



Green is cool
Frigoglass Ετήσιο Δελτίο

Η Frigoglass με μια ματιά

Η Frigoglass με μια ματιά

- 01 Οικονομική Ανασκόπηση
- 02 Εταιρικό Προφίλ
- 04 Επιστολή Προέδρου
- 06 Επιστολή Διευθύνοντος Συμβούλου

Επιχειρηματική Ανασκόπηση

- 08 Ecocool - Μειώνοντας την επίδραση στο περιβάλλον
- 10 Στρατηγική Ανασκόπηση
- 12 Δυτική Ευρώπη
- 14 Ανατολική Ευρώπη
- 16 Ασία
- 18 Αφρική/ Μέση Ανατολή
- 20 Ανασκόπηση ανά Δραστηριότητα
- 20 Κλάδος Ψύξης
- 21 Υαλουργία /Κλάδος Νιγηρίας
- 22 Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη

Εταιρική Διακυβέρνηση

- 24 Διαχείριση Οικονομικών Κινδύνων
- 25 Διοικητικό Συμβούλιο Βιογραφικά
- 26 Μισθολογική Πολιτική
- 27 Εταιρική Διακυβέρνηση

Πληροφορίες

- 28 Πληροφορίες προς τους μετόχους

Η Frigoglass κατέχει ηγετική θέση στην παγκόσμια Αγορά επαγγελματικών ψυγείων (Ice Cold Merchandisers), και είναι ο μεγαλύτερος παραγωγός γυάλινων μπουκαλιών στη Δυτική Αφρική, ικανοποιώντας τις ανάγκες της παγκόσμιας βιομηχανίας ποτών και αναψυκτικών.

Σήμερα, η Frigoglass στον τομέα της Επαγγελματικής Ψύξης (ICM) έχει τη μεγαλύτερη γεωγραφική διασπορά, με δραστηριότητα σε πέντε ηπείρους, και συνολικά σε 19 χώρες. Διαθέτει κεντρικές μονάδες παραγωγής στη Ρουμανία, τη Ρωσία, την Ελλάδα, την Τουρκία, την Ινδία, την Κίνα, την Ινδονησία, τη Νότιο Αφρική, τη Νιγηρία και, πρόσφατα, στις ΗΠΑ. Διατηρεί αυτόνομα τμήματα πωλήσεων στην Πολωνία, τη Νορβηγία, την Ιρλανδία, την Κένυα, τις Φιλιππίνες και τη Γερμανία, καθώς κι ένα εκτεταμένο δίκτυο πωλήσεων στην Ευρώπη και την Αυστραλία.

Στην πελατειακή βάση της Frigoglass περιλαμβάνονται οι εμπιαλωτές της Coca-Cola Company (όπως η Coca-Cola Τρία Έψιλον, η Coca-Cola Enterprises, η BIG, η Coca-Cola Amatil, η Coca-Cola Sabco), η Pepsi, εταιρείες ζυθοποιίας (όπως η Heineken, η SABMiller, η Carlsberg, η ABInbev, η Diageo, η Efes), εταιρείες γαλακτοκομικών (όπως η Nestle, η Danone), και πολλοί άλλοι.

Η Frigoglass έχει στόχο να προσφέρει προϊόντα επαγγελματικής ψύξης υψηλής ποιότητας, προσαρμοσμένα στις ανάγκες των πελατών, τα οποία έχουν αποδειχτεί ότι ενισχύουν τις πωλήσεις παγωμένων ποτών και αναψυκτικών. Παράλληλα, η Frigoglass προωθεί τη βιώσιμη ανάπτυξη, ώστε όλες οι λειτουργίες της να είναι φιλικές προς το περιβάλλον, και συνεχίζει να επενδύει στον τομέα Έρευνας και Ανάπτυξης. Στο πλαίσιο αυτό, παρουσίασε πρόσφατα τα οικολογικά προϊόντα Ecocool, την πρώτη ολοκληρωμένη σειρά επαγγελματικής ψύξης στον κόσμο, που καταναλώνουν σημαντικά λιγότερη ενέργεια και χρησιμοποιούν ψυκτικά υλικά από φυσικές ουσίες.

Η μονάδα υαλουργίας της Frigoglass στη Νιγηρία, αποτελεί έναν από τους μεγαλύτερους παραγωγούς γυάλινων μπουκαλιών στην Αφρική, με παραγωγικό δυναμικό που περιλαμβάνει δύο εργοστάσια και τρεις κλιβάνους. Έτσι, σε συνδυασμό με τη δραστηριότητα της στον τομέα των μεταλλικών πωμάτων και των πλαστικών κιβωτίων, η Frigoglass προσφέρει ολοκληρωμένες λύσεις γυάλινης συσκευασίας, στη βιομηχανία ποτών κι αναψυκτικών, φαρμακευτικών προϊόντων και καλλυντικών.

Επίσης, μέσω της ανεξάρτητης επιχειρηματικής μονάδας Frigoserve, η Frigoglass προσφέρει ολοκληρωμένες υπηρεσίες υψηλής ποιότητας και μετά την πώληση, στις οποίες περιλαμβάνονται η συντήρηση, η προμήθεια ανταλλακτικών και η ανακατασκευή, κάθε τύπου ψυγείων.

Βασικά οικονομικά στοιχεία

Πωλήσεις € εκατ	€338εκατ.
04: €262 05: €307 06: €401 07: €453 08: €488	
Κέρδη προ φόρων τόκων και αποσβέσεων € εκατ	€53εκατ.
04: €50 05: €61 06: €80 07: €91 08: €86	
Καθαρό Κέρδος € εκατ	€3εκατ.
04: €13 05: €24 06: €38 07: €45 08: €20	

- Το κόστος των πωληθέντων (αγαθών κι υπηρεσιών) μειώθηκε αναλογικά προς τη μεταβολή των εσόδων (μείωση κατά 29.2 %), καθώς καταφέραμε να μετατρέψουμε το μεγαλύτερο μέρος του κόστους παραγωγής, από πάγιο σε μεταβλητό, προσδίδοντας έτσι μεγαλύτερη ευελιξία στην κοστολογική μας δομή.
- Παρά τη μείωση των εσόδων κατά 30.8%, το περιθώριο κέρδους προ τόκων, φόρων κι αποσβέσεων συρρικνώθηκε κατά, μόλις, 170 μονάδες βάσης.
- Χάρη στην αποτελεσματική διαχείριση του κόστους και των αποθεμάτων, και τη μείωση των κεφαλαιακών δαπανών, οι καθαρές ταμειακές ροές σημείωσαν σημαντική άνοδο σε σχέση με την προηγούμενη χρήση, φτάνοντας στα €35.3 εκατομμύρια.
- Οι πρωτοβουλίες αναδιοργάνωσης που πάρθηκαν το 2008, οδήγησαν σε μία απλούστερη και πιο αποδοτική δομή, η οποία θα βοηθήσει την εταιρεία να ωφεληθεί σημαντικά από μια σταδιακή αύξηση του όγκου των πωλήσεων στο μέλλον, κάτι που έγινε αρκετά εμφανές στη διάρκεια του τέταρτου τριμήνου του 2009.

Βασικές Λειτουργικές και Στρατηγικές κατευθύνσεις

- Αύξηση της παραγωγικής μας δυναμικότητας στην Ασία, όπου διατηρήθηκαν πολύ ισχυροί ρυθμοί ανάπτυξης.
- Συνέχιση των επενδύσεων στον τομέα Έρευνας & Ανάπτυξης, και παρουσίαση 70 νέων προϊόντων για τους πελάτες μας.
- Παρουσίαση της σειράς Ecocool, της πρώτης ολοκληρωμένης σειράς οικολογικών επαγγελματικών ψυγείων στον κόσμο.
- Επιτυχής ολοκλήρωση μιας μακροχρόνιας στρατηγικής επιδίωξης, η είσοδος στην αμερικανική αγορά μέσω της εξαγοράς της Universal Nolin LLC. Η αμερικανική αγορά αναψυκτικών αποτελεί μια από τις μεγαλύτερες στον κόσμο, ενώ η συγκεκριμένη εξαγορά σηματοδοτεί και την παρουσία της Frigoglass σε πέντε, πλέον, ηπείρους.

Εταιρικό Προφίλ

Οι κύριες δραστηριότητές μας

Επαγγελματική Ψύξη (Ice-Cold Merchandising)
Κλάδος Ψύξης βλ. σελίδα 20

Παγκόσμια Παρουσία

Τα ICMs ενισχύουν και προωθούν τις πωλήσεις κρύων ποτών και αναψυκτικών μέσω κατάλληλων τοποθετήσεων σε διαφορετικά κανάλια διανομής

Πωλήσεις

78%

Υαλοργία
Κλάδος Νιγηρίας βλ. σελίδα 21

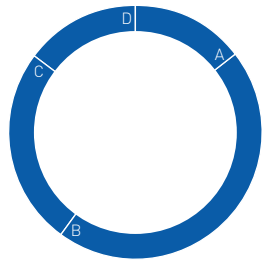
Τοπική Παρουσία/Αφρική

Παράγουμε γυάλινες συσκευασίες για εταιρείες ποτών, φαρμακευτικές και καλλυντικών

22%

Βασικές Κατηγορίες Πελατών

Πωλήσεις ανά κατηγορία πελατών



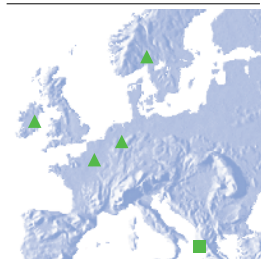
	%
2009	
A Coca-Cola Hellenic	14.7
B Λοιποί Εμφιαλωτές της Coca-Cola	45.5
C Ζυθοποιίες	25.0
D Λοιποί Πελάτες	14.7

Κανάλια Διανομής

Ξενοδοχεία, Εστιατόρια, Καφετέριες	Βενζινάδικα
Φούρνοι	Supermarkets
Περίπτερα	Κάβες
Μπαρ	

Χάρτης

Δυτική Ευρώπη
βλ. σελίδα 12



■ Μονάδες Παραγωγής:

Ελλάδα

▲ Γραφεία Πωλήσεων:

Γαλλία, Γερμανία, Ιρλανδία, Νορβηγία

Ανατολική Ευρώπη
βλ. σελίδα 14



■ Μονάδες Παραγωγής:

Ρωσία, Ρουμανία, Τουρκία

▲ Γραφεία Πωλήσεων:

Πολωνία

Ασία
βλ. σελίδα 16



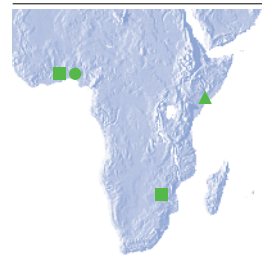
■ Μονάδες Παραγωγής:

Ινδία, Ινδονησία, Κίνα

▲ Γραφεία Πωλήσεων:

Μαλαισία, Φιλιππίνες, Αυστραλία

Αφρική/Μέση Ανατολή
βλ. σελίδα 18



■ Μονάδες Παραγωγής:

Νιγηρία, Νότιος Αφρική

▲ Γραφεία Πωλήσεων:

Κένυα

● Νιγηρία:

Υαλοργία

Η.Π.Α.
βλ. σελίδα 12



■ Μονάδα Παραγωγής:

Νότια Καρολίνα



Επιστολή Προέδρου

“Το σύνολο των στρατηγικών μας επιλογών συνεχίζουν να υλοποιούνται με μέγιστο σεβασμό προς το περιβάλλον και σε συνδυασμό με μία ισχυρή δέσμευση κοινωνικής ευθύνης έναντι των Αγορών στις οποίες λειτουργούμε.”



Παρά το δύσκολο παγκόσμιο επιχειρηματικό περιβάλλον στο οποίο λειτουργούμε, έχω τη χαρά να ανακοινώσω ότι η εταιρεία μας, όχι μόνο κατάφερε να διέλθει με επιτυχία όλη αυτήν την περίοδο, αλλά διατήρησε την ηγετική της θέση στην παγκόσμια Αγορά Ψύξης, βελτιστοποίησε την κεφαλαιακή της δομή και παρουσίασε προϊόντα που θα δημιουργήσουν μια νέα αναπτυξιακή δυναμική. Αυτά τα επιτεύγματα αποδεικνύουν το επίπεδο των υπαλλήλων μας και την εντυπωσιακή τους προσήλωση στους επιχειρηματικούς μας στόχους.

Αντιδρώντας έγκαιρα στην ταχεία και βαθιά οικονομική κρίση, η Frigoglass άρχισε αμέσως την βελτιστοποίηση της κοστολογικής της δομής, χωρίς να προβαίνει σε ενέργειες που θα υπέσκαπταν τη μελλοντική της ανάπτυξη, και χωρίς να μεταβάλλει τη μακροπρόθεσμη στρατηγική της. Αντίθετα, καθώς πιστεύουμε ότι ο τομέας επαγγελματικής ψύξης παρουσιάζει ευκαιρίες περαιτέρω διεθνούς ανάπτυξης, θα επιδιώξουμε να διευρύνουμε την παρουσία μας στην παγκόσμια Αγορά Ψύξης.

Οι μακροοικονομικές εξελίξεις παγκοσμίως επιβεβαίωσαν την ορθότητα της στρατηγικής της γεωγραφικής διασποράς των δραστηριοτήτων μας, βάσει της οποίας, συνεχίσαμε να επεκτεινόμαστε, με αποτέλεσμα να έχουμε παρουσία σε 19 χώρες και 5 ηπείρους, ενώ εξασφαλίσαμε μια καλά ισορροπημένη κατανομή των κινδύνων μεταξύ των διαφόρων γεωγραφικών περιοχών. Οι πρόσφατες επενδύσεις μας στις αναδυόμενες αγορές της Ασίας, αντιστάθμισε μερικώς την πτώση που παρατηρήθηκε στις πιο ώριμες Ευρωπαϊκές Αγορές μας. Η συγκεκριμένη στρατηγική είχε ως αποτέλεσμα μια ισορροπημένη κατανομή των πωλήσεων σε κάθε περιοχή που δραστηριοποιούμαστε. Οι αναδυόμενες Αγορές της Ασίας και της Αφρικής αντιπροσωπεύουν, για πρώτη φορά το 50% των ενοποιημένων πωλήσεων του κλάδου επαγγελματικής ψύξης. Ο συνεχιζόμενος εξορθολογισμός των δραστηριοτήτων μας στη Νιγηρία, και οι συνεχείς επενδύσεις στον τομέα της υαλοφυγίας, έφεραν τα επιθυμητά αποτελέσματα, αφού το μεγαλύτερο μέρος της κερδοφορίας της Frigoglass για το 2009, προήλθε από τον κλάδο της Νιγηρίας.

Τα τελευταία χρόνια δεσμευτήκαμε ότι θα συνεχίσουμε να καινοτομούμε, ώστε να διατηρήσουμε την ηγετική μας θέση στην αγορά. Η δέσμευση αυτή παρέμεινε ισχυρή και στη διάρκεια του προηγούμενου έτους. Στην πρώτη γραμμή αυτής της στρατηγικής επιλογής, βρέθηκαν οι επενδύσεις μας στον τομέα Έρευνας & Ανάπτυξης παρουσιάζοντας έτσι στην διάρκεια του 2009 70 νέα προϊόντα, όπως η σειρά Ecocool, που αποτελεί την πρώτη ολοκληρωμένη σειρά επαγγελματικών ψυγείων φιλικών προς το περιβάλλον στον κόσμο. Παράλληλα βελτιώσαμε τις υπηρεσίες after sales, ιδρύοντας μια ανεξάρτητη μονάδα παροχής υπηρεσιών, κάτω από το όνομα της Frigoserve.

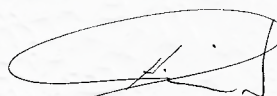
Η πιο σημαντική κίνηση της Frigoglass για τη χρονιά που πέρασε, είναι η εξαγορά της Universal Nolin στις Ηνωμένες Πολιτείες τον περασμένο Δεκέμβριο. Η εξαγορά αυτή, η οποία σηματοδοτεί την παρουσία μας σε 5 ηπείρους, εξασφαλίζει αμέσως ένα σημαντικό μερίδιο σε μια από τις μεγαλύτερες Αγορές επαγγελματικών ψυγείων, ενώ παράλληλα συνεισφέρει μια σειρά προϊόντων που συμπληρώνουν τη γκάμα μας, και μια παραγωγική μονάδα σημαντικής δυναμικότητας στη Βόρεια Αμερική. Η είσοδος σε αυτή την ελκυστική Αγορά, αποτελούσε μια μακροχρόνια στρατηγική μας επιδίωξη, και αισθανόμαστε ευτυχείς με αυτή την επιλογή.

Βέβαια, όλες οι παραπάνω εξελίξεις και, στην πραγματικότητα, το σύνολο των στρατηγικών μας επιλογών συνεχίζουν να υλοποιούνται με μέγιστο σεβασμό προς το περιβάλλον και σε συνδυασμό με μία ισχυρή δέσμευση κοινωνικής ευθύνης έναντι των Αγορών στις οποίες λειτουργούμε.

Οι παγκόσμιες φιλοδοξίες μας διασφαλίζουν ότι οι βιώσιμες επιχειρηματικές πρακτικές αποτελούν ακρογωνιαίο λίθο για τη συνέχιση της επιτυχίας μας, όπως άλλωστε αποδεικνύουν τα προϊόντα Ecocool, στα οποία αναφέρθηκα νωρίτερα. Έτσι, νοιώσαμε μεγάλη ικανοποίηση από την αναγνώριση των προσπαθειών μας, η οποία ήρθε υπό τη μορφή υποψηφιοτήτων σε μια σειρά βραβείων σχετικών με το περιβάλλον, όπως είναι τα Βραβεία Beverage Innovation της έκθεσης Drinktec, καθώς και βραβείων όπως τα Ευρωπαϊκά Επιχειρηματικά Βραβεία για το Περιβάλλον.

