

# Πλοήγηση

## Εγχειρίδιο

Καλώς ορίσατε στην Ετήσια Έκθεση της Frigoglass για το 2010. Αυτό το αρχείο σας επιτρέπει να έχετε εύκολη πρόσβαση στις πληροφορίες που θέλετε, είτε για εκτύπωση, αναζήτηση ενός συγκεκριμένου στοιχείου ή να αλλάζετε σελίδες.

## Στοιχεία αναζήτησης

Χρησιμοποιήστε τα στοιχεία αναζήτησης που βρίσκονται στο επάνω δεξιό περιθώριο για να περιηγηθείτε στην Ετήσια Έκθεση.



Αναζήτηση



Εκτύπωση



Περιεχόμενα



Προηγούμενη σελίδα



Επόμενη σελίδα

## Πλοήγηση

Χρησιμοποιήστε τους συνδέσμους στη σελίδα με τα περιεχόμενα για να μεταβείτε στην αρχή κάθε σελίδας. Χρησιμοποιήστε το κουμπί περιεχόμενα για να επιστρέψετε στη σελίδα αυτή.

### Τμήμα 1: Επισκόπηση

- 1 Frigoglass
- 2 Συνοπτικά στοιχεία
- 4 Η Frigoglass συνοπτικά
- 6 Πως λειτουργούμε
- 8 Επιστολή Προέδρου
- 10 Επιστολή Διευθύνοντος Συμβούλου
- 12 Καινοτομία
- 14 Service
- 16 Κλάδος Υαλουργίας

## Σύνδεσμοι

Στην παρούσα έκθεση υπάρχουν συνδέσεις (links) σε σελίδες για πρόσθετες πληροφορίες. Είναι αναγνωρίσιμα από την μπλε υπογράμμιση. Απλά κάντε κλικ για να μεταβείτε στη σχετική σελίδα ή web URL ([www.frigoglass.com](http://www.frigoglass.com)).



# Sustainable innovation around the world



### Τμήμα 1: Επισκόπηση

- 1 Frigoglass
- 2 Συνοπτικά στοιχεία
- 4 Η Frigoglass συνοπτικά
- 6 Πως λειτουργούμε
- 8 Επιστολή Προέδρου
- 10 Επιστολή Διευθύνοντος Συμβούλου
- 12 Καινοτομία
- 14 Service
- 16 Κλάδος Γαλαουργίας

### Τμήμα 2: Επιχειρηματική ανασκόπηση

- 18 Επισκόπηση στρατηγικού σχεδιασμού
- 20 Ανασκόπηση ανά δραστηριότητα
- 20 Κλάδος Επαγγελματικής Ψύξης
- 22 Ανασκόπηση ανά γεωγραφική περιοχή
- 22 Δυτική Ευρώπη
- 23 Ανατολική Ευρώπη
- 24 Ασία - Ωκεανία
- 25 ΗΠΑ
- 26 Αφρική/Μέση Ανατολή
- 27 Κλάδος Γαλαουργίας
- 28 Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη
- 29 Διαχείριση Οικονομικών Κινδύνων

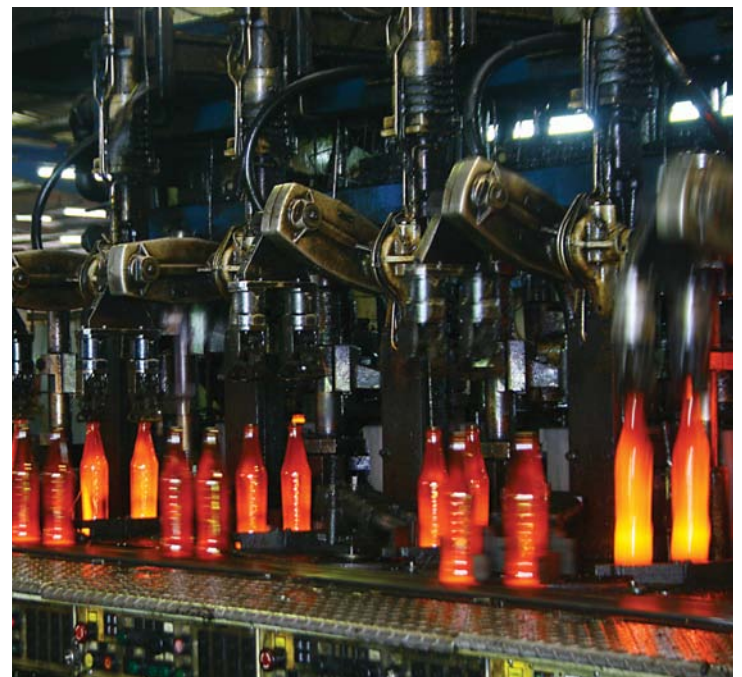
### Τμήμα 3: Διοίκηση και Εταιρική Διακυβέρνηση

- 30 Διοικητικό Συμβούλιο
- 31 Μισθολογική Πολιτική
- 32 Εταιρική Διακυβέρνηση
- 34 Πληροφορίες προς τους μετόχους
- 36 Πληροφορίες Επικοινωνίας
- 37 Ετήσια Οικονομική Έκθεση (CD)

Σελ.  
21



Σελ.  
27





## Frigoglass

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

Σήμερα, η Frigoglass στον αγορά της Επαγγελματικής Ψύξης (ICM) έχει τη μεγαλύτερη γεωγραφική διασπορά. Διαθέτει κεντρικές παραγωγικές μονάδες στη Ρουμανία, τη Ρωσία, την Ελλάδα, την Τουρκία, την Ινδία, την Κίνα, την Ινδονησία, τη Νότιο Αφρική, τη Νιγηρία και, πρόσφατα, στις ΗΠΑ. Διαθέτει αυτόνομα τμήματα πωλήσεων στην Πολωνία, τη Νορβηγία, την Ιρλανδία, την Κένυα, τις Φιλιππίνες, τη Γερμανία, τη Γαλλία, την Μαλαισία και την Αυστραλία, καθώς και ένα εκτεταμένο δίκτυο πωλήσεων και διανομών.

Στην πελατειακή βάση της Frigoglass περιλαμβάνονται οι εμφιαλωτές της Coca-Cola Company (Coca-Cola Hellenic, the Bottling Investments Group, Coca-Cola Enterprises, Coca-Cola Amatil, Coca-Cola Sabco και πολλοί άλλοι), μεγάλες ζυθοποιίες (AB InBev, SABMiller, Carlsberg, Heineken,

Diageo, Efes, και άλλοι), οι εμφιαλωτές της Pepsi, εταιρείες γαλακτοκομικών (Nestle, Danone).

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 της 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.

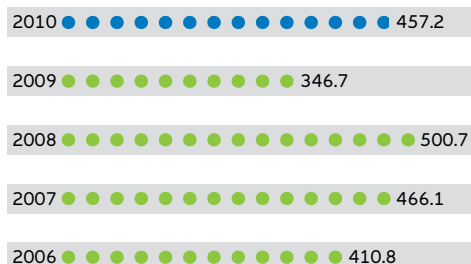
Ο κλάδος Υαλουργίας της Frigoglass στη Νιγηρία, αποτελεί έναν από τους μεγαλύτερους παραγωγούς γυάλινων φιαλών στην Αφρική και περιλαμβάνει δύο εργοστάσια και τρεις κλιβάνους ενώ προσφέρει ολοκληρωμένες λύσεις γυάλινης συσκευασίας, στη βιομηχανία ποτών, αναψυκτικών και ζυθοποιίας.

## Συνοπτικά στοιχεία

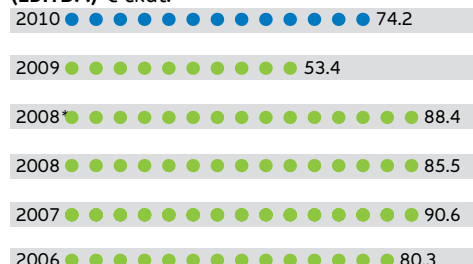
## Οικονομικά

- Οι ενοποιημένες πωλήσεις αυξήθηκαν κατά 31.9%, στα €457.2 εκατομμύρια, προερχόμενες κυρίως από την ανάπτυξη του κλάδου ψύξης κατά 37% (€375.2 εκατομμύρια). Ο κλάδος της υαλουργίας διατήρησε τη θετική του δυναμική, σημειώνοντας αύξηση 12.7% στα €82.0 εκατομμύρια.
- Τα μικτά κέρδη αυξήθηκαν συγκριτικά περισσότερο από τα έσοδα, με το αντίστοιχο περιθώριο να φτάνει στο 23.4 %, καταγράφοντας αύξηση 230 μονάδων βάσης, ως αποτέλεσμα της θετικής λειτουργικής μόχλευσης η οποία αντικατοπτρίζει την αύξηση των πωλήσεων και την αποτελεσματική διαχείριση του κόστους.
- Το καθαρό κέρδος (EBITDA) αυξήθηκε κατά 39.1%, με το αντίστοιχο περιθώριο να βελτιώνεται κατά 80 μονάδες βάσης, καθώς το όφελος από τη θετική επίπτωση της λειτουργικής μόχλευσης αντισταθμίστηκε, εν μέρει, από την επίδραση της έναρξης των δραστηριοτήτων στις ΗΠΑ (επίδραση κατά 90 μονάδες βάσης).
- Η ενίσχυση των πωλήσεων οδήγησε σε αύξηση 68% των λειτουργικών χρηματικών ροών (προ μεταβολών του κεφαλαίου κίνησης), στα €62.6 εκατομμύρια.
- Ο λόγος καθαρού δανεισμού προς EBITDA μειώθηκε στο 2.3, σε σύγκριση με το αντίστοιχο 3.1 στο τέλος του 2009.

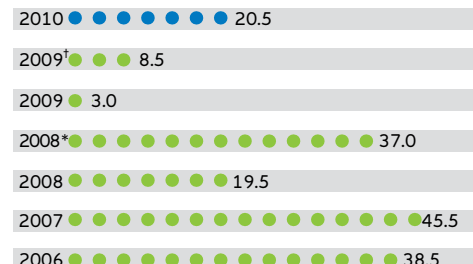
## Πωλήσεις € εκατ.



## Κέρδη προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων (EBITDA) € εκατ.



## Καθαρό κέρδος € εκατ.



**31.9%** σε σύγκριση με το 2009

**39.1%** σε σύγκριση με το 2009

**140.5%** \*\* σε σύγκριση με το 2009

\* Συγκρίσιμο 2008 EBITDA: εξαιρουμένων των εξόδων αναδιάρθρωσης και κεφαλαιουχικών κερδών

\* Συγκρίσιμο 2008 Καθαρό κέρδος: εξαιρουμένων των εξόδων αναδιάρθρωσης και κεφαλαιουχικών κερδών

\*\* Σε σύγκριση αποτελέσματα

† Συγκρίσιμο 2009 Καθαρό κέρδος: εξαιρουμένης της έκτακτης φορολογίας

## Λειτουργικά

- Διατηρήθηκε η ηγετική θέση της Frigoglass στην παγκόσμια αγορά επαγγελματικών ψυγείων (Ice-Cold Merchandisers).
- Διατηρήθηκαν οι θετικές τάσεις στις αναδυόμενες αγορές, ενώ εμφανίστηκαν σημάδια ανάκαμψης στην Ευρώπη.
- Αυξήθηκαν οι πωλήσεις προς όλες τις κατηγορίες πελατών, με τη μεγαλύτερη ανάπτυξη να προέρχεται από τους “Λοιπούς Πελάτες” που περιλαμβάνουν πελάτες γαλακτοκομικών, χυμών, ενεργειακών ποτών, τσαγιού και εμφιαλωμένου νερού.
- Το ποσοστό της σειράς Ecocool στις πωλήσεις ICM στην Ευρώπη έφτασε το 25%, εξασφαλίζοντας λύσεις επαγγελματικής ψύξης φιλικές προς το περιβάλλον.
- Δημιουργήσαμε 45 νέα προϊόντα.
- Η Frigoglass κέρδισε σημαντικές διακρίσεις για τα επιτεύγματα της στον τομέα της βιώσιμης ανάπτυξης.
- Η ενοποίηση της Frigoglass North America εξελίχθηκε σύμφωνα με τις προσδοκίες μας.
- Διατηρήθηκε η θετική δυναμική του κλάδου υαλουργίας.
- Οι κεφαλαιουχικές δαπάνες (CapEx) ανήλθαν στα €30.6 εκατομμύρια, από τα οποία τα €15.8 εκατομμύρια επενδύθηκαν σε εξοπλισμό και μηχανήματα για τον Κλάδο Ψύξης, και τα υπόλοιπα κατευθύνθηκαν στον κλάδο Υαλουργίας.

Η Frigoglass βραβεύεται στο Διεθνές Συνέδριο Προμηθευτών της Heineken στην Ολλανδία, για την πολύτιμη συνεισφορά της στο πρόγραμμα αειφόρου ανάπτυξης της Heineken

“Brewing a Better Future.”

Το 2010 η Frigoglass επιλέγεται να συμπεριληφθεί μαζί με άλλες εννέα ευρωπαϊκές επιχειρήσεις στην τελική λίστα των Ευρωπαϊκών Επιχειρηματικών Βραβείων για το Περιβάλλον. Η επιλογή των 10 φιναλίστ έγινε μεταξύ 141 υποψηφιοτήτων από 24 χώρες, εντός και εκτός ΕΕ. Η Frigoglass διακρίθηκε στις 3 κορυφαίες εταιρείες στην Ευρώπη,

**στην κατηγορία Βιώσιμων Προϊόντων,**

για την σειρά Ecocool, στην διάρκεια των Ευρωπαϊκών βραβείων για το Περιβάλλον 2010.

Η Frigoglass επιλέγεται μεταξύ των υποψηφίων για την διάκριση Ruban d'Honneur, στο πλαίσιο του δεύτερου γύρου των Ευρωπαϊκών Επιχειρηματικών Βραβείων.

Η διάκριση Ruban d'Honneur απονέμεται σε επιχειρήσεις οι οποίες καταγράφουν εξαιρετικές επιδόσεις στον τομέα τους. Συγκρατάλεγμα μεταξύ των τελικών υποψηφίων για το βραβείο στην

**κατηγορία “Καινοτομία”.**

## Η Frigoglass συνοπτικά

# Κύριες Δραστηριότητες

## Κλάδος Επαγγελματικής Ψύξης (ICM)

### Παγκόσμια Παρουσία

**82%** των ενοποιημένων πωλήσεων

Τα ICMs ενισχύουν την προώθηση και την πώληση παγωμένων ποτών και αποτελούν αναπόσπαστο μέρος της στρατηγικής των εταιρειών παραγωγής αναψυκτικών και ποτών στο κανάλι της άμεσης κατανάλωσης.

## Κλάδος Γαλουργίας

### Αφρική

**18%** των ενοποιημένων πωλήσεων

Παραγωγή γυάλινων φιαλών για εταιρείες αναψυκτικών, μπίρας και ποτών, καλλυντικών και φαρμακευτικών προϊόντων.

Τα μεταλλικά πώματα και τα πλαστικά κιβώτια εξασφαλίζουν μία ολοκληρωμένη λύση στην γυάλινη συσκευασία.

# Παγκόσμια Παρουσία

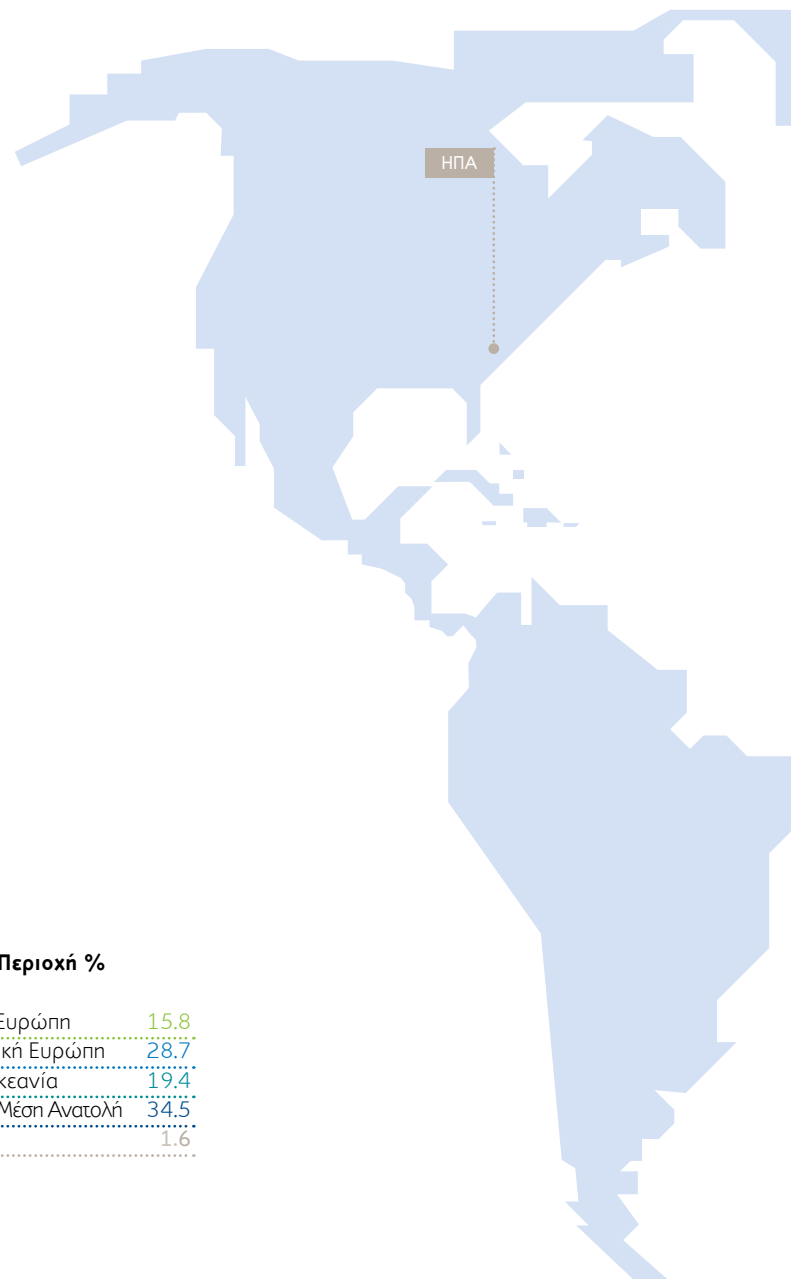
## Κλάδος Επαγγελματικής Ψύξης

### Βόρεια Αμερική

βλ. σελίδα 25

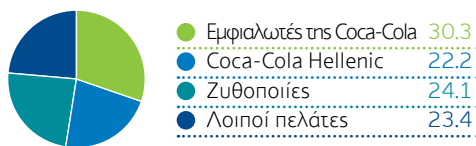
### Μονάδες παραγωγής:

