

Αθήνα, Ιούνιος 2008



ΚΛΑΔΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ

ΑΛΥΣΙΔΕΣ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΤΙΚΩΝ ΕΙΔΩΝ ΟΙΚΙΑΚΗΣ ΧΡΗΣΗΣ

Απαγορεύεται η με κάθε μηχανικό, ηλεκτρονικό ή άλλο μέσο αντιγραφή, αναπαραγωγή ή ανατύπωση του παρόντος, η μετάφραση, διασκευή ή τροποποίηση αυτού, η θέση σε κυκλοφορία του πρωτοτύπου ή αντιτύπων του και γενικά η με οποιαδήποτε τρόπο δημοσίευσή του, ολόκληρου ή τμημάτων του, χωρίς την άδεια των δημιουργών του (Ν. 2121/1993 περί πνευματικής ιδιοκτησίας).

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

Σύνοψη	i
Ζήτηση	i
Προσφορά.....	ii
Αγορά	ii
1. Εισαγωγή-Γενικά Χαρακτηριστικά	1
1.1 Εισαγωγή	1
1.2 Άλλες Κατηγορίες Επιχειρήσεων που Δραστηριοποιούνται στη Λιανική Διάθεση Οικιακών Χρηστικών Ειδών	3
Μεμονωμένα Καταστήματα.....	3
Σούπερ Μάρκετ	3
Πολυκαταστήματα Οικιακού Εξοπλισμού.....	4
2. Η Ζήτηση για Οικιακά Χρηστικά Είδη	5
2.1 Προσδιοριστικοί Παράγοντες της Ζήτησης Οικιακών Χρηστικών Ειδών	5
2.2 Αποτελέσματα Έρευνας Οικογενειακών Προϋπολογισμών.....	7
Παράρτημα Κεφαλαίου 2	10
3. Η Προσφορά των Αλυσίδων Καταστημάτων Οικιακών Χρηστικών Ειδών	16
3.1 Δομή και Διάρθρωση του Κλάδου.....	16
3.2 Απογραφικά Στοιχεία Επιχειρήσεων Λιανικής Πώλησης Επίπλων, Φωτιστικών και Ειδών Νοικοκυριού	17
3.3 Διαφημιστική Δαπάνη Καταστημάτων Κρυστάλλων, Ειδών Οικιακού Εξοπλισμού και Δώρων 18	
3.4 Άλλοι Τρόποι Προώθησης των Πωλήσεων από τις Αλυσίδες Καταστημάτων Οικιακών Χρηστικών Ειδών	20
Λίστα Γάμου	20
Επιταγή Δώρου (Check Δώρου)	21
Τιμολογιακή Πολιτική και Πολιτική Πιστωτικών Διευκολύνσεων	21
Ποικιλία και Ποιότητα των Διατιθέμενων Ειδών.....	21
Υπηρεσίες κατά την Πώληση	22
3.5 Παρουσίαση Επιχειρήσεων Εκμετάλλευσης Αλυσίδων Καταστημάτων Χρηστικών Ειδών Οικιακής Χρήσης	22
3.6 Χωροταξική Κατανομή των Αλυσίδων Καταστημάτων Χρηστικών Ειδών Οικιακής Χρήσης.....	30
3.7 Πωλήσεις των Επιχειρήσεων Εκμετάλλευσης Αλυσίδων Καταστημάτων Χρηστικών Ειδών Οικιακής Χρήσης	33
3.8 Χρηματοοικονομική Ανάλυση των Επιχειρήσεων Λιανικής Πώλησης Χρηστικών Ειδών Οικιακής Χρήσης	35
Κερδοφορία.....	36
Αποδοτικότητα	36
Ρευστότητα	37
Χρηματοοικονομική Διάρθρωση	38
Δραστηριότητα.....	39
Ομαδοποιημένος Ισολογισμός.....	39
3.9 Χρηματοοικονομική Ανάλυση των Επιχειρήσεων Χονδρικής Πώλησης Χρηστικών Ειδών Οικιακής Χρήσης	40
Κερδοφορία.....	41
Αποδοτικότητα	42
Ρευστότητα	43
Χρηματοοικονομική Διάρθρωση	43
Δραστηριότητα.....	44
Ομαδοποιημένος Ισολογισμός.....	45
Παράρτημα Κεφαλαίου 3	47
4. Η Αγορά των Αλυσίδων Καταστημάτων Οικιακών Χρηστικών Ειδών	90
4.1 Μέγεθος Εγχώριας Αγοράς Αλυσίδων Καταστημάτων Οικιακών Χρηστικών Ειδών	90
4.2 Βαθμός Συγκέντρωσης στο Κλάδο & Μεριδία Αγοράς Αλυσίδων Καταστημάτων Οικιακών Χρηστικών Ειδών	91

4.3	Μέσος Όρος Πωλήσεων ανά Κατάστημα	93
5.	Ο Θεσμός της Δικαιόχρησης (Franchising) στην Ελλάδα.....	94
5.1	Ορισμός του Franchising.....	94
5.2	Εφαρμοζόμενες Μορφές Συμφωνιών Franchising.....	95
5.3	Τυπολογική Διάκριση Συμφωνιών Franchising.....	97
5.4	Δομή της Σύμβασης Franchise.....	99
5.5	Πλεονεκτήματα για τους Franchisors και τους Franchisees	101
5.6	Αποτελέσματα Έρευνας για το Franchising	104
6.	Συμπεράσματα και Προοπτικές του Κλάδου.....	106
	Γενικά	106
	Ανάλυση Ανταγωνιστικού Περιβάλλοντος	106
	Είσοδος Νέων Ανταγωνιστών.....	106
	Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα ή Υπηρεσίες	107
	Διαπραγματευτική Δύναμη Προμηθευτών	108
	Διαπραγματευτική Δύναμη Αγοραστών.....	109
	Ανταγωνισμός μεταξύ Επιχειρήσεων του Κλάδου	109
	Ανάλυση SWOT.....	109
	Δυνατά Σημεία	109
	Αδύνατα Σημεία	110
	Ευκαιρίες	111
	Απειλές.....	111
	Οικονομικά Αποτελέσματα	112
	Παράρτημα I: Ισολογισμοί Εταιρειών του Κλάδου	113
	Παράρτημα II: Κατάλογος Κλαδικών Μελετών που έχουν εκπονηθεί από τη Διεύθυνση Οικονομικών Μελετών της ICAP Α.Ε.	154

- Benchmarking των Επιχειρήσεων Λιανικής Πώλησης Χρηστικών Ειδών Οικιακής Χρήσης (σε ηλεκτρονική μορφή)
- Benchmarking των Επιχειρήσεων Χονδρικής Πώλησης Χρηστικών Ειδών Οικιακής Χρήσης (σε ηλεκτρονική μορφή)

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ

Πίνακας 2.1 Γάμοι που τελέσθηκαν κατά το χρονικό διάστημα 1990-2006	6
Π2.1 Ιδιωτική νόμιμη οικοδομική δραστηριότητα κατά διοικητική περιφέρεια: αριθμός αδειών (2001-2007)	10
Π2.2 Ιδιωτική νόμιμη οικοδομική δραστηριότητα κατά διοικητική περιφέρεια: επιφάνεια σε χιλ. μ ² (2001-2007)	10
Π2.3 Ιδιωτική νόμιμη οικοδομική δραστηριότητα κατά διοικητική περιφέρεια: όγκος σε χιλ. μ ³ (2001-2007)	11
Π2.4 Ιδιωτική νόμιμη οικοδομική δραστηριότητα κατά διοικητική περιφέρεια (Ιανουάριος - Φεβρουάριος 2008 & 2007)	11
Π2.5 Μέσος όρος μηνιαίων δαπανών των νοικοκυριών για τα εξεταζόμενα προϊόντα κατά περιοχή (2004-2005)	12
Π2.6 Μέσος όρος μηνιαίων δαπανών των νοικοκυριών για τα εξεταζόμενα προϊόντα κατά τάξεις μηνιαίων συνολικών αγορών (2004-2005)	13
Π2.7 Μέσος όρος μηνιαίων δαπανών των νοικοκυριών για τα εξεταζόμενα προϊόντα κατά τάξεις μηνιαίου συνολικού εισοδήματος (2004-2005)	14
Π2.8 Μέσος όρος μηνιαίων δαπανών των νοικοκυριών για τα εξεταζόμενα προϊόντα κατά μέγεθος νοικοκυριού (2004-2005)	15
Πίνακας 3.1 Επιχειρήσεις εκμετάλλευσης καταστημάτων χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης	23
Πίνακας 3.2 Πωλήσεις επιχειρήσεων λιανικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2007)	34
Πίνακας 3.3 Πωλήσεις επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2007)	34
Πίνακας 3.4 Επωνυμίες επιχειρήσεων λιανικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης για την ανάγνωση των διαγραμμάτων	35
Πίνακας 3.5 Επωνυμίες επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης για την ανάγνωση των διαγραμμάτων	41
Π3.1 Χωροταξική κατανομή των επιχειρήσεων λιανικής πώλησης επίπλων, φωτιστικών και ειδών νοικοκυριού (2003)	47
Π3.2 Συγκεντρωτική διαφημιστική δαπάνη καταστημάτων κρυστάλλων, ειδών οικιακού εξοπλισμού και δώρων (2003-2007)	48
Π3.3 Διαφημιστική δαπάνη καταστημάτων κρυστάλλων (2006-2007)	48
Π3.4 Διαφημιστική δαπάνη καταστημάτων ειδών οικιακού εξοπλισμού (2006-2007)	49
Π3.5 Διαφημιστική δαπάνη καταστημάτων δώρων (2006-2007)	51
Π3.6 Κατάλογος καταστημάτων της Agelco AE «Studio Kosta Boda Illum»	52
Π3.7 Κατάλογος καταστημάτων της Berson Αφοί Κ. Σαραφίδη ΑΕ&ΒΕ «Cook Shop»	53
Π3.8 Κατάλογος καταστημάτων της Christ Hellas Λεώνη Νησιώτη-Βόττα ΑΕΕ «Christofle»	55
Π3.9 Κατάλογος καταστημάτων της Ikia AE «Ikia»	55
Π3.10 Κατάλογος καταστημάτων της Nikko AE «Nikko Market»	56
Π3.11 Κατάλογος καταστημάτων της Octopus - Ι. & Χ. Τσιρώνης ΕΠΕ «Octopus»	56
Π3.12 Κατάλογος καταστημάτων της Omnishop AE «Omnishop»	57
Π3.13 Κατάλογος καταστημάτων της Room Service ΕΠΕ «Room Service»	57
Π3.14 Κατάλογος καταστημάτων της Vefa 's House ΕΠΕ «Vefa 's House»	58
Π3.15 Κατάλογος καταστημάτων της Ανδρεάδη Αφοί Arte AE «Sotrek»	58
Π3.16 Κατάλογος καταστημάτων της Ανδρεάδης Εμμ. ΑΕ «Ανδρεάδης Homestores»	59
Π3.17 Κατάλογος καταστημάτων της Αντώσογλου-Σλάμαρης ΕΠΕ «Posto»	59
Π3.18 Κατάλογος καταστημάτων της Διάφανο ΑΕ «Διάφανο»	59
Π3.19 Κατάλογος καταστημάτων της Ζαφειρόπουλος ΑΕΕΕ «Ζαφειρόπουλος»	60
Π3.20 Κατάλογος καταστημάτων της Ζούλοβιτς Αθαν. Υιοί ΑΕΒΕ «Zoulovits»	60
Π3.21 Κατάλογος καταστημάτων της Ιωνία ΑΒΕΕ «Ιωνία»	60
Π3.22 Κατάλογος καταστημάτων της Κανελλόπουλος Π. ΑΕΕ «Ο Κόσμος του Σπιτιού»	61
Π3.23 Κατάλογος καταστημάτων της Κεσίσογλου Π. & Γ. ΟΕ «Καταστήματα Κεσίσογλου»	61
Π3.24 Κατάλογος καταστημάτων της Μπακαρά Ελλάς ΕΠΕ «Baccarat»	61
Π3.25 Κατάλογος καταστημάτων της Μπενρουμπή Χ. & Υιός ΑΕ «www.home.com»	61
Π3.26 Κατάλογος καταστημάτων της Οικιακός Εξοπλισμός «Παρουσίαση» ΑΕΒΕ	62
Π3.27 Κατάλογος καταστημάτων της Πούντζα Αφοί ΟΕ «Καταστήματα Πούντζα»	63

Π3.28 Χωροταξική κατανομή καταστημάτων ορισμένων από τις κυριότερες αλυσίδες καταστημάτων χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (Ιούνιος 2008)	64
Π3.29 Ορισμοί χρηματοοικονομικών δεικτών	66
Π3.30 Δείκτες κερδοφορίας επιχειρήσεων λιανικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006)	68
Π3.31 Δείκτες αποδοτικότητας επιχειρήσεων λιανικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006).....	69
Π3.32 Δείκτες ρευστότητας επιχειρήσεων λιανικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006)	70
Π3.33 Δείκτες χρηματοοικονομικής διάρθρωσης επιχειρήσεων λιανικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006).....	71
Π3.34 Δείκτες δραστηριότητας επιχειρήσεων λιανικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006).....	72
Π3.35 Ομαδοποιημένος ισολογισμός επιχειρήσεων λιανικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2005-2006).....	73
Π3.36 Ομαδοποιημένος ισολογισμός κερδοφόρων επιχειρήσεων λιανικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2005-2006).....	75
Π3.37 Ομαδοποιημένος ισολογισμός ζημιογόνων επιχειρήσεων λιανικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2005-2006).....	77
Π3.38 Δείκτες κερδοφορίας επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006)	79
Π3.39 Δείκτες αποδοτικότητας επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006).....	80
Π3.40 Δείκτες ρευστότητας επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006)	81
Π3.41 Δείκτες χρηματοοικονομικής διάρθρωσης επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006).....	82
Π3.42 Δείκτες δραστηριότητας επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006).....	83
Π3.43 Ομαδοποιημένος ισολογισμός επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2005-2006)	84
Π3.44 Ομαδοποιημένος ισολογισμός κερδοφόρων επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2005-2006).....	86
Π3.45 Ομαδοποιημένος ισολογισμός ζημιογόνων επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2005-2006).....	88
Πίνακας 4.1 Μέγεθος λιανικής αγοράς μέσω αλυσίδων καταστημάτων χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης	90
Πίνακας 4.2 Μερίδια Αγοράς (2007)	92
Πίνακας 4.3 Δείκτης συγκέντρωσης.....	92
Πίνακας 4.4 Μέσος όρος λιανικών πωλήσεων ανά κατάσταση ορισμένων αλυσίδων χρηστικών ειδών (2007)	93

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

Διάγραμμα 2.1 Εξέλιξη του αριθμού των νέων κατοικιών (2000-2007).....	6
Διάγραμμα 3.1 Γεωγραφική κατανομή επιχειρήσεων λιανικής πώλησης επίπλων, φωτιστικών και ειδών νοικοκυριού (2003).....	18
Διάγραμμα 3.2 Διαφημιστική δαπάνη καταστημάτων κρυστάλλων, ειδών οικιακού εξοπλισμού και δώρων (2003-2007)	19
Διάγραμμα 3.3 Γεωγραφική κατανομή καταστημάτων παρουσιαζόμενων αλυσίδων χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης ανά διοικητική περιφέρεια (Ιούνιος 2008)	31
Διάγραμμα 3.4 Συνολικός αριθμός σημείων πώλησης παρουσιαζόμενων αλυσίδων καταστημάτων χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (Ιούνιος 2008)	32
Διάγραμμα 3.5 Εταιρικά και franchising καταστήματα παρουσιαζόμενων αλυσίδων καταστημάτων χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (Ιούνιος 2008)	33
Διάγραμμα 3.6 Εξέλιξη δεικτών κερδοφορίας επιχειρήσεων λιανικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006)	36
Διάγραμμα 3.7 Εξέλιξη δεικτών αποδοτικότητας επιχειρήσεων λιανικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006)	37
Διάγραμμα 3.8 Εξέλιξη δεικτών ρευστότητας επιχειρήσεων λιανικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006)	37
Διάγραμμα 3.9 Εξέλιξη δεικτών χρηματοοικονομικής διάρθρωσης επιχειρήσεων λιανικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006)	38
Διάγραμμα 3.10 Εξέλιξη δεικτών δραστηριότητας επιχειρήσεων λιανικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006)	39
Διάγραμμα 3.11 Εξέλιξη δεικτών κερδοφορίας επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006)	42
Διάγραμμα 3.12 Εξέλιξη δεικτών αποδοτικότητας επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006)	43
Διάγραμμα 3.13 Εξέλιξη δεικτών ρευστότητας επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006)	43
Διάγραμμα 3.14 Εξέλιξη δεικτών χρηματοοικονομικής διάρθρωσης επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006)	44
Διάγραμμα 3.15 Εξέλιξη δεικτών δραστηριότητας επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006)	45

ΣΥΝΟΨΗ

Στη συνολική αγορά των καταστημάτων οικιακών χρηστικών ειδών μέχρι τα τέλη της δεκαετίας του '80 υπερίσχυαν τα μεμονωμένα-αυτόνομα καταστήματα. Έκτοτε, ακολουθώντας τις διεθνείς εξελίξεις, καθώς και ανάλογες τάσεις που εμφανίστηκαν σε όλους σχεδόν τους τομείς του λιανικού εμπορίου, εδραιώθηκαν στον τομέα της λιανικής διάθεσης οι αλυσίδες καταστημάτων, οι οποίες και αποτελούν το αντικείμενο διερεύνησης της παρούσας μελέτης. Χαρακτηριστικό κάθε αλυσίδας είναι ότι τα καταστήματά της λειτουργούν με το ίδιο εμπορικό σήμα, διαθέτουν τα ίδια προϊόντα, ακολουθούν κοινή τιμολογιακή πολιτική, έχουν κοινή εμφάνιση και διέπονται από την ίδια φιλοσοφία ως προς τον τρόπο λειτουργίας και εξυπηρέτησης των καταναλωτών. Ορισμένες από τις εξεταζόμενες αλυσίδες αναπτύχθηκαν με ταχείς ρυθμούς και σύντομα απέκτησαν παρουσία σε μεγάλο αριθμό εμπορικών περιοχών της χώρας. Η γεωγραφική τους εξάπλωση επιτεύχθηκε σε σημαντικό βαθμό με την εφαρμογή του θεσμού της δικαιόχρησης του εμπορικού σήματος (franchising), ο οποίος λόγω των πλεονεκτημάτων που προσφέρει στις συμβαλλόμενες πλευρές αποτελεί την αποτελεσματικότερη οδό δημιουργίας πανελλαδικών δικτύων.

Η ταχεία γεωγραφική επέκταση των κυριότερων αλυσίδων, η εφαρμογή από μέρους τους προσφορών και πιστωτικών διευκολύνσεων, η καθιέρωση της «λίστας γάμου» και άλλων μεθόδων προώθησης των πωλήσεων, άλλαξαν ριζικά τη δομή του κλάδου και ανέδειξαν τις αλυσίδες στο κυρίαρχο κανάλι λιανικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης. Ωστόσο, η ισχυρή παρουσία και άλλων σημείων διάθεσης των συγκεκριμένων προϊόντων, μεταξύ των οποίων τα σούπερ μάρκετ, τα πολυκαστήματα οικιακού εξοπλισμού και ορισμένες μεγάλες αλυσίδες παιχνιδιών διαμορφώνουν ένα έντονα ανταγωνιστικό πλαίσιο.

Ζήτηση

Δεδομένων των σημαντικών διαφορών που παρατηρούνται μεταξύ των αλυσίδων που δραστηριοποιούνται στην εγχώρια λιανική αγορά χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης, οι παράγοντες κάτω από τους οποίους διαμορφώνεται η ζήτηση για τα προϊόντα του κλάδου, επηρεάζουν σε διαφορετικό βαθμό καθεμία από τις εξεταζόμενες αλυσίδες. Η τιμή διάθεσης των οικιακών χρηστικών ειδών σε συνδυασμό με το διαθέσιμο εισόδημα των καταναλωτών αποτελούν τους σημαντικότερους παράγοντες ζήτησης των συγκεκριμένων προϊόντων, καθώς η βελτίωσή τους συμβάλλει στη συχνότερη ανανέωση του οικιακού εξοπλισμού. Επιπλέον, οικονομικές δυσκολίες και έλλειψη ρευστότητας κατευθύνουν σε ορισμένες περιπτώσεις τη ζήτηση προς τις οργανωμένες αλυσίδες καταστημάτων, οι οποίες παρέχουν μεγαλύτερες ευκολίες εξόφλησης των αγορών. Η στροφή των καταναλωτικών προτιμήσεων προς τα επώνυμα προϊόντα ενισχύουν τη ζήτηση από τις αλυσίδες, οι οποίες διαθέτουν στην πλειοψηφία τους προϊόντα γνωστών οίκων σε ικανοποιητική σχέση ποιότητας/τιμής, ενώ παρακολουθούν

στενότερα και τις τελευταίες εξελίξεις σε ότι αφορά τη μόδα για τον εξοπλισμό και τη διακόσμηση της οικίας. Επιπλέον, η διαφήμιση οδηγεί σε αύξηση της ζήτησης για τα προϊόντα του εξεταζόμενου κλάδου, ενώ παράλληλα μέσω αυτής οι μεγάλες αλυσίδες επιτυγχάνουν αύξηση της αναγνωρισιμότητάς και της φήμης τους.

Μεγάλο μέρος της ζήτησης από τις αλυσίδες αφορά τον εξοπλισμό νέων κατοικιών και την αγορά δώρων προς νέα ζευγάρια. Ο αριθμός των γάμων που τελούνται κάθε έτος αποτελεί παράγοντα ο οποίος σε σταθερή βάση ενισχύει τη ζήτηση για τα προϊόντα του κλάδου. Η προώθηση της λίστας γάμου από τις αλυσίδες και ο συνεχής εμπλουτισμός της με νέες υπηρεσίες εκτιμάται ότι έχει συμβάλλει στην αύξηση της ζήτησής τους, έναντι των μεμονωμένων καταστημάτων.

Προσφορά

Ο εξεταζόμενος κλάδος χαρακτηρίζεται από την ύπαρξη ενός σημαντικού αριθμού επιχειρήσεων, οι οποίες όμως παρουσιάζουν διαφοροποιήσεις, τόσο ως προς την έκταση του δικτύου τους, όσο και ως προς τη σύνθεση του κύκλου εργασιών τους. Επιπλέον, μεγάλες διαφορές παρατηρούνται και στις πολιτικές τιμών των εταιρειών, με αποτέλεσμα να υπάρχει διαφοροποίηση και ως προς τις εισοδηματικές κλάσεις του καταναλωτικού κοινού στο οποίο απευθύνεται κάθε επιχείρηση. Αποτέλεσμα της παρουσίας αυτών των αλυσίδων σε σημαντικό αριθμό εμπορικών περιοχών της χώρας, ήταν η συνύπαρξη μεγάλου αριθμού καταστημάτων με διαφορετικά εμπορικά σήματα σε μικρή απόσταση μεταξύ τους και η ανάπτυξη έντονου ανταγωνισμού για την απόσπαση του μεγαλύτερου δυνατού μεριδίου αγοράς.

Ο ανταγωνισμός αυτός εκδηλώθηκε στο επίπεδο της αντιπροσώπευσης επώνυμων οίκων του εξωτερικού, της διαφημιστικής προβολής των καταστημάτων του κλάδου και των προϊόντων που διαθέτουν, αλλά και στο επίπεδο της τιμολογιακής και πιστωτικής πολιτικής των αλυσίδων. Η σημασία της τελευταίας υπογραμμίζεται ιδιαίτερα από παράγοντες του κλάδου, καθώς οι αλυσίδες επιδιώκουν τη διεύρυνση των παρεχόμενων ευκολιών πληρωμής, μέσω άτοκων δόσεων και εκπώσεων, ενώ φροντίζουν και για την ενίσχυση των πωλήσεών τους με την έκδοση ειδικών καρτών προσφορών και την παροχή δώρων.

Αγορά

Αποτέλεσμα της συνεχούς διεύρυνσης της παρουσίας των αλυσίδων μέσω νέων καταστημάτων στο σύνολο της χώρας και της αποτελεσματικότητας των μεθόδων για την προσέλκυση πελατών, ήταν να σημειωθούν υψηλοί ρυθμοί ανάπτυξης σε όλη τη διάρκεια της περιόδου 1997-2007, ενώ ο μέσος ετήσιος ρυθμός αύξησης διαμορφώθηκε σε 14,6%. Ειδικότερα, το μέγεθος της συνολικής εγχώριας λιανικής αγοράς, μέσω των αλυσίδων

καταστημάτων χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης, εκτιμάται σε €425 εκ. το 2007, έναντι €386 εκ. το 2006, παρουσιάζοντας αύξηση 10,1%. Το μερίδιο αγοράς που κατέλαβαν από κοινού δύο από τις μεγαλύτερες αλυσίδες, «Cook Shop» και «Παρουσίαση», εκτιμάται ότι ήταν της τάξης του 48% το 2007. Η αλυσίδα «Studio Kosta Boda Illum» κατέλαβε μερίδιο 12%-12,5% το ίδιο έτος, ενώ ακολούθησαν οι αλυσίδες «Ανδρεάδης Homestores» και «Nikko Market», με μερίδια της τάξης του 4,5% και 4% αντίστοιχα.

Όσον αφορά την πορεία της εξεταζόμενης αγοράς τόσο για το 2008 όσο και για το επόμενο έτος, παράγοντες του κλάδου εκτιμούν ότι θα συνεχίσει να είναι ανοδική με ετήσιους ρυθμούς της τάξης του 7%-9%. Η αύξηση στην κατανάλωση μέσω αλυσίδων χρηστικών ειδών τροφοδοτείται και από τη διαχρονική απορρόφηση πωλήσεων από τα μικρότερα-μεμονωμένα καταστήματα του κλάδου.

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ-ΓΕΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ

1.1 Εισαγωγή

Η παρούσα μελέτη έχει ως αντικείμενο τη διερεύνηση της εγχώριας λιανικής αγοράς των αλυσίδων καταστημάτων χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης. Σημειώνεται ότι, ένας μεγάλος αριθμός εταιρειών με ποικιλία προϊόντων, τόσο ως προς την ποιότητα όσο και ως προς την τιμή, δραστηριοποιείται στο λιανικό εμπόριο των οικιακών χρηστικών ειδών. Παρόλα αυτά αντικείμενο διερεύνησης της παρούσας μελέτης είναι τα δίκτυα λιανικής, τα οποία λειτουργούν κάτω από το ίδιο εμπορικό σήμα και διαθέτουν τις ακόλουθες κατηγορίες προϊόντων:

- ❖ Επιτραπέζια είδη σερβιρίσματος και εστίασης.
- ❖ Μαγειρικά σκεύη και εργαλεία για την κουζίνα.
- ❖ Ηλεκτρικές μικροσυσκευές.
- ❖ Είδη για το μπάνιο.
- ❖ Διακοσμητικά προϊόντα.
- ❖ Είδη δώρου.
- ❖ Μικροέπιπλα.

Είναι σημαντικό στο σημείο αυτό να σημειωθεί ότι δεν υπάρχει θεσμοθετημένος ορισμός ενός συνόλου καταστημάτων ως «αλυσίδας». Άτυπα και για τις ανάγκες της παρούσας μελέτης, ως «αλυσίδα» χαρακτηρίζεται το σύνολο τριών (3) τουλάχιστον καταστημάτων τα οποία λειτουργούν με το ίδιο εμπορικό σήμα, ανεξάρτητα από το νομικό πρόσωπο στο οποίο ανήκουν. Επιπλέον, ένα σύνολο καταστημάτων χαρακτηρίζεται ως αλυσίδα του εξεταζόμενου κλάδου, εφόσον ο κύκλος εργασιών τους διαμορφώνεται σε ποσοστό 50% τουλάχιστον από την πώληση οικιακών χρηστικών ειδών, όπως αυτά παρουσιάζονται ανωτέρω.

Η ανάπτυξη των αλυσίδων καταστημάτων οικιακών χρηστικών ειδών τοποθετείται χρονικά στις αρχές της δεκαετίας του '90, ακολουθώντας τις διεθνείς τάσεις και εξελίξεις. Η εν λόγω εξέλιξη συνδέεται τόσο με την ίδρυση νέων σημείων πώλησης από επιχειρήσεις οι οποίες είχαν μακροχρόνια παρουσία ως μεμονωμένα καταστήματα στην εγχώρια λιανική αγορά, όσο και με την ανάπτυξη από ελληνικές επιχειρήσεις δικτύων κάτω από εμπορικά σήματα προερχόμενα από το εξωτερικό.

Η ανάπτυξη εκτεταμένων δικτύων καταστημάτων, η διάθεση των προϊόντων σε ανταγωνιστικές τιμές, η εκτεταμένη προβολή και η εφαρμογή προσφορών και πιστωτικών διευκολύνσεων προς τους καταναλωτές, είναι οι βασικότεροι παράγοντες που καθιέρωσαν τις αλυσίδες καταστημάτων σε ισχυρή οδό λιανικής πώλησης οικιακών χρηστικών ειδών. Οι τιμές των αλυσίδων καθίστανται ανταγωνιστικές, λόγω αφενός του μικρότερου κόστους προμήθειας των εμπορευμάτων τους και των μαζικών παραγγελιών και αφετέρου λόγω των γενικότερων οικονομικών κλίμακας που επιτυγχάνουν. Στο σημείο αυτό θα πρέπει να αναφερθούν οι σημαντικές διαφοροποιήσεις μεταξύ των επί μέρους αλυσίδων ως προς το εύρος τιμών των

διατιθέμενων προϊόντων και κατ' επέκταση ως προς τις εισοδηματικές τάξεις προς τις οποίες απευθύνονται.

Παράλληλα, η συνεργασία με πιστωτικούς οργανισμούς για την εξόφληση των αγορών μέσω άτοκων δόσεων αποτελεί ένα ακόμα πλεονέκτημα που ισχυροποιεί τη θέση των αλυσίδων στην ευρύτερη λιανική αγορά. Μέσω της συγκεκριμένης πρακτικής δίνεται η δυνατότητα στους καταναλωτές να αγοράσουν επώνυμα προϊόντα που διαφορετικά δεν θα ήταν εφικτό, ενώ οι αλυσίδες επιτυγχάνουν μεγιστοποίηση των πωλήσεών τους. Επιπλέον, η έκδοση περιοδικών από τις εταιρείες πιστωτικών καρτών, στα οποία αναφέρονται τα καταστήματα τα οποία παρέχουν εκπώσεις και άτοκες δόσεις στους κατόχους τους αποτελεί ένα επιπλέον κίνητρο για την υιοθέτηση από πλευράς των αλυσίδων της συγκεκριμένης πρακτικής, καθώς συμβάλλει στη διαφημιστική προβολή τους. Αναγνωρίζοντας τη συμβολή των εκπώσεων και των κάθε μορφής παροχών προς τους καταναλωτές, πολλές αλυσίδες προχώρησαν περαιτέρω και στην έκδοση ειδικών καρτών-προνομίων προς τους πελάτες τους.

Η ύπαρξη ενός μεγάλου αριθμού σημείων πώλησης στην ελληνική επικράτεια, σε συνδυασμό με τον ενιαίο σχεδιασμό και διαρρύθμιση που προσφέρουν υψηλό βαθμό αναγνωρισιμότητας του εμπορικού σήματος, συνιστά πλεονέκτημα για τις αλυσίδες έναντι των λοιπών καναλιών λιανικής. Η ενιαία πολιτική τιμών και προσφορών στο σύνολο των καταστημάτων ενισχύεται από τη συνεχή και οργανωμένη διαφημιστική προβολή και στρατηγική προώθησης του ονόματος της αλυσίδας και των προϊόντων της. Τα εκτεταμένα δίκτυα καταστημάτων και ο υψηλός βαθμός αναγνωρισιμότητας ακόμη και στις τοπικές αγορές, έχουν ως αποτέλεσμα οι αλυσίδες να απευθύνονται σε σημαντικό μέρος του πληθυσμού της χώρας. Επιπλέον, ενισχύουν και την αποτελεσματικότητα της λίστας γάμου ως μεθόδου προώθησης των πωλήσεων, καθώς η δυνατότητα αγοράς ή αλλαγής δώρων σε οποιοδήποτε κατάσταση αποτελεί σημαντικό λόγο αποδοχής της συγκεκριμένης πρακτικής από τα νέα ζευγάρια. Στο σημείο αυτό πρέπει να αναφερθεί και η σχετικά νέα πρακτική της επιταγής δώρου, κατά την οποία προκαταβάλλονται τα χρήματα για την αγορά κάποιου δώρου στο κατάστημα της αλυσίδας και ο παραλήπτης αυτού μπορεί να επιλέξει από το κατάστημα είδη της αρεσκείας του αξίας του προκαταβαλλόμενου ποσού.

Η συχνή ανανέωση των προϊόντων των καταστημάτων και η άμεση προμήθεια των ειδών τους επιτρέπει τη διάθεση από τις αλυσίδες καταστημάτων προϊόντων σύμφωνων με τις ισχύουσες τάσεις της μόδας και ανάλογων με τις απαιτήσεις και τις ανάγκες της αγοράς. Στο γεγονός αυτό συμβάλλει σημαντικά και η συνεργασία των επιχειρήσεων εκμετάλλευσης των αλυσίδων με επώνυμους οίκους του εξωτερικού, δεδομένου ότι έχει ως αποτέλεσμα την ταχύτερη ενημέρωσή τους για τις επερχόμενες εξελίξεις.

Οι προαναφερθέντες παράγοντες συνέβαλλαν στο να καταστούν οι αλυσίδες κυρίαρχο κανάλι διανομής οικιακών χρηστικών ειδών. Στο συγκεκριμένο κλάδο δραστηριοποιούνται εκτός των αλυσίδων και άλλες κατηγορίες επιχειρήσεων, οι οποίες εντείνουν τον ανταγωνισμό στην εγχώρια λιανική αγορά. Η συνοπτική περιγραφή ορισμένων από αυτές είναι αναγκαία για την

απόδοση της εικόνας του ανταγωνιστικού περιβάλλοντος μέσα στο οποίο δραστηριοποιούνται τα τελευταία χρόνια οι εξεταζόμενες αλυσίδες καταστημάτων.

1.2 Άλλες Κατηγορίες Επιχειρήσεων που Δραστηριοποιούνται στη Λιανική Διάθεση Οικιακών Χρηστικών Ειδών

Πέρα από τις αλυσίδες καταστημάτων χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης, λιανική πώληση στα συγκεκριμένα προϊόντα πραγματοποιούν και άλλες επιχειρήσεις. Πιο συγκεκριμένα, λιανική διάθεση οικιακών χρηστικών ειδών κάνουν μεταξύ άλλων μεμονωμένα καταστήματα, σούπερ μάρκετ και πολυκαταστήματα οικιακού εξοπλισμού. Παρακάτω παρουσιάζονται αναλυτικότερα οι συγκεκριμένες επιχειρήσεις.

Μεμονωμένα Καταστήματα

Μέχρι τα τέλη της δεκαετίας του '80 τα μεμονωμένα-αυτόνομα καταστήματα υπερίσχυαν και είχαν τον έλεγχο του μεγαλύτερου τμήματος της λιανικής αγοράς των οικιακών χρηστικών ειδών. Έκτοτε, η επέκταση των αλυσίδων καταστημάτων και η παροχή από μέρους τους προσφορών και πιστωτικών διευκολύνσεων, δημιούργησε σε πολλά μεμονωμένα καταστήματα αδυναμία ανταπόκρισης στον οξυμένο ανταγωνισμό, με αποτέλεσμα τα μερίδιά τους στην ευρύτερη λιανική αγορά συνεχώς να συρρικνώνονται. Η εξέλιξη αυτή έγινε περισσότερο αισθητή στα μεγάλα αστικά κέντρα και ιδιαίτερα στην Αθήνα και τη Θεσσαλονίκη, από όπου ξεκίνησε και η ανάπτυξη των οργανωμένων αλυσίδων.

Στο σημείο αυτό σημειώνεται ότι έναντι των αλυσίδων αρκετά μεμονωμένα καταστήματα διαθέτουν το πλεονέκτημα των άμεσων και προσωπικών σχέσεων με τους καταναλωτές, της μακροχρόνιας παρουσίας τους στο χώρο και της γνώσης των συνθηκών της τοπικής αγοράς. Οι συγκεκριμένοι παράγοντες έχουν ως αποτέλεσμα να είναι ακόμα αισθητή η παρουσία των μεμονωμένων καταστημάτων πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης, ιδιαίτερα στις επαρχιακές πόλεις. Ωστόσο, κάτω από τις έντονα ανταγωνιστικές συνθήκες που διαμορφώθηκαν με την έλευση των μεγάλων αλυσίδων, πολλές επιχειρήσεις που λειτουργούσαν αυτόνομα οδηγήθηκαν στη συνεργασία με κάποιο από τα οργανωμένα δίκτυα μέσω του θεσμού της δικαιόχρησης, ή ακόμα και στη διακοπή /παύση των εργασιών τους.

Σούπερ Μάρκετ

Σήμερα, η πλειοψηφία των σούπερ μάρκετ, και ιδιαίτερα όσα εντάσσονται στις μεγάλες αλυσίδες, διαθέτει ειδικά τμήματα για τα είδη οικιακού εξοπλισμού. Το γεγονός ότι καθημερινά τα επισκέπτεται ένας μεγάλος αριθμός καταναλωτών, για την αγορά των λοιπών ειδών που

διαθέτουν, συνιστά ένα σημαντικό πλεονέκτημα έναντι των εξειδικευμένων καταστημάτων του χώρου. Παράλληλα, η διάθεση των εξεταζόμενων προϊόντων σε ανταγωνιστικές τιμές ενισχύει τη θέση του συγκεκριμένου καναλιού στη λιανική πώληση χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης.

Τα σούπερ μάρκετ υστερούν έναντι των αλυσίδων και των μεμονωμένων καταστημάτων ως προς την κάλυψη των απαιτήσεων των καταναλωτών σε ότι αφορά το σχεδιασμό, την επωνυμία και την ποικιλία των προϊόντων που διαθέτουν. Σημειώνεται ότι κατά κύριο λόγο διαθέτουν προϊόντα χαμηλότερης τιμής, τα οποία προορίζονται περισσότερο για την κάλυψη των καθημερινών αναγκών και λιγότερο για την αγορά δώρων.

Πολυκαταστήματα Οικιακού Εξοπλισμού

Τα πρώτα πολυκαταστήματα ειδών οικιακού εξοπλισμού εμφανίστηκαν στην ελληνική αγορά με την εκχώρηση του master franchise από πολυεθνικούς ομίλους του εξωτερικού σε ελληνικές επιχειρήσεις, οι οποίες διέθεταν εμπειρία από την προγενέστερη δραστηριοποίησή τους σε άλλους εμπορικούς κλάδους. Τα συγκεκριμένα καταστήματα στεγάζονται σε μεγάλους χώρους, φέρουν εμπορικά σήματα διεθνούς αναγνώρισης και περιλαμβάνουν προϊόντα που καλύπτουν το σύνολο των αναγκών του νοικοκυριού (είδη επίπλωσης και διακόσμησης, ηλεκτρικές και ηλεκτρονικές συσκευές, είδη φωτισμού, είδη κήπου κλπ.). Η ευρεία γκάμα των ειδών τους συμβάλλει στην παροχή ολοκληρωμένων προτάσεων για τον εξοπλισμό και τη διακόσμηση του σπιτιού, ενώ η εφαρμογή μεθόδων προώθησης των πωλήσεων ανάλογων με αυτούς των αλυσίδων (λίστα γάμου, εξόφληση μέσω καρτών κλπ.) διευρύνει το πελατολόγιό τους σε αγοραστές ανεξαρτήτως οικονομικών δυνατοτήτων. Τα μεγάλα πολυκαταστήματα εμφανίζονται ωστόσο περισσότερο «απρόσωπα» έναντι των μικρότερων καταστημάτων, τα οποία στηρίζονται κυρίως στις προσωπικές επαφές που αναπτύσσουν με τους πελάτες τους, ενώ αρκετές φορές βασίζονται και στην αντιπροσώπευση συγκεκριμένων εμπορικών οίκων του εξωτερικού.

Αν και ο αριθμός των σημείων πώλησης που λειτουργούν κάτω από τα συγκεκριμένα εμπορικά σήματα είναι περιορισμένος, η εμφάνιση των πρώτων πολυκαταστημάτων επηρέασε έντονα τη λιανική πώληση των οικιακών χρηστικών ειδών, δεδομένου ότι τα συγκεκριμένα καταστήματα παρέχουν μια πιο ολοκληρωμένη κάλυψη των αναγκών ενός σπιτιού και σε τιμές προσιτές για την πλειοψηφία του καταναλωτικού κοινού.

2. Η ΖΗΤΗΣΗ ΓΙΑ ΟΙΚΙΑΚΑ ΧΡΗΣΤΙΚΑ ΕΙΔΗ

Στο παρόν κεφάλαιο αναφέρονται οι κυριότεροι παράγοντες που επηρεάζουν τη ζήτηση για τις βασικότερες κατηγορίες προϊόντων που διατίθενται από τις αλυσίδες καταστημάτων χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης. Επιπλέον, παρουσιάζονται στοιχεία της ΕΣΥΕ που αφορούν την πραγματοποιούμενη μέση μηνιαία δαπάνη ανά νοικοκυριό για ορισμένα διαρκή αγαθά οικιακής χρήσης.

Σημειώνεται ότι μεταξύ των αλυσίδων που εξετάζονται στην παρούσα μελέτη παρατηρούνται σημαντικές διαφορές ως προς το εύρος των προϊόντων που διαθέτουν στα καταστήματά τους, με αποτέλεσμα άλλες να διαθέτουν πολλά διαφορετικά προϊόντα (κρυστάλλινα είδη, μαγειρικά σκεύη, μικρές ηλεκτρικές συσκευές, διακοσμητικά προϊόντα, είδη δώρων κ.α.) και άλλες να εξειδικεύονται σε συγκεκριμένες κατηγορίες. Επιπλέον, μεγάλες διαφορές παρατηρούνται και στις πολιτικές τιμών των εταιρειών, με αποτέλεσμα να υπάρχει διαφοροποίηση και ως προς τις εισοδηματικές κλάσεις του καταναλωτικού κοινού στο οποίο απευθύνεται η κάθε επιχείρηση.

Λαμβάνοντας υπόψη τις παραπάνω επισημάνσεις γίνεται κατανοητό ότι οι παράγοντες διαμόρφωσης της ζήτησης που παρουσιάζονται στην παρούσα ενότητα επηρεάζουν με διαφορετικό τρόπο και σε διαφορετικό βαθμό καθεμία από τις εξεταζόμενες αλυσίδες.

2.1 Προσδιοριστικοί Παράγοντες της Ζήτησης Οικιακών Χρηστικών Ειδών

Η τιμή διάθεσης των οικιακών χρηστικών ειδών που διατίθενται από τις παρουσιαζόμενες αλυσίδες σε συνδυασμό με το διαθέσιμο εισόδημα των καταναλωτών αποτελούν τους σημαντικότερους προσδιοριστικούς παράγοντες της ζήτησης των συγκεκριμένων προϊόντων. Πιο αναλυτικά, όσο μεγαλύτερο το διαθέσιμο εισόδημα των καταναλωτών τόσο περισσότερα χρήματα ξοδεύουν για την αγορά οικιακών χρηστικών προϊόντων. Επιπλέον, σε περιόδους οικονομικής ύφεσης και μείωσης του διαθέσιμου εισοδήματος, πολλοί καταναλωτές αναβάλλουν την πραγματοποίηση δαπανών για οικιακό εξοπλισμό. Παράλληλα, παρατηρείται ότι το μεγαλύτερο μέρος του καταναλωτικού κοινού στρέφεται προς τις μεγάλες και οργανωμένες αλυσίδες του κλάδου, οι οποίες παρέχουν σημαντικές οικονομικές διευκολύνσεις και μεγαλύτερη γκάμα προϊόντων.

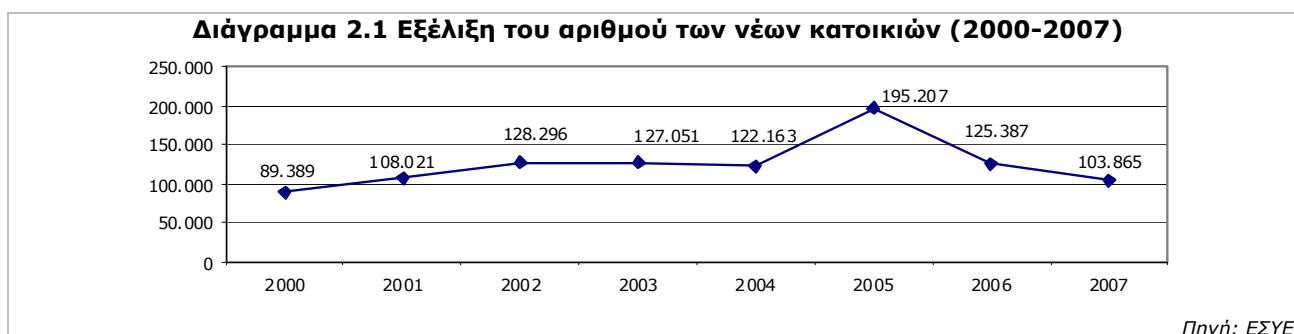
Στο σημείο αυτό πρέπει να σημειωθεί ότι μεγάλο μέρος της ζήτησης για είδη οικιακής χρήσης προέρχεται από την ανάγκη εξοπλισμού νέων νοικοκυριών, σημαντικό δε μέρος της αφορά την αγορά δώρων προς τα νέα ζευγάρια. Στη κατεύθυνση αυτή έχει συμβάλλει σημαντικά και η δημιουργία λίστας γάμου από τις περισσότερες αλυσίδες και η υιοθέτηση της συγκεκριμένης πρακτικής από τα περισσότερα νέα ζευγάρια. Στον πίνακα 2.1 παρουσιάζονται

στοιχεία σχετικά με τον αριθμό των γάμων που τελέσθηκαν κατά το χρονικό διάστημα 1990-2006 σύμφωνα με στοιχεία της Εθνικής Στατιστικής Υπηρεσίας Ελλάδας, καθώς αποτελεί ένδειξη των νέων νοικοκυριών που δημιουργούνται κάθε χρόνο. Από τα παρουσιαζόμενα στοιχεία διαπιστώνεται ότι τα δέκα έτη (1992, 1996, 2000, 2004) σημειώνεται σημαντική μείωση στον αριθμό των γάμων που τελούνται.

Πίνακας 2.1 Γάμοι που τελέσθηκαν κατά το χρονικό διάστημα 1990-2006		
Έτος	Τελεσθέντες Γάμοι	Ποσοστιαία Μεταβολή (%)
1990	59.052	-
1991	65.568	11,0%
1992	48.631	-25,8%
1993	62.195	27,9%
1994	56.813	-8,7%
1995	63.987	12,6%
1996	45.408	-29,0%
1997	60.535	33,3%
1998	55.489	-8,3%
1999	61.165	10,2%
2000	48.880	-20,1%
2001	58.491	19,7%
2002	57.872	-1,1%
2003	61.081	5,5%
2004	51.377	-15,9%
2005	61.043	18,8%
2006	57.802	-5,3%

Πηγή: ΕΣΥΕ

Μεγάλο μέρος της ζήτησης για οικιακά χρηστικά είδη προέρχεται επίσης από την ανάγκη εξοπλισμού νέων κατοικιών. Στο διάγραμμα 2.1 παρουσιάζεται η εξέλιξη του αριθμού των νέων κατοικιών στην Ελλάδα την περίοδο 2000-2007. Από τα παρουσιαζόμενα στοιχεία διαπιστώνεται ότι το 2005 παρατηρήθηκε σημαντική αύξηση του αριθμού των νέων κατοικιών και συγκεκριμένα σημειώθηκε αύξηση κατά 60% περίπου στον αριθμό των νέων κατοικιών σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Στη συνέχεια η πορεία ήταν πτωτική και το 2007 ο αριθμός των νέων κατοικιών ανήλθε σε 103.865 σημειώνοντας πτώση 17,2% σε σχέση με το 2006.



Πηγή: ΕΣΥΕ

Στους πίνακες Π2.1-Π2.3 του παραρτήματος του παρόντος κεφαλαίου παρουσιάζονται στοιχεία σχετικά με τη ιδιωτική νόμιμη οικοδομική δραστηριότητα κατά διοικητική περιφέρεια, για την περίοδο 2001-2007, βάσει αριθμού αδειών, επιφάνειας σε χιλ. μ² και όγκου σε χιλ. μ³, σύμφωνα με στοιχεία που προέρχονται από την ΕΣΥΕ. Από τα παρουσιαζόμενα στοιχεία

προκύπτει ότι ο αριθμός των αδειών ανήλθε σε 79.407 το 2007, σημειώνοντας πτώση 6,1% σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Παράλληλα, η οικοδομική δραστηριότητα το 2007 ήταν πτωτική και βάσει επιφάνειας και βάσει όγκου σε σχέση με το 2006, παρουσιάζοντας αντίστοιχα ποσοστά μείωσης 25,3% και 32,3%. Επιπλέον, στον πίνακα Π2.4 δίνονται συγκριτικά στοιχεία της ιδιωτικής νόμιμης οικοδομικής δραστηριότητας για το δίμηνο Ιανουάριος-Φεβρουάριος της διετίας 2007-2008. Από τα στοιχεία προκύπτει ότι το 2008 σημειώθηκε πτώση στην οικοδομική δραστηριότητα τόσο βάσει αριθμού αδειών (13,7%), όσο και βάσει επιφάνειας (3,9%) και βάσει όγκου (2,6%).

Στο σημείο αυτό αξίζει να αναφερθεί ότι το 2005 ήταν το έτος με τη μεγαλύτερη νόμιμη οικοδομική δραστηριότητα βάσει αριθμού αδειών (98.569 άδειες), επιφάνειας (29.356 μ²) και όγκου (102.232 μ³), για την περίοδο 2001-2007. Η σημαντική αυτή αύξηση που παρατηρείται στα μεγέθη της οικοδομικής δραστηριότητας του 2005 σε σχέση με το 2004 οφείλεται σε μεγάλο βαθμό στην αύξηση της φορολογίας των ακινήτων με βάση τις αλλαγές στη φορολογία κεφαλαίου που επέφερε το Υπουργείο Οικονομικών. Ειδικότερα, κύρια αιτία ήταν η εφαρμογή του ΦΠΑ στις οικοδομικές άδειες από την 1/1/2006, καθώς επίσης και η αύξηση των αντικειμενικών αξιών, οι οποίες πέραν της φορολογικής μεταβίβασης αύξησαν και τα συμβολαιογραφικά έξοδα των μεταβιβάσεων.

Παράλληλα, η άνοδος του βιοτικού επιπέδου και οι τάσεις της μόδας ευνοούν σε γενικές γραμμές τη συχνότερη ανανέωση του οικιακού εξοπλισμού και των προϊόντων διακόσμησης και αυξάνουν σημαντικά τη ζήτηση για οικιακά χρηστικά είδη. Στο σημείο αυτό πρέπει να σημειωθεί ότι οι μεγάλες αλυσίδες καταστημάτων απορροφούν το μεγαλύτερο μέρος της αυξανόμενης αυτής ζήτησης, δεδομένου ότι παρακολουθούν στενότερα τις εξελίξεις της μόδας και τις τάσεις στη διακόσμηση, προσφέροντας συνεχώς νέα προϊόντα και καλύπτοντας με αυτό τον τρόπο καλύτερα τις αυξημένες απαιτήσεις των καταναλωτών.

Επιπλέον, η διαφήμιση οδηγεί σε αύξηση της ζήτησης για τα προϊόντα του εξεταζόμενου κλάδου, καθώς μέσω αυτής προβάλλονται νέα προϊόντα και οι καταναλωτές ενημερώνονται σχετικά με προσφορές και παρεχόμενες διευκολύνσεις εξόφλησης. Παράλληλα, μέσω της διαφήμισης οι μεγάλες αλυσίδες του κλάδου επιτυγχάνουν αύξηση της αναγνωρισιμότητάς και της φήμης τους, γεγονός που επιδρά θετικά στην προσέλκυση πελατών.

Τέλος, η ζήτηση από τα καταστήματα του κλάδου επηρεάζεται θετικά και από τις καταναλωτικές συνήθειες στο βαθμό που αυτές τα τελευταία χρόνια ευνοούν την αγορά επώνυμων προϊόντων.

2.2 Αποτελέσματα Έρευνας Οικογενειακών Προϋπολογισμών

Στους πίνακες Π2.5-Π2.8 του παραρτήματος του παρόντος κεφαλαίου, παρουσιάζονται ορισμένα από τα αποτελέσματα της Έρευνας Οικογενειακών Προϋπολογισμών που

πραγματοποίησε η Εθνική Στατιστική Υπηρεσία Ελλάδος το χρονικό διάστημα 2004-2005, η οποία διενεργήθηκε σε τελικό δείγμα 6.555 ιδιωτικών νοικοκυριών και σε 17.386 μέλη τους σε ολόκληρη τη χώρα. Πιο συγκεκριμένα παρουσιάζεται η μέση μηνιαία δαπάνη για ορισμένα οικιακά χρηστικά είδη (έπιπλα, φωτιστικά, είδη διακόσμησης, μικρές ηλεκτρικές οικιακές συσκευές, πιατικά, υαλικά, μαχαιροπήρουνα και οικιακά σκεύη) κατά περιοχές, κατά τάξεις μηνιαίων συνολικών αγορών, κατά τάξεις μηνιαίου συνολικού εισοδήματος και κατά μέγεθος νοικοκυριού.

Όπως προκύπτει από τα στοιχεία της τελευταίας Έρευνας Οικογενειακών Προϋπολογισμών που πραγματοποιήθηκε από την ΕΣΥΕ το διάστημα 2004-2005, οι μέσες μηνιαίες αγορές διαρκών αγαθών οικιακής χρήσης ανήλθαν σε €134,49 για το σύνολο των νοικοκυριών της χώρας, αποτελώντας το 7,5% των συνολικών μηνιαίων αγορών των νοικοκυριών για αγαθά και υπηρεσίες. Τις υψηλότερες δαπάνες για διαρκή αγαθά οικιακής χρήσης πραγματοποίησαν τα νοικοκυριά του πολεοδομικού συγκροτήματος της Θεσσαλονίκης (€160,08) και ακολούθησαν τα νοικοκυριά της περιφέρειας της Πρωτευούσης (€156,64). Σημειώνεται ότι, στην κατηγορία των διαρκών αγαθών οικιακής χρήσης περιλαμβάνονται εκτός από τα χρηστικά είδη οικιακής χρήσης και ηλεκτρικές οικιακές συσκευές, έπιπλα, εργαλεία και εξοπλισμός για το σπίτι, οικιακά είδη άμεσης κατανάλωσης (σαπούνια, απορρυπαντικά και είδη καθαριότητας), καθώς και άλλες συναφείς υπηρεσίες και προϊόντα.

Σύμφωνα με τα μεγέθη του πίνακα Π2.5, οι υψηλότερες μέσες μηνιαίες δαπάνες για έπιπλα, φωτιστικά και είδη διακόσμησης πραγματοποιήθηκαν από τα νοικοκυριά του πολεοδομικού συγκροτήματος της Θεσσαλονίκης (€29,16). Όσον αφορά τις μέσες μηνιαίες δαπάνες για την αγορά μικρών ηλεκτρικών οικιακών συσκευών, καθώς και για την αγορά πιατικών, υαλικών, μαχαιροπήρουνων και οικιακών συσκευών πρώτα έρχονται τα νοικοκυριά της περιφέρειας της πρωτευούσης πραγματοποιώντας δαπάνες €0,83 και €21,07 αντίστοιχα.

Στον πίνακα Π2.6 του παραρτήματος παρουσιάζονται οι μέσες μηνιαίες δαπάνες των νοικοκυριών για τα συγκεκριμένα προϊόντα, ανάλογα με το ύψος των μηνιαίων συνολικών αγορών. Όπως προκύπτει από τα παρουσιαζόμενα στοιχεία, οι μεγαλύτερες δαπάνες για την αγορά των εν λόγω προϊόντων πραγματοποιήθηκαν από τα νοικοκυριά που έχουν μηνιαίες συνολικές αγορές άνω των €3.500. Πιο αναλυτικά, τα συγκεκριμένα νοικοκυριά δαπάνησαν για έπιπλα, φωτιστικά και είδη διακόσμησης €58,22, για μικρές ηλεκτρικές οικιακές συσκευές €1,70 και για πιατικά, υαλικά, μαχαιροπήρουνα και οικιακά σκεύη €47,32.

Στον πίνακα Π2.7 εμφανίζεται η μέση μηνιαία δαπάνη των νοικοκυριών για τα εξεταζόμενα προϊόντα, ανάλογα με το μηνιαίο συνολικό τους εισόδημα. Όπως και στην περίπτωση των δαπανών των νοικοκυριών ανάλογα με το ύψος των μηνιαίων συνολικών αγορών, οι δαπάνες των νοικοκυριών για τα εξεταζόμενα προϊόντα αυξάνονται όσο αυξάνεται το μηνιαίο συνολικό τους εισόδημα. Έτσι, ενώ τα νοικοκυριά με μηνιαίο εισόδημα μέχρι €750 δαπανούν συνολικά για χρηστικά προϊόντα οικιακής χρήσης €8,63, τα νοικοκυριά με μηνιαίο συνολικό εισόδημα άνω των €3.500 δαπανούν συνολικά €75,76.

Τέλος, σύμφωνα με στοιχεία του πίνακα Π2.8 οι μεγαλύτερες δαπάνες για την αγορά επίπλων, φωτιστικών και ειδών διακόσμησης πραγματοποιούνται από τα νοικοκυριά με έξι (6) μέλη και άνω, οι μεγαλύτερες δαπάνες για την αγορά μικρών ηλεκτρικών οικιακών συσκευών πραγματοποιούνται από τα νοικοκυριά με πέντε (5) μέλη, ενώ οι μεγαλύτερες δαπάνες για την αγορά πιστικών, υαλικών, μαχαιροπήρουνων και οικιακών σκευών πραγματοποιούνται από τα νοικοκυριά με τέσσερα (4) μέλη.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ 2

Π2.1 Ιδιωτική νόμιμη οικοδομική δραστηριότητα κατά διοικητική περιφέρεια: αριθμός αδειών (2001-2007)

Διοικητική Περιφέρεια	Αριθμός Αδειών							Ρυθμός Μεταβολής		
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2005/04	2006/05	2007/06
Αττική	22.885	24.746	24.177	22.630	29.700	25.313	23.960	31,2%	-14,8%	-5,3%
Αν. Μακεδονία & Θράκη	4.331	4.273	4.203	4.499	5.226	4.588	4.355	16,2%	-12,2%	-5,1%
Κεντρική Μακεδονία	10.943	11.658	11.914	12.308	14.919	12.366	10.390	21,2%	-17,1%	-16,0%
Δυτική Μακεδονία	2.103	2.065	1.689	1.626	1.820	1.405	1.351	11,9%	-22,8%	-3,8%
Θεσσαλία	4.595	4.849	4.922	4.845	5.873	4.889	4.848	21,2%	-16,8%	-0,8%
Ήπειρος	2.434	2.700	2.643	2.831	2.990	2.511	2.351	5,6%	-16,0%	-6,4%
Ιόνιοι Νήσοι	2.895	3.095	3.151	3.112	3.140	3.222	2.913	0,9%	2,6%	-9,6%
Δυτική Ελλάδα	4.928	5.611	5.327	5.470	6.611	5.596	5.318	20,9%	-15,4%	-5,0%
Στερεά Ελλάδα	5.134	5.641	5.501	5.786	6.715	5.617	5.533	16,1%	-16,4%	-1,5%
Πελοπόννησος	6.012	6.703	7.052	6.948	8.007	7.184	6.641	15,2%	-10,3%	-7,6%
Βόρειο Αιγαίο	2.523	2.788	2.894	2.772	2.645	2.283	2.253	-4,6%	-13,7%	-1,3%
Νότιο Αιγαίο	3.786	4.862	5.099	4.074	4.563	4.060	3.903	12,0%	-11,0%	-3,9%
Κρήτη	4.124	4.671	5.105	5.335	6.360	5.502	5.591	19,2%	-13,5%	1,6%
Σύνολο χώρας	76.693	83.662	83.677	82.236	98.569	84.536	79.407	19,9%	-14,2%	-6,1%

Πηγή: ΕΣΥΕ

Π2.2 Ιδιωτική νόμιμη οικοδομική δραστηριότητα κατά διοικητική περιφέρεια: επιφάνεια σε χιλ. μ² (2001-2007)

Διοικητική Περιφέρεια	Επιφάνεια (σε χιλ. μ ²)							Ρυθμός Μεταβολής		
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2005/04	2006/05	2007/06
Αττική	6.014,3	6.789,6	6.211,5	5.439,6	8.603,8	6.488,3	5.029,7	58,2%	-24,6%	-22,5%
Αν. Μακεδονία & Θράκη	1.112,0	1.160,4	1.083,2	1.169,9	1.585,0	1.152,3	778,4	35,5%	-27,3%	-32,4%
Κεντρική Μακεδονία	3.632,7	3.831,2	3.808,5	3.945,5	5.574,5	4.144,9	2.376,4	41,3%	-25,6%	-42,7%
Δυτική Μακεδονία	587,2	575,7	538,8	501,7	788,0	409,6	284,2	57,1%	-48,0%	-30,6%
Θεσσαλία	1.242,6	1.570,2	1.437,3	1.387,2	1.965,5	1.426,9	1.061,4	41,7%	-27,4%	-25,6%
Ήπειρος	605,1	850,8	754,5	842,7	1.042,8	696,6	538,7	23,7%	-33,2%	-22,7%
Ιόνιοι Νήσοι	589,0	689,5	628,3	621,2	697,2	692,4	545,2	12,2%	-0,7%	-21,3%
Δυτική Ελλάδα	1.032,6	1.258,8	1.099,3	1.174,9	1.829,2	1.216,7	1.053,4	55,7%	-33,5%	-13,4%
Στερεά Ελλάδα	1.427,9	1.375,9	1.506,7	1.426,7	1.972,1	1.546,5	1.298,5	38,2%	-21,6%	-16,0%
Πελοπόννησος	1.056,6	1.232,2	1.350,8	1.349,9	1.953,2	1.734,2	1.375,1	44,7%	-11,2%	-20,7%
Βόρειο Αιγαίο	280,3	417,5	396,2	362,5	436,0	340,1	337,7	20,3%	-22,0%	-0,7%
Νότιο Αιγαίο	735,7	1.047,7	1.248,8	764,4	981,5	862,6	675,3	28,4%	-12,1%	-21,7%
Κρήτη	1.116,5	1.336,5	1.414,0	1.548,8	1.926,9	1.619,5	1.330,5	24,4%	-16,0%	-17,8%
Σύνολο χώρας	19.432,5	22.136,0	21.477,9	20.535,0	29.355,7	22.330,6	16.684,5	43,0%	-23,9%	-25,3%

Πηγή: ΕΣΥΕ

Π2.3 Ιδιωτική νόμιμη οικοδομική δραστηριότητα κατά διοικητική περιφέρεια: όγκος σε χιλ. μ³ (2001-2007)										
Διοικητική Περιφέρεια	Όγκος (σε χιλ. μ³)							Ρυθμός Μεταβολής		
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2005/04	2006/05	2007/06
Αττική	21.271,6	23.639,3	22.380,9	19.576,3	29.748,2	23.622,9	17.062,1	52,0%	-20,6%	-27,8%
Αν. Μακεδονία & Θράκη	4.377,3	4.320,2	4.038,9	4.222,7	5.392,6	4.254,7	2.655,8	27,7%	-21,1%	-37,6%
Κεντρική Μακεδονία	13.959,9	14.489,7	15.257,4	15.689,2	20.097,3	16.103,9	8.462,5	28,1%	-19,9%	-47,5%
Δυτική Μακεδονία	1.951,7	1.850,9	1.672,2	1.704,4	2.625,4	1.423,2	916,1	54,0%	-45,8%	-35,6%
Θεσσαλία	4.648,3	4.935,0	5.506,8	5.110,7	6.865,8	5.222,6	3.531,3	34,3%	-23,9%	-32,4%
Ήπειρος	2.118,5	2.888,5	2.601,0	2.983,4	3.662,7	2.544,5	1.756,5	22,8%	-30,5%	-31,0%
Ιόνιοι Νήσοι	1.832,5	2.177,1	2.071,1	2.125,5	2.334,1	2.336,7	1.747,8	9,8%	0,1%	-25,2%
Δυτική Ελλάδα	3.607,4	4.295,5	3.914,5	4.145,9	6.340,1	4.430,2	3.453,2	52,9%	-30,1%	-22,1%
Στερεά Ελλάδα	6.283,1	5.474,7	6.122,8	5.390,4	7.124,7	6.633,0	4.344,4	32,2%	-6,9%	-34,5%
Πελοπόννησος	3.633,5	4.255,7	4.620,9	4.525,1	6.661,5	6.057,1	4.401,7	47,2%	-9,1%	-27,3%
Βόρειο Αιγαίο	925,4	1.117,2	1.388,5	1.232,8	1.515,2	1.193,8	1.087,6	22,9%	-21,2%	-8,9%
Νότιο Αιγαίο	2.439,9	3.364,0	3.430,4	2.547,5	3.257,9	3.009,4	2.174,2	27,9%	-7,6%	-27,8%
Κρήτη	3.829,1	4.371,6	5.011,9	5.443,4	6.606,6	5.776,8	4.328,3	21,4%	-12,6%	-25,1%
Σύνολο χώρας	70.878,2	77.179,4	78.017,3	74.697,3	102.232,1	82.608,8	55.921,5	36,9%	-19,2%	-32,3%

Πηγή: ΕΣΥΕ

Π2.4 Ιδιωτική νόμιμη οικοδομική δραστηριότητα κατά διοικητική περιφέρεια (Ιανουάριος - Φεβρουάριος 2008 & 2007)									
Διοικητική Περιφέρεια	Αριθμός Αδειών			Επιφάνεια (σε χιλ. μ²)			Όγκος (σε χιλ. μ³)		
	2008*	2007*	Ρυθμός Μεταβολής	2008*	2007*	Ρυθμός Μεταβολής	2008*	2007*	Ρυθμός Μεταβολής
Αν. Μακεδονία & Θράκη	430	536	-19,8%	89,9	129,8	-30,7%	334,6	468,9	-28,6%
Κεντρική Μακεδονία	1.336	1.464	-8,7%	455,7	465,7	-2,1%	1.856,6	2.004,7	-7,4%
Δυτική Μακεδονία	139	172	-19,2%	49,5	38,5	28,6%	206,5	125,1	65,1%
Θεσσαλία	569	687	-17,2%	169,5	187,5	-9,6%	655,8	723,0	-9,3%
Ήπειρος	325	330	-1,5%	95,2	85,4	11,5%	362,3	301,6	20,1%
Ιόνια Νησιά	393	426	-7,7%	78,6	91,4	-14,0%	272,4	340,7	-20,0%
Δυτική Ελλάδα	693	786	-11,8%	159,3	174,7	-8,8%	562,2	644,3	-12,7%
Στερεά Ελλάδα	678	831	-18,4%	198,3	223,7	-11,4%	1.067,8	886,8	20,4%
Πελοπόννησος	855	907	-5,7%	290,4	219,2	32,5%	1.021,8	780,7	30,9%
Αττική	2.967	4.027	-26,3%	687,6	862,7	-20,3%	2.455,2	3.111,3	-21,1%
Βόρειο Αιγαίο	346	325	6,5%	53,7	56,8	-5,5%	204,3	203,3	0,5%
Νότιο Αιγαίο	616	518	18,9%	150,2	127,7	17,6%	524,9	450,7	16,5%
Κρήτη	812	759	7,0%	294,3	222,5	32,3%	1.024,5	790,3	29,6%
Σύνολο Χώρας	10.159	11.768	-13,7%	2.772,2	2.885,6	-3,9%	10.548,9	10.831,4	-2,6%

* Προσωρινά στοιχεία

Πηγή: ΕΣΥΕ

Π2.5 Μέσος όρος μηνιαίων δαπανών των νοικοκυριών για τα εξεταζόμενα προϊόντα κατά περιοχή (2004-2005)							
Κατηγορία / Χαρακτηριστικά Νοικοκυριών	Όλες οι Περιοχές	Αστικές περιοχές				Ημιαστικές Περιοχές	Αγροτικές Περιοχές
		Σύνολο Αστικών Περιοχών	Περιφέρεια Πρωτευούσης	Πολεοδομικό Συγκρότημα Θεσσαλονίκης	Λοιπές Αστικές Περιοχές		
Σύνολο Αγορών	1.792,28	1.940,59	2.013,20	1.979,47	1.815,61	1.712,18	1.353,17
Σύνολο επίπλων, φωτιστικών και ειδών διακόσμησης	17,70	17,76	16,30	29,16	15,95	21,66	15,12
Έπιπλα ξύλινα, καινούρια ή μεταχειρισμένα	15,62	15,38	14,57	23,04	13,90	19,94	13,83
Έπιπλα μεταλλικά, καινούρια ή μεταχειρισμένα	0,10	0,13	0,11	0,11	0,18	0,04	0,04
Έπιπλα πλαστικά, plexiglass	0,06	0,07	0,06	0,03	0,10	0,04	0,03
Φωτιστικά, καινούρια ή μεταχειρισμένα	0,97	1,02	0,93	1,74	0,90	0,81	0,88
Είδη διακόσμησης, καινούρια ή μεταχειρισμένα	0,95	1,16	0,63	4,24	0,87	0,83	0,34
Σύνολο μικρών ηλεκτρικών οικιακών συσκευών	0,65	0,74	0,83	0,64	0,64	0,68	0,30
Μύλοι καφέ, καφετιέρες, αποχυωτές, μίξερ, ατμοβραστήρες, ψησταριές, φρυγανιέρες, τοστιέρες, ηλεκτρικά μάτια, κλπ.	0,65	0,74	0,83	0,64	0,64	0,68	0,30
Σύνολο πιατικών, υαλικών, μαχαιροπήρουνων και οικιακών σκευών	15,50	18,98	21,07	10,71	18,74	9,39	7,74
Πιατικά, υαλικά	8,45	10,15	9,56	5,95	12,55	5,39	4,71
Μαχαιροπήρουνα, δίσκοι, ταψιά	1,00	1,30	1,73	1,18	0,67	0,25	0,48
Οικιακά σκεύη μη ηλεκτρικά	6,04	7,51	9,77	3,58	5,49	3,75	2,55
Επισκευή υαλικών, επιτραπέζιων σκευών και σκευών οικιακής χρήσης	0,01	0,02	0,01	-	0,03	-	-
Αξία σε €							
Πηγή: ΕΣΥΕ (Έρευνα Οικογενειακών Προϋπολογισμών)							

Π2.6 Μέσος όρος μηνιαίων δαπανών των νοικοκυριών για τα εξεταζόμενα προϊόντα κατά τάξεις μηνιαίων συνολικών αγορών (2004-2005)									
Κατηγορία / Χαρακτηριστικά Νοικοκυριών	Όλα τα νοικοκυριά	Νοικοκυριά με μηνιαίες συνολικές αγορές:							
		μέχρι 750 €	751-1.100 €	1.101-1.450 €	1.451-1.800 €	1.801-2.200 €	2.201-2.800 €	2.801-3.500 €	3.501 και άνω €
Σύνολο Αγορών	1.792,28	380,65	689,19	1.011,33	1.308,61	1.632,78	2.072,51	2.582,95	4.237,08
Σύνολο επίπλων, φωτιστικών και ειδών διακόσμησης	17,70	0,71	2,10	4,89	8,30	14,81	20,90	24,57	58,22
Έπιπλα ξύλινα, καινούρια ή μεταχειρισμένα	15,62	0,65	1,90	4,47	7,56	13,76	18,98	22,25	49,52
Έπιπλα μεταλλικά, καινούρια ή μεταχειρισμένα	0,10	-	0,02	0,01	0,06	0,04	0,13	0,11	0,40
Έπιπλα πλαστικά, plexiglass	0,06	-	0,02	0,03	0,02	0,02	0,15	0,08	0,12
Φωτιστικά, καινούρια ή μεταχειρισμένα	0,97	0,04	0,13	0,21	0,30	0,46	1,06	1,03	3,92
Είδη διακόσμησης, καινούρια ή μεταχειρισμένα	0,95	0,02	0,03	0,17	0,36	0,53	0,58	1,10	4,26
Σύνολο μικρών ηλεκτρικών οικιακών συσκευών	0,65	0,04	0,17	0,31	0,54	0,53	0,67	1,03	1,70
Μύλοι καφέ, καφετιέρες, αποχυωτές, μίξερ, ατμοβραστήρες, ψησταριές, φρυγανιέρες, τοστιέρες, ηλεκτρικά μάτια, κλπ.	0,65	0,04	0,17	0,31	0,54	0,53	0,67	1,03	1,70
Σύνολο πιατικών, υαλικών, μαχαιροπήρουνων και οικιακών σκευών	15,50	2,35	5,21	6,20	9,41	11,62	16,41	19,53	47,32
Πιατικά, υαλικά	8,45	1,02	2,33	2,58	4,56	6,10	9,12	10,93	27,49
Μαχαιροπήρουνα, δίσκοι, ταψιά	1,00	0,01	0,11	0,13	0,18	0,60	0,82	1,59	4,06
Οικιακά σκεύη μη ηλεκτρικά	6,04	1,32	2,77	3,49	4,67	4,91	6,45	6,98	15,75
Επισκευή υαλικών, επιτραπέζιων σκευών και σκευών οικιακής χρήσης	0,01	-	-	-	-	0,01	0,02	0,03	0,02
Αξία σε €									

Πηγή: ΕΣΥΕ (Έρευνα Οικογενειακών Προϋπολογισμών)

Π2.7 Μέσος όρος μηνιαίων δαπανών των νοικοκυριών για τα εξεταζόμενα προϊόντα κατά τάξεις μηνιαίου συνολικού εισοδήματος (2004-2005)									
Κατηγορία / Χαρακτηριστικά Νοικοκυριών	Όλα τα νοικοκυριά	Νοικοκυριά με μηνιαίο συνολικό εισόδημα:							
		μέχρι 750 €	751-1.100 €	1.101-1.450 €	1.451-1.800 €	1.801-2.200 €	2.201-2.800 €	2.801-3.500 €	3.501 και άνω €
Σύνολο Αγορών	1.792,28	664,02	915,01	1.228,00	1.510,99	1.799,86	2.170,07	2.570,56	3.587,57
Σύνολο επίπλων, φωτιστικών και ειδών διακόσμησης	17,7	3,34	5,93	11,02	15,75	19,72	21,10	26,90	39,64
Έπιπλα ξύλινα, καινούρια ή μεταχειρισμένα	15,62	3,17	5,50	10,12	14,50	18,15	18,99	22,84	33,12
Έπιπλα μεταλλικά, καινούρια ή μεταχειρισμένα	0,10	0,02	0,02	0,02	0,06	0,03	0,05	0,22	0,43
Έπιπλα πλαστικά, plexiglass	0,06	0,01	0,02	0,04	0,12	-	0,04	0,05	0,17
Φωτιστικά, καινούρια ή μεταχειρισμένα	0,97	0,05	0,25	0,50	0,57	0,90	1,31	1,54	2,67
Είδη διακόσμησης, καινούρια ή μεταχειρισμένα	0,95	0,09	0,14	0,34	0,49	0,63	0,71	2,25	3,25
Σύνολο μικρών ηλεκτρικών οικιακών συσκευών	0,65	0,11	0,20	0,45	0,42	0,99	0,82	1,10	1,21
Μύλοι καφέ, καφετιέρες, αποχυμωτές, μίξερ, ατμοβραστήρες, ψησταριές, φρυγανιέρες, τοστιέρες, ηλεκτρικά μάτια, κλπ.	0,65	0,11	0,20	0,45	0,42	0,99	0,82	1,10	1,21
Σύνολο πιατικών, υαλικών, μαχαιροπήρουνων και οικιακών σκευών	15,51	5,18	6,15	8,92	9,80	16,77	17,66	27,10	34,91
Πιατικά, υαλικά	8,45	2,54	3,26	4,59	4,83	9,25	8,69	16,08	20,09
Μαχαιροπήρουνα, δίσκοι, ταψιά	1,00	0,03	0,24	0,47	0,56	0,93	0,64	2,52	2,96
Οικιακά σκεύη μη ηλεκτρικά	6,04	2,61	2,65	3,86	4,40	6,58	8,30	8,46	11,86
Επισκευή υαλικών, επιτραπέζιων σκευών και σκευών οικιακής χρήσης	0,01	-	-	-	0,01	-	0,03	0,05	-
Αξία σε €									
Πηγή: ΕΣΥΕ (Έρευνα Οικογενειακών Προϋπολογισμών)									

Π2.8 Μέσος όρος μηνιαίων δαπανών των νοικοκυριών για τα εξεταζόμενα προϊόντα κατά μέγεθος νοικοκυριού (2004-2005)							
Κατηγορία / Χαρακτηριστικά Νοικοκυριών	Όλα τα νοικοκυριά	Νοικοκυριά με:					
		1 μέλος	2 μέλη	3 μέλη	4 μέλη	5 μέλη	6 μέλη και άνω
Σύνολο Αγορών	1.792,28	897,78	1.384,83	2.215,95	2.498,72	2.470,79	2.710,68
Σύνολο επίπλων, φωτιστικών και ειδών διακόσμησης	17,70	6,55	16,00	21,49	24,42	22,39	30,41
Έπιπλα ξύλινα, καινούρια ή μεταχειρισμένα	15,62	5,67	14,73	17,84	21,98	20,12	25,94
Έπιπλα μεταλλικά, καινούρια ή μεταχειρισμένα	0,10	0,03	0,09	0,09	0,26	0,03	0,01
Έπιπλα πλαστικά, plexiglass	0,06	0,01	0,04	0,08	0,12	0,06	0,01
Φωτιστικά, καινούρια ή μεταχειρισμένα	0,97	0,38	0,60	1,40	1,16	1,35	3,36
Είδη διακόσμησης, καινούρια ή μεταχειρισμένα	0,95	0,46	0,54	2,08	0,90	0,83	1,09
Σύνολο μικρών ηλεκτρικών οικιακών συσκευών	0,65	0,24	0,43	0,96	0,88	1,10	0,68
Μύλοι καφέ, καφετιέρες, αποχυμωτές, μίξερ, ατμοβραστήρες, ψησταριές, φρυγανιέρες, τοστιέρες, ηλεκτρικά μάτια, κλπ.	0,65	0,24	0,43	0,96	0,88	1,10	0,68
Σύνολο πιατικών, υαλικών, μαχαιροπήρουνων και οικιακών σκευών	15,50	9,72	14,75	17,93	19,17	18,07	16,03
Πιατικά, υαλικά	8,45	5,57	8,05	10,62	9,44	8,62	10,42
Μαχαιροπήρουνα, δίσκοι, ταψιά	1,00	0,44	0,89	1,77	1,00	0,72	1,23
Οικιακά σκεύη μη ηλεκτρικά	6,04	3,71	5,81	5,51	8,70	8,73	4,38
Επισκευή υαλικών, επιτραπέζιων σκευών και σκευών οικιακής χρήσης	0,01	-	-	0,03	0,03	-	-
Αξία σε €							
Πηγή: ΕΣΥΕ (Έρευνα Οικογενειακών Προϋπολογισμών)							

3. Η ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΤΩΝ ΑΛΥΣΙΔΩΝ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ ΟΙΚΙΑΚΩΝ ΧΡΗΣΤΙΚΩΝ ΕΙΔΩΝ

Στο παρόν κεφάλαιο γίνεται παρουσίαση της προσφοράς των αλυσίδων καταστημάτων χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης και γίνεται ανάλυση της δομής και της διάρθρωσης του συγκεκριμένου κλάδου. Παράλληλα, δίνονται απογραφικά στοιχεία της ΕΣΥΕ που αφορούν επιχειρήσεις λιανικής πώλησης επίπλων, φωτιστικών και ειδών νοικοκυριού. Στη συνέχεια, παρατίθενται στοιχεία σχετικά με τη διαφημιστική δαπάνη καταστημάτων κρυστάλλινων ειδών, οικιακών ειδών και δώρων, ενώ αναλύονται και οι τρόποι προώθησης πωλήσεων που χρησιμοποιούν οι επιχειρήσεις του εξεταζόμενου κλάδου. Τέλος, παρουσιάζονται ορισμένες από κυριότερες επιχειρήσεις εκμετάλλευσης αλυσίδων καταστημάτων οικιακών χρηστικών ειδών και πραγματοποιείται χρηματοοικονομική ανάλυση βασικών οικονομικών μεγεθών συγκεκριμένων εταιρειών.

