

ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΣΦΑΚΙΑΝΑΚΗ

**Εταιρική Παρουσίαση
Ιούλιος 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: Ανάλυση από την Εταιρεία Αποκλειστικής διανομής της Suzuki για την Ελλάδα

1974: Ανάλυση 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 ALPAN ELECTROLINE (διανομή & λιανική πώληση ηλεκτρικών συσκευών, κινητών τηλεφώνων και προϊόντων πληροφορικής και multimedia)

1999:

• Ίδρυση της PANERGON A.E., ανάληψη της αποκλειστικής διανομής της DAF (φορτηγά) και της Landini (γεωργικά τρακτέρ)

• Ίδρυση της Executive Insurance Brokers A.E.

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

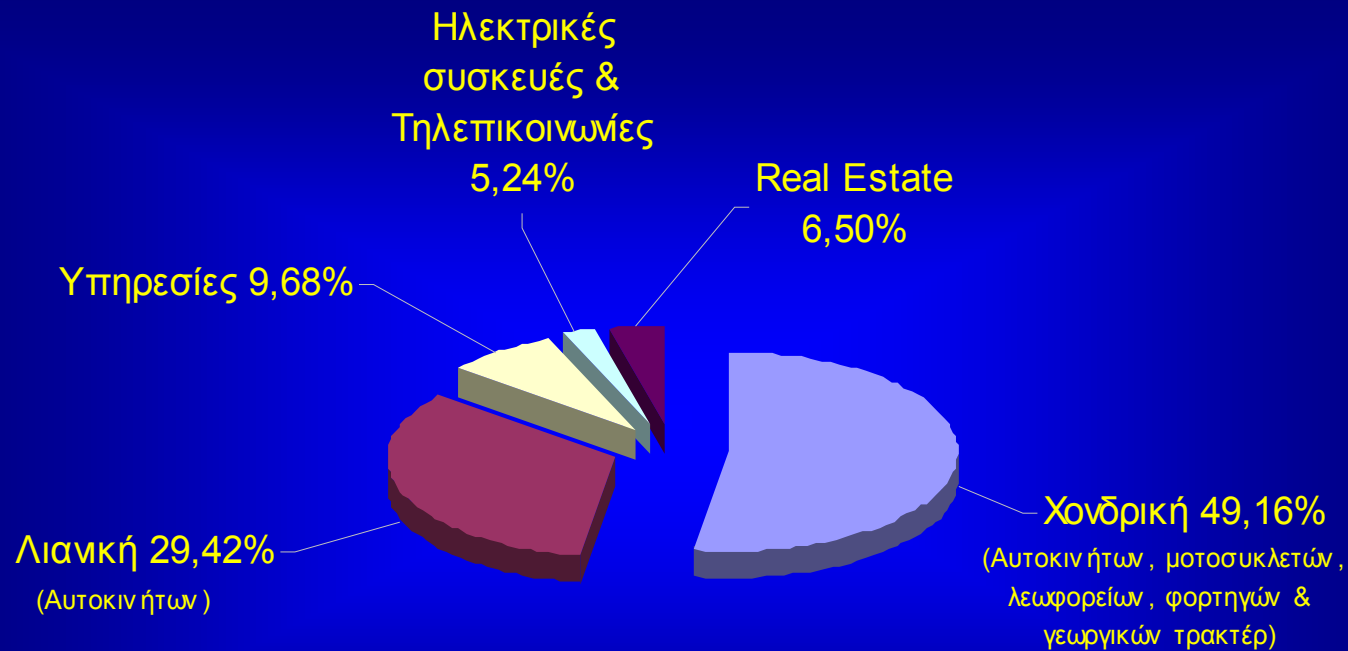
Παρουσίαση Ομίλου

Δομή Ομίλου

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ	ΜΑΡΚΑ	ΕΤΑΙΡΕΙΑ	Συμμετοχή %	Πωλήσεις		ΕΒΙΤΔΑ		Προσωπικό
				2006	2007	2006	2007	
Χονδρική πώληση αυτοκινήτων, δίκυκλων, φορτηγών, λεοφωρέων και τρακτέρ	Suzuki	ΣΦ ΑΚΙΑΝΑΚΗΣ Α.Ε.Β.Ε.						
	DAF, Ford Trucks, Tamsa, VDL Berkhof, Landini - Valpadana	Panergon A.E.	100,0%	276,7	320,0	40,3	48,0	360
	Suzuki, Ford Trucks Suzuki	Mirkat Ltd (Βουλγαρία) Mirkat Doool Skorje	99,9% 100,0%					
Λιανική πώληση αυτοκινήτων και δίκυκλων	Suzuki	Personal Best A.E.						
	Opel	Autoteam A.E.						
	Ford	Autolink A.E.		164,8	170,0	4,1	6,0	445
	Volvo	Autoforum A.E.						