Εκτός των άλλων, συνεχίζουμε να είμαστε πολύ δραστήριοι στην κοινωνία, υποστηρίζοντας μη κυβερνητικές οργανώσεις, ιδιαίτερα από το χώρο της παιδείας και του αθλητισμού, ενώ παράλληλα διασφαλίζουμε το ότι οι κατά τόπους δραστηριότητες μας, ενσωματώνουν όλο και μεγαλύτερο βαθμό περιβαλλοντικής υπευθυνότητας.

Κλείνοντας, θα ήθελα, εκ μέρους του Διοικητικού Συμβουλίου, να μεταφέρω τις ευχαριστίες μας προς όλους τους υπαλλήλους της Frigoglass. Όπως ανέφερα και στην αρχή αυτής της επιστολής, με δεδομένες τις ακραίες συνθήκες που επικράτησαν στο χώρο του εμπορίου, είναι πραγματικά άξια θαυμασμού τα όσα κατάφεραν οι άνθρωποί μας στη διάρκεια του 2009. Χάρη στην αφοσίωση και τις ικανότητες τους, το 2010 βρίσκει τη Frigoglass σε μία θέση πιο ισχυρή από ποτέ, ιδανικά τοποθετημένη κι έτοιμη να εκμεταλλευτεί το ιδιαίτερο αναπτυξιακό δυναμικό αυτής της συναρπαστικής Αγοράς.



Χάρης Γ. Δαυίδ
Πρόεδρος

Επιστολή Διευθύνοντος Συμβούλου

“Το 2009 ήταν μια χρονιά κατά την οποία σημειώθηκαν ιδιαίτερα σημαντικές εξελίξεις σε μακροοικονομικό επίπεδο. Ειδικότερα για τη Frigoglass, ήταν επίσης μια χρονιά γεμάτη προκλήσεις, αλλά ταυτόχρονα και μια περίοδος περισυλλογής και αναδιοργάνωσης.”



Μέσα σ' ένα οικονομικό περιβάλλον από τα πιο δύσκολα των τελευταίων δεκαετιών, μια σειρά αντίξων παραγόντων, επηρέασε σημαντικά την επιχειρηματική μας δραστηριότητα. Οι αναταράξεις στις διεθνείς αγορές είχαν επιπτώσεις σε προμηθευτές, διανομείς και πωλητές λιανικής. Ορισμένοι από αυτούς ανέστειλαν τις επιχειρηματικές τους δραστηριότητες, ενώ οι περισσότεροι προχώρησαν σε δραστική μείωση αποθεμάτων, ώστε να διαφυλάξουν τη ρευστότητα τους. Η διάχυση της κρίσης στην πραγματική οικονομία ήταν αναπόφευκτη. Η ανάσχεση του ρυθμού ανάπτυξης της παγκόσμιας οικονομίας αφήνει σχεδόν 30 εκατομμύρια ανθρώπους σε ολόκληρο τον κόσμο χωρίς δουλειά και προκαλεί ακραίες μετατοπίσεις στη ζήτηση καταναλωτικών αγαθών. Παράλληλα, οι τιμές του πετρελαίου σημειώνουν ιστορικά υψηλά επίπεδα και σε συνδυασμό με τη μεταβλητότητα στις τιμές των εμπορευμάτων και στις συναλλαγματικές ισοτιμίες, δημιουργούν τρομακτική πίεση στην κοστολογική δομή της εταιρείας μας.

Καθώς οι εταιρείες αναψυκτικών προσαρμόζονται στη νέα πραγματικότητα, βρισκόμαστε αντιμέτωποι με μια αλλαγή στη συμπεριφορά της πελατειακής μας βάσης. Η προσπάθεια των εταιρειών ζύθου κι αναψυκτικών να διατηρήσουν τα ρευστά τους διαθέσιμα, οδηγεί σε περικοπή των κεφαλαιακών τους δαπανών από 35 – 50 %. Η ορατότητα που έχουμε όσον αφορά τον κύκλο παραγωγικών, περιορίζεται από τον ένα χρόνο σε λίγους μόνο μήνες, ενώ παράλληλα αυξάνεται σημαντικά η περίοδος πίστωσης, δημιουργώντας περαιτέρω πιέσεις για επιπλέον κεφάλαιο κίνησης.

Για να μπορέσουμε να ανταπεξέλθουμε σε αυτές τις συνθήκες, προχωρήσαμε από την αρχή της περιόδου της κρίσης, σε τρεις κρίσιμες αποφάσεις : (1) να εστιάσουμε τις προσπάθειες μας στην αυστηρή διαχείριση κόστους και ρευστότητας, (2) να συνεχίσουμε να επενδύουμε στην καινοτομία και σε ότι δημιουργεί αξία στους πελάτες μας, και (3) να εξασφαλίσουμε επαρκή χρηματοοικονομική ευελιξία ώστε να είμαστε σε θέση να εκμεταλλευτούμε ενδεχόμενες ελκυστικές ευκαιρίες στρατηγικής σημασίας.

Πρώτον, επικεντρωθήκαμε στη διαχείριση κόστους και ρευστότητας, για να προστατεύσουμε τα οικονομικά θεμέλια της επιχειρηματικής μας δραστηριότητας. Με κεντρικό συντονισμό, ξεκινήσαμε μια προσπάθεια ώστε να μειώσουμε το ύψος του απαιτούμενου κεφαλαίου κίνησης, η οποία οδήγησε στη μείωση των αποθεμάτων μας κατά 30 εκατομμύρια ευρώ. Αναθεωρήσαμε τις προτεραιότητες των επενδυτικών μας προγραμμάτων, ωστόσο οι κεφαλαιακές δαπάνες παρέμειναν πάνω από το επίπεδο της απλής διατήρησης της παραγωγικής μας ικανότητας. Επανεξετάσαμε τις βασικές παραγωγικές διαδικασίες και προχωρήσαμε στον ανασχεδιασμό τους, εκεί όπου διαπιστώθηκαν εμφανή περιθώρια βελτίωσης. Επιταχύναμε το πρόγραμμα βελτιστοποίησης των

παραγωγικών μονάδων, γεγονός που μας επέτρεψε τη μεταφορά της παραγωγής σε μεγάλες κεντρικές μονάδες της Ευρώπης, οι οποίες διαθέτουν υψηλότερο επίπεδο αυτοματισμού και μεγαλύτερη παραγωγική δυναμικότητα. Προχωρήσαμε στην αναδιάρθρωση του χρέους, εξασφαλίζοντας ότι ο μακροπρόθεσμος δανεισμός υπερβαίνει τον βραχυπρόθεσμο. Οι προσπάθειες αυτές δημιούργησαν θετικές ταμειακές ροές για τη χρήση 2009, ενώ περιόρισαν σε μόλις 170 μονάδες βάσης τη συρρίκνωση του περιθωρίου κέρδους προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων (EBITDA margin). Εξίσου σημαντικό, βέβαια, κρίνεται το γεγονός ότι οι συγκεκριμένες ενέργειες θα συνεχίσουν να αποδίδουν θετικά και στο μέλλον, τόσο σε επίπεδο κόστους, όσο και σε επίπεδο επιχειρησιακής οργάνωσης.

Δεύτερον, επικεντρωθήκαμε στην καινοτομία και στη δημιουργία επιπλέον αξίας για τους πελάτες μας. Πιστώ στη δέσμευσή μας να επενδύουμε στην έρευνα και την ανάπτυξη, εντοπίσαμε και χρηματοδοτήσαμε πρωτοβουλίες για καινοτόμα προϊόντα και πρωτοποριακές μεθόδους μάρκετινγκ σε ολόκληρο το φάσμα των επιχειρηματικών μας δραστηριοτήτων. Μέσα στο 2009, τα τρία Διεθνή Κέντρα Έρευνας κι Ανάπτυξης της Frigoglass βοήθησαν στην δημιουργία 70 νέων προϊόντων, έχοντας μέσο Time-to-market μικρότερο από 8 μήνες. Οι επιδόσεις αυτές, μας έδωσαν τη δυνατότητα να αντιδράσουμε χωρίς καθυστέρηση στις νέες τάσεις της αγοράς. Μια νέα σειρά, ειδικών επαγγελματικών ψυγείων για το σύστημα της Coca-Cola, παρουσιάστηκε ταυτόχρονα από τρία εργοστάσια στην Ασία, όπου νέες επενδύσεις βοήθησαν να αναβαθμιστεί η παραγωγική δυναμικότητα των εκεί εργοστασίων και να διατηρηθεί η αναπτυξιακή τους δυναμική. Στη διάρκεια του 2009, ο κύκλος εργασιών στην Ασία αυξήθηκε κατά 74%, συγκρινόμενος με αύξηση της τάξης του 89% το προηγούμενο έτος.

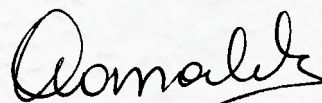
Διατηρώντας τη δέσμευσή της στην προστασία του περιβάλλοντος, η Frigoglass έγινε το 2009 η πρώτη εταιρεία που παρουσίασε μια νέα, ολοκληρωμένη σειρά επαγγελματικών ψυγείων (Ecosool), τα οποία είναι φιλικά προς το περιβάλλον. Κατά τη διάρκεια του 2009, η Frigoglass έλαβε πολλές διακρίσεις, στις οποίες περιλαμβάνεται η παρουσία της στις τελικές υποψηφιότητες για την Καλύτερη Περιβαλλοντική Πρωτοβουλία (Best Environmental Initiative), στο πλαίσιο των βραβείων Beverage Industry Innovation. Παράλληλα, η μονάδα υαλοργίας στη Νιγηρία παρουσίασε μια σειρά από μπουκάλια χαμηλού βάρους, μεταξύ των οποίων και το Coke Ultra, για την κατασκευή των οποίων απαιτείται 33% λιγότερο γυαλί. Έτσι, εξασφαλίζεται ένα σημαντικό οικονομικό και περιβαλλοντικό όφελος. Η δραστηριότητά μας στον κλάδο της υαλοργίας, ένα κλάδο με στρατηγική σημασία για τη Frigoglass, παρουσίασε ανάπτυξη 20.4% (σε τοπικό νόμισμα), αμέσως μετά από μια αύξηση 22.5% που είχε σημειωθεί την προηγούμενη χρονιά.

Τρίτον, δεν σταματήσαμε να αξιολογούμε επενδύσεις στρατηγικού χαρακτήρα, οι οποίες στο μέλλον θα δημιουργήσουν ισχυρή ανάπτυξη. Το 2009, η Frigoglass ανακοινώνει την εξαγορά της Universal Nolin, η οποία είχε ήδη αποκτήσει τον κλάδο επαγγελματικής ψύξης της Carrier Beverage Air. Μέσω της εξαγοράς αυτής, η εταιρεία υλοποιεί μια μακροχρόνια στρατηγική της επίδωξη και εισέρχεται στην Αγορά της Βόρειας Αμερικής. Εκτός από τη μονάδα παραγωγής στο Σπάρτανμποουργκ της Ν. Καρολίνας, η Frigoglass αποκτά πρόσβαση σε μια εκτεταμένη γκάμα προϊόντων και εντάσσει στο δυναμικό της μια ιδιαίτερα έμπειρη διοικητική ομάδα, η οποία τίθεται επικεφαλής στην προσπάθεια να καθιερωθεί η εταιρεία σε μια μεγάλη, ελκυστική, αλλά και γεμάτη προκλήσεις αγορά.

Η Frigoglass έχει τη μεγαλύτερη γεωγραφική διασπορά στον κλάδο της. Φέρνοντας την παραγωγική της βάση πιο κοντά, όχι μόνο στις αγορές που ήδη εξυπηρετεί, αλλά και σε εκείνες στις οποίες επιδιώκει να διεισδύσει, καταφέρνει να βρεθεί σε μια μοναδική θέση, που της επιτρέπει να αναπτύσσει πολύ γρήγορα, επιτυχημένα concepts επαγγελματικής ψύξης σε ολόκληρο τον κόσμο, δημιουργώντας υψηλότερη αξία για τους πελάτες της, σε μικρότερο χρόνο.

Οι αξιοσημείωτες αυτές επιδόσεις ενδέχεται να αποτελέσουν έκπληξη για κάποιους. Όχι όμως για εκείνους από εμάς που είναι σε θέση να εκτιμήσουν πραγματικά τις ικανότητες και το ταλέντο των ανθρώπων μας σε καθεμία από τις 19 χώρες, όπου διατηρούμε γραμμές παραγωγής και ανεξάρτητα τμήματα πωλήσεων. Κάθε μέλος της ομάδας Frigoglass εξακολουθεί να συνεισφέρει με τρόπο ξεχωριστό στη διαμόρφωση μιας ισχυρής συλλογικής δέσμευσης, η οποία εγγυάται την αναπτυξιακή τροχιά του ομίλου. Αναγνωρίζουμε ότι μέσα στο 2009, πολλοί ήταν εκείνοι οι οποίοι υπερέβαλαν εαυτούς, κάνοντας το κάτι παραπάνω.

Παρά τα πρώτα ενθαρρυντικά σημάδια που εμφανίστηκαν στο τελευταίο τρίμηνο του 2009, οι συνθήκες εξακολουθούν να είναι δύσκολες σε πολλές από τις σημαντικές μας αγορές. Η ανάκαμψη των αγορών, θα βρει τη Frigoglass στην καλύτερη κατάσταση από ποτέ, με βέλτιστες διαδικασίες και άριστη κοστολογική δομή, με γεωγραφική διασπορά, και με σειρές προϊόντων οι οποίες μπορούν να εξασφαλίσουν υψηλότερη προστιθέμενη αξία για τους πελάτες παγκοσμίως, και να διευρύνουν περαιτέρω την ηγετική μας θέση στην αγορά.



Πέτρος Διαμαντίδης
Διευθύνων Σύμβουλος



Μειώνοντας την επίδραση στο περιβάλλον

Η Frigoglass, την τελευταία δεκαετία, έχει επενδύσει σημαντικά στην επόμενη γενιά τεχνολογιών ψύξης. Η προσπάθεια αυτή κορυφώθηκε με την παρουσίαση της πρώτης ολοκληρωμένης σειράς ψυγείων φιλικών προς το περιβάλλον: Frigoglass EcoCool.

Η νέα σειρά ψυγείων EcoCool, αποτελεί στοιχείο της δέσμευσης της εταιρείας στην προώθηση ενός βιώσιμου επιχειρηματικού περιβάλλοντος. Η καινοτομία αυτή σειρά ψυγείων είναι σχεδιασμένη ώστε να έχει τη μικρότερη δυνατή επίπτωση στο περιβάλλον, περιορίζοντας την επιβάρυνση του φαινομένου του θερμοκηπίου και μειώνοντας την κατανάλωση ενέργειας. Αυτό επιτυγχάνεται μέσω:

- Της χρήσης φυσικών ψυκτικών, όπως Υδρογονάνθρακες (Hydrocarbons, HC) και Διοξείδιο του άνθρακα (Carbon Dioxide, CO₂), που μειώνουν σημαντικά την επίδραση των ψυκτικών υλικών στο περιβάλλον. Ενώ τα κοινά ψυκτικά υλικά έχουν μέσο Βαθμό Επιβάρυνσης του Φαινομένου του Θερμοκηπίου (Global Warming Potential, GWP) της τάξης του 1.300 σε μια χρονική περίοδο 100 ετών, τα φυσικά ψυκτικά έχουν αντίστοιχο βαθμό επιβάρυνσης λιγότερο από 3.
- Της χρήσης φυσικών υποκατάστατων κατά την διαδικασία μόνωσης, που έχουν ως αποτέλεσμα η σειρά EcoCool να είναι εντελώς απαλλαγμένη από υδροφθοράνθρακες.
- Του βελτιωμένου και αποδοτικού σχεδιασμού και των ειδικών εξαρτημάτων καθώς και του «έξυπνου» συστήματος διαχείρισης ενέργειας που επιτρέπουν στο EcoCool να είναι σημαντικά πιο οικονομικό. Μελέτες έχουν δείξει ότι τα ψυγεία EcoCool καταναλώνουν 50% λιγότερη ενέργεια σε σχέση με τα αντίστοιχα μοντέλα που κατασκευάζονταν προ δεκαετίας και έως και 25% σε σχέση με τα μοντέλα που παράγονται σήμερα με συμβατική τεχνολογία.
- Των προηγμένων τεχνικών συναρμολόγησης και της χρήσης λιγότερων υλικών, που συμβάλλουν στον υψηλό βαθμό ανακύκλωσης, κάνοντας την σειρά EcoCool συμβατή με τις νέες διαδικασίες ανακύκλωσης.
- Του εύρους της σειράς, που καλύπτει ανάγκες σε διαφορετικά κανάλια κατανάλωσης, προσφέροντας έτσι μια ολοκληρωμένη και φιλική προς το περιβάλλον πρόταση σε εταιρείες ποτών και αναψυκτικών αλλά και στους λιανέμπορους.

Δημιουργία αξίας στις εταιρείες ποτών και αναψυκτικών

- Μειώνοντας τους λογαριασμούς ηλεκτρικής ενέργειας στα σημεία πώλησης, οι εταιρείες ποτών και αναψυκτικών μπορούν να προσφέρουν στους λιανέμπορους λύσεις ψύξης που προωθούν τα προϊόντα τους σε σημαντικά χαμηλότερο κόστος.

→ Μειώνοντας την άμεση και έμμεση επίδραση στο φαινόμενο του θερμοκηπίου, οι εταιρείες ποτών και αναψυκτικών μειώνουν το αποτύπωμα τους σε άνθρακα.

→ Οι καταναλωτές απολαμβάνουν τα ποτά τους στην σωστή θερμοκρασία με την ελάχιστη περιβαλλοντική επιβάρυνση.

Βραβεία για την Περιβαλλοντική μας δράση

Η Frigoglass κατέλαβε την 1η θέση στην απονομή των βραβείων προϊόντων για την αειφόρο ανάπτυξη, σε μια εκδήλωση που οργανώθηκε από τον Πανελλήνιο Σύνδεσμο Επιχειρήσεων Προστασίας του Περιβάλλοντος και την Επιτροπή Βιώσιμης Ανάπτυξης του Συνδέσμου Ελληνικών Βιομηχανιών (ΣΕΒ).

