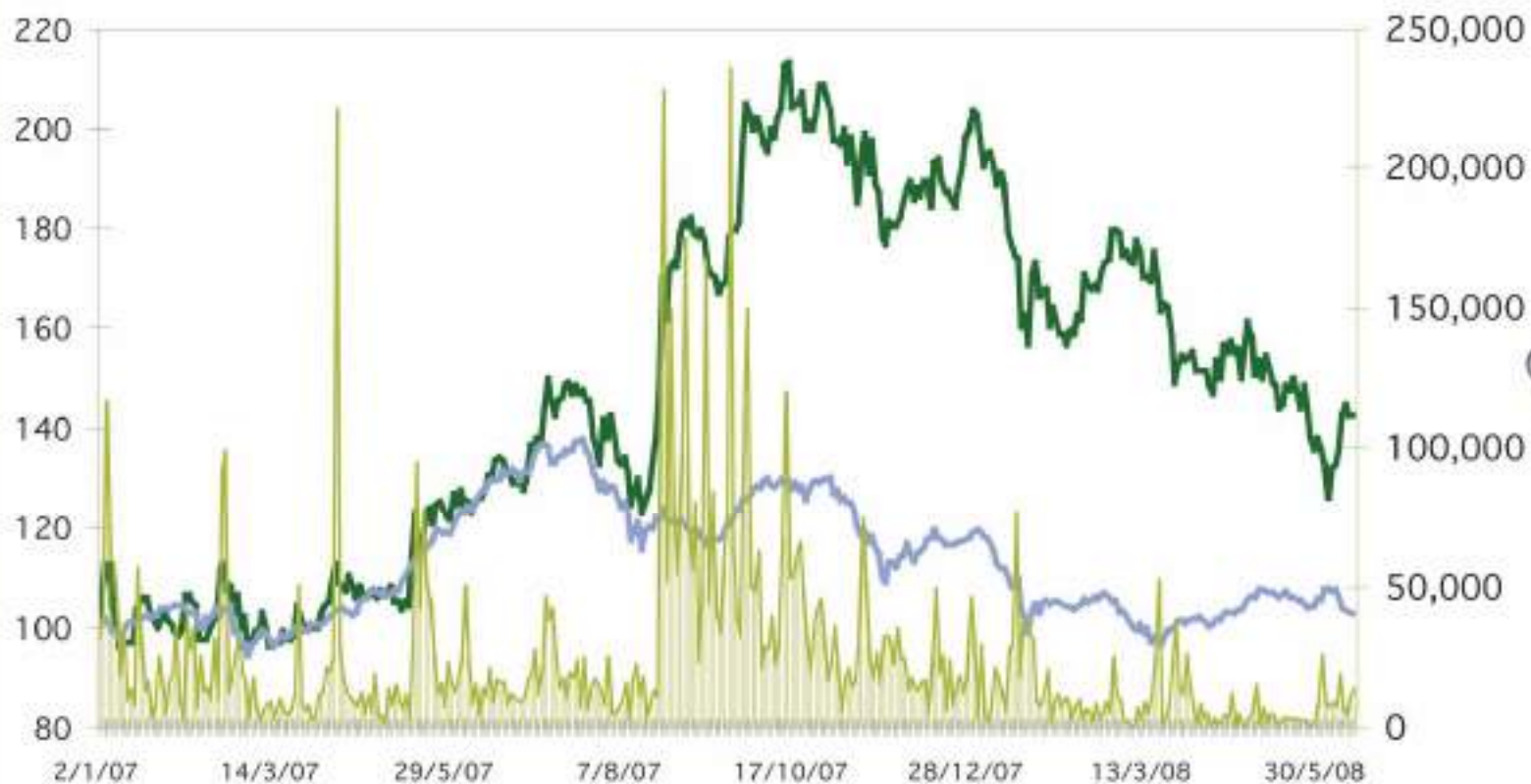
General Index 

YALCO 



# Εξέλιξη Μετοχής 1/1/2007-13/6/2008

Small Cap   
YALCO 







# YALCO

ΣΩΚΡΑΤΗΣ Δ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ & ΥΙΟΣ Α.Ε.

Είδη που γίνονται ιδέες!