

Προς Χρηματιστήριο Αθηνών

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ

Η Εναλλακτική Αγορά του Χ.Α. δημιουργήθηκε για αναπτυσσόμενες ή μικρές επιχειρήσεις. Οι μετοχές των εταιριών της Εναλλακτικής Αγοράς δεν είναι εισηγμένες σε οργανωμένη αγορά του Χρηματιστηρίου Αθηνών. Οι πληροφορίες που δημοσιεύονται κατά την ένταξη σε διαπραγμάτευση και μετά από αυτήν είναι λιγότερες από αυτές των οργανωμένων αγορών. Οι υποψήφιοι επενδυτές θα πρέπει να έχουν επίγνωση των κινδύνων που αναλαμβάνουν για επένδυση σε αυτές τις εταιρίες και θα πρέπει να αποφασίζουν να επενδύσουν σε αυτές μόνο μετά από προσεκτική εξέταση του παρόντος Πληροφοριακού Σημειώματος και εάν είναι δυνατό με τη συμβολή ανεξάρτητου χρηματοοικονομικού συμβούλου.

Η Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς και το Χρηματιστήριο Αθηνών δεν έχουν εξετάσει ή εγκρίνει το περιεχόμενο του παρόντος Πληροφοριακού Σημειώματος.

«MEDITERRA ΑΝΩΝΥΜΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ»

Διακριτικός Τίτλος
«MEDITERRA Α.Ε.»



mastihashop[®]
ΤΑΞΙΔΙ ΑΝΑΤΟΛΙΚΑ ΣΤΗ ΜΕΣΟΓΕΙΟ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΜΕΤΟΧΩΝ ΣΤΗΝ ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΤΟΥ
ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟΥ ΑΘΗΝΩΝ

ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

GRANT THORNTON Α.Ε.

ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΤΤΙΚΗΣ Α.Ε.

Περιεχόμενα

ΥΠΕΥΘΥΝΑ ΠΡΟΣΩΠΑ	3
NOMIMOI ΕΛΕΓΚΤΕΣ.....	3
ΣΥΝΟΠΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΚΔΟΣΗΣ.....	4
ΕΠΙΛΕΓΜΕΝΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ.....	6
ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΚΙΝΔΥΝΟΥ.....	8
1. ΓΕΝΙΚΑ – ΙΣΤΟΡΙΚΟ.....	16
2. ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ ΤΟΥ ΕΚΔΟΤΗ.....	20
3. ΚΛΑΔΟΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ – ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ.....	32
4. ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΗ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ	36
5. ΜΕΤΟΧΟΙ.....	38
6. ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ – ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΗ ΔΟΜΗ.....	42
7. ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ	52
8. ΤΑΣΕΙΣ – ΣΤΟΧΟΙ – ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ.....	66
9. ΑΠΟΛΟΓΙΣΤΙΚΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ	68

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ

- 1** Ενδιάμεσες Οικονομικές Καταστάσεις 1/1/2007 έως 30/9/2007
- 2** Οικονομικές Καταστάσεις 1/1/2006 έως 31/12/2006
- 3** Υπεύθυνες Δηλώσεις Μελών Διοικητικού Συμβουλίου **MEDITERRA A.E.**
- 4** Έκθεση Νομικού Ελέγχου

ΥΠΕΥΘΥΝΑ ΠΡΟΣΩΠΑ

Το παρόν Πληροφοριακό Σημείωμα υπογράφεται από τους Συμβούλους, τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου της εκδότριας και τα λοιπά πρόσωπα που είναι υπεύθυνα για τις πληροφορίες που περιέχει.

Η σύνταξη και διάθεση του παρόντος Πληροφοριακού Δελτίου έγινε σύμφωνα με τις διατάξεις της ισχύουσας νομοθεσίας.

Τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρείας είναι υπεύθυνα για το περιεχόμενο του Πληροφοριακού Δελτίου και δηλώνουν ότι έχουν λάβει γνώση και συμφωνούν με το περιεχόμενο του. Ταυτόχρονα, βεβαιώνουν υπεύθυνα ότι αφού έλαβαν κάθε εύλογο μέτρο για το σκοπό αυτό, οι πληροφορίες που περιέχονται στο Πληροφοριακό Δελτίο είναι σύμφωνες με την πραγματικότητα και δεν υπάρχουν παραλείψεις που να αλλοιώνουν το περιεχόμενο του.

Σύμβουλοι Έκδοσης είναι η Grant Thornton A.E. και η Τράπεζα Αττικής A.E., οι οποίες δηλώνουν ότι έχουν λάβει γνώση και συμφωνούν με το περιεχόμενο του Πληροφοριακού Δελτίου και βεβαιώνουν υπεύθυνα ότι αφού έλαβαν κάθε εύλογο μέτρο για το σκοπό αυτό, οι πληροφορίες που περιέχονται στο Πληροφοριακό Δελτίο είναι, καθόσον γνωρίζουν, σύμφωνες με την πραγματικότητα και δεν υπάρχουν παραλείψεις που να αλλοιώνουν το περιεχόμενο του.

NOMIMOΙ ΕΛΕΓΚΤΕΣ

Οι νόμιμοι ελεγκτές της Εταιρείας για τις χρήσεις 2005, 2006 και την περίοδο από 1/1/2007 έως 30/9/2007 είναι οι ακόλουθοι:

1. Τακτικός Ελεγκτής ο ορκωτός ελεγκτής κος Ξενάκης Μ. Στυλιανός με Διεύθυνση έδρας Φωκίωνος Νέγρη 3, 11257, Αθήνα και Αριθμό Μητρώου Σ.Ο.Ε.Λ. 11541.
2. Αναπληρωτής ελεγκτής ο κος Νικολόπουλος Κ. Γεώργιος με Διεύθυνση έδρας Φωκίωνος Νέγρη 3, 11257, Αθήνα και Αριθμό Μητρώου Σ.Ο.Ε.Λ. 14131.

Ο νομικός έλεγχος της Εταιρείας για τις ανάγκες του παρόντος Πληροφοριακού Δελτίου έγινε από το δικηγορικό γραφείο Κοσμά Ε. Γιακουμάτου & Συνεργατών, Αλωπεκής 49, Κολωνάκι, τηλ. 210 8832707.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΚΔΟΣΗΣ	30/9/2007⁽¹⁾	31/12/2006⁽³⁾
Μετοχές πριν την Έκδοση	6.210.000	974.000⁽⁴⁾
<u>Έκδοση Νέων μετοχών</u>		
Ιδιωτική Τοποθέτηση	1.090.000	
Δημόσια Προσφορά	0	
Σύνολο νέων Μετοχών	1.090.000	
<u>Πώληση Υφιστάμενων μετοχών</u>		
Ιδιωτική Τοποθέτηση	0	
Δημόσια Προσφορά	0	
Σύνολο μετοχών μετά την έκδοση	7.300.000	
Ονομαστική αξία μετοχής	0,50	
A. ΕΤΑΙΡΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ		
Λογιστική αξία μετοχής ⁽¹⁾	€ 0,49	€ 2,76
Κέρδη προ φόρων / μετοχή ⁽²⁾	€ 2,56	€ 1,47
Κέρδη μετά από φόρους / μετοχή ⁽²⁾	€ 2,01	€ 0,10
B. ΕΝΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΜΕΓΕΘΗ		
Λογιστική αξία μετοχής ⁽¹⁾	€ 0,48	
Κέρδη προ φόρων / μετοχή ⁽²⁾	€ 1,65	
Κέρδη μετά από φόρους /μετοχή ⁽²⁾	€ 1,11	
Αντληθέντα κεφάλαια		
Ιδιωτική Τοποθέτηση	€ 2.114.600	
Δημόσια Προσφορά	0	
Σύνολο	€ 2.114.600	
Μέρισμα	Οι μετοχές δικαιούνται μέρισμα από τα κέρδη της χρήσης 2007	

⁽¹⁾ Η λογιστική αξία μετοχής υπολογίστηκε με βάση τον αριθμό μετοχών της 2/11/2007 προσαρμοσμένο για τη μεταβολή της ονομαστικής αξίας. Αντίστοιχη προσαρμογή έχει γίνει και για τον αριθμό μετοχών 31/12/2006.

⁽²⁾ Με βάση το σταθμισμένο μέσο όρο του αριθμού μετοχών, όπως αυτός προκύπτει από τις οικονομικές καταστάσεις της Εταιρείας.

⁽³⁾ Την 31/12/2006 δεν υπάρχουν ενοποιημένα μεγέθη, καθώς τα πρώτα ενοποιημένα στοιχεία της Εταιρείας είναι εκείνα της 30/9/2007.

⁽⁴⁾ Με σκοπό την παρουσίαση συγκρίσιμων στοιχείων με το 2007, ο αριθμός των μετοχών τις 31/12/2006 (48.700) αντιστοιχεί σε 974.000 μετοχές (αναλογία 1/20).

Οι νέες, καθώς και οι υφιστάμενες μετοχές της Εταιρείας μετά την εισαγωγή τους στην Εναλλακτική Αγορά του Χρηματιστηρίου Αθηνών θα είναι άυλες κοινές ονομαστικές με δικαίωμα ψήφου, εκφρασμένες σε Ευρώ. Αρμόδιος φορέας για την τήρηση του σχετικού αρχείου των άυλων μετοχών είναι η Ελληνικά Χρηματιστήρια Α.Ε. Συμμετοχών Λ. Αθηνών 110, 104 42 Αθήνα.

ΕΠΙΛΕΓΜΕΝΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΤΗΣ
ΕΚΔΟΤΡΙΑΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

(σε ευρώ)	2007* (9μηνο)		2006 (9μηνο)	2006	2005
	Ο Όμιλος	Η Εταιρεία	Η Εταιρεία	Η Εταιρεία	Η Εταιρεία
Κύκλος Εργασιών	5.075.930	5.075.930	4.008.643	5.763.870	5.092.772
Μικτά Κέρδη	1.473.938	1.473.938	1.092.610	1.834.469	1.402.809
EBITDA (κέρδη προ φόρων, χρηματοδοτικών, επενδυτικών αποτελεσμάτων και αποσβέσεων)	260.645	260.645	81.289	240.699	46.786
Κέρδη προ φόρων	80.600	124.859	-49.651	59.297	-53.227
Κέρδη μετά από φόρους & δικαιώματα μειοψηφίας	54.145	98.404	-54.849	4.009	-62.982
Καθαρή Θέση	2.981.828	3.026.087	-	2.689.263	1.089.674
Σύνολο εισροών / (εκροών) από λειτουργικές δραστηριότητες (α)	230.347	-	-49.303	-103.076	-292.421
Σύνολο εισροών / (εκροών) από επενδυτικές δραστηριότητες (β)	-116.551	-	-157.444	-801.398	-208.719
Σύνολο εισροών / (εκροών) από χρηματοδοτικές δραστηριότητες (γ)	170.644	-	293.482	1.647.876	492.189
Καθαρή αύξηση / (μείωση) στα ταμιακά διαθέσιμα και ισοδύναμα χρήσεως (α) + (β) + (γ)	284.440	-	86.735	743.402	-8.951

** Τα στοιχεία του εννιαμήνου του 2007 είναι για πρώτη φορά ενοποιημένα, αφού η εταιρεία συμμετέχει σε ποσοστό 40%, στη νεοσύστατη Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης «ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΥΚΛΑΔΩΝ Ε.Π.Ε.»**, η σύσταση της οποίας έγινε στις 30/10/2006 και θα συντάξει τον πρώτο Ισολογισμό της, την*

31/12/2007. Στις 30/9/2007 συντάξε Λογιστική Κατάσταση, για λόγους ενοποίησης της με τη μέθοδο της καθαρής θέσης:

<u>Επωνυμία</u>	<u>Κόστος κτήσης</u>	<u>Αξία συμμετοχής</u>	<u>Ζημία</u>	<u>Χώρα εγκατάστασης</u>	<u>Ποσοστό</u>
ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΥΚΛΑΔΩΝ Ε.Π.Ε	<u>120.000</u>	<u>75.741</u>	<u>44.259</u>	<u>ΕΛΛΑΔΑ</u>	40%

Πηγή: Ενδιάμεσες οικονομικές καταστάσεις της Εταιρείας για την περίοδο 1/1 – 30/9/2007.

** Βασικά οικονομικά μεγέθη της Παραδοσιακά Προϊόντα Κυκλάδων Ε.Π.Ε. παρουσιάζονται στην Παράγραφο 4.1.

ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΚΙΝΔΥΝΟΥ

Η επένδυση στις μετοχές της Εταιρείας υπόκειται σε μία σειρά κινδύνων. Μαζί με τις λοιπές πληροφορίες που περιέχονται στο παρόν Πληροφοριακό Δελτίο, οι δυνητικοί επενδυτές θα πρέπει να εξετάσουν προσεκτικά τους κινδύνους που περιγράφονται παρακάτω, πριν την πραγματοποίηση επένδυσης στην Εταιρεία. Εάν επέλθει οποιοδήποτε από τα κατωτέρω περιγραφόμενα γεγονότα ή καταστάσεις οι λειτουργικές και χρηματοοικονομικές συνθήκες, καθώς και τα αποτελέσματα της Εταιρείας ενδέχεται να επηρεαστούν δυσμενώς και συνεπακόλουθα ενδέχεται να σημειωθεί πτώση στην αξία και την τιμή διαπραγμάτευσης των μετοχών της Εταιρείας, οδηγώντας σε απώλεια μέρους ή και του συνόλου της επένδυσης σε αυτές. Επιπρόσθετα, οι κίνδυνοι που περιγράφονται παρακάτω μπορεί να μην είναι οι μόνοι που ενδεχομένως αντιμετωπίσει η Εταιρεία. Πρόσθετοι κίνδυνοι που επί του παρόντος δεν είναι γνωστοί ή θεωρούνται επουσιώδεις, μπορούν επίσης να επιδράσουν δυσμενώς στις επιχειρηματικές της δραστηριότητες.

Κίνδυνοι που σχετίζονται με την Εταιρεία και το εσωτερικό της περιβάλλον

Επάρκεια παραγωγής της μαστίχας Χίου, κυρίαρχου προϊόντος της Εταιρείας.

Η υφιστάμενη ετήσια παραγωγή μαστίχας είναι 150 τόνοι περίπου και υπερκαλύπτει τις ανάγκες της Εταιρείας, ενώ η δυνατότητα παραγωγής του μαστιχώνα στη Χίο, υπό προϋποθέσεις, μπορεί με χρονικό ορίζοντα 10ετίας να διπλασιαστεί. Πιθανές φυσικές καταστροφές (π.χ. πυρκαγιές ή ξηρασία επί σειρά ετών) θα επηρεάσουν τα υφιστάμενα αποθέματα και μακροπρόθεσμα ίσως δημιουργηθεί πρόβλημα στην παραγωγή.

Η Επιβράδυνση ή ο περιορισμός των αναγκαίων διαρθρωτικών αλλαγών στην Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου.

Πιθανή επιβράδυνση των αναγκαίων διαρθρωτικών αλλαγών στην οργάνωση και λειτουργία της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου, η οποία αποτελεί το βασικό μέτοχο της Εταιρείας ενδεχομένως να επηρεάσει την εταιρική προοπτική. Ο κίνδυνος εστιάζεται κυρίως στην πιθανή αδυναμία του βασικού μετόχου (που είναι δευτεροβάθμιος συνεταιρισμός) να κατανοήσει τις συντελούμενες κοινωνικό-

οικονομικές μεταβολές και να συμμεριστεί τις αναγκαίες κάθε φορά εταιρικές αποφάσεις για την προσαρμογή σε αυτές. Βεβαίως ο κίνδυνος αυτός περιορίζεται από το γεγονός ότι η Εταιρεία προέκυψε μέσα από την διαδικασία αναδιοργάνωσης, που υλοποίησε ο Συνεταιρισμός με δική του πρωτοβουλία πριν από 6 χρόνια προκειμένου να επιταχυνθεί η διαδικασία προσαρμογής του στις απαιτήσεις του σύγχρονου οικονομικού περιβάλλοντος.

Εξάρτηση από τα Διευθυντικά Στελέχη της Εταιρείας

Η διοίκηση της Εταιρείας έχει ανατεθεί στον Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. Ιωάννη Μανδάλια και σε μία μικρή ομάδα έμπειρων στελεχών που γνωρίζουν σε βάθος τη λειτουργία της. Το γεγονός αυτό αυξάνει την εξάρτηση της Εταιρείας από ολιγάριθμα πρόσωπα. Η αποχώρηση ενός ή περισσότερων εξ αυτών, δύναται να προκαλέσει αναταράξεις στην ομαλή πορεία και ανάπτυξη της Εταιρείας.

Τυπική παράλειψη αναφορικά με την έλλειψη απόφασης Γενικής Συνέλευσης για τη σύμβαση της Εταιρείας με την Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου

Σύμφωνα με το πόρισμα του Νομικού Ελέγχου, η Εταιρεία σύναψε ως Μισθώτρια την υπ.αριθμ.30.395/29-03-2006 Συμβολαιογραφική Πράξη Μισθώσεως Αστικών Ακινήτων με την « Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου ΣΥΝ.Π.Ε. », ως Εκμισθώτρια. Σύμφωνα με το Συμβόλαιο η Εκμισθώτρια εκμισθώνει στη Μισθώτρια δύο ακίνητα α) οικόπεδο εμβαδού 3.240,597 τμ, κειμένου στη θέση « Σελεπέρος », περιφέρεια « Καλιμμασιά » του Νομού Χίου και β) οικόπεδο εμβαδού 1084 τμ με κτίσμα εντός αυτού, κειμένου στη θέση « Σελεπέρος » του Νομού Χίου ώστε η Μισθώτρια στο 1ο των ως άνω μίσθιων οικοπέδων να κατασκευάσει εργοστάσιο παραγωγής παραδοσιακών προϊόντων και προϊόντων μαστίχας και να χρησιμοποιήσει το 2ο για αποθηκευτικούς σκοπούς του εν λόγω εργοστασίου. Η διάρκεια της ανωτέρω μισθώσεως ορίστηκε εικοσαετής, ήτοι αρχομένη την 1η/04/2006 και λήγουσα την 31η/03/2026.

Αναφορικά με το ζήτημα της συμβολαιογραφικής μισθώσεως του ακινήτου στη Χίο από την Εταιρεία, καταρχήν πρέπει να σημειωθεί ότι πρόκειται για σύμβαση που εντάσσεται στο ρυθμιστικό πλαίσιο της διατάξεως του άρθρου 23Α Ν.2190/1920, αφού πρόκειται για συναλλακτική σχέση μεταξύ της ανώνυμης εταιρίας και μετόχου - ιδρυτού της (εν προκειμένω Ένωση Μαστοχοπαραγωγών Χίου), οπότε και

τίθεται θέμα προηγούμενης εγκρίσεώς της από τη Γενική Συνέλευση των Μετόχων με την αυξημένη απαρτία και πλειοψηφία που προβλέπει η διάταξη του εν λόγω άρθρου 23Α Ν.2190/1920. Με βάση την εκτίμηση του ανεξάρτητου νομικού ελέγχου, μολονότι στη συγκεκριμένη περίπτωση δεν έχει τηρηθεί η τυπική αυτή διαδικασία της προηγούμενης εγκρίσεως με απόφαση της Γενικής Συνελεύσεως, δύναται βάσιμως από νομικής απόψεως να θεωρηθεί ότι δεν υφίσταται ζήτημα νομιμότητας για τους ακόλουθους λόγους:

- Για τη σύναψη της εν λόγω συμβολαιογραφικής μισθώσεως υφίσταται σχετική απόφαση Διοικητικού Συμβουλίου, η οποία και μνημονεύεται στο κείμενο της μισθώσεως. Με δεδομένο λοιπόν ότι στο εν λόγω Δ.Σ. της Εταιρείας εκπροσωπούνται όλοι ανεξαιρέτως οι μέτοχοι, μπορούμε εύλογα και βάσιμα να θεωρήσουμε ότι έχουμε αυθεντική έκφραση της βουλήσεως του συνόλου των μετόχων που συνίσταται στην έγκριση συνάψεως της ανωτέρω συμβάσεως. Εν άλλους λόγους το Δ.Σ. λειτούργησε εν προκειμένω ως οιονεί Γενική Συνέλευση και εν τέλει ουδέν δικαίωμα μετόχου δεν μπορεί να λεχθεί ότι εθίγη, αφού όλοι οι μέτοχοι ή εκπρόσωποί τους παρέστησαν στη συνεδρίαση του Δ.Σ. και ενέκριναν τη σύναψη της σύμβασης.
- Τέλος από την εν λόγω σύμβαση η Εταιρεία προδήλως πορίζεται όφελος, αφού προβαίνει στη μίσθωση ενός μεγάλου ακινήτου με μικρό μίσθωμα και για μεγάλο χρονικό διάστημα, πράγμα που της παρέχει την ευχέρεια να αναπτύξει τις επιχειρηματικές της δράσεις με ασφάλεια, σταθερότητα και χωρίς νομικούς ή άλλους κινδύνους.

Ζητήματα ποιότητας, υγιεινής και ασφάλειας

Η ευαισθητοποίηση των καταναλωτών και της κοινής γνώμης σχετικά με την ποιότητα των προϊόντων αυξάνει συνεχώς. Υπό το πρίσμα αυτό, υπάρχει το ενδεχόμενο να εντοπιστούν ελαττωματικά προϊόντα με αρνητικές επιπτώσεις στη φήμη της Εταιρείας, και επομένως στις πωλήσεις της και στα οικονομικά της αποτελέσματα. Παράλληλα, κάποιοι καταναλωτές ενδέχεται να διεκδικήσουν αποζημιώσεις.

Η Εταιρεία τηρεί όλους τους προβλεπόμενους κανόνες υγιεινής και ασφάλειας τόσο στην παραγωγή όσο και στην αποθήκευση και πώληση των προϊόντων της. Επίσης,

για τη διασφάλιση των καταναλωτών της έχει αρχίσει τις σχετικές διαδικασίες για την εγκατάσταση συστημάτων ποιότητας κατά ISO και HACCP.

Κίνδυνοι που σχετίζονται με τον τομέα δραστηριότητας της Εταιρείας

Κίνδυνος εισαγωγής καταστημάτων μαστίχας στον κλάδο

Η πιθανότητα εισόδου νέων εταιρειών στην ανάπτυξη καταστημάτων με συναφή προϊόντα, θα μπορούσε να έχει σημαντικές αρνητικές επιπτώσεις στην οικονομική κατάσταση και τα αποτελέσματα της Εταιρείας. Το προϊόν της μαστίχας, το οποίο διαθέτει περιορισμένη και τοπική παραγωγή, καθώς και η άμεση μετοχική σχέση της Εταιρείας με την Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου (αποκλειστική διά νόμου διανεμήτρια της μαστίχας), δυσχεραίνουν αλλά δεν αποκλείουν την εμφάνιση ανταγωνιστών.

Μεταβολές στην καταναλωτική συμπεριφορά – διατροφικές συνήθειες

Τα πρότυπα καταναλωτικής και ειδικότερα διατροφικής συμπεριφοράς αναθεωρούνται τακτικά. Η παρατηρούμενη στροφή σε πιο αγνά και βιολογικά προϊόντα αποτελεί την τάση της σύγχρονης εποχής αλλά δεν αποκλείεται στο μέλλον η μεταστροφή αυτής της τάσης για λόγους μόδας ή εμφάνισης νέων σειρών πρωτότυπων προϊόντων. Μια τέτοια εξέλιξη αναμένεται ότι μπορεί να επηρεάσει αρνητικά τις πωλήσεις και τα αποτελέσματα της Εταιρείας.

Μεταβολές στις οικονομικές συνθήκες

Η μαστίχα, διαχρονικά αποτελούσε προϊόν πολυτελείας, και δεν είναι προϊόν προορισμένο για ευρεία κατανάλωση (εξαιρούνται βεβαίως προϊόντα όπως τσίκλα, λουκούμι, υποβρύχιο κλπ) αλλά απευθύνεται σε συγκεκριμένη αγορά στόχο (target group). Ειδικότερα οι πελάτες στόχος της Εταιρείας είναι οι καταναλωτές εκείνοι που αρέσκονται στις αλλαγές, που δεν διστάζουν να δοκιμάσουν, οι διατροφικά ανησυχούντες και οι εμφορούμενοι από οικολογικές και περιβαλλοντικές ευαισθησίες. Στην μεγάλη τους πλειοψηφία ανήκουν στην μέση και ανώτερη οικονομικά τάξη γεγονός που πιστοποιείται από τα εξαιρετικά αποτελέσματα των εγκαταστημένων σε «ακριβές» περιοχές καταστημάτων mastihashop. Πιθανές αλλαγές στο διαθέσιμο εισόδημα από μεταβολές των γενικότερων οικονομικών

συνθηκών είναι πιθανό να οδηγήσουν κάποιους από τους καταναλωτές – πελάτες σε άλλα οικονομικότερα υποκατάστατα προϊόντα.

