

Έκθεση του Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρείας SATO ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΕΠΙΠΛΩΝ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ, επί των οικονομικών καταστάσεων της χρήσης που έληξε την 31/12/2007.

Προς την Τακτική Γενική Συνέλευση των Μετόχων.

Κυρίες και κύριοι Μέτοχοι,

Κατά τη διάρκεια της χρήσης 2007, ο Όμιλος SATO ακολούθησε με συνέπεια και επιτυχία τις στρατηγικές του:

- Στρατηγική ανάπτυξης των brands / δικτύου: Επιτάχυνε και ενίσχυσε το διετές επενδυτικό πρόγραμμα στην Ελλάδα αυξάνοντας δυναμικά τον αριθμό των καταστημάτων με αποτέλεσμα την σημαντική άνοδο των πωλήσεων. Η χρήση χαρακτηρίστηκε από τη σημαντική ανάπτυξη του brand ENTOS καθώς και του brand SATO αλλά και των θυγατρικών εξωτερικού, Γερμανίας και Τουρκίας. Παράλληλα, το 2007, ο όμιλος ανέλαβε την αντιπροσώπευση για την Ελλάδα της αμερικανικής HAWORTH, μίας από τις μεγαλύτερες εταιρείες επίπλων γραφείου στον κόσμο. Επιπρόσθετα, αναπτύχθηκε το νέο brand Orado με δραστηριότητα τη χονδρική πώληση επίπλων σε Ελλάδα, Κύπρο και Βαλκάνια.
- Στρατηγική βελτίωσης της επιχειρηματικής λειτουργίας: Αύξησε τις επενδύσεις υποδομής με κυριότερα έργα αυτά του κέντρου εφοδιαστικής αλυσίδας στην Ελευσίνα και του μηχανογραφικού συστήματος ERP. Επιπλέον, η αλλαγή του μοντέλου διανομής του brand ENTOS στο τέλος του έτους, είχε ως αποτέλεσμα την αμεσότερη και ποιοτικότερη εξυπηρέτηση των πελατών, βελτιώνοντας σημαντικά την ικανοποίησή τους.
- Στρατηγική ανάπτυξης των ανθρώπων μας: Υλοποίησε την αλλαγή της οργανωτικής δομής της εταιρείας με έμφαση στην ενίσχυση των εμπορικών δραστηριοτήτων. Παράλληλα, η εφαρμογή των νέων συστημάτων ανάπτυξης των ανθρώπων μας υποστηριζόμενη από προγράμματα εκπαίδευσης, αλλά και η περαιτέρω ενίσχυση του ανθρώπινου δυναμικού με νέα στελέχη, συντελούν στη δημιουργία ισχυρών βάσεων για την πορεία του Ομίλου στο μέλλον.

1. Διάρθρωση εμπορικής δραστηριότητας

Οι κύριοι κλάδοι και οι κύριες χώρες δραστηριότητας του Ομίλου, έχουν ως εξής:

- Έπιπλα γραφείου:
 - ο Ελλάδα, Βαλκάνια και Κύπρο (own-brand SATO)
 - ο Ελλάδα (brand HAWORTH)
 - ο Γερμανία και Ευρώπη μέσω της γερμανικής θυγατρικής SATO Office GmBh.
 - ο Τουρκία, Μέση Ανατολή και Αφρική μέσω της τουρκικής θυγατρικής TCC Buro Koltuk.
- Έπιπλα σπιτιού:
 - ο Ελλάδα μέσω του own-brand λιανικής ENTOS.
 - ο Ελλάδα, Βαλκάνια και Κύπρο μέσω του own-brand χονδρικής Orado.
 - ο Ελλάδα μέσω των licensed brands Divani & Divani by Natuzzi, BoConcept, La Maison Coloniale, Leather Concept.

2. Επενδύσεις

Κατά το 2007, ο Όμιλος επένδυσε €14,1 εκ. από τα οποία €13,3 εκ. επενδύθηκαν στην Ελλάδα. Αντίστοιχα το 2006 ο Όμιλος επένδυσε συνολικά €4,3 εκ.. Οι κυριότερες επενδύσεις το 2007 ήταν το κέντρο εφοδιαστικής αλυσίδας στην Ελευσίνα και η ανάπτυξη του δικτύου.

