

Κυριότερα σημεία:

Αύξηση της οργανικής κερδοφορίας

Επιτυχές το πρόγραμμα αναδιάρθρωσης του Ομίλου

Θετική η πορεία των θυγατρικών του Ομίλου σε Γερμανία και Τουρκία

Διεύρυνση του δικτύου

Στα 8,2 εκατ. ευρώ διαμορφώθηκαν στο τέλος του 2006 τα Κέρδη Προ Φόρων του Ομίλου SATO έναντι 5,6 εκατ. ευρώ το 2005, παρουσιάζοντας αύξηση της τάξεως του 45,8%. Η αύξηση της κερδοφορίας συνδέεται με την στρατηγική αναδιάρθρωσης που ακολούθησε την τελευταία διετία η Διοίκηση της εταιρείας και η οποία στέφθηκε με επιτυχία, ενισχυμένη και από τα κέρδη από τη ρευστοποίηση των συμμετοχών στη Δανέζικη εταιρία Denka και τη μη εισηγμένη Αναστηλωτική ΑΤΕ.

Ο ενοποιημένος Κύκλος Εργασιών του 2006 διαμορφώθηκε σε 77,3 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση σε σχέση με το 2005 κατά 4,3% που ήταν 74,1 εκατ. ευρώ.

Τα Κέρδη Προ φόρων Τόκων και Αποσβέσεων (EBITDA) του Ομίλου SATO ανήλθαν στο τέλος του 2006 στα 6,5 εκατ. ευρώ έναντι 4,8 εκατ. ευρώ το 2005 παρουσιάζοντας αύξηση κατά 34,8%.

Σημαντική ήταν και η αύξηση των Κερδών Προ Φόρων, Χρηματοδοτικών και Επενδυτικών Αποτελεσμάτων (EBIT) κατά 79,5%, καθώς στο τέλος του 2006 διαμορφώθηκε στα 3,9 εκατ. ευρώ, έναντι 2,2 εκατ. ευρώ το 2005.

Τα Μικτά Κέρδη του Ομίλου SATO, το 2006 διαμορφώθηκαν στα 33,9 εκατ. ευρώ έναντι 30,5 εκατ. ευρώ το 2005, παρουσιάζοντας αύξηση 11,1%. Σημειώνεται ότι το μικτό περιθώριο κέρδους του Ομίλου βελτιώθηκε σε 43,9% το 2006 από 41,2% το 2005.

Τέλος, τα Κέρδη Μετά Φόρων και Δικαιωμάτων Μειοψηφίας (EATAM) του Ομίλου SATO ανήλθαν το 2006 στις 5,1 εκατ. ευρώ έναντι 6,2 εκατ. ευρώ το 2005. Η μείωση οφείλεται στις αυξημένες φορολογικές υποχρεώσεις του Ομίλου.

Θετική κρίνεται και η συμβολή των θυγατρικών εταιρειών του Ομίλου SATO στο εξωτερικό, της γερμανικής SATO Office GmbH και της τουρκικής TCC Buro Koltuk Ltd, καθώς οι πωλήσεις στις αγορές του εξωτερικού το 2006 παρουσίασαν αύξηση κατά 8,7% αντιπροσωπεύοντας το 30% των πωλήσεων του Ομίλου. Ταυτόχρονα τα κέρδη πρό φόρων και χρηματοοικονομικών (EBIT) των θυγατρικών του εξωτερικού ανήλθαν σε 1,5 εκ. ευρώ (έναντι 873 χιλ. το 2005) και τα μετά φόρων έφτασαν τις 565 χιλ., που είναι το αποτέλεσμα του προγράμματος αναδιοργάνωσης της εταιρείας στο εξωτερικό.

Το ΔΣ θα προτείνει στη Γενική Συνέλευση μέρισμα 3 λεπτά ανά μετοχή.

Οι οικονομικές καταστάσεις του 2006 θα δημοσιευθούν στις εφημερίδες Ναυτεμπορική, Βήμα και Αμαρυσία την Τρίτη 20 Μαρτίου.