ΗΠΑ



# Ενοποιημένα Αποτελέσματα

## Πωλήσεις ανά Κατηγορία Πελατών %



## Πωλήσεις ανά Γεωγραφική Περιοχή %



**Κλάδος Επαγγελματικής Ψύξης**

**Δυτική Ευρώπη**

📍 βλ. σελίδα 22

● **Μονάδες παραγωγής:**  
Ελλάδα

▼ **Γραφεία πωλήσεων:**  
Γαλλία, Γερμανία, Ιρλανδία, Νορβηγία

**Κλάδος Επαγγελματικής Ψύξης**

**Ανατολική Ευρώπη**

📍 βλ. σελίδα 23

● **Μονάδες παραγωγής:**  
Ρωσία, Ρουμανία, Τουρκία

▼ **Γραφεία πωλήσεων:**  
Πολωνία

**Κλάδος Επαγγελματικής Ψύξης**

**Ασία/Ωκεανία**

📍 βλ. σελίδα 24

● **Μονάδες παραγωγής:**  
Ινδία, Ινδονησία, Κίνα

▼ **Γραφεία πωλήσεων:**  
Μαλαισία, Φιλιππίνες, Αυστραλία

**Κλάδος Επαγγελματικής Ψύξης**

**Αφρική/Μέση Ανατολή**

📍 βλ. σελίδα 26

● **Μονάδες παραγωγής:**  
Νιγηρία, Νότια Αφρική

▼ **Γραφεία πωλήσεων:**  
Κένυα

**Κλάδος Υαλοργίας**

**Αφρική**

📍 βλ. σελίδα 27

■ **Μονάδα παραγωγής:**  
Νιγηρία





## Πώς λειτουργούμε

# Το επιχειρηματικό μας μοντέλο

Η στρατηγική μας βασίζεται στην ανάδειξη των αναγκών του πελάτη σε πρώτη προτεραιότητα. Προκειμένου να υποστηρίξουμε μια τέτοια επιλογή εστιάζουμε σε τρεις βασικούς άξονες: την υψηλή Ποιότητα όλων των προϊόντων και Υπηρεσιών μας, την Καινοτομία και τη Βιώσιμη Ανάπτυξη.

Η ποιότητα σε όλη την γκάμα των προϊόντων μας εξασφαλίζεται δίνοντας ιδιαίτερη προσοχή στις πρώτες ύλες, στις διαδικασίες παραγωγής, τους προμηθευτές μας αλλά και στον τελικό ποιοτικό έλεγχο.

Η καινοτομία και ο σχεδιασμός εξειδικευμένων λύσεων για τους πελάτες μας, σύμφωνα με το κανάλι διανομής των προϊόντων τους, αυξάνει όχι μόνον τη διαθεσιμότητα, αλλά και τις πωλήσεις παγωμένων ποτών και αναψυκτικών.

Η στρατηγική μας ενσωματώνει τις αρχές της αειφόρου ανάπτυξης, σύμφωνα με τις οποίες διεξάγουμε την επιχειρηματική μας δραστηριότητα με σεβασμό προς το περιβάλλον και προς τους ανθρώπους μας, ενώ παράλληλα στηρίζουμε τις κοινότητες στις οποίες έχουμε παρουσία.



## Η Ιστορία μας

**1996**

Ίδρυση της Frigoglass

**1999**

Εξαγορά της Norcool; Εισαγωγή της Frigoglass στο Χρηματιστήριο Αθηνών

**2001**

Εξαγορά της Husky στην Νότια Αφρική

**2007**

Δημιουργία Εργοστασίου στο Guangzhou, Κίνα

**2008**

Εξαγορά της SFA στην Τουρκία; Κοινοπραξία στις Φιλιππίνες

**2009**

Εξαγορά της Universal Nolin LLC στην Αμερική

## Κύρια Χαρακτηριστικά

### Ευρεία Γεωγραφική Παρουσία

- Η Frigoglass κατέχει ηγετική θέση στην παγκόσμια αγορά επαγγελματικής ψύξης (ICM), με ευρεία γεωγραφική διασπορά και παρουσία σε πέντε ηπείρους.

### Πελατειακή Βάση

- Η πελατειακή βάση της Frigoglass αποτελείται από τις κορυφαίες εταιρείες αναψυκτικών, μεγάλες εταιρείες ζυθοποιίας, γαλακτοκομικών, χυμών, ενεργειακών ποτών και τσαγιού.

### Ανταγωνιστική Κοστολογική Δομή

- Η Παραγωγή κατανέμεται σε 10 εργοστάσια, εγκατεστημένα σε χώρες χαμηλού κόστους με δυνατότητα αξιοποίησης οικονομικών κλίμακας και πρόσβαση σε μια παγκόσμια βάση προμηθευτών.

### Καινοτομία

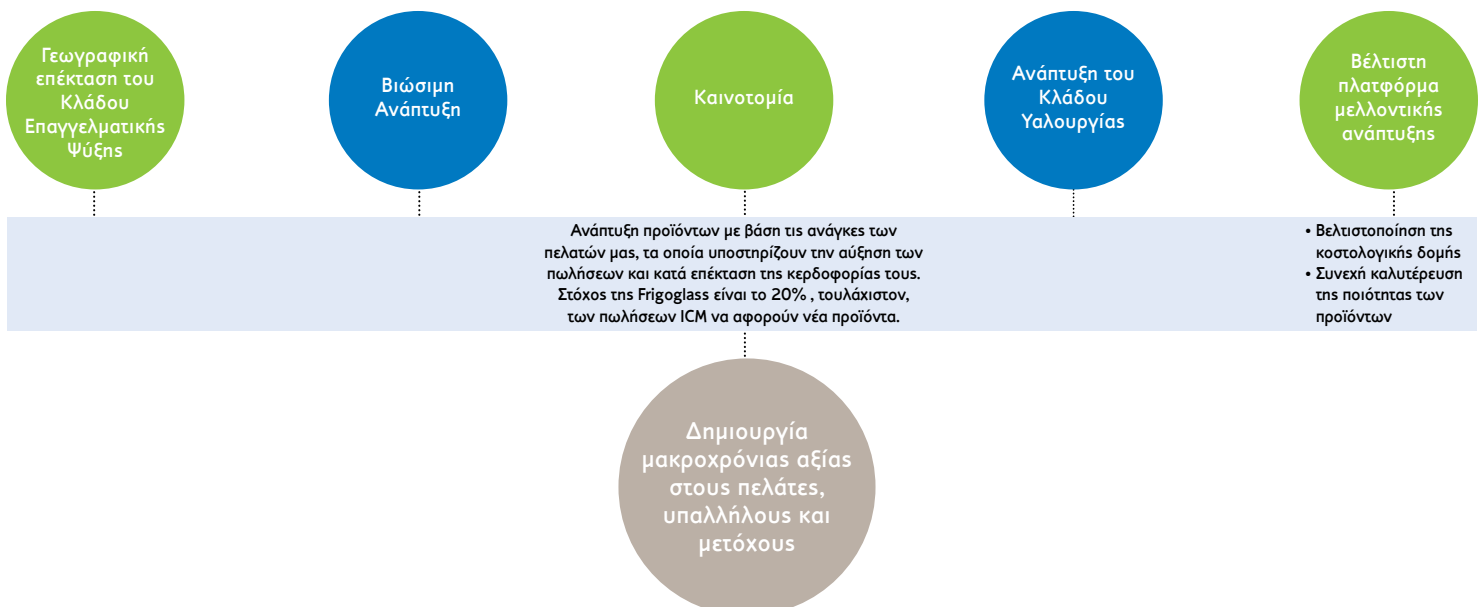
- Η Frigoglass διαθέτει πέντε κέντρα έρευνας & ανάπτυξης (Ελλάδα, Τουρκία, Ινδία, Κίνα, ΗΠΑ), 31 θαλάμους εξέλιξης προϊόντων και το 2010 δημιουργήθηκαν 45 νέα προϊόντα.

- Στόχος μας είναι να επενδύουμε κάθε χρόνο τουλάχιστον το 10 % των λειτουργικών μας κερδών στην ανάπτυξη νέων προϊόντων και το 20% των πωλήσεων του κλάδου ICM να προέρχεται από νέα προϊόντα.

### Υπηρεσίες μετά την Πώληση

- Μέσω της Frigoserve, η Frigoglass προσφέρει στους πελάτες της ένα πλήρες πακέτο υπηρεσιών after-sales.
- Μέσω ενός δικτύου 269 συνεργατών σε 48 χώρες, η Frigoserve παρέχει στις εταιρείες αναψυκτικών και ζυθοποιίες τις καλύτερες δυνατές υπηρεσίες after-sales, όπως η συντήρηση, η ανακατασκευή και η διαχείριση των ανταλλακτικών για το σύνολο του ψυκτικού εξοπλισμού τους. Επίσης, προσφέρει υπηρεσίες άμεσης τοποθέτησης και αντικατάστασης (One-to-One) σε 13 χώρες, ενώ διαθέτει έξι κέντρα ανακατασκευής σε ολόκληρο τον κόσμο. Σε μια σειρά από βασικές αγορές, η Frigoserve παρέχει επίσης τη δυνατότητα πλήρους διαχείρισης του ψυκτικού εξοπλισμού.

## Στρατηγική

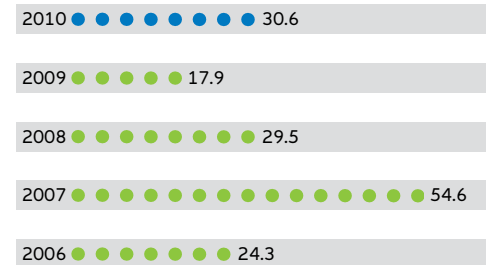


## Επιστολή Προέδρου



Χαράλαμπος( Χάρης) Γ. Δαυίδ  
Πρόεδρος

## Ενοποιημένες κεφαλαιουχικές δαπάνες € εκατ.



**71.3%** σε σύγκριση με το 2009

## 2010 Κεφαλαιουχικές Δαπάνες ανά δραστηριότητα € εκατ.



“Η βιώσιμη ανάπτυξη, για πολλά χρόνια αποτελεί βασική αρχή της Εταιρείας, και το 2010 απέφερε καρπούς με λύσεις που υποστηρίζουν τους πελάτες μας στην υλοποίηση της περιβαλλοντικής τους στρατηγικής.”

Το 2010 ήταν μία χρονιά που η Frigoglass πέτυχε σημαντική πρόοδο και συνέχισε αποφασιστικά την πορεία της με βάση τους άξονες που διαμορφώθηκαν ώστε να αντιμετωπιστούν οι σημαντικές δυσκολίες που επέφερε η παγκόσμια οικονομική κρίση. Τα τελευταία δύο χρόνια αντιμετωπίσαμε αρκετές προκλήσεις. Όμως το πάθος, η προσήλωση και η αποφασιστικότητα των ανθρώπων μας, μας έδωσαν τη δυνατότητα να πετύχουμε τους στόχους μας, και να κάνουμε την Εταιρεία ακόμη πιο ισχυρή απ' όση ήταν πριν την κρίση.

Βασικοί παράγοντες που συντέλεσαν στην ανάπτυξη ήταν η ισχυρή δέσμευση και η προσήλωση μας στην προώθηση της καινοτομίας και της προστασίας του περιβάλλοντος, δύο στοιχεία άμεσα συνυφασμένα με τις νέες συνθήκες που διαμορφώνονται στην Αγορά. Η βιώσιμη ανάπτυξη, για πολλά χρόνια αποτελεί βασική αρχή της Εταιρείας, και το 2010 απέφερε καρπούς με λύσεις που υποστηρίζουν τους πελάτες μας στην υλοποίηση της περιβαλλοντικής τους στρατηγικής. Τα προϊόντα Ecocool, για παράδειγμα, συμμετείχαν με 25% στο σύνολο των πωλήσεων μας στην Ευρώπη, στοιχείο ενδεικτικό της εξαιρετικής ανταπόκρισης των πελατών μας στην πρώτη ολοκληρωμένη σειρά οικολογικών επαγγελματικών ψυγείων (ICM) στον κόσμο.

Η έρευνα και η ανάπτυξη νέων προϊόντων παραμένει για εμάς ένας βασικός παράγοντας διαφοροποίησης, ο οποίος μας βοηθά να διατηρήσουμε τον καινοτόμο χαρακτήρα των δραστηριοτήτων μας, και παράλληλα μας δίνει τη δυνατότητα να συνεχίσουμε να προσφέρουμε στους πελάτες μας λύσεις που απαντούν στις μελλοντικές τους ανάγκες. Πρόσφατα παρουσιάσαμε την οικολογική καντίνα Ecocanteen, μια νέα ιδέα που αξιοποιεί την ηλιακή ενέργεια για τη λειτουργία ενός μικρού καταστήματος σε περιοχές όπου δεν υπάρχει δίκτυο ηλεκτρικού ρεύματος. Επίσης, παρουσιάσαμε επαγγελματικά ψυγεία, τα πλαστικά των οποίων έχουν εν μέρει κατασκευαστεί από ανακυκλωμένα μπουκάλια αναψυκτικών. Συνεχίζουμε να επενδύουμε στην καινοτομία με στόχο την προστασία του περιβάλλοντος, ώστε να ενδυναμώσουμε ακόμη περισσότερο την παρουσία μας στην Διεθνή Αγορά, και να υποστηρίξουμε τους πελάτες μας στο τομέα της βιώσιμης ανάπτυξης.

Οι προσπάθειες βιώσιμης ανάπτυξης συνεχίζονται θέτοντας νέους στόχους και νέους δείκτες μέτρησης των επιπτώσεων των λειτουργιών μας

στο περιβάλλον. Παράλληλα συνεχίζουμε να επενδύουμε στην ενσωμάτωση των Αρχών της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης σε ολόκληρο το φάσμα των δραστηριοτήτων μας, σε κάθε περιοχή όπου έχουμε παρουσία. Η Frigoglass αναγνωρίζει τη σημασία της διαρκούς επανεπένδυσης κεφαλαίων στη διατήρηση της ηγετικής της θέσης στην παγκόσμια αγορά ICM και τη δημιουργία αξίας για τους μετόχους της. Είναι γεγονός ότι τα τελευταία πέντε χρόνια η Εταιρεία έχει επενδύσει σχεδόν €160 εκατομμύρια, από τα οποία τα €100 εκατομμύρια έχουν διοχετευθεί στον κλάδο Ψύξης, για την επέκταση της παραγωγικής δυναμικότητας και την αγορά μηχανολογικού εξοπλισμού, για την προώθηση προγραμμάτων Έρευνας & Ανάπτυξης και την ποιοτική αναβάθμιση των προϊόντων μας, ενώ παράλληλα €60 εκατομμύρια ευρώ έχουν κατευθυνθεί στις μονάδες της Νιγηρίας για την αναβάθμιση και την ανακατασκευή των κλιβάνων γυαλιού, την αγορά εξοπλισμού και μηχανημάτων, καθώς και την αύξηση του παραγωγικού δυναμικού των μονάδων κατασκευής μεταλλικών πωμάτων και πλαστικών κιβωτιών.

Επίσης, αναζητώντας τρόπους για τη βελτιστοποίηση της κεφαλαιακής δομής, προχωρήσαμε στην επιστροφή κεφαλαίου. Στο πλαίσιο αυτό, σχεδόν €100 εκατομμύρια έχουν επιστραφεί στους μετόχους μέσα σε διάστημα πέντε ετών, μέσω μερισμάτων και προγραμμάτων επιστροφής κεφαλαίου, ενώ παράλληλα προχωρήσαμε στην επαναγορά 7% των μετοχών μας. Καθώς στην Ευρώπη μπαίνουμε στη φάση της ανάκαμψης, ατενίζουμε το μέλλον διαθέτοντας την κατάλληλη ηγεσία, οικονομικούς πόρους, υψηλής ποιότητας προϊόντα και πολύ ικανό προσωπικό, ώστε να είμαστε σε θέση να αποσπάσουμε ένα σημαντικό μερίδιο από τις ευκαιρίες που πιστεύουμε ότι προσφέρει η συγκεκριμένη αγορά.

Τέλος, θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά όλους του μετόχους και συνεργάτες μας, για την εμπιστοσύνη και τη συνεχή τους υποστήριξη. Το μέλλον μας γεμίζει ενθουσιασμό, όπως και η ικανότητα μας να δημιουργούμε υψηλή μελλοντική αξία για την εταιρεία, και πιστεύουμε ότι η Frigoglass θα συνεχίσει τα επόμενα χρόνια να υλοποιεί με επιτυχία το επιχειρηματικό μας όραμα.