2.1 Κέντρο εφοδιαστικής αλυσίδας στην Ελευσίνα

Κατά το 2007 η SATO Α.Ε. προχώρησε την επένδυση στο κέντρο εφοδιαστικής αλυσίδας στην Ελευσίνα

κατά €4,9 εκ.. Ο σχεδιασμός του έργου και οι σχετικές μελέτες ξεκίνησαν το 2006, ενώ οι εργασίες κατασκευής ξεκίνησαν τον Φεβρουάριο του 2007 με προβλεπόμενη παράδοση τον Δεκέμβριο του 2007. Η SATO έλαβε έγκριση επιχορήγησης του έργου αυτού από το Ελληνικό Δημόσιο, με εγκεκριμένο προϋπολογισμό €16,2 εκ. ο οποίος θα καλυφθεί με δανεισμό κατά 45% ήτοι €7,3 εκ. (εγκεκριμένο ομολογιακό δάνειο από την Alpha Bank), με ίδια συμμετοχή κατά 25% ήτοι €4 εκ. και με την επιδότηση του Ελληνικού Δημοσίου κατά 30% ήτοι €4,9 εκ.. Από την επιχορήγηση, έχουν ήδη εισπραχθεί €1,5 εκ..

Κατά τις εργασίες εκσκαφών τον Απρίλιο του 2007, ευρέθησαν αρχαιότητες με αποτέλεσμα το έργο έκτοτε να υφίσταται σημαντικές καθυστερήσεις. Εντός του Απριλίου 2008, αναμένεται η επίσημη ενημέρωση από το Υπ. Πολιτισμού για την οριστική αποδέσμευση του έργου. Κατά το – έως σήμερα – ένα έτος της εμπλοκής, ο προϋπολογισμός του έργου επιβαρύνθηκε με κόστος €1,6 εκ.. Το κέντρο αναμένεται να τεθεί σε παραγωγική λειτουργία περί το τέλος του πρώτου τριμήνου του 2009, ενώ προβλέπεται το συνολικό κόστος του να ανέλθει σε €21 εκ., περιλαμβανομένων προσθηκών/επεκτάσεων του έργου (μετά την έναρξη) και του κόστους εξαιτίας των αρχαιολογικών ευρημάτων. Στο κόστος αυτό δεν περιλαμβάνεται το κόστος της μεταφοράς στο νέο κέντρο και της παράλληλης λειτουργίας της τρέχουσας και της μελλοντικής εφοδιαστικής αλυσίδας για ένα εύλογο διάστημα. Το κέντρο θα είναι εμβαδού 34.000 m² ενώ θα περιλαμβάνει και 1.900 m² γραφείων. Το κέντρο κατασκευάζεται σε μισθωμένο οικοπέδο 55,5 στρεμμάτων.

2.2 Δίκτυο καταστημάτων / εκθέσεων

Οι επενδύσεις ανάπτυξης δικτύου (12 ανοίγματα καταστημάτων / εκθέσεων και 1 κατάσταση υπό κατασκευή) ανήλθε σε €6,7 εκ.. Ο κύριος όγκος επενδύσεων κατευθύνθηκε προς το δίκτυο λιανικής του brand ENTOS και συγκεκριμένα στα εξής καταστήματα:

- Χαλανδρίου (Λ. Κηφισίας 250-254 πρώην Habitat), άνοιξε τον Απρίλιο
- Μοσχάτου (SATO Center, Πειραιώς 18), άνοιξε τον Μάιο
- Λ. Βάρης-Κορωπίου, άνοιξε τον Μάιο
- Νίκαιας (Λ. Θηβών 247-249), άνοιξε τον Ιούνιο
- Πυλαίας Θεσσαλονίκης (Περιοχή Αεροδρομίου, Εμπ. Κέντρο Florida), άνοιξε τον Δεκέμβριο
- Κόμβου Ωραιοκάστρου Θεσσαλονίκης (υπό κατασκευή)

Το δίκτυο καταστημάτων επίπλων σπιτιού, ενδυναμώθηκε και στα licensed brands του ομίλου, ως εξής:

- Divani & Divani by Natuzzi στο Notos Galleries, άνοιξε τον Ιανουάριο
- BoConcept στο Notos Galleries, άνοιξε τον Ιανουάριο
- La Maison Coloniale στο Notos Galleries, άνοιξε τον Ιανουάριο
- Leather Concept στο Μοσχάτο (SATO Center, Πειραιώς 18), άνοιξε τον Φεβρουάριο

Το δίκτυο εκθέσεων επίπλου γραφείου ενισχύθηκε ως εξής:

- Νέο Showroom SATO στη Λ. Κηφισίας 69 στον Παράδεισο Αμαρουσίου, άνοιξε τον Οκτώβριο
- Νέο Showroom HAWORTH, Λ. Κηφισίας 168, Μαρούσι, άνοιξε τον Δεκέμβριο

Τέλος, ένα επιπλέον άνοιγμα πραγματοποιήθηκε για το νέο Stock House του Ομίλου στη Λ. Βάρης-Κορωπίου, τον Δεκέμβριο.

