

**ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ 1<sup>ου</sup> ΕΞΑΜΗΝΟΥ 2014**

**ΠΛΑΙΣΙΟ COMPUTERS A.E.B.E.**

**Αύξηση των πωλήσεων (+9%) συνδυασμένη με ισχυρά λειτουργικά κέρδη (+18%)**

- Ενισχυμένες πωλήσεις για τρίτο συνεχόμενο τρίμηνο, αυξήθηκαν κατά **8,9%** στο εξάμηνο
- Ισχυρή λειτουργική κερδοφορία (EBITDA) στα € **9,9 εκ. (+17,8%)**
- Κέρδη προ φόρων στα € **8,0 εκατ.**, υψηλότερα κατά **20,3%**
- Περιθώριο λειτουργικής κερδοφορίας (EBITDA) ισχυροποιημένο κατά **52 μονάδες** βάσης στο **6,9%**- ισχυρότερη επίδοση στο δεύτερο τρίμηνο με το περιθώριο να φθάνει στο **7,3%**
- Σταθερή τάση συρρίκνωσης του δείκτη δανειακής μόχλευσης (Ξένα / Ίδια Κεφάλαια) στο **0,66** από **0,80**
- Επάρκεια ταμειακών διαθεσίμων, πλέον των € **38 εκατ.**, παρά την πληρωμή διευρυμένου κατά **66,7%** μερίσματος

**Αθήνα, 30 Ιουλίου 2014:** Η "Πλαίσιο" ανακοινώνει σήμερα τα οικονομικά αποτελέσματα της περιόδου 01.01.2014 – 30.06.2014, με βάση τα Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Αναφοράς. Τα βασικά οικονομικά μεγέθη του Ομίλου διαμορφώθηκαν ως εξής:

<b>Ενοποιημένα στοιχεία (Χιλ. €)</b>	<b>1.1.-30.06.2014</b>	<b>1.1.-30.06.2013</b>	<b>+/-</b>
Πωλήσεις	143.291	131.541	8,93%
EBITDA	9.917	8.416	17,83%
Περιθώριο EBITDA (%)	6,92%	6,40%	0,52
Κέρδη Προ Φόρων	8.041	6.684	20,30%
Καθαρά Κέρδη**	5.800	5.657	2,53%
Βασικά Κέρδη ανά μετοχή (€)**	0,2627	0,2562	
Ταμειακά διαθέσιμα και ισοδύναμα*	38.376	52.219	-26,51%
Σύνολο Δανείων*	12.121	14.263	-15,02%
Καθαρός Τραπεζικός Δανεισμός*	-26.255	-37.956	-30,83%
Υποχρεώσεις προς προμηθευτές και Λοιπές Βραχ. Υποχρεώσεις*	27.817	35.073	-20,69%

\*: Τα στοιχεία για το 2013 αφορούν την 31η Δεκεμβρίου

\*\*.: Η βελτίωση των καθαρών κερδών και των κερδών ανά μετοχή εμφανίζεται περιορισμένη λόγω της θετικής επίπτωσης στο φόρο της περσινής περιόδου από την αύξηση της αναβαλλόμενης φορολογικής απαίτησης ενόψει της αλλαγής του φορολογικού συντελεστή. Η επίπτωση αυτή δημιούργησε αναβαλλόμενο φορολογικό έσοδο 852 χιλ. ευρώ στο πρώτο τρίμηνο του 2013.

Σχολιάζοντας τα αποτελέσματα του εξαμήνου, ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του Πλαισίου, κ. Γεώργιος Γεράρδος, ανέφερε τα εξής: «Με ιδιαίτερη ικανοποίηση διαπιστώνουμε την αύξηση των πωλήσεών μας για τρίτο συνεχόμενο τρίμηνο, γεγονός που αποδεικνύει την καταφανή επιτυχία των προϊόντων Turbo-X που συνδυάζουν πολύ ανταγωνιστικές τιμές, υψηλά τεχνικά χαρακτηριστικά και πολύ αξιόπιστη τεχνική υποστήριξη. Ήδη τα Turbo-X tablets

είναι νούμερο ένα σε πωλήσεις σε αριθμό τεμαχίων. Πέρα από την επιτυχία των προϊόντων Turbo-X και τα μερίδια αγοράς του Πλαισίου γενικότερα αυξάνονται συστηματικά σε όλους τους τομείς, ενώ πλέον έχουμε κερδίσει σημαντικό νέο πελατειακό κοινό.

Επενδύουμε συστηματικά στον τομέα της σύγχρονης τεχνολογίας, κυρίως όσον αφορά στον τομέα της εξυπηρέτησης των πελατών, όπου η υποδομή μας θα μπορεί πλέον να συγκριθεί με αυτή των πιο πρωτοποριακών εταιριών της Ευρώπης.

Το EBITDA προσέγγισε τα € 10 εκατ. και τα κέρδη προ φόρων του πρώτου εξαμήνου υπερέβησαν τα € 8 εκατ., παρά την άνοδο των εξόδων μας, λόγω της αυξημένης διαφημιστικής δαπάνης και των δαπανών για την ανάπτυξη των υποδομών για την εξυπηρέτηση των πελατών μας.

Ενόψει των επιδόσεων αυτών, σε συνάρτηση με την ισχυροποίηση της ανταγωνιστικής μας θέσης, ατενίζουμε το δεύτερο εξάμηνο της χρήσης 2014 με αισιοδοξία».

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

«Με το εμπορικό επίκεντρο του 2ου τρίμηνου να είναι το Παγκόσμιο Κύπελλο ποδοσφαίρου και με στόχο τις τηλεοράσεις μεγάλων ιντσών, ασκήσαμε έγκαιρη διαφημιστική πίεση, επενδύσαμε σε προϊόντα Turbo-X με επιθετικές τιμές και έτσι καταφέραμε να πετύχουμε σημαντική ενίσχυση μεριδίου και ως Turbo-X και ως Πλαίσιο. Παράλληλα βέβαια εξακολουθούμε να δουλεύουμε πάνω στις προτεραιότητες της χρονιάς που είναι:

Το «χτίσιμο» εικόνας στις μάρκες του Πλαισίου. Συνεχίζουμε να επενδύουμε στην τηλεοπτική καμπάνια “Think” των Turbo-X ενώ παράλληλα δημιουργούμε αναγνωρισιμότητα και σε άλλες προϊοντικές κατηγορίες αλλά και σε διαφορετικά επίπεδα τιμών.

Την ανανέωση των καναλιών πώλησης με το συνεχές «φρεσκάρισμα» της ταυτότητας των καταστημάτων μας που θα βελτιώσει εικαστικά κάθε εμπορικό τμήμα. Παράλληλα λανσάρουμε μια νέα σειρά κάθετων καταλόγων που παίζουν το ρόλο ενός αναλυτικού οδηγού αγοράς για κάθε κύρια προϊοντική κατηγορία, με στόχο να βοηθάμε όποιον έχει αποφασίσει να κάνει μια αγορά, στο να κάνει την πιο σωστή επιλογή».