

ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ

26 Μαρτίου 2025

Παπουτσάνης: Οικονομικά Αποτελέσματα 2024

- **Ενίσχυση των επωνύμων προϊόντων κατά 17%.**
- **Οι εξαγωγές αντιπροσωπεύουν το 55% του κύκλου εργασιών.**
- **Ο κύκλος εργασιών το 2024 διαμορφώθηκε σε 66,2 εκατ. ευρώ έναντι 62,3 εκατ. ευρώ το 2023, αυξημένος κατά 6%.**
- **Σημαντική βελτίωση κατά 16% στο μικτό κέρδος που ανήλθε σε 24,7 εκατ. ευρώ έναντι 21,2 εκατ. ευρώ το 2023.**
- **Αύξηση του EBITDA κατά 15%, το οποίο ανήλθε σε 10,6 εκατ. ευρώ έναντι 9,2 εκατ. ευρώ το 2023.**
- **Τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν το 2024 σε 6,1 εκατ. ευρώ έναντι 5 εκατ. ευρώ το 2023.**
- **Τα κέρδη μετά από φόρους διαμορφώθηκαν σε 5,3 εκατ. ευρώ έναντι 4,1 εκατ. ευρώ το 2023.**

	2023	2024	Μεταβολή
Πωλήσεις	62.274.595	66.199.508	6%
Μικτό κέρδος	21.239.054	24.690.394	16%
Κέρδη προ φόρων, χρηματοδοτικών αποτελεσμάτων και αποσβέσεων (EBITDA)	9.216.593	10.587.411	15%
Κέρδη προ φόρων	5.035.351	6.052.380	20%
Κέρδη μετά από φόρους	4.081.318	5.273.523	29%

Επισκόπηση αποτελεσμάτων

Κατά το έτος 2024 ο κύκλος εργασιών της Εταιρείας ανήλθε σε 66,2 εκατ. ευρώ (έναντι 62,3 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περίοδο του 2023), σημειώνοντας αύξηση κατά 6,3%,

με την αξία των εξαγωγών να αντιπροσωπεύει το 55% του συνολικού κύκλου εργασιών.

Όσον αφορά την συνεισφορά των τεσσάρων τομέων δραστηριότητας στον κύκλο εργασιών του 2024, επισημαίνεται ότι το 30% των συνολικών εσόδων προέρχεται από πωλήσεις επωνύμων προϊόντων της Παπουτσάνης στην Ελλάδα και το εξωτερικό, το 17% από πωλήσεις στην ξενοδοχειακή αγορά, το 36% από παραγωγές τρίτων και το 17% από βιομηχανικές πωλήσεις ειδικών σαπυνομαζών.

Κατά την χρήση 2024 σημειώθηκε βελτίωση σε όλους τους δείκτες κερδοφορίας της Εταιρείας. Πιο συγκεκριμένα, το μικτό περιθώριο κέρδους ανήλθε σε 24,7 εκατ. ευρώ έναντι 21,2 εκατ. βελτιωμένο κατά 16% χάρη στην μεγαλύτερη συνεισφορά των επωνύμων προϊόντων της λιανικής και ξενοδοχειακής αγοράς στο σύνολο του τζίρου, καθώς και την ολοκλήρωση του ισχυρού επενδυτικού πλάνου των προηγούμενων ετών. Ως αποτέλεσμα, έχει επιτευχθεί σημαντική μείωση του κόστους βιομηχανοποίησης και παράλληλα ώθηση στις προοπτικές ανάπτυξης του κύκλου εργασιών μέσω νέων συμφωνιών, καθώς υπάρχει η δυνατότητα για προσφορά ποιοτικά ανώτερων προϊόντων σε ανταγωνιστικές τιμές. Η ολοκλήρωση του ισχυρού επενδυτικού πλάνου των τελευταίων ετών έχει δημιουργήσει την απαραίτητη ελεύθερη δυναμικότητα (περίπου 50% κατά μέσο όρο) θέτοντας τις κατάλληλες προϋποθέσεις για νέες συνεργασίες. Η Εταιρεία έχει ήδη συμφωνήσει με υφιστάμενους αλλά και νέους πελάτες, νέα έργα (projects) τα οποία θα υλοποιηθούν εντός του 2025 και θα ενισχύσουν περαιτέρω τον κύκλο εργασιών και την κερδοφορία της.