3.1 Δομή και Διάρθρωση του Κλάδου

Ο εξεταζόμενος κλάδος χαρακτηρίζεται από την ύπαρξη ενός σημαντικού αριθμού επιχειρήσεων, οι οποίες όμως παρουσιάζουν διαφοροποιήσεις, τόσο ως προς την έκταση του δικτύου τους, όσο και ως προς τη σύνθεση του κύκλου εργασιών τους.

Η ουσιαστική ανάπτυξη του εξεταζόμενου κλάδου τοποθετείται χρονικά στις αρχές της δεκαετίας του '90, όταν και παρουσιάστηκε η ανάγκη κάλυψης της αυξανόμενης ζήτησης σε επώνυμα είδη οικιακής χρήσης από εξειδικευμένα καταστήματα. Σημαντικός αριθμός επιχειρήσεων, οι οποίες δραστηριοποιούνταν στη λιανική αγορά μέσω μεμονωμένων-ανεξάρτητων καταστημάτων, επέκτεινε τη δραστηριότητά του με τη δημιουργία νέων σημείων πώλησης, προκειμένου να εκμεταλλευτεί την αναδυόμενη τάση. Παράλληλα, επιχειρήσεις οι οποίες δραστηριοποιούνταν στην εισαγωγή προϊόντων από επώνυμους οίκους του εξωτερικού και στο χονδρικό εμπόριο των εξεταζόμενων ειδών, επεδίωξαν τη δημιουργία δικτύων λιανικής. Σημειώνεται ότι, η ανάπτυξη των εν λόγω δικτύων λιανικής σε σύντομο χρονικό διάστημα πραγματοποιήθηκε στην πλειοψηφία των περιπτώσεων με την εφαρμογή του θεσμού της δικαιόχρησης (franchising).

Σήμερα, χαρακτηριστικό του εξεταζόμενου κλάδου είναι η συνύπαρξη μεγάλου αριθμού καταστημάτων διαφορετικών αλυσίδων, πολλές φορές σε μικρή απόσταση μεταξύ τους, με άμεσο επακόλουθο τον έντονο ανταγωνισμό για την απόσπαση του μεγαλύτερου δυνατού μεριδίου αγοράς. Ως αποτέλεσμα του έντονου ανταγωνισμού που επικρατεί στον κλάδο, τα περιθώρια κέρδους των εταιρειών συμπιέζονται, δεδομένου ότι για να διατηρήσουν τους υφιστάμενους πελάτες τους αλλά και για να προσελκύσουν νέους καταφεύγουν σε διάφορες μεθόδους, όπως την παροχή άτοκων δόσεων, προφορών, δώρων, διευκολύνσεων κ.α.

3.2 Απογραφικά Στοιχεία Επιχειρήσεων Λιανικής Πώλησης Επίπλων, Φωτιστικών και Ειδών Νοικοκυριού

Στον πίνακα Π3.1 του παραρτήματος του παρόντος κεφαλαίου δίνονται στοιχεία σχετικά με τη χωροταξική κατανομή επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στο λιανικό εμπόριο επίπλων, φωτιστικών και ειδών νοικοκυριού και ήταν εγγεγραμμένες στο μητρώο της ΕΣΥΕ το 2003. Ειδικότερα, στο συγκεκριμένο πίνακα περιλαμβάνονται επιχειρήσεις των οποίων η δραστηριότητα υπάγεται στον κωδικό 524.4 σύμφωνα με την νέα αναθεωρημένη Στατιστική Ταξινόμηση των Κλάδων Οικονομικής Δραστηριότητας (ΣΤΑΚΟΔ-03). Σημειώνεται ότι ο κωδικός 524.4 περιλαμβάνει:

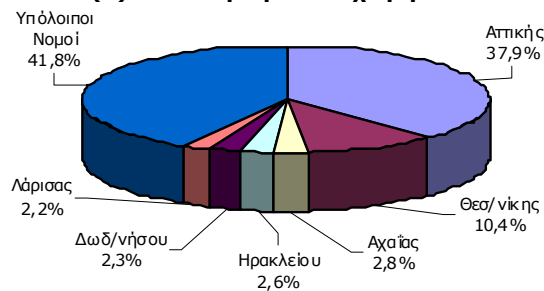
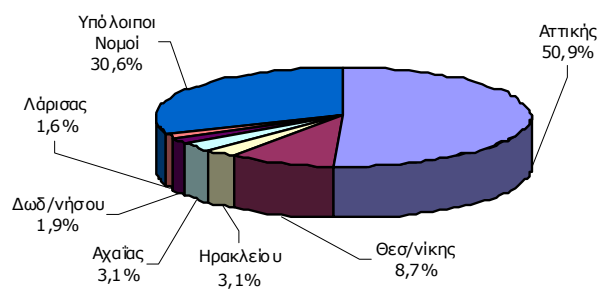
- ❖ Λιανικό εμπόριο επίπλων.
- ❖ Λιανικό εμπόριο φωτιστικών ειδών.
- ❖ Λιανικό εμπόριο διαφόρων οικιακών σκευών (κατσαρόλες, τηγάνια κλπ.) και μηχανοργάνων, πήλινων ειδών, γυάλινων ειδών, ειδών πορσελάνης και αγγειοπλαστικής.
- ❖ Λιανικό εμπόριο κουρτινών, δικτυωτών κουρτινών και διαφόρων άλλων οικιακών ειδών από υφαντουργικά υλικά.
- ❖ Λιανικό εμπόριο ξύλινων ειδών, ειδών από φελλό και ειδών καλαθοπλεκτικής.
- ❖ Λιανικό εμπόριο οικιακών αντικειμένων και εξοπλισμού που δεν κατατάσσονται αλλού.

Σημειώνεται ότι στο συγκεκριμένο κωδικό δεν περιλαμβάνεται το λιανικό εμπόριο πλακιδίων δαπέδου από φελλό (525.9) και το λιανικό εμπόριο παλαιών αντικειμένων αξίας (αντίκες) (526.0).

Η απογραφή των επιχειρήσεων του κλάδου κατέδειξε την δραστηριοποίηση 9.448 επιχειρήσεων στο σύνολο της χώρας, των οποίων ο συνολικός κύκλος εργασιών ανήλθε σε €1.107,3 εκ.

Σημειώνεται ότι έντονη επιχειρηματική δραστηριότητα στο συγκεκριμένο τομέα εντοπίζεται κυρίως στα μεγάλα αστικά κέντρα. Το 2003, ο νομός Αττικής συγκέντρωσε το 37,9% του συνόλου των επιχειρήσεων, ενώ ακολούθησε ο νομός Θεσσαλονίκης με αντίστοιχο ποσοστό συγκέντρωσης της τάξης του 10,4%. Επιπλέον, οι πωλήσεις των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στους νομούς Αττικής και Θεσσαλονίκης καλύπτουν από κοινού το 59,6% των συνολικών πωλήσεων της συγκεκριμένης δραστηριότητας.

Εκτός από τους δύο μεγαλύτερους σε πληθυσμό νομούς της Ελλάδος, έντονη δραστηριότητα στον τομέα του λιανικού εμπορίου των συγκεκριμένων προϊόντων εντοπίζεται επίσης στους νομούς Αχαΐας (269 επιχειρήσεις με συνολικό κύκλο εργασιών €34,1 εκ.), Ηρακλείου (242 επιχειρήσεις με συνολικό κύκλο εργασιών €34,6 εκ.) και Δωδεκανήσου (218 επιχειρήσεις με συνολικό κύκλο εργασιών €21,1 εκ.).

Διάγραμμα 3.1 Γεωγραφική κατανομή επιχειρήσεων λιανικής πώλησης επίπλων, φωτιστικών και ειδών νοικοκυριού (2003)**(α) Βάσει Αριθμού Επιχειρήσεων****(β) Βάσει Κύκλου Εργασιών**

Πηγή: ΕΣΥΕ (Μητρώο Επιχειρήσεων)

3.3 Διαφημιστική Δαπάνη Καταστημάτων Κρυστάλλων, Ειδών Οικιακού Εξοπλισμού και Δώρων

Η διαφήμιση είναι ένα από τα σημαντικότερα εργαλεία που χρησιμοποιούν οι αλυσίδες καταστημάτων χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης για την προώθηση των προϊόντων τους. Σημειώνεται ότι, οι αλυσίδες του εξεταζόμενου κλάδου επενδύουν σημαντικά ποσά στη διαφημιστική προβολή τους, με απώτερο σκοπό την υψηλότερη αναγνωρισιμότητα του εμπορικού τους σήματος, την ενημέρωση των καταναλωτών για τις προσφορές και τα νέα προϊόντα που διαθέτουν, καθώς και τη διαφοροποίησή τους έναντι των ανταγωνιστών τους. Επιπλέον, αξίζει να αναφερθεί ότι το αναγνωρίσιμο και υποστηριζόμενο από συνεχή διαφημιστική προβολή εμπορικό σήμα αποτελεί σημαντικό λόγο προσχώρησης μεμονωμένων επιχειρήσεων σε κάποιο από τα οργανωμένα δίκτυα, μέσω του συστήματος της δικαιόχρησης (franchising). Στους πίνακες Π3.2-Π3.5 του παραρτήματος του παρόντος κεφαλαίου παρατίθενται αναλυτικά στοιχεία σχετικά με τη διαφημιστική δαπάνη των καταστημάτων κρυστάλλων, ειδών οικιακού εξοπλισμού και δώρων, σύμφωνα με στοιχεία της Media Services ΑΕ.

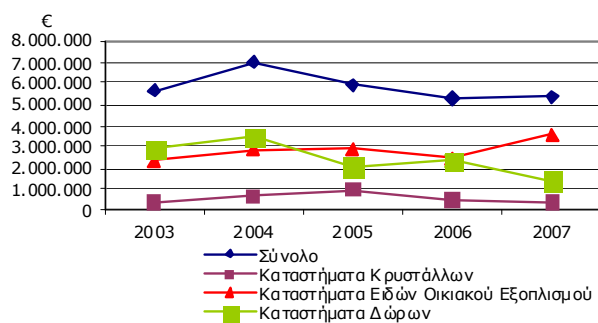
Πιο αναλυτικά, στο πίνακα Π3.2 του παραρτήματος και στο διάγραμμα 3.2(α) παρουσιάζονται συγκεντρωτικά στοιχεία σχετικά με τη διαφημιστική δαπάνη των καταστημάτων που δραστηριοποιούνται στο λιανικό εμπόριο των κρυστάλλινων ειδών, των ειδών οικιακού εξοπλισμού και ειδών δώρου, για το χρονικό διάστημα 2003-2007. Στο σημείο αυτό σημειώνεται ότι, στις κατηγορίες της Media Services που παρουσιάζονται έχουν ληφθεί υπόψη καταστήματα που δραστηριοποιούνται στο λιανικό εμπόριο των συγκεκριμένων ειδών, ανεξάρτητα από τον αριθμό των σημείων πώλησης κάτω από το ίδιο εμπορικό σήμα, με αποτέλεσμα ορισμένα από αυτά να μη συνιστούν αλυσίδες. Από τα παρουσιαζόμενα στοιχεία προκύπτει ότι, η συνολική διαφημιστική δαπάνη των εν λόγω επιχειρήσεων παρουσίασε αυξομειώσεις το εξεταζόμενο διάστημα και το 2007 ανήλθε σε €5,3 εκ. σημειώνοντας αύξηση 1,6% σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

Εξετάζοντας τις επιμέρους κατηγορίες καταστημάτων διαπιστώνεται ότι, η διαφημιστική προβολή και των τριών ειδών καταστημάτων εμφάνισε διακυμάνσεις κατά τη διάρκεια της εξεταζόμενης περιόδου. Σημειώνεται ότι η διαφημιστική δαπάνη των καταστημάτων κρυστάλλων, τα οποία καλύπτουν το μικρότερο ποσοστό επί του συνόλου της διαφημιστικής δαπάνης κατά την εξεταζόμενη περίοδο (6,3%-15,3%), ακολούθησε αυξητική πορεία την περίοδο 2003-2005, σε αντίθεση με την περίοδο 2006-2007 κατά την οποία σημειώθηκε μείωση, ενώ το 2007 ανήλθε σε €337,4 χιλ. Όσον αφορά τη διαφημιστική δαπάνη των καταστημάτων ειδών οικιακού εξοπλισμού, παρουσίασε αρκετές αυξομειώσεις και το 2007 ανήλθε σε €3,6 εκ., καλύπτοντας το 66,7% των συνολικών διαφημιστικών δαπανών του συγκεκριμένου έτους. Τέλος, σχετικά με τα καταστήματα δώρων, τα συνολικά διατιθέμενα κονδύλια τους μειώθηκαν το 2007 κατά 38,9% έναντι του 2006 και ανήλθαν σε €1,4 εκ.

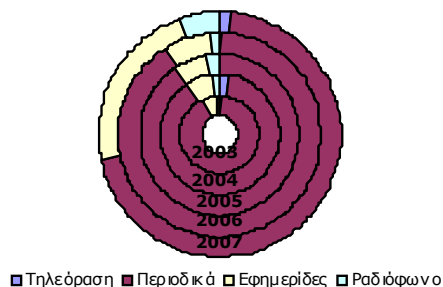
Σχετικά με την κατανομή των διαφημιστικών δαπανών ανά μέσο διαπιστώνεται σταθερή προτίμηση των επιχειρήσεων του κλάδου προς τον περιοδικό τύπο (διάγραμμα 3.2(β)). Σε όλη τη διάρκεια της περιόδου 2003-2007, ποσοστό που κυμάνθηκε μεταξύ του 70%-92% των συνολικά διατιθέμενων κονδυλίων ετησίως κατευθύνθηκε για την προβολή μέσω περιοδικών, ενώ με πολύ μικρότερα ποσοστά συμμετοχής ακολούθησε η διαφημιστική δαπάνη των εν λόγω εταιρειών στις εφημερίδες (5,5%-23,1%). Στην κατεύθυνση αυτή έχει συμβάλει σημαντικά η ύπαρξη εξειδικευμένων περιοδικών για τη διακόσμηση και τον εξοπλισμό του σπιτιού.

Διάγραμμα 3.2 Διαφημιστική δαπάνη καταστημάτων κρυστάλλων, ειδών οικιακού εξοπλισμού και δώρων (2003-2007)

(α) Διαχρονική εξέλιξη διαφημιστικών δαπανών



(β) Κατανομή διαφημιστικής δαπάνης ανά μέσο



Πηγή: Media Services AE

Στους πίνακες Π3.3-Π3.5 του παραρτήματος παρατίθεται η διαφημιστική δαπάνη ανά κατηγορία καταστημάτων (κρυστάλλων, ειδών οικιακού εξοπλισμού και δώρων) και ανά εμπορικό σήμα, για την διετία 2006-2007. Το 2007, το 43,4% του συνόλου των διαφημιστικών δαπανών των καταστημάτων κρυστάλλινων ειδών διατέθηκε από την αλυσίδα «Studio Kosta Boda», ενώ το αντίστοιχο ποσοστό της εν λόγω αλυσίδας το 2006 ήταν 42,9%. Όσον αφορά τα καταστήματα ειδών οικιακού εξοπλισμού, για την προβολή της αλυσίδας «Planet Home» διατέθηκαν συνολικά €1,2 εκ. το 2007 ή ποσοστό 32,6% των συνολικών δαπανών της εν λόγω κατηγορίας, ενώ για τα καταστήματα «Cook Shop» και «Vefa's House» διατέθηκαν το ίδιο έτος €1,03 εκ. (μερίδιο 28,9%) και €231,5 χιλ. (μερίδιο 6,5%) αντίστοιχα. Το 2006, τα μερίδια των

τριών αυτών εμπορικών σημάτων στη συνολική διαφημιστική δαπάνη των καταστημάτων ειδών νοικοκυριού διαμορφώθηκαν σε 10,9%, 35,4% και 12,8% αντίστοιχα. Τέλος, στα καταστήματα ειδών δώρων, η αλυσίδα «Παρουσίαση» με €754,6 χιλ. το 2007 κάλυψε το 52,3% των συνολικά διατιθέμενων κονδυλίων της συγκεκριμένης κατηγορίας, ενώ η ίδια αλυσίδα το προηγούμενο έτος είχε διαθέσει κονδύλια για διαφημιστική προβολή ύψους €1,4 εκ., καλύπτοντας το 58% του συνόλου των διαφημιστικών δαπανών των καταστημάτων δώρων.

3.4 Άλλοι Τρόποι Προώθησης των Πωλήσεων από τις Αλυσίδες Καταστημάτων Οικιακών Χρηστικών Ειδών

Εκτός από την ανάπτυξη επαρκών δικτύων καταστημάτων και τη διαφημιστική προώθηση των εμπορικών σημάτων τους, οι αλυσίδες καταστημάτων οικιακών χρηστικών ειδών επιδίδονται σε έντονο ανταγωνισμό μεταξύ τους και στο πεδίο των παροχών προς τους καταναλωτές. Οι κινήσεις αυτές αφορούν τόσο την τιμολογιακή και πιστωτική τους πολιτική, όσο και θέματα όπως η ποικιλία και η ποιότητα των διατιθέμενων ειδών, η παροχή ποιοτικών υπηρεσιών κλπ.

Λίστα Γάμου

Η λίστα γάμου έχει υιοθετηθεί πλέον από την πλειοψηφία των αλυσίδων καταστημάτων οικιακών χρηστικών ειδών, δεδομένου ότι θεωρείται ιδιαίτερα αποτελεσματική μέθοδος προώθησης των πωλήσεων. Η συγκεκριμένη παροχή δίνει τη δυνατότητα στα νέα ζευγάρια να εξοπλίσουν το νοικοκυριό τους με είδη που ανταποκρίνονται στην αισθητική και τις ανάγκες τους. Δεδομένου ότι οι αλυσίδες διαθέτουν ένα μεγάλο εύρος δικτύου, το οποίο διευκολύνει και τους αγοραστές των δώρων αλλά και τα νέα ζευγάρια στη διαδικασία της αντικατάστασης και αλλαγής των δώρων, προτιμώνται από το καταναλωτικό κοινό για τη δημιουργία λίστας γάμου.

Από την πλευρά τους, οι αλυσίδες με αυτή τη μέθοδο προσελκύουν νέους πελάτες στα καταστήματά τους και επιτυγχάνουν σημαντικού ύψους πωλήσεις με κάθε λίστα γάμου. Αν και παρουσιάζονται διαφοροποιήσεις ως προς τον τρόπο εφαρμογής της συγκεκριμένης πρακτικής, οι κυριότερες αλυσίδες αναγνωρίζοντας τη σημασία της στην προώθηση των πωλήσεων επιδιώκουν τόσο τη συστηματική προβολή της, όσο και τον συνεχή εμπλουτισμό της με διευκολύνσεις προς τα νέα ζευγάρια. Χαρακτηριστικά αναφέρεται η παροχή ευελιξίας ως προς τη δυνατότητα επιλογής ανοικτής (οι καλεσμένοι επιλέγουν ότι θέλουν από την συλλογή του εκάστοτε καταστήματος) ή κλειστής λίστας γάμου (το ζευγάρι διαλέγει ποια προϊόντα του αρέσουν και οι καλεσμένοι μπορούν να αγοράσουν μόνο από αυτά που έχουν επιλεγεί), check δώρου για την διευκόλυνση των καλεσμένων, παράδοση των δώρων κατ' οίκον σε προεπιλεγμένη μέρα και ώρα, δυνατότητα αποπληρωμής με άτοκες δόσεις, καθώς και δυνατότητα αλλαγής των δώρων που δεν ανταποκρίνονται στις επιθυμίες του ζευγαριού.

Επιταγή Δώρου (Check Δώρου)

Μια άλλη πρακτική που χρησιμοποιούν οι αλυσίδες καταστημάτων χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης είναι η επιταγή δώρου, σύμφωνα με την οποία δίνεται η δυνατότητα κατάθεσης ενός χρηματικού ποσού σε ένα οποιοδήποτε κατάστημα για την έκδοση επιταγής στο όνομα του παραλήπτη. Η επιταγή αυτή μπορεί να εξαργυρωθεί σε οποιοδήποτε κατάστημα της αλυσίδας. Σημειώνεται ότι η συγκεκριμένη πρακτική εμφανίζει μεγάλη απήχηση τα τελευταία χρόνια, καθώς συμβάλλει στην εξοικονόμηση χρόνου για την αγορά κάποιου δώρου, ενώ δίνει παράλληλα τη δυνατότητα της επιλογής του δώρου από τον ίδιο τον ενδιαφερόμενο.

Τιμολογιακή Πολιτική και Πολιτική Πιστωτικών Διευκολύνσεων

Οι αλυσίδες διαφοροποιούνται ως προς τα είδη που διαθέτουν στα καταστήματά τους, ως προς το εύρος των τιμών των προϊόντων τους και επομένως και ως προς το κοινό στο οποίο απευθύνονται. Ορισμένες αποσκοπούν περισσότερο στην κάλυψη καθημερινών αναγκών των καταναλωτών, ενώ άλλες διαθέτοντας ακριβότερα προϊόντα απευθύνονται σε υψηλότερες εισοδηματικές τάξεις. Παρόλα αυτά, η παροχή εκπτώσεων και προσφορών αποτελεί πλέον συνήθη πρακτική προώθησης των πωλήσεων από το σύνολο σχεδόν των καταστημάτων του κλάδου. Επιπλέον, η πλειοψηφία των αλυσίδων προσφέρει και προγράμματα άτοκων δόσεων με τη χρήση πιστωτικών καρτών. Η εξόφληση των αγορών σε πολλές δόσεις παρέχει στους καταναλωτές τη δυνατότητα να πραγματοποιήσουν αγορές που διαφορετικά θα ήταν ανέφικτες, ενώ παράλληλα συμβάλλει και στην επίτευξη μεγαλύτερου ύψους πωλήσεων από τις αλυσίδες. Η προβολή μέσω των περιοδικών τα οποία εκδίδονται από εταιρίες πιστωτικών καρτών και στα οποία αναφέρονται τα καταστήματα που παρέχουν εκπτώσεις και άτοκες δόσεις στους κατόχους τους, αποτελεί ένα ακόμα κίνητρο για την παροχή συγκεκριμένων διευκολύνσεων προς τους καταναλωτές. Ο αριθμός των άτοκων δόσεων και οι εν γένει προσφορές και διευκολύνσεις προς τους καταναλωτές διαφοροποιούνται ανάλογα με την πολιτική του καταστήματος και το ύψος των αγορών.

Επιπλέον, ορισμένες αλυσίδες εκδίδουν ειδικές πιστωτικές ή/και εκπωτικές κάρτες, οι οποίες παρέχουν στους πελάτες τους ειδικά προνόμια, όπως ποσοστό έκπτωσης επί των αγορών, δωροεπιταγές με την πραγματοποίηση συγκεκριμένου ύψους αγορών εντός ορισμένης χρονικής περιόδου, υψηλό αριθμό δόσεων κλπ.

Ποικιλία και Ποιότητα των Διατιθέμενων Ειδών

Μεγάλη σημασία αποδίδεται στην ποικιλία και στην ποιότητα των προϊόντων. Πολλές αλυσίδες επιδιώκουν την προσφορά στα καταστήματά τους επώνυμων προϊόντων, ενώ

παράγοντες του κλάδου επισημαίνουν ότι μέρος του ανταγωνισμού εκδηλώνεται και στο επίπεδο της αντιπροσώπευσης επώνυμων οίκων του εξωτερικού.

Η συχνότητα ανανέωσης των διατιθέμενων ειδών διαφοροποιείται ανάλογα με την πολιτική που ακολουθεί η κάθε αλυσίδα και ανάλογα με το είδος των προϊόντων. Για παράδειγμα με διαφορετική συχνότητα ανανεώνουν τα είδη τους οι αλυσίδες που δραστηριοποιούνται κατά κύριο λόγο στα σκεύη κουζίνας και με διαφορετική αυτές που δραστηριοποιούνται περισσότερο στα κρυστάλλινα είδη. Σε γενικές γραμμές, η συχνή ανανέωση των προϊόντων θεωρείται ότι συμβάλλει στην προσέλκυση πελατείας και στη διατήρηση της υπάρχουσας, ενώ επιδιώκεται και η προσαρμογή των διατιθέμενων ειδών στις τάσεις της μόδας που αφορούν τον εξοπλισμό και τη διακόσμηση του σπιτιού. Ωστόσο, ορισμένες αλυσίδες παρέχουν παράλληλα και εγγύηση διαθεσιμότητας κάποιων προϊόντων τους για ορισμένο αριθμό ετών, έτσι ώστε να είναι δυνατή η συμπλήρωση των «σειρών» (κυρίως σερβίτσιων και κρυστάλλων) με την αγορά μεμονωμένων τεμαχίων.

Υπηρεσίες κατά την Πώληση

Η παροχή ποιοτικών υπηρεσιών αφορά και την εξυπηρέτηση των καταναλωτών στα καταστήματα πράγμα που ωθεί τις αλυσίδες στην κατάλληλη εκπαίδευση του προσωπικού τους, προκειμένου να παρουσιάζουν μια «καλή εικόνα» στην αγορά. Στο σημείο αυτό πρέπει να σημειωθεί ότι, στις επαρχιακές πόλεις όπου υπάρχουν ισχυρές διαπροσωπικές σχέσεις τα μεμονωμένα καταστήματα συνεχίζουν να έχουν σημαντική παρουσία. Αντίθετα, στις μεγάλες πόλεις όπου οι διαπροσωπικές σχέσεις δεν είναι πλέον τόσο ισχυρές, τα μικρά καταστήματα τείνουν να εξαφανιστούν, κυρίως λόγω του έντονου ανταγωνισμού που δέχονται από τις μεγάλες αλυσίδες και στον οποίο δεν μπορούν να ανταποκριθούν.

3.5 Παρουσίαση Επιχειρήσεων Εκμετάλλευσης Αλυσίδων Καταστημάτων Χρηστικών Ειδών Οικιακής Χρήσης

Στην παρούσα ενότητα και συγκεκριμένα στον πίνακα 3.1 παρουσιάζονται, με αλφαβητική σειρά, ορισμένες από τις κυριότερες επιχειρήσεις εκμετάλλευσης αλυσίδων καταστημάτων χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης. Ειδικότερα, αναφέρονται επιχειρήσεις που διατηρούν αλυσίδες καταστημάτων με τρία (3) τουλάχιστον σημεία λιανικής πώλησης κάτω από το ίδιο εμπορικό σήμα, ανεξάρτητα από το αν η εκμετάλλευσή τους πραγματοποιείται από το ίδιο νομικό πρόσωπο. Σημειώνεται ότι, κάθε μία από τις συγκεκριμένες αλυσίδες πραγματοποίησε το 2007 πωλήσεις οικιακών χρηστικών ειδών από το σύνολο των καταστημάτων της άνω των €500.000, ο δε κύκλος εργασιών της διαμορφώθηκε σε ποσοστό τουλάχιστον 50% από την πώληση οικιακών χρηστικών ειδών.

Ο πίνακας περιλαμβάνει στοιχεία των συγκεκριμένων επιχειρήσεων που αφορούν την επωνυμία, τον τελευταίο διαθέσιμο κύκλο εργασιών, το διακριτικό τίτλο της αλυσίδας, τον αριθμό του απασχολούμενου προσωπικού, την πλήρη δραστηριότητα, τη διεύθυνση της έδρας και ορισμένα γενικά πληροφοριακά στοιχεία. Για τις αλυσίδες που λειτουργούν με την εφαρμογή του θεσμού της δικαιόχρησης του εμπορικού σήματος, δεν αναφέρεται το σύνολο των επιχειρήσεων που εκμεταλλεύονται καταστήματα της ίδιας αλυσίδας, αλλά μόνο η δικαιοπάροχος εταιρεία, τα δε παρουσιαζόμενα στοιχεία (διεύθυνση, αριθμός προσωπικού, κύκλος εργασιών κλπ) αφορούν μόνο αυτήν. Επιπλέον, στις περιπτώσεις που τα καταστήματα της ίδιας αλυσίδας εκμεταλλεύονται περισσότερες από μία συγγενείς μεταξύ τους επιχειρήσεις, αναφέρεται μόνο η εισαγωγική ή η κεντρική εταιρεία του ομίλου. Οι διευθύνσεις των καταστημάτων των αλυσίδων παρουσιάζονται αναλυτικά στους πίνακες Π3.6-Π3.27 του παραρτήματος.

Οι περισσότερες επιχειρήσεις που αναφέρονται στον πίνακα 3.1 πραγματοποιούν εισαγωγές ειδών οικιακής χρήσης από χώρες του εξωτερικού. Η διάθεση των προϊόντων γίνεται κατά κύριο λόγο μέσω των καταστημάτων που εκμεταλλεύονται οι αντίστοιχες αλυσίδες και τα οποία μπορεί να είναι είτε εταιρικά, είτε να βρίσκονται υπό τον έλεγχο συγγενών ή δικαιοδόχων εταιρειών. Επιπλέον, σε ορισμένες περιπτώσεις οι παρουσιαζόμενες επιχειρήσεις πραγματοποιούν σημαντικού ύψους χονδρικές πωλήσεις προς τρίτες επιχειρήσεις.

Ορισμένοι όμιλοι εταιρειών δραστηριοποιούνται στο λιανικό εμπόριο χρηστικών ειδών μέσω περισσότερων της μιας αλυσίδων, οι οποίες συνήθως απευθύνονται σε διαφορετικό κοινό. Για παράδειγμα, στον όμιλο επιχειρήσεων Σαραφίδη ανήκει τόσο η αλυσίδα «Παρουσίαση» την οποία εκμεταλλεύεται η εταιρεία Οικιακός Εξοπλισμός «Παρουσίαση» ΑΕΒΕ, όσο και η αλυσίδα «Cook Shop» την οποία εκμεταλλεύεται η εταιρεία Berson Αφοί Κ. Σαραφίδη ΑΕ&ΒΕ. Επίσης, στον όμιλο Ανδρεάδη ανήκει τόσο η αλυσίδα «Ανδρεάδης Homestores» την οποία εκμεταλλεύεται η επιχείρηση Ανδρεάδης Εμμ. ΑΕ, όσο και η αλυσίδα «Sotrek» την οποία εκμεταλλεύεται η εταιρεία Ανδρεάδη Αφοί Arte ΑΕ.

Πίνακας 3.1 Επιχειρήσεις εκμετάλλευσης καταστημάτων χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης	
AGELCO AE	
Κύκλος εργασιών 2007 (€)	15.720.910 (κατά δήλωση)
Επωνυμία Αλυσίδας	Studio Kosta Boda Illum
Προσωπικό	23
Δραστηριότητες	Αντιπροσωπείες, εισαγωγές και εμπόριο ειδών οικιακής χρήσης. Οργάνωση επιχειρήσεων με το σύστημα της δικαιόχρησης.
Άλλα στοιχεία	Ιδρύθηκε το 1992. Το 1995 η επωνυμία της εταιρείας άλλαξε από Studio Kosta Boda Hellas AE σε Studio K&B Hellas AE. Από το 1996 μέχρι τις αρχές του 1999 παρέμεινε σε αδράνεια. Τον Ιούνιο του 2000 απορρόφησε την εταιρεία Agelco AE και άλλαξε την επωνυμία της από Studio K&B Hellas AE στη σημερινή. Εκμεταλλεύεται την αλυσίδα καταστημάτων χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης «Studio Kosta Boda Illum», η οποία διαθέτει συνολικά 44 καταστήματα, στην περιοχή της Αττικής (14), στη Θεσσαλονίκη (2), στην Αλεξανδρούπολη, στη Βέροια, στο Βόλο, στο Ηράκλειο, στα Ιωάννινα, στην Καβάλα, στην Καλαμάτα, στην Καρδίτσα, στην Κατερίνη, στην Κοζάνη, στην Κομοτηνή, στην Κω, στη Λαμία, στη Λάρισα, στη Λιβαδειά, στη Ναύπακτο, στο Ναύπλιο, στην Ξάνθη, στην Πάτρα, στον Πύργο, στο Ρέθυμνο, στη Ρόδο, στις Σέρρες, στη Σπάρτη, στην Τρίπολη, στη Χαλκίδα, στα Χανιά και στη Χίο. Για την επέκταση της αλυσίδας χρησιμοποιείται σε ευρεία κλίμακα το σύστημα της δικαιόχρησης του εμπορικού σήματος, καθώς σήμερα 43 καταστήματα

	<p>λειτουργούν με την εφαρμογή του συστήματος της δικαιόχρησης (franchising), ενώ μόνο ένα είναι εταιρικό. Σημειώνεται ότι στην αλυσίδα απασχολούνται συνολικά 400 άτομα.</p> <p>Για την ανάπτυξη ενός καταστήματος με την μέθοδο του franchising οι μοναδικοί περιορισμοί που υφίστανται είναι να έχει εμβαδόν τουλάχιστον 120 τ.μ. και να προμηθεύεται τα προϊόντα που θα διαθέτει αποκλειστικά από την τιτλούχο εταιρεία.</p> <p>Όσον αφορά τα είδη οικιακής χρήσης, οι κυριότεροι οίκοι που αντιπροσωπεύει είναι οι: Kosta Boda, Meyer, Ivn, Atlantis, Royal Porcelain, Rogaska, Spal, Crisal, Llarido και Lalique. Τη διετία 2006-2007 πραγματοποίησε επένδυση ύψους €700.000 για την ανακαίνιση ενός καταστήματος.</p>
Διεύθυνση	<p>Γερακίου 28, 104 43 Αθήνα</p> <p>Τηλ. 210-819.8600-9, φαξ 210-819.8690-9</p> <p>www.kostaboda.gr</p>
BERSON ΑΦΟΙ Κ. ΣΑΡΑΦΙΔΗ ΑΕ&ΒΕ	
Κύκλος εργασιών 2007 (€)	43.794.651
Επωνυμία Αλυσίδας	Cook Shop
Προσωπικό	260
Δραστηριότητες	Εισαγωγές και εμπόριο ειδών οικιακής χρήσης. Οργάνωση επιχειρήσεων με το σύστημα της δικαιόχρησης.
Άλλα στοιχεία	<p>Ιδρύθηκε το 1980 για να αναλάβει τις εργασίες της επιχείρησης Berson Αφοί Κ. Σαραφίδη ΟΕ, η οποία προϋπήρχε από το 1976. Στα πλαίσια των δραστηριοτήτων της εταιρείας εντάσσεται η εκμετάλλευση της αλυσίδας καταστημάτων «Cook Shop» με 58 σημεία πώλησης. Σημειώνεται ότι επτά (7) από τα σημεία πώλησης λειτουργούν με τη μορφή shop in shop εντός των πολυκαταστημάτων Hondos Center (Γλυφάδα, Ερμού, Καλλιθέα, Ομόνοια, Πειραιά), Attica (Πανεπιστημίου) και Notos Galleries Home (Πλατεία Κοτζιά), ενώ τα 40 από τα 58 καταστήματα λειτουργούν με την εφαρμογή του συστήματος της δικαιόχρησης (franchising). Σημειώνεται ότι συνολικά η αλυσίδα απασχολεί περίπου 450 άτομα. Η εταιρεία Berson Αφοί Κ. Σαραφίδη ΑΕ&ΒΕ αποτελεί συγγενή επιχείρηση της Οικιακός Εξοπλισμός «Παρουσίαση» ΑΕΒΕ, η οποία και εκμεταλλεύεται την αλυσίδα καταστημάτων «Παρουσίαση».</p>
Διεύθυνση	<p>Παπαναστασίου 55, 544 53 Θεσσαλονίκη</p> <p>Τηλ. 210-947.8700, 947.8711, φαξ 210-942.8541</p> <p>www.cookshop.gr</p>
CHRIST HELLAS ΛΕΩΝΗ ΝΗΣΙΩΤΗ – BOTTA ΑΕΕ	
Κύκλος εργασιών 2007(€)	6.994.387 (κατά δήλωση)
Επωνυμία Αλυσίδας	Christofle
Προσωπικό	35
Δραστηριότητες	Εισαγωγές και εμπόριο διακοσμητικών ειδών, είδη δώρων και επιτραπέζιων ειδών.
Άλλα στοιχεία	<p>Ιδρύθηκε το 1995 από συγχώνευση των ατομικών επιχειρήσεων Πεσκετζή Μαρία, η οποία είχε ιδρυθεί το 1962, και Νησιώτη-Βόττα Λεώνη, η οποία είχε ιδρυθεί το 1985. Τον Ιούλιο του 2007 η επωνυμία της εταιρείας άλλαξε από Christ Hellas M. Πεσκετζή-Λ. Νησιώτη- Βόττα Α.Ε. στη σημερινή. Η εταιρεία αντιπροσωπεύει στην Ελλάδα τον Γαλλικό οίκο Christofle, ενώ το μεγαλύτερο μέρος του κύκλου εργασιών της αφορά πωλήσεις λιανικής μέσω εταιρικών καταστημάτων, που λειτουργούν με το ίδιο εμπορικό σήμα. Τρία από τα καταστήματα της αλυσίδας λειτουργούν στην περιοχή της Αττικής, ενώ ένα επιπλέον βρίσκεται στη Θεσσαλονίκη. Παράλληλα, πραγματοποιεί χονδρικές πωλήσεις σε 5 επιχειρήσεις που λειτουργούν στην Πάτρα, το Ηράκλειο, τα Χανιά, τη Ρόδο και την Καβάλα, οι οποίες λειτουργούν ως αντιπρόσωποι της και διατηρούν καταστήματα shop in a shop στις διευθύνσεις τους, με την επωνυμία Christofle.</p>
Διεύθυνση	<p>Κουμπάρη 5, 106 74 Αθήνα</p> <p>Τηλ. 210-361.6303, 210-360.9251, φαξ 210-361.6494</p>
ΙΚΙΑ ΑΕ	
Κύκλος εργασιών 2007 (€)	3.267.360
Επωνυμία Αλυσίδας	Ikia
Προσωπικό	43
Δραστηριότητες	Εισαγωγές και εμπόριο επιτραπέζιων ειδών σερβιρίσματος, ειδών δώρου, ειδών για το μπάνιο, επίπλων και ειδών οικιακής χρήσης. Οργάνωση επιχειρήσεων με το σύστημα της δικαιόχρησης (franchising).
Άλλα στοιχεία	<p>Ιδρύθηκε το 1996 από μετατροπή της νομικής μορφής της εταιρείας Ikia Εισαγωγική-Εμπορική ΕΠΕ, η οποία προϋπήρχε από το 1985. Η αλυσίδα διαχειρίζεται 3 εταιρικά καταστήματα στη Κηφισιά, στο Μαρούσι και στη Θεσσαλονίκη, καθώς και 11 shop in shop καταστήματα στην Αθήνα (2), στο Καστρί, στο Μαρούσι (2), στη Νέα Ιωνία, στην Καλλιθέα, στην Θεσσαλονίκη, στην Καλαμάτα, στα Χανιά και στη Λαμία. Επιπλέον λειτουργούν με το σύστημα της δικαιόχρησης 3 καταστήματα στο Περιστέρι, στα Ιωάννινα και στην Κατερίνη, στα οποία απασχολούνται 15 άτομα. Όσον αφορά τους οικονομικούς όρους συνεργασίας μέσω του συστήματος franchising σημειώνεται ότι δεν υπάρχουν royalties και entry fees, το δε εμβαδόν του καταστήματος πρέπει να καλύπτει τουλάχιστον 100 τ.μ. και η αρχική τοποθέτηση του εμπορεύματος κοστολογείται στις €25.000 περίπου. Όσον αφορά τα είδη οικιακής χρήσης,</p>

	αντιπροσωπεύει τους οίκους Asa Selection, LSA International, Kela, Umbra και BLF (Bougies La Francaise). Τη διετία 2006-2007 πραγματοποίησε επενδύσεις ύψους €100.000 για το άνοιγμα δύο νέων καταστημάτων shop in shop, ενώ και το 2008 προγραμματίζει το άνοιγμα άλλων δυο καταστημάτων shop in shop, επένδυση που εκτιμάται ότι θα ανέλθει στις €100.000.
Διεύθυνση	Αγρινίου 7, 177 78 Ταύρος Τηλ. 210-483.8583, φαξ 210-483.9021
ΝΙΚΚΟ ΑΕ	
Κύκλος εργασιών 2007 (€)	17.536.282
Επωνυμία Αλυσίδας	Nikko Market
Προσωπικό	130 (στοιχεία ICAP Databank)
Δραστηριότητες	Εισαγωγές και εμπόριο ειδών οικιακής χρήσης, διακοσμητικών, σκευών μαγειρικής, μικροσυσκευών, επιτραπέζιων και εποχιακών ειδών. Οργάνωση επιχειρήσεων με το σύστημα της δικαιόχρησης (franchising).
Άλλα στοιχεία	Ιδρύθηκε το 1997. Τον Αύγουστο του 2000 ο διακριτικός τίτλος της εταιρείας άλλαξε από Nikko ΑΕ σε Nikko Χιλιάρικο Μάρκετ ΑΕ. Τον Μάιο του 2003 ο διακριτικός τίτλος άλλαξε ξανά από Nikko Χιλιάρικο Μάρκετ ΑΕ σε Nikko Μάρκετ Χρήσιμα & Φτηνά. Η αλυσίδα καταστημάτων «Nikko Market» διαθέτει είκοσι (20) εταιρικά καταστήματα στην Αθήνα (8), στη Θεσσαλονίκη (7), στην Αλεξανδρούπολη, στην Κατερίνη, στην Κομοτηνή, στην Πτολεμαΐδα και στην Χαλκίδα. Επιπλέον, διαχειρίζεται 10 καταστήματα που έχουν αναπτυχθεί με το σύστημα της δικαιόχρησης (franchising) και τα οποία λειτουργούν στη Βέροια, στη Νάουσα, στην Αλεξάνδρεια, στη Δράμα, στην Καβάλα, στα Γιαννιτσά, στην Ξάνθη, στις Σέρρες, στα Τρίκαλα και στην Περαιά.
Διεύθυνση	13 ^ο χλμ. Οδού Θεσσαλονίκης- Εδέσσης, 570 08 Θεσσαλονίκη Τηλ. 2310-537.395, 2310-501.998, φαξ 2310-511.164
OCTOPUS I. & X. ΤΣΙΡΩΝΗΣ Ε.Π.Ε.	
Επωνυμία Αλυσίδας	Octopus
Προσωπικό	11
Δραστηριότητες	Εισαγωγές και εμπόριο επιτραπέζιων και διακοσμητικών ειδών, φωτιστικών, μικροεπιπλων και είδη δώρων. Οργάνωση επιχειρήσεων με το σύστημα της δικαιόχρησης (franchising).
Άλλα στοιχεία	Ιδρύθηκε το 2007 από μετατροπή της νομικής μορφής της εταιρείας Octopus- I. & X. Τσιρώνης Ο.Ε. Η επιχείρηση διατηρεί έντεκα (11) καταστήματα με το σύστημα της δικαιόχρησης στο Κολωνάκι, στο Σύνταγμα, στην Αγ. Παρασκευή, στο Μαρούσι, στη Θεσσαλονίκη, στη Λαμία, στην Πάτρα, στο Ηράκλειο, στο Ρέθυμνο και στην Κύπρο (2 καταστήματα).
Διεύθυνση	Ξάνθου 8, 177 78 Ταύρος Τηλ. 210-482.1735, 483.3620, φαξ 210-483.0824 www.octopus.gr
OMNISHOP ΑΕ	
Κύκλος εργασιών 2006 (€)	3.688.922
Επωνυμία Αλυσίδας	Omnishop
Προσωπικό	53
Δραστηριότητες	Εισαγωγές και εμπόριο ειδών οικιακής χρήσης. Οργάνωση επιχειρήσεων με το σύστημα της δικαιόχρησης (franchising).
Άλλα στοιχεία	Ιδρύθηκε το 1994. Αριθμεί 44 καταστήματα, στην Αττική (26), τη Θεσσαλονίκη (3), στο Ηράκλειο, στην Καλαμάτα, στην Καρδίτσα, στην Κω, στη Νάξο, στην Πάτρα, στη Σάμο (2), στη Σύρο, στα Τρίκαλα, στην Τρίπολη, στην Φλώρινα, στην Χαλκίδα και στα Χανιά (2). Από τα καταστήματά αυτά τα 27 λειτουργούν με εφαρμογή του συστήματος της δικαιόχρησης του εμπορικού σήματος, τα υπόλοιπα 7 είναι εταιρικά και τα 10 λειτουργούν με τη μορφή των shop in shop καταστημάτων. Όσον αφορά τα είδη οικιακής χρήσης, αντιπροσωπεύει τους οίκους Bodum, Lagostina, Leifheit, Philippe Deshoulieres, Guy Degrenne και Royal Stafford. Στα καταστήματά της διατίθενται επιτραπέζια είδη σεβρίσματος και εστίασης, μαγειρικά σκεύη και εργαλεία για την κουζίνα, είδη για το μπάνιο και διακοσμητικά προϊόντα. Συνολικά στην αλυσίδα απασχολούνται 108 άτομα. Σημειώνεται ότι η επιχείρηση έχει αναλάβει την αντιπροσώπευση του γαλλικού οίκου Habitat από τον Δεκέμβριο του 2007. Προς το παρόν λειτουργεί μόνο ένα κατάστημα shop in shop στο πολυκατάστημα Notos Galleries, ενώ μέχρι το τέλος του 2008 εκτιμάται ότι θα ανοίξει ένα εταιρικό κατάστημα στη Γλυφάδα με τον διακριτικό τίτλο «Habitat».
Διεύθυνση	Ανδρέα Μεταξά 9, 145 64 Κηφισιά Τηλ. 210-625.1930-4, φαξ 210-625.1936 www.omnishop.gr
ROOM SERVICE ΕΠΕ	
Κύκλος εργασιών 2007 (€)	1.560.584
Επωνυμία Αλυσίδας	Room Service
Προσωπικό	12
Δραστηριότητες	Εισαγωγές και εμπόριο ειδών οικιακού εξοπλισμού. Εμπορία επιπλων.

Άλλα στοιχεία	Όλα τα καταστήματα της αλυσίδας λειτουργούν με την επωνυμία «Room Service» και τα εκμεταλλεύονται δύο συγγενείς επιχειρήσεις. Η εταιρεία Room Service ΕΠΕ ιδρύθηκε το 1999 και εκμεταλλεύεται δύο (2) καταστήματα, στην Γλυφάδα και στο Κολωνάκι. Η εταιρεία Room Service Contacts ΕΠΕ ιδρύθηκε το 2004 και εκμεταλλεύεται ένα κατάστημα στην Κηφισιά. Συνολικά η αλυσίδα απασχολεί 16 άτομα. Στα καταστήματά της διατίθενται επιτραπέζια είδη σερβιρίσματος και εστίασης, μαγειρικά σκεύη και εργαλεία για την κουζίνα, διακοσμητικά προϊόντα και έπιπλα. Σημειώνεται ότι τα χρηστικά είδη αποτελούν το 50% του κύκλου εργασιών της αλυσίδας. Όσον αφορά τα είδη οικιακής χρήσης, αντιπροσωπεύει τους οίκους Dibbern, Paola C, Seletti, Corunum, Jars και Faria & Bento. Τα προσεχή έτη προγραμματίζει επένδυση ύψους €150.000 για το άνοιγμα ενός νέου καταστήματος.
Διεύθυνση	Φοίβης 16, 166 74 Γλυφάδα Τηλ. 210-894.6700, 894.5200, φαξ 210-894.4722 www.roomservice.gr
VEFA'S HOUSE ΕΠΕ	
Κύκλος εργασιών 2005 (€)	1.975.729
Επωνυμία Αλυσίδας	Vefa's House
Προσωπικό	32
Δραστηριότητες	Αντιπροσωπείες, εισαγωγές και εμπόριο σκευών κουζίνας και ειδών οικιακής χρήσης. Πωλήσεις μέσω ταχυδρομείου. Εκδόσεις βιβλίων. Οργάνωση επιχειρήσεων με το σύστημα της δικαιόχρησης.
Άλλα στοιχεία	Ιδρύθηκε το 1998 από μετατροπή της νομικής μορφής της εταιρείας Ι. Ντόντορος, που προϋπήρχε από το 1993. Η εταιρεία διαχειρίζεται 21 καταστήματα με το σύστημα της δικαιόχρησης και τον διακριτικό τίτλο «Vefa's House» στην Αθήνα (Λυκόβρυση, Πειραιά, Κηφισιά, Ομόνοια, Χαλάνδρι και Καλλιθέα), στο Αγρίνιο, στην Αλεξανδρούπολη, στο Άργος, στην Έδεσσα, στην Θεσσαλονίκη, στην Ιεράπετρα, στην Καλαμάτα, στην Κέρκυρα, στη Ναύπακτο, στην Πάτρα, στη Ρόδο, στη Σάμο, στη Σκόπελο, στα Τρίκαλα και στα Χανιά. Επισημαίνεται ότι τρία από τα σημεία πώλησης, και συγκεκριμένα τα σημεία πώλησης στην Καλλιθέα, στο Χαλάνδρι και στην Ομόνοια λειτουργούν με τη μορφή των shop in shop στα καταστήματα Hondos Center. Στα καταστήματα διατίθενται επιτραπέζια είδη σερβιρίσματος και εστίασης, μαγειρικά σκεύη και εργαλεία για την κουζίνα, είδη δώρου, βιβλία μαγειρικής κ.α.
Διεύθυνση	Σοφ. Βενιζέλου 36 & Κρέσνας 1, Τ.Θ. 52024, 141 23 Λυκόβρυση Τηλ. 210-284.9360-3, 210-284.6984, φαξ: 210-284.6984 www.vefashouse.gr
ΑΝΔΡΕΑΔΗ ΑΦΟΙ – ARTE ΑΕ	
Κύκλος εργασιών 2006 (€)	1.804.798
Επωνυμία Αλυσίδας	Sotrek
Προσωπικό	5
Δραστηριότητες	Οργάνωση επιχειρήσεων πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης με το σύστημα της δικαιόχρησης.
Άλλα στοιχεία	Ιδρύθηκε το 2002. Η εταιρεία διαχειρίζεται 12 καταστήματα τα οποία λειτουργούν με την μέθοδο του franchising και το εμπορικό σήμα «Sotrek» στην Αλεξανδρούπολη, στην Καλαμάτα, στην Καρδίτσα, στην Κοζάνη, στην Κόρινθο, στη Μήλο, στη Μυτιλήνη, στην Πτολεμαΐδα, στο Ρέθυμνο, στη Σαλαμίνα, στα Τρίκαλα και στη Χίο. Το συνολικό απασχολούμενο προσωπικό των καταστημάτων ανέρχεται περίπου σε 28 άτομα. Στα καταστήματα διατίθενται είδη για τον εξοπλισμό του σπιτιού στα οποία περιλαμβάνονται μαγειρικά σκεύη και εργαλεία για την κουζίνα, είδη για το μπάνιο, κρύσταλλα, πορσελάνες, είδη δώρων, μικροέπιπλα, διακοσμητικά προϊόντα, ηλεκτρικές μικροσυσκευές και έπιπλα. Σημειώνεται ότι η εταιρεία συνεργάζεται στενά με την συγγενή επιχείρηση Ανδρεάδης Εμμ. ΑΕ, η οποία επίσης δραστηριοποιείται στο συγκεκριμένο κλάδο.
Διεύθυνση	Χρ. Σμύρνης 137 Τηλ. 210-482.2218, φαξ 210-482.2154 www.andreadis.com
ΑΝΔΡΕΑΔΗΣ ΕΜΜ. ΑΕ	
Κύκλος εργασιών 2006 (€)	13.033.177
Επωνυμία Αλυσίδας	Ανδρεάδης Homestores
Προσωπικό	160
Δραστηριότητες	Εισαγωγές και εμπόριο επιτραπέζιων και διακοσμητικών ειδών, μαγειρικών σκευών, εργαλείων κουζίνας, ειδών σερβιρίσματος, οικιακών μικροσυσκευών, αξεσουάρ λουτρού, επίπλων, λευκών ειδών, κουρτινών, ταπέτων, τεχνητών ανθών και ειδών οικιακής χρήσης. Οργάνωση επιχειρήσεων με το σύστημα της δικαιόχρησης.
Άλλα στοιχεία	Ιδρύθηκε το 1995 από συγχώνευση των εταιριών Ανδρεάδης Εμμανουήλ & ΣΙΑ ΟΕ, η οποία είχε ιδρυθεί το 1980, και Ανδρεάδη Αρχοντούλα ΟΕ, η οποία είχε ιδρυθεί το 1984. Το 2003 απορρόφησε την εταιρεία Ανδρεάδη Αφοι Εμπορική ΑΕ, ενώ τον Ιανουάριο του 2008 απορρόφησε την εταιρεία Home ΑΕ. Σύμφωνα με δηλώσεις των υπευθύνων, η τιτλούχος ανέλαβε τις δραστηριότητες της Ερμείον ΑΕ το 2005. Στα καταστήματα Ανδρεάδης Homestores διατίθενται είδη για τον εξοπλισμό του σπιτιού στα οποία περιλαμβάνονται μαγειρικά σκεύη και εργαλεία για την κουζίνα, είδη για το

	<p>μπάνιο, κρύσταλλα, πορσελάνες, είδη δώρων, μικροέπιπλα, διακοσμητικά προϊόντα, ηλεκτρικές μικροσυσσκευές και έπιπλα. Διαχειρίζεται δεκαέξι (16) εταιρικά καταστήματα, από τα οποία τα δεκαπέντε (15) βρίσκονται στην περιοχή της Αττικής (Αθήνα, Αιγάλεω, Γλυφάδα, Ηλιούπολη, Καλλιθέα (2), Κυψέλη, Κορυδαλλός, Μαρούσι, Ν. Ιωνία, Ομόνοια, Π. Φάληρο, Πειραιάς και Χαλάνδρι) και ένα (1) βρίσκεται στη Θεσσαλονίκη. Επιπλέον, υπάρχουν και 9 καταστήματα τα οποία έχουν αναπτυχθεί με τη μέθοδο του franchising σε διάφορες περιοχές της χώρας (Αίγινα, Ελευσίνα, Κέρκυρα, Ηράκλειο Κρήτης, Κως, Λιβαδειά, Λάρισα, Πάρος και Σάμος). Σημειώνεται ότι στα 9 καταστήματα franchising απασχολούνται περίπου 27 άτομα. Στα αναπτυξιακά πλάνα της εταιρείας είναι η επέκταση με ένα νέο κατάστημα στο Περιστέρι.</p> <p>Σύμφωνα με τους οικονομικούς όρους συνεργασίας της εταιρείας μέσω του συστήματος franchising δεν λαμβάνει royalties, παρόλα αυτά υπάρχει entry fee, το οποίο κυμαίνεται μεταξύ €15.000-€20.000 ανάλογα με την περιοχή που βρίσκεται το κατάστημα, και marketing fee, το οποίο υπολογίζεται σαν ποσοστό επί των αγορών του κάθε καταστήματος και πιο συγκεκριμένα αποτελεί το 3% των αγορών. Επιπλέον, η εταιρεία λαμβάνει ως κόστος διαμόρφωσης του καταστήματος €250/τ.μ. και για τη δημιουργία ενός μικρού καταστήματος (220 τ.μ.) το κόστος διαμόρφωσης ανέρχεται σε €55.000 περίπου, στο οποίο όμως πρέπει να προστεθεί και το κόστος απόκτησης εμπορεύματος το οποίο ανέρχεται σε €50.000. Τη διετία 2006-2007 η εταιρεία πραγματοποίησε επενδύσεις για την ανακαίνιση όλων των καταστημάτων, τη δημιουργία νέων καταστημάτων, την αναβάθμιση του μηχανογραφικού συστήματος, την εκπαίδευση του προσωπικού και τη συνεργασία με επιχειρήσεις διαχείρισης εμπορευμάτων τρίτων (3PL).</p> <p>Σημειώνεται ότι η εταιρεία συνεργάζεται στενά με την συγγενή επιχείρηση Ανδρεάδη Αφοί Arte AE, η οποία επίσης δραστηριοποιείται στο συγκεκριμένο κλάδο.</p>
Διεύθυνση	<p>Θεσσαλονίκης 12, 183 45 Μοσχάτο Τηλ. 210-483.6233-5, φαξ 210-483.6236 www.andreadis.com</p>
ΑΝΤΩΣΟΓΛΟΥ-ΣΛΑΜΑΡΗΣ ΕΠΕ	
Επωνυμία Αλυσίδας	Posto
Προσωπικό	5 (στοιχεία ICAP Databank)
Δραστηριότητες	Εισαγωγές και εμπόριο διακοσμητικών και επιτραπέζιων ειδών.
Άλλα στοιχεία	Ιδρύθηκε το 2000. Εκμεταλλεύεται 3 καταστήματα, τα οποία βρίσκονται στην Πεύκη, στην Γλυφάδα και στην Κηφισιά, καθώς και ένα shop in shop κατάστημα στα Notos Galleries Home στην Πλατεία Κοτζιά.
Διεύθυνση	<p>Πατρ. Γρηγορίου Ε' 15, 151 21 Πεύκη Τηλ. 210-806.6112, 210-894.2081, φαξ 210-806.6113 www.posto.gr</p>
ΔΙΑΦΑΝΟ ΑΕ	
Κύκλος εργασιών 2007 (€)	7.938.723 (1/7/2006-30/6/2007)
Επωνυμία Αλυσίδας	Διάφανο
Προσωπικό	80
Δραστηριότητες	Εισαγωγές και εμπόριο ειδών οικιακού εξοπλισμού.
Άλλα στοιχεία	<p>Ιδρύθηκε το 1999 από συγχώνευση των εταιρειών Γ. Φραγκιδάκης & ΣΙΑ ΕΕ, Διάφανο ΕΠΕ και Φραγκιδάκης Γεώργιος & ΣΙΑ ΟΕ. Η εταιρεία έχει 9 ιδιόκτητα καταστήματα με το διακριτικό τίτλο «Διάφανο» στο Χαλάνδρι, στην Αγία Παρασκευή (2 καταστήματα), στην Νέα Ερυθραία, στην Καλλιθέα, στη Γλυφάδα, στο Μαρούσι, στην Άνοιξη και στην Αράχωβα. Στα καταστήματά της διαθέτει επιτραπέζια είδη σερβιρίσματος και εστίασης, μαγειρικά σκεύη και εργαλεία για την κουζίνα, διακοσμητικά προϊόντα, είδη δώρου και μικροέπιπλα. Όσον αφορά τα είδη οικιακής χρήσης, αντιπροσωπεύει τους οίκους Talenti, Apple Bee, Agio International LGM, Ashley, Maggi Massimo, Asian και Gold Conford. Τη διετία 2006-2007 πραγματοποιήθηκαν επενδύσεις €350.000 περίπου για τη δημιουργία 3 νέων καταστημάτων και τη διενέργεια μικροανακαινίσεων στα ήδη υπάρχοντα. Πιο συγκεκριμένα, το 2006 άνοιξε το κατάστημα στο Μαρούσι, ενώ το 2007 άνοιξαν τα καταστήματα στην Άνοιξη και στην Αράχωβα.</p>
Διεύθυνση	<p>Λεωφ. Μαραθώνος & Ροδοδάφνης, 145 69 Άνοιξη Τηλ. 210-603.8711, 210-672.8008, 210-602.9511, φαξ 210-672.8008 www.diafanostores.gr</p>
ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ ΑΕΕΕ	
Κύκλος εργασιών 2006 (€)	1.884.735
Επωνυμία Αλυσίδας	Ζαφειρόπουλος
Προσωπικό	18
Δραστηριότητες	Εισαγωγές και εμπόριο ειδών οικιακής χρήσης.
Άλλα στοιχεία	<p>Όλα τα καταστήματα της αλυσίδας λειτουργούν με την επωνυμία «Ζαφειρόπουλος» και τα εκμεταλλεύονται τέσσερις συγγενείς επιχειρήσεις:</p> <p>Η επιχείρηση Ζαφειρόπουλος ΑΕΕΕ ιδρύθηκε το 2004 από τη μετατροπή της νομικής μορφής της επιχείρησης Ζαφειροπούλου Ελένη, η οποία προϋπήρχε από το 1982. Η εν λόγω εταιρεία εκμεταλλεύεται 2 καταστήματα, στη Νίκαια και στο Κερατσίνι. Η</p>

	<p>εταιρεία Ζαφειρόπουλοι Αφοί ΟΕ ιδρύθηκε το 1968 και εκμεταλλεύεται το κατάστημα της αλυσίδας στο Αιγάλεω. Η εταιρεία Ζαφειρόπουλος Βασ. & Σία ΟΕ ιδρύθηκε το 1988 και εκμεταλλεύεται το κατάστημα της αλυσίδας στο Άργος. Τέλος, το κατάστημα της αλυσίδας στις Αχαρνές εκμεταλλεύεται η επιχείρηση Ζαφειρόπουλοι Αφοί & Σία ΟΕ, η οποία ιδρύθηκε το 1991.</p> <p>Συνολικά και στα πέντε καταστήματα απασχολούνται 47 άτομα, ενώ τα προϊόντα που διαθέτουν είναι μαγειρικά σκεύη και εργαλεία για την κουζίνα, επιτραπέζια είδη σερβιρίσματος και εστίασης, ηλεκτρικές μικροσυσκευές, είδη για το μπάνιο, διακοσμητικά προϊόντα, είδη δώρου και μικροέπιπλα.</p>
Διεύθυνση	Ανωγείων και Καβάλας 1, 184 53 Νίκαια Τηλ. 210-493.1950, 210-461.4200, 210-491.4714, φαξ 210-491.4714
ΖΟΥΛΟΒΙΤΣ ΑΘΑΝ. ΥΙΟΙ ΑΕΒΕ	
Κύκλος εργασιών 2007 (€)	2.075.494 (1/7/2006-30/6/2007)
Επωνυμία Αλυσίδας	Zoulovits
Προσωπικό	17
Δραστηριότητες	Εισαγωγές και εμπόριο ειδών οικιακής χρήσης και ειδών δώρου.
Άλλα στοιχεία	Ιδρύθηκε το 1983. Το 2004 απορρόφησε την εταιρεία Ζούλοβιτς, Α., Υιοί, ΟΕ. Η διάθεση των ειδών της πραγματοποιείται κατά κύριο λόγο λιανικώς, μέσω των 3 εταιρικών καταστημάτων που διατηρεί στην Αθήνα (Ερμού, Χαριλάου Τρικούπη και Ευαγγελιστρίας). Όσον αφορά τα είδη οικιακής χρήσης, αντιπροσωπεύει τους οίκους Paul Wirths, Wieltutz, Porsell, Schirnding και Dali. Τα προσεχή έτη προγραμματίζει επενδύσεις ύψους €150.000 για την ανακαίνιση των υφιστάμενων καταστημάτων της.
Διεύθυνση	Ερμού 23-25, 105 63 Αθήνα Τηλ. 210-325.2551, 323.1181, 325.8226, φαξ 210-323.7036 www.zoulovits.com
ΙΩΝΙΑ ΑΒΕΕ	
Κύκλος εργασιών 2006 (€)	6.740.685
Επωνυμία Αλυσίδας	Ionía
Προσωπικό	80
Δραστηριότητες	Εμπόριο πορσελάνινων επιτραπέζιων και διακοσμητικών ειδών. Παροχή προσωπικού στην Τιτάν ΑΕ Τιμέντων για την παραγωγή των πορσελάνινων ειδών.
Άλλα στοιχεία	Ιδρύθηκε το 1985 με την επωνυμία Ανώνυμος Εταιρεία Οικιακού Εξοπλισμού ΑΕ, την οποία άλλαξε το 1996 στη σημερινή. Σημειώνεται ότι παρέμεινε σε αδράνεια από το 1991 και επαναδραστηριοποιήθηκε το 1997, αναλαμβάνοντας τις δραστηριότητες της εταιρείας Ιωνία ΑΒΕ, η οποία προϋπήρχε από το 1982 και διαλύθηκε το 1997. Η παραγωγή των πορσελάνινων επιτραπέζιων διακοσμητικών ειδών με το εμπορικό σήμα «Ιονία» πραγματοποιείται στις εγκαταστάσεις της εταιρείας Τιτάν ΑΕ Τιμέντων, χρησιμοποιώντας όμως προσωπικό της Ιωνία ΑΒΕΕ. Σημειώνεται ότι, η Τιτάν ΑΕ Τιμέντων συμμετέχει με ποσοστό 100% στο μετοχικό κεφάλαιο της Ιωνία ΑΒΕΕ. Η τελευταία πραγματοποιεί λιανικές πωλήσεις μέσω των 9 ιδιόκτητων καταστημάτων που διαθέτει στην Αθήνα (Κολωνάκι, Κηφισιά, Ν. Ιωνία, Γλυφάδα, Μαρούσι και Πειραιά) και στη Θεσσαλονίκη. Παράλληλα υπάρχουν 12 καταστήματα franchising και 5 καταστήματα shop in shop που λειτουργούν με τον διακριτικό τίτλο «Ιονία», τα οποία όμως διαχειρίζεται η μέτοχος εταιρεία Τιτάν ΑΕ Τιμέντων. Το 2006 πραγματοποιήθηκαν επενδύσεις ύψους €220.000 για τη δημιουργία του καταστήματος στον Πειραιά.
Διεύθυνση	Π. Μάρκη 2α & Χαλκίδος, 111 43 Αθήνα Τηλ. 210-259.3600, φαξ 210-259.1690 www.ionia.gr
ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ Π. ΑΕΕ	
Κύκλος εργασιών 2007 (€)	6.040.000 (κατά δήλωση)
Επωνυμία Αλυσίδας	Ο Κόσμος του Σπιτιού
Προσωπικό	30
Δραστηριότητες	Εμπόριο ειδών οικιακής χρήσης, επαγγελματικού εξοπλισμού και εποχιακών ειδών.
Άλλα στοιχεία	Ιδρύθηκε το 2001 από συγχώνευση των εταιρειών Κανελλόπουλος Π. & ΣΙΑ ΟΕ και Κανελλόπουλος Π. & ΣΙΑ ΟΕ «Ο Κόσμος του Σπιτιού». Συνεχίζει ουσιαστικά τις δραστηριότητες των δύο συγχωνευθέντων εταιρειών, εκμεταλλευόμενη πέντε (5) εταιρικά καταστήματα που λειτουργούν με το διακριτικό «Ο Κόσμος του Σπιτιού» στο Γαλάτσι (2), στην Καλλιθέα, στην Γλυφάδα και στο Κιάτο Κορινθίας. Επιπλέον, υπάρχουν και άλλα τρία (3) καταστήματα με τον διακριτικό τίτλο «Ο Κόσμος του Σπιτιού», τα οποία έχουν αναπτυχθεί με τη μέθοδο του franchising, και τα οποία βρίσκονται στην Ηλιούπολη, στην Ελευσίνα και στην Παραλία Ακράτας. Συνολικά στα καταστήματα της αλυσίδας απασχολούνται 40 άτομα. Από τα καταστήματα διατίθεται ευρύ φάσμα προϊόντων στα οποία περιλαμβάνονται επιτραπέζια είδη σερβιρίσματος και εστίασης, μαγειρικά σκεύη και εργαλεία για την κουζίνα, ηλεκτρικές μικροσυσκευές, είδη δώρου κ.α. Τη διετία 2006-2007 πραγματοποιήθηκαν επενδύσεις ύψους €1.150.000 περίπου για την ανακαίνιση τριών (3) καταστημάτων, ενώ το 2008 πραγματοποιήθηκε επένδυση ύψους €300.000 για το άνοιγμα ενός νέου εταιρικού καταστήματος στη Γλυφάδα.

