

# **ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΣΦΑΚΙΑΝΑΚΗ**

**Εταιρική Παρουσίαση  
Μάιος 2007**

# Επισήμανση

Αυτά τα προκαταρκτικά υλικά και κάθε συνοδευτική προφορική παρουσίαση (μαζί, τα "Υλικά") προετοιμάστηκαν από την ΣΦΑΚΙΑΝΑΚΗΣ Α.Ε.Β.Ε. (η "Εταιρεία") και προορίζονται αποκλειστικά για την πληροφόρηση του Αποδέκτη. Τα Υλικά είναι σε μορφή προσχεδίου και οι αναλύσεις και τα συμπεράσματα που περιέχονται σε αυτά είναι προκαταρκτικής φύσεως και υπόκεινται σε περαιτέρω έρευνα και ανάλυση. Τα Υλικά δεν έχουν σκοπό να προσφέρουν καμία τελεσίδικη συμβουλή ή άποψη και δεν θα πρέπει κανείς να βασίζεται σε αυτά για κανέναν λόγο. Τα Υλικά δεν επιτρέπεται να αναπαραχθούν, συνολικά ή εν μέρει, ούτε να συνοψιστούν, να εξαχθούν περικοπές, να αναφερθούν αποσπασματικά ή να γίνει άλλου τύπου δημόσια αναφορά σε αυτά, καθώς και να συζητηθούν ή να αποκαλυφθούν σε οποιονδήποτε χωρίς την γραπτή άδεια της Εταιρείας.

Η Εταιρεία δεν έχει επαληθεύσει καμία από τις πληροφορίες που της παρασχέθηκαν προκειμένου να προετοιμάσει τα Υλικά και δεν δίδεται καμία εξασφάλιση ή εγγύηση ούτε η Εταιρεία αποδέχεται καμία ευθύνη σχετικά με την ακρίβεια, την αξιοπιστία ή την πληρότητα αυτών των πληροφοριών. Τα συμπεράσματα που περιέχονται στα Υλικά αποτελούν προκαταρκτικές απόψεις της Εταιρείας κατά την ημερομηνία των Υλικών και βασίζονται αποκλειστικά στις πληροφορίες που απέκτησε από αυτά μέχρι τη συγκεκριμένη ημερομηνία. Οι πληροφορίες που περιλαμβάνονται σ' αυτό το έγγραφο ενδέχεται να υποστούν αλλαγές και η Εταιρεία δεν έχει καμία υποχρέωση να ανανεώσει τις πληροφορίες αυτής της έκθεσης. Ο Αποδέκτης είναι ο αποκλειστικός υπεύθυνος για την αποτίμηση των πληροφοριών που εμπεριέχονται στα Υλικά και την ανάληψη οποιασδήποτε επιχειρηματικής απόφασης υπό τη μορφή συναλλαγών που προτείνονται, ή προκύπτουν, από τα Υλικά. Η Εταιρεία δεν έχει κάνει ανεξάρτητη εκτίμηση ή αποτίμηση των μετοχών, του ενεργητικού ή των υποχρεώσεων (έκτακτων ή άλλων) της Εταιρείας.

Όλες οι προβλέψεις και τα πιθανά σενάρια των Υλικών είναι προκαταρκτικές επεξηγηματικές ασκήσεις που βασίζονται στις υποθέσεις που εμπεριέχονται, οι οποίες μπορεί να αποδειχθούν σωστές ή λάθος. Η πραγματικότητα μπορεί να επηρεαστεί από αλλαγές οικονομικού ή άλλου τύπου, που δεν μπορούν να προβλεφθούν. Καμία εξασφάλιση ή εγγύηση δεν δίδεται ότι οι εκτιμήσεις που εμπεριέχονται θα επιτευχθούν.