Επέκταση στο εξωτερικό

Η Εταιρεία σήμερα εξάγει τα προϊόντα της σε χώρες του εξωτερικού (ΣΑΟΥΔΙΚΗ ΑΡΑΒΙΑ, ΚΥΠΡΟ, ΗΠΑ) μέσω συνεργατών της. Οι εξαγωγές αυτές μέχρι σήμερα είναι περιορισμένες (την τρέχουσα περίοδο θα φθάσουν τις €200.000 περίπου), γίνονται μέσω παραδοσιακών συνεργατών της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου και δε διατρέχουν κάποιο συναλλαγματικό ή άλλο κίνδυνο, λαμβάνοντας μάλιστα υπόψη τόσο ότι οι πωλήσεις γίνονται σε ευρώ, όσο και ότι στις αγορές αυτές (Σ. ΑΡΑΒΙΑ και ΚΥΠΡΟ) είναι ήδη διαδεδομένη η πολλαπλή χρησιμότητα του προϊόντος.

Βραχυπρόθεσμο στόχο της Εταιρείας αποτελεί η περαιτέρω ανάπτυξη της σε επιλεγμένες αγορές του εξωτερικού (ΓΑΛΛΙΑ, ΗΝΩΜΕΝΑ ΑΡΑΒΙΚΑ ΕΜΙΡΑΤΑ, ΡΩΣΙΑ). Η επέκταση αυτή θα επιταχύνει τους ρυθμούς αύξησης των εξαγωγών της Εταιρείας επηρεάζοντας αντίστοιχα και τα αποτελέσματά της.

Εξάρτηση από μεγάλους πελάτες

Η Εταιρεία δεν έχει προς το παρόν κάποια ιδιαίτερη εξάρτηση από πελάτες, αφού οι μεγαλύτεροι από αυτούς είναι υπο-διανομείς μαστίχας στην Ελληνική αγορά, τους οποίους σχετικά εύκολα μπορεί να αντικαταστήσει ή υποκαταστήσει πουλώντας απευθείας στους πελάτες τους. Σε κάθε περίπτωση όμως, η διακοπή συνεργασίας με κάποιους μεγάλους πελάτες ενδέχεται να επηρεάσει αρνητικά –βραχυπρόθεσμα ή και μεσοπρόθεσμα– τα αποτελέσματα της Εταιρείας.

Εξάρτηση από μεγάλους προμηθευτές

Η Εταιρεία διασφαλίζει την ποιότητα και την αξιοπιστία των προϊόντων της, εξασφαλίζοντας πρωτοπόρες συνεργασίες υψηλού κύρους. Η σημαντικότερη συνεργασία της Εταιρείας είναι με την Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου (φυσική μαστίχα Χίου, μαστιχέλαιο, μαστίχα σε σκόνη, μαστιχόνερο, διαλύματα μαστιχέλαιου, τσίχλες και καραμελάκια ΕΛΜΑ), από τα προϊόντα της οποίας προέρχεται και ένα σημαντικό μέρος του κύκλου εργασιών της. Οι όροι της συνεργασίας αυτής περιγράφονται αναλυτικά στην από 10/7/2005 σύμβαση των δύο μερών (βλ. σελ. 29).

Επίσης η Εταιρεία συνεργάζεται με την εταιρεία Κορρές Α.Ε. (15 προϊόντα στον τομέα καλλυντικών μαστίχας), την εταιρεία ΜΥΛΕΛΙΑ ΕΠΕ (αποκλειστική παραγωγή 25 προϊόντων μαστίχας της κατηγορίας gourmet και delicatessen), με την εταιρεία ΧΑΪΤΟΓΛΟΥ (παραγωγή 4 προϊόντων χαλβά με μαστίχα) και με την εταιρεία ΑΓΝΟ ΕΠΕ (παραγωγή 7 σαπουνιών με μαστίχα).

Ουσιαστικά, η Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου αποτελεί προμηθευτή κυρίως για το χονδρεμπόριο που διεξάγει η Εταιρεία, ενώ οι υπόλοιποι αποτελούν προμηθευτές για το λιανεμπόριο.

Οι συναλλαγές με τους υφιστάμενους προμηθευτές αποτελούν σήμερα σημαντικό ποσοστό των αγορών της. Ενδεχόμενα προβλήματα της Εταιρείας με τους προμηθευτές της ή και των ίδιων των προμηθευτών της θα έχουν αντίκτυπο στην λειτουργία της, έστω και προσωρινά, μέχρι την εύρεση αντικαταστάτη.

Η Εταιρεία προκειμένου να μειώσει την εξάρτηση από τους προμηθευτές προχώρησε:

- α) στην ίδρυση σύγχρονης παραγωγικής εγκατάστασης στην Χίο,
- β) στην ανάπτυξη συνεργασίας με δύο επιπλέον προμηθευτές (SANTE & AL DOUCAN) για 8 προϊόντα στην κατηγορία των σαπουνιών,
- γ) στην ανάπτυξη συνεργασίας με έναν ακόμη προμηθευτή (BENOSTAN) για 5 προϊόντα στην κατηγορία των καλλυντικών.

Η υπέρ-έκθεση του προϊόντος

Μετά την επιτυχή είσοδο των καταστημάτων mastihashop στην Ελληνική αγορά και την αύξηση της αναγνωρισιμότητας της μαστίχας προέκυψε έντονο αγοραστικό ενδιαφέρον για παράγωγα προϊόντα της. Η πιθανή εμφάνιση σε αυτήν την αγορά ανταγωνιστών, εγχώριων και ξένων, με μεγάλο αριθμό συναφών προϊόντων μπορεί στο μέλλον να οδηγήσει σε κορεσμό του καταναλωτικού ενδιαφέροντος για προϊόντα μαστίχας. Η διαφοροποίηση του χαρτοφυλακίου προϊόντων της Εταιρείας όσο και η μοναδικότητα της μαστίχας προσφέρουν σχετική ασφάλεια μέσα σε ένα ολοένα και πιο ανταγωνιστικό περιβάλλον.

Εμφάνιση προϊόντων από τεχνητά αρώματα μαστίχας

Η έντονη ζήτηση για τη μαστίχα Χίου δημιούργησε και προϊόντα χαμηλού κόστους που παράγονται με τεχνητά αρώματα και διατίθενται σε χαμηλότερες τιμές. Στην περίπτωση όμως που το φαινόμενο των προϊόντων με τεχνητό άρωμα μαστίχας

επεκταθεί, θα δημιουργήσει ζητήματα οξυμένου ανταγωνισμού στα σαφώς υψηλότερου κόστους παραγωγής γνησίων προϊόντων μαστίχας, επηρεάζοντας αρνητικά τα αποτελέσματα της Εταιρείας.

Η Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου (EMX) σε συνεργασία με τους αρμόδιους κρατικούς φορείς προσπαθεί να αντιμετωπίσει το φαινόμενο και έχει επιβάλλει συγκεκριμένο σήμα γνησιότητας, τη χρήση του οποίου παραχωρεί σε όσους επιθυμούν να παράγουν γνήσια προϊόντα μαστίχας. Ήδη μεγάλες Ελληνικές εταιρείες (ΕΛΑΪΣ, ΔΕΛΤΑ, ΑΛΛΑΤΙΝΗ, 3 Ε, ΧΑΪΤΟΓΛΟΥ, ΚΟΡΡΕΣ κ.α.) έχουν υιοθετήσει το σχετικό σήμα και το αξιοποιούν αναλόγως.

Κίνδυνοι σχετικά με τις μετοχές

Διακύμανση τιμής μετοχής

Η τιμή διαπραγμάτευσης των μετοχών της Εταιρείας μπορεί να παρουσιάσει διακυμάνσεις ως αποτέλεσμα εσωτερικών γεγονότων της Εταιρείας ή και εξωτερικών παραγόντων που δεν συνδέονται άμεσα με την Εταιρεία. Τέτοιοι εξωτερικοί παράγοντες μπορεί να είναι:

- Οι ευρύτερες διεθνείς και εγχώριες δημοσιονομικές οικονομικές συνθήκες (ΑΕΠ, επιτόκια, πληθωρισμός κλπ).
- Οι διακυμάνσεις των διεθνών χρηματιστηριακών αγορών καθώς και της τοπικής χρηματιστηριακής αγοράς.

Οι διακυμάνσεις της χρηματιστηριακής αγοράς μπορούν να προκαλέσουν μείωση της τιμής της μετοχής σε επίπεδα χαμηλότερα της πραγματικής της αξίας, όπως αυτή εκφράζεται από την καθαρή αξία των περιουσιακών στοιχείων της Εταιρείας. Χαρακτηριστικά όπως η βεβαιότητα ύπαρξης κεφαλαιακών κερδών και μερισμάτων, δεν πρέπει να θεωρούνται δεδομένα. Επιπροσθέτως, εξαιτίας της αβεβαιότητας που υπάρχει αναφορικά με την τιμή της μετοχής (νόμος προσφοράς και ζήτησης) δεν είναι ποτέ σίγουρη η άνοδος ή ακόμη και η πτώση της τιμής διαπραγμάτευσης. Ως προς τα μερίσματα, αυτά αποφασίζονται και διανέμονται με την προϋπόθεση αφενός η Εταιρεία να πραγματοποιεί ικανά κέρδη και αφετέρου να ανταποκρίνονται στη μερισματική πολιτική της Εταιρείας.

Ρευστότητα μετοχής

Επειδή η Εναλλακτική Αγορά είναι μία νέα αγορά διαπραγμάτευσης μετοχών μικρομεσαίων επιχειρήσεων, δεν είναι ακόμα γνωστή η ρευστότητα των μετοχών.

Η Εταιρεία για να βελτιώσει τη ρευστότητα της μετοχής της προτίθεται να ορίσει ειδικό διαπραγματευτή (market maker). Η απόφαση αυτή αναμένεται να επικυρωθεί από αρμόδιο όργανο της Εταιρείας.

Μελλοντικές εκδόσεις μετοχών

Η Εταιρεία ενδέχεται να προχωρήσει σε νέα έκδοση μετοχών με μεταγενέστερη Δημόσια Προσφορά ή Ιδιωτική Τοποθέτηση. Επίσης με σύμφωνη απόφαση της Γενικής Συνέλευσης των μετόχων δύναται να πραγματοποιηθεί νέα έκδοση με κατάργηση του δικαιώματος προτίμησης, με ενδεχόμενο αποτέλεσμα τη μείωση του ποσοστού συμμετοχής των υφισταμένων μετόχων και άλλων δυσμενών επιπτώσεων στην τιμή διαπραγμάτευσης της μετοχής.

1. ΓΕΝΙΚΑ – ΙΣΤΟΡΙΚΟ

1.1. Η Εταιρεία με την επωνυμία «MEDITERRA ΑΝΩΝΥΜΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ» και το διακριτικό τίτλο «MEDITERRA Α.Ε.» (στο εξής «η Εταιρεία») ιδρύθηκε το 2002 και καταχωρήθηκε στο Μητρώο Ανωνύμων Εταιρειών με αριθμό Μ.Α.Ε. 52140/84/Β/02/05, όπως δημοσιεύθηκε στο ΦΕΚ 6782 στις 5 Ιουλίου 2002 από την Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου προκειμένου να προωθηθούν και να διαδοθούν η μαστίχα και τα προϊόντα που παράγονται από αυτή πέρα από τις παραδοσιακές μορφές της μαστίχας και τρόπους προώθησης.

Η έδρα της Εταιρείας βρίσκεται στην θέση Σελέπερος, στην Καλλιμασιά του Δήμου Ιωνίας του Νομού Χίου. Η διάρκεια της Εταιρείας, με βάση το καταστατικό της ορίζεται σε 50 χρόνια και αρχίζει από τη δημοσίευση της εγκριτικής απόφασης για ίδρυση από την Εποπτεύουσα Αρχή στο Μητρώο Ανωνύμων Εταιρειών. Επίσης η διάρκεια της Εταιρείας μπορεί να τροποποιηθεί ύστερα από σχετική απόφαση της Γενικής Συνέλευσης που λαμβάνεται με αυξημένη απαρτία.

Το αντικείμενο δραστηριότητας της Εταιρείας όπως αυτό αναλυτικά περιγράφεται στον καταστατικό σκοπό είναι:

- Το εμπόριο μαστίχας και προϊόντων μαστίχας
- Η συσκευασία προϊόντων μαστίχας
- Η παραγωγή προϊόντων μαστίχας
- Η εμπορία παραδοσιακών προϊόντων
- Η διοργάνωση δράσεων προβολής και προώθησης

1.2. Η Σχετική απόφαση για την εισαγωγή της Εταιρείας στην Εναλλακτική Αγορά, λήφθηκε στη Γενική Συνέλευση των Μετόχων της Εταιρείας της 29 Ιουνίου 2007. Η σχετική απόφαση δημοσιεύτηκε στο ΦΕΚ 9036/02.08.2007.

1.3. Αριθμός προσωπικού τελευταίας πενταετίας

Βασικά μεγέθη	2003	2004	2005	2006	2007
Καταστήματα	13	22	25	25	18
Διοίκηση	3	4	6	6	13
Εργοστάσιο	0	0	0	3	8
Συνολικός Αριθμός Εργαζομένων*	16	26	31	34	39

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων από την Εταιρεία, μη ελεγμένων από Ορκωτό Ελεγκτή-Λογιστή.

***Σημείωση:** Ο αριθμός των εργαζομένων αφορά το προσωπικό της Εταιρείας και δεν συμπεριλαμβάνει το προσωπικό των καταστημάτων δικαιόχρησης (Franchise).

1.4. Σημαντικά γεγονότα στην εξέλιξη του εκδότη.

Τα σημαντικότερα γεγονότα που επηρέασαν την εξέλιξη της Εταιρείας ήταν:

- Η εισαγωγή στο μετοχικό σχήμα της Εταιρείας του Zaitech Fund A.K.E.Σ. Τον Μάιο του 2005 πραγματοποιήθηκε αύξηση μετοχικού κεφαλαίου υπέρ το άρτιο συνολικού ύψους ενός εκατομμυρίου ευρώ (€1.000.000), η οποία καλύφθηκε εξολοκλήρου από το Zaitech Fund A.K.E.Σ., με την έκδοση δέκα χιλιάδων (10.000) νέων ονομαστικών μετοχών, ονομαστικής αξίας δέκα ευρώ (€10). Από το συνολικό ποσό ύψους ενός εκατομμυρίου ευρώ (€ 1.000.000), ποσό εκατό χιλιάδων ευρώ (€ 100.000) αφορούσε την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου, το δε υπόλοιπο ύψους εννιακοσίων χιλιάδων ευρώ (€900.000) αφορούσε την αύξηση υπέρ το άρτιο και τοποθετήθηκε σε ειδικό αποθεματικό κεφάλαιο.
- Η Εταιρεία κατά την διάρκεια του 2006, προχώρησε στην κατασκευή εργοστασίου στη θέση Σελέπερος του Δήμου Ιωνίας Ν. Χίου με στόχο την ανεξαρτητοποίησή της από τρίτους προμηθευτές, όσον αφορά τα ζαχαρώδη και παραδοσιακά προϊόντα, τη δυνατότητά της να απολαμβάνει πολύ μεγαλύτερα περιθώρια κέρδους καθετοποιώντας τις διαδικασίες της, την αύξηση των χονδρικών της πωλήσεων μέσω της προώθησης των εν λόγω προϊόντων που θα παρασκευάζει, αλλά και την δυνατότητα παραγωγής προϊόντων για λογαριασμό τρίτων (φασόν).
- Τον Νοέμβριο του 2006 πραγματοποιήθηκε, μέσω αύξησης μετοχικού κεφαλαίου υπέρ το άρτιο συνολικού ποσού ενός εκατομμυρίου πεντακοσίων ενενήντα πέντε χιλιάδων πεντακοσίων ογδόντα ευρώ (€1.595.580), δεύτερος γύρος χρηματοδότησης της Εταιρείας. Εκτός του Zaitech Fund A.K.E.Σ. που κατέβαλε

ποσό εννιακοσίων ενενήντα χιλιάδων τριακοσίων εξήντα ευρώ (€990.360), στην εν λόγω αύξηση συμμετείχε και ο όμιλος Τσάκου μέσω της Platona Enterprises με την καταβολή ποσού εξακοσίων πέντε χιλιάδων διακοσίων είκοσι ευρώ (€605.220), το οποίο και αντιστοιχεί στην απόκτηση τριών χιλιάδων τριακοσίων (3.300) νέων κοινών μετοχών με αξία κτήσης €183,40 η κάθε μετοχή.

- Το 2007 παρουσιάστηκαν δύο νέες σειρές προϊόντων που συντελούν στην επέκταση των δραστηριοτήτων της Εταιρείας σε δύο νέους κλάδους, στους οποίους έχει αποφασίσει να επενδύσει σημαντικό μέρος της δραστηριότητάς της. Ειδικότερα οι σειρές είναι: (α) τα προϊόντα cultura mediterranea που ανήκουν στην κατηγορία των τροφίμων και (β) η σειρά mastihatherapy που ανήκει στην κατηγορία των φαρμακευτικών προϊόντων και ήδη διανέμεται στα φαρμακεία όλης της χώρας. Σημαντικό μέρος των προσδοκώμενων εσόδων της επόμενης τετραετίας βασίζεται στην πορεία των εν λόγω νέων προϊόντων – σειρών.

Εταιρικές Διακρίσεις

Η μοναδικότητα της ιδέας σε συνδυασμό με την προσπάθεια των στελεχών της Εταιρείας στο μάρκετινγκ και των συνεργατών στην ανάπτυξη της συσκευασίας και των καταστημάτων επιβεβαιώνεται από τις πολλές και σημαντικές διακρίσεις που η Εταιρεία έχει λάβει στο σύντομο χρονικό διάστημα, από την ίδρυση της μέχρι σήμερα.

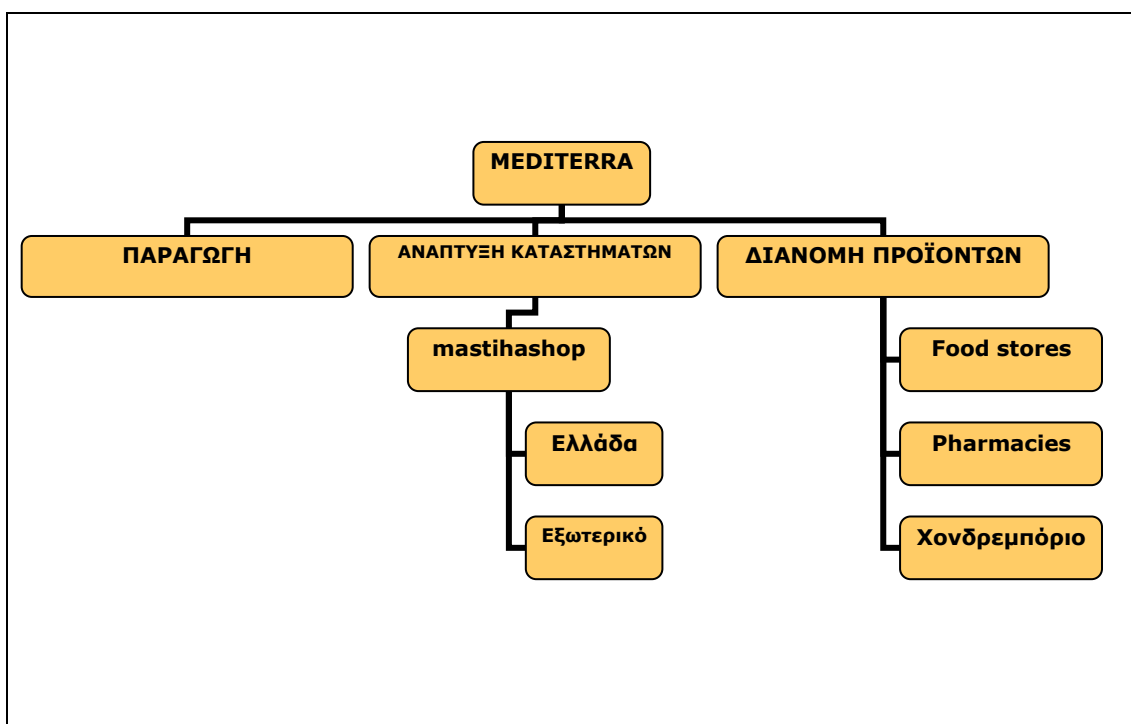
1. **mastihashop project**: επιλεγμένο στα 50 καλύτερα επιχειρηματικά σενάρια στην Ελλάδα για το 2003 από την εφημερίδα ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ.
2. **mastihashop Αθηνών**: ένα από τα 10 καλύτερα καταστήματα λιανικής πώλησης, στην κατηγορία food store, στον ετήσιο διαγωνισμό retailer για το 2003.
3. **Σαμπουάν μαστίχας**: 1ο βραβείο στο ετήσιο διαγωνισμό beaute.
4. **Μεταλλικές συσκευασίες** : Χρυσό ΕΡΜΗΣ (1ο Βραβείο) στην κατηγορία «Συσκευασία» στον ετήσιο διαγωνισμό διαφήμισης, 2004.
5. **Εταιρική ταυτότητα** : Ασημένιο ΕΡΜΗΣ (2ο Βραβείο) στην κατηγορία «Εταιρική Ταυτότητα» στον ετήσιο διαγωνισμό διαφήμισης, 2004.
6. **Website mastihashop**: 1ο βραβείο στον ετήσιο διαγωνισμό γραφιστικής και εικονογράφησης ΕΒΓΕ, 2005.
7. **Μεταλλικές συσκευασίες**: Έπαινο στον ετήσιο διαγωνισμό γραφιστικής και εικονογράφησης ΕΒΓΕ, 2005.

8. **Συσκευασία καφέ:** 1ο βραβείο στον ετήσιο διαγωνισμό γραφιστικής και εικονογράφησης ΕΒΓΕ, 2005
9. **Συσκευασία οδοντόπαστας:** Έπαινο στον ετήσιο διαγωνισμό γραφιστικής και εικονογράφησης ΕΒΓΕ, 2005
10. **mastihashop Αθηνών:** ένα από τα 10 καλύτερα καταστήματα λιανικής πώλησης, στην κατηγορία rising star, στον ετήσιο διαγωνισμό retailer για το 2004.
11. **mastihashop Αθηνών:** ένα από τα 10 καλύτερα καταστήματα λιανικής πώλησης, στην κατηγορία food store, στον ετήσιο διαγωνισμό retailer για το 2005.
12. **mastihashop Αθηνών:** ένα από τα 10 καλύτερα καταστήματα λιανικής πώλησης, στην κατηγορία retail campaign, στον ετήσιο διαγωνισμό retailer για το 2005.
13. **Διάκριση καινοτομίας:** η Εταιρεία αναδείχθηκε, μετά από σχετική έρευνα του Ελληνικού Ινστιτούτου Καινοτομίας και του Πάντειου Πανεπιστημίου, ως μία από τις 15 καινοτόμες Ελληνικές Επιχειρήσεις.
14. **Σειρά προϊόντων mastihashotherapy:** 1ο Ευρωπαϊκό Βραβείο συσκευασίας στον Ευρωπαϊκό διαγωνισμό γραφιστικής European Design Awards 2006.
15. **MEDITERRA_mastihashop:** η Εταιρεία αναδείχθηκε ως Rising Star 2007 στον ετήσιο διαγωνισμό retailer για το έτος 2007.
16. **Τμητική διάκριση** το 2007 από τον εκπαιδευτικό όμιλο **LE MONDE** για την συνεισφορά των καταστημάτων mastihashop στην προώθηση της μαστίχας Χίου.

2. ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ ΤΟΥ ΕΚΔΟΤΗ

2.1. Περιγραφή των δραστηριοτήτων της Εταιρείας

Η MEDITERRA A.E. αναπτύσσει πολλαπλή επιχειρηματική δράση. Ειδικότερα η Εταιρεία επιπλέον της ανάπτυξης και διαχείρισης των καταστημάτων mastihashop έχει παραγωγική και εμπορική δραστηριότητα ενώ αναπτύσσει και υπηρεσίες διανομής στα Ελληνικά φαρμακεία. Η Εταιρεία αποτελεί τον αποκλειστικό διανομέα της μαστίχας Χίου και της τσίκλας ELMA PLUS στην Ελλάδα για λογαριασμό της EMX. Η διαγραμματική παρουσίαση των υφιστάμενων εταιρικών δραστηριοτήτων παρουσιάζεται ακολούθως:



Παραγωγή: Η μονάδα παραγωγής προμηθεύεται τις πρώτες ύλες της από την ελληνική αγορά και από την Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου. Τα παραγόμενα παραδοσιακά προϊόντα προωθούνται για πώληση σε όλο το δίκτυο καταστημάτων **mastihashop** και στο δίκτυο διανομής. Στην παρούσα φάση, η παραγωγή αφορά τα γλυκά κουταλιού καθώς επίσης και τις κατηγορίες προϊόντων υποβρύχιο, λουκούμι και πίτες.

