

SPRIDER STORES

Η καλύτερη άμυνα είναι η επίθεση

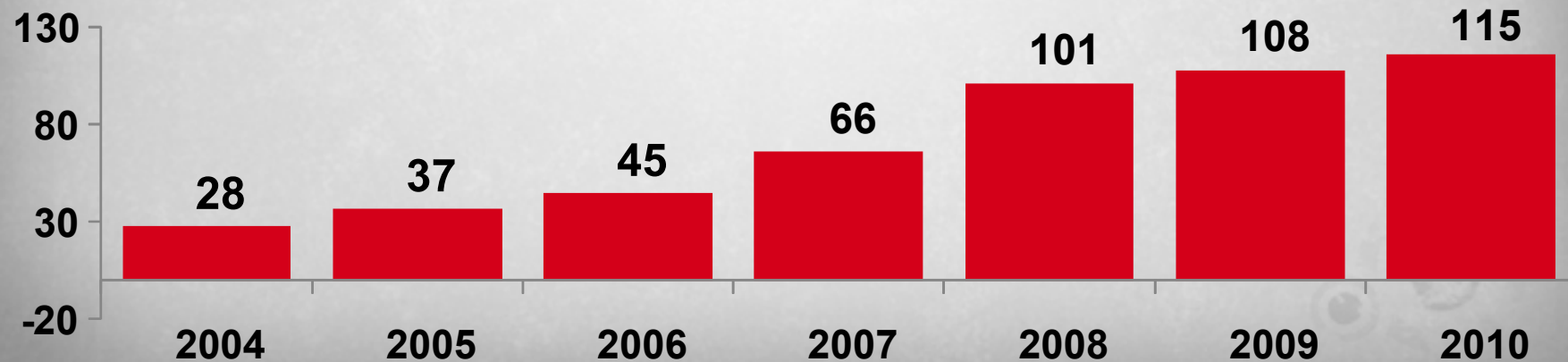
Η πορεία μας μέχρι σήμερα

Ανανέωση brand και νέο
positioning: Sprider Stores:
η καλύτερη αναλογία
ποιότητας - τιμής

Αναβάθμιση συστήματος
logistics



Αριθμός καταστημάτων 2004-2010



Η Sprider Stores σε αριθμούς

20 χρόνια επιτυχούς λιανικής δραστηριότητας

Περίπου **1.900 εργαζόμενοι**

109 καταστήματα στη Νοτιοανατολική Ευρώπη

138.000 m² συνολική επιφάνεια λιανικής

6% της ελληνικής αγοράς οικονομικής μόδας

Μία από τις **2 πρώτες αλυσίδες** επώνυμης «οικονομικής μόδας»