	Cadillac, Corvette, Hummer BMW	Cadillac Hellas A.E. Σφακιανάκης Εμπορική Α.Ε.						
Υπηρεσίες	LTR & RAC	Executive Lease A.E.	100,0%					
	Υπηρεσίες μεσεπίας ασφαλίσεων	Ex. Insurance Broker:	100,0%	54,5	60,0	5,3	7,5	514
	Υπηρεσίες ταχυμεταφορών	Speedex A.E.	49,5%					
	LTR & RAC	Mirkat Ltd (Βουλγαρία)	99,9%					
Χονδρική & Λιανική Ηλεκτρικών Ειδών	Alpan Electroline Ltd.	40,0%	28,5	30,0	0,5	0,5	165	
Real Estate & Κατασκευές	Αθωνική Τεχνική Α.Ε.	49,9%	36,6	50,0	4,3	6,0	100	
Σύνολο Πωλήσεων Ομίλου				505,3	566,0			
Ενδοεταιρικές Πωλήσεις				55,8	64,0			

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, περίπου 27% τα τελευταία 5 έτη.
- Επιτυγχάνει συνεχή ανάπτυξη Πωλήσεων και Μεριδίου Αγοράς (περίπου 5%) τα τελευταία 7 έτη.
- Βρίσκεται ανάμεσα στις τρεις πρώτες ελληνικές εταιρείες αυτοκινήτων όσον αφορά στο EBITDA και στα καθαρά Κέρδη προ Φόρων τα τελευταία 5 έτη.
- Το 2006 παρουσίασε το υψηλότερο ποσοστό μικτού κέρδους και EBITDA καθώς και τα υψηλότερα καθαρά κέρδη προ φόρων στον κλάδο αυτοκινήτου.
- Τα τελευταία 4 έτη παρουσιάζει τα υψηλότερα ίδια κεφάλαια στο κλάδο αυτοκινήτου.
- Καλύτερη επίδοση πωλήσεων στην Ευρώπη επιτυγχάνοντας τη μεγαλύτερη διείσδυση στην αγορά για την SUZUKI (5,2%) 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.
- Έχει αναπτύξει ένα εκτεταμένο και αποτελεσματικό δίκτυο πωλήσεων το οποίο καλύπτει όλη την ελληνική επικράτεια.