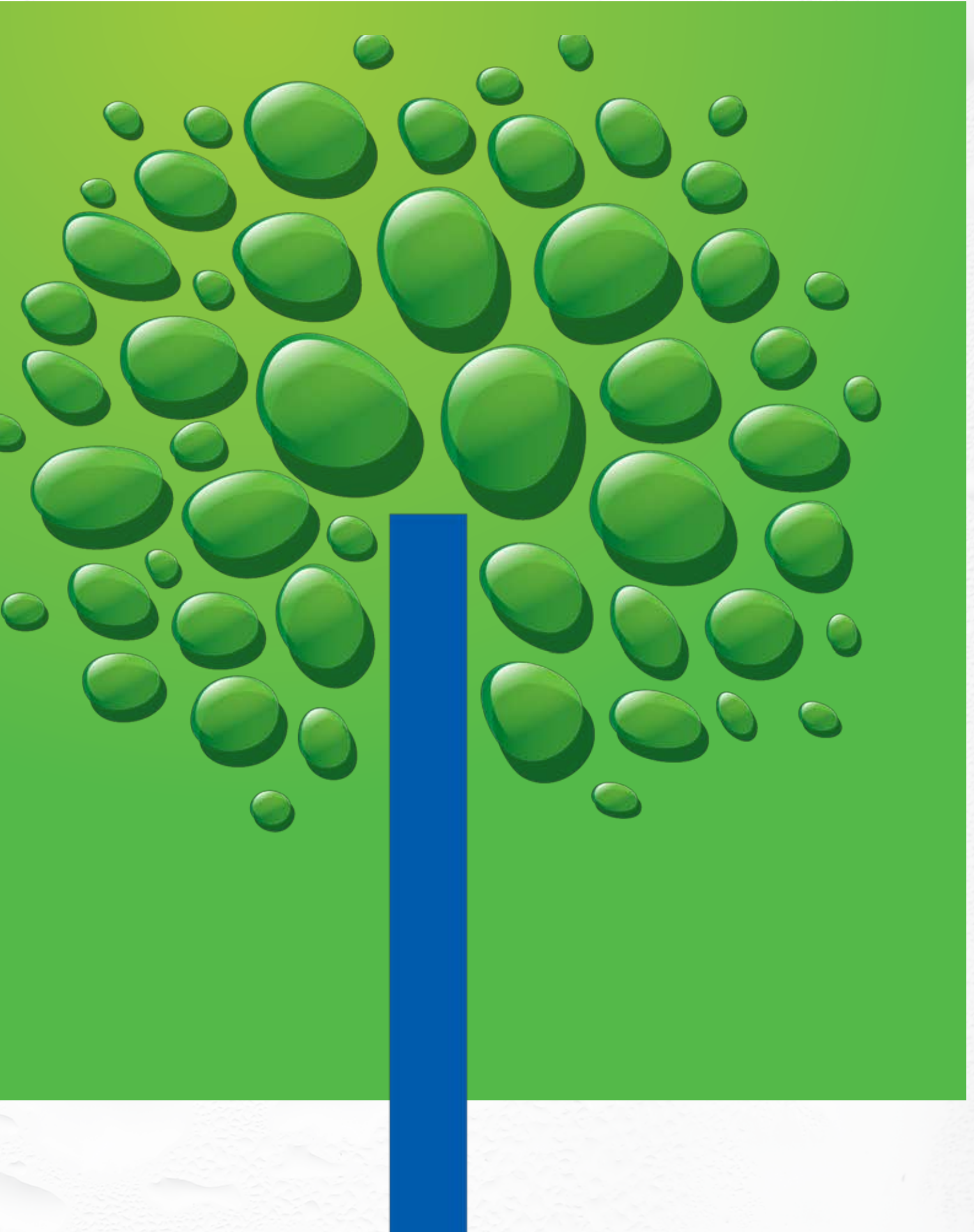
Τα Ευρωπαϊκά Βραβεία Επιχειρήσεων για το Περιβάλλον θεσμοθετήθηκαν από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή με στόχο την αναγνώριση εταιρειών που έχουν υιοθετήσει πρακτικές και έχουν αναλάβει πρωτοβουλίες που συμβάλλουν σε ένα πιο βιώσιμο περιβάλλον. Τα κριτήρια αξιολόγησης αναπτύχθηκαν από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή και συμπεριλαμβάνουν την καινοτομία και την βιωσιμότητα των προϊόντων τόσο στο περιβάλλον όσο και στην κοινωνία και στην οικονομία.

Η Frigoglass κέρδισε το βραβείο για την ανάπτυξη του προϊόντος FV650 CO₂, ένα καινοτόμο και φιλικό προς το περιβάλλον ψυγείο. Η καινοτομία του συγκεκριμένου προϊόντος έγκειται στα τεχνολογικά προηγμένα στοιχεία του, καθώς και στην χρήση CO₂ ως ψυκτικό υλικό, ένα φυσικό υποκατάστατο με Συντελεστή Επιβάρυνσης του Φαινομένου του Θερμοκηπίου (GWP) ίσο με 1 σε σύγκριση με τα φυσικά ψυκτικά που έχουν συντελεστή GWP ίσο με 1.300. Το ψυγείο αυτό επίσης έχει σύστημα εξοικονόμησης ενέργειας, γνωστό ως «έξυπνο» ηλεκτρονικό σύστημα, που μειώνει την κατανάλωση ενέργειας περισσότερο από 20%.

Βραβεία Beverage Innovation 2009

Η Frigoglass συμμετείχε στην Drinktec 2009, την μεγαλύτερη παγκόσμια Έκθεση για τεχνολογίες Ποτών και Υγρών Τροφίμων, που πραγματοποιήθηκε από τις 14-19 Σεπτεμβρίου στο Μόναχο. Στην εκδήλωση η Frigoglass παρουσίασε την σειρά EcoCool, την πρώτη πλήρη σειρά ψυγείων φιλικών προς το περιβάλλον παγκοσμίως, που εγκαινιάστηκε τον Μάιο του 2009.

Στην εκδήλωση αυτή, η Frigoglass ήταν ανάμεσα στους 4 φιναλίστ για το Βραβείο Καλύτερης Περιβαλλοντικής Πρωτοβουλίας, μιας από τις 20 σημαντικές κατηγορίες των Beverage Innovation Awards για το 2009, με τη σειρά EcoCool. Η Frigoglass αναδείχθηκε στους φιναλίστ της συγκεκριμένης κατηγορίας ανάμεσα σε 31 υποψηφιότητες σημαντικών παικτών της Παγκόσμιας Βιομηχανίας Ποτών και Αναψυκτικών. Αυτό συνιστά σημαντική αναγνώριση της δέσμευσης μας σε πρωτοβουλίες περιβαλλοντικά βιώσιμες που έχουν μετρήσιμα αποτελέσματα.

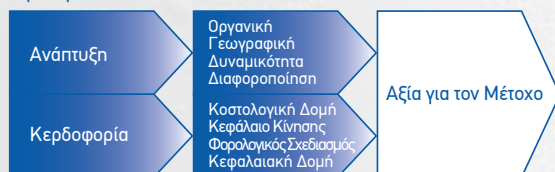


Στρατηγική Ανασκόπηση

Το 2009 ήταν μια ιδιαίτερη χρονιά για την Frigoglass, μια χρονιά δοκιμασίας του επιχειρηματικού μας μοντέλου, της στρατηγικής και της αποφασιστικότητας των ανθρώπων μας. Στο αντίξοο αυτό οικονομικό περιβάλλον, καταφέραμε να πετύχουμε τους στόχους μας, προσαρμόζοντας έγκαιρα και ουσιαστικά την κοστολογική μας βάση, με αποτέλεσμα να εμφανίσουμε θετικές ταμειακές ροές και υγιή ισολογισμό.

Επενδύσαμε στην έρευνα και ανάπτυξη, σχεδιάζοντας πάνω από 70 νέα μοντέλα επαγγελματικής ψύξης. Ταυτόχρονα, συνεχίσαμε να επενδύουμε στη μελλοντική μας ανάπτυξη, εξασφαλίζοντας την είσοδό μας στην αγορά της Αμερικής.

Στρατηγική



Στρατηγική

Οργανική

Η Frigoglass συνεχίζει να επικεντρώνεται στη διεύρυνση της πελατειακής της βάσης και στην αύξηση του όγκου των πωλήσεων προς πελάτες όπως οι εμπορικοί Coca-Cola σε ολόκληρο τον κόσμο, εταιρείες ζυθοποιίας, εταιρείες χυμών και γαλακτοκομικών. Παράλληλα, το ενδιαφέρον μας συνεχίζει να εστιάζεται στην καινοτομία, αλλά και στην προσπάθεια εμπλουτισμού των υπηρεσιών που προσφέρουμε μετά την πώληση. Η Frigoglass εξακολουθεί να επενδύει στη μονάδα παραγωγής γυάλινων μπουκαλιών της Νιγηρίας, με στόχο να αυξήσει την παραγωγικότητα και να βελτιώσει τις σχετικές δραστηριότητες.

Γεωγραφική

Με την εξαγορά της Universal Nolin στη Βόρεια Αμερική τον περασμένο Δεκέμβριο, η Frigoglass πέτυχε να διευρύνει τη γεωγραφική της παρουσία και να καταστεί, πλέον, μια πραγματικά παγκόσμια επιχείρηση, με δραστηριότητες που εκτείνονται σε 19 χώρες και σε 5 ηπείρους. Συνεχίζουμε να επιδιώκουμε την είσοδο μας σε αγορές με χαμηλά ποσοστά διείσδυσης επαγγελματικών ψυγείων (ICM) και σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης, εξετάζοντας το ενδεχόμενο επέκτασης, είτε μέσω εξαγορών, είτε αυτόνομα.

Παραγωγική δυναμικότητα

Μετά την προσθήκη της μονάδας στην Αμερική και με τις παραγωγικές της μονάδες να βρίσκονται σε δέκα χώρες, η Frigoglass θα συνεχίζει να επικεντρώνεται σε επενδύσεις που αυξάνουν τη δυναμικότητα των μονάδων παραγωγής και βελτιστοποιούν την παραγωγική διαδικασία.

Διαφοροποίηση

Η Εταιρεία επικεντρώνεται στο να αναζητά ευκαιρίες στο πλαίσιο της παγκόσμιας αγοράς Ψύξης, που θα της επιτρέψουν να αξιοποιήσει τις γνώσεις και την εμπειρία που διαθέτει ώστε να δημιουργήσει ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Κοστολογική δομή

Η περαιτέρω βελτιστοποίηση της κοστολογικής δομής και της γεωγραφικής κατανομής των μονάδων παραγωγής, οδήγησε σε μία απλούστερη και πιο αποδοτική οργανωτική δομή. Η Frigoglass θα συνεχίσει να επικεντρώνεται στην αποτελεσματική διαχείριση του κόστους, και στην υλοποίηση προγραμμάτων για την αύξηση της αποδοτικότητας στην παραγωγή.

Κεφάλαιο κίνησης

Η Frigoglass συνεχίζει να εστιάζει τις προσπάθειες της στη διαρκή βελτίωση των ταμειακών ροών, μέσω της αποτελεσματικής διαχείρισης των αποθεμάτων και του καλύτερου προγραμματισμού στην παραγωγή.

Φορολογικός σχεδιασμός

Με δεδομένο τον μεγάλο αριθμό χωρών στις οποίες δραστηριοποιείται, η Εταιρεία επιδιώκει διαρκώς να βελτιώνει τη φορολογική της επιβάρυνση, μέσω ενός αποτελεσματικού φορολογικού σχεδιασμού.

Κεφαλαιακή δομή

Η Frigoglass συνεχίζει να επιδιώκει τη βέλτιστη κεφαλαιακή δομή, μέσα από έναν ισολογισμό που στοχεύει να διατηρεί σε χαμηλά επίπεδα το σταθμισμένο μέσο κόστος (WACC) των κεφαλαίων της, ενώ ταυτόχρονα να συντηρεί ένα επίπεδο δανεισμού το οποίο θα εξασφαλίζει επαρκή χρηματοδότηση των επιχειρηματικών της δραστηριοτήτων. Παράλληλα βελτιώθηκαν οι ταμειακές ροές της εταιρείας μέσω της αναδιάρθρωσης των δανειακών της υποχρεώσεων, ώστε να αυξηθεί ο μακροπρόθεσμος δανεισμός ως ποσοστό επί του συνόλου των δανείων και μέσω της αποτελεσματικότερης διαχείρισης του κεφαλαίου κίνησης να αυξησει τις ταμειακές ροές.

Ανάπτυξη

Κερδοφορία

Πρόδος μέσα στο 2009

- Διαφοροποιήσαμε περαιτέρω την πελατειακή μας βάση. Οι πωλήσεις προς τους εμφιαλωτές της Coca-Cola, πλην της Coca-Cola Τρία Ξυλιν, ανέρχονται στο 45.5%, έναντι 24.0% του προηγούμενου έτους. Οι πωλήσεις προς ζυθοποιίες αντιστοιχούν στο 25% του συνόλου, ενώ το ποσοστό πωλήσεων προς την Coca-Cola Τρία Ξυλιν μειώνεται, από το 28.7% της περασμένης χρονιάς, στο 14.7%.
- Σταδιακή βελτίωση στα μεγέθη του κλάδου επαγγελματικής ψύξης καθόλη τη διάρκεια του 2009, ενώ διατηρήθηκε ο ισχυρός ρυθμός ανάπτυξης στην Ασία (73.9% αύξηση πωλήσεων, μετά από μια χρονιά που είχε σημειωθεί άνοδος 89.6%), και είδαμε τα πρώτα θετικά σημάδια από την Ανατολική Ευρώπη στο τέταρτο τρίμηνο.
- Συνεχίσαμε να επενδύουμε στην Καινοτομία παρουσιάζοντας 70 νέα προϊόντα κατά τη διάρκεια της περασμένης χρονιάς, καλύπτοντας πλήρως τις ειδικές ανάγκες των πελατών μας. Αναπτύξαμε τα νέα προϊόντα Ecosool, την πρώτη πλήρη σειρά επαγγελματικών ψυγείων (ICMs) που είναι φιλικά προς το περιβάλλον.
- Όσον αφορά την επιχειρηματική μας δραστηριότητα στη Νιγηρία, οι πωλήσεις σημείωσαν αύξηση κατά 20.4% (σε τοπικό νόμισμα), μετά την άνοδο 22.5% του προηγούμενου έτους. Παράλληλα, παρουσιάσαμε μια νέα σειρά από φιάλες χαμηλού βάρους, στην οποία συμπεριλαμβάνεται και το μπουκάλι Coke Ultra, μειώνοντας έως και 33% τις απαιτήσεις σε πρώτη ύλη (γυαλί).
- Αναβαθμίσαμε περαιτέρω τον τομέα παροχής ολοκληρωμένων υπηρεσιών after sales, δημιουργώντας τη Frigo-serve, μια ξεχωριστή επιχειρηματική μονάδα. Σήμερα, το δίκτυο παροχής υπηρεσιών έχει παρουσία σε 42 χώρες, διαθέτει 269 συνεργάτες, προσφέρει την υπηρεσία άμεσης τοποθέτησης κι αντικατάστασης (one-to-one placement) σε 12 χώρες, και διατηρεί 6 κέντρα ανακατασκευής επαγγελματικών ψυγείων.

- Βελτιστοποιήσαμε τις παραγωγικές μας μονάδες, προχωρώντας σε παύση των εργοστασίων της Νορβηγίας και της Πολωνίας, και συγκεντρώνοντας την παραγωγή σε μεγάλες κεντρικές μονάδες στη Ρουμανία, τη Ρωσία και την Τουρκία.
- Εξαγοράσαμε την Universal Nolin, η οποία είχε ήδη εξαγοράσει τον κλάδο επαγγελματικής ψύξης της Carrier Beverage Air. Μέσω της εξαγοράς, η Frigoglass εισέρχεται στην Αγορά της Βόρειας Αμερικής, μια αγορά με μέγεθος το οποίο, για το 2008, εκτιμάται στα 300 εκατομμύρια ευρώ, υλοποιώντας έτσι μια μακροχρόνια στρατηγική μας επιδίωξη. Η Frigoglass αποκτή, πλέον, παρουσία σε 19 χώρες, σε 5 ηπείρους.
- Αποκτήσαμε μια πιο ισορροπημένη γεωγραφική κατανομή των πωλήσεων, διατηρώντας ισχυρούς ρυθμούς ανάπτυξης στην Ασία, με αποτέλεσμα να διευρυνθεί η συμμετοχή των αναδυόμενων αγορών στον κύκλο εργασιών, από το 27% της περασμένης χρονιάς, στο 50%.

- Προχωρήσαμε στην αύξηση της δυναμικότητας των εργοστασίων μας στην Ινδία και την Ινδονησία, ενώ παράλληλα βελτιώσαμε την αποδοτικότητα τους.
- Η ετήσια παραγωγική μας δυναμικότητα έφτασε στο 1.2 εκατομμύρια ψυγεία σε ολόκληρο τον κόσμο, συνυπολογίζοντας την εξαγορά των μονάδων στις ΗΠΑ και το τωρινό τους δυναμικό.
- Συνεχίσαμε να επενδύουμε στην Καινοτομία και την ανάπτυξη νέων λύσεων ICM, ενώ δημιουργήσαμε περισσότερα από 70 νέα προϊόντα, περιλαμβανομένης της ολοκληρωμένης σειράς ψυγείων Ecosool.
- Προχωρήσαμε σε συμφωνία με την εταιρεία Pelliconi, για την κατασκευή μεταλλικών πωμάτων στη Νιγηρία, εξασφαλίζοντας υψηλότερη αποδοτικότητα για το εργοστάσιο.

