



ΑΛΕΞΑΝΔΡΕΙΟ ΤΕΙ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

ΤΜΗΜΑ ΕΜΠΟΡΙΑΣ ΚΑΙ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

“Ο κλάδος των ηλεκτρικών εργαλείων”

ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ Α.Ε.

Πηνελόπη Βογιατζή



Επόπτης: Καθηγητής Μαυρίδης Σάββας

Θεσσαλονίκη, Ιούνιος 2014

Περιεχόμενα

Εισαγωγή	3
Σκοποί και Στόχοι της εργασίας	4
Εταιρίες Τροφοδοσίας	5
Άμεσος Ανταγωνισμός	10
Group Τεχνομάτ	28
Αναφορά Χρηματοοικονομικών αποτελεσμάτων της <<Τεχνομάτ Ηλεκτροβιομηχανικός Εξοπλισμός Α.Ε>>	41
Συμπεράσματα	59
Βιβλιογραφία	64

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ο κλάδος των ηλεκτρικών εργαλείων έχει μια πολυετή παράδοση και η σημαντική θέση του στην ευρύτερη αγορά των εργαλείων, καθώς και ο έντονος εξαγωγικός προσανατολισμός αρκετών, αν όχι όλων των επιχειρήσεων με ηλεκτρικά εργαλεία, τον καθιστούν ανάμεσα στους σημαντικότερους για την ελληνική οικονομία. Στον κλάδο δραστηριοποιείται ένας μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων, η πλειοψηφία των οποίων είναι μεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις. Οι εισαγωγές ηλεκτρικών εργαλείων κυμαίνονται σε υψηλά επίπεδα, ως εκ τούτου είναι μεγάλος ο αριθμός των επιχειρήσεων που ασχολούνται με τον συγκεκριμένο κλάδο.

Ειδικά με την AEG ασχολούνται:

- ✓ 1 Brand Manager
- ✓ 2 Πωλητές στην Αθήνα
- ✓ 2 Πωλητές στη Θεσσαλονίκη

Όλα τα άλλα τμήματα λειτουργούν συλλογικά για το σύνολο της εταιρίας:

- ✓ Λογιστήριο
- ✓ Logistics
- ✓ Marketing

(Πηγή: ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ 2006)

ΣΚΟΠΟΙ και ΣΤΟΧΟΙ ΤΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Στόχος της εργασίας είναι να εξετάσουμε την αγορά των εταιριών που ασχολούνται με ηλεκτροβιομηχανικό υλικό. Να καταλάβουμε τι ακριβώς κάνουν, αν εμπορεύονται ή έχουν την δυνατότητα να παράγουν τα υλικά και τα εργαλεία που πουλούν, να δούμε γιατί πρέπει να εισάγουμε ηλεκτροβιομηχανικό υλικό στην Ελλάδα και όχι να παράγουμε και να εξετάσουμε γενικά άλλα και ειδικά για την εταιρία μας (ΤΕΧΝΟΜΑΤ Α.Ε.) τον τρόπο τιμολόγησης τους.

Σκοπός της εργασίας είναι η καλύτερη άσκηση της διοίκησης προς όφελος των μετόχων της εταιρίας ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ αλλά και της διασφάλισης της μακρόχρονης επιβίωσης της εταιρίας.

Με την αναφορά στη χρηματοοικονομική ανάλυση επιδιώκουμε να συνδέσουμε την πορεία των χρηματοοικονομικών στοιχείων και δεικτών της ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ με την διαδικασία λήψης διοικητικών αποφάσεων και την αιτιολόγηση αυτών. Να προτείνουμε τρόπους ερμηνειών των διαφόρων χρηματοοικονομικών δεικτών και πως αυτοί συνδέονται μεταξύ τους.

ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΡΟΦΟΔΟΣΙΑΣ

Η ελληνική αγορά ηλεκτρικών εργαλείων χαρακτηρίζεται από έντονο ανταγωνισμό, καθώς σε αυτήν δραστηριοποιούνται πλήθος παραγωγικών επιχειρήσεων σε Ελλάδα και εξωτερικό.

Οι εταιρίες που τροφοδοτούν τους ανταγωνιστές μας σε καταστήματα σε όλη την Ελλάδα είναι οι εξής (ακολουθεί μια μικρή ανάλυση για κάθε ανταγωνιστική επιχείρηση):

BOSCH

Η Bosch στην Ελλάδα είναι θυγατρική εταιρία του Ομίλου Bosch, μιας από τις μεγαλύτερες ιδιωτικές βιομηχανικές επιχειρήσεις παγκοσμίως, με 270.000 υπαλλήλους και με ετήσια έσοδα πωλήσεων 38,2 δις Ευρώ για το 2009.

Η Bosch στην Ελλάδα απασχολεί αυτή την στιγμή προσωπικό 80 ατόμων και οι πωλήσεις της για το 2009 ανήλθαν σε 41,5 εκατ. Ευρώ. Στην Ελλάδα, η εταιρεία διαθέτει πληθώρα προϊόντων Bosch υψηλής ποιότητας - από Ανταλλακτικά Αυτοκινήτων, Ηλεκτρικά Εργαλεία μέχρι Συστήματα Ασφαλείας.

Τα ηλεκτρικά εργαλεία στην Ελλάδα
Ο τομέας ηλεκτρικών εργαλείων στην Ελλάδα αναπτύσσει ορισμένα από τα καλύτερα σε ποιότητα δισκοπρίονα, πιστολέτα, τριβεία, λειαντήρες, δρόπανα, σέγες, φρέζες, αλεπουρές, εργαλεία μπαταρίας, όργανα μέτρησης, πλάνες, καμινέτα, μηχανές γκαζόν, αλυσοπρίονα, θαμνοκόπτες, πλυντικά υψηλής πίεσης, στον κόσμο. Επίσης παρέχουμε εξειδικευμένες επιδείξεις και εκπαιδεύσεις.

Παρέχουμε εξαιρετική τεχνολογία, άριστη τεχνική υποστήριξη και εντυπωσιακή ποιότητα. Με σχεδόν 60 τοποθεσίες παγκοσμίως, βρισκόμαστε πάντα κοντά στους πελάτες μας.

Οι δραστηριότητές μας περιλαμβάνουν:

- Εργαλεία για επαγγελματίες
- Εργαλεία για ερασιτέχνες
- Εργαλεία κήπου
- Εξαρτήματα εργαλείων
- Ανταλλακτικά εργαλείων

(Πηγή: www.bosch.gr)

MAKITA

Η Makita Ελλάς Α.Ε. ιδρύθηκε τον Απρίλιο του 1999 εκπροσωπώντας μετέπειτα και το γερμανικό οίκο κηπευτικών-δασικών εργαλείων Dolmar. Η πορεία της στην ελληνική αγορά επαγγελματικών και κηπευτικών εργαλείων, ανταλλακτικών και εξαρτημάτων είναι σταθερά εντυπωσιακά ανοδική, στηριζόμενη στην ποιότητα των εργαλείων της και τη συνεχή προσαρμογή της στις ανάγκες της αγοράς.

Για την καλύτερη διανομή των προϊόντων της στην Ελλάδα, η Makita, χρησιμοποιεί ένα δίκτυο επαγγελματιών ικανό να καλύψει όλη τη χώρα. Οι δικοί μας λοιπόν συνεργάτες με την κατάλληλη υποστήριξη από την εταιρεία, είναι οι μόνοι που μπορούν να αξιολογήσουν την υψηλή ποιότητα των εργαλείων Makita.

Η δική τους παρέμβαση δημιουργεί μια αυθεντική πρόσθετη αξία: Ανάλυση των ειδικών αναγκών και επιλογή του σωστού εργαλείου και εξαρτήματος, που θα είναι τα κατάλληλα για να ικανοποιήσουν τις ανάγκες του επαγγελματία.

(Πηγή: www.makita.gr)

DEWALT

Για πάνω από 80 χρόνια, η DEWALT έχει κερδίσει την φήμη ότι σχεδιάζει, εξελίσσει και κατασκευάζει δυνατά βιομηχανικά εργαλεία. Το 1923, ο Raymond DEWALT εφεύρε το σταθερό δισκοπρίονο -radial το οποίο παρέμεινε επί δεκαετίες σημείο αναφοράς ποιότητας και αντοχής.

Αυτό ήταν το ξεκίνημα της μακρόχρονης φήμης μας στους επαγγελματίες τεχνίτες: Στιβαρά, ισχυρά, ακριβείας, σκληροτράχηλα και αξιόπιστα. Αυτά έγιναν τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα του ονόματος DEWALT. Η κιτρινόμαυρη διχρωμία αποτελεί εμπορικό σήμα των ηλεκτρικών εργαλείων και εξαρτημάτων της DEWALT.

(Πηγή: www.dewalt.com)

METABO

Η Metabo έχει θέσει σα στόχο της την κατασκευή ηλεκτρικών εργαλείων, τα οποία να ανταποκρίνονται στις υψηλές απαιτήσεις της βιοτεχνίας και της βιομηχανίας. Και αυτό το στόχο εκπληρώνει από την αρχή της ίδρυσης της εταιρείας, εδώ και 80 χρόνια. Από τη συντόμευση της λέξης “**Mettalbohrdreher**” προέκυψε το όνομα **Metabo**. Με το πέρασμα του χρόνου, η Metabo εξελίχθηκε σε μια μάρκα παγκόσμιας φήμης στον τομέα των ηλεκτρικών εργαλείων και αντιπροσωπεύεται σήμερα σε πάνω από 100 χώρες. Εντούτοις όχι και σε κάθε κατάσταση. Διότι μέρος της φιλοσοφίας της Metabo είναι η στενή συνεργασία με το εξειδικευμένο εμπόριο. Αυτό αποτελεί εγγύηση για τον επαγγελματία χρήστη. Ο σκοπός αυτής της στενής συνεργασίας ενισχύεται και με η συνεχή επικοινωνία μας με επαγγελματίες. Οι γνώσεις και οι απαιτήσεις τους μας βοηθούν στη συνεχή βελτίωση των προϊόντων μας.

(Πηγή: www.metabo.com)

HITACHI

Η Hitachi με πάνω από 30 χρόνια παρουσίας στην Ελλάδα, πέρασε το 1995 ως Hitachi Home Electronics (Hellas) A.E. , 100% στα χέρια της μητρικής εταιρίας Hitachi Home Electronics (Europe) Ltd. Η κίνηση αυτή αποδεικνύει έμπρακτα το ενδιαφέρον της Hitachi για την αγορά της Ελλάδας και εκφράζει τη σιγουριά της εταιρίας απέναντι σε όποιες μελλοντικές εξελίξεις στο χώρο μας.

(Πηγή: www.hitachi.gr)

MILWAUKEE

Η Milwaukee Electric Tool είναι μία εταιρεία που ηγείται στη βιομηχανία κατασκευής και εμπορίας επαγγελματικών εργαλείων, φορητών ηλεκτρικών εργαλείων και αξεσουάρ για επαγγελματίες χρήστες παγκοσμίως. Από την ίδρυσή της το 1924 στο Brookfield των ΗΠΑ, η Milwaukee επικεντρώθηκε στην παραγωγή εξαιρετικά αξιόπιστων ηλεκτρικών εργαλείων και αξεσουάρ διαθέσιμων για επαγγελματίες χρήστες.

Ως μέλος του ομίλου Techtronic Industries Co. Ltd. (TTI) από το 2005, η Milwaukee αποτελεί μέλος μιας παγκόσμιας εφοδιαστικής αλυσίδας εργαλείων πολύ υψηλής ποιότητας για οικιακή χρήση και για κατασκευές, διαθέτοντας μία ευρεία γκάμα από αξιόπιστες μάρκες και μια ισχυρή δέσμευση στην καινοτομία και την ποιότητα. Παράλληλα με τη Milwaukee, η γκάμα του ομίλου TTI περιλαμβάνει μία πλήρη σειρά προϊόντων ηλεκτρικού εξοπλισμού, συσκευές φροντίδας δαπέδου, προϊόντα λείζερ και ηλεκτρονικά όπως των εταιρειών AEG, Ryobi, Homelite, Dirt Devil, Regina και Vax.

Η διεθνής ενσωμάτωση της εμπειρίας και της παράδοσης επιτρέπει στη Milwaukee να κάνει καινοτομίες χρησιμοποιώντας την παγκόσμια γνώση. Με σημεία πώλησης σε όλο τον κόσμο, η μεγάλη ζήτηση των προϊόντων επιτρέπει στην εταιρεία να κατασκευάσει ηλεκτρικά εργαλεία επαγγελματικής χρήσης με εξαιρετική απόδοση και σε προσιτές τιμές. Τα κέντρα σχεδιασμού της εταιρείας που βρίσκονται σε τρεις ηπείρους προάγουν τη συνεχή βελτίωση όπως επίσης και την ανταλλαγή γνώσεων μεταξύ διαφορετικών επαγγελματικών τομέων και εφαρμογών.

Για περισσότερα από 80 χρόνια, η Milwaukee επενδύει στην παράδοση της κατασκευής και διάθεσης ηλεκτρικών εργαλείων επαγγελματικής χρήσης που προορίζονται για επαγγελματίες. Η κληρονομιά της Milwaukee, το πλεονέκτημα του παγκόσμιου δικτύου της εταιρείας και η άριστη ομαδική εργασία και ο διάλογος με επαγγελματίες τελικούς χρήστες από όλο τον κόσμο ενισχύουν την ικανότητα της Milwaukee να κατασκευάζει πάντοτε το καλύτερο εργαλείο για την ανάλογη εφαρμογή.

(Πηγή: www.milwaukee.com)

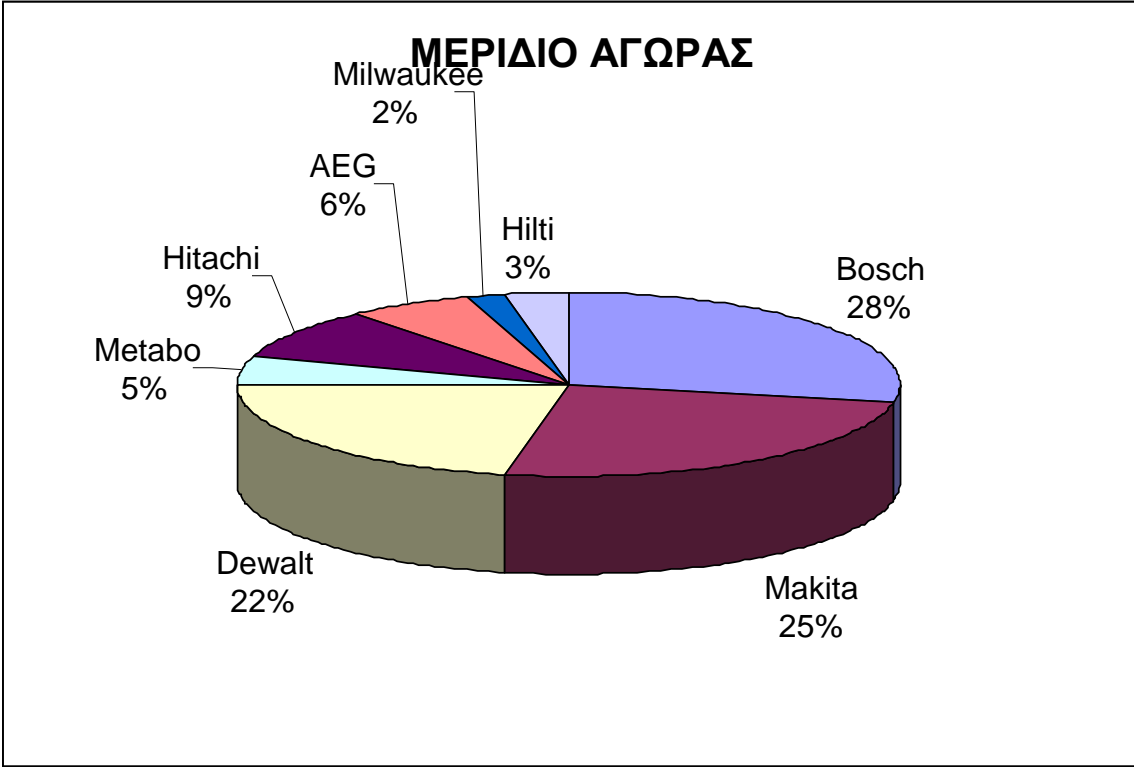
HILTI

Ο Όμιλος Hilti κατέχει ηγετική θέση στην ανάπτυξη, παραγωγή και προώθηση, ποιοτικών προϊόντων για επαγγελματίες στον οικοδομικό και κατασκευαστικό χώρο. Η γκάμα των προϊόντων μας περιλαμβάνει συστήματα διάτρησης και κατεδάφισης, συστήματα διάτρησης και κοπής με αδαμαντοφόρα εργαλεία, συστήματα στερεώσεως με εκπιρσοκρότηση ή με αγκύρια, συστήματα παθητικής πυροπροστασίας και χημικά οικοδομών, συστήματα ηλεκτρομηχανολογικών εγκαταστάσεων, συστήματα προσδιορισμού θέσεως και μέτρησης με laser, συστήματα στερεώσεως με βίδες, εργαλεία κοπής και λείανσης. Στοχεύουμε στην διάκριση για καινοτομία, ολική ποιότητα, απευθείας επαφές με τους πελάτες μας και αποτελεσματικό marketing.

(Πηγή: www.hilti.com)

ΕΤΑΙΡΙΑ	ΠΟΣΟΣΤΟ ΚΑΤΑΛΑΜΒΑΝΕΙ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ	ΠΟΥ ΕΤΗΣΙΟΣ ΤΖΙΡΟΣ
Bosch	28%	11.400.000
Makita	25%	10.200.000
Dewalt	22%	9.000.000
Metabo	5%	2.000.000
Hitachi	9%	3.700.000
AEG	6%	2.450.000
Milwaukee	2%	800.000
Hilti	3%	1.200.000

Το μερίδιο που καταλαμβάνει στην ελληνική αγορά η κάθε μία από αυτές τις εταιρίες ηλεκτρικών εργαλείων που αναφέραμε φαίνονται στον παρακάτω διάγραμμα.



ΑΜΕΣΟΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

Οι άμεσοι ανταγωνιστές μας είναι δύο και είναι οι εξής:

➤ ΚΑΥΚΑΣ

Η Ιστορία

1975

Γίνονται τα πρώτα βήματα για τη δημιουργία της ΚΑΥΚΑΣ από τον Βασίλη Καυκά, με το άνοιγμα του πρώτου καταστήματος στο Μαρκόπουλο, ξεκινώντας από την αναπτυσσόμενη στο τότε αγορά της Ανατολικής Αττικής.

