



Το καλό παιχνίδι

ΕΚΘΕΣΗ ΤΟΥ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ ΕΠΙ ΤΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΓΙΑ ΤΗ ΧΡΗΣΗ 01.01 – 31.12.2006

Το 2006 αποτέλεσε μία ακόμα χρονιά επιχειρηματικής δραστηριότητας για την εταιρεία μας που πέτυχε νέο ρεκόρ πωλήσεων και κερδών από την σύστασή της. Τα σημαντικότερα μεγέθη της εταιρείας το 2006, σε σχέση με τα αντίστοιχα του 2005, διαμορφώθηκαν ως εξής:

Εταιρικά αποτελέσματα σε εκατ. €	31/12/2006	31/12/2005	%Δ
Κύκλος εργασιών	20.743	18.170	14,2%
Κέρδη προ φόρων τόκων αποσβέσεων (EBITDA)	3.649	2.961	23,2%
Κέρδη προ φόρων (EBT)	2.801	2.238	25,1%
Κέρδη Μετά Φόρων (EAT)	1.742	1.530	13,8%
Κέρδη ανά μετοχή	0,080	0,070	14,3%

Η Διοίκηση στην Τακτική Γενική Συνέλευση των Μετόχων στις 23.06.2006 είχε δεσμευθεί για αύξηση της κερδοφορίας της κατά +20% έναντι της προηγούμενης χρήσης. Η αύξηση των κερδών προ φόρων ανήλθε σε +25,1% έναντι της προηγούμενης χρήσης ενώ στα κέρδη μετά από φόρους ή αύξηση ανήλθε σε +13,8% (η μείωση έναντι του ποσοστού των κερδών προ φόρων οφείλεται στους πρόσθετους φόρους που προέκυψαν από το τακτικό έλεγχο των χρήσεων 2002, 2003 & 2004).

Η εταιρεία σημείωσε, κατά το 2006, κύκλο εργασιών ύψους 20.743 εκατ. ευρώ, έναντι 18.170 εκατ. ευρώ το 2005, που αντιστοιχεί σε ετήσια αύξηση της τάξης του 14,2%.

Τα κέρδη προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων (EBITDA) ενισχύθηκαν κατά 23,2% και ανήλθαν σε 3.649 εκατ. ευρώ το 2006, έναντι 2.961 εκατ. ευρώ το αντίστοιχο περσινό διάστημα.

Τα καθαρά κέρδη μετά από φόρους ανήλθαν σε 1.742 εκατ. ευρώ, έναντι 1.530 εκατ. ευρώ το 2005 σημειώνοντας αύξηση ύψους 13,8%.

Ο συνολικός δανεισμός της εταιρείας ανήλθε μόνο σε 5.177 εκατ. ευρώ το 2006, έναντι 3.597 εκατ. ευρώ του 2005, παρουσιάζεται αυξημένος κατά 1.580 εκατ. ευρώ. παρότι η εταιρεία:

α) προκατέβαλε 0.444 εκατ. ευρώ σε αποκριάτικα - πασχαλινά εμπορεύματα εντός του Δεκεμβρίου του 2006,

β) αύξηση όγκου εισαγωγών από χώρες της Ασία με διακανονισμό τοις μετρητοίς

γ) αύξηση των απαιτήσεων το 2006 κατά +2.573 εκατ. ευρώ έναντι του 2005

Ο τραπεζικός δανεισμός συνεχίζει να κυμαίνεται σε χαμηλά επίπεδα επί του κύκλου εργασιών σε 24,9% το 2006 έναντι 19,8% το 2005.

Το 2006

Η Διοίκηση της εταιρείας θεωρεί ότι το 2006 υπήρξε μια πολύ πετυχημένη χρονιά, αφού πέτυχε αύξηση του μεριδίου αγοράς της κατά +2,0% με την παρουσία τόσο των παλαιών σειρών όσο και με τις νέες κατηγορίες που εγκαινίασε το 2006.

