



Εταιρική Παρουσίαση



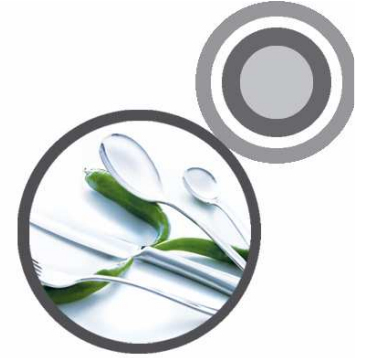
YALCO
ΣΩΚΡΑΤΗΣ Δ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ & ΥΙΟΣ Α.Ε.
Είδη που γίνονται ιδέες!





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



Διάρθρωση Ομίλου

YALCO

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

ΘΥΓΑΤΡΙΚΕΣ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ

ΘΥΓΑΤΡΙΚΕΣ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ


OMNISHOP
Αλυσίδα καταστημάτων
λιανικής - franchise -
ειδών οικιακής χρήσης
και δώρων

Excel
Αποκλειστικός
αντιπρόσωπος επίτοιχων
και ηρικεντρικών
κλιματιστικών HAIER

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
Αποκλειστικός αντιπρόσωπος
της B&D Hellas μικρών ηλεκτρικών
εργαλείων και συσκευών

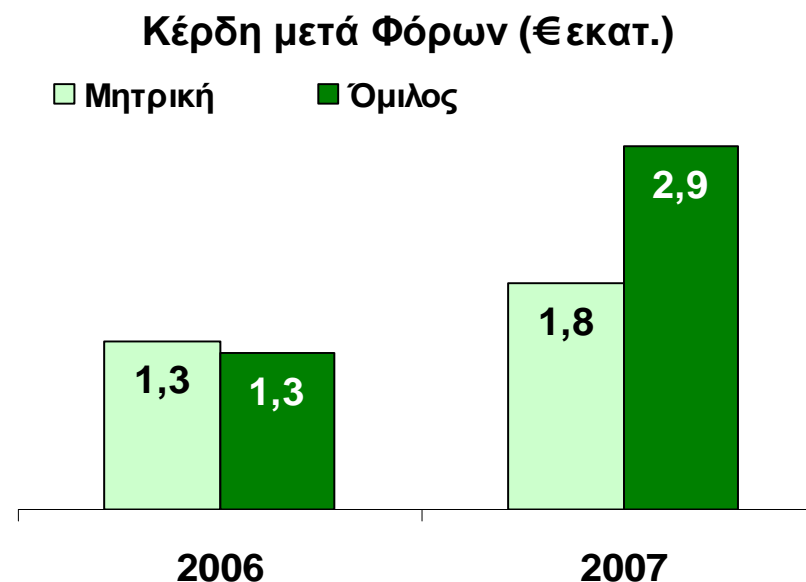
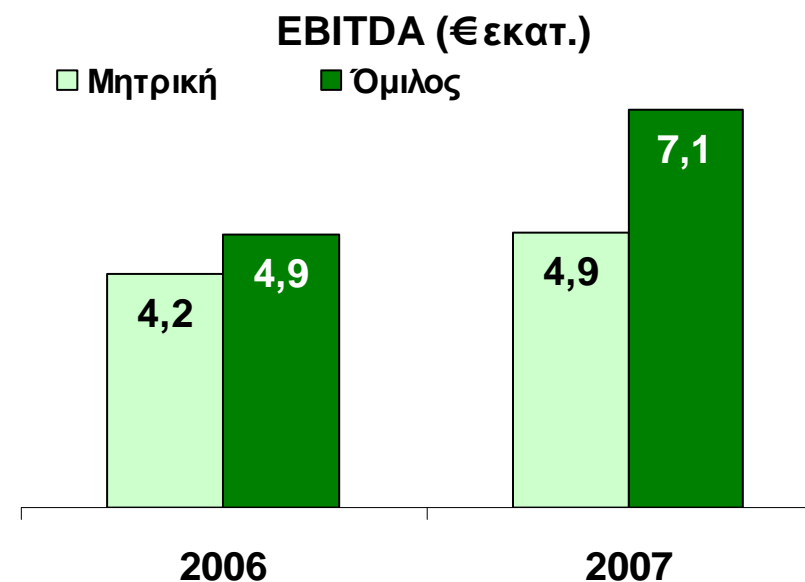
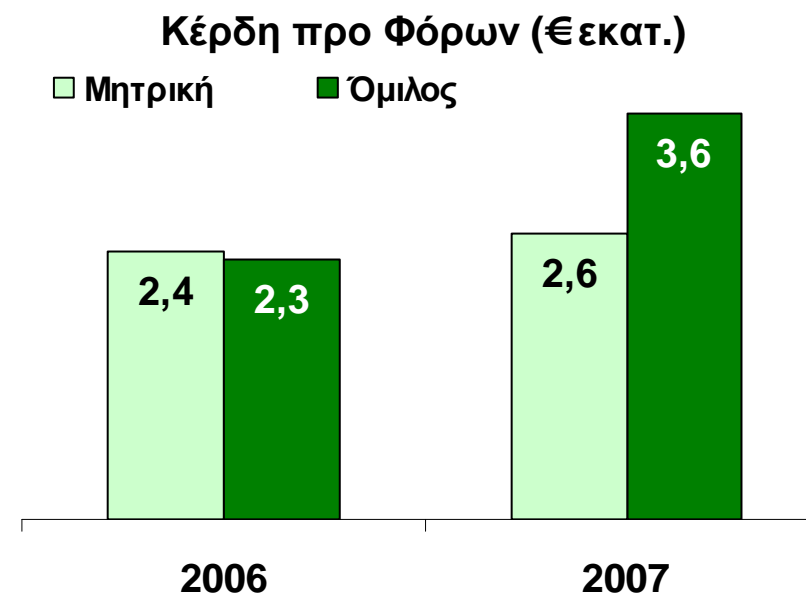
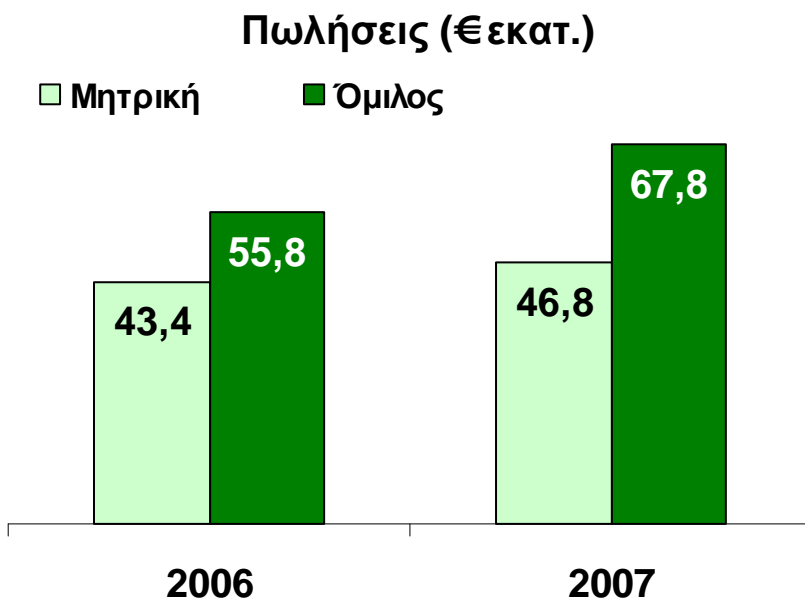


ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ ΟΜΙΛΟΥ

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) :

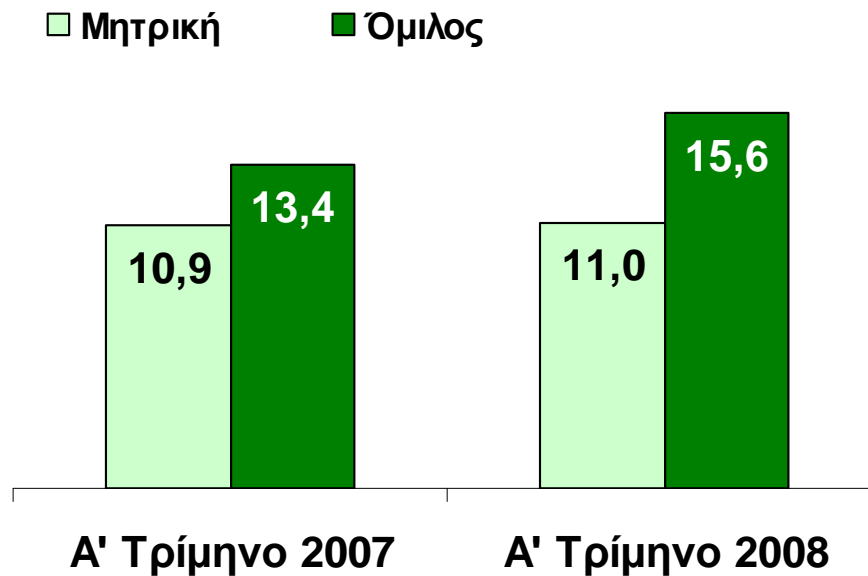
- Αύξηση πωλήσεων (21,56 %)
- Βελτίωση περιθωρίου μικτού κέρδους (25,84 %)
- Αύξηση δαπανών λειτουργίας (18,42%)
- Μεγιστοποίηση επίτευξης οικονομιών κλίμακας

Οικονομικά Μεγέθη Εταιρείας - Ομίλου

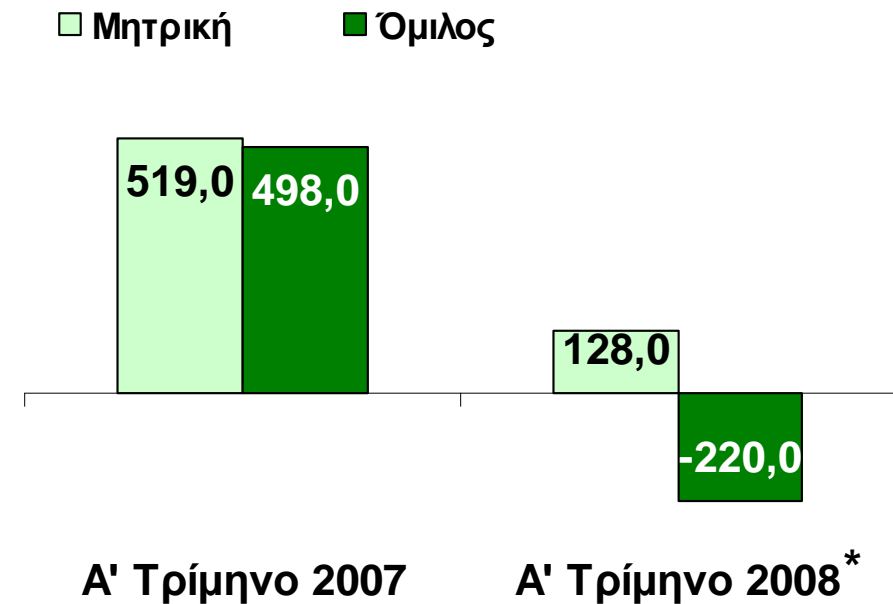


Οικονομικά Μεγέθη – Α' Τρίμηνο

Πωλήσεις (€ εκατ.)