**Χαράλαμπος (Χάρης) Γ. Δαυίδ**  
Πρόεδρος

## Επιστολή του Διευθύνοντος Συμβούλου

Η χρηματοοικονομική κρίση που εκδηλώθηκε στα τέλη του 2008 άλλαξε σημαντικά το παγκόσμιο μακροοικονομικό περιβάλλον μέσα στο οποίο λειτουργεί η Frigoglass. Κι ενώ η θετική δυναμική των αναδυόμενων αγορών διατηρήθηκε σε μεγάλο βαθμό, η Ευρώπη συνεχίζει να βιώνει μια έντονη ύφεση, η οποία οδήγησε τους πελάτες μας να αναθεωρήσουν σημαντικά τόσο το ύψος, όσο και τη κατανομή των επενδυτικών τους δαπανών. Μέσα σε αυτό περιβάλλον, θέσαμε σε προτεραιότητα την προσήλωση στα βασικά στοιχεία της επιχειρηματικής μας λειτουργίας, όπως η διατήρηση της ρευστότητας, η βελτιστοποίηση της κοστολογικής μας βάσης, και η εστίαση στην διαφοροποίηση των πωλήσεων μας.

Οι ενοποιημένες πωλήσεις του 2010 ανακάμπτουν και προσεγγίζουν τα επίπεδα του 2007, αλλά το γεωγραφικό τους μίγμα έχει αλλάξει σημαντικά: στο διάστημα αυτό η επιχειρηματική μας δραστηριότητα τετραπλασιάζεται στην Ασία και αυξάνεται κατά 50% στην Αφρική και τη Μέση Ανατολή. Οι δύο αυτές περιοχές αντιστοιχούν πλέον στο 53% των ενοποιημένων πωλήσεων σε σύγκριση με το 28% το 2007. Τα ισχυρά αποτελέσματα στην Ανατολική Ευρώπη οδηγούνται κυρίως από την ανάκαμψη της Ρωσίας, σε συνδυασμό με τη συνεχιζόμενη ανάπτυξη στην Ασία και την Αφρική, καθώς και τη σταθεροποίηση ορισμένων βασικών αγορών στη Δυτική Ευρώπη, οδηγούν τις πωλήσεις της Επαγγελματικής Ψύξης σε τροχιά ανόδου.

Όλη αυτήν την περίοδο η Frigoglass διατηρεί τη δέσμευση στις Αρχές της Βιώσιμης Ανάπτυξης και της Καινοτομίας, οι οποίες βρίσκονται συνδεδεμένες με την εταιρική μας στρατηγική. Το 2010, τα προϊόντα της σειράς Ecocool, της πρώτης ολοκληρωμένης σειράς οικολογικών επαγγελματικών ψυγείων στον κόσμο, ξεπερνούν τις προσδοκίες μας και εισφέρουν το 25% των συνολικών Πωλήσεων της Ευρώπης. Στα κύρια χαρακτηριστικά της σειράς Ecocool περιλαμβάνονται η χρησιμοποίηση φυσικών ψυκτικών υγρών (χωρίς HFC), η μείωση της κατανάλωσης ενέργειας σε ποσοστό έως και 50% μέσα από την υιοθέτηση συστημάτων έξυπνης διαχείρισης και φωτιστικών τεχνολογίας LED, καθώς επίσης και η δυνατότητα πλήρους ανακύκλωσης.

Τον Οκτώβριο 2010 η Frigoglass και η Coca-Cola Recycling ανακοινώνουν μια κοινή πρωτοβουλία, με στόχο τη χρησιμοποίηση ανακυκλωμένων

μπουκαλιών PET για την κατασκευή πλαστικών μερών για τα ψυγεία. Οι προσπάθειες μας στον τομέα του περιβάλλοντος επιβραβεύονται μέσα από μια σειρά διακρίσεων, όπως είναι η αναγνώριση της συμβολής μας στο πρόγραμμα "Brewing a Better Future" της Heineken, και η αναγνώριση από τα Ευρωπαϊκά Επιχειρηματικά Βραβεία για το Περιβάλλον, στα οποία η Frigoglass αναδεικνύεται σε μια από τις κορυφαίες επιχειρήσεις της Ευρώπης στην κατηγορία της Αειφόρου Ανάπτυξης.

Χάρη στις συνεχείς επενδύσεις σε ταλαντούχους ανθρώπους και σε εξοπλισμό, τα κέντρα καινοτομίας και ανάπτυξης της Frigoglass στην Ελλάδα, Ινδία, Κίνα, Τουρκία και τις ΗΠΑ, έχουν αναπτύξει 120 νέα προϊόντα τα τελευταία δύο χρόνια, σχεδιασμένα να καλύπτουν τις ανάγκες των πελατών σε στοχευόμενο κανάλια διανομής, ενισχύοντας τις πωλήσεις και την κερδοφορία τους.

Η Frigoglass απόκτησε πρόσβαση στη σημαντική αγορά της Βορείου Αμερικής, με στόχο να ενδυναμώσει την θέση της στην παγκόσμια αγορά ψύξης προωθώντας καινοτόμα και φιλικά προς το περιβάλλον προϊόντα. Η μονάδα παραγωγής εκσυγχρονίζεται, επεκτείνει τις εγκαταστάσεις για την επεξεργασία μετάλλου, αλλά και τις υποδομές για τη μόνωση των ψυκτικών θαλάμων με χρήση κυκλοπεντανίου (C5), μιας ουσίας φιλικής προς το περιβάλλον. Αξίζει να σημειωθεί ότι πρόκειται για το πρώτο εργοστάσιο κατασκευής ψυγείων στις ΗΠΑ με ανάλογη υποδομή. Από πλευράς προϊόντων, το 2010 η Frigoglass παρουσιάζει τη σειρά Miracool, τη νεώτερη γενιά επαγγελματικών ψυγείων η οποία έχει σχεδιαστεί ειδικά για την αγορά της Βόρειας Αμερικής.

Ο κλάδος της υαλοργίας επεκτείνει την δυνατότητα προσφοράς προϊόντων στους πελάτες ενώ παράλληλα αναπτύσσονται πρωτοβουλίες που ευθυγραμμίζονται πλήρως με τη δέσμευση της εταιρείας να ακολουθεί πρακτικές και προϊόντα που σέβονται το περιβάλλον. Πιο συγκεκριμένα, η εισαγωγή μπουκαλιών χαμηλού βάρους, όπως η φιάλη Coke Ultra, μειώνει σημαντικά την ποσότητα γυαλιού που απαιτείται για την κατασκευή τους, χωρίς να επηρεάζονται καθόλου τα λειτουργικά τους χαρακτηριστικά. Παράλληλα, παρουσιάζεται ένα νέο σχέδιο πλαστικού κιβωτίου, το οποίο είναι πιο ελαφρύ και επιτρέπει την προσθήκη άλλης μιας σειράς στις παλέτες μεταφοράς. Επίσης, μέσω της συνεργασίας με έναν από τους μεγαλύτερους

παραγωγούς πωμάτων στον κόσμο, βελτιώνουμε την ποιότητα και τη δυναμικότητα των μεταλλικών πωμάτων που κατασκευάζουμε.

Η Frigoglass συνεχίζει να επανεπενδύει στην επιχειρηματική της δραστηριότητα, αυξάνοντας τις κεφαλαιακές της δαπάνες για το 2010 στα €30.6 εκατομμύρια, τα οποία κατευθύνονται κυρίως στην αγορά μηχανολογικού εξοπλισμού, στην ανάπτυξη νέων προϊόντων και την ενοποίηση των δραστηριοτήτων στη Βόρεια Αμερική. Επίσης, προτείνεται η επιστροφή 33% των κερδών, μέσα από ένα πρόγραμμα επιστροφής κεφαλαίου προς τους μετόχους της, ενώ τα τελευταία δύο χρόνια έχει ολοκληρωθεί η επαναγορά του 6.9% των μετοχών της.

Κλείνοντας, θα ήθελα να εκφράσω τις ευχαριστίες μου προς καθένα από τα 5.148 μέλη της ομάδας της Frigoglass, τα οποία συνέβαλαν στην επίτευξη των αξιοσημείωτων αποτελεσμάτων της Εταιρείας για το 2010, και να τονίσω ότι οι ικανότητες, το ταλέντο και η προσήλωση τους είναι τα στοιχεία στα οποία στηρίζεται η μελλοντική μας ανάπτυξη. Η ομάδα μας εργάζεται με ιδιαίτερη επιμέλεια ώστε να προσφέρει προστιθέμενη αξία στους πελάτες σε 158 χώρες, προκειμένου 200 εκατομμύρια καταναλωτές να απολαμβάνουν κάθε μέρα ένα παγωμένο αναψυκτικό μέσα από ένα ψυγείο Frigoglass. Θα ήθελα, επίσης, να ευχαριστήσω τους μετόχους για την υποστήριξη τους, και να δηλώσω με ιδιαίτερη έμφαση ότι θα συνεχίσουμε να εργαζόμαστε με γνώμονα την προστασία και την περαιτέρω αύξηση της αξίας της επένδυσής τους στη Frigoglass.

**Πέτρος Διαμαντίδης**  
Διευθύνων Σύμβουλος



“Οι ενοποιημένες πωλήσεις του 2010 ανακάμπτουν και προσεγγίζουν τα επίπεδα του 2007, αλλά το γεωγραφικό τους μίγμα έχει αλλάξει σημαντικά: στο διάστημα αυτό η επιχειρηματική μας δραστηριότητα τετραπλασιάζεται στην Ασία και αυξάνεται κατά 50% στην Αφρική και τη Μέση Ανατολή.”



**Πέτρος Διαμαντίδης**  
Διευθύνων Σύμβουλος

## Καινοτομία



### Φιλική Προς το Περιβάλλον μέθοδος παραγωγής

Η χρήση φυσικών ουσιών, όπως το κυκλοπεντάνιο, στη διαδικασία μόνωσης των ψυκτικών θαλάμων, καθιστούν τα προϊόντα ψύξης φιλικότερα προς το περιβάλλον.



### Καινοτομία και Ανάπτυξη νέων προϊόντων

Αναγνωρίζοντας την ανάγκη των εταιρειών ανασυμμετοχικών να αναπτύξουν και να ενδυναμώσουν συνεχώς το brand τους, η Frigoglass παρέχει στους πελάτες της εξειδικευμένες λύσεις ICM οι οποίες έχουν στόχο την ανάδειξη των premium brands μέσα από την καινοτομία και την υιοθέτηση των προτιμήσεων των καταναλωτών τους. Έτσι, οι πελάτες της Frigoglass έχουν πλέον τη δυνατότητα να ενδυναμώσουν τον ξεχωριστό χαρακτήρα των brand τους, μέσα από ICMs τα οποία έχουν σχεδιαστεί ειδικά για τις ανάγκες τους.

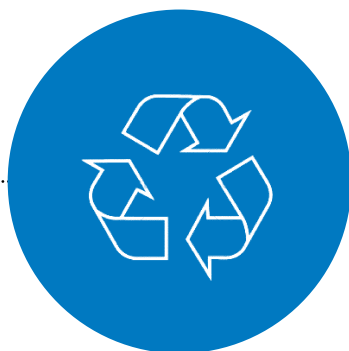
Θέτουμε ως στόχο, το 20% των πωλήσεων ICM κάθε χρόνο να προέρχεται από νέα προϊόντα.



### Λειτουργικός σχεδιασμός

Λειτουργικός σχεδιασμός, κορυφαία υλικά, φωτισμός τεχνολογίας LED, αποδοτικοί συμπιεστές και ηλεκτρικά μοτέρ που βοηθούν τη χαμηλή κατανάλωση ενέργειας. Νέος μηχανισμός ψύξης, τύπου κασέτας, ο οποίος μπορεί να αφαιρεθεί και να αντικαθίσταται εύκολα, εξασφαλίζοντας μειωμένο κόστος συντήρησης.





### Διαχείριση του κύκλου ζωής των ψυγείων

Η εφαρμογή των προδιαγραφών ανακύκλωσης, η προηγμένη μέθοδος κατασκευής και η τεχνολογία U bent που επιτρέπει την εύκολη αποσυρμολόγηση των ψυγείων, βοηθούν στη σωστή διαχείριση του κύκλου ζωής των προϊόντων μας.



### Φυσικά Ψυκτικά Μέσα

Η χρήση φυσικών ψυκτικών μέσων, όπως οι Υδρογονάνθρακες (HC) και το Διοξείδιο του Άνθρακα (CO<sub>2</sub>), μειώνουν δραστικά την επιβάρυνση προς το περιβάλλον, καθώς σε μια περίοδο 100 ετών, έχουν συντελεστή GWP (Global Warming Potential) μικρότερο του 3, όταν για την ίδια περίοδο τα συμβατικά ψυκτικά ξεπερνούν το 1300.



### Συστήματα Διαχείρισης Ενέργειας

Τα έξυπνα συστήματα ενέργειας οδηγούν σε μείωση της κατανάλωσης ενέργειας, που φτάνει έως και 50% σε σχέση με τα αντίστοιχα μοντέλα της προηγούμενης δεκαετίας.



## Καινοτομία φιλική προς το περιβάλλον

Η σειρά Ecocool είναι η πρώτη ολοκληρωμένη σειρά επαγγελματικών ψυγείων (ICM) που χαρακτηρίζεται από φιλικότερη προς το περιβάλλον τεχνολογία. Τα προϊόντα Ecocool έχουν σχεδιαστεί με γνώμονα τη μείωση των περιβαλλοντικών επιπτώσεων μέσω της μείωσης της κατανάλωσης ενέργειας έως και 50% και του περιορισμού της επιβάρυνσης του φαινομένου του θερμοκηπίου. Ο σχεδιασμός αυτός είναι αποτέλεσμα της δέσμευσης της Frigoglass να προάγει ένα επιχειρηματικό πλαίσιο το οποίο δίνει έμφαση στη βιώσιμη ανάπτυξη.

Για την πρωτοποριακή σειρά οικολογικών ψυγείων Ecocool χρησιμοποιείται ψυκτικό υγρό που δεν περιέχει υδροφθοράνθρακες (HFC). Επίσης, κατά τη διαδικασία μόνωσης των ψυκτικών θαλάμων χρησιμοποιούνται φυσικά υλικά. Το εύρος της προϊοντικής γκάμας της σειράς Ecocool είναι τέτοιο που καλύπτει τις ανάγκες των κυριότερων καναλιών διανομής των πελατών μας, προσφέροντας έτσι μια ολοκληρωμένη "πράσινη λύση". Το 2010, το 25% των πωλήσεων της Frigoglass στην Ευρώπη αφορούσε προϊόντα Ecocool.

Πρόσφατα, η Frigoglass παρουσίασε τη νέα σειρά ψυγείων Miracool, η οποία έχει σχεδιαστεί ειδικά για την αγορά της Βόρειας Αμερικής. Η σειρά προϊόντων Miracool βασίζεται σε ψυκτικό μηχανισμό τύπου κασέτας, ο οποίος αφαιρείται εύκολα και μπορεί να τοποθετηθεί σε όλα τα μοντέλα της σειράς. Βασικό πλεονέκτημα των προϊόντων Miracool είναι η βελτιστοποιημένη λειτουργία του ψυκτικού μηχανισμού, αφού όλη η σειρά έχει πιστοποιηθεί με "energy star", η αντοχή και η περιορισμένη ανάγκη συντήρησης. Τα προϊόντα Miracool έχουν σχεδιαστεί με τρόπο που εξασφαλίζει όχι μόνο μεγάλο χώρο ψύξης αλλά και χώρο για την τοποθέτηση του brand υποστηρίζοντας έτσι την αύξηση των πωλήσεων στα προσοδοφόρα για τους πελάτες μας κανάλια διανομής παγωμένων ποτών.

Τον Οκτώβριο του 2010, στο πλαίσιο της έκθεσης National Association of Convenience Stores στην Ατλάντα, η Frigoglass και η Coca-Cola Recycling LLC ανακοίνωσαν μια κοινή προσπάθεια να προχωρήσουν στη χρησιμοποίηση ανακυκλωμένων μπουκαλιών τετραφθαλκού πολυαιθυλενίου (R-PET) για την παραγωγή πλαστικών για τα ψυγεία.



## Service

## Βελτιώνοντας τις υπηρεσίες μας

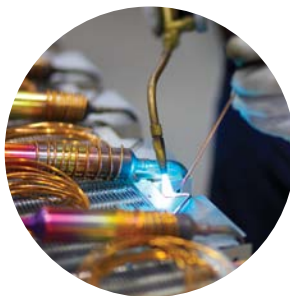
Η Frigoserve δραστηριοποιείται σε 13 σημεία και σε 4 ηπείρους, προσφέροντας υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας σε εταιρείες ποτών από 48 χώρες. Το παγκόσμιο δίκτυο της Frigoserve τη βοηθά να εκμεταλλεύεται πιθανές συνέργιες και να πραγματοποιεί οικονομίες εύρους και κλίμακας, ενώ παράλληλα εξασφαλίζει βέλτιστες πρακτικές, ώστε να ικανοποιούνται με τη μεγαλύτερη δυνατή αποτελεσματικότητα οι ιδιαίτερες ανάγκες κάθε πελάτη.

Η Frigoserve διαθέτει προσωπικό με υψηλή κατάρτιση, ώστε να διασφαλίζει την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση στους πελάτες της μέσα από την αποτελεσματική διαχείριση του δικτύου της και τη συστηματική μέτρηση των επιδόσεων της. Έτσι είναι σε θέση να παρέχει κορυφαίες υπηρεσίες συντήρησης ICMs, ανακατασκευής, διαχείρισης ανταλλακτικών και εκπαίδευσης τεχνικού προσωπικού.