1979

Με το άνοιγμα του δεύτερου καταστήματος στο Γέρακα η ΚΑΥΚΑΣ προσεγγίζει τον αστικό ιστό της Αθήνας προσφέροντας πλήρη πλέον εξυπηρέτηση σε ένα σημαντικό αριθμό μεγάλων επαγγελματιών και εργολάβων ηλεκτρολόγων.

1982

Ο αριθμός των καταστημάτων της ΚΑΥΚΑΣ αυξάνεται σε τρία, αναπτύσσοντας έτσι τη δραστηριότητά της στην ευρύτερη περιοχή της Ανατολικής Αττικής.

1989

Η ΚΑΥΚΑΣ γίνεται Ανώνυμη Εταιρεία και εγκαθίσταται σε νέες ιδιόκτητες εγκαταστάσεις, δημιουργώντας έτσι τη βάση για την περαιτέρω ανάπτυξή της και προδιαγράφοντας σε γερές βάσεις το μέλλον της.

1995

Η ΚΑΥΚΑΣ έχοντας επιπλέον εμπιστοσύνη στις δομές της επεκτείνει τη δραστηριότητά της στη Κρήτη με ένα κατάστημα στο Ηράκλειο και στη συνέχεια στα Χανιά

2000

Αρχίζει η σημαντική επέκταση του δικτύου των καταστημάτων της ΚΑΥΚΑΣ (φτάνει τα 10 το 2004), ενώ ταυτόχρονα, επενδύοντας στον τομέα των πληροφοριακών συστημάτων, εγκαθιστά ένα σύγχρονο σύστημα ERP.

2004

Χρονιά ορόσημο, καθώς η ΚΑΥΚΑΣ γίνεται η πρώτη εταιρεία σε πωλήσεις ηλεκτρολογικού υλικού στην Ελλάδα, με κύκλο εργασιών 33 εκ. ευρώ και ραγδαία αναπτυσσόμενο δίκτυο καταστημάτων σε μεγάλες πόλεις αποτελώντας σταθερά από τότε την κορυφαία επιλογή στην αγορά ηλεκτρολογικού υλικού.

2006

Η ΚΑΥΚΑΣ προχωρεί στην εξαγορά της Ι.ΚΑΣΤΡΗΣΙΟΣ ΤΕΧΝΙΚΗ ΑΒΕΕ, η οποία δραστηριοποιείται στη μελέτη και συναρμολόγηση πινάκων και πεδίων μέσης και χαμηλής τάσης, μπαίνοντας έτσι στο χώρο της κατασκευής πινάκων με σκοπό την παροχή ολοκληρωμένων λύσεων στους πελάτες της.

2008

Η ΚΑΥΚΑΣ, με σκοπό την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση των πελατών της επενδύει στην οργάνωση των υποδομών της, εγκαθιστώντας σύγχρονα πληροφοριακά συστήματα SAP, BI, CRM.

2011

Η ΚΑΥΚΑΣ, για να αντιμετωπίσει τη γενικευμένη κρίση, αναδιαρθρώνει και αναπτύσσει τις δομές της επενδύοντας στο ανθρώπινο δυναμικό και δημιουργώντας το τμήμα Business Development με σκοπό την πλήρη παροχή υποστήριξης, ιδιαίτερα σε έργα με εξειδικευμένες απαιτήσεις.

2012

Η εταιρεία προχωρεί στη δημιουργία του Kafkas Institute of Training & Development, το οποίο αποτελεί ένα σημείο συνάντησης των επαγγελματιών του κλάδου, μία καινοτόμο πρωτοβουλία με κοινό στόχο την συνεχή προσωπική και επαγγελματική εξέλιξη των πελατών της.

2013

Η ΚΑΥΚΑΣ εντάσσεται ως ισότιμο μέλος στον πανευρωπαϊκό όμιλο αγορών και Marketing FEGIME αποκτώντας περισσότερες δυνατότητες πρόσβασης σε τεχνογνωσία αγορών και συστημάτων διαχείρισης και προώθησης των προϊόντων της. Επίσης, μεταφέρει στην έδρα της σε νέες ιδιόκτητες εγκαταστάσεις στεγάζοντας το σύνολο των διοικητικών υπηρεσιών της εταιρείας. Η χρονιά ολοκληρώνεται με περαιτέρω επέκταση του δικτύου στην περιφέρεια και η εταιρεία διαθέτει συνολικά 39 καταστήματα.

Όραμα & Αξίες



Το Όραμα της ΚΑΥΚΑΣ είναι να αποτελεί την κορυφαία και αδιαμφισβήτητη επιλογή των πελατών της στην αγορά του ηλεκτρολογικού εξοπλισμού μέσω της παροχής προς αυτούς διαφοροποιημένης αξίας, η οποία επιτυγχάνεται με τη συνεχή επένδυση στην ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού της, τον εντοπισμό και την αξιοποίηση ευκαιριών που εμφανίζονται σε ένα διαρκώς μεταβαλλόμενο οικονομικό και τεχνολογικό περιβάλλον και εν τέλει την υποστήριξη καινοτόμων λύσεων.

Οι Αξίες



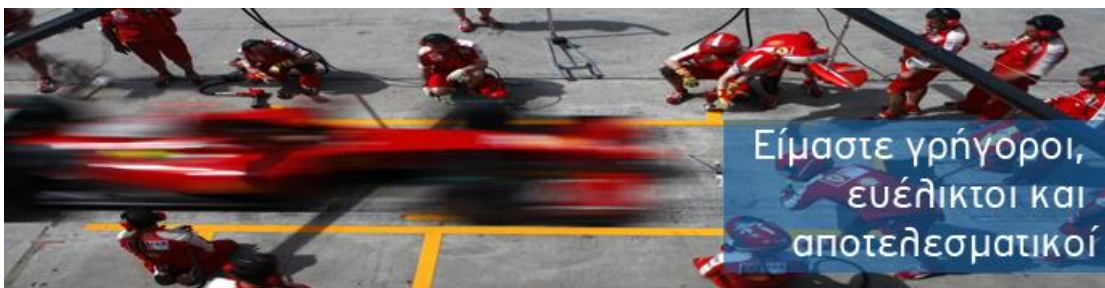
Αναπτύσσουμε τις δεξιότητες και τις ικανότητες των ανθρώπων μας, απελευθερώνουμε το δυναμισμό τους και πορευόμαστε στο μέλλον μέσα σε ένα κλίμα αμοιβαίας εμπιστοσύνης και σεβασμού. Η διαφορετικότητα των ανθρώπων μας και η εμπιστοσύνη στις ικανότητές τους είναι κινητήριες δυνάμεις για την εταιρεία μας.



Ενώνουμε τις δυνάμεις μας με κοινό στόχο την ανάπτυξη της εταιρείας μας. Μέσω της ειλικρινούς και άμεσης συνεργασίας συνδυάζουμε ιδανικά τις ατομικές δεξιότητες και κάνουμε τη διαφορά. Στηρίζουμε ο ένας τον άλλον και δημιουργούμε μια δυνατή ομάδα.



Θέτουμε υψηλούς στόχους, επιδιώκουμε και προάγουμε την ανάπτυξη σε προσωπικό και εταιρικό επίπεδο. Μέσα σε ένα διαρκώς μεταβαλλόμενο οικονομικό, κοινωνικό και τεχνολογικό περιβάλλον η αλλαγή και η καινοτομία είναι προκλήσεις στις οποίες ανταποκρινόμαστε με γνώμονα τη εξέλιξη και τη διάκριση.



Λειτουργούμε γρήγορα, ευέλικτα και αποτελεσματικά για να ανταποκρινόμαστε στις προκλήσεις των καιρών. Δημιουργούμε τις τάσεις και οδηγούμε τις εξελίξεις. Είμαστε πάντα ένα βήμα μπροστά.

Με εφόδια τις αξίες μας, οι άνθρωποι της ΚΑΥΚΑΣ διαμορφώνουμε και ορίζουμε ένα καλύτερο μέλλον, ως άτομα και ως εταιρεία.

Εξειδικευμένα Τμήματα

Η **Διεύθυνση Επιχειρησιακής Ανάπτυξης** (Business Development) της ΚΑΥΚΑΣ, αποτελείται από τα εξειδικευμένα τμήματα : **B2B πωλήσεων, B2B presales, Υποστήριξης Έργων και τη Μονάδα Κατασκευής Ηλεκτρικών πινάκων.** Τα παραπάνω τμήματα απασχολούν **65 μηχανικούς/τεχνικούς** με σημαντικές εμπειρίες και γνώσεις στην αγορά του ηλεκτρολογικού υλικού.

Στα παραπάνω, προστίθεται το **τμήμα Φωτισμού**, το οποίο δημιουργήθηκε με άξονα την παροχή επαγγελματικών **μελετών φωτισμού** σε έργα.

Επιπλέον, η **Διεύθυνση Marketing**, μέσω του **product management** και των **marketing services**, αποτυπώνει τη συνολική προσπάθεια της εταιρείας μας για **συνεχή διερεύνηση και ικανοποίηση των αναγκών και επιθυμιών** του πελατολογίου της ΚΑΥΚΑΣ.

✓ Τμήμα Υποστήριξης Έργων

Οι **εξειδικευμένοι μηχανικοί πωλήσεων** του τμήματος υποστήριξης έργων σε συνέργεια με τους **κορυφαίους κατασκευαστές** προϊόντων ηλεκτρολογικού υλικού και φωτισμού και ένα ευρύ δίκτυο **έμπειρων και αναγνωρισμένων τεχνικών - συνεργατών**, παρέχουν συνεχή, ολοκληρωμένη, επαγγελματική υποστήριξη στις ομάδες υλοποίησης ενός έργου (Αρχιτέκτονες, Ηλεκτρολόγους Μηχανικούς & Εγκαταστάτες) από τη φάση του σχεδιασμού μέχρι τη φάση της κατασκευής του.

Με εφόδια την **ενδεδειγμένη γνώση** των προϊόντων και την αδιάλειπτη παρακολούθηση της εξέλιξης της τεχνολογίας τους, **αναλύονται με ακρίβεια** οι ανάγκες, οι απαιτήσεις αλλά και ο προϋπολογισμός του εκάστοτε έργου και **προτείνονται** οι κατάλληλες - οικονομοτεχνικά- προϊόντικές λύσεις, με απώτερο στόχο τη βέλτιστη λειτουργικότητα, την άνεση και την ενεργειακή απόδοσή του.

Οι **εξειδικευμένοι σύμβουλοι** παρέχουν προϊόντικές λύσεις και υποστηρικτικές υπηρεσίες για την κατάλληλη χρήση τους στους παρακάτω τομείς:

- Ενέργεια
- Ηλεκτρική Διανομή & Εγκατάσταση
- Επικοινωνία & Προστασία
- Αυτοματισμός & Έλεγχος
- Φωτισμός



1) Οι **σύμβουλοι ενεργειακών λύσεων** της ΚΑΥΚΑΣ διαχειρίζονται τις ζητήσεις στον ευρύ τομέα των ενεργειακών έργων (Διασυνδεδεμένα & Αυτόνομα ενεργειακά συστήματα) και υποστηρίζουν τις πωλήσεις μίας ευρείας γκάμας προϊόντων όπως Φ/Β πλαίσια, ανεμογεννήτριες, μετατροπείς ισχύος, συσσωρευτές ενέργειας, συστήματα τηλεμετρίας καθώς και μία πλήρη γκάμα εξοπλισμού για αυτόνομα συστήματα.

Υποστηρικτικές υπηρεσίες που παρέχονται σε αυτή τη κατηγορία προϊόντων μεταξύ άλλων είναι:

- Υπολογισμοί σκιάσεων, χωροθέτησης και διαστασιολόγηση Φ/Β έργων
- Υπολογισμοί γειώσεων και αντικεραυνικής προστασίας
- Ηλεκτρολογική μελέτη εφαρμογής & Χρηματοοικονομική μελέτη επένδυσης
- Ενεργειακή μελέτη καταναλώσεων κτηρίων και προετοιμασία ολοκληρωμένων προτάσεων για αυτόνομα συστήματα με τη χρήση ανανεώσιμων πηγών (Φ/Β, ανεμογεννήτριες, υβριδικά συστήματα)



2) Οι **σύμβουλοι προϊόντικών λύσεων ηλεκτρικής διανομής και εγκατάστασης** της ΚΑΥΚΑΣ διαχειρίζονται τις ζητήσεις ηλεκτρολογικού υλικού (Γειώσεις, Υλικά όδευσης, Καλώδια, Σχάρες, Σωλήνες, Κανάλια, Υλικά σύνδεσης, Διακοπτικό υλικό) σε μεγάλα ή εξειδικευμένα έργα, προτείνοντας τις βέλτιστες οικονομοτεχνικές λύσεις ανάλογα με τις ιδιαιτερότητες και τις απαιτήσεις του κάθε έργου.



3) Οι **σύμβουλοι επικοινωνίας και προστασίας** της ΚΑΥΚΑΣ εξειδικεύονται στα προϊόντα Τηλεπικοινωνιών τα οποία περιλαμβάνουν συστήματα Δομημένης Καλωδίωσης, Δορυφορικά συστήματα, Συστήματα Συνδιαλέξεων, Τηλεφωνικά Κέντρα, Θυροτηλέφωνα-θυροτηλεοράσεις κ.α. και στα προϊόντα προστασίας, στα οποία περιλαμβάνονται Συστήματα Συναγερμού, Συστήματα Πυρανίχνευσης, Κλειστά Κυκλώματα Παρακολούθησης, Συστήματα Αδιάλειπτης Λειτουργίας (UPS), σταθεροποιητές και Γεννήτριες Η/Ζ .

Οι παραπάνω κατηγορίες προϊόντων εφαρμόζονται από οικιακές έως πολύπλοκες επαγγελματικές εγκαταστάσεις, για τις οποίες οι σύμβουλοι προϊόντων επικοινωνίας και προστασίας σε συνεργασία με ένα ευρύ δίκτυο προμηθευτών και αναγνωρισμένων συνεργατών, προτείνει τις καταλληλότερες εξατομικευμένες λύσεις.



4) Οι **σύμβουλοι αυτοματισμών** της ΚΑΥΚΑΣ προσφέρουν ολοκληρωμένες λύσεις σε έργα που αφορούν Αυτοματισμούς Κτηρίων και Έξυπνα Συστήματα Διαχείρισης Ενέργειας. Η έμπειρη και τεχνικά καταρτισμένη συμβουλευτική ομάδα σε συνεργασία με τους προμηθευτές των προϊόντων της κατηγορίας και πιστοποιημένους συνεργάτες παρέχει :

- Συμβουλευτικές υπηρεσίες για την επιλογή της κατάλληλης λύσης ανάλογα με τις ιδιαίτερες ανάγκες του έργου (κατοικία, κτήριο, βιομηχανία)
- Προτάσεις και τεχνική υποστήριξη πάνω σε θέματα σχεδιασμού και λειτουργίας των έξυπνων συστημάτων διαχείρισης ενέργειας
- Σχεδιασμό, μελέτη και προγραμματισμό συστημάτων KNX



5) Το φάσμα εφαρμογών του Επαγγελματικού φωτισμού είναι πολύ ευρύ και περιλαμβάνει ζητήματα που αφορούν από την ανάδειξη από ένα κόσμημα έως τον στρατηγικό πολεοδομικό σχεδιασμό. Η **ομάδα συμβούλων φωτισμού** της ΚΑΥΚΑΣ, απαρτίζεται από κατάλληλα εκπαιδευμένο προσωπικό με πολυετή εμπειρία στον χώρο του φωτισμού που εγγυάται την υψηλού επιπέδου παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών σε συνδυασμό με μια ευρεία γκάμα προϊόντικών λύσεων που ανταποκρίνονται στο υπόβαθρο του εκάστοτε έργου.

Στα **έργα** που αναλαμβάνει η ομάδα φωτισμού περιλαμβάνονται:

- Χώροι Εργασίας & Εκπαίδευσης
- Χώροι καταστημάτων και εμπορικά κέντρα
- Χώροι εστίασης και ψυχαγωγίας
- Ξενοδοχεία και Ιδιωτικές κατοικίες
- Μουσεία και εκθεσιακοί χώροι
- Προσόψεις κτηρίων, Μνημεία και Αρχαιολογικοί χώροι
- Φωτισμός Δρόμων, Πεζοδρόμων, Πάρκων, Πλατειών
- Αθλητικοί χώροι

✓ **Τμήμα Πωλήσεων B2B**



- Για τη γρήγορη και αποτελεσματική εξυπηρέτηση των μεγάλων πελατών της, η ΚΑΥΚΑΣ έχει αναπτύξει ένα τμήμα **ACOUNT MANAGERS**, στους οποίους έχει ανατεθεί η εξυπηρέτηση των 1.500 μεγάλων πελατών της εταιρείας, καθώς και

KEY ACCOUNT MANAGERS, οι οποίοι εξειδικεύονται στη διαχείριση μεγάλων δημόσιων οργανισμών και τεχνικών εταιρειών.

Σκοπός του Τμήματος Πωλήσεων B2B είναι η ανάπτυξη νέων πελατών, η συνεχής **διερεύνηση των αναγκών** των υπαρχόντων πελατών και η παρακολούθηση της ροής των **λύσεων** και των **προϊόντων** που τους προσφέρονται, στοχεύοντας στη συνεχή ενημέρωσή τους για **νέες τεχνολογίες** στο χώρο του ηλεκτρολογικού υλικού.

Κύριες ομάδες πελατών του τμήματος είναι:

- Βιομηχανίες
- Τεχνικές εταιρείες
- Ξενοδοχεία
- Δημόσιες Υπηρεσίες
- Εργολάβοι ηλεκτρολογικών εργασιών
- Εμπορικές Εταιρείες/ Αλυσίδες καταστημάτων
- Μηχανικοί Αρχιτέκτονες Διακοσμητές

✓ **Τμήμα Υποστήριξης Πωλήσεων B2B**



• Το Τμήμα Υποστήριξης των Πωλήσεων B2B (Presales) της ΚΑΥΚΑΣ είναι επιφορτισμένο με την **άμεση εξυπηρέτηση και διεκπεραίωση ζητήσεων υλικών** από τους πελάτες. Η **ανταπόκριση εντός 48 ωρών** στα αιτήματα των πελατών αποτελεί πρωταρχικό στόχο για την άρτια εξυπηρέτηση.