Κέρδη μετά Φόρων (€ 000)

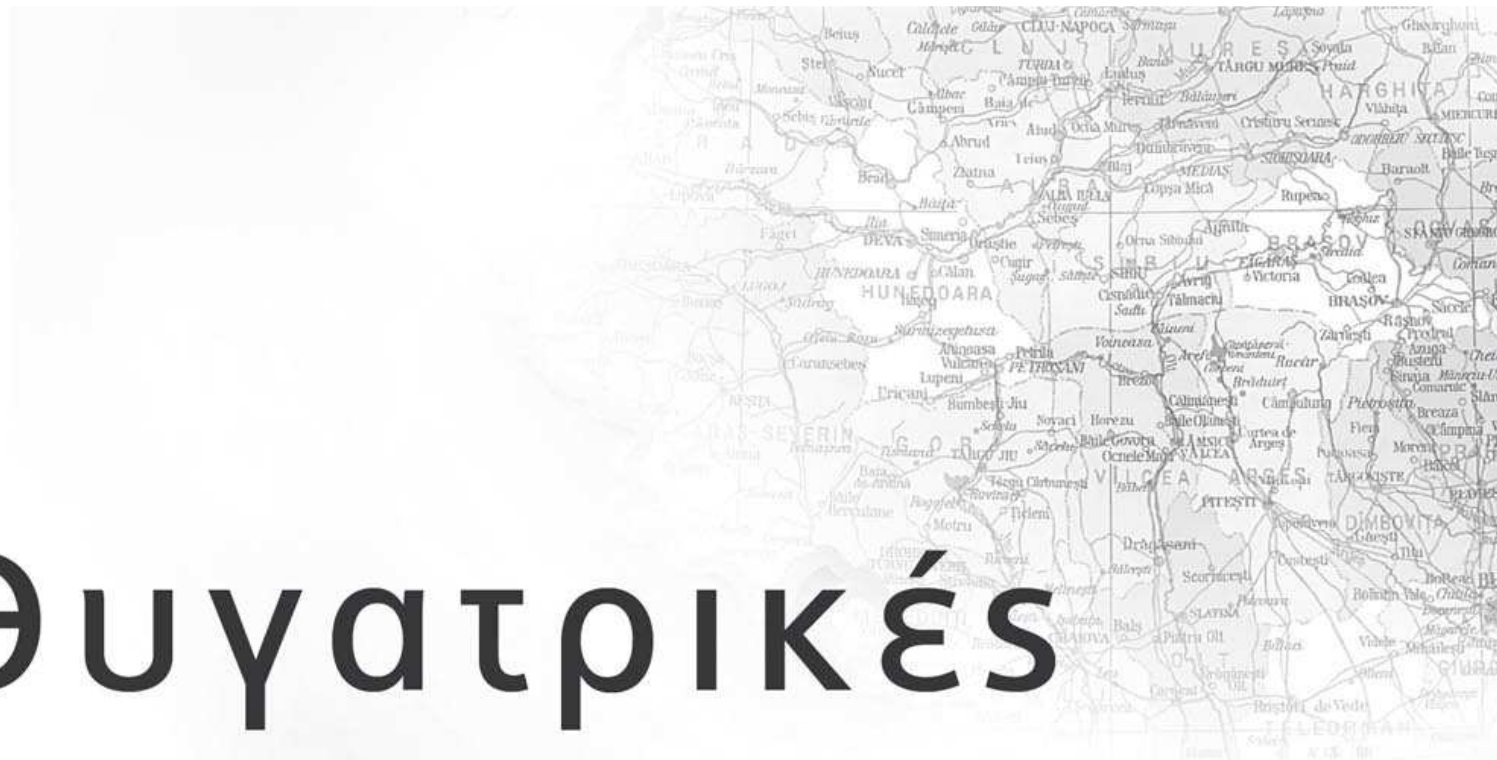


Σημειώσεις

* 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



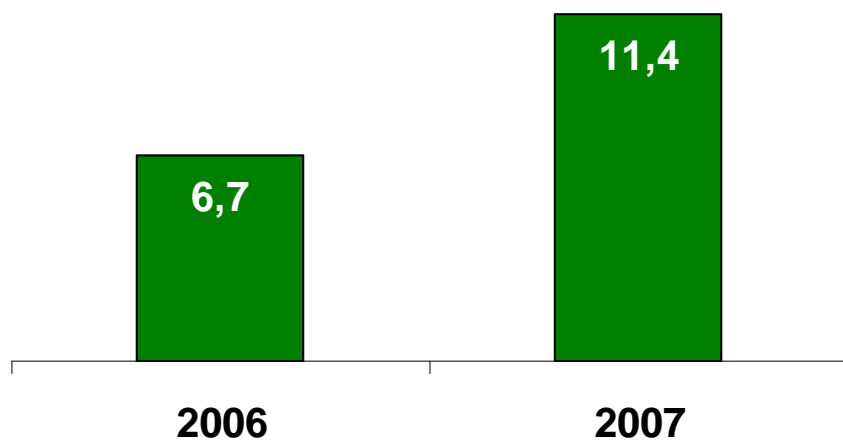
- Αποκλειστική εισαγωγή και διανομή επίτοιχων και ημικεντρικών κλιματιστικών HAIER
- 10% μερίδιο αγοράς
- Πολύ μεγάλο περιθώριο ανάπτυξης
- Στόχος 30% σε τρία χρόνια