Δίκτυο Suzuki στην Ελλάδα



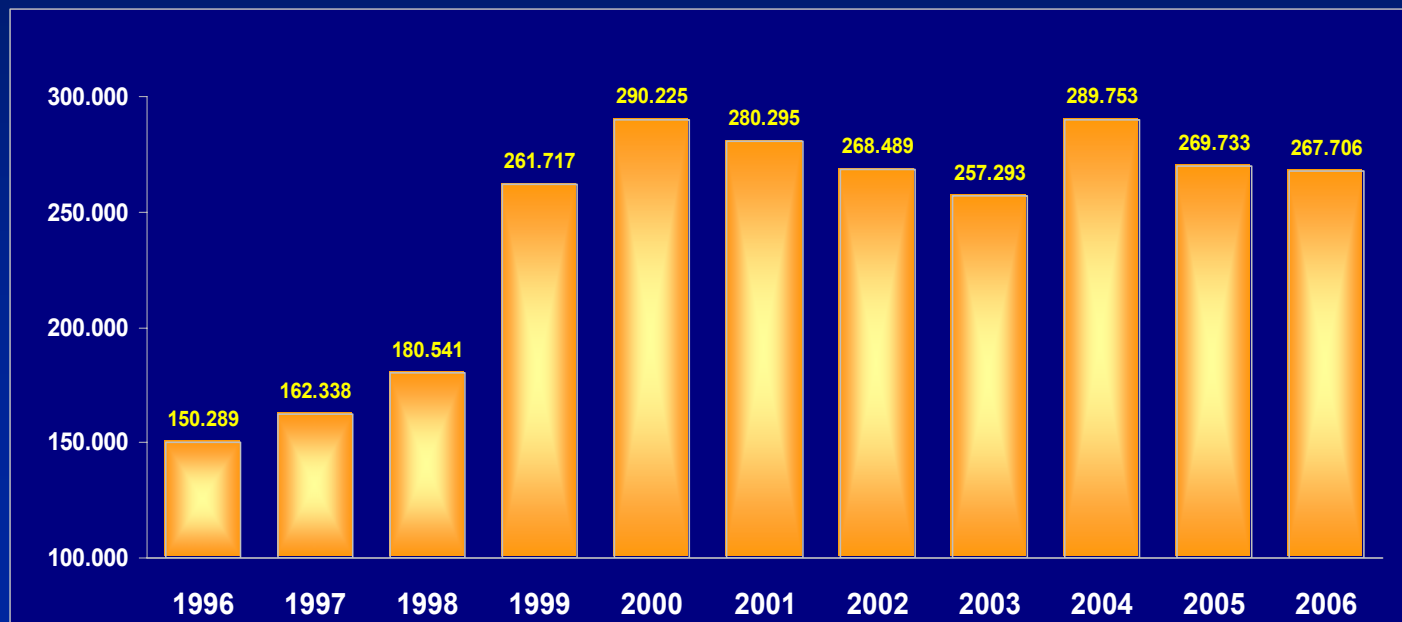
Δίκτυο Διανομής - 67 σημεία πώλησης

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
ΣΥΝΟΛΟ		37

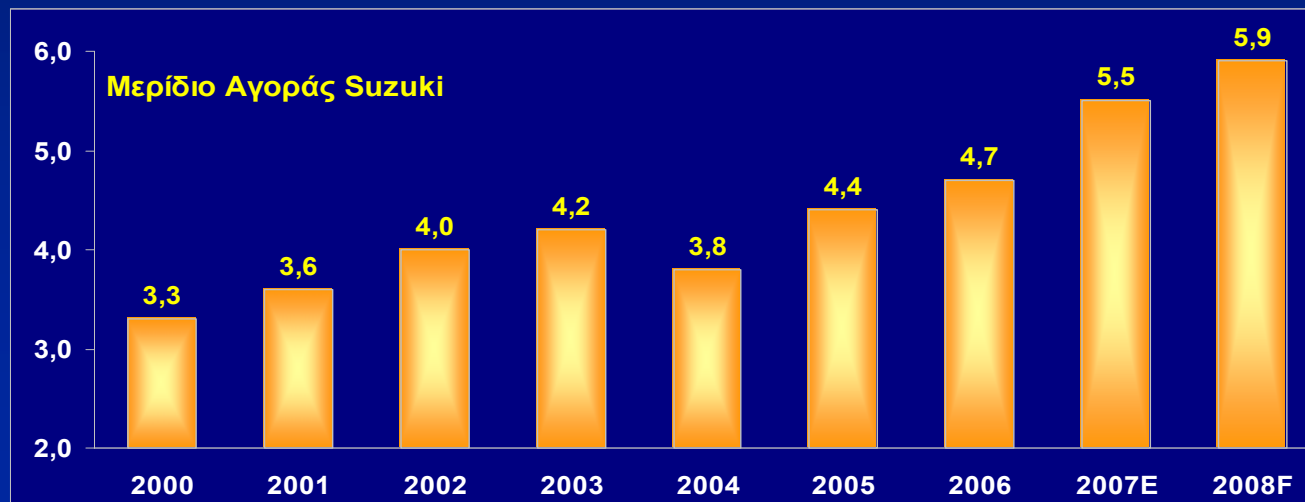
Ταξινομήσεις Επιβατικών Αυτοκινήτων στην Ελληνική Αγορά