Το μικτό κέρδος κατά τη χρήση 2024 ανήλθε σε 24,7 εκατ. ευρώ έναντι 21,2 εκατ. ευρώ το 2023, βελτιωμένο κατά 16% χάρη στην μεγαλύτερη συνεισφορά των επωνύμων προϊόντων της λιανικής και ξενοδοχειακής αγοράς στο σύνολο του κύκλου εργασιών, καθώς και στην μείωση του παραγωγικού κόστους, απόρροια του επενδυτικού πλάνου των προηγούμενων ετών. Το περιθώριο μικτού κέρδους ανήλθε σε 37% έναντι 34% το 2023.

Τα έξοδα διάθεσης, διοίκησης, έρευνας και ανάπτυξης της Εταιρείας ανήλθαν κατά τη χρήση 2024 σε 17,3 εκατ. ευρώ έναντι 14,6 εκατ. ευρώ το 2023 παρουσιάζοντας αύξηση κατά 19%, κυρίως λόγω του ενισχυμένου πλάνου προβολής και προώθησης των επωνύμων προϊόντων λιανικής της Παπουτσάνης για την υποστήριξη της ισχυρής ανάπτυξης του συγκεκριμένου στρατηγικού πυλώνα και της εισόδου της Εταιρείας σε νέες, μεγάλες κατηγορίες όπως αυτές της οικιακής φροντίδας.

Τα κέρδη προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων ανήλθαν σε 10,6 εκατ. ευρώ έναντι 9,2 εκατ. ευρώ το 2023 αυξημένα κατά 15%. Όπου EBITDA είναι το άθροισμα του κέρδους προ φόρων, του καθαρού χρηματοοικονομικού κόστους, των αποσβέσεων και των αποσβέσεων επιχορηγήσεων.

Τα κέρδη προ φόρων της Εταιρείας ανήλθαν σε 6,1 εκατ. ευρώ, έναντι κερδών 5,0 εκατ. ευρώ το 2023, βελτιωμένα κατά 20%. Τα κέρδη μετά από φόρους ανήλθαν σε 5,3 εκατ. ευρώ έναντι κερδών 4,1 εκατ. ευρώ το 2023, βελτιωμένα κατά 29%.

Επισκόπηση ανά Τομέα Δραστηριότητας

Επώνυμα Προϊόντα: Η κατηγορία παρουσιάζει ισχυρή ανάπτυξη κατά 17% σε σύγκριση με το 2023, οδηγούμενη κυρίως από το brand ΑΡΚΑΔΙ (+69% σε σχέση με το 2023), και τις εξαγωγές (+22% σε σχέση με το 2023). Εξαιρώντας τις προαναφερθείσες περιοχές, οι πωλήσεις των επώνυμων προϊόντων ΠΑΠΟΥΤΣΑΝΗΣ εμφανίζουν ανάπτυξη 6% σε σχέση με το 2023, υπερκαλύπτοντας την πτώση της κατηγορίας του αντισηπτικού (-14% σε σχέση με το 2023), χάρη στον εμπλουτισμό του προϊοντικού χαρτοφυλακίου με καινοτόμα προϊόντα, την είσοδο σε σημαντικές νέες κατηγορίες, την δυναμική διαφημιστική υποστήριξη και την ενίσχυση της διανομής και της εικόνας των προϊόντων στα καταστήματα.

Ξενοδοχειακά Προϊόντα: Οι πωλήσεις της κατηγορίας αυξήθηκαν κατά 3,5% το 2024, οδηγούμενες από την ανάπτυξη των πωλήσεων των επώνυμων ξενοδοχειακών προϊόντων ΠΑΠΟΥΤΣΑΝΗΣ. Ταυτόχρονα, οι πωλήσεις ξενοδοχειακών προϊόντων τρίτων στο εξωτερικό κινήθηκαν πολύ ικανοποιητικά, διατηρώντας τα επίπεδα του 2023 και καλύπτοντας την υστέρηση του πρώτου εξαμήνου, η οποία οφειλόταν στην υψηλή βάση της προηγούμενης χρονιάς.