Διεύθυνση	Ελ. Βενιζέλου 16, 111 47 Γαλάτσι Τηλ. 210-292.6395, 210-213.5750, φαξ 210-213.5790
ΚΕΣΙΣΟΓΛΟΥ Π. & Γ. ΟΕ	
Επωνυμία Αλυσίδας	Καταστήματα Κεσίσογλου
Προσωπικό	7
Δραστηριότητες	Εισαγωγές και εμπόριο ειδών κουζίνας και διακόσμησης.
Άλλα στοιχεία	Ιδρύθηκε το 2003 και συνεχίζει τις εργασίες της ατομικής επιχείρησης Κεσίσογλου Βασίλειος, η οποία προϋπήρχε από το 1967. Έχει 3 εταιρικά καταστήματα με το διακριτικό τίτλο «Καταστήματα Κεσίσογλου» στη Ρόδο. Στα καταστήματά της διαθέτει επιτραπέζια είδη σερβιρίσματος και εστίασης, μαγειρικά σκεύη και εργαλεία για την κουζίνα, διακοσμητικά προϊόντα και είδη δώρου. Όσον αφορά τα διακοσμητικά προϊόντα, αντιπροσωπεύει τους οίκους Linnea Sette και Giras.
Διεύθυνση	Καναδά 15, 851 00 Ρόδος Τηλ. 22410-228.75, 22410-749.65, φαξ 22410-260.32 www.kesisoglou.com
ΜΠΑΚΑΡΑ ΕΛΛΑΣ ΕΠΕ	
Κύκλος εργασιών 2006 (€)	2.587.703
Επωνυμία Αλυσίδας	Baccarat
Προσωπικό	21
Δραστηριότητες	Εισαγωγές και εμπόριο επιτραπέζιων και διακοσμητικών ειδών.
Άλλα στοιχεία	Ιδρύθηκε τον Απρίλιο του 1997 και αντιπροσωπεύει στην ελληνική αγορά τα προϊόντα του γαλλικού οίκου Baccarat. Η λιανική πώληση των ειδών της πραγματοποιείται μέσω τριών (3) εταιρικών καταστημάτων που λειτουργούν με το εμπορικό σήμα Baccarat, στο κέντρο της Αθήνας (Βουκουρεστίου 21), στην Κηφισιά (εμπορικό κέντρο Μελά) και τη Θεσσαλονίκη (Παύλου Μελά 7). Μέχρι το τέλος του 2008 θα πραγματοποιηθεί επένδυση ύψους €150.000 για τη δημιουργία ενός νέου καταστήματος στο συγκρότημα Golden Hall στο Μαρούσι.
Διεύθυνση	Βουκουρεστίου 21, 106 71 Αθήνα Τηλ. 210-362.5050, 364.3547, φαξ 210-362.4407 www.baccarat.gr
ΜΠΕΝΡΟΥΜΠΗ Χ & ΥΙΟΣ ΑΕ	
Κύκλος εργασιών 2007 (€)	40.065.186
Επωνυμία Αλυσίδας	www.home.com
Προσωπικό	220
Δραστηριότητες	Αντιπροσωπείες, εισαγωγές και εμπόριο ηλεκτρικών συσκευών και μικροσυσκευών, οικιακού και ξενοδοχειακού εξοπλισμού. Οργάνωση επιχειρήσεων με το σύστημα της δικαιόχρησης.
Άλλα στοιχεία	Ιδρύθηκε το 1969 από μετατροπή της ομόρρυθμης εταιρείας Μπενρουμπή Χ. ΟΕ, η οποία προϋπήρχε από το 1880. Το 2002 απορρόφησε τις εταιρείες Ελαμύλ ΑΒΕΕ και Ανέλ ΑΕ. Το πρώτο κατάστημα της αλυσίδας www.home.com ξεκίνησε τη λειτουργία του το Νοέμβριο του 1999 από την απορροφηθείσα συγγενή επιχείρηση ΑΝΕΛ ΑΕ. Διαχειρίζεται δέκα (10) εταιρικά καταστήματα, από τα οποία τα οχτώ (8) βρίσκονται στην περιοχή της Αττικής (Αθήνα, Αμπελόκηποι, Γλυφάδα, Κηφισιά, Κολωνάκι, Πειραιάς, Περιστερί και Χαλάνδρι), ένα βρίσκεται στη Θεσσαλονίκη και ένα στη Μύκονο. Σημειώνεται ότι στα 10 εταιρικά καταστήματα απασχολούνται συνολικά 40 άτομα. Επιπλέον, υπάρχουν και 14 καταστήματα τα οποία έχουν αναπτυχθεί με τη μέθοδο του franchising στο Ψυχικό, το Κορωπί, το Πόρτο Ράφτη, την Θεσσαλονίκη (2), τη Λάρισα, τα Ιωάννινα, την Κοζάνη, τα Γιαννιτσά, την Κομοτηνή, τα Χανιά, τη Μυτιλήνη, τη Ρόδο και τη Σκιάθο. Σημειώνεται ότι το κατάστημα της Αθήνας λειτουργεί με την μορφή shop in shop εντός του πολυκαταστήματος «Notos Galleries Home». Σε ότι αφορά τα είδη οικιακής χρήσης, η εταιρεία αντιπροσωπεύει τους οίκους Metra, Nachtmann, Alessi, Rak, Pyrex, Izzy, Emile Henry, Cuisinart και Devilla. Σύμφωνα με τους οικονομικούς όρους συνεργασίας της εταιρείας μέσω του συστήματος franchising δεν λαμβάνει royalties, παρόλα αυτά υπάρχει entry fee, το οποίο ανέρχεται σε €15.000. Επιπλέον, η εταιρεία λαμβάνει ως κόστος διαμόρφωσης ενός νέου καταστήματος €300/τ.μ., ενώ το κόστος απόκτησης εμπορεύματος ανέρχεται επίσης σε €300/τ.μ. Το 2006 άνοιξε ένα νέο εταιρικό κατάστημα στον Πειραιά, ενώ το 2007 άνοιξε με το σύστημα της δικαιόχρησης ένα νέο κατάστημα στο Πόρτο Ράφτη. Σημειώνεται ότι, οι μετοχές της εταιρείας Μπενρουμπή Χ. & Υιός ΑΕ διαπραγματεύονται στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών από τον Ιούνιο του 1990.
Διεύθυνση	Αγ. Θωμά 27, 151 24 Μαρούσι Τηλ. 210-615.6400, φαξ 210-619.9316 www.home.com.gr
ΟΙΚΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ «ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ» ΑΕΒΕ	
Κύκλος εργασιών 2007 (€)	28.625.879
Επωνυμία Αλυσίδας	Παρουσίαση
Προσωπικό	200 (στοιχεία ICAP Databank)
Δραστηριότητες	Αντιπροσωπείες, εισαγωγές και εμπόριο ειδών οικιακής χρήσης. Οργάνωση επιχειρήσεων με το σύστημα της δικαιόχρησης.

Άλλα στοιχεία	Ιδρύθηκε το 1983. Το 1999 απορρόφησε τις εταιρείες Σαραφίδη Μαρία & Σία ΟΕ και Σαραφίδη Αντιγόνη & Σία ΟΕ, ενώ το 2001 απορρόφησε την εταιρεία Σαραφίδη Ελένη & Σία ΟΕ. Το Νοέμβριο του 2005 απορρόφησε τις εταιρείες Σαραφίδης Αλέξανδρος & Σία Ο.Ε., Καστανάκη Μαρία & Σία Ο.Ε. και Σαραφίδης, Φ. & Σία Ο.Ε. «Παρουσίαση». Το δίκτυό της περιλαμβάνει συνολικά 62 καταστήματα με τα περισσότερα (22) να βρίσκονται στην περιοχή της Αττικής, ενώ τα υπόλοιπα βρίσκονται σε διάφορες πόλεις της Ελλάδος. Σε ότι αφορά τα είδη οικιακής χρήσης, η εταιρεία αντιπροσωπεύει, μεταξύ άλλων, τους οίκους WMF, Rosenthal, Thomas, Villeroy&Boch, Hutschenreuther, Wedgwood, Waterford, Alfi, Lenox, Riedel, Rosle, κ.α. Η εταιρεία Οικιακός Εξοπλισμός «Παρουσίαση» ΑΕΒΕ αποτελεί συγγενή επιχείρηση της Berson Αφοι Κ. Σαραφίδη ΑΕ&ΒΕ, η οποία και εκμεταλλεύεται την αλυσίδα καταστημάτων «Cook Shop».
Διεύθυνση	Αλ. Παπαναστασίου 53-55, 544 53 Θεσσαλονίκη Τηλ. 2310-928.972, φαξ 2310-954.023 www.parousiasi.gr
ΠΟΥΝΤΖΑ ΑΦΟΙ ΟΕ	
Επωνυμία Αλυσίδας	Καταστήματα Πούντζα
Προσωπικό	9
Δραστηριότητες	Εμπόριο υαλικών και ειδών οικιακής χρήσης.
Άλλα στοιχεία	Ιδρύθηκε το 1979. Πραγματοποιεί λιανική πώληση χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (επιτραπέζιων ειδών σερβιρίσματος και εστίασης, μαγειρικών σκευών και εργαλείων για τη κουζίνα, ηλεκτρικών μικροσυσκευών, μικροεπιπλων, διακοσμητικών προϊόντων κ.α.) μέσω των τριών (3) εταιρικών καταστημάτων που διαθέτει στο Περιστέρι, στην Καλλιθέα και στην Πετρούπολη. Όλα τα καταστήματα λειτουργούν με το διακριτικό τίτλο «Καταστήματα Πούντζα». Τη διετία 2006-2007 πραγματοποίησε επενδύσεις ύψους €150.000 για την ενοικίαση και διαμόρφωση χώρου για τη διάθεση μικροεπιπλων, ενώ τα προσεχή έτη αναμένεται να πραγματοποιήσει ανάλογες επενδύσεις ύψους €200.000 περίπου.
Διεύθυνση	Γ. Κορδάτου 3, 121 34 Περιστέρι Τηλ. 210-576.1962, 575.0415, φαξ 210-574.0390

Πηγή: ICAP

3.6 Χωροταξική Κατανομή των Αλυσίδων Καταστημάτων Χρηστικών Ειδών Οικιακής Χρήσης

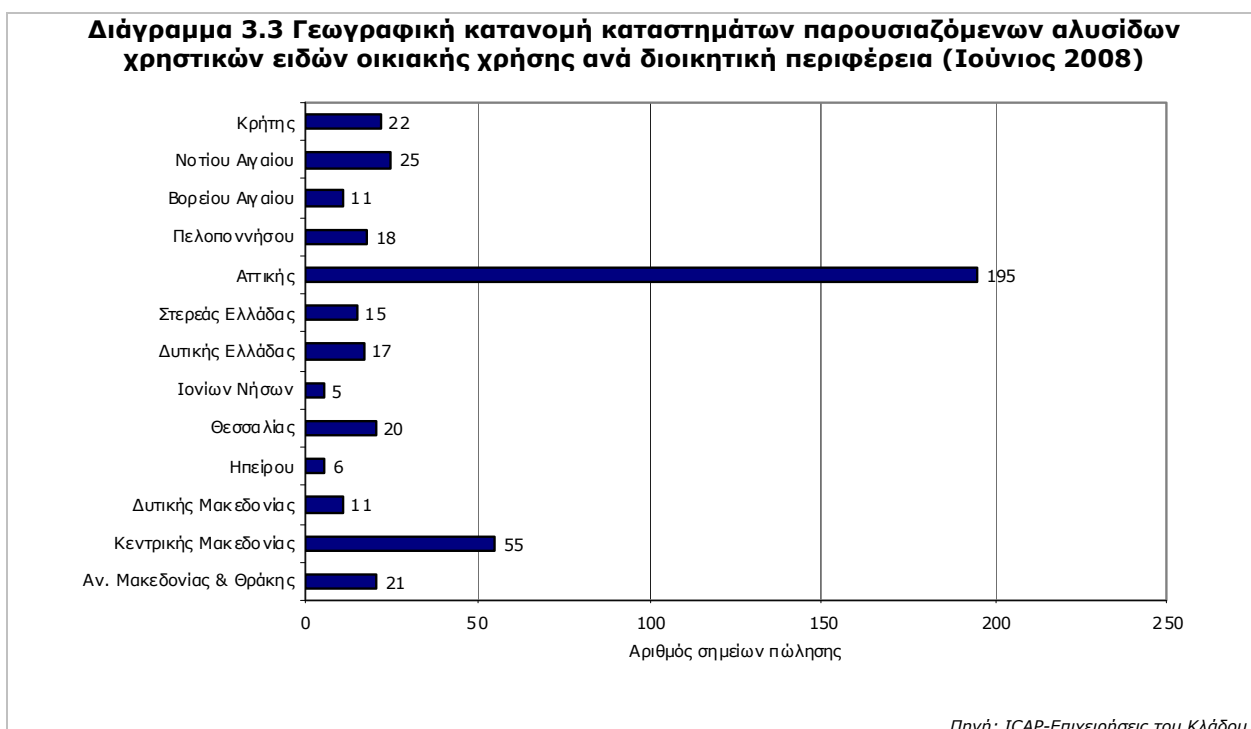
Η ανάπτυξη των δικτύων των κυριότερων αλυσίδων πραγματοποιήθηκε με ταχείς ρυθμούς από τις αρχές της δεκαετίας του '90 και μετά. Η γεωγραφική αυτή επέκταση είχε ως αποτέλεσμα καταστήματα διαφορετικών αλυσίδων να συνυπάρχουν σε μικρή απόσταση μεταξύ τους στις εμπορικές περιοχές της χώρας, με συνέπεια να δημιουργηθεί έντονος ανταγωνισμός μεταξύ των εταιρειών για την απόσπαση του μεγαλύτερου δυνατού μεριδίου αγοράς.

Οι μεγαλύτερες αλυσίδες επεδίωξαν είτε την ταχεία επέκτασή τους με μεγάλο αριθμό σημείων πώλησης (σε σημαντικό βαθμό με την εφαρμογή του συστήματος της δικαιόχρησης του εμπορικού σήματος), είτε την περισσότερο σταδιακή διεύρυνση της παρουσίας τους με τη δημιουργία μεγαλύτερων συνήθως σε έκταση καταστημάτων, ελεγχόμενων από την ίδια εταιρεία. Τέλος, οι μικρότερες αλυσίδες, δηλαδή αυτές που διαθέτουν λιγότερα από πέντε σημεία πώλησης, συνεχίζουν να πραγματοποιούν την ανάπτυξη του δικτύου τους κατά κύριο λόγο μέσω συγγενών επιχειρήσεων και εταιρικών καταστημάτων.

Ανεξάρτητα από την επιλεγόμενη στρατηγική επέκτασης και την υιοθέτηση ή όχι του θεσμού της δικαιόχρησης του εμπορικού σήματος, θα πρέπει να επισημανθεί η σημασία της κατάλληλης χωροθέτησης κάθε νέου καταστήματος βάσει κριτηρίων, όπως είναι η «εμπορικότητα» της περιοχής, η ύπαρξη ανταγωνιστικών καταστημάτων στην ευρύτερη περιοχή

κλπ. Επιπλέον, σημασία αποδίδεται και στη συνολική εικόνα των καταστημάτων με τον κατάλληλο σχεδιασμό των εσωτερικών και εξωτερικών χώρων και τη συχνή ανανέωσή τους.

Στο διάγραμμα 3.3 παρατίθεται η γεωγραφική κατανομή των καταστημάτων ανά διοικητική περιφέρεια για τις παρουσιαζόμενες αλυσίδες καταστημάτων χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης, κατά την περίοδο εκπόνησης της παρούσας μελέτης (Ιούνιος 2008). Στα απεικονιζόμενα μεγέθη έχουν συνυπολογιστεί και τα καταστήματα franchising, καθώς και τα σημεία πώλησης shop in shop. Σύμφωνα με το εν λόγω διάγραμμα, τα περισσότερα σημεία πώλησης εμφανίζονται στην περιφέρεια της πρωτεύουσας (195 καταστήματα), ενώ ακολουθεί η περιφέρεια της Κεντρικής Μακεδονίας (55 καταστήματα).

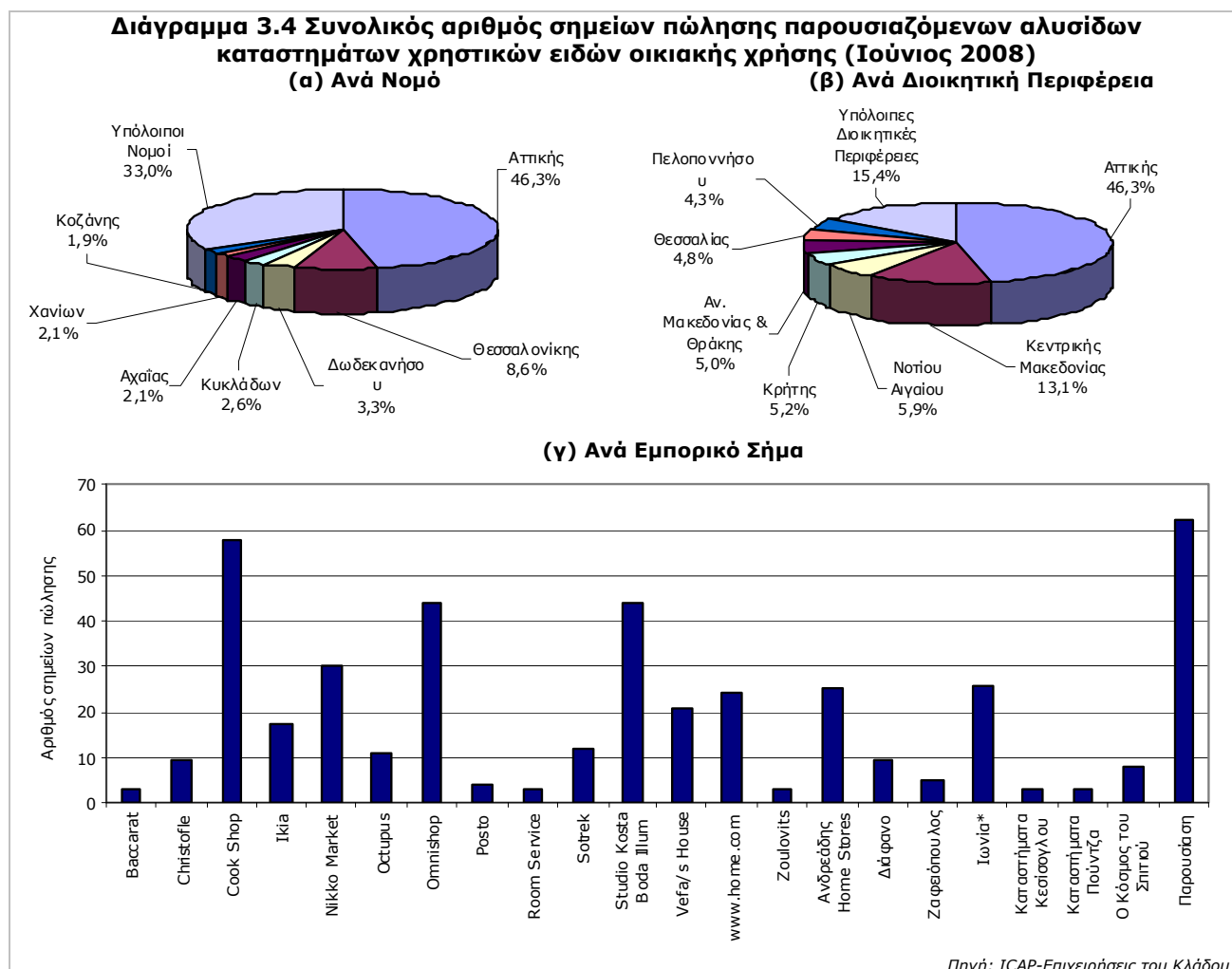


Η χωροταξική κατανομή των σημείων πώλησης για τις παρουσιαζόμενες αλυσίδες καταστημάτων χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης, εμφανίζεται στον πίνακα Π3.28 του παραρτήματος. Τα στοιχεία προέρχονται από αλυσίδες με τρία (3) τουλάχιστον σημεία πώλησης, ενώ αναφέρονται τόσο τα καταστήματα shop in shop, όσο και τα καταστήματα που λειτουργούν με την εφαρμογή του συστήματος της δικαιόχρησης του εμπορικού σήματος. Στον πίνακα περιλαμβάνονται επιπλέον και καταστήματα που λειτουργούν σε άλλες χώρες, όπως είναι τα καταστήματα εταιρειών που βρίσκονται στην Κύπρο.

Από τα συνολικά καταστήματα που διατηρούσαν οι επιχειρήσεις για τις οποίες υπήρχαν διαθέσιμα στοιχεία κατά την περίοδο εκπόνησης της παρούσας μελέτης, τα 195 (ποσοστό 46,3%) λειτουργούσαν στο νομό Αττικής. Στη Θεσσαλονίκη βρίσκονταν 36 καταστήματα (ποσοστό 8,6%), ενώ οι συγκεκριμένες αλυσίδες χρηστικών ειδών έχουν επιπλέον σημαντική

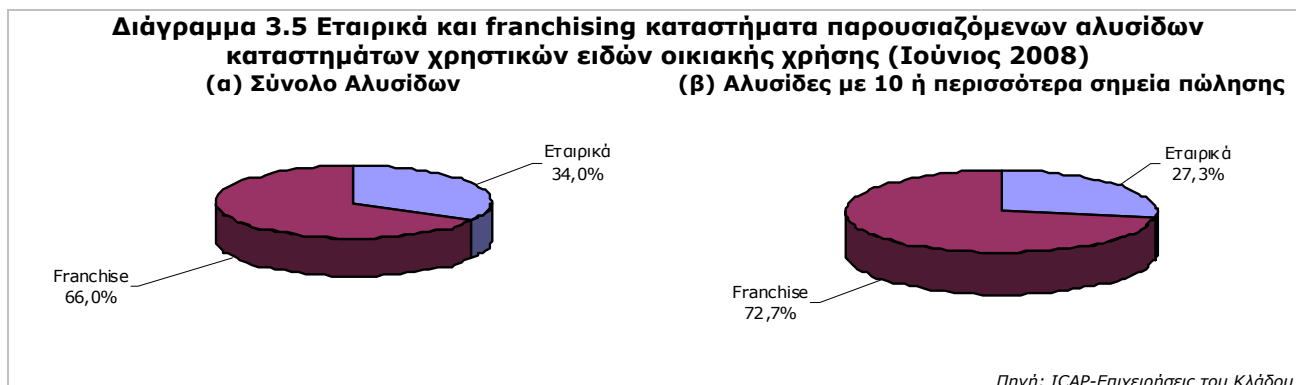
παρουσία και στους νομούς Δωδεκανήσου και Κυκλάδων, στους οποίους υπάρχουν δεκατέσσερα (14) και (11) σημεία πώλησης αντίστοιχα (διάγραμμα 3.4α).

Ο συνολικός αριθμός των σημείων πώλησης ανά εμπορικό σήμα, για τις παρουσιαζόμενες αλυσίδες καταστημάτων, απεικονίζεται στο διάγραμμα 3.4γ. Μεταξύ των παρουσιαζόμενων αλυσίδων, το μεγαλύτερο αριθμό στο σύνολο της χώρας διατηρεί η αλυσίδα «Παρουσίαση» (62) και ακολουθεί η αλυσίδα «Cook Shop», με 58 καταστήματα. Σημαντικό αριθμό καταστημάτων διατηρούν επίσης οι αλυσίδες «Omnishop» (44) και «Studio Kosta Boda Illum» (44). Το μεγαλύτερο αριθμό σημείων πώλησης στο νομό Αττικής διαθέτουν οι αλυσίδες «Cook Shop», «Omnishop» και «Παρουσίαση» με 26, 26 και 22 καταστήματα αντίστοιχα. Στη Θεσσαλονίκη, το μεγαλύτερο αριθμό καταστημάτων διαθέτει η «Nikko Market», δεδομένου ότι διαθέτει 8 σημεία πώλησης. Σε ότι αφορά την έκταση των δικτύων, επισημαίνεται ότι η αλυσίδα «Παρουσίαση» έχει παρουσία σε 33 νομούς της χώρας, η «Studio Kosta Boda Illum» σε 29 νομούς και η «Cook Shop» σε 24 νομούς.



Σημαντικός αριθμός των αλυσίδων του πίνακα έχουν υιοθετήσει για την επέκτασή τους το θεσμό της δικαιόχρησης του εμπορικού σήματος. Από το διάγραμμα 3.5α φαίνεται ότι από το

σύνολο των 424 καταστημάτων των αλυσίδων του πίνακα Π3.28, 66% εκμεταλλεύονται δικαιοδόχοι επιχειρήσεις, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό ανέρχεται σε 72,7% όσον αφορά αλυσίδες με 10 ή περισσότερα καταστήματα (διάγραμμα 3.5β).



3.7 Πωλήσεις των Επιχειρήσεων Εκμετάλλευσης Αλυσίδων Καταστημάτων Χρηστικών Ειδών Οικιακής Χρήσης

Στους πίνακες 3.2 και 3.3 που ακολουθούν, παρουσιάζονται οι πωλήσεις επιχειρήσεων, οι οποίες συμπεριλήφθηκαν στην ενότητα 3.5 και στον πίνακα 3.1, για το χρονικό διάστημα 2002-2007. Σημειώνεται ότι οι επιχειρήσεις εμφανίζονται με φθίνουσα σειρά βάσει του μεγέθους των πωλήσεών τους για το έτος 2007, ενώ για την αντικειμενικότερη εικόνα των πωλήσεων κατά την εξεταζόμενη χρονική περίοδο, παρουσιάζονται και οι πωλήσεις εταιρειών που είτε απορροφήθηκαν από άλλες επιχειρήσεις του κλάδου τα τελευταία έτη είτε σταμάτησαν δραστηριότητες. Επιπλέον, στους παρακάτω πίνακες δεν αναφέρονται επιχειρήσεις οι οποίες λόγω της νομικής τους μορφής (π.χ. ομόρρυθμες, ετερόρρυθμες, ατομικές) δεν υποχρεούνται στη δημοσίευση οικονομικών στοιχείων.

Στον πίνακα 3.2 παρουσιάζονται επιχειρήσεις, οι οποίες πραγματοποιούν σε ποσοστό τουλάχιστον 50% λιανική πώληση των ειδών τους. Οι συνολικές πωλήσεις των παρουσιαζόμενων επιχειρήσεων ανήλθαν το 2006 σε €62,7 εκ., από τις οποίες εκτιμάται ότι το 78% περίπου αφορά κύκλο εργασιών λιανικής μέσω εταιρικών καταστημάτων. Οι συνολικές πωλήσεις των εταιρειών για τις οποίες υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία σχετικά με το κύκλο εργασιών τους τόσο για το 2006 όσο και για το 2007, διαμορφώθηκαν σε €45,4 εκ. το 2007 εμφανίζοντας αύξηση 18,2% έναντι του προηγούμενου έτους.

Πίνακας 3.2 Πωλήσεις επιχειρήσεων λιανικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2007)

Επωνυμία	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ΝΙΚΚΟ Α.Ε.	5.931.375	8.808.927	10.535.091	11.557.417	13.930.949	17.536.282
ΔΙΑΦΑΝΟ Α.Ε. ¹	3.539.853	7.166.321	4.865.546	5.668.404	6.827.175	7.938.723
CHRIST HELLAS ΛΕΩΝΗ ΝΗΣΙΩΤΗ - ΒΟΤΤΑ Α.Ε.Ε.	3.958.184	4.134.242	4.205.043	4.697.633	5.575.906	6.994.387*
ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ Π. Α.Ε.Ε.	5.459.153	5.685.815	5.462.390	5.710.581	5.790.434	6.040.000*
ΙΚΙΑ Α.Ε.	2.368.984	2.706.834	3.073.077	2.486.332	2.735.219	3.267.360
ΖΟΥΛΟΒΙΤΣ ΑΘΑΝ. ΥΙΟΙ Α.Ε.Β.Ε. ²	1.414.828	1.619.564	-	3.739.943	2.294.953	2.075.494
ROOM SERVICE Ε.Π.Ε.	836.466	865.324	1.187.148	1.059.367	1.268.790	1.560.584
ΑΝΔΡΕΑΔΗΣ ΕΜΜ. Α.Ε. ³	9.545.803	10.514.476	11.850.713	12.406.235	13.033.177	Μ.Δ.
ΙΩΝΙΑ Α.Β.Ε.Ε.	8.569.450	9.349.027	7.392.507	8.432.762	6.740.685	Μ.Δ.
ΜΠΑΚΑΡΑ ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.	1.289.009	1.532.146	1.897.375	2.134.587	2.587.703	Μ.Δ.
ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Ε.Ε. ⁴	-	-	-	3.080.401	1.884.735	Μ.Δ.
ΕΡΜΕΙΟΝ Α.Ε. ⁵	1.079.825	900.442	998.363	1.309.470	-	-
Κ - ΜΑΧ Α.Ε. ⁶	1.337.354	722.170	-	-	-	-
Σύνολο	45.330.284	54.005.288	51.467.253	62.283.132	62.669.726	45.412.830

Ποσά σε €

*Σύμφωνα με δήλωση των υπευθύνων.

1. Οι εταιρικές χρήσεις καλύπτουν το διάστημα από 1/7 έως 30/6 του επόμενου έτους.

2. Οι πωλήσεις του 2005 καλύπτουν την περίοδο 1/1/2004-30/6/2005. Οι εταιρικές χρήσεις από το 2006 και μετά καλύπτουν το διάστημα από 1/7 έως 30/6 του επόμενου έτους.

3. Το 2003 απορρόφησε την εταιρεία Ανδρεάδη Αφοι Εμπορική ΑΕ, ενώ τον Ιανουάριο του 2008 απορρόφησε την εταιρεία Home AE.

Σύμφωνα με δηλώσεις των υπευθύνων, το 2005 ανέλαβε τις δραστηριότητες της Ερμείον ΑΕ.

4. Ιδρύθηκε το 2004 από μετατροπή της νομικής μορφής της επιχείρησης Ζαφειροπούλου Ελένη, η οποία προϋπήρχε από το 1982. Η χρήση του 2005 αφορά την περίοδο 1/1/2004-31/12/2005.

5. Το 2005 ανέλαβε τις δραστηριότητές της η εταιρεία Ανδρεάδης Εμμ. ΑΕ.

6. Διαλύθηκε το 2004.

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί- ICAP AE

Στον πίνακα 3.3 παρατίθενται οι πωλήσεις επιχειρήσεων εκμετάλλευσης αλυσίδων, ο κύκλος εργασιών των οποίων διαμορφώνεται σε σημαντικό βαθμό από χονδρικές πωλήσεις. Πρόκειται για επιχειρήσεις οι οποίες δραστηριοποιούνται στον εξεταζόμενο κλάδο μέσω του συστήματος της δικαιόχρησης του εμπορικού σήματος, ή διαθέτουν τον κύριο όγκο των εμπορευμάτων τους χονδρικώς προς συγγενείς ή / και τρίτες επιχειρήσεις και για το λόγο αυτό οι πωλήσεις τους δεν είναι αντιπροσωπευτικές της πορείας των εργασιών των καταστημάτων του κλάδου. Οι συνολικές πωλήσεις των παρουσιαζόμενων επιχειρήσεων ανήλθαν το 2006 σε €120,2 εκ. Εάν ληφθούν υπόψη οι εταιρείες για τις οποίες υπάρχουν διαθέσιμες πωλήσεις τόσο για το 2006 όσο και για το 2007, προκύπτει αύξηση των συνολικών πωλήσεων κατά 11,8% την περίοδο 2007/06.

Πίνακας 3.3 Πωλήσεις επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2007)

Επωνυμία	2002	2003	2004	2005	2006	2007
BERSON ΑΦΟΙ Κ. ΣΑΡΑΦΙΔΗ Α.Ε.&Β.Ε.	31.107.968	33.597.089	33.425.920	34.319.526	37.663.928	43.794.651
ΜΠΕΝΡΟΥΜΠΗ Χ. & ΥΙΟΣ Α.Ε. ¹	23.095.717	26.644.989	27.079.577	40.098.863	34.390.658	40.065.186
ΟΙΚΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ Α.Ε.Β.Ε. ²	22.509.724	24.551.944	25.035.859	24.874.291	26.444.897	28.625.879
AGELCO Α.Ε.	20.422.773	17.454.441	17.883.645	17.654.182	16.186.428	15.750.910*
OMNISHOP Α.Ε.	1.901.307	2.130.972	1.836.817	2.481.726	3.688.922	Μ.Δ.
ΑΝΔΡΕΑΔΗ ΑΦΟΙ - ARTE Α.Ε. ³	-	2.371.131	2.070.761	1.905.887	1.804.798	Μ.Δ.
VEFA S HOUSE Ε.Π.Ε.	1.586.974	1.736.321	1.965.394	1.975.729	Μ.Δ.	Μ.Δ.
Σύνολο	100.624.463	108.486.887	109.297.973	123.310.204	120.179.631	128.236.626

Ποσά σε €

*Σύμφωνα με δήλωση των υπευθύνων

1. Το 2002 απορρόφησε τις εταιρείες Ελαμύλ ΑΒΕΕ και Ανέλ ΑΕ.

2. Το Νοέμβριο του 2005 απορρόφησε τις εταιρείες Σαραφίδης Αλέξανδρος & Σία Ο.Ε., Καστανάκη Μαρία & Σία Ο.Ε. και Σαραφίδης, Φ. & Σία Ο.Ε. «Παρουσίαση».

3. Ιδρύθηκε το 2002. Η χρήση του 2003 αφορά την περίοδο 6/6/2002-31/12/2003.

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί- ICAP AE

3.8 Χρηματοοικονομική Ανάλυση των Επιχειρήσεων Λιανικής Πώλησης Χρηστικών Ειδών Οικιακής Χρήσης

Για λόγους συγκρισιμότητας των χρηματοοικονομικών στοιχείων των εταιρειών του κλάδου εξετάζονται χωριστά οι επιχειρήσεις των οποίων ο κύκλος εργασιών διαμορφώνεται κατά κύριο λόγο από λιανική πώληση των εξεταζόμενων ειδών μέσω εταιρικών καταστημάτων και χωριστά οι επιχειρήσεις με σημαντικού ύψους χονδρικές πωλήσεις προς δικαιοδόχους ή τρίτες εταιρείες. Στην παρούσα ενότητα γίνεται χρηματοοικονομική ανάλυση, για την περίοδο 2002-2006 των επιχειρήσεων, οι οποίες πραγματοποίησαν σε ποσοστό τουλάχιστον 50% λιανική πώληση των ειδών τους το 2007. Σημειώνεται ότι για την χρηματοοικονομική ανάλυση των επιχειρήσεων χρησιμοποιούνται στοιχεία που προέρχονται από τους δημοσιευμένους ισολογισμούς των εταιρειών και ως εκ τούτου δεν περιλαμβάνονται επιχειρήσεις οι οποίες λόγω της νομικής τους μορφής δεν υποχρεούνται στη δημοσίευση ισολογισμού. Επιπλέον σημειώνεται ότι στην παρούσα ανάλυση δεν περιλαμβάνεται η επιχείρηση Ιωνία ΑΕΒΕ, καθώς το μεγαλύτερο μέρος του κύκλου εργασιών της αφορά έσοδα τα οποία προέρχονται από την ενοικίαση προσωπικού στην συγγενή επιχείρηση Τιτάν ΑΕ Τσιμέντων για την παραγωγή πορσελάνινων ειδών.

Οι τιμές των δεικτών παρατίθενται στους πίνακες Π3.30-Π3.34 του παραρτήματος του παρόντος κεφαλαίου. Για κάθε επιχείρηση υπολογίζονται 17 δείκτες για τα έτη 2002-2006, ενώ υπολογίζονται επίσης και οι αντίστοιχοι μέσοι όροι της πενταετίας. Στον πίνακα 3.4 ερμηνεύονται οι συντομογραφίες των επωνυμιών των 10 εταιρειών, για την ανάγνωση των διαγραμμάτων 3.6-3.10.

Μετά την ανάλυση των δεικτών ακολουθεί ο ομαδοποιημένος ισολογισμός των συγκεκριμένων εταιρειών, για τα έτη 2005 και 2006, ενώ στο τέλος της παρούσας μελέτης παρατίθενται οι δημοσιευμένοι ισολογισμοί των επιχειρήσεων για την τελευταία διαθέσιμη τριετία.

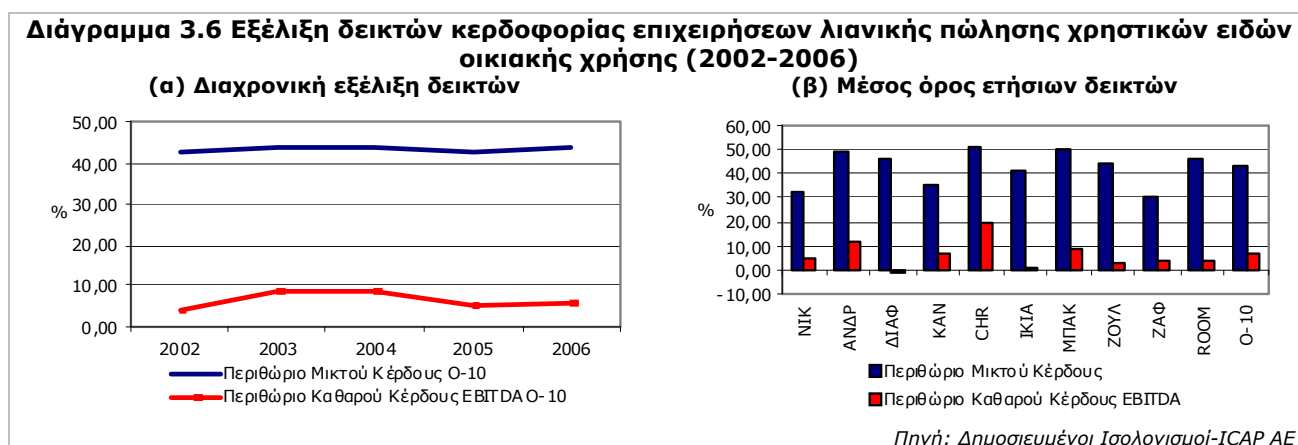
Πίνακας 3.4 Επωνυμίες επιχειρήσεων λιανικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης για την ανάγνωση των διαγραμμάτων	
Επωνυμία	Συντομογραφία
ΝΙΚΚΟ Α.Ε.	ΝΙΚ
ΑΝΔΡΕΑΔΗΣ ΕΜΜ. Α.Ε.	ΑΝΔΡ
ΔΙΑΦΑΝΟ Α.Ε.	ΔΙΑΦ
ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ Π. Α.Ε.Ε.	ΚΑΝ
CHRIST HELLAS ΛΕΩΝΗ ΝΗΣΙΩΤΗ - BOTTA Α.Ε.Ε.	CHR
ΙΚΙΑ Α.Ε.	ΙΚΙΑ
ΜΠΑΚΑΡΑ ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.	ΜΠΑΚ
ΖΟΥΛΟΒΙΤΣ ΑΘΑΝ. ΥΙΟΙ Α.Ε.Β.Ε.	ΖΟΥΛ
ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Ε.Ε.	ΖΑΦ
ROOM SERVICE Ε.Π.Ε.	ROOM
Ομάδα 10	O-10

Πηγή: ICAP ΑΕ

Κερδοφορία

Για την αξιολόγηση της κερδοφορίας χρησιμοποιούνται οι δείκτες μικτού, λειτουργικού και καθαρού περιθωρίου κέρδους, καθώς επίσης και ο δείκτης περιθωρίου EBITDA. Οι συγκεκριμένοι δείκτες παρουσιάζονται αναλυτικά στον πίνακα Π3.30 του παραρτήματος.

Το περιθώριο μικτού κέρδους των 10 παρουσιαζόμενων εταιρειών (Ο-10) παρουσίασε μικρές αυξομειώσεις τη περίοδο 2002-2006. Συγκεκριμένα, ο μέσος όρος του μικτού περιθωρίου κέρδους της ομάδας των 10 εταιρειών (Ο-10) διαμορφώθηκε σε 43,87% το 2006 έναντι 42,93% το 2002.



Τα περιθώρια λειτουργικού και καθαρού κέρδους των 10 παρουσιαζόμενων εταιρειών, παρουσίασαν σημαντικές αυξομειώσεις την εξεταζόμενη πενταετία, ενώ οι μέσοι όροι πενταετίας για τα εν λόγω περιθώρια διαμορφώθηκαν σε 1,89% και 1,53% αντίστοιχα. Παρόμοιες μεταβολές σημείωσε και ο δείκτης EBITDA των 10 εταιρειών, ο οποίος το 2006 ανήλθε σε 6,06% έναντι 3,68% το 2002.

Στο σημείο αυτό αξίζει να σημειωθεί ότι παρατηρείται σημαντική διαφορά μεταξύ του μικτού περιθωρίου κέρδους και των περιθωρίων λειτουργικού και καθαρού κέρδους, γεγονός που αποδεικνύει ότι οι επιχειρήσεις του κλάδου έχουν υψηλά λειτουργικά κόστη.

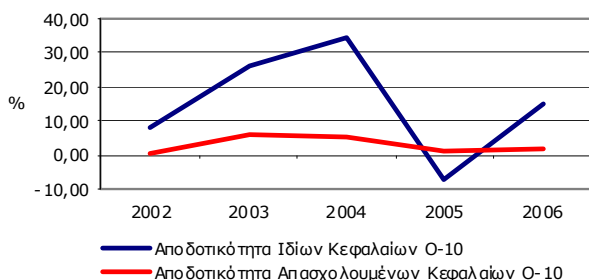
Αποδοτικότητα

Η αποδοτικότητα των επιχειρήσεων, οι οποίες πραγματοποιούν κατά κύριο λόγω λιανική πώληση των ειδών τους, αξιολογείται με τους δείκτες αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων και αποδοτικότητας απασχολούμενων κεφαλαίων. Ο μέσος όρος πενταετίας της αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων των δέκα επιχειρήσεων (Ο-10) ανήλθε σε 15,33%, η δε αποδοτικότητα απασχολούμενων κεφαλαίων σε 3,10%. Σημειώνεται ότι οι τιμές των δεικτών αποδοτικότητας ιδίων και απασχολούμενων κεφαλαίων των 10 παρουσιαζόμενων επιχειρήσεων επηρεάζονται σημαντικά από τους δείκτες των επιχειρήσεων Christ Hellas Λεώνη Νησιώτη-Βόττα ΑΕΕ και

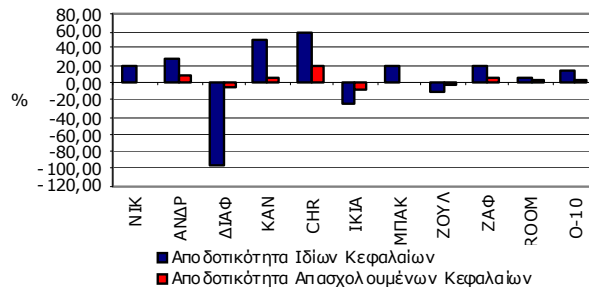
Διάφανο ΑΕ. Εάν οι συγκεκριμένες εταιρείες εξαιρεθούν από την ομάδα των 10 εταιρειών, τότε η μέση αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων των υπόλοιπων 8 εταιρειών διαμορφώνεται σε 14,20%, ενώ η μέση αποδοτικότητα απασχολούμενων κεφαλαίων διαμορφώνεται αντίστοιχα σε 2,07%.

Διάγραμμα 3.7 Εξέλιξη δεικτών αποδοτικότητας επιχειρήσεων λιανικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006)

(α) Διαχρονική εξέλιξη δεικτών



(β) Μέσος όρος ετήσιων δεικτών



Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί-ICAP ΑΕ

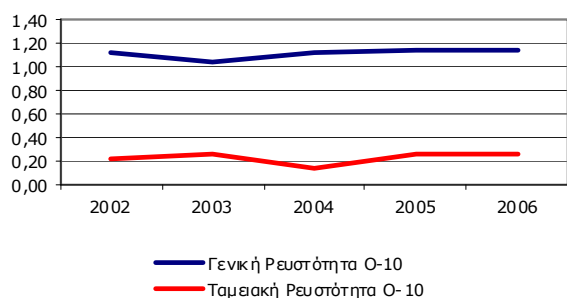
Ρευστότητα

Για την αξιολόγηση της ρευστότητας των επιχειρήσεων χρησιμοποιούνται οι δείκτες γενικής, ειδικής και ταμειακής ρευστότητας, ενώ επιπλέον παρουσιάζεται και το κεφάλαιο κίνησης των εταιρειών. Οι τιμές των συγκεκριμένων δεικτών παρουσιάζονται αναλυτικά στο πίνακα Π3.32 του παραρτήματος.

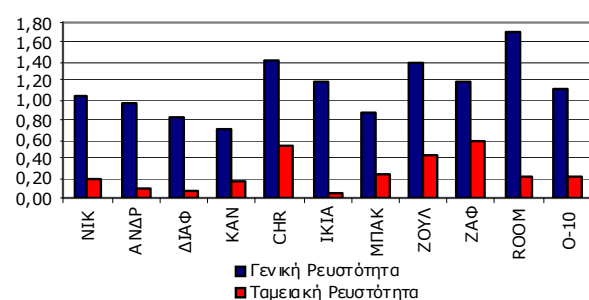
Η γενική ρευστότητα των 10 παρουσιαζόμενων επιχειρήσεων την τελευταία πενταετία διαμορφώθηκε σε 1,12, ενώ η ταμειακή ρευστότητα ανήλθε σε 0,23.

Διάγραμμα 3.8 Εξέλιξη δεικτών ρευστότητας επιχειρήσεων λιανικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006)

(α) Διαχρονική εξέλιξη δεικτών



(β) Μέσος όρος ετήσιων δεικτών



Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί-ICAP ΑΕ

Όσον αφορά το κεφάλαιο κίνησης, παρατηρείται ότι τέσσερις από τις δέκα παρουσιαζόμενες επιχειρήσεις παρουσίασαν αρνητικό μέσο κεφάλαιο κίνησης για την περίοδο 2002-2006, με αποτέλεσμα το μέσο κεφάλαιο κίνησης της πενταετίας του συνόλου των εταιρειών να διαμορφωθεί και αυτό σε αρνητικά επίπεδα (-€789). Εάν οι συγκεκριμένες εταιρείες (Ανδρεάδης Εμμ. ΑΕ, Διάφανο ΑΕ, Κανελλόπουλος Π. ΑΕΕ και Μπακαρά Ελλάς ΕΠΕ)

εξαιρεθούν από την ομάδα των 10 εταιρειών, το κεφάλαιο κίνησης των υπόλοιπων 6 επιχειρήσεων διαμορφώνεται σε €354.492.

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Η ανάλυση της χρηματοοικονομικής διάρθρωσης γίνεται βάσει των δεικτών συνολικών υποχρεώσεων προς ίδια κεφάλαια, κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών, που δείχνει πόσες φορές τα κέρδη προ φόρου και τόκων καλύπτουν τις χρηματοοικονομικές δαπάνες της επιχείρησης, και του δείκτη βραχυπρόθεσμου τραπεζικού δανεισμού προς ίδια κεφάλαια, που εκφράζει το βραχυπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό ως ποσοστό των ιδίων κεφαλαίων. Οι δείκτες αυτοί παρουσιάζονται στο πίνακα Π3.33 του παραρτήματος. Σημειώνεται ότι ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών δεν ορίζεται αφενός στη περίπτωση έλλειψης χρηματοοικονομικών δαπανών και αφετέρου στη περίπτωση εμφάνισης αρνητικών αποτελεσμάτων προ φόρων και τόκων.

Οι μέσοι όροι των λόγων ξένων προς ίδια κεφάλαια, καθώς και του βραχυπρόθεσμου τραπεζικού δανεισμού προς ίδια κεφάλαια των δέκα παρουσιαζόμενων εταιρειών για την εξεταζόμενη πενταετία ήταν υψηλοί. Συγκεκριμένα ο μέσος λόγος πενταετίας ξένων προς ίδια κεφάλαια διαμορφώθηκε σε 7,34, ενώ ο μέσος λόγος πενταετίας του βραχυπρόθεσμου τραπεζικού δανεισμού προς ίδια κεφάλαια ανήλθε σε 101,80.

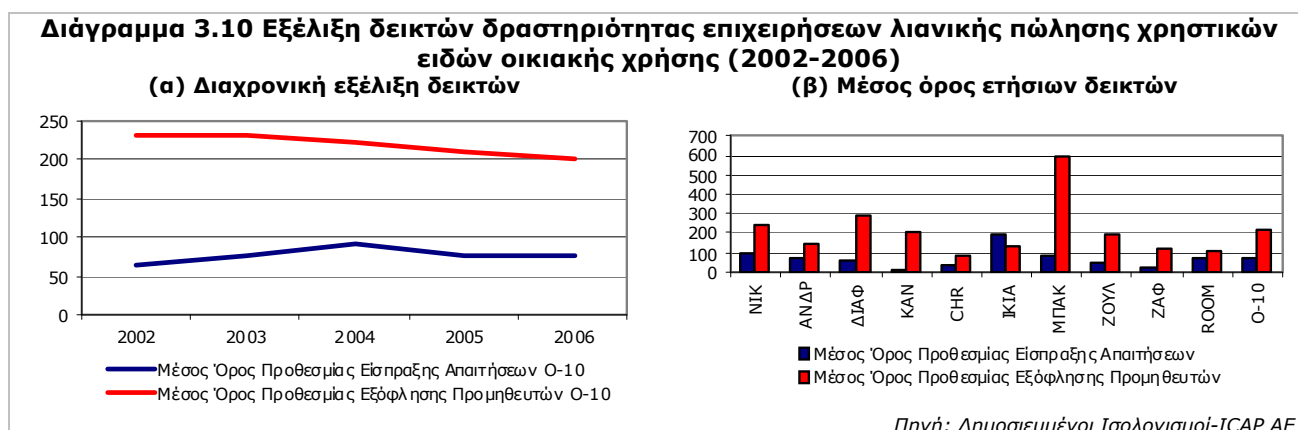
Όσον αφορά τον δείκτη κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών, για τις 10 παρουσιαζόμενες επιχειρήσεις, διαμορφώθηκε σε 12,56. Εάν από το δείγμα των 10 εταιρειών εξαιρεθεί η εταιρεία Christ Hellas Λεώνη Νησιώτη-Βόττα ΑΕΕ, η οποία εμφανίζει πολύ υψηλό δείκτη κάλυψης, τότε ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών για τις υπόλοιπες 9 παρουσιαζόμενες εταιρείες διαμορφώνεται σε 4,13.



Δραστηριότητα

Στους δείκτες δραστηριότητας περιλαμβάνονται ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης απαιτήσεων, ο μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης προμηθευτών, η κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων και η κυκλοφοριακή ταχύτητα απασχολούμενων κεφαλαίων, οι οποίοι αναλύονται στο πίνακα Π3.34 του παραρτήματος.

Ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων διαμορφώθηκε σε 77 μέρες και ο μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης των προμηθευτών ανήλθε σε 220 μέρες κατά την εξεταζόμενη πενταετία για τις δέκα παρουσιαζόμενες επιχειρήσεις. Σημειώνεται ότι η σχέση μεταξύ των δυο προαναφερόμενων δεικτών επηρεάζει θετικά τη ρευστότητα των εξεταζόμενων εταιρειών. Εάν από το δείγμα των 10 εταιρειών εξαιρεθεί η εταιρεία Μπακαρά Ελλάς ΕΠΕ, η οποία εμφανίζει πολύ υψηλό μέσο όρο προθεσμίας εξόφλησης προμηθευτών, τότε ο εν λόγω δείκτης για τις υπόλοιπες 9 παρουσιαζόμενες εταιρείες διαμορφώνεται σε 174, αλλά παραμένει και πάλι πολύ υψηλότερος από το μέσο όρο προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων. Στο σημείο αυτό πρέπει να σημειωθεί ότι η κυκλοφοριακή ταχύτητα των αποθεμάτων των παρουσιαζόμενων εταιρειών είναι χαμηλή, δεδομένου ότι απαιτούνται 163 ημέρες για μια πλήρη ανανέωσή τους. Το γεγονός αυτό δικαιολογεί ως ένα βαθμό και τον υψηλό μέσο όρο προθεσμίας εξόφλησης των προμηθευτών.



Ομαδοποιημένος Ισολογισμός

Στο παρόν τμήμα παρουσιάζεται ο ομαδοποιημένος ισολογισμός των 10 επιχειρήσεων που παρουσιάστηκαν στην ανωτέρω χρηματοοικονομική ανάλυση και των οποίων ο κύκλος εργασιών διαμορφώνεται κατά κύριο λόγο από τη λιανική πώληση χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης. Σημειώνεται ότι για τις συγκεκριμένες επιχειρήσεις υπήρχαν διαθέσιμα δημοσιευμένα οικονομικά στοιχεία τόσο για το 2005 όσο και για το 2006, ενώ η εξεταζόμενη δραστηριότητα κάλυπτε τουλάχιστον το 50% του συνολικού κύκλου εργασιών τους το 2006.

Το σύνολο του ενεργητικού των επιχειρήσεων του δείγματος ανήλθε σε €50,4 εκ. το 2006 έναντι €38,9 εκ. το 2005, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 29,3%, η οποία προήλθε κυρίως από την αύξηση των κτιριακών εγκαταστάσεων και των αποθεμάτων. Τα ίδια κεφάλαια διαμορφώθηκαν σε €8,5 εκ. το 2006, σημειώνοντας αύξηση 21,2% έναντι του προηγούμενου έτους.

Οι συνολικές πωλήσεις των 10 επιχειρήσεων του δείγματος ανήλθαν σε €55,9 εκ. το 2006, παρουσιάζοντας αύξηση 6,5% σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Σημαντική αύξηση παρουσίασαν τα λειτουργικά έξοδα των εξεταζόμενων εταιρειών την διετία 2005-2006 (αύξηση κατά €1,9 εκ.), με αποτέλεσμα τα λειτουργικά αποτελέσματα να σημειώσουν απόλυτη αύξηση €599,2 χιλ., σε αντίθεση με το μικτό κέρδος το οποίο σημείωσε απόλυτη αύξηση €2,6 εκ. Τελικά, τα κέρδη προ φόρου αυξήθηκαν κατά 57,5% τη διετία 2005-2006 και διαμορφώθηκαν σε €1,6 εκ. το 2006 από 1,03 εκ. το 2005.

Ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων επιδεινώθηκε και από 73 μέρες το 2005 διαμορφώθηκε σε 81 μέρες το 2006, ενώ ο μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης των προμηθευτών σημείωσε μικρή βελτίωση και από 209 μέρες το 2005 ανήλθε σε 214 μέρες το 2006.

Στο πίνακα Π3.36 του παραρτήματος παρουσιάζεται ο ομαδοποιημένος ισολογισμός των κερδοφόρων επιχειρήσεων του δείγματος, ο αριθμός των οποίων αυξήθηκε από 7 εταιρείες το 2005 σε 8 εταιρείες το 2006. Οι πωλήσεις των συγκεκριμένων εταιρειών διαμορφώθηκαν σε €51 εκ. περίπου το 2006, αντιπροσωπεύοντας το 91% των συνολικών πωλήσεων των 10 παρουσιαζόμενων εταιρειών. Επιπλέον, τα κέρδη προ φόρων των συγκεκριμένων εταιρειών διαμορφώθηκαν σε €2 εκ. περίπου το 2006.

Τέλος, στον πίνακα Π3.37 εμφανίζεται ο ομαδοποιημένος ισολογισμός των ζημιολόγων επιχειρήσεων λιανικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης για τη χρονική περίοδο 2005-2006, οι οποίες μειώθηκαν από 3 εταιρείες το 2005 σε 2 εταιρείες το 2006. Οι συνολικές ζημιές διαμορφώθηκαν σε €367,8 χιλ. το 2006.

3.9 Χρηματοοικονομική Ανάλυση των Επιχειρήσεων Χονδρικής Πώλησης Χρηστικών Ειδών Οικιακής Χρήσης

Όπως αναφέρθηκε και στην προηγούμενη ενότητα, για λόγους συγκρισιμότητας των χρηματοοικονομικών στοιχείων των εταιρειών του κλάδου εξετάζονται χωριστά οι επιχειρήσεις των οποίων ο κύκλος εργασιών διαμορφώνεται κατά κύριο λόγο από λιανική πώληση των εξεταζόμενων ειδών μέσω εταιρικών καταστημάτων και χωριστά οι επιχειρήσεις με σημαντικού ύψους χονδρικές πωλήσεις προς δικαιοδόχους ή τρίτες εταιρείες. Στην παρούσα ενότητα γίνεται χρηματοοικονομική ανάλυση, για την περίοδο 2002-2006 των επιχειρήσεων, οι οποίες πραγματοποίησαν σε ποσοστό τουλάχιστον 50% χονδρική πώληση των ειδών τους.

Στο σημείο αυτό πρέπει να επισημανθεί ότι οι συγκεκριμένες επιχειρήσεις παρουσιάζουν σημαντικές διαφοροποιήσεις, καθώς ορισμένες περιορίζονται στην εκμετάλλευση μέσω δικαιοπαροχής των σχετικών αλυσίδων, ενώ άλλες ασχολούνται και με την εμπορία διαφορετικών προϊόντων, ή πραγματοποιούν κατά κύριο λόγο χονδρικές πωλήσεις, χωρίς να αποτελούν δικαιοπάροχους εμπορικού σήματος. Το γεγονός αυτό περιορίζει σημαντικά τις δυνατότητες σύγκρισης μεταξύ των επιχειρήσεων, ωστόσο η παράθεση των σχετικών στοιχείων κρίνεται σκόπιμη για την παρουσίαση της διαχρονικής εξέλιξης των βασικών δεικτών ορισμένων σημαντικών εταιρειών του κλάδου. Επιπλέον, σημειώνεται ότι για την χρηματοοικονομική ανάλυση των επιχειρήσεων χρησιμοποιούνται στοιχεία που προέρχονται από τους δημοσιευμένους ισολογισμούς των εταιρειών και ως εκ τούτου δεν περιλαμβάνονται επιχειρήσεις οι οποίες λόγω της νομικής τους μορφής δεν υποχρεούνται στη δημοσίευση ισολογισμού.

Οι τιμές των δεικτών παρατίθενται στους πίνακες Π3.38-Π3.42 του παραρτήματος του παρόντος κεφαλαίου. Για κάθε επιχείρηση υπολογίζονται 17 δείκτες για τα έτη 2002-2006, ενώ υπολογίζονται επίσης και οι αντίστοιχοι μέσοι όροι της πενταετίας. Στον πίνακα 3.5 ερμηνεύονται οι συντομογραφίες των επωνυμιών των 7 εταιρειών, για την ανάγνωση των διαγραμμάτων 3.11-3.15.

Μετά την ανάλυση των δεικτών ακολουθεί ο ομαδοποιημένος ισολογισμός των συγκεκριμένων εταιρειών, για τα έτη 2005 και 2006, ενώ στο τέλος της παρούσας μελέτης παρατίθενται οι δημοσιευμένοι ισολογισμοί των επιχειρήσεων για την τελευταία διαθέσιμη τριετία.

Πίνακας 3.5 Επωνυμίες επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης για την ανάγνωση των διαγραμμάτων	
BERSON ΑΦΟΙ Κ. ΣΑΡΑΦΙΔΗ Α.Ε.&Β.Ε.	BER
ΜΠΕΝΠΡΟΥΜΠΗ Χ. & ΥΙΟΣ Α.Ε.	ΜΠΕΝ
ΟΙΚΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ Α.Ε.Β.Ε.	ΠΑΡ
AGELCO Α.Ε.	AGEL
OMNISHOP Α.Ε.	OMN
ΑΝΔΡΕΑΔΗ ΑΦΟΙ - ARTE Α.Ε.	ARTE
VEFA S HOUSE Ε.Π.Ε.	VEFA
Ομάδα 7	O-7

Πηγή: ICAP ΑΕ

Κερδοφορία

Για την αξιολόγηση της κερδοφορίας των επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης χρησιμοποιούνται οι δείκτες μικτού, λειτουργικού και καθαρού περιθωρίου κέρδους, καθώς επίσης και ο δείκτης περιθωρίου EBITDA. Οι συγκεκριμένοι δείκτες παρουσιάζονται αναλυτικά στον πίνακα Π3.38 του παραρτήματος.

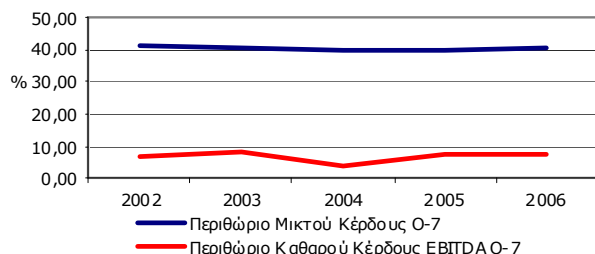
Το περιθώριο μικτού κέρδους των 7 παρουσιαζόμενων εταιρειών (Ο-7) παρουσίασε μικρές αυξομειώσεις τη περίοδο 2002-2006. Συγκεκριμένα, ο μέσος όρος του μικτού περιθωρίου κέρδους της ομάδας των 7 εταιρειών (Ο-7) διαμορφώθηκε σε 40,82% το 2006 έναντι 41,41% το 2002.

Τα περιθώρια λειτουργικού και καθαρού κέρδους των 7 παρουσιαζόμενων εταιρειών, παρουσίασαν αυξομειώσεις την εξεταζόμενη πενταετία, ενώ οι μέσοι όροι πενταετίας για τα εν λόγω περιθώρια διαμορφώθηκαν σε 2,06% και 3,83% αντίστοιχα. Παρόμοιες μεταβολές σημείωσε και ο δείκτης EBITDA των 7 εταιρειών, ο οποίος το 2006 ανήλθε σε 7,33% έναντι 6,69% το 2002.

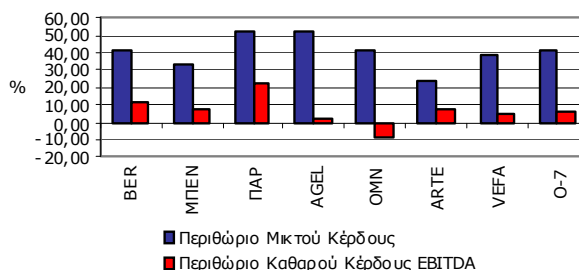
Στο σημείο αυτό αξίζει να σημειωθεί ότι παρατηρείται σημαντική διαφορά μεταξύ του μικτού περιθωρίου κέρδους και των περιθωρίων λειτουργικού και καθαρού κέρδους, γεγονός που αποδεικνύει ότι και οι εν λόγω παρουσιαζόμενες επιχειρήσεις έχουν υψηλά λειτουργικά κόστη.

Διάγραμμα 3.11 Εξέλιξη δεικτών κερδοφορίας επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006)

(α) Διαχρονική εξέλιξη δεικτών



(β) Μέσος όρος ετήσιων δεικτών

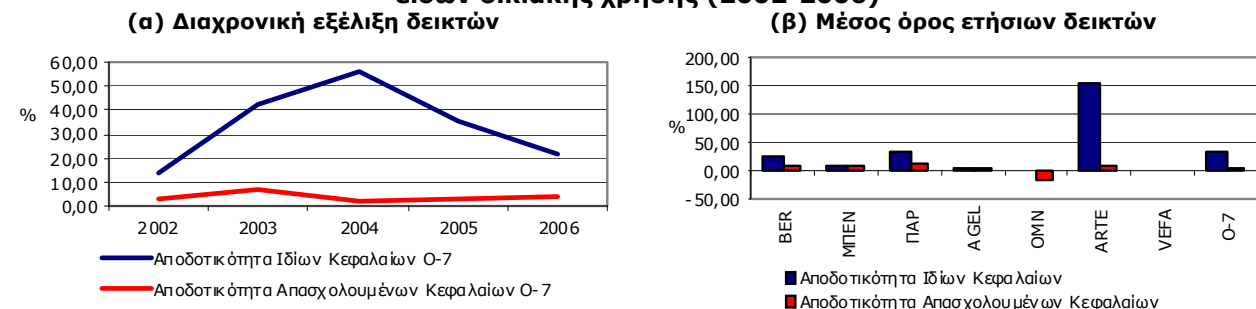


Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί-ICAP ΑΕ

Αποδοτικότητα

Η αποδοτικότητα των επιχειρήσεων, οι οποίες πραγματοποιούν κατά κύριο λόγο χονδρική πώληση των ειδών τους, αξιολογείται με τους δείκτες αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων και αποδοτικότητας απασχολούμενων κεφαλαίων. Ο μέσος όρος πενταετίας της αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων των 7 επιχειρήσεων (O-7) ανήλθε σε 33,80%, η δε αποδοτικότητα απασχολούμενων κεφαλαίων σε 3,82%. Σημειώνεται ότι η τιμή του δείκτη αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων των 7 παρουσιαζόμενων επιχειρήσεων επηρεάζεται σημαντικά από τον δείκτη της επιχείρησης Ανδρεάδη Αφοί Arte ΑΕ. Εάν η συγκεκριμένη εταιρεία εξαιρεθεί από την ομάδα των 7 εταιρειών, τότε η μέση αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων των υπόλοιπων 6 εταιρειών διαμορφώνεται σε 14,59%. Επίσης, η τιμή του δείκτη αποδοτικότητας απασχολούμενων κεφαλαίων των 7 παρουσιαζόμενων επιχειρήσεων επηρεάζεται σημαντικά από τον δείκτη της επιχείρησης Omnishop ΑΕ. Εάν η συγκεκριμένη εταιρεία εξαιρεθεί από την ομάδα των 7 εταιρειών, τότε η μέση αποδοτικότητα απασχολούμενων κεφαλαίων των υπόλοιπων 6 εταιρειών διαμορφώνεται σε 7,15%.