3. Οικονομικά Στοιχεία (οι συγκρίσεις έναντι 12Μ 2006)

3.1 Κύκλος Εργασιών:

Ο κύκλος εργασιών του Ομίλου σημείωσε αύξηση 28,3% σε €100,6 εκ. έναντι €78,4 μέσω κυρίως της ανάπτυξης του δικτύου καταστημάτων του κλάδου επίπλων σπιτιού αλλά και της περαιτέρω ανάπτυξης του κλάδου επίπλων γραφείου με σημαντικά projects.

Ο κλάδος επίπλων σπιτιού σημείωσε αύξηση πωλήσεων 47,2% στα €42,7 εκ. από €29 εκ., προερχόμενη κυρίως από το brand ENTOS το οποίο έκανε 5 ανοίγματα καταστημάτων στο 2007 όπως αναφέρθηκε νωρίτερα κατά την ανάλυση του προγράμματος επενδύσεων. Ο κλάδος σπιτιού έως το τέλος του 2007, είχε αναπτυχθεί μόνον στην Ελλάδα.

Ο κλάδος επίπλων γραφείου, σημείωσε αύξηση πωλήσεων κατά 17,2% το 2007 σε €57,9 εκ.. Εξ αυτών, ο κλάδος επίπλων γραφείου Ελλάδας σημείωσε αύξηση πωλήσεων κατά 27,8% φθάνοντας τα €34,4 εκ. από €26,9 εκ. ωθούμενος από την επιτυχημένη πορεία του brand SATO με νέα projects στον ιδιωτικό και δημόσιο τομέα.

Ο κύκλος εργασιών στην Ελλάδα αυξήθηκε κατά 37,9% στα €77,1 εκ. από €55,9 εκ. ενώ ο κύκλος εργασιών των θυγατρικών εξωτερικού αυξήθηκε κατά 4,5% στα €23,4 εκ. από €22,4 εκ. Το ποσοστό αύξησης των θυγατρικών επηρεάζεται αρνητικά από την ισοτιμία ευρώ – τουρκικής λίρας, καθώς σε ευρώ η τουρκική θυγατρική αναπτύχθηκε κατά 2,1% ενώ λειτουργικά η ανάπτυξη της ήταν 6,3%.

3.2 Μικτό Κέρδος

Το Μικτό Κέρδος του Ομίλου αυξήθηκε κατά 31,2% έναντι αύξησης των πωλήσεων κατά 28,3%. Το Μικτό Περιθώριο σημείωσε αύξηση φθάνοντας το 45,6% των πωλήσεων έναντι 44,6% το 2006. Το Μικτό Κέρδος της Ελλάδας αυξήθηκε κατά 34,9% και προήλθε από την ενεργό διαχείριση του προϊόντικού μίγματος.

Το Μικτό Κέρδος των θυγατρικών εξωτερικού, σημείωσε αύξηση 13,1% έναντι αύξησης πωλήσεων 4,5% και προέρχεται κυρίως από την Γερμανία.

3.3 Αποτελέσματα

Τα Κέρδη προ Φόρων, Τόκων, Επενδυτικών Δραστηριοτήτων και Αποσβέσεων (EBITDA) αυξήθηκαν κατά 21,6% σε €7,9 εκ. έναντι €6,5 εκ. ως αποτέλεσμα της αύξησης των πωλήσεων και του μικτού κέρδους.

Αντίστοιχα, τα Κέρδη προ Φόρων, Τόκων και Επενδυτικών Δραστηριοτήτων (EBIT) αυξήθηκαν κατά 26,1% σε €4,9 εκ. από €3,9 εκ..

Τα Κέρδη προ Φόρων (EBT) ανήλθαν σε €1,6 εκ. από €8,2 εκ..

Τα Κέρδη Μετά Φόρων και Δικαιωμάτων Μειοψηφίας (EATAM) ανήλθαν σε €1 εκ. από €5 εκ..

Σημειώνεται πως EBT και EATAM 2006 περιλαμβάνουν μη επαναλαμβανόμενα κέρδη €6,9 εκ..

Σημειώνεται πως EBITDA, EBIT, EBT και EATAM 2007 περιλαμβάνουν μη επαναλαμβανόμενα κέρδη €0,5 εκ

Οι δαπάνες σημείωσαν αύξηση λόγω κυρίως της αύξησης των δαπανών προσωπικού (+113 άτομα σχεδόν εξολοκλήρου στην Ελλάδα, πρωτίστως για την ανάπτυξη του δικτύου καταστημάτων σπιτιού), των δαπανών νέου δικτύου καταστημάτων (ενοίκια, τρέχοντα έξοδα, αποσβέσεις) και των δαπανών logistics οι οποίες σημείωσαν αύξηση λόγω των αναγκών του λειτουργικού μοντέλου του brand ENTOS, σε συνάρτηση με τις αυξημένες πωλήσεις. Παράλληλα, η αύξηση του κύκλου εργασιών και των αποθεμάτων συνδυαζόμενη με έλλειψη επαρκών αποθηκευτικών χώρων προκάλεσε χρεώσεις σταλιών εμπορευμάτων ιδιαίτερα προς το τέλος του έτους καθώς και υψηλά αποθήκευτρα και κόστος διαχείρισης αποθεμάτων.