Καταστήματα mastihashop: η Εταιρεία σήμερα έχει 10 καταστήματα στην Ελλάδα και 2 στο εξωτερικό. Τα 6 από τα 12 καταστήματα λειτουργούν ως εταιρικά ενώ τα

υπόλοιπα με καθεστώς δικαιοχρήσης. Τα καταστήματα προμηθεύονται προϊόντα από την Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου, το εργοστάσιο παραγωγής της Εταιρείας, καθώς επίσης και από συνεργαζόμενους προμηθευτές.

ΠΕΡΙΟΧΗ	ΚΑΘΕΣΤΩΣ
Κατάστημα ΧΙΟΥ	Εταιρικό
ΑΘΗΝΑ –Σύνταγμα	Εταιρικό
ΚΑΡΟΛΟΥ-Θεσσαλονίκη	Εταιρικό
ΠΥΛΑΙΑ – Θεσσαλονίκη	Εταιρικό
ΠΕΙΡΑΙΑΣ	Εταιρικό
ΑΕΡΟΔΡΟΜΙΟ ΕΛ. ΒΕΝΙΖΕΛΟΣ	Εταιρικό – Ειδικό καθεστώς Αεροδρομίου
ΜΥΚΟΝΟΣ	franchise
ΛΕΥΚΑΔΑ	franchise
ΗΡΑΚΛΕΙΟ	franchise
ΒΟΛΟΣ	franchise
ΚΥΠΡΟΣ	franchise
ΣΑΟΥΔΙΚΗ ΑΡΑΒΙΑ	franchise

Διανομή μαστίχας: η Εταιρεία μέσω των καταστημάτων αλλά και μέσω επιλεγμένων συνεργατών χονδρεμπόρων κάνει διανομή μαστίχας σε όλη της Ελλάδα. Η εξυπηρέτηση και υποστήριξη των εταιρικών χονδρικών πωλήσεων μαστίχας αλλά και των λοιπών εμπορικών δραστηριοτήτων της Εταιρείας γίνεται από τις εταιρικές αποθήκες στη Χίο και την εταιρεία Golden Cargo στο Πειραιά που προσφέρει υπηρεσίες αποθήκευσης και μεταφοράς.

Προώθηση στα φαρμακεία – mastihashotherapy

Από τον Απρίλιο του 2007 η Εταιρεία έχει αρχίσει την προώθηση της σειράς mastihashotherapy στα Ελληνικά φαρμακεία. Η σειρά, σήμερα, περιλαμβάνει 7 προϊόντα και διατίθεται σε 850 φαρμακεία περίπου. Στόχος της Εταιρείας είναι η σειρά να έχει εμπλουτιστεί με άλλους 5 κωδικούς και να διατίθεται σε τριπλάσιο αριθμό φαρμακείων στη Ελλάδα, μέχρι το τέλος του 2009. Τα προϊόντα της σειράς

mastihashoptherapy παράγονται από την Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου και από συνεργαζόμενους προμηθευτές.

Προώθηση σε σημεία πώλησης τροφίμων – σειρά cultura mediterranea

Η Εταιρεία με την υποστήριξη της εταιρείας διανομών ΑΤΛΑΝΤΑ, άρχισε πρόσφατα την προώθηση σε supermarket καθώς και σε άλλα καταστήματα τροφίμων, προϊόντων της σειράς cultura mediterranea η οποία σήμερα αποτελείται από 15 προϊόντα που ανήκουν σε 3 κατηγορίες (υποβρύχιο, λουκούμι και γλυκά). Τα προϊόντα της σειράς χαρακτηρίζονται για την υψηλή τους ποιότητα, είναι χωρίς συντηρητικά και χρωστικές και αποτελούν ένα πολύ μικρό δείγμα του αριθμού και της ποικιλίας που πρόκειται να ακολουθήσει. Τα προϊόντα της σειράς cultura mediterranea παράγονται στις παραγωγικές υποδομές της Εταιρείας.

Το μίγμα προϊόντος

Στο προϊόντικό μίγμα (product mix) της Εταιρείας περιλαμβάνονται 8 διαφορετικές κατηγορίες στις οποίες εντάσσονται περίπου 500 διαφορετικά προϊόντα με ή χωρίς μαστίχα. Ακολουθώς παρατίθενται οι κατηγορίες των προϊόντων, καθώς και η προέλευση της παραγωγής των προϊόντων.

1. Φυσική μαστίχα (Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου)
2. Παραδοσιακά Προϊόντα (Συνεργαζόμενοι Προμηθευτές και Εργοστάσιο MEDITERRA A.E.)
3. Αρτοσκευάσματα (Συνεργαζόμενοι Προμηθευτές)
4. Εκλεκτές γεύσεις (Συνεργαζόμενοι Προμηθευτές και Εργοστάσιο MEDITERRA A.E.)
5. Φαρμακευτικά (Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου και Συνεργαζόμενοι Προμηθευτές)
6. Καλλυντικά (Συνεργαζόμενοι Προμηθευτές)
7. Ποτά – Αναψυκτικά (Συνεργαζόμενοι Προμηθευτές)
8. Λαογραφικό υλικό – Δώρα εταιρικά και άλλα (Συνεργαζόμενοι Προμηθευτές)

2.2. Αγορές δραστηριοποίησης της Εταιρείας και έσοδα ανά δραστηριότητα

Τα παραπάνω προϊόντα προωθούνται στο καταναλωτικό κοινό μέσω των κάτωθι καναλιών πώλησης.

- Λιανικές πωλήσεις από τα ιδιόκτητα καταστήματα
- Χονδρικές πωλήσεις στα καταστήματα δικαιόχρησης (Franchise)
- Σημείο πώλησης στο αεροδρόμιο Ελ. Βενιζέλος
- Φαρμακεία
- Εξαγωγές
- Χονδρικές πωλήσεις φυσικής μαστίχας

Ο κάτωθι πίνακας απεικονίζει την εξέλιξη των πωλήσεων ανά κατηγορία προϊόντος και υπηρεσιών για την περίοδο 2005 – 9μηνο 2007.

ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ						
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ & ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ	ΠΩΛΗΣΕΙΣ 30/9/2007 (1)	ΠΩΛΗΣΕΙΣ 30/9/2006 (2)	% ΜΕΤΑΒΟΛΗ (1 / 2)	ΠΩΛΗΣΕΙΣ 2006 (3)	ΠΩΛΗΣΕΙΣ 2005 (4)	% ΜΕΤΑΒΟΛΗ (3 / 4)
Αρτοσκευάσματα	31.875	23.890	33,42%	33.580	24.224	38,62%
Εκλεκτές γεύσεις	249.724	257.388	-2,98%	341.930	296.048	15,50%
Καλλυντικά	279.044	281.530	-0,88%	381.691	337.503	13,09%
Λαογραφικά – δώρα	99.096	135.900	-27,08%	178.375	112.949	57,93%
Μαστίχα	2.227.655	2.197.948	1,35%	2.940.106	2.982.335	-1,42%
Παραδοσιακά προϊόντα	649.229	689.847	-5,89%	876.163	716.652	22,26%
Ποτά	250.546	191.958	30,52%	265.139	179.642	47,59%
Φαρμακευτικά	394.678	229.310	72,12%	318.458	235.309	35,34%
Υπηρεσίες*	894.083	873	-	428.429	208.111	105,87%
ΣΥΝΟΛΟ	5.075.930	4.008.643	26,62%	5.763.870	5.092.772	13,18%

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων από την Εταιρεία, μη ελεγμένων από Ορκωτό Ελεγκτή-Λογιστή.

* Υπηρεσίες προς την Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου που αφορούν ενέργειες προώθησης της μαστίχας στο εξωτερικό.

Ο παρακάτω πίνακας παρουσιάζει την εξέλιξη των πωλήσεων ανά κανάλι πώλησης την περίοδο 2005-9μηνο 2007.

ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΝΑ ΚΑΝΑΛΙ ΠΩΛΗΣΗΣ						
ΚΑΝΑΛΙ ΠΩΛΗΣΗΣ	ΠΩΛΗΣΕΙΣ 30/9/2007 (1)	ΠΩΛΗΣΕΙΣ 30/9/2006 (2)	% ΜΕΤΑΒΟΛΗ (1 / 2)	ΠΩΛΗΣΕΙΣ 2006 (3)	ΠΩΛΗΣΕΙΣ 2005 (4)	% ΜΕΤΑΒΟΛΗ (3 / 4)
Franchise	117.036	95.259	22,86%	140.335	227.972	-38,44%
Αεροδρόμιο	268.413	304.529	-11,86%	420.380	383.935	9,49%
Φαρμακεία	139.416	-	-	6.826	2.765	146,86%
Εξαγωγές	133.267	73.644	80,96%	137.174	92.046	49,03%
Εμπόριο Μαστίχας	2.150.163	2.264.823	-5,06%	2.971.044	2.906.931	2,21%
Mastihashop	1.373.552	1.269.515	8,20%	1.659.681	1.271.012	30,58%
Υπηρεσίες	894.083	873	-	428.429	208.111	105,87%
ΣΥΝΟΛΟ	5.075.930	4.008.643	26,62%	5.763.870	5.092.772	13,18%

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων από την Εταιρεία, μη ελεγμένων από Ορκωτό Ελεγκτή-Λογιστή.

2.3. Ανάλυση κύκλου εργασιών ανά δραστηριότητα

Στον πίνακα που ακολουθεί παρουσιάζονται οι πωλήσεις ανά δραστηριότητα σύμφωνα με τα Δ.Π.Χ.Π.

ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΝΑ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ				
Δραστηριότητα	2005	2006	2006 (9μηνο)	2007 (9μηνο)
Χονδρικές Πωλήσεις Εσωτερικού	3.521.603	3.538.586	2.664.661	2.675.028
Χονδρικές Πωλήσεις Εξωτερικού	92.046	137.174	73.644	133.267
Σύνολο Χονδρικών Πωλήσεων	3.613.649	3.675.760	2.738.255	2.808.295
Λιανικές Πωλήσεις	1.271.012	1.659.681	1.269.515	1.373.552
Πωλήσεις Υπηρεσιών	208.111	428.429	873	894.083
Κύκλος εργασιών	5.092.772	5.763.870	4.008.643	5.075.930

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων από την Εταιρεία, μη ελεγμένων από Ορκωτό Ελεγκτή-Λογιστή

Σχόλιο: Οι πωλήσεις της Εταιρείας αφορούν κυρίως την Ελλάδα αφού ο προσανατολισμός στις αγορές του εξωτερικού περιλαμβάνεται στο επενδυτικό σχέδιο της περιόδου 2008 – 2011

ΧΟΝΔΡΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΝΑ ΚΑΝΑΛΙ ΔΙΑΝΟΜΗΣ					
ΚΑΝΑΛΙ ΠΩΛΗΣΗΣ	ΧΟΝΔΡΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ				2007 (9 μήνο) ΣΥΜ/ΧΗ ΣΤΟΝ ΤΖΙΠΟ
	2005	2006	2006 (9μήνο)	2007 (9μήνο)	
FRANCHISE	227.972	140.335	95.259	117.036	4,17%
Αεροδρόμιο Ελ. Βενιζέλος	383.935	420.380	304.529	268.413	9,56%
Φαρμακεία	2.765	6.826	-	139.416	4,96%
Εξαγωγές	92.046	137.174	73.644	133.267	4,75%
Εμπόριο Μαστίχας	2.906.931	2.971.044	2.264.823	2.150.163	76,56%
ΣΥΝΟΛΟ	3.613.649	3.675.760	2.738.256	2.808.295	100,00%

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων από την Εταιρεία, μη ελεγμένων από Ορκωτό Ελεγκτή-Λογιστή.

Σχόλια: Η μείωση των πωλήσεων στο κατάστημα που βρίσκεται στο Αεροδρόμιο Ελευθέριος Βενιζέλος, οφείλεται σε καθυστερημένες εκτελέσεις παραγγελιών και ελαχιστοποίηση του τηρούμενου αποθέματος στις εταιρείες «Καταστήματα Αφορολογήτων Ειδών» και «ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΔΙΑΝΟΜΕΣ». Αντιθέτως, η πορεία των πωλήσεων του συγκεκριμένου καταστήματος την τρέχουσα περίοδο είναι αυξητική.

Η κατηγορία «Φαρμακεία» αφορά τα προϊόντα της σειράς mastihashotherapy.

Στην κατηγορία «Franchise» ανήκουν μόνο οι πωλήσεις προς τα 4 καταστήματα με καθεστώς δικαιόχρησης στην Ελλάδα ενώ οι αντίστοιχες πωλήσεις προς αυτά του εξωτερικού αποτυπώνονται στη κατηγορία «Εξαγωγές».

Στην κατηγορία «Λοιπά» περιλαμβάνονται κυρίως οι πωλήσεις φυσικής μαστίχας και μαστιχέλαιου, απόρροια της σύμβασης της Εταιρείας με την ΕΜΧ.

ΛΙΑΝΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΝΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ						
ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ	ΠΩΛΗΣΕΙΣ 30/9/2007 (1)	ΠΩΛΗΣΕΙΣ 30/9/2006 (2)	% ΜΕΤΑΒΟΛΗ (1 / 2)	ΠΩΛΗΣΕΙΣ 2006 (3)	ΠΩΛΗΣΕΙΣ 2005 (4)	% ΜΕΤΑΒΟΛΗ (3 / 4)
ΧΙΟΥ	525.889	512.784	2,56%	592.752	547.902	8,19%
ΑΘΗΝΑ -Σύνταγμα	468.396	400.520	16,95%	579.566	495.010	17,08%
ΚΑΡΟΛΟΥ-Θεσσαλονίκη	122.789	115.582	6,24%	166.656	167.598	-0,56%
ΠΥΛΑΙΑ – Θεσσαλονίκη	116.386	90.628	28,42%	137.050	44.205	210,03%
ΠΕΙΡΑΙΑΣ	137.908	68.824	100,38%	97.274	8.784	1007,40%
ΚΕΝΤΡΙΚΑ*	2.184	13.164	-83,41%	13.164	7.513	75,22%
ΜΥΚΟΝΟΣ**	-	68.013	-	73.218	-	-
ΣΥΝΟΛΟ	1.373.552	1.269.515	8,20%	1.659.680	1.271.012	30,58%

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων από την Εταιρεία, μη ελεγμένων από Ορκωτό Ελεγκτή-Λογιστή

* Λιανικές πωλήσεις μέσω κεντρικής αποθήκης.

** Από το 2007 το κατάστημα της Μυκόνου δεν είναι Εταιρικό.

2.4. Νέα προϊόντα και υπηρεσίες

Η Εταιρεία από την ίδρυση της και μέχρι σήμερα σχεδίασε και ανέπτυξε δεκάδες προϊόντα μαστίχας όλων των κατηγοριών. Η ίδρυση των καταστημάτων αποτέλεσε την αιτία για την αποδοχή των προϊόντων μαστίχας με αρχικό στόχο την κάλυψη των αναγκών των καταστημάτων και αμέσως μετά την ικανοποίηση της ευρύτερης ζήτησης για προϊόντα μαστίχας που εν τω μεταξύ δημιουργήθηκε. Ο αριθμός των προϊόντων ανά κατηγορία που δημιουργήθηκαν την τελευταία πενταετία παρουσιάζεται στον παρακάτω πίνακα:

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ	2003	2004	2005	2006	2007
Τρόφιμα	21	32	21	17	23
Καλλυντικά / φαρμακευτικά	11	8	4	2	7
Λαογραφικά	0	11	1	21	6
ΣΥΝΟΛΑ	32	51	26	40	36

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων από την Εταιρεία, μη ελεγμένων από Ορκωτό Ελεγκτή-Λογιστή

2.5. Διπλώματα ευρεσιτεχνίας – Άδειες εκμετάλλευσης

Η Εταιρεία δεν έχει στην κατοχή της διπλώματα ευρεσιτεχνίας. Από τις εμπορικές συμβάσεις που έχει συνάψει με την Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου (EMX) (βλέπε παράγραφο 2.8) έχει το δικαίωμα αποκλειστικής διανομής στην Ελλάδα της μαστίχας Χίου, του μαστιχέλαιου και του μαστιχόνερου. Επίσης, έχει εξασφαλίσει την διανομή της τσίκλας ΕΛΜΑ PLUS στο εξωτερικό, καθώς και την διανομή μαστίχας στις χώρες όπου ιδρύει κατάστημα mastihashop (εξαιρουμένων των χωρών που η EMX έχει ήδη αντιπροσώπους, βλέπε παράγραφο 2.8). Η Εταιρεία έχει στην κατοχή της τα δικαιώματα από τα εμπορικά σήματα «mastihashop», «mastihashop Ταξίδι στην Ανατολική Μεσόγειο» και «cultura mediterranea».

2.6. Κυριότερες πραγματοποιηθείσες επενδύσεις

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 2005-2007				
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	ΣΥΝΟΛΑ	2007 (9μηνου)	2006	2005
Αποθήκες - Γραφεία	94.698	23.889	35.663	35.146
Εργοστάσιο	875.193	92.774	782.419	0
Ανάπτυξη προϊόντων/Ταυτότητας	107.622	34.710	41.079	31.833
Καταστήματα	509.759	9.292	145.744	354.723
Σύνολο Επενδύσεων	1.587.273	160.665	1.004.905	421.703

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων από την Εταιρεία, μη ελεγμένων από Ορκωτό Ελεγκτή-Λογιστή.

Το 55% των πραγματοποιημένων επενδύσεων της Εταιρείας, αφορά τις παραγωγικές επενδύσεις που κατά κύριο λόγο υλοποιήθηκαν το έτος 2006 και στοχεύουν στην διεύρυνση των μικτών περιθωρίων κέρδους, τόσο των λιανικών όσο και των χονδρικών πωλήσεων. Μεγάλο μέρος των επενδύσεων (32%) αφορά την ανάπτυξη καταστημάτων.

Κατά την περίοδο 2005-2006 οι επενδύσεις της Εταιρείας στόχευαν στην ολοκλήρωση των υποδομών της και της εταιρικής της ταυτότητας και περιελάμβαναν τη δημιουργία παραγωγικών υποδομών, την έναρξη παραγωγικής δραστηριότητας, την ανάπτυξη του υφιστάμενου δικτύου καταστημάτων.

Στην παρούσα φάση, βρίσκεται σε εξέλιξη η ανάπτυξη και προώθηση δύο νέων σειρών προϊόντων οι οποίες αναμένεται να έχουν θετικά αποτελέσματα:

A. cultura mediterranea

Αφορά προϊόντα που θα προσδιορίζονται από την περιοχή καταγωγής τους και την συμμετοχή τους στην μεσογειακή διατροφή με ή χωρίς μαστίχα. Η σειρά βρίσκεται σε εξέλιξη, ενώ έχουν παραχθεί μέχρι σήμερα περίπου 15 προϊόντα στις κατηγορίες γλυκό, λουκούμι και υποβρύχιο και έχουν ήδη τοποθετηθεί στα καταστήματα. Η σειρά αυτή αναμένεται να εμπλουτιστεί με πρόσθετα προϊόντα με ή χωρίς μαστίχα και να πραγματοποιείται διανομή της σε όλη την αγορά. Η διανομή της σειράς προϊόντων cultura mediterranea έχει ανατεθεί στην εταιρεία «ΑΤΛΑΝΤΑ». Η Εταιρεία στο άμεσο μέλλον, αναμένεται να μελετήσει την πιθανότητα αυτοτελούς ανάπτυξης της σειράς αυτής, σε επίπεδο καταστήματος λιανικής πώλησης.

B. mastihashotherapy

Η σειρά προϊόντων mastihashotherapy περιλαμβάνει μαστίχα και προϊόντα μαστίχας με φαρμακευτική διάσταση και τα οποία διανέμονται αποκλειστικά στα φαρμακεία. Η σειρά αρχικά περιλάμβανε 6 προϊόντα και αναμένεται μέσα στο πρώτο εξάμηνο του 2008 να περιλαμβάνει 12. Η διανομή των προϊόντων αυτών, ξεκίνησε στα Ελληνικά Φαρμακεία το Μάρτιο του 2007. Ήδη έχουν τοποθετηθεί σε περίπου 750 φαρμακεία, με στόχο τα 3.000 φαρμακεία στη λήξη της τριετίας. Για την ίδια σειρά προϊόντων, έχει υπογραφεί συμφωνία με την Εταιρεία ΦΑΡΜΑΓΟΡΑ του Ομίλου ALAPIS για την διανομή της σειράς σε 5 χώρες με χρονικό ορίζοντα τριετίας.

2.7. Κλάδος στον οποίο δραστηριοποιείται η Εταιρεία, βάση ΣΤΑΚΟΔ 2003

Η Εταιρεία από την έναρξή της, δραστηριοποιείται σε κλάδους με τους παρακάτω κωδικούς ΣΤΑΚΟΔ οι οποίοι δεν έχουν αλλάξει μέχρι και σήμερα, με εξαίρεση την έναρξη της παραγωγικής διαδικασίας οπότε και προστέθηκαν νέοι κωδικοί. Οι κωδικοί ΣΤΑΚΟΔ 2003 της Εταιρείας είναι οι εξής:

5227- λιανικό εμπόριο με εξειδίκευση στην πώληση τροφίμων και ποτών. (Κ.Δ.)

5224- λιανικό εμπόριο ψωμιού, λοιπών ειδών αρτοποιίας και ειδών ζαχαροπλαστικής εν γένει.

5121- χονδρικό εμπόριο δημητριακών, σπορικών και ζωοτροφών (μέσα στον κωδικό αυτό υπάγεται η μαστίχα-ρητίνη, η τσίχλα).

5233- λιανικό εμπόριο καλλυντικών & ειδών τουαλέτας.

5247- λιανικό εμπόριο βιβλίων, εφημερίδων και χαρτικών.

5134- χονδρικό εμπόριο αλκοολούχων και λοιπών ποτών.

5136- χονδρικό εμπόριο ζάχαρης, σοκολάτας και ειδών ζαχαροπλαστικής.

5133- χονδρικών εμπόριο γαλακτοκομικών προϊόντων, αβγών και βρώσιμων ελαίων και λιπών.

1533- παραγωγή μαρμελάδας, κομπόστας, γλυκών κουταλιού και παρόμοιων ειδών, από φρούτα και άλλους καρπούς.

1589- παραγωγή άλλων ειδών διατροφής.

1584- παραγωγή κακάου, σοκολάτας και ζαχαρωτών.

1582- παραγωγή παξιμαδιών και μπισκότων, παραγωγή διατηρούμενων ειδών ζαχαροπλαστικής.

1585- παραγωγή μακαρονιών, λαζανιών, κουσκούς και παρόμοιων αλευρωδών προϊόντων

5147- χονδρικό εμπόριο βιβλίων.

5137- χονδρικό εμπόριο καφέ, τσαγιού, κακάου και μπαχαρικών.

5138- χονδρικό εμπόριο προϊόντων αρτοποιίας.

5145- χονδρικό εμπόριο αρωμάτων και καλλυντικών.

5146- χονδρικό εμπόριο φαρμακευτικών ειδών.

2.8. Σημαντικές συμβάσεις που έχει συνάψει η Εταιρεία

Καθοριστικό παράγοντα για την αποτελεσματική ανάπτυξη της Εταιρείας αποτελεί η δημιουργία ισχυρών συνεργασιών, η αναγκαιότητα των οποίων υπαγορεύεται από την φύση και την πολύ-χρηστικότητα του προϊόντος που είναι η φυσική μαστίχα. Το γεγονός ότι η μαστίχα Χίου χρησιμοποιείται ως πρώτη ύλη στην βιομηχανία τροφίμων και ποτών, στην χημική βιομηχανία και στην παραγωγή φαρμακευτικών προϊόντων, δύσκολα επιτρέπει την συγκέντρωση της τεχνογνωσίας σε ένα μοναδικό φορέα παραγωγής διαφορετικών προϊόντων μαστίχας. Η κατεύθυνση, επομένως, είναι η παραγωγή προϊόντων μαστίχας με συνεργάτες, στη βάση της αποκλειστικότητας, με σκοπό την δημιουργία γραμμών παραγωγής οι οποίες και θα διοχετεύονται είτε μέσα από τα καταστήματα mastihasop, είτε μέσα από εξειδικευμένα κανάλια διανομής. Το εύρος και το είδος των συνεργασιών, ο τόπος και ο τρόπος παραγωγής θα εξαρτώνται, κατά περίπτωση, από το προϊόν και την τεχνογνωσία που αυτό ενσωματώνει.