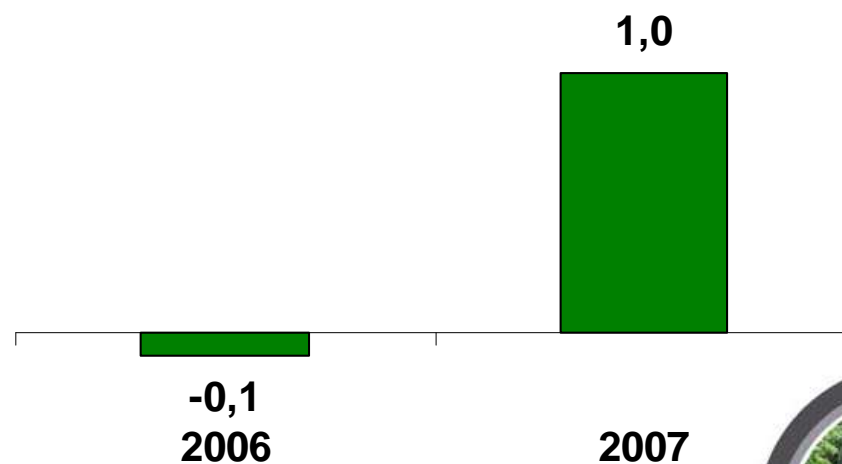
Οικονομικά Μεγέθη Excel



Πωλήσεις
(€εκατ.)



Κέρδη προ Φόρων
(€εκατ.)





OMNISHOP

Μια ιδέα μπροστά!

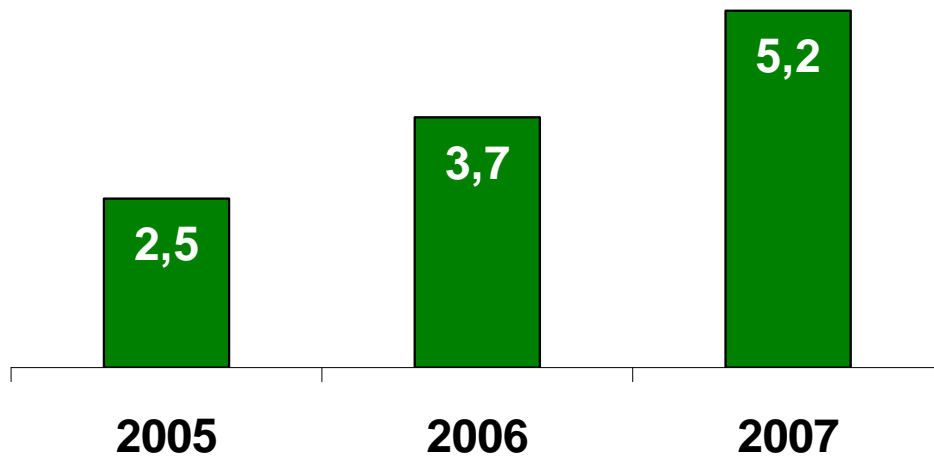


- Καταστήματα οικιακού εξοπλισμού, ειδών δώρου
- Μεσαία και πάνω κατηγορία
- Value for money
- Μεγάλο περιθώριο ανάπτυξης

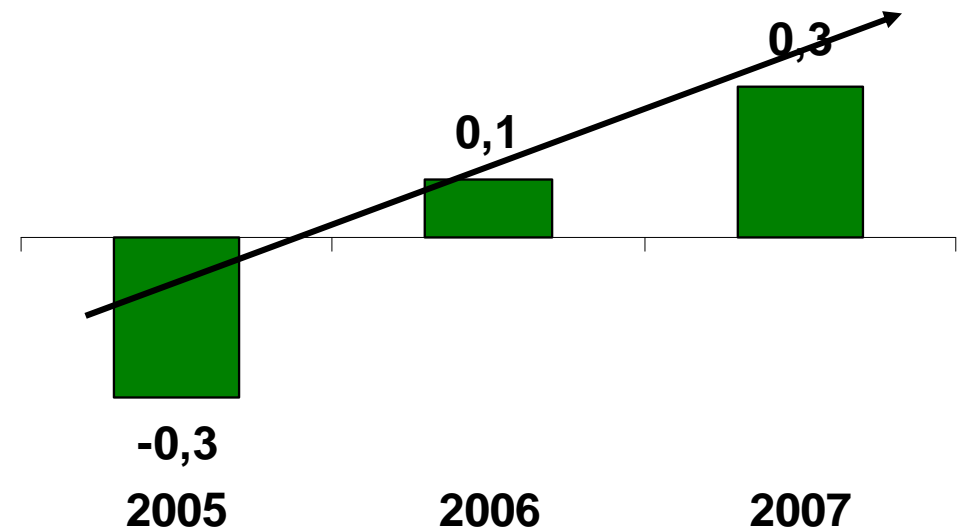


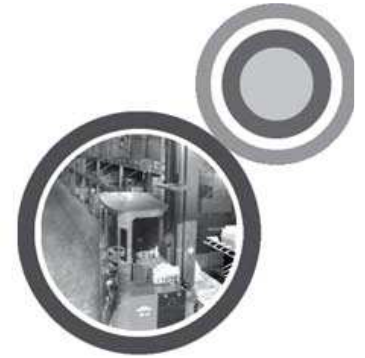
Οικονομικά Μεγέθη Omnishop

Πωλήσεις
(€ εκατ.)



Κέρδη προ Φόρων
(€ εκατ.)