### Δίκτυο service

Με την παροχή υπηρεσιών in-market η Frigoserve προσδίδει επιπλέον αξία στον εξοπλισμό ψύξης των πελατών της (Ψυγεία, Αυτόματους Πωλητές και συσκευές Post Mix). Το δίκτυο service της Frigoserve αποτελείται από προσωπικό της εταιρείας και εξουσιοδοτημένους υπεργολάβους. Οι διαδικασίες που ακολουθούνται είναι τυποποιημένες και συμμορφώνονται πλήρως με τους κανονισμούς υγείας, ασφάλειας και περιβαλλοντικής προστασίας. Παράλληλα, η συστηματική εκπαίδευση του προσωπικού αποτελεί εκέγγυο για την παροχή υπηρεσιών υψηλής ποιότητας και μεγάλης αποδοτικότητας.



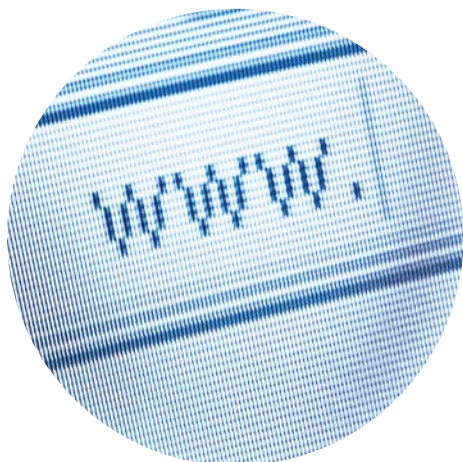
### Ανακατασκευή επαγγελματικών ψυγείων

Στα εξειδικευμένα κέντρα ανακατασκευής της Frigoserve, οι έμπειροι τεχνικοί της εταιρείας προχωρούν σε εργασίες μερικής ή ολικής ανακατασκευής των επαγγελματικών ψυγείων, αυξάνοντας έτσι τον κύκλο ζωής του προϊόντος. Οι ειδικοί της Frigoserve, χάρη στην πολυετή και εκτεταμένη εμπειρία τους, είναι σε θέση να προτείνουν και να υλοποιούν το καταλληλότερο πρόγραμμα ανακατασκευής για κάθε πελάτη.



### Το δίκτυο 3PL

Το δίκτυο 3PL (third party logistics) της Frigoserve είναι υπεύθυνο για την αποθήκευση των προϊόντων, αλλά και την τοποθέτησή τους στα σημεία πώλησης, σύμφωνα με τις ανάγκες των πελατών. Η λειτουργία του, σε συνδυασμό με το σύστημα CRM (customer relationship management), τη διαδικασία παρακολούθησης βασικών δεικτών αποδοτικότητας (KPIs) και τους διαρκείς μηχανισμούς βελτίωσης, εγγυάται την πλήρη ικανοποίηση των πελατών της Frigoserve.



### Σύστημα Εξυπηρέτησης Πελατών (CRM)

Η Frigoserve έχει αναπτύξει μια web-based εφαρμογή (CRM), μέσω της οποίας υπάρχει online επικοινωνία ανάμεσα στον πελάτη, τη Frigoserve, το δίκτυο 3PL και τους τεχνικούς συντήρησης. Η εφαρμογή αυτή επιτρέπει την άμεση και καλύτερη υποστήριξη των τεχνικών βλαβών και της υπηρεσίας άμεσης τοποθέτησης, ενώ η ενημέρωση που προσφέρει βοηθά στη σημαντική μείωση του διαχειριστικού κόστους κάθε εργασίας. Για να ελέγχει καλύτερα την ποιότητα των υπηρεσιών που λαμβάνει, αλλά και το service level, ο πελάτης έχει στη διάθεσή του τις σχετικές εκθέσεις αναφοράς, τυποποιημένες ή προσαρμοσμένες στις ιδιαίτερες απαιτήσεις του. Η εφαρμογή μπορεί να επικοινωνεί με το σύστημα ERP του πελάτη ώστε να εξασφαλίζεται η συμμόρφωση με τις εσωτερικές του διαδικασίες και τη συνεργασία με το σύστημα IT που διαθέτει.





## Κλάδος Υαλουργίας

### Μπουκάλια αναψυκτικών

Οι πωλήσεις της Frigoglass προς τους εμφιαλωτές αναψυκτικών αποτελούν το 24 % των πωλήσεων της μονάδας υαλουργίας. Μεταξύ των βασικών projects περιλαμβάνεται ο σχεδιασμός ελαφρύτερων μπουκαλιών για προϊόντα της Coca-Cola, που βοηθά στη σημαντική μείωση του βάρους της φιάλης, χωρίς να αλλοιώνονται τα λειτουργικά της χαρακτηριστικά.



### Μεταλλικά πώματα

Τα μεταλλικά πώματα αποτελούν αναπόσπαστο μέρος των γυάλινων συσκευασιών, προφέροντας στους πελάτες μια ολοκληρωμένη λύση. Το 2010 οι πωλήσεις κατέγραψαν αύξηση 27.1%. Επενδύσαμε στην αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας και στη δυνατότητα σχεδιασμού ειδικών διαφημιστικών πωμάτων, με την τεχνική υποστήριξη ενός από τους μεγαλύτερους κατασκευαστές πωμάτων στον κόσμο.



### Μπουκάλια Κρασιών και άλλων Οινόπνευματωδών

Αντιπροσωπεύουν το 12% του συνόλου των πωλήσεων της υαλουργίας. Μπουκάλια γενικής χρήσης και ειδικά σχέδια για συγκεκριμένους παραγωγούς.



### Μπουκάλια μύρας

Το 2010 αυξήσαμε τον όγκο των πωλήσεων στη συγκεκριμένη κατηγορία κατά 12% με νέες πρωτοβουλίες για την απόκτηση μεγαλύτερου μεριδίου, όπως φιάλες χαμηλού βάρους και και ο σχεδιασμός και υλοποίηση καινοτόμων μπουκαλιών για τις συγκεκριμένες καμπάνιες των πελατών μας.



### Συσκευασίες Καλλυντικών και Φαρμακευτικών προϊόντων

Αποτελούν το 21% των πωλήσεων της υαλουργίας. Κατασκευάζουμε γυάλινες συσκευασίες για τα προϊόντα μεγάλων εταιρειών φαρμάκων και καλλυντικών. Ειδικότερα, η γυάλινη συσκευασία για τα καλλυντικά προϊόντα δείχνει ανοδική τάση, καταγράφοντας αύξηση 25% μέσα σε ένα χρόνο.



### Πλαστικά κιβώτια

Οι πωλήσεις πλαστικών κιβωτίων αυξήθηκαν κατά 17.1% μέσα στη χρονιά. Επενδύσαμε προς την κατεύθυνση της παραγωγής κιβωτίων καλύτερης ποιότητας και χαμηλότερου βάρους.

## Υάλινη Συσκευασία

Η μονάδα επεξεργασίας γυαλιού της Frigoglass στη Νιγηρία, αποτελεί έναν από τους μεγαλύτερους παραγωγούς γυάλινων φιαλών στη Δυτική Αφρική, με δυναμικό που περιλαμβάνει δύο εργοστάσια και τρεις κλιβάνους, και παραγωγική δυναμικότητα που υπερβαίνει τους 600 τόνους ανά ημέρα. Έτσι, σε συνδυασμό με τη δραστηριότητα της στον τομέα των μεταλλικών πωμάτων και των πλαστικών κιβωτίων, η Frigoglass προσφέρει στους πελάτες της ολοκληρωμένες λύσεις για τη συσκευασία των προϊόντων τους. Η συμμετοχή της υαλουργίας στις πωλήσεις του κλάδου Νιγηρίας το 2010 ανέρχεται στο 69%, με τα μεταλλικά πώματα και τα πλαστικά κιβώτια με ποσοστά 14% και 17%, αντίστοιχα. Μέσα από μια μεγάλη γκάμα γυάλινης συσκευασίας, παρέχουμε βέλτιστες λύσεις σε πελάτες ποτών, αναψυκτικών, ζυθοποιίες, φαρμακευτικών και καλλυντικών προϊόντων.

Πρόσφατα, παρουσιάσαμε μια σειρά από γυάλινες φιάλες χαμηλού βάρους, οι οποίες παράγονται με χρήση μικρότερης ποσότητας γυαλιού, διατηρώντας παράλληλα τα λειτουργικά τους χαρακτηριστικά. Η μονάδα υαλουργίας στη Νιγηρία λειτουργεί με υψηλό συντελεστή εκμετάλλευσης, εξασφαλίζοντας υψηλότερα επίπεδα κερδοφορίας.

Οι κεφαλαιουχικές δαπάνες που πραγματοποιήθηκαν ανέρχονται στα €14.8 εκατομμύρια για το σύνολο του έτους, και αφορούσαν κυρίως μηχανήματα και εξοπλισμό καθώς και ανακατασκευή ενός κλιβάνου.

## Επισκόπηση στρατηγικού σχεδιασμού

Το 2010 ήταν ένα έτος ανάκαμψης για την παγκόσμια οικονομία, αλλά και μια χρονιά κατά την οποία η Frigoglass κατέγραψε σημαντικά αποτελέσματα σε μια σειρά από στρατηγικές πρωτοβουλίες.

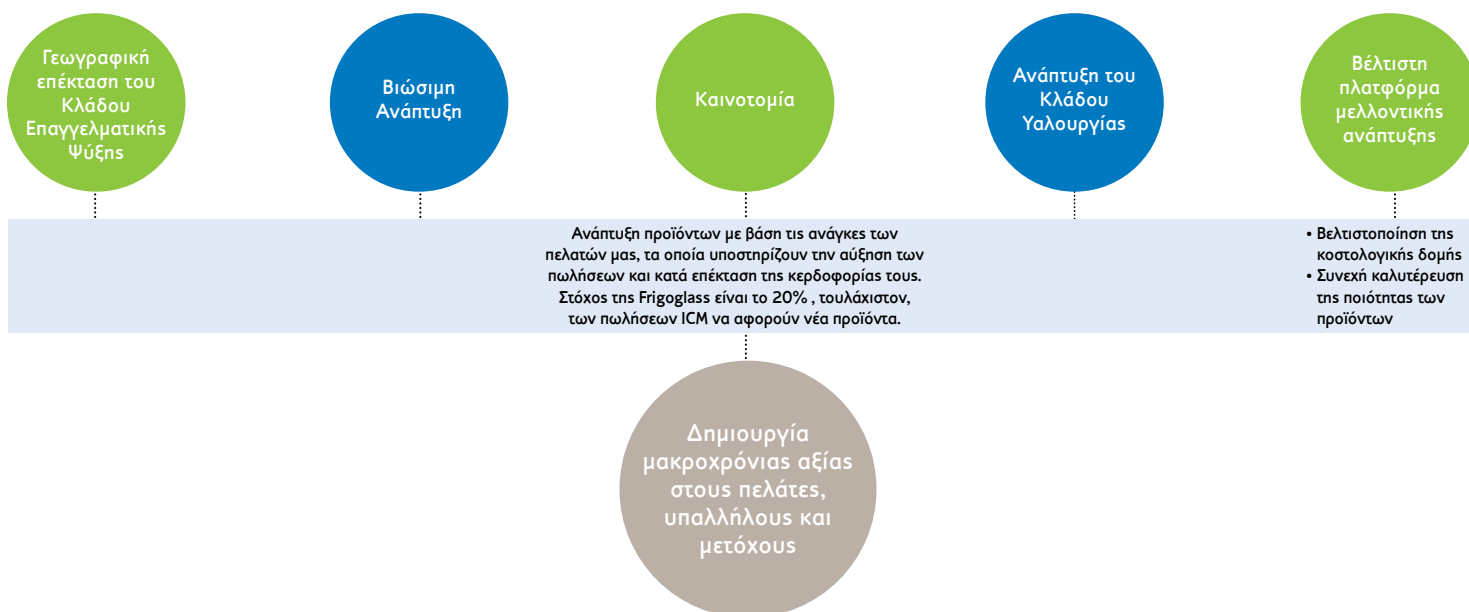
Η λειτουργική ενσωμάτωση της δραστηριότητας στη Βόρεια Αμερική προχώρησε καλά, και αισθανόμαστε θετικοί με τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται σε μια αγορά, ιδιαίτερα σημαντική αγορά για τον κλάδο των αναψυκτικών.

Συνεχίσαμε την επέκταση της πελατειακής μας βάσης μέσα από συμφωνίες με νέους πελάτες στις αγορές των χυμών, των ενεργειακών ποτών, του τσαγιού και του εμφιαλωμένου νερού, ενώ παράλληλα πετύχαμε μεγαλύτερη διείσδυση στην περιοχή της Ασίας/Ωκεανίας και ενδυναμώσαμε την παρουσία μας στην

Αφρική και τη Μέση Ανατολή. Είναι γεγονός ότι οι περιοχές αυτές αντιπροσωπεύουν πλέον το 44% της δραστηριότητας μας.

Συνεχίσαμε να επενδύουμε σε νέα προϊόντα και τεχνολογίες, ώστε η στρατηγική μας να ευθυγραμμίζεται με τις ανάγκες των πελατών μας, και προχωρήσαμε στην παρουσίαση 45 νέων προϊόντων.

Η βιώσιμη ανάπτυξη παρέμεινε βασικός άξονας της εταιρικής μας στρατηγικής. Πήραμε σημαντικές πρωτοβουλίες για το σχεδιασμό προϊόντων φιλικών προς το περιβάλλον, τις οποίες ολοκληρώσαμε σε συνεργασία με τους πελάτες μας, και την επαναξιολόγηση των στόχων και πρακτικών μέσα από ένα τριετές πλάνο, το οποίο αντικατοπτρίζει τη σημαντική δέσμευση της Frigoglass στις Αρχές της αειφορίας.





## Στρατηγική

### Γεωγραφική Επέκταση του Κλάδου Ψύξης

Με την εξαγορά της Universal Nolin στη Βόρεια Αμερική το Δεκέμβριο του 2009, 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 5 ηπείρους. Σημαντικές ευκαιρίες περαιτέρω ανάπτυξης εξακολουθούν να υπάρχουν. Συνεχίζουμε να επιδιώκουμε την είσοδο μας σε αγορές με χαμηλά ποσοστά διείσδυσης επαγγελματικών ψυγείων (ICM) και ελκυστική αναπτυξιακή δυναμική, εξετάζοντας τα ενδεχόμενα εξαγορών, κοινοπραξιών ή νέων επενδύσεων (Greenfield).

### Βιώσιμη Ανάπτυξη

Η βιώσιμη ανάπτυξη παραμένει βασικό στοιχείο της εταιρικής μας στρατηγικής. Συνεχίζουμε να εργαζόμαστε με στόχο τη μείωση του συνόλου των περιβαλλοντικών επιπτώσεων που προκαλούν οι δραστηριότητες μας. Τα προηγούμενα χρόνια θέσαμε τα θεμέλια του προγράμματος αειφόρου ανάπτυξης, και τώρα εργαζόμαστε με σταθερό στόχο την ενσωμάτωσή του στην εταιρική μας κουλτούρα.

### Καινοτομία

Η καινοτομία αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι της εταιρικής μας στρατηγικής. Εστιάζουμε κυρίως στην ανάπτυξη νέων προϊόντων με βάση τις ανάγκες των πελατών μας, τα οποία βοηθούν στην αύξηση των πωλήσεων και κατά επέκταση της κερδοφορίας τους. Στόχος της Frigoglass είναι το 20%, τουλάχιστον, των πωλήσεων ICM να αφορούν νέα προϊόντα.

### Ανάπτυξη του κλάδου υαλοφυγίας

Η Frigoglass συνεχίζει να επενδύει στη μονάδα υαλοφυγίας της Νιγηρίας, αυξάνοντας την παραγωγική της δυναμικότητα και διευρύνοντας τις δυνατότητες της.

### Βέλτιστη πλατφόρμα μελλοντικής ανάπτυξης

Η περαιτέρω βελτιστοποίηση στη κοστολογική δομή και στη γεωγραφική κατανομή 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. Επίσης, η διατήρηση της ηγετικής θέσης όσον αφορά την ποιότητα των προϊόντων παραμένει βασικό στοιχείο για τη μελλοντική ανάπτυξη της Frigoglass.

## Η πρόοδος για το 2010

- Συνεχίστηκαν οι κινήσεις για την αύξηση της δυναμικότητας και της παραγωγικότητας των εργοστασίων της Κίνας, της Ινδίας, της Ρωσίας και της Ρουμανίας.
- Συνεχίστηκε η ενοποίηση της Frigoglass North America, σύμφωνα με το επιχειρησιακό πλάνο και τις προσδοκίες της διοίκησης. Επενδύσεις ύψους €2.5 εκατομμυρίων σε μηχανολογικό εξοπλισμό για τη βελτίωση της παραγωγικότητας.
- Συνεχίστηκε η ανάπτυξη στις περιοχές της Ασίας/ Ωκεανίας και της Αφρικής/Μέσης Ανατολής. Στον κλάδο ψύξης οι αναδυόμενες αγορές αποτελούν το 44% των πωλήσεων με αποτέλεσμα την διεύρυνση της γεωγραφικής διασποράς των πωλήσεων μας.
- Επεκτάθηκαν οι δραστηριότητες της Frigoseve σε 48 χώρες.

- Επέκταση της σειράς Ecosool ώστε οι πελάτες να έχουν περισσότερες επιλογές οικολογικών λύσεων επαγγελματικής ψύξης.
- Υπολογισμός, για πρώτη φορά, του συνολικού αποτυπώματος άνθρακα σε 10 παραγωγικές μονάδες.
- Συμφωνία με την Coca-Cola Recycling LLC για τη χρησιμοποίηση ανακυκλωμένων μπουκαλιών αναψυκτικού στην κατασκευή πλαστικών μερών για τα ψυγεία.
- Υλοποίηση του προγράμματος Eco-Cantina, το οποίο αξιοποιεί την ηλιακή ενέργεια και δίνει στους πελάτες τη δυνατότητα πώλησης παγωμένων αναψυκτικών σε περιοχές με περιορισμένη παροχή ηλεκτρικού ρεύματος. Η ηλιακή ενέργεια μπορεί να χρησιμοποιηθεί για τη λειτουργία και άλλων συσκευών, εκτός από τα ψυγεία, όπως τηλεοράσεις και φορτιστές κινητών τηλεφώνων. Παράλληλα με την Eco-Cantina, εργαστήκαμε επάνω στην εφαρμογή της τεχνολογίας fuel-cell για την παροχή ισχύος στα ICMs. Οι κυψέλες καυσίμου, οι οποίες σε άλλους κλάδους χρησιμοποιούνται ήδη σε μεγάλη κλίμακα, μπορούν να αποτελέσουν είτε αυτόνομη, είτε συμπληρωματική πηγή ενέργειας για τα ψυγεία. Η τεχνολογία fuel-cell μπορεί να χρησιμοποιηθεί στις οικολογικές καντίνες, εξασφαλίζοντας ακόμη μεγαλύτερη αυτονομία από πλευράς ηλεκτρικής ενέργειας.