Η δυναμική της ελληνικής αγοράς τα τελευταία χρόνια παραμένει ισχυρή. Επιπλέον, λαμβάνοντας υπόψη ότι η μέση ηλικία των επιβατικών αυτοκινήτων στην Ελλάδα εξακολουθεί να είναι υψηλότερη (11 έτη) από την αντίστοιχη μέση ηλικία αυτοκινήτων στην Ευρώπη (8 έτη), αναμένεται ότι τα επόμενα χρόνια η ελληνική αγορά θα εξακολουθήσει να είναι ισχυρή και να κινείται σε επίπεδα μεταξύ 260.000 – 300.000 αυτοκινήτων. Επιπλέον, η πιθανή κατάργηση του υψηλού τέλους ταξινόμησης θα έχει επιπρόσθετο θετικό αντίκτυπο στο μέγεθος της αγοράς αυτοκινήτου.



Θέση της Suzuki & Τάση Μεριδίου Αγοράς 2006

ΜΑΡΚΑ	ΤΑΞΙΝΟΜΗΣΕΙΣ	ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ
	2006	2006
1. TOYOTA	25.514	9,5%
2. VOLKS WAGEN	21.256	7,9%
3. FORD	20.357	7,6%
4. HYUNDAI	19.715	7,4%
5. OPEL	18.154	6,8%
6. PEUGEOT	13.363	5,0%
7. SUZUKI	12.651	4,7%
8. CITROEN	12.128	4,5%
9. NISSAN	11.222	4,2%
10. SEAT	10.408	3,9%



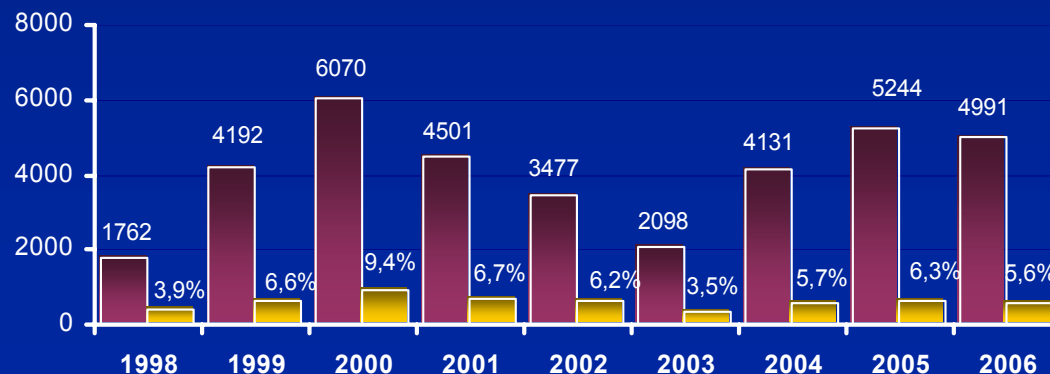
Θέση της Suzuki & Τάση Μεριδίου Αγοράς 2007 (ΥΤΔ)

ΜΑΡΚΑ	ΤΑΞΙΝΟΜΗΣΕΙΣ	ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ
	2007	2007
1. TOYOTA	13.675	10,4%
2. OPEL	10.973	8,4%
3. VOLKSWAGEN	10.634	8,1%
4. FORD	8.994	6,9%
5. HYUNDAI	8.140	6,2%
6. SUZUKI	6.816	5,2%
7. CITROEN	6.754	5,1%
8. PEUGEOT	6.656	5,1%
9. FIAT	5.611	4,3%
10. NISSAN	5.479	4,2%

Ταξινομήσεις Μοτοσικλετών στην Ελληνική Αγορά 2006

ΜΑΡΚΑ	ΤΑΞΙΝΟΜΗΣΕΙΣ	ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ
1. HONDA	16.242	18,4%
2. PIAGGIO	11.151	12,6%
3. YAMAHA	12.525	14,2%
4. MODENAS	6.318	7,1%
5. SUZUKI	4.991	5,6%
6. B.M.W.	1.311	1,5%
7. APRILIA	1.906	2,2%
8. KWANG YANG	3.302	3,7%
9. SYM	1.966	2,2%
10. KAWASAKI	2.753	3,1%

ΤΑΞΙΝΟΜΗΣΕΙΣ ΔΙΚΥΚΛΩΝ SUZUKI & ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ 1998-2006