80% του Δικτύου Πωλήσεων στην Ελλάδα

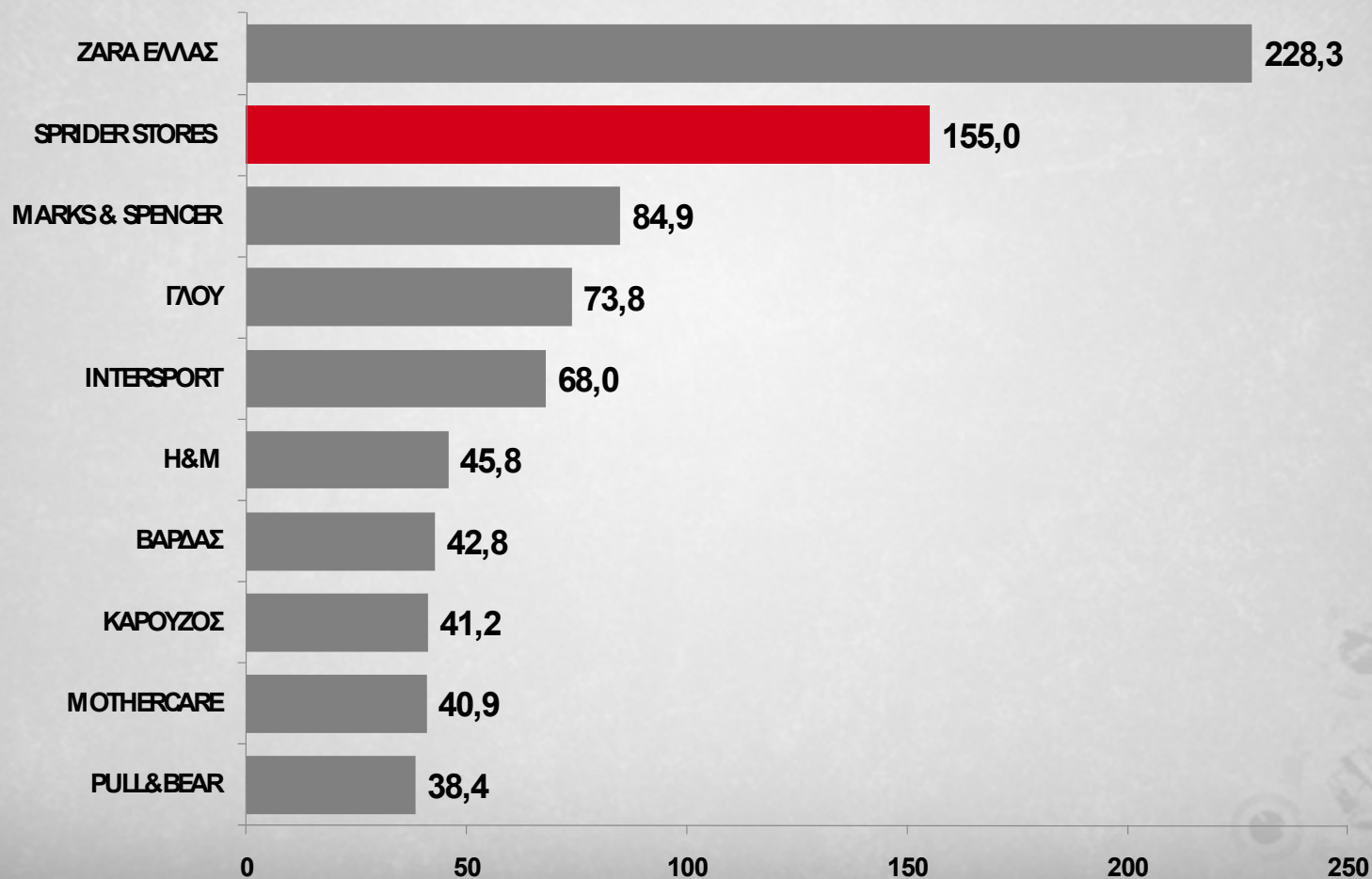
€119,7 εκατ. επενδύσεις περιόδου 2004-2010

€ 163,9 εκατ. πωλήσεις 2009 – CAGR 6ετίας (2004-2009): 20,4%

€155,2 εκατ. σύνολο ενεργητικού 2009

Η θέση της SPRIDER στην αγορά

ΚΛΑΔΟΣ 2009 (πωλήσεις σε εκατ. ευρώ) – (επίπεδο εταιρείας)