Συνολικώς, η αύξηση των δαπανών για το δίκτυο, τις υποδομές και τις υποστηρικτικές λειτουργίες που είναι απαραίτητες για τη στήριξη του αναπτυξιακού πλάνου του Ομίλου, επηρέασε τον ρυθμό αύξησης των κερδών σε σχέση με τον ρυθμό αύξησης πωλήσεων, ο οποίος αναμένεται να βελτιωθεί κατά τη φάση ωρίμανσης του δικτύου, που τοποθετείται περίπου στα 3 έτη από την έναρξη λειτουργίας κάθε σημείου λιανικής.

3.4 Δανεισμός - Cash Flow - Κεφάλαιο Κίνησης

Ο δανεισμός στον Όμιλο ανήλθε σε €61,2 εκ. αυξημένος κατά 76,7%, ενώ στην Εταιρεία ανήλθε σε €55,4 εκ.. Η αύξηση σε επίπεδο Ομίλου αποδίδεται κατά κύριο λόγο στην Εταιρεία.

Οι κύριες αιτίες αύξησης του Δανεισμού ήταν:

- Η αύξηση των Αποθεμάτων από €17,1 εκ σε €31,9 εκ. συνεπεία της αύξησης των πωλήσεων και της εφαρμογής λειτουργικού μοντέλου που συνεπάγεται υψηλή αποθεματοποίηση. Το μοντέλο αυτό τροποποιήθηκε, με αναμενόμενη μείωση αποθεμάτων προς το τέλος του έτους 2008. Η Εταιρεία ξεκίνησε να εφαρμόζει νέα συστήματα μέτρησης και διαχείρισης των αποθεμάτων της εκμεταλλευόμενη το λογισμικό ERP που θα της επιτρέψουν να υλοποιήσει τον στόχο αυτό, ενώ παράλληλα έχει στελεχώσει θέσεις και θεσπίσει ειδικές διαδικασίες προς την κατεύθυνση αυτή.
- Η αύξηση των εισπρακτέων από €22,7 εκ. σε €36,1 εκ. κυρίως λόγω της αύξησης των πωλήσεων - σε συνδυασμό με την εποχικότητα της αύξησης αυτής τους τελευταίους μήνες – λόγω της αύξησης ημερών εισπρακτέων σε ορισμένους μεγάλους πελάτες του brand SATO και τέλος, λόγω της αύξησης των πιστωτικών καρτών. Η Εταιρεία έχει προχωρήσει επίσης σε θέσπιση ειδικών στόχων για την βελτίωση των εισπρακτέων που αναμένεται να φανεί στο Β' εξάμηνο του 2008.
- Οι επενδύσεις του Ομίλου που ανήλθαν σε €14,1 εκ. (€13,3 εκ. στην Εταιρεία).

4. Σημαντικά γεγονότα μετά τη λήξη της χρήσης

Η Εταιρεία έχει προχωρήσει σε επιπλέον επενδύσεις σε δύο νέα καταστήματα ENTOS:

- ENTOS στον κόμβο Ωραιοκάστρου στη Δ. Θεσσαλονίκη
- ENTOS Πατρών

Η ανάπτυξη του καταστήματος Θεσσαλονίκης έχει σχεδόν ολοκληρωθεί και πρόκειται να ανοίξει τον Απρίλιο του 2008 ενώ αυτό των Πατρών πρόκειται να ανοίξει τον Ιούλιο του 2008.

5. Διαχείριση κινδύνων

Ο Όμιλος εκτίθεται σε χρηματοοικονομικούς κινδύνους, όπως κίνδυνο αγοράς (μεταβολές συναλλαγματικών ισοτιμιών, επιτοκίων, τιμών αγοράς), πιστωτικό κίνδυνο και κίνδυνο ρευστότητας.

Το γενικό πρόγραμμα διαχείρισης κινδύνων επιδιώκει να ελαχιστοποιήσει την ενδεχόμενη αρνητική τους επίδραση στα αποτελέσματα του Ομίλου.