Διάγραμμα 3.12 Εξέλιξη δεικτών αποδοτικότητας επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006)



Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί-ICAP ΑΕ

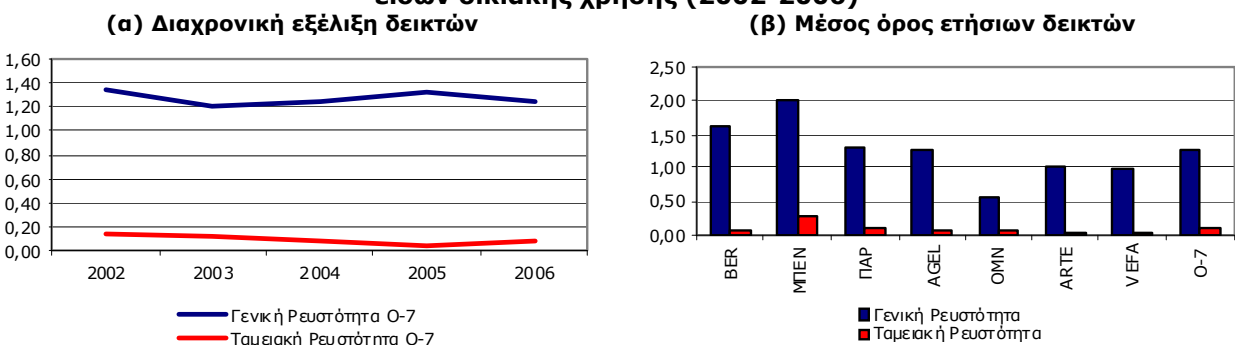
Ρευστότητα

Για την αξιολόγηση της ρευστότητας των επιχειρήσεων χρησιμοποιούνται οι δείκτες γενικής, ειδικής και ταμειακής ρευστότητας, ενώ επιπλέον παρουσιάζεται και το κεφάλαιο κίνησης των εν λόγω εταιρειών. Οι τιμές των συγκεκριμένων δεικτών παρουσιάζονται αναλυτικά στο πίνακα Π3.40 του παραρτήματος.

Η γενική ρευστότητα των 7 παρουσιαζόμενων επιχειρήσεων την τελευταία πενταετία διαμορφώθηκε σε 1,28, ενώ η ταμειακή ρευστότητα ανήλθε σε 0,09.

Όσον αφορά το κεφάλαιο κίνησης, παρατηρείται ότι δύο από τις επτά παρουσιαζόμενες επιχειρήσεις παρουσίασαν αρνητικό μέσο κεφάλαιο κίνησης για την περίοδο 2002-2006, ενώ το μέσο κεφάλαιο κίνησης της πενταετίας του συνόλου των επτά εταιρειών διαμορφώθηκε σε €4,1 εκ. Στο σημείο αυτό αξίζει να σημειωθεί ότι οι επιχειρήσεις χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης παρουσιάζουν σε γενικές γραμμές πολύ υψηλότερο κεφάλαιο κίνησης σε σχέση με τις επιχειρήσεις λιανικής πώλησης.

Διάγραμμα 3.13 Εξέλιξη δεικτών ρευστότητας επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006)



Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί-ICAP ΑΕ

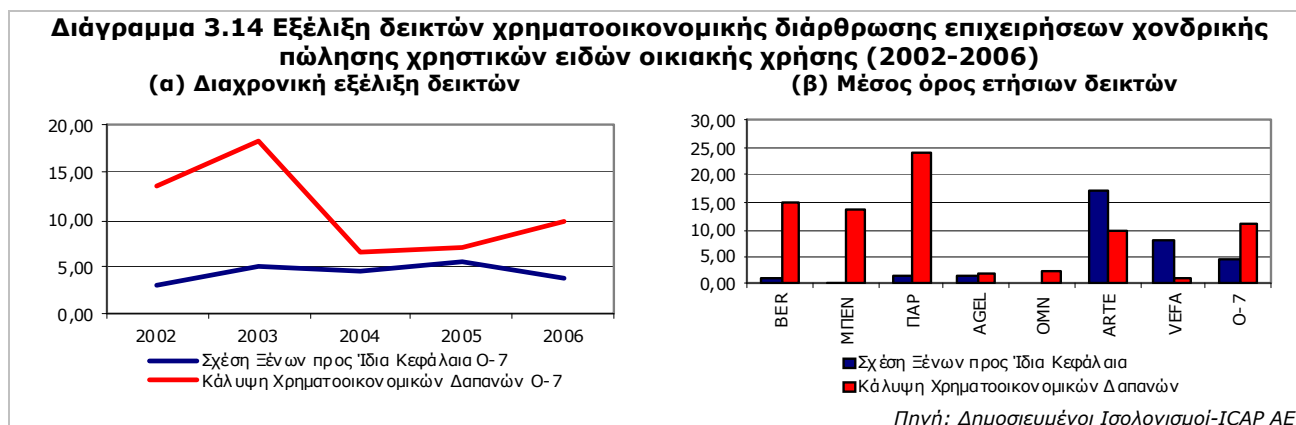
Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Η ανάλυση της χρηματοοικονομικής διάρθρωσης γίνεται βάσει των δεικτών συνολικών υποχρεώσεων προς ίδια κεφάλαια, κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών, που δείχνει πόσες

φορές τα κέρδη προ φόρου και τόκων καλύπτουν τις χρηματοοικονομικές δαπάνες της επιχείρησης, και του δείκτη βραχυπρόθεσμου τραπεζικού δανεισμού προς ίδια κεφάλαια, που εκφράζει το βραχυπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό ως ποσοστό των ιδίων κεφαλαίων. Οι δείκτες αυτοί παρουσιάζονται στο πίνακα Π3.41 του παραρτήματος. Σημειώνεται ότι ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών δεν ορίζεται αφενός στη περίπτωση έλλειψης χρηματοοικονομικών δαπανών και αφετέρου στη περίπτωση εμφάνισης αρνητικών αποτελεσμάτων προ φόρων και τόκων.

Οι μέσοι όροι των λόγων ξένων προς ίδια κεφάλαια, καθώς και του βραχυπρόθεσμου τραπεζικού δανεισμού προς ίδια κεφάλαια των επτά παρουσιαζόμενων εταιρειών για την εξεταζόμενη πενταετία ήταν υψηλοί. Συγκεκριμένα ο μέσος λόγος πενταετίας ξένων προς ίδια κεφάλαια διαμορφώθηκε σε 4,37, ενώ ο μέσος λόγος πενταετίας του βραχυπρόθεσμου τραπεζικού δανεισμού προς ίδια κεφάλαια ανήλθε σε 91,50.

Όσον αφορά τον δείκτη κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών, για τις 7 παρουσιαζόμενες επιχειρήσεις, διαμορφώθηκε σε 11,01. Εάν από το δείγμα των 7 εταιρειών εξαιρεθεί η εταιρεία Οικιακός Εξοπλισμός Παρουσίαση ΑΕΒΕ, η οποία εμφανίζει πολύ υψηλό δείκτη κάλυψης, τότε ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών για τις υπόλοιπες 6 παρουσιαζόμενες εταιρείες διαμορφώνεται σε 7,98.



Δραστηριότητα

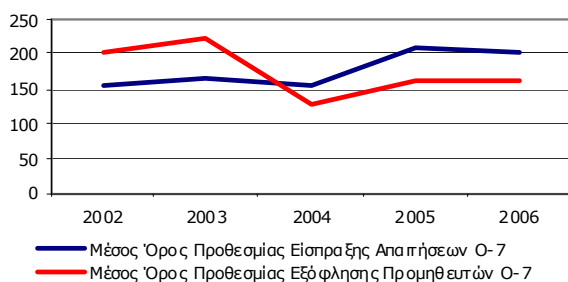
Στους δείκτες δραστηριότητας περιλαμβάνονται ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης απαιτήσεων, ο μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης προμηθευτών, η κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων και η κυκλοφοριακή ταχύτητα απασχολούμενων κεφαλαίων, οι οποίοι αναλύονται στο πίνακα Π3.42 του παραρτήματος.

Ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων διαμορφώθηκε σε 177 μέρες και ο μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης των προμηθευτών ανήλθε σε 176 μέρες, κατά την εξεταζόμενη πενταετία για τις επτά παρουσιαζόμενες επιχειρήσεις. Σημειώνεται ότι η σχέση μεταξύ των δυο προαναφερόμενων δεικτών επηρεάζει αρνητικά τη ρευστότητα των

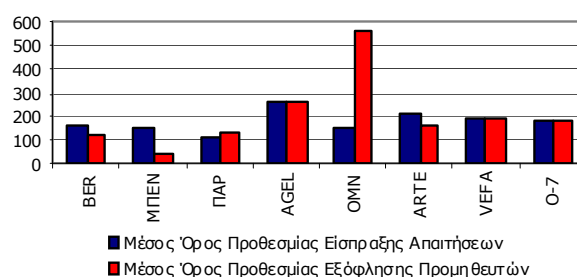
εξεταζόμενων εταιρειών. Επιπλέον, εάν από το δείγμα των 7 εταιρειών εξαιρεθεί η εταιρεία Omnishop ΑΕ, η οποία εμφανίζει πολύ υψηλό μέσο όρο προθεσμίας εξόφλησης προμηθευτών, τότε ο εν λόγω δείκτης για τις υπόλοιπες 6 παρουσιαζόμενες εταιρείες διαμορφώνεται σε 151 μέρες.

Διάγραμμα 3.15 Εξέλιξη δεικτών δραστηριότητας επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006)

(α) Διαχρονική εξέλιξη δεικτών



(β) Μέσος όρος ετήσιων δεικτών



Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί-ICAP ΑΕ

Ομαδοποιημένος Ισολογισμός

Στο παρόν τμήμα παρουσιάζεται ο ομαδοποιημένος ισολογισμός 6 επιχειρήσεων που παρουσιάστηκαν στην ανωτέρω χρηματοοικονομική ανάλυση και των οποίων ο κύκλος εργασιών διαμορφώνεται κατά κύριο λόγο από χονδρική πώληση χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης. Σημειώνεται ότι για τις συγκεκριμένες επιχειρήσεις υπήρχαν διαθέσιμα δημοσιευμένα οικονομικά στοιχεία τόσο για το 2005 όσο και για το 2006. Επομένως, στη συγκεκριμένη ανάλυση δεν περιλαμβάνεται η επιχείρηση Vefa's House ΕΠΕ, καθώς δεν υπήρχε διαθέσιμος ο ισολογισμός της για το 2006.

Το σύνολο του ενεργητικού των επιχειρήσεων του δείγματος ανήλθε σε €160,4 εκ. το 2006 έναντι €144,1 εκ. το 2005, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 11,31%, η οποία προήλθε κυρίως από την αύξηση των απαιτήσεων (μακροπρόθεσμων και μη). Τα ίδια κεφάλαια διαμορφώθηκαν σε €79,9 εκ. το 2006, σημειώνοντας αύξηση 1,10% έναντι του προηγούμενου έτους.

Οι συνολικές πωλήσεις των 6 επιχειρήσεων του δείγματος ανήλθαν σε €120,2 εκ. το 2006, παρουσιάζοντας μείωση 1% περίπου σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Σημαντική αύξηση παρουσίασαν τα λειτουργικά έξοδα των εξεταζόμενων εταιρειών την διετία 2005-2006 (αύξηση κατά €5,6 εκ.), με αποτέλεσμα το λειτουργικό αποτέλεσμα να σημειώσει απόλυτη μείωση €2,3 εκ., σε αντίθεση με το μικτό κέρδος το οποίο σημείωσε απόλυτη αύξηση €3,8 εκ. Τελικά, το κέρδος προ φόρου μειώθηκε κατά 20,7% τη διετία 2005-2006 και διαμορφώθηκε σε €6,7 εκ. το 2006 από €8,5 εκ. το 2005.

Ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων επιδεινώθηκε και από 168 μέρες το 2005 διαμορφώθηκε σε 180 μέρες το 2006, ενώ ο μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης των προμηθευτών σημείωσε βελτίωση και από 117 μέρες το 2005 ανήλθε σε 152 μέρες το 2006.

Στο πίνακα Π3.44 του παραρτήματος του παρόντος κεφαλαίου παρουσιάζεται ο ομαδοποιημένος ισολογισμός των κερδοφόρων επιχειρήσεων του δείγματος, ο αριθμός των οποίων ήταν 5 εταιρείες, τόσο το 2005 όσο και το 2006. Οι πωλήσεις των συγκεκριμένων εταιρειών διαμορφώθηκαν σε €104 εκ. περίπου το 2006, αντιπροσωπεύοντας το 86,5% των συνολικών πωλήσεων των 6 παρουσιαζόμενων εταιρειών. Επιπλέον, τα κέρδη προ φόρων των συγκεκριμένων εταιρειών διαμορφώθηκαν σε €8,8 εκ. το 2006.

Τέλος, στο πίνακα Π3.45 εμφανίζεται ο ομαδοποιημένος ισολογισμός των ζημιογόνων επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης για τη χρονική περίοδο 2005-2006, ο αριθμός των οποίων ήταν μια εταιρεία το κάθε έτος.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ 3

Π3.1 Χωροταξική κατανομή των επιχειρήσεων λιανικής πώλησης επίπλων, φωτιστικών και ειδών νοικοκυριού (2003)		
Νομός	Αριθμός Επιχειρήσεων	Κύκλος Εργασιών (σε €)
Αιτωλοακαρνανίας	151	13.407.941
Αργολίδας	99	9.186.569
Αρκαδίας	46	3.675.261
Άρτας	43	4.532.520
Αττικής	3.581	563.559.264
Αχαΐας	269	34.131.490
Βοιωτίας	84	7.315.985
Γρεβενών	33	1.152.096
Δράμας	74	5.803.079
Δωδεκανήσου	218	21.115.049
Έβρου	124	10.213.930
Ευβοίας	183	15.548.389
Ευρυτανίας	9	471.954
Ζακύνθου	45	5.025.116
Ηλείας	106	7.650.770
Ημαθίας	127	10.620.797
Ηρακλείου	242	34.550.049
Θεσσαλονίκης	986	96.403.131
Θεσπρωτίας	36	2.735.635
Ιωαννίνων	120	17.698.463
Καβάλας	146	14.535.470
Καρδίτσας	59	5.059.246
Καστοριάς	36	2.647.026
Κερκύρας	88	9.339.905
Κεφαλληνίας	43	3.985.519
Κιλκίς	52	3.199.946
Κοζάνης	161	12.400.714
Κορινθίας	124	9.791.942
Κυκλάδων	170	13.990.030
Λακωνίας	60	5.049.153
Λάρισας	204	18.161.066
Λασιθίου	70	4.949.018
Λέσβου	99	9.227.547
Λευκάδας	14	783.641
Μαγνησίας	189	16.046.385
Μεσσηνίας	144	8.114.297
Ξάνθης	87	10.161.489
Πέλλας	130	7.564.052
Πιερίας	131	9.370.168
Πρέβεζας	40	2.066.602
Ρεθύμνης	60	5.464.207
Ροδόπης	77	7.995.456
Σάμου	32	3.112.549
Σερρών	126	9.852.042
Τρικάλων	71	7.003.770
Φθιώτιδας	109	8.361.574
Φλώρινας	46	2.233.733
Φωκίδας	21	1.199.602
Χαλκιδικής	91	4.461.912
Χανίων	140	17.248.157
Χίου	52	9.083.446
Σύνολο	9.448	1.107.257.152

Πηγή: ΕΣΥΕ (Μητρώο Επιχειρήσεων)

Π3.2 Συγκεντρωτική διαφημιστική δαπάνη καταστημάτων κρυστάλλων, ειδών οικιακού εξοπλισμού και δώρων (2003-2007)

Κατηγορία	Έτος	Τηλεόραση	Περιοδικά	Εφημερίδες	Ραδιόφωνο	Σύνολο	Ποσοστά Συμμετοχής (%)
Καταστήματα Κρυστάλλων	2003	0	325.358	7.371	37.052	369.781	6,51%
	2004	4	593.720	1.247	16.970	611.941	8,78%
	2005	0	821.941	30.280	56.324	908.546	15,34%
	2006	0	425.052	20.911	14.549	460.512	8,76%
	2007	0	162.956	34.474	140.004	337.433	6,32%
Καταστήματα Ειδών Οικιακού Εξοπλισμού	2003	43.482	2.088.058	206.155	48.909	2.386.603	42,02%
	2004	174.788	2.419.306	234.416	34.439	2.862.949	41,08%
	2005	401	2.687.711	164.719	93.860	2.946.691	49,74%
	2006	4.978	2.132.990	237.035	60.559	2.435.562	46,31%
	2007	91.143	2.230.703	1.141.884	97.061	3.560.791	66,65%
Καταστήματα Δώρων	2003	632	2.811.232	99.743	11.813	2.923.421	51,47%
	2004	2.614	3.125.372	267.178	98.493	3.493.658	50,13%
	2005	11.018	1.845.723	212.268	0	2.069.009	34,92%
	2006	5.908	2.203.438	150.401	2.909	2.362.657	44,93%
	2007	2.244	1.345.946	55.581	40.389	1.444.160	27,03%
Σύνολο	2003	44.114	5.224.648	313.269	97.775	5.679.805	100,00%
	2004	177.406	6.138.398	502.842	149.902	6.968.548	100,00%
	2005	11.418	5.355.375	407.268	150.185	5.924.245	100,00%
	2006	10.887	4.761.480	408.347	78.018	5.258.731	100,00%
	2007	93.387	3.739.605	1.231.939	277.454	5.342.384	100,00%

Αξία σε €

Πηγή: Media Services AE

Π3.3 Διαφημιστική δαπάνη καταστημάτων κρυστάλλων (2006-2007)

	Έτος	Τηλεόραση	Περιοδικά	Εφημερίδες	Ραδιόφωνο	Σύνολο	Ποσοστά Συμμετοχής (%)
Λ.ΟΡΦΑΝΟΥΔΑΚΗΣ κατ. κρυστ.	2006	0	149.348	0	0	149.348	32,43%
	2007	0	48.195	0	0	48.195	14,28%
STUDIO KOSTA BODA	2006	0	169.335	20.911	7.423	197.669	42,92%
	2007	0	64.411	0	81.875	146.286	43,35%
STUDIO N24 κατ. κρυστ.	2006	0	29.711	0	0	29.711	6,45%
	2007	0	24.948	34.474	0	59.422	17,61%
ΚΡΥΣΤΑΛΛΟ DECOR	2006	0	25.402	0	0	25.402	5,52%
	2007	0	25.402	0	0	25.402	7,53%
ΙΩΝΙΑ κατ. κρυστ.	2006	0	0	0	7.126	7.126	1,55%
	2007	0	0	0	58.129	58.129	17,23%
N24 HOME OUTLET	2006	0	6.804	0	0	6.804	1,48%
	2007	0	0	0	0	0	0,00%
ΔΙΑΦΟΡΑ ΚΑΤ/ΤΑ ΚΡΥΣΤΑΛΛΩΝ	2006	0	44.453	0	0	44.453	9,65%
	2007	0	0	0	0	0	0,00%
Σύνολο	2006	0	425.052	20.911	14.549	460.512	100,00%
	2007	0	162.956	34.474	140.004	337.433	100,00%

Αξία σε €

Πηγή: Media Services AE

Π3.4 Διαφημιστική δαπάνη καταστημάτων ειδών οικιακού εξοπλισμού (2006-2007)							
	Έτος	Τηλεόραση	Περιοδικά	Εφημερίδες	Ραδιόφωνο	Σύνολο	Ποσοστά Συμμετοχής (%)
SOTREK είδη νοικοκυριού	2006	0	22.113	8.051	0	30.164	1,24%
	2007	0	68.040	0	0	68.040	1,91%
ΖΟΥΛΟΒΙΤΣ είδη νοικοκυριού	2006	0	7.711	0	0	7.711	0,32%
	2007	0	0	0	0	0	0,00%
ΜΟΥΡΑΝΟ κατ. ειδών νοικοκ.	2006	0	13.154	0	0	13.154	0,54%
	2007	0	0	0	0	0	0,00%
GALLERIA κατ. ειδών νοικ.	2006	0	9.072	0	0	9.072	0,37%
	2007	0	0	0	0	0	0,00%
ΑΣΗΜΑΚΟΠΟΥΛΟΥ κ. ειδ. νοικ.	2006	0	0	0	0	0	0,00%
	2007	0	7.938	0	0	7.938	0,22%
ΣΤ.ΝΗΣΙΩΤΗΣ κατ. νοικοκ.	2006	0	0	0	0	0	0,00%
	2007	0	964	0	0	964	0,03%
ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ κατ. ασημ.	2006	0	36.515	0	0	36.515	1,50%
	2007	0	56.768	0	0	56.768	1,59%
ΙΚΙΑ ΕΠΕ κατ. ειδ. σπ.	2006	0	27.329	0	0	27.329	1,12%
	2007	0	32.886	0	0	32.886	0,92%
ΕΜΦΑΣΗ κατ. γυαλ. ειδών	2006	0	69.911	0	0	69.911	2,87%
	2007	0	41.901	0	0	41.901	1,18%
OMNISHOP κατ. ειδ. σπιτ.	2006	0	94.928	16.301	0	111.228	4,57%
	2007	0	101.652	0	0	101.652	2,85%
ΠΕΡΙΤΕΧΝΟΝ κατ. ειδ. σπιτ.	2006	0	32.918	0	0	32.918	1,35%
	2007	0	40.824	0	0	40.824	1,15%
COOK SHOP αλυσ. κατ. ειδ. κ.	2006	974	862.282	0	0	863.256	35,44%
	2007	91.143	938.249	0	0	1.029.392	28,91%
ΕΝ ΟΙΚΩ κατ. ειδ. σπιτ.	2006	0	0	0	0	0	0,00%
	2007	0	10.773	0	0	10.773	0,30%
ΧΡ. ΚΛΑΟΥΔΑΤΟΣ κ. ειδ. σπ.	2006	0	45.831	0	0	45.831	1,88%
	2007	0	65.613	0	0	65.613	1,84%
VEFA'S HOUSE κατ. ειδ. νοικ	2006	0	304.757	7.371	0	312.128	12,82%
	2007	0	217.921	13.608	0	231.529	6,50%
HOME.COM/ΜΠΕΝΡΟΥΜ ΠΗ ειδ. Σπιτιού	2006	0	45.247	0	0	45.247	1,86%
	2007	0	186.430	0	0	186.430	5,24%
PALLET STORES κατ. ειδ. σπιτ.	2006	0	19.391	0	0	19.391	0,80%
	2007	0	0	0	0	0	0,00%
ΑΛΕΞ.ΦΩΤΙΑΔΟΥ κατ. ειδ. σπιτ.	2006	0	8.986	0	0	8.986	0,37%
	2007	0	17.917	0	0	17.917	0,50%
ROOM SERVICE κατ. ειδών σπιτιού	2006	0	11.283	0	0	11.283	0,46%
	2007	0	77.566	0	0	77.566	2,18%
VIVERE κατ. ειδών σπιτιού	2006	0	43.033	0	0	43.033	1,77%
	2007	0	11.907	0	0	11.907	0,33%
ILLUM DESIGN CENTER κατ. ειδ. σπ	2006	0	40.813	0	0	40.813	1,68%
	2007	0	0	0	0	0	0,00%
MAISON DE FAMILLE κατ. ειδ. σπιτ	2006	0	36.515	0	0	36.515	1,50%
	2007	0	89.813	0	0	89.813	2,52%
M.S.A. κατ. ειδ. σπιτιού	2006	0	77.906	0	0	77.906	3,20%
	2007	0	13.268	0	0	13.268	0,37%
SOMERSET κατ. ειδ. σπιτιού	2006	0	86.071	0	0	86.071	3,53%
	2007	0	37.422	0	0	37.422	1,05%
TRIMAR κατ. ειδ. σπιτιού	2006	0	124.853	0	0	124.853	5,13%
	2007	0	58.741	0	0	58.741	1,65%
ANAIIS κατ. ειδ. νοικοκ.	2006	0	18.938	0	0	18.938	0,78%
	2007	0	0	0	0	0	0,00%
NOBLE HOME κατ. ειδών σπιτιού	2006	0	75.241	0	0	75.241	3,09%
	2007	0	6.464	0	0	6.464	0,18%

Π3.4 (συνέχεια)							
	Έτος	Τηλεόραση	Περιοδικά	Εφημερίδες	Ραδιόφωνο	Σύνολο	Ποσοστά Συμμετοχής (%)
ΣΩΦΡΟΝΑΣ κατ. ειδ. σπ.	2006	4.004	0	0	0	4.004	0,16%
	2007	0	0	0	0	0	0,00%
PLANET HOME κατ.ειδών σπιτιού	2006	0	0	205.312	60.559	265.871	10,92%
	2007	0	153.884	910.548	97.061	1.161.493	32,62%
ΝΙΚΚΟ MARKET κατ. ειδών σπιτιού	2006	0	0	0	0	0	0,00%
	2007	0	0	217.728	0	217.728	6,11%
ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΕΙΔΩΝ ΣΠΙΤΙΟΥ	2006	0	18.193	0	0	18.193	0,75%
	2007	0	0	0	0	0	0,00%
Σύνολο	2006	4.978	2.132.990	237.035	60.559	2.435.562	100,00%
	2007	91.143	2.230.703	1.141.884	97.061	3.560.791	100,00%
Αξία σε €							
Πηγή: Media Services AE							

Π3.5 Διαφημιστική δαπάνη καταστημάτων δώρων (2006-2007)							
	Έτος	Τηλεόραση	Περιοδικά	Εφημερίδες	Ραδιόφωνο	Σύνολο	Ποσοστό Συμμετοχής (%)
ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ κατ. ειδ. δώρων	2006	1.462	1.368.659	0	0	1.370.121	57,99%
	2007	1.084	753.543	0	0	754.627	52,25%
BENTΟΥΡΑΚΗ εμπορ. δώρων	2006	0	15.309	0	0	15.309	0,65%
	2007	0	0	0	0	0	0,00%
BIC διαφ. δώρα	2006	0	0	159	0	159	0,01%
	2007	0	0	0	0	0	0,00%
ΑΡΜΑΟΣ κατ/μα δώρων	2006	0	6.237	0	0	6.237	0,26%
	2007	0	0	0	0	0	0,00%
ΨΑΡΡΟΣ κατ/μα δώρων	2006	0	18.496	6.804	0	25.300	1,07%
	2007	0	13.041	1.599	0	14.640	1,01%
HEREND κατ. είδη δώρων	2006	0	0	0	0	0	0,00%
	2007	0	964	0	0	964	0,07%
ΠΥΓΟΛΑΜΠΙΔΑ κατ. δώρων	2006	0	0	0	0	0	0,00%
	2007	0	3.629	0	0	3.629	0,25%
SANDRA CENTER κατ. δώρων	2006	0	146.853	0	0	146.853	6,22%
	2007	0	161.482	0	0	161.482	11,18%
ΕΙΚΑΣΤΙΚΟΣ ΚΥΚΛΟΣ έργ. τεχ	2006	0	40.767	0	0	40.767	1,73%
	2007	0	66.339	6.804	0	73.143	5,06%
ΑΤΟΦΙΟ κατ. δώρων	2006	0	0	0	0	0	0,00%
	2007	0	5.216	0	0	5.216	0,36%
ΑΦΙΣΟΡΑΜΑ κατ. ειδ. τεχν.	2006	0	58.741	0	2.909	61.651	2,61%
	2007	1.160	78.133	0	0	79.293	5,49%
GALLERIE ΜΠΕΝΑΚΗ	2006	0	8.505	0	0	8.505	0,36%
	2007	0	10.614	0	0	10.614	0,73%
GLASS STUDIO κατ. δώρων	2006	0	30.958	0	0	30.958	1,31%
	2007	0	0	0	0	0	0,00%
ΤΣΙΤΟΥΡΑΣ COLLEC κατ. δώρ.	2006	0	0	0	0	0	0,00%
	2007	0	8.505	0	0	8.505	0,59%
ΠΡΟΒΟΛΗ κατ. ειδων δώρου	2006	4.446	0	0	0	4.446	0,19%
	2007	0	0	0	0	0	0,00%
HAPPY PLACE κατ. δώρων	2006	0	172.028	0	0	172.028	7,28%
	2007	0	0	0	0	0	0,00%
GOLDEN SLEVORI κατ. ασημ.	2006	0	0	0	0	0	0,00%
	2007	0	0	0	40.389	40.389	2,80%
ΔΙΑΦΟΡΑ ΚΑΤ/ΜΑ ΔΩΡΩΝ	2006	0	336.885	143.438	0	480.324	20,33%
	2007	0	244.480	47.178	0	291.659	20,20%
Σύνολο	2006	5.908	2.203.438	150.401	2.909	2.362.657	100,00%
	2007	2.244	1.345.946	55.581	40.389	1.444.160	100,00%
Αξία σε €							

Πηγή: Media Services AE

Π3.6 Κατάλογος καταστημάτων της Agelco AE «Studio Kosta Boda Illum»			
Αττική			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
1	Αμπελόκηποι	Κηφισίας 30	210-7785118
2	Γλυφάδα	Ανδρέα Λαζαράκη 16	210-8940347
3	Κηφισιά	Λεβίδου & Αργυροπούλου	210-8010068
4	Κορωπί	Βασ. Κων/νου 270	210-6621156
5	N. Ερυθραία	Λ. Κηφισίας 375	210-6202976
6	N. Κηφισιά	Θηβαΐδος 30	210-8198600
7	N. Σμύρνη	Ομήρου 68	210-9313861
8	Νέα Ιωνία	Λ. Ηρακλείου 320	210-2765058
9	Π. Φάληρο	Καραολή & Δημητρίου 2	210-9824443
10	Παγκράτι	Λεωφόρος Υμηττού 110, Εμπορικό Κέντρο "Millenium"	-
11	Παλλήνη	Λεωφ. Μαραθώνος 61	210-6666653
12	Πειραιάς	Ανδρούτσου 146	210-4113852
13	Σαλαμίνα	Λ. Φανερωμένης 36	210-4644133
14	Χαλάνδρι	Αγ. Παρασκευής 8	210-6838191
Θεσσαλονίκη			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
15	Καλαμαριά	Κ. Ρωσσίδη & Θ. Σοφούλη	2310-425643
16	Τσιμισκή	Τσιμισκή 95	2310-241927
Βόρεια Ελλάδα			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
17	Αλεξανδρούπολη	14ης Μαΐου 22	25510-25896
18	Βέροια	Μητροπόλεως 37	23310-20921
19	Ιωάννινα	Χαρ. Τρικούπη 26	26510-75145
20	Καβάλα	Ομόνοιας 102	2510-220840
21	Κατερίνη	Ανδρούτσου 7	23510-24744
22	Κοζάνη	Κ. Δρίζη 16	-
23	Κομοτηνή	Σοφίας Βέμπο 17	25310-27750
24	Ξάνθη	28ης Οκτωβρίου 206	25410-72109
25	Σέρρες	Μεραρχίας 30	23210-22730
Θεσσαλία			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
26	Βόλος	Κ. Καρτάλη 150	24210-25755
27	Καρδίτσα	Ρούφου 10	24410-27274
28	Λάρισα	Κούμα 17	2410-531547
Στερεά Ελλάδα & Εύβοια			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
29	Λαμία	Λεωνιδίου 3	22310-67910
30	Λειβαδιά	Μπουφίδου 22	22610-27534
31	Ναύπακτος	Ιντζέ 16	26430-38601
32	Χαλκίδα	Φαρμακίδου 2	22210-74674
Πελοπόννησος			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
33	Καλαμάτα	Αριστομένους 49	27210-24143
34	Ναύπλιο	Β. Κων/νου 30 (Μεγ. Δρόμος)	27520-27879
35	Πάτρα (εταιρικό)	Μαΐζονος 95	2610-220101
36	Πύργος	28ης Οκτωβρίου 8	26210-26100
37	Σπάρτη	Ευαγγελιστρίας 69	27310-29709
38	Τρίπολη	Εθν. Αντιστάσεως 61	2710-222153
Αιγαίο			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
39	Κως	Περίδου 4, Πλ. Κονίτσης	22420-27576
40	Ρόδος	Καρπάθου	22410-76220
41	Χίος	Αγέλαστου 12	22710-43053
Κρήτη			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
42	Ηράκλειο	Ιδης 10, Πλ. Φωκά	2810-283396
43	Ρέθυμνο	Αρκαδίου 101	28310-29480
44	Χανιά	Κυδωνίας 13	28210-88005

Πηγή: Agelco AE

Π3.7 Κατάλογος καταστημάτων της Berson Αφοί Κ. Σαραφίδη ΑΕ&ΒΕ «Cook Shop»			
Αθήνα			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
1	Shop in Shop Attica The Department Store	Παν/μίου 9	211-1802761
2	Shop in Shop Hondos Center Γλυφάδα	Αγίου Κων/ου 2 & Λαζαράκη	210-8910900
3	Shop in Shop Hondos Center Ερμού	Ερμού 39	210-3722937
4	Shop in Shop Hondos Center Καλλιθέα	Ελ. Βενιζέλου 108-110	210-9546600
5	Shop in Shop Hondos Center Ομόνοια	Πλ. Ομόνοιας 4	210-5282880
6	Shop in Shop Hondos Center Πειραιά	Τσαμάδου & Ε. Αντιστάσεως	210-4110462
7	Shop in Shop Notos Galleries Home	Πλατεία Κοτζιά	210-3743000
8	The Mall Athens	Ανδρέα Παπανδρέου 35	210 6300325
9	Αιγάλεω	Σμύρνης 42	210-5901619
10	Άνω Γλυφάδα	Γούναρη 118	210-9642008
11	Βριλήσσια	Λ. Πεντέλης 39Α	210-8034734
12	Γαλάτσι	Βεΐκου 32	210-2929361
13	Γλυφάδα	Λαζαράκη 33	210-8946289
14	Ηλιούπολη	Σοφοκλή Βενιζέλου 27	210-9913776
15	Καλλιθέα	Ελ. Βενιζέλου 136	210-9525452
16	Κέντρο	Πανεπιστημίου 41, Στοά Νικολούδη	210-3225770
17	Κηφισιά	Αργυροπούλου 1-3 και Λεβίδου	210-8014730
18	Κολωνάκι	Ηροδότου 26	210-7258989
19	Μαρούσι	Διονύσου 24	210-6141237
20	Ν. Ερυθραία	Ελ. Βενιζέλου 155	210-8076010
21	Ν. Μάκρη	Λ. Μαραθώνος 80	22940-92040
22	Ν. Σμύρνη	Ομήρου 46	210-9344850
23	Παγκράτι	Φιλολάου 60	210-7522147
24	Πειραιάς	Ηρώων Πολυτεχνείου 31	210-4133733
25	Χαλάνδρι	Αγίας Παρασκευής 33 & Αριστοφάνους	210-6811037
26	Χαλάνδρι No 2	Λ. Πεντέλης 12-14	210-6858422
Βόρεια Ελλάδα			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
27	Ιωάννινα	Shop in Shop Hondos Center	26510-64070/1
28	Κατερίνη	Τσιμισκή 6	23510-26679
29	Κοζάνη	Μεγ. Αλεξάνδρου 13	24610-42260
30	Ξάνθη	Βενιζέλου 100Α	25410-63963
31	Σέρρες	Χατζηακώβου 2	23210-51018
32	Φλώρινα	Ταγμ. Φουλεδάκη 44	23850-24430
Θεσσαλονίκη			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
33	Εμπορικό Κέντρο Mediterranean Cosmos	11ο Χιλ. Εθν. Οδού Θεσσ/νίκης - Μουδανίων	2310-474160
34	Κέντρο	Τσιμισκή 23	2310-224385
35	Μαρτίου	25ης Μαρτίου 76	2310-326877
36	Πανόραμα	Αναλήψεως 3	2310-331317
Κεντρική Ελλάδα			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
37	Αγρίνιο	Πλατεία Σουλίου	26410-49710
38	Βόλος	Ερμού & Σκενδεράνη	24210-25035
39	Λαμία	Χατζοπούλου 9	22310-42550
40	Λειβαδιά	Μπουφίδου 24	22610-28822
41	Πρέβεζα	Μπιζανίου 7	26820-27403
42	Τρίκαλα	Γαριβάλδη 16	24310-24611
43	Χαλκίδα	Κριεζώτου 20	22210-76979
Πελοπόννησος			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
44	Κόρινθος	Κύπρου 65	27410-29966
45	Ναύπλιο	Άργους 29	27520-26696
46	Πάτρα	Κολοκοτρώνη 19-23	2610-625156

Π3.7 (συνέχεια)			
Αιγαίο			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
47	Κως	Πλ. Κονίτσης/Ζερβανού	22420-49628
48	Λέρος	Λακκί	22470-22411
49	Μύκονος	Αργύραινα Μυκόνου	22890-23110
50	Μυτιλήνη	Ερμού 35	22510-44818
51	Πάρος	Περιφερειακός Παροικιάς	22840-23266
52	Ρόδος	25ης Μαρτίου 22	22410-32301
53	Σύρος	Χίου 11	22810-82373
54	Τήνος	Τριών Ιεραρχών 13	22830-25413
55	Χίος	Φιλίππου Αργέντη 6	22710-20509
Κρήτη			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
56	Χανιά	Σκαλίδη 70	28210-94352
Επτάνησα			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
57	Κεφαλονιά	Σιτεμπόρων 77, Αργοστόλι	26710-26485
Κύπρος			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
58	Λευκωσία	Λεωφ. Μακαρίου Γ 2-4 & Ζήνωνος Σώζου 1	0035-722766716
Πηγή: www.cookshop.gr			

Π3.8 Κατάλογος καταστημάτων της Christ Hellas Λεώνη Νησιώτη-Βόττα ΑΕΕ «Christofle»			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τ.Κ.
1	Αθήνα	Κουμπάρη 5	106 74
2	Γλυφάδα	Μ. Μπότσαρη 10	166 75
3	Θεσσαλονίκη	Παύλου Μελά 9	546 22
4	Κηφισιά	Λεωφ. Κηφισίας 293	145 00
5	Ηράκλειο (shop in shop)	Καλοκαιρινού 23	712 01
6	Καβάλα (shop in shop)	Ομονοίας 123	653 02
7	Πάτρα (shop in shop)	Μαιζώνος 50	262 21
8	Ρόδος (shop in shop)	Αμερικής & Ιωάννη Καζούλη	851 00
9	Χανιά (shop in shop)	Δημοκρατίας 23	731 34
Πηγή: Christ Hellas Λεώνη Νησιώτη-Βόττα Α.Ε.Ε.			

Π3.9 Κατάλογος καταστημάτων της Ικία ΑΕ «Ikia»			
Εταιρικά Καταστήματα			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	
1	Θεσσαλονίκη	Γιαννιτσών 61	
2	Κηφισιά	Κυριαζή 20	
3	Μαρούσι	Βασ. Σοφίας 68	
Καταστήματα Shop in Shop			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	
4	Αθήνα, Hondos Center Πατησίων	Πατησίων 159 & Αγαθουπόλεως	
5	Αθήνα, Notos Galleries Home	Πλ. Κοτζιά	
6	Θεσσαλονίκη, Hondos Center Θεσσαλονίκης	Γεωργικής Σχολής 84, Απολλώνια Center	
7	Καλαμάτα, Shopping City	Τσαμαδού & Κορώνης	
8	Καλλιθέα, Hondos Center Καλλιθέας	Θησέως 108-110	
9	Καστρί, Temet Home	Ελ. Βενιζέλου 173	
10	Λαμία, Πολυκατάστημα Πολιτικός	Καποδιστρίου & Αμαλίας 2	
11	Μαρούσι, Avenue "My Home"	Λεωφ. Κηφισίας 41-45	
12	Μαρούσι, The Mall Athens "My Home"	Ανδρέα Παπανδρέου 35	
13	Νέα Ιωνία, Hondos Center Νέας Ιωνίας	Λεωφ. Ηρακλείου 275	
14	Χανιά, Aspro Home	-	
Καταστήματα Franchise			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	
15	Ιωάννινα	Βλαχλείδη & Πουτέπη 1	
16	Κατερίνη	Μεγ. Αλεξάνδρου 59	
17	Περιστέρη	Σαραντάπορου 17	
Πηγή: Ikia ΑΕ			

Π3.10 Κατάλογος καταστημάτων της Nikko AE «Nikko Market»		
Εταιρικά Καταστήματα		
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση
1	Αλεξανδρούπολη	Λ. Δημοκρατίας 50
2	Αμπελόκηποι	Λαμίας 16 & Βελεστίου
3	Αργυρούπολη	Στεφ. Σαράφη 36
4	Γουδί	Γ. Παπανδρέου 25
5	Επτάλοφος	Μ. Αλεξάνδρου 14
6	Ευζώνων	Βασ. Γεωργίου 15
7	Εύοσμος	Μ. Αλεξάνδρου 59
8	Ζωγράφου	Λ. Παπάγου 112
9	Κατερίνη	Ζαλόγγου 29-31
10	Κομοτηνή	Όθωνος 18 & Κανάρη 25
11	Κυψέλη	Κερκύρας 36-38
12	Ν. Ιωνία	Ιφιγενείας 63
13	Ολυμπιάδος	Ολυμπιάδος 108
14	Ολύμπου	Ολύμπου 39
15	Πατήσια	Πατησίων 268 & Ιππολύτου
16	Πτολεμαΐδα	25ης Μαρτίου 75
17	Σίνδος	13ο χλμ. Θεσσαλονίκης- Εδέσσης
18	Φιλολάου	Φιλολάου 157 & Φρύωνος 24
19	Χαλκίδα	Κριεζώτου 46
20	Χαριλάου	Αλ. Παπαναστασίου 119
Καταστήματα Franchise		
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση
21	Αλεξάνδρεια	Εθν. Αντιστάσεως 46
22	Βέροια	Μ. Αλεξάνδρου 50 & Εδέσσης
23	Γιαννιτά	Χατζηδημητρίου 2
24	Δράμα	Εθν. Επανάστασης 17
25	Καβάλα	Αμ. Ερυθρού Σταυρού 158
26	Νάουσα	Στουγιαννάκη 17
27	Ξάνθη	Βελισσαρίου 7
28	Περαία	Λ. Θεσσαλονίκης 14α
29	Σέρρες	Αρχ. Μακαρίου 4
30	Τρίκαλα	Κονδύλη 29

Πηγή: Nikko AE

Π3.11 Κατάλογος καταστημάτων της Octopus - Ι. & Χ. Τσιρώνης ΕΠΕ «Octopus»			
Αττική			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
1	Αγ. Παρασκευή	Αγίου Ιωάννου 24	210-6010672
2	Κολωνάκι	Σόλωνος 18	210-3636677
3	Μαρούσι	The Mall Athens	210-6300287
4	Σύνταγμα	Ερμού 15	210-3246726
Λοιπή Ελλάδα			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
5	Ηράκλειο	Εμπορικό Κέντρο Talos	2810-315638
6	Θεσσαλονίκη	Mediterranean Cosmos	2310-473560
7	Λαμία	Ροζάκη Αγγελή 13	22310-35034
8	Πάτρα	Ρήγα Φεραίου 125	2610-622548
9	Ρέθυμνο	Τσουδερών 13	28310-35585
Κύπρος			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
10	Λεμεσός	Θράκης 44	0035-725733008
11	Λευκωσία	Ευαγόρου 32	0035-722670453

Πηγή: www.octopus.gr

Π3.12 Κατάλογος καταστημάτων της Omnishop ΑΕ «Omnishop»			
Αττική			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
1	Hondos Ιπποκράτους (shop in shop)	Ιπποκράτους 3	-
2	Hondos Νέας Ιωνίας (shop in shop)	Λεωφ. Ηρακλείου 275	210-2799329
3	Hondos Ομόνοιας (shop in shop)	Πλ. Ομόνοιας 4	210-5282881
4	Hondos Πατησίων (shop in shop)	Πατησίων 159 & Αγαθουπόλεως	210-8692814
5	Αγ. Παρασκευή (franchising)	Αγ. Ιωάννου 71 & Ασημακοπούλου 4	210-6393930
6	Αθήνα (Κέντρο)	Κολοκοτρώνη 11	210-3224681
7	Αθήνα, Notos Galleries Home (shop in shop)	Πλ. Κοτζιά	210-3743396
8	Άλιμος, Shopping House (shop in shop)	Θεομήτορος 41	210-9853450
9	Αμπελόκηποι (franchising)	Λεωφ. Κηφισίας 38	210-7782545
10	Άνω Γλυφάδα (franchising)	Γούναρη 120	210-9634027
11	Γαλάτσι	Λεωφ. Βεΐκου 65	210-2934961
12	Γλυφάδα (franchising)	Δούσμανη 16	210-8946870
13	Κηφισιά	Δροσίνη 16	210-8011405
14	Μαρούσι (franchising)	Διονύσου 20	210-6129918
15	Μαρούσι, Avenue (shop in shop)	Λεωφ. Κηφισίας 41-45	210-6198607
16	Μαρούσι, The Mall Athens (shop in shop)	Ανδρέα Παπανδρέου 35	210-6179161
17	N. Ερυθραία	Χαριλάου Τρικούπη 144	210-6253591
18	N. Ιωνία (franchising)	Μητροπολίτου Τιμόθεου 13Α	210-2724397
19	N. Μάρκη (franchising)	Λεωφ. Μαραθώνος & Αγ. Κων/νου	22940-99297
20	N. Σμύρνη (franchising)	Ομήρου 34	210-9311535
21	N. Ψυχικό	Στρατήγη 5 & Σολωμού	210-6726711
22	Π. Φάληρο (franchising)	Αμφιτίτης 8	210-9888626
23	Παγκράτι (franchising)	Φρύνης 6	210-7564848
24	Πειραιάς (franchising)	Καραϊσκού 114	210-4297545
25	Χαλάνδρι (franchising)	Αριστοφάνους 20 & Χαϊμαντά 20	210-6835338
26	Χολαργός (franchising)	Περικλέους 56	210-6545200
Θεσσαλονίκη			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
27	Hondos Θεσσαλονίκης (shop in shop)	Γεωργικής Σχολής 84, Απολλώνια Center	2310-806000
28	Θεσσαλονίκη	Τομπάζη 15, Πυλαία (Carrefour)	2310-476682
29	Θεσσαλονίκη	Τσιμισκή 107	2310-225058
Υπόλοιπη Ελλάδα			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
30	Hondos Ηρακλείου	Λ. Δημοκρατίας 43	2810-337940
31	Καλαμάτα (franchising)	Παυσανίου 2	27210-87505
32	Καρδίτσα (franchising)	Ηρώων Πολυτεχνείου 25	24410-80355
33	Κως (franchising)	Πλ. Κονίτσης	22420-25126
34	Νάξος (franchising)	Παπαβασιλείου	22850-24713
35	Πάτρα (franchising)	Ερμού 79	2610-622602
36	Σάμος, Βαθύ (franchising)	Πλ. Αγίου Νικολάου 7	22730-23280
37	Σάμος, Καρλόβασι (franchising)	N. Βλιάμου 7	22730-34280
38	Σύρος (franchising)	Βικέλα 13	22810-82090
39	Τρίκαλα (franchising)	Απόλλωνος 15	24310-70122
40	Τρίπολη (franchising)	Δαρειώτου 13α	2710-231062
41	Φλώρινα (franchising)	Νικολάου Χάσου 38	23850-28011
42	Χαλκίδα (franchising)	Τσιριγώτη 14	22210-73818
43	Χανιά (franchising)	Αποκορωνού 113	28210-55456
44	Χανιά (franchising)	Χρυσοπηγής & Νεροκούρου	28210-55987

Πηγή: Omnishop ΑΕ

Π3.13 Κατάλογος καταστημάτων της Room Service ΕΠΕ «Room Service»				
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	T.K.	Τηλέφωνο
1	Γλυφάδα	Φοίβης 16	166 74	210-8946700
2	Κολωνάκι	Ηροδότου 33	106 75	210-7230629
3	Κηφισιά	Λεωφ. Κηφισίας 228	145 62	210-8018710

Πηγή: Room Service ΕΠΕ

Π3.14 Κατάλογος καταστημάτων της Vefa 's House ΕΠΕ «Vefa 's House»			
Αττική			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
1	Κηφισιά	Κυριαζή 9	210-8012084
2	Λυκόβρυση	Σοφ. Βενιζέλου 36 & Κρέσσας 1	210-2846984
3	Πειραιάς	Κουντρουριώτου 143 & Βασ. Γεωργίου Α'	210-4120806
4	Καλλιθέα (shop in shop)	Θησέως 108-110 (Hondos Center)	210-9546600
5	Ομόνοια (shop in shop)	Πλατεία Ομονοίας 4 (Hondos Center)	210-5282800
6	Χαλάνδρι (shop in shop)	Πεντέλης 4 (Hondos Center)	210-6851166
Λοιπή Ελλάδα			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
7	Αγρίνιο	Σουλίου 53	26410-44911
8	Αλεξανδρούπολη	Ψαρρών 10 & Ειρήνης	25510-84990
9	Αργός	Δαναού 18	27510-62764
10	Έδεσσα	Αριστοτέλους 2	23810-25160
11	Θεσσαλονίκη	Αγ. Θεοδώρας 10 & Αγ. Σοφίας	2310-234564
12	Ιεράπετρα	Μιχαήλ Κόθρη 13	28420-89039
13	Καλαμάτα	Κολοκοτρώνη 3	27210-97117
14	Κέρκυρα	Γκίλφορντ 69	26610-81936
15	Ναύπακτος	Αθηνών 20	26340-22103
16	Πάτρα	Μαιζώνος & Πατρέως 31	2610-624444
17	Ρόδος	Αλεξ. Παπάγου 25-26	22410-39333
18	Σάμος	Καπετάν Σταμάτη 9	22730-23201
19	Σκόπελος	Σκόπελος	24240-23414
20	Τρίκαλα	Απόλλωνος 15	24310-76566
21	Χανιά	Αποκορώνου 56	28210-96086

Πηγή: Vefa 's House ΕΠΕ

Π3.15 Κατάλογος καταστημάτων της Ανδρεάδη Αφοί Arte AE «Sotrek»			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
1	Αλεξανδρούπολη	-	-
2	Καλαμάτα	Βαλαωρίτου & Ανδρ. Σκιά	27210-93519
3	Καρδίτσα	Ηρ. Πολυτεχνείου 43	24410-41915
4	Κοζάνη	Ιωάννου Τράντα 13	24610-36061
5	Κόρινθος	Κολιάτσου 64	27410-27460
6	Μήλος	-	-
7	Μυτιλήνη	Αλκαίου 20	22510-44922
8	Πτολεμαΐδα	-	-
9	Ρέθυμνο	-	-
10	Σαλαμίνα	-	-
11	Τρίκαλα	Απόλλωνος 20	24310-36602
12	Χίος	Αργέντη 24	22710-44634

Πηγή: Ανδρεάδης Εμμ. ΑΕ

Π3.16 Κατάλογος καταστημάτων της Ανδρεάδης Εμμ. ΑΕ «Ανδρεάδης Homestores»			
Εταιρικά Καταστήματα			
Αττικής			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
1	Αθήνα	Ευαγγελιστρίας 3 & Μητροπόλεως	210-3310962
2	Αιγάλεω	Σμύρνης 28	210-5914790
3	Γλυφάδα	Ι. Μεταξά 43	210-9681377
4	Ηλιούπολη	Λ. Βουλιαγμένης 337 & Αγίου Κωνσταντίνου	210-9701143
5	Καλλιθέα 1	Σκρά 57 & Σοφοκλέους	210-9593106
6	Καλλιθέα 2	Ελ. Βενιζέλου 46	210-9570010
7	Κυψέλη	Κυψέλης & Ζακύνθου 20	210-8213366
8	Κορυδαλλός	Δημητρακόπουλου 54-56	210-4971950
9	Μαρούσι	Α. Παπανδρέου 35, Εμπορικό Κέντρο The Mall	210-6300009
10	Μοσχάτο	Θεσσαλονίκης 12	210-4836233
11	Ν. Ιωνία	Λ. Ηρακλείου 157	210-2758602
12	Ομόνοια	3ης Σεπτεμβρίου 8	210-5230711
13	Π. Φάληρο	Αγ. Αλεξάνδρου & Αμφιτρίτης 6	210-9888581
14	Πειραιάς	Ηρώων Πολυτεχνείου 16	210-4133488
15	Χαλάνδρι	Λ. Πεντέλης 38-40 & Φ. Λίτσα 4	210-6825276
Θεσσαλονίκης			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
16	Θεσσαλονίκη	Ίωνος Δραγούμη 33	2310-522390
Καταστήματα Franchise			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
17	Αίγινα	Λ. Φανερωμένης 8	22970-22002
18	Ελευσίνα	Δήμητρος 22	210-5540107
19	Κέρκυρα	Εθνική Παλαιοκαστρίτσας 66, Σολάρι	26610-25090
20	Κρήτη	Κνωσσού 95, Ηράκλειο	2810-323222
21	Κως	4ο χλμ. Ε.Ο. Μαρμαρώτο-Κως	22420-30232-3
22	Λιβαδειά	4ο χλμ. Ε.Ο. Λιβαδειάς-Λαμίας	22610-87210
23	Λάρισα	Παναγούλη Αλ. 88	2410-625280
24	Πάρος	Νάουσα	22840-51782
25	Σάμος	Πυθαγόρα 2, Βαθύ Σάμου	22730-22141

Πηγή: Ανδρεάδης Εμμ. ΑΕ

Π3.17 Κατάλογος καταστημάτων της Αντώσογλου-Σλάμαρης ΕΠΕ «Posto»			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
1	Αθήνα, Notos Galleries Home (shop in shop)	Πλ. Κοτζιά	-
2	Γλυφάδα	Λαζαράκη 14	210-8942081
3	Κηφισιά	Κολοκοτρώνη 7	210-6232752
4	Πεύκη	Λ. Ειρήνης 20	210-8022539

Πηγή: Αντώσογλου-Σλάμαρης ΕΠΕ

Π3.18 Κατάλογος καταστημάτων της Διάφανο ΑΕ «Διάφανο»			
Αττική			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
1	Αγ. Παρασκευή	Αγ. Ιωάννου 13	210-6392098
2	Αγ. Παρασκευή	Λ. Μεσογείων 488	210-6013710
3	Άνοιξη	Λ. Μαραθώνος & Ροδοδάφνης	-
4	Γλυφάδα	Κύπρου 61	210-8986118
5	Καλλιθέα	Γρυπάρη 143	-
6	Μαρούσι (The Mall Athens)	Ανδρέα Παπανδρέου 35	210-6300268-9
7	Νέα Ερυθραία	Χ. Τρικούπη 135	210-6252970
8	Χαλάνδρι	Λ. Κηφισίας 180	210-6728008
Λοιπή Ελλάδα			
9	Αράχωβα	Π.Ο. Δελφών-Αραχώβας	22670-32912

Πηγή: Διάφανο ΑΕ

Π3.19 Κατάλογος καταστημάτων της Ζαφειρόπουλος ΑΕΕΕ «Ζαφειρόπουλος»			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τ.Κ.
1	Αιγάλεω	Λεωφ. Αθηνών 374	121 36
2	Άργος	Βασ. Σοφίας 33	212 00
3	Αχαρνές	Πάρνηθος 78	136 71
4	Κερατοί	Αναπαύσεως & Ελ. Βενιζέλου	187 55
5	Νίκαια	Ανωγείων & Καβάλας 1	184 53

Πηγή: Ζαφειρόπουλος ΑΕΕΕ

Π3.20 Κατάλογος καταστημάτων της Ζούλοβιτς Αθαν. Υιοί ΑΕΒΕ «Zoulonits»			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
1	Αθήνα	Ερμού 23-25	210-3231181, 3251974
2	Αθήνα	Ευαγγελιστρίας 12	210-3229668
3	Αθήνα	Χαριλάου Τρικούπη 6-10, Εμπορικό Κέντρο Atrium	210-3612839

Πηγή: Ζούλοβιτς Αθαν. Υιοί ΑΕΒΕ

Π3.21 Κατάλογος καταστημάτων της Ιωνία ΑΒΕΕ «Ιωνία»			
Αθήνα			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τ.Κ.
1	Γλυφάδα	Γρηγ. Λαμπράκη 23	166 75
2	Κηφισιά	Κολοκοτρώνη 10	145 62
3	Κολωνάκι	Πατριάρχου Ιωακείμ 11	114 75
4	Μαρούσι	Παπανδρέου 35 (The Mall Athens)	151 99
5	Ν. Ιωνία	Μητρ. Τιμόθεου 13α	-
6	Πειραιάς	Ηρώων Πολυτεχνείου 16	185 31
Θεσσαλονίκη			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τ.Κ.
7	Κέντρο	Καρ. Ντηλ 5	546 23
8	Πυλαία (Εμπορικό Κέντρο Cosmos)	11ο χλμ. Οδός Θεσσαλονίκης-Μουδανιών	546 28
9	Χαριλάου	Μυστακίδου 30	551 32
Καταστήματα franchising*			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	
10	Ελευσίνα	Λάσκου & Κ. Παγκάλου	
11	Ηράκλειο	Έβανς 26	
12	Ιωάννινα	Χαρ. Τρικούπη 40	
13	Λαγκαδάς Θεσσαλονίκης	Λουτρών 33	
14	Λαμία	Συγγρού 10 & Ροζ. Αγγελή 16	
15	Λάρισα	Παπακυριαζή 6	
16	Ξάνθη	Καραολή 13β	
17	Πάτρα	Κανακάρη 159	
18	Περιστέρι	Δελφών 23	
19	Ραφήνα	Χριστ. Σμύρνης 8 & Χρήστου Μαντίκα	
20	Ρέθυμνο	Παπαναστασίου 6	
21	Χαλάνδρι	Χαϊμαντά 27β	
Καταστήματα Shop in Shop*			
22	Αθήνα	Ομονοίας 4	
23	Αθήνα	Ερμού 39	
24	Γλυφάδα	Αγ. Κωνσταντίνου & Λαζαράκη 5	
25	Κάτω Κηφισιά	Μενεξέδων 6	
26	Πυλαία Θεσσαλονίκης	Λ. Γεωργικής Σχολής 84	

* Τα καταστήματα αυτά τα διαχειρίζεται η μέτοχος εταιρεία Τιτάν ΑΕ Τιμμένων.

Πηγή:Ιωνία ΑΒΕΕ

Π3.22 Κατάλογος καταστημάτων της Κανελλόπουλος Π. ΑΕΕ «Ο Κόσμος του Σπιτιού»			
Εταιρικά Καταστήματα			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	T.K.
1	Γαλάτσι	Ελ. Βενιζέλου 16	111 47
2	Γαλάτσι	Ελ. Βενιζέλου 18-20	111 47
3	Γλυφάδα	Γούναρη 220	166 74
4	Καλλιθέα	Ελ. Βενιζέλου 52	176 76
5	Κιάτο, Κορινθίας	Εθ. Αντιστάσεως 81	202 00
Καταστήματα franchising			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	T.K.
6	Ακράτα	Παραλία Ακράτας	-
7	Ελευσίνα	Δήμητρος & Πίνδου 40	-
8	Ηλιούπολη	Πρωτόπαππα 1	163 45

Πηγή: Κανελλόπουλος Π. ΑΕΕ

Π3.23 Κατάλογος καταστημάτων της Κεσίσογλου Π. & Γ. ΟΕ «Καταστήματα Κεσίσογλου»			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	T.K.
1	Ρόδος	Καναδά 15	849 00
2	Ρόδος	Εθελοντών Δωδεκανήσου 30	850 00
3	Ρόδος	Αποστόλου Παπαιωάννου 20	851 00

Πηγή: Κεσίσογλου Π. & Γ. ΟΕ

Π3.24 Κατάλογος καταστημάτων της Μπακαρά Ελλάς ΕΠΕ «Baccarat»			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
1	Αθήνα	Βουκουρεστίου 21, 106 71	210-3625050
2	Θεσσαλονίκη	Πάυλου Μελά 7, 546 22	2310-235706
3	Κηφισιά	Κηφισίας 238-240, 145 62, Εμπορικό Κέντρο Μελά	210-6236698

Πηγή: Μπακαρά Ελλάς ΕΠΕ

Π3.25 Κατάλογος καταστημάτων της Μπενρουμπή Χ. & Υιός ΑΕ «www.home.com»			
Αττική			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
1	Αθήνα (shop in shop)	Notos Galleries Home, Πλ. Κοτζιά	210-3743237
2	Αμπελόκηποι	Λεωφ. Κηφισίας 57-59	210-6920581
3	Γλυφάδα	Γρ. Λαμπράκη 18	210-8983295
4	Κηφισιά	Κολοκοτρώνη 8, Εμπορικό Κέντρο Αίγλη	210-8012718
5	Κολωνάκι	Σπευσίππου 7	210-7238442
6	Κορωπί (franchising)	Ιωάννη Πρόφη & Βασιλέως Κων/νου 308	210-6622000
7	Πειραιάς	Ηρ. Πολυτεχνείου 53 & Μπουμπουλίνας	-
8	Περιστερί	Πελασγίας 9 & Θηβών 137	210-5774414
9	Πόρτο Ράφτη (franchising)	Λ. Πόρτο Ράφτη, Βουρλέζα, Οικ.Τετρ. 515	22990-87284
10	Χαλάνδρι	Λ. Πεντέλης 10	210-6831820
11	Ψυχικό (franchising)	Ομήρου 10 & Στρατήγη 7	210-6721710
Θεσσαλονίκη			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
12	Θεσσαλονίκη (franchising)	Καρόλου Ντήλ 20	2310-284157
13	Θεσσαλονίκη	Εγνατίας 39 (Hondos Center)	2310-500326-9
14	Πυλαία Θεσσαλονίκης (franchising)	Εμπορικό Κέντρο Mediterranean Cosmos, 11ο χμ. Εθν. Οδού Θεσσ/κης-Μουδανιών	2310-430091
Λοιπή Ελλάδα			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
15	Γιαννιτσά (franchising)	Πλ. Γκώνου Γιώτα 3	23820-21513
16	Ιωάννινα (franchising)	Μιχαήλ Αγγέλου 18	26510-75580
17	Κοζάνη (franchising)	Χαρισίου Μεγδάνη 9	24610-34326
18	Κομοτηνή (franchising)	Συντάγμ. Κρητών 44-46	25310-81630
19	Λάρισα (franchising)	Παπαναστασίου 20	2410-255922
20	Μύκονος	Θέση Δραφάκι, Ν. Περιφερειακός Μυκόνου	22890-28990-1
21	Μυτιλήνη (franchising)	Ερμού 41	22510-22655
22	Ρόδος (franchising)	25ης Μαρτίου 11	22410-76185
23	Σκιάθος (franchising)	Λάσκου & Συγγρού	24270-22889
24	Χανιά (franchising)	Μυλωνογιάννη 10	28210-73322

Πηγή: Μπενρουμπή Χ. & Υιός ΑΕ

Π3.26 Κατάλογος καταστημάτων της Οικιακός Εξοπλισμός «Παρουσίαση» ΑΕΒΕ			
Αθήνα			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
1	Αγ. Δημήτριος	Αγ. Δημητρίου 11	210-9708315
2	Αγ. Μελετίου	Αγ. Μελετίου 63	210-8653245
3	Αγ. Παρασκευή	Αγ. Ιωάννου 51	210-6007496
4	Αιγάλεω	Ν. Πλαστήρα 9	210-5983980
5	Άλιμος	Λ. Ποσειδώνος 83	210-9819086
6	Αμπελόκηποι	Κηφισίας 35	210-6985100
7	Γλυφάδα	Ι.Μεταξά 16	210-8945413
8	Ερμού	Ερμού 45α	210-3241504
9	Καλλιθέα	Θησέως 193	210-9595170
10	Κηφισιά	Κολοκοτρώνη 11	210-8082256
11	Κολωνάκι	Π. Ιωακείμ 33	210-7237656
12	Μαρκόπουλο	Παπακωνσταντίνου 17	22990-23473
13	Ν.Ερυθραία	Λ. Κηφισίας 324	210-6231306
14	Νέα Ιωνία	Ηρακλείου 269	210-2798144
15	Νέα Σμύρνη	Ομήρου 52	210-9355698
16	Παγκράτι	Φρύνης 43	210-7520970
17	Παγκράτι	Υμηττού 68-70	210-7568110
18	Πειραιάς	Ηρ. Πολυτεχνείου 31	210-4170857
19	Πειραιάς	Ι. Δραγάση 2-4	210-4137971
20	Χαλάνδρι	Αριστοφάνους 19 & Χαιμαντά	210-6854345
21	Χολαργός	Μεσογείων 196	210-6520271
22	Ψυχικό	Ολυμπιονικών 290 & Ν.Παρίση 2	210-6774029
Βόρεια Ελλάδα			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
23	Αλεξανδρούπολη	14ης Μαΐου 66	25510-32579
24	Γιαννιτσά	Βενιζέλου 196	23820-28173
25	Δράμα	Αρμεν 11	25210-21116
26	Έδεσσα	Αριστοτέλους 4	23810-25053
27	Καβάλα	Βενιζέλου 29	2510-837049
28	Κατερίνη	Εθν. Αντιστάσεως 8	23510-28758
29	Κιλκίς	21ης Ιουνίου 60-62	23410-25530
30	Κοζάνη	Τράντα 10	24610-25038
31	Κομοτηνή	Βενιζέλου 16	25310-36775
32	Ξάνθη	Αγ. Ελευθερίου 4	25410-22694
33	Ορεστιάδα	Ασκρά 27	25520-22522
34	Πτολεμαίδα	Εθν. Αντιστάσεως 7	24630-80906
35	Σέρρες	Τσαλοπούλου 5	23210-58111
36	Φλώρινα	Στ. Δραγούμη 21	23850-46737
Θεσσαλονίκη			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
37	Θεσσαλονίκη	Τσιμισκή 26	2310-220933
38	Θεσσαλονίκη	Τσιμισκή 90	2310-251595
39	Θεσσαλονίκη	Βασ. Όλγας 205	2310-415080
40	Μουδανιά	Εμπορικό Κέντρο Μουδανιών	23730-26044
Κεντρική Ελλάδα			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
41	Αγρίνιο	Σπ.Τσικνία 37	26410-20025
42	Άμφισσα	Γιαγτζή 33	22650-28484
43	Βόλος	Αντωνοπούλου 38	24210-25700
44	Καρδίτσα	Αθ. Μπλατσούκα 8	24410-76011
45	Λαμία	Ροζάκη Αγγελή 23	22310-22157
46	Λάρισα	Ρούσβελτ 31	2410-253414
47	Μεσολόγγι	Αλεξανδροπούλου 9	26310-55300
48	Τρίκαλα	Απόλλωνος 36	24310-24761
Πελοπόννησος			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
49	Άργος	Κορίνθου 146	27510-66444
50	Καλαμάτα	Αριστοδήμου 91	27210-20139
51	Κόρινθος	Περίανδρου 13-15	27410-85163
52	Πάτρα	Αγ. Νικολάου 63	2610-279232
53	Πύργος	Γερμανού 13	26210-30006

Π3.26 (συνέχεια)			
Αιγαίο			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
54	Μυτιλήνη	Καβέτσου 3	22510-37363
55	Ρόδος	Αμμοχώστου 11	22410-76005
56	Σαντορίνη	2ο χιλιόμετρο Φυρών Πύργου, Μεσσαριά	22860-25984
57	Σύρος	Πετροκοκκίνου 7,Ερμούπολη	22810-87667
Κρήτη			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
58	Ηράκλειο	Πλ. Αρκαδίου 10	2810-342434
59	Ρέθυμνο	Γερακάρη 65	28310-28388
60	Χανιά	Στρ. Τζανακάκη 4	28210-44415
Επτάνησα			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	Τηλέφωνο
61	Ζάκυνθος	Α. Ταβουλάρη 6	26950-48440
62	Κέρκυρα	Μαρασλή 31	26610-23150

Πηγή: www.parousiasi.gr

Π3.27 Κατάλογος καταστημάτων της Πούντζα Αφοί ΟΕ «Καταστήματα Πούντζα»			
A/A	Περιοχή	Διεύθυνση	
1	Καλλιθέα	Σοφοκλέους 201β	
2	Περιστέρι	Γ. Κορδάτου 3	
3	Πετρούπολη	Περικλέους 74	

Πηγή: Πούντζα Αφοί ΟΕ

Π3.28 Χωροταξική κατανομή καταστημάτων ορισμένων από τις κυριότερες αλυσίδες καταστημάτων χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (Ιούνιος 2008)																							
Νομός/ Χώρα	Baccarat	Christofle	Cook Shop	Ikia	Nikko Market	Octopus	Omnishop	Posto	Room Service	Sotrek	Studio Kosta Boda Illum	Vefa ´s House	www.home.com	Zoulovits	Ανδρεάδης Home Stores	Διάφανο	Ζαφειόπουλος	Ιωνία*	Καταστήματα Κεσίσογλου	Καταστήματα Πούντζα	Ο Κόσμος του Σπιτιού	Παρουσίαση	Σύνολο
Ελλάδα																							
Αιτωλοακαρνανίας			1								1	2										2	6
Αργολίδας			1								1	1					1					1	5
Αρκαδίας							1				1												2
Άρτας																							0
Αττικής	2	3	26	10	8	4	26	4	3	1	14	6	11	3	17	8	4	14		3	6	22	195
Αχαΐας		1	1			1	1				1	1						1		1		1	9
Βοιωτίας			1								1				1	1							4
Γρεβενών																							0
Δράμας					1																	1	2
Δωδεκανήσου		1	3				1				2	1	1		1				3			1	14
Έβρου					1					1	1	1										2	6
Εύβοιας			1		1		1				1												4
Ευρυτανίας																							0
Ζακύνθου																						1	1
Ηλείας											1											1	2
Ημαθίας					3						1												4
Ηρακλείου		1				1	1				1				1			1				1	7
Θεσπρωτίας																							0
Θεσσαλονίκης	1	1	4	2	8	1	3				2	1	3		1			5				4	36
Ιωαννίνων			1	1							1		1					1					5
Καβάλας		1			1						1											1	4
Καρδίτσας							1			1	1											1	4
Καστοριάς																							0
Κέρκυρας												1			1							1	3
Κεφαλληνίας			1																				1
Κιλκίς																						1	1
Κοζάνης			1		1					2	1		1									2	8
Κορινθίας			1							1											1	1	4
Κυκλάδων			4				2			1			1		1							2	11