Οι **μηχανικοί** του τμήματος είναι επιφορτισμένοι με την **επιλογή τεχνικά άρτιων προϊόντων** που καλύπτουν τις ανάγκες της εκάστοτε ζήτησης καθώς και την εύρεση εναλλακτικών, αποδοτικότερων προϊόντων. Είναι υπεύθυνοι για την **τεχνική και**

εμπορική αξιολόγηση και εν συνεχεία διεκπεραίωση των εισερχόμενων αιτημάτων. Στο πλαίσιο αυτό συνεργάζονται στενά με τους **συμβούλους και ειδικούς** του τμήματος έργων, ώστε να καλύπτουν **κάθε ανάγκη** του πελάτη.

Χρησιμοποιώντας την **άριστη υποδομή πληροφοριακών συστημάτων** (SAP, BI, CRM), εξασφαλίζουν ταχύτητα στην διεκπεραίωση των αιτημάτων των πελατών, ανταποκρινόμενοι πλήρως στις ανάγκες τους.

✓ **Τμήμα Φωτισμού**



Η **ομάδα συμβούλων φωτισμού** της ΚΑΥΚΑΣ, συγκροτήθηκε με άξονα την παροχή επαγγελματικών μελετών φωτισμού σε έργα. Η διαδικασία σύνθεσης της μελέτης φωτισμού άρχεται με την **διερεύνηση των αναγκών** του πελάτη, τη σύλληψη της κεντρικής **ιδέας**, την εκπόνηση τεχνικών **μελετών** και ολοκληρώνεται με την **τεχνική υποστήριξη και επίβλεψη** της υλοποιημένης εγκατάστασης. Η μελέτη φωτισμού προσαρμόζεται στην εκάστοτε φάση του έργου που η ομάδα καλείται να δώσει λύσεις. Ωστόσο, η όσο το δυνατόν πιο **έγκαιρη εμπλοκή** της ομάδας στο έργο εγγυάται την καλύτερη δυνατή ενσωμάτωση και αισθητική αρτιότητα του αποτελέσματος.

Καθ' όλη τη διάρκεια της μελέτης, η ομάδα συμβούλων φωτισμού της ΚΑΥΚΑΣ συνεργάζεται στενά με τον πελάτη και τους **διαχειριστές του έργου**, τον αρχιτέκτονα, διακοσμητή, ηλεκτρολόγο και μέσα από μία δημιουργική διαδικασία επεξεργασίας με σκίτσα, εικόνες, λέξεις, μακέτες, σχέδια, υπολογισμούς και πίνακες, **εξασφαλίζει την**

ορθότητα της μελέτης και την άρτια υλοποίησή της. Το σύνολο της μελέτης φωτισμού περιλαμβάνει τα τελικά σχέδια με τις θέσεις και τους τύπους φωτιστικών σωμάτων, λεπτομέρειες , πίνακες προδιαγραφών και χειρισμού.

Η μελέτη φωτισμού μπορεί να **αναδείξει** την μοναδικότητα και τον ξεχωριστό χαρακτήρα ενός χώρου, παρέχοντας λύσεις και στις πιο εξειδικευμένες απαιτήσεις. Σε συνδυασμό με τις δυνατότητες που προσφέρει η **σύγχρονη τεχνολογία** προϊόντων φωτισμού, μας επιτρέπει να δημιουργήσουμε χώρους ιδιαίτερης αισθητικής. **Αναδεικνύοντας** τα υλικά, το χρώμα, τις υφές, τους όγκους και τις ροές μέσα στον χώρο μπορούμε να του προσδώσουμε συνοχή και ύφος και να προσφέρουμε ποιοτικές λύσεις που ανταποκρίνονται αποτελεσματικά στις ανάγκες μας. Ο βασικός στόχος της εκπόνησης μιας μελέτης φωτισμού είναι η **ορθή ενσωμάτωση** των φωτιστικών μέσων στην κατασκευή του χώρου με τρόπο τέτοιο που να επιλύονται ζητήματα **λειτουργικότητας, οπτικής άνεσης, ευκολίας στην συντήρηση και εξοικονόμησης ενέργειας.**

Στα **έργα** που αναλαμβάνει η ομάδα φωτισμού περιλαμβάνονται:

- Χώροι Εργασίας & Εκπαίδευσης
- Χώροι καταστημάτων και εμπορικά κέντρα
- Χώροι εστίασης και ψυχαγωγίας
- Ξενοδοχεία και Ιδιωτικές κατοικίες
- Μουσεία και εκθεσιακοί χώροι
- Προσόψεις κτιρίων , Μνημεία και Αρχαιολογικοί χώροι
- Φωτισμός Δρόμων, Πεζοδρόμων, Πάρκων, Πλατειών
- Αθλητικοί χώροι

Ενδεικτικά έργα

URBAN & ROAD

ΔΗΜΟΣ ΥΜΗΤΤΟΥ
ΔΗΜΟΣ ΓΛΥΦΑΔΑΣ
ΔΗΜΟΣ ΙΛΙΟΥ
ΔΗΜΟΣ ΒΡΙΛΗΣΣΙΩΝ
ΔΗΜΟΣ ΜΑΡΚΟΠΟΥΛΟΥ
ΔΗΜΟΣ ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ

ATHLETIC & LARGE AREAS

ΑΕΡΟΔΡΟΜΙΟ ΕΛ.ΒΕΝΙΖΕΛΟΣ
ΚΟΛΥΜΒΗΤΗΡΙΟ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥΠΟΛΗΣ
ΓΗΠΕΔΟ ΣΤΗΝ ΛΑΜΙΑ
ΑΝΑΠΛΑΣΗ ΠΑΡΑΛΙΑΣ ΡΕΘΥΜΝΟΥ
OCEANOS SPORT CENTER
ΠΡΟΠΟΝΗΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΕΚ ΣΠΑΤΑ

ART & CULTURE

ΤΕΙΧΗ ΠΑΛΛΙΑΣ ΠΟΛΗΣ ΛΕΥΚΩΣΙΑΣ
ΜΟΥΣΕΙΟ ΚΕΡΙΝΩΝ ΟΜΟΙΟΜΑΤΩΝ

HEALTHCARE & WELLNESS

ΜΗΤΡΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΥΓΕΙΑ
HOLMES PLACE
ΠΟΛΥΙΑΤΡΕΙΟ ΣΤΟ ΝΕΟ ΨΥΧΙΚΟ
ΦΥΣΙΟΘΕΡΑΠΕΥΤΗΡΙΟ ΣΤΗΝ ΝΕΑ ΣΜΥΡΝΗ
ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ
ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΘΗΝΩΝ

Οι Υπηρεσίες μας



Η ΚΑΥΚΑΣ επενδύει διαρκώς σε εγκαταστάσεις, τεχνογνωσία πληροφοριακών συστημάτων και πρωτίστως στο ανθρώπινο δυναμικό της για να προσφέρει στους πελάτες ταχύτατη και ποιοτική εξυπηρέτηση. Η διαφοροποίησή μας συνοψίζεται στα εξής:

- **Ανεπτυγμένο πανελλαδικό δίκτυο** καταστημάτων, τα οποία είναι εφοδιασμένα με επαρκή για τις ανάγκες του πελατολογίου μας αποθέματα
- Καταστήματα εναρμονισμένα πλήρως με τη φιλοσοφία του **«One Stop Shop»**, τα οποία εξασφαλίζουν στον πελάτη μας την κάλυψη όλων των βασικών του αναγκών σε προϊόντα και υπηρεσίες

- **Ιδιόκτητος στόλος** φορτηγών οχημάτων που επιτρέπει έγκαιρες παραδόσεις στο έργο και καθημερινή κάλυψη τυχόν ελλείψεων
- **Κεντρική αποθήκη** που ενισχύει, διασφαλίζει και τροφοδοτεί καθημερινά τα καταστήματά μας με βασικά αποθέματα
- **Άριστη υποδομή πληροφοριακών συστημάτων** (SAP, BI, CRM) που εξασφαλίζει ελαχιστοποίηση των λαθών, ταχύτητα στην ανταπόκριση και διευκόλυνση στην επεξεργασία δεδομένων
- **Εξειδικευμένα τμήματα** (προσφορών ,πωλήσεων, μελετών, marketing) που παρέχουν ολοκληρωμένες και καινοτόμες λύσεις και υπηρεσίες, ανταποκρινόμενα επαρκώς σε κάθε ανάγκη του πελατολογίου μας
- **Τμήμα φωτισμού**, που δημιουργήθηκε με άξονα τη παροχή επαγγελματικών μελετών φωτισμού σε έργα
- **Μονάδα κατασκευής ηλεκτρικών πινάκων**, η οποία σχεδιάζει και παράγει εξοπλισμό σύμφωνα με τις απαιτούμενες προδιαγραφές και ανάγκες του κάθε έργου
- Η πρωτοποριακή ενέργεια της εταιρείας για την εκπαίδευση των πελατών της, η δημιουργία του **Kafkas Institute of Training and Development**, με σκοπό να προσφέρει γνώσεις, εφόδια και προοπτικές επαγγελματικής ανάπτυξης σε όλους τους επαγγελματίες
- **Διαρκής εκπαίδευση** του ανθρώπινου δυναμικού της ΚΑΥΚΑΣ, με σκοπό τη βελτίωση των γνώσεων και των ικανοτήτων τους, στοιχεία που απαιτούνται για να ανταποκριθούν άριστα στις ανάγκες των πελατών
- **Ηλεκτρονικές υπηρεσίες**, οι οποίες διασφαλίζουν την αξιοπιστία και διευκόλυνση των οικονομικών συναλλαγών της ΚΑΥΚΑΣ, όπως :
 1. **Ηλεκτρονικός κωδικός πληρωμής**, με τον οποίο ο πελάτης μπορεί να πραγματοποιεί τις ηλεκτρονικές του καταβολές-καταθέσεις
 2. **E- Bill**: Αποστολή λογαριασμών με e-mail και με SMS, για αμεσότητα στην ενημέρωση του λογαριασμού
 3. **E- Invoicing**: Δυνατότητα να αποστέλλονται τα παραστατικά με ηλεκτρονική μορφή
 4. **EDI**: Electronic Data Interchange, για άμεση λήψη και αποστολή αρχείων παραγγελιών και τιμολογίων

Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη

Η εταιρική κοινωνική ευθύνη αποτελεί βασικό πυλώνα της στρατηγικής της εταιρείας ΚΑΥΚΑΣ. Με βασικό γνώμονα το τρίπτυχο «**Κοινωνία – Άνθρωποι – Περιβάλλον**», η εταιρεία αναπτύσσει συνεχώς νέες πρωτοβουλίες και ενέργειες, ενισχύοντας τη βοήθεια που προσφέρει στο κοινωνικό σύνολο, στην προστασία του περιβάλλοντος και στην ενίσχυση και προάσπιση των ανθρώπων της.

Η συνεργασία της εταιρείας με το **Χαμόγελο του Παιδιού**, η **έναρξη λειτουργίας της Τράπεζας Αίματος ΚΑΥΚΑΣ για τους εργαζομένους της και η ανακύκλωση των λαμπτήρων και μπαταριών** που πραγματοποιείται τα τελευταία χρόνια σε όλα τα καταστήματα, είναι μερικές από τις δράσεις που έχει υιοθετήσει η ΚΑΥΚΑΣ στα πλαίσια του αισθήματος ευθύνης και σεβασμού απέναντι στην κοινωνία, τον άνθρωπο και το περιβάλλον.

Ένταξη της ΚΑΥΚΑΣ στη FEGIME



Η Β. ΚΑΥΚΑΣ Α.Ε. από 1/1/2013 εντάσσεται ως **ισότιμο μέλος** στον πανευρωπαϊκό όμιλο αγορών και marketing FEGIME.

Ο όμιλος FEGIME δραστηριοποιείται σε **16 χώρες στην Ευρώπη** με **177 εταιρείες** μέλη και περίπου **870 καταστήματα** ηλεκτρολογικού υλικού, με τις εκτιμώμενες συνολικές ετήσιες πωλήσεις των μελών της για το 2012 να υπερβαίνουν τα 4,3 δις ευρώ.

Οι βασικοί σκοποί του ομίλου FEGIME είναι αφενός η **ανταλλαγή αρίστων πρακτικών** (best practices exchange) και **τεχνογνωσίας** (know – how) μεταξύ των μελών και αφετέρου η βελτίωση της σχέσης των εμπόρων μελών με τους πλέον αξιόλογους προμηθευτές σε ευρωπαϊκό επίπεδο. Όσον αφορά το δεύτερο, ο όμιλος FEGIME σε στενή συνεργασία με τους **21 προτιμητέους προμηθευτές** (preferred suppliers) σχεδιάζει ενέργειες πωλήσεων και προώθησης προς τελικούς χρήστες προς όφελος όλης της αλυσίδας διακίνησης προϊόντων και λύσεων.

Για τους πελάτες μας, η συνεργασία μας με τη FEGIME σημαίνει **ενίσχυση των δυνατοτήτων τους** για αγορά value for money προϊόντων ενώ για το προσωπικό μας, περισσότερες δυνατότητες πρόσβασης σε τεχνογνωσία αγορών και συστημάτων διαχείρισης και προώθησης των προϊόντων μας.

Είμαστε υπερήφανοι που σε αυτή την δύσκολη συγκυρία για την ελληνική οικονομία και τις ελληνικές επιχειρήσεις, η Β. ΚΑΥΚΑΣ Α.Ε. εκπλήρωσε τις υψηλές προδιαγραφές και τα **υψηλά κριτήρια ένταξης** σε έναν οργανισμό τόσο υψηλού επιπέδου.

➤ **ΗΛΕΚΤΡΟΦΩΤΙΣΤΙΚΗ**

Η ΗΛΕΚΤΡΟΦΩΤΙΣΤΙΚΗ ιδρύθηκε το 1996 από τον Σωτήριο Ηλ. Σταύρου, πτυχιούχο Ηλεκτρολόγο Μηχανικό. Από την πρώτη στιγμή μπήκε δυναμικά στον χώρο του φωτισμού (οικιακό και επαγγελματικό).

Καταλαβαίνοντας τις συνεχόμενες και αυξανόμενες απαιτήσεις της αγοράς, το 2009 δημιουργείται ο διαδικτυακός χώρος www.ilektrofotistiki.gr.

Φιλοσοφία

Η φιλοσοφία μας βασίζεται σε τρεις θεμελιώδεις αρχές:

- Συνεχής αναζήτηση για προϊόντα υψηλής αξιοπιστίας, ποιότητας και σχεδιασμού, που συνδυάζουν αισθητικό αποτέλεσμα και άριστη κατασκευή.
- Τεχνική υποστήριξη και εκπαίδευση.
- Άμεση εξυπηρέτηση πελατών.

Τα πλήρη στοιχεία της εταιρείας μας είναι: Σωτήριος Ηλ. Σταύρου
Αλ. Παπαναστασίου 23 – Ιωάννινα
ΑΦΜ 053672752 Α ΔΟΥ Ιωαννίνων
Εμπόριο φωτιστικών & Ηλεκτρολογικού Υλικού

9+1 ΛΟΓΟΙ ΓΙΑ ΝΑ ΑΓΟΡΑΣΩ ΤΑ ΦΩΤΙΣΤΙΚΑ ΜΟΥ ΑΠΟ ΤΟ www.ilektrofotistiki.gr

- Τα βρίσκω 30% πιο οικονομικά από ότι σε ένα φυσικό κατάστημα.
- Μπορώ να επιλέξω σε περισσότερα από 5.000 σχέδια.
- Ξέρω πως τα φωτιστικά που επέλεξα θα ελεγχθούν πριν την αποστολή τους σε όλα τα ηλεκτρικά και μηχανικά τους μέρη από ειδικό.
- Τα φωτιστικά θα μου παραδοθούν στην πόρτα του σπιτιού μου.
- Μπορώ να επιλέξω τα φωτιστικά μου από το σπίτι μου, χωρίς χρονικό περιορισμό.
- Δυνατότητα αγοράς με ΑΝΤΙΚΑΤΑΒΟΛΗ - ΠΙΣΤΩΤΙΚΗ ΚΑΡΤΑ - PAYPAL - ΚΑΤΑΘΕΣΗ ΣΕ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟ.
- Αγορά με 6 ΑΤΟΚΕΣ ΔΟΣΕΙΣ με την χρήση της πιστωτικής μου κάρτας.

- Υπάρχουν VIDEO που με βοηθούν στην επιλογή των φωτιστικών μου.
- Εύκολη αναζήτηση των φωτιστικών τα οποία είναι χωρισμένα ανά κατηγορίες.
- Δυνατότητα επιστροφής των φωτιστικών για οποιοδήποτε λόγο και χρεώνομαι μόνο τα έξοδα αποστολής.

ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ

Κατάστημα – Αποθήκες

Αλ. Παπαναστασίου 23 – Ιωάννινα

Γραφείο Αθηνών

Ικονίου 65 – Ν. Σμύρνη

Όλα τα προϊόντα αποστέλλονται από το κατάστημα των Ιωαννίνων. Στο γραφείο μας στη Ν. Σμύρνη δεν υπάρχει η δυνατότητα παραλαβής προϊόντων ή δειγματοσμού

ΠΟΙΟΤΙΚΟΣ ΕΛΕΓΧΟΣ

Για την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών μας στην προσπάθεια μας να ελαχιστοποιήσουμε τα προβλήματα στα προϊόντα που αποστέλλουμε στον τελικό καταναλωτή έχουμε δημιουργήσει ένα τμήμα ποιοτικού ελέγχου. Όλα τα προϊόντα ελέγχονται στα ηλεκτρικά και μηχανικά τους μέρη ενώ παραμένουν σε λειτουργία τουλάχιστον για μισή ώρα.

Αν παρόλα αυτά διαπιστώσετε κάποιο λειτουργικό πρόβλημα στο προϊόν που αγοράσατε από εμάς, τότε μη διστάσετε να επικοινωνήσετε μαζί μας, για να μας επισημάνετε το πρόβλημα. Ένας τεχνικός μας θα επικοινωνήσει άμεσα μαζί σας για την εξεύρεση της βέλτιστης λύσης.

ΕΓΓΥΗΣΗ

Σε όλα μας τα προϊόντα παρέχουμε εγγύηση 1 χρόνου καλής λειτουργίας για όλα τα ηλεκτρικά και μηχανικά τους μέρη.