α) Κίνδυνος αγοράς:

-*Συναλλαγματικός Κίνδυνος:* Ο Όμιλος επιδιώκει οι συναλλαγές του να γίνονται σε ευρώ. Η Εταιρεία, αγοράζει εμπορεύματα σε Δολάρια ΗΠΑ. Γίνονται ενέργειες να διευρυνθεί περισσότερο ο όγκος αγορών σε ευρώ, εν τούτοις δεν είναι δυνατόν να μειωθούν πέραν κάποιου σημείου οι αγορές σε Δολάρια ΗΠΑ και για τον λόγο αυτό η εταιρεία έχει έρθει σε επαφές με Τράπεζες και εξετάζει την περίπτωση εφαρμογής πολιτικής hedging. Η θυγατρική στην Τουρκία εκτίθεται σε κίνδυνο αγοράς λόγω εγχώριων ζητημάτων. Κατ'επέκταση, οι δραστηριότητες της εκεί θυγατρικής δημιουργούν έκθεση στους σχετικούς κινδύνους και ενδεχομένως σε κίνδυνο υποτίμησης της Λίρας. Ακολουθείται εσωτερική πολιτική μη τήρησης διαθεσίμων σε Λίρες αλλά σε ευρώ, εξετάζεται πληρωμή μερισμάτων προς τη μητρική εταιρεία, μελετάται η θέση της τουρκικής εταιρείας σε net debt position με τοπικό δανεισμό σε τοπικό νόμισμα και η ελαχιστοποίηση υποχρεώσεων της σε ξένα νομίσματα. Η τουρκική θυγατρική έχει κύκλο εργασιών λίγο άνω του 4% του ενοποιημένου κύκλου εργασιών και αγοράζει κυρίως από την εγχώρια αγορά της.

-*Κίνδυνος τιμών:* Ο Όμιλος εκτίθεται σε κίνδυνο μεταβολών τιμών πρώτων υλών και λοιπών αγοραζομένων ειδών / υλικών. Εκτιμάται πως δεν υφίσταται σημαντικός κίνδυνος.

β) Πιστωτικός κίνδυνος. Ο Όμιλος δεν διατρέχει ουσιώδη πιστωτικό κίνδυνο. Ειδικότερα για την Εταιρεία, οι μεγάλοι πελάτες είναι ιδιαίτερος φερέγγυες επιχειρήσεις (Τράπεζες, Δημόσιο, Πολυεθνικές επιχειρήσεις κ.λπ.) ενώ η διασπορά του κινδύνου πέραν των μεγάλων πελατών εκτιμάται ως ευρεία. Τέλος, το υπόλοιπο εισπρακτέων από πιστωτικές κάρτες κρίνεται ως χαμηλού ρίσκου.

γ) Κίνδυνος ρευστότητας: Ο Όμιλος αφενός διαθέτει επαρκή όρια με Τράπεζες αφετέρου εκτιμά - όπως προαναφέρθηκε - πως θα περιοριστούν εντός του 2008 οι αρκετά αυξημένες ανάγκες κεφαλαίου κίνησης.

δ) Κίνδυνος επιτοκίων: Ο Όμιλος χρηματοδοτείται με τραπεζικό δανεισμό μεταβλητού επιτοκίου και κατ' επέκταση είναι εκτεθειμένος σε κίνδυνο από ενδεχόμενη αύξηση των επιτοκίων, ενώ δεν χρησιμοποιεί χρηματοοικονομικά παράγωγα.

Τέλος, κίνδυνος από τις οικονομικές συνθήκες στην Ευρώπη αλλά και την παγκόσμια οικονομία (τιμές αγαθών, πετρελαίου κ.ά.) ενδέχεται να επηρεάσουν τη δραστηριότητα του Ομίλου. Ο Όμιλος έχει καταρτίσει προγράμματα (contingency plans) σε περίπτωση σοβαρής αρνητικής μεταβολής του οικονομικού κλίματος με επίπτωση στην κατανάλωση.

6. Προοπτικές Ομίλου

Οι προοπτικές του Ομίλου κρίνονται θετικές με ανάπτυξη των πωλήσεων σε όλα τα brands. Το κόστος λειτουργίας του μοντέλου διαχείρισης εκτιμάται πως θα βελτιωθεί σημαντικά κατά το δεύτερο εξάμηνο του 2008.

Επιπλέον, το νέο brand HAWORTH διαθέτει ουσιαστικές προοπτικές ανάπτυξης κυρίως λόγω του πολυεθνικού της πελατολογίου.

Οι επενδύσεις στο δίκτυο ENTOS θα συνεχιστούν με στόχο την περαιτέρω ανάπτυξη του δικτύου στην Ελλάδα, τα Βαλκάνια και την Κύπρο.

Σε φάση σχεδιασμού βρίσκεται η επένδυση €1,8 εκ. στο Εργοστάσιο της Θέρμης Θεσσαλονίκης. Η επένδυση αυτή πρόκειται να αποτελέσει αντικείμενο αίτησης για επιδότηση 15%.

Η βελτίωση του μικτού περιθωρίου κατά το 2008 θα προέλθει από:

- Ενίσχυση συνεργειών μεταξύ των θυγατρικών
- Νέα προϊόντα
- Βελτιστοποίηση προϊόντικού μίγματος
- Αναπροσαρμογή εμπορικών / εκπτώτικων πολιτικών

7. Μερισματική πολιτική

Κατά τη Γ.Σ. των μετόχων, θα τεθεί προς έγκριση των μετόχων, πρόταση σχετικά με το μέρισμα της χρήσης 2007.