Οι σημαντικότερες συμβάσεις της Εταιρείας αναλύονται κάτωθι :

Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου

Διάρκεια Σύμβασης: 10/07/2005 - 10/7/2015

Η EMX είναι ο βασικός μέτοχος της Εταιρείας ο οποίος αποτελεί και τον κύριο προμηθευτή της. Η συνεργασία καλύπτεται με συμβόλαιο διανομής και αφορά στην διανομή φυσικής μαστίχας Χίου, μαστιχέλαιου, μαστίχα σε σκόνη, μαστιχόνερο, διαλύματα μαστιχέλαιου, τσίχλες και καραμελάκια ΕΛΜΑ. Ειδικότερα η Εταιρεία έχει αναλάβει:

1. Την αποκλειστική διανομή της μαστίχας Χίου, μαστιχέλαιου, μαστιχόνερου στην Ελληνική αγορά.
2. Την αποκλειστική διανομή σκευασμάτων μαστίχας στην Ελληνική αγορά.
3. Την διανομή τσικλών και καραμελών ΕΛΜΑ στα mastihasop και την αγορά της Χίου
4. Την αποκλειστική διανομή της τσίκλας ΕΛΜΑ PLUS σε όλο τον κόσμο.
5. Την διαχείριση της σειράς προϊόντων με το σήμα EMX-ΜΑΣΤΙΧΑ ΧΙΟΥ (όπως χαλβάς και σαπούνια).
6. Την προβολή της μαστίχας στην Ελλάδα. Η EMX καταβάλλει ετησίως €4 για κάθε χαρτοκιβώτιο τσίκλας ΕΛΜΑ (και με όριο τα 25.000 χαρτοκιβώτια) στην MEDITERRA για την προβολή της μαστίχας.

Η EMX από μέρους της έχει αναλάβει την παραγωγή, για λογαριασμό της MEDITERRA, προϊόντων μαστίχας με σήματα επιλογής της.

Όσο αφορά την εμπορική πολιτική της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου και ειδικότερα τον τιμοκατάλογο πώλησης προς την MEDITERRA είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι ο τιμοκατάλογος αυτός είναι ενιαίος και αφορά στην αγορά του εξωτερικού, με μοναδική εξαίρεση την Σαουδική Αραβία και τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα που απολαμβάνουν πρόσθετης έκπτωσης λόγω όγκου πωλήσεων και μεγάλων συναλλαγματικών διαφορών. Από τον ισχύοντα παγκόσμιο τιμοκατάλογο ανά συσκευασία μαστίχας της EMX, η MEDITERRA απολαμβάνει την έκπτωση που προβλέπεται για τους διανομείς ανά χώρα, χωρίς ποσοτικούς στόχους και με μοναδική υποχρέωση την τήρηση του τιμοκαταλόγου χονδρικής. Η Εταιρεία στις χώρες στις οποίες ιδρύει κατάστημα mastihasop –εκτός από τις χώρες όπου η EMX διατηρεί αποκλειστικούς αντιπροσώπους ή συνεργάτες (Κύπρος, Αίγυπτος, Κορέα, Σαουδική Αραβία, Τουρκία, Η.Α.Ε, Κουβέιτ, Λίβανος, Ιορδανία, Ιράκ, Ινδία και Πακιστάν), αποκτά αυτομάτως το δικαίωμα της αποκλειστικής διανομής μαστίχας.

Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου

Διάρκεια Σύμβασης: 14/07/2005-14/7/2035

Ο βασικός μέτοχος με ιδιωτικό συμφωνητικό παραχώρησε κατ' αποκλειστικότητα στην Εταιρεία, την αποκλειστική διαχείριση του σήματος mastihasop σε όλο τον κόσμο. Με βάση το συμφωνητικό η Εταιρεία διατηρεί το μονομερές δικαίωμα, να

αγοράσει από την Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου το σύνολο των δικαιωμάτων του σήματος έναντι του ποσού των €100.000.

ΦΑΡΜΑΓΟΡΑ ΑΕ

Έναρξη Σύμβασης: 1/10/2007

Η Εταιρεία ΦΑΡΜΑΓΟΡΑ ΑΕ είναι Εταιρεία διανομής φαρμακευτικών προϊόντων με μεγάλη εξαγωγική δραστηριότητα. Πρόσφατα, με αλλαγή ιδιοκτησιακού καθεστώτος περιλαμβάνεται στο όμιλο ALAPIS. Η συνεργασία καλύπτεται με τριετές συμβόλαιο που αφορά στην διανομή των προϊόντων της σειράς mastihashotherapy στα φαρμακεία 5 χωρών και ειδικότερα σε Μεγάλη Βρετανία, Γαλλία, Γερμανία, Ρουμανία και Καναδά. Η σταδιακή υλοποίηση της συμφωνίας αναμένεται να αρχίσει στα μέσα του 2009, οπότε και θα έχουν ολοκληρωθεί οι απαραίτητες διαδικασίες έγκρισης που αφορούν τις άδειες κυκλοφορίας των προϊόντων στις χώρες στόχους. Σύμφωνα με το συμβόλαιο, η ΦΑΡΜΑΓΟΡΑ για κάθε χώρα, στην οποία πετυχαίνει τον ετήσιο στόχο της, ανανεώνει τη διάρκεια του συμβολαίου διαφορετικά χάνει το δικαίωμα διανομής στη χώρα στόχο.

ΑΤΛΑΝΤΑ ΑΕ

Έναρξη Σύμβασης: 1/10/2007

Η συνεργασία, η οποία καλύπτεται με σχετικό τριετές συμβόλαιο διανομής, αφορά τη διανομή των προϊόντων της σειράς cultura mediterranea στην Ελληνική Αγορά και ειδικότερα τα προϊόντα των κατηγοριών τσίκλα, γλυκά κουταλιού free on board, λουκούμι και υποβρύχιο μαστίχας. Η ΑΤΛΑΝΤΑ Α.Ε. είναι εταιρεία διανομών και ανάμεσα στα προϊόντα που ήδη διανέμει είναι τα δημητριακά Kellogg's, τα XENIA, HENKEL, STELIOS PARLIAROS κλπ. Η συνεργασία άρχισε από τον Οκτώβριο του τρέχοντος έτους και αναμένεται σε 2 χρόνια από σήμερα να έχει εξαντλήσει την δυναμικότητα παραγωγής του εργοστασίου της Εταιρείας για τα προϊόντα της συμφωνίας.

3. ΚΛΑΔΟΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ – ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

3.1. Θέση της Εταιρείας στον κλάδο – Κύριοι Ανταγωνιστές

Κλάδος

Οι βασικές δραστηριότητες της Εταιρείας περιλαμβάνουν την ανάπτυξη καταστημάτων λιανικής πώλησης, την ανάπτυξη προϊόντων με βάση τη μαστίχα και τη διανομή της φυσικής μαστίχας. Η Εταιρεία δύσκολα ταξινομείται σε έναν κλάδο, ειδικά όσον αφορά τη δραστηριότητα των λιανικών πωλήσεων και αυτή της διανομής της φυσικής μαστίχας, αφού προσδιορίζεται αυστηρά από την μοναδικότητα και την πολυχρηστικότητα της μαστίχας, γεγονός που οδηγεί και εμμέσως στο συμπέρασμα ότι η Εταιρεία δεν υφίσταται άμεσο ανταγωνισμό. Ειδικότερα:

Λιανική Πώληση: Τα mastihashop αποτελούν καταστήματα που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα και προσδιορίζονται από το εμπορικό σήμα μέχρι το μίγμα προϊόντος, από ένα προϊόν η φύση του οποίου συνδυάζει διαφορετικές χρήσεις και προϊόντα. Είναι μια ενιαία πρόταση που ως σύνολο είναι δύσκολο να αντιγραφεί και συνίσταται στη μεγάλη ποικιλία των προϊόντων, τις διαφορετικές τους χρήσεις και εφαρμογές με κύριο συστατικό τη μαστίχα.

Διανομή μαστίχας: Η διανομή της μαστίχας, λόγω της φύσης του προϊόντος (εντοπιότητα παραγωγής), αλλά και της περιορισμένης ποσότητας, δεν ενέχει ανταγωνισμό, αλλά και δεν μπορεί να ταξινομηθεί σε κάποιο κλάδο δραστηριότητας με συμβατικούς όρους. Μάλιστα από τις εμπορικές συμβάσεις που έχει συνάψει με την Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου (EMX), η Εταιρεία διατηρεί το δικαίωμα αποκλειστικής διανομής της μαστίχας Χίου, του μαστιχέλαιου και του μαστιχόνερου.

Ο Ανταγωνισμός

Η Εταιρεία, λόγω του εξειδικευμένου προϊόντος, δύσκολα κατατάσσεται σε μετρούμενη κατηγορία δραστηριότητας γεγονός που αποτελεί και το συγκριτικό της πλεονέκτημα. Η όλη ιδέα στην οποία στηρίζονται τα mastihashop είναι μοναδική όχι μόνο στην Ελλάδα αλλά και παγκοσμίως. Ο ανταγωνισμός επομένως δεν είναι άμεσος αλλά έμμεσος και προέρχεται από:

- Εταιρείες που είναι πελάτες της MEDITERRA, αγοράζουν μαστίχα και δημιουργούν προϊόντα μαστίχας τα οποία και προωθούν στην αγορά με τα δικά τους εταιρικά σήματα.
- Τα καταστήματα ΣΟΔΗΣ Mastic Spa που εστιάζουν τη δραστηριότητά τους μόνο στην παραγωγή και προώθηση καλλυντικών μαστίχας (τα καλλυντικά στα καταστήματα mastihashop αποτελούν μόλις το 13,4 % των λιανικών πωλήσεων). Η εταιρεία ΣΟΔΗΣ Mastic Spa Α.Ε. έχει έδρα την Χίο και διαθέτει περίπου 15 καταστήματα πώλησης, τα περισσότερα με σύστημα δικαιόχρησης (franchise). Ο κύκλος εργασιών για το 2006 ήταν περίπου €1,9 εκατ. περίπου.

3.2. Μερίδια αγοράς των πωλουμένων την τελευταία διετία, προϊόντων/υπηρεσιών της Εταιρείας

Οι συνολικές πωλήσεις της Εταιρείας είναι άθροισμα οκτώ επιμέρους κατηγοριών και δεκάδων διαφορετικών προϊόντων. Οι επιδόσεις των επιμέρους προϊόντων ή κατηγοριών εντός των καταστημάτων είναι πολύ μικρές για να αποτυπωθούν σε μερίδια αγοράς, τα οποία δεν είναι διαθέσιμα.

3.3. Βαθμός ωριμότητας κλάδου, περιθώρια ανάπτυξής του και προβλέψεις για το μερίδιο αγοράς της Εταιρείας

Καταστήματα mastihashop

Ο κλάδος στον οποίο δραστηριοποιείται η Εταιρεία είναι ακόμα σε πρώιμη φάση ανάπτυξης. Ουσιαστικά δημιουργήθηκε με την έναρξη της λειτουργίας της Εταιρείας, αφού αυτή ήταν που –ειδικά στην Ελλάδα– προσέδωσε εμπορικότητα και αναγνωρισιμότητα στη μαστίχα Χίου.

Ελλάδα

Η Εταιρεία όσο αφορά την ανάπτυξη των καταστημάτων λιανικής πώλησης εκτιμά ότι υπάρχουν σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό με την υλοποίηση στοχευμένων δράσεων. Ειδικότερα στην ελληνική αγορά, εκτιμά ότι μπορεί να πολλαπλασιάσει τα έσοδα της από λιανικές πωλήσεις που θα προέρχονται από την δραστηριοποίηση 3 έως 5 νέων εταιρικών καταστημάτων, με έμφαση στην περιοχή της Αττικής.

Εξωτερικό

Η Εταιρεία έχει ήδη σε λειτουργία δύο mastihashop στο εξωτερικό και στοχεύει να ιδρύσει εντός του προσεχούς μήνα άλλο ένα, στην Νέα Υόρκη, πάντα με το σύστημα δικαιόχρησης (franchise). Εντός της προσεχούς τριετίας θα ιδρυθούν, βάσει του υφιστάμενου εκδηλωμένου ενδιαφέροντος και πάντα με σύστημα δικαιόχρησης, καταστήματα στην Γαλλία και τη Συρία. Εκτίμηση της Εταιρείας είναι ότι τα περιθώρια επέκτασης στο εξωτερικό και ειδικά στις προηγμένες χώρες της Δύσης είναι σημαντικά. Ουσιαστική προϋπόθεση όμως αποτελούν τα συμπεράσματα που θα συλλεχθούν από τα καταστήματα που βρίσκονται ήδη σε λειτουργία, καθώς και από την περαιτέρω εξέλιξη και εμπλουτισμό του διαθέσιμου προϊοντικού μίγματος. Τα αναμενόμενα έσοδα από τα υπό ίδρυση καταστήματα στο εξωτερικό αναμένεται να είναι πολλαπλάσια των υφιστάμενων εξαγωγών της Εταιρείας.

Φαρμακεία – mastihashoptherapy

Ελλάδα

Οι εκτιμήσεις για την πορεία της σειράς mastihashoptherapy στα Ελληνικά φαρμακεία είναι ευοίωνες. Με στόχο την τοποθέτηση της σειράς σε περίπου 3.000 φαρμακεία (σήμερα βρίσκεται ήδη σε περίπου 750), αναμένεται ο πολλαπλασιασμός των υφιστάμενων πωλήσεων στα φαρμακεία. Οι προϋποθέσεις για την επίτευξη του παραπάνω στόχου είναι:

- η εξειδικευμένη στελέχωση και παρακίνηση των πωλητών.
- η αποδοχή και περαιτέρω εμπλουτισμός του μίγματος προϊόντος.
- η περαιτέρω υποστήριξη της επιστημονικής έρευνας σχετικά με τις ιδιότητες της μαστίχας Χίου από την EMX.
- η επικοινωνία της ιδέας στην οποία στηρίζονται τα προϊόντα (concept).

Εξωτερικό

Η σειρά προϊόντων mastihashotherapy εκτιμάται ότι θα τοποθετηθεί με επιτυχία στα φαρμακεία του εξωτερικού, στις χώρες που έχει συμφωνηθεί με την Εταιρεία διανομών ΦΑΡΜΑΓΟΡΑ του ομίλου ALAPIS. Ουσιαστική προϋπόθεση του εγχειρήματος είναι η έγκριση της κυκλοφορίας των προϊόντων από τις αρμόδιες αρχές των χωρών στόχων. Η προοπτική της σειράς στο εξωτερικό εκτιμάται ότι θα δημιουργήσει σημαντικά έσοδα για την Εταιρεία με την ικανοποίηση όμως των παρακάτω προϋποθέσεων:

- Την διασφάλιση της νόμιμης κυκλοφορίας των προϊόντων στις αγορές στόχους.
- Την αποδοχή της προϊοντικής πρότασης των καταναλωτών στις χώρες στόχους.

Τρόφιμα

Πωλήσεις σειράς προϊόντων cultura mediterranea

Τα πρώτα προϊόντα της σειράς cultura mediterranea παρουσιάστηκαν στα καταστήματα το καλοκαίρι του 2007 και έτυχαν θετικής υποδοχής από τους καταναλωτές. Η διανομή των προϊόντων της σειράς σε καταστήματα τροφίμων και super market άρχισε τον Οκτώβριο του τρέχοντος έτους.

3.4. Τυχόν χρηματιστηριακά στοιχεία για ομοειδείς εταιρείες των οποίων οι μετοχές διαπραγματεύονται σε άλλα χρηματιστήρια.

Δεν υπάρχουν ομοειδείς εταιρείες των οποίων οι μετοχές να διαπραγματεύονται σε άλλα χρηματιστήρια.

4. ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΗ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ

4.1. Η Εταιρεία έχει συμμετοχή 40% στα εταιρικά μερίδια της Παραδοσιακά Προϊόντα Κυκλάδων ΕΠΕ. Στον παρακάτω πίνακα παρατίθενται περισσότερα στοιχεία.

Επωνυμία συνδεδεμένης εταιρείας	Παραδοσιακά Προϊόντα Κυκλάδων ΕΠΕ
Έδρα	Μύκονος
Έτος ίδρυσης	2006
Ποσοστό συμμετοχής της Εκδότριας	40,00%
Αξία κτήσης	120.000
Αξία συμμετοχής 30.9.2007*	75.741
Μετοχική σύνθεση	MEDITERRA A.E. 40% Καλλιόπη Κοκκάλια 20% Καλλιόπη Αρτεμης 15% Νταϊήβις Δανιήλ 25%
Διαχειριστής	Μανδάλας Ιωάννης
Αντικείμενο δραστηριότητας	Εμπορική εταιρεία παραδοσιακών προϊόντων και προϊόντων μαστίχας
Σύναψη σημαντικών συμφωνιών με την αιτούσα	Η ΜEDITERRA A.E. κατέχει ποσοστό 40% των εταιρικών μεριδίων της Παραδοσιακά Προϊόντα Κυκλάδων ΕΠΕ και είναι αποκλειστικός προμηθευτής της

* Αξία συμμετοχής με βάση την λογιστική καθαρή θέση της Παραδοσιακά Προϊόντα Κυκλάδων Ε.Π.Ε. την 30/9/2007.

Η εταιρεία αυτή εκμεταλλεύεται το κατάστημα Mastihashop της Μυκόνου. Το κατάστημα αυτό ξεκίνησε τη λειτουργία του μέσα στο 2006 σαν εταιρικό κατάστημα και τον Οκτώβριο του ίδιου χρόνου έγινε εταιρεία, με την είσοδο νέων εταίρων, και μετατράπηκε σε franchise. Οι λοιποί εταίροι δεν έχουν καμία μετοχική ή διοικητική σχέση με την Εταιρεία.

Βασικά Οικονομικά Μεγέθη της Παραδοσιακά Προϊόντα Κυκλάδων ΕΠΕ την 30.9.2007	
Καθαρή θέση	189.352
Κύκλος Εργασιών	63.484
Κέρδη Προ Φόρων	-110.146
Κέρδη μετά Φόρων	-100.648

Σημείωση: Στον ανωτέρω πίνακα παρατίθενται τα στοιχεία 30.9.2007, pro forma για σκοπούς ενοποίησης, διότι η Παραδοσιακά Προϊόντα Κυκλάδων Ε.Π.Ε. συστάθηκε στις 30/10/2006 και δεν έχει ολοκληρώσει την πρώτη εταιρική της χρήση.

4.2. Ακολούθως παρουσιάζονται οι μέτοχοι της MEDITERRA A.E.

1) Η Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου είναι συνεταιρισμός που ιδρύθηκε το 1938, με τον ιδρυτικό νόμο 1390 και είναι φορέας αποκλειστικής διαχείρισης της φυσικής μαστίχας στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Διοικείται από 9μελές Διοικητικό Συμβούλιο και αριθμεί περίπου 5.000 μέλη. Το 2002, η Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου, στο πλαίσιο αναδιοργάνωσής της, αποφάσισε την ίδρυση της MEDITERRA A.E., προκειμένου να προωθηθούν και να διαδοθούν η μαστίχα και τα προϊόντα που παράγονται από αυτή, πέρα από τις παραδοσιακές μορφές της μαστίχας και τους τρόπους προώθησής της.

2) Το Zaitech Fund ΑΚΕΣ είναι Αμοιβαίο Κεφάλαιο Επιχειρηματικών Συμμετοχών που λειτουργεί βάση του νόμου 2992/2002. Έχει ως μεριδιούχους την Τράπεζα Αττικής Α.Ε. και το Ταμείο Νέας Οικονομίας Α.Ε., ενώ την ευθύνη της διαχείρισής του έχει η εταιρεία Attica Ventures Ανώνυμη Εταιρεία Διαχείρισης Αμοιβαίου Κεφαλαίου Επιχειρηματικών Συμμετοχών. Το σύνολο του Ενεργητικού του εν λόγω ΑΚΕΣ ανέρχεται σε 30 εκατομμύρια ευρώ, και μέχρι σήμερα έχει πραγματοποιήσει σειρά επιτυχημένων επενδύσεων σε μικρομεσαίες Ελληνικές επιχειρήσεις σε διάφορους κλάδους της Ελληνικής οικονομίας συμβάλλοντας ουσιαστικά στην ανάπτυξή τους. Ενδεικτικά αναφέρονται οι επενδύσεις στις εταιρείες Mediterra, A.E., Doppler ABEE, Performance Technologies A.E. και e-Global A.E.

3) Η Platona Enterprises Company Limited είναι εταιρεία περιορισμένης ευθύνης με έδρα την Κύπρο και μοναδικό περιουσιακό της στοιχείο τη συμμετοχή της στην MEDITERRA A.E. Το μετοχικό της κεφάλαιο είναι 1.000.000 κυπριακές λίρες (CYP), το οποίο διαιρείται σε 1.000.000 μετοχές ονομαστικής αξίας 1 CYP έκαστη. Το Διοικητικό της συμβούλιο απαρτίζεται από τον Θωμά Ζαφείρα και τον Δημήτρη Παγκράτη.

Οι μέτοχοι της MEDITERRA A.E. δε συμμετέχουν σε θυγατρικές ή συνδεδεμένες εταιρείες ή εταιρίες με συναφές ή συμπληρωματικό αντικείμενο.

5. ΜΕΤΟΧΟΙ

Εξέλιξη Μετοχικής Σύνθεσης

Το μετοχικό κεφάλαιο της Εταιρείας είχε αρχικά οριστεί σε €60.000, διαιρεμένο σε έξι χιλιάδες (6.000) μετοχές ονομαστικής αξίας δέκα ευρώ (€ 10) η κάθε μια, με μοναδικό μέτοχο την Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου.

Με την από 1/2/2003 απόφαση Έκτακτης Γενικής Συνέλευσης το μετοχικό κεφάλαιο της Εταιρείας αυξήθηκε κατά διακόσιες σαράντα χιλιάδες ευρώ (€ 240.000) και ανήλθε στο συνολικό ποσό των τριακοσίων χιλιάδων ευρώ (€ 300.000) διαιρεμένο σε τριάντα χιλιάδες (30.000) μετοχές, ονομαστικής αξίας δέκα ευρώ (€ 10) η κάθε μια.

Ακολούθως και δυνάμει της από 30/5/2005 απόφασης της Γενικής Συνέλευσης της Εταιρείας, αποφασίστηκε αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου αυτής κατά ποσό ενός εκατομμυρίου ευρώ (€1.000.000), με έκδοση δέκα χιλιάδων (10.000) νέων ονομαστικών μετοχών ονομαστικής αξίας δέκα ευρώ (€10) έκαστη. Από το ανωτέρω συνολικό ποσό της αύξησης, ποσό εκατό χιλιάδων ευρώ (€ 100.000) αφορούσε αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου, το δε υπόλοιπο ύψους εννιακοσίων χιλιάδων ευρώ (€ 900.000) αφορούσε αύξηση υπέρ το άρτιο και τοποθετήθηκε σε ειδικό αποθεματικό κεφάλαιο, σύμφωνα με τα οριζόμενα στο άρθρο 5 του καταστατικού. Επομένως το μετοχικό κεφάλαιο της Εταιρείας ανήλθε στο ποσό των τετρακοσίων χιλιάδων ευρώ (€400.000), διαιρεμένο σε σαράντα χιλιάδες (40.000) ονομαστικές μετοχές, ονομαστικής αξίας δέκα ευρώ (€10) έκαστη. Η αξία συναλλαγής για το νεοεισερχόμενο μέτοχο Zaitech Fund ΑΚΕΣ ανήλθε στο ποσό των €100 ανά μετοχή.