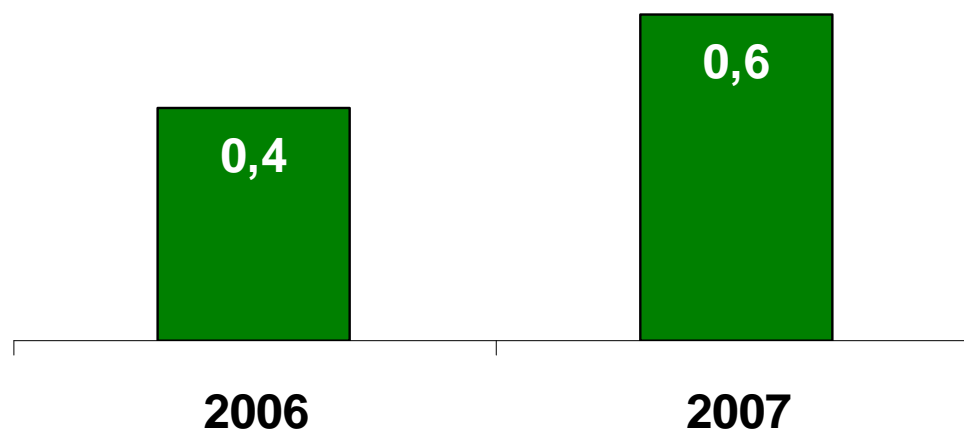
ROTA *κέντρο Logistics A.E.*

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



Οικονομικά Μεγέθη ROTA

Πωλήσεις
(€ εκατ.)



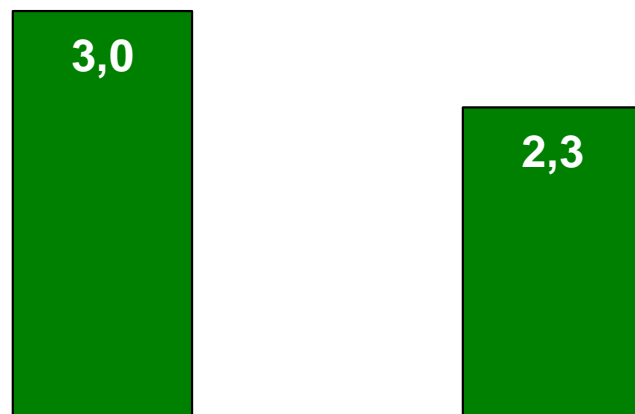
YALCO
Hungary Kft



- 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

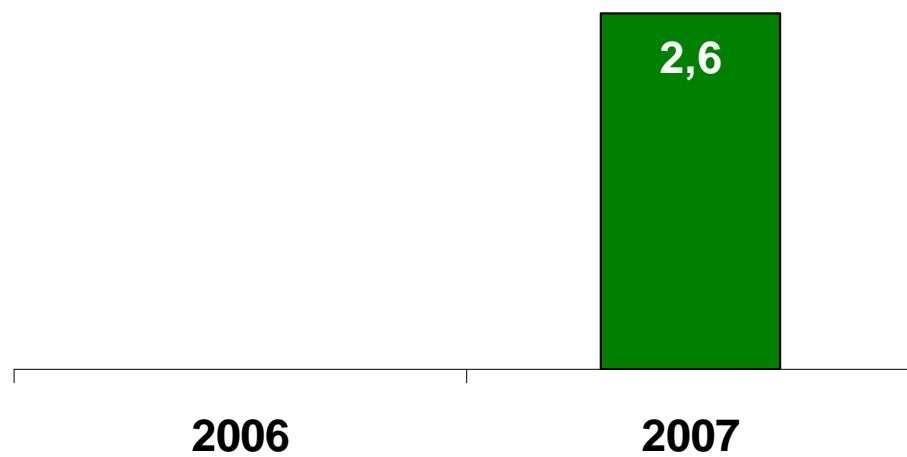


- Αποκλειστική διανομή μικρών ηλεκτρικών εργαλείων και συσκευών B&D
- Διεύρυνση γκάμας προϊόντων B&D
- Επέκταση στο κλάδο οικιακού & επαγγελματικού εξοπλισμού με τη συλλογή της Yalco Ελλάδος (Έχουμε κλείσει αποκλειστικές συνεργασίες για τη χώρα)

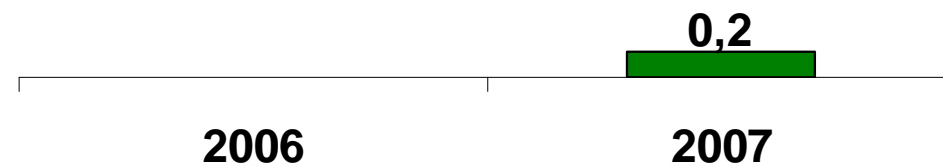
 **BLACK & DECKER**

YALCO

**Πωλήσεις YALCO
Romania (€εκατ.)**



**Κέρδη/Ζημίες προ
Φόρων (€εκατ.)**



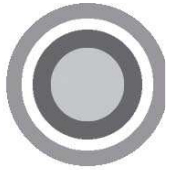


Στρατηγική Ανάπτυξης σε Ελλάδα & Εξωτερικό





Ανάλυση Δραστηριότητας



YALCO

ΛΙΑΝΙΚΗ



OMNISHOP

Μια ιδέα μπροστά!

habitat 



evans&taylor

ΧΟΝΔΡΙΚΗ

ΟΙΚΙΑΚΟΣ

HO.RE.CA



OMNISHOP

Μια ιδέα μπροστά!