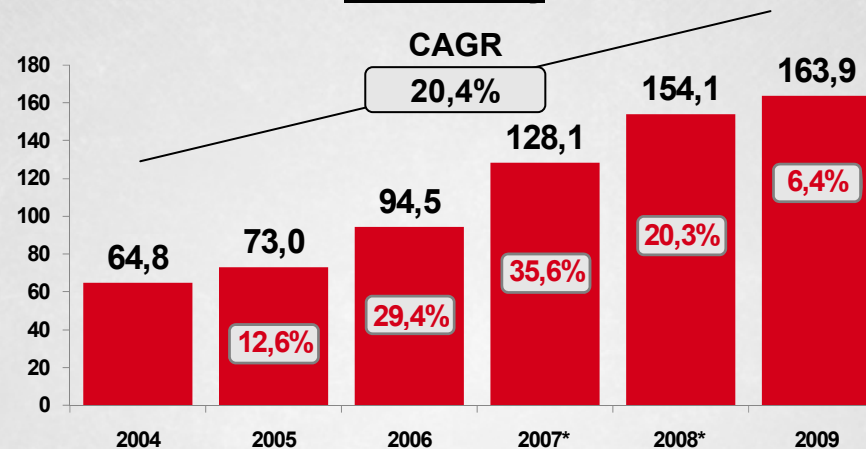


Η πορεία της Sprider μέσα στα χρόνια

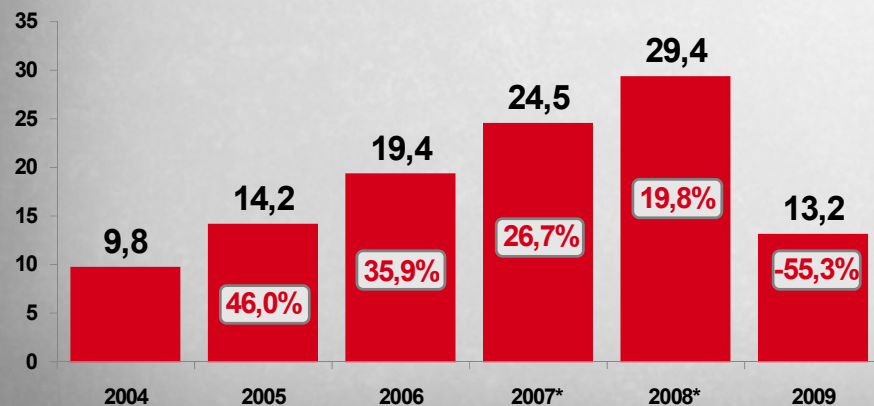
Στοιχεία αποτελεσμάτων Ομίλου

(εκατ. €)

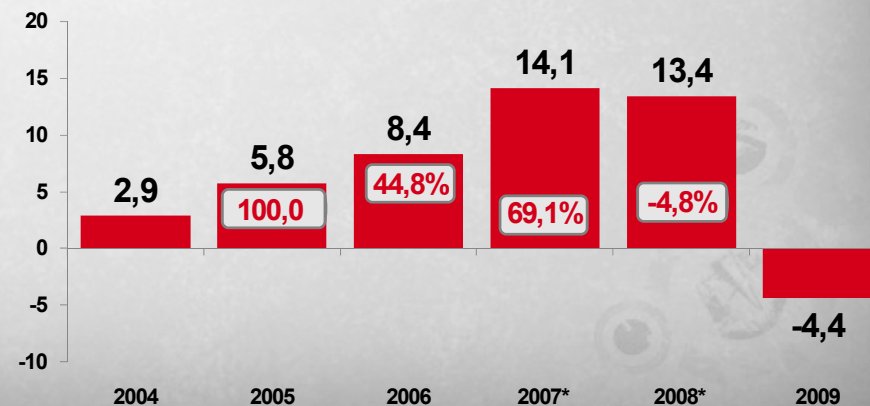
Πωλήσεις



EBITDA



EATAM



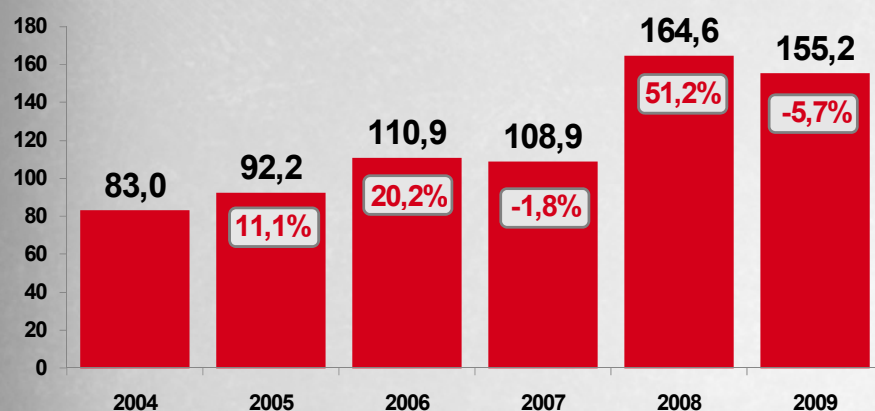
(*) Ενοποιημένα λειτουργικά αποτελέσματα
Τυχόν διαφορές σε αθροίσματα οφείλονται σε στρογγυλοποιήσεις

Η πορεία της Sprider μέσα στα χρόνια

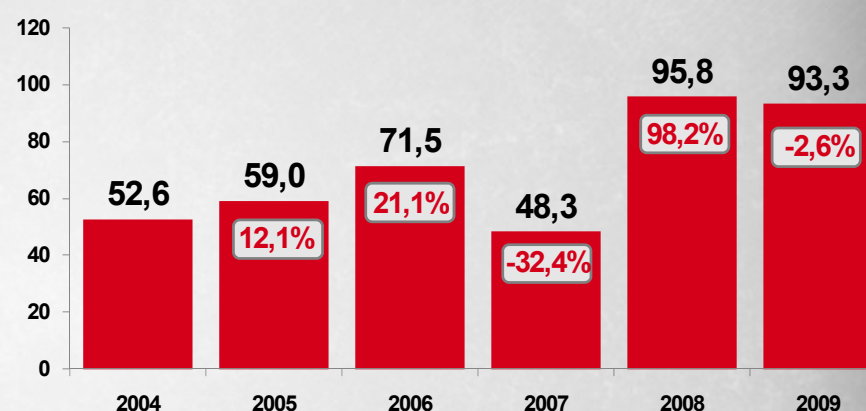
Στοιχεία κατάστασης οικονομικής θέσης Ομίλου