<p align="center">Επεξηγηματική Έκθεση άρθρου 4 παρ. 7 του Ν. 3556/2007 (χρήση 1/1 – 31/12/2007)</p>

Η παρούσα επεξηγηματική έκθεση του Διοικητικού Συμβουλίου της SATO A.E. (η Εταιρεία), προς την Τακτική Γενική Συνέλευση των μετόχων της περιέχει πληροφορίες σύμφωνα με τις διατάξεις της παραγράφου 7 του άρθρου 4 του Ν. 3556/2007.

1. Διάρθρωση του μετοχικού κεφαλαίου.

Το μετοχικό κεφάλαιο της Εταιρείας ανέρχεται συνολικά στο ποσό των ευρώ είκοσι πέντε εκατομμυρίων διακοσίων πενήντα χιλιάδων οκτακοσίων εξήντα έξι ευρώ και είκοσι λεπτών (25.250.866,20) διαιρούμενο σε εικοσιοκτώ εκατομμύρια πενήντα έξι χιλιάδες πεντακόσιες δέκα οκτώ (28.056.518) μετοχές ονομαστικής αξίας 0,90 ευρώ εκάστης. Όλες οι μετοχές της Εταιρείας είναι εισηγμένες προς

διαπραγμάτευση στην Αγορά Αξιών του Χρηματιστηρίου Αθηνών, στην κατηγορία μεσαίας και μικρής κεφαλαιοποίησης. Οι μετοχές της Εταιρείας είναι κοινές ονομαστικές με δικαίωμα ψήφου.

Κάθε μετοχή παρέχει όλα τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις που ορίζονται από το Νόμο και το Καταστατικό της Εταιρείας.

Η ευθύνη των μετόχων περιορίζεται στην ονομαστική αξία των μετοχών που κατέχουν.

2. Περιορισμοί στη μεταβίβαση μετοχών της Εταιρείας,

Η μεταβίβαση των μετοχών της Εταιρείας γίνεται όπως ορίζει ο νόμος και δεν υφίστανται περιορισμοί στη μεταβίβαση από το καταστατικό της. Ωστόσο, σε περίπτωση που η Εταιρεία συμμετέχει σε διαδικασία για να συνάψει Δημόσια Σύμβαση κατά την έννοια του Ν. 3310/05 («Μέτρα για τη διασφάλιση της διαφάνειας και την αποτροπή καταστρατηγήσεων κατά τη διαδικασία σύναψης δημοσίων συμβάσεων» -περί βασικού μετόχου) ή συνάψει Δημόσια Σύμβαση κατά την έννοια του νόμου αυτού, τυχόν εξωχώριες εταιρείες (όπως καθορίζονται με τον νόμο 3310/2005) οι οποίες κατέστησαν «βασικοί μέτοχοι» οφείλουν να εκποιήσουν το συνολικό ή υπερβαίνοντα κατά περίπτωση αριθμό μετοχών, βάσει των οποίων οι εταιρείες αυτές απέκτησαν την ιδιότητα του βασικού μετόχου.

3.Σημαντικές άμεσες ή έμμεσες συμμετοχές κατά την έννοια των διατάξεων των άρθρων 9 έως 11 του ν. 3556/2007

Ο κ. Σωτήριος Θεοδωρίδης κατείχε με ημερομηνία 31/12/2007 ποσοστό 27,94% του μετοχικού κεφαλαίου της Εταιρείας.

Ο κ Γεώργιος Θεοδωρίδης κατείχε με ημερομηνία 31/12/2006 ποσοστό 23,87% του μετοχικού κεφαλαίου της Εταιρείας.

Πέραν των ανωτέρω, κανένα άλλο φυσικό ή νομικό πρόσωπο δεν συμμετείχε με άμεσο ή έμμεσο τρόπο με ποσοστό μεγαλύτερο του 5% στο μετοχικό κεφάλαιο της Εταιρείας στις 31.12.2007.

4. Κάτοχοι κάθε είδους μετοχών που παρέχουν ειδικά δικαιώματα ελέγχου.

Δεν υφίστανται μετοχές της Εταιρείας που παρέχουν στους κατόχους τους ειδικά δικαιώματα ελέγχου.

5. Περιορισμοί στο δικαίωμα ψήφου.

Δεν προβλέπονται στο καταστατικό της Εταιρείας περιορισμοί στο δικαίωμα ψήφου.

6. Συμφωνίες μεταξύ των μετόχων της Εταιρείας.

