

ΤΕΣΣΕΡΕΙΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΠΟΥ ΞΕΧΩΡΙΖΟΥΝ

Μέσα στην κρίση, κάποιες επιχειρήσεις υπερβαίνουν τις συνθήκες και παράγουν κέρδη αλλά και «υποσχέσεις» ανάπτυξης. Από τη λίστα των 50 πιο κερδοφόρων ελληνικών επιχειρήσεων αποφασίσαμε να «φωτίσουμε» τέσσερις, παρουσιάζοντας αναλυτικότερα την ιστορία τους και τις προοπτικές τους. Τόσο οι βιομηχανικές ΜΕΤΚΑ, Specifar, Καρέλιας όσο και η λιανεμπορική Jumbo έχουν δεκαετίες διαδρομής και αντιστέκονται εντυπωσιακά στην κρίση. Όλες ενσωματώνουν ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα τεχνογνωσίας, εξειδίκευσης και επιτυχούς διεξόδου στις Αγορές. Πρόκειται για επιχειρήσεις με έδρα στην Ελλάδα αλλά σαφώς διεθνοποιημένη κατεύθυνση και υγιή οικονομική βάση, στοιχεία που ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις του σημερινού οικονομικού περιβάλλοντος.

1

ΜΕΤΚΑ

Από τις ισχυρότερες και πιο διεθνοποιημένες ελληνικές βιομηχανίες, έχει καταφέρει να αναπτύσσεται διαρκώς τις τελευταίες δεκαετίες. Ξεκινώντας ως μια βιομηχανία «βιοτεχνικής εμβέλειας» μετεξελίχθηκε σταδιακά περνώντας στον έλεγχο του ομίλου Μυτιληναίου σε κορυφαίο κατασκευαστή ολοκληρωμένων έργων στους τομείς της ενέργειας, των υποδομών και της άμυνας. Πρόσφατα, μάλιστα, κατατάχθηκε στην κορυφαία παγκοσμίως δεκάδα των κατασκευαστικών εταιρειών ενεργειακών έργων. Επιπλέον, η ΜΕΤΚΑ συμπεριλήφθηκε και στη λίστα των κορυφαίων κατασκευαστικών εταιρειών παγκοσμίως, που σημαντικό μέρος των εσόδων τους καταγράφηκαν στη διοικητική τους έδρα, καταλαμβάνοντας την 152η θέση από 205η αντίστοιχα το 2010. Πέρα από την κατασκευαστική ιδιότητα του ομίλου ΜΕΤΚΑ, ο υψηλός συντελεστής απόδοσης των θερμικών και ανανεώσιμων μονάδων που ελέγχει, έδωσε τη δυνατότητα στον όμιλο να διασφαλίσει πλέον διψήφιο μερίδιο Αγοράς (10,8%) στην εγκώρια παραγωγή ενέργειας, καθιστώντας τον έναν από τους σημαντικότερους ιδιώτες παραγωγούς.

Το 2011 αποτέλεσε χρονιά-ρεκόρ για τα έσοδα του ομίλου, επίπεδο το οποίο διατηρεί εν μέρει και το 2012, καθώς παρά τις αντιξοότητες στην εσωτερική Αγορά αλλά και τις δυσχέρειες στη διεθνή Αγορά, η ΜΕΤΚΑ έως και το εννεάμηνο του 2012 εμφανίζει υψηλές αντιστάσεις. Παρά τη μείωση του τζίρου που εμφανίσει στο εννεάμηνο, η εταιρεία πέτυχε να διατηρήσει το μικτό περιθώριο κέρδους, κάνοντας τους αναλυτές να εκτιμούν ότι τα κέρδη EBITDA χρήσης θα ξεπεράσουν τα 90 εκατ. ευρώ, κινούμενα εντός των προβλέψεων. Η δε γρήγορη προσαρμογή της στο νέο περιβάλλον μετά τις εξελίξεις στη Συρία –όπου οι συγκρουσιακές συνθήκες έχουν παγώσει δύο μεγάλα έργα– εξέπληξε ευχάριστα. Τα νέα έργα που ανέλαβε στην Ιορδανία εκτιμάται ότι θα κρατήσουν τον τζίρο του 2013 πάνω από τα 500 εκατ. ευρώ και τα περιθώρια κέρδους σε ικανοποιητικά επίπεδα.



