

**ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΕΤΗΣΙΟ 2020**

**ΠΛΑΙΣΙΟ COMPUTERS Α.Ε.Β.Ε.**

**Ισχυρή διψήφια αύξηση των ενοποιημένων πωλήσεων, παρά την αναστολή λειτουργίας των καταστημάτων για περίπου 3 μήνες και σημαντική βελτίωση των κερδών τόσο πριν, όσο και μετά τη φορολογία. Μεγιστοποίηση της ρευστότητας και ισχυρή κεφαλαιακή διάρθρωση.**

- Μεγέθυνση των πωλήσεων κατά **11,8%**, στα **€ 354,6 εκ.** από **€ 317,1 εκ.**, βασισμένη στις ισχυρές και αξιόπιστες επιδόσεις του ηλεκτρονικού καταστήματος και του call center.
- EBITDA στο επίπεδο των **€ 13 εκ.**
- Ενίσχυση των κερδών προ φόρων στα **€ 3,6 εκ. (+20,0%)** και διεύρυνση της καθαρής κερδοφορίας στα **€ 3,1 εκ. (+59,7%)**.
- Επαύξηση της ταμειακής ρευστότητας κατά περίπου **€ 20 εκ.** στα **€ 58 εκ.** και εκτίναξη των καθαρών διαθεσίμων μετά το δανεισμό στα περίπου **€ 40 εκ.**, σχεδόν στα μισά της τρέχουσας κεφαλαιοποίησης.
- Ίδια κεφάλαια στα **€ 95,7 εκ.**, σταθερά υψηλότερα της χρηματιστηριακής αξίας.
- Προτεινόμενο μέρισμα **€ 0,05** ανά μετοχή.

**Αθήνα, 20 Απριλίου 2021:** Η "Πλαίσιο" ανακοινώνει σήμερα τα οικονομικά αποτελέσματα της περιόδου 01.01.2020 – 31.12.2020, με βάση τα Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Αναφοράς. Τα βασικά οικονομικά μεγέθη του Ομίλου διαμορφώθηκαν ως εξής:

<b>Ενοποιημένα στοιχεία (Χιλ. €)</b>	<b>01.01-31.12.2020</b>	<b>01.01-31.12.2019</b>	<b>+/-</b>
Πωλήσεις	354.634	317.149	11,8%
Μικτό Κέρδος	65.540	64.246	2,0%
EBITDA*	13.307	13.565	(1,9%)
Περιθώριο EBITDA (%)*	3,75%	4,28%	(0,52)
Κέρδη Προ Φόρων	3.610	3.008	20,0%
Καθαρά Κέρδη	3.109	1.947	59,7%
Βασικά Κέρδη ανά μετοχή (€)	0,1408	0,0882	
Ταμειακά διαθέσιμα και ισοδύναμα	58.469	39.190	49,2%
Σύνολο Δανείων	18.900	8.940	111,4%
Καθαρός Τραπεζικός Δανεισμός*	(39.569)	(30.250)	30,8%
Υποχρεώσεις προς Προμηθευτές, Συμβατικές Υποχρεώσεις και Λοιπές Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις	60.338	46.861	28,8%

\*: Συναλλάξιμο Εναλλακτικό Δείκτη Μέτρησης Απόδοσης. Για τον ορισμό και σκοπό των ΕΔΜΑ βλ. στην Ετήσια Έκθεση - Ενότητα Ζ της Έκθεσης ΔΣ

Σχολιάζοντας τα αποτελέσματα, ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του Πλαισίου, κ. Γεώργιος Γεράρδος, ανέφερε τα εξής:

«Το 2020 ήταν ένα έτος παγκόσμιας υγειονομικής κρίσης. Είμαστε ιδιαίτερα περήφανοι που μέσα σε αυτό το δυσμενές περιβάλλον καταφέραμε να αυξήσουμε τις πωλήσεις μας κατά 11,8%, παρότι τα καταστήματα παρέμειναν κλειστά για περίπου τρεις μήνες. Η μακροχρόνια στρατηγική μας, με έμφαση στις επενδύσεις σε υποδομές σε αντιδιαστολή με τον ανεξέλεγκτο μεγάλο αριθμό καταστημάτων, δικαιώθηκε και μας οδήγησε σε αυτή τη μεγάλη επιτυχία.