## **ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΣΦΑΚΙΑΝΑΚΗ**

- **Ιστορικό Ομίλου & Ανάπτυξη**
- **Παρουσίαση Ομίλου**
- **Στρατηγική**
- **Οικονομικά Στοιχεία**

# Ιστορικό Ομίλου & Ανάπτυξη

**1958:** Ίδρυση της εταιρείας από τον κ. Ν. Σφακιανάκη ως Bussing Hellas A.E.

**1967:** Ανάληψη από την Εταιρεία Αποκλειστικής διανομής της Suzuki για την Ελλάδα

**1974:** Ανάληψη από την Εταιρεία Αποκλειστικής διανομής της Hino Motors για την Ελλάδα

**1975:** Συμφωνία με τη MAN για την κατασκευή λεωφορείων και φορτηγών χρησιμοποιώντας μηχανικά μέρη της MAN

**1998:**

- Ίδρυση της AutoTeam A.E., Dealer της OPEL
- Είσοδος στον τομέα του Operating Leasing (μακροχρόνιες μισθώσεις), ίδρυση της Executive Lease A.E.
- Ίδρυση της PANERAGON A.E., ανάληψη της αποκλειστικής διανομής της DAF (φορτηγά) και της Landini (γεωργικά τρακτέρ)
- Ίδρυση της Executive Insurance Brokers A.E.
- Ίδρυση της ALPAN ELECTROLINE (διανομή & λιανική πώληση ηλεκτρικών συσκευών, κινητών τηλεφώνων και προϊόντων πληροφορικής και multimedia )

**2000:** Ίδρυση της AutoLink A.E., Dealer της FORD

**1958-1980**

**1981-1997**

**1998-2000**

**2001-2007**

**1993:** Μετονομασία της Εταιρείας σε ΣΦΑΚΙΑΝΑΚΗΣ Α.Ε.Β.Ε.

**1993:** Δραστηριοποίηση στη Λιανική πώληση αυτοκινήτων Suzuki (Personal Best A.E.)

**1993:** Ίδρυση της Mirkat Ltd, αποκλειστικός διανομέας της Suzuki στη Βουλγαρία

**1997:** Εισαγωγή της Εταιρείας στην Κύρια Αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών

**2001:** Απόκτηση του 50% της SPEEDEX A.E. (υπηρεσίες ταχυμεταφορών)

• Απόκτηση του Master Franchise για τη National-Alamo στην Ελλάδα (RAC)

**2002:** Ίδρυση της AutoForum A.E., Dealer της VOLVO

• Ίδρυση της Cadillac Hellas A.E. (Cadillac, Corvette, Hummer) ως αποκλειστικός αντιπρόσωπος & RMO για την Ελλάδα

**2005:** Ίδρυση της Σφακιανάκης Εμπορική Α.Ε., Dealer της BMW

**2006:** Ίδρυση της MIRKAT DOOEL (Αποκλειστικός διανομέας προϊόντων Suzuki στα Σκόπια)

• Απόκτηση του 49.9% της Αθωνικής Τεχνικής Α.Ε., είσοδος στον τομέα του Real Estate