Ειδικότερα, οι πωλήσεις των επώνυμων ξενοδοχειακών προϊόντων ΠΑΠΟΥΤΣΑΝΗΣ παρουσίασαν αύξηση κατά 9%, οδηγούμενες από τις εξαγωγές, οι οποίες αναπτύχθηκαν με ισχυρό διψήφιο πρόσημο το 2024 (+53%) σε σχέση με το 2023, δημιουργώντας ισχυρές βάσεις για το μέλλον και ενισχύοντας την παρουσία των brands της Παπουτσάνης στο εξωτερικό. Οι εγχώριες πωλήσεις επώνυμων ξενοδοχειακών προϊόντων ΠΑΠΟΥΤΣΑΝΗΣ κινήθηκαν στα επίπεδα του 2023, ελαφρά ενισχυμένες (+1% σε σχέση με την περσινή χρονιά).

Προϊόντα τρίτων (βιομηχανικές πωλήσεις, ιδιωτική ετικέτα):

Οι πωλήσεις της κατηγορίας κινήθηκαν σε ικανοποιητικά επίπεδα και έκλεισαν το 2024 μειωμένες κατά 2,8% σε σχέση με το 2023, έχοντας καλύψει το μεγαλύτερο μέρος της υστέρησης του α' εξαμήνου (-10% σε σχέση με την αντίστοιχη περσινή περίοδο), καθώς οι σημαντικές νέες συνεργασίες άρχισαν να αποδίδουν. Συγκεκριμένα, η κατηγορία ενισχύθηκε κατά το δεύτερο εξάμηνο του 2024, έπειτα από την έναρξη συνεργασίας με μεγάλη πολυεθνική, με νέο κωδικολόγιο που αναπτύχθηκε σταδιακά εντός του έτους, δημιουργώντας παράλληλα ισχυρή βάση για το 2025, χρονιά κατά την οποία η συνεργασία θα βρίσκεται σε πλήρη εξέλιξη.

Βιομηχανικές πωλήσεις σαπυνομαζών: Οι πωλήσεις της κατηγορίας των σαπυνομαζών αυξήθηκαν κατά 14% σε σχέση με το 2023, αποτέλεσμα ανάπτυξης

συνεργασιών και κωδικολογίου. Στόχος της Εταιρείας παραμένει η συνεχής διεύρυνση του πελατολογίου και η περαιτέρω ανάπτυξη των συνθετικών σαπυνομαζών.

Στόχοι και προοπτικές – Προβλεπόμενη πορεία

Οι εξωγενείς παράγοντες που επηρεάζουν το περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιείται η Παπουτσάνης παραμένουν ευμετάβλητοι. Στο πλαίσιο αυτό η Εταιρεία έχει αναπτύξει στρατηγικές και τακτικές για την περαιτέρω βελτίωση της κερδοφορίας αλλά και του κύκλου εργασιών, όπως:

- **Αύξηση της ανταγωνιστικότητας και ευελιξίας της μονάδας μας στη Ριτσώνα**, ως αποτέλεσμα της ολοκλήρωσης του τριετούς επενδυτικού μας πλάνου, που εξασφαλίζει:
 - σημαντική υπερβάλλουσα παραγωγική δυναμικότητα (50% κατά μέσο όρο), δίνοντας τη δυνατότητα για νέες συνεργασίες και περιορισμό των επενδύσεων για τα επόμενα 2-3 χρόνια,
 - μείωση του παραγωγικού κόστους χάρη στον τεχνολογικά μοντέρνο εξοπλισμό που επιτρέπει ανταγωνιστικές τιμές προς τους πελάτες μας και βελτίωση της κερδοφορίας,
- **Προτεραιότητα στην ανάπτυξη με γνώμονα την αειφορία** με την εγκατάσταση φωτοβολταϊκών, τα οποία λειτουργούν από το Δεκέμβριο του 2024, συνεισφέροντας στη μείωση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος, και ταυτόχρονα συμβάλλοντας στην περαιτέρω βελτίωση του παραγωγικού κόστους.
- **Διεύρυνση της συμμετοχής των επωνύμων προϊόντων Παπουτσάνης - καταναλωτικών και ξενοδοχειακών- στο σύνολο του κύκλου εργασιών της Εταιρείας** με:
 - δυναμική ανάπτυξη σε μεγάλες νέες αγορές (οικιακή φροντίδα) με στόχο την αύξηση της διείσδυσης και του μεριδίου αγοράς των επώνυμων καταναλωτικών προϊόντων μας,
 - εστίαση στην καινοτομία και τη βιωσιμότητα με νέες προτάσεις και λύσεις που δίνουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στις επώνυμες μας σειρές σε Ελλάδα και εξωτερικό.
- **Ένταξη νέων σημαντικών πελατών στην κατηγορία παραγωγών για τρίτους με παράλληλη διεύρυνση της πελατειακής μας βάσης.**
- **Ενίσχυση και ενδυνάμωση των ανθρώπων της Εταιρείας:**
 - συνεχής εκπαίδευση και ανάπτυξη των δεξιοτήτων του ανθρώπινου δυναμικού,
 - επίπεδη και αποτελεσματική οργανωτική δομή, που επιτρέπει ταχύτητα και ευελιξία,