- Μεταφέραμε την μονάδα καταναλωτικών ψυγείων (τις οικιακές λύσεις της Frigoglass για την ψύξη τροφίμων και ποτών) από τη μονάδα της Νορβηγίας, σ' εκείνη της Τουρκίας, ώστε να εξασφαλιστεί περαιτέρω ανάπτυξη, ενώ ανανεώσαμε τη διοικητική ομάδα και προσθέσαμε νέους πόρους.

- Βελτιστοποιήσαμε τις παραγωγικές μας μονάδες, μεταφέροντας την παραγωγή από την Πολωνία και τη Νορβηγία σε κεντρικές μονάδες, και προχωρήσαμε στον εξορθολογισμό των δραστηριοτήτων στην Ελλάδα.
- Η απλοποίηση της διοικητικής δομής οδήγησε στην αύξηση της αποδοτικότητας, γεγονός που φάνηκε με ιδιαίτερη ευκρίνεια κατά το τελευταίο τρίμηνο του 2009.
- Η αναδιάρθρωση της κοστολογικής μας βάσης και η αυστηρή διαχείριση του κόστους είχαν ως αποτέλεσμα τη μείωση του κόστους πωληθέντων κατά 29.2%, ποσοστό το οποίο ευθυγραμμίζεται με την πτώση των πωλήσεων.
- Οι λειτουργικές δαπάνες μειώθηκαν κατά 18.7%, περιορίζοντας τη συρρίκνωση του περιθωρίου EBITDA (κέρδους προ τόκων, φόρων κι αποσβέσεων) σε, μόλις, 170 μονάδες βάσης.
- Τα μέτρα αναδιάρθρωσης αναμένεται να οδηγήσουν στην εξοικονόμηση €7 έως €8 εκατομμυρίων σε ετήσια βάση.

- Με κεντρικό συντονισμό και διαχείριση, μειώσαμε τα αποθέματα μας κατά €30 εκατομμύρια με αποτέλεσμα τη μείωση του ύψους του απαιτούμενου κεφαλαίου κίνησης

- Εάν εξαιρεθεί η έκτακτη, αναδρομική εισφορά των ελληνικών επιχειρήσεων, ο συντελεστής φορολόγησης μειώθηκε από το 31.4% της προηγούμενης χρήσης, στο 25.1%.
- Η έκτακτη, αναδρομική φορολόγηση ανήλθε στα €5.5 εκατομμύρια.

- Παρά το εξαιρετικά δύσκολο παγκόσμιο οικονομικό κλίμα, η Frigoglass παρουσίασε θετικές ταμειακές ροές της τάξης των €35.3 εκατομμυρίων για το 2009, σε σύγκριση με τις αρνητικές ροές €6.5 εκατομμυρίων που είχε εμφανίσει το 2008. Το αποτέλεσμα αυτό αντανακλά την επιτυχή προσπάθεια μείωσης των αποθεμάτων και της αποτελεσματικής διαχείρισης των κεφαλαιακών δαπανών.
- Η βελτίωση των ταμειακών ροών, σε συνδυασμό με την αναδιοργάνωση των δανειακών υποχρεώσεων (αύξηση μακροπρόθεσμου δανεισμού στο 40%, έναντι 22% της περυσινής χρονιάς), οδήγησε στη μείωση του καθαρού δανεισμού (από €179.7 εκατομμύρια το 2008, σε €167.6 εκατομμύρια το 2009).

Προτεραιότητες για το 2010

- Να διευρύνουμε την γεωγραφική θέση και το μερίδιο της Frigoglass στην παγκόσμια αγορά, μέσα από τη γεωγραφική επέκταση των δραστηριοτήτων μας, τη διαφοροποίηση του πελατολογίου μας, και την επιδίωξη για αύξηση της ανταγωνιστικότητας μας στις αναδυόμενες αγορές.
- Να συνεχίσουμε να επενδύουμε στην Έρευνα και την Ανάπτυξη, ώστε να εξακολουθήσουμε να δημιουργούμε νέα προϊόντα που θα ικανοποιούν τις μελλοντικές απαιτήσεις των πελατών μας.
- Να καταστήσουμε τη σειρά προϊόντων Ecosool, έναν από τους κύριους μοχλούς ανάπτυξης των πωλήσεων μας.
- Να επικεντρωθούμε στους πελάτες του κλάδου γαλακτοκομικών προϊόντων, αναπτύσσοντας περαιτέρω τη νέα σειρά εξειδικευμένων επαγγελματικών ψυγείων.
- Να εκμεταλλευτούμε πλήρως την βελτίωση της δυναμικότητας και την αυξημένη παραγωγική δυναμικότητα της μονάδας υαλοργιάς στη Νιγηρία.

- Να συνεχίσουμε την αναζήτηση ελκυστικών ευκαιριών σε αγορές όπου η διείσδυση των επαγγελματικών ψυγείων είναι μικρή, ή και σε αγορές με μεγάλη δυναμική ανάπτυξης, είτε μέσω εξαγορών, είτε αυτώνομα.
- Να ενισχύσουμε και να βελτιστοποιήσουμε την παραγωγική, αλλά και τη λειτουργική μας δομή, στην Ασία και την Αφρική, όπου και αναμένονται υψηλότεροι ρυθμοί ανάπτυξης στο μέλλον.
- Να ενδυναμώσουμε την παρουσία μας στον κλάδο της υαλοργιάς, εκμεταλλευόμενοι περαιτέρω το δυναμικό μας.

- Συνεχίζουμε να επενδύουμε σε καινοτόμες λύσεις, ώστε να ενισχύσουμε την ανταγωνιστική μας θέση.
- Υπολογίζουμε επενδύσεις ύψους €13 εκατομμυρίων στον κλάδο επαγγελματικής ψύξης, επενδύοντας κυρίως στην βελτίωση της λειτουργίας των εργοστασίων ICM, και στην αύξηση της αποδοτικότητας τους.
- Στοχεύουμε στη βελτιστοποίηση της διαδικασίας παραγωγής στη μονάδα της Βόρειας Αμερικής, κι εστιάζουμε στη λειτουργική ενοποίηση με την Frigoglass.
- Επενδύουμε κεφάλαια ύψους €11 εκατομμυρίων στη μονάδα της Νιγηρίας, κυρίως για την αναβάθμιση του κλιβάνου στη Γουίνέα, καθώς και την αγορά νέου εξοπλισμού, με σκοπό να εξασφαλιστεί υψηλότερο επίπεδο αυτοματισμού στην παραγωγική διαδικασία, και να αναβαθμιστεί η ποιότητα των προϊόντων.

- Να εξετάσουμε πιθανές ευκαιρίες στην αγορά της Ψύξης, σε τομείς τέτοιους που να αξιοποιούνται ενδεχόμενες συνέργιες με τον κλάδο της επαγγελματικής ψύξης, στον οποίο ειδικεύομαστε προς το παρόν, με στόχο τη δημιουργία ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος.

- Η υψηλή παραγωγική δυναμικότητα μας επιτρέπει να εκμεταλλευτούμε τη μελλοντική αύξηση της ζήτησης.
- Να συνεχίσουμε να επικεντρωνόμαστε στην δημιουργία ισχυρών ταμειακών ροών, μειώνοντας έτσι το καθαρό χρέος και ενδυναμώνοντας τον ισολογισμό.
- Να βελτιστοποιήσουμε την κοστολογική και την προμηθευτική μας βάση στην Βόρεια Αμερική.

- Να επικεντρωθούμε στη διαχείριση των αποθεμάτων, μέσα από την ορθολογική παραγωγή των πρώτων υλών και τη βελτιστοποίηση της παραγωγικής διαδικασίας.
- Να μειώσουμε τις ημέρες του κύκλου αποθεμάτων.
- Να εξισορροπήσουμε ακόμη πιο αποτελεσματικά τις ημέρες των απαιτήσεων και πληρωμών.

- Μέσω του κατάλληλου φορολογικού σχεδιασμού, επιδιώκουμε την περαιτέρω μείωση της φορολογικής μας επιβάρυνσης, στοχεύοντας σε μέσο πραγματικό φορολογικό συντελεστή κάτω του 25%.

- Να βελτιώσουμε περαιτέρω την κεφαλαιακή δομή, μέσω της αποτελεσματικής διαχείρισης του κεφαλαίου κίνησης.
- Να μειώσουμε το επίπεδο δανεισμού ώστε να πλησιάσει το βέλτιστο σημείο, που ο λόγος των καθαρών δανειακών υποχρεώσεων προς το EBITDA ισούται με 2.5.

Επιχειρηματική Ανασκόπηση Δυτική Ευρώπη

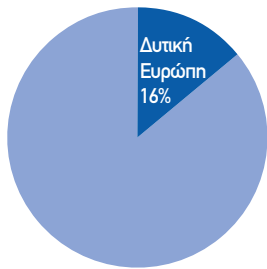
Πωλήσεις 2009 € εκατ.

€64.2εκατ.

05: €79.1 06: €117.0 07: €126.2 08: €115.4

Ανασκόπηση αγοράς ICM Δυτικής Ευρώπης

Αγορά ICM Δυτική Ευρώπη

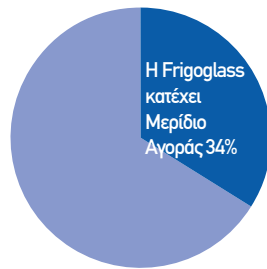


Το μερίδιο αγοράς ICM της Δυτικής Ευρώπης ανέρχεται σε €336 εκατ. και αντιπροσωπεύει το 16% της Παγκόσμιας Αγοράς Επαγγελματικής Ψύξης

Πηγή: Frost&Sullivan (2008)

Κύριες Χώρες της Δυτικής Ευρώπης:
Ελλάδα, Νορβηγία, Βέλγιο, Ηνωμένο Βασίλειο, Σουηδία, Ιταλία, Γαλλία, Ισπανία, Γερμανία, Αυστρία, Ιρλανδία

Μερίδιο Αγοράς Frigoglass
Δυτική Ευρώπη



Η Frigoglass κατέχει Μερίδιο Αγοράς 34% στη Δυτική Ευρώπη

Εστιάζοντας στην δημιουργία νέων προϊόντων

→ Συνεχίσαμε να εστιάζουμε τις προσπάθειες μας στη διαφοροποίηση της πελατειακής μας βάσης. Οι πωλήσεις προς τον κλάδο γαλακτοκομικών προϊόντων σχεδόν διπλασιάστηκαν, προσθέτοντας νέους πελάτες από τις αγορές της Ελλάδας, της Ισπανίας, και της Γαλλίας.

Η ταχεία και βαθιά επιδείνωση της παγκόσμιας οικονομίας οδήγησε τις εταιρείες αναψυκτικών και ποτών στη μείωση των κεφαλαιακών τους δαπανών κατά 30% έως 50%, πολιτική που αντανακλά μια στρατηγική διαφύλαξης της ρευστότητας. Το γεγονός αυτό επηρέασε σημαντικά τις πωλήσεις επαγγελματικών ψυγείων στη Δυτική Ευρώπη, μετά από μία περίοδο μερικών ετών όπου καταγράφονταν μεγάλοι όγκοι πωλήσεων

Τα έσοδα από τη συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή σημείωσαν πτώση 44.3%, φθάνοντας τα €64.2 εκατομμύρια, κυρίως λόγω της μειωμένης δυναμικής που παρουσίασαν οι αγορές στη Γερμανία, την Ιταλία και την Ελλάδα. Παρόλα αυτά, είχαμε ανάπτυξη στο Βέλγιο και την Ισπανία καθ' όλη τη διάρκεια του έτους, ενώ το τελευταίο τρίμηνο διαπιστώσαμε σημάδια βελτίωσης και σταδιακής αύξησης των πωλήσεων σε ορισμένες αγορές, όπως η Αυστρία, η Ελλάδα, η Σουηδία και η Γαλλία.

Επιπλέον, συνεχίσαμε να εστιάζουμε τις προσπάθειες μας στη διαφοροποίηση της πελατειακής μας βάσης. Οι πωλήσεις προς τον κλάδο γαλακτοκομικών προϊόντων σχεδόν διπλασιάστηκαν, προσθέτοντας νέους πελάτες από τις αγορές της Ελλάδας, της Ισπανίας, και της Γαλλίας. Ο συγκεκριμένος κλάδος έχει σημαντικές προοπτικές, δεδομένου ότι, προς το παρόν, αντιπροσωπεύει λιγότερο από το 2% των συνολικών μας πωλήσεων στον κλάδο ψύξης.

Επίσης, συνεχίσαμε να εστιάζουμε το ενδιαφέρον μας στην Ανάπτυξη νέων προϊόντων, στρατηγική που μας επέτρεψε να παρουσιάσουμε στην ελληνική αγορά επαγγελματικά ψυγεία φιλικά προς το περιβάλλον, αλλά και να επεκτείνουμε τη συνεργασία μας με μια διεθνή ζυθοποιία, εισάγοντας τα ψυγεία Subzero στην αγορά της Πορτογαλίας.



Επιχειρηματική Ανασκόπηση Ανατολική Ευρώπη

Πωλήσεις 2009 € εκατ.

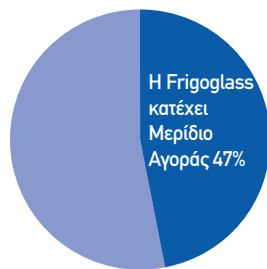
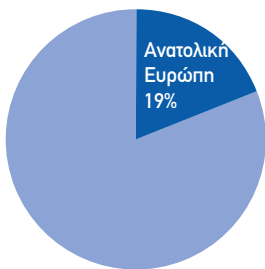
€66.2εκατ.

05: €133.6 06: €171.7 07: €197.2 08: €183.6

Ανασκόπηση αγοράς ICM Ανατολικής Ευρώπης

Αγορά ICM Ανατολική Ευρώπη

Μερίδιο Αγοράς Frigoglass
Ανατολική Ευρώπη



Το μερίδιο αγοράς ICM της Ανατολικής Ευρώπης ανέρχεται σε €396 εκατ. και αντιπροσωπεύει το 19% της Παγκόσμιας Αγοράς Επαγγελματικής Ψύξης

Η Frigoglass κατέχει Μερίδιο Αγοράς 47% στην Ανατολική Ευρώπη

Πηγή: Frost&Sullivan (2008)

Κύριες Χώρες της Ανατολικής Ευρώπης:
Ρωσία, Πολωνία, Ρουμανία, Βουλγαρία, Ουκρανία, Κροατία

Ενδυναμώνοντας τις Υπηρεσίες After Sales

→ Μέσα από πολύ ενδιαφέροντα προγράμματα τοποθετήσεων ICM, ενδυναμώσαμε τις σχέσεις μας με μεγάλες ζυθοποιίες στην Ουκρανία, την Τουρκία και τη Φινλανδία.

Οι οικονομικές συνθήκες στην Ανατολική Ευρώπη επηρέαστηκαν κι αυτές από το γενικότερο μακροοικονομικό κλίμα ενώ τα έσοδα υποχώρησαν κατά 63.9% το 2009, φτάνοντας τα €66.2 εκατομμύρια. Σημάδια σταδιακής ανάκαμψης, τα οποία έγιναν εντονότερα κατά την διάρκεια του τέταρτου τριμήνου, σημειώθηκαν κυρίως στις αγορές της Ρωσίας και της Πολωνίας.

Μέσα από πολύ ενδιαφέροντα προγράμματα τοποθετήσεων ICM, ενδυναμώσαμε τις σχέσεις μας με μεγάλες ζυθοποιίες στην Ουκρανία, την Τουρκία και τη Φινλανδία. Όσον αφορά το πελατολόγιό μας, σημειώθηκαν πολύ επιτυχημένες συνεργασίες με νέα προϊόντα στη Ρωσία, τη Γεωργία, το Καζακστάν και το Κιργιστάν.

Συνεχίσαμε να επενδύουμε στην καινοτομία και εκμεταλλευόμενοι την ανταγωνιστικότητα των προϊόντων μας καταφέραμε να συγκρατήσουμε το επίπεδο της ζήτησης, παρά τις δύσκολες συνθήκες των αγορών. Επίσης, ενδυναμώσαμε το δίκτυο παροχής υπηρεσιών, προσφέροντας προστιθέμενη αξία στους πελάτες μας.



Επιχειρηματική Ανασκόπηση Ασία / Ωκεανία

Πωλήσεις 2009 € εκατ.

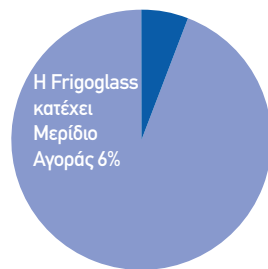
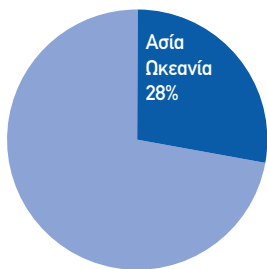
€72.2εκατ.

05: €11.4 06: €17.0 07: €21.8 08: €41.5

Ανασκόπηση αγοράς ICM Ασίας

Αγορά ICM Ασία/ Ωκεανία

Μερίδιο Αγοράς Frigoglass Ασία/
Ωκεανία



Το μερίδιο αγοράς ICM της Ασίας/ Ωκεανίας ανέρχεται σε €580 εκατ. και αντιπροσωπεύει το 28% της Παγκόσμιας Αγοράς Επαγγελματικής Ψύξης

Η Frigoglass κατέχει Μερίδιο Αγοράς 6% στην Ασία/Ωκεανία

Πηγή: Frost&Sullivan (2008)

Κύριες Χώρες της Ασίας:
Ινδία, Ινδονησία, Κίνα, Μαλαισία, Τουρκία, Φιλιππίνες, Βιετνάμ, Καζακσταν

Αυξάνοντας την παραγωγική δυναμικότητα

→ Μεγαλύτερη ισορροπία όσον αφορά το ποσοστό συνεισφοράς όλων των γεωγραφικών περιοχών στις ενοποιημένες πωλήσεις, καθώς η Ασία αντιπροσωπεύει πλέον το 27.4% των πωλήσεων του κλάδου επαγγελματικής ψύξης το 2009.