Περαιτέρω και δυνάμει της από 10/11/2006 απόφασης της Γενικής Συνέλευσης της Εταιρείας, αποφασίστηκε αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου αυτής κατά ποσό ενός εκατομμυρίου πεντακοσίων ενενήντα πέντε χιλιάδων πεντακοσίων ογδόντα ευρώ (€1.595.580), με την έκδοση οκτώ χιλιάδων επτακοσίων (8.700) ονομαστικών μετοχών, ονομαστικής αξίας δέκα ευρώ (€10) έκαστης. Εκ του συνολικού ποσού της αύξησης, ποσό ογδόντα επτά χιλιάδων ευρώ (€ 87.000) αφορούσε αύξηση του

μετοχικού κεφαλαίου και το υπόλοιπο ένα εκατομμύριο πεντακόσιες οκτώ χιλιάδες πεντακόσια ογδόντα ευρώ (€ 1.508.580) αφορούσε την υπέρ το άρτιο αύξηση μετοχικού κεφαλαίου η οποία εμφανίστηκε στο ειδικό αποθεματικό, σύμφωνα με τα οριζόμενα στο άρθρο 5 του καταστατικού. Συνέπεια των ανωτέρω ήταν το μετοχικό κεφάλαιο της Εταιρείας να ανέλθει σε τετρακόσιες ογδόντα επτά χιλιάδες ευρώ (€487.000), ολοσχερώς καταβλημένο και διαιρεμένο σε σαράντα οκτώ χιλιάδες επτακόσιες (48.700) ονομαστικές μετοχές ονομαστικής αξίας δέκα ευρώ (€10) έκαστη. Η αξία συναλλαγής για το Zaitech Fund ΑΚΕΣ και το νομισματικό μέτοχο Platona Enterprises Company Limited, που συμμετείχαν στην αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου ανήλθε στο ποσό των €183,40 ανά μετοχή.

Ακολούθως, σύμφωνα με την από 29/6/2007 απόφαση της Γενικής Συνέλευσης των μετόχων, αποφασίστηκε αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της Εταιρείας κατά το ποσό των διακοσίων τριάντα οκτώ χιλιάδων τετρακοσίων είκοσι ευρώ (€238.420), με την έκδοση χιλίων τριακοσίων (1.300) ονομαστικών μετοχών, ονομαστικής αξίας δέκα ευρώ (€10) η κάθε μία. Εκ του συνολικού ποσού της αύξησης, ποσό δεκατριών χιλιάδων ευρώ (€ 13.000) αφορούσε αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της Εταιρείας και το υπόλοιπο ποσό ύψους διακοσίων είκοσι πέντε χιλιάδων τετρακοσίων είκοσι ευρώ (€ 225.420) τοποθετήθηκε στα ίδια κεφάλαια της Εταιρείας με την μορφή αποθεματικού από υπέρ το άρτιο αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου. Με τον τρόπο αυτό το μετοχικό κεφάλαιο της Εταιρείας διαμορφώθηκε σε πεντακόσιες χιλιάδες ευρώ (€500.000), ολοσχερώς καταβλημένο και διαιρεμένο σε πενήντα χιλιάδες (50.000) ονομαστικές μετοχές ονομαστικής αξίας δέκα ευρώ (€10) έκαστη. Στη συγκεκριμένη αύξηση συμμετείχε μόνο το Zaitech Fund ΑΚΕΣ, με παραίτηση του δικαιώματος προτίμησης των υπολοίπων μετόχων. Η αξία συναλλαγής ανήλθε στο ποσό των €100 ανά μετοχή.

Σε συνέχεια των ανωτέρω αυξήσεων, η από 2/11/2007 Γενική Συνέλευση των μετόχων της Εταιρείας, αποφάσισε τα κάτωθι:

α) Αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της Εταιρείας με κεφαλαιοποίηση αποθεματικών υπέρ το άρτιο, ποσού δύο εκατομμυρίων εξακοσίων πέντε χιλιάδων ευρώ (€2.605.000), με την έκδοση διακοσίων εξήντα χιλιάδων πεντακοσίων μετοχών (260.500), ονομαστικής αξίας δέκα ευρώ (€10) έκαστη,

β) Διαίρεση κάθε μίας εκ των υφιστάμενων (παλαιών) μετοχών της Εταιρείας σε είκοσι (20) νέες, ονομαστικής αξίας μισού ευρώ (€0,50) έκαστης.

Κατόπιν των ανωτέρω, το μετοχικό κεφάλαιο της Εταιρείας ανέρχεται στο ποσό των τριών εκατομμυρίων εκατόν πέντε χιλιάδων ευρώ (€3.105.000), διαιρεμένο σε έξι εκατομμύρια διακόσιες δέκα χιλιάδες μετοχές (6.210.000), ονομαστικής αξίας μισού ευρώ (€0,50) έκαστη, η δε μετοχική σύνθεση της Εταιρείας διαμορφώνεται ως ακολούθως:

Κατάσταση Μετόγων κατά την ημερομηνία έγκρισης των μετοχών προς διαπραγμάτευση.

ΜΕΤΟΧΟΣ	Δικαιώματα Ψήφου	ΜΕΤΟΧΕΣ ΠΡΙΝ ΤΗΝ ΑΥΞΗΣΗ	%	ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΑΥΞΗΣΗ	%
Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου	3.726.000	3.726.000	60,00	3.726.000	51,04
Zaitech Fund A.K.E.Σ.	2.074.140	2.074.140	33,40	2.074.140	28,41
Platona Enterprises Company Limited	409.860	409.860	6,60	409.860	5,61
Ευρύ επενδυτικό κοινό	0	0	-	1.090.000	14,93
ΣΥΝΟΛΟ	6.210.000	6.210.000	100,00	7.300.000	100,00

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων από την Εταιρεία, μη ελεγμένων από Ορκωτό Ελεγκτή-Λογιστή.

- Η Εταιρεία προχώρησε σε Αύξηση Μετοχικού Κεφαλαίου με Ιδιωτική Τοποθέτηση ποσοστού 14,93% επί του μετοχικού της κεφαλαίου (μετά την αύξηση).
- Ως κριτήρια κατά τη διανομή των μετοχών στους επενδυτές λήφθηκαν: α) το μέγιστο ύψος συμμετοχής έκαστου επενδυτή στο μετοχικό κεφάλαιο της Εταιρείας (ήτοι 2,00%) και β) ο ελάχιστος απαιτούμενος αριθμός επενδυτών (50 επενδυτές).
- Η απαιτούμενη από τον Κανονισμό της ΕΝ.Α του Χ.Α. διασπορά επετεύχθη με τη διάθεση 1.090.000 μετοχών σε 49 μη ειδικούς και 3 ειδικούς επενδυτές, εκ των οποίων μόνο η ΚΟΡΡΕΣ Α.Ε. κατέχει ποσοστό άνω του ορίου του 2%.

- Η τιμή διάθεσης των μετοχών της Εταιρείας καθορίστηκε σε € 1,94 ανά μετοχή.
- Ο Διευθύνων Σύμβουλος της MEDITERRA A.E. κ. Μανδάλας Ιωάννης κατέχει μετά την αύξηση του Μετοχικού Κεφαλαίου 7.700 μετοχές.
- Το μέλος του ΔΣ της MEDITERRA A.E. κ. Κουντουριάδης Δημήτρης κατέχει μετά την αύξηση του Μετοχικού Κεφαλαίου 2.000 μετοχές.
- Τα υπόλοιπα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου δεν κατέχουν μετοχές της Εταιρείας.
- Η Εταιρεία ως προς τη μερισματική της πολιτική προτίθεται να διανέμει, κατ' ελάχιστον, το μέρισμα που προβλέπεται από τον Ν. 2190 και ανάλογα με το εκάστοτε οικονομικό αποτέλεσμα, τη χρονική συγκυρία και τη στρατηγική ανάπτυξης της, δύναται να αποδίδει στους μετόχους της υψηλότερα από τα προβλεπόμενα εκ του Ν. 2190 μερίσματα.

6. ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ – ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΗ ΔΟΜΗ

6.1. Διοικητικό Συμβούλιο

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Εταιρείας το οποίο εκλέχθηκε από την Αυτόκλητη Γενική Συνέλευση των μετόχων στις 18/12/2006 (ΦΕΚ 216/11.01.2007), συγκροτήθηκε σε σώμα στις 18/12/2006 (ΦΕΚ 214/11.01.2007) και παρουσιάζεται παρακάτω:

1. Βαρλάς Σταμάτιος, Πρόεδρος.
2. Αργυράκης Στυλιανός, Αντιπρόεδρος.
3. Μανδάλας Ιωάννης, Διευθύνων Σύμβουλος.
4. Καπετάνος Κωνσταντίνος, Μέλος.
5. Κουντουριάδης Δημήτριος, Μέλος.
6. Γανιάρης Κωνσταντίνος, Μέλος.
7. Παπαδόπουλος Ιωάννης, Μέλος.
8. Χήνος Σωτήριος, Μέλος.
9. Τσάκος Παναγιώτης, Μέλος.

6.2. Παρουσίαση της σύνθεσης του Διοικητικού Συμβουλίου, βιογραφικό και θέση που κατέχουν στην οργανωτική δομή της Εταιρείας.

Μανδάλας Ιωάννης, Διευθύνων Σύμβουλος MEDITERRA A.E.

Γεννήθηκε στη Χίο το 1962. Απόφοιτος του τμήματος Διοίκησης Επιχειρήσεων της Ανωτάτης Βιομηχανικής Σχολής Πειραιά και της Παιδαγωγικής Ακαδημίας Μυτιλήνης. Έχει εργαστεί ως οικονομικός και εμπορικός διευθυντής σε εταιρείες μεγάλων Ελληνικών Ομίλων (ATEMKE, ALTEC). Στη Χίο, ως διευθυντής, για τέσσερα χρόνια, της Αναπτυξιακής Εταιρείας του νομού, ήρθε σε επαφή για πρώτη φορά με θέματα τοπικής και περιφερειακής ανάπτυξης γεγονός που αποτέλεσε πολύτιμη εμπειρία στην ενασχόληση του με την μαστίχα που αποτελεί το σημαντικότερο φυσικό πόρο του νησιού. Το 2002 και για λογαριασμό της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου, της οποίας διετέλεσε σύμβουλος διοίκησης με αντικείμενο την αναδιοργάνωσή, της και εμπορικός διευθυντής (2005 και 2006), ανέλαβε την δημιουργία και την ανάπτυξη της MEDITERRA. Αποτελεί σημαντικό παράγοντα της μέχρι σήμερα επιτυχίας της Εταιρείας και άνθρωπο κλειδί για την μελλοντική εξέλιξη της. Συμμετείχε ουσιαστικά και ενεργά στην σύλληψη, ανάπτυξη

και δημιουργία της ιδέας των mastihashop και είναι βασικό στέλεχος στην ανάπτυξη της Εταιρείας. Ο κος Μανδάλας έχει υπογράψει με την MEDITERRA A.E. «κλειστή» πενταετή σύμβαση συνεργασίας.

Βαρλάς Σταμάτιος του Εμμανουήλ, Πρόεδρος MEDITERRA A.E.

Γεννήθηκε στην Καλαμωτή της Χίου το 1949. Απόφοιτος της Νομικής Σχολής του Αριστοτέλειου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης, ασκεί από το 1977 το επάγγελμα του δικηγόρου στη Χίο. Έχει διατελέσει μέλος του Δ.Σ. του Δικηγορικού Συλλόγου Χίου, νομαρχιακός σύμβουλος της Νομαρχίας Χίου και μέλος του Περιφερειακού Συμβουλίου Βορείου Αιγαίου. Συμμετέχει ενεργά επί σειρά ετών στη διοίκηση της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου, όπου τα τελευταία 10 χρόνια είναι εκλεγμένος Αντιπρόεδρος. Το 2002 εκλέχθηκε Αντιπρόεδρος της MEDITERRA A.E. και από το 2007 αποτελεί Πρόεδρό της.

Αργυράκης Στυλιανός του Αργυρίου, Αντιπρόεδρος MEDITERRA A.E.

Γεννήθηκε στα Νένητα της Χίου το 1943. Μαστιχοπαραγωγός με σημαντική παραγωγή ασχολείται ενεργά με την Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου, της οποίας αποτελεί εκλεγμένο μέλος του Διοικητικού της Συμβουλίου. Ενεργό μέλος του Τοπικού Συνεταιρισμού Μαστιχοπαραγωγών Νεήτων συμμετέχει στο Δ.Σ. της MEDITERRA A.E. από το 2002 και από το 2007 είναι Αντιπρόεδρός της.

Γανιάρης Κωνσταντίνος του Παύλου, Μέλος Δ.Σ. MEDITERRA A.E.

Γεννήθηκε στην Καλλιμασιά Χίου το 1953. Αποφοίτησε από την Κτηνιατρική Σχολή του Αριστοτέλειου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης. Κατά την περίοδο 1994-2002 διετέλεσε Νομαρχιακός Σύμβουλος Χίου. Διετέλεσε, επίσης, μέλος της Εταιρείας Τοπικής Ανάπτυξης Χίου (ETAX AE) και του Κ.Ε.Κ. «Ομηρος». Γιος μαστιχοπαραγωγού, ασχολήθηκε ενεργά με την Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου (E.M.X.) από το 1994, οπότε και εξελέγη για πρώτη φορά Πρόεδρος, θέση στην οποία εκλέγεται και παραμένει μέχρι και σήμερα. Αποτελεί αντιπρόσωπο της E.M.X. στην ΠΑΣΣΕΓΕΣ.

Καπετάνος Κωνσταντίνος του Ιωάννη, Μέλος Δ.Σ. MEDITERRA AE

Γεννήθηκε στο Πυργί της Χίου το 1931. Συγκαταλέγεται στους τρεις μεγαλύτερους μαστιχοπαραγωγούς και ασχολείται ενεργά με την Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου

από το 1965, οπότε και εκλέχθηκε Πρόεδρος του Τοπικού Συνεταιρισμού Μαστιχοπαραγωγών Πυργίου. Αποτελεί μέλος του Δ.Σ. της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου και της MEDITERRA A.E. και πρόεδρο της τοπικής Συνομοσπονδίας Αγροτικών Συλλόγων Ελλάδας (ΣΥΔΑΣΕ) στη Χίο.

Κουντουριάδης Δημήτριος του Κωνσταντίνου, Μέλος Δ.Σ. MEDITERRA A.E.

Γεννήθηκε στη Χίο το 1957. Αποφοίτησε από την Ανώτατη Βιομηχανική Σχολή Πειραιά όπου σπούδασε Διοίκηση Επιχειρήσεων. Από το 1983 εργάζεται στην Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου όπου έχει διατελέσει οικονομικός διευθυντής, Υποδιευθυντής και σήμερα είναι αναπληρωτής γενικός διευθυντής. Από το 2004 είναι μέλος του Δ.Σ. της MEDITERRA A.E.

Χήνος Σωτήριος του Λεωνίδα, Μέλος Δ.Σ. MEDITERRA A.E.

Γεννήθηκε στην Αθήνα το 1969. Σπούδασε στο Τμήμα Οργάνωσης & Διοίκησης Επιχειρήσεων του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών και συνέχισε τις μεταπτυχιακές σπουδές του στο Πανεπιστήμιο του Sheffield (Μ. Βρετανία) στο τμήμα «Money, Finance and Banking». Εργάστηκε ως Junior Analyst στην χρηματιστηριακή εταιρεία «Μετοχική ΑΧΕ» και στη συνέχεια ως Loan Officer στην τράπεζα BSI και ως Senior Corporate Officer στο τμήμα Corporate της Εγνατίας Τράπεζας. Εν συνεχεία συνεργάστηκε ως αρθογράφος με τον Οικονομικό Ταχυδρόμο. Διετέλεσε διευθύνων σύμβουλος της «SeeMedia S.A.», γενικός διευθυντής της «SeeWeb S.A.» και οικονομικός διευθυντής της κατασκευαστικής Εταιρείας 3K ATE. Σήμερα είναι οικονομικός διευθυντής (Chief Financial Officer) της Attica Ventures, θυγατρικής εταιρείας της Τράπεζας Αττικής.

Παπαδόπουλος Ιωάννης του Νικολάου, Μέλος Δ.Σ. MEDITERRA A.E.

Συνιδρυτής και διευθύνων σύμβουλος της Attica Ventures. Τον Ιούλιο του 2003 ανέλαβε την ευθύνη ίδρυσης και λειτουργίας της Attica Ventures και αποτέλεσε υπεύθυνο για την επιτυχή ολοκλήρωση της διαδικασίας συγκέντρωσης των κεφαλαίων του Zaitech Fund ΑΚΕΣ. Κατέχει σημαντική εμπειρία στη διαχείριση venture capital και επενδύσεων, καθώς πριν από την συνεργασία του με την Attica Ventures, διετέλεσε ως ανώτατο στέλεχος της Finco A.E., εταιρείας εξειδικευμένης στη διαχείριση επενδυτικών κεφαλαίων και παροχή υπηρεσιών επενδυτικής τραπεζικής (ενδεικτική επένδυση: Metropolitan Clinic). Προγενέστερα εργάστηκε

στη Μεγάλη Βρετανία (Allied Dunbar-Zurich Group). Παράλληλα, έχει δραστηριοποιηθεί σε έργα (projects) στο χώρο του διαδικτύου ως διευθυντής επιχειρηματικής ανάπτυξης. Επιπρόσθετα, έχει συμμετάσχει ως εισηγητής σε πλήθος συνεδρίων και σεμιναρίων σχετικά με την επιχειρηματικότητα, τις επενδύσεις και το venture capital τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό. Μετέχει σε Διοικητικά Συμβούλια εταιρειών και έχει θητεύσει σε Διοικητικά Συμβούλια ΔΕΚΟ (ΕΤΑ ΑΕ, ΗΣΑΠ ΑΕ). Αποτελεί εκλεγμένο Γραμματέα του Διοικητικού Συμβουλίου της Ελληνικής Ένωσης Venture Capital και είναι μέλος της ΕΕΔΕ και της ΕΑΣΕ. Διπλωματούχος μηχανολόγος μηχανικός του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου και κάτοχος MBA από το Cass Business School, City University (London) αποτελεί πιστοποιημένο ασφαλιστικό σύμβουλο από το Υπουργείο Ανάπτυξης.

Τσάκος Παναγιώτης του Νικολάου, Μέλος Δ.Σ. MEDITERRA Α.Ε.

Γεννήθηκε στα Καρδάμυλα της Χίου. Αποφοίτησε από το Λιβάνειο Ναυτικό Γυμνάσιο Καρδαμύλων και ασχολήθηκε με το ναυτικό επάγγελμα ως Δόκιμος Πλοίαρχος. Επί μια δεκαπενταετία υπηρέτησε σε διάφορα πλοία ως ανθυποπλοίαρχος, υποπλοίαρχος και πλοίαρχος, και για μια πενταετία ως αρχιπλοίαρχος μεγάλης ναυτιλιακής εταιρείας. Το 1970 απέκτησε το πρώτο του πλοίο. Ίδρυσε την εταιρεία TSAKOS SHIPPING AND TRADING SA που μετά από συνεχή ανοδική πορεία, σήμερα διαχειρίζεται ένα μεγάλο στόλο εμπορικών πλοίων διαφόρων τύπων και συγκαταλέγεται στις μεγαλύτερες εταιρείες του παγκόσμιου ναυτιλιακού χώρου, συμπεριλαμβανομένης και της TSAKOS ENERGY NAVIGATION, η οποία είναι εισηγμένη στο χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης. Παράλληλα ανέπτυξε επιχειρηματικές δραστηριότητες και σε άλλους τομείς δημιουργώντας τον όμιλο εταιρειών Τσάκου που πέραν της διαχείρισης πλοίων περιλαμβάνει ναυπηγείο στο Μοντεβιδέο της Ουρουγουάης, παραγωγή ξυλείας χαρτοπολτού, τουριστικές επιχειρήσεις, συμμετοχή σε επιχειρήσεις εξορύξεως πετρελαίου και επιχειρήσεις ακινήτων.

6.3. Διαδικασία εκλογής του ΔΣ, συμμετοχή στελεχών διοίκησης, εργαζομένων **Διαδικασία εκλογής ΔΣ**

Το Διοικητικό Συμβούλιο, σύμφωνα με το άρθρο 9 παράγραφος 3 του καταστατικού της Εταιρείας εκλέγεται από τη Γενική Συνέλευση των μετόχων, με την επιφύλαξη

του άρθρου 20 του καταστατικού της Εταιρείας, το οποίο αναφέρει ότι παρέχεται το δικαίωμα :

1. στην εκ των μετόχων «Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου», να διορίζει έξι (6) από τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου,
2. στην εκ των μετόχων «ΖΑΙΤΕCH FUND ΑΜΟΙΒΑΙΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ», να διορίζει δύο (2) από τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου.
3. στην εκ των μετόχων «PLATONA ENTERPRISES COMPANY LIMITED», να διορίζει ένα (1) από τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου,

με την επιφύλαξη του άρθρου 25 του καταστατικού της Εταιρείας, το οποίο αναφέρει ότι «Αν για οποιοδήποτε λόγο κενωθεί θέση συμβούλου ή συμβούλων μπορούν οι σύμβουλοι που απομένουν εφόσον είναι τουλάχιστον τέσσερις, να εκλέξουν προσωρινά αντικαταστάτη ή αντικαταστάτες για το υπόλοιπο της θητείας του συμβούλου που αναπληρώνεται. Η εκλογή αυτή υποβάλλεται για έγκριση στην αμέσως επόμενη τακτική ή έκτακτη Γενική Συνέλευση των μετόχων. Οι πράξεις του συμβούλου ή των συμβούλων, που εκλέχτηκαν με αυτό το τρόπο θεωρούνται έγκυρες, ακόμη κι αν η εκλογή τους δεν έχει εγκριθεί από την Γενική Συνέλευση».

Οι υφιστάμενοι μέτοχοι έχουν αναλάβει συμβατική υποχρέωση, πριν την έναρξη διαπραγμάτευσης των μετοχών της Εταιρείας στην Εναλλακτική Αγορά, να τροποποιήσουν το άρθρο 20 του Καταστατικού της Εταιρείας έτσι ώστε να συμμορφωθεί με τις απαιτήσεις του Ν. 2190.

Βιογραφικά σημειώματα στελεχών

Αντώνιος Κ. Καλίτσης, Διευθυντής Παραγωγής ΜΕDITERRA Α.Ε.

Γεννήθηκε στη Χίο το 1961. Σπούδασε Χημικός στο Πανεπιστήμιο Πατρών. Εργάστηκε για 20 χρόνια στην εταιρεία ΣΑΡΑΝΤΗΣ Α.Ε.Β.Ε και μετέπειτα στην εταιρεία ΝΗΡΕΥΣ Α.Ε. ως διευθυντής παραγωγής, διευθυντής έρευνας και ανάπτυξης και ως προϊστάμενος διασφάλισης ποιότητας και ομάδας HACCP. Για δύο χρόνια εργάστηκε ως εξωτερικός σύμβουλος επιχειρήσεων και από τον Ιανουάριο του 2007 εργάζεται στην ΜΕDITERRA Α.Ε. στη θέση του υπευθύνου της παραγωγικής μονάδας της Εταιρείας.

Μάια Βιτέλλα, Διευθύντρια Marketing

Γεννήθηκε στη Χίο το 1975. Σπούδασε στο Τμήμα Ξένων Γλωσσών, Μετάφρασης και Διερμηνείας του Ιονίου Πανεπιστημίου και συνέχισε τις μεταπτυχιακές της σπουδές στη Θεωρία και τη Διδακτική της Μετάφρασης. Εργάστηκε στην ENA Χίου Α.Ε. (Αναπτυξιακή Εταιρεία της Νομαρχιακής Αυτοδιοίκησης Χίου) ως υπεύθυνη της εκτέλεσης του προγράμματος τουριστικής προβολής της Ν.Α. Χίου, καθώς και στη Νομαρχιακή Αυτοδιοίκηση Χίου ως ειδική σύμβουλος του Νομάρχη Χίου σε θέματα τύπου, επικοινωνίας και δημοσίων σχέσεων. Από τον Ιανουάριο του 2003 εργάζεται στη MEDITERRA Α.Ε., όπου και έχει απασχοληθεί σε διάφορες διοικητικές θέσεις και σήμερα είναι υπεύθυνη ανάπτυξης νέων προϊόντων και μάρκετινγκ.

Ελπίδα Ι. Κρομμύδα, Διευθύντρια Λογιστηρίου MEDITERRA Α.Ε.

Γεννήθηκε στη Χίο το 1977. Σπούδασε Οικονομικά στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών (πρώην Α.Σ.Ο.Ε.Ε.). Για ένα χρόνο απασχολήθηκε στην ENA ΧΙΟΥ Α.Ε. ως βοηθός λογιστή. Από τον Ιανουάριο 2003 εργάζεται στη MEDITERRA Α.Ε. και κατέχει τη θέση της υπεύθυνης λογιστηρίου.

Στυλιανός Κ. Γεραζούνης, Διευθυντής Εξαγωγών MEDITERRA Α.Ε.