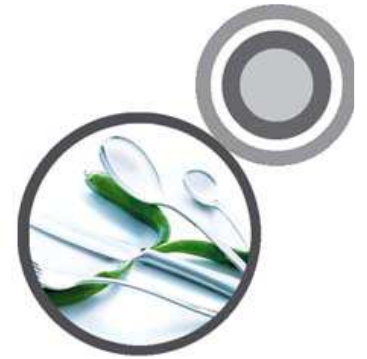
B2B

ideas at work





Στρατηγικοί Στόχοι

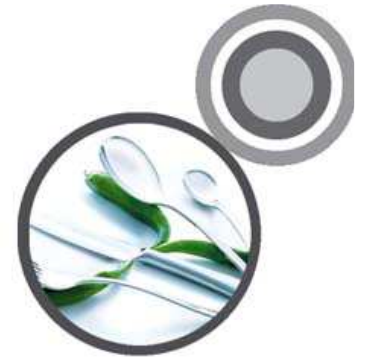


- 1. Διατήρηση Ηγετικής Θέσης στην Ελληνική Αγορά μέσω Οργανικής (διεύρυνση δικτύου, αντιπροσωπειών) και Μη (εξαγορές ανταγωνιστικών/συμπληρωματικών εταιρειών) Ανάπτυξης**
- 2. Διατήρηση Ευελιξίας, Βελτίωση Παραγωγικότητας και Ανάπτυξη Συγκριτικών Πλεονεκτημάτων έναντι του Ανταγωνισμού**
- 3. Ανάπτυξη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





Ευελιξία

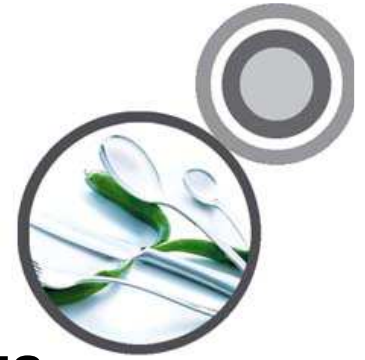


- **Χαμηλή Εξάρτηση από Πελάτες** (Κανένας πελάτης δεν αντιπροσωπεύει ποσοστό μεγαλύτερο του 9% των πωλήσεων του Ομίλου – οι δύο μεγαλύτεροι έχουν 8,6% και 3% αντίστοιχα)
- **Χαμηλή Εξάρτηση από Προμηθευτές** (Κανένας προμηθευτής δεν αντιπροσωπεύει ποσοστό μεγαλύτερο του 8,7% των πωλήσεων του Ομίλου)
- **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 YALCO και των θυγατρικών της σε Ελλάδα και Εξωτερικό

- **Αναβάθμιση του Προσωπικού** (Νέοι Συνεργάτες, αλλά και Συνεχής Εκπαίδευση)

- **Συνεχής Βελτίωση Υποδομών**

- Νέες Αποθήκες 10.000 m², 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^{ου} Καταστήματος (Notos Home – Πλ. Κοραή)

Οκτ. 2008: Λειτουργία 2^{ου} Καταστήματος (Γλυφάδα Πλατεία Εσπερίδων)

Νοε. 2008: Λειτουργία 3^{ου} 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)



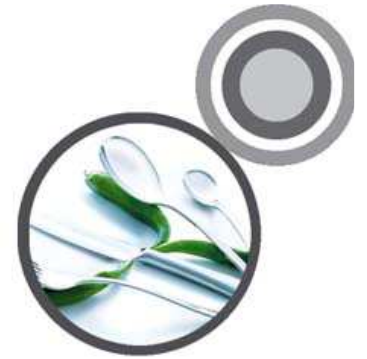
Παρουσία σε 100 σημεία (corners)

- 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.





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

YALCO
Hungary Kft



- 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

YALCO



Ρουμανία

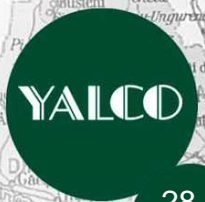


- Αποκλειστική διανομή μικρών ηλεκτρικών εργαλείων και συσκευών B&D, καθώς και επαγγελματικών εργαλείων **DEWALT** (ομίλου B&D)
- Ιδιαίτερα επιτυχής παρουσία σε όλες τις μεγάλες αλυσίδες
- Ξεκίνησε από τον Μάρτιο 2008 ανάπτυξη του κλάδου οικιακού και επαγγελματικού εξοπλισμού με τη συλλογή YALCO Ελλάδας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



 **BLACK & DECKER**

DEWALT
FACTORY SERVICE





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:

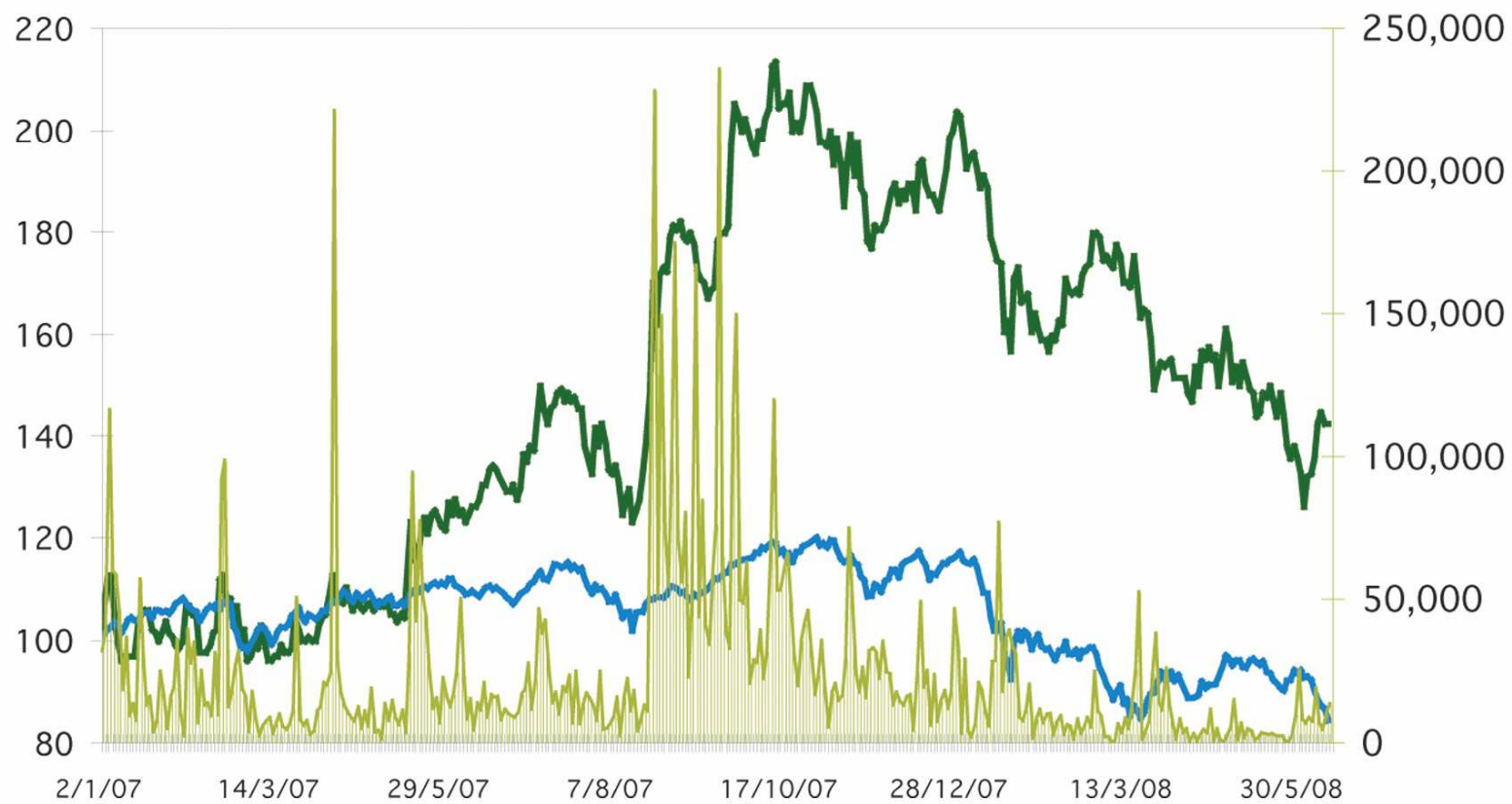
- Μερική αυτοχρηματοδότηση (η διεύρυνση της λιανικής παρουσίας και η εφαρμογή του προγράμματος συνεχούς βελτίωσης θα βελτιώσουν τις ταμειακές ροές του Ομίλου)
- Χρήση κρατικών και Ευρωπαϊκών πόρων, όπου είναι διαθέσιμοι
- Διεύρυνση του Τραπεζικού Δανεισμού (Ομολογιακά ή άλλα μακροπρόθεσμα δάνεια)
- Στρατηγικές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