- Συνεχίζουμε να επενδύουμε στην καινοτομία, παρουσιάζοντας 45 νέα προϊόντα μέσα στο έτος.
- Τα ψυγεία της οικολογικής σειράς Ecosool, ξεπερνώντας κάθε προσδοκία, φτάνουν να αποτελούν το 25% των συνολικών μας πωλήσεων στην Ευρώπη.
- Διευρύνουμε τη γκάμα των λύσεων ψύξης ώστε να υπάρχει μία πρόταση για κάθε κανάλι διανομής.
- Παρουσιάζουμε ειδικές σειρές ψυγείων για ορισμένους βασικούς πελάτες του κλάδου των αναψυκτικών.

- Ολοκληρώνεται η ανακαίνιση ενός εκ των κλιβάνων και εγκαθίσταται νέα γραμμή παραγωγής
- Οι γυάλινες φιάλες μικρού βάρους συνεχίζουν να ενισχύουν τις πωλήσεις
- Αυξάνεται η δυναμικότητα στα μεταλλικά πάματα και ελαχιστοποιείται ο όγκος της φύρας
- Βελτιώνεται η ποιότητα των μεταλλικών πωμάτων και αυξάνεται η αποδοτικότητα της μονάδας παραγωγής

- Συνεχίστηκαν οι προσπάθειες περιορισμού του κόστους.
- Ο λόγος του λειτουργικού κόστους προς τις πωλήσεις μειώθηκε από το 13.5% στο 13.1%, αντικατοπτρίζοντας τη θετική επίδραση της λειτουργικής μόχλευσης και τις συνεχιζόμενες προσπάθειες ελέγχου του κόστους.

## Οι προτεραιότητες για το 2011

- Συνέχιση της αναζήτησης επενδυτικών ευκαιριών με στρατηγική σημασία και υψηλή προστιθέμενη αξία, σε αγορές με χαμηλή διείσδυση επαγγελματικών ψυγείων και μεγάλο περιθώριο ανάπτυξης, είτε μέσω εξαγορών και κοινοπρακτικών σχημάτων, είτε μέσω νέων επενδύσεων (Greenfield).
- Συνέχιση της προσπάθειας να ενισχυθεί η παραγωγική δυναμικότητα και να βελτιστοποιηθούν οι διαδικασίες σε αγορές με υψηλό ρυθμό ανάπτυξης, όπως οι ασιατικές και οι αφρικανικές.
- Ενδυνάμωση της ηγετικής θέσης της Frigoglass στην παγκόσμια αγορά μέσα από τη γεωγραφική επέκταση και την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της θέσης στις αναδυόμενες αγορές.
- Επενδύσεις ύψους €23 εκατομμυρίων στον κλάδο επαγγελματικής ψύξης, με σκοπό την αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας, την ανάπτυξη νέων προϊόντων και τη βελτίωση της αποδοτικότητας

- Επαναξιολόγηση της στρατηγικής μας αναφορικά με τη βιώσιμη ανάπτυξη, σχεδιασμός τριετούς πλάνου δράσης το οποίο θα αντανακλά την προσήλωση μας στις αρχές της αειφορίας και θα δημιουργεί μακροπρόθεσμη αξία για τους μετόχους μας.
- Μέτρηση του ανθρακικού αποτυπώματος σε όλες τις εγκαταστάσεις και δημιουργία ενός σχεδίου για τη μείωση των εκπομπών του άνθρακα.

- Η σειρά Ecosool να παραμείνει ένας από τους βασικούς μοχλούς αύξησης των πωλήσεων.
- Να συνεχιστούν οι επενδύσεις για την ανάπτυξη κορυφαίων καινοτομικών προϊόντων τα οποία θα ενισχύσουν το ανταγωνιστικό μας πλεονέκτημα.

- Να αξιοποιηθεί το πλεονέκτημα που προκύπτει από την αύξηση στην αποδοτικότητα και τη δυναμικότητα των κλιβάνων
- Να συνεχιστεί η αναζήτηση τρόπων επέκτασης του τομέα της υαλοφυγίας
- Επενδύσεις ύψους €15 εκατομμυρίων με σκοπό την ποιοτική αναβάθμιση και την εγκατάσταση συστημάτων αυτοματισμού.

- Συνέχιση της προσπάθειας για τη δημιουργία θετικών χρηματορικών, και συνεπώς τη μείωση του καθαρού δανεισμού και την ενδυνάμωση του ισολογισμού.
- Περαιτέρω βελτιστοποίηση της κοστολογικής δομής και της βάσης των προμηθευτών στη Βόρεια Αμερική.
- Η ποιότητα αποτελεί βασικό στοιχείο της συνεχούς ανάπτυξης. Στοχεύουμε στη βέλτιστη ποιότητα από τις πρώτες ύλες μέχρι το τελικό προϊόν, και προωθούμε τη λειτουργία ελέγχου της ολικής ποιότητας των προϊόντων μας και διαδικασίες ελέγχου της παραγωγής, ενώ παράλληλα προχωρούμε στην εξέλιξη του ποιοτικού ελέγχου στις μονάδες παραγωγής.

## Ανασκόπηση ανά δραστηριότητα

## Κλάδος Επαγγελματικής Ψύξης

## Πωλήσεις ανά Κατηγορία Πελατών

	2009	2010	% Μεταβολής
Εμφιαλωτές της Coca-Cola	123.5	138.4	12.1
Coca-Cola Hellenic	39.3	62.6	59.1
Ζυθοποιίες	67.7	90.1	33.1
Λοιποί πελάτες	43.4	84.1	93.8
<b>Σύνολο</b>	<b>273.9</b>	<b>375.2</b>	<b>37.0</b>

## Πωλήσεις ανά Γεωγραφική Περιοχή

	2009	2010	% Μεταβολής
Δυτική Ευρώπη	69.5	131.4	89.0
Ανατολική Ευρώπη	65.9	72.3	9.7
Αφρική/Μέση Ανατολή	62.1	75.4	21.4
Ασία/Ωκεανία	75.3	88.8	18.0
ΗΠΑ	1.1	7.3	553.7
<b>Σύνολο</b>	<b>273.9</b>	<b>375.2</b>	<b>37.0</b>

Παρά το δύσκολο διεθνές οικονομικό περιβάλλον, η Frigoglass διατήρησε την ηγετική της θέση στην παγκόσμια αγορά επαγγελματικής ψύξης (ICM). Το 2010 αποτέλεσε έτος ανάκαμψης για τον τομέα της ψύξης, καθώς τα αποτελέσματα από τις κινήσεις εξορθολογισμού που πραγματοποιήθηκαν εγκαίρως το 2009, ενισχύθηκαν από την επανέναρχη των επενδύσεων των πελατών μέσα στο 2010.

Σε σύγκριση με το 2009, οι πωλήσεις στον κλάδο επαγγελματικής ψύξης αυξήθηκαν κατά 37%, αντανακλώντας τη σταθερή ανάπτυξη που καταγράφηκε σε όλες τις περιοχές και ιδιαίτερα από τις αγορές της Ανατολικής Ευρώπης. Για το σύνολο του 2010, οι πωλήσεις στην Ανατολική Ευρώπη σημείωσαν αύξηση 89%, γεγονός που φέρνει τη συγκεκριμένη αγορά στην κορυφή των πωλήσεων. Στη Δυτική Ευρώπη, υπήρξε βελτίωση το δεύτερο εξάμηνο του 2010, αντιστρέφοντας έτσι την αρνητική τάση που είχε παρατηρηθεί στη αρχή του έτους, ενώ στις αναδυόμενες αγορές διατηρήθηκε η θετική τάση σε όλη τη διάρκεια του έτους.

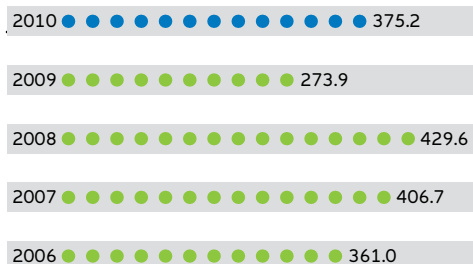
Στις ΗΠΑ η ενοποίηση της Frigoglass North America, μετά και την πρόσφατη εξαγορά που πραγματοποιήσαμε το 2009 στη Νότια Καρολίνα, συνεχίστηκε σύμφωνα με το επιχειρησιακό πλάνο. Μέσα στο 2010 η Frigoglass παρουσίασε τη σειρά επαγγελματικών ψυγείων Miracool, η οποία σχεδιάστηκε ειδικά για την αγορά της Βόρειας Αμερικής.

Η σειρά Ecocool, η πρώτη ολοκληρωμένη σειρά οικολογικών ICMs στον κόσμο, συμμετείχε με ποσοστό 25% στο σύνολο των πωλήσεων του 2010 στην Ευρώπη, γεγονός που υπογραμμίζει τη στρατηγική της Frigoglass να επενδύει διαρκώς στην καινοτομία. Το 2010 η Frigoglass προώθησε στην αγορά 45 νέα προϊόντα, τα οποία σχεδιάστηκαν για να καλύψουν συγκεκριμένες ανάγκες πελατών της.

Η αύξηση των εσόδων, η βελτίωση της κοστολογικής βάσης καθώς και η μείωση των λειτουργικών δαπανών κατά 70 μονάδες βάσης, στο 14%, είχαν ως αποτέλεσμα τα κέρδη προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων (EBITDA) να σημειώσουν αύξηση 57.1%, σε σχέση με το 2009, φτάνοντας τα €48.9 εκατομμύρια για το σύνολο του έτους, με το περιθώριο κέρδους να καταγράφει αύξηση ίση με 160 μονάδες βάσης. Αξίζει να σημειωθεί ότι η Frigoglass κατάφερε να βελτιώσει την κερδοφορία της παρά την αρνητική επίδραση που είχε η έναρξη των νέων δραστηριοτήτων στη Βόρεια Αμερική. Τα καθαρά κέρδη για το 2010 ανήλθαν σε €13.1 εκατομμύρια, σημειώνοντας σημαντική αύξηση σε σύγκριση με την προηγούμενη χρήση.

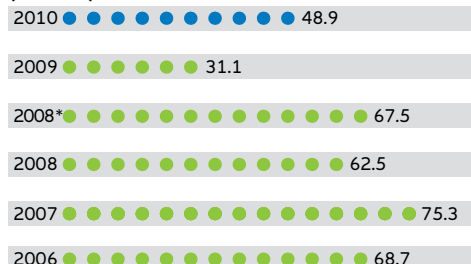
Οι επενδύσεις στον κλάδο επαγγελματικής ψύξης ανήλθαν στα €15.8 εκατομμύρια για το σύνολο του έτους, τα οποία διοχετεύτηκαν κυρίως στην αγορά μηχανολογικού εξοπλισμού, την ανάπτυξη νέων προϊόντων και την ενοποίηση των δραστηριοτήτων της Frigoglass North America.

## Πωλήσεις € εκατ.



**37.0%** σε σύγκριση με το 2009

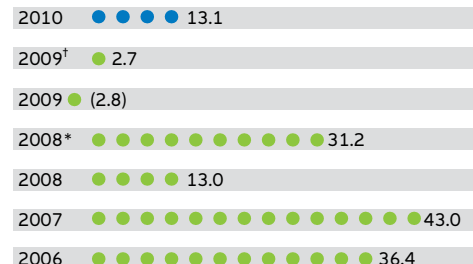
## Κέρδη προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων (EBITDA) € εκατ.



**57.1%** σε σύγκριση με το 2009

\* Συγκρίσιμο 2008 EBITDA: εξαιρουμένων των εξόδων αναδιάρθρωσης

## Καθαρό κέρδος € εκατ.



**390.4%\*\*** σε σύγκριση με το 2009

\* Συγκρίσιμο 2008 Καθαρό κέρδος: εξαιρουμένων των εξόδων αναδιάρθρωσης

\*\* Σε σύγκριση αποτελέσματα

† Συγκρίσιμο 2009 Καθαρό κέρδος: εξαιρουμένων της έκτακτης φορολογίας



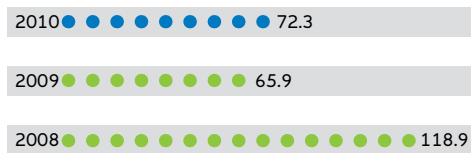


## Ανασκόπηση ανά γεωγραφική περιοχή

## Δυτική Ευρώπη



Πωλήσεις € εκατ.



**9.7%** σε σύγκριση με το 2009

Οι συνολικές πωλήσεις αυξήθηκαν κατά 9.7%, φτάνοντας τα €72.3 εκατομμύρια, καθώς η αύξηση των πωλήσεων στις αγορές της Ιταλίας, της Αυστρίας, της Σουηδίας και της Νορβηγίας αντιστάθμισαν τη μείωση των πωλήσεων στη Μ. Βρετανία και την Ελλάδα, όπου οι μακροοικονομικές συνθήκες παρέμειναν δύσκολες.

Θετικές τάσεις καταγράφηκαν στο ρυθμό ανάπτυξης κατά το δεύτερο εξάμηνο του έτους (+26.7%), παρόλο που οι πωλήσεις μας στην Ευρώπη δεν έχουν επιστρέψει στα προ της κρίσης επίπεδα.

Επίσης, συνεχίσαμε να επενδύουμε στην καινοτομία, όπως φαίνεται και από την ευρεία αποδοχή της προϊόντων Ecocoool, μιας ολοκληρωμένης σειράς οικολογικών επαγγελματικών ψυγείων όπου το 25% του συνόλου των πωλήσεων στην Ευρώπη αφορούσε την συγκεκριμένη σειρά.



## Ανατολική Ευρώπη



Πωλήσεις € εκατ.

2010 ●●●●●●●●●● 131.4

2009 ●●●●●●●● 69.5

2008 ●●●●●●●●●● 194.1

**89.0%** σε σύγκριση με το 2009

Μετά την πτώση του προηγούμενου έτους, ο όγκος των πωλήσεων ανέκαμψε μέσα στο 2010, με τα έσοδα να σημειώνουν αύξηση 89%, φτάνοντας στα €131.4 εκατομμύρια, κυρίως λόγω των αγορών της Ρωσίας, της Ουκρανίας και της Τσεχίας.

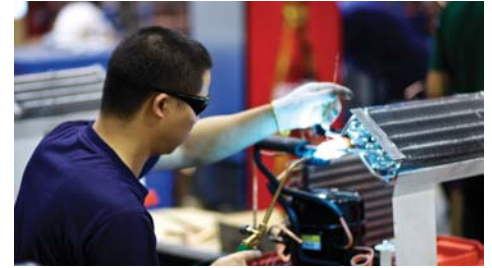
Ο μεγαλύτερος ρυθμός ανάπτυξης προήλθε από τον κλάδο της ζυθοποιίας, όπου οι πωλήσεις σημείωσαν αύξηση 70%, με τη Ρωσία να έχει τη μεγαλύτερη ποσοστιαία συνεισφορά και με την Πολωνία να ακολουθεί.

Παράλληλα, μέσα στο 2010 ξεκινήσαμε, σε συνεργασία με τους πελάτες μας, αρκετά καινοτομικά projects, υποστηρίζοντας τους σε νέα κανάλια διανομής.

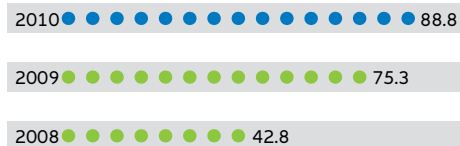
Επίσης, δώσαμε έμφαση στον κλάδο παροχής εξειδικευμένων υπηρεσιών προς νέους πελάτες και επεκτείναμε το δίκτυο των τεχνικών service ώστε να καλύψουμε καινούριες περιοχές.

## Ανασκόπηση ανά γεωγραφική περιοχή

## Ασία - Ωκεανία



Πωλήσεις € εκατ.



**18.0%** σε σύγκριση με το 2009

**Οι πωλήσεις στην Ασία / Ωκεανία αυξήθηκαν κατά 18%, διατηρώντας τη θετική δυναμική της προηγούμενης χρονιάς και φτάνοντας τα €88.8 εκατομμύρια. Η μεγαλύτερη συνεισφορά προήλθε από τις αγορές της Κίνας, των Φιλιππίνων, της Ινδονησίας, της Μαλαισίας, του Βιετνάμ και της Αυστραλίας.**

Στην Κίνα, μία από τις νεώτερες αγορές μας, πετύχαμε ανάπτυξη 94.1% και καταφέραμε να συνάψουμε μια νέα συνεργασία με έναν από τους κύριους παίκτες της αγοράς στην κατηγορία Χυμών και Τσαγιού, διευρύνοντας την πελατειακή μας βάση.

Η δραστηριότητα μας στην Ν.Α Ασία συνέχισε την ανοδική της πορεία, καταγράφοντας αύξηση 56% στον όγκο των πωλήσεων, με σημαντική συνεισφορά από την Ινδονησία. Οι συνεργασίες μας με εταιρείες ποτών, χυμών και εμφιαλωμένου νερού στη Μαλαισία και τις Φιλιππίνες, συνέβαλαν, επίσης, στην αύξηση των πωλήσεων μας στην περιοχή.

