

## ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ

29 Απριλίου 2024

### Παπουτσάνης: Οικονομικά Αποτελέσματα Α' Τριμήνου 2024

- **Ενίσχυση των επωνύμων προϊόντων κατά 19%.**
- **Οι εξαγωγές αντιπροσωπεύουν το 58% του κύκλου εργασιών.**
- **Ο κύκλος εργασιών κατά το Α' Τρίμηνο 2024 διαμορφώθηκε σε 14,2 εκατ. ευρώ έναντι 15,3 εκατ. ευρώ το Α' Τρίμηνο του 2023, μειωμένος κατά 7,2%.**
- **Βελτίωση κατά 18% στο μικτό κέρδος που ανήλθε σε 5 εκατ. ευρώ έναντι 4,3 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περίοδο του 2023.**
- **Σημαντική βελτίωση κατά 52% των κερδών μετά από φόρους (0,7 εκατ. ευρώ έναντι 0,4 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περίοδο του 2023).**

	Α' Τρίμηνο 2024	Α' Τρίμηνο 2023	Μεταβολή
Κύκλος εργασιών	€ 14,2 εκατ.	€ 15,3 εκατ.	-7,2%
Μικτό Κέρδος	€ 5 εκατ.	€ 4,3 εκατ.	17,5%
Κέρδη προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων (adjusted EBITDA)	€ 1,8 εκατ.	€ 1,7 εκατ.	7,9%
Κέρδη προ φόρων	€ 0,8 εκατ.	€ 0,7 εκατ.	15,8%
Κέρδη μετά από φόρους	€ 0,7 εκατ.	€ 0,4 εκατ.	51,9%

### Επισκόπηση αποτελεσμάτων

Ο κύκλος εργασιών ανήλθε στα 14,2 εκατ. ευρώ (έναντι 15,3 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περίοδο του 2023), ήτοι μειωμένος κατά 7,2%, με την αξία των εξαγωγών να αντιπροσωπεύει το 58% του συνολικού κύκλου εργασιών.

Για το σύνολο του έτους, εκτιμάται ενίσχυση του κύκλου εργασιών σε σχέση με το 2023, ιδιαίτερα κατά το δεύτερο εξάμηνο του 2024, οπότε θα είναι σε πλήρη εξέλιξη οι νέες συνεργασίες που ήδη υλοποιούνται. Η ενίσχυση αυτή θα επηρεάσει θετικά περαιτέρω και την κερδοφορία της Εταιρείας.

Τα κέρδη μετά από φόρους ανήλθαν σε 0,7 εκατ. ευρώ βελτιωμένα κατά 52% (έναντι 0,4 εκατ. ευρώ το Α' Τρίμηνο του 2023) χάρη στην ενίσχυση κατά 18% του μικτού κέρδους που ανήλθε σε 5 εκατ. ευρώ έναντι 4,3 εκατ. ευρώ,

συνέπεια της εξομάλυνσης των τιμών υλών και ενέργειας σε σχέση με την αντίστοιχη περσινή περίοδο.

Τα λειτουργικά έξοδα (διάθεσης, διοίκησης, έρευνας και ανάπτυξης) αυξήθηκαν κατά 24%, κυρίως λόγω των δαπανών διαφήμισης, επικοινωνίας και προώθησης του Brand ΑΡΚΑΔΙ, οι οποίες ήταν προγραμματισμένες για το πρώτο τρίμηνο του έτους, προκειμένου να υποστηριχθεί το μεγάλο επαναλανσάρισμα του brand και η είσοδος του στις νέες αγορές οικιακής φροντίδας. Το ΑΡΚΑΔΙ προσβλέπει σε ισχυρή διψήφια ανάπτυξη των πωλήσεων του για το 2024 και παρουσιάζει ήδη αύξηση τζίρου κατά 42% το πρώτο τρίμηνο.

Στη βελτίωση των κερδών μετά από φόρους συντελεί και ο μειωμένος φόρος εισοδήματος ως αποτέλεσμα της ολοκλήρωσης επενδυτικών προγραμμάτων που προβλέπουν φοροαπαλλαγές.