Η χαμηλή ανάπτυξη του κλάδου δεν στάθηκε εμπόδιο για την AS Company να πετύχει αύξηση πωλήσεων γεγονός που αποδίδεται σε τρεις βασικούς λόγους :

- Αύξηση του μεριδίου της στην Ελληνική αγορά, με κατηγορίες που κέρδισαν τις προτιμήσεις των καταναλωτών.
- Την είσοδο της σε νέες κατηγορίες προϊόντων, όπως Action Figures, Carnival Costumes, Back to School και Projector.
- Στην πετυχημένη συμφωνία με την ΝΕΛ για εκμετάλλευση των καταστημάτων στα πλοία της.

Οι κατηγορίες που συνέβαλαν ιδιαίτερα στην ανάπτυξη της εταιρείας το 2006 ήταν:

- Computer για παιδιά
- Εξυπνούλης εκπαιδευτικά
- Black & Decker - Tefal
- TV Games
- Projector (σχεδιαστικά προϊόντα)
- Carnival Costumes

Προοπτικές και Στόχοι για το 2007

Το 2006, η διοίκηση της AS Company εκτιμά ότι παρέμεινε η πρώτη εταιρεία σε κερδοφορία στην εγχώρια αγορά, στον κλάδο χονδρικής και διεύρυνε περαιτέρω το μερίδιο αγοράς της κατά + 2,0%, εξασφαλίζοντας υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης και υπεραξία στους Μετόχους της.

Το 2007, αναμένεται περαιτέρω βελτίωση στον κύκλο εργασιών της εταιρείας και περαιτέρω αύξηση, κατά 2%, στο μερίδιο αγοράς.

Το πρώτο τρίμηνο του 2007 συμβαδίζει με τους στόχους που έχει θέση η διοίκηση και με πωλήσεις που έχουν ξεπεράσει της εταιρικές προβλέψεις.

Στόχοι 2007

α) Είσοδος της AS Company σε νέα κανάλια διανομής.

β) Δημιουργία νέων κατηγοριών & προϊόντων με βάση το παιδί και το περιβάλλον του.

γ) Ενδυνάμωση του τμήματος Έρευνας & Ανάπτυξης, η οποία ξεκίνησε το 2006 με στόχο το 2008 το σύνολο των προϊόντων AS να αντιπροσωπεύει κατά ελάχιστο το 70% του συνολικού κύκλου εργασιών.

δ) Ενδυνάμωση του τμήματος Logistics & Πωλήσεων.

ε) Αξιοποίηση του ιδιοκτήτου Outlet (επώνυμα ρούχα για παιδί & μαμά) που ξεκίνησε δυναμικά το 2006 με την επωνυμία Emporio Outlet.

ζ) Σύναψη του πρώτου ομολογιακού δάνειου με στόχο την μείωση του χρηματοοικονομικού κόστους.

Όλα τα παραπάνω είναι μέρος του σχεδίου ανάπτυξης για διψήφια ποσοστά αύξησης του κύκλου εργασιών και κερδοφορίας τα επόμενα χρόνια.

Στόχος επίσης για την εταιρεία είναι να πετύχουμε το υψηλότερο μερίδιο στην Ελληνική αγορά στο κλάδο της χονδρικής του παιδικού παιχνιδιού και προϊόντων που ανταποκρίνονται στο περιβάλλον του παιδιού.

Η AS Company παραμένει πιστή στις αρχές της για προώθηση στην αγορά ποιοτικών & καινοτόμων προϊόντων.

Μερισματική Πολιτική – αύξηση μερίσματος 20,0%

Η Διοίκηση της Εταιρείας, σκοπεύει να προτείνει στους Μετόχους τη διανομή χρηματικού ποσού που θα υπερβαίνει το ύψος του μερίσματος της προηγούμενης χρήσης κατά 20,0%, ήτοι ποσού των 0,06 ευρώ/μετοχή.

Πρόταση

Κατόπιν όλων των ανωτέρω, παρακαλούμε κ.κ. Μέτοχοι να εγκρίνετε τις Οικονομικές καταστάσεις και το Προσάρτημα που τις συνοδεύει, της 15^{ης} Εταιρικής χρήσης που έληξε την 31/12/06, μετά από ακρόαση της Έκθεσης Ελέγχου των Ορκωτών Ελεγκτών Λογιστών.

Θεσσαλονίκη, 9 Μαρτίου 2007

ΕΥΣΤΡΑΤΙΟΣ ΑΝΔΡΕΑΔΗΣ
Πρόεδρος του Δ.Σ. & Διευθύνων Σύμβουλος