(εκατ. €)

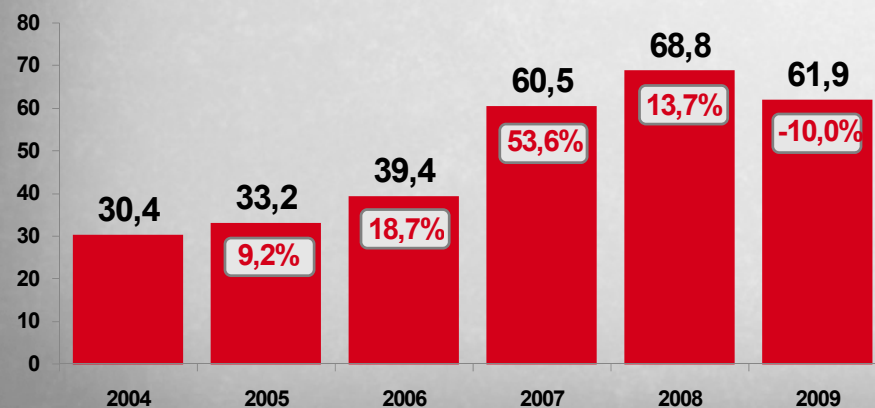
Σύνολο Ενεργητικού



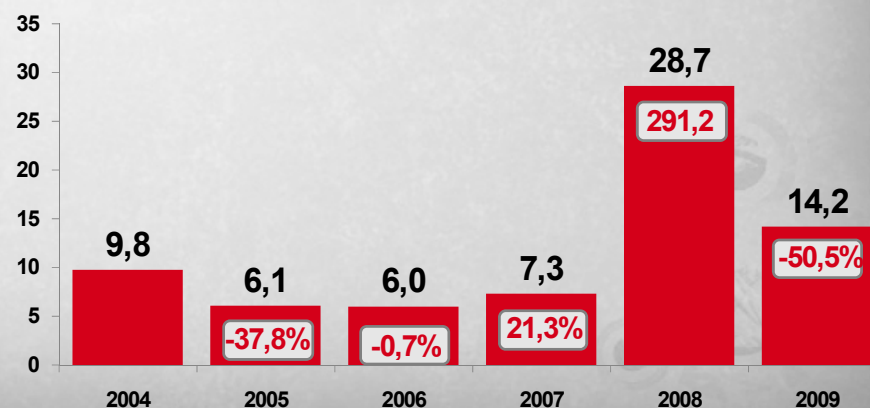
Σύνολο Υποχρεώσεων



Σύνολο Καθαρής Θέσης



Κεφάλαιο Κίνησης



Τυχόν διαφορές σε αθροίσματα οφείλονται σε στρογγυλοποιήσεις

είναι εδώ και έχει αλλάξει τους κανόνες!

Η καταναλωτική κίνηση μειώνεται

**Οι επιχειρήσεις κοιτούν
μουδιασμένες**

**Η αγορά στέκεται ακίνητη
περιμένοντας τις εξελίξεις**

OXI η Sprider Stores

**είναι μία ελληνική εταιρεία που
τολμά και αντιστέκεται στην κρίση**

κεφαλαιοποιώντας τις κεκτημένες αξίες της

Αναγνωρισιμότητα

Value for money προϊόντα

Ολοκληρωμένη πρόταση μόδας

Κατοχυρωμένο market segment

Οικογενειακό brand

Κοντά στον καταναλωτή

Διατήρηση επιπέδου των τιμών	{ Προσφορές και ειδικές εκπτώσεις για ανέργους, πολύτεκνους κλπ Απορρόφηση των αυξήσεων του ΦΠΑ (Μάρτιος 2010, Ιούνιος 2010)	} Μείωση της μέσης τιμής πώλησης εμπορευμάτων κατά 30,8% (2004-2009)
Αναβάθμιση αγοραστικής εμπειρίας	{ Εξορθολογισμός και διεύρυνση δικτύου Εγκατάσταση ERP συστήματος SAP	} Συνολική επένδυση για εγκατάσταση SAP (€ 3 εκατ.)
Διεύρυνση προϊοντικής γκάμας	{ Νέες σειρές «έκπληξη»	} Σεπτ. '08: Accessories Απρ. '09: Home Οκτ. '10: Sakis Rouvas Collection