Οι πρόσφατες επενδύσεις και η επέκταση της δυναμικότητας των μονάδων στην Ασία, υποστήριξαν ανάπτυξη 73.9% στη συγκεκριμένη περιοχή, με τις πωλήσεις να ανέρχονται σε €72.2 εκατομμύρια, σε συνέχεια ανόδου της τάξης του 89.6% που είχε καταγραφεί την προηγούμενη χρονιά.

Αυτό είχε ως αποτέλεσμα μεγαλύτερη ισορροπία όσον αφορά το ποσοστό συνεισφοράς όλων των γεωγραφικών περιοχών στις ενοποιημένες πωλήσεις, καθώς η Ασία αντιπροσωπεύει πλέον το 27.4% των πωλήσεων του κλάδου επαγγελματικής ψύξης το 2009.

Σημαντική ήταν η συνεισφορά των αγορών της Ινδίας, της Ινδονησίας και της Κίνας, ενώ αξιολογείται η συμβολή των Φιλιππίνων, της Μαλαισίας και του Βιετνάμ.

Στην Ινδία, η Frigoglass έχει το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς, λόγω της μακροχρόνιας παρουσίας στη χώρα και χάρη σε μια σειρά επιτυχημένων τοποθετήσεων ICM στους κλάδους αναψυκτικών και ζυθοποιίας. Παράλληλα σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης αναμένονται στα γαλακτοκομικά προϊόντα, στους χυμούς, το τσάι και το εμφιαλωμένο νερό. Στην Κίνα είδαμε με ιδιαίτερη ικανοποίηση, εταιρείες αναψυκτικών να στέλνουν τις πρώτες τους παραγγελίες για τη νέα σειρά προϊόντων ψύξης, ειδικά σχεδιασμένων για την κινεζική αγορά.

Με δεδομένη τη μικρή διείσδυση των επαγγελματικών ψυγείων στις περισσότερες ασιατικές Αγορές, η οποία συνδυάζεται με μια χαμηλή, κατά κεφαλή, κατανάλωση αναψυκτικών, περιμένουμε ότι θα διατηρηθεί η αναπτυξιακή μας δυναμική στη συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή.



Επιχειρηματική Ανασκόπηση Αφρική/Μέση Ανατολή

Πωλήσεις 2009 € εκατ.

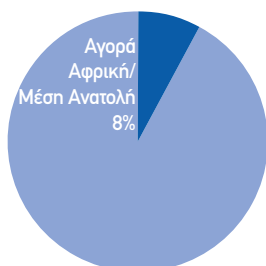
€59.6εκατ.

05: €17.2 06: €41.2 07: €46.6 08: €71.4

Ανασκόπηση αγοράς ICM Αφρικής/Μέσης Ανατολής

Αγορά ICM Αφρική/ Μέση Ανατολή

Μερίδιο Αγοράς Frigoglass
Αφρική/Μέση Ανατολή



Το μερίδιο αγοράς ICM της Αφρικής/Μέσης Ανατολής ανέρχεται σε €171 εκατ. και αντιπροσωπεύει το 8% της Παγκόσμιας Αγοράς Επαγγελματικής Ψύξης

Η Frigoglass κατέχει Μερίδιο Αγοράς 42% στην Αφρική/ Μέση Ανατολή

Πηγή: Frost&Sullivan (2008)

Χώρες της Αφρικής/Μέσης Ανατολής:
Νότιος Αφρική, Κένυα, Νιγηρία, Μαρόκο, Λιβύη, Γκάνα, Ζάμπια, Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα

Αυξάνοντας το μερίδιο αγοράς μας

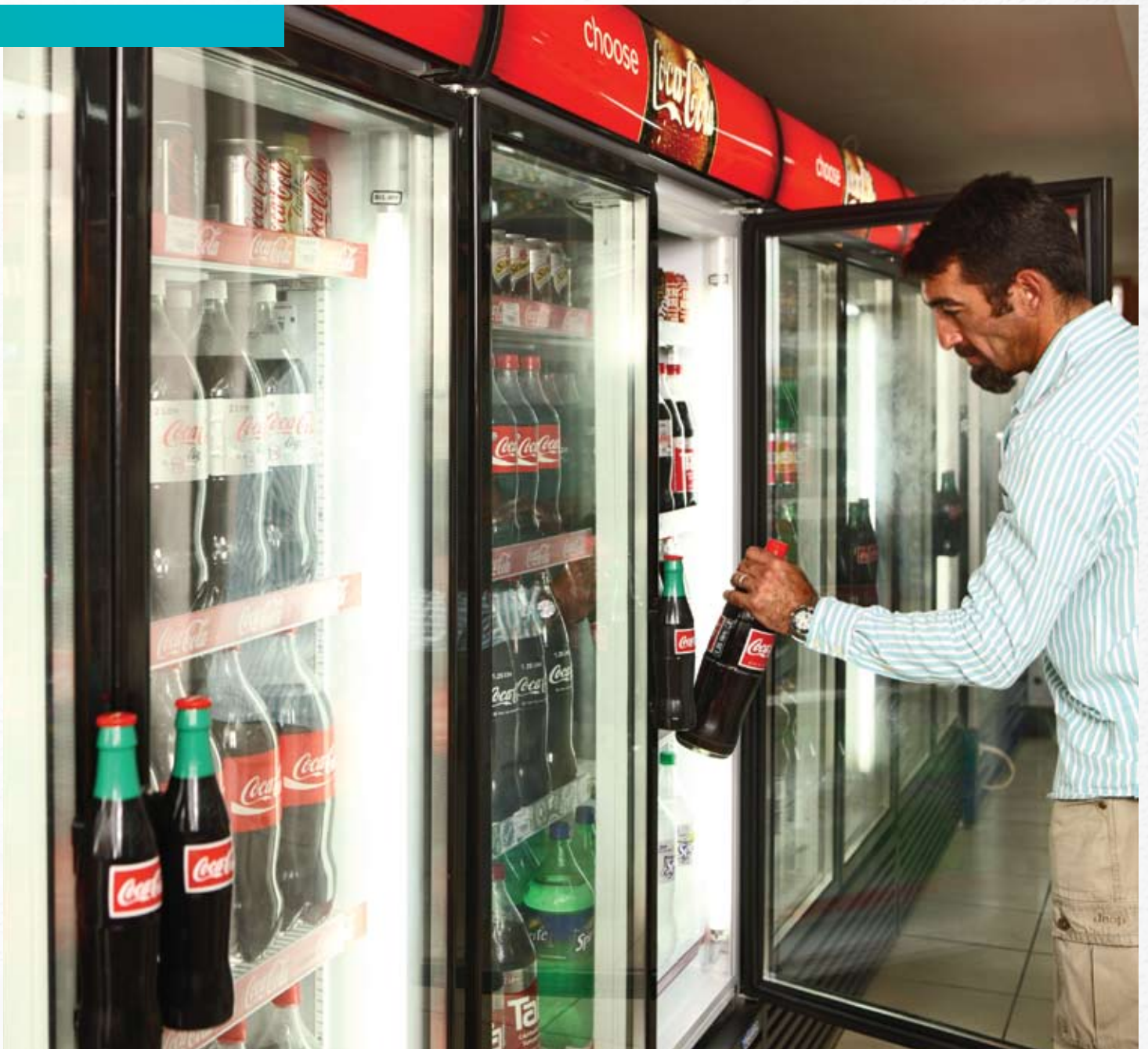
→ Στον κλάδο της ζυθοποιίας, η Frigoglass κέρδισε το διαγωνισμό μιας μεγάλης εταιρείας για την τοποθέτηση branded επαγγελματικών ψυγείων, στο πλαίσιο χορηγίας για το Παγκόσμιο Κύπελλο ποδοσφαίρου FIFA 2010 στη Νότιο Αφρική.

Οι πωλήσεις ICM σε χώρες της Αφρικής και της Μέσης Ανατολής ανήλθαν στα €59,6 εκατομμύρια, αντιπροσωπεύοντας το 22,6% του συνόλου των ενοποιημένων πωλήσεων για το 2009, με κυριότερες Αγορές τη Νότιο Αφρική και την Κένυα. Ισχυρή ανάπτυξη εμφάνισαν η Λιβύη, η Γκάνα και η Ζάμπια, ενώ από τη Μέση Ανατολή βασική συνεισφορά στις πωλήσεις είχαν οι Αγορές των Ηνωμένων Αραβικών Εμιράτων, της Υεμένης και του Ισραήλ.

Οι πωλήσεις κατευθύνθηκαν στον κλάδο των αναψυκτικών σε όλη την περιοχή με σημαντική ανάπτυξη σε Αγορές όπως η Ζάμπια, η Νότιος Αφρική, η Αγκόλα, η Ουγκάντα, το Μπουρούντι και η Γκάνα. Επίσης, αξίζει να σημειωθεί και η πρώτη τοποθέτηση ψυγείων στη Ζιμπάμπουε ενώ στη περιοχή της Μέσης Ανατολής, καταγράφεται ένας αυξανόμενος αριθμός τοποθετήσεων στα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, το Ισραήλ και την Παλαιστίνη.

Στον κλάδο της ζυθοποιίας, η Frigoglass κέρδισε το διαγωνισμό μιας μεγάλης εταιρείας για την τοποθέτηση branded επαγγελματικών ψυγείων, στο πλαίσιο χορηγίας για το Παγκόσμιο Κύπελλο ποδοσφαίρου FIFA 2010 στη Νότιο Αφρική. Στη Νιγηρία, έγιναν σημαντικές τοποθετήσεις, ενώ προχωρήσαμε σε νέες τοποθετήσεις στο Μπουρούντι, τη Ρουάντα και τη Δημοκρατία του Κονγκό.

Αναφορικά με τις υπόλοιπες ομάδες πελατών, η Frigoglass είχε σημαντικές τοποθετήσεις του μοντέλου Easy Reach Express για λογαριασμό σοκολατοποιίας στη Νότιο Αφρική, ενώ από τη Μέση Ανατολή πήραμε τις πρώτες παραγγελίες ψυγείων για γαλακτοκομικά και χυμούς.



Ανασκόπηση Κλάδου Ψύξης

Πωλήσεις € εκατ. **€263εκατ.**

04: €200 05: €250 06: €349 07: €392 08: €412

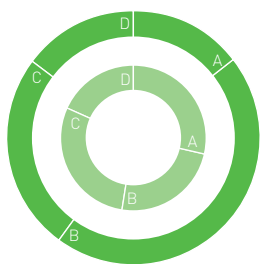
Κέρδη προ φόρων τόκων και αποσβέσεων € εκατ. **€31εκατ.**

04: €37 05: €48 06: €68 07: €74 08: €61

Καθαρό κέρδος € εκατ. **(€2)εκατ.**

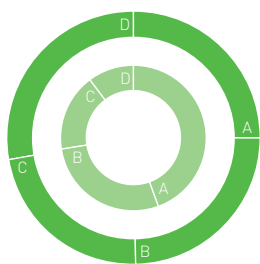
04: €13 05: €22 06: €36 07: €43 08: €12

Πελάτες



	% 2009	% 2008
A. Coca-Cola Hellenic	14.7	28.7
B. Εμφιαλωτές της Coca-Cola	45.5	24.0
C. Ζυθοποιίες	25.0	29.0
D. Λοιποί Πελάτες	14.7	18.3

Γεωγραφικές Περιοχές



	% 2009	% 2008
A. Ανατολική Ευρώπη	25.1	44.5
B. Δυτική Ευρώπη	24.4	28.0
C. Αφρική/Μέση Ανατολή	22.6	17.3
D. Ασία/Ωκεανία	27.4	10.1

Διευρύνοντας τη γεωγραφική μας παρουσία

→ Η Frigoglass προχώρησε στην εξαγορά της αμερικανικής Universal Nolin, η οποία εδρεύει στην πόλη Σπάρτανμποουργκ της Νότιας Καρολίνας.

→ Συνεχίζουμε να επενδύουμε στην καινοτομία, δημιουργώντας περισσότερα από 70 νέα προϊόντα, σχεδιασμένα για να ικανοποιούν τους πελάτες αναψυκτικών και τις ιδιαίτερες απαιτήσεις τους.

Με φόντο τις πιο αντίξοες οικονομικές συνθήκες που έχουν καταγραφεί τα τελευταία χρόνια στην παγκόσμια ιστορία, η Frigoglass διατήρησε την παγκόσμια ηγετική της θέση στην αγορά των επαγγελματικών ψυγείων. Παρά τη μείωση των ενοποιημένων πωλήσεων κατά 36.1% σε ετήσια βάση, γεγονός που αντανάκλα τις σημαντικές προσπάθειες των πελατών μας να διατηρήσουν τη ρευστότητα τους, παρατηρήθηκε μια τάση σταδιακής βελτίωσης των μεγεθών, με τις πωλήσεις του τέταρτου τριμήνου να σημειώνουν άνοδο κατά 68.1%. Βασικός συντελεστής, η συνεχιζόμενη ισχυρή ανάπτυξη από την Ασία / Ωκεανία, με τις πωλήσεις της συγκεκριμένης γεωγραφικής περιοχής να αντιπροσωπεύουν το μεγαλύτερο ποσοστό των ενοποιημένων πωλήσεων για το 2009. Σημαντικές κρίνονται και οι πρώτες ενδείξεις ανάκαμψης των παραγγελιών από ορισμένες αγορές της Ανατολικής Ευρώπης.

Παράλληλα με τις συνεχιζόμενες επενδύσεις για την αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας των μονάδων στην Ασία, η Frigoglass προχώρησε στην εξαγορά της αμερικανικής Universal Nolin, η οποία εδρεύει στην πόλη Σπάρτανμποουργκ της Νότιας Καρολίνας. Με την κίνηση αυτή, η Frigoglass εκπλήρωσε μια μακροχρόνια στρατηγική της επίδιωξη, αφού εισήλθε στην Αγορά αναψυκτικών της Βόρειας Αμερικής, μια αγορά που εκτιμάται στα €300 εκατομμύρια για το 2008 κι είναι από τις μεγαλύτερες στον κόσμο, επεκτείνοντας, παράλληλα, τις δραστηριότητες της σε πέμπτη ήπειρο.

Η συνολική αξία της συναλλαγής φτάνει στα \$11.5 εκατομμύρια, ενώ οι πωλήσεις για το 2009 ανήλθαν σε \$20 εκατομμύρια. Μέσω της εξαγοράς αυτής, η Frigoglass αποκτά πρόσβαση σε μια σειρά επαγγελματικών ψυγείων τα οποία συμπληρώνουν τη γκάμα των προϊόντων της, μια ισχυρή διοικητική ομάδα ένα εργοστάσιο με επιφάνεια 32.000 τετραγωνικά μέτρα με ετήσια δυναμικότητα 50.000 ψυγεία, καθώς και μια πελατειακή βάση που αποτελείται από μεγάλες και σημαντικές εταιρείες.

Επιπλέον, η Frigoglass συνεχίζει να επενδύει στην καινοτομία, δημιουργώντας περισσότερα από 70 νέα προϊόντα, σχεδιασμένα για να ικανοποιούν τους πελάτες αναψυκτικών και τις ιδιαίτερες απαιτήσεις τους. Στο πλαίσιο της καινοτομίας, αλλά και κατανοώντας τη σημασία μιας επιχειρηματικής πρακτικής που ακολουθεί και προάγει τις Αρχές της βιώσιμης ανάπτυξης, η Frigoglass παρουσιάζει τη βραβευμένη σειρά προϊόντων Ecosool, την πρώτη ολοκληρωμένη σειρά οικολογικών επαγγελματικών ψυγείων στον κόσμο.

Η Frigoglass, αντιδρώντας γρήγορα μπροστά στην επερχόμενη οικονομική κρίση, επανεξέτασε την κοστολογική της βάση και προχώρησε στις κατάλληλες ενέργειες για την αύξηση της αποδοτικότητας. Τα αποτελέσματα αυτών των κινήσεων γίνονται ιδιαίτερα ορατά στο τελευταίο τρίμηνο του έτους, με τις λειτουργικές δαπάνες να μειώνονται κατά 12.3%, και το αντίστοιχο περιθώριο λειτουργικών εξόδων να πέφτει στο 14%, από το 26.7% της προηγούμενης χρήσης. Στο τέταρτο τρίμηνο και μετά τις πρωτοβουλίες για την αύξηση της αποδοτικότητας, τα κέρδη προ τόκων, φόρων και αποσβέσεων φτάνουν στα €8.6 εκατομμύρια, και τα Ενοποιημένα Κέρδη προ φόρων στα €2.0 εκατομμύρια, ενώ κατά το ίδιο διάστημα της προηγούμενης χρήσης και τα δύο μεγέθη ήταν αρνητικά.

Οι κεφαλαιακές δαπάνες για τον Κλάδο Ψύξης ανήλθαν σε €11.9 εκατομμύρια για το σύνολο της χρήσης, και κατευθύνθηκαν κυρίως προς την ανάπτυξη νέων προϊόντων.

Ανασκόπηση κλάδου υαλουργίας / Νιγηρία

Σταθερή Αναπτυξιακή Δυναμική

→ Μέσα στη χρονιά, παρουσιάσαμε τα μπουκάλια πολύ χαμηλού βάρους, για την παραγωγή των οποίων απαιτείται 33% λιγότερο γυαλί.

→ Η παραγωγή της μονάδας υαλουργίας στη Νιγηρία βρίσκεται κοντά στον βέλτιστο συντελεστή εκμετάλλευσης, εξασφαλίζοντας σημαντική βελτίωση σε επίπεδο κερδοφορίας.

Στη διάρκεια της οικονομικής κρίσης η δραστηριότητα της υαλουργίας στη Νιγηρία προσέφερε στη Frigoglass κάποιο βαθμό άμυνας, παρουσιάζοντας σταθερή αναπτυξιακή δυναμική για το σύνολο του έτους. Οι ενοποιημένες πωλήσεις σε ετήσια βάση ανέρχονται σε €72.7 εκατομμύρια, ποσό που αντιστοιχεί στο 22% των ενοποιημένων πωλήσεων, σημειώνοντας αύξηση 20.4% (με βάση το τοπικό νόμισμα), ή ισοδύναμα, αύξηση 2.4% με όρους Ευρώ (λόγω της υποτίμησης του Νάϊρα έναντι του ευρωπαϊκού νομίσματος).

