



Γ. ΠΙΤΙΑΝΟΥΔΗΣ

Ο πρώτος τυχερός της Pizza Fan

Ο κ. Γιώργος Πιτιανούδης είναι ο πρώτος μεγάλος τυχερός του διαγωνισμού Take Away της Pizza Fan που προσφέρει 1.000 ευρώ σε έναν τυχερό πελάτη της κάθε μήνα. Όλοι οι πελάτες της Pizza Fan που παραλαμβάνουν την παραγγελία τους, από τα καταστήματά της, αποκτούν δικαίωμα συμμετοχής στην κλήρωση, με έπαθλο 1.000 ευρώ/μήνα. Μόνη προϋπόθεση για τον διαγωνισμό είναι να δώσουν τα στοιχεία τους στο τηλεφωνικό κέντρο, ενώ σίγουρα κερδίζουν 50% έκπτωση στις αγορές τους ανεξαρτήτως ύψους παραγγελίας. Ο κ. Πιτιανούδης, παραλαμβάνοντας τα 1.000 ευρώ, εξέφρασε τον ενθουσιασμό του για την απρόσμενη επιτυχία του, ενώ δήλωσε ότι θα συνεχίσει να προσιτά τα προϊόντα της Pizza Fan και να επωφελείται των εκπαιδευτικών της προσφορών. Η Pizza Fan δραστηριοποιείται στον χώρο της μαζικής εστίασης από το 1996. Το μενού της Pizza Fan περιλαμβάνει, εκτός από τις φημισμένες πίτσες της, ολοκληρωμένες γευστικές προτάσεις για κάθε περίπτωση, στο σπίτι, στη δουλειά και το πάρτι. Όλα τα προϊόντα επιμελείται ο σεφ-σύμβουλος διατροφής κ. Γ. Λογοθέτης, ώστε να υπάρχει ισορροπία μεταξύ γεύσης και ποιότητας, ψήνονται στον φούρνο, υπόκεινται σε συχνούς ποιοτικούς ελέγχους και οι πίτσες είναι ελεύθερες trans λιπαρών.



ΤΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΣΕ ΟΛΗ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΕΦΘΑΣΑΝ ΤΑ 101 Ο Κωτσόβολος έχει ήδη «εκατοστήσει» το δίκτυό του

Τα 101 καταστήματα δείχνει πλέον το «κοντέρ» της **Κωτσόβολος**, μετά το ταυτόχρονο άνοιγμα την Πέμπτη 15 Ιουλίου τεσσάρων νέων μεγάλων υπερσύγχρονων καταστημάτων της αλυσίδας, που μέχρι πρότινος ανήκαν στο δυναμικό της **Electro World**, η οποία από τούδε και στο εξής θα λειτουργεί ως αμιγώς ιντερνετική πλατφόρμα, μετά την πλήρη μετατροπή της σε καθαρά ψηφιακό brand.

Τα νέα καταστήματα που απορροφήθηκαν από το δίκτυο της Electro World, άνοιξαν τις πύλες τους στη λεωφόρο Συγγρού στη Νέα Σμύρνη, τη λεωφόρο Βουλιαγμένης στη Γλυφάδα, τη λεωφόρο Πεντέλης στα Βριλήσσια και τη λεωφόρο Κηφισιάς στους Αμπελόκηπους, με την προσδοκία ν' αποτελέσουν σημεία αναφοράς για τη νέα εποχή της Κωτσόβολος.

Στο πλαίσιο άλλωστε του ύψους 15 εκατ. ευρώ αναπτυξιακού προγράμματος της **DSGi**, διαμορφώθηκαν εσωτερικά με βάση το σύγχρονο concept που έχει χρησιμοποιη-



θεί σε μεγάλα καταστήματα της Κωτσόβολος, όπως σε αυτό του Αεροδρομίου Αθηνών, της Πυλαίας στη Θεσσαλονίκη και της Περιβόλας στην Πάτρα.