Ταξινομήσεις Μοτοσικλετών 2006 J4 126 cc +

ΜΑΡΚΑ	2006		2005		+/-%
YAMAHA	6.569	33,77%	5.750	31,24%	14,24%
HONDA	6.182	31,78%	6.100	33,14%	1,34%
SUZUKI	4.920	25,29%	3.986	21,65%	23,43%
KAWASAKI	1.783	9,17%	2.571	19,97%	-30,65%
ΣΥΝΟΛΟ	19.454		18.407		5,69%

Ταξινομήσεις Μοτοσικλετών στην Ελληνική Αγορά 2007 (ΥΤΔ)

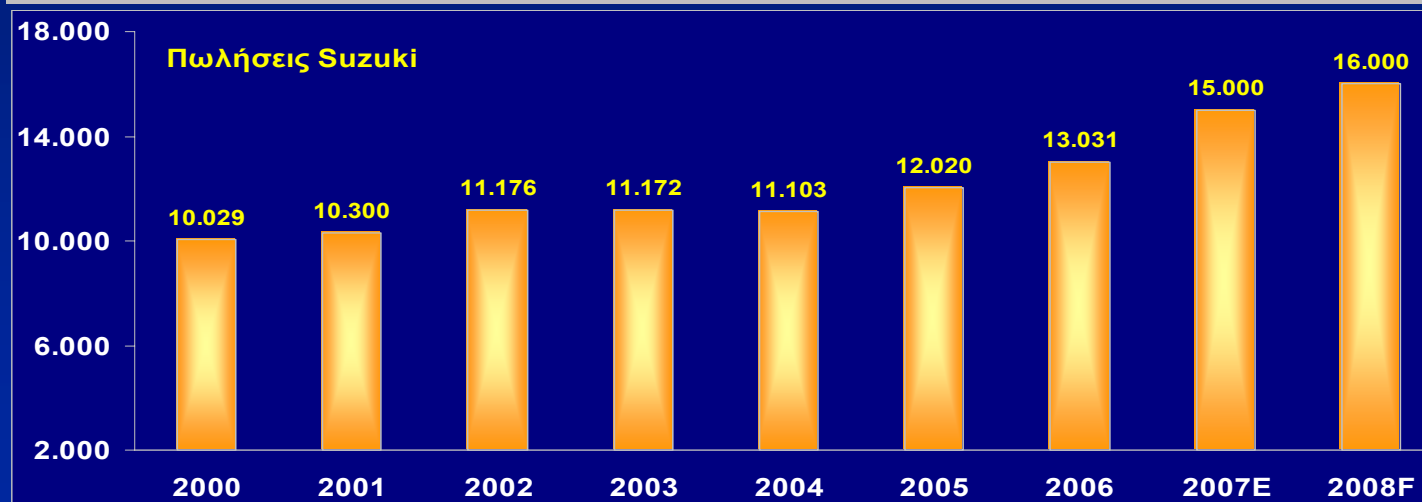
ΜΑΡΚΑ	ΤΑΞΙΝΟΜΗΣΕΙΣ	ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ
1. HONDA	6.226	16,5%
2. YAMAHA	4.690	12,5%
3. PIAGGIO	4.483	11,9%
4. SUZUKI	2.568	6,8%
5. MODENAS	2.422	6,4%
6. BAOTIAN	1.945	5,2%
7. KAWASAKI	1.450	3,9%
8. KWANG YANG	1.346	3,6%
9. SYM	1.151	3,1%
10. DAYTONA	977	2,6%

Ταξινομήσεις Μοτοσικλετών 2007 (ΥΤΔ) J4 126 cc +

ΜΑΡΚΑ	2007		2006		+/-%
YAMAHA	2.768	31,23%	2.522	31,45%	9,75%
HONDA	2.693	30,38%	2.823	35,21%	-4,61%
SUZUKI	2.441	27,54%	1.896	23,65%	28,74%
KAWASAKI	961	10,84%	777	9,69%	23,68%
ΣΥΝΟΛΟ	8.863		8.018		10,54%