Οι πωλήσεις του κλάδου της υαλουργίας σε ετήσια βάση ανέρχονται σε €51.9 εκατομμύρια, σημειώνοντας μείωση κατά 1% με όρους Ευρώ, ή ισοδύναμα, αύξηση κατά 16.4% με βάση το τοπικό νόμισμα. Βασικοί συντελεστές της αύξησης των πωλήσεων Γυαλιού (με όρους Νάϊρα) ήταν οι εξαγωγές (αύξηση 43%), οι εμφιαλωτές της Coca-Cola (αύξηση 32%), ο κλάδος ποτών (αύξηση 31%), και τα φαρμακευτικά προϊόντα (αύξηση 5%). Σε ετήσια βάση, οι πωλήσεις από άλλες δραστηριότητες (Μεταλλικά πώματα και πλαστικά κιβώτια) ανέρχονται σε €20.9 εκατομμύρια, σημειώνοντας αύξηση 12.1% με όρους Ευρώ, ή αντίστοιχα αύξηση 31.7% με όρους Νάϊρα.

Μέσα στη χρονιά, παρουσιάσαμε τα μπουκάλια πολύ χαμηλού βάρους, για την παραγωγή των οποίων απαιτείται 33% λιγότερο γυαλί. Επίσης, η ολοκλήρωση της συμφωνίας συνεργασίας με την Pelliconi, έναν από τους μεγαλύτερους κατασκευαστές μεταλλικών πωμάτων υψηλής ποιότητας στον κόσμο, ενδυναμώνει τη θέση μας στην αγορά, κι εγγυάται αύξηση της παραγωγικότητας και αναβάθμιση της ποιότητας των προϊόντων μας.

Τα Καθαρά Κέρδη από τις δραστηριότητες στη Νιγηρία έφτασαν τα €5.9 εκατομμύρια. Χάρη στις επενδύσεις του 2008 για την αναβάθμιση της παραγωγικής ικανότητας, την άνοδο του επιπέδου αυτοματισμού και την αύξηση της ποιότητας των προϊόντων, και σε συνδυασμό με την ανακατασκευή του κλιβάνου που είχε προηγηθεί, η παραγωγή της μονάδας υαλουργίας στη Νιγηρία βρίσκεται κοντά στον βέλτιστο συντελεστή εκμετάλλευσης, εξασφαλίζοντας σημαντική βελτίωση σε επίπεδο κερδοφορίας.

Πωλήσεις € εκατ.	€72.7εκατ.			
	05: €55.8	06: €49.8	07: €58.6	08: €71.0
Κέρδη προ φόρων τόκων και αποσβέσεων € εκατ.	€22.2εκατ.			
	05: €12.4	06: €11.6	07: €15.3	08: €23.1
Καθαρό κέρδος € εκατ.	€5.9εκατ.			
	05: €0.9	06: €2.1	07: €2.5	08: €6.5

Πωλήσεις Ανά δραστηριότητα



Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη

“Η Frigoglass διατήρησε την προσήλωσή της στη βιώσιμη ανάπτυξη και στην ενσωμάτωση των προγραμμάτων Κοινωνικής Ευθύνης στη βασική επιχειρηματική της λειτουργία.”

Ενσωματώνουμε τη βιώσιμη ανάπτυξη στην επιχειρηματική μας στρατηγική

Το 2009 θα καταγραφεί ως μια χρονιά σημαντικών δυσκολιών στην παγκόσμια οικονομία. Οι επιχειρήσεις σε ολόκληρο τον κόσμο επηρεάστηκαν, με τη Frigoglass να μην αποτελεί εξαίρεση. Από την πλευρά μας, ανταποκριθήκαμε στις προκλήσεις αυτές, επαναπροσδιορίζοντας και προσαρμόζοντας το μοντέλο μας, βάσει του νέου οικονομικού περιβάλλοντος όπως εξελίσσεται σε βραχυπρόθεσμο ορίζοντα, παραμένοντας στις βασικές μακροπρόθεσμες στρατηγικές μας επιλογές. Παρά τις δυσκολίες, διατηρήσαμε την προσήλωσή μας στη βιώσιμη ανάπτυξη και στην ενσωμάτωση των προγραμμάτων Κοινωνικής Ευθύνης στη βασική επιχειρηματική μας λειτουργία.

Από το 2007, οπότε και εγκαινιάσαμε το πρόγραμμα βιώσιμης ανάπτυξης, το ενδιαφέρον μας εστιάστηκε σε 4 καθορισμένους πυλώνες:

1. Εταιρική Διακυβέρνηση
2. Αγορά
3. Ανθρώπινο Κεφάλαιο
4. Περιβάλλον

Τα τελευταία 2 χρόνια έχει σημειωθεί σημαντική πρόοδος σε βασικές μας πρωτοβουλίες, οι οποίες εκτείνονται και στους 4 θεματικούς πυλώνες. Στη συνέχεια, παραθέτουμε ορισμένα ενδιαφέροντα στοιχεία για τις κυριότερες από αυτές:

→ Το 2009 παρουσιάζουμε την πρώτη ολοκληρωμένη κι εμπορικά βιώσιμη σειρά οικολογικών ψυγείων στον κόσμο: τη σειρά **Frigoglass Ecocool**. Η εξειδικευμένη αυτή σειρά προϊόντων, προέκυψε ως άμεσο αποτέλεσμα της δέσμευσής μας να προάγουμε ένα βιώσιμο επιχειρηματικό πλαίσιο, αλλά και να προσφέρουμε στους πελάτες μας λύσεις επαγγελματικής ψύξης, οι οποίες μειώνουν την επιβάρυνση του περιβάλλοντος, επιτρέποντας ταυτόχρονα τη διάθεση παγωμένων ποτών.

- Υλοποιούμε για πρώτη φορά το Σύστημα Περιβαλλοντικής Διαχείρισης στα κεντρικά γραφεία της Frigoglass, και αποκτούμε πιστοποίηση βάσει του Διεθνούς Προτύπου ISO 14001:2004. Στόχος μας, είναι η εφαρμογή του συστήματος αυτού στις εγκαταστάσεις μας σε ολόκληρο τον κόσμο, ώστε τελικά το σύνολο εργοστασίων και γραφείων να πιστοποιηθεί σύμφωνα με το ISO 14001.
- Σημειώνεται επίσης μεγάλη πρόοδος στον τομέα της Εργασιακής Ασφάλειας κι Υγιεινής. Τα κεντρικά γραφεία της εταιρείας πιστοποιούνται βάσει του προτύπου OHSAS 18001. Στόχος μας, όπως και με την πιστοποίηση ISO 14001, να επεκταθεί στο σύνολο των εγκαταστάσεων μας, σε ολόκληρο τον κόσμο.
- Το 2008 εισάγουμε τον **Κώδικα Δεοντολογίας Προμηθευτών**, βάσει του οποίου δεσμευόμαστε να ακολουθούμε πρακτικές που δεν αντιβαίνουν στις αξίες της ηθικής, της προστασίας του περιβάλλοντος και των ανθρωπίνων δικαιωμάτων, ενώ δηλώνουμε την προτίμηση μας να συνεργαζόμαστε με προμηθευτές οι οποίοι ενστερνίζονται τις ίδιες αρχές κι αξίες μ' εμάς. Μέχρι το 2010 όλοι οι κύριοι προμηθευτές της Frigoglass θα έχουν αξιολογηθεί βάσει των κριτηρίων ΕΚΕ που περιλαμβάνει ο **Κώδικας Δεοντολογίας Προμηθευτών**.
- Όσον αφορά το Ανθρώπινο Κεφάλαιο, έχουμε ήδη εισάγει ένα λεπτομερές **Πρόγραμμα Αξιολόγησης**, ώστε να μπορούμε να κρίνουμε με τρόπο συστηματικό την απόδοση των υπαλλήλων μας και να ενθαρρύνουμε την επαγγελματική τους πρόοδο. Επίσης, στη διάρκεια των τελευταίων 2 ετών, έχουμε προχωρήσει στην αύξηση του συνολικού αριθμού των προγραμμάτων και των ωρών εκπαίδευσης, καθώς επίσης και του συνολικού αριθμού των υπαλλήλων που συμμετείχαν σε αυτά.

Καθόλη τη διάρκεια του 2009, μας έδωσε ιδιαίτερη χαρά η αναγνώριση της σκληρής δουλειάς και της προσήλωσής μας στις Αρχές της βιώσιμης ανάπτυξης, από την πλευρά διάφορων ανεξάρτητων οργανισμών, αλλά και των κοινοτήτων εντός των οποίων λειτουργούμε. Αναγνώριση που, στην πράξη, κατέληξε σε μια σειρά βραβείων και διακρίσεων σχετικών με το περιβάλλον:

- Η Frigoglass κέρδισε το **πρώτο βραβείο στην κατηγορία του καλύτερου οικολογικού προϊόντος**, στο πλαίσιο του ελληνικού κλάδου των Ευρωπαϊκών Επιχειρηματικών Βραβείων για το Περιβάλλον. Τα Βραβεία, τα οποία βρίσκονται υπό την αιγίδα της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, διοργάνωσε ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Επιχειρήσεων Προστασίας του Περιβάλλοντος, σε συνεργασία με την Επιτροπή Βιώσιμης Ανάπτυξης του Συνδέσμου Ελληνικών Βιομηχανιών.

Βραβεία Καινοτομίας Αναψυκτικών 2009

Η Frigoglass συμμετείχε στη Drinktec 2009, την Παγκόσμια Έκθεση Τεχνολογίας Ποτών & Αναψυκτικών, η οποία πραγματοποιήθηκε μεταξύ 14 – 19 Σεπτεμβρίου στο Μόναχο. Στο πλαίσιο της έκθεσης, η Frigoglass παρουσίασε τα προϊόντα Ecocool, την πρώτη ολοκληρωμένη σειρά οικολογικών επαγγελματικών ψυγείων στον κόσμο. Η σειρά Ecocool είναι αποτέλεσμα της δέσμευσής μας να επενδύσουμε στην επόμενη γενιά των τεχνολογιών ψύξης, οι οποίες μειώνουν την επιβάρυνση του περιβάλλοντος λόγω χαμηλότερης κατανάλωσης ενέργειας, αλλά και μικρότερης εκπομπής αερίων που συμβάλλουν στο φαινόμενο του θερμοκηπίου.

Η ολοκληρωμένη αυτή σειρά "πράσινων" λύσεων ICM, βοηθά τη διάθεση παγωμένων ποτών με την ελάχιστη επιβάρυνση για το περιβάλλον, χάρη:

1. στη χρήση φυσικών ψυκτικών που μειώνουν δραστικά την επίδραση στο περιβάλλον,
2. στο βελτιωμένο τεχνολογικό σχεδιασμό που εξασφαλίζει σημαντική μείωση της κατανάλωσης ενέργειας,
3. στη χρήση φυσικών μονωτικών υλικών κατά τη διαδικασία παραγωγής, και
4. στις προηγμένες τεχνικές συναρμολόγησης και τη χρήση λιγότερων υλικών, ώστε να επιτυγχάνεται η ανακύκλωση μεγαλύτερου ποσοστού των υλικών αυτών.

Στη συγκεκριμένη διοργάνωση, η σειρά Ecocool της Frigoglass βρέθηκε μεταξύ των τεσσάρων τελικών υποψηφιοτήτων για το Βραβείο Καλύτερης Περιβαλλοντικής Πρωτοβουλίας, μίας από τις πιο σημαντικές κατηγορίες των Βραβείων Beverage Innovation για το έτος 2009. Η Frigoglass ξεχώρισε μέσα από 31 υποψηφιότητες της συγκεκριμένης κατηγορίας, γεγονός που αποτελεί αναγνώριση της προσήλωσής μας σε πρωτοβουλίες σεφρόρου ανάπτυξης με μετρήσιμα αποτελέσματα.

Διαχείριση οικονομικού κινδύνου

Διαχείριση οικονομικού κινδύνου

Η Frigoglass, λόγω της δραστηριότητας της στις παγκόσμιες Αγορές, εκτίθεται σε ποικίλους χρηματοοικονομικούς κινδύνους: σε κίνδυνο Αγοράς (κίνδυνος λόγω μεταβολής τιμών ή λόγω διακύμανσης συναλλαγματικών ισοτιμιών), σε πιστωτικό κίνδυνο, σε κίνδυνο ρευστότητας, σε κίνδυνο χρηματορροών και σε κίνδυνο διακύμανσης επιτοκίων. Το συνολικό πρόγραμμα διαχείρισης κινδύνου που εφαρμόζεται, στοχεύει στην ελαχιστοποίηση ενδεχόμενων αρνητικών επιπτώσεων στη χρηματοοικονομική θέση της εταιρείας.

Την ευθύνη διαχείρισης των χρηματοοικονομικών κινδύνων έχει το τμήμα Διαχείρισης Κεφαλαίων, το οποίο λειτουργεί βάσει συγκεκριμένης πολιτικής που έχει εγκριθεί από το Διοικητικό Συμβούλιο. Το τμήμα Διαχείρισης Κεφαλαίων εντοπίζει κι αξιολογεί τους χρηματοοικονομικούς κινδύνους, ενώ παράλληλα επιλέγει τις τεχνικές αντιστάθμισής τους, σε στενή συνεργασία με τα διάφορα τμήματα της εταιρείας. Το Διοικητικό Συμβούλιο χαράσσει τις γενικές αρχές διαχείρισης κινδύνου, προσδιορίζει την πολιτική που θα ακολουθηθεί για κάθε είδος κινδύνου (συναλλαγματικού, επιτοκιακού ή πιστωτικού), ενώ επίσης αποφασίζει για το είδος των εργαλείων που θα χρησιμοποιηθούν, είτε για τη διαχείριση του όποιου κινδύνου, είτε για την επένδυση της ρευστότητας.

Το τμήμα Διαχείρισης Κεφαλαίων αποφεύγει τις κερδοσκοπικές κινήσεις και τις συναλλαγές που δεν σχετίζονται με τη δραστηριότητα της εταιρείας. Τα εργαλεία που χρησιμοποιεί και τα μέσα που καλείται να διαχειριστεί, είναι κυρίως, καταθέσεις ή υπεραναλήψεις από τραπεζικούς οργανισμούς, τρέχουσες απαιτήσεις και υποχρεώσεις, δάνεια από θυγατρικές και πιστώσεις προς αυτές, επενδύσεις σε μετοχικούς τίτλους, καταβολή μερισμάτων, και υποχρεώσεις που απορρέουν από χρηματοδοτικές μισθώσεις. Επίσης, η εταιρεία ενδέχεται να καταφύγει στη χρήση παραγώγων άλλων προϊόντων, παράγωγα τα οποία έχουν σχεδιαστεί για να αντισταθμιστούν κίνδυνοι που σχετίζονται με τις ταμειακές ροές

Κίνδυνος Αγοράς

Συναλλαγματικός Κίνδυνος

Η εταιρεία δραστηριοποιείται σε διεθνές περιβάλλον και εκτίθεται σε κίνδυνο λόγω των διακυμάνσεων στις ισοτιμίες διαφόρων νομισμάτων, όπως το δολάριο ΗΠΑ, το Νάιρα Νιγηρίας, το Ράντ Νοτίου Αφρικής, η Ρουπία Ινδίας, η Κορόνα Νορβηγίας, η Κορόνα Σουηδίας, το Ρούβλι Ρωσίας, και το Κινεζικό Γουάν.

Οι θυγατρικές της Frigoglass, σε στενή συνεργασία με το τμήμα Διαχείρισης Κεφαλαίων, χρησιμοποιούν τη μέθοδο της φυσικής αντιστάθμισης για να περιορίζουν την έκθεσή τους στον κίνδυνο που προκύπτει από τις διακυμάνσεις τοπικών νομισμάτων έναντι του νομίσματος αναφοράς. Η μέθοδος φυσικής αντιστάθμισης συνίσταται στην κατά το δυνατόν εκτενέστερη ισοσκέλιση ταμειακών εισροών και εκροών στο ίδιο νόμισμα, ώστε να περιορίζεται η επίδραση των συναλλαγματικών διακυμάνσεων.

Η Frigoglass διαθέτει επενδύσεις σε θυγατρικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε διάφορες χώρες. Κατά την ενοποίηση των λογιστικών τους καταστάσεων με τις αντίστοιχες της μητρικής, η καθαρή τους θέση βρίσκεται εκτεθειμένη σε κίνδυνο μετατροπής, λόγω διακύμανσης της ισοτιμίας μεταξύ τοπικού νομίσματος και νομίσματος αναφοράς (της μητρικής). Από την άλλη, η μητρική εταιρεία δε διατρέχει, ουσιαστικά, ανάλογο κίνδυνο, καθώς η πλειοψηφία των θυγατρικών καταρτίζει λογιστικές καταστάσεις σε Ευρώ (functional currency), με την εξαίρεση της Νιγηρίας, της Ρουμανίας, της Ινδονησίας, της Κένυας, της Πολωνίας και της Κίνας.

Κίνδυνος από μεταβολές τιμών

Η εταιρεία είναι εκτεθειμένη σε κινδύνους προερχόμενους από τις διακυμάνσεις στις τιμές των εμπορευμάτων και των πρώτων υλών. Ο κίνδυνος αυτός αντισταθμίζεται με διάφορους τρόπους, ένας απ' τους οποίους είναι η αύξηση της παραγωγικότητας, ώστε η αύξηση του όγκου των πωλήσεων να επιτρέπει, και τον επιμερισμό του σταθερού κόστους σε υψηλότερο όγκο παραγωγής, και την αύξηση της τιμής στο τελικό προϊόν.