«*Εξικινάμε δυναμικά το αναπτυξιακό πλάνο του ομίλου μας ύψους 15 εκατ. ευρώ με τα εγκαίνια τεσσάρων καλαίσθητων, σύγχρονων και λειτουργικών καταστημάτων που έχουν σχεδιαστεί για να προσφέρουν*

στους καταναλωτές μία εντελώς καινούργια εμπειρία αγορών. Η αλυσίδα της Κωτσόβολος μεγαλώνει, ο βαθμός εξυπηρέτησης των πελατών αυξάνεται, ενώ οι τιμές των προϊόντων μας χαμηλώνουν ακόμη περισσότερο», σημείωσε σχετικά ο διευθύνων σύμβουλος της DSGi Ελλάδος κ. **Κρις Μάθιους**.

«*Ωστόσο ένα πράγμα είναι που δεν αλλάζει ποτέ παρά τις μεγάλες επενδυτικές μας κινήσεις στην ελληνική αγορά. Η συνεχής επικέντρωση στους καταναλωτές και η αφοσίωσή μας στο να καλύπτουμε τις ανάγκες τους και να ξεπερνάμε συνεχώς τις προσδοκίες τους. Τους ευχαριστούμε όλους για την αγάπη και την υποστήριξη που έχουν κάνει την Κωτσόβολος την κορυφαία αλυσίδα ηλεκτρικών και ηλεκτρονικών ειδών στην Ελλάδα*», συμπλήρωσε ο ίδιος.

Με αφορμή τα εγκαίνια των πρώην καταστημάτων της Electro World, η εταιρεία προσφέρει ειδικά για το τριήμερο 22-24 Ιουλίου, ευκαιρίες επιπλέον των εκπτώσεων, που ήδη ισχύουν σε όλο το δίκτυο καταστημάτων της.

Diversa: Επιδίωξη η Πολωνία και νέα καταστήματα στην Ελλάδα

▶ **ΡΕΠΟΡΤΑΖ | ΕΛΕΝΗ ΒΑΣΙΛΑΚΗ**
elvassilaki@kerdos.gr

Δύο διαφορετικές επενδυτικές προτάσεις για την είσοδό της στην αγορά της Πολωνίας μελετά η διοίκηση της **Diversa**, ενώ παράλληλα διαπραγματεύεται την δημιουργία νέων καταστημάτων franchise στην εγχώρια αγορά, ο ισολογισμός της οποίας για τη χρήση 2009/2010, που έληξε στις 30 Ιουνίου 2010, αναμένεται να παρουσιάσει σταθεροποίηση με μικρή υποχώρηση οικονομικών μεγεθών. Οι μετοχές της εταιρείας, που διαπραγμάτευται στο δίκτυο καταστημάτων με την επωνυμία **ORA-ORA**, έχουν εισαχθεί, από την Παρασκευή 11 Ιουνίου, στην Εναλλακτική Αγορά του Χρηματιστηρίου Αθηνών με σταθερή ανοδική πορεία.

Λίγο αργότερα, από τα τέλη Ιουνίου, η εταιρεία παρουσίασε σε συνεργασία με την **Gurdian Trust**, επιχειρηματικό σχέδιο ανάπτυξης δικτύου λιανικής, (με 2 εταιρικά και 5 franchise καταστήματα) σε 4 χρηματοπιστωτικούς συμβούλους της Πολωνίας και στόχο την είσοδό της στην αντίστοιχη χρηματιστηριακή αγορά (New Connect), αντλώντας κεφάλαια 1 εκατ. ευρώ. Στην πρόταση απάντησαν δύο Πολωνοί σύμβουλοι καταθέτοντας



εναλλακτικές προτάσεις που περιλαμβάνουν συνεργασία με εγχώριους στρατηγικούς επενδυτές, που γνωρίζουν τις ιδιαιτερότητες της αγοράς τους και επιθυμούν να χρηματοδοτήσουν το επιχειρηματικό σχέδιο, πριν και ανεξάρτητα από την είσοδο της θυγατρικής εταιρείας στη χρηματιστηριακή αγορά. Οι αντιπροτάσεις αυτές μελετώνται από τη διοίκηση της εταιρείας προκειμένου να αποφασισθεί από τον Σεπτέμβριο ο τρόπος εισόδου της στην πολωνική αγορά.