Προϋπόθεση για να έχει ισχύ η εγγύηση είναι

- Να μην χρησιμοποιείται λαμπτήρες μεγαλύτερης ισχύος από εκείνες που προτείνει ο κατασκευαστής
- Η τοποθέτηση των φωτιστικών να έχει γίνει από έμπειρο ηλεκτρολόγο

- Να μην κάνετε χρήση χημικών ουσιών για τον καθαρισμό των προϊόντων γιατί διαβρώνουν τα μεταλλικά μέρη
- Η επιλογή του χώρου τοποθέτησης να γίνεται σύμφωνα με τις προδιαγραφές των προϊόντων (δεν μπορείτε να κάνετε χρήση φωτιστικού εσωτερικού χώρου σε εξωτερικό χώρο)

ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΕΣ

Τρόποι παραγγελίας

Στο ilektrofotistiki.gr παραγγέλλετε οποιαδήποτε στιγμή online κάνοντας κλικ στην επιλογή "ΑΓΟΡΑ" που υπάρχει δίπλα σε κάθε προϊόν. Επίσης μπορείτε να παραγγείλετε τηλεφωνικά επικοινωνώντας μαζί μας στα τηλέφωνα 210.93.32.800 ή 2651.0.72.250, Τρίτη – Πέμπτη - Παρασκευή από τις 9:00 έως τις 21:00 και Δευτέρα – Τετάρτη - Σάββατο από τις 9:00 έως τις 15:00.

Ενημέρωση για την εξέλιξη της παραγγελίας σας

Από τη στιγμή που κάνετε την παραγγελία σας ενημερώνεστε μέσω e-mail για την εξέλιξη της. Για την ακρίβεια, ενημερώνεστε στις παρακάτω φάσεις της παραγγελίας σας:

α) Όταν κάνετε νέα παραγγελία, λαμβάνετε επιβεβαιωτικό e-mail ότι η παραγγελία καταχωρήθηκε με επιτυχία

β) Όταν επεξεργαστεί η παραγγελία σας και ξεκινήσει η συλλογή των προϊόντων της, λαμβάνετε νέο e-mail με τον εκτιμώμενο χρόνο παράδοσης

γ) Όταν παραδοθεί η παραγγελία σας στον μεταφορέα, λαμβάνετε e-mail για τον ακριβή χρόνο παράδοσης.

Αλλαγή παραγγελίας

Γενικά μπορείτε να κάνετε οποιαδήποτε αλλαγή θέλετε στην παραγγελία σας μέχρι να παραδοθεί στον μεταφορέα. Μπορείτε να προσθέσετε ή να αφαιρέσετε προϊόν ή ακόμα και να αντικαταστήσετε κάποιο προϊόν που έχετε παραγγείλει. Σε οποιαδήποτε περίπτωση η αλλαγή μπορεί να γίνει είτε επικοινωνώντας μαζί μας τηλεφωνικώς ή μέσω e-mail στο info@ilektrofotistiki.gr. Όταν θέλετε να προσθέσετε ή να αντικαταστήσετε κάποιο προϊόν ο χρόνος αποστολής της παραγγελίας αλλάζει καθώς ξεκινάει και πάλι η διαδικασία για το προϊόν που μόλις προσθέσατε.

ΤΡΟΠΟΙ ΠΛΗΡΩΜΗΣ

Στο ilektrofotistiki.gr μπορείτε να πληρώσετε με όποιον από τους παρακάτω τρόπους επιλέξετε:

- Με **αντικαταβολή**, δηλαδή με πληρωμή σε μετρητά κατά την παράδοση της παραγγελίας σας στον μεταφορέα,
- Με **κατάθεση σε τραπεζικό λογαριασμό**. Από τον κατάλογο των τραπεζικών λογαριασμών που ακολουθεί, μπορείτε να επιλέξετε ποιος σας διευκολύνει να χρησιμοποιήσετε για την κατάθεση του τελικού ποσού της παραγγελίας σας. Καλό θα ήταν η κατάθεση να πραγματοποιηθεί εντός 2 ή 3 εργάσιμων ημερών από την ημερομηνία καταχώρισης της παραγγελίας. Στο καταθετήριο απαραίτητα να αναγράψετε ως αιτιολογία το πλήρες ονοματεπώνυμο σας. Eurobank 0026.0270.52.0200749916 (IBAN: GR9302602700000520200749916) Alpha Bank 014-402002320000118 (IBAN: GR0301403710402002320000118) *Το όνομα του δικαιούχου πρέπει να είναι Σωτήριος Ηλ. Σταύρου*
- Με χρέωση **πιστωτικής κάρτας** και δυνατότητα να αγοράσετε **με έως 6 άτοκες δόσεις**. Πατήστε [εδώ](#) για να δείτε το pdf αρχείο με την λίστα των καρτών που δέχονται άτοκες δόσεις. Κατά την εισαγωγή των στοιχείων της κάρτας σας η τράπεζα δεσμεύει! **ΠΡΟΣΟΧΗ ΔΕΝ ΧΡΕΩΝΕΙ!** το ποσό της παραγγελίας σας. Η χρέωση της πιστωτικής σας κάρτας γίνεται συγχρόνως με τη διαδικασία τιμολόγησης, λίγο πριν την αποστολή των προϊόντων στον πελάτη. Για την ασφάλεια των ηλεκτρονικών συναλλαγών μέσω πιστωτικών καρτών, αυτές γίνονται με το σύστημα ασφαλείας ProxyPay της Eurobank..
- Με **Pay Pal**. Θεωρείται ο ασφαλέστερος ευκολότερος τρόπος πληρωμής στο διαδίκτυο, χωρίς να κάνετε γνωστά τα στοιχεία της κάρτας σας ή του τραπεζικού λογαριασμού σας.

ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ

Η ilektrofotistiki.gr σας παραδίδει σε όποιο μέρος της Ελλάδας κι αν βρίσκεστε την παραγγελία σας μέσω της συνεργαζόμενης μεταφορικής εταιρίας μας ή των ΕΛ.ΤΑ.

Χρόνος παράδοσης

Τα προϊόντα που είναι διαθέσιμα αποστέλλονται μέσα σε 5 εργάσιμες ημέρες. Στην περίπτωση που τα προϊόντα δεν είναι άμεσα διαθέσιμα οπότε χρειάζεται να τα παραγγείλουμε από τον προμηθευτή μας για να σας τα στείλουμε επικοινωνούμε μαζί μας για να σας ενημερώσουμε για τον ακριβή χρόνο παράδοσης.

Αποστολή παραγγελίας - Ποια είναι η χρέωση μεταφορικών;

Το κόστος μεταφοράς είναι 5€ ανά παραγγελία ανεξαρτήτως τεμαχίων και βάρους. Τα έξοδα αντικαταβολής είναι 2,5€.

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΗΛΕΚΤΡΟΦΩΤΙΣΤΙΚΗ

Μπορείτε να επικοινωνήσετε τηλεφωνικά μαζί μας στα παρακάτω τηλέφωνα

Παπαναστασίου 23

Ιωάννινα

Τηλ.26510 72250

Κιν.6932 146465

Email: info@ilektrofotistiki.gr

Γραφείο Αθηνών 210.93.32.800

Ικονίου 65, Νέα Σμύρνη

ΤΚ: 173-21

Ώρες επικοινωνίας

Τρίτη – Πέμπτη - Παρασκευή από τις 9:00 έως τις 21:00

Δευτέρα – Τετάρτη - Σάββατο από τις 9:00 έως τις 15:00.



Για να επικοινωνήσετε μαζί μας μπορείτε να συμπληρώσετε την φόρμα επικοινωνίας.

Group TEXNOMAT

Η ΕΤΑΙΡΙΑ ΜΑΣ

Η TEXNOMAT ΑΕ ιδρύθηκε το **1994**, με αρχικό αντικείμενο την εμπορία ηλεκτρολογικού & βιομηχανικού υλικού. Τα πρώτα βήματα της δημιουργίας του Ομίλου έγιναν με την επέκταση στον τομέα του φωτισμού, με λύσεις για χώρους εσωτερικούς, εξωτερικούς και επαγγελματικούς, αξιοποιώντας την πλούσια εμπειρία που υπήρχε στο ηλεκτρολογικό υλικό. Στη συνέχεια, ο Όμιλος επεκτάθηκε στην παροχή ηλεκτρομηχανολογικών μελετητικών και σχεδιαστικών υπηρεσιών και παραγωγή βιομηχανικών πινάκων, καθώς και σε περιβαλλοντικά φιλικές τεχνολογίες παραγωγής ενέργειας, αρχής γεννούμενης με την κατασκευή φωτοβολταϊκών εγκαταστάσεων “με το κλειδί στο χέρι”.

Η έδρα

Η έδρα της Τεχνομάτ και του ομίλου, είναι σε ιδιόκτητο οικόπεδο 5.500 τ.μ. επάνω στον κεντρικό δρόμο της Βιομηχανικής Περιοχής Σίνδου, Θεσσαλονίκης. Οι κτιριακές εγκαταστάσεις καταλαμβάνουν χώρο 4.000 τ.μ. Το ισόγειο είναι αφιερωμένο στην εξυπηρέτηση πελατών με εκθετήριο και έμπειρο προσωπικό πωλήσεων, ενώ τα κεντρικά γραφεία του Ομίλου στεγάζονται στον πρώτο όροφο.

Ιστορική αναδρομή

- Η εταιρεία, το **1994** όταν ιδρύθηκε είχε έδρα τη Σίνδο Θεσσαλονίκης, και το κατάστημα είχε χώρο 150 τ.μ. με προσωπικό 6 άτομα.
- Μόλις επτά χρόνια αργότερα, το **2001**, η εταιρεία είχε αναπτυχθεί τόσο ώστε δεν καλυπτόταν από την αρχική έδρα της, και για αυτό το λόγο απέκτησε ιδιόκτητο οικόπεδο επάνω στον κεντρικό δρόμο της ΒΙΠΕΘ Θεσσαλονίκης, στο οποίο ανέγειρε τις σημερινές ιδιόκτητες εγκαταστάσεις της. Επίσης, η χρονιά αυτή ήταν ορόσημο για την εταιρεία, καθώς άνοιξαν τα δύο πρώτα υποκαταστήματα της TEXNOMAT.
- Το **2003** η Τεχνομάτ έστρεψε την προσοχή της στην επέκταση στις όμορες Βαλκανικές χώρες, και άνοιξε το πρώτο υποκατάστημα στο εξωτερικό με την ονομασία REVMA-TM στην Σόφια της Βουλγαρίας. Αυτό σημάδεψε και την αρχή της δημιουργίας του ομίλου εταιρειών Τεχνομάτ, το Group TEXNOMAT.
- Το **2004**, η TEXNOMAT έστρεψε την προσοχή της στο χώρο του φωτισμού, και δημιούργησε την αλυσίδα καταστημάτων PEYMA. Το πρώτο κατάστημα PEYMA ιδρύθηκε στο κέντρο της Θεσσαλονίκης, και ακολούθησαν την επόμενη χρονιά (2005) 2 ακόμα καταστήματα, το PEYMA ΑΡΤΕΦΩΣ στην Πυλαία Θεσσαλονίκης, και το PEYMA ΘΡΑΚΗΣ στο 1ο χλμ Ξάνθης – Πετεινού. Συνεχίζοντας το 2004, το Group TEXNOMAT έγινε συνιδιοκτήτης στην επιχείρηση Ε.Γ. ΚΑΛΑΪΤΖΗΣ ΕΠΕ, η οποία διέθετε παράλληλο αντικείμενο και έδρα στην Μοναστηρίου 178, με έκταση 180 τ.μ. Με την πολυετή πείρα του ιδιοκτήτη κ. Στράτου Καλαϊτζή και με το όνομα και μέγεθος της TEXNOMAT, επιτεύχθηκε μια αμοιβαίως επωφελή

συνεργασία, που τα οφέλη της καρπωνόταν καθημερινά οι τελικοί μας πελάτες. (Τα καταστήματα PEYMA έχουν πλέον πάψει να λειτουργούν λόγω αυξημένων δαπανών εν μέσω της κρίσης.)

- Το **2006** η συνεχής ανάπτυξη του Group σε αριθμό και μέγεθος πελατών, το κατέστησε ικανό να αποκτήσει την αποκλειστική αντιπροσώπευση για την Ελλάδα, των ηλεκτρολογικών εργαλείων της πολυεθνικής AEG.
- Το **2007**, το Group TEXNOMAT εκμεταλλευόμενο τις περιβαλλοντικές εξελίξεις, ίδρυσε την εταιρία ENERFON TM, η οποία έχει ως αντικείμενο την παροχή ηλεκτρομηχανολογικών μελετητικών και σχεδιαστικών υπηρεσιών, καθώς και την κατασκευή φωτοβολταϊκών εγκαταστάσεων και βιομηχανικών συστημάτων. Το νέο αυτό μέλος του ομίλου έχει την έδρα του επίσης στην ΒΙΠΕΘ Σίνδου. Επίσης, το **2007** ιδρύθηκε και το PEYMA Ρουμανίας, με έδρα το Βουκουρέστι.
- Το **2010** ιδρύθηκε το κατάστημα του N. Ρυσίου 18 χλμ Θεσσαλονίκης-Μουδανίων.
- Το **2014** είναι μία χρονιά σταθμός για την TEXNOMAT καθώς ανοίγει ένα υπερσύγχρονο και απόλυτα λειτουργικό κατάστημα στην Αθήνα στην περιοχή της Ν. Ερυθραίας.

Σήμερα, η TEXNOMAT έχοντας πιστοποιηθεί κατά ISO 9001:2000, και διαθέτοντας εξειδικευμένο προσωπικό, μπορεί να καλύψει κάθε αρχιτεκτονική, κατασκευαστική ή διακοσμητική απαίτηση ακόμη και για τις πιο εξειδικευμένες ανάγκες της αγοράς. Το Group TEXNOMAT με τις 7 εταιρίες του και τα 10 διαφορετικά σημεία πώλησης είναι δίπλα στον επαγγελματία και τον ιδιώτη που αναζητά αξιόπιστες και ποιοτικές λύσεις, όπου και αν είναι αυτός. Το **Group TEXNOMAT** αποτελείόμενο από **8 εταιρίες** και συνολικά **10 σημεία πώλησης** είναι δίπλα σας...

Σημεία Πώλησης

Τα υποκαταστήματα της TEXNOMAT έχουν ως σκοπό τους να διευκολύνουν την πρόσβαση των πελατών μας στα προϊόντα και υπηρεσίες μας. Για το λόγο αυτό είναι στρατηγικά τοποθετημένα σε περιοχές με εύκολη πρόσβαση και χώρο στάθμευσης. Οι πελάτες μας γνωρίζουν ότι στα υποκαταστήματα μας θα τους εξυπηρετήσει προσωπικό που θα έχει την ίδια εκπαίδευση και βαθιά γνώση του χώρου με τα κεντρικά. Από την άλλη, η εύκολη πρόσβαση που προσφέρει το κάθε κατάστημα στους τοπικούς επαγγελματίες και ιδιώτες, σε συνδυασμό με τις επαγγελματικές προσωπικές σχέσεις που αναπτύσσονται, εγγυούνται την άψογη εξυπηρέτηση των πελατών μας.

Η εταιρεία μας διαθέτει από το 2001 ήδη δύο υποκαταστήματα, τα οποία σε σειρά ίδρυσης είναι:

- Στο 6ο ΧΛΜ Θεσσαλονίκης – Ωραιοκάστρου (500 τ.μ.)
- Στην οδό Κατσιμίδα 27 (300 τ.μ.)

Το 2003 ακολούθησε η **επέκταση στις χώρες των Βαλκανίων**, με το κατάστημα REYMA-TM, στο κέντρο της πρωτεύουσας της Βουλγαρίας, την πόλη της Σόφιας.

Αναλυτικά, τα υποκαταστήματα και οι εταιρείες του Group είναι:



ΤΕΧΝΟΜΑΤ Α.Ε. – ΚΕΝΤΡΙΚΟ
ΒΙ.ΠΕ.Θ ΣΙΝΔΟΥ
57022 – ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
Τ.Θ. 227
ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310 777000
ΦΑΞ: 2310 797998
Ωράριο καταστήματος:
Δευτέρα-Παρασκευή 7.30-17.30
Σάββατο 8.00-14.00



ΤΕΧΝΟΜΑΤ Α.Ε. – ΑΠΟΘΗΚΕΣ LOGISTICS
ΒΙ.ΠΕ.Θ ΣΙΝΔΟΥ
57022 - ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΤΗΛ: 2310 570520



ΤΕΧΝΟΜΑΤ Α.Ε.
ΚΑΤΣΙΜΙΔΗ 27
54638 – ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΤΗΛ: 2310 218165
ΦΑΞ: 2310 246464
Ωράριο καταστήματος:
Δευτέρα-Παρασκευή 7.30-16.30
Σάββατο 8.00-14.00



ΤΕΧΝΟΜΑΤ Α.Ε.
6ο ΧΛΜ ΘΕΣ/ΚΗΣ – ΩΡΑΙΟΚΑΣΤΡΟΥ
56430 – ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΤΗΛ: 2310 692920-1
ΦΑΞ: 2310 692923
Ωράριο καταστήματος:
Δευτέρα-Παρασκευή 7.30-16.30
Σάββατο 8.00-14.00



ΤΕΧΝΟΜΑΤ Α.Ε.
18 ΧΛΜ ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ – ΜΟΥΔΑΝΙΩΝ
ΓΕΦΥΡΑ ΡΥΣΙΟΥ ΔΕΞΙΑ
57001 – ΝΕΟ ΡΥΣΙΟ
ΤΗΛ: 23920 73560-2
ΦΑΞ: 23920 73561
Ωράριο καταστήματος:
Δευτέρα-Παρασκευή 8.00-19.00
Σάββατο 8.00-14.00



ΤΕΧΝΟΜΑΤ Α.Ε.

20ο ΧΛΜ Ε.Ο. ΑΘΗΝΩΝ - ΛΑΜΙΑΣ
146 71 – Ν. ΕΡΥΘΡΑΙΑ ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ: 210 6229900
ΦΑΞ: 210 2442122
Ωράριο καταστήματος:
Δευτέρα-Παρασκευή 8.00-19.00
Σάββατο 8.00-15.00



ΤΕΧΝΟΜΑΤ Α.Ε. - Ε.Γ.ΚΑΛΑΪΤΖΗΣ ΕΠΕ

ΜΟΝΑΣΤΗΡΙΟΥ 178
54628 – ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΤΗΛ ΚΕΝΤΡΟ: 2310 511322
ΦΑΞ: 2310 520545
Ωράριο καταστήματος:
Δευτέρα-Παρασκευή 7.30-17.30
Σάββατο 7.30-14.00



ΤΕΧΝΟΜΑΤ Α.Ε. - ΕΝΕΡΓΟΝ ΤΜ ΕΠΕ

ΒΙ.ΠΕ.Θ ΣΙΝΔΟΥ
57022 – ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΤΗΛ: 2310 288480
ΦΑΞ: 2310 288482
Ωράριο καταστήματος:
Δευτέρα-Παρασκευή 8.00-17.00
Σάββατο 8.00-14.00

(Πηγή: [www. Technomat.gr](http://www.Technomat.gr))

Γιατί η εταιρία εξάγει;

Η ΤΕΧΝΟΜΑΤ έγκαιρα διέγνωσε την ανάγκη να επεκταθεί σε εξαγωγικές δραστηριότητες. Οι κύριες εξαγωγικές της αγορές είναι οι χώρες της Βαλκανικής. Το 2003 άνοιξε το πρώτο υποκατάστημα με έδρα τη Σόφια της Βουλγαρίας. Ακολούθησε το δεύτερο υποκατάστημά της στο Βουκουρέστι της Ρουμανίας το 2007. Σε αυτά τα οκτώ χρόνια επέκτεινε της εξαγωγικές της δραστηριότητες στην Αλβανία, FYROM, Σερβία και Κύπρο. Τελευταία της εξαγωγική πρωτοβουλία είναι η δημιουργία υποκαταστήματος στο Κατάρ. Η λειτουργία του ξεκίνησε εντός του καλοκαιριού του 2011.