Εξέλιξη Πωλήσεων

Πωλήσεις Αυτοκινήτων	2006	2007^E	2008^F
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
Μερίδιο Αγοράς Καινούργιων Αυτοκινήτων :	6,8%	7,8%	8,4%
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 ^E
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 ^E
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 ^E
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
- **Kuppersbusch** : 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 ^E
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 ^E
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 (>27,0%)
- Αύξηση Πωλήσεων και Μεριδίου Αγοράς (>5,0%)
- 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

- Σταδιακή αύξηση Στόλου μακροχρόνιων μισθώσεων (LTR) στα 5.000 αυτοκίνητα και Μεριδίου Αγοράς
- Εκμετάλλευση ευκαιριών στον τομέα των ακινήτων (απόκτηση ακινήτων για ανάπτυξη)

Στρατηγική

Ο Όμιλος ΣΦΑΚΙΑΝΑΚΗ 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 :

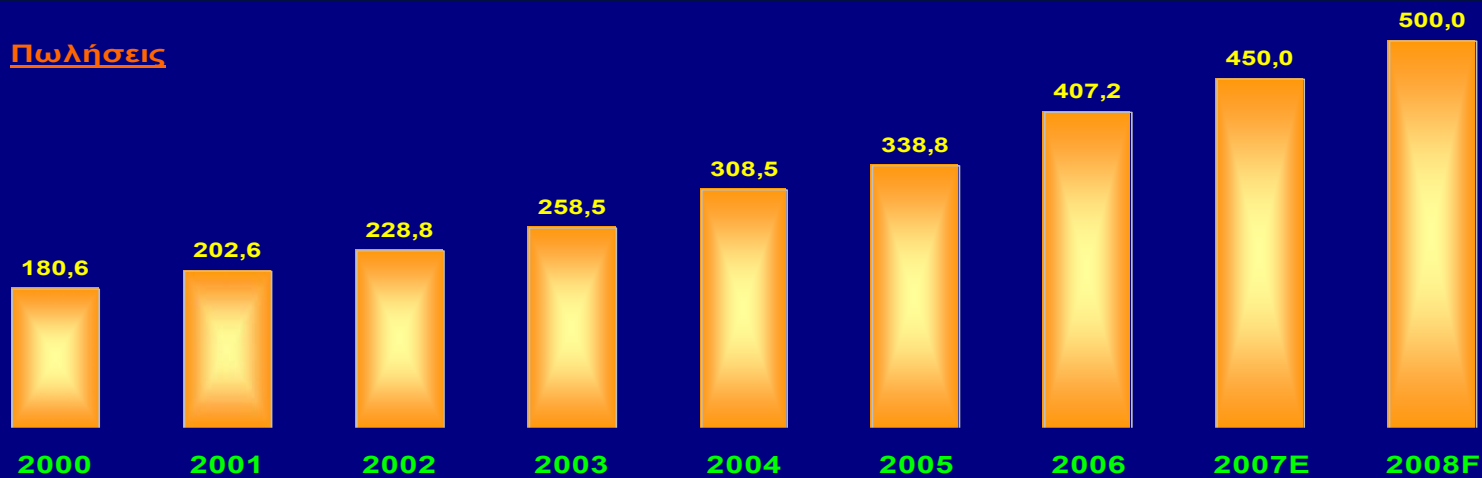
- στην ισχυρή εικόνα που έχει εδραιωθεί για τη Suzuki
- στο εκτεταμένο και αποτελεσματικό δίκτυο λιανικής
- στη στρατηγική διεύρυνσης επιχειρηματικής δράσης
- στη δραστηριοποίηση σε νέες αγορές της Ευρώπης

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.