Η ολοκλήρωση του ισχυρού επενδυτικού πλάνου (που μεταξύ άλλων έχει επεκτείνει σημαντικά την παραγωγική δυναμικότητα) έχει δημιουργήσει τις προϋποθέσεις για νέες συνεργασίες.

Η Παπουτσάνης βρίσκεται σε διαπραγματεύσεις με μεγάλες πολυεθνικές και μικρότερες εταιρείες για νέα έργα που θα ενισχύσουν περαιτέρω την ανάπτυξη της δραστηριότητας της.

Όσον αφορά την συνεισφορά των τεσσάρων τομέων δραστηριότητας στα συνολικά μεγέθη, επισημαίνεται ότι το 27% των συνολικών εσόδων προέρχεται από πωλήσεις επωνύμων προϊόντων της Παπουτσάνης, το 13% από πωλήσεις στην ξενοδοχειακή αγορά, το 42% από παραγωγές προϊόντων για τρίτους και το 18% από βιομηχανικές πωλήσεις ειδικών σαπωναμαζών.

## **Επισκόπηση ανά Τομέα Δραστηριότητας**

### **Επώνυμα Προϊόντα**

Η κατηγορία παρουσιάζει ισχυρή ανάπτυξη κατά 19% σε σύγκριση με το πρώτο τρίμηνο του 2023, η οποία οφείλεται κατά μεγάλο βαθμό στο brand ΑΡΚΑΔΙ, που με την είσοδο του στις νέες κατηγορίες φροντίδας ρούχων και υγρών πιάτων παρουσιάζει αύξηση πωλήσεων κατά 42%. Εξαιρώντας το ΑΡΚΑΔΙ, οι πωλήσεις των επωνύμων προϊόντων προσωπικής περιποίησης ΠΑΠΟΥΤΣΑΝΗΣ εμφανίζουν αύξηση 6% στην Ελλάδα σε σχέση με το πρώτο τρίμηνο του 2023, κερδίζοντας σταθερά μερίδιο σε αξία σε μία αγορά που κινείται με χαμηλότερους ρυθμούς ανάπτυξης (+1,4% σε αξία για το διάστημα Ιανουαρίου-Μαρτίου 2024 σε σχέση με το αντίστοιχο περσινό, με βάση τα στοιχεία αγοράς για το οργανωμένο λιαν εμπόριο). Τέλος, οι εξαγωγές των επωνύμων προϊόντων Παπουτσάνης αναπτύσσονται δυναμικά στο πρώτο

τρίμηνο του έτους καταγράφοντας ανάπτυξη κατά 28% σε σχέση με το αντίστοιχο τρίμηνο του 2023.

Ο πυλώνας των επωνύμων προϊόντων Παπουτσάνης αποτελεί στρατηγική προτεραιότητα και αναμένεται να ενισχυθεί περαιτέρω το έτος 2024, μέσω του εμπλουτισμού της γκάμας των προϊόντων, της δυναμικής διαφημιστικής υποστήριξης και της ενίσχυσης της παρουσίας μας στα καταστήματα.

### **Ξενοδοχειακά Προϊόντα**

Οι πωλήσεις των ξενοδοχειακών προϊόντων κινήθηκαν πτωτικά κατά 29% το πρώτο τρίμηνο του 2024, γεγονός που οφείλεται στις πωλήσεις ξενοδοχειακών προϊόντων τρίτων στο εξωτερικό, οι οποίες αν και παραμένουν σε ικανοποιητικά επίπεδα, παρουσιάζουν υστέρηση σε σχέση με την περσινή αντίστοιχη περίοδο λόγω έκτακτων μεμονωμένων παραδόσεων στις αρχές του 2023.