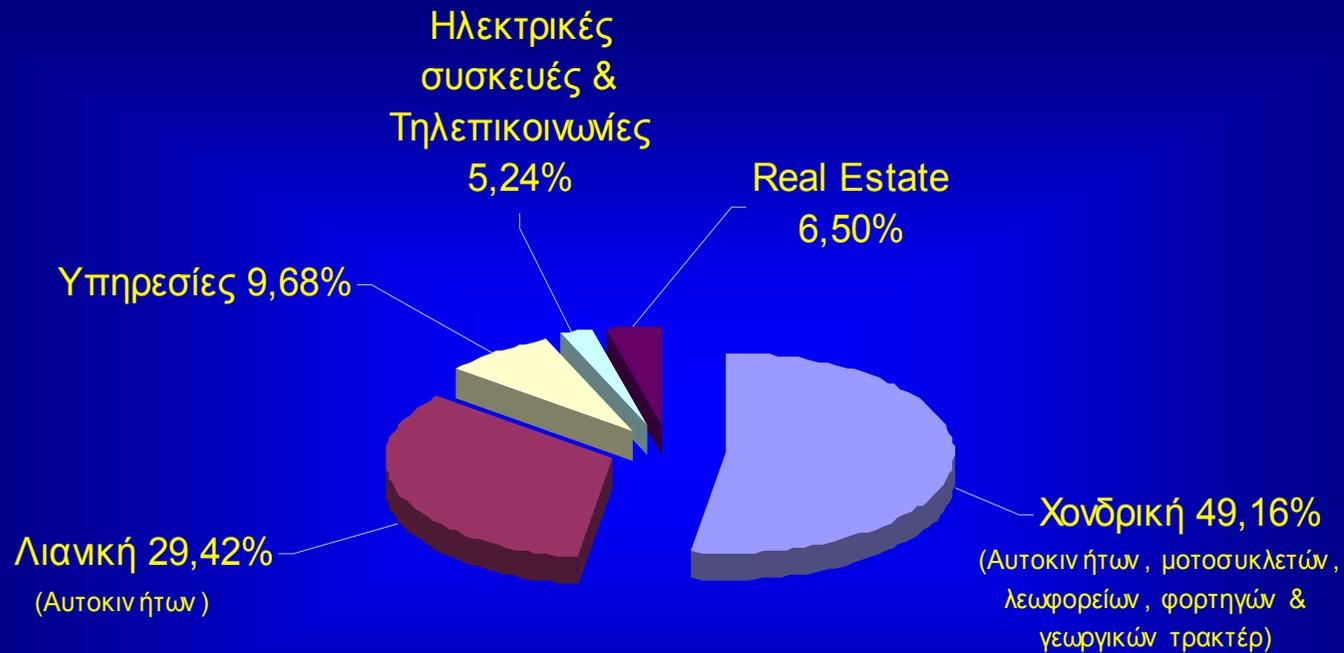
# Παρουσίαση Ομίλου

# Δομή Ομίλου

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ	ΜΑΡΚΑ	ΕΤΑΙΡΕΙΑ	Συμμετοχή %	Πωλήσεις	EBITDA	Προσωπικό
Χονδρική πώληση αυτοκινήτων, δικύκλων, φορτηγών, λεοφωρέων και τρακτέρ	Suzuki	ΣΦ ΑΚΙΑΝΑΚΗΣ Α.Ε.Β.Ε.		276,7	40,3	360
	DAF, Ford Trucks, Temsa, VDL Berkhof, Landini - Valpadana	Panergon A.E.	100,0%			
	Suzuki, Ford Trucks	Mirkat Ltd (Βουλγαρία)	99,9%			
	Suzuki	Mirkat Dooel Skorje	100,0%			
Λιανκή πώληση αυτοκινήτων και δικύκλων	Suzuki	Personal Best A.E.		164,8	4,1	445
	Opel	Autoteam A.E.				
	Ford	Autolink A.E.				
	Volvo	Autoforum A.E.				
	Cadillac, Corvette, Hummer	Cadillac Hellas A.E.				
BMW	Σφακιανάκης Εμπορική Α.Ε.					
Υπηρεσίες	LTR & RAC	Executive Lease A.E.	100,0%	54,5	5,3	514
	Υπηρεσίες μεσπείας ασφαλίστων	Ex. Insurance Brokers A.E.	100,0%			
	Υπηρεσίες ταχυμεταφορών	Speedex A.E.	49,5%			
	LTR & RAC	Mirkat Ltd (Βουλγαρία)	99,9%			
Χονδρική & Λιανκή Ηλεκτρικών Ειδών		Alpan Electroline Ltd.	40,0%	29,5	0,5	165
Real Estate & Κατασκευές		Αθωνική Τεχνική Α.Ε.	49,9%	36,6	4,3	100
Σύνολο Πωλήσεων Ομίλου				506,3		
Ενδοεταιρικές Πωλήσεις				55,8		