Δεν είναι γνωστή στην Εταιρεία η ύπαρξη συμφωνιών μεταξύ των μετόχων της, οι οποίες συνεπάγονται περιορισμούς στη μεταβίβαση των μετοχών της ή στην άσκηση δικαιωμάτων ψήφου που απορρέουν από τις μετοχές αυτές.

7. Κανόνες διορισμού και αντικατάσταση μελών του Διοικητικού Συμβουλίου και τροποποίηση του καταστατικού.

Οι κανόνες που προβλέπει το καταστατικό της Εταιρείας για το διορισμό και την αντικατάσταση των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου της και την τροποποίηση των διατάξεων του καταστατικού δεν διαφοροποιούνται από τα προβλεπόμενα στον Κ.Ν. 2190/1920.

8. Αρμοδιότητα του Διοικητικού Συμβουλίου, ή ορισμένων μελών του για έκδοση νέων μετοχών ή την αγορά ιδίων μετοχών.

Το Δ.Σ. της SATO Α.Ε. έχει αρμοδιότητα για την έκδοση νέων μετοχών στις ακόλουθες περιπτώσεις:

Α. Στην περίπτωση του άρθρου 6 παρ. 1, 2, 3 και 4 του καταστατικού της Εταιρείας όπου ορίζονται τα ακόλουθα :

«1. Με την επιφύλαξη της παρ. 3 του άρθρου αυτού, ορίζεται δια του παρόντος ότι κατά τη διάρκεια της πρώτης πενταετίας από την τροποποίηση του Καταστατικού που έγινε με την από 9.4.1990 Απόφαση της Γενικής Συνέλευσης των Μετόχων, το Διοικητικό Συμβούλιο έχει το δικαίωμα με απόφασή του, που λαμβάνεται με πλειοψηφία δύο τρίτων (2/3) του συνόλου των μελών του, να αυξάνει το μετοχικό κεφάλαιο

με την έκδοση νέων μετοχών. Το ποσό της αύξησης δεν μπορεί να υπερβεί το ποσό του μετοχικού κεφαλαίου που έχει καταβληθεί κατά την ημερομηνία λήξης της ανωτέρω απόφασης της Γενικής συνέλευσης, σύμφωνα με τα παρακάτω. Η πιο πάνω εξουσία του Διοικητικού Συμβουλίου μπορεί να ανανεώνεται από την Γενική Συνέλευση για χρονικό διάστημα που δεν υπερβαίνει τα πέντε (5) έτη για κάθε ανανέωση.

2. Με την επιφύλαξη της παρ. 3 του άρθρου αυτού, η Γενική Συνέλευση έχει το δικαίωμα με απόφασή της λαμβανομένη κατά τις διατάξεις της απαρτίας και πλειοψηφίας που προβλέπονται από το άρθρο 24 του παρόντος καταστατικού, να αυξάνει ολικά ή μερικά το εταιρικό κεφάλαιο με την έκδοση νέων μετοχών μέχρι το διπλάσιο από την έγκριση της σχετικής τροποποίησης του καταστατικού.

3. Κατ' εξαίρεση των διατάξεων των δύο προηγούμενων παραγράφων, εάν τα αποθεματικά της εταιρείας υπερβαίνουν το ένα δέκατο (1/10) του καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου, τότε απαιτείται πάντα απόφαση της Γενικής Συνέλευσης με την εξαιρετική απαρτία και την πλειοψηφία του άρθρου 25 του παρόντος.

4. Οι αυξήσεις του κεφαλαίου που αποφασίζονται σύμφωνα με τις παρ. 2 και 3 του άρθρου αυτού, δεν αποτελούν τροποποίηση του καταστατικού.

Β. Στην περίπτωση του άρθρου 13§9 του ν. 2190/1920 (άρθρο 13§13 μετά το ν. 3604/2007) αναφορικά με τη δυνατότητα χορήγησης δικαιωμάτων προαίρεσης απόκτησης μετοχών της Εταιρείας (stock options) στα μέλη του Δ.Σ. και το προσωπικό της Εταιρείας. Στο πλαίσιο αυτό, το έτος 2006 με την από 4.12.2006 απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρείας, που ελήφθη σύμφωνα με τις διατάξεις του ανωτέρω άρθρου και κατόπιν των από 16.7.2002 και 21.6.2006 αποφάσεων των Γενικών Συνελεύσεων των μετόχων της Εταιρείας, το μετοχικό κεφάλαιο αυτής αυξήθηκε εντός του 2006, με καταβολή μετρητών από τους δικαιούχους, κατά το ποσό των ευρώ εξακοσίων εβδομήντα μία χιλιάδων πεντακοσίων εβδομήντα δύο και ογδόντα λεπτών (671.572,80) με την έκδοση εξακοσίων ενενήντα πέντε χιλιάδων οκτακοσίων είκοσι (695.820) νέων μετοχών της Εταιρείας, ονομαστικής αξίας 0,90 ευρώ εκάστης.