ΜΕΓΕΘΗ

Η **Diversa Εισαγωγική Ωρολογίων ΑΕΒΕ** στη χρήση 2008/2009 είχε παρουσιάσει πωλήσεις 3.262 χιλ. ευρώ, ενώ στη χρήση 2009/2010 ο τζίρος αναμένεται να κυμανθεί γύρω στα 3 εκατ. ευρώ. Τα κέρδη

της προ φόρων που είχαν διαμορφωθεί στα 338 χιλ. ευρώ εκτιμώνται στα περυσινά επίπεδα ή ελαφρώς μειωμένα.

Τα κεφάλαια της εταιρείας έχουν αυξηθεί από την ιδιωτική τοποθέτηση που ολοκλήρωσε πριν την είσοδό της στο Χρηματιστήριο διαθέτοντας 176.000 μετοχές με τιμή διάθεσης 2,52 ευρώ σε περιορισμένο κύκλο προσώπων, επιτυγχάνοντας διασπορά 10%. Η κεφαλαιοποίηση της εταιρείας, βάσει της τιμής αυτής διαμορφώθηκε στα 4,44 εκατ. ευρώ. Σημειώνεται ότι η εταιρεία από την ίδρυσή της το 1993 δραστηριοποιείται στην εμπορία και διάθεση ρολογιών. Σήμερα διαθέτει δίκτυο λιανικής με την επωνυμία **ORA-ORA** αποτελούμενο από 7 καταστήματα (2 εταιρικά και 5 franchising) και στόχο τη δημιουργία συνολικά 20 καταστημάτων, την επόμενη πενταετία. Ηδη πραγματοποιούνται διαπραγματεύσεις για το άνοιγμα νέων καταστημάτων. Η **Diversa** αντιπροσωπεύει σήμερα 4 σήματα ρολογιών, τα οποία προωθεί και σε χονδρική πώληση, τα: **Swiss Military**, **Foce**, **Dunlop** και **extreme TIME**. Φροντίζει όμως για την ανανέωση και τον εμπλουτισμό των σημάτων της κλείνοντας κάθε χρόνο νέες συμφωνίες κατά την επίσκεψη των στελεχών της στην διεθνή έκθεση της Βασιλείας.

Ο ΣΤΟΧΟΣ

Ο πρόεδρος της εταιρείας κ. **Κωνσταντίνος Κήκοκotas** δήλωσε στο «**Κέρδος**» ότι: «*Στόχος μας είναι να δημιουργήσουμε την πρώτη επώνυμη και αναγνωρίσιμη αλυσίδα multibrand καταστημάτων ρολογιών στην Ελλάδα. Η εξειδικευμένη αλυσίδα **ORA-ORA** προωθείται στην ελληνική μία ευρύτατη γκάμα ρολογιών που απευθύνεται σε ποσοστό 80% του καταναλωτικού κοινού εξαιρώντας τα ρολόγια ετεπλους και υπερβολικά υψηλής αξίας. Συγκριτικό μας πλεονέκτημα ο πηλοραλισμός και η πρωτοτυπία, καθώς δεν υπάρχουν στην Ελλάδα multibrand δίκτυα. Η αλυσίδα θα αναπτυχθεί σε όλη την Ελλάδα, τόσο στα μεγάλα αστικά κέντρα όσο και στην περιφέρεια αλλά και εκτός συνόρων. Ηδη έχουν γίνει τα πρώτα βήματα ανάπτυξης στην αγορά της Πολωνίας, ενώ αυτή τη στιγμή πραγματοποιούνται διερευνητικές συζητήσεις, σε αρχικό στάδιο, σε όμορες χώρες. Όσον αφορά την παρουσία μας στο Χρηματιστήριο Αθηνών, προσβλέπουμε στην αύξηση της διασποράς των μετοχών μας και ανάλογα με τις διαμορφούμενες ευνοϊκές συνθήκες στην αντίληψη μεγαλύτερης ρευστότητας για την ανάπτυξη της αλυσίδας μας αλλά και τη μεταπήδησή μας στην κύρια αγορά*».