

**Βασικό Επιχειρηματικό Σχέδιο –
Βασικές εκτιμήσεις εξέλιξης
οικονομικών μεγεθών (guidance)
2008-2012**

Οκτώβριος 2007



Στρατηγικοί άξονες ανάπτυξης

- Ενδυνάμωση του ρόλου της Vivartia ως ενιαίου οργανισμού στοχεύοντας στην δημιουργία μετοχικής αξίας εκμεταλλευόμενη τις συνέργειες μεταξύ των δραστηριοτήτων του Ομίλου
- Ενίσχυση της δραστηριότητας εξαγορών και συγχωνεύσεων
- Επενδύσεις για εξαγορές και ανάπτυξη ύψους €800 εκατ.
- Ενίσχυση της ηγετικής θέσης του Ομίλου στις υφιστάμενες αγορές και εκμετάλλευση επιχειρηματικών ευκαιριών στα πλαίσια της αναδιοργάνωσης των αγορών στην ΝΑ Ευρώπη
- Γεωγραφική εξάπλωση
- Αποτελεσματικότερη διαχείριση του κόστους
- Βελτιστοποίηση της διαχείρισης των παγίων περιουσιακών στοιχείων

Στρατηγική ανάπτυξης ανά κλάδο

Κλάδος Γαλακτοκομικών και ποτών

- Ενδυνάμωση της παρουσίας στις αγορές της Κύπρου και της Βουλγαρίας όπου έχουν ήδη πραγματοποιηθεί εξαγορές
- Εκμετάλλευση υφιστάμενου δικτύου διανομής με σκοπό την περαιτέρω προώθηση των πωλήσεων του κλάδου
- Επέκταση μέσω εξαγορών σε χώρες της ΝΑ Ευρώπης

Κλάδος Αρτοποιίας και Ζαχαρωδών:

- Εκμετάλλευση της μοναδικότητας των προϊόντων Αρτοποιίας και Ζαχαρωδών για περαιτέρω εξάπλωση σε νέες γεωγραφικές περιοχές
- Εκμετάλλευση της ηγετικής παρουσίας στις υπό ανάπτυξη αγορές της Ν.Α. Ευρώπης όπου αναμένεται να σημειωθούν ραγδαίοι ρυθμοί οικονομικής ανάπτυξης
- Λανσάρισμα υφιστάμενων προϊόντων του κλάδου σε αγορές εκτός Ελλάδος
- Δημιουργία νέων καινοτόμων προϊόντων
- Επέκταση μέσω εξαγορών

Στρατηγική ανάπτυξης ανά κλάδο (Συνέχεια)

Κλάδος Εστίασης & Ψυχαγωγίας

- Επέκταση δικτύου με την ανάπτυξη νέων καταστημάτων Flocafe στην Ελλάδα
- Είσοδος στην αγορά της διανομής φαγητού (“delivery”)
- Δημιουργία αλυσίδας καταστημάτων στις χώρες της Ν.Α. Ευρώπης

Κλάδος Καταψυγμένων

- Αξιοποίηση των νέων δικτύων διανομής καταψυγμένων λαχανικών και ζύμης στην Βουλγαρία και την Ρουμανία
- Εξάπλωση στην περιοχή της ΝΑ Ευρώπης με λανσάρισμα προϊόντων καταψυγμένης ζύμης αξιοποιώντας το αναγνωρισμένο σήμα του κλάδου Αρτοποιίας και Ζαχαρωδών
- Ανάπτυξη πωλήσεων στον χώρο της φρέσκιας σαλάτας

ΒΑΣΙΚΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ 2008-2012



Βασικές εκτιμήσεις εξελίξεως μεγεθών (guidance)

Αξίες σε Εκατ. Ευρώ	<u>Ε 2007</u>	<u>Π 2008</u>	<u>Π 2009</u>	<u>Π 2010</u>	<u>Π 2011</u>	<u>Π 2012</u>	<u>CAGR</u>
Κύκλος Εργασιών	1.108	1.452	1.761	2.104	2.464	2.848	20,8%
Ετήσια Αύξηση Πωλήσεων	16,7%	31,0%	21,3%	19,5%	17,1%	15,6%	
ΚΠΦΤΑ	155	217	268	324	385	452	23,8%
Περιθώριο ΚΠΦΤΑ	14,0%	15,0%	15,2%	15,4%	15,6%	15,9%	
Κέρδη ανά μετοχή	0,60	0,86	0,95	1,21	1,49	1,82	24,9%
Λειτουργική ταμειακή ροή	68	78	103	126	146	173	
Απόδοση ιδίων κεφαλαίων	9,6%	12,5%	13,3%	15,5%	17,5%	19,6%	

ΚΠΦΤΑ: Κέρδη προ φόρων τόκων και αποσβέσεων

Σημείωση: Οι εκτιμήσεις των μεγεθών δεν περιλαμβάνουν ενδεχόμενη επιβολή προστίμου από την Επιτροπή Ανταγωνισμού λόγω των νομικών εκτιμήσεων της εταιρείας και της δικαστικής διαδικασίας που θα ακολουθήσει.