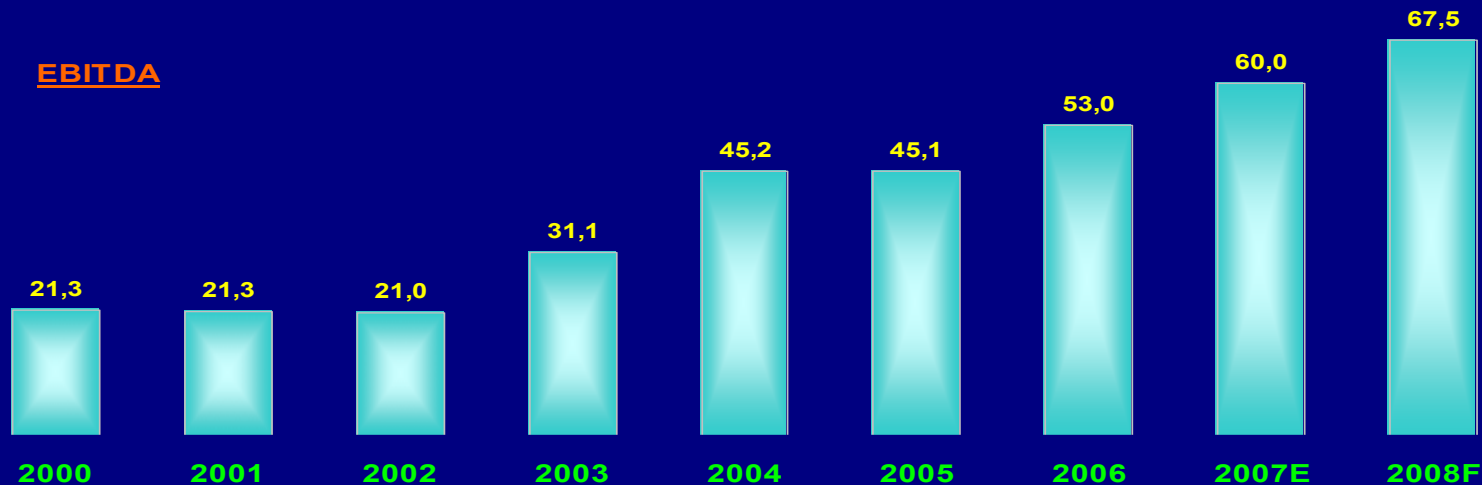
Οικονομικά Στοιχεία

Εξέλιξη Πωλήσεων & ΕΒΙΤΔΑ του Ομίλου

Πωλήσεις



ΕΒΙΤΔΑ



* Τα ποσά είναι σύμφωνα με τις δημοσιευμένες ενοποιημένες οικονομικές καταστάσεις

Αποτελέσματα (Όμιλος)

(σε εκατ. €)	2005	2006	'06-05	2007 ^E	'07-06	2008 ^F	'08-07
Πωλήσεις	338,79	407,18	20,2%	450,00	10,5%	500,00	11,1%
Μικτό Κέρδος	95,23	112,03	17,6%	125,00	11,6%	137,50	10,0%
EBITDA	46,27	52,95	14,4%	60,00	13,3%	67,50	12,5%
EBIT	31,24	33,07	5,9%	38,50	16,4%	44,00	14,3%
Κέρδη προ Φόρων	22,00	35,73	62,4%	37,50	5,0%	40,00	6,7%
Κέρδη μετά από Φόρους	12,73	23,74	86,5%	27,00	13,7%	30,00	11,1%
P/E *	23,97	12,85		11,30		10,17	
P/BV *	3,47	2,99		2,44		2,18	
DPS	0,25	0,50	100,0%	0,60	20,0%	0,70	16,7%
Μερισματική Απόδοση (%) *	1,1%	2,2%		2,6%		3,0%	
EPS *	0,97	1,80	86,5%	2,05	13,7%	2,28	11,1%
Κεφαλαιοποίηση/Πωλήσεις *	0,90	0,75		0,68		0,61	

Σημείωση : * Οι υπολογισμοί βασίζονται στην τιμή της μετοχής 23,18 Ευρώ (29.06.2007)

Ισολογισμός (Όμιλος)

(σε εκατ. €)	2005	2006	'06-05	2007 ^E	'07-06	2008 ^F	'08-07
Πάγια Στοιχεία	141,16	165,92	17,5%	175,00	5,5%	190,00	8,6%
Κεφάλαιο Κίνησης	242,13	265,52	9,7%	280,00	5,5%	300,00	7,1%
Σύνολο Ενεργητικού	400,05	493,42	23,3%	525,00	6,4%	550,00	4,8%
Ίδια Κεφάλαια	87,84	102,01	16,1%	125,00	22,5%	140,00	12,0%
Τραπεζικός Δανεισμός	198,38	259,09	30,6%	230,00	-11,2%	215,00	-6,5%
Σύνολο Παθητικού	400,05	493,42	23,3%	525,00	6,4%	550,00	4,8%
Διαθέσιμα και Ισοδύναμα	39,41	38,69		20,00		15,00	
Καθαρός Δανεισμός	158,97	220,40		210,00		200,00	
Δάνεια / Ίδια Κεφάλαια	2,26	2,54		1,84		1,54	
Καθαρός Δανεισμός / Ίδια Κεφάλαια	1,81	2,16		1,68		1,43	
Δάνεια / EBITDA	4,29	4,89		3,83		3,19	

