

Γνωστοποίηση Αποφάσεων Τακτικής Γενικής Συνελεύσεως Μετόχων της ΝΤΙΟΝΙΚ ΑΕ της 26.4.2002

- α) ενέκρινε όλες τις ετήσιες, απλές και ενοποιημένες, οικονομικές καταστάσεις της χρήσεως 2001, ομού μετά των σχετικών εκθέσεων του Δ.Σ. και του Ορκωτού Ελεγκτή,
- β) ενέκρινε την διάθεση κερδών χρήσεως 2001 και ειδικότερα αποφάσισε την αποκοπή του μερίσματος 0,015 ευρώ κατά μετοχή την 15.5.2002 και την έναρξη πληρωμής του στους μετόχους από 3.6.2002,
- γ) απάλλαξε τα μέλη του Δ.Σ. και τον Ορκωτό Ελεγκτή από κάθε ευθύνη αποζημιώσεως για την χρήση 2001,
- δ) ενέκρινε γενομένη αντικατάσταση παραιτηθέντος μέλους του Δ.Σ.,
- ε) ενέκρινε τις αμοιβές και αποζημιώσεις των μελών του Δ.Σ. της χρήσεως 2001 ενώ παράλληλα προενέκρινε τις αμοιβές και αποζημιώσεις τους για την χρήση 2002, στ) εξέλεξε ένα τακτικό και ένα αναπληρωματικό Ορκωτό Ελεγκτή και καθόρισε τις αμοιβές τους για τον έλεγχο των απλών και ενοποιημένων οικονομικών καταστάσεων της χρήσεως 2002,
- ζ) παρέσχε την άδεια στα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου της εταιρείας και σε διευθυντικά στελέχη της εταιρείας να μετέχουν στο ΔΣ ή και στο μετοχικό κεφάλαιο ομοειδών εταιρειών και μη εταιρειών στις οποίες συμμετέχει η εταιρεία,
- η) ενέκρινε την συμμετοχή της εταιρείας σε αυξήσεις κεφαλαίου εταιρειών στο κεφάλαιο των οποίων μετέχει η εταιρεία και
- θ) ανέβαλε, λόγω ελλείψεως της απαιτούμενης απαρτίας των 2/3, την λήψη αποφάσεων επί του θέματος της εγκρίσεως προγράμματος διαθέσεως μετοχών στα μέλη του ΔΣ, τον Διευθύνοντα Σύμβουλο, τον Γενικό Διευθυντή και το προσωπικό της εταιρείας μέσω Αύξεσης Μετοχικού Κεφαλαίου με την μορφή δικαιώματος προαίρεσης αγορά μετοχών σύμφωνα με την § 9 του Αρθρου 13 του Ν. 2190/20, επί των οποίων θεμάτων θα λάβει αποφάσεις η συγκληθησόμενη για τις 15.5.2002 πρώτη Επαναληπτική Γενική Συνέλευση των μετόχων της εταιρείας.

Επίσης η διοίκηση της εταιρείας έκανε τα ακόλουθα γνωστά στους μετόχους της εταιρείας:

Το πρώτο τρίμηνο του έτους 2002 η εταιρεία παρουσίασε αύξηση τζίρου και κερδών κατά 57% και 35% περίπου αντίστοιχα και σε επίπεδο ενοποιημένων αποτελεσμάτων αύξηση τζίρου και κερδών κατά 52% και 70% περίπου αντίστοιχα, έναντι του πρώτου τριμήνου του έτους 2001. Η εταιρεία έχει περίπου 3.000 πελάτες στο πελατολόγιό της, οι δε εταιρείες «ΝΤΙΟΝΙΚ OFFICE DEPOT A.E.» και «ΕΥΡΩΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ» στις οποίες η εταιρεία συμμετέχει έχουν η μεν πρώτη περί τους 4.000 πελάτες η δε τελευταία περί τους 2.000 πελάτες. Η εταιρεία, όπως και οι θυγατρικές της εταιρείες και όλες οι συνδεδεμένες με αυτή εταιρείες, δεν έχει αξία λόγου εξάρτησης από συγκεκριμένο ή συγκεκριμένους προμηθευτές ή πελάτες. Το γεγονός αυτό, σε συνδυασμό με το ότι η εταιρεία έχει προχωρήσει σε επαρκή διαφοροποίηση των κατηγοριών των προϊόντων τα οποία αντιπροσωπεύει και εισάγει και εν γένει όλων των προϊόντων που εμπορεύεται και διακινεί σε περισσότερες κατηγορίες προϊόντων -το ίδιο ισχύει και για τις υπηρεσίες που παρέχει η εταιρεία- ,η οποία καθημερινά αυξάνει, θωρακίζει την εταιρεία στον μέγιστο δυνατό βαθμό από επισφάλειες και από τυχόν υφεσιακές καταστάσεις ως προς συγκεκριμένες κατηγορίες προϊόντων. Επιβεβαιωτικό τούτων είναι το ότι ήδη σήμερα το ποσοστό του τζίρου που πραγματοποιεί η εταιρεία είναι 14% σε δίκτυα φωνής και δεδομένων (πέρυσι 3%), 39% στα PC (πέρυσι 34%), στα παιχνίδια 29% (πέρυσι 37%) και σε διάφορα άλλα προϊόντα 18% (26% πέρυσι). Η εταιρεία δεν είναι πλέον μία εταιρεία κατά κύριο λόγο Video games (αν και διατηρεί την ηγετική θέση της στην αγορά των παιχνιδιών για κονσόλες Playstation κλπ.) αλλά είναι μία εταιρεία η οποία δεν αφήνει ακάλυπτη καμία ευρύτερη κατηγορία προϊόντων και υπηρεσιών υψηλής τεχνολογίας. Η εταιρεία είναι ήδη βασικός συνεργάτης (master dealer) της VIVODI TELECOM A.E. που είναι ένας εκ των κυριότερων ιδιωτικών (εναλλακτικών) παροχών υπηρεσιών της εναλλακτικής σταθερής τηλεφωνίας το μέγεθος της οποίας συνολικά στην Ελλάδα αναμένεται εντός των επομένων 3 ετών να ξεπεράσει τα 2,5 δις ευρώ, ενώ εξ άλλου πιστοποιήθηκε πρόσφατα για τους υπολογιστές LEXUS κατά ISO 2001, πράγμα που επιτρέπει στην εταιρεία να συμμετέχει και σε κάθε δημόσιο διαγωνισμό για αγορά υπολογιστών. Επί πλέον, η εταιρεία θα δραστηριοποιηθεί σύντομα σε προϊόντα τεχνολογικής αιχμής όπως νέες τεχνολογίες DSL, hubs, switches, internet access gateways, firewalls, wireless lan, lan cards κλπ., συνεργαζόμενη με την δεύτερη μεγαλύτερη εταιρεία δικτύων και συναφών υπηρεσιών στον κόσμο «3COM». Ακόμα η συνεργασία της εταιρείας με την SIEMENS, στα πλαίσια της