Στην Ωκεανία προχωρήσαμε στην ανάπτυξη μιας σειράς νέων προϊόντων, προκειμένου να καλύψουμε τις ανάγκες του κλάδου των αναψυκτικών, ενώ συνεχίζουμε να προσφέρουμε καινοτόμες λύσεις επαγγελματικής ψύξης στους βασικούς μας πελάτες στην περιοχή.

Στην Ινδία διατηρήσαμε το μερίδιο μας στην αγορά, όπως και στις αγορές της Σρι Λάνκα και του Νεπάλ, και πετύχαμε νέες πωλήσεις στο Μπανγκλαντές. Συνεχίσαμε να επενδύουμε στην επέκταση του εργοστασίου μας και την αναβάθμιση των προϊόντων μας ώστε να μπορέσουμε να καλύπτουμε τις ανάγκες των πελατών μας στην συγκεκριμένη αγορά. Επίσης αναπτύξαμε την πελατειακή μας βάση με τη προσθήκη νέων πελατών από το χώρο των χυμών και του εμφιαλωμένου νερού.



# ΗΠΑ



**Πωλήσεις € εκατ.**



Η προιοντική σειρά της Frigoglass North America εμπλουτίστηκε με νέα μοντέλα ψυγείων όπως το πρωτοποριακό Retro το οποίο παράγεται και πιστοποιείται πλέον στην Αμερική, ένα νέο ψυγείο τύπου counter top, καθώς επίσης και τη σειρά Miracool που είναι χαρακτηριστική της συγκεκριμένης αγοράς. Η σειρά διαθέτει πιστοποίηση Energy Star και μαζί με τον φωτισμό τεχνολογίας LED, σηματοδοτούν την ανάπτυξη μιας νέας γενιάς επαγγελματικών ψυγείων φιλικότερων προς το περιβάλλον.

Επίσης, η Frigoglass είναι η πρώτη εταιρεία στη Βόρεια Αμερική που χρησιμοποιεί κυκλοπεντάνιο, ένα μονωτικό υλικό φιλικό προς το περιβάλλον, κατά τη διαδικασία μόνωσης των ICMs.

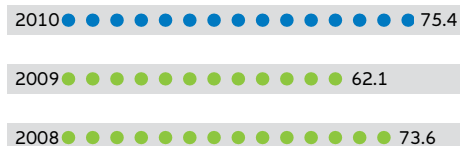
Το πρόγραμμα επενδύσεων, περιλαμβάνει επίσης την εγκατάσταση εξοπλισμού για την επεξεργασία μετάλλου, την εγκατάσταση ενός νέου συστήματος ενδοεπιχειρησιακού σχεδιασμού (ERP), καθώς και την προμήθεια εργαλείων που διευκολύνουν την κατασκευή διαφόρων μηχανικών μερών των ψυγείων, εξασφαλίζοντας τον καλύτερο δυνατό έλεγχο στην ποιότητα του τελικού προϊόντος.

Επίσης, εγκαινιάσαμε επτά εργαστήρια για την εξέλιξη και πιστοποίηση των προϊόντων μας. Τα εργαστήρια συμμορφώνονται με τις προδιαγραφές που προβλέπει το ισχύον κανονιστικό πλαίσιο, έχουν πιστοποιηθεί με βάση το πρότυπο ISO-17025 και μπορούν να χρησιμοποιούνται για τον έλεγχο της ενεργειακής συμπεριφοράς των προϊόντων μας.

## Ανασκόπηση ανά γεωγραφική περιοχή

Αφρική/  
Μέση Ανατολή

Πωλήσεις € εκατ.



# 21.4%

σε σύγκριση με το 2009

Οι πωλήσεις της Αφρικής και της Μέσης Ανατολής έφτασαν τα €75.4 εκατομμύρια, σημειώνοντας αύξηση 21.4% αντιπροσωπεύοντας το 20.1% των συνολικών πωλήσεων του κλάδου ICM, προερχόμενη κυρίως από τις αγορές της Κένυα, της Ζιμπάμπουε, της Νιγηρίας και της Νότιας Αφρικής. Σημαντικός παράγοντας για την ανάπτυξη στην ευρύτερη γεωγραφική ζώνη αποτέλεσε η αύξηση του μεριδίου αγοράς στη Μέση Ανατολή, όπως επίσης, η διατήρηση μιας ισχυρής παρουσίας σε ολόκληρη την Αφρικανική ήπειρο και η συνέχιση μακροχρόνιων συνεργασιών με τους πελάτες μας.

Στη Νότια Αφρική διατηρήσαμε τη θετική μας πορεία ενώ η μεγαλύτερη ανάπτυξη προήλθε από τη Ζιμπάμπουε. Όσον αφορά την υπόλοιπη Αφρική, εξαιρετική ανάπτυξη καταγράφηκε στο ανατολικό τμήμα της ηπείρου, κυρίως από την αγορά της ζυθοποιίας. Τέλος, επιστρέψαμε στην αγορά του Σουδάν μετά από συμφωνία με το μεγαλύτερο όμιλο αναψυκτικών και γαλακτοκομικών προϊόντων, και αυξήσαμε το μερίδιο μας στις αγορές της Δυτικής Αφρικής. Στη Νιγηρία, η ανάπτυξη προήλθε κυρίως από τον κλάδο της ζυθοποιίας, ενώ παράλληλα προήλθε ανάπτυξη και από τις αγορές στο Μπουρούντι, τη Ρουάντα και τη Δημοκρατία του Κονγκό.

Στις χώρες της Βόρειας Αφρικής συνεχίσαμε να επικεντρώνουμε το ενδιαφέρον μας στις πολυεθνικές εταιρείες γαλακτοκομικών, ενώ στη Μέση Ανατολή ξεκινήσαμε συνεργασία με τον μεγαλύτερο παραγωγό χυμών της περιοχής.

Γενικότερα, στη Μέση Ανατολή διατηρούμε το μερίδιο μας στην αγορά των κυριότερων εμφιαλωτών. Αξιοσημείωτη είναι η αύξηση που καταγράφηκε στις αγορές των Ηνωμένων Αραβικών Εμιράτων, του Ισραήλ και της Παλαιστίνης.

## Κλάδος Υαλουργίας

Στη Νιγηρία, τα αποτελέσματα της μονάδας υαλουργίας και των υπόλοιπων δραστηριοτήτων παρέμειναν σε σταθερή δυναμική, βοηθώντας την εταιρεία να διατηρήσει την ισχυρή της θέση στην Αγορά της Αφρικής. Οι πωλήσεις έφτασαν τα €82 εκατομμύρια, σημειώνοντας αύξηση 12.7%.

Πιο συγκεκριμένα, το 2010 οι πωλήσεις της υαλουργίας ανήλθαν στα €56.6 εκατομμύρια ευρώ, οδηγούμενες κυρίως από τους κλάδους ζυθοποιίας και καλλυντικών. Η προγραμματισμένη ανακατασκευή του κλιβανού καθώς και η αύξηση στο κόστος της ενέργειας, οδήγησαν στην αρχή του έτους τη δραστηριότητα σε χαμηλότερα επίπεδα όπου τα επόμενα τρίμηνα επανήλθαν στα φυσιολογικά επίπεδα. Οι πωλήσεις από τις άλλες δραστηριότητες (μεταλλικά πώματα και πλαστικά κιβώτια) έφτασαν τα €25.4 εκατομμύρια, σημειώνοντας αύξηση 21.5%.

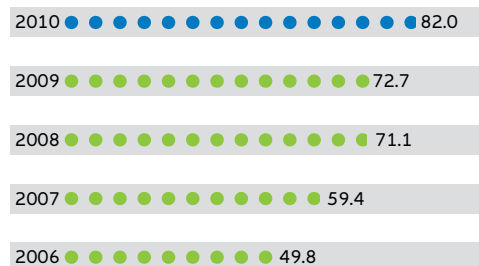


Τα έσοδα (EBITDA) από τη δραστηριότητα της μονάδας γυαλιού αυξήθηκαν κατά 14.0%, στα €25.3 εκατομμύρια, με το αντίστοιχο περιθώριο κέρδους να φτάνει το 30.9%, καταγράφοντας αύξηση 40 μονάδων βάσης. Τα καθαρά κέρδη έφτασαν τα €7.4 εκατομμύρια, σημειώνοντας αύξηση 26.8% σε σύγκριση με το 2009. Η αναδιοργάνωση που πραγματοποιείται τα τελευταία χρόνια στη μονάδα της υαλουργίας έχει οδηγήσει στη σημαντική αύξηση της αποδοτικότητας και της ευελιξίας, με τα εργοστάσια να λειτουργούν κοντά στη βέλτιστη δυναμικότητα, οδηγώντας σε καλύτερα επίπεδα κερδοφορίας.

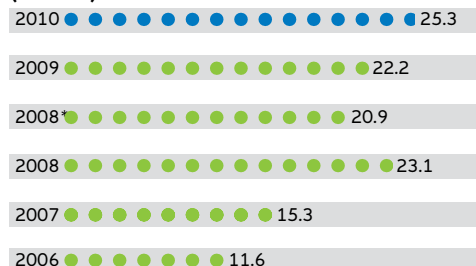
### Πωλήσεις ανά δραστηριότητα

	2009	2010	% Μεταβολής
Υαλουργία	51.9	56.6	9.2
Μεταλλικά πώματα	9.1	11.6	27.1
Πλαστικά κιβώτια	11.8	13.8	17.1

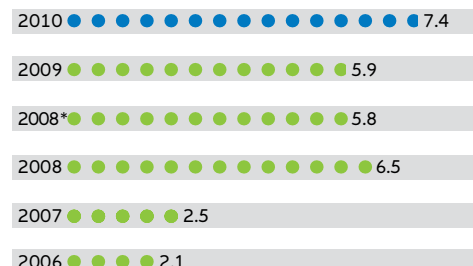
### Πωλήσεις € εκατ.



### Κέρδη προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων (EBITDA) € εκατ.



### Καθαρό κέρδος € εκατ.



**12.7%** σε σύγκριση με το 2009

**14.0%** σε σύγκριση με το 2009

**26.8%** σε σύγκριση με το 2009

\* Σύγκριση 2008 EBITDA: εξαιρουμένων κεφαλαιουχικών κερδών

\* Σύγκριση 2008 Καθαρό κέρδος: εξαιρουμένων κεφαλαιουχικών κερδών

## Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη

Η βιώσιμη ανάπτυξη παρέμεινε και το 2010 μία από τις βασικές παραμέτρους της εταιρικής μας στρατηγικής ενώ, συνεχίσαμε τη προσπάθεια να ελαχιστοποιήσουμε τις περιβαλλοντικές επιπτώσεις των δραστηριοτήτων μας. Έχοντας ήδη θέσει τα θεμέλια του προγράμματος βιώσιμης ανάπτυξης, στοχεύουμε πλέον στην πλήρη ενοποίηση με την Εταιρική μας Στρατηγική. Στο πλαίσιο αυτό, το 2010 πετύχαμε τα εξής:

1. Διευρύνουμε τη γκάμα των προϊόντων Ecosool ώστε να προσφέρουμε στους πελάτες μας ακόμη περισσότερες, φιλικότερες προς το περιβάλλον, λύσεις επαγγελματικής ψύξης. Η αγορά έχει ανταποκριθεί ιδιαίτερα θετικά στα προϊόντα Ecosool, γεγονός που μας ενθαρρύνει να συνεχίσουμε να επενδύουμε στη συγκεκριμένη σειρά. Εκτός από την περιβαλλοντική διάσταση των προϊόντων μας, εξετάσαμε επίσης τις επιπτώσεις της παραγωγικής μας δραστηριότητας στο περιβάλλον. Το 2010 αξιολογήσαμε για πρώτη φορά την Εκπομπή Αερίων του Θερμοκηπίου σε 10 εργοστάσια της εταιρείας. Τα αποτελέσματα της αξιολόγησης θα μας βοηθήσουν να σχεδιάσουμε ένα πρόγραμμα δράσης αναφορικά με τη μείωση των εκπομπών του άνθρακα σε όλες τις εγκαταστάσεις μας.
2. Τον Οκτώβριο, συνεργαστήκαμε με την Coca-Cola Recycling LLC, με στόχο τη χρήση ανακυκλωμένων μπουκαλιών PET για την κατασκευή πλαστικών μερών των ψυγείων. Η προσπάθεια αυτή αποτελεί ένα σημαντικό βήμα για την προώθηση πράσινων καινοτομικών λύσεων.
3. Το 2010, εργαστήκαμε σε καινοτόμα projects όπως το Eco-Cantina και η αξιοποίηση της τεχνολογίας κυψέλης καυσίμου (Fuel-Cell). Το πρόγραμμα Eco-Cantina αξιοποιεί την ηλιακή ενέργεια, εξασφαλίζοντας τη διάθεση παγωμένων αναψυκτικών σε περιοχές με περιορισμένη πρόσβαση σε δίκτυα ηλεκτρικού. Η Eco-Cantina λειτουργεί ως σημείο κοινωνικής συνάντησης, παίζοντας το ρόλο μικρού περιπτέρου ή καφετέριας. Η ηλιακή ενέργεια της οικολογικής καντίνας μπορεί να χρησιμοποιηθεί για τη λειτουργία και άλλων συσκευών, εκτός από τα ψυγεία, όπως μία τηλεόραση και μερικοί φορτιστές κινητών τηλεφώνων. Ένα δεύτερο καινοτομικό πρόγραμμα στο οποίο εργαζόμαστε αφορά τη χρησιμοποίηση της τεχνολογίας fuel-cell για την παροχή ισχύος στα ICMs. Οι κυψέλες καυσίμου, οι οποίες σε άλλους κλάδους χρησιμοποιούνται ήδη σε μεγάλη κλίμακα, μπορούν να αποτελέσουν είτε αυτόνομη, είτε συμπληρωματική πηγή ενέργειας για τα ψυγεία. Η τεχνολογία fuel-cell μπορεί να χρησιμοποιηθεί στις οικολογικές καντίνες, εξασφαλίζοντας ακόμη μεγαλύτερη αυτονομία από πλευράς ηλεκτρικής ενέργειας.
4. Τον Οκτώβριο διοργανώσαμε το πρώτο Συνέδριο Προμηθευτών Frigoglass, ως ένα πρόσθετο κανάλι επικοινωνίας με τους προμηθευτές μας σε επίπεδο προϊόντων και υπηρεσιών.
5. Το 2010, στο πλαίσιο των Ευρωπαϊκών Επιχειρηματικών Βραβείων για το Περιβάλλον, η Frigoglass, αναγνωρίστηκε ως μία από τις τρεις κορυφαίες εταιρείες **στην κατηγορία Βιώσιμων Προϊόντων**, για την σειρά Ecosool. Το συγκεκριμένο βραβείο απονέμεται σε επιχειρήσεις οι οποίες αναπτύσσουν νέα προϊόντα ή υπηρεσίες που συμβάλλουν στη βιώσιμη ανάπτυξη. Η επιλογή της Frigoglass έγινε μεταξύ 141 επιχειρήσεων από 24 χώρες εντός και εκτός της ΕΕ.
6. Το 2010, η Heineken αναγνωρίζοντας τις προσπάθειες της Frigoglass στον τομέα της βιώσιμης ανάπτυξης και ειδικά στον κλάδο της επαγγελματικής ψύξης μέσα από το σχεδιασμό λύσεων φιλικών προς το περιβάλλον, της απένειμε ειδικό βραβείο για τη συμβολή των ψυγείων Ecosool στο πρόγραμμα εταιρικής κοινωνικής ευθύνης **“Brewing a Better Future”**.



## Διαχείριση Οικονομικών Κινδύνων

Η Frigoglass, λόγω της δραστηριότητας της στις παγκόσμιες Αγορές, βρίσκεται εκτεθειμένη σε διάφορους χρηματοοικονομικούς κινδύνους: κίνδυνος αγοράς (λόγω διακύμανσης τιμών και συναλλαγματικών ισοτιμιών), πιστωτικός κίνδυνος, κίνδυνος ρευστότητας, κίνδυνο χρηματορροών και διακύμανσης επιτοκίων. Το συνολικό πρόγραμμα διαχείρισης κινδύνου το οποίο ακολουθείται, στοχεύει στην ελαχιστοποίηση των ενδεχόμενων αρνητικών επιπτώσεων στη χρηματοοικονομική θέση της εταιρείας.

Την ευθύνη διαχείρισης των χρηματοοικονομικών κινδύνων έχει το τμήμα Διαχείρισης Διαθεσίμων, το οποίο λειτουργεί βάσει συγκεκριμένων πολιτικών, εγκεκριμένων από το Διοικητικό Συμβούλιο. Το τμήμα Διαχείρισης Διαθεσίμων εντοπίζει και αξιολογεί τους χρηματοοικονομικούς κινδύνους, ενώ παράλληλα επιλέγει τεχνικές για την αντιστάθμισή τους, σε στενή συνεργασία με τα διάφορα τμήματα της εταιρείας. Το Διοικητικό Συμβούλιο χαράσσει τις γενικές αρχές διαχείρισης κινδύνων, προσδιορίζει την πολιτική που θα ακολουθείται σε κάθε είδος κινδύνου (συναλλαγματικού, επιτοκιακού ή πιστωτικού), ενώ επίσης αποφασίζει για το ποιά χρηματοοικονομικά εργαλεία θα χρησιμοποιούνται και το πώς θα επενδύεται η ρευστότητα.