Οι πωλήσεις προς τις ξενοδοχειακές μονάδες της εγχώριας αγοράς κινήθηκαν στα ίδια επίπεδα με το 2023 και τα μηνύματα για την ελληνική τουριστική αγορά το 2024 είναι θετικά, με την προϋπόθεση να μην επεκταθούν περαιτέρω τα τρέχοντα γεωπολιτικά γεγονότα. Επιπλέον, οι εξαγωγές των επωνύμων ξενοδοχειακών προϊόντων Παπουτσάνης έχουν υπερδιπλασιαστεί στο πρώτο τρίμηνο του 2024 σε σχέση με την αντίστοιχη περσινή περίοδο, δημιουργώντας ισχυρές βάσεις για δυναμική ανάπτυξη και ενισχύοντας την παρουσία των brands της Παπουτσάνης στο εξωτερικό.

### **Προϊόντα τρίτων (βιομηχανικές πωλήσεις, ιδιωτική ετικέτα)**

Οι πωλήσεις της κατηγορίας αυτής περιορίστηκαν κατά 12%, τάση που οδηγείται από τις αγορές του εξωτερικού και η οποία αναμένεται να αντιστραφεί κατά τη διάρκεια του έτους. Οι πωλήσεις της κατηγορίας αυτής εκτιμάται ότι θα ενισχυθούν, ιδιαίτερα κατά το δεύτερο εξάμηνο, λόγω της πλήρους εξέλιξης νέας συνεργασίας με μεγάλη πολυεθνική εταιρεία. Επιπρόσθετα, το πρώτο τρίμηνο του 2023 παραδόθηκαν ποσότητες σε πολυεθνικές-πελάτες, προϊόντων που μεταγενέστερα καταργήθηκαν στα πλαίσια της επαναξιολόγησης του προϊόντικού τους χαρτοφυλακίου με βάση το χαμηλό περιθώριο κέρδους λόγω των πληθωριστικών πιέσεων.

### **Βιομηχανικές πωλήσεις σαπωνομαζών**

Οι πωλήσεις της κατηγορίας των σαπωνομαζών από πλευράς όγκου παραμένουν στα ίδια επίπεδα με αυτά του πρώτου τριμήνου του 2023 και με πολύ καλύτερη κερδοφορία. Στόχος της Εταιρείας παραμένει η διεύρυνση του πελατολογίου και η ανάπτυξη των συνθετικών σαπωνομαζών.

### **Επιχειρηματική Προοπτική**

Το παγκόσμιο μακροοικονομικό περιβάλλον παραμένει ευμετάβλητο ενώ πιο ενθαρρυντικές είναι οι προβλέψεις για την εγχώρια αγορά. Παράλληλα, κατά το πρώτο τρίμηνο του 2024 παρουσιάζεται μία εξομάλυνση των τιμών υλών και ενέργειας σε σχέση με το πρώτο τρίμηνο του 2023, χωρίς όμως να απουσιάζουν διακυμάνσεις.

Πέραν των ανωτέρω εξωγενών παραγόντων, 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,
  - σταθερό εστιασμό στην ανάπτυξη με γνώμονα την αειφορία με την εγκατάσταση φωτοβολταϊκών (η λειτουργία των οποίων αναμένεται το δεύτερο εξάμηνο του 2024), τα οποία πέρα από το θετικό περιβαλλοντικό αποτύπωμα θα συμβάλουν στην περαιτέρω βελτίωση του παραγωγικού κόστους.
- **Σημαντική διεύρυνση της συμμετοχής των επωνύμων προϊόντων Παπουτσάνης -καταναλωτικών και ξενοδοχειακών- στο σύνολο του κύκλου εργασιών της Εταιρείας με:**
  - είσοδο σε μεγάλες νέες αγορές (οικιακή φροντίδα) με στόχο την αύξηση της διείσδυσης και του μεριδίου αγοράς των επώνυμων καταναλωτικών προϊόντων μας,
  - ενίσχυση της εμπορικής ομάδας των επωνύμων ξενοδοχειακών προϊόντων, τόσο της εγχώριας, όσο και των εξαγωγών, για δυναμική επέκταση του δικτύου πωλήσεων,
  - εστιασμό 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,
  - ενίσχυση της λειτουργικής ρευστότητας μέσω βελτιστοποίησης των παραμέτρων που την επηρεάζουν (αποθέματα, εμπορικές απαιτήσεις, υποχρεώσεις και έλεγχο επενδύσεων).