Με επίκεντρο τον καταναλωτή

		2004		2009		
Μειώσαμε τον αριθμό των προμηθευτών μας	από	354	σε	90	ήτοι	-74,6%
Μειώσαμε τη μέση τιμή αγοράς ανά τεμάχιο (€)	από	7,66	σε	4,09	ήτοι	-46,6%
Μειώσαμε τη μέση τιμή πώλησης ανά τεμάχιο (€)	από	15,05	σε	10,42	ήτοι	-30,8%

Εξοικονόμηση δαπανών

Μείωση λειτουργικού
κόστους κατά 8-10% το
2010

Μείωση
αποθεμάτων



Μειωμένες ανάγκες για κεφάλαιο κίνησης
και για δανεισμό



Χρηματοδότηση επενδυτικού προγράμματος 2010
αποκλειστικά από ίδια κεφάλαια

Σε μία εποχή που άλλοι μουδιάζουν
Αντιδρούμε δυναμικά, γιατί...

**Η καλύτερη άμυνα
είναι η επίθεση**

Και όπως επιτάσσει η επιχειρηματική μας παράδοση

Μέσα σε 7 χρόνια 2004-2010 έχουμε επενδύσει
€ 119,7 εκατ.



Σήμερα επενδύουμε

€1.500.000 για την ανακαίνιση 2 καταστημάτων (Βάρη και Ν. Ιωνία)

€1.000.000 για την ανανέωση όλου του δικτύου στην Ελλάδα

€1.000.000 για την δημιουργία του νέου SPRIDER STORE στην Ερμού στο κέντρο της Αθήνας

Sprider Stores

New store concept

Αναβαθμίζουμε τα καταστήματά μας

Δεν πρόκειται για ανακαίνιση μόνο χάριν αισθητικής

**Είναι αλλαγή φιλοσοφίας
και οργάνωσης**

**Αναδεικνύοντας τα brands και την πολύπλευρη
προσωπικότητα των Sprider Stores**

New store concept

Περιλαμβάνει:

- ανακαινισμένους μοντέρνους χώρους
- πιο εύκολη πρόσβαση των καταναλωτών στα προϊόντα
- multibrand store concept
- ανάδειξη των brands της Sprider Stores σε συνδυασμό με τη νέα κολεξιόν του Σάκη Ρουβά
- στοχευμένη καθοδήγηση πελατών προς την κατηγορία του ενδιαφέροντός τους



Ένα μοντέλο πολυκαταστήματος κάτω από την ομπρέλα των Sprider Stores

Η νέα κολεξιόν του Σάκη Ρουβά έρχεται να
αναβαθμίσει όλα τα brands των Sprider Stores που
χωρίζονται και σηματοδοτούνται
ανάλογα με το κοινό-στόχος

New store concept



Aggressive

SOUL REBEL

EMILIO CORALI
MILANO 1959

SPRIDER
HOME

SPRIDER
Athletics



NEANIKO CASUALWEAR
(12-25 χρ.) ANΤΡΙΚΟ / ΓΥΝΑΙΚΕΙΟ

CASUALWEAR (20-35 χρ.)
ANΤΡΙΚΟ / ΓΥΝΑΙΚΕΙΟ

CLASSIC LINE / FORMAL

New store concept

Τμήματα

Παιδικά ρούχα και bebe

Εσώρουχα

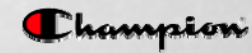
Sportswear

Παπούτσια

Αξεσουάρ

Brands

ΑΓΟΡΙΑ / ΚΟΡΙΤΣΙΑ



Νέο Sprider Store σημαίνει...