Π3.28 (συνέχεια)																							
Νομός/ Χώρα	Baccarat	Christofle	Cook Shop	Ikea	Nikko Market	Octopus	Omnishop	Posto	Room Service	Sotrek	Studio Kosta Boda Illum	Vefa 's House	www.home.com	Zoulovits	Ανδρεάδης Home Stores	Διάφανο	Ζαφειόπουλος	Ιωνία*	Καταστήματα Κερίσσογλου	Καταστήματα Πούντζα	Ο Κόσμος του Σπιτιού	Παρουσίαση	Σύνολο
Ελλάδα																							
Λακωνίας											1												1
Λάρισας											1		1		1			1				1	5
Λασιθίου												1											1
Λέσβου			1							1			1									1	4
Λευκάδος																							0
Μαγνησίας			1								1	1	1									1	5
Μεσσηνίας				1			1			1	1	1										1	6
Ξάνθης			1		1						1							1				1	5
Πέλλας					1							1	1									2	5
Πιερίας			1	1	1						1											1	5
Πρέβεζας			1																				1
Ρεθύμνου						1				1	1							1				1	5
Ροδόπης					1						1		1									1	4
Σάμου							2					1			1								4
Σερρών			1		1						1											1	4
Τρικάλων			1		1		1			1		1										1	6
Φθιώτιδας			1	1		1					1							1				1	6
Φλώρινας			1				1															1	3
Φωκίδας																						1	1
Χαλκιδικής																							0
Χανίων		1	1	1			2				1	1	1									1	9
Χίου			1							1	1												3
Εξωτερικό																							
Κύπρος			1			2																	3
																							0
Σύνολο	3	9	58	17	30	11	44	4	3	12	44	21	24	3	25	9	5	26	3	3	8	62	424

Πηγή: ICAP-Επιχειρήσεις του Κλάδου

Π3.29 Ορισμοί χρηματοοικονομικών δεικτών	
Δείκτες Κερδοφορίας	
Περιθώριο Μικτού Κέρδους = $\frac{\text{Μικτό Κέρδος}}{\text{Πωλήσεις}} \times 100$	Ο δείκτης δεν υπολογίζεται όταν: Πωλήσεις = 0 ή Πωλήσεις = Μικτό Κέρδος Όρια τιμών: $\geq -500, \leq 99$
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους = $\frac{\text{Λειτουργικό Περιθώριο}}{\text{Πωλήσεις}} \times 100$	Ο δείκτης δεν υπολογίζεται όταν: Πωλήσεις = 0 Όρια τιμών: $\geq -500, \leq 500$
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους = $\frac{\text{Κέρδος προ Φόρου}}{\text{Πωλήσεις}} \times 100$	Ο δείκτης δεν υπολογίζεται όταν: Πωλήσεις = 0 Όρια τιμών: $\geq -500, \leq 500$
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους EBITDA = $\frac{\text{EBITDA}}{\text{Πωλήσεις}} \times 100$ EBITDA = Λειτουργικό Περιθώριο + Χρηματοοικονομικές Δαπάνες + Κοστολογηθείσες Αποσβέσεις Χρήσεως	Ο δείκτης δεν υπολογίζεται όταν: Πωλήσεις = 0 Όρια τιμών: $\geq -500, \leq 500$
Δείκτες Αποδοτικότητας	
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων = $\frac{\text{Κέρδος προ Φόρου}}{\text{Ίδια Κεφάλαια}} \times 100$	Ο δείκτης δεν υπολογίζεται όταν: Ίδια Κεφάλαια ≤ 0 Όρια τιμών: $\geq -500, \leq 500$
Αποδοτικότητα Απασχολούμενων Κεφαλαίων = $\frac{\text{Κέρδος προ Φόρου}}{\text{Παθητικό}} \times 100$	Ο δείκτης δεν υπολογίζεται όταν: Παθητικό = 0 Όρια τιμών: $\geq -500, \leq 500$
Δείκτες Ρευστότητας	
Γενική Ρευστότητα = $\frac{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό}}{\text{Βραχ. υποχρ.}}$ Κυκλοφορούν Ενεργητικό = Αποθέματα + Απαιτήσεις + Ταμείο, Τράπεζες Βραχ. υποχρ.: Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	Ο δείκτης δεν υπολογίζεται όταν: Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις = 0 Όρια τιμών: $\geq 0, \leq 50$
Ειδική Ρευστότητα = $\frac{\text{Απαιτήσεις + ταμείο, τράπεζες}}{\text{Βραχ. υποχρ.}}$ Βραχ. υποχρ.: Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	Ο δείκτης δεν υπολογίζεται όταν: Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις = 0 Όρια τιμών: $\geq 0, \leq 30$
Ταμειακή Ρευστότητα = $\frac{\text{Χρεώγραφα + ταμείο, τράπεζες}}{\text{βραχ. υποχρ.}}$ βραχ. υποχρ.: βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	Ο δείκτης δεν υπολογίζεται όταν: Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις = 0 Όρια τιμών: $\geq 0, \leq 15$
Κεφάλαιο Κίνησης = Κυκλοφορούν Ενεργητικό – Βραχ. Υποχρ. Κυκλοφορούν Ενεργητικό = Αποθέματα + Απαιτήσεις + Ταμείο, Τράπεζες Βραχ. Υποχρ.: Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις	Ο δείκτης δεν υπολογίζεται όταν: Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις = 0 Όρια τιμών: Δεν υπάρχουν όρια
Δείκτες Χρηματοοικονομικής Διάρθρωσης	
Σχέση Ξένων προς Ίδια Κεφάλαια = $\frac{\text{Σύνολο Υποχρεώσεων}}{\text{Ίδια Κεφάλαια}}$	Ο δείκτης δεν υπολογίζεται όταν: Ίδια Κεφάλαια ≤ 0 Όρια τιμών: $> 0, \leq 100$
Κάλυψη Χρημ. Δαπ. = $\frac{\text{Κέρδος προ Φόρου + Χρηματ. Δαπάνες}}{\text{Χρηματ. Δαπάνες}}$ Κάλυψη Χρημ. Δαπ.: Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών	Ο δείκτης δεν υπολογίζεται όταν: Χρηματοοικονομικές Δαπάνες = 0 ή Κέρδος προ Φόρου + Χρηματοοικονομικές Δαπάνες ≤ 0 Όρια τιμών: $> 0, \leq 1000$
Βραχ. Τραπ. Δαν. προς Ίδια Κεφ. = $\frac{\text{Τράπ. \& Δόσεις Μακρ. Δαν.}}{\text{Ίδια Κεφάλαια}} \times 100$ Βραχ. Τραπεζ. Δαν. προς Ίδια Κεφ.: Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός προς Ίδια Κεφάλαια Τράπ. & Δόσεις Μακρ. Δαν.: Τράπεζες & Δόσεις Μακροπρόθεσμων	Ο δείκτης δεν υπολογίζεται όταν: Ίδια Κεφάλαια ≤ 0 Όρια τιμών: $> 0, \leq 500$

Π3.29 (συνέχεια)	
Δείκτες Δραστηριότητας	
$\text{Μ.Ο. Προθ. Είσπρ. Απαιτ.} = \frac{\text{Απαιτ. Πελατών Γραμ. Είσπρ.}}{\text{Πωλήσεις}} \times 365$ <p>Μ.Ο. Προθ. Είσπρ. Απαιτ.: Μέσος Όρος Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων</p>	<p>Ο δείκτης δεν υπολογίζεται όταν: Πωλήσεις = 0 Όρια τιμών: > 0, <= 720</p>
$\text{Μ.Ο. Προθ. Εξόφλ. Προμηθ.} = \frac{\text{Γραμ. Πληρ., Προμηθ. Πιστωτές}}{\text{Κόστος Πωληθέντων}} \times 365$ <p>Μ.Ο. Προθ. Εξόφλ. Προμηθ.: Μέσος Όρος Προθεσμίας Εξόφλησης Προμηθευτών Γραμ. Πληρ., Προμηθ. Πιστωτές: Γραμμάτια Πληρωτέα, Προμηθευτές Πιστωτές</p>	<p>Ο δείκτης δεν υπολογίζεται όταν: Κόστος Πωληθέντων = 0 Όρια τιμών: > 0, <= 720</p>
$\text{Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Αποθεμάτων} = \frac{\text{Αποθέματα}}{\text{Κόστος Πωληθέντων}} \times 365$	<p>Ο δείκτης δεν υπολογίζεται όταν: Κόστος Πωληθέντων = 0 Όρια τιμών: > 0, <= 720</p>
$\text{Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Απασχολ. Κεφ.} = \frac{\text{Πωλήσεις}}{\text{Παθητικό}} \times 365$ <p>Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Απασχολ. Κεφ.: Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Απασχολουμένων Κεφαλαίων</p>	<p>Ο δείκτης δεν υπολογίζεται όταν: Παθητικό = 0 ή Πωλήσεις = 0 Όρια τιμών: > 0, <= 100</p>
Πηγή: ICAP ΑΕ	

Π3.30 Δείκτες κερδοφορίας επιχειρήσεων λιανικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006)						
Επωνυμία	2002	2003	2004	2005	2006	ΜΟΔ
Περιθώριο Μικτού Κέρδους (%)						
ΝΙΚΚΟ Α.Ε.	31,69	25,08	28,17	36,43	40,94	32,46
ΑΝΔΡΕΑΔΗΣ ΕΜΜ. Α.Ε. ¹	41,52	48,68	53,49	49,46	52,90	49,21
ΔΙΑΦΑΝΟ Α.Ε. ²	47,88	41,29	45,59	48,82	47,68	46,25
ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ Π. Α.Ε.Ε.	32,03	32,36	36,29	38,01	36,71	35,08
CHRIST HELLAS ΛΕΩΝΗ ΝΗΣΙΩΤΗ - ΒΟΤΤΑ Α.Ε.Ε.	49,31	52,47	52,69	51,07	50,64	51,24
ΙΚΙΑ Α.Ε.	40,79	40,20	43,57	42,06	41,49	41,62
ΜΠΑΚΑΡΑ ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.	47,83	53,59	48,35	48,09	50,24	49,62
ΖΟΥΛΟΒΙΤΣ ΑΘΑΝ. ΥΙΟΙ Α.Ε.Β.Ε. ³	43,48	43,09	-	46,02	45,65	44,56
ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Ε.Ε. ⁴	-	-	-	28,94	31,99	30,46
ROOM SERVICE Ε.Π.Ε.	51,85	55,12	40,72	40,49	40,45	45,72
Ομάδα 10	42,93	43,54	43,61	42,94	43,87	43,38
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους (%)						
ΝΙΚΚΟ Α.Ε.	1,94	2,34	3,44	2,44	1,84	2,40
ΑΝΔΡΕΑΔΗΣ ΕΜΜ. Α.Ε. ¹	8,35	13,84	6,88	4,81	5,36	7,85
ΔΙΑΦΑΝΟ Α.Ε. ²	-23,80	1,99	-6,73	-3,74	0,06	-6,44
ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ Π. Α.Ε.Ε.	2,65	2,83	3,61	2,76	2,82	2,93
CHRIST HELLAS ΛΕΩΝΗ ΝΗΣΙΩΤΗ - ΒΟΤΤΑ Α.Ε.Ε.	12,01	12,86	20,72	12,75	15,98	14,86
ΙΚΙΑ Α.Ε.	-8,65	-3,47	-1,51	-12,18	-9,93	-7,15
ΜΠΑΚΑΡΑ ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.	0,01	4,67	2,07	0,31	1,85	1,78
ΖΟΥΛΟΒΙΤΣ ΑΘΑΝ. ΥΙΟΙ Α.Ε.Β.Ε. ³	-9,14	0,86	-	-0,52	-4,23	-3,26
ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Ε.Ε. ⁴	-	-	-	2,86	1,56	2,21
ROOM SERVICE Ε.Π.Ε.	5,44	4,19	2,49	-3,72	2,69	2,22
Ομάδα 10	-1,24	4,46	3,87	0,58	1,80	1,89
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους (%)						
ΝΙΚΚΟ Α.Ε.	0,94	0,79	2,74	1,53	1,55	1,51
ΑΝΔΡΕΑΔΗΣ ΕΜΜ. Α.Ε. ¹	5,60	12,29	5,49	4,24	4,58	6,44
ΔΙΑΦΑΝΟ Α.Ε. ²	-25,06	2,58	-7,18	-3,74	0,10	-6,66
ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ Π. Α.Ε.Ε.	2,65	2,83	2,90	2,74	2,88	2,80
CHRIST HELLAS ΛΕΩΝΗ ΝΗΣΙΩΤΗ - ΒΟΤΤΑ Α.Ε.Ε.	12,14	12,84	20,69	12,52	15,96	14,83
ΙΚΙΑ Α.Ε.	-6,07	-10,26	0,24	-12,30	-9,96	-7,67
ΜΠΑΚΑΡΑ ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.	-0,98	4,07	2,06	0,19	1,80	1,43
ΖΟΥΛΟΒΙΤΣ ΑΘΑΝ. ΥΙΟΙ Α.Ε.Β.Ε. ³	-9,05	0,82	-	1,18	-4,15	-2,80
ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Ε.Ε. ⁴	-	-	-	2,85	1,56	2,21
ROOM SERVICE Ε.Π.Ε.	5,99	3,96	2,23	-3,74	2,51	2,19
Ομάδα 10	-1,54	3,32	3,65	0,55	1,68	1,53
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους EBITDA (%)						
ΝΙΚΚΟ Α.Ε.	5,29	4,88	6,43	4,32	5,02	5,19
ΑΝΔΡΕΑΔΗΣ ΕΜΜ. Α.Ε. ¹	12,05	16,73	10,32	9,30	9,63	11,61
ΔΙΑΦΑΝΟ Α.Ε. ²	-13,91	7,36	-0,51	1,20	3,22	-0,53
ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ Π. Α.Ε.Ε.	5,32	5,74	10,16	5,82	6,09	6,63
CHRIST HELLAS ΛΕΩΝΗ ΝΗΣΙΩΤΗ - ΒΟΤΤΑ Α.Ε.Ε.	14,91	15,69	23,53	21,45	21,69	19,46
ΙΚΙΑ Α.Ε.	-0,48	3,92	6,75	-2,75	-1,89	1,11
ΜΠΑΚΑΡΑ ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.	4,39	13,13	9,31	8,06	8,79	8,74
ΖΟΥΛΟΒΙΤΣ ΑΘΑΝ. ΥΙΟΙ Α.Ε.Β.Ε. ³	-1,15	7,27	-	4,12	0,91	2,79
ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Ε.Ε. ⁴	-	-	-	4,67	3,62	4,15
ROOM SERVICE Ε.Π.Ε.	6,69	5,18	3,47	-2,74	3,49	3,22
Ομάδα 10	3,68	8,88	8,68	5,35	6,06	6,53

ΜΟΔ: Μέσος Όρος Δεικτών

1. Το 2003 απορρόφησε την εταιρεία Ανδρεάδη Αφοι Εμπορική ΑΕ, ενώ τον Ιανουάριο του 2008 απορρόφησε την εταιρεία Home ΑΕ. Σύμφωνα με δηλώσεις των υπευθύνων, το 2005 ανέλαβε τις δραστηριότητες της Ερμείον ΑΕ.

2. Οι εταιρικές χρήσεις καλύπτουν το διάστημα από 1/7 έως 30/6 του επόμενου έτους.

3. Η χρήση του 2005 καλύπτει την περίοδο 1/1/2004-30/6/2005. Οι εταιρικές χρήσεις από το 2006 και μετά καλύπτουν το διάστημα από 1/7 έως 30/6 του επόμενου έτους.

4. Ιδρύθηκε το 2004 από μετατροπή της νομικής μορφής της εταιρείας Ζαφειροπούλου Ελένη, η οποία προϋπήρχε από το 1982. Η χρήση του 2005 αφορά την περίοδο 1/1/2004-31/12/2005.

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί – ICAP ΑΕ

Π3.31 Δείκτες αποδοτικότητας επιχειρήσεων λιανικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006)						
Επωνυμία	2002	2003	2004	2005	2006	ΜΟΔ
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (%)						
ΝΙΚΚΟ Α.Ε.	9,07	10,29	42,22	25,08	16,35	20,60
ΑΝΔΡΕΑΔΗΣ ΕΜΜ. Α.Ε. ¹	26,59	52,98	23,75	20,55	21,70	29,11
ΔΙΑΦΑΝΟ Α.Ε. ²	-	-	-	-193,77	1,95	-95,91
ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ Π. Α.Ε.Ε.	46,54	50,81	48,88	47,41	49,41	48,61
CHRIST HELLAS ΛΕΩΝΗ ΝΗΣΙΩΤΗ - ΒΟΤΤΑ Α.Ε.Ε.	53,58	53,75	84,20	46,54	56,46	58,91
ΙΚΙΑ Α.Ε.	-13,74	-36,13	0,74	-43,94	-32,21	-25,06
ΜΠΑΚΑΡΑ ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.	-35,64	63,71	32,49	3,99	34,56	19,82
ΖΟΥΛΟΒΙΤΣ ΑΘΑΝ. ΥΙΟΙ Α.Ε.Β.Ε. ³	-39,32	3,90	-	6,66	-16,75	-11,38
ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Ε.Ε. ⁴	-	-	-	29,04	9,70	19,37
ROOM SERVICE Ε.Π.Ε.	16,73	11,82	9,14	-15,85	11,28	6,62
Ομάδα 10	7,97	26,39	34,49	-7,43	15,24	15,33
Αποδοτικότητα Απασχολουμένων Κεφαλαίων (%)						
ΝΙΚΚΟ Α.Ε.	1,13	0,97	4,59	1,91	1,25	1,97
ΑΝΔΡΕΑΔΗΣ ΕΜΜ. Α.Ε. ¹	8,58	17,07	6,98	5,63	5,25	8,70
ΔΙΑΦΑΝΟ Α.Ε. ²	-24,73	7,89	-10,15	-5,52	0,16	-6,47
ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ Π. Α.Ε.Ε.	5,28	6,00	5,57	4,73	4,44	5,21
CHRIST HELLAS ΛΕΩΝΗ ΝΗΣΙΩΤΗ - ΒΟΤΤΑ Α.Ε.Ε.	20,49	20,73	30,58	12,32	15,66	19,96
ΙΚΙΑ Α.Ε.	-6,36	-8,75	0,23	-11,65	-10,30	-7,36
ΜΠΑΚΑΡΑ ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.	-0,78	3,84	2,01	0,18	2,15	1,48
ΖΟΥΛΟΒΙΤΣ ΑΘΑΝ. ΥΙΟΙ Α.Ε.Β.Ε. ³	-7,62	0,78	-	2,29	-5,65	-2,55
ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Ε.Ε. ⁴	-	-	-	10,19	2,97	6,58
ROOM SERVICE Ε.Π.Ε.	10,18	4,95	3,38	-5,53	4,16	3,43
Ομάδα 10	0,68	5,94	5,40	1,45	2,01	3,10
ΜΟΔ: Μέσος Όρος Δεικτών 1. Το 2003 απορρόφησε την εταιρεία Ανδρεάδη Αφοι Εμπορική ΑΕ, ενώ τον Ιανουάριο του 2008 απορρόφησε την εταιρεία Home ΑΕ. Σύμφωνα με δηλώσεις των υπευθύνων, το 2005 ανέλαβε τις δραστηριότητες της Ερμείων ΑΕ. 2. Οι εταιρικές χρήσεις καλύπτουν το διάστημα από 1/7 έως 30/6 του επόμενου έτους. 3. Η χρήση του 2005 καλύπτει την περίοδο 1/1/2004-30/6/2005. Οι εταιρικές χρήσεις από το 2006 και μετά καλύπτουν το διάστημα από 1/7 έως 30/6 του επόμενου έτους. 4. Ιδρύθηκε το 2004 από μετατροπή της νομικής μορφής της εταιρείας Ζαφειροπούλου Ελένη, η οποία προϋπήρχε από το 1982. Η χρήση του 2005 αφορά την περίοδο 1/1/2004-31/12/2005.						
Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί – ICAP ΑΕ						

Π3.32 Δείκτες ρευστότητας επιχειρήσεων λιανικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006)						
Επωνυμία	2002	2003	2004	2005	2006	ΜΟΔ
Γενική Ρευστότητα						
ΝΙΚΚΟ Α.Ε.	1,06	0,99	1,08	1,03	1,03	1,04
ΑΝΔΡΕΑΔΗΣ ΕΜΜ. Α.Ε. ¹	0,95	1,01	0,92	0,90	0,98	0,95
ΔΙΑΦΑΝΟ Α.Ε. ²	0,85	0,73	0,76	0,88	0,88	0,82
ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ Π. Α.Ε.Ε.	0,62	0,63	0,78	0,83	0,69	0,71
CHRIST HELLAS ΛΕΩΝΗ ΝΗΣΙΩΤΗ - ΒΟΤΤΑ Α.Ε.Ε.	1,37	1,42	1,40	1,46	1,45	1,42
ΙΚΙΑ Α.Ε.	1,30	1,08	1,22	1,11	1,26	1,19
ΜΠΑΚΑΡΑ ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.	0,83	0,90	0,87	0,89	0,93	0,88
ΖΟΥΛΟΒΙΤΣ ΑΘΑΝ. ΥΙΟΙ Α.Ε.Β.Ε. ³	1,11	1,17	-	1,62	1,64	1,38
ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Ε.Ε. ⁴	-	-	-	1,23	1,14	1,18
ROOM SERVICE Ε.Π.Ε.	2,03	1,53	1,83	1,58	1,51	1,70
Ομάδα 10	1,12	1,05	1,11	1,15	1,15	1,12
Ειδική Ρευστότητα						
ΝΙΚΚΟ Α.Ε.	0,56	0,77	0,77	0,60	0,49	0,64
ΑΝΔΡΕΑΔΗΣ ΕΜΜ. Α.Ε. ¹	0,66	0,66	0,58	0,65	0,62	0,63
ΔΙΑΦΑΝΟ Α.Ε. ²	0,41	0,27	0,30	0,35	0,40	0,35
ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ Π. Α.Ε.Ε.	0,16	0,27	0,48	0,49	0,36	0,35
CHRIST HELLAS ΛΕΩΝΗ ΝΗΣΙΩΤΗ - ΒΟΤΤΑ Α.Ε.Ε.	0,84	0,99	0,75	0,74	0,73	0,81
ΙΚΙΑ Α.Ε.	0,78	0,68	0,88	0,76	0,87	0,79
ΜΠΑΚΑΡΑ ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.	0,49	0,56	0,49	0,55	0,56	0,53
ΖΟΥΛΟΒΙΤΣ ΑΘΑΝ. ΥΙΟΙ Α.Ε.Β.Ε. ³	0,53	0,68	-	1,08	0,96	0,81
ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Ε.Ε. ⁴	-	-	-	0,87	0,86	0,86
ROOM SERVICE Ε.Π.Ε.	0,57	0,79	1,05	0,91	0,83	0,83
Ομάδα 10	0,55	0,63	0,66	0,70	0,67	0,64
Ταμειακή Ρευστότητα						
ΝΙΚΚΟ Α.Ε.	0,39	0,25	0,14	0,13	0,08	0,20
ΑΝΔΡΕΑΔΗΣ ΕΜΜ. Α.Ε. ¹	0,10	0,16	0,06	0,06	0,09	0,09
ΔΙΑΦΑΝΟ Α.Ε. ²	0,06	0,04	0,07	0,12	0,11	0,08
ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ Π. Α.Ε.Ε.	0,07	0,20	0,18	0,18	0,19	0,16
CHRIST HELLAS ΛΕΩΝΗ ΝΗΣΙΩΤΗ - ΒΟΤΤΑ Α.Ε.Ε.	0,58	0,74	0,46	0,45	0,40	0,53
ΙΚΙΑ Α.Ε.	0,04	0,06	0,04	0,03	0,06	0,04
ΜΠΑΚΑΡΑ ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.	0,32	0,34	0,15	0,21	0,25	0,25
ΖΟΥΛΟΒΙΤΣ ΑΘΑΝ. ΥΙΟΙ Α.Ε.Β.Ε. ³	0,18	0,29	-	0,63	0,58	0,42
ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Ε.Ε. ⁴	-	-	-	0,54	0,63	0,59
ROOM SERVICE Ε.Π.Ε.	0,25	0,32	0,15	0,19	0,20	0,22
Ομάδα 10	0,22	0,27	0,15	0,25	0,26	0,23
Κεφάλαιο Κίνησης						
ΝΙΚΚΟ Α.Ε.	248.335	-81.923	412.684	210.304	369.060	231.692
ΑΝΔΡΕΑΔΗΣ ΕΜΜ. Α.Ε. ¹	-189.445	25.844	-513.142	-691.771	-100.921	-293.887
ΔΙΑΦΑΝΟ Α.Ε. ²	-475.126	-593.580	-882.677	-418.772	-462.236	-566.478
ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ Π. Α.Ε.Ε.	-930.698	-876.702	-553.519	-507.590	-904.096	-754.521
CHRIST HELLAS ΛΕΩΝΗ ΝΗΣΙΩΤΗ - ΒΟΤΤΑ Α.Ε.Ε.	515.380	650.476	716.795	844.382	1.131.023	771.611
ΙΚΙΑ Α.Ε.	364.572	202.098	467.349	213.172	463.516	342.141
ΜΠΑΚΑΡΑ ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.	-238.621	-146.076	-231.112	-225.197	-134.365	-195.074
ΖΟΥΛΟΒΙΤΣ ΑΘΑΝ. ΥΙΟΙ Α.Ε.Β.Ε. ³	88.755	145.772	-	459.067	397.126	272.680
ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Ε.Ε. ⁴	-	-	-	128.343	94.464	111.404
ROOM SERVICE Ε.Π.Ε.	199.140	212.443	293.490	219.562	215.213	227.970
Ομάδα 10	-46.412	-51.294	-36.267	23.150	106.878	-789

ΜΟΔ: Μέσος Όρος Δεικτών

1. Το 2003 απορρόφησε την εταιρεία Ανδρεάδη Αφои Εμπορική ΑΕ, ενώ τον Ιανουάριο του 2008 απορρόφησε την εταιρεία Home ΑΕ. Σύμφωνα με δηλώσεις των υπευθύνων, το 2005 ανέλαβε τις δραστηριότητες της Ερμείον ΑΕ.

2. Οι εταιρικές χρήσεις καλύπτουν το διάστημα από 1/7 έως 30/6 του επόμενου έτους.

3. Η χρήση του 2005 καλύπτει την περίοδο 1/1/2004-30/6/2005. Οι εταιρικές χρήσεις από το 2006 και μετά καλύπτουν το διάστημα από 1/7 έως 30/6 του επόμενου έτους.

4. Ιδρύθηκε το 2004 από μετατροπή της νομικής μορφής της εταιρείας Ζαφειροπούλου Ελένη, η οποία προϋπήρχε από το 1982. Η χρήση του 2005 αφορά την περίοδο 1/1/2004-31/12/2005.

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί – ICAP ΑΕ

Π3.33 Δείκτες χρηματοοικονομικής διάρθρωσης επιχειρήσεων λιανικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006)						
Επωνυμία	2002	2003	2004	2005	2006	ΜΟΔ
Σχέση Ξένων προς Ίδια Κεφάλαια						
ΝΙΚΚΟ Α.Ε.	7,05	9,66	8,19	12,15	12,04	9,82
ΑΝΔΡΕΑΔΗΣ ΕΜΜ. Α.Ε. ¹	2,10	2,10	2,40	2,65	3,13	2,48
ΔΙΑΦΑΝΟ Α.Ε. ²	23,23	-	-	34,08	10,96	22,76
ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ Π. Α.Ε.Ε.	7,81	7,46	7,77	9,02	10,12	8,44
CHRIST HELLAS ΛΕΩΝΗ ΝΗΣΙΩΤΗ - ΒΟΤΤΑ Α.Ε.Ε.	1,62	1,59	1,75	2,78	2,61	2,07
ΙΚΙΑ Α.Ε.	1,16	3,13	2,16	2,77	2,13	2,27
ΜΠΑΚΑΡΑ ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.	44,57	15,57	15,13	21,45	15,05	22,35
ΖΟΥΛΟΒΙΤΣ ΑΘΑΝ. ΥΙΟΙ Α.Ε.Β.Ε. ³	4,16	3,97	-	1,91	1,96	3,00
ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Ε.Ε. ⁴	-	-	-	1,85	2,26	2,06
ROOM SERVICE Ε.Π.Ε.	0,64	1,39	1,70	1,87	1,71	1,46
Ομάδα 10	10,26	5,61	5,59	9,05	6,20	7,34
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών						
ΝΙΚΚΟ Α.Ε.	1,48	1,58	3,55	2,19	1,69	2,10
ΑΝΔΡΕΑΔΗΣ ΕΜΜ. Α.Ε. ¹	5,90	24,90	6,25	3,36	2,83	8,65
ΔΙΑΦΑΝΟ Α.Ε. ²	-	1,94	-	-	1,07	1,50
ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ Π. Α.Ε.Ε.	7,20	5,16	5,40	3,95	3,33	5,01
CHRIST HELLAS ΛΕΩΝΗ ΝΗΣΙΩΤΗ - ΒΟΤΤΑ Α.Ε.Ε.	45,39	76,08	123,60	53,71	10,66	61,89
ΙΚΙΑ Α.Ε.	-	-	1,06	-	-	1,06
ΜΠΑΚΑΡΑ ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.	-	2,21	2,03	1,07	1,76	1,77
ΖΟΥΛΟΒΙΤΣ ΑΘΑΝ. ΥΙΟΙ Α.Ε.Β.Ε. ³	-	1,46	-	2,00	-	1,73
ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Ε.Ε. ⁴	-	-	-	6,12	4,67	5,40
ROOM SERVICE Ε.Π.Ε.	5,82	5,01	3,27	-	4,12	4,56
Ομάδα 10	13,16	14,79	20,74	10,34	3,77	12,56
Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός προς Ίδια Κεφάλαια						
ΝΙΚΚΟ Α.Ε.	290,98	278,59	80,39	118,28	313,38	216,33
ΑΝΔΡΕΑΔΗΣ ΕΜΜ. Α.Ε. ¹	31,53	37,88	125,83	122,07	102,29	83,92
ΔΙΑΦΑΝΟ Α.Ε. ²	-	-	-	436,89	143,11	290,00
ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ Π. Α.Ε.Ε.	53,15	73,37	90,15	171,47	178,80	113,39
CHRIST HELLAS ΛΕΩΝΗ ΝΗΣΙΩΤΗ - ΒΟΤΤΑ Α.Ε.Ε.	-	-	-	10,44	8,25	9,34
ΙΚΙΑ Α.Ε.	83,98	160,98	140,65	192,03	143,58	144,24
ΜΠΑΚΑΡΑ ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.	-	-	-	-	-	-
ΖΟΥΛΟΒΙΤΣ ΑΘΑΝ. ΥΙΟΙ Α.Ε.Β.Ε. ³	27,65	47,23	-	13,29	5,36	23,38
ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Ε.Ε. ⁴	-	-	-	1,01	-	1,01
ROOM SERVICE Ε.Π.Ε.	3,13	34,66	0,33	25,34	10,26	14,74
Ομάδα 10	81,74	105,45	87,47	121,20	113,13	101,80
ΜΟΔ: Μέσος Όρος Δεικτών 1. Το 2003 απορρόφησε την εταιρεία Ανδρεάδη Αφοι Εμπορική ΑΕ, ενώ τον Ιανουάριο του 2008 απορρόφησε την εταιρεία Home ΑΕ. Σύμφωνα με δηλώσεις των υπευθύνων, το 2005 ανέλαβε τις δραστηριότητες της Ερμείων ΑΕ. 2. Οι εταιρικές χρήσεις καλύπτουν το διάστημα από 1/7 έως 30/6 του επόμενου έτους. 3. Η χρήση του 2005 καλύπτει την περίοδο 1/1/2004-30/6/2005. Οι εταιρικές χρήσεις από το 2006 και μετά καλύπτουν το διάστημα από 1/7 έως 30/6 του επόμενου έτους. 4. Ιδρύθηκε το 2004 από μετατροπή της νομικής μορφής της εταιρείας Ζαφειροπούλου Ελένη, η οποία προϋπήρχε από το 1982. Η χρήση του 2005 αφορά την περίοδο 1/1/2004-31/12/2005.						
Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί – ICAP ΑΕ						

Π3.34 Δείκτες δραστηριότητας επιχειρήσεων λιανικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006)						
Επωνυμία	2002	2003	2004	2005	2006	ΜΟΔ
Μέσος όρος Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων						
ΝΙΚΚΟ Α.Ε.	43	140	113	99	117	102
ΑΝΔΡΕΑΔΗΣ ΕΜΜ. Α.Ε. ¹	67	62	90	83	89	78
ΔΙΑΦΑΝΟ Α.Ε. ²	115	25	56	52	57	61
ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ Π. Α.Ε.Ε.	14	11	14	22	26	17
CHRIST HELLAS ΛΕΩΝΗ ΝΗΣΙΩΤΗ - ΒΟΤΤΑ Α.Ε.Ε.	32	33	41	40	41	38
ΙΚΙΑ Α.Ε.	139	202	214	209	194	192
ΜΠΑΚΑΡΑ ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.	63	72	110	114	81	88
ΖΟΥΛΟΒΙΤΣ ΑΘΑΝ. ΥΙΟΙ Α.Ε.Β.Ε. ³	76	75	-	32	38	55
ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Ε.Ε. ⁴	-	-	-	22	30	26
ROOM SERVICE Ε.Π.Ε.	27	80	99	94	76	75
Ομάδα 10	64	78	92	77	75	77
Μέσος όρος Προθεσμίας Εξόφλησης Προμηθευτών						
ΝΙΚΚΟ Α.Ε.	208	245	192	262	288	239
ΑΝΔΡΕΑΔΗΣ ΕΜΜ. Α.Ε. ¹	178	205	125	143	130	156
ΔΙΑΦΑΝΟ Α.Ε. ²	246	161	381	358	307	291
ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ Π. Α.Ε.Ε.	190	173	205	221	201	198
CHRIST HELLAS ΛΕΩΝΗ ΝΗΣΙΩΤΗ - ΒΟΤΤΑ Α.Ε.Ε.	95	74	72	122	109	94
ΙΚΙΑ Α.Ε.	61	225	133	123	110	130
ΜΠΑΚΑΡΑ ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.	714	628	572	614	461	598
ΖΟΥΛΟΒΙΤΣ ΑΘΑΝ. ΥΙΟΙ Α.Ε.Β.Ε. ³	287	221	-	99	153	190
ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Ε.Ε. ⁴	-	-	-	73	172	123
ROOM SERVICE Ε.Π.Ε.	113	157	112	98	80	112
Ομάδα 10	232	232	224	211	201	220
Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Αποθεμάτων						
ΝΙΚΚΟ Α.Ε.	195	78	79	146	285	157
ΑΝΔΡΕΑΔΗΣ ΕΜΜ. Α.Ε. ¹	81	118	150	99	132	116
ΔΙΑΦΑΝΟ Α.Ε. ²	287	87	232	236	179	204
ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ Π. Α.Ε.Ε.	109	80	80	105	98	95
CHRIST HELLAS ΛΕΩΝΗ ΝΗΣΙΩΤΗ - ΒΟΤΤΑ Α.Ε.Ε.	135	124	214	212	239	185
ΙΚΙΑ Α.Ε.	164	218	154	169	161	173
ΜΠΑΚΑΡΑ ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.	270	241	242	236	210	240
ΖΟΥΛΟΒΙΤΣ ΑΘΑΝ. ΥΙΟΙ Α.Ε.Β.Ε. ³	218	167	-	72	123	145
ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Ε.Ε. ⁴	-	-	-	33	55	44
ROOM SERVICE Ε.Π.Ε.	256	281	143	146	139	193
Ομάδα 10	191	155	162	145	162	163
Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Απασχολούμενων Κεφαλαίων						
ΝΙΚΚΟ Α.Ε.	1,20	1,22	1,68	1,25	0,81	1,23
ΑΝΔΡΕΑΔΗΣ ΕΜΜ. Α.Ε. ¹	1,53	1,39	1,27	1,33	1,15	1,33
ΔΙΑΦΑΝΟ Α.Ε. ²	0,99	3,06	1,41	1,48	1,67	1,72
ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ Π. Α.Ε.Ε.	1,99	2,12	1,92	1,72	1,54	1,86
CHRIST HELLAS ΛΕΩΝΗ ΝΗΣΙΩΤΗ - ΒΟΤΤΑ Α.Ε.Ε.	1,69	1,61	1,48	0,98	0,98	1,35
ΙΚΙΑ Α.Ε.	1,05	0,85	0,97	0,95	1,03	0,97
ΜΠΑΚΑΡΑ ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.	0,80	0,94	0,98	0,93	1,20	0,97
ΖΟΥΛΟΒΙΤΣ ΑΘΑΝ. ΥΙΟΙ Α.Ε.Β.Ε. ³	0,84	0,96	-	1,93	1,36	1,27
ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Ε.Ε. ⁴	-	-	-	3,57	1,90	2,74
ROOM SERVICE Ε.Π.Ε.	1,70	1,25	1,52	1,48	1,66	1,52
Ομάδα 10	1,31	1,49	1,40	1,56	1,33	1,42
ΜΟΔ: Μέσος Όρος Δεικτών 1. Το 2003 απορρόφησε την εταιρεία Ανδρεάδη Αφοι Εμπορική ΑΕ, ενώ τον Ιανουάριο του 2008 απορρόφησε την εταιρεία Home ΑΕ. Σύμφωνα με δηλώσεις των υπευθύνων, το 2005 ανέλαβε τις δραστηριότητες της Ερμείων ΑΕ. 2. Οι εταιρικές χρήσεις καλύπτουν το διάστημα από 1/7 έως 30/6 του επόμενου έτους. 3. Η χρήση του 2005 καλύπτει την περίοδο 1/1/2004-30/6/2005. Οι εταιρικές χρήσεις από το 2006 και μετά καλύπτουν το διάστημα από 1/7 έως 30/6 του επόμενου έτους. 4. Ιδρύθηκε το 2004 από μετατροπή της νομικής μορφής της εταιρείας Ζαφειροπούλου Ελένη, η οποία προϋπήρχε από το 1982. Η χρήση του 2005 αφορά την περίοδο 1/1/2004-31/12/2005.						
Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί – ICAP ΑΕ						

Π3.35 Ομαδοποιημένος ισολογισμός επιχειρήσεων λιανικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2005-2006)				
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ	2005	2006	Διαφορά	Ποσοστό
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	11.065.901	16.640.898	5.574.997	50,38
ΓΗΠΕΔΑ ΟΙΚΟΠΕΔΑ	1.688.512	1.922.298	233.786	13,85
ΚΤΙΡΙΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	12.018.251	16.005.848	3.987.597	33,18
ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	0	0	0	-
ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝΗΤ. ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.	2.509.170	5.292.513	2.783.343	110,93
ΜΕΙΟΝ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	7.776.870	8.877.917	1.101.047	14,16
ΑΠΟΣΒ.ΚΤΙΡΙΩΝ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	5.973.077	6.892.339	919.262	15,39
ΑΠΟΣΒ.ΜΗΧΑΝΟΛΟΓ.ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	0	0	0	-
ΑΠΟΣΒ.ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.-ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝ.	1.803.794	1.985.577	181.783	10,08
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	1.125.618	796.936	-328.682	-29,20
ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	1.501.220	1.501.220	0	0,00
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	11.097.089	15.516.883	4.419.794	39,83
ΕΤΟΙΜΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	10.994.375	15.365.272	4.370.897	39,76
ΗΜΙΚΑΤΕΡΓ.ΠΡΟΙΟΝΤΑ	0	0	0	-
ΥΛΕΣ ΥΛΙΚΑ	102.714	151.611	48.897	47,61
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	12.719.585	13.798.428	1.078.843	8,48
ΑΠΑΙΤ.ΠΕΛΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜ.ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	10.496.815	12.435.574	1.938.759	18,47
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	400.000	530.000	130.000	32,50
ΛΟΙΠΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	1.822.770	832.853	-989.917	-54,31
ΤΑΜΕΙΟ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ	4.061.130	4.399.286	338.156	8,33
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	38.943.704	50.355.494	11.411.790	29,30
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	6.984.036	8.461.992	1.477.956	21,16
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	8.820.151	10.331.365	1.511.214	17,13
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	2.221.847	2.018.093	-203.754	-9,17
ΑΔΙΑΝ.ΚΕΡΔΗ ΣΥΣΣ. ΖΗΜΙΕΣ	-4.057.962	-3.887.467	170.495	4,20
ΜΕΣΟ.& ΜΑΚΡΟ. ΥΠΟΧ.& ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	4.313.364	9.247.687	4.934.323	114,40
ΜΕΣΟΜΑΚΡ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	4.227.430	9.092.553	4.865.123	115,08
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	85.935	155.135	69.200	80,53
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	27.646.304	32.645.813	4.999.509	18,08
ΟΦΕΙΛΕΣ ΣΕ ΤΡΑΠ ΔΟΣΕΙΣ ΜΑΚΡ.ΔΑΝΕΙΩΝ	6.628.283	9.445.320	2.817.037	42,50
ΓΡΑΜ.ΠΛΗΡΩΤ ΠΡΟΜΗΘ. ΠΙΣΤΩΤ.	17.000.614	17.932.662	932.048	5,48
ΜΕΡΙΣΜ.ΠΛΗΡ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗ	583.424	667.115	83.691	14,34
ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	3.433.982	4.600.718	1.166.736	33,98
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	38.943.704	50.355.494	11.411.790	29,30
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ)	52.540.900	55.929.041	3.388.141	6,45
ΜΕΙΟΝ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	29.743.184	30.527.670	784.486	2,64
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	22.797.717	25.401.374	2.603.657	11,42
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤ.ΕΣΟΔΑ	356.203	556.610	200.407	56,26
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	790.035	1.118.653	328.618	41,60
ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	21.207.748	23.083.954	1.876.206	8,85
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	1.156.135	1.755.375	599.240	51,83
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΣΟΔΑ	120.033	133.404	13.371	11,14
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	250.116	272.406	22.290	8,91
ΑΠΟΣΒ.ΕΚΤΟΣ ΚΟΣΤ.ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	0	0	0	-
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	1.488.087	1.170.180	-317.907	-21,36
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ	1.488.087	1.170.180	-317.907	-21,36
ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	1.026.054	1.616.372	590.318	57,53
ΕΒΙΤΔΑ	3.434.257	4.044.208	609.951	17,76
ΚΑΘΑΡΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ	583.424	664.480	81.056	13,89
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	495.257	584.208	88.951	17,96

Π3.35 (συνέχεια)				
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ	2005	2006	Διαφορά	Ποσοστό
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	14,69	19,10		
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧΟΛ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	2,63	3,21		
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	43,39	45,42		
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	2,20	3,14		
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	1,95	2,89		
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΕΒΙΤΔΑ	6,54	7,23		
ΣΧΕΣΗ ΞΕΝΩΝ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	4,58	4,95		
ΚΑΛΥΨΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	2,30	2,44		
ΒΡΑΧ. ΤΡΑΠΕΖ. ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛ.	94,91	111,62		
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	1,01	1,03		
ΕΙΔΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,61	0,56		
ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,16	0,15		
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ	231.500	1.068.784		
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	73	81		
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ	209	214		
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	136	186		
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	1,35	1,11		
ΔΕΙΓΜΑ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ	10	10		
Αξία σε €				

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί – ICAP ΑΕ

Π3.36 Ομαδοποιημένος ισολογισμός κερδοφόρων επιχειρήσεων λιανικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2005-2006)				
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ	2005	2006	Διαφορά	Ποσοστό
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	9.734.176	15.594.436	5.860.260	60,20
ΓΗΠΕΔΑ ΟΙΚΟΠΕΔΑ	1.688.512	1.807.042	118.530	7,02
ΚΤΙΡΙΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	9.529.839	13.956.796	4.426.957	46,45
ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	0	0	0	-
ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝΗΤ. ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.	2.243.910	4.974.416	2.730.506	121,69
ΜΕΙΟΝ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	6.031.914	7.397.318	1.365.404	22,64
ΑΠΟΣΒ.ΚΤΙΡΙΩΝ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	4.478.103	5.696.796	1.218.693	27,21
ΑΠΟΣΒ.ΜΗΧΑΝΟΛΟΓ.ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	0	0	0	-
ΑΠΟΣΒ.ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.-ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝ.	1.553.810	1.700.522	146.712	9,44
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	882.609	752.280	-130.329	-14,77
ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	1.421.220	1.501.220	80.000	5,63
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	8.300.745	14.392.626	6.091.881	73,39
ΕΤΟΙΜΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	8.205.166	14.271.042	6.065.876	73,93
ΗΜΙΚΑΤΕΡΓ.ΠΡΟΙΟΝΤΑ	0	0	0	-
ΥΛΕΣ ΥΛΙΚΑ	95.579	121.584	26.005	27,21
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	10.210.179	12.101.621	1.891.442	18,53
ΑΠΑΙΤ.ΠΕΛΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜ.ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	7.999.250	10.738.842	2.739.592	34,25
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	400.000	530.000	130.000	32,50
ΛΟΙΠΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	1.810.930	832.778	-978.152	-54,01
ΤΑΜΕΙΟ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ	3.516.077	3.935.145	419.068	11,92
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	31.761.176	46.023.827	14.262.651	44,91
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	5.928.171	7.047.142	1.118.971	18,88
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	4.819.311	8.862.235	4.042.924	83,89
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	1.115.449	865.008	-250.441	-22,45
ΑΔΙΑΝ.ΚΕΡΔΗ ΣΥΣΣ. ΖΗΜΙΕΣ	-6.589	-2.680.102	-2.673.513	-
ΜΕΣΟ.& ΜΑΚΡΟ. ΥΠΟΧ.& ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	4.023.542	8.755.434	4.731.892	117,61
ΜΕΣΟΜΑΚΡ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	3.978.264	8.608.484	4.630.220	116,39
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	45.279	146.951	101.672	224,55
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	21.809.463	30.221.250	8.411.787	38,57
ΟΦΕΙΛΕΣ ΣΕ ΤΡΑΠ ΔΟΣΕΙΣ ΜΑΚΡ.ΔΑΝΕΙΩΝ	4.749.489	8.200.369	3.450.880	72,66
ΓΡΑΜ.ΠΛΗΡΩΤ ΠΡΟΜΗΘ. ΠΙΣΤΩΤΕΣ	13.503.988	16.928.680	3.424.692	25,36
ΜΕΡΙΣΜ.ΠΛΗΡ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗ	583.424	667.115	83.691	14,34
ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	2.972.560	4.425.087	1.452.527	48,86
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	31.761.176	46.023.827	14.262.651	44,91
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ)	43.326.797	50.898.869	7.572.072	17,48
ΜΕΙΟΝ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	24.771.164	27.680.037	2.908.873	11,74
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	18.555.633	23.218.834	4.663.201	25,13
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤ.ΕΣΟΔΑ	313.845	520.455	206.610	65,83
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	551.465	976.435	424.970	77,06
ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	16.608.008	20.638.836	4.030.828	24,27
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	1.710.002	2.124.017	414.015	24,21
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΣΟΔΑ	118.804	126.018	7.214	6,07
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	245.037	265.860	20.823	8,50
ΑΠΟΣΒ.ΕΚΤΟΣ ΚΟΣΤ.ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	0	0	0	-
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	1.202.175	974.573	-227.602	-18,93
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ	1.202.175	974.573	-227.602	-18,93
ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	1.583.770	1.984.174	400.404	25,28
ΕΒΙΤΔΑ	3.463.642	4.075.025	611.383	17,65
ΚΑΘΑΡΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ	583.424	664.480	81.056	13,89
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	495.257	584.208	88.951	17,96

Π3.36 (συνέχεια)				
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ	2005	2006	Διαφορά	Ποσοστό
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	26,72	28,16		
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧΟΛ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	4,99	4,31		
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	42,83	45,62		
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	3,95	4,17		
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	3,66	3,90		
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΕΒΙΤΔΑ	7,99	8,01		
ΣΧΕΣΗ ΞΕΝΩΝ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	4,36	5,53		
ΚΑΛΥΨΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	3,87	3,03		
ΒΡΑΧ. ΤΡΑΠΕΖ. ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛ.	80,12	116,36		
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	1,01	1,01		
ΕΙΔΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,63	0,53		
ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,18	0,15		
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ	217.538	208.142		
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	67	77		
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ	199	223		
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	122	190		
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	1,36	1,11		
ΔΕΙΓΜΑ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ	7	8		
Αξία σε €				

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί – ICAP ΑΕ

Π3.37 Ομαδοποιημένος ισολογισμός ζημιολογίων επιχειρήσεων λιανικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2005-2006)				
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ	2005	2006	Διαφορά	Ποσοστό
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	1.331.725	1.046.462	-285.263	-21,42
ΓΗΠΕΔΑ ΟΙΚΟΠΕΔΑ	0	115.256	115.256	-
ΚΤΙΡΙΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	2.488.412	2.049.052	-439.360	-17,66
ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	0	0	0	-
ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝΗΤ. ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.	265.260	318.097	52.837	19,92
ΜΕΙΟΝ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	1.744.956	1.480.599	-264.357	-15,15
ΑΠΟΣΒ.ΚΤΙΡΙΩΝ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	1.494.974	1.195.543	-299.431	-20,03
ΑΠΟΣΒ.ΜΗΧΑΝΟΛΟΓ.ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	0	0	0	-
ΑΠΟΣΒ.ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.-ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝ.	249.984	285.055	35.071	14,03
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	243.009	44.656	-198.353	-81,62
ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	80.000	0	-80.000	-100,00
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	2.796.344	1.124.257	-1.672.087	-59,80
ΕΤΟΙΜΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	2.789.209	1.094.230	-1.694.979	-60,77
ΗΜΙΚΑΤΕΡΓ.ΠΡΟΙΟΝΤΑ	0	0	0	-
ΥΛΕΣ ΥΛΙΚΑ	7.135	30.027	22.892	320,84
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	2.509.406	1.696.807	-812.599	-32,38
ΑΠΑΙΤ.ΠΕΛΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜ.ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	2.497.565	1.696.732	-800.833	-32,06
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	0	0	0	-
ΛΟΙΠΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	11.840	75	-11.765	-99,37
ΤΑΜΕΙΟ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ	545.053	464.141	-80.912	-14,84
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	7.182.528	4.331.667	-2.850.861	-39,69
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	1.055.865	1.414.850	358.985	34,00
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	4.000.840	1.469.130	-2.531.710	-63,28
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	1.106.398	1.153.085	46.687	4,22
ΑΔΙΑΝ.ΚΕΡΔΗ ΣΥΣΣ. ΖΗΜΙΕΣ	-4.051.373	-1.207.365	2.844.008	70,20
ΜΕΣΟ.& ΜΑΚΡΟ. ΥΠΟΧ.& ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	289.822	492.253	202.431	69,85
ΜΕΣΟΜΑΚΡ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	249.166	484.069	234.903	94,28
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	40.656	8.184	-32.472	-79,87
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	5.836.841	2.424.563	-3.412.278	-58,46
ΟΦΕΙΛΕΣ ΣΕ ΤΡΑΠ ΔΟΣΕΙΣ ΜΑΚΡ.ΔΑΝΕΙΩΝ	1.878.794	1.244.951	-633.843	-33,74
ΓΡΑΜ.ΠΛΗΡΩΤ ΠΡΟΜΗΘ. ΠΙΣΤΩΤ.	3.496.626	1.003.982	-2.492.644	-71,29
ΜΕΡΙΣΜ.ΠΛΗΡ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗ	0	0	0	-
ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	461.422	175.631	-285.791	-61,94
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	7.182.528	4.331.667	-2.850.861	-39,69
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ)	9.214.103	5.030.172	-4.183.931	-45,41
ΜΕΙΟΝ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	4.972.020	2.847.633	-2.124.387	-42,73
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	4.242.084	2.182.540	-2.059.544	-48,55
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤ.ΕΣΟΔΑ	42.358	36.155	-6.203	-14,64
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	238.570	142.218	-96.352	-40,39
ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	4.599.740	2.445.118	-2.154.622	-46,84
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	-553.867	-368.642	185.225	33,44
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΣΟΔΑ	1.229	7.386	6.157	500,98
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	5.079	6.546	1.467	28,88
ΑΠΟΣΒ.ΕΚΤΟΣ ΚΟΣΤ.ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	0	0	0	-
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	285.912	195.607	-90.305	-31,58
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ	285.912	195.607	-90.305	-31,58
ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	-557.716	-367.802	189.914	34,05
ΕΒΙΤΔΑ	-29.385	-30.817	-1.432	-4,87
ΚΑΘΑΡΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ	0	0	0	-
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	0	0	0	-

Π3.37 (συνέχεια)				
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ	2005	2006	Διαφορά	Ποσοστό
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	-52,82	-26,00		
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧΟΛ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	-7,76	-8,49		
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	46,04	43,39		
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	-6,01	-7,33		
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	-6,05	-7,31		
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΕΒΙΤΔΑ	-0,32	-0,61		
ΣΧΕΣΗ ΞΕΝΩΝ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	5,80	2,06		
ΚΑΛΥΨΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	-	-		
ΒΡΑΧ. ΤΡΑΠΕΖ. ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛ.	177,94	87,99		
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	1,00	1,35		
ΕΙΔΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,52	0,89		
ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,09	0,19		
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ	13.962	860.642		
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	99	123		
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ	257	129		
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	205	144		
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	1,28	1,16		
ΔΕΙΓΜΑ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ	3	2		
Αξία σε €				

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί – ICAP ΑΕ

Π3.38 Δείκτες κερδοφορίας επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006)						
Επωνυμία	2002	2003	2004	2005	2006	ΜΟΔ
Περιθώριο Μικτού Κέρδους (%)						
BERSON ΑΦΟΙ Κ. ΣΑΡΑΦΙΔΗ Α.Ε.&Β.Ε.	39,24	40,89	39,45	40,94	42,88	40,68
ΜΠΕΝΡΟΥΜΠΗ Χ. & ΥΙΟΣ Α.Ε. ¹	33,63	35,98	30,73	26,00	36,44	32,55
ΟΙΚΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ Α.Ε.Β.Ε. ²	51,44	52,04	49,88	52,88	52,87	51,82
AGELCO Α.Ε.	53,78	54,75	49,63	53,14	47,28	51,72
OMNISHOP Α.Ε.	34,09	41,72	41,73	43,73	44,01	41,06
ΑΝΔΡΕΑΔΗ ΑΦΟΙ - ARTE Α.Ε. ³	-	22,81	25,23	24,44	21,42	23,47
VEFA S HOUSE Ε.Π.Ε.	36,27	39,04	37,95	37,97	-	37,80
Ομάδα 7	41,41	41,03	39,23	39,87	40,82	40,47
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους (%)						
BERSON ΑΦΟΙ Κ. ΣΑΡΑΦΙΔΗ Α.Ε.&Β.Ε.	7,50	9,73	6,68	9,54	9,76	8,64
ΜΠΕΝΡΟΥΜΠΗ Χ. & ΥΙΟΣ Α.Ε. ¹	7,24	9,59	8,61	5,23	4,71	7,07
ΟΙΚΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ Α.Ε.Β.Ε. ²	19,88	20,79	10,34	14,60	13,61	15,85
AGELCO Α.Ε.	-1,18	-6,08	-10,77	-5,09	-21,20	-8,86
OMNISHOP Α.Ε.	-24,19	-3,00	-29,38	-12,56	3,04	-13,22
ΑΝΔΡΕΑΔΗ ΑΦΟΙ - ARTE Α.Ε. ³	-	3,87	8,14	6,22	3,02	5,31
VEFA S HOUSE Ε.Π.Ε.	-1,68	-0,40	1,60	0,68	-	0,05
Ομάδα 7	1,26	4,93	-0,68	2,66	2,16	2,06
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους (%)						
BERSON ΑΦΟΙ Κ. ΣΑΡΑΦΙΔΗ Α.Ε.&Β.Ε.	7,15	10,29	6,52	9,19	8,99	8,43
ΜΠΕΝΡΟΥΜΠΗ Χ. & ΥΙΟΣ Α.Ε. ¹	15,61	15,58	7,48	4,68	4,64	9,60
ΟΙΚΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ Α.Ε.Β.Ε. ²	19,63	21,20	12,14	14,54	13,66	16,23
AGELCO Α.Ε.	1,47	-0,83	15,90	0,20	-12,52	0,84
OMNISHOP Α.Ε.	-25,83	-4,90	-29,38	-12,56	3,05	-13,93
ΑΝΔΡΕΑΔΗ ΑΦΟΙ - ARTE Α.Ε. ³	-	3,87	8,14	6,03	2,96	5,25
VEFA S HOUSE Ε.Π.Ε.	-1,93	1,23	1,51	0,36	-	0,29
Ομάδα 7	2,68	6,63	3,19	3,21	3,46	3,83
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους EBITDA (%)						
BERSON ΑΦΟΙ Κ. ΣΑΡΑΦΙΔΗ Α.Ε.&Β.Ε.	10,24	12,58	9,43	11,85	11,80	11,18
ΜΠΕΝΡΟΥΜΠΗ Χ. & ΥΙΟΣ Α.Ε. ¹	11,18	14,44	5,83	1,99	4,21	7,53
ΟΙΚΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ Α.Ε.Β.Ε. ²	24,69	25,60	18,48	22,36	20,58	22,34
AGELCO Α.Ε.	6,42	2,87	-0,85	4,86	-6,63	1,33
OMNISHOP Α.Ε.	-16,41	-3,00	-21,87	-6,77	7,54	-8,10
ΑΝΔΡΕΑΔΗ ΑΦΟΙ - ARTE Α.Ε. ³	-	4,63	9,87	9,13	6,51	7,54
VEFA S HOUSE Ε.Π.Ε.	4,02	4,40	6,07	6,63	-	5,28
Ομάδα 7	6,69	8,79	3,85	7,15	7,33	6,76

ΜΟΔ: Μέσος Όρος Δεικτών

1. Το 2002 απορρόφησε τις εταιρείες Ελαμύλι ΑΒΕΕ και Ανέλι ΑΕ.

2. Το Νοέμβριο του 2005 απορρόφησε τις εταιρείες Σαραφίδης Αλέξανδρος & Σία Ο.Ε., Καστανάκη Μαρία & Σία Ο.Ε. και Σαραφίδης, Φ. & Σία Ο.Ε. «Παρουσίαση».

3. Ιδρύθηκε το 2002. Η χρήση του 2003 αφορά την περίοδο 6/6/2002-31/12/2003.

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί – ICAP ΑΕ

Π3.39 Δείκτες αποδοτικότητας επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006)						
Επωνυμία	2002	2003	2004	2005	2006	ΜΟΔ
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (%)						
BERSON ΑΦΟΙ Κ. ΣΑΡΑΦΙΔΗ Α.Ε.&Β.Ε.	24,10	33,34	18,78	24,31	23,98	24,90
ΜΠΕΝΡΟΥΜΠΗ Χ. & ΥΙΟΣ Α.Ε. ¹	16,48	17,54	5,29	4,91	4,16	9,68
ΟΙΚΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ Α.Ε.Β.Ε. ²	49,04	48,17	23,50	24,43	22,12	33,45
AGELCO Α.Ε.	3,44	-1,78	26,63	0,24	-15,97	2,51
OMNISHOP Α.Ε.	-	-	-	-	-	-
ΑΝΔΡΕΑΔΗ ΑΦΟΙ - ARTE Α.Ε. ³	-	145,69	246,09	158,80	72,04	155,66
VEFA S HOUSE Ε.Π.Ε.	-23,56	9,92	13,14	3,92	-	0,86
Ομάδα 7	13,90	42,15	55,57	36,10	21,27	33,80
Αποδοτικότητα Απασχολουμένων Κεφαλαίων (%)						
BERSON ΑΦΟΙ Κ. ΣΑΡΑΦΙΔΗ Α.Ε.&Β.Ε.	9,60	12,92	8,72	11,89	11,47	10,92
ΜΠΕΝΡΟΥΜΠΗ Χ. & ΥΙΟΣ Α.Ε. ¹	11,90	11,68	4,08	3,58	2,63	6,77
ΟΙΚΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ Α.Ε.Β.Ε. ²	21,96	16,93	9,81	12,01	11,37	14,41
AGELCO Α.Ε.	1,31	-0,54	10,68	0,11	-6,12	1,09
OMNISHOP Α.Ε.	-25,68	-5,19	-34,12	-12,59	2,83	-14,95
ΑΝΔΡΕΑΔΗ ΑΦΟΙ - ARTE Α.Ε. ³	-	7,79	12,95	8,48	4,45	8,42
VEFA S HOUSE Ε.Π.Ε.	-2,25	1,35	2,13	0,31	-	0,38
Ομάδα 7	2,81	6,42	2,04	3,40	4,44	3,82

ΜΟΔ: Μέσος Όρος Δεικτών

1. Το 2002 απορρόφησε τις εταιρείες Ελαμύλ ΑΒΕΕ και Ανέλ ΑΕ.

2. Το Νοέμβριο του 2005 απορρόφησε τις εταιρείες Σαραφίδης Αλέξανδρος & Σία Ο.Ε., Καστανάκη Μαρία & Σία Ο.Ε. και Σαραφίδης, Φ. & Σία Ο.Ε. «Παρουσίαση».

3. Ιδρύθηκε το 2002. Η χρήση του 2003 αφορά την περίοδο 6/6/2002-31/12/2003.