Τα ποσά είναι σε εκατ. €

# Πωλήσεις Ομίλου ανά Δραστηριότητα



# Μία Δυναμική Εταιρεία

## ΣΦΑΚΙΑΝΑΚΗΣ Α.Ε.Β.Ε.

- Διατηρεί συστηματικά το υψηλότερο Μικτό Περιθώριο Κέρδους στην Ελληνική Αγορά Αυτοκινήτων.
- Επιτυγχάνει συνεχή ανάπτυξη Πωλήσεων και Μεριδίου Αγοράς τα τελευταία επτά έτη.
- Βρίσκεται ανάμεσα στις τρεις πρώτες ελληνικές εταιρείες αυτοκινήτων όσον αφορά τα Κέρδη προ Φόρων.
- Καλύτερη επίδοση πωλήσεων στην Ευρώπη επιτυγχάνοντας τη μεγαλύτερη διείσδυση στην αγορά για την SUZUKI (5,3%) σε σύγκριση με ένα μέσο όρο 1,6% στις άλλες χώρες της Ε.Ε. Αυτό το μερίδιο αγοράς τοποθετεί τη Suzuki στη 2η θέση, ανάμεσα στους Ιάπωνες κατασκευαστές, στην ελληνική αγορά.
- Ελκυστική αποτίμηση με P/E 9,6 στις 30/4/2007.
- Έχει αναπτύξει ένα εκτεταμένο και αποτελεσματικό δίκτυο πωλήσεων το οποίο καλύπτει όλη την ελληνική επικράτεια.

# Δίκτυο Suzuki στην Ελλάδα



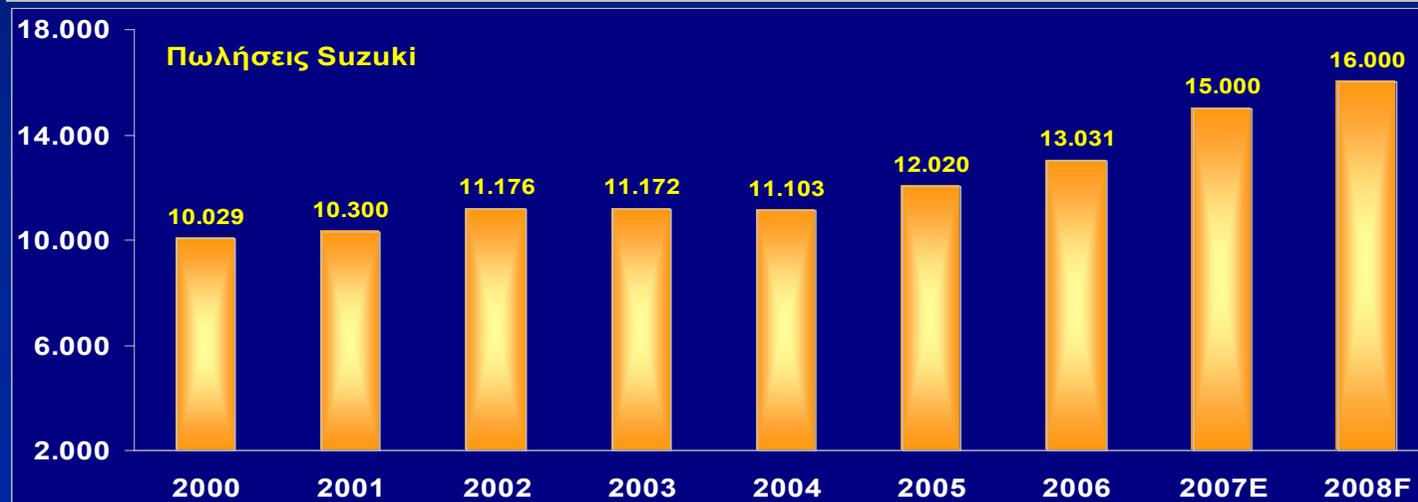
Δίκτυο Διανομής - 67 σημεία πώλησης

## Ιδιόκτητο Δίκτυο Λιανικής – Εκθέσεις

ΜΑΡΚΑ	ΠΕΡΙΟΧΗ	2007
SUZUKI Αυτοκίνητα	Αθήνα	8
OPEL	Αθήνα & Θεσσαλία	7
FORD	Νοτιοδυτική Αθήνα	3
VOLVO	Αθήνα & Θεσσαλονίκη	2
CADILLAC	Αθήνα & Θεσσαλονίκη	4
BMW	Αθήνα	4
SUZUKI Δίκυκλα	Αθήνα, Κόρινθος, Κρήτη	9
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>		<b>37</b>