Τα εξαγωγικά προϊόντα αποτελούνται από δύο κατηγορίες

1. Τις αντιπροσωπίες που έχει υπογράψει με οίκους του εξωτερικού που είναι:
 - AEG επαγγελματικά εργαλεία
 - SPELSBERG κουτιά ηλεκτρικών διακλαδώσεων
 - TCS συστήματα ενδοκτηριακής επικοινωνίας- θυροτηλεοράσεις- συστήματα ασφάλειας
 - HAUPA εργαλεία χειρός για ηλεκτρολογικές εργασίες

- VIBIA διακοσμητικός φωτισμός και φωτιστικά
- ECO POWER λαμπτήρες

2. Τα προϊόντα που παράγει και κυρίως ηλεκτρολογικούς πίνακες και πίνακες για φωτοβολταϊκά συστήματα

Ειδικά για τα προϊόντα παραγωγής της, που τα εξάγει στις χώρες της Βαλκανικής αναλαμβάνει το σύνολο των μελετητικών και σχεδιαστικών υπηρεσιών, την κατασκευή πινάκων χαμηλής και μέσης τάσης καθώς και την κατασκευή φωτοβολταϊκών εγκαταστάσεων και βιομηχανικών συστημάτων.

Το προσωπικό του ομίλου (μητρική εταιρία TEXNOMAT, δυο υποκαταστήματα Σόφια και Βουκουρέστι, παραγωγικό τμήμα ENERCON και LOGISTICS) ανέρχεται στα 125 άτομα. Στο παραγωγικό τμήμα της ENERCON απασχολούνται 8 ηλεκτρολόγοι- μηχανικοί. Στο τμήμα εξαγωγών απασχολούνται 4 άτομα μαζί με το διευθυντή εξαγωγών.

Υπεύθυνος εξαγωγών

RESOURCES ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ

- ✓ Η εταιρία (όμιλος) διαθέτει επτά καταστήματα πωλήσεων (Σίνδος, Διαβατά, Ωραιόκαστρο, Τριανδρία, Νέο Ρύσιο, Σόφια, Βουκουρέστι). Επίσης έχει αναπτύξει ένα ιδιαίτερα μεγάλο και ενημερωμένο e-shop.
- ✓ Οι εγκαταστάσεις της μαζί με τα LOGISTICS είναι 11.000 τ.μ.
- ✓ Το προσωπικό της είναι εκπαιδευμένο από τις μεγάλες εταιρίες με τις οποίες συνεργάζεται η TEXNOMAT όπως SIEMENS, AEG, ABB, SNEIDER, LEGRAND κ.λπ.
- ✓ Η ισχυρή της οικονομική θέση της επιτρέπει να έχει πρόσβαση σε κεφάλαια κίνησης παρά την παρατεταμένη κρίση στην Ελλάδα τόσο στο χρηματοπιστωτικό σύστημα όσο και στον οικοδομικό κλάδο.

Υπεύθυνος εξαγωγών

ΔΟΜΗ ΤΗΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ, ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ, ΖΗΤΗΣΗ

Το τμήμα ENERCON του ομίλου της TEXNOMAT ανήκει στην κατηγορία της Βιομηχανίας που λέγεται Original Equipment Manufacturer (OEM- κατασκευαστές ειδικών έργων και προϊόντων).

Οι προμηθευτές της εταιρίας είναι μεγάλες πολυεθνικές ηλεκτρολογικού υλικού όπως SIEMENS, ABB, SNEIDER. Επίσης οι παραγωγοί καλωδίων. Τέλος οι κατασκευαστές των μεταλλικών κουτιών των ηλεκτρολογικών πινάκων.

Οι ανταγωνιστές είναι όλες οι εταιρίες συναρμολόγησης των ηλεκτρολογικών πινάκων. Η συντριπτική τους πλειοψηφία είναι μικρομεσαίες επιχειρήσεις τοπικής εμβέλειας. Η ENERCON ανήκει μεταξύ των τριών μεγαλύτερων κατασκευαστών και μελετών ηλεκτρολογικών πινάκων στην Ελλάδα.

Πελάτες είναι οι μεγάλες βιομηχανίες που κατά κύριο λόγο χρησιμοποιούν ρεύμα μέσης-χαμηλής τάσης, τα μεγάλα κτήρια, εμπορικά κέντρα, πολυκατοικίες καθώς και πάρκα αναψυχής, δημόσια κτήρια.

Ως υποκαταστήματα μπορούν να θεωρηθούν:

- a. Οι πίνακες υψηλής τάσης που κυρίως τους αναλαμβάνουν οι ίδιες οι πολυεθνικές προμηθεύτριες εταιρίες, κυρίως οι SIEMENS, ABB, SNEIDER.
- b. Τα ίδια τα τμήματα ηλεκτρολογικών εργασιών των μεγάλων εργοστασίων. Αυτά συνήθως έχουν ανεπτυγμένα τμήματα ηλεκτρολογικών εργασιών και όταν κάνουν επεκτάσεις των υποδομών τους αρκετά εργοστάσια κάνουν τις ηλεκτρολογικές εγκαταστάσεις με αυτεπιστασία.

Τέλος, για να μπορεί να κάνει ένα εργοστάσιο δικούς του πίνακες πρέπει να έχει ειδική άδεια από το υπουργείο ανάπτυξης και το τμήμα βιομηχανίας.

Η ζήτηση εξαρτάται άμεσα από την πορεία της εθνικής οικονομίας. Όταν υπάρχει αύξηση της βιομηχανικής παραγωγής και της οικοδομικής δραστηριότητας τότε η ζήτηση είναι ιδιαίτερα αυξημένη.

Σήμερα με την γενικευμένη οικονομική κρίση η ENERCON μέσω των εξαγωγικών της προσπάθειών έχει κατορθώσει να απασχολεί το παραγωγικό της δυναμικό και μάλιστα να σημειώσει μια αύξηση της τάξης του 12% το 2010. Ο κύκλος εργασιών της ανήλθε στα 1.8 εκ. Ευρώ. Το 2011, με βάση τα έργα που είχαν αναλάβει και εκτέλεσαν, είχαν μια αύξηση της τάξεως του 15%.

Υπεύθυνος εξαγωγών

ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ, ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΚΑΙ ΕΠΙΛΟΓΗ ΤΩΝ ΑΓΟΡΩΝ

Η ENERCON (με την υποδομή της TEXNOMAT) επέλεξε την επέκταση της στις χώρες της Βαλκανικής για τους παρακάτω λόγους :

- α. Άμεση πρόσβαση σ' αυτές τις αγορές (πολύ κοντά στην Ελλάδα)
- β. Συνεχή ανάπτυξη της βιομηχανικής και οικοδομικής δραστηριότητας τους τα τελευταία 20 χρόνια
- γ. Προβάδισμα στην τεχνογνωσία
- δ. Πολύ καλές σχέσεις με τους μεγάλους προμηθευτές που δεν έχουν πολλές επιλογές για να συνεργασθούν με εγχώριες εταιρίες σ' αυτές τις χώρες
- ε. Παραγωγικές δυνατότητες που σ' αυτές τις χώρες της Βαλκανικής εκλείπουν (τουλάχιστον μέχρι τώρα).

Υπεύθυνος εξαγωγών

ΕΠΙΛΟΓΗ ΠΡΟΙΟΝΤΟΣ

Η ανάπτυξη του παραγωγικού τμήματος ηλεκτρολογικών πινάκων ENERCON από την TEXNOMAT ήδη ήταν μία καθιερωμένη εταιρία στο χώρο της εμπορίας ηλεκτρολογικού υλικού και μηχανημάτων.

Ως εκ τούτου υπήρχε αφ' ενός μεν η τεχνογνωσία αφ' ετέρου οι πολύ καλές σχέσεις με τις προμηθεύτριες εταιρίες.

Ένας άλλος παράγων που συνέτεινε η TEXNOMAT να αποφασίσει να μπει σ' αυτόν τον κλάδο ήταν το γεγονός ότι δεν υπήρχαν μεγάλες επιχειρήσεις παραγωγής ηλεκτρικών πινάκων μέσης και χαμηλής τάσης.

Σε ότι αφορά την κατηγορία των φωτοβολταϊκών εγκαταστάσεων η συνεχώς αυξανόμενη στροφή προς τις ανανεώσιμες πηγές ενέργειας (ΑΠΕ) ήταν ο κύριος λόγος που η ENERAGON εισήλθε και σ' αυτήν την κατηγορία προϊόντων.

Ως προς την τιμολόγηση αυτή εξαρτάται από πλήθος παραγόντων. Οι ηλεκτρολογικοί πίνακες δεν είναι fixed προϊόν . Οι τιμές τους ποικίλουν από:

- τις κατηγορίες και ποιότητες των υλικών

- τις μάρκες των υλικών

- την ισχύ της μονάδος

- τις ειδικές κατασκευαστικές απαιτήσεις και τις απαιτήσεις εγκατάστασης.

Έτσι για κάθε έργο γίνεται ειδική κοστολογική μελέτη και μετά ακολουθεί η προσφορά.

Η τιμή δεν είναι ο καθοριστικός παράγων σε σχέση με τον χρόνο παράδοσης, την μελέτη και την ποιότητα κατασκευής.

Η διανομή είναι σχετικά απλή.

Η ENERAGON έρχεται απ' ευθείας σε επαφή με:

- την βιομηχανία

ή

- τον εργολάβο του έργου.

Βεβαίως σημαντικό ρόλο και στους δύο αγοραστές παίζουν τα ειδικά τμήματα αυτών(δηλαδή οι ηλεκτρολόγοι μηχανικοί) που συμβουλεύουν είτε τους βιομήχανους είτε τους εργολάβους.

Εφ' όσον ανατεθεί το έργο στην ENERAGON τότε η ίδια η εταιρία αναλαμβάνει και την εγκατάσταση των πινάκων και την δοκιμαστική της λειτουργία κατά τη φάση της παράδοσης . Το ίδιο ισχύει και με τις φωτοβολταϊκές εγκαταστάσεις ειδικά αυτές που είναι άνω των 100watt.

Υπεύθυνος εξαγωγών

ΟΡΟΙ-ΣΥΝΘΗΚΕΣ

Με την ανάθεση του έργου η ENERAGON ζητάει προκαταβολή το 30% της αξίας του έργου.

Με την μεταφορά στο χώρο εγκατάστασης γίνεται και η αποπληρωμή του έργου.

Υπεύθυνος εξαγωγών

ΕΣΩΤΕΡΙΚΗ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

Όπως προαναφέρθηκε η εταιρία έχει ένα διευθυντή εξαγωγών με τρεις υφισταμένους. Ο ένας εξ αυτών είναι υπεύθυνος των αγορών της Αλβανίας, Fyrom, Βοσνία Ερζεγοβίνη και Σερβία. Ο άλλος επιβλέπει την Βουλγαρία και Ρουμανία, ενώ ο τρίτος είναι υπεύθυνος για την Κυπριακή αγορά και το Κατάρ .Οι διαδικασίες εξαγωγών ειδικά για τις χώρες της Ε.Ε (Κύπρος ,Βουλγαρία ,Ρουμανία) είναι ιδιαίτερα απλές. Για τις τρίτες Βαλκανικές χώρες, το γεγονός ότι είναι συνδεδεμένες με την Ε.Ε τις καθιστά επίσης σχετικά απλές.

Όπως αναφέρθηκε η ENERAGON (όμιλος TEXNOMAT) έχει συγκριτικά πλεονεκτήματα στις χώρες της Βαλκανικής. Η γεινίαση της (η ΕΔΡΑ βρίσκεται στη ΒΙ.ΠΕ Σίνδου) μ' αυτές τις χώρες της δίδει ένα συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι των λοιπών Β.Δ Ευρωπαϊκών χωρών.

Χώρες πρώτης επιλογής είναι η Ρουμανία , Βουλγαρία (όπου έχει και τα δικά της υποκαταστήματα) και η Κύπρος.

Χώρες δεύτερης επιλογής είναι η FYROM, Αλβανία και Σερβία.

Η επικοινωνία μ' αυτές τις χώρες γίνεται:

α. με την παραγωγή καταλόγου- παρουσίαση της εταιρίας και των προϊόντων που παράγει.

β. με την συμμετοχή σε τέσσερις εκθέσεις, Βελιγράδι , Σόφια, Βουκουρέστι και στην ELECTROTECH των Αθηνών.

γ. με την λειτουργία ενός φιλικού και ελκυστικού site (www.technomat.gr)

δ. με την στενή συνεργασία με τους πολυεθνικούς προμηθευτές της που την ενημερώνουν για τα έργα που ανοίγουν σ' αυτές τις χώρες.

ε. με την συμμετοχή της στα επαγγελματικά επιμελητήρια αυτών των χωρών

στ. με ενέργειες δημοσίων σχέσεων.

Υπεύθυνος εξαγωγών

ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ/ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ- ΖΗΤΗΣΗ

Χωρίς ιδιαίτερες μεταβολές η αγορά των ηλεκτρικών εργαλείων χειρός

30/6/2008

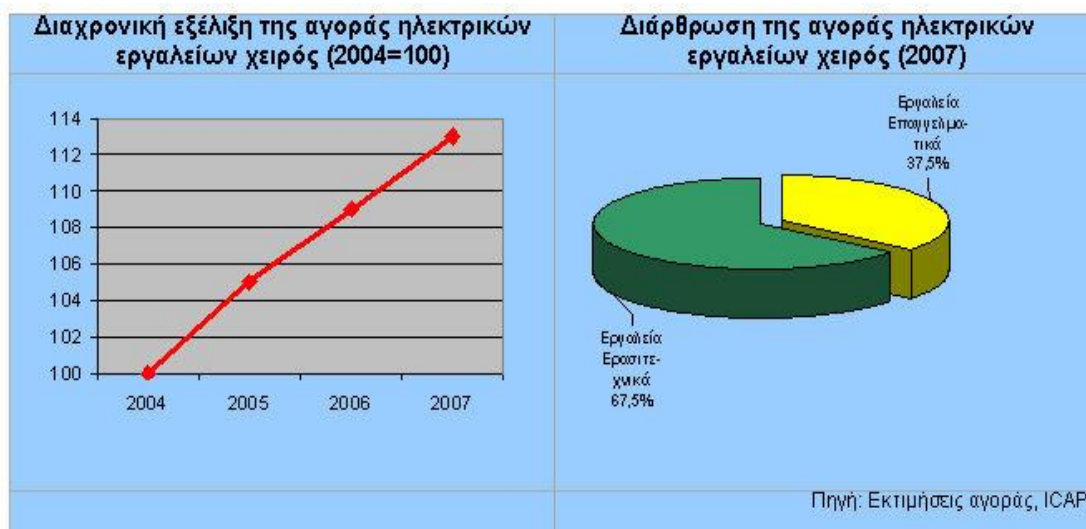
Δεν παρουσιάζει αξιοσημείωτες μεταβολές κατά τα τελευταία χρόνια η αγορά των ηλεκτρικών εργαλείων στην Ελλάδα, σύμφωνα με τη νεότερη έκδοση κλαδικής μελέτης, η οποία κυκλοφόρησε από τη Διεύθυνση Οικονομικών Μελετών της ICAP. Η εν λόγω μελέτη πραγματεύεται τον κλάδο των ηλεκτρικών εργαλείων χειρός, την πορεία του και τις προοπτικές του.

Ο βασικότερος παράγοντας από τον οποίο εξαρτάται η ζήτηση των επαγγελματικών ηλεκτρικών εργαλείων είναι η εξέλιξη της οικοδομικής δραστηριότητας και γενικότερα του τομέα των κατασκευών. Η οικοδομική δραστηριότητα συνδέεται άμεσα με το γενικότερο οικονομικό κλίμα, η δε εξέλιξη των χορηγήσεων στεγαστικών δανείων και δανείων για ανακαινίσεις εξαρτάται από τη διαμόρφωση των επιτοκίων και τη σχετική χρηματοπιστωτική πολιτική των τραπεζών (όροι δανειοδότησης κλπ.). Το 2006 η οικοδομική δραστηριότητα σημείωσε μείωση 14,2% στον αριθμό των αδειών σε σχέση με το 2005, μείωση 23,9% βάσει επιφανείας και μείωση 19,2% βάσει όγκου. Όσον αφορά τη ζήτηση από την πλευρά των ιδιωτών - ερασιτεχνών, η τιμή, το διαθέσιμο εισόδημα αλλά και ο βαθμός διάδοσης της πρακτικής του «φτιάξε το μόνος σου» (do it yourself), αποτελούν τους βασικότερους παράγοντες ζήτησης για τα εξεταζόμενα προϊόντα.

Στη χώρα μας δεν υφίσταται καθόλου παραγωγή ηλεκτρικών εργαλείων χειρός, ούτε καν συναρμολόγηση. Το υψηλό κόστος της αρχικής επένδυσης προκειμένου να κατασκευαστεί μια τέτοια μονάδα παραγωγής, σε συνδυασμό με την έλλειψη της απαιτούμενης τεχνογνωσίας και το υψηλό κόστος παραγωγής, δεν επιτρέπουν από τεχνοοικονομικής τουλάχιστον άποψης τη λειτουργία στην Ελλάδα επιχειρήσεων που να κατασκευάζουν ηλεκτρικά εργαλεία. Κατά συνέπεια, ολόκληρη η ζήτηση καλύπτεται εξ' ολοκλήρου από εισαγόμενα προϊόντα. Ορισμένες από τις κυριότερες επιχειρήσεις του κλάδου, λειτουργούν στη χώρα μας ως θυγατρικές εταιρείες των αντίστοιχων πολυεθνικών, εισάγοντας μερικά από τα «δυνατά», πολυδιαφημιζόμενα και ευρέως γνωστά εμπορικά σήματα. Παράλληλα, αρκετές είναι και οι επιχειρήσεις αμιγώς

ελληνικών συμφερόντων οι οποίες εισάγουν μεταξύ πολλών άλλων και ηλεκτρικά εργαλεία από τα διάφορα εργοστάσια του εξωτερικού.