Γεννήθηκε στη Χίο το 1968. Σπούδασε Χημικός στο Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης και συνέχισε τις μεταπτυχιακές σπουδές του (MSc & Phd) στο University College London στο τομέα της Χημικής Μηχανικής. Εργάστηκε για τρία χρόνια στο Λονδίνο ως σύμβουλος επιχειρήσεων στην Arthur Andersen Consulting μετέπειτα Deloitte & Touche. Από τον Οκτώβριο 2003 εργάζεται στη MEDITERRA Α.Ε. σε διάφορες διοικητικές θέσεις και σήμερα κατέχει τη θέση του υπευθύνου πωλήσεων και ανάπτυξης δικτύου στο εξωτερικό.

Ηρώ Χαλιωρή – Διευθύντρια Πωλήσεων MEDITERRA Α.Ε.

Γεννήθηκε στη Χίο το 1969. Φοίτησε στο κολλέγιο BCA στον τομέα του μάρκετινγκ. Εργάστηκε για 17 χρόνια στη βιομηχανία πλαστικών ειδών ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΘΡΑΚΗΣ ΑΒΕΕ όπου και απασχολήθηκε στο τμήμα πωλήσεων. Παράλληλα, εργάστηκε στο λογιστήριο της εταιρείας υποδημάτων ΜΟΥΡΙΑΔΗΣ, η οποία υπαγόταν στον ίδιο όμιλο εταιρειών με την εταιρεία ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΘΡΑΚΗΣ ΑΒΕΕ, και στη διεύθυνση προμηθειών του ομίλου, όπου ήταν υπεύθυνη για τις αγορές των πρώτων υλών και τις

εισαγωγές εμπορευμάτων. Από τον Ιανουάριο του 2007 εργάζεται στην MEDITERRA A.E. ως διευθύντρια πωλήσεων.

Χαρά Αργυροκαστρίτη, Διευθύντρια Δικτύου καταστημάτων mastihashop

Γεννήθηκε το 1974 στην Αθήνα. Σπούδασε Organizational Management στο NYACK COLLEGE της Νέας Υόρκης. Εργάστηκε στην Mathews Enterprises Ltd, New Jersey, USA ως διευθύντρια μονάδας εστίασης, στην Uno Chicago Grill, NY, USA ως γενική διευθύντρια μονάδας εστίασης, στο ξενοδοχείο ΑΣΤΗΡ ΠΑΛΛΑΣ ως υπεύθυνη εσωτερικού ελέγχου στο οικονομικό τμήμα και στην THE BODY SHOP ως υπεύθυνη δικτύου καταστημάτων. Από τον Απρίλιο του 2007 εργάζεται στην MEDITERRA A.E. ως υπεύθυνη του δικτύου καταστημάτων mastihashop.

Ρούλα Ελευθερίου, Υπεύθυνη Δημοσίων Σχέσεων

Γεννήθηκε στην Ουρουγουάη. Σπούδασε αμερικανική ιστορία, λογοτεχνία και καλές τέχνες στο Newby College, Michigan. Έχει εργασθεί στο ξενοδοχείο ΜΕΓΑΛΗ ΒΡΕΤΑΝΙΑ ως υπεύθυνη Δημοσίων Σχέσεων, στο γραφείο του αναπληρωτή Υπουργού Εξωτερικών κ. Κάρολου Παπούλια ως σύμβουλος επί θεμάτων Λατινικής Αμερικής και στο γραφείο του Υπουργού Εξωτερικών κ. Κάρολου Παπούλια ως διευθύντρια. Παράλληλα αυτοαπασχολήθηκε σε προσωπική της εταιρεία με αντικείμενο την πώληση ετοιμών ενδυμάτων κορυφαίων ευρωπαϊκών οίκων, εργάστηκε στην Athens Olympic Broadcasting (AOB), εταιρεία που σχεδίασε και υλοποίησε την παγκόσμια ραδιοτηλεοπτική κάλυψη των Ολυμπιακών Αγώνων ATHENS 2004 και σε εταιρεία με αντικείμενο την εστίαση και το catering gourmet προϊόντων ως υπεύθυνη δημοσίων σχέσεων. Από τον Ιανουάριο του 2007 εργάζεται στην MEDITERRA A.E. ως υπεύθυνη Δημοσίων Σχέσεων.

6.4. Αναφορά σε τυχόν παραιτήσεις, αντικαταστάσεις μελών του Δ.Σ. κλπ την τελευταία διετία

Κατά την τελευταία διετία δεν έγιναν παραιτήσεις ή αντικαταστάσεις μελών του Δ.Σ.

6.5. Βαθμός συγγένειας μεταξύ των μελών του Δ.Σ. και των βασικών μετόχων (μέχρι και 2ου βαθμού συγγένειας).

Δεν υπάρχει

6.6. Τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου δηλώνουν τα εξής:

1. Δεν διετέλεσαν μέλη διοικητικών, διαχειριστικών ή εποπτικών οργάνων, ούτε εταίροι καθ' οποιαδήποτε στιγμή κατά τα πέντε τελευταία έτη, με τις εξής εξαιρέσεις:
 - Ο κ. Γιάννης Παπαδόπουλος διετέλεσε κατά το παρελθόν μέλος του Δ.Σ. της εταιρείας ΗΣΑΠ Α.Ε. και εταίρος στην εταιρεία ΝΤΕΠΡΟ ΕΠΕ, και σήμερα είναι:
 - i. Διευθύνων Σύμβουλος της Attica Ventures A.E. και μέλος του ΔΣ
 - ii. Μέλος του Δ.Σ. της Εταιρείας Τουριστικής Ανάπτυξης
 - iii. Μέλος του Δ.Σ. της Εταιρείας e-Global A.E. ως εκπρόσωπος του Zaitech Fund A.K.E.Σ.
 - iv. Μέλος του Δ.Σ. της Εταιρείας Performance Technologies A.E. ως εκπρόσωπος του Zaitech Fund A.K.E.Σ.
 - v. Μέλος του Δ.Σ. της Εταιρείας Antcor A.E. ως εκπρόσωπος του Zaitech Fund A.K.E.Σ.
 - vi. Μέλος του Δ.Σ. της Εταιρείας DOPPLER A.B.E.E ως εκπρόσωπος του Zaitech Fund A.K.E.Σ.
 - Ο κ. Σωτήρης Χήνος είναι οικονομικός διευθυντής της Attica Ventures A.E. και μέλος του Δ.Σ. της Εταιρείας e-Global A.E. ως εκπρόσωπος του Zaitech Fund A.K.E.Σ.
 - Ο κ. Στέλιος Αργυράκης διετέλεσε μέλος του Δ.Σ. της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου και μέλος του Δ.Σ. της MEDITERRA A.E.
 - Ο κ. Κώστας Καπετάνος διετέλεσε μέλος του Δ.Σ. της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου και είναι Πρόεδρος της ΣΥΔΑΣΕ Χίου.
 - Ο κ. Σταμάτης Βαρλάς διετέλεσε Αντιπρόεδρος της MEDITERRA A.E., είναι Αντιπρόεδρος της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου και μέλος του Δ.Σ. της Εταιρείας Τοπικής Ανάπτυξης Χίου (ETAX A.E.).
 - Ο κ. Κώστας Γανιάρης διετέλεσε Πρόεδρος της MEDITERRA A.E. και είναι Πρόεδρος της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου.
 - Ο κ. Γιάννης Μανδάλας είναι εταίρος (50%) στην εταιρεία παροχής υπηρεσιών ΥΨΙΛΟΝ ΕΠΕ και διαχειριστής της ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΥΚΛΑΔΩΝ ΕΠΕ, της οποίας η MEDITERRA A.E. είναι μέτοχος (40%) και στο παρελθόν διετέλεσε εμπορικός διευθυντής της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου.

- Ο κ. Δημήτρης Κουντουριάδης είναι οικονομικός διευθυντής και αναπληρωτής γενικός διευθυντής της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου.
 - Ο κ. Παναγιώτης Τσάκος διετέλεσε μη εκτελεστικό μέλος της Εμπορικής Τράπεζας Α.Ε. και σήμερα είναι Πρόεδρος του Δ.Σ. της εταιρείας Synthesis Marterra S.A.
2. Δεν υπάρχει για κανένα μέλος Δ.Σ. ή μέτοχο κατά τα τελευταία 5 έτη καταδικαστική απόφαση για τέλεση δόλιας πράξης.
 3. Δεν υπάρχει για κανένα μέλος Δ.Σ. ή μέτοχο διαδικασία πτώχευσης, αναγκαστικής διαχείρισης ή εκκαθάρισης στην οποία συμμετείχαν κατά τα τελευταία 5 έτη υπό την ιδιότητα μέλους διαχειριστικού ή εποπτικού οργάνου.
 4. Δεν υπάρχει για κανένα μέλος Δ.Σ. ή μέτοχο οποιαδήποτε δημόσια επίσημη κριτική ή κύρωση εκ μέρους των καταστατικών ή ρυθμιστικών αρχών.

6.7. Συγκρούσεις συμφερόντων στο επίπεδο των διοικητικών, διαχειριστικών και εποπτικών οργάνων και των ανωτέρω διοικητικών στελεχών.

Στις 30 Οκτωβρίου 2006 συστάθηκε η Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης με την επωνυμία ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΚΥΚΛΑΔΩΝ ΕΠΕ και με διακριτικό τίτλο CYCLADIC GOURMET PRODUCTS (ΦΕΚ 13464/14.12.2006), στην οποία συμμετέχει η Εταιρεία MEDITERRA A.E. με ποσοστό 40%. Πιο συγκεκριμένα, το κεφάλαιο της εν λόγω εταιρείας ορίζεται σε τριακόσιες χιλιάδες ευρώ (€300.000), διαιρεμένο σε τριάντα χιλιάδες (30.000) εταιρικά μερίδια, ονομαστικής αξίας τριάντα ευρώ (€30) και συμμετέχουν σε αυτό οι κάτωθι εταίροι:

1. MEDITERRA A.E., με ποσοστό 40% (4.000 εταιρικά μερίδια).
2. ΚΟΚΚΑΛΙΑ ΚΑΛΛΙΟΠΗ, με ποσοστό 20% (2.000 εταιρικά μερίδια)
3. ΚΟΚΚΑΛΙΑ ΑΡΤΕΜΙΣ, με ποσοστό 15% (1.500 εταιρικά μερίδια).
4. ΝΤΑΙΗΒΙΣ (DAVIES) ΔΑΝΙΗΛ (DANIEL), με ποσοστό 25% (2.500 εταιρικά μερίδια).

Η διαχείριση των εταιρικών υποθέσεων και η εκπροσώπηση της εταιρείας έχει ανατεθεί στον Διευθύνοντα Σύμβουλο της Ανώνυμης Εταιρείας MEDITERRA A.E., κ. Μανδάλα Ιωάννη του Αντωνίου.

Σύμφωνα με το Άρθρο 20 του Καταστατικού της Εταιρείας η Εταιρεία διοικείται από Διοικητικό Συμβούλιο που αποτελείται από εννέα (9) Συμβούλους, μετόχους ή

μη, φυσικά πρόσωπα, εκ των οποίων ένα ορίζεται ως μόνος Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας. Παρέχεται επίσης το Δικαίωμα:

1. Στην εκ των μετόχων «ΕΝΩΣΗ ΜΑΣΤΙΧΟΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΧΙΟΥ», να διορίζει έξι (6) από τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου,
2. Στην εκ των μετόχων «ΖΑΙΤΕCH FUND ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ», να διορίζει δύο (2) από τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου.
3. Στην εκ των μετόχων «PLATONA ENTERPRISES COMPANY LIMITED» να διορίζει ένα (1) από τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου.

Με βάση την έκθεση του ανεξάρτητου νομικού ελέγχου: «Το Καταστατικό της περιέχει διατάξεις που είναι σύμφωνες με την κειμένη Νομοθεσία. Όμως επειδή ορισμένες εξ αυτών και δη εκείνες που αφορούν τις αυξημένες απαρτίες και πλειοψηφίες για τη λήψη σημαντικών αποφάσεων και τη σύνθεση του Διοικητικού Συμβουλίου, έχουν προδήλως τεθεί για την προάσπιση των ευλόγων συμφερόντων των κατά καιρούς εισελθόντων εις αυτήν επενδυτών και είναι αυστηρότερες των όσων προβλέπει ο Νόμος, χωρίς βεβαίως να εξέρχονται των ορίων αυτού, τίθεται ζήτημα και προτείνεται η τροποποίησή τους ώστε να επανέλθουν στις συνήθεις ρυθμίσεις της κειμένης Νομοθεσίας, ενόψει της προοπτικής εισαγωγής της Εταιρίας στο Χ.Α.Α, πράγμα που άλλωστε έχουν συνομολογήσει οι Μέτοχοι της Εταιρίας στα πλαίσια σχετικής μεταξύ τους συμβατικής δεσμεύσεως.»

Οι υφιστάμενοι μέτοχοι έχουν αναλάβει συμβατική υποχρέωση πριν την έναρξη διαπραγμάτευσης των μετοχών στην Εναλλακτική Αγορά να τροποποιήσουν το άρθρο 20 του Καταστατικού της Εταιρείας έτσι ώστε να συμμορφωθεί με τις απαιτήσεις του Ν. 2190.

6.8. Ημερομηνία εκλογής και λήξης της θητείας του Διοικητικού Συμβουλίου.

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Εταιρείας συγκροτήθηκε σε σώμα στις 18 Δεκεμβρίου 2006 σύμφωνα με το υπ' αριθμόν 58 πρακτικό, το οποίο δημοσιεύτηκε στο ΦΕΚ υπ' αριθμόν 214/ 11.01.2007 Τεύχος ΑΕ & ΕΠΕ. Τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου εκλέγονται για πενταετή θητεία, αρχόμενη από την 18^η Δεκεμβρίου 2006 που παρατείνεται αυτόματα μέχρι την πρώτη Τακτική Γενική Συνέλευση των μετόχων, μετά τη λήξη της θητείας τους (18^η Δεκεμβρίου 2011), η οποία δεν μπορεί να περάσει την εξαετία.

7. ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

7.1. Υλοποιούμενες σημαντικές επενδύσεις

Με έτος εκκίνησης το 2005, η Εταιρεία υλοποιεί επενδυτικό σχέδιο το οποίο αποτελείται από δύο αλληλοσυμπληρούμενες φάσεις:

1. Ολοκλήρωση υποδομών και εταιρικής ταυτότητας (περίοδος 2005-2007)
2. Ανάπτυξη στο εξωτερικό (περίοδος 2008-2011)

Το υπό υλοποίηση επενδυτικό σχέδιο, αποτελεί τη συνέχεια της φάσης ίδρυσης και εγκατάστασης της Εταιρείας που πραγματοποιήθηκε την περίοδο 2002 – 2004.

Περίοδος 2005 – 2007: Ολοκλήρωσης υποδομών και εταιρικής ταυτότητας

Σήμερα, βρίσκεται σε εξέλιξη και ολοκληρώνεται εντός του πρώτου εξαμήνου του 2008, το τελικό στάδιο της πρώτης φάσης του επενδυτικού σχεδίου που αφορούσε την υλοποίηση εταιρικών υποδομών και εταιρικής ταυτότητας της Εταιρείας.

Ο πίνακας που ακολουθεί περιγράφει τις κατηγορίες επενδύσεων που η Εταιρεία έχει ήδη υλοποιήσει ή βρίσκονται στο τελικό στάδιο υλοποίησης τους, τον προϋπολογισμό και τα ποσά που αναλογούν στην Εταιρεία ως ίδια συμμετοχή.

ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΤΙΚΟΣ ΠΙΝΑΚΑΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ περιόδου 2005 – 2007		
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΘΕΝ ΚΟΣΤΟΣ	ΙΔΙΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ
1. Νέα καταστήματα	1.300.000	424.000
2. Παραγωγικές υποδομές	1.010.000	510.000
3. Βασική επικοινωνία	110.000	110.000
4. Νέα προϊόντα	50.000	50.000
ΣΥΝΟΛΑ	2.470.000	1.094.000

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων από την Εταιρεία, μη ελεγμένων από Ορκωτό Ελεγκτή-Λογιστή.

1. Νέα καταστήματα

Στη διάρκεια της πρώτης φάσης του επενδυτικού της σχεδίου, η Εταιρεία ίδρυσε έξι καταστήματα στην Ελλάδα, εταιρικά και franchise, και ξεκίνησε την διεθνή της δραστηριότητα ιδρύοντας δύο καταστήματα στην Κύπρο και στην Τζέντα της Σαουδικής Αραβίας. Στην Ελλάδα, τα καταστήματα ιδρύθηκαν κατά την διετία 2005 – 2006.

ΠΕΡΙΟΧΗ	ΚΑΘΕΣΤΩΣ	ΣΥΜ/ΤΟΧΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ
Μύκονος	Franchise*	94.000
Θεσσαλονίκη-Cosmos	Εταιρικό	150.000
Πειραιάς	Εταιρικό	180.000
ΣΥΝΟΛΟ		424.000

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων από την Εταιρεία, μη ελεγμένων από Ορκωτό Ελεγκτή-Λογιστή.

* πρώην εταιρικό

2. Παραγωγικές Υποδομές

Κατά τη διάρκεια του 2006, η Εταιρεία προχώρησε στην κατασκευή εργοστασίου στη θέση Σελέπερος του Δήμου Ιωνίας Ν. Χίου σε έκταση που είχε στην κυριότητα της η Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου και την οποία εκμίσθωσε για 20 έτη στην Εταιρεία. Επί της έκτασης αυτής κατασκευάστηκε κτιριακό συγκρότημα για τη λειτουργία του εργοστασίου παραγωγής παραδοσιακών προϊόντων και προϊόντων μαστίχας.

Οι αρχικοί στόχοι της ίδρυσης και λειτουργίας των παραγωγικών υποδομών ήταν:

- η διεύρυνση των περιθωρίων κέρδους χονδρικών και λιανικών πωλήσεων,
- η απεξάρτηση της Εταιρείας από τρίτους προμηθευτές στις συγκεκριμένες κατηγορίες προϊόντων,
- η εξασφάλιση υψηλής ταχύτητας και ευελιξίας στον σχεδιασμό νέων προϊόντων,
- η περαιτέρω διασφάλιση της ποιότητας,
- η απόκτηση τεχνογνωσίας στην παραγωγή προϊόντων μαστίχας καθώς και άλλων προϊόντων.

Την περίοδο 2006 – 2007 η Εταιρεία προχώρησε στη δημιουργία, δύο νέων επιχειρηματικών τομέων (business units) μέσω των οποίων φιλοδοξεί να διεισδύσει

σε σημαντικές αγορές, στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Ειδικότερα η Εταιρεία αναπτύσσει δύο νέες σειρές προϊόντων, αντίστοιχων των επιχειρηματικών τομέων (business units) που δημιούργησε, με τα εξής σήματα: mastihashotherapy και cultura mediterranea.

Η σειρά mastihashotherapy περιλαμβάνει προϊόντα μαστίχας φαρμακευτικού χαρακτήρα και προσανατολισμού τα οποία διανέμονται ήδη από τον Απρίλιο του 2007 σε φαρμακεία στην Ελλάδα από την ίδια την Εταιρεία. Η σειρά cultura mediterranea περιλαμβάνει προϊόντα που ανήκουν σε 4 κατηγορίες τροφίμων (τσίκλα, υποβρύχιο, λουκούμι και γλυκά) και τα οποία προωθούνται εκτός από τα mastihashop και σε super markets. Από τον Ιανουάριο του 2008 προβλέπεται να αρχίσει η σταδιακή τοποθέτηση των εν λόγω προϊόντων και σε μεγάλες αλυσίδες τροφίμων.

Υλοποίηση δράσεων προβολής της μαστίχας σε τρίτες χώρες

Η Εταιρεία με σχετική σύμβαση έχει αναλάβει από την EMX την υλοποίηση δράσεων προβολής στις ΗΠΑ, στην Μέση Ανατολή και στην Ιαπωνία συνολικού προϋπολογισμού € 840.000, στα πλαίσια εγκεκριμένου έργου από την Ευρωπαϊκή Ένωση και το Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης. Το έργο, η EMX, το υλοποιεί με την υποστήριξη τεσσάρων εκτελεστικών οργανισμών ένας εκ των οποίων είναι και η MEDITERRA.

Γεωγραφική κατανομή επενδύσεων

Οι πραγματοποιηθείσες επενδύσεις της Εταιρείας οι οποίες αποτελούν την πρώτη φάση του επενδυτικού της σχεδίου, αφορούν κυρίως την Ελλάδα. Εξαιρέση αποτελούν τα δύο καταστήματα στο εξωτερικό (Κύπρου και Σαουδικής Αραβίας) στα οποία η συμμετοχή της Εταιρείας περιορίστηκε σε υπηρεσίες υποστήριξης, προετοιμασίας και μάρκετινγκ.

Η ανάπτυξη των επιχειρηματικών τομέων (business units) έχει πραγματοποιηθεί έως τώρα, μόνο στην ελληνική αγορά. Όμως, τόσο η σειρά mastihashotherapy όσο και η σειρά cultura mediterranea θα ακολουθήσουν την γεωγραφική προοπτική ανάπτυξης των καταστημάτων mastihashop στο εξωτερικό. Ειδικότερα, η σειρά mastihashotherapy αναμένεται να τοποθετηθεί την επόμενη τριετία στα φαρμακεία 5 χωρών από την Εταιρεία ΦΑΡΜΑΓΟΡΑ, αλλά και στη Σαουδική Αραβία και την Κύπρο από τους κατά τόπους συνεργάτες.

Χρηματοδότηση επενδύσεων

Οι επενδύσεις της Εταιρείας από την έναρξη λειτουργίας έως σήμερα, έχουν στηριχθεί σε δύο συγκεκριμένες χρηματοδοτήσεις:

- 1) Την αύξηση μετοχικού κεφαλαίου κατά €240.000 το έτος 2003 με έκδοση 24.000 νέων μετοχών, η οποία ακολουθήθηκε τον Ιούνιο του 2005 από την συμμετοχή του Zaitech Fund A.K.E.Σ. με την καταβολή ποσού €1.000.000.
- 2) Το Νοέμβριο του 2006 πραγματοποιήθηκε αύξηση μετοχικού κεφαλαίου συνολικού ποσού €1.595.580, στην οποία συμμετείχε το Zaitech Fund A.K.E.Σ. με την καταβολή ποσού €990.360, και ο όμιλος Τσάκου μέσω της Platona Enterprises με την καταβολή ποσού €605.220.

Συγκεκριμένα, όσον αφορά την επένδυση του εργοστασιακού συγκροτήματος, του οποίου το συνολικό κόστος κατασκευής ανήλθε περίπου στα €1.000.000 η επένδυση υπάχθηκε στον αναπτυξιακό νόμο ο οποίος αναγνώρισε επιλέξιμα έξοδα ύψους €735.865 με ποσοστό επιχορήγησης 54,9% δηλαδή ποσό επιχορήγησης €403.976.

Να αναφερθεί επίσης, ότι η Περιφέρεια Βορείου Αιγαίου ενέκρινε επιχορήγηση επενδυτικού σχεδίου της Εταιρείας για την προβολή και προώθηση της φυσικής μαστίχας και των προϊόντων της στις αγορές της Γαλλίας και της Κύπρου, με εγκεκριμένο προϋπολογισμό €212.500 και ποσοστό επιχορήγησης 50% δηλαδή €106.250.

Συνοπτικά στοιχεία για την περίοδο 2002 – 2007

Βασική προτεραιότητα της στρατηγικής της Εταιρείας για την περίοδο 2002 – 2007 ήταν η επιτεύξη αναγνωρισιμότητας (brand awareness) και η ανάπτυξη δικτύου καταστημάτων με σκοπό τη διαμόρφωση ευνοϊκών συνθηκών για τη μαστίχα και τα προϊόντα αυτής. Η Εταιρεία το διάστημα αυτό, πέτυχε τον αρχικό της στόχο ο οποίος ήταν η προώθηση της μαστίχας Χίου συνδέοντας το όνομα της με την ανανέωση της εικόνας του προϊόντος και την ισχυροποίηση της αξιοπιστίας της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου.

Από την ίδρυση της Εταιρείας, η αναγνωρισιμότητα του συγκεκριμένου προϊόντος έχει φθάσει σε υψηλά επίπεδα στην ελληνική αγορά ενώ τα καταστήματα

mastihashop έχουν γίνει ευρέως αποδεκτά τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό. Το ανωτέρω γεγονός καταδεικνύεται από τις πολλές διακρίσεις που έχει λάβει η Εταιρεία μέχρι σήμερα με κορυφαία την κατάταξη της Εταιρείας ως μία εκ των 15 καινοτόμων ελληνικών επιχειρήσεων για το έτος 2005.