Η διακοπή της λειτουργίας των φυσικών καταστημάτων, λόγω της πανδημίας, απέδειξε την αξιοπιστία μας, μας διαχώρισε από τον ανταγωνισμό και οδήγησε όχι μόνο στην αύξηση των πωλήσεων και της κερδοφορίας, αλλά και των μεριδίων αγοράς.

Κύρια όμως οδήγησε στην περαιτέρω αναγνώριση και καθιέρωση της αξιοπιστίας του brand μας και στην αύξηση της πελατειακής μας βάσης. Η ηγετική θέση της Πλαίσιο στην κατηγορία των μεγάλων επιχειρήσεων συμπληρώθηκε από την ισχυρή βελτίωση των πωλήσεων στις μικρές επιχειρήσεις και τους τελικούς καταναλωτές.

Η νέα αυτή πραγματικότητα, μας οδήγησε στο να επενδύσουμε στην πολυδιάστατη γνώση των ανθρώπων μας αφού αξιοποιήσαμε μεγάλο μέρος του κόσμου μας από τα καταστήματα, αντί αναστολής, σε άλλα κανάλια κι έτσι όχι μόνο αντιμετωπίσαμε την αυξημένη ζήτηση αλλά στηρίξαμε τη στρατηγική multichannel που ήδη μετράει 25 χρόνια στην Πλαίσιο.

Η προσαρμογή στο νέο τρόπο επιχειρηματικότητας έφερε περιορισμένη μείωση του μικτού περιθωρίου απόδοσης και αύξηση της κερδοφορίας προ φόρων του Ομίλου κατά 20%, ενώ συνεχίσαμε τη συνεπή διαχείριση των στοιχείων του Ισολογισμού. Στο πλαίσιο αυτό νιώθουμε ότι μπορούμε να προτείνουμε μέρισμα ύψους 5 ευρώλεπτών ανά μετοχή, μια ικανοποιητική αύξηση του μερίσματος για τους μετόχους μας.»

Ο Αντιπρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος, κ. Κωνσταντίνος Γεράρδος προσέθεσε:

«Το 2020 ήταν η χρονιά που ο κλάδος της λιανικής πέρασε πρωτόγνωρες αλλαγές:

Με κλειστά καταστήματα οι καταναλωτές μυήθηκαν όσο ποτέ στο ηλεκτρονικό εμπόριο. Τα μακρόπνοα στρατηγικά πλάνα αντικαταστάθηκαν από ημερήσια sprints και στο μυαλό μας διαχωρίσαμε τις εταιρίες, αντί για μικρές και μεγάλες, σε εταιρίες που παραδίδουν και σε εταιρίες που δεν παραδίδουν.

Επίσης, είδαμε τις μελλοντικές τάσεις που φάνταζαν τόσο μακρινές, να μεταμορφώνουν το business κάτω από τα πόδια μας, ήμασταν δεν ήμασταν έτοιμοι.

Σε αυτό το νέο modus operandi της post-Covid οικονομίας, σημασία δεν έχουν πια τα πολλά καταστήματα, το μεγάλο διαφημιστικό πορτοφόλι και τα βαριά οργανογράμματα. Σημασία έχουν οι επενδύσεις σε σοβαρές logistics & e-commerce υποδομές, η αξιοπιστία στις παραδόσεις και σε κάθε υπόσχεση προς τον πελάτη, η ευελιξία και η ταχύτητα αντίδρασης που έχει η εταιρική ομάδα.

Το Πλαίσιο είναι ακριβώς αυτό: μια εταιρία που ανέκαθεν επένδυε σε σοβαρές τεχνολογικές και logistics υποδομές, που έχει εμμονή με την ειλικρίνεια και την αξιοπιστία προς τον πελάτη και ελαφριές εταιρικές δομές, με εύφλεκτα και ουσιαστικά αντανάκλαστικά. Αυτός είναι κι ο λόγος των καλών μας αποτελεσμάτων:

-Αύξηση πωλήσεων παρά το γεγονός ότι τα καταστήματα έμειναν κλειστά για 100 περίπου μέρες το 2020, με αιχμή του δόρατος την αυξημένη ζήτηση για τεχνολογία λόγω τηλε-εργασίας και τηλε-εκπαίδευσης

-Αξιοσημείωτη αύξηση νέων πελατών, αφού γνωρίσαμε περισσότερους από 350 χιλιάδες νέους πελάτες

-Σημαντική αύξηση πωλήσεων οικιακών συσκευών με ρυθμό ανάπτυξης 80% για το Β' εξάμηνο που υπάρχουν συγκριτικά στοιχεία.»