- προσέλκυση και διακράτηση ταλέντων σε στρατηγικές θέσεις της Εταιρείας.
- **Διασφάλιση οικονομικής ευρωστίας και αειφόρου ανάπτυξης σε ισχυρές βάσεις και δημιουργία αξίας για όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη:**
 - αναδιάρθρωση και εξορθολογισμό δαπανών,
 - περιορισμό δανεισμού μέσω βελτιστοποίησης των παραμέτρων που τον επηρεάζουν (αποθέματα, εμπορικές απαιτήσεις, υποχρεώσεις και έλεγχο επενδύσεων).

Επιχειρηματική προοπτική

Για το έτος 2025 η Εταιρεία στοχεύει στην ανάπτυξη της δραστηριότητας και τη βελτίωση της κερδοφορίας. Ειδικότερα, η Εταιρεία προβλέπει διψήφια ανάπτυξη του κύκλου εργασιών, ως αποτέλεσμα της επέκτασης των υφιστάμενων και της έναρξης σημαντικών νέων συνεργασιών στους πυλώνες των παραγωγών για τρίτους και ειδικών σαπυνομαζών. Επιπλέον, αναμένεται σημαντική περαιτέρω ενίσχυση της κατηγορίας επωνύμων προϊόντων, καθώς ήδη από το 2024 η Παπουτσάνης πέραν των προϊόντων προσωπικής φροντίδας, στα οποία παραδοσιακά δραστηριοποιείται επί δεκαετίες, έχει επεκταθεί και στην κατηγορία οικιακής φροντίδας.

Αναλυτικά ανά πυλώνα δραστηριότητας:

- Ο πυλώνας των επώνυμων προϊόντων Παπουτσάνης αποτελεί στρατηγική προτεραιότητα και αναμένεται να διατηρήσει και το 2025 την δυναμική ανάπτυξή του, μέσω του εμπλουτισμού της γκάμας των προϊόντων και της μεγαλύτερης διείσδυσης στην κατηγορία της οικιακής φροντίδας με νέα προϊόντα. Επιπλέον σημαντικά ενισχυμένες προβλέπεται να είναι και οι εξαγωγές των επώνυμων προϊόντων για το 2025.
- Ο τομέας των ξενοδοχειακών προϊόντων αναμένεται να αποτελέσει κύριο άξονα ανάπτυξης για την Παπουτσάνης, καθώς οι προβλέψεις για τον τουρισμό είναι θετικές, τόσο στην Ελλάδα, έπειτα από μία χρονιά ρεκόρ το 2024, όσο και στο εξωτερικό. Ταυτόχρονα εξακολουθούμε να χτίζουμε δυναμικά τις μακροχρόνιες υπάρχουσες συνεργασίες με στρατηγικούς πελάτες μας, ενώ έχουν μπει ισχυρές βάσεις για την ανάπτυξη των εξαγωγών των επώνυμων ξενοδοχειακών προϊόντων μας σε μία σειρά από νέες αγορές.
- Τέλος οι κατηγορίες παραγωγών για τρίτους και ειδικών σαπυνομαζών αναμένεται να συνεχίσουν την ανάπτυξή τους κυρίως μέσω διεύρυνσης του πελατολογίου και περαιτέρω ανάπτυξης της γκάμας των προϊόντων που παράγουμε για τους πελάτες αυτούς, αλλά και ανάπτυξης των συνθετικών σαπυνομαζών.



Η Διοίκηση προτίθεται να προτείνει στην Τακτική Γενική Συνέλευση των Μετόχων τη διανομή μερίσματος μικτού ποσού €0,03 ανά μετοχή.