Επίσης, κατά το δεύτερο τρίμηνο του 2009, η Frigoglass αποφάσισε να χρησιμοποιήσει παράγωγα συμβόλαια επί εμπορευμάτων, ώστε να αντισταθμίσει μέρος του κινδύνου που προέρχεται από τις μελλοντικές μεταβολές στις τιμές των πρώτων υλών.

Πιστωτικός Κίνδυνος

Ο πιστωτικός κίνδυνος συνδέεται με το ύψος των διαθέσιμων και ταμειακών ισοδύναμων, καθώς και με τη χορήγηση πίστωσης σε πελάτες, περίπτωση στην οποία συμπεριλαμβάνουμε τις εισηρακτές απαιτήσεις και τις συναλλαγές που έχουν ήδη πραγματοποιηθεί.

Για το ενδεχόμενο χορήγησης πίστωσης σε πελάτες, η Εταιρεία ακολουθεί συγκεκριμένη πολιτική που διασφαλίζει το ότι οι πωλήσεις αγαθών κι υπηρεσιών θα γίνονται προς πελάτες που διαθέτουν κατάλληλη πιστοληπτική ικανότητα. Για καλύτερο έλεγχο, υπάρχουν σαφείς προϋποθέσεις και συγκεκριμένα πιστωτικά όρια. Όλες οι θυγατρικές της εταιρείας παρακολουθούν την οικονομική κατάσταση των οφειλετών τους σε συνεχή βάση, ενώ παράλληλα γίνεται και κεντρικός έλεγχος ανά τρίμηνο.

Για κάθε επισφαλής απαίτηση γίνονται οι κατάλληλες προβλέψεις, σε σχέση με συγκεκριμένα είδη πιστωτικού κινδύνου. Στο τέλος της χρήσης αυτής, η διοίκηση της Εταιρείας εκτίμησε ότι δεν υπήρχε ουσιαστική έκθεση σε πιστωτικό κίνδυνο που να μην έχει ήδη περιληφθεί στις προβλέψεις επισφαλών απαιτήσεων.

Κατά την περίοδο αναφοράς, δεν σημειώθηκε καμία υπέρβαση των υφιστάμενων πιστωτικών ορίων, και η διοίκηση δεν αναμένει ζημιές εξαιτίας κακών αποτελεσμάτων από την πλευρά των αντισυμβαλλομένων.

Κίνδυνος ρευστότητας

Η συνετή διαχείριση του κινδύνου ρευστότητας περιλαμβάνει τη διατήρηση ικανών ταμειακών διαθεσίμων και τη δυνατότητα άντλησης επαρκούς κεφαλαίου μέσω δανεισμού.

Εξαιτίας του δυναμικού χαρακτήρα που έχουν οι δραστηριότητες της Εταιρείας, το τμήμα Διαχείρισης Κεφαλαίων έχει ως στόχο τη διατήρηση της ευελιξίας στη χρηματοδότηση μέσω αποκλειστικών γραμμών πίστωσης.

Η Εταιρεία διαχειρίζεται τον κίνδυνο ρευστότητας μέσω της αποτελεσματικής διαχείρισης του κεφαλαίου κίνησης και των ταμειακών ροών.

Γίνεται παρακολούθηση του τρόπου με τον οποίο εξελίσσονται οι χρηματορροές σε σχέση με τις αντίστοιχες προβλέψεις, ενώ διασφαλίζεται η δυνατότητα τραπεζικού δανεισμού και η επάρκεια αποθεματικών. Η εταιρεία διαθέτει επαρκείς πηγές χρηματοδότησης σε περίπτωση μειωμένης ρευστότητας.

Επιτοκιακός Κίνδυνος

Τα έσοδα της Εταιρείας και οι λειτουργικές ταμειακές ροές δεν παρουσιάζουν ουσιαστική εξάρτηση από τις διακυμάνσεις των επιτοκίων στην αγορά, δεδομένου ότι η Εταιρεία δεν διαθέτει έντοκα στοιχεία ενεργητικού πλην ορισμένων βραχυπρόθεσμων προθεσμιακών καταθέσεων. Η έκθεση σε επιτοκιακό κίνδυνο επί δανειακών υποχρεώσεων, περιορίζεται στον κίνδυνο ταμειακών ροών, εξαιτίας ενδεχόμενων μεταβολών σε κυμαινόμενα επιτόκια.

Η Εταιρεία εξετάζει διαρκώς τις τάσεις αναφορικά με τη διακύμανση των επιτοκίων, σε συνδυασμό πάντα με τις χρηματοδοτικές της ανάγκες. Κατά συνέπεια, το σύνολο του βραχυπρόθεσμου, μεσοπρόθεσμου και μακροπρόθεσμου δανεισμού γίνεται με κυμαινόμενα επιτόκια και συμβατική περίοδο προσαρμογής μικρότερη των έξι μηνών.

Επίσης, κατά το τέταρτο τρίμηνο του 2009, η Frigoglass αποφάσισε να χρησιμοποιήσει παράγωγα συμβόλαια ανταλλαγής επιτοκίων (Interest Rate Swaps), ώστε να αντισταθμίσει την έκθεση της στον επιτοκιακό κίνδυνο.

Διαχείριση κεφαλαιακού κινδύνου

Η διαχείριση κεφαλαιακού κινδύνου συνίσταται στη διατήρηση μιας βέλτιστης κεφαλαιακής δομής, μέσω της οποίας διασφαλίζεται η δυνατότητα της εταιρείας να εξακολουθεί να ασκεί την επιχειρηματική της δραστηριότητα, ώστε να δημιουργεί αποδόσεις για τους μετόχους της και να προστατεύει όσους τρίτους έχουν συμφέρον από τη λειτουργία της.

Για τη διατήρηση ή την προσαρμογή της κεφαλαιακής της δομής, η Εταιρεία μπορεί να τροποποιήσει το ύψος του διανεμόμενου μερίσματος, το ύψος του προς επιστροφή κεφαλαίου, το ύψος ενδεχόμενου δανεισμού, καθώς και τον αριθμό μετοχών προς έκδοση.

Βιογραφικά σημειώματα των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου

Διοικητικό Συμβούλιο

Χάρης Γ. Δαυίδ

Πρόεδρος (μη-εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. Χάρης Δαυίδ είναι Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Frigoglass από τον Νοέμβριο του 2006. Επίσης είναι Πρόεδρος της Plias A.E., Αντιπρόεδρος της NUTRIART A.E. και μέλος στα Διοικητικά Συμβούλια του Ομίλου Ideal A.E., της Νιγηριανής Εταιρείας Εμφιάλωσεως PLC, της AG Leventis (Nigeria) PLC, της Cummins West Africa Ltd, της Beta Glass PLC, της Vectis Capital, της Εμπορικής Τράπεζας και της Quest Ενεργειακής. Είναι μέλος του Γενικού Συμβουλίου του Συνδέσμου Ελληνικών Βιομηχανιών (ΣΕΒ) και, επίσης, είναι εκτελεστικό μέλος του Διεθνούς Συμβουλίου Διευθυντών του Μουσείου Guggenheim στη Νέα Υόρκη, και μέλος της Οργανωτικής Επιτροπής του Κλασικού Μαραθωνίου της Αθήνας. Έχει διατελέσει μέλος των Διοικητικών Συμβουλίων της Alpha Finance, της Δημόσιας Εταιρείας Ηλεκτρισμού (ΔΕΗ) και της Lanitis Development.

Ιωάννης Ανδρουτσόπουλος

Αντιπρόεδρος (μη-εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. Ιωάννης Ανδρουτσόπουλος συμμετέχει στο Διοικητικό Συμβούλιο της Frigoglass από τον Ιούλιο του 1996. Η μακροχρόνια σταδιοδρομία του στους τομείς εμφιάλωσης και παραγωγής, περιλαμβάνει τη θέση του Τεχνικού Διευθυντή στην Ελληνική Εταιρεία Εμφιαλώσεως, του Εκτελεστικού Διευθυντή στο Βιομηχανικό Τομέα του Ομίλου εταιρειών 3E, του Προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου της Frigorex και του Διευθύνοντος Συμβούλου της Frigoglass.

Πέτρος Διαμαντίδης

Διευθύνων Σύμβουλος (εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. Πέτρος Διαμαντίδης διορίστηκε Διευθύνων Σύμβουλος τον Ιούνιο του 2007. Ξεκίνησε τη σταδιοδρομία του το 1991 στην Procter & Gamble UK, και εντάχθηκε στην Frigoglass το 1998 ως Γενικός Διευθυντής του εργοστασίου της Ινδονησίας. Το 2001 μετακινήθηκε στη θέση του Περιφερειακού Διευθυντή Ασίας και Αφρικής. Το 2004 ανέλαβε τη θέση του Διευθυντή Επιχειρησιακής Ανάπτυξης και το 2006 εκείνη του Διευθυντή Εταιρικής Ανάπτυξης και Στρατηγικής. Επίσης, είναι Αντιπρόεδρος του Ομίλου Ideal A.E.

Λουκάς Κόμης

Σύμβουλος και Γραμματέας (μη-εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. Λουκάς Κόμης συμμετέχει στο Διοικητικό Συμβούλιο της Frigoglass από τον Ιούλιο του 1996. Είναι επίσης Πρόεδρος του Δ.Σ. της Ideal A.E. και της Ελληνικής Εταιρείας Ανακύκλωσης Α.Ε., καθώς και Αντιπρόεδρος του Συνδέσμου Ελληνικών Βιομηχανιών Τροφίμων (ΣΕΒΤ). Κατά τη διάρκεια της μακράς σταδιοδρομίας του στον τομέα οικιακών συσκευών, κατείχε κορυφαίες διευθυντικές θέσεις στην Izola A.E. και την Ελληνική Εταιρεία Εμφιαλώσεως, όπου υπηρέτησε επίσης ως εκτελεστικό μέλος του Δ.Σ. έως το 2001, παραμένοντας Σύμβουλος του Προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου.

Χριστόδουλος Λεβέντης

Σύμβουλος (μη-εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. Χρήστος Λεβέντης συμμετέχει στο Διοικητικό Συμβούλιο της Frigoglass από τον Οκτώβριο του 2002. Κατά τη διάρκεια της σταδιοδρομίας του στο χρηματοοικονομικό τομέα, με ειδικευση στη διαχείριση κεφαλαίων και τα χρηματιστηριακά, εργάστηκε στην Credit Suisse Asset Management και στην JP Morgan. Χρηματιστηριακό στο Λονδίνο ως αναλυτής στον ευρωπαϊκό τομέα των αλκοολούχων ποτών για θεσμικούς επενδυτές.

Ευάγγελος Καλούσης

Σύμβουλος (Ανεξάρτητο μη-εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. Ευάγγελος Καλούσης συμμετέχει στο Διοικητικό Συμβούλιο της Frigoglass από τον Ιούνιο του 2006. Είναι Πρόεδρος της Nestlé Ελλάς από το 2001, θέση που έλαβε μετά από μια μακρά και διακεκριμένη σταδιοδρομία στον πολυεθνικό οργανισμό Nestlé, η οποία περιλαμβάνει και μια σειρά ανώτατων διοικητικών θέσεων εκτός Ελλάδος. Επίσης, από το Μάρτιο του 2006 έχει εκλεγεί Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου του Συνδέσμου Ελληνικών Βιομηχανιών Τροφίμων (ΣΕΒΤ).

Βασίλειος Σ. Φουρλής

Σύμβουλος (Ανεξάρτητο μη-εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. Βασίλειος Φουρλής εξελέγη μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Frigoglass τον Οκτώβριο του 2002. Είναι Εκτελεστικός Πρόεδρος της Fournis A.E. Συμμετοχών, της House Market A.E. (IKEA), και της Prime Telecom A.E., και Αντιπρόεδρος της Ευρωηλεκτρονική Α.Ε. Συμμετέχει, επίσης, στα Δ.Σ. της Vivartia A.E., του Τιτάνα Α.Ε. και της Τράπεζας Πειραιώς.

Αλεξάνδρα Παπαλεξοπούλου

Σύμβουλος (Ανεξάρτητο μη-εκτελεστικό μέλος)

Η κα. Αλεξάνδρα Παπαλεξοπούλου εξελέγη μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Frigoglass τον Απρίλιο του 2003. Είναι Διευθύντρια Στρατηγικού Σχεδιασμού του Ομίλου Τιτάν, ενώ συμμετέχει στα Δ.Σ. της Τιτάν Α.Ε. της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος και του Ιδρύματος Παύλου και Αλεξάνδρας Κανελλοπούλου.

Victor Pisante

Σύμβουλος (Ανεξάρτητο μη-εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. Victor Pisante εξελέγη μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Frigoglass το Νοέμβριο του 2006. Είναι ιδρυτής και διευθύνων σύμβουλος της Bluehouse Capital, μιας εταιρείας ιδιωτικών κεφαλαίων ανάπτυξης ακινήτων, η οποία εστιάζει το ενδιαφέρον της στη ΝΑ Ευρώπη. Πριν την ίδρυση της Bluehouse Capital, είχε ιδρύσει και διατελέσει διευθυντικό στέλεχος του Ομίλου Επενδυτικής Τραπεζικής Telesis, μιας από τις κορυφαίες ελληνικές εταιρείες παροχής τραπεζικών υπηρεσιών, η οποία συγχωνεύθηκε με την EFG Eurobank Ergasias A.E. το 2002. Μετά τη συγχώνευση διετέλεσε Διευθύνων Σύμβουλος της EFG Telesis Finance A.E. και Γενικός Διευθυντής της EFG Eurobank Ergasias A.E., ενώ παράλληλα ήταν εκλεγμένο μέλος της Εκτελεστικής Επιτροπής της EFG έως το 2004. Πριν την ίδρυση της Telesis, εργάστηκε στο τμήμα Συγχωνεύσεων κι Εξαγορών, και στο τμήμα Corporate Finance της Bear Stearns στην Νέα Υόρκη. Παράλληλα είναι μέλος στα Διοικητικά Συμβούλια της Yalco A.E. και της Αεροπορίας Αιγαίου Α.Ε.

Μισθολογική Πολιτική και Αμοιβές Στελεχών Διοίκησης

Μισθός

Οι μισθοί καθορίζονται μέσω ενός εσωτερικού συστήματος βαθμονόμησης το οποίο αντανακλά τη μισθολογική πρακτική της αγοράς. Το εύρος των αμοιβών προσδιορίζεται από μια σειρά παράγοντες όπως: ο βαθμός ευθύνης του εργαζόμενου, οι ατομικές του ικανότητες, και η επαγγελματική του εμπειρία.

Βραχυπρόθεσμο Πρόγραμμα Παροχής Κινήτρων προς τα Στελέχη

Το βραχυπρόθεσμο πρόγραμμα παροχής κινήτρων προς τα στελέχη της Διοίκησης, εδράζεται στην Αρχή της Διοίκησης βάσει Στόχων.

Το πρόγραμμα συνδέει την ατομική απόδοση κάθε στελέχους με τα αποτελέσματα της Εταιρείας, ώστε να ενισχύει την προσήλωση των στελεχών στη στρατηγική της επιχείρησης, και να ενθαρρύνει την επαγγελματική αριστεία. Όλες οι διευθυντικές θέσεις εντάσσονται στο πρόγραμμα ετήσιου πριμ απόδοσης. Η επίδοση κάθε στελέχους αξιολογείται και ανταμείβεται σε ετήσια βάση, σύμφωνα με το βαθμό επίτευξης των στόχων που είχαν τεθεί. Οι στόχοι τίθενται με τρόπο που αντανακλά τις επιδιώξεις και τη στρατηγική της εταιρείας για κάθε χρονιά. Το βραχυπρόθεσμο πρόγραμμα παροχής κινήτρων διαφοροποιείται ανάλογα με την θέση του κάθε στελέχους στην Εταιρεία. Ο υπολογισμός του ετήσιου πριμ γίνεται στη βάση της ατομικής απόδοσης, σε σχέση με τους προσωπικούς στόχους που είχαν τεθεί, αλλά και με τους αντίστοιχους επιχειρησιακούς στόχους της Εταιρείας, του τμήματος, της γεωγραφικής περιοχής ή της μονάδας που εντάσσεται ο καθένας.

Δικαιώματα Προαίρεσης αγοράς μετοχών

Τα μέλη της Εκτελεστικής Επιτροπής, καθώς και τα ανώτατα διοικητικά στελέχη, μπορούν να συμμετέχουν στο πρόγραμμα δικαιωμάτων προαίρεσης αγοράς μετοχών της Frigoglass. Τα δικαιώματα προαίρεσης αποτελούν μέρος της συνολικής τους αμοιβής, και εκχωρούνται με τιμή άσκησης ίση προς το μέσο όρο των τιμών κλεισίματος της μετοχής στο Χρηματιστήριο, όπως αυτή υπολογίζεται με χρονικό παράθυρο εύρους εξήντα ημερολογιακών ημερών προ της ημερομηνίας εκχώρησης των δικαιωμάτων.

Μέσα σε μια τριετία, το δικαίωμα αγοράς ωριμάζει ανά έτος για το 1/3 του συνολικού αριθμού των μετοχών, ενώ μπορεί να ασκηθεί μέχρι και έξι χρόνια μετά την ημερομηνία εκχώρησης του. Οι όροι του προγράμματος δικαιωμάτων προαίρεσης πρέπει να λάβουν την έγκριση των μετόχων κατά την Ετήσια Γενική Συνέλευση.

Συνταξιοδοτικά προγράμματα

Οι εργαζόμενοι συμμετέχουν στο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα της Εταιρείας, τουλάχιστον στις χώρες όπου κάτι τέτοιο είναι εφικτό, και αποκτούν, έτσι, έναν επιπλέον μηχανισμό αποταμίευσης και παροχής κινήτρων.

Άλλες Παροχές

Οι εργαζόμενοι δικαιούνται ορισμένες πρόσθετες παροχές, ανάλογα με τη θέση που κατέχουν. Οι παροχές αυτές αφορούν εταιρικό αυτοκίνητο, έξοδα βενζίνης, κινητό τηλέφωνο, ιδιωτική υγειονομική κάλυψη, έξοδα φαγητού, βραβεία, αθλητικές και πολιτιστικές εκδηλώσεις, έξοδα παιδικού σταθμού και άλλες, ανάλογα με την τρέχουσα πρακτική κάθε τοπικής Αγοράς.