Γ. Περαιτέρω, σύμφωνα με τις διατάξεις της παραγράφου 5 του άρθρου 16 ν. 2190/1920, όπως ίσχυε μέχρι τη θέση σε ισχύ του ν. 3604/2007, οι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο Αθηνών εταιρείες, μπορούσαν, με βάση απόφαση της Γενικής Συνέλευσης των μετόχων τους, να αποκτούν ίδιες μετοχές μέσω του Χ.Α. μέχρι ποσοστού 10% του συνόλου των μετοχών τους με σκοπό τη στήριξη της χρηματιστηριακής τιμής τους και με τους ειδικότερους όρους και διαδικασίες των ως άνω παραγράφων του ν. 2190/1920. Το καταστατικό της Εταιρείας δεν περιλαμβάνει αντίθετη ρύθμιση.

Με βάση τα ανωτέρω, κατά την από 21.6.2006 απόφαση της Γενικής Συνέλευσης των μετόχων Εταιρείας, αποφασίσθηκε η δυνατότητα αγοράς από την Εταιρεία ιδίων αυτής μετοχών, μέσω του Χ.Α. μέχρι ποσοστού 10% του συνόλου των μετοχών της Εταιρείας, κατά το διάστημα από 21.6.2006 έως 20.6.2007 και εξουσιοδοτήθηκε το Διοικητικό Συμβούλιο της Εταιρείας να προβεί στα δέοντα, για την υλοποίηση της απόφασης αυτής, σύμφωνα με τις ανωτέρω διατάξεις του νόμου. Σε εφαρμογή των ανωτέρω, η Εταιρεία έχει αγοράσει – πριν τη θέση σε ισχύ του ν. 3604/2007 – συνολικά 446.218 μετοχές, της, που αντιστοιχούν σε ποσοστό 1,59% συμμετοχής της στο μετοχικό της κεφάλαιο.

9. Σημαντικές συμφωνίες που τίθενται σε ισχύ, τροποποιούνται ή λήγουν σε περίπτωση αλλαγής στον έλεγχο της Εταιρείας κατόπιν δημόσιας πρότασης.

Δεν υφίσταται τέτοια συμφωνία.

10. Σημαντικές συμφωνίες με μέλη του Δ.Σ. ή το προσωπικό της Εταιρείας

Δεν υπάρχουν συμφωνίες της Εταιρείας με τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου της ή με το προσωπικό της, οι οποίες να προβλέπουν την καταβολή αποζημίωσης ειδικά σε περίπτωση παραίτησης ή απόλυσης χωρίς βάσιμο λόγο ή τερματισμού της θητείας ή της απασχόλησής τους εξαιτίας δημόσιας πρότασης.

Έκθεση Συναλλαγών με Συνδεδεμένες Εταιρείες

Οι συναλλαγές μεταξύ των εταιρειών του Ομίλου καθώς και μεταξύ των εταιρειών του Ομίλου και συνδεδεμένων εταιρειών για τη χρήση του 2007 έχουν ως εξής:

Πωλήσεις Αγαθών και Υπηρεσιών.

Η Εταιρεία είχε έσοδα ύψους:

- €111 χιλ. από την πώληση προϊόντων και υπενοικίαση χώρων προς την εταιρεία PASAL A.E. Αναπτύξεως Ακινήτων
- €22 χιλ. από την πώληση προϊόντων προς της εταιρεία SECOND
- €9 χιλ από την πώληση προϊόντων προς τη θυγατρική TCC Buro Koltuk
- €3 χιλ. από την υπενοικίαση χώρων προς την εταιρεία AT LAND A.E.

Αγορές Αγαθών και Υπηρεσιών.

Η Εταιρεία:

- Είχε έξοδα €3.335 χιλ. προς την PASAL A.E. Αναπτύξεως Ακινήτων για ενοίκια εμπορικών καταστημάτων, εκθέσεων επίπλων και οικοπέδου, για υπηρεσίες project management κατασκευαστικών έργων και μικρο-αγορά εξοπλισμού γραφείου.
- Πραγματοποίησε αγορές προϊόντων €585 χιλ. από την θυγατρική SATO Office GmbH.
- Πραγματοποίησε αγορές προϊόντων €567 χιλ. από την θυγατρική TCC Buro Koltuk.
- Είχε έξοδα €419 χιλ. προς την AT LAND A.E. για ενοίκια εμπορικών καταστημάτων.
- Πραγματοποίησε αγορές επίπλων και σχετικών υπηρεσιών συναρμολόγησης επίπλων €49 χιλ. από την SECOND.

Μαρούσι, 19 Μαρτίου 2008

Με τιμή,

Για το Διοικητικό Συμβούλιο,
Ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου και Διευθύνων Σύμβουλος,

Γεώργιος Σ. Θεοδορίδης,