οποίας η εταιρεία είναι Value-Added Distribution Partner της Siemens, όσον αφορά τα τηλεφωνικά κέντρα (PBX) κλπ., ευρίσκεται ήδη σε πλήρη ανάπτυξη και θα αρχίσει να αποδίδει σημαντικά έσοδα στην εταιρεία από το 2002. Επίσης η εταιρεία θα έχει σημαντικά έσοδα από την προσεχώς αναμενόμενη διάδοση και στην Ελλάδα του συστήματος κινητής τηλεφωνίας «ΤΕΤΡΑ». Η εταιρεία ας σημειωθεί ότι έχει την αποκλειστικότητα εισαγωγής συστήματος κατασίγασης κινητών τηλεφώνων (χρήσιμου κατ'έξοχόν σε θέατρα, κινηματογράφους, σταθμούς καυσίμων κλπ.), το οποίο άλλωστε πρόσφατα εγκατέστησε με απόλυτη επιτυχία στην Βουλή των Ελλήνων. Η εταιρεία, παρά την πολύ αξιόλογη συνεχιζόμενη αύξηση του τζίρου της, και παρά τις δύσκολες συνθήκες της αγοράς ταχεία είσπραξη των απαιτήσεών της από τους πελάτες της (135 ημέρες το 2001 έναντι 224 ημερών το 2000), υψηλή ρευστότητα (η γενική ρευστότητα με βάση τον ισολογισμό 2001 είναι 1,58 και η άμεση ρευστότητα 1,19), χαμηλούς δείκτες δανειακής επιβαρύνσεως (η σχέση ξένων προς ίδια κεφάλαια βελτιώθηκε σε 0,96 το 2001 έναντι 1,7) και βέβαια παραμένει ανταγωνιστική στις τιμές και την ποιότητα, γεγονός που εξασφαλίζει το μέλλον της. Επίσης σημαντική εξέλιξη είναι ότι η εταιρεία εντός του 2001 οργανώθηκε καλύτερα εσωτερικά, με εσωτερικό κανονισμό λειτουργίας και υπηρεσιών που κατέστρωσε και έθεσε με πλήρη επιτυχία σε εφαρμογή με τις δικές της μόνο δυνάμεις («in-house»), οργανωμένο τμήμα ενημέρωσης και εξυπηρέτησης μετόχων κλπ. ενώ παράλληλα, με την προσέλκυση ικανών νέων στελεχών με ζήλο, πολύτιμες γνώσεις και εμπειρία στον χώρο των υψηλών τεχνολογιών, έχει πλέον άρτια στελεχωμένα με ανώτερης και μεσαίας βαθμίδας στελέχη μη προσωποπαγή διοίκηση σε όλους τους επί μέρους τομείς της δραστηριότητάς της («business units»). Η εταιρεία έχει την βάσιμη πεποίθηση ότι σε τακτό χρόνο θα κατορθώσει να επιτύχει ικανοποιητικά για τους μετόχους της αποτελέσματα όχι μόνο από άποψη ποσοτικής βελτίωσης αλλά και σε απόλυτα μεγέθη.