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί – ICAP ΑΕ

Π3.40 Δείκτες ρευστότητας επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006)						
Επωνυμία	2002	2003	2004	2005	2006	ΜΟΔ
Γενική Ρευστότητα						
BERSON ΑΦΟΙ Κ. ΣΑΡΑΦΙΔΗ Α.Ε.&Β.Ε.	1,49	1,48	1,67	1,73	1,72	1,62
ΜΠΕΝΡΟΥΜΠΗ Χ. & ΥΙΟΣ Α.Ε. ¹	2,55	2,11	2,07	1,91	1,52	2,03
ΟΙΚΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ Α.Ε.Β.Ε. ²	1,10	1,10	1,28	1,61	1,52	1,32
AGELCO Α.Ε.	1,24	1,20	1,32	1,51	1,11	1,28
OMNISHOP Α.Ε.	0,69	0,63	0,43	0,50	0,64	0,58
ΑΝΔΡΕΑΔΗ ΑΦΟΙ - ARTE Α.Ε. ³	-	0,99	1,01	1,02	1,04	1,02
VEFA S HOUSE Ε.Π.Ε.	1,02	0,85	1,02	0,99	-	0,97
Ομάδα 7	1,35	1,19	1,26	1,33	1,26	1,28
Ειδική Ρευστότητα						
BERSON ΑΦΟΙ Κ. ΣΑΡΑΦΙΔΗ Α.Ε.&Β.Ε.	1,07	1,01	1,18	1,23	1,24	1,15
ΜΠΕΝΡΟΥΜΠΗ Χ. & ΥΙΟΣ Α.Ε. ¹	1,81	1,56	1,33	1,22	1,07	1,40
ΟΙΚΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ Α.Ε.Β.Ε. ²	0,69	0,68	0,75	0,95	0,92	0,80
AGELCO Α.Ε.	0,78	0,84	0,91	1,16	0,73	0,88
OMNISHOP Α.Ε.	0,39	0,39	0,21	0,31	0,43	0,35
ΑΝΔΡΕΑΔΗ ΑΦΟΙ - ARTE Α.Ε. ³	-	0,99	1,01	1,02	1,04	1,02
VEFA S HOUSE Ε.Π.Ε.	0,66	0,54	0,69	0,84	-	0,68
Ομάδα 7	0,90	0,86	0,87	0,96	0,90	0,90
Ταμειακή Ρευστότητα						
BERSON ΑΦΟΙ Κ. ΣΑΡΑΦΙΔΗ Α.Ε.&Β.Ε.	0,04	0,04	0,07	0,07	0,08	0,06
ΜΠΕΝΡΟΥΜΠΗ Χ. & ΥΙΟΣ Α.Ε. ¹	0,53	0,46	0,25	0,06	0,23	0,31
ΟΙΚΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ Α.Ε.Β.Ε. ²	0,10	0,10	0,08	0,08	0,11	0,09
AGELCO Α.Ε.	0,02	0,02	0,12	0,04	0,04	0,05
OMNISHOP Α.Ε.	0,07	0,11	0,05	0,03	0,03	0,06
ΑΝΔΡΕΑΔΗ ΑΦΟΙ - ARTE Α.Ε. ³	-	0,0009	0,02	0,04	0,06	0,03
VEFA S HOUSE Ε.Π.Ε.	0,01	0,04	0,02	0,04	-	0,03
Ομάδα 7	0,13	0,11	0,09	0,05	0,09	0,09
Κεφάλαιο Κίνησης						
BERSON ΑΦΟΙ Κ. ΣΑΡΑΦΙΔΗ Α.Ε.&Β.Ε.	6.769.130	7.782.065	8.839.973	9.788.663	10.866.374	8.809.241
ΜΠΕΝΡΟΥΜΠΗ Χ. & ΥΙΟΣ Α.Ε. ¹	13.080.289	13.129.750	11.108.155	11.662.982	10.573.246	11.910.884
ΟΙΚΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ Α.Ε.Β.Ε. ²	1.089.921	1.282.783	3.171.439	5.623.269	5.626.833	3.358.849
AGELCO Α.Ε.	3.269.518	3.499.829	5.017.406	8.107.204	2.185.405	4.415.872
OMNISHOP Α.Ε.	-766.851	-991.795	-1.710.063	-2.086.318	-2.020.605	-1.515.126
ΑΝΔΡΕΑΔΗ ΑΦΟΙ - ARTE Α.Ε. ³	-	-10.331	10.517	29.259	44.732	18.544
VEFA S HOUSE Ε.Π.Ε.	26.894	-196.538	20.526	-21.782	-	-42.725
Ομάδα 7	3.911.484	3.499.395	3.779.708	4.729.040	4.545.998	4.093.125
ΜΟΔ: Μέσος Όρος Δεικτών 1. Το 2002 απορρόφησε τις εταιρείες Ελαμύλ ΑΒΕΕ και Ανέλ ΑΕ. 2. Το Νοέμβριο του 2005 απορρόφησε τις εταιρείες Σαραφίδης Αλέξανδρος & Σία Ο.Ε., Καστανάκη Μαρία & Σία Ο.Ε. και Σαραφίδης, Φ. & Σία Ο.Ε. «Παρουσίαση». 3. Ιδρύθηκε το 2002. Η χρήση του 2003 αφορά την περίοδο 6/6/2002-31/12/2003.						
Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί – ICAP ΑΕ						

Π3.41 Δείκτες χρηματοοικονομικής διάρθρωσης επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006)						
Επωνυμία	2002	2003	2004	2005	2006	ΜΟΔ
Σχέση Ξένων προς ίδια Κεφάλαια						
BERSON ΑΦΟΙ Κ. ΣΑΡΑΦΙΔΗ Α.Ε.&Β.Ε.	1,51	1,58	1,15	1,05	1,09	1,28
ΜΠΕΝΡΟΥΜΠΗ Χ. & ΥΙΟΣ Α.Ε. ¹	0,38	0,50	0,30	0,37	0,59	0,43
ΟΙΚΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ Α.Ε.Β.Ε. ²	1,23	1,85	1,39	1,03	0,95	1,29
AGELCO Α.Ε.	1,63	2,29	1,49	1,12	1,61	1,63
OMNISHOP Α.Ε.	-	-	-	-	-	-
ΑΝΔΡΕΑΔΗ ΑΦΟΙ - ARTE Α.Ε. ³	-	17,69	18,00	17,73	15,19	17,15
VEFA S HOUSE Ε.Π.Ε.	9,46	6,32	5,18	11,66	-	8,15
Ομάδα 7	2,84	5,04	4,59	5,49	3,88	4,37
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών						
BERSON ΑΦΟΙ Κ. ΣΑΡΑΦΙΔΗ Α.Ε.&Β.Ε.	10,20	16,37	11,39	17,78	20,04	15,16
ΜΠΕΝΡΟΥΜΠΗ Χ. & ΥΙΟΣ Α.Ε. ¹	17,91	18,93	4,26	-	-	13,70
ΟΙΚΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ Α.Ε.Β.Ε. ²	37,04	48,62	9,03	12,33	13,93	24,19
AGELCO Α.Ε.	1,34	0,84	3,54	1,03	-	1,69
OMNISHOP Α.Ε.	-	-	-	-	2,47	2,47
ΑΝΔΡΕΑΔΗ ΑΦΟΙ - ARTE Α.Ε. ³	-	23,41	9,96	3,83	2,10	9,82
VEFA S HOUSE Ε.Π.Ε.	0,44	1,32	1,37	1,07	-	1,05
Ομάδα 7	13,39	18,25	6,59	7,21	9,64	11,01
Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός προς Ίδια Κεφάλαια						
BERSON ΑΦΟΙ Κ. ΣΑΡΑΦΙΔΗ Α.Ε.&Β.Ε.	58,50	52,59	47,03	30,73	35,47	44,86
ΜΠΕΝΡΟΥΜΠΗ Χ. & ΥΙΟΣ Α.Ε. ¹	8,90	25,93	5,03	20,48	40,73	20,21
ΟΙΚΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ Α.Ε.Β.Ε. ²	24,06	17,59	19,01	-	4,59	16,31
AGELCO Α.Ε.	83,73	110,96	72,81	58,92	77,51	80,79
OMNISHOP Α.Ε.	-	-	-	-	-	-
ΑΝΔΡΕΑΔΗ ΑΦΟΙ - ARTE Α.Ε. ³	-	-	487,77	-	-	487,77
VEFA S HOUSE Ε.Π.Ε.	389,83	308,73	358,78	-	-	352,45
Ομάδα 7	113,01	103,16	165,07	36,71	39,57	91,50
ΜΟΔ: Μέσος Όρος Δεικτών 1. Το 2002 απορρόφησε τις εταιρείες Ελαμύλ ΑΒΕΕ και Ανέλ ΑΕ. 2. Το Νοέμβριο του 2005 απορρόφησε τις εταιρείες Σαραφίδης Αλέξανδρος & Σία Ο.Ε., Καστανάκη Μαρία & Σία Ο.Ε. και Σαραφίδης, Φ. & Σία Ο.Ε. «Παρουσίαση». 3. Ιδρύθηκε το 2002. Η χρήση του 2003 αφορά την περίοδο 6/6/2002-31/12/2003.						
Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί – ICAP ΑΕ						

Π3.42 Δείκτες δραστηριότητας επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2002-2006)						
Επωνυμία	2002	2003	2004	2005	2006	ΜΟΔ
Μέσος όρος Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων						
BERSON ΑΦΟΙ Κ. ΣΑΡΑΦΙΔΗ Α.Ε.&Β.Ε.	165	167	156	162	170	164
ΜΠΕΝΡΟΥΜΠΗ Χ. & ΥΙΟΣ Α.Ε. ¹	164	171	132	122	180	154
ΟΙΚΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ Α.Ε.Β.Ε. ²	103	109	108	115	119	111
AGELCO Α.Ε.	177	277	237	348	290	266
OMNISHOP Α.Ε.	147	126	90	164	217	149
ΑΝΔΡΕΑΔΗ ΑΦΟΙ - ARTE Α.Ε. ³	-	170	215	241	224	213
VEFA S HOUSE Ε.Π.Ε.	182	141	145	313	-	195
Ομάδα 7	156	166	155	209	200	177
Μέσος όρος Προθεσμίας Εξόφλησης Προμηθευτών						
BERSON ΑΦΟΙ Κ. ΣΑΡΑΦΙΔΗ Α.Ε.&Β.Ε.	121	137	105	118	123	121
ΜΠΕΝΡΟΥΜΠΗ Χ. & ΥΙΟΣ Α.Ε. ¹	45	37	25	33	55	39
ΟΙΚΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ Α.Ε.Β.Ε. ²	119	140	151	125	151	137
AGELCO Α.Ε.	178	271	276	264	337	265
OMNISHOP Α.Ε.	541	586	-	-	-	564
ΑΝΔΡΕΑΔΗ ΑΦΟΙ - ARTE Α.Ε. ³	-	200	146	157	142	162
VEFA S HOUSE Ε.Π.Ε.	225	196	77	275	-	193
Ομάδα 7	205	224	130	162	162	176
Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Αποθεμάτων						
BERSON ΑΦΟΙ Κ. ΣΑΡΑΦΙΔΗ Α.Ε.&Β.Ε.	112	141	116	120	122	122
ΜΠΕΝΡΟΥΜΠΗ Χ. & ΥΙΟΣ Α.Ε. ¹	149	140	149	110	154	140
ΟΙΚΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ Α.Ε.Β.Ε. ²	151	166	175	188	191	174
AGELCO Α.Ε.	245	293	258	246	319	272
OMNISHOP Α.Ε.	216	183	220	214	202	207
ΑΝΔΡΕΑΔΗ ΑΦΟΙ - ARTE Α.Ε. ³	-	-	-	-	-	-
VEFA S HOUSE Ε.Π.Ε.	158	145	114	98	-	129
Ομάδα 7	172	178	172	163	198	176
Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Απασχολούμενων Κεφαλαίων						
BERSON ΑΦΟΙ Κ. ΣΑΡΑΦΙΔΗ Α.Ε.&Β.Ε.	1,34	1,26	1,34	1,29	1,28	1,30
ΜΠΕΝΡΟΥΜΠΗ Χ. & ΥΙΟΣ Α.Ε. ¹	0,76	0,75	0,55	0,76	0,57	0,68
ΟΙΚΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ Α.Ε.Β.Ε. ²	1,12	0,80	0,81	0,83	0,83	0,88
AGELCO Α.Ε.	0,89	0,65	0,67	0,57	0,49	0,65
OMNISHOP Α.Ε.	0,99	1,06	1,16	1,00	0,93	1,03
ΑΝΔΡΕΑΔΗ ΑΦΟΙ - ARTE Α.Ε. ³	-	2,01	1,59	1,41	1,50	1,63
VEFA S HOUSE Ε.Π.Ε.	1,16	1,10	1,41	0,86	-	1,13
Ομάδα 7	1,05	1,09	1,07	0,96	0,93	1,02
ΜΟΔ: Μέσος Όρος Δεικτών						
1. Το 2002 απορρόφησε τις εταιρείες Ελαμύλ ΑΒΕΕ και Ανέλ ΑΕ.						
2. Το Νοέμβριο του 2005 απορρόφησε τις εταιρείες Σαραφίδης Αλέξανδρος & Σία Ο.Ε., Καστανάκη Μαρία & Σία Ο.Ε. και Σαραφίδης, Φ. & Σία Ο.Ε. «Παρουσίαση».						
3. Ιδρύθηκε το 2002. Η χρήση του 2003 αφορά την περίοδο 6/6/2002-31/12/2003.						
Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί – ICAP ΑΕ						

Π3.43 Ομαδοποιημένος ισολογισμός επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2005-2006)				
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ	2005	2006	Διαφορά	Ποσοστό
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	54.132.688	60.629.166	6.496.478	12,00
ΓΗΠΕΔΑ ΟΙΚΟΠΕΔΑ	19.811.812	19.811.812	0	0,00
ΚΤΙΡΙΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	44.736.761	46.035.671	1.298.910	2,90
ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	471.313	490.216	18.903	4,01
ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝΗΤ. ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.	7.784.501	9.948.405	2.163.904	27,80
ΜΕΙΟΝ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	23.476.657	27.111.824	3.635.167	15,48
ΑΠΟΣΒ.ΚΤΙΡΙΩΝ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	18.792.169	21.236.587	2.444.418	13,01
ΑΠΟΣΒ.ΜΗΧΑΝΟΛΟΓ.ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	329.573	353.005	23.432	7,11
ΑΠΟΣΒ.ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.-ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝ.	4.354.914	5.522.233	1.167.319	26,80
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	1.742.741	6.735.366	4.992.625	286,48
ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	3.062.212	4.719.521	1.657.309	54,12
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	28.016.996	31.549.972	3.532.976	12,61
ΕΤΟΙΜΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	27.481.776	30.922.399	3.440.623	12,52
ΗΜΙΚΑΤΕΡΓ.ΠΡΟΙΟΝΤΑ	0	0	0	-
ΥΛΕΣ ΥΛΙΚΑ	535.220	627.573	92.353	17,26
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	58.716.660	64.439.606	5.722.946	9,75
ΑΠΑΙΤ.ΠΕΛΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜ.ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	55.704.603	59.242.357	3.537.754	6,35
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	68.000	4.245.859	4.177.859	-
ΛΟΙΠΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	2.944.056	951.390	-1.992.666	-67,68
ΤΑΜΕΙΟ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ	3.226.417	3.772.615	546.198	16,93
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	144.092.759	160.391.359	16.298.600	11,31
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	79.061.544	79.931.464	869.920	1,10
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	26.405.200	27.151.450	746.250	2,83
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	58.690.427	57.342.477	-1.347.950	-2,30
ΑΔΙΑΝ.ΚΕΡΔΗ ΣΥΣΣ. ΖΗΜΙΕΣ	-6.034.083	-4.562.463	1.471.620	24,39
ΜΕΣΟ.& ΜΑΚΡΟ. ΥΠΟΧ.& ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	8.196.204	7.973.686	-222.518	-2,71
ΜΕΣΟΜΑΚΡ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	7.025.690	6.703.499	-322.191	-4,59
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	1.170.514	1.270.188	99.674	8,52
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	56.835.014	72.486.208	15.651.194	27,54
ΟΦΕΙΛΕΣ ΣΕ ΤΡΑΠ ΔΟΣΕΙΣ ΜΑΚΡ.ΔΑΝΕΙΩΝ	21.716.406	32.961.019	11.244.613	51,78
ΓΡΑΜ.ΠΛΗΡΩΤ ΠΡΟΜΗΘ. ΠΙΣΤΩΤ.	23.258.476	28.338.033	5.079.557	21,84
ΜΕΡΙΣΜ.ΠΛΗΡ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗ	2.371.087	2.690.643	319.556	13,48
ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	9.489.043	8.496.512	-992.531	-10,46
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	144.092.759	160.391.359	16.298.600	11,31
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ)	121.334.475	120.179.631	-1.154.844	-0,95
ΜΕΙΟΝ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	72.773.133	67.853.107	-4.920.026	-6,76
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	48.561.342	52.326.523	3.765.181	7,75
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤ.ΕΣΟΔΑ	5.051.340	4.532.756	-518.584	-10,27
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	1.826.175	1.714.015	-112.160	-6,14
ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	43.876.770	49.514.023	5.637.253	12,85
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	7.909.740	5.631.241	-2.278.499	-28,81
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΣΟΔΑ	1.681.685	1.987.321	305.636	18,17
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	1.104.042	885.551	-218.491	-19,79
ΑΠΟΣΒ.ΕΚΤΟΣ ΚΟΣΤ.ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	0	0	0	-
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	3.457.328	4.220.507	763.179	22,07
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ	3.457.328	4.220.507	763.179	22,07
ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	8.487.383	6.733.014	-1.754.369	-20,67
ΕΒΙΤΔΑ	13.193.243	11.565.763	-1.627.480	-12,34
ΚΑΘΑΡΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ	1.263.581	2.036.084	772.503	61,14
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	1.875.386	1.333.850	-541.536	-28,88

Π3.43 (συνέχεια)				
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ	2005	2006	Διαφορά	Ποσοστό
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	10,74	8,42		
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧΟΛ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	5,89	4,20		
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	40,02	43,54		
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	6,52	4,69		
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	7,00	5,60		
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΕΒΙΤΔΑ	10,87	9,62		
ΣΧΕΣΗ ΞΕΝΩΝ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	0,82	1,01		
ΚΑΛΥΨΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	5,65	4,93		
ΒΡΑΧ. ΤΡΑΠΕΖ. ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛ.	27,47	41,24		
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	1,58	1,38		
ΕΙΔΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	1,09	0,94		
ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,06	0,11		
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ	33.125.059	27.275.985		
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	168	180		
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ	117	152		
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	141	170		
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	0,84	0,75		
ΔΕΙΓΜΑ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ	6	6		
Αξία σε €				

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί – ICAP ΑΕ

Π3.44 Ομαδοποιημένος ισολογισμός κερδοφόρων επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2005-2006)				
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ	2005	2006	Διαφορά	Ποσοστό
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	53.764.075	49.222.626	-4.541.449	-8,45
ΓΗΠΕΔΑ ΟΙΚΟΠΕΔΑ	19.811.812	19.811.812	0	0,00
ΚΤΙΡΙΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	43.953.553	39.481.125	-4.472.428	-10,18
ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	461.540	490.216	28.676	6,21
ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝΗΤ. ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.	7.784.501	4.435.727	-3.348.774	-43,02
ΜΕΙΟΝ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	23.009.621	21.950.506	-1.059.115	-4,60
ΑΠΟΣΒ.ΚΤΙΡΙΩΝ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	18.334.496	18.468.429	133.933	0,73
ΑΠΟΣΒ.ΜΗΧΑΝΟΛΟΓ.ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	320.210	353.005	32.795	10,24
ΑΠΟΣΒ.ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.-ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝ.	4.354.914	3.129.073	-1.225.841	-28,15
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	1.700.074	2.235.632	535.558	31,50
ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	3.062.212	4.718.621	1.656.409	54,09
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	27.196.550	24.096.607	-3.099.943	-11,40
ΕΤΟΙΜΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	26.661.330	24.096.607	-2.564.723	-9,62
ΗΜΙΚΑΤΕΡΓ.ΠΡΟΙΟΝΤΑ	0	0	0	-
ΥΛΕΣ ΥΛΙΚΑ	535.220	0	-535.220	-100,00
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	57.560.798	51.024.368	-6.536.430	-11,36
ΑΠΑΙΤ.ΠΕΛΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜ.ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	54.589.716	46.391.664	-8.198.052	-15,02
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	68.000	4.245.859	4.177.859	-
ΛΟΙΠΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	2.903.081	386.845	-2.516.236	-86,67
ΤΑΜΕΙΟ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ	3.094.727	2.934.691	-160.036	-5,17
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	141.616.148	127.278.292	-14.337.856	-10,12
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	80.784.852	67.241.487	-13.543.365	-16,76
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	25.352.200	11.851.770	-13.500.430	-53,25
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	58.689.488	55.884.342	-2.805.146	-4,78
ΑΔΙΑΝ.ΚΕΡΔΗ ΣΥΣΣ. ΖΗΜΙΕΣ	-3.256.836	-494.625	2.762.211	84,81
ΜΕΣΟ.& ΜΑΚΡΟ. ΥΠΟΧ.& ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	8.190.601	7.071.718	-1.118.883	-13,66
ΜΕΣΟΜΑΚΡ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	7.025.690	5.801.531	-1.224.159	-17,42
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	1.164.911	1.270.188	105.277	9,04
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	52.640.698	52.965.086	324.388	0,62
ΟΦΕΙΛΕΣ ΣΕ ΤΡΑΠ ΔΟΣΕΙΣ ΜΑΚΡ.ΔΑΝΕΙΩΝ	21.016.406	23.125.465	2.109.059	10,04
ΓΡΑΜ.ΠΛΗΡΩΤ ΠΡΟΜΗΘ. ΠΙΣΤΩΤΕΣ	19.842.777	20.461.924	619.147	3,12
ΜΕΡΙΣΜ.ΠΛΗΡ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗ	2.371.087	2.690.643	319.556	13,48
ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	9.410.427	6.687.054	-2.723.373	-28,94
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	141.616.148	127.278.292	-14.337.856	-10,12
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ)	118.852.749	103.993.203	-14.859.546	-12,50
ΜΕΙΟΝ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	71.376.676	59.320.235	-12.056.441	-16,89
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	47.476.074	44.672.967	-2.803.107	-5,90
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤ.ΕΣΟΔΑ	4.956.984	4.139.241	-817.743	-16,50
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	1.788.638	582.256	-1.206.382	-67,45
ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	42.422.934	39.167.022	-3.255.912	-7,67
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	8.221.488	9.062.930	841.442	10,23
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΣΟΔΑ	1.681.651	261.903	-1.419.748	-84,43
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	1.104.042	565.522	-538.520	-48,78
ΑΠΟΣΒ.ΕΚΤΟΣ ΚΟΣΤ.ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	0	0	0	-
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	3.351.113	2.994.508	-356.605	-10,64
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ	3.351.113	2.994.508	-356.605	-10,64
ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	8.799.097	8.759.314	-39.783	-0,45
ΕΒΙΤΔΑ	13.361.239	12.639.694	-721.545	-5,40
ΚΑΘΑΡΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ	1.263.581	2.036.084	772.503	61,14
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	1.875.386	1.333.850	-541.536	-28,88

Π3.44 (συνέχεια)				
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ	2005	2006	Διαφορά	Ποσοστό
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	10,89	13,03		
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧΟΛ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	6,21	6,88		
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	39,95	42,96		
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	6,92	8,71		
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	7,40	8,42		
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΕΒΙΤΔΑ	11,24	12,15		
ΣΧΕΣΗ ΞΕΝΩΝ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	0,75	0,89		
ΚΑΛΥΨΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	5,92	16,04		
ΒΡΑΧ. ΤΡΑΠΕΖ. ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛ.	26,02	34,39		
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	1,67	1,47		
ΕΙΔΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	1,15	1,02		
ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,06	0,14		
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ	35.211.377	25.090.580		
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	168	163		
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ	101	126		
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	139	148		
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	0,84	0,82		
ΔΕΙΓΜΑ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ	5	5		
Αξία σε €				

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί – ICAP ΑΕ

Π3.45 Ομαδοποιημένος ισολογισμός ζημιολογίων επιχειρήσεων χονδρικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης (2005-2006)				
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ	2005	2006	Διαφορά	Ποσοστό
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	368.613	11.406.540	11.037.927	-
ΓΗΠΕΔΑ ΟΙΚΟΠΕΔΑ	0	0	0	-
ΚΤΙΡΙΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	783.208	6.554.546	5.771.338	736,88
ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	9.773	0	-9.773	-100,00
ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝΗΤ. ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.	0	5.512.678	5.512.678	-
ΜΕΙΟΝ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	467.036	5.161.318	4.694.282	-
ΑΠΟΣΒ.ΚΤΙΡΙΩΝ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	457.673	2.768.158	2.310.485	504,83
ΑΠΟΣΒ.ΜΗΧΑΝΟΛΟΓ.ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	9.363	0	-9.363	-100,00
ΑΠΟΣΒ.ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.-ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝ.	0	2.393.160	2.393.160	-
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	42.667	4.499.734	4.457.067	-
ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	0	900	900	-
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	820.446	7.453.365	6.632.919	808,45
ΕΤΟΙΜΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	820.446	6.825.792	6.005.346	731,96
ΗΜΙΚΑΤΕΡΓ.ΠΡΟΙΟΝΤΑ	0	0	0	-
ΥΛΕΣ ΥΛΙΚΑ	0	627.573	627.573	-
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	1.155.862	13.415.238	12.259.376	-
ΑΠΑΙΤ.ΠΕΛΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜ.ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	1.114.887	12.850.693	11.735.806	-
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	0	0	0	-
ΛΟΙΠΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	40.975	564.545	523.570	-
ΤΑΜΕΙΟ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ	131.690	837.924	706.234	536,29
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	2.476.611	33.113.067	30.636.456	-
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	-1.723.308	12.689.977	14.413.285	836,37
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	1.053.000	15.299.680	14.246.680	-
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	939	1.458.135	1.457.196	-
ΑΔΙΑΝ.ΚΕΡΔΗ ΣΥΣΣ. ΖΗΜΙΕΣ	-2.777.247	-4.067.838	-1.290.591	-46,47
ΜΕΣΟ.& ΜΑΚΡΟ. ΥΠΟΧ.& ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	5.603	901.968	896.365	-
ΜΕΣΟΜΑΚΡ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	0	901.968	901.968	-
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	5.603	0	-5.603	-100,00
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	4.194.316	19.521.122	15.326.806	365,42
ΟΦΕΙΛΕΣ ΣΕ ΤΡΑΠ ΔΟΣΕΙΣ ΜΑΚΡ.ΔΑΝΕΙΩΝ	700.000	9.835.554	9.135.554	-
ΓΡΑΜ.ΠΛΗΡΩΤ ΠΡΟΜΗΘ. ΠΙΣΤΩΤ.	3.415.699	7.876.109	4.460.410	130,59
ΜΕΡΙΣΜ.ΠΛΗΡ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗ	0	0	0	-
ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	78.616	1.809.458	1.730.842	-
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	2.476.611	33.113.067	30.636.456	-
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ)	2.481.726	16.186.428	13.704.702	552,22
ΜΕΙΟΝ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	1.396.457	8.532.872	7.136.415	511,04
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	1.085.268	7.653.556	6.568.288	605,22
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤ.ΕΣΟΔΑ	94.356	393.515	299.159	317,05
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	37.537	1.131.759	1.094.222	-
ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	1.453.836	10.347.001	8.893.165	611,70
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	-311.748	-3.431.689	-3.119.941	-
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΣΟΔΑ	34	1.725.418	1.725.384	-
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	0	320.029	320.029	-
ΑΠΟΣΒ.ΕΚΤΟΣ ΚΟΣΤ.ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	0	0	0	-
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	106.215	1.225.999	1.119.784	-
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ	106.215	1.225.999	1.119.784	-
ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	-311.714	-2.026.300	-1.714.586	-550,05
ΕΒΙΤΔΑ	-167.996	-1.073.931	-905.935	-539,26
ΚΑΘΑΡΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ	0	0	0	-
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	0	0	0	-

Π3.45 (συνέχεια)				
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ	2005	2006	Διαφορά	Ποσοστό
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	-	-15,97		
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧΟΛ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	-12,59	-6,12		
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	43,73	47,28		
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	-12,56	-21,20		
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	-12,56	-12,52		
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΕΒΙΤΔΑ	-6,77	-6,63		
ΣΧΕΣΗ ΞΕΝΩΝ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	-	1,61		
ΚΑΛΥΨΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	-	-		
ΒΡΑΧ. ΤΡΑΠΕΖ. ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛ.	-	77,51		
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,50	1,11		
ΕΙΔΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,31	0,73		
ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,03	0,04		
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ	-2.086.318	2.185.405		
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	164	290		
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ	-	337		
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	214	319		
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	1,00	0,49		
ΔΕΙΓΜΑ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ	1	1		
Αξία σε €				

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί – ICAP ΑΕ

4. Η ΑΓΟΡΑ ΤΩΝ ΑΛΥΣΙΔΩΝ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ ΟΙΚΙΑΚΩΝ ΧΡΗΣΤΙΚΩΝ ΕΙΔΩΝ

Μετά την ανάλυση των βασικών χαρακτηριστικών της ζήτησης και την παρουσίαση ορισμένων εκ των κυριότερων επιχειρήσεων που εκμεταλλεύονται αλυσίδες καταστημάτων χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης, η παρούσα ενότητα εστιάζεται στην παρουσίαση της συνολικής εικόνας της αγοράς των αλυσίδων.

Συγκεκριμένα, στο παρόν κεφάλαιο εξετάζεται η εξέλιξη της εγχώριας λιανικής αγοράς που πραγματοποιείται μέσω των αλυσίδων καταστημάτων οικιακών χρηστικών ειδών, για το χρονικό διάστημα 1997-2007. Οι εκτιμήσεις αφορούν αλυσίδες με τρία (3) τουλάχιστον καταστήματα λιανικής, ενώ περιλαμβάνονται και τα καταστήματα που λειτουργούν βάσει του θεσμού της δικαιόχρησης του εμπορικού σήματος (franchising). Τέλος, δεν περιλαμβάνονται πωλήσεις χονδρικής, ανεξάρτητα από το αν αφορούν πωλήσεις προς δικαιοδόχους εταιρείες, προς επαγγελματίες και προς επιχειρήσεις.

4.1 Μέγεθος Εγχώριας Αγοράς Αλυσίδων Καταστημάτων Οικιακών Χρηστικών Ειδών

Στο πίνακα 4.1 παρουσιάζεται η εξέλιξη του μεγέθους της εγχώριας λιανικής αγοράς μέσω αλυσίδων καταστημάτων χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης για την περίοδο 1997-2007. Σύμφωνα με τα στοιχεία του πίνακα, οι συνολικές λιανικές πωλήσεις, μέσω των εξεταζόμενων αλυσίδων, παρουσίασαν ανοδική πορεία σε όλη τη διάρκεια της περιόδου 1997-2007, με μέσο ετήσιο ρυθμό αύξησης 14,6%. Το 2007 η εξεταζόμενη αγορά εκτιμάται σε €425 εκ. παρουσιάζοντας αύξηση 10,1% σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

Πίνακας 4.1 Μέγεθος λιανικής αγοράς μέσω αλυσίδων καταστημάτων χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης		
Έτος	Μέγεθος Αγοράς (σε εκ. €)	Ποσοστιαία Μεταβολή (%)
1997	108,6	-
1998	117,4	8,1%
1999	132,0	12,4%
2000	147,0	11,4%
2001	164,3	11,8%
2002	195,0	18,7%
2003	237,0	21,5%
2004	291,0	22,8%
2005	345,0	18,6%
2006	386,0	11,9%
2007	425,0	10,1%

Πηγή: Εκτιμήσεις Αγοράς-ICAP ΑΕ

Σημειώνεται ότι τα συγκεκριμένα μεγέθη αφορούν τις πωλήσεις που πραγματοποιούνται αποκλειστικά μέσω των αλυσίδων και δεν αντικατοπτρίζουν μεταβολές στο συνολικό λιανικό εμπόριο των χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης, στο οποίο δραστηριοποιούνται πολλές επιχειρήσεις μεταξύ των οποίων μεμονωμένα καταστήματα, σουπερ μάρκετ κ.α. Παράλληλα, τα

συγκεκριμένα μεγέθη προέρχονται από τις συνολικές πωλήσεις που πραγματοποιούν οι εξεταζόμενες αλυσίδες καταστημάτων, περιλαμβανομένου του κύκλου εργασιών από την εμπορία συναφών ειδών. Η κατανομή των πωλήσεων μεταξύ διαφορετικών κατηγοριών προϊόντων παρουσιάζει σημαντικές διαφοροποιήσεις μεταξύ των επιμέρους αλυσίδων. Ο διαχωρισμός των επιμέρους κατηγοριών των οικιακών ειδών δεν είναι ευχερής, καθώς πολλές αλυσίδες δεν τηρούν αναλυτικά στοιχεία πωλήσεων ανά κατηγορία προϊόντων.

Η ανοδική πορεία της εξεταζόμενης αγοράς οφείλεται σε μεγάλο βαθμό στη βαθμιαία συρρίκνωση του μεριδίου των μεμονωμένων καταστημάτων υπέρ των οργανωμένων αλυσίδων. Η τάση αυτή συνδέεται με την επέκταση του δικτύου καταστημάτων των αλυσίδων και την δημιουργία νέων σημείων πώλησης, κυρίως μέσω του συστήματος της δικαιόχρησης του εμπορικού σήματος, ενώ έγινε περισσότερο εμφανής στην αγορά της επαρχίας, όπου οι αλυσίδες είχαν μειωμένη παρουσία μέχρι τα μέσα της δεκαετίας του '90. Σημειώνεται ότι οι αλυσίδες έχουν σχέδια για ακόμα μεγαλύτερη επέκταση των δικτύων καταστημάτων τους προς τις επαρχιακές πόλεις, λόγω της ανόδου του βιοτικού επιπέδου του ντόπιου πληθυσμού, αλλά και του κορεσμού που έχει επέλθει σε αρκετά «εμπορικά» σημεία της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης, από την παρουσία πολλών διαφορετικών καταστημάτων οικιακών χρηστικών ειδών.

Παρόλα αυτά, την τελευταία διετία οι ρυθμοί ανάπτυξης της εξεταζόμενης αγοράς έχουν παρουσιάσει πτώση. Το γεγονός αυτό οφείλεται αφενός στον «κορεσμό» των αστικών περιοχών από την πληθώρα των καταστημάτων και στη μείωση της αγοραστικής δύναμης μεγάλου μέρους των νοικοκυριών της χώρας λόγω της ανόδου των τιμών που παρατηρείται τα τελευταία χρόνια, αφετέρου δε στην απορρόφηση όλο και μεγαλύτερου μέρους των πωλήσεων χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης από τα σούπερ μάρκετ, τα μεγάλα πολυκαταστήματα οικιακού εξοπλισμού και κάποιες μεγάλες αλυσίδες παιχνιδιών.

4.2 Βαθμός Συγκέντρωσης στο Κλάδο & Μερίδια Αγοράς Αλυσίδων Καταστημάτων Οικιακών Χρηστικών Ειδών

Στη συνέχεια στον πίνακα 4.2 παρουσιάζονται τα μερίδια που εκτιμάται ότι κατέλαβαν ορισμένες από τις σημαντικότερες αλυσίδες του κλάδου στο σύνολο της αγοράς λιανικής για το 2007, έτσι όπως αυτή εκτιμάται στον πίνακα 4.1. Επισημαίνεται ότι, στο μερίδιο αγοράς κάθε αλυσίδας συνυπολογίζονται οι πωλήσεις των καταστημάτων που λειτουργούν μέσω του θεσμού της δικαιόχρησης (franchising). Επιπλέον, έχουν ληφθεί υπόψη οι συνολικές τους πωλήσεις, οι οποίες προέρχονται τόσο από το εμπόριο χρηστικών ειδών, όσο και άλλων συναφών προϊόντων, το ποσοστό συμμετοχής των οποίων παρουσιάζει σημαντική διαφοροποίηση από αλυσίδα σε αλυσίδα.

Το μερίδιο αγοράς που κατέλαβαν από κοινού δύο από τις μεγαλύτερες αλυσίδες, «Cook Shop» και «Παρουσίαση», εκτιμάται ότι ήταν της τάξης του 48% το 2007. Οι συγκεκριμένες αλυσίδες ανήκουν στον Όμιλο Σαραφίδη και την περίοδο εκπόνησης της παρούσας μελέτης διέθεταν από κοινού 120 σημεία πώλησης. Η αλυσίδα «Studio Kosta Boda Illum» κατέλαβε μερίδιο 12%-12,5% το ίδιο έτος. Ακολούθησαν οι αλυσίδες «Ανδρεάδης Homestores» και «Nikko Market», με μερίδια της τάξης του 4,5% και 4% αντίστοιχα. Σημειώνεται επίσης ότι οι αλυσίδες που ανήκουν στον όμιλο Ανδρεάδη, δηλαδή η αλυσίδα «Ανδρεάδης Homestores» και «Sotrek» κατέλαβαν από κοινού μερίδιο της τάξης του 5,5%-6%.

Πίνακας 4.2 Μερίδια Αγοράς (2007)	
Αλυσίδα	Μερίδιο
«Cook Shop» & «Παρουσίαση»	48,0%
«Studio Kosta Boda Illum»	12,0%-12,5%
«Ανδρεάδης Homestores»	4,5%
«Nikko Market»	4,0%
«Christofle»	2,5%-3,0%
«Octopus»	2,0%-2,5%
«www.home.com»	2,0%-2,5%
«Διάφανο»	2,0%-2,5%

Πηγή: Εκτιμήσεις Αγοράς-ICAP AE

Για να εξεταστεί η ένταση του ανταγωνισμού που επικρατεί στο κλάδο εκτιμήθηκαν οι συντελεστές συγκέντρωσης για τις τρεις, τις πέντε και τις δέκα μεγαλύτερες επιχειρήσεις / αλυσίδες.

Σημειώνεται ότι, ο συντελεστής συγκέντρωσης για η επιχειρήσεις/αλυσίδες δίνεται από τον εξής λόγο:

$$CR_n = \frac{\text{Πωλήσεις } n \text{ Μεγαλύτερων}}{\text{Σύνολο Πωλήσεων}} * 100$$

όπου ο αριθμητής είναι το άθροισμα των πωλήσεων των n μεγαλύτερων εταιρειών/αλυσίδων και ο παρανομαστής το συνολικό μέγεθος της συγκεκριμένης αγοράς. Τα αποτελέσματα παρουσιάζονται στο πίνακα 4.3 που ακολουθεί:

Πίνακας 4.3 Δείκτης συγκέντρωσης	
n	CRn
n=3	60%-60,5%
n=5	68,5%-69,0%
n=10	78,5%-81,0%

Πηγή: ICAP AE

Από τους δείκτες προκύπτει ότι ο βαθμός συγκέντρωσης είναι ιδιαίτερα υψηλός, καθώς τρεις και πέντε επιχειρήσεις καλύπτουν αντίστοιχα το 60%-60,5% και το 68,5%-69% της συνολικής αγοράς για το 2006.

4.3 Μέσος Όρος Πωλήσεων ανά Κατάστημα

Ο πίνακας 4.4 παρουσιάζει το μέσο όρο πωλήσεων ανά κατάστημα για το 2007 ορισμένων από τις κυριότερες αλυσίδες του κλάδου, για τις οποίες υπήρχαν διαθέσιμα τα σχετικά στοιχεία. Ο υπολογισμός έγινε βάσει λιανικών πωλήσεων των συγκεκριμένων αλυσίδων, καθώς και του συνολικού αριθμού των καταστημάτων στο τέλος του 2007, ανεξάρτητα από το χρονικό σημείο έναρξης λειτουργίας των καταστημάτων. Το στοιχείο αυτό ενδέχεται να διαφοροποιεί τις μέσες πωλήσεις ανά κατάστημα, με αποτέλεσμα να υπάρχουν αποκλίσεις από τα πραγματικά μεγέθη. Σημειώνεται ότι στον υπολογισμό των μέσων πωλήσεων ανά κατάστημα έχουν ληφθεί υπόψη και τα καταστήματα franchising, εκτός και αν υπάρχει διαφορετική επισήμανση.

Πίνακας 4.4 Μέσος όρος λιανικών πωλήσεων ανά κατάστημα ορισμένων αλυσίδων χρηστικών ειδών (2007)	
Αλυσίδα	Μέσος όρος πωλήσεων ανά κατάστημα (σε χιλ. €)
Christofle	1.343*
Studio Kosta Boda Illum	1.179*
Ζαφειρόπουλος	1.151
Διάφανο	969
Ο Κόσμος του Σπιτιού	818
Ανδρεάδης Homestores	760
Baccarat	750
Zoulovits	623
Room Service	593
Sotrek	400
Ιωνία	256*
*Υπολογίστηκε λαμβάνοντας υπόψη μόνο τα εταιρικά καταστήματα.	
Πηγή: Εκτιμήσεις Αγοράς-ICAP ΑΕ	

5. Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΗΣ ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΗΣ (FRANCHISING) ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Όπως, έχει ήδη αναφερθεί, η επέκταση του δικτύου καταστημάτων των αλυσίδων καταστημάτων χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης επιτυγχάνεται συχνά με τη μέθοδο της δικαιόχρησης (franchising). Στην παρούσα ενότητα παρουσιάζονται ορισμένα γενικά πληροφορικά στοιχεία για τον εν λόγω θεσμό, τα οποία περιλαμβάνονται στη κλαδική μελέτη «Franchising», η οποία εκπονήθηκε από την ICAP ΑΕ το Δεκέμβριο του 2005.

5.1 Ορισμός του Franchising

Ο επικρατέστερος ορισμός της Δικαιόχρησης (εφεξής franchising όπως είναι ευρύτερα γνωστό), που είναι δεκτός και σε κοινοτικό επίπεδο, ορίζεται ως σύμβαση συνεργασίας μεταξύ δύο επιχειρήσεων, βάσει της οποίας η μία επιχείρηση (δικαιοπάροχος ή franchisor) παραχωρεί στον δικαιοδόχο (franchisee), έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος, το δικαίωμα εκμετάλλευσης του πακέτου franchising δηλ. ενός συνόλου δικαιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας που αφορούν εμπορικά σήματα ή επωνυμίες, διακριτικά γνωρίσματα καταστημάτων (πινακίδες), πρότυπα χρήσης, σχέδια, υποδείγματα, ευρεσιτεχνία, καθώς και την απαραίτητη τεχνογνωσία προς εκμετάλλευση με σκοπό την εμπορία συγκεκριμένων τύπων προϊόντων ή/και υπηρεσιών σε τελικούς χρήστες (βλ. και Δικαστήριο Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, Υπόθεση PRONUPTIA, Συλλογή 1986, σελ. 353 επ. 381 Κανονισμός Επιτροπής ΕΟΚ αριθμ. 4087/1988 της 30-11-1988 'για την εφαρμογή του άρθρου 85 παρ. 3 Συνθήκης Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων σε κατηγορίες συμφωνιών Franchise', ΕΕ 28-12-1980 L. 359/46 επ.).

Η σύμβαση franchising διακρίνεται από άλλες μορφές συνεργασίας μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρήσεων όπως η σύμβαση αποκλειστικής προμήθειας και η σύμβαση αποκλειστικής ή επιλεκτικής διανομής.

Παρότι συχνά συνδυάζεται με την προμήθεια αγαθών, η σύμβαση franchising βασικά στοχεύει στην παροχή τεχνογνωσίας, στη χορήγηση σημάτων, μέσων οργάνωσης και διοίκησης της επιχείρησης, στην εκμετάλλευση φήμης και πελατείας και στη λειτουργία κάτω από το γενικότερο όνομα του δικαιοπαρόχου και ό,τι αυτό εγγυάται. Η σύμβαση διανομής, αν και συνδυάζεται με τη χρήση σημάτων και την προμήθεια αγαθών, βασικά αποσκοπεί στη διασφάλιση ενός μόνιμου δικτύου διοχετεύσεως των προϊόντων στην αγορά και παροχής υπηρεσιών εξυπηρέτησης των πελατών. Η σύμβαση προμήθειας, αν και περιλαμβάνει συχνά τη χρήση σημάτων, ιδίως όταν έχει μακρά διάρκεια, αποβλέπει βασικά στην αγορά προς μεταπώληση αγαθών, ενώ όλα τα λοιπά στοιχεία είναι δευτερεύοντα (παρακολουθηματικά).

5.2 Εφαρμοζόμενες Μορφές Συμφωνιών Franchising

Το franchising προσφέρεται για τη διάθεση προϊόντων και υπηρεσιών σε διεθνές επίπεδο. Ανάλογα με τους γεωγραφικούς περιορισμούς και τη μορφή της τυχόν επιβαλλόμενης από τον δικαιοπάροχο ανάπτυξης του δικαιοδόχου μέσα σε μια συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή, διακρίνουμε τις εξής μορφές συμφωνιών:

- i) Άμεσο Franchising που περιλαμβάνει: α) τη σύμβαση franchising κατευθείαν σε μια ξένη χώρα, β) την ίδρυση υποκαταστήματος ή θυγατρικής εταιρείας και γ) τη συμφωνία ανάπτυξης μιας περιοχής.
- ii) Κύρια Συμφωνία franchising (Master Franchising).
- iii) Συμφωνία για δραστηριότητα κοινής επιχείρησης (Joint Venture).

Ειδικότερα:

i) Άμεσο Franchising (Direct Franchising). Αποτελεί την απλούστερη και συνηθέστερη μορφή franchising, στην οποία διαμορφώνεται απευθείας σχέση μεταξύ του δικαιοπαρόχου και του δικαιοδόχου που βρίσκεται στην ξένη χώρα, χωρίς την παρεμβολή τρίτου. Αυτή η σχέση μπορεί να υλοποιηθεί με τις εξής μορφές:

α) Σύμβαση Franchising κατευθείαν σε μια ξένη χώρα. Ο δικαιοπάροχος παραχωρεί το δικαίωμα εκμετάλλευσης του πακέτου franchising κατευθείαν από τη χώρα του κατά τον ίδιο τρόπο που θα το παραχωρούσε μέσα στην ίδια του τη χώρα, παρότι ο δικαιοδόχος και το σημείο λιανικής πώλησης βρίσκονται σε ξένη χώρα.

Αυτή η μορφή franchising ενδείκνυται όταν οι δύο χώρες βρίσκονται γεωγραφικά κοντά η μία στην άλλη, με καλή και εύκολη επικοινωνία μεταξύ τους και χωρίς σημαντικές διαφορές στη γλώσσα, ήθη και έθιμα, συνήθειες, νόμους και εμπορικές πρακτικές ή όταν ο δικαιοπάροχος σκοπεύει σε περιορισμένη δραστηριότητα στη ξένη χώρα ή για φορολογικούς λόγους.

β) Ίδρυση Υποκαταστήματος ή Θυγατρικής Εταιρείας. Η επιλογή ανάμεσα στους δύο αυτούς τύπους βασίζεται κυρίως σε φορολογικά κριτήρια. Αν για παράδειγμα ο δικαιοπάροχος αναμένει ότι η επέκτασή του σε ξένη χώρα με τη μορφή franchising θα του προξενήσει ζημιές κατά τα πρώτα χρόνια τουλάχιστον, πιθανότατα θα ήταν σκόπιμη η επιλογή του υποκαταστήματος, αφού έτσι θα μπορούσε να συμψηφίσει τις ζημιές με τα κέρδη που θα αποκόμιζε στη χώρα του (συμψηφισμός που δεν είναι δυνατόν να γίνει στην περίπτωση της θυγατρικής εταιρείας). Ωστόσο, από άποψη ευθύνης η επιλογή της θυγατρικής είναι προτιμότερη γιατί αποτελεί χωριστό νομικό πρόσωπο που φέρει τη δική του ευθύνη, χωριστή από τα μέλη του.

Και οι δυο μορφές παρουσιάζουν σημαντικά πλεονεκτήματα, όπως η δυνατότητα για απόκτηση άμεσου ελέγχου εκ μέρους του δικαιοπαρόχου ή απολαβή του συνόλου των κερδών χωρίς συμμετοχή του δικαιοδόχου. Ωστόσο, οι λύσεις αυτές απαιτούν τη δαπάνη σημαντικών

κεφαλαίων για τη σύσταση των υποκαταστημάτων-θυγατρικών εταιρειών, αλλά και επάρκεια διαθέσιμου προσωπικού που θα τις στελεχωσει.

γ) Συμφωνία Ανάπτυξης μιας Περιοχής (Area Development Agreement). Ο δικαιοδόχος, συνήθως κάτοικος ξένης χώρας, αναλαμβάνει την υποχρέωση να ανοίξει μόνος του και να διατηρήσει σε λειτουργία μια σειρά από καταστήματα του δικτύου σε προκαθορισμένη περιοχή (σε ξένη χώρα), βάσει συγκεκριμένου χρονοδιαγράμματος.

ii) Κύρια Συμφωνία Franchising (Master Franchising). Στην περίπτωση αυτή ο δικαιοπάροχος (master franchisor) παρέχει στον κύριο δικαιοδόχο (master franchisee) έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος το αποκλειστικό δικαίωμα εκμετάλλευσης του «πακέτου» franchising, με σκοπό τη σύναψη περαιτέρω συμφωνιών franchising με τρίτους δικαιοδόχους (sub-franchising).

Αυτή η μορφή franchising είναι ιδιαίτερα συνηθισμένη στις περιπτώσεις που ο δικαιοπάροχος επιθυμεί να επεκτείνει το δίκτυό του σε πολλές χώρες. Εξυπακούεται ότι ο κύριος δικαιοδόχος πληροφορείται πολύ περισσότερα μυστικά (από έναν απλό δικαιοδόχο), έτσι ώστε να μπορεί να υποκαθιστά τον δικαιοπάροχο πλήρως, δρώντας αυτός πλέον ως δικαιοπάροχος στην προκαθορισμένη περιοχή που συνήθως καλύπτει όλη την επικράτεια μιας χώρας.

Είναι όμως δυνατό, ο δικαιοπάροχος να μην είναι ο ίδιος κάτοχος του franchise αλλά κύριος δικαιοδόχος ενός franchise, η άδεια εκμετάλλευσης του οποίου του έχει παραχωρηθεί από τον κάτοχο (αρχικό δικαιοπάροχο) του franchise. Ο κύριος δικαιοδόχος χορηγεί στη συνέχεια υπό-άδειες εκμετάλλευσης σε τρίτους, τους απλούς δικαιοδόχους. Η περίπτωση αυτή χαρακτηρίζεται ως «κύρια συμφωνία franchise» (master franchise). Αυτή η μορφή franchising είναι ιδιαίτερα σημαντική για όσους δικαιοπαρόχους θέλουν να επεκτείνουν το δίκτυο τους σε πολλές χώρες. Αυτό γίνεται συνήθως με την ανάθεση σε μια μόνο επιχείρηση (κύριο δικαιοδόχο) της ανάπτυξης δικτύου franchising σε μια προκαθορισμένη περιοχή, που συνήθως καλύπτει όλη την επικράτεια ενός κράτους, συνάπτοντας συμφωνίες franchising με τους απλούς δικαιοδόχους. Στην περίπτωση αυτή ισχύουν, τηρουμένων των αναλογιών για τις σχέσεις δικαιοπαρόχου-κύριου δικαιοδόχου και κύριου δικαιοδόχου-απλών δικαιοδόχων, τα όσα ισχύουν για τη σχέση δικαιοπαρόχου-δικαιοδόχων.

Η κύρια συμφωνία franchising διαφέρει από τη «συμφωνία ανάπτυξης μιας περιοχής» (Area Development Agreement), όπου ο δικαιοδόχος αναλαμβάνει να ανοίξει μόνος του μια σειρά από καταστήματα του δικτύου franchising σε μια προκαθορισμένη περιοχή και για μια ορισμένη περίοδο. Οι Κατευθυντήριες Οδηγίες της Επιτροπής για τους κάθετους περιορισμούς (C 291/13.10.2000) ρυθμίζουν επίσης ρητά την περίπτωση των συμφωνιών franchising χονδρικού εμπορίου (wholesale franchising), ενός συστήματος δηλαδή όπου οι δικαιοδόχοι δεν πωλούν σε τελικούς χρήστες, αλλά σε χονδρική βάση.

iii) Συμφωνία για Δραστηριότητα Κοινής Επιχείρησης (Joint-Venture). Κοινή επιχείρηση-εταιρεία είναι εκείνη που υπόκειται στον κοινό έλεγχο δύο ή περισσότερων οικονομικά ανεξάρτητων επιχειρήσεων. Στην περίπτωση αυτή δηλαδή, ο δικαιοπάροχος από

κοινού με τον joint-venture συνεταιρό του, που είναι συνήθως κάτοικος της ξένης χώρας, συνιστά μια εταιρεία joint-venture σε αυτή την ξένη χώρα. Η εταιρεία joint venture στη συνέχεια συνάπτει με τον δικαιοπάροχο είτε Συμφωνία Ανάπτυξης μιας Περιοχής είτε Κύρια Συμφωνία franchising. Αυτή η μορφή franchising ενδείκνυται συνήθως όταν ο δικαιοπάροχος επιθυμεί να επεκταθεί με το σύστημα franchising σε χώρες (π.χ. Βαλκάνια, Ανατολική Ευρώπη, Άπω Ανατολή, Νότια Αμερική) όπου τα ήθη, τα έθιμα και οι εμπορικές συνήθειες απαιτούν τη συμμετοχή προσώπων με βαθιά γνώση της αντίστοιχης αγοράς, ή όταν ο δικαιοπάροχος επιθυμεί να συμμετέχει με κάποιο ποσοστό ιδιοκτησίας στην κοινή επιχείρηση, μειώνοντας παράλληλα τους κινδύνους (οικονομικούς ή άλλους) από τη συμμετοχή του αυτή.

Η δημιουργία μιας τέτοιας εταιρείας παρουσιάζει σημαντικά πλεονεκτήματα, όπως επιμερισμό του επιχειρηματικού κινδύνου, ευκολότερη πρόσβαση σε εθνικές-κυβερνητικές επιδοτήσεις-επιχορηγήσεις, δημιουργία ισχυρής οικονομικά εταιρείας με άμεση γνώση της αγοράς και ισχυρή κεφαλαιακή βάση, σύμπραξη με συνεταιρό που γνωρίζει τους νόμους, τις εμπορικές πρακτικές, τα ήθη, τα έθιμα, τη γλώσσα και γενικά την κουλτούρα της ξένης χώρας και πιθανόν ευνοϊκότερη φορολογική αντιμετώπιση. Ωστόσο, δεν λείπουν και τα σημαντικά μειονεκτήματα που καθιστούν τη λειτουργία της δυσχερή και πάντως εξαιρετικά δαπανηρή, όπως η αδυναμία συμψηφισμού εξαιρετικά των τυχόν δαπανών και ζημιών που θα προκύψουν από τη λειτουργία της επιχείρησης κατά τα πρώτα έτη με τα κέρδη των μετόχων-εταίρων της, ή η πιθανή δυσκολία να εξαχθούν τα κέρδη χωρίς τη σύμφωνη γνώμη όλων των συνεταιίρων.

5.3 Τυπολογική Διάκριση Συμφωνιών Franchising

Ι) Με βάση το αντικείμενο του franchising, διακρίνουμε τρεις κατηγορίες συμφωνιών: α) franchising διανομής, β) franchising υπηρεσιών, γ) franchising παραγωγής ή βιομηχανικό franchising, δ) μικτό franchising.

α) Franchising Διανομής. Ο δικαιοδόχος περιορίζεται στο να πωλεί, εκμεταλλευόμενος το franchise, σε τελικούς καταναλωτές (λιανικώς) ορισμένα προϊόντα μέσα σε κατάστημα που φέρει το διακριτικό γνώρισμα του δικαιοπαρόχου. Τα ίδια τα προϊόντα δεν είναι απαραίτητο να φέρουν το σήμα του δικαιοπαρόχου χωρίς όμως και να αποκλείεται αυτό.

Σύμφωνα με την πιο συνηθισμένη μορφή εμφάνισης του franchising στις συναλλαγές, ο δικαιοπάροχος είναι παραγωγός ή μεγαλέμπορος, ο οποίος με την εν λόγω συνεργασία αποβλέπει στην ίδρυση ενός εκτεταμένου δικτύου διανομής του προϊόντος που παράγει ή εμπορεύεται. Ως προϊόν νοείται όχι μόνο το εμπόρευμα με την υλική υπόσταση, αλλά και η παροχή υπηρεσιών ιδίως στο τομέα της εστίασης, των ξενοδοχείων, του καθαρισμού και της περιποίησης κτιρίων, αυτοκινήτων, εκπαίδευσης κ.α. Στις περιπτώσεις αυτές πρόκειται κατ'εξοχήν για το λεγόμενο franchising διανομής, το οποίο ανάλογα με το προϊόν στο οποίο

αναφέρεται το αντικείμενο της συνεργασίας franchising χαρακτηρίζεται ως franchising διανομής εμπορευμάτων ή υπηρεσιών.

β) Franchising Υπηρεσιών. Στο franchising υπηρεσιών, ο δικαιοδόχος παρέχει υπηρεσίες στους τελικούς χρήστες υπό το διακριτικό γνώρισμα, την εμπορική επωνυμία, ή και το σήμα του δικαιοπαρόχου σύμφωνα με τις οδηγίες και τις προδιαγραφές του τελευταίου. Το franchising υπηρεσιών βρίσκεται σε πλήρη εξέλιξη εδώ και μερικά χρόνια. Προς το παρόν πάντως αντιπροσωπεύει μόλις 20% του συνολικού κύκλου εργασιών των συστημάτων franchising στη Δυτική Ευρώπη. Πολλοί θεωρούν ότι η κατηγορία αυτή αποτελεί «την πλέον αυθεντική εφαρμογή των αρχών του franchising», διότι δεν περιλαμβάνει πώληση προϊόντων. Οι κύριοι τομείς εφαρμογής του franchising υπηρεσιών είναι τα εστιατόρια ταχείας εξυπηρέτησης (fast food), οι αλυσίδες ξενοδοχείων πολυτελείας (Holiday-Inn, Novotel), οι ενοικιάσεις ή επισκευές αυτοκινήτων, τα γραφεία συνοικεσίων, η εκμάθηση ξένων γλωσσών, τα φροντιστήρια, τα καθαριστήρια, οι βιντεολέσχες, τα ταξιδιωτικά γραφεία, η οργάνωση υποδοχών, οι επιχειρήσεις καθαρισμού χώρων & εγκαταστάσεων κλπ.

Ειδικά στην περίπτωση του franchising υπηρεσιών είναι δυνατόν οι υπηρεσίες να μην παρέχονται μόνο στο κατάστημα αλλά και εκτός καταστήματος. Στην περίπτωση αυτή πρόκειται για το λεγόμενο «κινητό franchising».

γ) Franchising Παραγωγής ή Βιομηχανικό Franchising. Στην περίπτωση αυτή, ο δικαιοπάροχος παρέχει στο δικαιοδόχο την άδεια να παράγει ή να μεταποιεί ορισμένα προϊόντα σύμφωνα με τις οδηγίες του και να τα πωλεί με το σήμα του δικαιοπαρόχου. Στην περίπτωση αυτή πρόκειται στην πραγματικότητα για μια ιδιαίτερη μορφή εκμετάλλευσης τεχνογνωσίας (ή διπλώματος ευρεσιτεχνίας) και σήματος. Ο δικαιοδόχος είναι είτε παραγωγός (όταν παράγει τα προϊόντα) είτε χονδρέμπορος (όταν τα μεταποιεί και τα μεταπωλεί).

Ο λόγος που συνήθως οδηγεί στη σύναψη μιας συμφωνίας Franchising Παραγωγής είναι ότι ο δικαιοπάροχος επιδιώκει να αποφύγει τη μεταφορά των προϊόντων του στον τόπο τελικής διάθεσης, είτε για λόγους οικονομικούς (έξοδα μεταφοράς), είτε για λόγους που σχετίζονται με τη φύση του προϊόντος, π.χ. κίνδυνος αλλοίωσης ή απώλειας της φρεσκάδας των προϊόντων.

δ) Μικτό Franchising. Υπάρχουν μορφές συμφωνιών franchising που συνδυάζουν τόσο στοιχεία του franchising διανομής όσο και του franchising υπηρεσιών, όπως η πώληση Η/Υ σε συνδυασμό με την παροχή υπηρεσιών εκμάθησης προγραμμάτων (software) και χειρισμού. Επίσης, η πώληση καλλυντικών σε συνδυασμό με την παροχή υπηρεσιών αισθητικού, η παροχή υπηρεσιών καθαρισμού χώρων και εγκαταστάσεων σε συνδυασμό με την πώληση υλικών καθαρισμού, η διδασκαλία ξένων γλωσσών σε συνδυασμό με την πώληση βιβλίων και οπτικοακουστικών μέσων. Η ύπαρξη και των δυο στοιχείων σε πολλές συμφωνίες franchising οδήγησε την Επιτροπή της ΕΟΚ στο να συμπεριλάβει στον κανονισμό αριθ. 4087/88 τόσο τις συμφωνίες franchising διανομής όσο και τις συμφωνίες franchising υπηρεσιών.

Είναι επίσης δυνατή η ύπαρξη μικτών μορφών franchising που περιέχουν στοιχεία όλων των παραπάνω τύπων δηλαδή, του franchising διανομής ή/και υπηρεσιών όσο και του franchising παραγωγής ή βιομηχανικού franchising.

II) Με βάση τον τρόπο ένταξης των δικαιοδόχων στο σύστημα και το βαθμό εξάρτησής τους από τον δικαιοπάροχο, διακρίνουμε δύο τύπους franchising:

α) Franchising Υπαγωγής (Subjection Franchising). Στην περίπτωση αυτή που είναι και η πλέον διαδεδομένη, ο δικαιοπάροχος ο οποίος είναι και ο αρχικός δημιουργός και κάτοχος της τεχνογνωσίας (know-how) διαδραματίζει κυρίαρχο ρόλο όχι απλώς δίνοντας κατευθυντήριες γραμμές, αλλά καθορίζοντας ουσιαστικά την επιχειρηματική πολιτική των δικαιοδόχων του. Χαρακτηριστικό της μορφής αυτής είναι η μονομερής υπαγωγή των δικαιοδόχων στην οργανωτική και επιχειρηματική καθοδήγηση του δικαιοπαρόχου. Τούτο σημαίνει απλά, συμμόρφωση προς τις αυστηρές οδηγίες του δικαιοπαρόχου και υπαγωγή στον έλεγχό του, ως προς τη συμμόρφωση με τις αυστηρές συνήθως οδηγίες και προδιαγραφές που θέτει στα πλαίσια του συστήματος που ο ίδιος επινόησε και ανέπτυξε. Οι δικαιοδόχοι αποτελούν απλώς εκτελεστικά όργανα του δικαιοπαρόχου, έστω και αν έχουν αυτοτελή επιχειρηματική οντότητα. Ο δικαιοπάροχος συνδέεται ακτινωτά με καθέναν από τους δικαιοδόχους, ενώ οι ίδιοι δεν συνδέονται μεταξύ τους.

β) Franchising Ισοτιμίας. Στη μορφή αυτή που απαντάται σπάνια δεν υπάρχει κυρίαρχη θέση του δικαιοπαρόχου, αλλά μια μορφή συνεταιριστικής συνεργασίας στη βάση της ισοτιμίας μεταξύ δικαιοπαρόχου και δικαιοδόχων καθώς και δικαιοδόχων μεταξύ τους. Χαρακτηριστικό του τύπου αυτού είναι η συνεργασία με σκοπό την προώθηση των πωλήσεων και την επιτυχία του συστήματος. Οι δικαιοδόχοι συμμετέχουν στη λήψη αποφάσεων και υπάρχει εναρμόνιση ενεργειών για την επίτευξη των στόχων του συστήματος. Στα πλαίσια αυτής της εναρμόνισης αναπτύσσονται μεταξύ των δικαιοδόχων διάφορες μορφές συνεργασίας και αλληλοβοήθειας, όπως π.χ. ανταλλαγή πληροφοριών και προσωπικού, κάλυψη περιοδικών αναγκών σε εμπορεύματα κλπ., με τις οποίες επιδιώκεται η τελική επιτυχία του συστήματος.

5.4 Δομή της Σύμβασης Franchise

Η σύμβαση franchise αποτελείται συνήθως από τέσσερα μέρη: α) προοίμιο, β) υποχρεώσεις του δικαιοπαρόχου, γ) υποχρεώσεις του δικαιοδόχου, δ) λοιπές διατάξεις.

α. Στο προοίμιο καθορίζονται ο σκοπός και το πλαίσιο της συνεργασίας, υπογραμμίζεται η ανεξαρτησία των συμβαλλόμενων μερών και στη συνέχεια περιγράφεται το περιεχόμενο του «πακέτου» που αποτελεί το franchise, δηλαδή το σύνολο δικαιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας που αφορούν το εμπορικό σήμα και την επωνυμία, τα διακριτικά γνωρίσματα του καταστήματος (πινακίδες), τα πρότυπα χρήσεως, τα σχέδια, τα δικαιώματα

αναπαραγωγής, τις τεχνογνωσίες ή τα διπλώματα ευρεσιτεχνίας που παραχωρούνται από τον δικαιοπάροχο στο δικαιοδόχο προς εκμετάλλευση.

β. Οι υποχρεώσεις του δικαιοπαρόχου αναφέρονται στα στοιχεία εκείνα που συνιστούν τη συμβολή του τελευταίου για την επίτευξη του οικονομικού σκοπού του franchising, όπως η παραχώρηση στο δικαιοδόχο της χρήσης και εκμετάλλευσης του «πακέτου» franchising, η ένταξη του δικαιοδόχου στο σύστημα με την παροχή σ' αυτόν της απαιτούμενης τεχνικής και οργανωτικής υποδομής και της ανάλογης εκπαίδευσής του, ο εφοδιασμός του δικαιοδόχου με πρώτες ύλες, ημιέτοιμα ή έτοιμα εμπορεύματα (ιδίως όταν τα προϊόντα του συστήματος παράγονται από τον ίδιο το δικαιοπάροχο), η συνεχής υποστήριξη του δικαιοδόχου καθ' όλη τη διάρκεια της σύμβασης, ο προσδιορισμός της γεωγραφικής περιοχής μέσα στην οποία ο δικαιοδόχος θα διενεργεί τις πωλήσεις με το δικό του όνομα και για δικό του λογαριασμό.

γ. Ο δικαιοδόχος πωλεί τα προϊόντα του συστήματος στο δικό του όνομα, για δικό του λογαριασμό και με δικό του κίνδυνο. Οι υποχρεώσεις του δικαιοδόχου αναφέρονται στα στοιχεία εκείνα που συνιστούν τη συμβολή του τελευταίου στην επίτευξη του οικονομικού σκοπού του franchising, σε αντιπαροχή της αντίστοιχης συμβολής του δικαιοπαρόχου. Ειδικότερα, περιλαμβάνονται οι ακόλουθες υποχρεώσεις: η καταβολή ενός εφάπαξ ποσού (entry fee) για την παραχώρηση από μέρους του δικαιοπαρόχου της χρήσης και εκμετάλλευσης τεχνογνωσίας και δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας, η περιοδική καταβολή στο δικαιοπάροχο ενός ορισμένου ποσοστού από τις εισπράξεις των πωλήσεων μετά την αφαίρεση των φόρων (σπανιότερα ορισμένου ποσοστού συμμετοχής στα κέρδη από τις πωλήσεις), η ενεργός προώθηση των πωλήσεων με την καλύτερη δυνατή αξιοποίηση της προσωπικής εργασίας και των άλλων μέσων που έχει στη διάθεσή του ο δικαιοδόχος, η συμμόρφωση στις οργανωτικές αρχές του συστήματος και ιδίως ο σεβασμός της αρχής της ομοιομορφίας σύμφωνα με την οποία η σύνθεση, η παρασκευή, τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα και γενικά η εικόνα (image) των προϊόντων του συστήματος πρέπει να είναι πάντα ενιαία, ανεξάρτητα από τον τόπο ή την αγορά στην οποία γίνεται η διάθεσή τους.

δ. Στις «λοιπές διατάξεις» περιλαμβάνονται ρυθμίσεις που αναφέρονται στη διάρκεια της σύμβασης, την παράτασή της, την καταγγελία, την εκκαθάριση μετά τη λήξη της σύμβασης της συμμετοχής του δικαιοδόχου στο λεγόμενο «Συμβούλιο των Δικαιοδόχων», τη διαιτησία, το εφαρμοστέο δίκαιο (όταν οι συμβαλλόμενοι προέρχονται από διαφορετικές χώρες), το αρμόδιο για την εκδίκαση των διαφορών δικαστήριο κλπ. Επίσης, περιλαμβάνονται ρυθμίσεις που αναφέρονται στην αποζημίωση του δικαιοδόχου μετά τη λύση της σύμβασης (με καταγγελία ή άλλο τρόπο), στην αγορά από το δικαιοπάροχο μη πωληθέντων προϊόντων ή ακόμα και του καταστήματος, στους λόγους που δικαιολογούν καταγγελία της σύμβασης πριν από τη λήξη της (παύση πληρωμών, πτώχευση, βλάβη της φήμης του δικτύου κλπ).

5.5 Πλεονεκτήματα για τους Franchisors και τους Franchisees

Τα Οφέλη για τον Franchisor

- Το franchising προσφέρει στους franchisors τη δυνατότητα να επεκτείνουν και να διαφοροποιήσουν τη δραστηριότητά τους, ενώ ταυτόχρονα περιορίζει τους συνεπαγόμενους κινδύνους.
- Ο franchisor λαμβάνει την εφάπαξ αμοιβή εισόδου (entry fee) και περιοδικές αμοιβές ή προμήθειες (royalties), ενισχύοντας τη ρευστότητά του.
- Ο franchisor επιτυγχάνει ταχεία επέκταση του δικτύου διανομής με λιγότερα κεφάλαια απ' ότι στην περίπτωση ιδιόκτητων καταστημάτων. Το franchising απαιτεί μικρότερο κεφάλαιο εκκίνησης και ανθρώπινους πόρους σε σύγκριση με ιδιόκτητες μονάδες ή κοινοπραξίες σε περίπτωση επέκτασης στο εξωτερικό, διότι ο franchisee αναλαμβάνει να προσπορίσει το κεφάλαιο κίνησης, αλλά και το μεγαλύτερο τμήμα της αρχικής επένδυσης.
- Αντίστοιχα όμως, ο franchisor δεν καρπούται το σύνολο των κερδών του συστήματος, εφόσον δεν έχει τον έλεγχο των επιμέρους μονάδων.
- Ο franchisor επιτυγχάνει την ανάπτυξη επιχειρηματικών ευκαιριών για μια ολόκληρη περιοχή, ταχεία διείσδυση και μακρόχρονη παρουσία στην αγορά με περιορισμένο επιχειρηματικό κίνδυνο. Η οικειότητα του franchisee με τις τοπικές συνθήκες αγοράς, το επιχειρηματικό περιβάλλον, το θεσμικό πλαίσιο και την κουλτούρα περιορίζει τον κίνδυνο που συνδέεται με επέκταση σε νέες και απομακρυσμένες γεωγραφικές περιοχές.
- Ο franchisee αναλαμβάνει την ευθύνη της καθημερινής διαχείρισης, έτσι ώστε να περιορίζεται ο κίνδυνος πιθανών μελλοντικών υποχρεώσεων για τον franchisor. Το franchising προσφέρει στον franchisor τη δυνατότητα κατανομής του κόστους διαφήμισης και προώθησης λόγω οικονομιών κλίμακας, με άμεσο όφελος στη ρευστότητα της επιχείρησης.
- Το franchising εξασφαλίζει ότι τα καταστήματα (σημεία διανομής) διαχειρίζονται από ικανούς επιχειρηματίες-managers σε τοπικό επίπεδο, διότι οι συνεργάτες αυτοί παρακινούνται από το κίνητρο της εμπορικής επιτυχίας.
- Η ανάπτυξη ενός δικτύου μέσω franchising αποφέρει σταδιακά οικονομίες κλίμακας. Δηλαδή, ενισχύεται η διαπραγματευτική ικανότητα του franchisor έναντι των προμηθευτών, με αποτέλεσμα ανταγωνιστικές τιμές για όλο το δίκτυο.
- Ο δικαιοπάροχος δημιουργεί σταδιακά ένα δίκτυο πληροφοριών, σχετικά με τις επικρατούσες τάσεις και συνθήκες. Έτσι, έχει τη δυνατότητα να γνωρίζει άμεσα τις ανάγκες των καταναλωτών σε κάθε περιοχή και είναι σε θέση να χαράξει σωστή εμπορική πολιτική, βασισμένη στα δεδομένα της αγοράς.

Τα Οφέλη για τον Franchisee

- Το franchising προσφέρει στους επιχειρηματίες-managers την ευκαιρία να αποκτήσουν και να διαχειρίζονται με μειωμένο κίνδυνο μια επιχείρηση με δοκιμασμένο σύστημα λειτουργίας, το δικαίωμα να χρησιμοποιούν ένα αναγνωρισμένο εμπορικό σήμα και πολύτιμη τεχνογνωσία.
- Ο franchisee έχει την ιδιοκτησία και τη διαχείριση του καταστήματος ως ανεξάρτητη επιχειρηματική μονάδα, η λειτουργία της οποίας διέπεται από τους όρους που καθορίζονται στη σύμβαση δικαιόχρησης. Ο franchisee εισφέρει το κεφάλαιο που εξασφαλίζει την τοποθεσία, την κατασκευή ή τη διαμόρφωση και τον εξοπλισμό του καταστήματος. Ο franchisor προμηθεύει προϊόντα, αναπτύσσει υπηρεσίες και εφοδιάζει τον franchisee με την τεχνογνωσία, τα πρότυπα λειτουργίας, την αρχική εκπαίδευση και τη συνεχή υποστήριξη.
- Το franchising βασίζεται στην αρχή ότι ο franchisee ακολουθεί ένα δοκιμασμένο πρότυπο λειτουργίας το οποίο έχει αναπτύξει ο franchisor, ώστε οι franchisees δεν έχουν την ελευθερία να αποφασίσουν μονομερώς για θέματα που ενδέχεται να επηρεάσουν την επιχείρηση ή την εικόνα και τη φήμη του franchisor και των υπολοίπων καταστημάτων του δικτύου.
- Ο franchisee απολαμβάνει το δικαίωμα εκμετάλλευσης του εμπορικού σήματος (σημάτων), του ονόματος, του λογότυπου και κάθε άλλης μορφής εμπορικού συμβόλου του franchisor και επωφελείται από την εταιρική φήμη και την καλή εικόνα του franchisor.
- Η επιχειρηματική δραστηριότητα, η τεχνογνωσία, η εκπαίδευση αλλά και τα πρότυπα λειτουργίας του franchisor είναι στη διάθεση του franchisee, όπως αποτυπώνονται στο εγχειρίδιο λειτουργίας, και δανείζονται στον franchisee καθ' όλη την ισχύ της σύμβασης δικαιόχρησης. Ο franchisor κοινοποιεί στον franchisee εμπορικά μυστικά, εμπειρία και τεχνογνωσία τα οποία βοηθούν στην αποφυγή των προβλημάτων που σχετίζονται με το ξεκίνημα μιας νέας επιχείρησης. Σύμφωνα με διεθνείς μελέτες στο χώρο του λιανεμπορίου, το ποσοστό θνησιμότητας των επιχειρήσεων franchise είναι περίπου στο 20% του αντίστοιχου για ανεξάρτητες επιχειρήσεις.
- Το κόστος διαφήμισης και προώθησης της μονάδας franchise αλλά και των άλλων λειτουργικών εξόδων περιορίζεται λόγω των οικονομιών κλίμακας που επιτυγχάνει ο franchisor με την επέκταση του δικτύου.
- Ο franchisee απολαμβάνει της συνεχούς υποστήριξης και καθοδήγησης του franchisor και αποκτά πρόσβαση σε τεχνολογικές καινοτομίες και εξελίξεις.
- Ο franchisee επωφελείται από τις γνώσεις, τις εμπειρίες και τις γνωριμίες που απορρέουν από το τοπικό δίκτυο και τη διεθνή παρουσία που αναπτύσσει ο franchisor.

Μειονεκτήματα

Τα μειονεκτήματα του franchising απορρέουν από τη λανθασμένη ή καταχρηστική πρακτική του θεσμού, παρά τις βασικές επιχειρηματικές αρχές. Ειδικότερα, το franchising τίθεται σε κίνδυνο όταν:

- Οι αγορές κατανέμονται βάσει μονοπωλιακής ή ολιγοπωλιακής δύναμης.
- Παραβιάζονται οι νόμοι και οι συνθήκες περί υγιούς ανταγωνισμού.
- Λόγω της ισχύος του φορέα του, εμποδίζεται η ακριβοδίκαιη διαμόρφωση των τιμών.
- Υπάρχει άνιση μεταχείριση μεταξύ του δικαιοπαρόχου και του δικαιοδόχου σε βάρος του τελευταίου, με άνιση χρησιμοποίηση της διαπραγματευτικής δύναμης.

Τα παραπάνω ενδέχεται να δημιουργήσουν διαφωνίες και προβλήματα μεταξύ δικαιοπαρόχου και δικαιοδόχων. Στη χώρα μας, η έλλειψη νομοθετικής ρύθμισης των συμφωνιών franchising, παρά τη σχετική πρόβλεψη που υπάρχει στο άρθρο 2 του Ν. 703/77, και η καθυστέρηση ρύθμισης των σχέσεων δικαιοπαρόχου-δικαιοδόχου, σύμφωνα με τους κοινοτικούς κανόνες για τις ρήτρες εδαφικής προστασίας, τον καθορισμό των τιμών, τις ρήτρες αποκλειστικότητας κλπ. (αρ. 85 Συνθήκης ΕΟΚ, Κανονισμός 2790/99), συνιστούν μειονέκτημα για την εύρυθμη λειτουργία του θεσμού.

Το Franchising ως Στρατηγική Ανάπτυξης

Το franchising είναι αποτελεσματική μέθοδος ταχείας ανάπτυξης, ιδιαίτερα για μεσαίες και μικρές επιχειρήσεις, όταν υφίστανται περιορισμοί κεφαλαίων. Προσφέρει τη δυνατότητα διεκδίκησης εμπορικής υπεροχής και ανταγωνιστικότητας σε νέες αγορές και την απόκτηση σημαντικών μεριδίων αγοράς, σε σύγκριση με την ανάπτυξη μέσω ιδίων καταστημάτων. Επιπλέον, προσφέρει τη δυνατότητα διαφοροποίησης των πηγών εσόδων της επιχείρησης μέσω της αμοιβής εισόδου και των περιοδικών προμηθειών (royalties), πέρα από την πώληση αγαθών και υπηρεσιών.

Η ανάπτυξη μιας επιχείρησης με franchising:

- Επιτυγχάνει οικονομίες κλίμακας για τον franchisor και τους franchisees λόγω του αυξανόμενου όγκου αγορών προϊόντων.
- Συμβάλλει στην αύξηση των θέσεων εργασίας και ενισχύει την επιχειρηματικότητα των οικονομιών σε εθνικό, περιφερειακό και παγκόσμιο επίπεδο.

Προκειμένου να επιτύχει το franchising, η επιχείρηση θα πρέπει να διαθέτει:

- Διακεκριμένο, δοκιμασμένο και ανταγωνιστικό προϊόν.
 - Αναγνωρισμένο και κατοχυρωμένο εμπορικό σήμα.
 - Άρτια αποτυπωμένο λειτουργικό και επιχειρηματικό σύστημα, το οποίο να αναπαράγεται εύκολα για την αποτελεσματική μεταφορά γνώσεων στους franchisees.
 - Άρτιο σύστημα εκπαίδευσης και κατάρτισης των franchisees και των υπαλλήλων τους.
- Επειδή το franchising λειτουργεί στα πλαίσια ενός δυναμικού επιχειρηματικού

περιβάλλοντος, η εκπαίδευση θα πρέπει να συμπληρώνεται από διαρκή ενημέρωση και κατάρτιση των franchisees στις μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς.