Το τμήμα Διαχείρισης Διαθεσίμων αποφεύγει τις κερδοσκοπικές κινήσεις και τις συναλλαγές που δεν σχετίζονται με τη δραστηριότητα της εταιρείας. Καταθέσεις ή υπεραναλήψεις (overdrafts) 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 αποτελούν τα κύρια χρηματοοικονομικά εργαλεία που χρησιμοποιεί η εταιρεία. Εκτός αυτών, η εταιρεία μπορεί να καταφεύγει στη χρήση παράγωγων χρηματοοικονομικών προϊόντων, τα οποία έχουν σχεδιαστεί με σκοπό την αντιστάθμιση κινδύνων που σχετίζονται με των ταμειακές ροές.

### a) Κίνδυνος Αγοράς

#### i) 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 Ραντ 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 Διαθεσίμων, χρησιμοποιούν τη μέθοδο της φυσικής αντιστάθμισης για να περιορίζουν την έκθεσή τους στον κίνδυνο που προκύπτει από τις διακυμάνσεις τοπικών νομισμάτων έναντι του νομισμάτος 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 του τοπικού νομισμάτος και του νομισμάτος αναφοράς (δηλαδή του νομισμάτος της μητρικής). Από την άλλη, η μητρική εταιρεία δε διατρέπει, 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.

#### ii) 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 του τελικού προϊόντος.

### b) 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 συμπεριλαμβάνονται τόσο οι προς είσπραξη απαιτήσεις, όσο και οι συναλλαγές που έχουν ήδη πραγματοποιηθεί.

Για το ενδεχόμενο χορήγησης πίστωσης σε πελάτες, η Εταιρεία ακολουθεί συγκεκριμένη πολιτική που διασφαλίζει το ότι οι πωλήσεις αγαθών και υπηρεσιών θα γίνονται προς πελάτες που διαθέτουν κατάλληλη πιστοληπτική ικανότητα. Για τον καλύτερο έλεγχο, υπάρχουν σαφείς προϋποθέσεις και συγκεκριμένα πιστωτικά όρια. Όλες οι θυγατρικές της εταιρείας παρακολουθούν την οικονομική κατάσταση των οφειλετών τους σε διαρκή βάση, ενώ παράλληλα διενεργείται και κεντρικός έλεγχος ανά τρίμηνο. Για κάθε επισφαλή απαίτηση γίνονται οι κατάλληλες προβλέψεις, σε σχέση με συγκεκριμένες κατηγορίες πιστωτικών κινδύνων. Όσον αφορά την εξεταζόμενη χρήση, η διοίκηση της Εταιρείας εκτιμά 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.

### c) Κίνδυνος ρευστότητας

Η συνετή διαχείριση του κινδύνου ρευστότητας περιλαμβάνει τη διατήρηση ικανών ταμειακών διαθεσίμων και τη δυνατότητα χρηματοδότησης μέσω δανειακών συμβάσεων.

Εξαιτίας του δυναμικού χαρακτήρα που έχουν οι δραστηριότητες της εταιρείας, το τμήμα Διαχείρισης Διαθεσίμων θέτει ως στόχο τη διατήρηση της ευελιξίας στη χρηματοδότηση, μέσω της διασφάλισης αποκλειστικών γραμμών πίστωσης.

Η Εταιρεία διαχειρίζεται τον κίνδυνο ρευστότητας μέσω της αποτελεσματικής διαχείρισης του κεφαλαίου κίνησης και των ταμειακών της ροών. Παρακολουθεί τον τρόπο με τον οποίο μεταβάλλονται οι χρηματορροές σε σχέση με τις αντίστοιχες προβλέψεις, και διασφαλίζει τη δυνατότητα τραπεζικού δανεισμού και την επάρκεια αποθεματικών. Η Εταιρεία διαθέτει επαρκείς πηγές χρηματοδότησης από τις οποίες θα μπορούσε να αντλήσει κεφάλαια σε περίπτωση ενδεχόμενης έλλειψης ρευστών διαθεσίμων.

### d) 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 τοκοφόρα στοιχεία ενεργητικού πλην ορισμένων βραχυπρόθεσμων προθεσμιακών καταθέσεων. Η έκθεση σε επιτοκιακό κίνδυνο επί δανειακών υποχρεώσεων, περιορίζεται στον κίνδυνο ταμειακών ροών, εξαιτίας κάποιων ενδεχόμενων μεταβολών στα 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 δανεισμού, βραχυπρόθεσμου, μεσοπρόθεσμου και μακροπρόθεσμου, γίνεται με κυμαινόμενα επιτόκια και συμβατική περίοδο προσαρμογής μικρότερη των έξι μηνών.

### 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 προσαρμόσει το ύψος του διανεμόμενου μερισμάτος ή του κεφαλαίου που επιστρέφεται στους μετόχους, καθώς επίσης και τον αριθμό νέων μετοχών ή το ύψος ενός ενδεχόμενου δανεισμού.

## Διοικητικό Συμβούλιο

### Χαράλαμπος (Χάρης) Γ. Δαυίδ

#### Πρόεδρος (μη εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. Χαράλαμπος (Χάρης) Δαυίδ εξελέγη Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου το Νοέμβριο του 2006. Είναι μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου από το 1999.

Η επαγγελματική σταδιοδρομία του κ. Δαυίδ ξεκίνησε στη Νέα Υόρκη από τη θέση του πιστοποιημένου επενδυτικού συμβούλου στην Credit Suisse. Κατά τη διάρκεια της σταδιοδρομίας του κατέλαβε διάφορες θέσεις στην ανώτερη Διοίκηση του Ομίλου Εταιρειών Λεβέντη στην Νιγηρία και Ευρώπη. Επίσης είναι Αντιπρόεδρος της Nutriart A.E., καθώς και μέλος του διοικητικού συμβουλίου των εταιρειών, A.G. Leventis PLC με έδρα τη Νιγηρία, Nigeria Bottling Company PLC, Cummins West Africa, Beta Glass Plc με έδρα τη Νιγηρία, Ideal Group και της Εμπορικής Τράπεζας (Credit Agricole).

Επίσης, είναι μέλος του Γενικού Συμβουλίου του Συνδέσμου Ελληνικών Βιομηχανιών (ΣΕΒ), μέλος της οργανωτικής επιτροπής του Κλασικού Μαραθωνίου Αθηνών καθώς επίσης και εκτελεστικό μέλος του Διεθνούς Συμβουλίου Διευθυντών του Μουσείου Guggenheim στη Νέα Υόρκη.

### Ιωάννης Κ. Ανδρουτσόπουλος

#### Αντιπρόεδρος (μη εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. Ιωάννης Ανδρουτσόπουλος εξελέγη μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου τον Ιούλιο του 1996.

Η μακροχρόνια σταδιοδρομία του στους κλάδους της εμφιάλωσης και παραγωγής περιλαμβάνει τη θέση του Τεχνικού Διευθυντή στην Ελληνική Εταιρεία Εμφιαλώσεως (1969-1985), του Γενικού Διευθυντή στο Βιομηχανικό Τομέα του Ομίλου Εταιρειών 3E (1986-1994), του Προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου της Frigorex (1995), μέλος του Δ.Σ. του Ομίλου Εταιρειών 3E (1995) και του Διευθύνοντος Συμβούλου της Frigoglass (1996-2001). Είναι πτυχιούχος Ηλεκτρολόγος Μηχανικός του Πολυτεχνείου του Aachen όπου πραγματοποίησε και σπουδές οικονομικών.

### Λουκάς Δ. Κόμης

#### Σύμβουλος και Γραμματέας (μη εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. Λουκάς Κόμης εξελέγη μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου 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 της παραγωγής οικιακών συσκευών, κατείχε ανώτατες διευθυντικές θέσεις στην Izola A.E. και την Ελληνική Εταιρεία Εμφιαλώσεως, όπου υπηρέτησε επίσης ως εκτελεστικό μέλος του Δ.Σ. και παραμένει σύμβουλος

του Προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου μέχρι σήμερα. Είναι πτυχιούχος του Πανεπιστημίου Αθηνών (Τμήμα Φυσικής), του Πανεπιστημίου της Ottawa (MSc Electrical Engineering) καθώς και του πανεπιστημίου Mc Master (MBA) στο Οντάριο του Καναδά.

### Χρίστο Λεβέντης

#### Σύμβουλος (μη εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. Χρίστο Λεβέντης εξελέγη μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου τον Οκτώβριο του 2002.

Σήμερα ασχολείται με τις επενδυτικές δραστηριότητες της οικογένειας. Κατά τη διάρκεια της σταδιοδρομίας του εργάστηκε ως χρηματοοικονομικός αναλυτής στις εταιρείες Credit Suisse και JP Morgan στο Λονδίνο.

### Πέτρος Διαμαντίδης

#### Διευθύνων Σύμβουλος (εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. Πέτρος Διαμαντίδης διορίστηκε Διευθύνων Σύμβουλος τον Ιούνιο του 2007, ενώ προηγούμενος κατείχε τη θέση του Διευθυντή Εταιρικής Ανάπτυξης και Στρατηγικής από το 2005. Εντάχθηκε στην Frigoglass το 1998 ως Γενικός Διευθυντής του εργοστασίου της Ινδονησίας και το 2001 προάχθηκε στη θέση του Περιφερειακού Διευθυντή Ασίας και Αφρικής. Το 2003 διορίστηκε ως Διευθυντής Παραγωγής στον τομέα Ψύξης και κατά τη διάρκεια του 2004 διετέλεσε Διευθυντής Επιχειρησιακής Ανάπτυξης στη Νιγηρία. Ξεκίνησε τη σταδιοδρομία του το 1991 στην Procter & Gamble στο Ηνωμένο Βασίλειο.

Ο κ. Πέτρος Διαμαντίδης είναι πτυχιούχος Ηλεκτρολόγος Μηχανικός του πανεπιστημίου UMIST (UK) καθώς και κάτοχος MBA από το Manchester Business School.

### Ευάγγελος Καλούσης

#### Σύμβουλος (Ανεξάρτητο μη-εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. Ευάγγελος Καλούσης εξελέγη μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου τον Ιούνιο του 2006.

Είναι Πρόεδρος στη Nestlé Ελλάς. Επίσης, είναι Πρόεδρος του Συνδέσμου Ελληνικών Βιομηχανιών Τροφίμων (ΣΕΒΤ) και μέλος του Δ.Σ. της Alpha Bank. Κατά τη διάρκεια της επαγγελματικής του σταδιοδρομίας έχει υπηρετήσει σε μια σειρά ανώτατων διοικητικών θέσεων στον πολυεθνικό οργανισμό Nestlé στην Ελβετία, τη Γαλλία, τη Νιγηρία και τη Νότια Αφρική. Έχει σπουδάσει Ηλεκτρολογία – Μηχανολογία καθώς και Διοίκηση Επιχειρήσεων στη Λωζάννη και είναι κάτοχος πτυχίου του πανεπιστημίου IMD, της Ελβετίας.

### Βασίλειος Φουρλής

#### Σύμβουλος (Ανεξάρτητο μη-εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. Βασίλειος Φουρλής εξελέγη μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου τον Οκτώβριο του 2002.

Είναι εκτελεστικός Πρόεδρος της Fourlis A.E. Συμμετοχών. Συμμετέχει, στα Δ.Σ. της Τράπεζας Πειραιώς Α.Ε. του Οργανισμού Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος Α.Ε. και των Τσιμέντων Τιταν Α.Ε. Είναι κάτοχος μάστερ του University of California/Berkeley στον τομέα της Οικονομικής Ανάπτυξης και του Περιφερειακού Προγραμματισμού καθώς επίσης και κάτοχος μάστερ του Boston University in Brussels στις Διεθνείς Οικονομικές Σπουδές.

### Victor Pisante

#### Σύμβουλος (Ανεξάρτητο μη-εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. Victor Pisante εξελέγη μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου τον Νοέμβριο του 2006.

Ο κ. Victor Pisante το 2005 ίδρυσε την εταιρεία Bluehouse Capital, μια εταιρεία ιδιωτικών κεφαλαίων ανάπτυξης ακινήτων και υποδομών, η οποία εστιάζει το ενδιαφέρον της στη ΝΑ Ευρώπη. Πριν την ίδρυση της Bluehouse Capital, είχε ιδρύσει και διατελέσει διευθυντικό στέλεχος του Ομίλου Επενδυτικών Εταιρειών Telesis, μια από τις κορυφαίες ελληνικές εταιρείες παροχής επενδυτικών και τραπεζικών υπηρεσιών, η οποία συγχωνεύθηκε με την EFG Eurobank Ergasias A.E. το 2001. Μετά τη συγχώνευση διετέλεσε Διευθύνων Σύμβουλος της EFG Telesis Finance A.E. και Γενικός Διευθυντής της EFG Eurobank Ergasias A.E. και εκλέγει μέλος της εκτελεστικής επιτροπής της EFG μέχρι το 2004. Πριν την ίδρυση της Telesis, εργάστηκε στο τμήμα Συγχωνεύσεων και Εξαγορών, και στο τμήμα Internal Finance της Bear Stearns στη Νέα Υόρκη. Απόφοιτος του Κολλεγίου Αθηνών, ο κ. Pisante είναι κάτοχος πτυχίου Οικονομικών και Διεθνών Σχέσεων (magna cum laude) από το Brown University των ΗΠΑ καθώς και κάτοχος MBA με χρηματοοικονομική κατεύθυνση από το NYU Graduate School of Business Administration. Ο κ. Pisante συμμετέχει ως μη εκτελεστικό μέλος των διοικητικών συμβουλίων των Yalco A.E. και Aegean Airlines A.E.

### Αλεξάνδρα Παπαλεξοπούλου

#### Σύμβουλος (Ανεξάρτητο μη-εκτελεστικό μέλος)

Η κα. Αλεξάνδρα Παπαλεξοπούλου εξελέγη μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου τον Απρίλιο του 2003.

Είναι Διευθύντρια Στρατηγικού Σχεδιασμού του Ομίλου Τιτάν, ενώ συμμετέχει στα Διοικητικά Συμβούλια της Τιτάν Α.Ε. και του Ιδρύματος Παύλου και Αλεξάνδρας Κανελλοπούλου. Είναι επίσης μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Εθνικής Τραπεζής Ελλάδος. Η επαγγελματική της σταδιοδρομία περιλαμβάνει θέσεις στον Οργανισμό Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης (ΟΟΣΑ) ως αναλύτρια και στην εταιρεία συμβούλων Booz Allen Hamilton. Είναι πτυχιούχος οικονομικών του Πανεπιστημίου Swarthmore και κάτοχος MBA από το INSEAD.

## Μισθολογική Πολιτική

### Μισθός

Οι μισθοί καθορίζονται μέσω ενός εσωτερικού συστήματος βαθμονόμησης το οποίο αντανakλά τη μισθολογική πολιτική που ακολουθεί η αγορά. Το εύρος των αμοιβών προσδιορίζεται από μια σειρά παραγόντων όπως: ο βαθμός ευθύνης του κάθε εργαζόμενου, η τεχνογνωσία του 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 των στελεχών με τα αποτελέσματα της Εταιρείας, ώστε να ενισχύει την προσήλωση τους στη στρατηγική της επιχείρησης, και να ενθαρρύνει την επίτευξη υψηλών επιδόσεων.

Όλες οι διευθυντικές θέσεις μπορούν να ενταχθούν στο πρόγραμμα ετήσιου ημίμ 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 αντανakλά 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 ημίμ γίνεται με βάση την ατομική απόδοση σε σχέση με τους στόχους που είχαν τεθεί για κάθε στέλεχος, αλλά και με τους αντίστοιχους επιχειρησιακούς στόχους της Εταιρείας, του τμήματος, της γεωγραφικής περιοχής ή της μονάδας που εντάσσεται κάθε εργαζόμενος.

### 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 μέσων τιμών κλεισίματος της μετοχής στο Χρηματιστήριο, όπως αυτή υπολογίζεται με χρονικό παράθυρο εύρους εξήντα ημερολογιακών ημερών προ της ημερομηνίας εκχώρησης των δικαιωμάτων. Υπάρχουν επίσης προγράμματα προαίρεσης αγοράς μετοχών με προκαθορισμένη τιμή.

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

Τα στελέχη τα οποία εργάζονται στη χώρα καταγωγής τους, δικαιούνται ορισμένες πρόσθετες παροχές, ανάλογα με τη θέση την οποία κατέχουν. Οι παροχές αυτές περιλαμβάνουν εταιρικό αυτοκίνητο, έξοδα βενζίνης, ιδιωτική υγειονομική κάλυψη, έξοδα φαγητού, κινητό τηλέφωνο, έξοδα παιδικού σταθμού, αθλητικές και πολιτιστικές εκδηλώσεις, και άλλες, ανάλογα με την τρέχουσα πρακτική της κάθε τοπικής Αγοράς.

## Εταιρική Διακυβέρνηση

### Πλαίσιο Διακυβέρνησης

Το Διοικητικό Συμβούλιο έχει την ευθύνη της διαχείρισης των εταιρικών θεμάτων αποκλειστικά προς το 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 Διοικητικό Συμβούλιο απαρτίζεται από εννέα μέλη, οκτώ από τα οποία είναι Μη Εκτελεστικά και τέσσερα από αυτά είναι ανεξάρτητα. Τα μέλη του ΔΣ εκλέγονται από τη Γενική Συνέλευση των μετόχων και η θητεία τους είναι τριετούς διάρκειας. Ο Διευθύνων Σύμβουλος είναι το μόνο Εκτελεστικό Μέλος του ΔΣ. Το ΔΣ συνέρχεται σε τακτική βάση, για να αποφασίζει, μεταξύ άλλων, επί θεμάτων εταιρικής πολιτικής, στρατηγικής και έγκρισης του προϋπολογισμού.