Εξέλιξη Μετοχής 1/1/2007-13/6/2008

General Index 

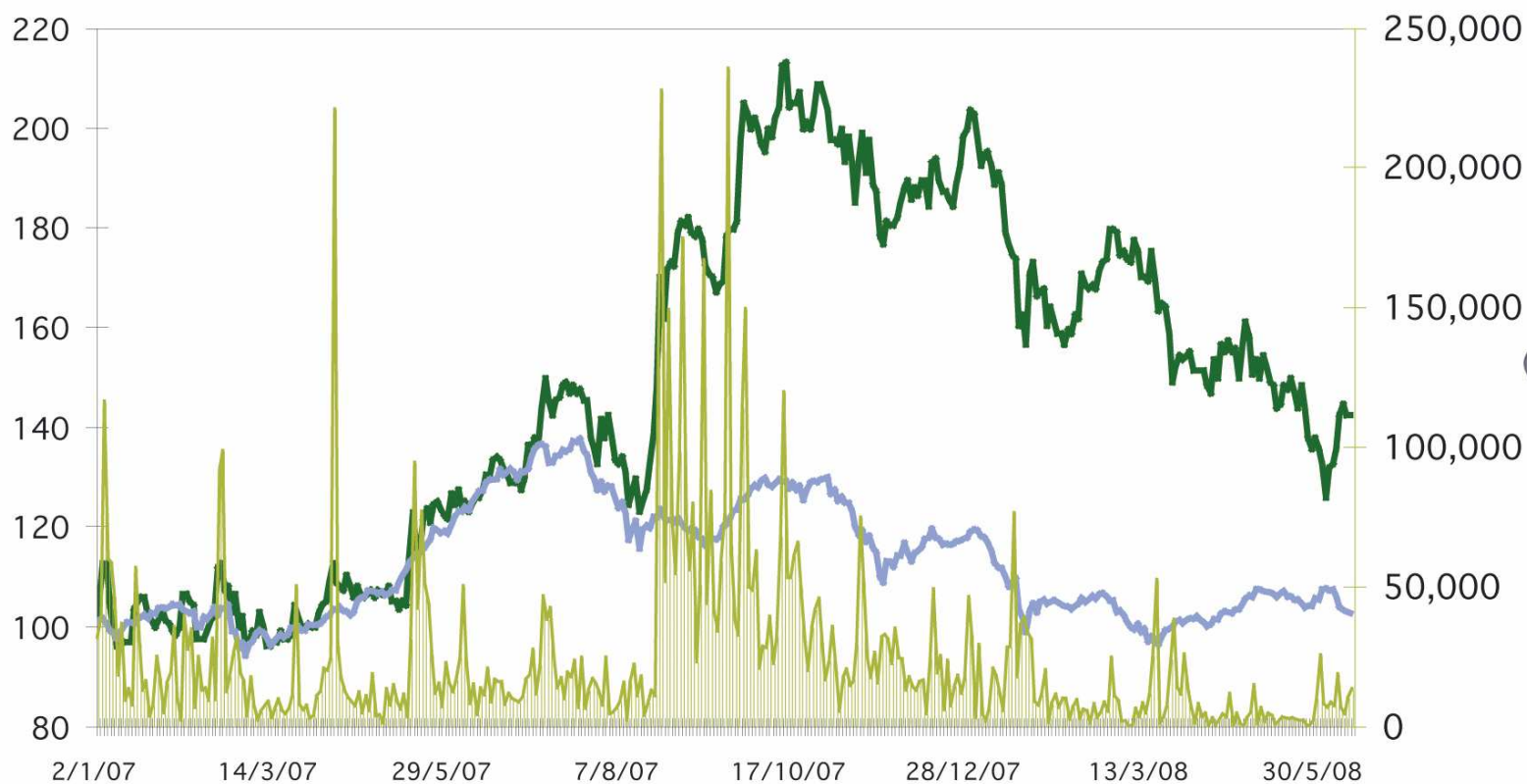
YALCO 

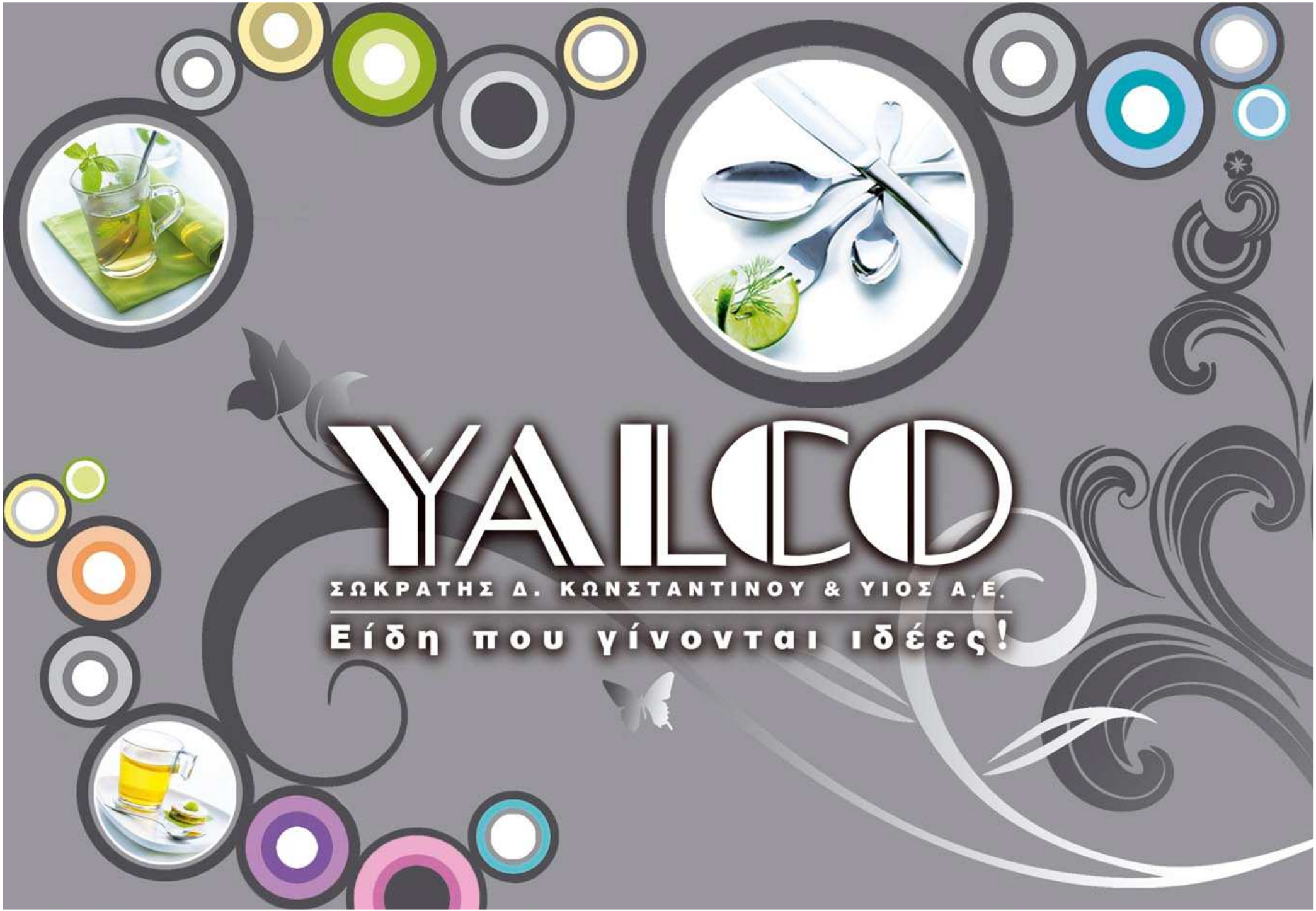


Εξέλιξη Μετοχής 1/1/2007-13/6/2008

Small Cap 

YALCO 





YALCO

ΣΩΚΡΑΤΗΣ Δ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ & ΥΙΟΣ Α.Ε.

Είδη που γίνονται ιδέες!