## Εξέλιξη Πωλήσεων

<b>Πωλήσεις Αυτοκινήτων</b>	<b>2006</b>	<b>2007<sup>E</sup></b>	<b>2008<sup>F</sup></b>
Καινούργια (Χονδρική- Suzuki)	13.031	15.000	16.000
Καινούργια (Λιανική- Όλες οι μάρκες)	8.846	10.000	11.000
Μεταχειρισμένα	1.824	2.200	2.500
<b>Μερίδιο Αγοράς Καινούργιων Αυτοκινήτων :</b>	<b>6,8%</b>	<b>7,8%</b>	<b>8,4%</b>
Φορτηγά & Λεωφορεία	161	180	200
Τρακτέρ	547	575	600



Σημείωση : \* Οι υπολογισμοί βασίζονται σε 270.000 μονάδες ετήσιων ταξινομήσεων

# PANERGON

Αποκλειστικός διανομέας των φορτηγών DAF και Ford, των λεωφορείων Temsa και VDL Berkhof καθώς και των αγροτικών τρακτέρ Landini - Valpadana.

Μερίδιο Αγοράς & Εξέλιξη Πωλήσεων :

- **DAF** : 7,0% Μερίδιο Αγοράς
- **LANDINI** : 15,5% Μερίδιο Αγοράς (Ηγέτης Αγοράς)
- **Ετήσια ανάπτυξη πωλήσεων (CAGR) : 25,3 %**

	2004	2005	2006	2007 <sup>E</sup>
Πωλήσεις Φορτηγών DAF (μονάδες)	74	109	161	180
Πωλήσεις Τρακτέρ Landini-Valpadana (μονάδες)	375	504	547	575
Ετήσιες Πωλήσεις (σε εκατ. €)	21,6	28,4	37,5	42,5
ΕΒΙΤΔΑ (σε εκατ. €)	1,1	1,2	3,4	3,9

## EXECUTIVE LEASE

Μακροχρόνιες μισθώσεις για όλες τις μάρκες αυτοκινήτων.  
Αποκλειστική Δικαιόχρηση (Master Franchisee) της National/Alamo RAC.

• Ετήσια ανάπτυξη πωλήσεων (CAGR) : 14,4 %

	2004	2005	2006	2007 <sup>E</sup>
L.T.R. Στόλος Αυτοκινήτων (μονάδες)	1.950	2.100	2.500	2.750
R.A.C. Στόλος Αυτοκινήτων (μονάδες)	1.600	2.050	2.250	2.500
Ετήσιες Πωλήσεις (σε εκατ.€)	18,7	21,5	25,4	28,0
ΕΒΙΤΔΑ (σε εκατ. €)	2,1	4,6	6,0	7,0

## MIRKAT Ltd

Αποκλειστικός διανομέας των προϊόντων SUZUKI και των φορτηγών Ford στη Βουλγαρία.

Μακροχρόνιες μισθώσεις για όλες τις μάρκες αυτοκινήτων.

Αποκλειστική Δικαιόχρηση (Master Franchisee) της National/Alamo RAC.

Μερίδιο Αγοράς & Εξέλιξη Πωλήσεων :

- 3,0% μερίδιο αγοράς
- 2η θέση ανάμεσα στις ιαπωνικές μάρκες
- Ετήσια ανάπτυξη πωλήσεων (CAGR) : 55,9 %

	2004	2005	2006	2007 <sup>E</sup>
Πωλήσεις καινούργιων αυτοκινήτων (μονάδες)	504	555	820	1.000
Πωλήσεις Φορτηγών (μονάδες)			61	80
Ετήσιες Πωλήσεις (σε εκατ. €)	6,6	8,0	19,8	25,0
ΕΒΙΤΔΑ (σε εκατ. €)	0,5	0,8	2,4	3,0

# ALPAN ELECTROLINE

Αποκλειστικός εισαγωγέας και διανομέας στην Κύπρο για:

- **Samsung** : Ηλεκτρικά είδη, κινητά τηλέφωνα & προϊόντα πληροφορικής
- **Korting** : Λευκές συσκευές
- **Ariston** : Λευκές συσκευές
- **Indesit** : Λευκές συσκευές
- **Kupperbusch** : Λευκές συσκευές

Η μεγαλύτερη αλυσίδα ηλεκτρικών ειδών (χονδρική-λιανική) στη Κύπρο.

Παρουσία σε όλες τις πόλεις της Κύπρου με 9 καταστήματα (3 από τα οποία ιδιόκτητα) σε κύρια σημεία διαθέτοντας όλες τις μεγάλες μάρκες ηλεκτρικών συσκευών.