7.2. Επενδυτικό σχέδιο περιόδου 2008 - 2011

Η δεύτερη φάση (2008 – 2011) του επενδυτικού σχεδίου της Εταιρείας του οποίου η υλοποίηση έχει έτος εκκίνησης το 2005, αναφέρεται στην ανάπτυξη της στο εξωτερικό.

Από το έτος 2007 η Εταιρεία έχει ήδη περάσει στη φάση προετοιμασίας για την ανάπτυξη της στο εξωτερικό. Το επενδυτικό σχέδιο της περιόδου 2008 – 2011 περιλαμβάνει την ολοκλήρωση των παραγωγικών υποδομών της προηγούμενης περιόδου, την ανάπτυξη οργανωμένων χονδρικών πωλήσεων, την εντατικοποίηση της εκμετάλλευσης, την αξιολόγηση του υφιστάμενου δικτύου καταστημάτων στην Ελλάδα και την ανάπτυξη καταστημάτων στο εξωτερικό. Στόχος της Εταιρείας είναι η μεγιστοποίηση των αποτελεσμάτων των καταστημάτων, η διανομή προϊόντων μαστίχας στα φαρμακεία, σε επιλεγμένα καταστήματα τροφίμων και η αξιοποίηση των υφιστάμενων προτάσεων για ίδρυση καταστημάτων στο εξωτερικό. Προτεραιότητα στην γεωγραφική ανάπτυξη έχουν οι αγορές των ΗΠΑ, της Μέσης Ανατολής και της Ιαπωνίας όπου θα υλοποιηθούν δράσεις προβολής από την EMX. Παράλληλα, θα επιδιωχθεί η ίδρυση mastihashop corners σε επώνυμα καταστήματα στην Ευρώπη και στις Ηνωμένες Πολιτείες, τα αποτελέσματα των οποίων θα αποτελέσουν και σημείο αναφοράς για τις τελικές αποφάσεις ίδρυσης καταστημάτων στο εξωτερικό. Ουσιαστική προϋπόθεση της ανάπτυξης στο εξωτερικό είναι η διεύρυνση της παραγωγικής βάσης με την δημιουργία νέων προϊόντων, η συμμόρφωση με την κείμενη νομοθεσία κάθε χώρας στόχου και η διασφάλιση της ποιότητας των προς εξαγωγή προϊόντων.

Η Εταιρεία έχει ήδη ολοκληρώσει την πρώτη φάση ανάπτυξής της και διαθέτει εμπειρία και στοιχεία ικανής επιχειρηματικής δράσης, διαχείρισης προϊόντων αλλά και κατοχυρωμένο όνομα και θέση στην αγορά. Η MEDITERRA σε πολύ σύντομο

χρονικό διάστημα ανέπτυξε ένα δίκτυο καταστημάτων σε κομβικά σημεία, έπειτα από μακροχρόνιες έρευνες και σημαντικές επιχειρηματικές συνεργασίες, και δημιούργησε καινοτόμα προϊόντα μαστίχας με τη σύναψη επωφελών μακροχρόνιων συνεργασιών με σημαντικούς προμηθευτές οι οποίοι διασφαλίζουν την ποιότητα των προϊόντων αυτών. Επίσης, μέσω μιας δημιουργικής επικοινωνιακής πολιτικής, ανέδειξε το εμπορικό της σήμα (brand) συνδέοντας το με μία συνολικότερη πρόταση καλύτερου τρόπου ζωής (concept well-being). Τέλος, αύξησε τις πωλήσεις του προϊόντος μαστίχα σε εθνικό επίπεδο.

7.3. Βασικές αρχές επενδυτικού σχεδίου

Οι παρακάτω αναφερόμενες μελλοντικές ενέργειες αφορούν κυρίως επενδυτικές δράσεις της Εταιρείας για την ανάπτυξη των δραστηριοτήτων της. Αυτές οι ενέργειες έχουν σχεδιαστεί με τις υπάρχουσες συνθήκες και πληροφόρηση για νέες ευκαιρίες ανάπτυξης. Ενδεχόμενα, τυχόν αλλαγές στο επιχειρησιακό περιβάλλον και στις αγορές, να τροποποιήσουν την στρατηγική ανάπτυξη της Εταιρείας. Η Διοίκηση της Εταιρείας δεσμεύεται για την πλήρη ενημέρωση των μετόχων της για τυχόν σημαντικές αλλαγές στη στρατηγική και το κόστος ανάπτυξης των δραστηριοτήτων της.

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ			
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	ΠΡΟΫΠΟΛ.	ΣΥΜ/ΧΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ*	ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ
Νέα καταστήματα	1.750.000	1.750.000	0
Παραγωγικές υποδομές	1.600.000	1.050.000	550.000
Τυποποίηση εταιρικής ταυτότητας	145.000	145.000	0
Νέα προϊόντα	200.000	200.000	0
ΣΥΝΟΛΑ	3.695.000	3.145.000	550.000

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων από την Εταιρεία, μη ελεγμένων από Ορκωτό Ελεγκτή-Λογιστή.

* Η συμμετοχή της Εταιρείας αφορά είτε δανειακά κεφάλαια, είτε μέρος των αντληθέντων κεφαλαίων από την ΕΝ.Α.

ΧΡΟΝΟΔΙΑΓΡΑΜΜΑ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ					
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	ΠΡΟΫΠ.	2008	2009	2010	2011
Νέα καταστήματα	1.750.000	1.250.000	500.000	0	0
Παραγωγικές υποδομές	1.600.000	850.000	250.000	500.000	0
Τυποποίηση εταιρικής ταυτότητας	145.000	145.000	0	0	0
Νέα προϊόντα	200.000	50.000	50.000	50.000	50.000
ΣΥΝΟΛΑ	3.695.000	2.295.000	800.000	550.000	50.000

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων από την Εταιρεία, μη ελεγμένων από Ορκωτό Ελεγκτή-Λογιστή.

** Η συμμετοχή της Εταιρείας αφορά είτε δανειακά κεφάλαια, είτε μέρος των αντληθέντων κεφαλαίων από την ΕΝ.Α.*

Νέα καταστήματα

Στην Ελλάδα εντός του 2008 και μέχρι το τέλος του πρώτου εξαμήνου του 2009 σχεδιάζεται να λειτουργήσουν ακόμα 4 εταιρικά καταστήματα στην Αττική είτε με το σήμα mastihashop είτε με το σήμα cultura mediterranea.

Παραγωγικές υποδομές

Στην έναρξη της δεύτερης φάσης, εντός του 2008, θα αρχίσει η υλοποίηση συμπληρωματικών επενδύσεων στο υφιστάμενο εργοστάσιο με σκοπό την διεύρυνση της παραγωγικής βάσης. Ο προϋπολογισμός των συμπληρωματικών υποδομών, σε κτιριακό και μηχανολογικό εξοπλισμό, ανέρχεται σε €1.100.000 περίπου και με προβλεπόμενο έτος ολοκλήρωσης το 2009. Μέρος του νέου παραγωγικού εξοπλισμού αναμένεται να τεθεί σε λειτουργία εντός του 2008.

ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΕΣ ΥΠΟΔΟΜΕΣ			
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	ΠΡΟΫΠ.	ΙΔΙΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ	ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ
Αυτοματοποίηση υφιστ. εξοπλισμού	200.000	100.000	Δεκ-08
Γραφεία – αποθήκες	250.000	125.000	Δεκ-08
Κουζίνα επιδείξεων – ποτοποιεία	400.000	200.000	Δεκ-08
Παραγωγή παστελιού	150.000	75.000	Δεκ-09
Παραγωγή καραμέλας	100.000	50.000	Δεκ-09
Αγρόκτημα βιολογικών καλλιεργειών	500.000	500.000	Δεκ-10
ΣΥΝΟΛΑ	1.600.000	1.050.000	

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων από την Εταιρεία, μη ελεγμένων από Ορκωτό Ελεγκτή-Λογιστή.

Τυποποίηση εταιρικής ταυτότητας

Οι δαπάνες για την τυποποίηση της εταιρικής ταυτότητας σχετίζονται με την ανάγκη όπως αυτή προκύπτει από την εικόνα των καταστημάτων, των συσκευασιών, των εταιρικών εντύπων και της επικοινωνιακής πολιτικής. Οι δαπάνες εκπαίδευσης προσωπικού αφορούν πρωτίστως την εμπέδωση των εταιρικών προθέσεων και πολιτικών και δευτερευόντως την εξοικείωση με τεχνικές πωλήσεων. Οι υπόλοιπες δύο κατηγορίες του παρακάτω πίνακα αφορούν στην ανάπτυξη και τυποποίηση του επιχειρησιακού τομέα cultura mediterranea.

ΤΥΠΟΠΟΙΗΣΗ ΕΤΑΙΡΙΚΗΣ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑΣ	
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	ΚΟΣΤΟΣ
Εκπαίδευση πωλητών	55.000
Ανάπτυξη concept mediterranea	35.000
Αρχιτεκτονική μελέτη	55.000
ΣΥΝΟΛΟ	145.000

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων από την Εταιρεία, μη ελεγμένων από Ορκωτό Ελεγκτή-Λογιστή.

Νέα Προϊόντα

Στη διάρκεια των επόμενων τριών ετών (2007 – 2009) σχεδιάζεται η ανάπτυξη νέων προϊόντων, όλων των κατηγοριών, με ή χωρίς μαστίχα. Στην κατηγορία τρόφιμα η πλειοψηφία θα αφορά προϊόντα παραγωγής ενώ αντίθετα στην κατηγορία φαρμακευτικά/καλλυντικά η πλειοψηφία των νέων προϊόντων θα προκύπτει από συνεργασία με καταξιωμένους φορείς του κλάδο. Μέρος των νέων προϊόντων θα αποτελούν και τα βιολογικά προϊόντα, τα περισσότερα εκ των οποίων θα αποτελούν μεταποίηση των αγροτικών προϊόντων που θα παράγονται στο βιολογικά καλλιεργούμενο κτήμα που η Εταιρεία σκοπεύει να δημιουργήσει στην περιοχή των Μαστιχοχωρίων Χίου.

7.4. Στόχοι επενδυτικού προγράμματος περιόδου 2008 – 2011

Εταιρική προτεραιότητα έως σήμερα αλλά και για την περίοδο 2008 – 2011 αποτελεί η εντατική εκμετάλλευση της αγοράς που δημιουργήθηκε με την ανάπτυξη οργανωμένων καναλιών διανομής, η προετοιμασία για τις αγορές του εξωτερικού και η βελτίωση της κερδοφορίας η οποία θα προκύψει από την παραγωγική δραστηριότητα αλλά και από την απόσυρση από δραστηριότητες που δεν θα καταφέρουν να επιφέρουν τα προϋπολογισμένα αποτελέσματα.

Οι στόχοι του Επενδυτικού Σχεδίου συνοψίζονται στα κάτωθι:

- Κεφαλαιοποίηση της αναγνωρισιμότητας που έχει δημιουργηθεί και περαιτέρω εδραίωση της στην Ελληνική αγορά.
- Η δημιουργία αναγνωρισιμότητας σε επιλεγμένες αγορές του εξωτερικού όπως ΗΠΑ, Μέση Ανατολή, Ιαπωνία και Γαλλία.
- Η προετοιμασία για την ανάπτυξη στο εξωτερικό.

Με σκοπό την επίτευξη των παραπάνω στόχων το επενδυτικό πρόγραμμα της περιόδου 2008 – 2011, περιλαμβάνει τις παρακάτω συνδυασμένες δράσεις:

2. Διεύρυνση παραγωγικής δραστηριότητας.
3. Εντατικοποίηση της εκμετάλλευσης του υφιστάμενου δικτύου καταστημάτων.
4. Δημιουργία αναγνωρίσιμων καταστημάτων (flag ship) σε επιλεγμένες αγορές του εξωτερικού με σκοπό την δημιουργία αναγνωρισιμότητας.

5. Ανάπτυξη εξειδικευμένων καναλιών διανομής επιλεγμένων προϊόντων μαστίχας στην ελληνική αγορά.
6. Προπαρασκευαστικές ενέργειες και δράσεις για την ανάπτυξη στο εξωτερικό.

Τα αναμενόμενα αποτελέσματα από την υλοποίηση του επενδυτικού προγράμματος είναι:

- Η αύξηση μεριδίων αγοράς στην Ελλάδα ανά τομέα δραστηριότητας.
- Η βελτίωση των περιθωρίων κέρδους.
- Η δημιουργία των προϋποθέσεων για ουσιαστική επέκταση στο εξωτερικό.

Αναλυτικά οι επιμέρους δράσεις – κατευθύνσεις του επενδυτικού σχεδίου έχουν ως εξής:

Διεύρυνση της παραγωγικής δραστηριότητας

Η διεύρυνση της παραγωγικής δραστηριότητας με στόχους:

- την αύξηση της μικτής και καθαρής κερδοφορίας,
- την αύξηση του μέσου μικτού κέρδους λιανικής πώλησης,
- τη δημιουργία των προϋποθέσεων για την ανάπτυξη των χονδρικών πωλήσεων σε τρόφιμα.

μπορεί να επιτευχθεί με:

- την ολοκλήρωση της παραγωγικής υποδομής έως τον Δεκέμβριο του 2008,
- την εξειδικευμένη στελέχωση,
- τη διεύρυνση της παραγωγικής υποδομής το 2008.

Εντατικοποίηση της εκμετάλλευσης του υφιστάμενου δικτύου καταστημάτων

Η εντατικοποίηση της εκμετάλλευσης του υφιστάμενου δικτύου καταστημάτων με στόχους:

- την αύξηση της μέσης κατανάλωσης ανά απόδειξη,
- την αύξηση του μέσου μικτού κέρδους ανά κατάστημα,
- την αύξηση της επισκεψιμότητας των καταστημάτων,

μπορεί να επιτευχθεί μέσω:

- εκπαίδευσης των πωλητών,
- παρακίνησης των πωλητών,
- εμπλουτισμού του μίγματος προϊόντος,
- βελτίωσης της προώθησης πωλήσεων (merchandising),
- επικοινωνίας της ιδέας mastihashop.

Δημιουργία αναγνωρίσιμων (flag ship) καταστημάτων στο εξωτερικό

Η Εταιρεία ακολουθώντας το μοντέλο ανάπτυξης που με επιτυχία ανέπτυξε στην ελληνική αγορά και με σκοπό την δημιουργία της ελάχιστης αναγνωρισιμότητας για την ιδέα των mastihashop καθώς επίσης αξιοποιώντας τις υφιστάμενες προτάσεις συνεργασίας, ίδρυσε 3 καταστήματα στο εξωτερικό.

Ειδικότερα:

- Κύπρος, Λευκωσία
- Σαουδική Αραβία, Τζέντα
- ΗΠΑ, Νέα Υόρκη

ενώ για το 2008 βρίσκονται σε εξέλιξη προπαρασκευαστικές εργασίες για την ίδρυση καταστημάτων στη Γαλλία (Παρίσι) και στα Ενωμένα Αραβικά Εμιράτα (Ντουμπάι).

Ανάπτυξη εξειδικευμένων καναλιών διανομής επιλεγμένων προϊόντων μαστίχας στην Ελληνική αγορά.

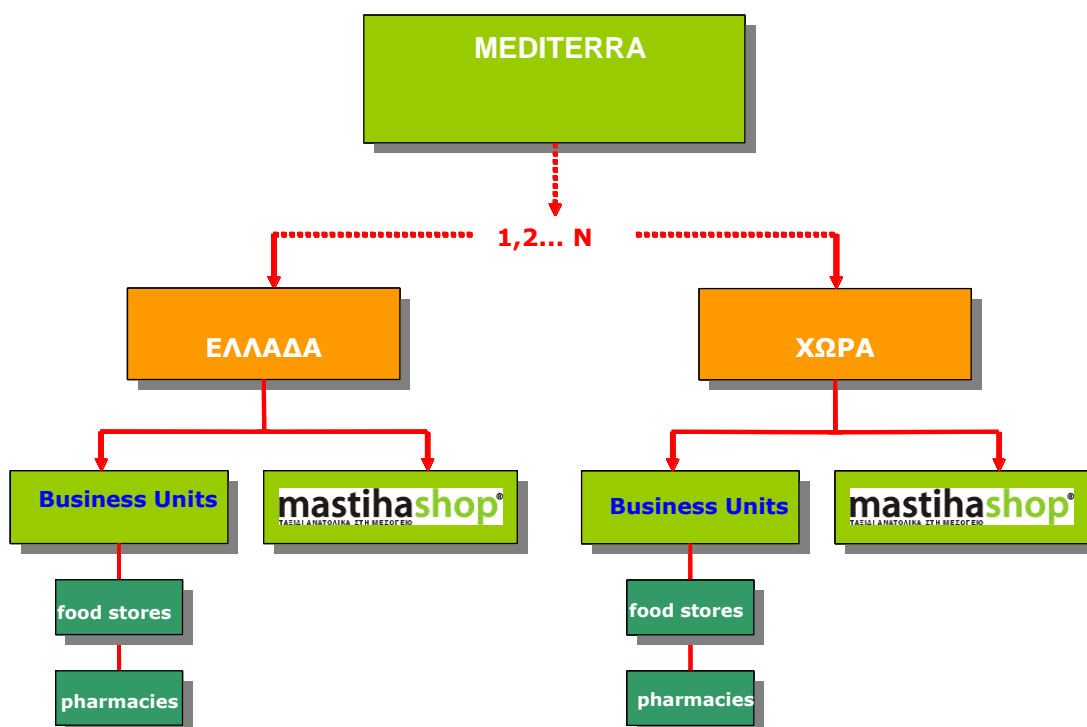
Το επιχειρησιακό σχέδιο των καταστημάτων mastihashop υποστηρίζεται από δύο επιχειρηματικούς τομείς (τροφίμων – ποτών και φαρμακευτικών-καλλυντικών) οι οποίοι θα αναπτύσσονται παράλληλα με τα καταστήματα στις εκάστοτε αγορές στόχους (ειδικές ή γεωγραφικές) με αλληλοσυμπληρούμενες συνεργίες και με κοινό στόχο την εντατική εκμετάλλευση της αγοράς που θα έχει ήδη δημιουργηθεί ή θα βρίσκεται σε ανάπτυξη.

Στόχοι της Εταιρείας είναι τα καταστήματα mastihashop να γίνουν η σύγχρονη πρόταση τρόπου ζωής (lifestyle) και ευημερίας, να αποτελούν το εργαλείο μάρκετινγκ και προβολής ανά αγορά-στόχο, ενώ οι γραμμές παραγωγής να εκμεταλλεύονται την δυναμική που θα δημιουργείται μέσα από ειδικά κανάλια διανομής. Το ίδιο μοντέλο, μετά την λήξη της περιόδου 2007 – 2011 επιδιώκεται να εφαρμοστεί και στις αγορές του εξωτερικού.

Οι επιδιωκόμενοι στόχοι της τοποθέτησης επιλεγμένων προϊόντων σε πολλά σημεία και της σημαντικής αύξησης του κύκλου εργασιών, προϋποθέτουν:

- την εξειδικευμένη στελέχωση και παρακίνηση των πωλητών,
- τη συνεργασία με εξειδικευμένους διανομείς,
- την αποδοχή του μείγματος προϊόντος,
- την περαιτέρω υποστήριξη της επιστημονικής έρευνας για τις ιδιότητες της μαστίχας Χίου από την EMX,
- την επικοινωνιακή υποστήριξη του εγχειρήματος.

Ειδικότερα στη δράση περιλαμβάνονται οι σειρές προϊόντων mastihashoptherapy και cultura mediterranea η σημασία των οποίων τις ανέδειξε σε business units στην εταιρική οργάνωση προκειμένου να διασφαλιστεί η επίτευξη του στόχου. Η διαγραμματική παρουσίαση του μοντέλου ανάπτυξης είναι:



Προπαρασκευαστικές ενέργειες και δράσεις για την ανάπτυξη στο εξωτερικό.

Η περίοδος 2007 – 2011 χαρακτηρίζεται από την Εταιρεία ως φάση προετοιμασίας για την ανάπτυξη στο εξωτερικό, αφού καθ' όλη την διάρκεια της θα πρέπει να ολοκληρωθούν:

- το καλάθι προϊόντων προς εξαγωγή,
- η εξασφάλιση των απαραίτητων πιστοποιητικών ποιότητας και νόμιμης κυκλοφορίας ανά προϊόν,
- οι απαραίτητες προσαρμογές της έννοιας mastihashop,
- οι δράσεις προβολής που θα δημιουργήσουν την ελάχιστη απαιτούμενη αναγνωρισιμότητα ανά χώρα στόχο.

Στις προπαρασκευαστικές εργασίες – δαπάνες που αφορούν στην ανάπτυξη στο εξωτερικό περιλαμβάνονται:

- Διαδικασίες έγκρισης των προϊόντων προς εξαγωγή από τους αρμόδιους φορείς της χώρας υποδοχής.
- Διατροφικές και χημικές αναλύσεις των προϊόντων προς εξαγωγή.
- Προσαρμογές συσκευασιών σύμφωνα με τις απαιτήσεις της χώρας υποδοχής.
- Προσαρμογές συνταγών σύμφωνα με τις καταναλωτικές συνήθειες της χώρας υποδοχής.

Στις προωθητικές ενέργειες και δράσεις περιλαμβάνονται :

- Δαπάνες ταξιδιών και παρουσιάσεων στις χώρες – στόχους.
- Δαπάνες αποστολής προϊόντων προς δειγματισμό.
- Σχεδιασμός και παραγωγή υποστηρικτικού-προωθητικού υλικού.
- Αξιοποίηση του προγράμματος προβολής μαστίχας της EMX στο οποίο η Εταιρεία είναι υπεργολάβος με συνολικό προϋπολογισμό € 840.000 και αμοιβή 13%.
- Δημιουργία mastihashopcorners σε επιλεγμένα καταστήματα του εξωτερικού.

Με σκοπό την ικανοποίηση του εταιρικού στόχου για επέκταση στο εξωτερικό αλλά και την αξιοποίηση πολλών υφιστάμενων προτάσεων για ίδρυση καταστημάτων στο εξωτερικό έχουν σχεδιασθεί (και κάποιες ήδη υλοποιούνται) σειρές δράσεων προβολής της μαστίχας Χίου, καθώς και προπαρασκευαστικών ενεργειών που πρέπει

να γίνουν προκειμένου να δημιουργηθούν οι ουσιαστικές προϋποθέσεις για την επιτυχή εξαγωγή της ιδέας mastihashop.

Ειδικότερα, σε συνεργασία με την Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου υλοποιείται πρόγραμμα προβολής της μαστίχας στην Ιαπωνία, την Μέση Ανατολή και τις ΗΠΑ συνολικού προϋπολογισμού €3.000.000 για την τριετία 2006 – 2008. Οι προωθητικές ενέργειες και δράσεις που υλοποιούνται στις χώρες αυτές σκοπό έχουν να προετοιμάσουν το έδαφος για την επιτυχή εγκατάσταση καταστημάτων mastihashop αμέσως μετά την λήξη των δράσεων προβολής, ή και νωρίτερα, αν οι συνθήκες το επιτρέψουν. Επιπρόσθετα, με σκοπό την υποστήριξη της ίδρυσης καταστημάτων στην Κύπρο και τη Γαλλία, έχει υποβληθεί και εγκριθεί σχετικό σχέδιο επικοινωνίας προϋπολογισμού €200.000 το οποίο είναι στη φάση της υλοποίησης.

Πηγές χρηματοδότησης

Το επενδυτικό πρόγραμμα της Εταιρείας (βλ. σελ. 54) πρόκειται να χρηματοδοτηθεί τόσο από την άντληση κεφαλαίων από την εισαγωγή της Εταιρείας στην ΕΝ.Α, όσο και με δανειακά κεφάλαια στην περίπτωση που οι ανάγκες για την ολοκλήρωση του επενδυτικού προγράμματος δεν καλυφθούν από την αύξηση.

8. ΤΑΣΕΙΣ – ΣΤΟΧΟΙ – ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Οι τάσεις

Η υλοποίηση του παρόντος επενδυτικού σχεδίου θα διαφοροποιήσει σημαντικά τη θέση της Εταιρείας. Ειδικότερα, η Εταιρεία:

- θα μεταβάλλει ριζικά το περιθώριο μικτού κέρδους της, λόγω της καθετοποίησης της παραγωγής και συνεπώς της μείωσης του κόστους,
- θα αυξήσει την γκάμα των προϊόντων της και συνεπώς το περιθώριο ανάπτυξης του κύκλου των εργασιών της,
- θα αποτελεί ένα από τους σημαντικότερους φορείς στην παραγωγή και διανομή παραδοσιακών ζαχαρωδών προϊόντων στην Ελλάδα,
- θα δραστηριοποιείται σε τρεις αγορές (καταστήματα λιανικής, φαρμακεία, σούπερ μάρκετ), χρησιμοποιώντας τα αντίστοιχα εμπορικά σήματα (mastihashop, mastihashoptherapy και cultura mediterranea),
- θα διατηρεί παρουσία σε τουλάχιστον 5 χώρες, είτε μέσω καταστημάτων, είτε μέσω των προϊόντων της.