ΚΑΡΕΛΙΑΣ

Μία από τις πιο εμβληματικές ελληνικές επιχειρήσεις με έτος ίδρυσης το 1888, που έχει ταυτιστεί με την τοπική Οικονομία της έδρας της στη Μεσσηνία, αλλά κατάφερε να διεθνοποιηθεί σε τέτοιο βαθμό, ώστε σήμερα ο κύριος όγκος των εσόδων της να προέρχεται από το εξωτερικό. Η Καρέλιας, αν και δέχεται «φορολογικά χτυπήματα» στο εσωτερικό –με την εξίσωση φόρου μεταξύ φθηνών και ακριβών τσιγάρων– αντλεί δυνάμεις από το εξωτερικό, καθώς εξάγει συνεπώς σε περισσότερες από 65 χώρες. Πέρα από τις εμπορικές της επιτυχίες, εντυπωσιακές είναι και οι οικονομικές της επιδόσεις. Η εταιρεία εμφάνισε στο εννεάμηνο του 2012 αύξηση τζίρου από τα 458 στα 473 εκατ. ευρώ, εκτίναξη καθαρών κερδών από τα 25 στα 38 εκατ. ευρώ και θετικές ελεύθερες ταμειακές ροές, που υπερέβησαν ελαφρά τα 50 εκατ. ευρώ. Το ποσό αυτό όχι μόνο χρηματοδότησε πλήρως το παχυλό μέρισμα που διανεμήθηκε για τη χρήση του 2011 (20,9 εκατ. ευρώ), αλλά ενίσχυσε και κατά 29 εκατ. ευρώ το καθαρό ταμείο της (διαθέσιμα μείον σύνολο τραπεζικού δανεισμού). Η Καρέλιας περνά στην πρώτη θέση μεταξύ των εισηγμένων εταιρειών, με βάση το ύψος του καθαρού τους ταμείου, αφήνοντας πίσω της μέχρι και τον Ο.Π.Α.Π. Λίγο πριν από την εκπνοή του 2012 διαθέτει καθαρό ταμείο 210,8 εκατ. ευρώ και θα μοιράσει μπόνους στους εργαζομένους της, το ποσό του οποίου αναμένεται να ξεπεράσει το 1,5 εκατ. ευρώ.

2

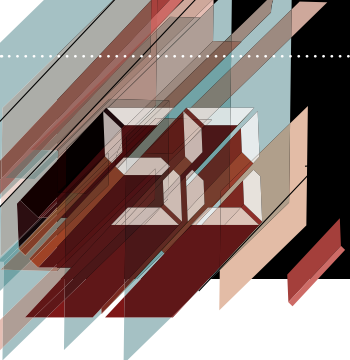


3 SPECIFAR

Η ευρωπαϊκή διεξόδος και παρουσία της ελληνικής φαρμακοβιομηχανίας γενεοσύμων Specifar, αλλά και οι άδειες κυκλοφορίας για την ουσία esomeprazole (αντίγραφο φαρμάκου για το στομάχι) φαίνεται ότι αποτέλεσε το κρίσιμο στοιχείο για το deal εξαγοράς της από την αμερικανική Watson. Ο αμερικανικός κολοσσός κατέβαλε 400 εκατ. ευρώ για μια ελληνική εταιρεία

με τζίρο μόλις 83 εκατ. ευρώ το 2010, καθιστώντας τη συμφωνία μία εκ των ελάχιστων άμεσων ξένων επενδύσεων του 2011. Η Specifar ιδρύθηκε το 1933 και ελεγχόταν αποκλειστικά από την οικογένεια Βασιλόπουλου. Το 2001 έβαλε τις βάσεις για τη δυναμική της επέκταση με τη δημιουργία νέου εργοστασίου, ενώ το 2005 πέρασε στη νέα γενιά διοίκησης, η οποία συμφώνησε για την εξαγορά της από την Watson στα





Ανεξάρτητα από τον κλάδο στον οποίο ανήκουν, οι επιτυχημένες εταιρείες έχουν κάποια κοινά χαρακτηριστικά: Πρώτον, είναι εξωστρεφείς και δεν κλείνονται στα ελληνικά σύνορα. Δεύτερον, έχουν «ταμείο». Με τις σημερινές δυσκολίες τραπεζικής χρηματοδότησης, η ύπαρξη μετρητών είναι προϋπόθεση επιτυχίας.