**ΣΤΟΧΟΙ - ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ:**

Τον Ιανουάριο του 2007 ξεκίνησαν τα καταστήματα Bo Concept, Divani & Divani και La Maison Coloniale στο κέντρο της Αθήνας στα Notos Galleries, καθώς επίσης και η λειτουργία ενός νέου καταστήματος της νέας επιχειρηματικής δραστηριότητας του Ομίλου Leather Concept στο Sato Centre στο Μοσχάτο.

Παράλληλα, στα τέλη του 2007 αναμένεται να είναι έτοιμο το νέο κέντρο logistics (30.000 τ.μ.) στην Ελευσίνα, το οποίο θα υποστηρίξει την προγραμματιζόμενη ανάπτυξη του δικτύου. Σημειώνεται ότι για τη συγκεκριμένη επένδυση υπάρχει εγκεκριμένη επιχορήγηση ύψους 5 εκατ. ευρώ.

Σε ό,τι αφορά την ανάπτυξη του δικτύου, στόχος της Διοίκησης του ομίλου SATO είναι το άνοιγμα μέσα στο 2007 δεκαέξι νέων καταστημάτων ENTOS (4 Mega stores στην Αττική, 2 Mega stores στη Θεσσαλονίκη και 10 καταστημάτων στην περιφέρεια). Η πορεία του καταστήματος ENTOS στο Περιστέρι, το οποίο ξεκίνησε τη λειτουργία του τον περασμένο Ιούλιο κρίνεται εξαιρετική. Παράλληλα αναμένεται το α εξάμηνο του 2007 το άνοιγμα στην Κηφισίας 69 στο Μαρούσι ενός υπερσύγχρονου Business center της SATO για τα επίπλα γραφείου.

Η διεθνής ανάπτυξη της SATO, βασίζεται στη γερμανική μονάδα (SATO Office GmbH), που παράγει και διανέμει καθίσματα γραφείου και αμφιθεάτρων σε όλη την Ευρώπη, ενώ το τουρκικό εργοστάσιο στην Προύσα παράγει και πουλάει καθίσματα γραφείου. Ο όμιλος εξάγει συνολικά σε 30 χώρες, απευθείας και μέσω δικτύου αντιπροσώπων, καλύπτοντας τις περισσότερες χώρες της Ευρώπης.

Με αφορμή την ανακοίνωση των οικονομικών αποτελεσμάτων του 2006, ο Διευθύνων Σύμβουλος του SATO Group, κ. Γιώργος Θεοδωρίδης, ανέφερε τα εξής: «το 2006 ήταν μια χρονιά ορόσημο, καθώς ολοκληρώθηκε το πρόγραμμα της αναδιάρθρωσης του Ομίλου, γεγονός που αποτυπώνεται με τον καλύτερο τρόπο στην αύξηση της οργανικής κερδοφορίας. Ως εκ τούτου, η επόμενη ημέρα για τον Όμιλο της SATO είναι εξαιρετικά θετική. Στόχος της Διοίκησης του Ομίλου SATO είναι η ενίσχυση της θέσης του στην αγορά επίπλου σπιτιού μέσω ανάπτυξης του δικτύου λιανικής με παράλληλη επέκτασή του διεθνώς.

Ο Όμιλος SATO κατέχει ηγετική θέση στην αγορά του επίπλου γραφείου, με μονάδες παραγωγής και εμπορίας σε Ελλάδα, Γερμανία και Τουρκία, ενώ παράλληλα διαθέτει το μεγαλύτερο δίκτυο οικιακού επίπλου στην εγχώρια αγορά με τις επώνυμες μάρκες ENTOS, BO CONCEPT, DIVANI DIVANI, LA MAISON COLONIALE και LEATHER CONCEPT. Ο Όμιλος SATO αναπτύσσει συνεχώς καινοτόμα προϊόντα υψηλής ποιότητας και αισθητικής, με στρατηγικό άξονα την ικανοποίηση των πελατών του.