- **Ετήσια ανάπτυξη πωλήσεων (CAGR) : 26,8 %**

	2004	2005	2006	2007 <sup>E</sup>
Εκθέσεις	7	8	9	9
Ετήσιες Πωλήσεις (σε εκατ. €)	14,7	20,8	25,8	30,0
EBITDA (σε εκατ. €)	1,0	1,1	1,4	1,8

## ΑΘΩΝΙΚΗ ΤΕΧΝΙΚΗ

Real Estate με έμφαση στην ανάπτυξη Εμπορικών Κέντρων, μεγάλης κλίμακας Αστικών ακινήτων καθώς και Παραθεριστικών κατοικιών.

- Ετήσια ανάπτυξη πωλήσεων (CAGR) : 17,0 %

	2005	2006	2007 <sup>E</sup>
Ανεκτέλεστο (σε εκατ. €)	93,5	120,0	150,0
Ετήσιες Πωλήσεις (σε εκατ. €)	36,5	36,6	50,0
ΕΒΙΤΔΑ (σε εκατ. €)	3,0	4,4	6,0

**Στρατηγική**

# Στρατηγική

## Οργανική Ανάπτυξη & Αναδιοργάνωση

- Διατήρηση υψηλού Μικτού Περιθωρίου Κέρδους
- Αύξηση Πωλήσεων και Μεριδίου Αγοράς
- Αύξηση Αποδοτικότητας και Κερδοφορίας (συγχώνευση εταιρειών λιανικής)
- Βελτίωση Υπηρεσιών After Sales και Δικτύου Υποστήριξης

## Γεωγραφική Παρουσία & Επέκταση σε νέες Χώρες

- ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ
- ΚΥΠΡΟΣ
- ΣΚΟΠΙΑ
- ΑΛΒΑΝΙΑ

## Ανάπτυξη - Εκμετάλλευση Επιχειρηματικών Ευκαιριών

- Αύξηση Στόλου μακροχρόνιων μισθώσεων (LTR) και Μεριδίου Αγοράς
- Εκμετάλλευση ευκαιριών στον τομέα των ακινήτων (απόκτηση ακινήτων για ανάπτυξη)

# Στρατηγική

Ο Όμιλος ΣΦΑΚΙΑΝΑΚΗ απασχολεί πέραν των 1.600 εργαζομένων και είναι ένας από τους 50 μεγαλύτερους ελληνικούς εμπορικούς ομίλους.

Από τον Απρίλιο του 2007 η Εταιρεία διαπραγματεύεται στην κατηγορία μεγάλης κεφαλαιοποίησης του Χ.Α.Α.

Η δυναμική ανάπτυξη του Ομίλου έχει βασιστεί :