Αύξηση της τάξης του 4% εμφανίζει κατά μέσο όρο το μέγεθος της αγοράς (σε τεμάχια) των ηλεκτρικών εργαλείων χειρός κατά την περίοδο 2004-2007, με τα ερασιτεχνικά ηλεκτρικά εργαλεία να αντιπροσωπεύουν το 60%-65% της αγοράς για το 2007, ενώ το υπόλοιπο της αγοράς μοιράζονται τα επαγγελματικά εργαλεία. Στο σύνολο της αγοράς, τα δρόπανα, τα κατσαβίδια και τα δραπανοκατσαβίδα (ηλεκτρικά και επαναφορτιζόμενα) είναι τα περισσότερο δημοφιλή καθώς εκτιμάται ότι αντιπροσωπεύουν το 50%-60% του συνόλου της αγοράς (ερασιτεχνικά και επαγγελματικά εργαλεία).



Στα πλαίσια της μελέτης έγινε εκτεταμένη χρηματοοικονομική ανάλυση των κυριότερων εισαγωγικών επιχειρήσεων του κλάδου βάσει επιλεγμένων αριθμοδεικτών. Επίσης, συντάχθη ομαδοποιημένος ισολογισμός βάσει αντιπροσωπευτικού δείγματος έξι επιχειρήσεων, για τις χρήσεις 2005 και 2006. Όπως προέκυψε από την εν λόγω ανάλυση, το σύνολο του ενεργητικού παρουσίασε αύξηση περίπου 28% σε σχέση με το 2005, ενώ τα ίδια κεφάλαια εμφάνισαν αύξηση της τάξης του 16%. Επίσης, αύξηση της τάξης του 36% εμφάνισαν τα κέρδη προ φόρου των επιχειρήσεων το 2006 σε σχέση με το 2005, ενώ ακόμη υψηλότερη ήταν η αύξηση του EBITDA την ίδια περίοδο (43% περίπου). Η αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων αυξήθηκε κατά 3,6 ποσοστιαίες μονάδες, ενώ ελαφρά επιβάρυνση παρουσιάζει η σχέση των ξένων προς τα ίδια κεφάλαια την περίοδο 2006/05.

Σύμφωνα με τις ισχύουσες συνθήκες και τάσεις, η αγορά των ηλεκτρικών εργαλείων χειρός εκτιμάται ότι θα παρουσιάσει μέση ετήσια αύξηση της τάξης του 5% κατά τη διετία 2008-2009. Η ζήτηση των επαγγελματικών εργαλείων αναμένεται να επηρεασθεί σε μεγάλο βαθμό από την εξέλιξη της οικοδομικής δραστηριότητας και των διαφόρων τεχνικών έργων γενικότερα, ενώ η ανάπτυξη των επαναφορτιζόμενων εκείνων εργαλείων που είναι εφοδιασμένα με μπαταρία λιθίου εκτιμάται ότι θα δώσουν περαιτέρω ώθηση στην αγορά των ερασιτεχνικών εργαλείων.

(Πηγή: ICAP A.E. 2008)

ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ

ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ

Τα προϊόντα της επιχείρησης συσκευάζονται σε χρηματοκιβώτια ή PVC κασετίνα. Κάθε προϊόν είναι ατομικά συσκευασμένο.

Σε κάθε συσκευασία εργαλείων μπαταρίας εμπεριέχονται:

- ✓ Φορτιστής
- ✓ Δύο μπαταρίες
- ✓ Και τα εξαρτήματα που συνοδεύουν το προϊόν (π.χ. τρυπάνι για τα δραπενοκατσάβιδα ή τροχός για τα τροχιστικά εργαλεία).

Σε κάθε συσκευασία ηλεκτρικών εργαλείων εμπεριέχονται :

- ✓ Τα εξαρτήματα που συνοδεύουν το προϊόν

ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

Κάθε εργαλείο έχει τιμή καταλόγου.

Οι χονδρέμποροι χωρίζονται σε τρεις κατηγορίες

	0 – 5.000€	5.000€ - 10.000€	10.000€ +
Βασική έκπτωση	40%	45%	50%
Μετρητής	10% + 5%	10% + 5%	10% + 5%
Επιταγή μηνός	10%	10%	10%
Επιταγή 3 μηνών	5%	5%	5%

Παράδειγμα: τιμή εργαλείου 250

	0 – 5.000€	5.000€ - 10.000€	10.000€ +
Βασική έκπτωση	150€	137,50€	125€
Μετρητής	128,25€	117,56€	106,87€
Επιταγή μηνός	135€	123,75€	112,50€
Επιταγή 3 μηνών	142,50€	130,62€	118,75€

Η ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΔΕΝ ΔΙΝΕΙ ΠΟΣΟΤΙΚΕΣ ΕΚΠΤΩΣΕΙΣ

ΕΠΩΝΥΜΙΑ

Όλα τα εργαλεία της AEG έχουν τυπωμένο επάνω του τα:

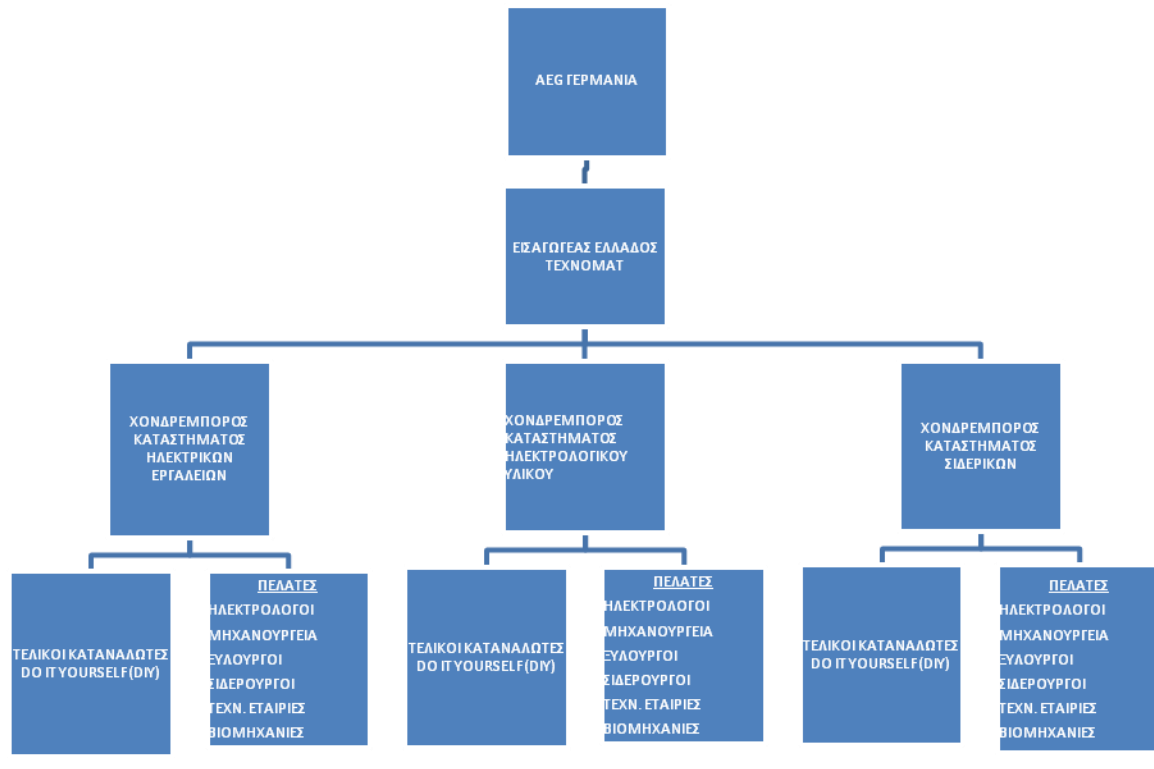
- Όνομα AEG
- Κωδικός εργαλείου που υποδηλώνει
 - ✓ Volt (π.χ. 12V, 14V, 18V)
 - ✓ Amber (π.χ. 1,2A, 1,4A, 2,0A)
- Τύπος εργαλείου που υποδηλώνει την κατηγορία του
Δηλ. BS 12V, 1,2A (Κατσαβίδι 12Volt, 1,2 Amber) ή BSB 12V, 1,2A (Δραπανοκατσαβίδο 12Volt, 1,2 Amber).

Η AEG δεν παράγει για διανομείς OWN LABELS.

ΔΙΑΝΟΜΗ

Οι πελάτες παραγγέλνουν στην TEXNOMAT τα ηλεκτρικά εργαλεία και μέσω του LOGISTICS της TEXNOMAT αποστέλλονται σε αυτούς (σε όλη την Ελλάδα) με μεταφορικές εταιρίες – ΒΕΪΝΟΓΛΟΥ, ΑΣΠΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΗ.

Κανάλι διανομής



ΠΡΟΩΘΗΣΗ

Διαφήμιση

Η ΤΕΧΝΟΜΑΤ διαφημίζει την AEG

A. Στα Matrix των γηπέδων:

- ΟΑΚΑ
- ΚΑΡΑΪΣΚΑΚΗ
- ΚΛΕΑΝΘΗΣ ΒΙΚΕΛΙΔΗΣ

B. Στα επαγγελματικά περιοδικά:

- ΗΛΕΚΤΡΟΛΟΓΟΣ
- ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΤΗΣ

Προώθηση πωλήσεων

A. Κάθε τετράμηνο εκδίδεται ένα δωδεκασέλιδο που παρουσιάζει:

- Νέους κωδικούς προϊόντων
- Προσφορές σε συγκεκριμένους κωδικούς προϊόντων

(Αυτά τα φυλλάδια μοιράζονται στους ενδιαφερόμενους πελάτες μέσω των καταστημάτων. Η παραγωγή των φυλλαδίων γίνεται από τη διαφημιστική εταιρία της AEG που έχει έδρα το Λονδίνο και μεταφράζεται στις κυριότερες Ευρωπαϊκές γλώσσες).

B. STANDS έκθεσης προϊόντων. Υπάρχουν τρεις κατηγορίες:

1. 2,20cm*1,00cm
2. 2,20cm*30cm
3. 1,00cm*1,00cm

C. Συμμετοχή σε δύο εκθέσεις κάθε χρόνο:

1. INFACOMA – Θεσσαλονίκη
2. ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ & ΕΡΓΑΛΕΙΑ – Αθήνα
(περίπτερα 96 τ.μ.)

Δημόσιες σχέσεις

Δύο ετήσιες συνεστιάσεις/ παρουσιάσεις σε Ξενοδοχεία

1. Αθήνα
2. Θεσσαλονίκη

Καλεσμένοι:

- ❖ Διευθυντές καταστημάτων – επαγγελματίες
- ❖ Διευθυντές τμημάτων συντήρησης Βιομηχανιών
- ❖ Ιδιοκτήτες κατασκευαστικών εταιριών

Έρευνα MARKETING

Η ΤΕΧΝΟΜΑΤ δεν κάνει έρευνα Marketing για την Ελληνική αγορά. Η AEG όμως την τροφοδοτεί με έρευνες αγοράς που κάνει σε πανευρωπαϊκό επίπεδο.

Πωλήσεις

Η ΤΕΧΝΟΜΑΤ διαθέτει τμήμα πωλήσεων

- ❖ Έδρα Θεσσαλονίκη: 5 πωλητές
- ❖ Έδρα Αθήνα: 6 πωλητές

ΑΝΑΦΟΡΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΤΗΣ «ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ»

ΧΡΗΣΕΙΣ 2010, 2011, 2012

ΣΚΟΠΟΣ

Με τη μελέτη και ανάλυση των χρηματοοικονομικών δεδομένων και των δεικτών της επιχείρησης ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ επιδιώκεται η καλύτερη άσκηση της διοίκησης προς όφελος των μετόχων της εταιρίας αλλά και της διασφάλισης της μακρόχρονης επιβίωσης της εταιρίας.

Σκοπός της παρούσας αναφοράς είναι να συνδέσει την πορεία των χρηματοοικονομικών στοιχείων και δεικτών της ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ με την διαδικασία λήψης διοικητικών αποφάσεων και την αιτιολόγηση αυτών. Να προτείνει τρόπους ερμηνειών των διαφόρων χρηματοοικονομικών δεικτών και πως αυτοί συνδέονται μεταξύ τους.

ΠΡΟΣΔΟΚΩΜΕΝΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

Η ανάλυση των χρηματοοικονομικών δεικτών της ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ θα τροφοδοτήσει με χρήσιμες πληροφορίες τα Διευθυντικά στελέχη της επιχείρησης στα παρακάτω:

- Τις κατηγορίες των χρηματοοικονομικών δεικτών – Δείκτες Ρευστότητας, Δείκτες Δραστηριότητας, Δείκτες Χρηματοοικονομικής Επιβάρυνσης, Δείκτες Αποδοτικότητας.
- Τις αναλύσεις, και τις συγκρίσεις αυτών ώστε να εξαχθούν συμπεράσματα από τις διάφορες κατηγορίες των χρηματοοικονομικών δεικτών.
- Την πραγματική οικονομική θέση της επιχείρησης, τις αδυναμίες και τα δυνατά της οικονομικά στοιχεία.

- Πως τα διάφορα οικονομικά στοιχεία της επιχείρησης αλληλεπιδρούν μεταξύ τους.
- Πως τα διάφορα οικονομικά στοιχεία της επιχείρησης επηρεάζουν ή επιβάλουν συγκεκριμένες διοικητικές αποφάσεις.
- Πως τα λογιστικά στοιχεία συνδέονται, αλληλεπιδρούν και τροφοδοτούν με πληροφορίες την Χρηματοοικονομική Διοίκηση.
- Την εξάρτηση των διάφορων μορφών των κεφαλαίων σε σχέση με τη χρήση τους στο χρόνο και τους παράγοντες που παίζουν ρόλο στη διαφοροποίησή τους (πάγια, κυκλοφορούντα, ειδικά αποθεματικά κλπ).
- Την καταλληλότερη διαχείριση των διαφόρων μορφών των

διαθεσίμων κεφαλαίων της ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ

ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ

1. Συγκριτική Ανάλυση των Χρηματοοικονομικών Δεικτών

Τα διάφορα ποσά που αναφέρονται στις οικονομικές καταστάσεις (Ισολογισμοί και Αποτελέσματα Χρήσης) της ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ δεν έχουν μεγάλη σημασία εάν δεν συνοδεύονται από **συγκρίσεις** των διαφόρων λογιστικών δεδομένων.

Οι συγκρίσεις αυτές γίνονται με την βοήθεια των **χρηματοοικονομικών δεικτών**.

Οι διάφορες κατηγορίες χρηματοοικονομικών δεικτών **δείχνουν τις σχέσεις** μεταξύ των διαφόρων λογαριασμών των λογιστικών πινάκων.

Μία βασική παρατήρηση στην ανάλυση των χρηματοοικονομικών δεικτών είναι πως η αξία μελέτης τους πολλαπλασιάζεται όταν τα στελέχη και οι ιδιοκτήτες της ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ έχουν στη διάθεσή τους την εξέλιξη των χρηματοοικονομικών δεικτών σε βάθος χρόνου (πέραν του ενός έτους). Αυτός είναι και ο λόγος για τον οποίον γίνονται οι αναλύσεις τριών Ισολογισμών και αποτελεσμάτων Χρήσης (2010, 2011, 2012).

1.1 Χρηματοοικονομικοί δείκτες Ρευστότητας

Ένας από τους κρισιμότερους παράγοντες μιας εταιρίας είναι η ρευστότητα που διαθέτει η ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ στα τρία τελευταία χρόνια - 2010, 2011, 2012. Η ύπαρξη μετρητών στο ταμείο (και λογαριασμούς όψεως) μιας εταιρίας της εξασφαλίζει την έγκαιρη εξυπηρέτηση των υποχρεώσεων της στη λήξη αυτών. Η συνεπής ανταπόκριση στις υποχρεώσεις της, προσδίδει στη ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ φερεγγυότητα και εκτίμηση από την μεριά των διαφόρων πιστωτών της - προμηθευτές, τράπεζες, οργανισμοί, δημόσιο - και διαθέτει καλή φήμη και χαίρει εκτίμησης από το σύνολο των παραγόντων της αγοράς (πελάτες και προμηθευτές-πιστωτές).

Οι δείκτες Ρευστότητας μετρούν την ικανότητα της ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ εάν μπορεί να εκμεταλλευτεί αγορές εμπορευμάτων και πρώτων υλών με πληρωμή σε συντομότερο χρονικό διάστημα εκμεταλλευόμενη έξτρα εκπτώσεις, Επίσης μετρούν την ικανότητα της εταιρίας να δίνει μεγαλύτερες πιστώσεις στους πελάτες της, να χρηματοδοτεί την αύξηση του κύκλου εργασιών της (όταν ο εμπορικός της κύκλος είναι αρνητικός) εφόσον αυτός (κύκλος εργασιών) απαιτεί κεφάλαια κίνησης. Οι δείκτες Ρευστότητας μετρούν την ικανότητα της ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ να αντέχει και σε ποιο βαθμό, καθυστερήσεις πληρωμών από πλευράς μέρους των πελατών της ή να απορροφά και σε ποιο βαθμό επισφάλειες εκ μέρους των πελατών της.

1.1.1. Δείκτης Συνολικής Ρευστότητας

$$\text{Δείκτης Συνολικής Ρευστότητας} = \frac{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}}$$

$$\text{Δείκτης Συνολικής Ρευστότητας } 2010 = \frac{11.092.091, 56 \text{ €}}{4.673.131, 89 \text{ €}} = \mathbf{2,37 \text{ φορές}}$$

$$\begin{array}{r} 11.148.557,80 \text{ €} \\ \text{Δείκτης Συνολικής Ρευστότητας } \mathbf{2011} = \text{-----} = \mathbf{2,31 \text{ φορές}} \\ 4.824.221,03 \text{ €} \end{array}$$

$$\begin{array}{r} 10.255.466,75 \text{ €} \\ \text{Δείκτης Συνολικής Ρευστότητας } \mathbf{2012} = \text{-----} = \mathbf{2,16 \text{ φορές}} \\ 4.735.655,24 \text{ €} \end{array}$$

Τα στοιχεία του Κυκλοφορούντος Ενεργητικού του έτους 2012 καλύπτουν **2,16 φορές** τις Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις της ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ ή διαφορετικά πως 100 Ευρώ του Κυκλοφορούντος Ενεργητικού «καλούνται» να καλύψουν 46,3 Ευρώ Βραχυπρόθεσμων Υποχρεώσεων. Η ρευστότητα της εταιρίας είναι πολύ καλή, παρέμεινε σταθερή δε εντός της τριετίας αφού από 2,37 φορές κάλυψης των Βραχυπρόθεσμων Υποχρεώσεων το 2010 έμεινε στις 2,16 φορές το 2012.