Η εμπειρία των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου καλύπτει διαφορετικά επαγγελματικά πεδία και αντικατοπτρίζει το υψηλό επίπεδο γνώσης της επιχειρηματικής, χρηματοοικονομικής και διεθνούς σκηνής, γεγονός το οποίο έχει κεντρικό ρόλο στη στοχοθεσία, και εντέλει, την επιτυχία της Επιχείρησης. Το ΔΣ διατηρεί μια καλή ισορροπία ανάμεσα στον αριθμό των ανεξάρτητων, και των μη-ανεξάρτητων μελών του, καθώς επίσης και μεταξύ των εκτελεστικών και μη-εκτελεστικών Διευθυντών. Η Εταιρεία έχει εξετάσει τη σύνθεση του ΔΣ από πλευράς μεγέθους, και αισθάνεται ότι το μέγεθος αυτό είναι το αρμόζον.

Τα ανεξάρτητα, Μη Εκτελεστικά μέλη του ΔΣ έχουν τη δυνατότητα να παρέχουν στο Συμβούλιο την ανεπηρέαστη και ανεξάρτητη άποψη τους, ώστε να διασφαλίζεται η προστασία των συμφερόντων της Επιχείρησης, των μετόχων και των υπαλλήλων, ενώ ο Διευθύνων Σύμβουλος είναι υπεύθυνος να διασφαλίζει την υλοποίηση της στρατηγικής και των πολιτικών της Επιχείρησης.

### Επιτροπή Ελέγχου

Η Επιτροπή Ελέγχου εγγυάται ότι οι εσωτερικοί και 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. Η Επιτροπή Ελέγχου έχει την εποπτεία του ετήσιου καταστατικού ελέγχου και της σχετικής εξαμηνιαίας αναφοράς, και παράλληλα εποπτεύει τη διενέργεια του εσωτερικού ελέγχου. Εκτός αυτού, η Επιτροπή εγγυάται ότι οι συστάσεις που περιλαμβάνονται στις εκθέσεις των εσωτερικών και των εξωτερικών ελέγχων υλοποιούνται από τη Διοίκηση της Εταιρείας.

Η Επιτροπή ελέγχου αξιολογεί τις εκθέσεις εσωτερικού ελέγχου, καθώς και τις ανάγκες του τμήματος εσωτερικού ελέγχου σε προσωπικό και εξοπλισμό. Επίσης, η Επιτροπή Ελέγχου αξιολογεί την καταλληλότητα του συστήματος εσωτερικού ελέγχου, την ασφάλεια των συστημάτων πληροφορικής, καθώς επίσης και τις εκθέσεις των εξωτερικών ελεγκτών αναφορικά με τις οικονομικές καταστάσεις. Παράλληλα, η επιτροπή εποπτεύει τη διαδικασία γνωστοποίησης των οικονομικών στοιχείων και την αποδοτική λειτουργία του συστήματος διαχείρισης κινδύνων. Τέλος, η Επιτροπή έχει την ευθύνη υποβολής προτάσεων προς το ΔΣ αναφορικά με τον διορισμό εξωτερικών ελεγκτών, η οποία προωθείται προς έγκριση από τη Ετήσια Γενική Συνέλευση. Τα μέλη της Επιτροπής Ελέγχου, τα οποία έχουν διοριστεί από τη Γενική Συνέλευση σύμφωνα με τις διατάξεις του νόμου 3693/2008, είναι τα εξής:

Ιωάννης Ανδρουτσόπουλος, Πρόεδρος, Μη Εκτελεστικό Μέλος  
Λουκάς Κόμης, Μέλος, Μη Εκτελεστικό  
Χρίστο Λεβέντης, Μέλος, Μη Εκτελεστικό  
Victor Pisante, Μέλος, Μη Εκτελεστικό/  
Ανεξάρτητο

Τα μέλη έχουν προηγούμενη εργασιακή εμπειρία σε ρόλους οικονομικού ή λογιστικού αντικειμένου, ή έχουν διατελέσει μέλη αντίστοιχης επιτροπής σε άλλη επιχείρηση. Ειδικότερα ο κ. Pisante, όντας το ανεξάρτητο, μη εκτελεστικό μέλος της Επιτροπής πληροί τις προϋποθέσεις του άρθρου 37 του νόμου 3693/2008, καθώς διαθέτει επαρκή γνώση της Ελεγκτικής διαδικασίας και της Λογιστικής.

Τα υπόλοιπα τρία μέλη διαθέτουν, επίσης, εκτεταμένη επιχειρηματική εμπειρία και επαρκείς οικονομικές γνώσεις.

### Τμήμα Εσωτερικού Ελέγχου

Το Τμήμα Εσωτερικού Ελέγχου αποτελεί ανεξάρτητο τμήμα, το οποίο εγγυάται ότι όλες οι δραστηριότητες της Εταιρείας επιτελούνται σύμφωνα με τους εταιρικούς στόχους, κι 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 ενεργεί σύμφωνα με τα διεθνή πρότυπα που ισχύουν αναφορικά με τη διενέργεια Εσωτερικού Ελέγχου, τις διαδικασίες και την πολιτική της Επιχείρησης, και αναφέρεται απευθείας στην Επιτροπή Ελέγχου του Διοικητικού Συμβουλίου.

### Επιτροπή Ανθρώπινου Δυναμικού και Αμοιβών

Ο ρόλος της Επιτροπής Ανθρώπινου Δυναμικού και Αμοιβών 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. Πιο συγκεκριμένα, τα καθήκοντά της είναι τα εξής:

- Η επίβλεψη της πολιτικής προγραμματισμού διαδοχής στελεχών.
- Η θέσπιση των αρχών που υπαγορεύουν την Πολιτική Κοινωνικής Μέριμνας της Εταιρείας.
- Η υποβολή προτάσεων στο Διοικητικό Συμβούλιο σχετικά με τις αμοιβές των εκτελεστικών μελών του Διοικητικού Συμβουλίου.
- Ο προσδιορισμός της στρατηγικής Αμοιβών και Επιδομάτων.

Η Επιτροπή αποτελείται από τα εξής τρία Μη Εκτελεστικά Μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρείας, όπως αυτά ορίστηκαν από το Διοικητικό Συμβούλιο.

Λουκάς Κόμης, Πρόεδρος, Μη Εκτελεστικό Μέλος  
Χαράλαμπος (Χάρης) Γ. Δαυίδ, Μέλος, Μη Εκτελεστικό  
Ευάγγελος Καλούσης, Μέλος, Μη Εκτελεστικό

Ο Διευθύνων Σύμβουλος και ο Διευθυντής Ανθρώπινου Δυναμικού συνήθως συμμετέχουν στις συνεδριάσεις της επιτροπής, εκτός από τις περιπτώσεις που διεξάγονται συζητήσεις σχετικά με θέματα που τους αφορούν προσωπικά.

Το 2010, η Επιτροπή Ανθρώπινου Δυναμικού και Αμοιβών συνήλθε δύο φορές.



### Επιτροπή Επενδύσεων

Τα καθήκοντα της Επιτροπής Επενδύσεων είναι να προτείνει στο Διοικητικό Συμβούλιο τη Στρατηγική και τις πρωτοβουλίες Επιχειρηματικής Ανάπτυξης της Εταιρείας, να αξιολογεί και να συστήνει στο Διοικητικό Συμβούλιο νέες επενδυτικές προτάσεις ή/και προτάσεις επέκτασης, σύμφωνα με την ορισθείσα Στρατηγική της Εταιρείας. Επιπλέον, η Επιτροπή Επενδύσεων είναι υπεύθυνη 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 Μν Εκτελεστικά.

Η Επιτροπή Επενδύσεων, η οποία ορίστηκε από το Διοικητικό Συμβούλιο, το 2010 αποτελούνταν από τα εξής τέσσερα μέλη, δύο από τα οποία είναι Μν Εκτελεστικά:

Χαράλαμπος (Χάρης) Γ. Δαυίδ, Πρόεδρος, Μν Εκτελεστικό Μέλος  
 Πέτρος Διαμαντίδης (Διευθύνων Σύμβουλος), Μέλος, Εκτελεστικό  
 Λουκάς Κόμης, Μέλος, Μν Εκτελεστικό  
 Πάνος Ταμπούρλος ( Οικονομικός Διευθυντής), Μέλος, Εκτελεστικό

Το 2010, η Επιτροπή Επενδύσεων συνήλθε δύο φορές.

### Επικοινωνία με τους μετόχους - Τμήμα Επενδυτικών Σχέσεων

Η Frigoglass αναγνωρίζει τη σημασία της αποτελεσματικής και έγκαιρης ενημέρωσης των μετόχων και της ευρύτερης επενδυτικής κοινότητας. Μετά την ανακοίνωση των τριμηνιαίων και των ετήσιων αποτελεσμάτων, οι λογιστικές καταστάσεις μαζί με τα ενοποιημένα οικονομικά στοιχεία ή και άλλες σχετικές ανακοινώσεις είναι διαθέσιμες από το δικτυακό τόπο της Εταιρείας, στην ηλεκτρονική διεύθυνση: [www.frigoglass.com](http://www.frigoglass.com). Η Εταιρεία διαθέτει στο δικτυακό της τόπο ειδικό τμήμα επενδυτικών σχέσεων, όπου οι μέτοχοι και οι ενδεχόμενοι επενδυτές μπορούν να διαβάσουν την περιγραφή των Αρχών Εταιρικής Διακυβέρνησης που εφαρμόζει η Εταιρεία, τη Διοικητική και τη Μετοχική Δομή, τα οικονομικά αποτελέσματα, και τα Δελτία Τύπου. Επίσης, η Frigoglass επικοινωνεί με την επενδυτική κοινότητα μέσα από τη συμμετοχή της σε μια σειρά συνεδρίων και road shows, εντός και εκτός Ελλάδας, καθώς επίσης και μέσα από προγραμματισμένες τηλε-συνδιασκέψεις.

### Το Διοικητικό Συμβούλιο

Χαράλαμπος (Χάρης) Γ. Δαυίδ, Πρόεδρος,  
 Ιωάννης Ανδρουτσόπουλος, Αντιπρόεδρος,  
 Μν Εκτελεστικό Μέλος  
 Πέτρος Διαμαντίδης, Διευθύνων Σύμβουλος,  
 Εκτελεστικό Μέλος  
 Ευάγγελος Καλούσης, Ανεξάρτητο,  
 Μν Εκτελεστικό Μέλος  
 Λουκάς Κόμης, Σύμβουλος και Γραμματέας,  
 Μν Εκτελεστικό Μέλος  
 Χρίστο Λεβέντης, Μν Εκτελεστικό Μέλος  
 Αλεξάνδρα Παπαλεξοπούλου, Ανεξάρτητο,  
 Μν Εκτελεστικό Μέλος  
 Βασίλειος Φουρλής, Ανεξάρτητο,  
 Μν Εκτελεστικό Μέλος

Victor Pisante, Ανεξάρτητο, Μν Εκτελεστικό Μέλος

### Ανώτατη Διοίκηση

Πέτρος Διαμαντίδης, Διευθύνων Σύμβουλος  
 Tom Aas, Γενικός Διευθυντής Λειτουργιών  
 Δημήτρης Μποστώνης, Διευθυντής Supply Chain  
 Νικόλαος Δημελλάς, Γενικός Διευθυντής Ανθρώπινου Δυναμικού  
 Πάνος Γιαννόπουλος, Διευθυντής Frigoserve, Consumer Appliances και Νέων Δραστηριοτήτων  
 Πάνος Ταμπούρλος, Γενικός Οικονομικός Διευθυντής  
 Γεράσιμος Βαρβίσις, Διευθυντής Τομέα Υαλοργίας

### Ορκωτοί Λογιστές

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

### Νομικός Σύμβουλος

Λεωνίδας Γεωργόπουλος  
 Δικηγορική Εταιρεία  
 "ΚΥΡΙΑΚΙΔΗΣ – ΓΕΩΡΓΟΠΟΥΛΟΣ"

## Πληροφορίες προς τους μετόχους

**Μετοχικό κεφάλαιο:** 40,232,105 μετοχές την 31η Δεκεμβρίου 2010 ονομαστικής αξίας €0,30

**Αγορά διαπραγμάτευσης μετοχών:** Χρηματιστήριο Αθηνών

**Συντομογραφία Ticket Reuters:** FRIR.AT

**Συντομογραφία Ticket Bloomberg:** FRIGO GA.

**Διασπορά:** 56%.

**Ετήσια Γενική Συνέλευση:** Τρίτη, 31 Μαΐου 2011.

### Πληροφορίες για το μέρισμα € ανά μετοχή

Έτος	Ποσό	Ημερομηνία Ετήσιας Γενικής Συνέλευσης	Ημερομηνία Αποκοπής	Ημερομηνία Πληρωμής
2001	0.06	31 Μαΐου 2002	3 Ιουνίου 2002	20 Ιουνίου 2002
2002	0.08	18 Ιουνίου 2003	22 Ιουλίου 2003	1 August 2003
2003	0.10	21 Ιουνίου 2004	22 Ιουνίου 2004	14 Ιουλίου 2004
2004	0.14	10 Ιουνίου 2005	10 Ιουνίου 2005	12 Ιουλίου 2005
2005	0.20	9 Ιουνίου 2006	14 Ιουνίου 2006	21 Ιουνίου 2006
2006	0.32	8 Ιουνίου 2007	13 Ιουνίου 2007	20 Ιουνίου 2007
2007	0.38	6 Ιουνίου 2008	10 Ιουνίου 2008	18 Ιουνίου 2008
2008	0.60*	5 Σεπτεμβρίου 2008**	5 Δεκεμβρίου 2008	15 Δεκεμβρίου 2008
2009	0.10	14 Μαΐου 2010	7 Ιουλίου 2010	14 Ιουλίου 2010

\* Προμέρισμα \*\* Έκτακτη Γενική Συνέλευση

### Τιμή μετοχής 2010 € ανά μετοχή

Τρίμηνο που έληξε	Υψηλό	Χαμηλό	Κλείσιμο
31 Δεκεμβρίου	10.29	9.99	9.99
30 Σεπτεμβρίου	9.08	8.76	9.06
30 Ιουνίου	9.50	9.14	9.14
31 Μαρτίου	9.85	9.41	9.75

### Αναλυτές

Χρηματιστηριακή	Αναλυτής
Alpha Finance	Νίκος Κατσένος
Cheuvreux	Μαίρη Ψυλλάκη
Citi	Λάμπρος Παπαδόπουλος
Deutsche Bank	Πόλυς Πολυκάρπου
Eurobank EFG	Κατερίνα Ζαχαροπούλου
HSBC	Πάρης Μαντζαβράς
Marfin	Βασίλειος Ρουμαντζής
National P&K	Victor Labate
Piraeus Securities	Γεώργιος Δούκας
Proton Bank	Βασίλειος Γούζιος

**Επιστροφή κεφαλαίου € ανά μετοχή**

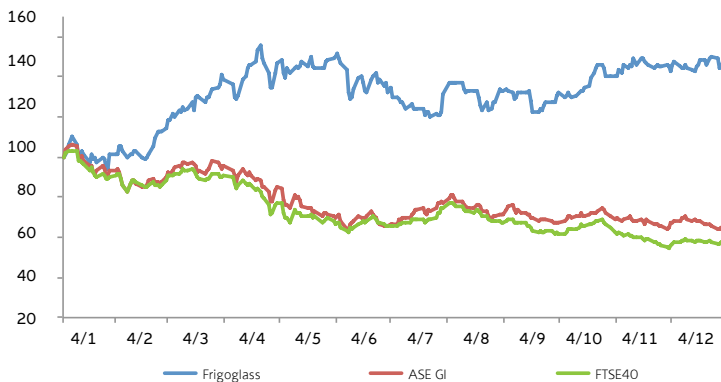
Έτος	Ποσό	Ημερομηνία Ετήσιας Γενικής Συνέλευσης	Ημερομηνία Αποκοπής	Ημερομηνία Πληρωμής
2008	0.90	5 Σεπτεμβρίου 2008	30 Οκτωβρίου 2008	7 Νοεμβρίου 2008

**Τιμή μετοχής στις 31 Δεκεμβρίου 2010: €9.99**

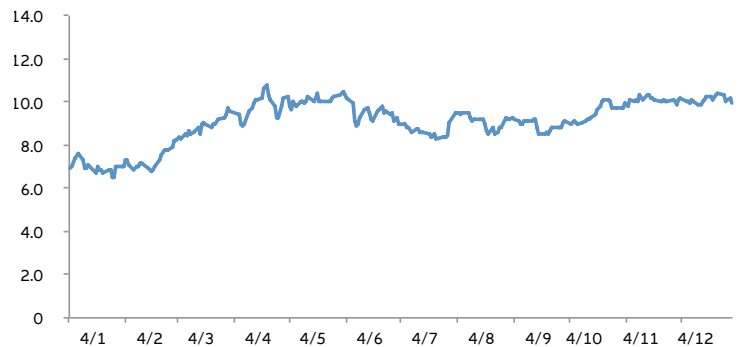
**Κεφαλαιοποίηση στις 31 Δεκεμβρίου 2010: €401.6 εκατ.**

**Μέσος ημερήσιος όγκος συναλλαγών 2010: 34,683 μετοχές**

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



Πορεία μετοχής 2010



---

## Πληροφορίες Επικοινωνίας

---

**Frigoglass A.B.E.E:**

A. Μεταξά 15  
145 64 Κηφισιά  
Αθήνα

Τηλέφωνο: 210 6165700

Fax: 210 6199097

Website: [www.frigoglass.com](http://www.frigoglass.com)

**Επικεφαλής Τμήματος Εταιρικής Επικοινωνίας και Επενδυτικών Σχέσεων:**

Lillian Phillips +30 210 6165757

[lpillips@frigoglass.com](mailto:lpillips@frigoglass.com)

**Διευθυντής Επενδυτικών Σχέσεων:**

Γιάννης Σταματάκος +30 210 6165767

[jstamatakos@frigoglass.com](mailto:jstamatakos@frigoglass.com)



## Ετήσια Οικονομική Έκθεση