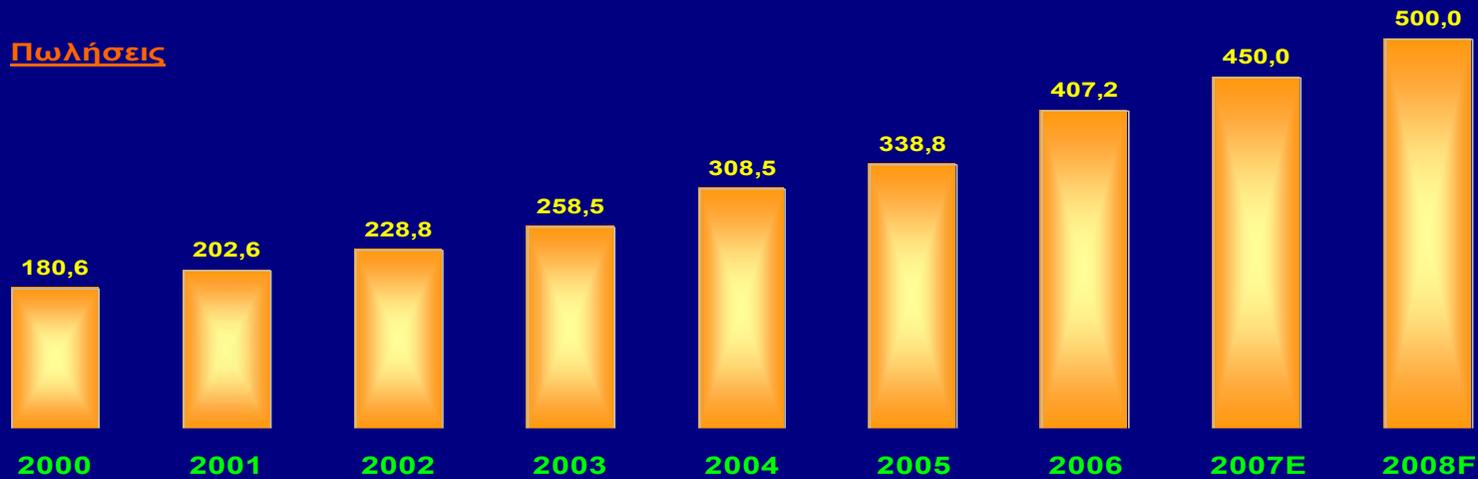
- στην ισχυρή εικόνα που έχει εδραιωθεί για τη Suzuki καθώς και τις υπόλοιπες μάρκες που εκπροσωπεί ο Όμιλος
- στο εκτεταμένο και αποτελεσματικό δίκτυο λιανικής
- στη στρατηγική διεύρυνσης επιχειρηματικής δράσης
- στη δραστηριοποίηση σε νέες αγορές της Ευρώπης

Η φιλοσοφία του Ομίλου ΣΦΑΚΙΑΝΑΚΗ στηρίζεται στην ποιοτική διαφοροποίηση, στις μοναδικές προσφερόμενες υπηρεσίες και στην αναζήτηση νέων πεδίων επιχειρηματικής δράσης με στόχο την συνεχή ανάπτυξη του κύκλου εργασιών και της κερδοφορίας του Ομίλου.

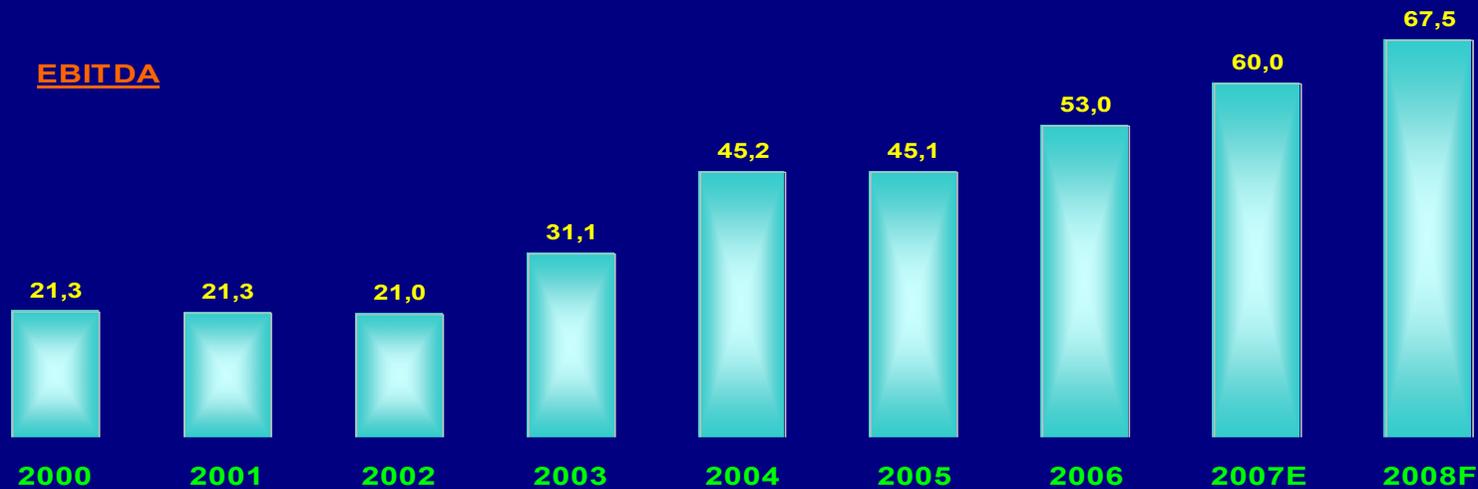
# Οικονομικά Στοιχεία

# Εξέλιξη Πωλήσεων & EBITDA του Ομίλου

## Πωλήσεις



## EBITDA



\* Τα ποσά είναι σύμφωνα με τις δημοσιευμένες ενοποιημένες οικονομικές καταστάσεις