μέσα του 2011, διεθνοποιώντας πλήρως τη μητρική εταιρεία. Δραστηριοποιείται στην ανάπτυξη γενοσώμων φαρμάκων και την εκχώρηση αδειών χρήσης τους σε μεγάλες, πολυεθνικές εταιρείες γενοσώμων, ενώ μέχρι τον Ιανουάριο του 2011 είχε εξασφαλίσει περισσότερες από 600 άδειες κυκλοφορίας σε Ευρώπη, Νότιο Αφρική, Καναδά, Μέση Ανατολή και Ασία. Σήμερα έχει 10 προιόντα υπό ανάπτυξη ενώ συνεργάζεται

με περισσότερες από 200 εταιρείες σε 36 χώρες, κυρίως στην Ευρώπη, με τα έσοδα από αυτή τη δραστηριότητα να αποτελούν περίπου το 70% των συνολικών εσόδων της. Η ουσία esomeprazole αποτελεί ένα από τα πλέον δυναμικά γενόσημα σκευάσματα με δυνατότητα διείσδυσης στην παγκόσμια Αγορά. Μάλιστα οι πρώην βασικοί μέτοχοι της Specifar έχουν συμφωνήσει να λαμβάνουν μέρος των εσόδων από τις πωλή-

σεις του συγκεκριμένου σκευάσματος για την προσεχή πενταετία. Στα τέλη του 2012 έθεσε σε λειτουργία το νέο της εργοστάσιο στο Σχηματάρι, ανεβάζοντας σημαντικά την παραγωγική της δυναμικότητα στα 3 με 5 δισεκατομμύρια δισκία ετησίως. Το 2011, παρά τη μικρή κάμψη τζίρου, παρουσίασε αύξηση κερδών που την ανέδειξαν στην 5οάδα των πλέον ελληνικών κερδοφόρων εταιρειών.



JUMBO

Οι καταναλωτές την έχουν αναδείξει ως την πλέον επισκέψιμη αλυσίδα λιανικής μετά το... σούπερ μάρκετ, ενώ οι οικονομικοί αναλυτές εξακολουθούν να χαρακτηρίζουν τον επικεφαλής της εταιρείας, κ. Απόστολο-Ευάγγελο Βακάκη, ως «απουσιολόγο στην τάξη των λιανικών επιχειρήσεων», δανειζόμενοι μία από τις παλιές και τόσο χαρακτηριστικές ραδιοφωνικές διαφημίσεις της Jumbo. Στην πράξη η αλυσίδα παιχνιδιών Jumbo αποτελεί προορισμό για σειρά ελληνικών νοικοκυριών, ανεξαρτήτως του τομέα των παιχνιδιών, ενώ ταυτόχρονα επιδεικνύει φοβερή «άμυνα» ακόμη και στους χαλεπούς καιρούς που διάγουμε, εμφανίζοντας διαρκώς αυξητικούς ρυθμούς ανάπτυξης όσον αφορά σε πωλήσεις και κέρδη, αλλά και όσον αφορά σε επενδύσεις και επεκτάσεις. Στα 20 και πλέον χρόνια που δραστηριοποιείται στη λιανική, η αλυσίδα έχει ενισχυθεί με σημαντικές αποθηκευτικές υποδομές, διατηρεί δίκτυο 51 καταστημάτων στην Ελλάδα, 3 στην Κύπρο και 7 στη Βουλγαρία, εκ των οποίων η συντριπτική πλειονότητα της ανήκουν, εκτοξεύοντας τα πάγια του ομίλου και διαμορφώνοντας ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι οποιασδήποτε μορφής κρίσης. Τα επόμενα σχέδια για το 2013 περιλαμβάνουν την είσοδο της αλυσίδας στη Ρουμανία, όπου ήδη έχουν αγοραστεί ακίνητα για να υποστηρίξουν την επέκταση. Μεσοπρόθεσμα ερευνάται επίσης η δυνατότητα εισόδου στην Τουρκία με στρατηγικό συνεταιίρο, κίνηση γεμάτη προκλήσεις αλλά και υποσχέσεις. Οι ταμειακές ροές της Jumbo είναι μνημειώδεις και η ρευστότητα του διαθέτει της επιτρέπει να κάνει γρήγορες κινήσεις σε επίπεδο επενδύσεων, αλλά και να διατηρεί χαμηλά τον τραπεζικό της δανεισμό, ώστε να μην εξαρτάται η ανάπτυξη της από την κακή χρηματοοικονομική συγκυρία. Η αλυσίδα αρνείται προς το παρόν τις «σειρήνες» των πιθανών εξαγοραστών της, διαψεύδοντας κατηγορηματικά τις κατά καιρούς φήμες.