- Δυνατότητα εξασφάλισης ικανοποιητικών αποτελεσμάτων (απόδοσης) για τους franchisees.
- Πιλοτικό κατάστημα το οποίο λειτουργεί σαν δυναμικό όχημα ανάπτυξης, τεκμηρίωσης και βελτίωσης του συστήματος και της απόδοσης των καταστημάτων.

Χαρακτηριστικά, το πακέτο του franchisor περιλαμβάνει τα πρότυπα αρχιτεκτονικά σχέδια των καταστημάτων, τις προδιαγραφές των προϊόντων, τις διαδικασίες λειτουργίας, εκπαιδευτικά προγράμματα για τους franchisees και τους υπαλλήλους τους, έλεγχο διαχείρισης και υποστήριξης εφοδιασμού των καταστημάτων, διαχείριση αποθεμάτων, εμπορία και διαφήμιση, κοστολόγηση της επένδυσης του καταστήματος και τεκμηριωμένα στοιχεία απόδοσης του καταστήματος.

Προκειμένου να επιτύχει, ο υποψήφιος franchisee πρέπει να διαθέτει:

- Διοικητικές ικανότητες και δυνατότητες να εκπαιδευτεί όπως ορίζουν τα πρότυπα του franchisor, καθώς επίσης και να διακατέχεται από θετικό πνεύμα συνεργασίας.
- Ανάλογο profile με βάση τις προδιαγραφές του concept franchise που θα ασχοληθεί.
- Κατάστημα κατάλληλο για τη συγκεκριμένη επιχείρηση.
- Κεφάλαιο ικανό για την διαμόρφωση του καταστήματος και των λοιπών εξόδων που θα απαιτηθούν για την εγκατάσταση. Ο franchisee πρέπει να έχει τη δυνατότητα να εξασφαλίσει το αρχικό κεφάλαιο από ίδιους πόρους ή να απευθυνθεί σε επενδυτές και χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς, όπως κάθε νεοϊδρυόμενη επιχείρηση.

5.6 Αποτελέσματα Έρευνας για το Franchising

Στην παρούσα ενότητα δίνονται στοιχεία της έρευνας που πραγματοποιήθηκε το διάστημα Ιούνιος-Σεπτέμβριος 2005 στα πλαίσια της κλαδικής μελέτης του «Franchising» και αφορούν τα είδη οικιακής χρήσης. Σημειώνεται ότι τα πλήρη αποτελέσματα της συγκεκριμένης έρευνας παρουσιάζονται αναλυτικά στη σχετική μελέτη.

Κατά το διάστημα Ιούνιος-Σεπτέμβριος 2005 ο πληθυσμός των ενεργών franchisors της χώρας εκτιμήθηκε σε 400 περίπου επιχειρήσεις, από τις οποίες οι 105 συμμετείχαν στην έρευνα που πραγματοποιήθηκε από την ICAP. Από το σύνολο των ενεργών franchisors το 4,8% ήταν επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνταν στον ευρύτερο κλάδο των ειδών οικιακής χρήσης. Επιπλέον, σημειώνεται ότι ο νομός Αττικής συγκέντρωσε το 29,6% του συνόλου των καταστημάτων franchise το 2005, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό το 2001 ήταν 19,2%.

Στις 105 επιχειρήσεις franchise του δείγματος αντιστοιχούσαν 112 εμπορικά σήματα και ισάριθμα concept το 2005. Όσον αφορά τα εμπορικά σήματα που αφορούσαν τις επιχειρήσεις της κατηγορίας είδη οικιακής χρήσης, αυτά ανέρχονταν σε 5 το 2005 και ήταν όλα κατοχυρωμένα. Επιπλέον στην εν λόγω κατηγορία το 2005 δραστηριοποιούνταν 47 εταιρικά

καταστήματα και 98 franchises, ενώ στο σύνολο των 105 επιχειρήσεων του δείγματος αντιστοιχούσαν 1.383 εταιρικά καταστήματα και 2.817 franchises.

Όλα τα επιχειρηματικά συστήματα franchising της κατηγορίας είδη οικιακής χρήσης που λειτουργούσαν στη χώρα μας το 2005 ήταν εγχώριας προέλευσης. Παράλληλα, το 20% του συνόλου των επιχειρηματικών συστημάτων της κατηγορίας είδη οικιακής χρήσης είχε αναπτύξει διεθνή παρουσία το 2005, ενώ ποσοστό 40% σχεδίαζε να αναπτύξει διεθνή παρουσία στο μέλλον. Επίσης, όλες οι επιχειρήσεις franchise με διεθνή παρουσία που δραστηριοποιούν στην κατηγορία των ειδών οικιακής χρήσης, ξεκίνησαν τη διεθνή τους δραστηριότητα το διάστημα 2001-2005.

Τέλος, το 40% των επιχειρήσεων της κατηγορίας είδη οικιακής χρήσης ξεκίνησε δραστηριότητες το διάστημα 1977-1990, το 20% αυτών ξεκίνησε δραστηριότητες το διάστημα 1991-1995, ενώ οι υπόλοιπες ξεκίνησαν δραστηριότητες το διάστημα 1996-2000. Όσον αφορά την έναρξη του franchising το 60% των επιχειρήσεων ανέπτυξε την εν λόγω μέθοδο το διάστημα 1977-2000, ενώ το υπόλοιπο 40% την ανέπτυξε το διάστημα 2001-2005.

6. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

Γενικά

Στον κλάδο των αλυσίδων καταστημάτων χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης δραστηριοποιείται ένας σημαντικός αριθμός επιχειρήσεων, οι οποίες διαθέτουν ένα μεγάλο αριθμό καταστημάτων. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα ο υφιστάμενος ανταγωνισμός μεταξύ των εταιρειών να είναι υψηλός και οι επιχειρήσεις να προβαίνουν σε προσέλκυση πελατών μέσω της συστηματικής προβολής της επωνυμίας της αλυσίδας και των αντιπροσωπευόμενων προϊόντων, καθώς και της παροχής διευκολύνσεων προς τους καταναλωτές για την εξόφληση των αγορών.

Σημειώνεται ότι, οι διευκολύνσεις και οι προσφορές αναδεικνύονται τα τελευταία χρόνια σε ένα από τα σημαντικότερα πεδία εκδήλωσης του ανταγωνισμού, καθώς οι επικρατούσες οικονομικές συνθήκες και η έλλειψη ρευστότητας στην αγορά δημιουργούν προβλήματα στο σύνολο σχεδόν του λιανικού εμπορίου. Υπό τις συνθήκες αυτές οι άτοκες δόσεις μέσω πιστωτικών καρτών, οι εκπτώσεις, οι προσφορές, οι κάρτες προνομίων κλπ., προβάλλονται συστηματικά από τις επιχειρήσεις του κλάδου, προκειμένου να ενημερωθούν οι καταναλωτές για τη δυνατότητα αγοράς επώνυμων προϊόντων με ευκολίες εξόφλησης. Στο σημείο αυτό θα πρέπει να σημειωθεί ότι τα προβλήματα ρευστότητας πλήττουν περισσότερο τα μεμονωμένα καταστήματα που ασχολούνται με την λιανική διάθεση χρηστικών προϊόντων οικιακής χρήσης, καθώς οι μεγάλες αλυσίδες έχουν περισσότερες δυνατότητες για συνεργασία με πιστωτικούς οργανισμούς και περισσότερες ευκολίες για τη χρηματοδότηση των αγορών τους.

Ακολουθούν τα βασικά συμπεράσματα της μελέτης παρουσιαζόμενα βάσει του υποδείγματος των πέντε δυνάμεων του Porter και της ανάλυσης SWOT. Τέλος, συνοψίζονται τα βασικά σημεία που προέκυψαν από τη χρηματοοικονομική ανάλυση.

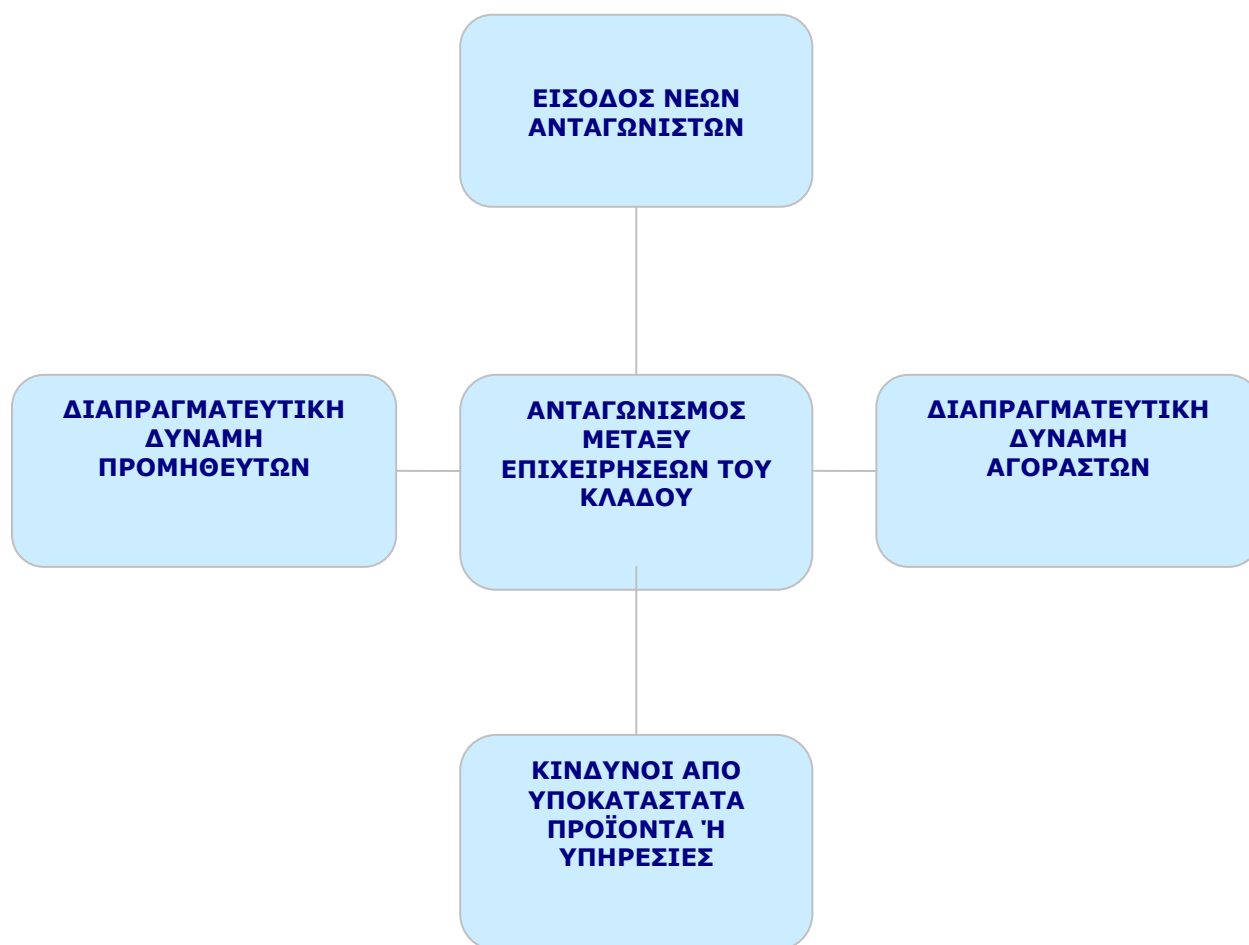
Ανάλυση Ανταγωνιστικού Περιβάλλοντος

Είσοδος Νέων Ανταγωνιστών

Παρόλο που δεν υπάρχει θεσμικό πλαίσιο λειτουργίας στον εξεταζόμενο κλάδο που να δυσκολεύει την είσοδο μιας νέας επιχείρησης σε αυτόν, σύμφωνα με παράγοντες της αγοράς οι οικονομικές συνθήκες που επικρατούν δεν διευκολύνουν την είσοδο μιας νέας αλυσίδας, είτε προέρχεται από την εγχώρια αγορά είτε από το εξωτερικό. Πέραν των αλυσίδων που εξετάζονται στην παρούσα μελέτη, ένας μεγάλος αριθμός εταιρειών που ασχολείται με την λιανική πώληση χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης δραστηριοποιείται ήδη στην ελληνική αγορά. Ενδεικτικά αναφέρονται τα μεμονωμένα καταστήματα χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης, τα σουπερ μάρκετ, τα πολυκαταστήματα οικιακών ειδών και τα καταστήματα παιχνιδιών. Επομένως, οι

αλυσίδες χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης συναγωνίζονται μεταξύ τους, αλλά και με επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε άλλους κλάδους, για την απόσπαση μέρους του καταναλωτικού κοινού και των πωλήσεων οικιακών χρηστικών ειδών προς αυτούς. Ο έντονος αυτός ανταγωνισμός δυσκολεύει σημαντικά την είσοδο νέων επιχειρήσεων, καθώς είναι πολύ δύσκολο για μια νέα αλυσίδα που θα εισέλθει σε αυτόν να εδραιωθεί, ώστε να αποσπάσει και επαρκείς πωλήσεις για την κάλυψη των λειτουργικών της δαπανών.

ΠΕΝΤΕ ΔΥΝΑΜΕΙΣ ΤΟΥ PORTER



Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα ή Υπηρεσίες

Η παρούσα μελέτη εξετάζει αλυσίδες καταστημάτων, οι οποίες διαθέτουν λιανικώς χρηστικά είδη οικιακής χρήσης. Όπως αναφέρθηκε, πέραν των αλυσίδων χρηστικά προϊόντα οικιακής χρήσης διαθέτει ένας μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων, οι οποίες ανταγωνίζονται τις αλυσίδες με τις οποίες ασχολείται η συγκεκριμένη μελέτη. Πιο αναλυτικά, υπάρχουν μεμονωμένα καταστήματα, σούπερ μάρκετ, μεγάλα πολυκαταστήματα οικιακού εξοπλισμού και κάποιες μεγάλες αλυσίδες παιχνιδιών, οι οποίες διαθέτουν στα καταστήματά τους επιτραπέζια

είδη σερβιρίσματος και εστίασης, μαγειρικά σκεύη και εργαλεία για την κουζίνα, είδη για το μπάνιο, διακοσμητικά προϊόντα, είδη δώρου κ.α.

Όσον αφορά τα μεμονωμένα καταστήματα, το μεγάλο πλεονέκτημά τους έναντι των αλυσίδων είναι οι διαπροσωπικές σχέσεις που αναπτύσσει ο ιδιοκτήτης του καταστήματος με τον πελάτη. Σημειώνεται ότι στις μέρες μας το εν λόγω πλεονέκτημα εντοπίζεται κυρίως σε μεμονωμένα καταστήματα των επαρχιακών πόλεων, όπου οι δεσμοί μεταξύ των ανθρώπων είναι ακόμα ισχυροί, σε αντίθεση με τις μεγάλες πόλεις όπου τα μεμονωμένα καταστήματα τείνουν να εκλείψουν. Παρόλα αυτά, σύμφωνα με πηγές της αγοράς ακόμα και στις επαρχιακές πόλεις αυτή η παραδοσιακή σχέση με την πάροδο του χρόνου θα αποδυναμωθεί, καθώς θα εισέρχονται στις συγκεκριμένες αγορές όλο και περισσότερες επώνυμες αλυσίδες, οι οποίες θα αναπτύσσονται κυρίως με τη μέθοδο της δικαιόχρησης (franchising).

Όσον αφορά τα σούπερ μάρκετ, η πλειοψηφία τους στις μέρες μας διαθέτει ειδικά τμήματα για είδη οικιακού εξοπλισμού. Το γεγονός αυτό, σε συνδυασμό με το ότι καθημερινά τα επισκέπτεται ένας μεγάλος αριθμός καταναλωτών για την αγορά των λοιπών ειδών που διαθέτουν, συνιστά ένα σημαντικό πλεονέκτημα έναντι των εξειδικευμένων καταστημάτων του χώρου. Σημειώνεται ωστόσο ότι τα είδη που διατίθενται από τα σούπερ μάρκετ είναι ελαφρώς διαφοροποιημένα, καθώς πρόκειται συνήθως για προϊόντα χαμηλότερης τιμής, τα οποία προορίζονται περισσότερο για την κάλυψη των καθημερινών αναγκών και λιγότερο για την αγορά δώρων. Επιπλέον, τα προϊόντα που διατίθενται από τα τμήματα οικιακού εξοπλισμού των σούπερ μάρκετ δεν χαρακτηρίζονται από μεγάλη ποικιλία, ενώ παράλληλα τα εν λόγω τμήματα υστερούν επίσης και στο επίπεδο της εξυπηρέτησης (έλλειψη εξειδικευμένων πωλητών).

Έπειτα, η παρουσία στη χώρα μας τα τελευταία χρόνια μεγάλων πολυκαταστημάτων οικιακού εξοπλισμού επέφερε ουσιαστική αλλαγή στο χώρο του λιανικού εμπορίου οικιακών ειδών, ενώ η αναμενόμενη επέκτασή τους πρόκειται να εντείνει ακόμα περισσότερο τον ανταγωνισμό. Επισημαίνεται ότι τα συγκεκριμένα καταστήματα διαθέτουν προϊόντα που καλύπτουν το σύνολο των αναγκών του νοικοκυριού, όπως είναι είδη επίπλωσης και διακόσμησης, είδη φωτισμού, είδη κήπου, μαγειρικά σκεύη και εργαλεία για την κουζίνα κ.α.

Τέλος, χρηστικά είδη οικιακής χρήσης διαθέτουν και κάποια μεγάλα πολυκαταστήματα παιχνιδιών, τα οποία τα τελευταία χρόνια απορροφούν ένα σημαντικό μέρος των πωλήσεων των εξεταζόμενων αλυσίδων, κυρίως όσον αφορά τα διακοσμητικά προϊόντα και τα είδη δώρου.

Διαπραγματευτική Δύναμη Προμηθευτών

Οι αλυσίδες που δραστηριοποιούνται στον εξεταζόμενο κλάδο προμηθεύονται τα προϊόντα που διαθέτουν είτε από επιχειρήσεις του εξωτερικού πραγματοποιώντας απευθείας εισαγωγές, είτε από επιχειρήσεις της εγχώριας αγοράς, οι οποίες ασχολούνται με τη χονδρική πώληση χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης. Ωστόσο υπάρχουν και κάποιες καθετοποιημένες επιχειρήσεις οι οποίες διαθέτουν στα καταστήματά τους αντικείμενα που τρίτοι παράγουν για

λογαριασμό τους, με το εμπορικό σήμα της αλυσίδας. Σημειώνεται ότι, η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών επηρεάζεται σημαντικά από το μέγεθος και τη «δύναμη» της εκάστοτε αλυσίδας, με αποτέλεσμα οι μεγάλες αλυσίδες να επιβάλλουν ουσιαστικά στους προμηθευτές τους τους δικούς τους όρους συναλλαγών.

Διαπραγματευτική Δύναμη Αγοραστών

Δεδομένου ότι τα προϊόντα που διαθέτουν οι αλυσίδες λιανικής πώλησης χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης απευθύνονται σε τελικούς καταναλωτές, η διαπραγματευτική δύναμη των τελευταίων θεωρείται περιορισμένη. Παρόλα αυτά, η καλή τους γνώση γύρω από την αγορά μπορεί να τους οδηγήσει στην επιλογή των ειδών που ανταποκρίνονται καλύτερα στις δικές τους ανάγκες, δεδομένου ότι υπάρχει ένας σημαντικός αριθμός επιχειρήσεων που προσφέρει διαφορετικά προϊόντα, τόσο σε επίπεδο τιμής όσο και σε επίπεδο ποιότητας και ποικιλίας.

Ανταγωνισμός μεταξύ Επιχειρήσεων του Κλάδου

Ο υφιστάμενος ανταγωνισμός μεταξύ των επιχειρήσεων του εξεταζόμενου κλάδου θεωρείται υψηλός, εντείνεται από την παρουσία πολλών εταιρειών σε αυτόν και οδηγεί σε πόλεμο τιμών μεταξύ τους. Το γεγονός αυτό επηρεάζει σε σημαντικό βαθμό την κερδοφορία τους και έχει ως αποτέλεσμα τα τελευταία χρόνια να παρατηρείται έντονη συγκέντρωση των εταιρειών του κλάδου, καθώς πολλά μεμονωμένα καταστήματα κλείνουν. Οι επιχειρήσεις προκειμένου να αποσπάσουν όσο το δυνατόν μεγαλύτερο μερίδιο στην αγορά καταφεύγουν σε προωθητικές ενέργειες, όπως στην παροχή άτοκων δόσεων, εκπτώσεων, δώρων, διευκολύνσεων αλλαγής των ειδών που διαθέτουν κ.α.

Παράλληλα, ο ανταγωνισμός εντείνεται ακόμα περισσότερο και εξαιτίας του γεγονότος ότι υπάρχει ένας σημαντικός αριθμός εταιρειών, οι οποίες προσφέρουν λιανικώς χρηστικά προϊόντα οικιακής χρήσης και λειτουργούν ανταγωνιστικά ως προς τις αλυσίδες που εξετάζονται στην παρούσα μελέτη, απορροφώντας μέρος των πωλήσεών τους. Ενδεικτικά αναφέρονται τα μεγάλα πολυκαταστήματα οικιακού εξοπλισμού, τα σουπερ μάρκετ, ορισμένα καταστήματα παιχνιδιών κ.α.

Ανάλυση SWOT

Δυνατά Σημεία

Από τα πιο ισχυρά σημεία του εξεταζόμενου κλάδου είναι η υψηλή αναγνωρισιμότητα των εμπορικών σημάτων των μεγάλων κυρίως αλυσίδων χρηστικών ειδών, καθώς αυτές λόγω

του μεγέθους τους έχουν τη δυνατότητα δαπάνης σημαντικών ποσών σε διαφημιστική προβολή. Επιπλέον, οι οργανωμένες αλυσίδες υπερτερούν έναντι των περισσότερων μεμονωμένων καταστημάτων κυρίως σε επίπεδο προσφορών, οικονομικών διευκολύνσεων για την εξόφληση των αγορών, επωνυμίας των προϊόντων που διαθέτουν και προσαρμογής των διατιθέμενων ειδών στις τάσεις της μόδας. Παράλληλα, οι οικονομίες κλίμακας που επιτυγχάνουν και η επίτευξη καλύτερων τιμών αγορών των ειδών που διαθέτουν, τους επιτρέπει να πωλούν τα προϊόντα τους σε ανταγωνιστικές τιμές σε σχέση με τα μεμονωμένα καταστήματα.

Ένα άλλο δυνατό σημείο των αλυσίδων είναι η παρουσία που πολλές έχουν εντός των μεγάλων πολυκαταστημάτων, με τη μορφή shop in shop. Η συγκεκριμένη πρακτική προσφέρει τη δυνατότητα επαφής του εμπορικού σήματος της αλυσίδας και των προϊόντων της με μεγάλο αριθμό καταναλωτών, οι οποίοι προσέρχονται στα πολυκαταστήματα για την πραγματοποίηση ολοκληρωμένων αγορών. Επομένως, η αλυσίδα εξασφαλίζει με τον συγκεκριμένο τρόπο την παρουσία της σε ένα εγγυημένο εμπορικό σημείο, διατηρώντας παράλληλα την ταυτότητά της σε θέματα διαμόρφωσης, διακόσμησης και όρων εξυπηρέτησης.

Αδύνατα Σημεία

Ο υψηλός ανταγωνισμός που έχει δημιουργηθεί μεταξύ των επιχειρήσεων του εξεταζόμενου κλάδου, ο οποίος εντείνεται ακόμα περισσότερο από την παρουσία πολλών ανταγωνιστικών καταστημάτων σε μικρή απόσταση μεταξύ τους, συμπιέζει την κερδοφορία των εταιρειών και οδηγεί τις επιχειρήσεις σε ένα πόλεμο τιμών προκειμένου να αποσπάσουν όσο το δυνατό μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς.

Ένα άλλο σημαντικό πρόβλημα που αντιμετωπίζουν οι αλυσίδες καταστημάτων χρηστικών ειδών είναι το σημαντικό ύψος των ενοικίων, το οποίο σχετίζεται στενά με το έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον του κλάδου. Ειδικότερα, η παρουσία πολλών ανταγωνιστικών καταστημάτων σε μικρή απόσταση μεταξύ τους ανέδειξε σε ουσιαστικό παράγοντα επιτυχίας των αλυσίδων την κατάλληλη και κατόπιν έρευνας επιλογή των σημείων πώλησης. Η χωροθέτηση όμως των καταστημάτων σε εμπορικές περιοχές, οι οποίες χαρακτηρίζονται από υψηλά ενοίκια, καθιστά το κόστος λειτουργίας των επί μέρους καταστημάτων ιδιαίτερα υψηλό. Επιπλέον, οι μεγάλες αλυσίδες καταστημάτων χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης υποχρεούνται να διατηρούν υψηλά αποθέματα για την απρόσκοπτη λειτουργία των καταστημάτων τους, γεγονός που έχει ως αποτέλεσμα την αύξηση του λειτουργικού τους κόστους, ενώ υψηλό κόστος για τις εξεταζόμενες επιχειρήσεις αποτελούν και οι μισθοί για το απασχολούμενο προσωπικό.

Παράλληλα, πηγές της αγοράς τονίζουν ότι οι αλυσίδες καταστημάτων υστερούν σε σχέση με τα μεμονωμένα καταστήματα σε επίπεδο εξυπηρέτησης, καθώς ορισμένες φορές παρατηρείται έλλειψη ενδιαφέροντος από την πλευρά του προσωπικού που απασχολείται στις αλυσίδες για την εξυπηρέτηση του καταναλωτικού κοινού.

Ευκαιρίες

Σημαντική ευκαιρία ανάπτυξης για τις επιχειρήσεις του εξεταζόμενου κλάδου, δεδομένου ότι οι αγορές της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης βρίσκονται σε φάση κορεσμού, είναι η επέκταση του δικτύου καταστημάτων τους στις επαρχιακές πόλεις, στις οποίες δραστηριοποιείται ακόμα ένας σημαντικός αριθμός μεμονωμένων επιχειρήσεων εμπορίας χρηστικών ειδών. Σημειώνεται ότι η μέθοδος της δικαιόχρησης (franchising) αποτελεί την πιο αποτελεσματική μέθοδο για την ανάπτυξη του δικτύου καταστημάτων των αλυσίδων στις αγορές τις επαρχίας.

Παράλληλα, πολλές επιχειρήσεις του εξεταζόμενου κλάδου εισέρχονται όλο και πιο δυναμικά στο χώρο του επίπλου, ενώ κάποιες αλυσίδες που κάποτε άνηκαν στον κλάδο των χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης, όπως ήταν για παράδειγμα τα «Pallet Stores», πραγματοποιούν πλέον περισσότερες πωλήσεις επίπλων παρά χρηστικών ειδών. Το γεγονός αυτό αποδεικνύει την στροφή των εταιρειών του κλάδου στην παροχή ολοκληρωμένων λύσεων για τον καταναλωτή και τα επόμενα χρόνια εκτιμάται ότι οι πωλήσεις αρκετών αλυσίδων χρηστικών ειδών θα διαμορφώνονται κυρίως από την πώληση επίπλων.

Μια άλλη ευκαιρία για τον εξεταζόμενο κλάδο αποτελεί το γεγονός ότι υπάρχει ένας σημαντικός αριθμός νέων ατόμων (ηλικίας 18-30 ετών), τα οποία μένουν μόνα τους (είτε από επιλογή είτε λόγω υποχρεώσεων) και τα οποία για τον εξοπλισμό του σπιτιού τους δεν καταφεύγουν στην αγορά ακριβών επίπλων, αλλά αναζητούν φθηνότερες και πιο ευέλικτες λύσεις. Κάποιες από τις αλυσίδες καταστημάτων χρηστικών ειδών προσφέρουν τέτοια προϊόντα, με αποτέλεσμα να εκτιμάται από παράγοντες του κλάδου ότι οι πωλήσεις των εταιρειών θα παραμείνουν ανοδικές και τα επόμενα χρόνια.

Απειλές

Εκτός από μακροοικονομικούς παράγοντες, όπως ο πληθωρισμός και η αύξηση των επιτοκίων, που επηρεάζουν κάθε κλάδο της οικονομίας, για τις αλυσίδες καταστημάτων χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης θα πρέπει να ληφθούν υπόψη τα μεγάλα πολυκαταστήματα οικιακού εξοπλισμού (πχ. ΙΚΕΑ), τα οποία προσφέρουν μεγάλη γκάμα προϊόντων για το σπίτι και στα οποία στρέφεται όλο και μεγαλύτερη μερίδα του καταναλωτικού κοινού. Τα τελευταία έχουν εισέλθει δυναμικά και στην παροχή χρηστικών ειδών οικιακής χρήσης, με αποτέλεσμα να απορροφούν σημαντικό μέρος των πωλήσεων των αλυσίδων που εξετάζουμε στην παρούσα μελέτη.

Έπειτα, η οικονομική στενότητα μεγάλου μέρους των νοικοκυριών εκτιμάται ότι θα συνεχίζει να έχει αρνητική επίδραση στις πωλήσεις των εταιρειών, καθώς οι καταναλωτές θα αναβάλλουν την αγορά προϊόντων που δεν θεωρούνται πρώτης ανάγκης. Παράλληλα, μέρος του καταναλωτικού κοινού θα συνεχίσει να στρέφεται στην αγορά φθηνότερων προϊόντων, τα

οποία προέρχονται από την αγορά της Κίνας, για την κάλυψη των αναγκών του σε βασικά χρηστικά είδη για το σπίτι.

Οικονομικά Αποτελέσματα

Ο συνολικός κύκλος εργασιών των επιχειρήσεων, οι οποίες πραγματοποιούν κυρίως λιανική πώληση των ειδών τους, παρουσίασε σε γενικές γραμμές αυξητική πορεία την περίοδο 2002-2006, ενώ και η κερδοφορία τους ήταν θετική και τη διετία 2005-2006 σημείωσε αύξηση 57,53%. Ο δείκτης περιθωρίου EBITDA σημείωσε βελτίωση και το 2006 διαμορφώθηκε σε 7,23% έναντι 6,54% το 2005. Η αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων παρουσίασε αύξηση 4,41% την ίδια περίοδο, ενώ και η αποδοτικότητα απασχολουμένων κεφαλαίων σημείωσε αύξηση 0,58%. Αν δεν ληφθούν υπόψη οι ζημιογόνες επιχειρήσεις, ο δείκτης περιθωρίου EBITDA θα διαμορφωνόταν σε 8,01% το 2006 από 7,99% το 2005 και η αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων θα διαμορφωνόταν σε 28,16% το 2006 από 26,72% το 2005.

Όσον αφορά τις επιχειρήσεις οι οποίες πραγματοποιούν κυρίως χονδρική πώληση των ειδών τους, ο συνολικός κύκλος εργασιών τους την περίοδο 2002-2006 ήταν σε γενικές γραμμές ανοδικός. Η κερδοφορία τους ήταν θετική, αλλά τη διετία 2005-2006 σημείωσε πτώση 20,67%. Ο δείκτης περιθωρίου EBITDA σημείωσε επιδείνωση και το 2006 διαμορφώθηκε σε 9,62% έναντι 10,87% το 2005. Η αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων παρουσίασε πτώση 2,32% την ίδια περίοδο, ενώ και η αποδοτικότητα απασχολουμένων κεφαλαίων σημείωσε πτώση 1,69%. Αν δεν ληφθούν υπόψη οι ζημιογόνες επιχειρήσεις, ο δείκτης περιθωρίου EBITDA θα διαμορφωνόταν σε 12,15% το 2006 από 11,24% το 2005 και η αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων θα είχε σημειώσει αύξηση τη διετία 2005-2006 ίση με 2,14%.

Όσον αφορά την πορεία της εξεταζόμενης αγοράς τόσο για το 2008 όσο και για το επόμενο έτος, παράγοντες του κλάδου εκτιμούν ότι θα συνεχίσει να είναι ανοδική με ετήσιους ρυθμούς της τάξης του 7% - 9%. Η αύξηση στην κατανάλωση μέσω αλυσίδων χρηστικών ειδών τροφοδοτείται και από τη διαχρονική απορρόφηση πωλήσεων από τα μικρότερα - μεμονωμένα καταστήματα του κλάδου.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ι: ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΙ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

ICAP Α.Ε.

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 202994**AGELCO Α.Ε.**

ΤΑ ΠΟΣΑ ΣΕ

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ

	(€) 31/12/2004	(€) 31/12/2005	(€) 31/12/2006
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	6.014.072	7.035.739	11.406.540
ΓΗΠΕΔΑ ΟΙΚΟΠΕΔΑ	0	0	0
ΚΤΙΡΙΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	6.945.919	7.178.452	6.554.546
ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	0	0	0
ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝΗΤ. ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.	5.256.350	4.129.326	5.512.678
ΜΕΙΟΝ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	6.304.860	4.410.291	5.161.318
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΚΤΙΡΙΩΝ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	2.252.304	2.721.149	2.768.158
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓ.ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	0	0	0
ΑΠΟΣΒ.ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.-ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝ.	4.052.556	1.689.142	2.393.160
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	115.763	137.352	4.499.734
ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	900	900	900
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	6.373.808	5.567.600	7.453.365
ΕΤΟΙΜΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	4.775.457	5.182.433	6.825.792
ΗΜΙΚΑΤΕΡΓΑΣΜΕΝΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ	0	0	0
ΥΛΕΣ ΥΛΙΚΑ	1.598.351	385.167	627.573
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	12.393.227	17.930.866	13.415.238
ΑΠΑΙΤ.ΠΕΛΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜ.ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	11.601.752	16.838.378	12.850.693
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	0	0	0
ΛΟΙΠΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	791.475	1.092.488	564.545
ΤΑΜΕΙΟ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ	1.854.154	603.718	837.924
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	26.635.261	31.137.923	33.113.067

ΠΑΘΗΤΙΚΟ

ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	10.680.703	14.716.277	12.689.977
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	11.299.200	15.299.680	15.299.680
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	3.617.438	3.617.438	1.458.135
ΑΔΙΑΝ.ΚΕΡΔΗ ΣΥΣΣ. ΖΗΜΙΕΣ	-4.235.935	-4.200.841	-4.067.838
ΜΕΣΟ.& ΜΑΚΡΟ. ΥΠΟΧ.& ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	350.775	426.667	901.968
ΜΕΣΟΜΑΚΡ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	346.847	426.667	901.968
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	3.927	0	0
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	15.603.783	15.994.980	19.521.122
ΟΦΕΙΛΕΣ ΣΕ ΤΡΑΠ ΔΟΣΕΙΣ ΜΑΚΡ. ΔΑΝΕΙΩΝ	7.776.801	8.671.097	9.835.554
ΓΡΑΜ. ΠΛΗΡΩΤ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΠΙΣΤΩΤΕΣ	6.809.736	5.984.772	7.876.109
ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ ΠΛΗΡ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗ	0	0	0
ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	1.017.246	1.339.110	1.809.458
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	26.635.261	31.137.923	33.113.067

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ

	01/01/2004 31/12/2004	01/01/2005 31/12/2005	01/01/2006 31/12/2006
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ)	17.883.645	17.654.182	16.186.428
ΜΕΙΟΝ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	9.008.445	8.271.893	8.532.872
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	8.875.200	9.382.290	7.653.556
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤ.ΕΞΟΔΑ	432.424	264.693	393.515
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	1.121.186	1.240.659	1.131.759
ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	10.112.600	9.305.733	10.347.001
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	-1.926.161	-899.409	-3.431.689
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	5.085.170	1.399.015	1.725.418
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	314.716	464.512	320.029
ΑΠΟΣΒ.ΕΚΤΟΣ ΚΟΣΤ.ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	652.576	517.621	1.225.999
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ	652.576	517.621	1.225.999
ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	2.844.292	35.094	-2.026.300
ΕΒΙΤΔΑ	-152.399	858.871	-1.073.931
ΚΑΘΑΡΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ	0	0	0
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	0	0	0

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 2

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 202994**AGELCO Α.Ε.****ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ**

	2004	2005	2006
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	26,63	0,24	-15,97
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧΟΛ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	10,68	0,11	-6,12
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	49,63	53,14	47,28
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	-10,77	-5,09	-21,20
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	15,90	0,20	-12,52
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΕΒΙΤΔΑ	-0,85	4,86	-6,63
ΣΧΕΣΗ ΞΕΝΩΝ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	1,49	1,12	1,61
ΚΑΛΥΨΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	3,54	1,03	-
ΒΡΑΧ. ΤΡΑΠΕΖ. ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛ.	72,81	58,92	77,51
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	1,32	1,51	1,11
ΕΙΔΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,91	1,16	0,73
ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,12	0,04	0,04
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ (ΣΕ €)	5.017.406	8.107.204	2.185.405
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	237	348	290
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ	276	264	337
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	258	246	319
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	0,67	0,57	0,49

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 1

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 2013215**BERSON ΑΦΟΙ Κ. ΣΑΡΑΦΙΔΗ Α.Ε.&Β.Ε.**

ΤΑ ΠΟΣΑ ΣΕ

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ

	(€) 31/12/2005	(€) 31/12/2006	(€) 31/12/2007
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	3.424.763	3.500.760	3.811.442
ΓΗΠΕΔΑ ΟΙΚΟΠΕΔΑ	1.040.464	1.040.464	1.040.464
ΚΤΙΡΙΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	6.705.355	7.071.793	7.813.203
ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	0	0	0
ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝΗΤ. ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.	1.467.088	1.644.568	1.778.634
ΜΕΙΟΝ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	6.000.107	6.508.212	7.122.534
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΚΤΙΡΙΩΝ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	4.676.363	5.099.555	5.604.911
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓ.ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	0	0	0
ΑΠΟΣΒ.ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.-ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝ.	1.323.744	1.408.657	1.517.623
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	211.963	252.148	301.675
ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	0	0	0
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	6.674.738	7.203.540	9.457.005
ΕΤΟΙΜΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	6.674.738	7.203.540	9.457.005
ΗΜΙΚΑΤΕΡΓΑΣΜΕΝΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ	0	0	0
ΥΛΕΣ ΥΛΙΚΑ	0	0	0
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	15.516.508	17.634.852	17.030.574
ΑΠΑΙΤ.ΠΕΛΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜ.ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	15.272.093	17.537.803	16.840.009
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	0	0	0
ΛΟΙΠΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	244.415	97.049	190.564
ΤΑΜΕΙΟ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ	917.525	1.191.450	2.435.240
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	26.533.534	29.530.603	32.734.261

ΠΑΘΗΤΙΚΟ

ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	12.971.577	14.119.388	14.770.126
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	631.600	1.026.350	1.026.350
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	12.339.977	13.093.038	13.743.776
ΑΔΙΑΝ.ΚΕΡΔΗ ΣΥΣΣ. ΖΗΜΙΕΣ	0	0	0
ΜΕΣΟ.& ΜΑΚΡΟ. ΥΠΟΧ.& ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	241.849	247.746	902.521
ΜΕΣΟΜΑΚΡ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	0	0	0
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	241.849	247.746	902.521
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	13.320.108	15.163.468	17.061.614
ΟΦΕΙΛΕΣ ΣΕ ΤΡΑΠ ΔΟΣΕΙΣ ΜΑΚΡ. ΔΑΝΕΙΩΝ	3.986.233	5.007.527	4.570.530
ΓΡΑΜ. ΠΛΗΡΩΤ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΠΙΣΤΩΤΕΣ	6.579.731	7.243.819	8.090.465
ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ ΠΛΗΡ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗ	700.000	1.000.000	2.000.000
ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	2.054.145	1.912.122	2.400.620
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	26.533.534	29.530.603	32.734.261

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ

	01/01/2005 31/12/2005	01/01/2006 31/12/2006	01/01/2007 31/12/2007
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ)	34.319.526	37.663.928	43.794.651
ΜΕΙΟΝ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	20.267.836	21.512.303	23.861.876
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	14.051.690	16.151.625	19.932.775
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤ.ΕΞΟΔΑ	882.999	1.161.048	1.004.526
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	187.998	177.787	244.380
ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	11.473.444	13.457.365	16.180.605
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	3.273.247	3.677.521	4.512.316
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	105.042	61.992	1.023.821
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	224.599	353.773	1.529.132
ΑΠΟΣΒ.ΕΚΤΟΣ ΚΟΣΤ.ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	604.037	587.805	648.384
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ	604.037	587.805	648.384
ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	3.153.690	3.385.741	4.007.006
ΕΒΙΤΔΑ	4.065.282	4.443.113	5.405.080
ΚΑΘΑΡΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ	700.000	1.000.000	2.000.000
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	1.014.493	1.014.854	1.274.375

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 2

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 2013215**BERSON ΑΦΟΙ Κ. ΣΑΡΑΦΙΔΗ Α.Ε.&Β.Ε.****ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ**

	2005	2006	2007
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	24,31	23,98	27,13
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧΟΛ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	11,89	11,47	12,24
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	40,94	42,88	45,51
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	9,54	9,76	10,30
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	9,19	8,99	9,15
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΕΒΙΤΔΑ	11,85	11,80	12,34
ΣΧΕΣΗ ΞΕΝΩΝ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	1,05	1,09	1,22
ΚΑΛΥΨΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	17,78	20,04	17,40
ΒΡΑΧ. ΤΡΑΠΕΖ. ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛ.	30,73	35,47	30,94
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	1,73	1,72	1,70
ΕΙΔΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	1,23	1,24	1,14
ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,07	0,08	0,14
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ (ΣΕ €)	9.788.663	10.866.374	11.861.205
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	162	170	140
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ	118	123	124
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	120	122	145
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	1,29	1,28	1,34

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 1

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 217162**CHRIST HELLAS ΛΕΩΝΗ ΝΗΣΙΩΤΗ - ΒΟΤΤΑ****Α.Ε.Ε.**

	(€)	(€)	(€)
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	353.661	2.074.360	2.045.344
ΓΗΠΕΔΑ ΟΙΚΟΠΕΔΑ	21.414	793.400	793.400
ΚΤΙΡΙΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	689.082	1.733.594	1.924.482
ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	0	0	0
ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝΗΤ. ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.	233.152	520.562	525.341
ΜΕΙΟΝ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	630.670	1.013.313	1.239.608
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΚΤΙΡΙΩΝ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	483.603	535.793	714.267
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓ.ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	0	0	0
ΑΠΟΣΒ.ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ-ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝ.	147.067	477.519	525.341
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	40.683	40.117	41.729
ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	0	0	0
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	1.167.497	1.332.868	1.803.786
ΕΤΟΙΜΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	1.167.497	1.332.868	1.803.786
ΗΜΙΚΑΤΕΡΓΑΣΜΕΝΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ	0	0	0
ΥΛΕΣ ΥΛΙΚΑ	0	0	0
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	1.163.392	929.815	1.353.514
ΑΠΑΙΤ.ΠΕΛΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜ.ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	476.701	520.552	626.310
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	650.000	400.000	530.000
ΛΟΙΠΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	36.691	9.263	197.204
ΤΑΜΕΙΟ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ	160.542	436.263	479.813
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	2.845.092	4.773.306	5.682.457
ΠΑΘΗΤΙΚΟ			
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	1.033.362	1.263.551	1.576.018
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	650.000	650.000	1.050.000
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	181.795	208.997	245.158
ΑΔΙΑΝ.ΚΕΡΔΗ ΣΥΣΣ. ΖΗΜΙΕΣ	201.567	404.554	280.860
ΜΕΣΟ.& ΜΑΚΡΟ. ΥΠΟΧ.& ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	37.095	1.655.192	1.600.348
ΜΕΣΟΜΑΚΡ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	0	1.618.098	1.494.054
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	37.095	37.095	106.295
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	1.774.636	1.854.564	2.506.090
ΟΦΕΙΛΕΣ ΣΕ ΤΡΑΠ ΔΟΣΕΙΣ ΜΑΚΡ. ΔΑΝΕΙΩΝ	0	131.902	129.997
ΓΡΑΜ. ΠΛΗΡΩΤ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΠΙΣΤΩΤΕΣ	394.324	768.972	824.120
ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ ΠΛΗΡ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗ	500.000	150.000	300.000
ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	880.312	803.689	1.251.972
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	2.845.092	4.773.306	5.682.457
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ	01/01/2004	01/01/2005	01/01/2006
	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ)	4.205.043	4.697.633	5.575.906
ΜΕΙΟΝ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	1.989.499	2.298.359	2.752.295
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	2.215.544	2.399.274	2.823.611
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤ.ΕΣΟΔΑ	27.982	13.593	103.581
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	7.097	11.156	92.103
ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	1.365.213	1.802.761	1.944.233
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	871.215	598.949	890.856
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΣΟΔΑ	100	763	8
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	1.235	11.656	1.040
ΑΠΟΣΒ.ΕΚΤΟΣ ΚΟΣΤ.ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	111.299	397.740	226.295
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ	111.299	397.740	226.295
ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	870.080	588.056	889.824
ΕΒΙΤΔΑ	989.611	1.007.845	1.209.254
ΚΑΘΑΡΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ	500.000	150.000	300.000
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	309.323	187.882	277.357

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 2

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 217162**CHRIST HELLAS ΛΕΩΝΗ ΝΗΣΙΩΤΗ - ΒΟΤΤΑ
Α.Ε.Ε.****ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ**

	2004	2005	2006
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	84,20	46,54	56,46
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧΟΛ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	30,58	12,32	15,66
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	52,69	51,07	50,64
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	20,72	12,75	15,98
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	20,69	12,52	15,96
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΕΒΙΤΔΑ	23,53	21,45	21,69
ΣΧΕΣΗ ΞΕΝΩΝ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	1,75	2,78	2,61
ΚΑΛΥΨΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	123,60	53,71	10,66
ΒΡΑΧ. ΤΡΑΠΕΖ. ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛ.	-	10,44	8,25
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	1,40	1,46	1,45
ΕΙΔΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,75	0,74	0,73
ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,46	0,45	0,40
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ (ΣΕ €)	716.795	844.382	1.131.023
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	41	40	41
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ	72	122	109
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	214	212	239
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	1,48	0,98	0,98

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 1

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 216766**Κ - ΜΑΧ Α.Ε.**

ΤΑ ΠΟΣΑ ΣΕ

(€)

(€)

(€)

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ**31/12/2002****31/12/2003**

ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ

1.642.657

1.636.301

ΓΗΠΕΔΑ ΟΙΚΟΠΕΔΑ

0

0

ΚΤΙΡΙΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ

1.567.990

1.574.875

ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ

0

0

ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝΗΤ. ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.

52.357

52.357

ΜΕΙΟΝ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ

0

0

ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΚΤΙΡΙΩΝ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ

0

0

ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓ.ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ

0

0

ΑΠΟΣΒ.ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ-ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝ.

0

0

ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ

22.310

9.068

ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ

0

0

ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ

1.048.595

683.336

ΕΤΟΙΜΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ

1.048.595

683.336

ΗΜΙΚΑΤΕΡΓΑΣΜΕΝΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ

0

0

ΥΛΕΣ ΥΛΙΚΑ

0

0

ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ

75.958

69.773

ΑΠΑΙΤ.ΠΕΛΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜ.ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ

73.874

67.690

ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ

0

0

ΛΟΙΠΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ

2.084

2.084

ΤΑΜΕΙΟ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ

35.436

9.936

ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ

2.802.646

2.399.346

ΠΑΘΗΤΙΚΟ

ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

1.189.797

951.034

ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

2.641.233

2.640.600

ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ

0

633

ΑΔΙΑΝ.ΚΕΡΔΗ ΣΥΣΣ. ΖΗΜΙΕΣ

-1.451.436

-1.690.199

ΜΕΣΟ.& ΜΑΚΡΟ. ΥΠΟΧ.& ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ

0

0

ΜΕΣΟΜΑΚΡ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ

0

0

ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ

0

0

ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ

1.612.850

1.448.312

ΟΦΕΙΛΕΣ ΣΕ ΤΡΑΠ ΔΟΣΕΙΣ ΜΑΚΡ. ΔΑΝΕΙΩΝ

523.732

448.580

ΓΡΑΜ. ΠΛΗΡΩΤ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΠΙΣΤΩΤΕΣ

1.028.381

974.422

ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ ΠΛΗΡ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗ

0

0

ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ

60.737

25.311

ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ

2.802.646

2.399.346

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ**01/01/2002****01/01/2003****31/12/2002****31/12/2003**

ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ)

1.337.354

722.170

ΜΕΙΟΝ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

758.693

475.214

ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ

578.661

246.956

ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤ.ΕΣΟΔΑ

0

0

ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ

44.449

47.570

ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ

671.529

441.750

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

-137.316

-242.364

ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΣΟΔΑ

0

8.986

ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ

426

5.385

ΑΠΟΣΒ.ΕΚΤΟΣ ΚΟΣΤ.ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ

0

0

ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ

0

0

ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ

0

0

ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ

-137.742

-238.763

ΕΒΙΤΔΑ

-92.867

-194.794

ΚΑΘΑΡΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ

0

0

ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ

0

0

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 2

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 216766**Κ - MAX Α.Ε.****ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ**

	2002	2003
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	-11,58	-25,11
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧΟΛ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	-4,91	-9,95
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	43,27	34,20
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	-10,27	-33,56
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	-10,30	-33,06
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΕΒΙΤΔΑ	-6,94	-26,97
ΣΧΕΣΗ ΞΕΝΩΝ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	1,36	1,52
ΚΑΛΥΨΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	-	-
ΒΡΑΧ. ΤΡΑΠΕΖ. ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛ.	44,02	47,17
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,72	0,53
ΕΙΔΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,07	0,06
ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,02	0,01
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ (ΣΕ €)	-452.861	-685.267
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	20	34
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ	495	-
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	504	525
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	0,48	0,30

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 1

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 214698**OMNISHOP Α.Ε.**

ΤΑ ΠΟΣΑ ΣΕ

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ

	(€) 31/12/2004	(€) 31/12/2005	(€) 31/12/2006
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	304.074	368.613	416.731
ΓΗΠΕΔΑ ΟΙΚΟΠΕΔΑ	0	0	0
ΚΤΙΡΙΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	652.873	783.208	893.348
ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	9.773	9.773	9.773
ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝΗΤ. ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.	0	0	0
ΜΕΙΟΝ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	398.031	467.036	544.247
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΚΤΙΡΙΩΝ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	389.899	457.673	534.474
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓ.ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	8.132	9.363	9.773
ΑΠΟΣΒ.ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ-ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝ.	0	0	0
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	39.460	42.667	57.857
ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	0	0	0
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	644.930	820.446	1.141.957
ΕΤΟΙΜΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	644.930	820.446	1.141.957
ΗΜΙΚΑΤΕΡΓΑΣΜΕΝΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ	0	0	0
ΥΛΕΣ ΥΛΙΚΑ	0	0	0
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	480.672	1.155.862	2.266.319
ΑΠΑΙΤ.ΠΕΛΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜ.ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	452.328	1.114.887	2.195.757
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	0	0	0
ΛΟΙΠΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	28.344	40.975	70.563
ΤΑΜΕΙΟ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ	151.700	131.690	152.165
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	1.581.375	2.476.611	3.977.172

ΠΑΘΗΤΙΚΟ

ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	-1.411.594	-1.723.308	-1.610.874
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	1.053.000	1.053.000	1.053.000
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	939	939	939
ΑΔΙΑΝ.ΚΕΡΔΗ ΣΥΣΣ. ΖΗΜΙΕΣ	-2.465.533	-2.777.247	-2.664.813
ΜΕΣΟ.& ΜΑΚΡΟ. ΥΠΟΧ.& ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	5.603	5.603	6.999
ΜΕΣΟΜΑΚΡ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	0	0	0
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	5.603	5.603	6.999
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	2.987.365	4.194.316	5.581.046
ΟΦΕΙΛΕΣ ΣΕ ΤΡΑΠ ΔΟΣΕΙΣ ΜΑΚΡ. ΔΑΝΕΙΩΝ	600.000	700.000	1.258.340
ΓΡΑΜ. ΠΛΗΡΩΤ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΠΙΣΤΩΤΕΣ	2.229.359	3.415.699	4.212.106
ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ ΠΛΗΡ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗ	0	0	0
ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	158.007	78.616	110.600
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	1.581.375	2.476.611	3.977.172

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ

	01/01/2004 31/12/2004	01/01/2005 31/12/2005	01/01/2006 31/12/2006
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ)	1.836.817	2.481.726	3.688.922
ΜΕΙΟΝ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	1.070.340	1.396.457	2.065.601
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	766.477	1.085.268	1.623.321
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤ.ΕΞΟΔΑ	49.610	94.356	57.425
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	35.705	37.537	76.627
ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	1.319.998	1.453.836	1.491.899
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	-539.616	-311.748	112.221
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	47	34	213
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	0	0	0
ΑΠΟΣΒ.ΕΚΤΟΣ ΚΟΣΤ.ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	102.127	106.215	89.264
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ	102.127	106.215	89.264
ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	-539.568	-311.714	112.434
ΕΒΙΤΔΑ	-401.784	-167.996	278.112
ΚΑΘΑΡΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ	0	0	0
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	-11.936	0	0

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 2

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 214698**OMNISHOP Α.Ε.****ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ**

	2004	2005	2006
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	-	-	-
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧΟΛ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	-34,12	-12,59	2,83
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	41,73	43,73	44,01
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	-29,38	-12,56	3,04
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	-29,38	-12,56	3,05
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΕΒΙΤΔΑ	-21,87	-6,77	7,54
ΣΧΕΣΗ ΞΕΝΩΝ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	-	-	-
ΚΑΛΥΨΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	-	-	2,47
ΒΡΑΧ. ΤΡΑΠΕΖ. ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛ.	-	-	-
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,43	0,50	0,64
ΕΙΔΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,21	0,31	0,43
ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,05	0,03	0,03
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ (ΣΕ €)	-1.710.063	-2.086.318	-2.020.605
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	90	164	217
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ	-	-	-
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	220	214	202
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	1,16	1,00	0,93

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 1

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 235531**ROOM SERVICE Ε.Π.Ε.**

ΤΑ ΠΟΣΑ ΣΕ

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ

	(€) 31/12/2005	(€) 31/12/2006	(€) 31/12/2007
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	118.024	129.161	139.749
ΓΗΠΕΔΑ ΟΙΚΟΠΕΔΑ	0	0	0
ΚΤΙΡΙΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	145.503	167.866	211.404
ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	0	0	0
ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝΗΤ. ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.	12.441	12.441	12.441
ΜΕΙΟΝ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	141.038	152.692	185.966
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΚΤΙΡΙΩΝ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	130.619	141.231	174.085
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓ.ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	0	0	0
ΑΠΟΣΒ.ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.-ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝ.	10.420	11.461	11.881
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	21.118	21.546	21.869
ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	80.000	80.000	80.000
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	252.528	287.466	394.922
ΕΤΟΙΜΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	250.380	283.091	390.828
ΗΜΙΚΑΤΕΡΓΑΣΜΕΝΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ	0	0	0
ΥΛΕΣ ΥΛΙΚΑ	2.148	4.375	4.095
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	274.066	264.484	213.526
ΑΠΑΙΤ.ΠΕΛΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜ.ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	273.779	264.484	190.551
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	0	0	0
ΛΟΙΠΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	287	0	22.975
ΤΑΜΕΙΟ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ	72.367	82.206	83.185
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	716.985	763.318	831.382

ΠΑΘΗΤΙΚΟ

ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	250.085	281.875	289.232
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	288.000	288.000	288.000
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	86	86	1.232
ΑΔΙΑΝ.ΚΕΡΔΗ ΣΥΣΣ. ΖΗΜΙΕΣ	-38.001	-6.211	0
ΜΕΣΟ.& ΜΑΚΡΟ. ΥΠΟΧ.& ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	87.500	62.500	37.500
ΜΕΣΟΜΑΚΡ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	87.500	62.500	37.500
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	0	0	0
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	379.399	418.943	504.650
ΟΦΕΙΛΕΣ ΣΕ ΤΡΑΠ ΔΟΣΕΙΣ ΜΑΚΡ. ΔΑΝΕΙΩΝ	63.377	28.931	45.422
ΓΡΑΜ. ΠΛΗΡΩΤ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΠΙΣΤΩΤΕΣ	170.090	165.931	227.964
ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ ΠΛΗΡ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗ	0	0	21.683
ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	145.933	224.082	209.582
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	716.985	763.318	831.382

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ

	01/01/2005 31/12/2005	01/01/2006 31/12/2006	01/01/2007 31/12/2007
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ)	1.059.367	1.268.790	1.560.584
ΜΕΙΟΝ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	630.464	755.551	972.087
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	428.903	513.240	588.497
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤ.ΕΣΟΔΑ	2.417	1.283	2.833
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	10.376	10.202	8.721
ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	460.345	470.196	553.357
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	-39.400	34.125	29.251
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΣΟΔΑ	475	1	7.898
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	712	2.336	464
ΑΠΟΣΒ.ΕΚΤΟΣ ΚΟΣΤ.ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	0	0	0
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ	0	0	0
ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	-39.637	31.790	36.685
ΕΒΙΤΔΑ	-29.024	44.327	37.972
ΚΑΘΑΡΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ	0	0	0
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	0	0	7.646

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 2

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 235531**ROOM SERVICE Ε.Π.Ε.****ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ**

	2005	2006	2007
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	-15,85	11,28	12,68
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧΟΛ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	-5,53	4,16	4,41
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	40,49	40,45	37,71
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	-3,72	2,69	1,87
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	-3,74	2,51	2,35
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΕΒΙΤΔΑ	-2,74	3,49	2,43
ΣΧΕΣΗ ΞΕΝΩΝ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	1,87	1,71	1,87
ΚΑΛΥΨΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	-	4,12	5,21
ΒΡΑΧ. ΤΡΑΠΕΖ. ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛ.	25,34	10,26	15,70
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	1,58	1,51	1,37
ΕΙΔΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,91	0,83	0,59
ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,19	0,20	0,16
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ (ΣΕ €)	219.562	215.213	186.983
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	94	76	45
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ	98	80	86
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	146	139	148
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	1,48	1,66	1,88

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 1

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 162007**VEFA S HOUSE Ε.Π.Ε.**

ΤΑ ΠΟΣΑ ΣΕ

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ

	(€) 31/12/2003	(€) 31/12/2004	(€) 31/12/2005
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	422.058	216.385	203.968
ΓΗΠΕΔΑ ΟΙΚΟΠΕΔΑ	0	0	0
ΚΤΙΡΙΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	541.316	342.086	345.248
ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	0	0	0
ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝΗΤ. ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.	50.339	56.455	58.472
ΜΕΙΟΝ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	178.159	190.719	208.314
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΚΤΙΡΙΩΝ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	157.620	161.244	175.004
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓ.ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	0	0	0
ΑΠΟΣΒ.ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.-ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝ.	20.539	29.474	33.310
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	8.562	8.562	8.562
ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	0	0	0
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	419.790	382.073	327.892
ΕΤΟΙΜΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	409.932	382.073	327.892
ΗΜΙΚΑΤΕΡΓΑΣΜΕΝΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ	0	0	0
ΥΛΕΣ ΥΛΙΚΑ	9.858	0	0
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	671.632	781.273	1.696.859
ΑΠΑΙΤ.ΠΕΛΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜ.ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	671.632	781.273	1.696.859
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	0	0	0
ΛΟΙΠΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	0	0	0
ΤΑΜΕΙΟ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ	60.252	17.886	76.959
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	1.573.733	1.397.617	2.305.678

ΠΑΘΗΤΙΚΟ

ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	214.907	226.297	182.186
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	210.000	210.000	210.000
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	14.297	16.297	16.297
ΑΔΙΑΝ.ΚΕΡΔΗ ΣΥΣΣ. ΖΗΜΙΕΣ	-9.389	0	-44.111
ΜΕΣΟ.& ΜΑΚΡΟ. ΥΠΟΧ.& ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	10.614	10.614	0
ΜΕΣΟΜΑΚΡ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	0	0	0
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	10.614	10.614	0
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	1.348.212	1.160.706	2.123.492
ΟΦΕΙΛΕΣ ΣΕ ΤΡΑΠ ΔΟΣΕΙΣ ΜΑΚΡ. ΔΑΝΕΙΩΝ	663.490	811.904	1.028.231
ΓΡΑΜ. ΠΛΗΡΩΤ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΠΙΣΤΩΤΕΣ	568.177	256.210	924.271
ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ ΠΛΗΡ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗ	0	0	0
ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	116.545	92.592	170.990
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	1.573.733	1.397.617	2.305.678

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ

	01/01/2003 31/12/2003	01/01/2004 31/12/2004	01/01/2005 31/12/2005
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ)	1.736.321	1.965.394	1.975.729
ΜΕΙΟΝ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	1.058.537	1.219.572	1.225.610
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	677.784	745.822	750.119
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤ.ΕΣΟΔΑ	25.230	18.451	6.079
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	67.565	81.348	101.973
ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	642.347	651.423	640.721
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	-6.898	31.502	13.503
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΣΟΔΑ	31.499	3.915	1.680
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	3.289	5.678	8.042
ΑΠΟΣΒ.ΕΚΤΟΣ ΚΟΣΤ.ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	15.683	6.444	15.579
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ	15.683	6.444	15.579
ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	21.312	29.739	7.141
ΕΒΙΤΔΑ	76.350	119.294	131.055
ΚΑΘΑΡΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ	0	7.903	0
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	0	10.446	3.884

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 2

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 162007**VEFA S HOUSE Ε.Π.Ε.****ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ**

	2003	2004	2005
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	9,92	13,14	3,92
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧΟΛ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	1,35	2,13	0,31
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	39,04	37,95	37,97
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	-0,40	1,60	0,68
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	1,23	1,51	0,36
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΕΒΙΤΔΑ	4,40	6,07	6,63
ΣΧΕΣΗ ΞΕΝΩΝ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	6,32	5,18	11,66
ΚΑΛΥΨΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	1,32	1,37	1,07
ΒΡΑΧ. ΤΡΑΠΕΖ. ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛ.	308,73	358,78	564,39
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,85	1,02	0,99
ΕΙΔΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,54	0,69	0,84
ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,04	0,02	0,04
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ (ΣΕ €)	-196.538	20.526	-21.782
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	141	145	313
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ	196	77	275
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	145	114	98
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	1,10	1,41	0,86

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 1

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 252479**ΑΝΔΡΕΑΔΗ ΑΦΟΙ - ΑΡΤΕ Α.Ε.**

ΤΑ ΠΟΣΑ ΣΕ	(€)	(€)	(€)
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	57.940	43.106	29.532
ΓΗΠΕΔΑ ΟΙΚΟΠΕΔΑ	0	0	0
ΚΤΙΡΙΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	49.381	49.381	50.370
ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	0	0	0
ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝΗΤ. ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.	37.043	37.043	37.043
ΜΕΙΟΝ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	31.932	46.766	61.328
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΚΤΙΡΙΩΝ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	18.372	26.077	33.929
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓ.ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	0	0	0
ΑΠΟΣΒ.ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.-ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝ.	13.560	20.689	27.399
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	3.447	3.447	3.447
ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	0	0	0
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	0	0	0
ΕΤΟΙΜΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	0	0	0
ΗΜΙΚΑΤΕΡΓΑΣΜΕΝΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ	0	0	0
ΥΛΕΣ ΥΛΙΚΑ	0	0	0
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	1.221.169	1.258.862	1.108.081
ΑΠΑΙΤ.ΠΕΛΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜ.ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	1.221.169	1.258.862	1.107.661
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	0	0	0
ΛΟΙΠΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	0	0	420
ΤΑΜΕΙΟ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ	21.672	53.655	64.728
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	1.300.781	1.355.622	1.202.341
ΠΑΘΗΤΙΚΟ			
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	68.457	72.364	74.264
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	60.000	60.000	60.000
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	8.457	12.364	14.264
ΑΔΙΑΝ.ΚΕΡΔΗ ΣΥΣΣ. ΖΗΜΙΕΣ	0	0	0
ΜΕΣΟ.& ΜΑΚΡΟ. ΥΠΟΧ.& ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	0	0	0
ΜΕΣΟΜΑΚΡ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	0	0	0
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	0	0	0
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	1.232.324	1.283.258	1.128.077
ΟΦΕΙΛΕΣ ΣΕ ΤΡΑΠ ΔΟΣΕΙΣ ΜΑΚΡ. ΔΑΝΕΙΩΝ	333.913	533.042	498.016
ΓΡΑΜ. ΠΛΗΡΩΤ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΠΙΣΤΩΤΕΣ	621.357	621.344	552.510
ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ ΠΛΗΡ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗ	160.688	63.581	36.084
ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	116.365	65.291	41.468
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	1.300.781	1.355.622	1.202.341
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ	01/01/2004	01/01/2005	01/01/2006
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ)	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ)	2.070.761	1.905.887	1.804.798
ΜΕΙΟΝ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	1.548.308	1.440.095	1.418.175
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	522.453	465.792	386.623
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤ.ΕΣΟΔΑ	0	431	5.230
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	18.804	40.602	48.574
ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	335.182	307.039	288.851
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	168.467	118.583	54.428
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΣΟΔΑ	0	0	0
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	0	3.666	932
ΑΠΟΣΒ.ΕΚΤΟΣ ΚΟΣΤ.ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	17.028	14.834	14.562
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ	17.028	14.834	14.562
ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	168.467	114.917	53.497
ΕΒΙΤΔΑ	204.299	174.019	117.564
ΚΑΘΑΡΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ	160.688	63.581	36.084
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	58.963	36.773	15.514

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 2

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 252479**ΑΝΔΡΕΑΔΗ ΑΦΟΙ - ΑΡΤΕ Α.Ε.****ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ**

	2004	2005	2006
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	246,09	158,80	72,04
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧΟΛ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	12,95	8,48	4,45
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	25,23	24,44	21,42
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	8,14	6,22	3,02
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	8,14	6,03	2,96
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΕΒΙΤΔΑ	9,87	9,13	6,51
ΣΧΕΣΗ ΞΕΝΩΝ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	18,00	17,73	15,19
ΚΑΛΥΨΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	9,96	3,83	2,10
ΒΡΑΧ. ΤΡΑΠΕΖ. ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛ.	487,77	736,61	670,60
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	1,01	1,02	1,04
ΕΙΔΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	1,01	1,02	1,04
ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,02	0,04	0,06
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ (ΣΕ €)	10.517	29.259	44.732
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	215	241	224
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ	146	157	142
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	-	-	-
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	1,59	1,41	1,50

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 1

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 217652**ΑΝΔΡΕΑΔΗΣ ΕΜΜ. Α.Ε.**

ΤΑ ΠΟΣΑ ΣΕ

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ

	(€) 31/12/2004	(€) 31/12/2005	(€) 31/12/2006
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	3.264.402	3.271.294	5.371.540
ΓΗΠΕΔΑ ΟΙΚΟΠΕΔΑ	487.333	487.333	487.333
ΚΤΙΡΙΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	2.871.143	2.935.218	3.092.696
ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	0	0	0
ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝΗΤ. ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.	380.193	380.193	2.530.652
ΜΕΙΟΝ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	2.000.019	2.108.652	2.360.863
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΚΤΙΡΙΩΝ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	1.623.177	1.730.306	1.979.792
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓ.ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	0	0	0
ΑΠΟΣΒ.ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.-ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝ.	376.842	378.346	381.071
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	194.531	155.982	200.502
ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	1.331.220	1.421.220	1.421.220
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	2.264.820	1.695.426	2.211.471
ΕΤΟΙΜΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	2.217.205	1.646.266	2.152.886
ΗΜΙΚΑΤΕΡΓΑΣΜΕΝΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ	0	0	0
ΥΛΕΣ ΥΛΙΚΑ	47.615	49.160	58.585
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	3.411.840	3.959.625	3.259.044
ΑΠΑΙΤ.ΠΕΛΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜ.ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	2.908.113	2.815.086	3.170.061
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	0	0	0
ΛΟΙΠΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	503.727	1.144.540	88.983
ΤΑΜΕΙΟ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ	377.841	416.182	533.281
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	9.318.903	9.342.527	11.375.337

ΠΑΘΗΤΙΚΟ

ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	2.740.060	2.561.759	2.752.348
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	1.916.181	1.916.181	2.201.400
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	823.878	823.878	550.948
ΑΔΙΑΝ.ΚΕΡΔΗ ΣΥΣΣ. ΖΗΜΙΕΣ	0	-178.301	0
ΜΕΣΟ.& ΜΑΚΡΟ. ΥΠΟΧ.& ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	11.200	17.764	2.518.271
ΜΕΣΟΜΑΚΡ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	11.200	17.764	2.518.271
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	0	0	0
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	6.567.643	6.763.004	6.104.717
ΟΦΕΙΛΕΣ ΣΕ ΤΡΑΠ ΔΟΣΕΙΣ ΜΑΚΡ. ΔΑΝΕΙΩΝ	3.447.942	3.127.189	2.815.326
ΓΡΑΜ. ΠΛΗΡΩΤ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΠΙΣΤΩΤΕΣ	1.884.167	2.458.783	2.191.545
ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ ΠΛΗΡ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗ	308.095	254.424	233.480
ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	927.438	922.608	864.366
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	9.318.903	9.342.527	11.375.337

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ

	01/01/2004 31/12/2004	01/01/2005 31/12/2005	01/01/2006 31/12/2006
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ)	11.850.713	12.406.235	13.033.177
ΜΕΙΟΝ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	5.511.757	6.269.614	6.138.252
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	6.338.956	6.136.621	6.894.925
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤ.ΕΣΟΔΑ	80.945	136.070	121.868
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	123.890	222.636	326.620
ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	5.480.262	5.453.310	5.992.011
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	815.747	596.744	698.162
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	7.303	10.220	35.935
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	172.349	80.546	136.816
ΑΠΟΣΒ.ΕΚΤΟΣ ΚΟΣΤ.ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	283.579	334.206	230.138
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ	283.579	334.206	230.138
ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	650.701	526.418	597.280
ΕΒΙΤΔΑ	1.223.216	1.153.586	1.254.920
ΚΑΘΑΡΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ	308.095	254.424	233.480
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	227.746	168.454	173.211

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 2

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 217652**ΑΝΔΡΕΑΔΗΣ ΕΜΜ. Α.Ε.****ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ**

	2004	2005	2006
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	23,75	20,55	21,70
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧΟΛ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	6,98	5,63	5,25
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	53,49	49,46	52,90
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	6,88	4,81	5,36
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	5,49	4,24	4,58
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΕΒΙΤΔΑ	10,32	9,30	9,63
ΣΧΕΣΗ ΞΕΝΩΝ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	2,40	2,65	3,13
ΚΑΛΥΨΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	6,25	3,36	2,83
ΒΡΑΧ. ΤΡΑΠΕΖ. ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛ.	125,83	122,07	102,29
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,92	0,90	0,98
ΕΙΔΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,58	0,65	0,62
ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,06	0,06	0,09
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ (ΣΕ €)	-513.142	-691.771	-100.921
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	90	83	89
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ	125	143	130
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	150	99	132
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	1,27	1,33	1,15