## Αποτελέσματα (Όμιλος)

(σε εκατ. €)	2005	2006	'06-05	2007 <sup>E</sup>	'07-06
<b>Πωλήσεις</b>	<b>338,79</b>	<b>407,18</b>	<b>20,2%</b>	<b>450,00</b>	<b>10,5%</b>
Μικτό Κέρδος	95,23	112,03	17,6%	125,00	11,6%
EBITDA	46,27	52,95	14,4%	60,00	13,3%
EBIT	31,24	33,07	5,9%	38,50	16,4%
Κέρδη προ Φόρων	22,00	35,73	62,4%	37,50	5,0%
<b>Κέρδη μετά από Φόρους</b>	<b>12,73</b>	<b>23,74</b>	<b>86,5%</b>	<b>27,00</b>	<b>13,7%</b>
P/E *	17,99	9,65		8,48	
P/BV *	2,74	2,37		2,04	
DPS	0,25	0,50	100,0%	0,60	20,0%
Μερισματική Απόδοση (%) *	1,4%	2,9%		3,4%	
EPS *	0,97	1,80	86,5%	2,05	13,7%
Κεφαλαιοποίηση/Πωλήσεις *	0,68	0,56		0,51	

Σημείωση : \* Οι υπολογισμοί βασίζονται στην τιμή της μετοχής 17,40 Ευρώ (30.04.2007)

## Ισολογισμός (Όμιλος)

(σε εκατ. €)	2005	2006	'06-05	2007 <sup>E</sup>	'07-06
Πάγια Στοιχεία	141,16	165,92	17,5%	175,00	5,5%
Κεφάλαιο Κίνησης	242,13	265,52	9,7%	280,00	5,5%
<b>Σύνολο Ενεργητικού</b>	<b>400,05</b>	<b>493,42</b>	<b>23,3%</b>	<b>525,00</b>	<b>6,4%</b>
Ίδια Κεφάλαια	87,84	102,01	16,1%	125,00	22,5%
Τραπεζικός Δανεισμός	198,38	259,09	30,6%	230,00	-11,2%
<b>Σύνολο Παθητικού</b>	<b>400,05</b>	<b>493,42</b>	<b>23,3%</b>	<b>525,00</b>	<b>6,4%</b>
Διαθέσιμα και Ισοδύναμα	39,41	38,69		20,00	
Καθαρός Δανεισμός	158,97	220,40		210,00	
<b>Δάνεια / Ίδια Κεφάλαια</b>	<b>2,26</b>	<b>2,54</b>		<b>1,84</b>	
<b>Καθαρός Δανεισμός / Ίδια Κεφάλαια</b>	<b>1,81</b>	<b>2,16</b>		<b>1,68</b>	

# Στοιχεία Μετοχής

Κωδικός Χ.Α.Α.

Κωδικός Reuters

Κωδικός Bloomberg

ISIN

Αριθμός μετοχών

Τιμή κλεισίματος την 30.04.2007

Κεφαλαιοποίηση 30.04.2007 (εκατ. € )

Υψηλό 52 εβδομάδων

Χαμηλό 52 εβδομάδων

% ετήσιας μεταβολής

Free Float

ΣΦΑ

SFAr.AT

SFA GA

GRS279503007

13.162.500

17,40

229,03

17,90

5,40

212,9%

20,3%



# ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΣΦΑΚΙΑΝΑΚΗ

## ΣΦΑΚΙΑΝΑΚΗΣ Α.Ε.Β.Ε.

Σιδηροκάστρου 5-7

Τ.Κ. 11855 Αθήνα

Ελλάδα

Τηλ.: +30 210 3499000

Fax: +30 210 3476191

email: [sfakianakis@sfakianakis.gr](mailto:sfakianakis@sfakianakis.gr)

<http://www.sfakianakis.gr>