1.1.2. Δείκτης Άμεσης Ρευστότητας

Τα αποθέματα είναι εκείνη η κατηγορία του Κυκλοφορούντος Ενεργητικού που εν δυνάμει ρευστοποιούνται δυσκολότερα από τις άλλες δύο κατηγορίες του Κυκλοφορούντος Ενεργητικού, τις Απαιτήσεις και τα Διαθέσιμα. Αυτός είναι ένας λόγος για τον οποίο οι Απαιτήσεις και τα Διαθέσιμα αναλαμβάνουν το μεγαλύτερο βάρος της κάλυψης των Βραχυπρόθεσμων Υποχρεώσεων.

$$\begin{array}{r} \text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό - Αποθέματα} \\ \text{Δείκτης Άμεσης Ρευστότητας} = \text{-----} \\ \text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις} \\ \\ 11.092.091,56 \text{ €} - 3.466.560,75 \\ \text{Δείκτης Άμεσης Ρευστ. } \mathbf{2010} = \text{-----} = \mathbf{1,63 \text{ φ.}} \\ 4.673.131,89 \text{ €} \end{array}$$

$$\frac{11.148.557,80 \text{ €} - 3.644.043,46}{4.824.221,03 \text{ €}} = \text{1,55 φ.}$$

Δείκτης Άμεσης Ρευστ. **2011** = -----

$$\frac{10.255.466,75 \text{ €} - 3.429.636,50}{4.735.655,24 \text{ €}} = \text{1,44 φ.}$$

Δείκτης Άμεσης Ρευστ. **2012** = -----

Οι Απαιτήσεις και τα Διαθέσιμα της εταιρίας καλύπτουν το **1,44 φορές** τις Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις στο έτος 2012. Η **άμεση ρευστότητα της εταιρίας είναι επίσης πολύ καλή**, παρέμεινε σταθερή εντός της τριετίας (1,63-1,44 φορές).

Δείκτης Ταχείας Ρευστότητας

Ο Δείκτης Ταχείας Ρευστότητας δεν χρησιμοποιείται συχνά. Μετρά την άμεση ρευστότητα της εταιρίας. Εν τούτοις είναι χρήσιμος σε περιπτώσεις που παρουσιάζονται εξαιρετικές ευκαιρίες στην αγορά για καλύτερες αγορές ειδικά σε περιόδους μεγάλης οικονομικής κρίσης όπως αυτήν που διέρχεται η Ελληνική οικονομία. Η ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ διαθέτει πολύ ψηλά άμεσα διαθέσιμα (Ταχεία Ρευστότητα), ως εκ τούτου η εταιρία διαθέτει **μεγάλο συγκριτικό πλεονέκτημα** στην αγορά έναντι των ανταγωνιστών εν γένει.

$$\frac{\text{Διαθέσιμα (Ταμείο + Καταθέσεις Όψεως)}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} = \text{0,35 φορές}$$

Δείκτης Ταχείας Ρευστ. **2010** = -----

$$\frac{1.851.749,01 \text{ €}}{4.824.221,03 \text{ €}} = \text{0,38 φορές}$$

Δείκτης Ταχείας Ρευστ. **2011** = -----

$$\text{Δείκτης Ταχείας Ρευστ. 2012} = \frac{1.741.158,43 \text{ €}}{4.735.655,24 \text{ €}} = \mathbf{0,36 \text{ φορές}}$$

1.2 Χρηματοοικονομικοί δείκτες Δραστηριότητας

Την κατανομή των κεφαλαίων (Ίδιων και Ξένων) στα διάφορα στοιχεία του Ενεργητικού (Παγίων και Κυκλοφορούντος) της ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ αναλύουν οι Χρηματοοικονομικοί Δείκτες Δραστηριότητας. Η ανάλυση των δεικτών Δραστηριότητας της εταιρίας βοηθά στην εξαγωγή συμπερασμάτων για το πόσο αποδοτικά κατανέμει η εταιρία τα κεφάλαιά της λαμβάνοντας υπόψη τις ιδιαιτερότητες του κλάδου της Εμπορίας Ηλεκτροβιομηχανικού Υλικού.

1.2.1. Μέσος Χρόνος Είσπραξης Υπολοίπων

Ο δείκτης αυτός δείχνει τον μέσο όρο των ημερών, σε ετήσια βάση που η εταιρία ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ εισπράττει τις τιμολογημένες της πωλήσεις.

$$\text{Μέσος Χρόνος Είσπραξης Υπολοίπων} = \frac{\text{Απαιτήσεις X 360 Ημέρες}}{\text{Κύκλος Εργασιών (Πωλήσεις)}}$$

$$\text{Μεσ. Χρόνος Είσπρ. Υπολ. 2010} = \frac{5.997.737,67\text{€ X 360 Ημέρ.}}{11.124.546,74\text{€}} = \mathbf{194 \text{ ΗΜ.}}$$

5.652.765,80 € X 360 Ημέρ.

Μεσ. Χρόνος Είσπρ. Υπολ. **2011** = -----= **171 ΗΜ.**
11.928.541, 20 €

4.923.629,08 € X 360 Ημέρ.

Μεσ. Χρόνος Είσπρ. Υπολ. **2012** = -----= **157 ΗΜ.**
11.281.308,86 €

Η εταιρία χορηγούσε κατά μέσο όρο 157 ημέρες πίστωση στους πελάτες της στο έτος 2012. Ο χρόνος πίστωσης μειώθηκε κατά 37 ημέρες (194 ημέρες το 2010) σ' αυτήν την τριετία. Η βελτίωση του χρόνου πιστώσεων ήρθε σε μια κρίσιμη περίοδο όπου το κόστος χρήματος αυξήθηκε σημαντικά ως αποτέλεσμα της ραγδαίας επιδείνωσης που σημειώθηκε στον χρηματοπιστωτικό κλάδο. Βεβαίως αυτή η εξέλιξη ευνόησε την εταιρία αφού εξοικονόμησε κεφαλαία κίνησης και τελικά πλήρωσε σχετικά λιγότερους τόκους με βάση τις δανειακές της ανάγκες. Η εταιρία ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ **οφείλει να ακολουθήσει την ίδια πιστωτική πολιτική ώστε να διατηρήσει τον Μέσος Χρόνο Είσπραξης Υπολοίπων κοντά στις 120 ημέρες.** Εάν αυτό επιτευχθεί χωρίς να υπάρξει ουσιαστική μείωση των πωλήσεων (στα 11-12 εκ Ευρώ) τότε η εταιρία θα εξοικονομεί περίπου 1,1 εκ. Ευρώ για κεφάλαια κίνησης που θα μπορέσει να τα αξιοποιήσει είτε για καλύτερες πληρωμές των προμηθευτών με αποτέλεσμα την μείωση του κόστους των αγορών της είτε να αξιοποιήσει εντόκως τα διαθέσιμά της.

1.2.2. Δείκτης Ταχύτητας Ανακύκλωσης Αποθεμάτων και Μέση Περίοδος Ανανέωσης Αποθεμάτων

Ο δείκτης Ταχύτητας Ανακύκλωσης Αποθεμάτων μετράει τις φορές που τα μέσα ετήσια εμπορεύματα ανακυκλώνονται μέσα στη χρονιά σε σχέση με τις ετήσιες πωλήσεις.

Ο δείκτης της Μέσης Περιόδου Ανανέωσης Αποθεμάτων μεταφράζει σε ημέρες τον δείκτη Ταχύτητας Ανακύκλωσης Αποθεμάτων. Η ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ έχει σχετικά ικανοποιητικό δείκτη Μέσης Περιόδου Ανανέωσης Αποθεμάτων ή αντίστροφα σχετικά καλό δείκτη Ταχύτητας Ανακύκλωσης Αποθεμάτων. Περαιτέρω ουσιαστική βελτίωση (μεταξύ 20-40 ημερών)

κρίνεται επιτεύξιμο μέσα στην επόμενη διετία. Η εταιρία απασχολεί τα δέοντα κεφάλαια για αποθέματα.

$$\text{Μέση Περίοδος Ανανέωσης Αποθεμάτων} = \frac{\text{Αποθεματα} \times 360 \text{ Ημέρ}}{\text{Κόστος Πωλήσεων}}$$

$$\text{Μέσ. Περίοδ. Αναν. Αποθεμάτων 2010} = \frac{3.466.560,75\text{€} \times 360 \text{ Ημέρ.}}{7.985.382,29\text{€}} = \mathbf{156\text{HM.}}$$

ή **2,31 φορές** Ταχύτητα Ανακύκλωσης Αποθεμάτων εντός του έτους.

$$\text{Μέσ. Περίοδ. Αναν. Αποθεμάτων 2011} = \frac{3.644.043,46\text{€} \times 360 \text{ Ημέρ.}}{8.725.680,15\text{€}} = \mathbf{150\text{HM.}}$$

ή **2,40 φορές** Ταχύτητα Ανακύκλωσης Αποθεμάτων εντός του έτους.

$$\text{Μέσ. Περίοδ. Αναν. Αποθεμάτων 2012} = \frac{3.429.636,50\text{€} \times 360 \text{ Ημέρ.}}{8.415.665,23\text{€}} = \mathbf{147\text{HM.}}$$

ή **2,45 φορές** Ταχύτητα Ανακύκλωσης Αποθεμάτων εντός του έτους.

1.2.3 Δείκτης Ταχύτητας Κυκλοφορίας Παγίων Στοιχείων

Ο Δείκτης αυτός υποδεικνύει το μέγεθος στο οποίο η εταιρία ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ χρησιμοποιεί τα Πάγιά της για να δημιουργήσει πωλήσεις (και κατ' επέκταση θετικό οικονομικό αποτέλεσμα-κέρδη).

Πωλήσεις

Δείκ. Ταχύτητας Κυκλοφορίας Παγίων Στοιχείων = -----
Αναπόσβεστο Πάγιο

11.124.546, 74€

Δείκ. Ταχ. Κυκλοφ. Παγίων Στοιχείων **2010** = -----= **5,70 φορές**
1.951.642,32€

11.928.541, 20 €

Δείκ. Ταχ. Κυκλοφ. Παγίων Στοιχείων **2011** = -----= **6,65 φορές**
1.792.708,82€

11.281.308,86 €

Δείκ. Ταχ. Κυκλοφ. Παγίων Στοιχείων **2012** = -----= **6,34 φορές**
1.778.575,13€

Η ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ βελτίωσε την χρησιμοποίηση των αναπόσβεστων παγίων της αφού από 5,70 φορές το 2010 αύξησε την χρησιμοποίηση των αναπόσβεστων παγίων της στις 6,34 φορές το 2012.

1.3 Χρηματοοικονομικοί δείκτες Επιβάρυνσης

Οι Χρηματοοικονομικοί δείκτες Επιβάρυνσης μετρούν το βαθμό στον οποίο η επιχείρηση ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ χρησιμοποιεί διάφορες Χρηματοοικονομικές πηγές για τη χρηματοδότηση του Ενεργητικού της. Οι δείκτες αυτοί είναι ιδιαίτερα σημαντικοί τόσο για τους πιστωτές της εταιρίας όσο και για τους ιδιοκτήτες της.

Οι πιστωτές της εταιρίας (τόσο των μακροπρόθεσμων όσο και των βραχυπρόθεσμων μορφών) μετρούν μ' αυτούς τους δείκτες τον αναλαμβανόμενο κίνδυνο με τη χορήγηση δανείων (τράπεζες) ή πιστώσεων (προμηθευτές).

Οι δείκτες αυτοί δείχνουν την δυνατότητα της εταιρίας να ανταποκρίνεται στις υποχρεώσεις που προέρχονται από δανεισμό.

1.3.1 Δείκτης Δανειακής Επιβάρυνσης

Ο δείκτης αυτός μετράει την αναλογία του Ενεργητικού που έχει χρηματοδοτηθεί από ξένα κεφάλαια ή αλλιώς το ποσοστό που τα ξένα κεφάλαια χρηματοδοτούν το Ενεργητικό της ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ. Ο βαθμός έκθεσης σε κίνδυνο των δανειστών της εταιρίας είναι ιδιαίτερα μικρός, διατηρήθηκε σταθερός εντός της τριετίας 2010-2012. Η πρόσβαση σε τραπεζικό δανεισμό της εταιρίας, παρά τις αντίξοες χρηματοπιστωτικές συνθήκες, είναι θετική ενώ και οι πιστωτές δεν εκτίθενται σε κίνδυνο πιστώνοντας την ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ.

$$\begin{aligned} & \text{Ξένα Κεφάλαια} \\ \text{Δείκτης Δανειακής Επιβάρυνσης} &= \frac{\text{-----}}{\text{Σύνολο Ενεργητικού}} \\ & 4.950.461,89\text{€} \\ \text{Δείκτης Δανειακής Επιβάρυνσης } \mathbf{2010} &= \frac{\text{-----}}{13.321.091,56\text{€}} = \mathbf{0,3716 \text{ ή } 37,16\%} \\ & 5.037.931.03\text{€} \\ \text{Δείκτης Δανειακής Επιβάρυνσης } \mathbf{2011} &= \frac{\text{-----}}{13.394.505,43\text{€}} = \mathbf{0,3761 \text{ ή } 37,61\%} \end{aligned}$$

$$\text{Δείκτης Δανειακής Επιβάρυνσης 2012} = \frac{4.885.745,24\text{€}}{13.004.575,76\text{€}} = 0,3757 \text{ ή } 37,57\%$$

Η ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ χρησιμοποίησε 37,16% ξένα κεφάλαια το 2010, 37,61% το 2011 και 37,57% το 2012 για τη χρηματοδότηση του συνολικού ενεργητικού της. **Για το 2012 το 62% είναι ίδια κεφάλαια.**

1.3.2 Δείκτης Ξένων προς Ίδια Κεφάλαια

$$\text{Δείκτης Ξένων προς Ίδια Κεφάλαια} = \frac{\text{Ξένα Κεφάλαια}}{\text{Ίδια Κεφάλαια}}$$

$$\text{Δείκτης Ξένων προς Ίδια Κεφ. 2010} = \frac{4.950.461,89\text{€}}{8.241.604,34\text{€}} = 0,60 \text{ ή } 1 \text{ προς } 0,60$$

$$\text{Δείκτης Ξένων προς Ίδια Κεφ. 2011} = \frac{5.037.931,03\text{€}}{8.205.566,33\text{€}} = 0,61 \text{ ή } 1 \text{ προς } 0,61$$

$$\text{Δείκτης Ξένων προς Ίδια Κεφ. 2012} = \frac{4.885.745,24\text{€}}{7.937.939,06\text{€}} = 0,61 \text{ ή } 1 \text{ προς } 0,61$$

Για κάθε ένα ίδιο Ευρώ η εταιρία δανείζεται 0,61 λεπτά του Ευρώ. Η ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ διαθέτει μία ισχυρή χρηματοοικονομική

βάση και είναι ελεγχόμενα εξαρτημένα από τα τραπεζικά ιδρύματα και τους πιστωτές-προμηθευτές της. Μέσα στην τριετία 2010-2012 ο Δείκτης Ξένων προς Ίδια Κεφάλαια διατηρήθηκε στο 1 προς 0,61.

1.4 Χρηματοοικονομικοί δείκτες Αποδοτικότητας

Τα κέρδη συνιστούν τον τελικό δείκτη επιτυχίας ή αποτυχίας μιας επιχειρηματικής προσπάθειας. Οι Χρηματοοικονομικοί δείκτες Αποδοτικότητας αποτυπώνουν πόσο αποτελεσματικά από πλευράς κερδών, αξιοποιείται το Ενεργητικό της ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ οι πωλήσεις της εταιρίας και το σημαντικότερο τα Ίδια απασχολούμενα (οι επενδύσεις των μετόχων της εταιρίας) κεφάλαια.

1.4.1 Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους

$$\begin{aligned} & \text{Πωλήσεις} - \text{Κόστος Πωλήσεων} \\ \text{Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους} = & \frac{\text{-----}}{\text{Πωλήσεις}} \\ & \frac{11.124.546,74\text{€} - 7.985.382,29\text{€}}{\text{Πωλήσεις}} \\ \text{Δείκ. Περιθ. Μικ. Κέρδους 2010} = & \frac{\text{-----}}{11.124.546,74\text{€}} = \mathbf{28,22\%} \\ & \frac{11.928.541,20\text{€} - 8.725.680,15\text{€}}{\text{Πωλήσεις}} \\ \text{Δείκ. Περιθ. Μικ. Κέρδους 2011} = & \frac{\text{-----}}{11.928.541,20\text{€}} = \mathbf{26,85\%} \end{aligned}$$

11.281.308,86 € - 8.415.665,23€

Δείκ. Περιθ. Μικ. Κέρδους **2012** = ----- = **25,40%**

11.281.308,86 €

Οι αποσβέσεις των παγίων περιλαμβάνονται στο λειτουργικό κόστος .

Η ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ είχε μία μείωση του Μικτού της Κέρδους κατά 2,82 ποσοστιαίες μονάδες από το 2010 στο 2012. Η μείωση αυτή αύξησε το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της εταιρίας σε μία αγορά-κλάδο με σοβαρά προβλήματα και μείωση των δραστηριοτήτων-κύκλο εργασιών και την βοήθησε να συντηρήσει τις πωλήσεις της.

1.4.2 Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους

Κέρδη προ Φόρων

Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους = -----

Πωλήσεις

-435.270, 12€

Δείκ. Περιθ. Καθαρού Κέρδους **2010** = ----- = **-3,94%**

11.124.546, 74 €

1.749,24€

Δείκ. Περιθ. Καθαρού Κέρδους **2011** = ----- = **0,01%**

11.928.541, 20 €

-232.559, 04€

Δείκ. Περιθ. Καθαρού Κέρδους **2012** = ----- = **-2,06%**

11.281.308,86 €

Η ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ, εξαιτίας της δραματικής πτώσης της οικοδομικής δραστηριότητας, στα πλαίσια της ανασυγκρότησής της, αποφάσισε να **μην** υποβαθμίσει τις εμπορικές της δραστηριότητες. **Ακολούθησε μία επιθετική πολιτική μειώνοντας το μικτό περιθώριο κέρδους της και διατήρησε σε υψηλό επίπεδο τις παρεχόμενες υπηρεσίες της προς τους πελάτες της.** Έτσι κράτησε σε υψηλό επίπεδο τα διαθέσιμα αποθέματά της, ενίσχυσε το εμπορικό της τμήμα και βελτίωσε, εξ αυτών, την ποιότητα εξυπηρέτησής των πελατών της. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα να έχει δύο ζημιογόνες χρήσεις (2010 και 2012) και μία να κλείσει στο νεκρό της σημείο.