Εταιρική Διακυβέρνηση

Πλαίσιο Διακυβέρνησης

Το Διοικητικό Συμβούλιο έχει την ευθύνη της διαχείρισης των εταιρικών θεμάτων αποκλειστικά προς συμφέρον της Εταιρείας και των μετόχων της, βάσει του υπάρχοντος ρυθμιστικού πλαισίου.

Οι βασικές αρμοδιότητες του Διοικητικού Συμβουλίου είναι οι εξής:

- Ο προσδιορισμός των μακροπρόθεσμων στόχων της εταιρείας
- Η λήψη στρατηγικών αποφάσεων
- Η διάθεση όλων των πόρων που απαιτούνται για την επίτευξη των στρατηγικών στόχων
- Ο διορισμός των μελών της ανώτατης διοίκησης

Το Δ.Σ. απαρτίζεται από 9 μέλη, εκ των οποίων τα 8 είναι Μη Εκτελεστικά. Μοναδικό Εκτελεστικό Μέλος είναι ο Διευθύνων Σύμβουλος. Το Διοικητικό Συμβούλιο συνέρχεται σε τακτική βάση, για να αποφασίζει, μεταξύ άλλων, επί θεμάτων εταιρικής πολιτικής, στρατηγικής και έγκρισης του προϋπολογισμού.

Τα μη εκτελεστικά μέλη είναι:

- Ο Πρόεδρος
- Ο Αντιπρόεδρος
- 6 μέλη, εκ των οποίων τα 4 είναι ανεξάρτητα

Η Frigoglass αναγνωρίζει τη σημασία του ρόλου των ανεξάρτητων, Μη Εκτελεστικών μελών του Διοικητικού Συμβουλίου, στη διασφάλιση υψηλών προδιαγραφών εταιρικής διακυβέρνησης. Η θεμελιώδης αυτή Αρχή συνιστά δέσμευση για την Εταιρεία. Τα ανεξάρτητα, Μη Εκτελεστικά μέλη του ΔΣ οφείλουν να παρέχουν στο Συμβούλιο μια σαφή κι ανεξάρτητη άποψη, επί των εκάστοτε θεμάτων.

Επιτροπή Ελέγχου

Η Επιτροπή Ελέγχου εγγυάται ότι οι εσωτερικοί κι εξωτερικοί έλεγχοι στην Εταιρεία, εκτελούνται με τρόπο αποτελεσματικό, ανεξάρτητο και απολύτως σύμφωνο προς τις καταστατικές επιταγές. Επίσης, η Επιτροπή Ελέγχου μεριμνά για να διασφαλίσει την καλή επικοινωνία των εκάστοτε ελεγκτών με το Διοικητικό Συμβούλιο. Κατά την εκτέλεση των καθηκόντων της, η Επιτροπή Ελέγχου λειτουργεί με βάση το συμφέρον του συνόλου των μετόχων και των επενδυτών.

Επιτροπή Ανθρώπινου Δυναμικού

Ο ρόλος της Επιτροπής Ανθρώπινου Δυναμικού είναι η θέσπιση των αρχών που διέπουν την πολιτική διαχείρισης του ανθρώπινου δυναμικού της Εταιρείας, οι οποίες καθοδηγούν τη λήψη αποφάσεων και τις ενέργειες της Διοίκησης.

Τα καθήκοντά της είναι τα εξής:

- Η επίβλεψη της πολιτικής προγραμματισμού διαδοχικής στελεχών
- Η θέσπιση των αρχών που υπαγορεύουν την Πολιτική Κοινωνικής Μέριμνας της Εταιρείας
- Ο προσδιορισμός της στρατηγικής Αμοιβών και Επιδομάτων

Η Επιτροπή αποτελείται από 3 Μη Εκτελεστικά Μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρείας, και ορίζεται από το Διοικητικό Συμβούλιο.

Επιτροπή Επενδύσεων

Τα καθήκοντα της Επιτροπής είναι τα εξής:

- Να προτείνει στο Διοικητικό Συμβούλιο τη Στρατηγική και τις πρωτοβουλίες Επιχειρηματικής Ανάπτυξης
- Να αξιολογεί και να συστήνει στο Διοικητικό Συμβούλιο νέες επενδυτικές προτάσεις ή/και προτάσεις επέκτασης, σύμφωνα με τις συστάσεις του τμήματος Στρατηγικού Σχεδιασμού και Ανάπτυξης της Εταιρείας.
- Να αξιολογεί και να συστήνει στο Διοικητικό Συμβούλιο σημαντικές ευκαιρίες επιχειρησιακής ανάπτυξης και επέκτασης μέσω εξαγορών και/ή στρατηγικών συνεργασιών.

Η Επιτροπή διορίζεται από το Διοικητικό Συμβούλιο της Frigoglass και αποτελείται από 4 μέλη, δύο από τα οποία είναι Μη Εκτελεστικά. Ο Πρόεδρος της Επιτροπής ορίζεται από το Διοικητικό Συμβούλιο

Τμήμα Επενδυτικών Σχέσεων

Το Τμήμα Επενδυτικών Σχέσεων έχει την ευθύνη να παρέχει άμεση, και επακριβή πληροφόρηση προς τους επενδυτές της Εταιρείας, τους εν δυνάμει επενδυτές της εταιρείας, και τις οικονομικές Αγορές. Πρώτη προτεραιότητα του Τμήματος αποτελεί η επισταμένη προσήλωση στην εξυπηρέτηση των επενδυτών, καθώς και στη συμμόρφωση, τόσο με το κανονιστικό πλαίσιο του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών, όσο και με τους κανόνες της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς.

Τμήμα Εσωτερικού Ελέγχου

Το Τμήμα Εσωτερικού Ελέγχου αποτελεί ανεξάρτητο τμήμα, το οποίο εγγυάται ότι ακολουθούνται οι εσωτερικές πολιτικές και οι διαδικασίες. Πιο συγκεκριμένα, το τμήμα Εσωτερικού Ελέγχου επιδιώκει να διασφαλίσει ότι τα εσωτερικά συστήματα οικονομικού ελέγχου παραμένουν ισχυρά και λειτουργούν με τρόπο συνεπή. Ο εσωτερικός ελεγκτής είναι ανεξάρτητος και αναφέρεται απευθείας στην Επιτροπή Ελέγχου που εγκρίνει το ετήσιο πρόγραμμα εσωτερικού ελέγχου.

Το Διοικητικό Συμβούλιο

Χάρης Γ. Δαυίδ, Πρόεδρος, Μη εκτελεστικό μέλος
Ιωάννης Ανδρουτσόπουλος, Αντιπρόεδρος, Μη Εκτελεστικό Μέλος
Πέτρος Διαμαντίδης, Διευθύνων Σύμβουλος, Εκτελεστικό Μέλος
Ευάγγελος Καλούσης, Ανεξάρτητο, Μη Εκτελεστικό Μέλος
Λουκάς Κόμης, Σύμβουλος και Γραμματέας, Μη Εκτελεστικό Μέλος
Χριστόδουλος Λεβέντης, Μη Εκτελεστικό Μέλος
Αλεξάνδρα Παπαλεξοπούλου, Ανεξάρτητο, Μη Εκτελεστικό Μέλος
Βασίλειος Φουρλής, Ανεξάρτητο, Μη Εκτελεστικό Μέλος
Victor Pisante, Ανεξάρτητο, Μη Εκτελεστικό Μέλος

Επιτροπή Εσωτερικού Ελέγχου

Ιωάννης Ανδρουτσόπουλος, Πρόεδρος
Λουκάς Κόμης, Αντιπρόεδρος
Χριστόδουλος Λεβέντης, Μέλος
Victor Pisante, Μέλος

Επιτροπή Ανθρώπινου Δυναμικού

Λουκάς Κόμης, Πρόεδρος
Χάρης Γ. Δαυίδ, Μέλος
Ευάγγελος Καλούσης, Μέλος

Επιτροπή Επενδύσεων

Χάρης Γ. Δαυίδ, Πρόεδρος
Πέτρος Διαμαντίδης, Μέλος
Λουκάς Κόμης, Μέλος
Πάνος Ταμπούρλος, Μέλος

Ανώτατη Διοίκηση

Πέτρος Διαμαντίδης, Διευθύνων Σύμβουλος
Tom Aas, Διευθυντής Πωλήσεων ICM
Γεράσιμος Βαρβίας, Διευθυντής Κλάδου Νιγηρίας
Πάνος Γαννόπουλος, Διευθυντής Marketing ICM
Νικόλαος Δημελλάς, Διευθυντής Ανθρώπινου Δυναμικού
Δημήτρης Μπισσάνης, Διευθυντής Εφοδιαστικής Αλυσίδας
Αρσιτείδης Παππιάς, Διευθυντής Εργοστασίων ICM
Πάνος Ταμπούρλος, Οικονομικός Διευθυντής

Εταιρεία Ορκωτών Λογιστών

Price Waterhouse Coopers
Λ. Κηφισίας 268,
152 32 Χαλάνδρι, Αθήνα

Εταιρεία Νομικών Συμβούλων

ΚΥΡΙΑΚΙΔΗΣ – ΓΕΩΡΓΟΠΟΥΛΟΣ, Δικηγορική Εταιρεία
Λεωνίδας Γεωργόπουλος

Πληροφορίες προς τους μετόχους

Μετοχικό Κεφάλαιο:	40,200,610 μετοχές την 31η Δεκεμβρίου 2009 ονομαστικής αξίας 0.30€
Αγορά Διαπραγμάτευσης Μετοχών:	Χρηματιστήριο Αθηνών (ΧΑ)
Συντομογραφία Ticker Reuters:	FRIR.AT, Συντομογραφία Ticker Bloomberg: FRIGO GA.
Διασπορά:	56%
Ετήσια Γενική Συνέλευση:	Παρασκευή, 14 Μαΐου 2010.

Πληροφορίες για το μέρισμα € ανά μετοχή

Έτος	Ποσό	Ημερομηνία Ετήσιας Γενικής Συνέλευσης	Ημερομηνία Αποκοπής	Ημερομηνία Πληρωμής
2001	0.06	31 Μάιος 2002	3 Ιούνιος 2002	20 Ιούνιος 2002
2002	0.08	18 Ιούνιος 2003	21 Ιούλιος 2003	1 Αύγουστος 2003
2003	0.10	21 Ιούνιος 2004	22 Ιούνιος 2004	14 Ιούλιος 2004
2004	0.14	10 Ιούνιος 2005	10 Ιούνιος 2005	12 Ιούλιος 2005
2005	0.20	9 Ιούνιος 2006	14 Ιούνιος 2006	21 Ιούνιος 2006
2006	0.32	8 Ιούνιος 2007	13 Ιούνιος 2007	20 Ιούνιος 2007
2007	0.38	6 Ιούνιος 2008	10 Ιούνιος 2008	18 Ιούνιος 2008
2008	0.60*	5 Σεπτέμβριος 2008**	5 Δεκέμβριος 2008	15 Δεκέμβριος 2008

*Προμέρισμα **Εκτακτη Γενική Συνέλευση

Τιμή μετοχής το 2009 € ανά μετοχή

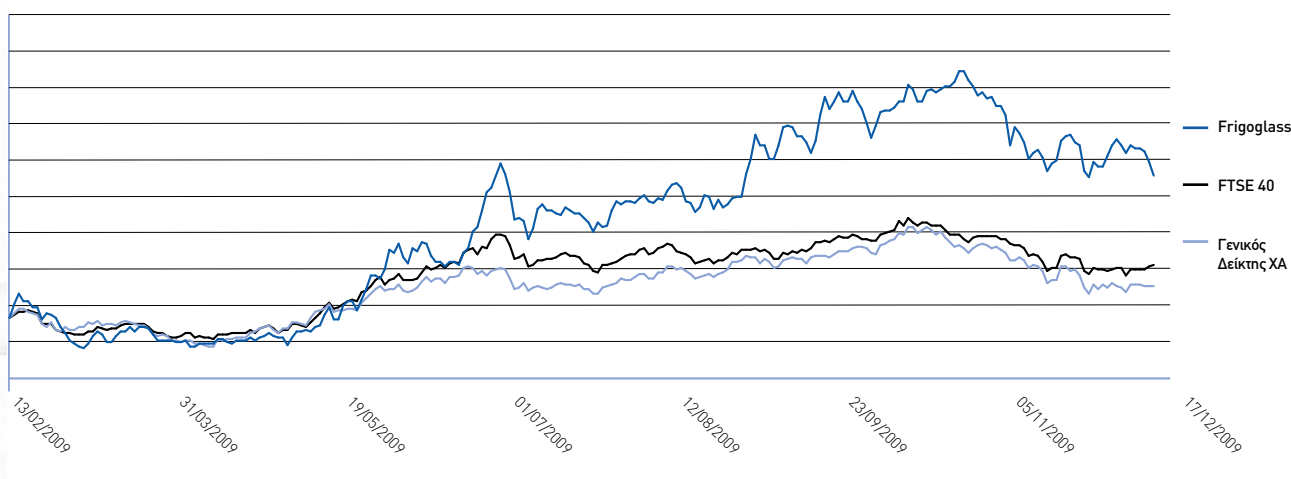
Τρίμηνο που έληξε	Υψηλό	Χαμηλό	Κλείσιμο
31 Δεκεμβρίου	9.35	6.21	6.80
30 Σεπτεμβρίου	9.00	5.26	8.32
30 Ιουνίου	7.16	2.86	5.93
31 Μαρτίου	4.10	2.75	3.03

Επιστροφή Κεφαλαίου € ανά μετοχή

Έτος	Ποσό	Ημερομηνία Έκτακτης Γενικής Συνέλευσης	Ημερομηνία Αποκοπής	Ημερομηνία Πληρωμής
2008	0.90	5 Σεπτέμβριος 2008	30 Οκτώβριος 2008	7 Νοέμβριος 2008

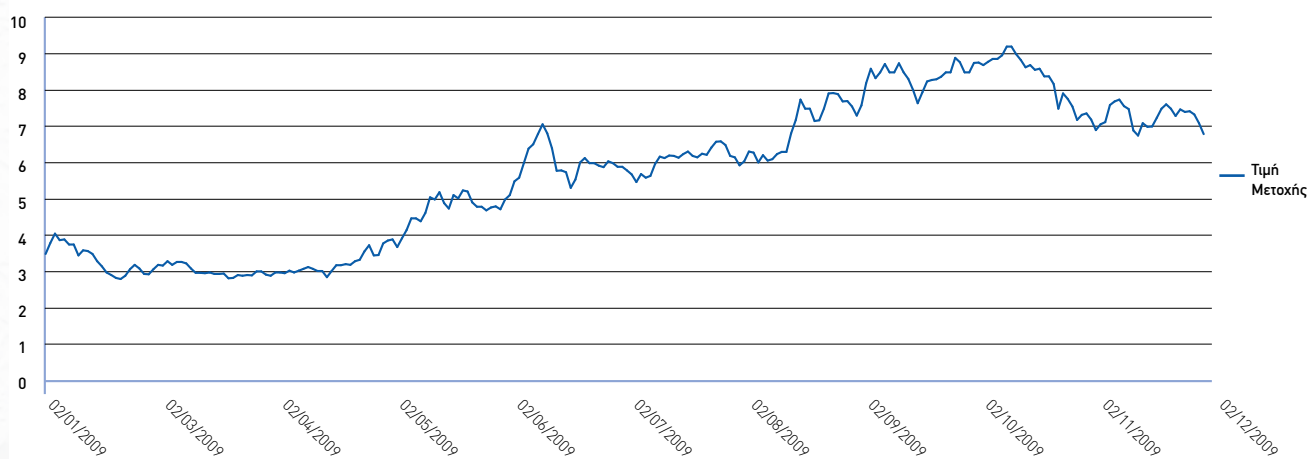
Ίδιες Μετοχές	Αριθμός Μετοχών	Ίδιες Μετοχές -000' Ευρώ	Αναλυτές Χρηματιστηριακή	Αναλυτές
Υπόλοιπο 01/01/2009	594.181	-3.148	Cheuvreux	Μαίρη Ψυλλάκη
Αγορά Ιδίων Μετοχών	1.546.017	-6.548	Citi	Λάμπρος Παπαδόπουλος
Πώληση Ιδίων Μετοχών	0	0	Deutsche Bank	Γεώργιος Σπαής
Υπόλοιπο 31/12/2009	2.140.198	-9.696	Euroxx	Νικόλαος Ρούπακας
			HSBC	Πάρης Μαντζαβράς
			Marfin	Βασίλειος Ρουμαντζής
			P&k	Victor Labate
			Piraeus	Γεώργιος Δούκας
			Proton	Ιωάννης Σταματάκος

Απόδοση μετοχής σε σχέση με το Γενικό Δείκτη Τιμών ΧΑ & FTSE Mid-Cap 40%



Τιμή μετοχής στις 31 Δεκεμβρίου 2009	€6.80
Κεφαλαιοποίηση στις 31 Δεκεμβρίου 2009	€273.4m
Μέσος Ημερήσιος Όγκος Συναλλαγών 2009	76,411

Ιστορική πορεία μετοχής €



Έδρα Εταιρείας	A. Μεταξά 15, 145 64 Κηφισιά, Αθήνα-Ελλάδα
Τηλέφωνο	+30 210 6165700
Fax	+30 210 6199097
Ιστοσελίδα:	www.frigoglass.com
Υπεύθυνη Επενδυτικών Σχέσεων	Lillian Phillips +30 210 6165757, lphillips@frigoglass.com



Frigoglass ABEE
ΑΡ. Μ.Α.Ε. 29454/06/B93/32
Α. Μεταξά 15
145 64 Κηφισιά Αθήνα

Τηλέφωνο 210 6165 700
Fax 210 6199 097
Website www.frigoglass.com