Οι προοπτικές

Οι σημαντικοί άξονες επέκτασης της Εταιρείας είναι: (α) η κεφαλαιοποίηση του εμπορικού σήματος mastihashop στην Ελλάδα, αλλά και η εδραίωση του στο εξωτερικό, (β) η ωρίμανση της εγχώριας αγοράς με την παρουσία προϊόντων σε ολοένα και περισσότερα σημεία πώλησης, μέσω της ανάπτυξης της σειράς προϊόντων mastihashoptherapy, καθώς και της σειράς προϊόντων cultura mediterranea, (γ) η ανάπτυξη της εγχώριας αγοράς με την εισαγωγή νέων προϊόντων σε αυτή, και (δ) η επιτάχυνση του ρυθμού ανάπτυξης των εξαγωγών της.

Μακροπρόθεσμους στόχους της Εταιρείας αποτελούν η αύξηση της συνεισφοράς των πωλήσεων εξωτερικού στο συνολικό κύκλο εργασιών, καθώς και η εισαγωγή της MEDITERRA A.E. στον κλάδο της παραγωγής βιολογικών προϊόντων.

Οι παράγοντες αβεβαιότητας

Οι σημαντικότεροι παράγοντες αβεβαιότητας αφορούν:

- τις υψηλές προσδοκίες πωλήσεων στα φαρμακεία (κυρίως του εξωτερικού) της σειράς mastihashotherapy. Η αβεβαιότητα πηγάζει από το γεγονός ότι η μαστίχα Χίου και οι ευεργετικές της δράσεις είναι μάλλον άγνωστες στις χώρες στόχους και ενισχύεται από την ελλιπή ή αδύναμη τεκμηρίωση των ιδιοτήτων της μαστίχας, παρά τις δεκάδες διαθέσιμες μελέτες.
- την πιθανή μείωση του ενδιαφέροντος των καταναλωτών για την ιδέα (concept) της μαστίχας γενικότερα, γεγονός που μπορεί να μειώσει σημαντικά τις προσδοκίες για αύξηση του όγκου λιανικών και χονδρικών πωλήσεων κατά την επόμενη περίοδο.

9. ΑΠΟΛΟΓΙΣΤΙΚΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

Ακολούθως παρουσιάζονται χρηματοοικονομικές πληροφορίες της MEDITERRA Α.Ε., καθώς και αναλύσεις για την περίοδο 1/1/2005 – 30/9/2007. Τα στοιχεία του 9μήνου 2007 είναι για πρώτη φορά ενοποιημένα, αφού η Εταιρεία συμμετέχει με ποσοστό 40% στη νεοσύστατη εταιρεία περιορισμένης ευθύνης «ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΥΚΛΑΔΩΝ Ε.Π.Ε.»

ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

(σε ευρώ)	2007 (9μηνο)		2006 (9μηνο)	2006	2005
	Ο Όμιλος	Η Εταιρεία	Η Εταιρεία	Η Εταιρεία	Η Εταιρεία
Κύκλος Εργασιών	5.075.930	5.075.930	4.008.643	5.763.870	5.092.772
Μικτά κέρδη/ζημιές	1.473.938	1.473.938	1.092.610	1.834.469	1.402.809
Κέρδη/ζημιές προ φόρων χρηματοδοτικών, επενδυτικών αποτελεσμάτων και αποσβέσεων	260.645	260.645	81.289	240.699	46.786
Κέρδη/ζημιές προ φόρων χρηματοδοτικών και επενδυτικών αποτελεσμάτων	130.471	130.471	-36.298	86.032	-35.890
Κέρδη/ζημιές προ φόρων	80.600	124.859	-49.651	59.297	-53.227
Φόροι	-26.455	-26.455	-5.198	-55.287	-9.755
Κέρδη/ζημιές μετά από φόρους	54.145	98.404	-54.849	4.009	-62.982

Σχολιασμός στοιχείων Αποτελεσμάτων

Κύκλος εργασιών

Η μεταβολή του κύκλου εργασιών από το 2005 στο 2006 οφείλεται κυρίως σε έσοδα από υπηρεσίες που αφορούν στην εκτέλεση έργου (για λογαριασμό της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου) σχετικά με την προβολή της μαστίχας Χίου σε τρίτες χώρες. Η ανωτέρω αιτία, οι πωλήσεις στα φαρμακεία καθώς και οι αυξημένες λιανικές πωλήσεις οδηγούν στη μεταβολή του κύκλου εργασιών της Εταιρείας ανάμεσα στα 9μηνα του 2006 και του 2007.

Μικτό κέρδος

Η θετική μεταβολή του μικτού κέρδους από το 2005 στο 2006 αλλά και στα 9μηνα του 2006 και του 2007, οφείλεται κυρίως στα μικτά κέρδη των υπηρεσιών που αφορούν το έργο προβολή της μαστίχας σε τρίτες χώρες αλλά και στα αυξημένα μικτά κέρδη των καταστημάτων για τις αντίστοιχες περιόδους.

Κέρδη προ φόρων, χρηματοδοτικών, επενδυτικών αποτελεσμάτων και αποσβέσεων

Η σημαντική αύξηση των κερδών προ φόρων και αποσβέσεων από το 2005 στο 2006 οφείλεται στην σημαντική μεταβολή (+4%) του ποσοστού μικτού κέρδους της Εταιρείας, αλλά και στις σημαντικά μειωμένες δαπάνες του 2006 έναντι του 2005 που αφορούσαν την καταβολή υπεραξιών (αέρα) για την ίδρυση νέων καταστημάτων. Η βελτίωση της μικτής κερδοφορίας (+2%), η αύξηση των λιανικών πωλήσεων και τα έσοδα από υπηρεσίες το 2007 και βεβαίως οι μειωμένες δαπάνες που αφορούν στην ίδρυση νέων καταστημάτων το 2007 δημιουργούν τη σημαντική διαφορά στην κερδοφορία ανάμεσα στα 9μηνα του 2006 και του 2007.

Κέρδη προ φόρων, χρηματοδοτικών και επενδυτικών αποτελεσμάτων

Το πέρασμα σε κέρδη προ φόρων και επενδυτικών αποτελεσμάτων το 2006 έναντι ζημιών το 2005 οφείλεται κυρίως στην σημαντική μείωση των δαπανών που αφορούσαν στην ίδρυση νέων καταστημάτων. Το 2006 όπως και το 2007 δεν ιδρύθηκε κανένα νέο εταιρικό κατάστημα σε αντίθεση με το 2005 που ιδρύθηκαν δύο (Πυλαία Θεσσαλονίκης και Πειραιάς) και για τα οποία εκτός του κόστους κατασκευής καταβλήθηκε και η σχετική υπεραξία για την απόκτηση τους.

Κέρδη/ ζημίες προ φόρων

Για τους ίδιους λόγους η Εταιρεία περνάει σε κερδοφορία το 2006 έναντι του 2005, κάτι το οποίο συμβαίνει και στο 9μηνο του 2007 σε σύγκριση με το αντίστοιχο 9μηνο του τρέχοντος έτους.

Φόροι

Στους αναλογούντες φόρους εισοδήματος προστίθενται και οι διαφορές που προέκυψαν από τη διενέργεια των φορολογικών ελέγχων για τις χρήσεις 2005 και 2006.

Κέρδη μετά από φόρους

Η ζημία του 2005 μετατρέπεται σε κέρδη 2006 (κυρίως εξαιτίας της μείωσης των δαπανών για νέα καταστήματα), τα οποία όμως μειώνονται δραστικά λόγω των φόρων εισοδήματος που αναλογούν στις χρήσεις αλλά και των διαφορών που προέκυψαν από τους σχετικούς φορολογικούς ελέγχους για τις χρήσεις 2005 – 2006.

Στοιχεία Ισολογισμού

(σε ευρώ)	2007 (9μηνο)	2006	2005
	Ο Όμιλος	Η Εταιρεία	Η Εταιρεία
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			
Πάγια στοιχεία ενεργητικού	1.483.533	1.559.574	764.402
Αποθέματα	1.009.328	561.763	450.772
Απαιτήσεις από πελάτες	1.049.872	1.186.819	707.530
Λοιπά στοιχεία Ενεργητικού	2.078.234	1.543.708	382.953
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	5.620.967	4.851.864	2.305.657
ΠΑΘΗΤΙΚΟ			
Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις	374.309	368.658	28.618
Βραχυπρόθεσμες τραπεζικές υποχρεώσεις	9.572	70.110	8.703
Λοιπές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	2.255.258	1.723.833	1.178.662
Σύνολο υποχρεώσεων	2.639.139	2.162.601	1.215.983
Μετοχικό κεφάλαιο	500.000	487.000	400.000
Λοιπά στοιχεία καθαρής θέσης μετόχων Εταιρείας	2.481.828	2.202.263	689.674
Σύνολο καθαρής θέσης μετόχων Εταιρείας	2.981.828	2.689.263	1.089.674
Δικαιώματα μειοψηφίας	0	0	0
Σύνολο καθαρής θέσης	2.981.828	2.689.263	1.089.674
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	5.620.967	4.851.864	2.305.657

Σημείωση: Σύμφωνα με τις ελεγμένες οικονομικές καταστάσεις, τα κονδύλια του Ισολογισμού στις ατομικές οικονομικές καταστάσεις, επειδή η συγγενής εταιρεία «ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΥΚΛΑΔΩΝ Ε.Π.Ε.» αποτιμήθηκε με τη μέθοδο του κόστους κτήσεως, θα ήταν προσαυξημένα κατά το ποσό των €44.259. Πιο συγκεκριμένα, ο Λογ/σμός «Επενδύσεις σε συγγενείς επιχειρήσεις» (βλέπε Παράρτημα 1- Ενδιάμεσες Οικονομικές Καταστάσεις 1/1/2007 έως 30/9/2007, σελ. 7) θα εμφανιζόταν με το ποσό των €120.000, αντί του εμφανιζόμενου ποσού €75.741 με συνέπεια το συνολικό ενεργητικό να εμφανιζόταν με το συνολικό ποσό των €5.665.226.

Σχολιασμός στοιχείων Ισολογισμού

Πάγια στοιχεία ενεργητικού

Η σημαντικότερη αύξηση των παγίων στοιχείων του ενεργητικού από το 2005 στο 2006 οφείλεται στις συνεχιζόμενες επενδύσεις της Εταιρείας και ειδικότερα στην

ίδρυση παραγωγικών υποδομών στη Καλλιμασιά Χίου με σκοπό την παραγωγή προϊόντων.

Αποθέματα

Ο διπλασιασμός των τηρούμενων αποθεμάτων από το 2006 στο 2007 οφείλεται στους παρακάτω λόγους:

- Στην τήρηση αποθεμάτων πρώτων υλών και υλικών συσκευασίας για την παραγωγή προϊόντων (ως αποτέλεσμα της λειτουργίας του εργοστασίου).
- Στην πρόσφατη απόφαση της Εταιρείας για τήρηση αποθεμάτων τουλάχιστον 60 ημερών.
- Στην αύξηση του κύκλου εργασιών της Εταιρείας και βεβαίως του τηρούμενου αποθέματος ασφαλείας στην ενδιάμεση αποθήκη των Αθηνών (αποθήκες τρίτων).

Απαιτήσεις από πελάτες

Η αύξηση, από το 2005 στο 2006, του κύκλου εργασιών, η είσοδος στην αγορά των φαρμακείων αλλά και η ίδρυση καταστημάτων στο εξωτερικό αύξησε σημαντικά τις απαιτήσεις από πελάτες.

Λοιπά στοιχεία ενεργητικού

Η μεταβολές των λοιπών στοιχείων ενεργητικού από το 2005 έως και την 30/9/2007 οφείλονται κυρίως στις διαδοχικές αυξήσεις κεφαλαίου και στην εισροή κεφαλαίων στους οικείους λογαριασμούς της Εταιρείας (ομάδα 38), στις αναμενόμενες επιχορηγήσεις παγίων επενδύσεων που υπάγονται στον τρέχοντα αναπτυξιακό νόμο, καθώς και στις προβλέψεις δεδουλευμένων εσόδων για το πρώτο εννεάμηνο του 2007.

Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις

Οι μεταβολές των μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων κατά την περίοδο 1/1/2005 – 30/9/2007 οφείλονται στην αναλογούσες επιχορηγήσεις των εταιρικών επενδύσεων που έχουν υπαχθεί στον ισχύοντα αναπτυξιακό νόμο και αφορούν στην ίδρυση της παραγωγικής μονάδας στην Καλλιμασιά Χίου.

Λοιπές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις

Οι παρατηρούμενες μεταβολές στις λοιπές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις αφορούν κυρίως στην αύξηση των υποχρεώσεων σε προμηθευτές σαν αποτέλεσμα της αύξησης του κύκλου εργασιών της Εταιρείας αλλά και των παραγωγικών επενδύσεων.

Λοιπά στοιχεία καθαρής θέσης μετόχων εταιρείας

Οι μεταβολές στην καθαρή θέση της Εταιρείας οφείλονται στις διαδοχικές αυξήσεις μετοχικού κεφαλαίου και διαφοράς από έκδοση μετοχών υπέρ το άρτιο της Εταιρείας κατά την περίοδο 1/1/2005 – 30/9/2007, συνολικού ποσού €2.800.000 περίπου.

Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

	2007 (9 μηνου)	2006 (9μηνου) ⁽¹⁾	2006	2005
	Ο Όμιλος	Η Εταιρεία	Η Εταιρεία	Η Εταιρεία
Μικτού κέρδους	29,04%	27,26%	31,83%	27,55%
%μεταβολής	6,54%	-	15,55%	-
Αποδοτικότητα μ.ο. ΙΚ (προ φόρων)	2,84%	-	3,14%	-
%μεταβολής	-	-	-	-
Αποδοτικότητα μ.ο. απασχολούμενων κεφαλαίων	1,54%	-	1,66%	-
%μεταβολής	-	-	-	-
Ταχύτητα Είσπραξης Απαιτήσεων⁽³⁾	60,15	-	59,98	-
%μεταβολής	-	-	-	-
Ταχύτητα Εξόφλησης Υποχρεώσεων⁽³⁾	121,95	-	121,26	-
%μεταβολής	-	-	-	-
Ταχύτητα Κυκλοφορίας Αποθεμάτων⁽³⁾	59,54	-	47,03	-
%μεταβολής	-	-	-	-
Ξένα/Ίδια κεφάλαια	0,89	-	0,80	1,12
%μεταβολής	-	-	-27,94%	-
Τραπεζικές υποχρεώσεις/Ίδια Κεφάλαια	0,01	-	0,03	0,03
%μεταβολής	-	-	6,88%	-
Γενική ρευστότητα⁽⁴⁾	1,83	-	1,84	1,30
%μεταβολής	-	-	41,38%	-
Άμεση ρευστότητα⁽⁴⁾	1,38	-	1,52	0,92
%μεταβολής	-	-	65,73%	-
Χρηματοοικονομικά έξοδα/μικτό κέρδος	0,38%	1,22%	1,46%	1,24%
%μεταβολής	-68,84%	-	17,92%	-
Χρηματοοικονομικά έξοδα/Αποτελέσματα προ φόρων, χρηματοδοτικών και επενδυτικών αποτελεσμάτων	4,30%	_(2)	31,08%	_(2)
%μεταβολής	-	-	-	-

(1) Δεν υπολογίστηκαν οι αριθμοδείκτες που αφορούν σε κονδύλια ισολογισμού για 30/9/2006, καθώς οι οικονομικές καταστάσεις 30/9/2007 της εταιρείας παραθέτουν τους ισολογισμούς 30/9/2007 και 31/12/2006.

(2) Αρνητικοί αριθμοδείκτες.

(3) σε ημέρες

(4) σε φορές

Ανάλυση Χρηματοοικονομικών Δεικτών

	2007 (9 μηνου)	2006 (9μηνου) ⁽¹⁾	2006	2005
	Ο Όμιλος	Η Εταιρεία	Η Εταιρεία	Η Εταιρεία
Δείκτης Μικτού κέρδους = Μικτό κέρδος / Κύκλος Εργασιών				
Μικτό Κέρδος	1.473.938	1.092.610	1.834.469	1.402.809
Κύκλος Εργασιών	5.075.930	4.008.643	5.763.870	5.092.772
Μικτού κέρδους	29,04%	27,26%	31,83%	27,55%
Δείκτης Αποδοτικότητας μ.ο. Ι. Κ. = Κέρδη προ φόρων / ((Ι.Κ. αρχής περιόδου + Ι.Κ. τέλους)/2)				
Κέρδη προ φόρων	80.600	-49.651	59.297	-53.227
Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων	2.981.828	-	2.689.263	1.089.674
Αποδοτικότητα μ.ο. ΙΚ (προ φόρων)	2,84%	-	3,14%	-
Δείκτης Αποδοτικότητας μ.ο. απασχολούμενων κεφαλαίων = Κέρδη προ φόρων / ((Ι.Κ. & Υποχρεώσεις αρχής περιόδου + Ι. Κ. & Υποχρεώσεις τέλους)/2)				
Κέρδη προ φόρων	80.600	-49.651	59.297	-53.227
Σύνολο Ι. Κ. & Υποχρεώσεων	5.620.967	-	4.851.864	2.305.657
Αποδοτικότητα μ.ο. απασχολούμενων κεφαλαίων	1,54%	-	1,66%	-
Δείκτης Ταχύτητας Είσπραξης Απαιτήσεων = (Απαιτήσεις πελατών αρχής περιόδου + Απαιτήσεις τέλους / Κύκλος Εργασιών) × Ημέρες περιόδου				
Απαιτήσεις από πελάτες	1.049.872	-	1.186.819	707.530
Κύκλος Εργασιών	5.075.930	4.008.643	5.763.870	5.092.772
Ταχύτητα Είσπραξης Απαιτήσεων⁽³⁾	60,15	-	59,98	-
Δείκτης Ταχύτητας Εξόφλησης Υποχρεώσεων = (Προμηθευτές αρχής περιόδου + Προμηθευτές τέλους / Κόστος Πωληθέντων) × Ημέρες περιόδου				
Προμηθευτές και λοιπές υποχρεώσεις	1.664.579	-	1.553.408	1.057.431
Κόστος Πωληθέντων	3.601.991	2.916.033	3.929.401	3.689.963
Ταχύτητα Εξόφλησης Υποχρεώσεων⁽³⁾	121,95	-	121,26	-
Δείκτης Ταχύτητας Κυκλοφορίας Αποθεμάτων = (Αποθέματα αρχής περιόδου + Αποθέματα τέλους / Κόστος Πωληθέντων) × Ημέρες περιόδου				
Αποθέματα	1.009.328	-	561.763	450.772
Κόστος Πωληθέντων	3.601.991	2.916.033	3.929.401	3.689.963
Ταχύτητα Κυκλοφορίας Αποθεμάτων⁽³⁾	59,54	-	47,03	-
Ξένα/Ιδια κεφάλαια = Σύνολο Υποχρεώσεων / Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων				
Σύνολο Υποχρεώσεων	2.639.139	-	2.162.601	1.215.983
Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων	2.981.828	-	2.689.263	1.089.674
Ξένα/Ιδια κεφάλαια	0,89	-	0,80	1,12
Τραπεζικές υποχρεώσεις/Ιδια Κεφάλαια = (Μακροπρόθεσμες + Βραχυπρόθεσμες Δανειακές Υποχρεώσεις) / Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων				
Μακροπρόθεσμες Δανειακές Υποχρεώσεις	6.882	-	14.119	23.230
Βραχυπρόθεσμες Δανειακές Υποχρεώσεις	9.572	-	70.110	8.703

Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων	2.981.828	-	2.689.263	1.089.674
<i>Τραπεζικές υποχρεώσεις/Ίδια Κεφάλαια</i>	<i>0,01</i>	-	<i>0,03</i>	<i>0,03</i>
Γενική Ρευστότητα = Κυκλοφοριακά Περιουσιακά Στοιχεία / Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις				
Κυκλοφοριακά Περιουσιακά Στοιχεία	4.137.435	-	3.292.290	1.541.255
Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις	2.264.830	-	1.793.943	1.187.365
<i>Γενική ρευστότητα⁽⁴⁾</i>	<i>1,83</i>	-	<i>1,84</i>	<i>1,30</i>
Άμεση Ρευστότητα = (Κυκλοφοριακά Περιουσιακά Στοιχεία - Αποθέματα) / Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις				
Κυκλοφοριακά Περιουσιακά Στοιχεία	4.137.435	-	3.292.290	1.541.255
Αποθέματα	1.009.328	-	561.763	450.772
Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις	2.264.830	-	1.793.943	1.187.365
<i>Άμεση ρευστότητα⁽⁴⁾</i>	<i>1,38</i>	-	<i>1,52</i>	<i>0,92</i>
Χρηματοοικονομικά έξοδα/μικτό κέρδος = Χρηματοοικονομικά έξοδα (καθαρά) / Μικτό Κέρδος				
Χρηματοοικονομικά έξοδα (καθαρά)	5.612	13.352	26.735	17.337
Μικτό Κέρδος	1.473.938	1.092.610	1.834.469	1.402.809
<i>Χρηματοοικονομικά έξοδα/μικτό κέρδος</i>	<i>0,38%</i>	<i>1,22%</i>	<i>1,46%</i>	<i>1,24%</i>
Χρηματοοικονομικά έξοδα/Αποτελέσματα προ φόρων, χρηματοδοτικών και επενδυτικών αποτελεσμάτων = Χρηματοοικονομικά έξοδα (καθαρά) / Αποτελέσματα Εκμετάλλευσης				
Χρηματοοικονομικά έξοδα (καθαρά)	5.612	13.352	26.735	17.337
Αποτελέσματα Εκμετάλλευσης	130.471	-36.298	86.032	-35.890
<i>Χρηματοοικονομικά έξοδα/Αποτελέσματα προ φόρων, χρηματοδοτικών και επενδυτικών αποτελεσμάτων</i>	<i>4,30%</i>	<i>-(2)</i>	<i>31,08%</i>	<i>-(2)</i>

(1) Δεν υπολογίστηκαν οι αριθμοδείκτες που αφορούν σε κονδύλια ισολογισμού για 30/9/2006, καθώς οι οικονομικές καταστάσεις 30/9/2007 της εταιρείας παραθέτουν τους ισολογισμούς 30/9/2007 και 31/12/2006.

(2) Αρνητικοί αριθμοδείκτες.

(3) σε ημέρες

(4) σε φορές

Σχολιασμός κυριότερων Χρηματοοικονομικών Δεικτών

Μικτό κέρδος

Η σημαντική μεταβολή της μικτής κερδοφορίας από το 2005 στο 2006 αποδίδεται κυρίως σε έσοδα από παροχή υπηρεσιών αλλά και στη βελτίωση του μίγματος προϊόντος, καθώς και στην καλύτερη εκπαίδευση των πωλητών.

Γενική Ρευστότητα

Η βελτίωση της γενικής ρευστότητας της Εταιρείας από το 2005 στο 2006 οφείλεται κυρίως στις εισροές από την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου το Δεκέμβριο του 2006 αλλά και των αυξημένων απαιτήσεων από πελάτες ως αποτέλεσμα της αύξησης του όγκου εργασιών.

Άμεση Ρευστότητα

Η βελτίωση της άμεσης ρευστότητας της Εταιρείας από το 2005 στο 2006 οφείλεται σε λόγους αντίστοιχους με εκείνους που αναλύθηκαν ανωτέρω στο σχολιασμό της γενικής ρευστότητας.

**ΓΙΑ ΤΟ ΣΥΜΒΟΥΛΟ
GRANT THORNTON Α.Ε.**

**ΓΙΑ ΤΟ ΣΥΜΒΟΥΛΟ
ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΤΤΙΚΗΣ Α.Ε.**

ΔΕΛΗΓΙΑΝΝΗΣ ΓΙΩΡΓΟΣ

ΠΡΙΟΒΟΛΟΣ ΓΙΩΡΓΟΣ

ΜΑΡΚΟΣ ΒΑΣΙΛΗΣ

**ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ
MEDITERRA Α.Ε.**

ΜΑΝΔΑΛΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