1.4.3 Δείκτης απόδοσης Ενεργητικού

Κέρδη προ Φόρων

Δείκτης Απόδοσης Ενεργητικού = -----

Σύνολο Ενεργητικού

-435.270, 12 €

Δείκτης Απόδοσης Ενεργητικού **2010** = ----- = **-3,26%**

13.321.091,56€

1.749,24€

Δείκτης Απόδοσης Ενεργητικού **2011** = ----- = **0,01%**

13.394.505,43€

-232.559, 04€

Δείκτης Απόδοσης Ενεργητικού **2012** = ----- = **-1,78%**

13.004.575,76€

Ο Δείκτης Απόδοσης Ενεργητικού της ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ ήταν αρνητικός για τα έτη 2010 και 2012, ενώ ήταν μηδενικός το 2011. Ο Δείκτης Απόδοσης Ενεργητικού της ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ δείχνει και τις χρηματοοικονομικές δυνατότητες της, να αντέξει σε μία ιδιαίτερα δυσμενή τριετία κατά την οποία πολλοί και σημαντικοί ανταγωνιστές της χρεοκόπησαν και άλλοι περιόρισαν σημαντικά τις εμπορικές τους λειτουργίες. **Η τριετία αυτή ήταν σημαντική ως προς όρους επιβίωσης. Όσες εταιρίες κατορθώσουν να επιβιώσουν, θα βρουν μεγαλύτερες ευκαιρίες ανάπτυξης στην τριετία που θα ακολουθήσει.**

1.4.4 Δείκτης απόδοσης Ιδίων Κεφαλαίων

Κέρδη προ Φόρων

Δείκτης Απόδοσης Ίδιων Κεφαλαίων = -----

Ίδια Κεφάλαια

-435.270, 12 €

Δείκτης Απόδοσης Ίδιων Κεφαλαίων **2010** = ----- = **-5,28%**

8.241.604,34€

1.749,24€

Δείκτης Απόδοσης Ίδιων Κεφαλαίων **2011** = ----- = **0,02%**

8.205.566,33€

-232.559, 04€

Δείκτης Απόδοσης Ίδιων Κεφαλαίων **2012** = ----- = **-2,93%**

7.937.939,06€

Η απόδοση Ίδιων Κεφαλαίων κινήθηκε αρνητικά τα έτη 2010 και 2012 και μηδενικά το 2011.

2. Βασικοί Υπολογισμοί Αποτελεσμάτων σε διαφορετικό εύρος Πωλήσεων

Στον Πίνακα 2.1 γίνεται μια εκτίμηση των διαφορετικών αποτελεσμάτων εκμετάλλευσης σε διαφορετικούς κύκλους εργασιών. Η εταιρία, με την συγκεκριμένη δομή των κοστολογίων της (κόστος πωληθέντων-75%, και λειτουργικά έξοδα-2,8 εκ. €) θα αντιμετωπίσει προβλήματα μόνο και εφόσον ο Κύκλος εργασιών της πέσει κάτω από τα 10,0εκ. Ευρώ. Η διαχείριση των κοστολογίων της εκτιμάται πως μπορεί να είναι τέτοια ώστε στα 12εκ. Ευρώ το μερικό αποτέλεσμα εκμετάλλευσης να είναι γύρω στα 100.000 – 150.000 Ευρώ.

Η ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ διαθέτει μια ισχυρή κεφαλαιακή επάρκεια που της επιτρέπει να εξυπηρετήσει αυξημένες παραγγελίες και κατ' επέκταση μεγαλύτερο κύκλο εργασιών την επόμενη τριετία 2014-2016.

Ο στόχος των 13,0 – 14,0εκ. Ευρώ κρίνεται εφικτός με την βασική προϋπόθεση πως θα αναστραφεί (έστω και εν μέρει) το κλίμα στην Ελληνική οικονομία και θα υπάρξει επανεκκίνηση της οικοδομικής δραστηριότητας.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 2.1 ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΙ ΜΕΡΙΚΩΝ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ
ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ ΣΕ ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΥΣ ΚΥΚΛΟΥΣ
ΕΡΓΑΣΙΩΝ**

Συνολικά Έσοδα Κύκλος Εργασιών (1)	Σταθερά Έξοδα (2)	Μεταβλητά Έξοδα 75% επί Κύκλου Εργασιών (3)	Κύκλος Εργασιών Νεκρού Σημείου (2 / 0,20%) (4)	Συνολικό Κόστος (2+3) (5)	Μερικά Αποτέλεσμα Εκμετάλλευσης Κέρδη ή (Ζημίες) (6)
9.500.000€	2.600.000€	7.125.000€	10.400.000€	9.725.000€	-225.000€
10.000.000€	2.700.000€	7.500.000€	10.800.000€	10.200.000€	-200.000€
10.500.000€	2.700.000€	7.875.000€	10.800.000€	10.575.000€	-75.000€
11.000.000€	2.800.000€	8.250.000€	11.200.000€	11.050.000€	-50.000€
12.000.000€	2.900.000€	9.000.000€	11.600.000€	11.900.000€	100.000€
13.000.000€	3.100.000€	9.750.000€	12.400.000€	12.850.000€	150.000€

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Στους πίνακες Σ1, Σ2, Σ3 παρουσιάζονται τα χρηματοοικονομικά αποτελέσματα της εταιρίας ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ όπως αναλύθηκαν στο Κεφάλαιο 1.

Οι **Δείκτες Ρευστότητας** της ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ είναι ιδιαίτερα ικανοποιητικοί παρά το δυσμενές εξωτερικό περιβάλλον και την οικονομική κρίση. Οι δείκτες Ρευστότητας δείχνουν πως η ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ αντέχει σε ελεγχόμενο βαθμό, καθυστερήσεις πληρωμών από πλευράς μέρους των πελατών της και μπορεί να απορροφά ένα μέρος μελλοντικών επισφαλειών εκ μέρους των πελατών της. Ο Δείκτης Ταχείας Ρευστότητας διατηρήθηκε σε υψηλά επίπεδα, 0,35% -0,38%. Με τα αποτελέσματα που επετεύχθησαν την περασμένη τριετία (συγκράτηση του κύκλου εργασιών στα 10,5-12,0 εκ €, και το πρόγραμμα ανασυγκρότησης που έχει τεθεί σε εφαρμογή η ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ δημιούργησε ισχυρές βάσεις για να εξελιχτεί σε μια από τις ισχυρότερες εμπορικές εταιρίες στον κλάδο της, στην επόμενη τριετία 2014-2016.

Οι Χρηματοοικονομικοί **Δείκτες Δραστηριότητας** κρίνονται πολύ καλοί με δυνατότητα μικρής βελτίωσης. Η ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ στην επερχόμενη τριετία πρέπει και μπορεί να συντηρήσει τους Δείκτες Δραστηριότητας στα επίπεδα του 2012. Πιο συγκεκριμένα:

- Να βελτιώσει ελαφρώς τον Μέσος Χρόνο Είσπραξης Υπολοίπων στις 90 -110 ημέρες από 194 ημέρες που κινήθηκαν το 2010 και τις 157 ημέρες το 2012.
- Να βελτιώσει την Μέση Περίοδος Ανανέωσης Αποθεμάτων από 147 ημέρες το 2012 σε 100 – 120 ημέρες την επερχόμενη τριετία.

Οι Χρηματοοικονομικοί **δείκτες Επιβάρυνσης** είναι θετικοί για την ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ. Το ποσοστό που τα ξένα κεφάλαια χρηματοδοτούν το Ενεργητικό της ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ είναι ιδιαίτερα μικρός. Ο βαθμός έκθεσης σε κίνδυνο των δανειστών της εταιρίας είναι ιδιαίτερα μικρός μειώθηκε δε ακόμη περισσότερο εντός της τριετίας 2010-2012. Η πρόσβαση σε τραπεζικό δανεισμό της εταιρίας, παρά τις αντίξοες χρηματοπιστωτικές συνθήκες, είναι θετική ενώ και οι πιστωτές δεν εκτίθενται σε κίνδυνο πιστώνοντας την ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΗΛΕΚΤΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΑΕ.

Οι Χρηματοοικονομικοί **δείκτες Αποδοτικότητας** αναμφίβολα είναι από τις υψηλότερες που μπορούσαν να επιτευχθούν. Πιο συγκεκριμένα:

- Ο Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους την περασμένη τριετία κινήθηκε μεταξύ 28,22% - 25,40%. Η «υποχώρηση» κατά 2,82 ποσοστιαίες μονάδες του Περιθωρίου Μικτού Κέρδους οφείλεται στην επιθετική τιμολογιακή πολιτική της εταιρίας και την σύναψη συμφωνιών με μεγάλα δίκτυα του λιανικού εμπορίου στην Ελλάδα (Leroy Merlin, Μασούτης) .
- Το γεγονός πως το Περιθώριο Μικτού Κέρδους υποχώρησε κατά 2,82 ποσοστιαίες μονάδες και η διατήρηση των λειτουργικών υπηρεσιών σε υψηλά ποιοτικά επίπεδα οδήγησαν την εταιρία να σημειώσει ζημιές για τα έτη 2010 και 2012 και να έχει σχεδόν μηδενικά κέρδη το 2011. Η εταιρία όμως, λόγω της ισχυρής χρηματοοικονομικής βάσης που διαθέτει έχει ισχυρές αντιστάσεις σ' αυτού του ύψους των ζημιών. Με τα καταστήματα που δημιούργησε (Νέο Ρύσιο και Αθήνα), τις πολύ καλές σχέσεις με τους προμηθευτές της, τις ισχυρές αντιπροσωπείες και το ικανό στελεχιακό δυναμικό που διαθέτει προσβλέπει σε δυναμική ανάκαμψη και επιστροφή στη κερδοφορία τα επόμενα χρόνια.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1. ΤΕΧΝΟΜΑΤ - ΕΞΕΛΙΞΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΝ 2008-2012

	2008	2009	ΔΦΡ '09/'08	2010	ΔΦΡ '10/'09	2011	ΔΦΡ '11/'10	2012	ΔΦΡ '12/'11
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	16.583.165,26 €	11.697.228,77 €	-29,46%	11.124.546,74 €	-4,90%	11.928.541,20 €	7,23%	11.281.308,86 €	-5,43%
ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	12.068.302,50 €	8.381.166,15 €	-30,55%	7.985.374,79 €	-4,72%	8.725.680,15 €	9,27%	8.415.665,23 €	-3,55%
ΜΙΚΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΕΥΣΗΣ	4.514.862,76 €	3.316.062,62 €	-26,55%	3.139.171,95 €	-5,33%	3.202.861,05 €	2,03%	2.865.643,63 €	-10,53%
ΆΛΛΑ ΕΞΟΔΑ ΕΚΜΕΤΑΛΕΥΣΗΣ	94.283,75 €	63.689,26 €	-32,45%	49.659,34 €	-22,03%	217.935,27 €	338,86%	70.086,95 €	-67,84%
ΣΥΝΟΛΟ ΜΙΚΤΩΝ ΚΕΡΔΩΝ	4.609.146,51 €	3.379.751,88 €	-26,67%	3.188.831,29 €	-5,65%	3.420.796,32 €	7,27%	2.935.730,58 €	-14,18%
ΕΞΟΔΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΔΙΑΘΕΣΗΣ	3.018.325,34 €	2.776.193,27 €	-8,02%	3.136.287,15 €	12,97%	2.996.749,72 €	-4,45%	2.624.859,88 €	-12,41%
ΜΕΡΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΕΥΣΗΣ	1.590.821,17 €	603.558,61 €	-62,06%	52.544,14 €	-91,29%	424.046,60 €	707,03%	310.870,70 €	-26,69%
ΤΟΚΟΙ	108.507,06 €	76.100,92 €	-29,87%	91.787,49 €	20,61%	162.299,83 €	76,82%	242.162,56 €	49,21%
ΕΚΤΑΚΤΑ ΕΞΟΔΑ	350.886,49 €	50.268,04 €	-85,67%	102.260,31 €	103,43%	16.323,91 €	-84,04%	83.213,10 €	409,76%
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	279.172,95 €	264.788,47 €	-5,15%	296.575,31 €	12,00%	243.673,62 €	-17,84%	218.054,08 €	-10,51%
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ προ φόρων	852.254,67 €	212.401,18 €	-75,08%	-438.078,97 €	-306,25%	1.749,24 €	-100,40%	-232.559,04 €	-13394,86%

ΠΙΝΑΚΑΣ 2. ΤΕΧΝΟΜΑΤ - ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΝ 2008-2012

	2008		2009		2010		2011		2012	
	€	%	€	%	€	%	€	%	€	%
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	16.583.165,26 €	100,00%	11.697.228,77 €	100,00%	11.124.546,74 €	100,00%	11.928.541,20 €	100,00%	11.281.308,86 €	100,00%
ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	12.068.302,50 €	72,77%	8.381.166,15 €	71,65%	7.985.374,79 €	71,78%	8.725.680,15 €	73,15%	8.415.665,23 €	74,60%
ΜΙΚΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΕΥΣΗΣ	4.514.862,76 €	27,23%	3.316.062,62 €	28,35%	3.139.171,95 €	28,22%	3.202.861,05 €	26,85%	2.865.643,63 €	25,40%
ΆΛΛΑ ΕΣΟΔΑ ΕΚΜΕΤΑΛΕΥΣΗΣ	94.283,75 €	0,57%	63.689,26 €	0,54%	49.659,34 €	0,45%	217.935,27 €	1,83%	70.086,95 €	0,62%
ΣΥΝΟΛΟ ΜΙΚΤΩΝ ΚΕΡΔΩΝ	4.609.146,51 €	27,79%	3.379.751,88 €	28,89%	3.188.831,29 €	28,66%	3.420.796,32 €	28,68%	2.935.730,58 €	26,02%
ΕΞΟΔΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΔΙΑΘΕΣΗΣ	3.018.325,34 €	18,20%	2.776.193,27 €	23,73%	3.136.287,15 €	28,19%	2.996.749,72 €	25,12%	2.624.859,88 €	23,27%
ΜΕΡΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΕΥΣΗΣ	1.590.821,17 €	9,59%	603.558,61 €	5,16%	52.544,14 €	0,47%	-424.046,60 €	3,55%	310.870,70 €	2,76%
ΤΟΚΟΙ	108.507,06 €	0,65%	76.100,92 €	0,65%	91.787,49 €	0,83%	162.299,83 €	1,36%	242.162,56 €	2,15%
ΕΚΤΑΚΤΑ ΕΞΟΔΑ	350.886,49 €	2,12%	50.268,04 €	0,43%	102.260,31 €	0,92%	16.323,91 €	0,14%	83.213,10 €	0,74%
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	279.172,95 €	1,68%	264.788,47 €	2,26%	296.575,31 €	2,67%	243.673,62 €	2,04%	218.054,08 €	1,93%
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ προ φόρων	852.254,67 €	5,14%	212.401,18 €	1,82%	-438.078,97 €	-3,94%	1.749,24 €	0,01%	-232.559,04 €	-2,06%

ΠΙΝΑΚΑΣ 3. ΤΕΧΝΟΜΑΤ ΑΕ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΙ ΔΕΙΚΤΕΣ & ΕΜΠΟΡΙΚΟΣ ΚΥΚΛΟΣ

	2008		2009		2010		2011		2012	
	€	(ΗΜΕΡΕΣ)	€	(ΗΜΕΡΕΣ)	€	(ΗΜΕΡΕΣ)	€	(ΗΜΕΡΕΣ)	€	(ΗΜΕΡΕΣ)
ΤΖΙΡΟΣ	16.583.165,26 €		11.697.228,77 €		11.124.546,74 €		11.928.541,20 €		11.281.308,86 €	
ΑΠΟΘΕΜ. (ΑΝΑΚΥΚΛΩΣΗ ΑΠΟΘ.)	3.364.653,62 €	100	3.168.269,28 €	136	3.466.560,75 €	156	3.644.043,46 €	150	3.429.636,50 €	147
ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	12.068.302,50 €		8.381.166,15 €		7.985.374,79 €		8.725.680,15 €		8.415.665,23 €	
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ (ΕΙΣΠΡΑΞΗ ΑΠΑΙΤ.)	6.130.445,69 €	133	5.152.370,64 €	159	5.997.737,67 €	194	5.652.765,33 €	171	4.923.629,08 €	157
ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ- ΕΠΙΤΑΓΕΣ ΠΛΗΡΩΤ. (ΠΛΗΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ)	3.390.684,13 €	101	2.324.764,54 €	100	2.749.725,75 €	124	2.040.964,01 €	84	2.365.655,20 €	101
ΜΑΚΡΟ ΥΠΟΧΡΕΩΣ.	623.320,00 €		434.700,00 €		277.330,00 €		213.710,00 €		150.000,00 €	
ΤΡΑΠ. ΒΡΑΧΥ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	2.486.107,02 €		2.387.079,02 €		1.923.406,14 €		2.783.257,02 €		2.370.000,00 €	
ΕΜΠΟΡΙΚΟΣ ΚΥΚΛΟΣ		132		195		226		237		203
ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	832.254,67 €		212.401,18 €		-435.270,12 €		1.749,24 €		-232.559,04 €	
ΠΩΛΗΣ. ΠΡΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔ. ΜΕ ΚΕΦ. ΚΙΝΗΣΗΣ										
ΑΝΑΓΚΗ ΚΕΦ. ΚΙΝΗΣΗΣ		6.094.676,93 €		6.329.613,49 €		6.996.371 €		7.844.273 €		6.349.910 €
ΙΔΙΑ ΚΕΦ. ΚΙΝΗΣΗΣ		3.608.569,91 €		3.942.534,47 €		5.072.965 €		5.061.016 €		3.979.910 €

Βιβλιογραφία

(Πηγή: ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ 2008)

(Πηγή: www.bosch.gr)

(Πηγή: www.makita.gr)

(Πηγή: www.dewalt.com)

(Πηγή: www.metabo.com)

(Πηγή: www.hitachi.gr)

(Πηγή: www.milwaukee.com)

(Πηγή: www.hilti.com)

(Πηγή: ICAP A.E. 2008)

(Πηγή: www.ilektrofotistiki.gr)

(Πηγή: www.kafkas.gr)

(Πηγή: [www. Technomat.gr](http://www.Technomat.gr))

(Πηγή: Υπεύθυνος εξαγωγών)

(Πηγή: Υπεύθυνος Marketing)