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 1

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 239482**ΔΙΑΦΑΝΟ Α.Ε.**

ΤΑ ΠΟΣΑ ΣΕ

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ

	(€) 30/06/2005	(€) 30/06/2006	(€) 30/06/2007
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	730.573	845.041	1.038.707
ΓΗΠΕΔΑ ΟΙΚΟΠΕΔΑ	0	0	0
ΚΤΙΡΙΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	1.408.017	1.614.556	1.889.002
ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	0	0	0
ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝΗΤ. ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.	81.324	83.584	83.584
ΜΕΙΟΝ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	945.033	1.025.629	1.151.905
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΚΤΙΡΙΩΝ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	876.964	951.925	1.074.680
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓ.ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	0	0	0
ΑΠΟΣΒ.ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.-ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝ.	68.069	73.704	77.225
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	186.265	172.530	218.026
ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	0	0	0
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	1.875.755	1.756.275	2.150.868
ΕΤΟΙΜΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	1.870.768	1.750.910	2.146.389
ΗΜΙΚΑΤΕΡΓΑΣΜΕΝΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ	0	0	0
ΥΛΕΣ ΥΛΙΚΑ	4.987	5.365	4.479
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	810.499	1.087.508	1.665.976
ΑΠΑΙΤ.ΠΕΛΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜ.ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	800.945	1.070.691	1.658.130
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	0	0	0
ΛΟΙΠΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	9.553	16.817	7.846
ΤΑΜΕΙΟ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ	423.672	402.128	323.234
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	3.840.499	4.090.952	5.178.786

ΠΑΘΗΤΙΚΟ

ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	109.479	342.149	421.628
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	3.122.840	3.348.835	3.348.835
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	0	0	0
ΑΔΙΑΝ.ΚΕΡΔΗ ΣΥΣΣ. ΖΗΜΙΕΣ	-3.013.361	-3.006.686	-2.927.207
ΜΕΣΟ.& ΜΑΚΡΟ. ΥΠΟΧ.& ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	202.322	40.656	40.656
ΜΕΣΟΜΑΚΡ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	161.666	0	0
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	40.656	40.656	40.656
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	3.528.698	3.708.147	4.716.501
ΟΦΕΙΛΕΣ ΣΕ ΤΡΑΠ ΔΟΣΕΙΣ ΜΑΚΡ. ΔΑΝΕΙΩΝ	478.301	489.666	801.830
ΓΡΑΜ. ΠΛΗΡΩΤ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΠΙΣΤΩΤΕΣ	2.841.608	3.005.162	3.497.275
ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ ΠΛΗΡ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗ	0	0	0
ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	208.789	213.319	417.396
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	3.840.499	4.090.952	5.178.786

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ

	01/07/2004 30/06/2005	01/07/2005 30/06/2006	01/07/2006 30/06/2007
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ)	5.668.404	6.827.175	7.938.723
ΜΕΙΟΝ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	2.900.912	3.572.065	4.025.127
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	2.767.493	3.255.110	3.913.596
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤ.ΕΣΟΔΑ	35.917	15.563	3.525
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	104.635	95.044	115.242
ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	2.910.520	3.171.814	3.724.622
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	-211.745	3.815	77.257
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΣΟΔΑ	289	5.847	3.712
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	686	2.987	1.489
ΑΠΟΣΒ.ΕΚΤΟΣ ΚΟΣΤ.ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	175.091	120.811	137.476
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ	175.091	120.811	137.476
ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	-212.142	6.675	79.479
ΕΒΙΤΔΑ	67.981	219.670	329.975
ΚΑΘΑΡΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ	0	0	0
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	0	0	0

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 2

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 239482**ΔΙΑΦΑΝΟ Α.Ε.****ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ**

	2005	2006	2007
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	-193,77	1,95	18,85
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧΟΛ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	-5,52	0,16	1,53
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	48,82	47,68	49,30
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	-3,74	0,06	0,97
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	-3,74	0,10	1,00
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΕΒΙΤΔΑ	1,20	3,22	4,16
ΣΧΕΣΗ ΞΕΝΩΝ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	34,08	10,96	11,28
ΚΑΛΥΨΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	-	1,07	1,69
ΒΡΑΧ. ΤΡΑΠΕΖ. ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛ.	436,89	143,11	190,17
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,88	0,88	0,88
ΕΙΔΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,35	0,40	0,42
ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,12	0,11	0,07
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ (ΣΕ €)	-418.772	-462.236	-576.423
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	52	57	76
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ	358	307	317
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	236	179	195
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	1,48	1,67	1,53

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 1

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 216299**ΕΡΜΕΙΟΝ Α.Ε.**

ΤΑ ΠΟΣΑ ΣΕ

	(€)	(€)	(€)
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	31/12/2003	31/12/2004	31/12/2005
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	137.236	117.020	21.212
ΓΗΠΕΔΑ ΟΙΚΟΠΕΔΑ	0	0	0
ΚΤΙΡΙΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	263.100	268.894	6.961
ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	0	0	0
ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝΗΤ. ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.	0	0	0
ΜΕΙΟΝ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	142.188	164.588	5.737
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΚΤΙΡΙΩΝ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	142.188	164.588	5.737
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓ.ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	0	0	0
ΑΠΟΣΒ.ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.-ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝ.	0	0	0
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	16.323	12.714	19.989
ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	0	0	0
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	255.293	225.731	0
ΕΤΟΙΜΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	255.293	225.731	0
ΗΜΙΚΑΤΕΡΓΑΣΜΕΝΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ	0	0	0
ΥΛΕΣ ΥΛΙΚΑ	0	0	0
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	39.929	2.339	64.828
ΑΠΑΙΤ.ΠΕΛΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜ.ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	39.929	2.339	64.828
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	0	0	0
ΛΟΙΠΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	0	0	0
ΤΑΜΕΙΟ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ	125.149	274.816	123.467
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	557.607	619.905	209.508

ΠΑΘΗΤΙΚΟ

ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	121.876	35.727	-241.840
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	360.000	460.020	550.020
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	2.863	2.863	2.863
ΑΔΙΑΝ.ΚΕΡΔΗ ΣΥΣΣ. ΖΗΜΙΕΣ	-240.986	-427.156	-794.722
ΜΕΣΟ.& ΜΑΚΡΟ. ΥΠΟΧ.& ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	0	0	0
ΜΕΣΟΜΑΚΡ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	0	0	0
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	0	0	0
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	435.731	584.178	451.347
ΟΦΕΙΛΕΣ ΣΕ ΤΡΑΠ ΔΟΣΕΙΣ ΜΑΚΡ. ΔΑΝΕΙΩΝ	40.515	0	0
ΓΡΑΜ. ΠΛΗΡΩΤ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΠΙΣΤΩΤΕΣ	355.906	537.945	426.093
ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ ΠΛΗΡ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗ	0	0	0
ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	39.310	46.233	25.255
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	557.607	619.905	209.508

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ

	01/01/2003	01/01/2004	01/01/2005
	31/12/2003	31/12/2004	31/12/2005
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ)	900.442	998.363	1.309.470
ΜΕΙΟΝ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	528.328	666.297	900.274
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	372.114	332.066	409.195
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤ.ΕΞΟΔΑ	0	0	0
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	27.235	2.711	529
ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	445.290	483.576	559.261
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	-100.411	-154.220	-150.595
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	1.795	12	2.158
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	1.842	0	219.129
ΑΠΟΣΒ.ΕΚΤΟΣ ΚΟΣΤ.ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	25.021	23.204	0
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ	25.021	23.204	0
ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	-100.458	-154.209	-367.567
ΕΒΙΤΔΑ	-48.155	-128.305	-150.066
ΚΑΘΑΡΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ	0	0	0
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	0	0	0

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 2

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 216299**ΕΡΜΕΙΟΝ Α.Ε.****ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ**

	2003	2004	2005
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	-82,43	-431,63	-
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧΟΛ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	-18,02	-24,88	-175,44
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	41,33	33,26	31,25
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	-11,15	-15,45	-11,50
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	-11,16	-15,45	-28,07
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΕΒΙΤΔΑ	-5,35	-12,85	-11,46
ΣΧΕΣΗ ΞΕΝΩΝ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	3,58	16,35	-
ΚΑΛΥΨΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	-	-	-
ΒΡΑΧ. ΤΡΑΠΕΖ. ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛ.	33,24	-	-
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,96	0,86	0,42
ΕΙΔΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,38	0,47	0,42
ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,29	0,47	0,27
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ (ΣΕ €)	-15.360	-81.292	-263.052
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	16	1	18
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ	246	295	173
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	176	124	-
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	1,61	1,61	6,25

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 1

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 185890**ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Ε.Ε.**

ΤΑ ΠΟΣΑ ΣΕ	(€)	(€)	(€)
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	174.154	208.922	184.157
ΓΗΠΕΔΑ ΟΙΚΟΠΕΔΑ	0	0	0
ΚΤΙΡΙΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	205.697	271.042	279.729
ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	0	0	0
ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝΗΤ. ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.	556	556	0
ΜΕΙΟΝ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	48.515	79.253	112.308
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΚΤΙΡΙΩΝ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	48.515	78.697	112.308
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓ.ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	0	0	0
ΑΠΟΣΒ.ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ-ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝ.	0	556	0
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	16.416	16.576	16.736
ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	0	0	0
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	200.344	192.642	224.988
ΕΤΟΙΜΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	200.344	192.642	224.988
ΗΜΙΚΑΤΕΡΓΑΣΜΕΝΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ	0	0	0
ΥΛΕΣ ΥΛΙΚΑ	0	0	0
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	183.936	154.519	132.608
ΑΠΑΙΤ.ΠΕΛΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜ.ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	183.936	154.519	132.608
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	0	0	0
ΛΟΙΠΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	0	0	0
ΤΑΜΕΙΟ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ	303.552	433.902	399.041
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	861.986	989.984	940.793

ΠΑΘΗΤΙΚΟ

ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	302.497	303.386	303.857
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	300.000	300.000	300.000
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	1.675	2.719	3.538
ΑΔΙΑΝ.ΚΕΡΔΗ ΣΥΣΣ. ΖΗΜΙΕΣ	823	666	319
ΜΕΣΟ.& ΜΑΚΡΟ. ΥΠΟΧ.& ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	0	0	0
ΜΕΣΟΜΑΚΡ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	0	0	0
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	0	0	0
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	559.489	686.599	636.937
ΟΦΕΙΛΕΣ ΣΕ ΤΡΑΠ ΔΟΣΕΙΣ ΜΑΚΡ. ΔΑΝΕΙΩΝ	3.049	0	3.140
ΓΡΑΜ. ΠΛΗΡΩΤ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΠΙΣΤΩΤΕΣ	439.375	603.843	560.009
ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ ΠΛΗΡ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗ	31.000	22.635	15.900
ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	86.064	60.121	57.888
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	861.986	989.984	940.793

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ

	01/01/2004	01/01/2006	01/01/2007
	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ)	3.080.401	1.884.735	1.988.165
ΜΕΙΟΝ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	2.188.942	1.281.898	1.307.732
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	891.459	602.837	680.433
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤ.ΕΞΟΔΑ	87	0	6.900
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	17.147	8.020	9.879
ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	786.162	565.394	655.626
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	88.236	29.423	21.828
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	0	0	0
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	390	3	0
ΑΠΟΣΒ.ΕΚΤΟΣ ΚΟΣΤ.ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	38.588	30.738	33.612
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ	38.588	30.738	33.612
ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	87.846	29.420	21.828
ΕΒΙΤΔΑ	143.971	68.181	65.319
ΚΑΘΑΡΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ	31.000	20.000	15.900
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	30.746	8.532	5.457

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 2

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 185890**ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Ε.Ε.****ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ**

	2005	2006	2007
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	29,04	9,70	7,18
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧΟΛ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	10,19	2,97	2,32
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	28,94	31,99	34,22
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	2,86	1,56	1,10
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	2,85	1,56	1,10
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΕΒΙΤΔΑ	4,67	3,62	3,29
ΣΧΕΣΗ ΞΕΝΩΝ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	1,85	2,26	2,10
ΚΑΛΥΨΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	6,12	4,67	3,21
ΒΡΑΧ. ΤΡΑΠΕΖ. ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛ.	1,01	-	1,03
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	1,23	1,14	1,19
ΕΙΔΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,87	0,86	0,83
ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,54	0,63	0,63
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ (ΣΕ €)	128.343	94.464	119.700
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	22	30	24
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ	73	172	156
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	33	55	63
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	3,57	1,90	2,11

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 1

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 2000839**ΖΟΥΛΟΒΙΤΣ ΑΘΑΝ. ΥΙΟΙ Α.Ε.Β.Ε.**

ΤΑ ΠΟΣΑ ΣΕ

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ

	(€) 30/06/2005	(€) 30/06/2006	(€) 30/06/2007
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	729.125	664.147	110.652
ΓΗΠΕΔΑ ΟΙΚΟΠΕΔΑ	115.256	115.256	0
ΚΤΙΡΙΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	1.122.510	1.109.097	486.816
ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	0	0	0
ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝΗΤ. ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.	121.509	146.602	146.104
ΜΕΙΟΝ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	640.360	717.159	532.802
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΚΤΙΡΙΩΝ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	552.272	603.598	404.895
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓ.ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	0	0	0
ΑΠΟΣΒ.ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.-ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝ.	88.088	113.560	127.907
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	10.211	10.351	10.533
ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	0	0	0
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	400.915	419.207	279.466
ΕΤΟΙΜΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	372.679	389.180	260.345
ΗΜΙΚΑΤΕΡΓΑΣΜΕΝΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ	0	0	0
ΥΛΕΣ ΥΛΙΚΑ	28.236	30.027	19.120
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	331.713	241.867	169.466
ΑΠΑΙΤ.ΠΕΛΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜ.ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	331.713	241.792	167.512
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	0	0	0
ΛΟΙΠΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	0	75	1.954
ΤΑΜΕΙΟ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ	472.853	361.269	419.597
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	1.934.606	1.686.490	979.181

ΠΑΘΗΤΙΚΟ

ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	664.351	569.019	574.320
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	879.130	879.130	879.130
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	24.773	24.773	24.773
ΑΔΙΑΝ.ΚΕΡΔΗ ΣΥΣΣ. ΖΗΜΙΕΣ	-239.552	-334.884	-329.584
ΜΕΣΟ.& ΜΑΚΡΟ. ΥΠΟΧ.& ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	523.841	492.253	8.184
ΜΕΣΟΜΑΚΡ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	515.657	484.069	0
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	8.184	8.184	8.184
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	746.414	625.217	396.678
ΟΦΕΙΛΕΣ ΣΕ ΤΡΑΠ ΔΟΣΕΙΣ ΜΑΚΡ. ΔΑΝΕΙΩΝ	88.315	30.509	0
ΓΡΑΜ. ΠΛΗΡΩΤ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΠΙΣΤΩΤΕΣ	546.294	523.039	302.635
ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ ΠΛΗΡ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗ	0	0	0
ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	111.805	71.670	94.043
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	1.934.606	1.686.490	979.181

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ

	01/01/2004 30/06/2005	01/07/2005 30/06/2006	01/07/2006 30/06/2007
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ)	3.739.943	2.294.953	2.075.494
ΜΕΙΟΝ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	2.018.999	1.247.248	1.129.676
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	1.720.944	1.047.705	945.818
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤ.ΕΣΟΔΑ	2.357	30.572	19.020
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	44.323	27.556	17.350
ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	1.698.458	1.147.771	978.292
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	-19.480	-97.050	-30.803
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΣΟΔΑ	73.019	2.246	151.120
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	9.270	528	46.682
ΑΠΟΣΒ.ΕΚΤΟΣ ΚΟΣΤ.ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	129.189	90.477	63.000
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ	129.189	90.477	63.000
ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	44.269	-95.332	73.634
ΕΒΙΤΔΑ	154.032	20.983	49.547
ΚΑΘΑΡΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ	0	0	0
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	0	0	0

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 2

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 2000839**ΖΟΥΛΟΒΙΤΣ ΑΘΑΝ. ΥΙΟΙ Α.Ε.Β.Ε.****ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ**

	2005	2006	2007
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	6,66	-16,75	12,82
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧΟΛ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	2,29	-5,65	7,52
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	46,02	45,65	45,57
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	-0,52	-4,23	-1,48
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	1,18	-4,15	3,55
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΕΒΙΤΔΑ	4,12	0,91	2,39
ΣΧΕΣΗ ΞΕΝΩΝ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	1,91	1,96	0,70
ΚΑΛΥΨΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	2,00	-	5,24
ΒΡΑΧ. ΤΡΑΠΕΖ. ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛ.	13,29	5,36	-
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	1,62	1,64	2,19
ΕΙΔΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	1,08	0,96	1,48
ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,63	0,58	1,06
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ (ΣΕ €)	459.067	397.126	471.851
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	32	38	29
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ	99	153	98
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	72	123	90
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	1,93	1,36	2,12

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 1

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 51865**ΙΚΙΑ Α.Ε.****ΤΑ ΠΟΣΑ ΣΕ****ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ**

	(€) 31/12/2005	(€) 31/12/2006	(€) 31/12/2007
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	483.128	382.315	502.267
ΓΗΠΕΔΑ ΟΙΚΟΠΕΔΑ	0	0	0
ΚΤΙΡΙΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	934.892	939.955	1.106.056
ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	0	0	0
ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝΗΤ. ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.	171.495	171.495	171.495
ΜΕΙΟΝ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	658.885	763.440	809.209
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΚΤΙΡΙΩΝ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	487.391	591.945	637.714
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓ.ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	0	0	0
ΑΠΟΣΒ.ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.-ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝ.	171.495	171.495	171.495
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	35.626	34.305	33.924
ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	0	0	0
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	668.061	705.050	807.790
ΕΤΟΙΜΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	668.061	705.050	807.790
ΗΜΙΚΑΤΕΡΓΑΣΜΕΝΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ	0	0	0
ΥΛΕΣ ΥΛΙΚΑ	0	0	0
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	1.424.841	1.454.940	1.746.878
ΑΠΑΙΤ.ΠΕΛΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜ.ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	1.422.841	1.454.940	1.746.878
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	0	0	0
ΛΟΙΠΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	2.000	0	0
ΤΑΜΕΙΟ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ	49.014	102.872	65.095
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	2.625.044	2.645.177	3.122.030

ΠΑΘΗΤΙΚΟ

ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	696.301	845.831	1.058.310
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	590.000	590.000	790.000
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	1.106.312	1.128.312	1.123.312
ΑΔΙΑΝ.ΚΕΡΔΗ ΣΥΣΣ. ΖΗΜΙΕΣ	-1.000.011	-872.481	-855.001
ΜΕΣΟ.& ΜΑΚΡΟ. ΥΠΟΧ.& ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	0	0	0
ΜΕΣΟΜΑΚΡ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	0	0	0
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	0	0	0
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	1.928.744	1.799.346	2.063.719
ΟΦΕΙΛΕΣ ΣΕ ΤΡΑΠ ΔΟΣΕΙΣ ΜΑΚΡ. ΔΑΝΕΙΩΝ	1.337.116	1.214.442	1.511.661
ΓΡΑΜ. ΠΛΗΡΩΤ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΠΙΣΤΩΤΕΣ	484.928	480.943	438.262
ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ ΠΛΗΡ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗ	0	0	0
ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	106.700	103.961	113.796
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	2.625.044	2.645.177	3.122.030

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ

	01/01/2005 31/12/2005	01/01/2006 31/12/2006	01/01/2007 31/12/2007
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ)	2.486.332	2.735.219	3.267.360
ΜΕΙΟΝ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	1.440.644	1.600.385	1.724.179
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	1.045.688	1.134.835	1.543.180
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤ.ΕΞΟΔΑ	4.024	5.583	14.162
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	123.559	114.662	150.514
ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	1.228.875	1.297.347	1.391.160
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	-302.722	-271.592	15.668
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	465	5.140	3.570
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	3.681	6.018	1.757
ΑΠΟΣΒ.ΕΚΤΟΣ ΚΟΣΤ.ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	110.821	105.130	89.910
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ	110.821	105.130	89.910
ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	-305.937	-272.470	17.480
ΕΒΙΤΔΑ	-68.342	-51.800	256.092
ΚΑΘΑΡΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ	0	0	0
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	0	0	0

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 2

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 51865**ΙΚΙΑ Α.Ε.****ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ**

	2005	2006	2007
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	-43,94	-32,21	1,65
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧΟΛ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	-11,65	-10,30	0,56
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	42,06	41,49	47,23
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	-12,18	-9,93	0,48
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	-12,30	-9,96	0,53
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΕΒΙΤΔΑ	-2,75	-1,89	7,84
ΣΧΕΣΗ ΞΕΝΩΝ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	2,77	2,13	1,95
ΚΑΛΥΨΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	-	-	1,12
ΒΡΑΧ. ΤΡΑΠΕΖ. ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛ.	192,03	143,58	142,84
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	1,11	1,26	1,27
ΕΙΔΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,76	0,87	0,88
ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,03	0,06	0,03
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ (ΣΕ €)	213.172	463.516	556.044
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	209	194	195
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ	123	110	93
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	169	161	171
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	0,95	1,03	1,05

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 1

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 51212**ΙΩΝΙΑ Α.Β.Ε.Ε.**

ΤΑ ΠΟΣΑ ΣΕ

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ

	(€) 31/12/2004	(€) 31/12/2005	(€) 31/12/2006
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	212.788	434.326	883.064
ΓΗΠΕΔΑ ΟΙΚΟΠΕΔΑ	0	0	0
ΚΤΙΡΙΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	501.961	788.633	1.098.276
ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	0	0	0
ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝΗΤ. ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.	121.057	121.057	0
ΜΕΙΟΝ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	438.155	508.488	548.769
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΚΤΙΡΙΩΝ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	424.704	481.586	548.769
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓ.ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	0	0	0
ΑΠΟΣΒ.ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.-ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝ.	13.451	26.902	0
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	27.925	33.123	333.557
ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	0	0	0
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	486.580	649.587	972.627
ΕΤΟΙΜΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	486.580	649.587	972.627
ΗΜΙΚΑΤΕΡΓΑΣΜΕΝΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ	0	0	0
ΥΛΕΣ ΥΛΙΚΑ	0	0	0
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	1.060.438	924.177	426.014
ΑΠΑΙΤ.ΠΕΛΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜ.ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	824.187	615.435	73.284
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	0	0	0
ΛΟΙΠΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	236.251	308.743	352.730
ΤΑΜΕΙΟ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ	59.990	71.959	146.439
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	1.819.795	2.080.049	2.428.144

ΠΑΘΗΤΙΚΟ

ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	-2.289.616	-384.916	-1.060.593
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	780.000	780.000	780.000
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	121.561	121.561	121.561
ΑΔΙΑΝ.ΚΕΡΔΗ ΣΥΣΣ. ΖΗΜΙΕΣ	-3.191.177	-1.286.477	-1.962.154
ΜΕΣΟ.& ΜΑΚΡΟ. ΥΠΟΧ.& ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	3.295.711	1.339.307	1.499.510
ΜΕΣΟΜΑΚΡ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	0	0	0
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	3.295.711	1.339.307	1.499.510
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	813.699	1.125.658	1.989.227
ΟΦΕΙΛΕΣ ΣΕ ΤΡΑΠ ΔΟΣΕΙΣ ΜΑΚΡ. ΔΑΝΕΙΩΝ	0	0	0
ΓΡΑΜ. ΠΛΗΡΩΤ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΠΙΣΤΩΤΕΣ	180.212	412.021	1.540.334
ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ ΠΛΗΡ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗ	0	0	0
ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	633.487	713.637	448.893
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	1.819.795	2.080.049	2.428.144

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ

	01/01/2004 31/12/2004	01/01/2005 31/12/2005	01/01/2006 31/12/2006
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ)	7.392.507	8.432.762	6.740.685
ΜΕΙΟΝ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	4.303.516	3.465.280	3.277.537
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	3.088.991	4.967.482	3.463.148
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤ.ΕΞΟΔΑ	11.074	0	7.709
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	0	1.755	1.937
ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	5.801.576	2.910.964	3.960.368
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	-2.701.511	2.054.762	-491.448
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	0	0	0
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	0	0	0
ΑΠΟΣΒ.ΕΚΤΟΣ ΚΟΣΤ.ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	66.647	70.333	67.182
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	66.647	70.333	67.182
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ	0	0	0
ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	-2.768.158	1.984.429	-558.630
ΕΒΙΤΔΑ	-2.701.511	2.056.517	-489.511
ΚΑΘΑΡΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ	0	0	0
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	-122.546	-79.730	-117.047

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 2

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 51212**ΙΩΝΙΑ Α.Β.Ε.Ε.****ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ**

	2004	2005	2006
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	-	-	-
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧΟΛ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	-152,11	95,40	-23,01
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	41,79	58,91	51,38
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	-36,54	24,37	-7,29
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	-37,45	23,53	-8,29
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΕΒΙΤΔΑ	-36,54	24,39	-7,26
ΣΧΕΣΗ ΞΕΝΩΝ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	-	-	-
ΚΑΛΥΨΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	-	-	-
ΒΡΑΧ. ΤΡΑΠΕΖ. ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛ.	-	-	-
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	1,97	1,46	0,78
ΕΙΔΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	1,38	0,88	0,29
ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,07	0,06	0,07
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ (ΣΕ €)	793.309	520.065	-444.147
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	41	27	4
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ	15	43	172
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	41	68	108
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	4,06	4,05	2,78

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 1

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 248157**ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ Π. Α.Ε.Ε.**

ΤΑ ΠΟΣΑ ΣΕ	(€)	(€)	(€)
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	877.240	837.942	1.710.733
ΓΗΠΕΔΑ ΟΙΚΟΠΕΔΑ	0	0	0
ΚΤΙΡΙΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	1.073.187	1.111.902	2.050.401
ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	0	0	0
ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝΗΤ. ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.	862.124	862.124	857.386
ΜΕΙΟΝ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	1.120.845	1.202.573	1.276.663
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΚΤΙΡΙΩΝ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	822.410	862.826	900.568
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓ.ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	0	0	0
ΑΠΟΣΒ.ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.-ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝ.	298.435	339.747	376.095
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	62.773	66.488	79.609
ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	0	0	0
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	761.966	1.020.903	982.271
ΕΤΟΙΜΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	761.966	1.020.903	982.271
ΗΜΙΚΑΤΕΡΓΑΣΜΕΝΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ	0	0	0
ΥΛΕΣ ΥΛΙΚΑ	0	0	0
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	756.424	903.786	512.764
ΑΠΑΙΤ.ΠΕΛΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜ.ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	206.424	351.006	410.891
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	0	0	0
ΛΟΙΠΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	550.000	552.779	101.872
ΤΑΜΕΙΟ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ	444.259	548.351	550.156
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	2.839.889	3.310.982	3.755.923

ΠΑΘΗΤΙΚΟ

ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	323.721	330.351	337.886
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	300.000	300.000	300.000
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	23.721	30.351	37.886
ΑΔΙΑΝ.ΚΕΡΔΗ ΣΥΣΣ. ΖΗΜΙΕΣ	0	0	0
ΜΕΣΟ.& ΜΑΚΡΟ. ΥΠΟΧ.& ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	0	0	468.750
ΜΕΣΟΜΑΚΡ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	0	0	468.750
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	0	0	0
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	2.516.168	2.980.630	2.949.287
ΟΦΕΙΛΕΣ ΣΕ ΤΡΑΠ ΔΟΣΕΙΣ ΜΑΚΡ. ΔΑΝΕΙΩΝ	291.836	566.463	604.131
ΓΡΑΜ. ΠΛΗΡΩΤ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΠΙΣΤΩΤΕΣ	1.952.042	2.147.961	2.021.024
ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ ΠΛΗΡ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗ	96.000	48.000	111.000
ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	176.290	218.206	213.132
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	2.839.889	3.310.982	3.755.923

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ

	01/01/2004	01/01/2005	01/01/2006
	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ)	5.462.390	5.710.581	5.790.434
ΜΕΙΟΝ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	3.480.068	3.539.893	3.664.961
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	1.982.323	2.170.688	2.125.474
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤ.ΕΞΟΔΑ	0	0	0
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	35.969	53.127	71.665
ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	1.749.096	1.960.127	1.890.770
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	197.258	157.434	163.039
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	1.141	2.424	6.840
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	40.161	3.256	2.928
ΑΠΟΣΒ.ΕΚΤΟΣ ΚΟΣΤ.ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	321.905	121.920	117.757
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ	321.905	121.920	117.757
ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	158.238	156.603	166.950
ΕΒΙΤΔΑ	555.132	332.481	352.461
ΚΑΘΑΡΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ	96.000	48.000	111.000
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	55.383	50.113	48.415

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 2

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 248157**ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ Π. Α.Ε.Ε.****ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ**

	2004	2005	2006
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	48,88	47,41	49,41
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧΟΛ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	5,57	4,73	4,44
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	36,29	38,01	36,71
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	3,61	2,76	2,82
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	2,90	2,74	2,88
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΕΒΙΤΔΑ	10,16	5,82	6,09
ΣΧΕΣΗ ΞΕΝΩΝ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	7,77	9,02	10,12
ΚΑΛΥΨΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	5,40	3,95	3,33
ΒΡΑΧ. ΤΡΑΠΕΖ. ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛ.	90,15	171,47	178,80
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,78	0,83	0,69
ΕΙΔΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,48	0,49	0,36
ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,18	0,18	0,19
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ (ΣΕ €)	-553.519	-507.590	-904.096
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	14	22	26
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ	205	221	201
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	80	105	98
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	1,92	1,72	1,54

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 1

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 226579**ΜΠΑΚΑΡΑ ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.**

ΤΑ ΠΟΣΑ ΣΕ	(€)	(€)	(€)
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	450.698	401.562	317.488
ΓΗΠΕΔΑ ΟΙΚΟΠΕΔΑ	0	0	0
ΚΤΙΡΙΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	705.688	697.509	731.345
ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	0	0	0
ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝΗΤ. ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.	84.000	84.000	84.000
ΜΕΙΟΝ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	380.311	422.453	540.738
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΚΤΙΡΙΩΝ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	363.511	388.853	490.338
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓ.ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	0	0	0
ΑΠΟΣΒ.ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ-ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝ.	16.800	33.600	50.400
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	41.320	42.506	42.881
ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	0	0	0
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	649.965	717.046	740.136
ΕΤΟΙΜΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	649.965	717.046	740.136
ΗΜΙΚΑΤΕΡΓΑΣΜΕΝΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ	0	0	0
ΥΛΕΣ ΥΛΙΚΑ	0	0	0
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	590.411	726.162	613.822
ΑΠΑΙΤ.ΠΕΛΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜ.ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	570.414	667.644	574.154
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	0	0	0
ΛΟΙΠΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	19.996	58.519	39.668
ΤΑΜΕΙΟ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ	251.408	439.715	493.450
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	1.942.482	2.284.485	2.164.895

ΠΑΘΗΤΙΚΟ

ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	120.450	101.769	134.863
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	99.000	99.000	99.000
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	4.400	4.400	6.100
ΑΔΙΑΝ.ΚΕΡΔΗ ΣΥΣΣ. ΖΗΜΙΕΣ	17.050	-1.631	29.763
ΜΕΣΟ.& ΜΑΚΡΟ. ΥΠΟΧ.& ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	99.136	74.596	48.259
ΜΕΣΟΜΑΚΡ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	99.136	74.596	48.259
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	0	0	0
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	1.722.896	2.108.120	1.981.773
ΟΦΕΙΛΕΣ ΣΕ ΤΡΑΠ ΔΟΣΕΙΣ ΜΑΚΡ. ΔΑΝΕΙΩΝ	0	0	0
ΓΡΑΜ. ΠΛΗΡΩΤ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΠΙΣΤΩΤΕΣ	1.535.149	1.863.379	1.626.758
ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ ΠΛΗΡ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗ	0	0	0
ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	187.747	244.741	355.016
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	1.942.482	2.284.485	2.164.895

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ

	01/01/2004	01/01/2005	01/01/2006
	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ)	1.897.375	2.134.587	2.587.703
ΜΕΙΟΝ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	980.037	1.108.012	1.287.525
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	917.338	1.026.575	1.300.178
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤ.ΕΞΟΔΑ	125.230	54.880	175.617
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	37.969	54.854	61.297
ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	965.372	1.020.049	1.366.611
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	39.227	6.552	47.887
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	284	0	19
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	378	2.493	1.295
ΑΠΟΣΒ.ΕΚΤΟΣ ΚΟΣΤ.ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	99.514	110.742	118.285
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ	99.514	110.742	118.285
ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	39.134	4.059	46.612
ΕΒΙΤΔΑ	176.710	172.148	227.469
ΚΑΘΑΡΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ	0	0	0
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	13.697	1.299	13.517

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 2

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 226579**ΜΠΑΚΑΡΑ ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.****ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ**

	2004	2005	2006
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	32,49	3,99	34,56
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧΟΛ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	2,01	0,18	2,15
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	48,35	48,09	50,24
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	2,07	0,31	1,85
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	2,06	0,19	1,80
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΕΒΙΤΔΑ	9,31	8,06	8,79
ΣΧΕΣΗ ΞΕΝΩΝ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	15,13	21,45	15,05
ΚΑΛΥΨΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	2,03	1,07	1,76
ΒΡΑΧ. ΤΡΑΠΕΖ. ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛ.	-	-	-
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,87	0,89	0,93
ΕΙΔΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,49	0,55	0,56
ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,15	0,21	0,25
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ (ΣΕ €)	-231.112	-225.197	-134.365
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	110	114	81
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ	572	614	461
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	242	236	210
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	0,98	0,93	1,20

ΣΕΛΙΔΑ: 1

ICAP Α.Ε.

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 2059910**ΜΠΕΝΡΟΥΜΠΗ Χ. & ΥΙΟΣ Α.Ε.**

ΤΑ ΠΟΣΑ ΣΕ

	(€)	(€)	(€)
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	28.030.396	29.926.223	32.883.530
ΓΗΠΕΔΑ ΟΙΚΟΠΕΔΑ	14.210.000	14.210.000	14.210.000
ΚΤΙΡΙΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	14.815.691	16.045.711	16.899.448
ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	461.540	480.443	480.443
ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝΗΤ. ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.	0	0	0
ΜΕΙΟΝ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	3.595.188	4.334.001	5.178.224
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΚΤΙΡΙΩΝ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	3.274.977	3.990.769	4.811.652
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓ.ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	320.210	343.232	366.572
ΑΠΟΣΒ.ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ-ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝ.	0	0	0
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	1.104.263	1.741.641	4.573.871
ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	1.034.089	1.782.429	1.897.992
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	8.903.009	9.215.416	9.623.892
ΕΤΟΙΜΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	8.752.956	9.215.416	9.623.892
ΗΜΙΚΑΤΕΡΓΑΣΜΕΝΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ	0	0	0
ΥΛΕΣ ΥΛΙΚΑ	150.053	0	0
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	14.792.252	21.318.964	25.034.898
ΑΠΑΙΤ.ΠΕΛΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜ.ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	13.353.276	16.921.855	19.113.691
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	68.000	4.245.859	5.768.660
ΛΟΙΠΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	1.370.975	151.250	152.547
ΤΑΜΕΙΟ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ	735.128	340.070	641.722
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	52.460.784	60.800.672	68.184.042

ΠΑΘΗΤΙΚΟ

ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	38.217.068	38.328.406	38.316.231
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	8.657.920	8.657.920	8.657.920
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	28.615.143	27.500.298	26.807.442
ΑΔΙΑΝ.ΚΕΡΔΗ ΣΥΣΣ. ΖΗΜΙΕΣ	944.005	2.170.188	2.850.869
ΜΕΣΟ.& ΜΑΚΡΟ. ΥΠΟΧ.& ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	1.476.310	2.171.062	18.585.280
ΜΕΣΟΜΑΚΡ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	649.023	1.251.531	17.609.292
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	827.287	919.532	975.988
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	12.767.407	20.301.204	11.282.531
ΟΦΕΙΛΕΣ ΣΕ ΤΡΑΠ ΔΟΣΕΙΣ ΜΑΚΡ. ΔΑΝΕΙΩΝ	7.826.034	15.611.582	5.040.812
ΓΡΑΜ. ΠΛΗΡΩΤ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΠΙΣΤΩΤΕΣ	2.652.793	3.304.979	4.843.197
ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ ΠΛΗΡ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗ	1.107.506	654.559	452.256
ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	1.181.073	730.084	946.265
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	52.460.784	60.800.672	68.184.042

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ

	01/01/2005	01/01/2006	01/01/2007
31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ)	40.098.863	34.390.658	40.065.186
ΜΕΙΟΝ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	29.674.895	21.859.479	25.417.735
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	10.423.968	12.531.179	14.647.450
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤ.ΕΣΟΔΑ	2.857.718	1.975.787	1.166.106
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	0	0	562.406
ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	11.185.237	12.887.250	14.203.995
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	2.096.449	1.619.716	1.047.155
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΣΟΔΑ	59.911	32.599	0
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	278.508	56.215	0
ΑΠΟΣΒ.ΕΚΤΟΣ ΚΟΣΤ.ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	604.782	738.813	844.223
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ	604.782	738.813	844.223
ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	1.877.852	1.596.100	1.047.155
ΕΒΙΤΔΑ	2.701.231	2.358.529	2.453.784
ΚΑΘΑΡΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ	0	0	0
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	-350.740	-745.905	-75.808

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 2

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 2059910**ΜΠΕΝΡΟΥΜΠΗ Χ. & ΥΙΟΣ Α.Ε.****ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ**

	2005	2006	2007
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	4,91	4,16	2,73
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧΟΛ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	3,58	2,63	1,54
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	26,00	36,44	36,56
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	5,23	4,71	2,61
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	4,68	4,64	2,61
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΕΒΙΤΔΑ	6,74	6,86	6,12
ΣΧΕΣΗ ΞΕΝΩΝ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	0,37	0,59	0,78
ΚΑΛΥΨΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	-	-	2,86
ΒΡΑΧ. ΤΡΑΠΕΖ. ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛ.	20,48	40,73	13,16
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	1,91	1,52	3,13
ΕΙΔΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	1,22	1,07	2,28
ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,06	0,23	0,57
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ (ΣΕ €)	11.662.982	10.573.246	24.017.981
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	122	180	174
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ	33	55	70
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	110	154	138
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	0,76	0,57	0,59

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 1

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 227409**ΝΙΚΚΟ Α.Ε.**

ΤΑ ΠΟΣΑ ΣΕ

	(€)	(€)	(€)
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	2.245.739	4.966.207	5.013.387
ΓΗΠΕΔΑ ΟΙΚΟΠΕΔΑ	292.523	526.309	1.526.309
ΚΤΙΡΙΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	1.723.409	4.104.408	3.333.302
ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	0	0	0
ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝΗΤ. ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.	274.966	880.456	965.012
ΜΕΙΟΝ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	596.048	721.872	994.931
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΚΤΙΡΙΩΝ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	359.538	439.978	609.911
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓ.ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	0	0	0
ΑΠΟΣΒ.ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.-ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝ.	236.510	281.894	385.020
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	550.889	176.907	183.696
ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	0	0	0
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	2.933.243	6.418.579	5.001.323
ΕΤΟΙΜΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	2.915.060	6.365.320	4.940.992
ΗΜΙΚΑΤΕΡΓΑΣΜΕΝΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ	0	0	0
ΥΛΕΣ ΥΛΙΚΑ	18.183	53.259	60.331
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	3.175.142	4.855.966	8.039.419
ΑΠΑΙΤ.ΠΕΛΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜ.ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	3.129.313	4.467.732	7.743.703
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	0	0	0
ΛΟΙΠΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	45.829	388.234	295.716
ΤΑΜΕΙΟ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ	899.161	960.209	347.357
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	9.253.284	17.200.961	18.401.486

ΠΑΘΗΤΙΚΟ

ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	703.893	1.318.617	2.306.375
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	675.000	1.275.000	1.875.000
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	21.375	22.111	41.499
ΑΔΙΑΝ.ΚΕΡΔΗ ΣΥΣΣ. ΖΗΜΙΕΣ	7.518	21.506	389.877
ΜΕΣΟ.& ΜΑΚΡΟ. ΥΠΟΧ.& ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	1.752.149	4.016.650	4.313.514
ΜΕΣΟΜΑΚΡ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	1.752.149	4.016.650	4.313.514
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	0	0	0
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	6.797.242	11.865.694	11.781.597
ΟΦΕΙΛΕΣ ΣΕ ΤΡΑΠ ΔΟΣΕΙΣ ΜΑΚΡ. ΔΑΝΕΙΩΝ	832.571	4.132.318	4.120.339
ΓΡΑΜ. ΠΛΗΡΩΤ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΠΙΣΤΩΤΕΣ	5.279.224	6.490.297	6.164.054
ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ ΠΛΗΡ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗ	100.000	0	0
ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	585.447	1.243.079	1.497.204
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	9.253.284	17.200.961	18.401.486

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ

	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ)	11.557.417	13.930.949	17.536.282
ΜΕΙΟΝ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	7.347.345	8.227.490	10.688.664
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	4.210.072	5.703.459	6.847.617
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤ.ΕΣΟΔΑ	106.858	102.543	117.540
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	148.222	311.484	690.482
ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	3.887.141	5.237.807	5.476.821
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	281.567	256.710	797.855
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΣΟΔΑ	32.378	77.368	1.005.815
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	137.426	118.455	1.285.380
ΑΠΟΣΒ.ΕΚΤΟΣ ΚΟΣΤ.ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	69.790	130.549	273.059
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ	69.790	130.549	273.059
ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	176.519	215.623	518.289
ΕΒΙΤΔΑ	499.579	698.743	1.761.396
ΚΑΘΑΡΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ	100.000	0	0
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	56.763	63.176	130.531

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 2

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 227409**ΝΙΚΚΟ Α.Ε.****ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ**

	2005	2006	2007
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	25,08	16,35	22,47
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧΟΛ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	1,91	1,25	2,82
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	36,43	40,94	39,05
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	2,44	1,84	4,55
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	1,53	1,55	2,96
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΕΒΙΤΔΑ	4,32	5,02	10,04
ΣΧΕΣΗ ΞΕΝΩΝ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	12,15	12,04	6,98
ΚΑΛΥΨΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	2,19	1,69	1,75
ΒΡΑΧ. ΤΡΑΠΕΖ. ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛ.	118,28	313,38	178,65
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	1,03	1,03	1,14
ΕΙΔΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,60	0,49	0,71
ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,13	0,08	0,03
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ (ΣΕ €)	210.304	369.060	1.606.502
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	99	117	161
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ	262	288	210
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	146	285	171
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	1,25	0,81	0,95

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 1

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 2000272**ΟΙΚΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ Α.Ε.Β.Ε.**

ΤΑ ΠΟΣΑ ΣΕ

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ

	(€) 31/12/2005	(€) 31/12/2006	(€) 31/12/2007
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	15.230.071	15.349.380	14.385.708
ΓΗΠΕΔΑ ΟΙΚΟΠΕΔΑ	4.561.348	4.561.348	4.561.348
ΚΤΙΡΙΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	15.204.674	15.419.903	15.628.854
ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	0	0	0
ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝΗΤ. ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.	2.151.044	2.754.116	2.782.523
ΜΕΙΟΝ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	8.957.269	10.502.718	12.031.858
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΚΤΙΡΙΩΝ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	7.635.930	8.809.702	9.941.519
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓ.ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	0	0	0
ΑΠΟΣΒ.ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.-ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝ.	1.321.339	1.693.017	2.090.339
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	243.049	180.539	208.648
ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	2.027.223	2.936.192	3.236.192
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	6.051.203	6.535.694	5.796.413
ΕΤΟΙΜΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	6.051.203	6.535.694	5.796.413
ΗΜΙΚΑΤΕΡΓΑΣΜΕΝΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ	0	0	0
ΥΛΕΣ ΥΛΙΚΑ	0	0	0
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	8.062.310	8.696.152	8.506.971
ΑΠΑΙΤ.ΠΕΛΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜ.ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	7.867.107	8.628.588	8.473.414
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	0	0	0
ΛΟΙΠΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	195.203	67.563	33.556
ΤΑΜΕΙΟ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ	784.701	1.186.278	1.406.118
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	30.128.285	31.767.504	30.095.210

ΠΑΘΗΤΙΚΟ

ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	14.807.566	16.330.303	17.349.587
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	703.000	1.054.500	1.054.500
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	14.104.566	15.275.803	16.295.087
ΑΔΙΑΝ.ΚΕΡΔΗ ΣΥΣΣ. ΖΗΜΙΕΣ	0	0	0
ΜΕΣΟ.& ΜΑΚΡΟ. ΥΠΟΧ.& ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	6.045.775	4.645.911	3.945.743
ΜΕΣΟΜΑΚΡ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	5.950.000	4.550.000	3.850.000
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	95.775	95.911	95.743
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	9.274.945	10.791.291	8.799.880
ΟΦΕΙΛΕΣ ΣΕ ΤΡΑΠ ΔΟΣΕΙΣ ΜΑΚΡ. ΔΑΝΕΙΩΝ	0	750.000	0
ΓΡΑΜ. ΠΛΗΡΩΤ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΠΙΣΤΩΤΕΣ	4.004.137	5.148.510	3.655.094
ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ ΠΛΗΡ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗ	500.000	1.000.000	1.500.000
ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	4.770.808	3.892.780	3.644.785
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	30.128.285	31.767.504	30.095.210

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ

	01/01/2005 31/12/2005	01/01/2006 31/12/2006	01/01/2007 31/12/2007
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ)	24.874.291	26.444.897	28.625.879
ΜΕΙΟΝ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	11.721.957	12.464.677	13.406.885
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	13.152.334	13.980.219	15.218.994
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤ.ΕΞΟΔΑ	951.143	939.751	805.766
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	319.379	279.268	318.031
ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	10.151.481	11.041.657	11.884.690
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	3.632.618	3.599.044	3.822.039
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	117.683	167.099	161.762
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	132.757	154.602	305.326
ΑΠΟΣΒ.ΕΚΤΟΣ ΚΟΣΤ.ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	1.609.839	1.564.064	1.587.118
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ	1.609.839	1.564.064	1.587.118
ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	3.617.544	3.611.542	3.678.475
ΕΒΙΤΔΑ	5.561.836	5.442.376	5.727.188
ΚΑΘΑΡΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ	500.000	1.000.000	1.500.000
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	1.174.860	1.049.387	941.963

ICAP Α.Ε.

ΣΕΛΙΔΑ: 2

ΚΩΔΙΚΟΣ ICAP: 2000272**ΟΙΚΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ Α.Ε.Β.Ε.****ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ**

	2005	2006	2007
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	24,43	22,12	21,20
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧΟΛ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	12,01	11,37	12,22
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	52,88	52,87	53,17
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	14,60	13,61	13,35
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	14,54	13,66	12,85
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΕΒΙΤΔΑ	22,36	20,58	20,01
ΣΧΕΣΗ ΞΕΝΩΝ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	1,03	0,95	0,73
ΚΑΛΥΨΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	12,33	13,93	12,57
ΒΡΑΧ. ΤΡΑΠΕΖ. ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛ.	-	4,59	-
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	1,61	1,52	1,79
ΕΙΔΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,95	0,92	1,13
ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,08	0,11	0,16
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ (ΣΕ €)	5.623.269	5.626.833	6.909.622
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	115	119	108
Μ.Ο ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ	125	151	100
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	188	191	158
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	0,83	0,83	0,95

**ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙΙ: ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΚΛΑΔΙΚΩΝ ΜΕΛΕΤΩΝ ΠΟΥ ΕΧΟΥΝ ΕΚΠΟΝΗΘΕΙ ΑΠΟ ΤΗ
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΜΕΛΕΤΩΝ ΤΗΣ ICAP Α.Ε.**

**ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΚΛΑΔΙΚΩΝ ΜΕΛΕΤΩΝ ΠΟΥ ΕΧΟΥΝ ΕΚΠΟΝΗΘΕΙ ΑΠΟ ΤΗ
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΜΕΛΕΤΩΝ ΤΗΣ ICAP ΑΕ
(Ανά Κλάδο Δραστηριότητας - Τελευταίες Εκδόσεις)**

1. ΤΡΟΦΙΜΑ			
ΤΙΤΛΟΣ ΚΛΑΔΙΚΗΣ ΜΕΛΕΤΗΣ	ΕΚΔΟΣΗ	ΗΜΕΡ.	ΕΚΔΟΣΗΣ
• ΑΛΕΥΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ	(9η ΕΚΔΟΣΗ)	2008	Απρίλιος
• ΑΛΛΑΝΤΙΚΑ - ΚΡΕΑΤΟΣΚΕΥΑΣΜΑΤΑ	(9η ΕΚΔΟΣΗ)	2008	Μάιος
• ΒΙΟΛΟΓΙΚΕΣ ΚΑΛΙΕΡΓΕΙΕΣ – ΒΙΟΛΟΓΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ	(4η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Ιούνιος
• ΒΡΕΦΙΚΕΣ – ΠΑΙΔΙΚΕΣ ΤΡΟΦΕΣ	(1η ΕΚΔΟΣΗ)	1998	Φεβρουάριος
• ΓΑΛΑΚΤΟΚΟΜΙΚΑ	(9η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Ιούνιος
• ΕΛΑΙΟΛΑΔΟ-ΠΥΡΗΝΕΛΑΙΟ-ΕΠΙΤΡΑΠΕΖΙΕΣ ΕΛΙΕΣ	(8η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Ιούνιος
• ΕΤΟΙΜΑ ΦΑΓΗΤΑ	(3η ΕΚΔΟΣΗ)	2008	Απρίλιος
• ΖΥΜΑΡΙΚΑ	(5η ΕΚΔΟΣΗ)	2004	Μάιος
• ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ	(8η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Ιούλιος
• ΚΑΤΕΨΥΓΜΕΝΑ ΛΑΙΕΥΜΑΤΑ	(4η ΕΚΔΟΣΗ)	2000	Ιούλιος
• ΚΑΤΕΨΥΓΜΕΝΑ ΛΑΧΑΝΙΚΑ – ΠΡΟΤΗΓΑΝΙΣΜΕΝΗ ΠΑΤΑΤΑ	(4η ΕΚΔΟΣΗ)	2000	Ιούλιος
• ΚΑΦΕΣ	(5η ΕΚΔΟΣΗ)	2004	Νοέμβριος
• ΚΑΦΕΣ – ΑΛΥΣΙΔΕΣ CAFE	(1η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Σεπτέμβριος
• ΚΟΝΣΕΡΒΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΦΡΟΥΤΑ	(4η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Μάρτιος
• ΚΡΕΑΣ	(10η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Δεκέμβριος
• ΜΑΡΜΕΛΑΔΑ – ΧΑΛΒΑΣ	(1η ΕΚΔΟΣΗ)	1996	Απρίλιος
• ΞΗΡΟΙ ΚΑΡΠΟΙ	(5η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Ιούνιος
• ΠΑΓΩΤΟ	(9η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Απρίλιος
• ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΤΟΜΑΤΑΣ	(6η ΕΚΔΟΣΗ)	2006	Ιούλιος
• ΣΟΚΟΛΑΤΑ – ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΣΟΚΟΛΑΤΟΠΟΙΪΑΣ	(7η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Απρίλιος
• ΣΠΟΡΕΛΑΙΑ – ΜΑΡΓΑΡΙΝΕΣ	(4η ΕΚΔΟΣΗ)	2002	Ιούνιος
• ΤΥΠΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΜΠΙΣΚΟΤΑ – ΚΡΟΥΑΣΑΝ – ΑΛΜΥΡΑ ΣΝΑΚΣ	(8η ΕΚΔΟΣΗ)	2008	Απρίλιος
• ΤΥΠΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΑΡΤΟΠΑΡΑΣΚΕΥΑΣΜΑΤΑ	(8η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Ιούλιος
• ΤΥΠΟΠΟΙΗΣΗ – ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ ΝΩΠΩΝ ΟΠΩΡΩΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ	(4η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Ιούνιος
• ΤΥΡΟΚΟΜΙΚΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ	(10η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Οκτώβριος
2. ΠΟΤΑ – ΚΑΠΝΟΣ			
• ΑΛΚΟΟΛΟΥΧΑ ΠΟΤΑ	(7η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Δεκέμβριος
• ΕΜΦΙΑΛΩΜΕΝΑ ΝΕΡΑ	(11η ΕΚΔΟΣΗ)	2008	Μάιος
• ΖΥΘΟΠΟΙΙΑ	(9η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Ιούνιος
• ΚΑΠΝΑ – ΚΑΠΝΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΕΠΙΧ/ΣΕΙΣ	(3η ΕΚΔΟΣΗ)	2002	Νοέμβριος
• ΚΑΠΝΑ – ΤΣΙΓΑΡΑ – ΠΟΥΡΑ	(4η ΕΚΔΟΣΗ)	2008	Απρίλιος
• ΟΙΝΟΠΟΙΪΑ	(10η ΕΚΔΟΣΗ)	2008	Μάιος
• ΧΥΜΟΙ – ΑΝΑΨΥΚΤΙΚΑ	(10η ΕΚΔΟΣΗ)	2006	Οκτώβριος
3. ΚΛΩΣΤΟΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑ – ΔΕΡΜΑ			
• ΒΑΦΕΙΑ – ΦΙΝΙΡΙΣΤΗΡΙΑ	(6η ΕΚΔΟΣΗ)	2006	Δεκέμβριος
• ΒΥΡΣΟΔΕΨΙΑ	(1η ΕΚΔΟΣΗ)	1999	Μάρτιος
• ΕΚΚΟΚΙΣΤΗΡΙΑ	(5η ΕΚΔΟΣΗ)	2005	Ιούλιος
• ΝΗΜΑΤΟΥΡΓΙΑ	(6η ΕΚΔΟΣΗ)	2005	Σεπτέμβριος
• ΠΛΕΚΤΑ ΥΦΑΣΜΑΤΑ	(1η ΕΚΔΟΣΗ)	1999	Μάιος
• ΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑ	(5η ΕΚΔΟΣΗ)	2004	Δεκέμβριος
4. ΕΝΔΥΣΗ – ΥΠΟΔΗΣΗ			
• ΑΘΛΗΤΙΚΑ ΕΙΔΗ (ΦΟΡΜΕΣ-ΥΠΟΔ/ΤΑ)	(6η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Φεβρουάριος
• ΑΝΔΡΙΚ.-ΓΥΝ. ΔΕΡΜΑΤ. ΥΠΟΔΗΜΑΤΑ	(8η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Νοέμβριος
• ΑΝΔΡΙΚΑ ΚΛΑΣΙΚΑ ΕΝΔΥΜΑΤΑ	(6η ΕΚΔΟΣΗ)	2005	Μάιος
• ΕΝΔΥΜΑΤΑ ΤΖΗΝ	(6η ΕΚΔΟΣΗ)	2008	Φεβρουάριος
• ΕΣΩΡΟΥΧΑ – ΜΑΓΙΟ	(4η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Μάρτιος
• ΚΑΛΤΣΟΠΟΙΪΑ	(4η ΕΚΔΟΣΗ)	2008	Μάρτιος
• ΠΑΙΔΙΚΑ ΔΕΡΜΑΤΙΝΑ ΥΠΟΔΗΜΑΤΑ	(3η ΕΚΔΟΣΗ)	2001	Μάιος
• ΠΑΙΔΙΚΑ ΕΝΔΥΜΑΤΑ	(2η ΕΚΔΟΣΗ)	2001	Νοέμβριος
• ΠΛΕΚΤΑ ΒΑΜΒΑΚΕΡΑ ΕΝΔΥΜΑΤΑ	(4η ΕΚΔΟΣΗ)	2000	Οκτώβριος
• ΥΠΟΚΑΜΙΣΑ - ΓΡΑΒΑΤΕΣ	(1η ΕΚΔΟΣΗ)	1999	Ιούλιος
• ΥΦΑΣΜΑΤΙΝΑ ΓΥΝΑΙΚΕΙΑ ΕΝΔΥΜΑΤΑ	(7η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Αύγουστος
5. ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ -ΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ – ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΙ ΚΤΙΡΙΩΝ			
• ΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ	(4η ΕΚΔΟΣΗ)	2003	Ιούλιος
• ΕΙΔΗ ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΘΕΡΜΑΝΣΗΣ	(7η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Οκτώβριος
• ΕΙΔΗ ΥΓΙΕΙΝΗΣ	(7η ΕΚΔΟΣΗ)	2008	Ιανουάριος
• ΕΞΩΤΕΡΙΚΑ ΚΟΥΦΩΜΑΤΑ	(7η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Απρίλιος

5. ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ -ΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ – ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΙ ΚΤΙΡΙΩΝ (συνέχεια)

• ΗΛΕΚΤΡΟΛΟΓΙΚΟ ΥΛΙΚΟ ΕΓΚ/ΣΕΩΝ	(7η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Απρίλιος
• ΚΑΛΩΔΙΑ	(3η ΕΚΔΟΣΗ)	2003	Ιούνιος
• ΚΕΡΑΜΙΚΑ ΠΛΑΚΙΔΙΑ ΤΟΙΧΟΥ & ΔΑΠΕΔΟΥ	(5η ΕΚΔΟΣΗ)	2008	Απρίλιος
• ΜΑΡΜΑΡΑ – ΓΡΑΝΙΤΕΣ	(7η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Ιούλιος
• ΜΕΤΑΛΛΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ	(6η ΕΚΔΟΣΗ)	2006	Ιούλιος
• ΜΟΝΩΤΙΚΑ ΥΛΙΚΑ	(1η ΕΚΔΟΣΗ)	2000	Ιανουάριος
• ΠΛΑΣΤΙΚΟΙ ΣΩΛΗΝΕΣ-ΧΑΛΥΒΔΟΣΩΛΗΝΕΣ	(7η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Ιούλιος
• ΠΟΡΤΕΣ – ΚΛΕΙΔΑΡΙΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ	(1η ΕΚΔΟΣΗ)	1998	Μάιος
• ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΤΕΧΝΗΤΗΣ ΞΥΛΕΙΑΣ	(5η ΕΚΔΟΣΗ)	2008	Μάρτιος
• ΠΡΟΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΜΕΝΑ ΚΤΙΡΙΑ ΑΠΟ ΣΚΥΡΟΔΕΜΑ ΚΑΙ ΜΕΤΑΛΛΟ	(1η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Νοέμβριος
• ΣΚΥΡΟΔΕΜΑ	(8η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Νοέμβριος
• ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ 7 ^{ης} - 6 ^{ης} - 5 ^{ης} ΤΑΞΗΣ	(12η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Δεκέμβριος
• ΤΟΥΒΛΑ – ΚΕΡΑΜΙΔΙΑ	(5η ΕΚΔΟΣΗ)	2006	Νοέμβριος
• ΧΡΩΜΑΤΑ-ΒΕΡΝΙΚΙΑ ΟΙΚ.& ΕΠΙΠ/ΙΪΑΣ	(8η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Μάιος

6. ΟΙΚΙΑΚΟΣ – ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ

• ΕΠΙΠΛΑ ΓΡΑΦΕΙΟΥ	(6η ΕΚΔΟΣΗ)	2006	Μάιος
• ΕΠΙΠΛΑ ΚΟΥΖΙΝΑΣ	(8η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Μάιος
• ΕΠΙΠΛΑ ΟΙΚΙΑΚΗΣ ΧΡΗΣΗΣ	(5η ΕΚΔΟΣΗ)	2008	Ιούνιος
• ΗΛΕΚΤΡΙΚΕΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ ΨΥΞΗΣ	(1η ΕΚΔΟΣΗ)	1999	Δεκέμβριος
• ΗΛΕΚΤΡΙΚΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΧΕΙΡΟΣ	(2η ΕΚΔΟΣΗ)	2008	Μάρτιος
• ΗΛΕΚΤΡΙΚΕΣ ΜΙΚΡΟΣΥΣΚΕΥΕΣ ΟΙΚΙΑΚΗΣ ΧΡΗΣΗΣ	(5η ΕΚΔΟΣΗ)	2008	Μάιος
• ΗΛΕΚΤΡΙΚΟΙ ΛΑΜΠΤΗΡΕΣ	(1η ΕΚΔΟΣΗ)	1999	Σεπτέμβριος
• ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΙ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΕΣ	(6η ΕΚΔΟΣΗ)	2008	Μάρτιος
• ΚΛΙΜΑΤΙΣΜΟΣ	(10η ΕΚΔΟΣΗ)	2006	Δεκέμβριος
• ΚΟΥΡΤΙΝΕΣ – ΥΦΑΣΜΑΤΑ ΕΠΙΠΛΩΣΕΩΝ	(8η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Δεκέμβριος
• ΛΕΥΚΑ ΕΙΔΗ	(8η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Δεκέμβριος
• ΛΕΥΚΕΣ ΗΛΕΚΤΡΙΚΕΣ ΟΙΚΙΑΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ	(9η ΕΚΔΟΣΗ)	2008	Μάρτιος
• ΜΗΧΑΝΕΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ	(3η ΕΚΔΟΣΗ)	2000	Δεκέμβριος
• ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ ΗΧΟΥ ΚΑΙ ΕΙΚΟΝΑΣ	(7η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Απρίλιος
• ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΑ ΚΕΝΤΡΑ	(4η ΕΚΔΟΣΗ)	2002	Δεκέμβριος
• ΧΑΛΙΑ – ΜΟΚΕΤΕΣ	(4η ΕΚΔΟΣΗ)	2006	Νοέμβριος

7. ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ

• ΕΝΟΙΚΙΑΣΕΙΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ	(10η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Σεπτέμβριος
• ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΘΑΛΑΣΣΙΟΥ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ (ΜΑΡΙΝΕΣ κ.λ.π.)	(2η ΕΚΔΟΣΗ)	2000	Ιούνιος
• ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	(12η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Οκτώβριος
• ΣΚΑΦΗ ΑΝΑΨΥΧΗΣ	(5η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Δεκέμβριος
• ΤΑΞΙΔΙΩΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ	(9η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Ιούλιος

8. ΛΙΑΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ

• ΑΛΥΣΙΔΕΣ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ ΛΙΑΝΙΚΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ ΕΝΔΥΜΑΤΩΝ	(7η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Οκτώβριος
• ΑΛΥΣΙΔΕΣ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ ΛΙΑΝΙΚΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΩΝ & ΗΛΕΚΤΡΙΚΩΝ ΟΙΚΙΑΚΩΝ ΣΥΣΚΕΥΩΝ	(5η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Σεπτέμβριος
• ΑΛΥΣΙΔΕΣ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ ΛΙΑΝΙΚΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ ΧΡΗΣΤΙΚΩΝ ΕΙΔΩΝ ΟΙΚΙΑΚΗΣ ΧΡΗΣΗΣ	(4η ΕΚΔΟΣΗ)	2008	Ιούνιος
• ΑΛΥΣΙΔΕΣ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ ΠΑΙΧΝΙΔΙΩΝ ΚΑΙ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ ΕΙΔΩΝ ΒΡΕΦΑΝΑΠΤΥΞΗΣ	(2η ΕΚΔΟΣΗ)	2008	Μάρτιος
• ΑΛΥΣΙΔΕΣ ΚΑΤ/ΤΩΝ ΠΟΛΥΜΕΣΩΝ – ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ	(4η ΕΚΔΟΣΗ)	2008	Μάιος
• ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΛΙΑΝΙΚΗΣ ΔΙΑΘΕΣΗΣ ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΩΝ	(2η ΕΚΔΟΣΗ)	2008	Ιούνιος
• ΣΟΥΠΕΡ – ΜΑΡΚΕΤΣ / ΠΟΛΥΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ	(1η ΕΚΔΟΣΗ)	1996	Μάρτιος
• ΣΟΥΠΕΡ – ΜΑΡΚΕΤΣ	(10η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Σεπτέμβριος

9. ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ

• THIRD PARTY LOGISTICS PROVIDERS	(6η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Νοέμβριος
• ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΑΕΡΟΜΕΤΑΦΟΡΕΣ	(1η ΕΚΔΟΣΗ)	2000	Σεπτέμβριος
• ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΠΙΒΑΤΗΓΟΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑ	(3η ΕΚΔΟΣΗ)	2000	Νοέμβριος
• ΟΔΙΚΕΣ ΔΙΑΜΕΤΑΦΟΡΕΣ	(3η ΕΚΔΟΣΗ)	2003	Ιούλιος
• ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΔΙΑΜΕΤΑΦΟΡΑΣ	(3η ΕΚΔΟΣΗ)	2008	Μάρτιος
• ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΤΑΧΥΜΕΤΑΦΟΡΑΣ (COURIER)	(7η ΕΚΔΟΣΗ)	2008	Μάρτιος

10. ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ ΚΑΙ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ

• E – MARKETPLACES	(1η ΕΚΔΟΣΗ)	2001	Δεκέμβριος
• ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΣΤΑΘΕΡΗΣ – ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ	(4η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Μάιος
• ΣΤΑΘΕΡΗ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑ	(1η ΕΚΔΟΣΗ)	2004	Ιούλιος
• ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΡΟΣΒΑΣΗΣ ΣΤΟ INTERNET	(4η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Δεκέμβριος

11. ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

• FACTORING	(1η ΕΚΔΟΣΗ)	1999	Απρίλιος
• FRANCHISING	(2η ΕΚΔΟΣΗ)	2005	Δεκέμβριος
• ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	(1η ΕΚΔΟΣΗ)	2001	Ιούλιος
• ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ –ΠΡΟΪΟΝΤΑ	(2η ΕΚΔΟΣΗ)	2006	Δεκέμβριος

12. ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

• ΙΔΙΩΤΙΚΑ & ΔΗΜΟΣΙΑ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ	(1η ΕΚΔΟΣΗ)	1998	Νοέμβριος
• ΠΡΩΤΟΒΑΘΜΙΑ ΚΑΙ ΔΕΥΤΕΡΟΒΑΘΜΙΑ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ	(4η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Δεκέμβριος
• ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ	(1η ΕΚΔΟΣΗ)	2003	Δεκέμβριος
• ΤΡΙΤΟΒΑΘΜΙΑ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ	(2η ΕΚΔΟΣΗ)	2008	Μάιος

13. ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

• CATERING	(7η ΕΚΔΟΣΗ)	2006	Δεκέμβριος
• REAL ESTATE	(8η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Νοέμβριος
• ΑΛΥΣΙΔΕΣ ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΩΝ ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ (FAST FOOD)	(9η ΕΚΔΟΣΗ)	2008	Φεβρουάριος
• ΑΝΘΟΚΟΜΙΑ	(1η ΕΚΔΟΣΗ)	2001	Δεκέμβριος
• ΓΡΑΦΙΚΕΣ ΤΕΧΝΕΣ	(10η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Δεκέμβριος
• ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ	(5η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Δεκέμβριος
• ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΕΦΗΜΕΡΙΔΩΝ - ΠΕΡΙΟΔΙΚΩΝ	(2η ΕΚΔΟΣΗ)	2002	Δεκέμβριος
• ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΒΙΒΛΙΩΝ	(5η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Ιούνιος
• ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΕΙΟΥ	(1η ΕΚΔΟΣΗ)	2000	Δεκέμβριος
• ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΑ ΜΕΣΑ ΜΑΖΙΚΗΣ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗΣ	(1η ΕΚΔΟΣΗ)	1999	Δεκέμβριος
• ΙΔΙΩΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ	(3η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Μάρτιος
• ΙΔΙΩΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΥΓΕΙΑΣ	(10η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Ιούλιος
• ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ	(4η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Δεκέμβριος
• ΚΕΝΤΡΑ ΑΔΥΝΑΤΙΣΜΑΤΟΣ – ΑΙΣΘΗΤΙΚΗΣ	(3η ΕΚΔΟΣΗ)	2008	Μάιος
• ΚΙΝΗΜΑΤΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ – ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΙΝΗΜΑΤΟΓΡΑΦΙΚΩΝ ΤΑΙΝΙΩΝ	(2η ΕΚΔΟΣΗ)	2003	Δεκέμβριος

14. ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ

• ΓΥΑΛΙΝΗ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ	(1η ΕΚΔΟΣΗ)	1999	Σεπτέμβριος
• ΜΕΤΑΛΛΙΚΗ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ (ΑΛΟΥΜΙΝΙΟΥ – ΛΕΥΚΟΣΙΔΗΡΟΥ)	(3η ΕΚΔΟΣΗ)	2001	Νοέμβριος
• ΠΛΑΣΤΙΚΗ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ	(8η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Οκτώβριος
• ΧΑΡΤΙΝΗ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ	(8η ΕΚΔΟΣΗ)	2008	Ιούνιος

15. ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΑ ΜΕΣΑ ΚΑΙ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ

• ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ	(6η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Δεκέμβριος
• ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΙΕΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ	(4η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Ιούλιος
• ΕΛΑΣΤΙΚΑ-ΖΑΝΤΕΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ & ΜΟΤΟΣΥΚΛΕΤΩΝ	(6η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Νοέμβριος
• ΛΙΠΑΝΤΙΚΑ ΟΧΗΜΑΤΩΝ	(7η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Δεκέμβριος
• ΜΟΤΟΣΙΚΛΕΤΕΣ – ΜΟΤΟΠΟΔΗΛΑΤΑ	(1η ΕΚΔΟΣΗ)	2001	Δεκέμβριος
• ΣΥΣΣΩΡΕΥΤΕΣ ΟΧΗΜΑΤΩΝ	(6η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Μάιος

16. ΛΟΙΠΟΙ ΚΛΑΔΟΙ

• ΑΝΑΝΕΩΣΙΜΕΣ ΠΗΓΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ	(2η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Νοέμβριος
• ΑΠΟΡΡΥΠΑΝΤΙΚΑ – ΣΑΠΟΥΝΙΑ	(7η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Νοέμβριος
• ΓΕΩΡΓΙΚΟΙ ΕΛΚΥΣΤΗΡΕΣ ΚΑΙ ΣΥΝΑΦΗ ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ	(1η ΕΚΔΟΣΗ)	2001	Δεκέμβριος
• ΔΙΣΚΟΓΡΑΦΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ	(1η ΕΚΔΟΣΗ)	2003	Απρίλιος
• ΖΩΟΤΡΟΦΕΣ	(7η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Απρίλιος
• ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΑ-ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΑΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ	(1η ΕΚΔΟΣΗ)	1999	Αύγουστος
• ΕΙΔΗ ΤΑΞΙΔΙΟΥ	(1η ΕΚΔΟΣΗ)	1999	Ιούνιος
• ΙΑΤΡΟΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ	(8η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Νοέμβριος
• ΙΧΘΥΟΤΡΟΦΕΣ	(1η ΕΚΔΟΣΗ)	2003	Δεκέμβριος
• ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΑ	(10η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Ιούλιος
• ΜΠΑΤΑΡΙΕΣ ΟΙΚΙΑΚΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ	(4η ΕΚΔΟΣΗ)	2002	Σεπτέμβριος
• ΟΠΤΙΚΑ	(5η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Φεβρουάριος
• ΠΑΙΧΝΙΔΙΑ	(3η ΕΚΔΟΣΗ)	2002	Δεκέμβριος
• ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΕΛΑΣΗΣ – ΔΙΕΛΑΣΗΣ ΑΛΟΥΜΙΝΙΟΥ	(6η ΕΚΔΟΣΗ)	2006	Δεκέμβριος
• ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΧΑΡΤΙΟΥ ΥΓΕΙΑΣ / ΚΑΘΑΡΙΟΤΗΤΑΣ / ΑΤΟΜΙΚΗΣ ΥΓΙΕΙΝΗΣ (TISSUE)	(8η ΕΚΔΟΣΗ)	2008	Φεβρουάριος
• ΡΟΛΟΓΙΑ ΧΕΙΡΟΣ	(5η ΕΚΔΟΣΗ)	2007	Μάρτιος
• ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΚΑ ΕΙΔΗ	(4η ΕΚΔΟΣΗ)	2004	Μάρτιος
• ΧΑΡΤΙ ΓΡΑΦΙΚΩΝ ΤΕΧΝΩΝ	(1η ΕΚΔΟΣΗ)	2001	Δεκέμβριος
• ΧΑΛΥΒΟΥΡΓΙΑ	(6η ΕΚΔΟΣΗ)	2006	Νοέμβριος