Κάθε brand αποκτά τον δικό του χώρο μέσα στο κατάστημα ώστε να:

- αναδεικνύεται το ιδιαίτερο στιλ του
- γίνεται άμεσα αντιληπτό από το κοινό-στόχος

**Ένα «πολυκατάστημα»
οικονομικής μόδας**



Αναβαθμίζουμε την ταυτότητά μας

Ενισχύοντας την fashion πλευρά της Sprider Stores με μία συνεργασία που γίνεται για πρώτη φορά στην Ελλάδα



Sakis Private Collection

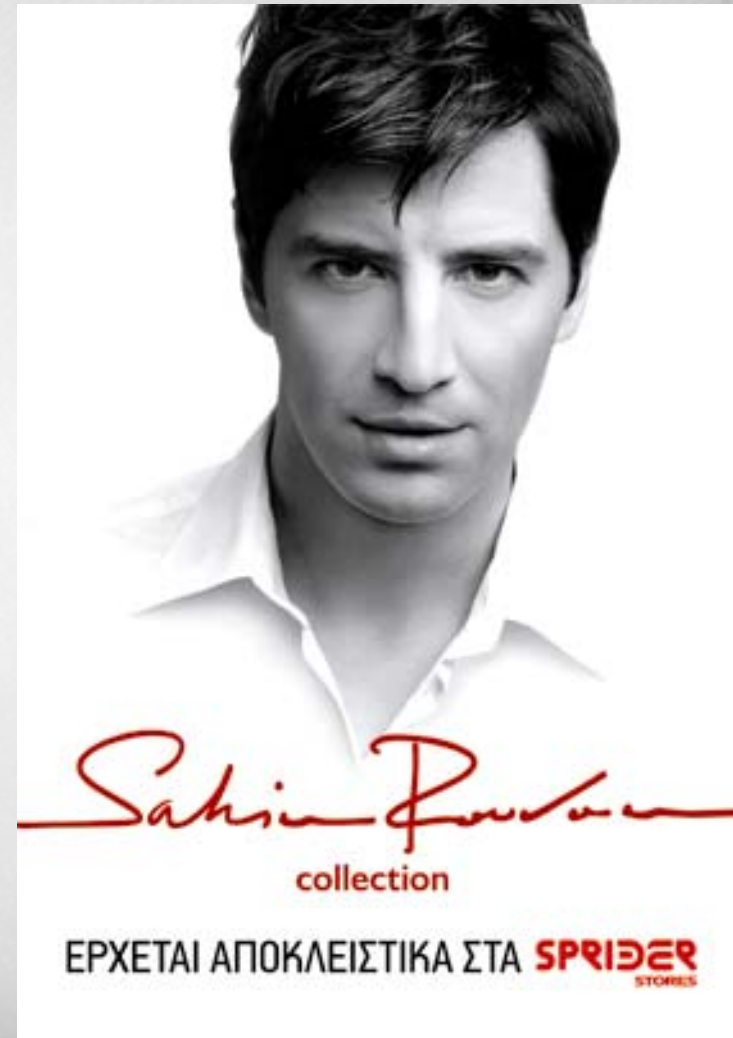
Sakis Private
collection

ΕΡΧΕΤΑΙ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ ΣΤΑ **SPRIDER**
STORES

Sakis Private Collection

Ο Σάκης Ρουβάς σχεδιάζει και δημιουργεί μία μοναδική σειρά ρούχων με την υπογραφή του και το προσωπικό του στιλ.

Η σειρά διατίθεται αποκλειστικά στα Sprider Stores.



Sakis Private Collection

Κεφαλαιοποιώντας την κεκτημένη αναγνωρισιμότητα των Sprider Stores στο θέμα της **τιμής**, επενδύουμε στην προϊόντική μας γκάμα για να ισχυροποιήσουμε την ταυτότητά μας ως εκπρόσωποι της **μόδας**.

Γι' αυτό προχωρήσαμε σε μία σπουδαία συνεργασία που αναβαθμίζει το «fashion statement» των Sprider Stores χωρίς να οδηγεί σε αύξηση των τιμών των δικών μας brands.

Sakis Private Collection

Με τη συνεργασία Σάκη Ρουβά- Sprider Stores

η μόδα μπαίνει στην πρώτη γραμμή

και τα Sprider Stores γίνονται

Επιλογή στιλ και μόδας

για τον καταναλωτή που θέλει να είναι στη μόδα
και να πωνίζει έξυπνα

Γιατί Sprider Stores σημαίνει...

Αντεπίθεση στην κρίση

Με **τόλμη** και **επενδύσεις** που

- Ισχυροποιούν τα ανταγωνιστικά μας πλεονεκτήματα
- Αναβαθμίζουν το perceived status των Sprider Stores στη σχέση τους με τον καταναλωτή
- Θέτουν ισχυρές βάσεις για τη μετά-κρίση εποχή



Κάνοντας την κρίση ευκαιρία!

Ευχαριστούμε πολύ