Στοιχεία Μετοχής

Κωδικός Χ.Α.Α.

Κωδικός Reuters

Κωδικός Bloomberg

ISIN

Αριθμός μετοχών

Τιμή κλεισίματος την 29.06.2007

Κεφαλαιοποίηση 29.06.2007 (εκατ. €)

Υψηλό 52 εβδομάδων

Χαμηλό 52 εβδομάδων

% ετήσιας μεταβολής

ΣΦΑ

SFAr.AT

SFA GA

GRS279503007

13.162.500

23,18

305,11

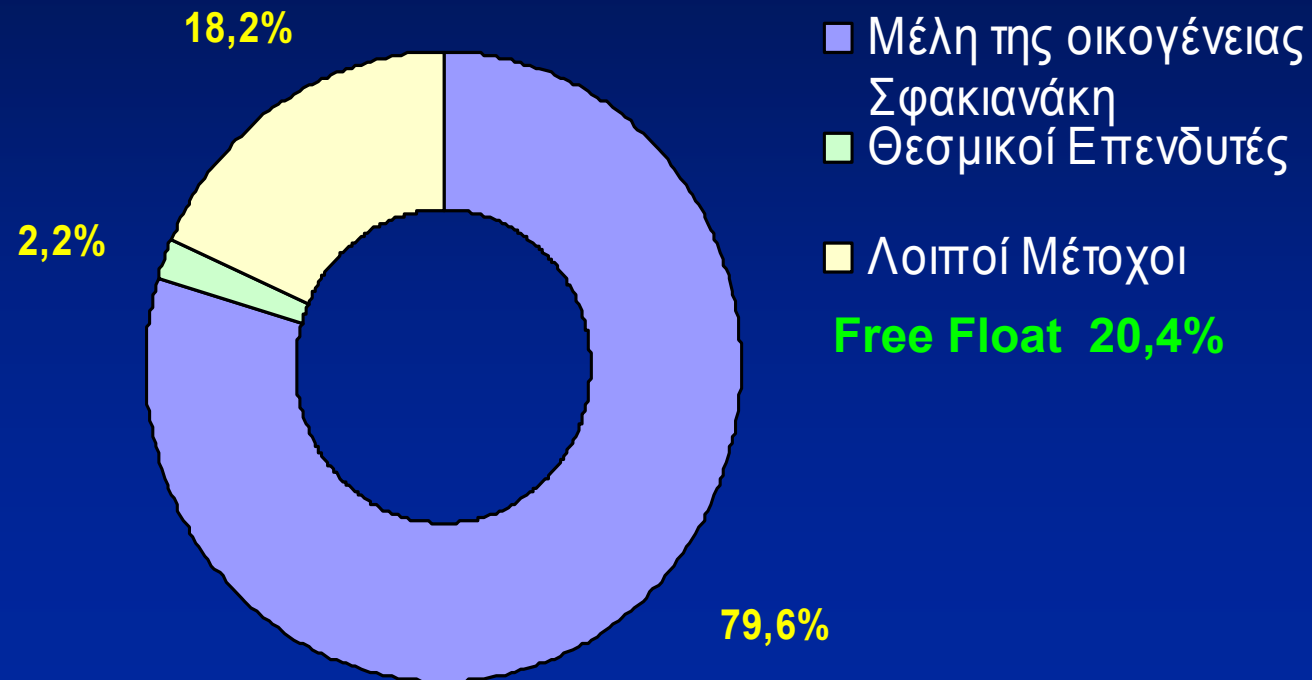
27,86

5,60

286,3%



Μετοχική Σύνθεση



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

<http://www.sfakianakis.gr>