



Frigoglass Ετήσια Έκθεση 2011

Σταθερή Ανάπτυξη



Frigoglass

Η Frigoglass κατέχει ηγετική θέση στην παγκόσμια αγορά επαγγελματικών ψυγείων (Ice-Cold Merchandisers) και είναι ένας από τους μεγαλύτερους παραγωγούς γυάλινων φιαλών στη Δυτική Αφρική και τη Μέση Ανατολή. Στο πελατολόγιο της ανήκουν μερικές από τις πιο γνωστές εταιρείες αναψυκτικών και ποτών σε ολόκληρο τον κόσμο. Προσφέρει εξειδικευμένες λύσεις επαγγελματικής ψύξης, υψηλής ποιότητας, καθώς και ολοκληρωμένες λύσεις γυάλινης συσκευασίας.

Η Frigoglass έχει διεθνή παρουσία και διαθέτει 12 μονάδες παραγωγής και 22 γραφεία πωλήσεων σε πέντε ηπείρους. Η υψηλή ποιότητα, η καινοτομία και η βιώσιμη ανάπτυξη αποτελούν τους κύριους άξονες του επιχειρηματικού μοντέλου της Εταιρείας ενώ στόχος της Frigoglass είναι να προσφέρει στους πελάτες της εξειδικευμένα προϊόντα και λύσεις που ανταποκρίνονται στις ανάγκες τους και τις προδιαγραφές της αγοράς.



Η ιστορία της Frigoglass

1996

Ίδρυση της Frigoglass ως ανεξάρτητη εταιρεία

1999

Εισαγωγή της Frigoglass στο Χρηματιστήριο Αθηνών

Εξαγορά της Norcool

2001

Εξαγορά της Husky στη Νότια Αφρική

2007

Κατασκευή του εργοστασίου στην Κίνα (Guangzhou)

2008

Εξαγορά της SFA στην Τουρκία

2009

Εξαγορά της Universal Nolin LLC στις Ηνωμένες Πολιτείες

2011

Εξαγορά της Jebel Ali Container Glass στο Ντουμπάι

Επισκόπηση

Frigoglass	3
Η Frigoglass συνοπτικά	4
Βασικά οικονομικά μεγέθη	6
Παγκόσμια παρουσία	10
Βασικά στοιχεία της Εταιρείας το 2011	12
Επιστολή Προέδρου	14

Επιχειρηματική ανασκόπηση

Frigoglass Jebel Ali	18
Κεντρική Ευρωπαϊκή Αποθήκη	20
Βιώσιμη ανάπτυξη	22
Στρατηγική	24
Κλάδος Επαγγελματικής Ψύξης	28
Δυτική Ευρώπη	30
Ανατολική Ευρώπη	31
Αφρική/Μέση Ανατολή	32
Ασία/Ωκεανία	33
Βόρεια Αμερική	34
Κλάδος Υαλουργίας	38

Διοίκηση και Εταιρική Διακυβέρνηση

Διαχείριση οικονομικών κινδύνων	40
Διοικητικό Συμβούλιο	42
Μισθολογική πολιτική	44
Εταιρική Διακυβέρνηση	45
Πληροφορίες προς τους μετόχους	48
Επικοινωνία	50

Η Frigoglass σΥΝΟΠΤΙΚΑ

Οι δραστηριότητές μας

Κλάδος Επαγγελματικής Ψύξης

81%

Κλάδος Υαλουργίας

19%

* Των ενοποιημένων πωλήσεων

Διεθνής παρουσία

12 μονάδες παραγωγής,
22 αυτόνομα γραφεία
πωλήσεων και πωλήσεις
σε περισσότερες από
150 χώρες.



Πελάτες

Εξυπηρετούμε τις πιο
γνωστές εταιρείες
αναψυκτικών και
ποτών στον κόσμο.
Στην πελατειακή μας
βάση περιλαμβάνονται
εμφιαλωτές της The
Coca-Cola Company,
μεγάλες ζυθοποιίες
(AB InBev, SABMiller,
Carlsberg, Heineken,
Diageo, Efes, και άλλοι),
εμφιαλωτές της Pepsi,
καθώς και εταιρείες
γαλακτοκομικών όπως
η Nestlé και η Danone.



Υπηρεσίες After-Sales

Μέσω της Frigoserve προσφέρουμε
 στους πελάτες μας ένα ολοκληρωμένο
 και πολυδιάστατο πακέτο υπηρεσιών
 After Sales.



Ανταγωνιστική κοστολογική δομή

Παράγουμε σε χώρες χαμηλού κόστους,
δημιουργούμε οικονομίες κλίμακας και
έχουμε πρόσβαση στην πιο ανταγωνιστική
βάση προμηθευτών του κόσμου.

Πελατοκεντρική προσέγγιση

Δεσμευόμαστε να προσφέρουμε στους
πελάτες μας λύσεις υψηλής ποιότητας,
προσαρμοσμένες στις ανάγκες τους.
Αυτό το πετυχαίνουμε αναπτύσσοντας
το επιχειρηματικό μας μοντέλο γύρω
από τρεις κύριους άξονες: **Ποιότητα,
Καινοτομία και Βιώσιμη Ανάπτυξη.**



Βασικά οικονομικά μεγέθη

2011

Πωλήσεις

↑ **21.4%**

Έτος	€ εκατ.
2011	555.2
2010	457.2
2009	346.7
2008	500.7
2007	466.1

Κέρδη προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων (EBITDA)

↑ **9.9%**

Έτος	€ εκατ.
2011	81.6
2010	74.2
2009	53.4
2008*	88.4
2007	90.6

* Συγκρίσιμο 2008 EBITDA εξαιρουμένων των εξόδων αναδιάρθρωσης και κεφαλαιουχικών κερδών (Δημοσιευμένο 2008 EBITDA: € 85.5 εκ.)

Καθαρά κέρδη

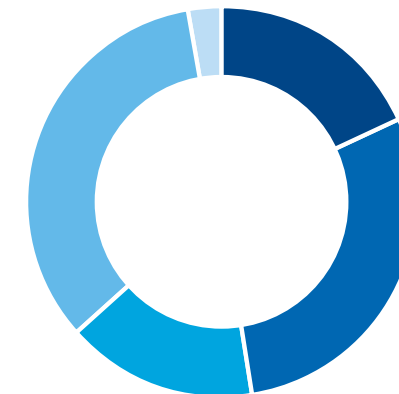
↓ **2.4%**

Έτος	€ εκατ.
2011	20.1
2010	20.5
2009*	8.5
2008**	37.0
2007	45.5

* Συγκρίσιμο καθαρά κέρδη 2009 εξαιρουμένης της έκτακτης φορολογίας (Δημοσιευμένα καθαρά κέρδη 2009: €3 εκατ.)
** Συγκρίσιμο καθαρά κέρδη 2008 εξαιρουμένων εξόδων αναδιάρθρωσης (Δημοσιευμένα καθαρά κέρδη 2008: €19,5 εκατ.)

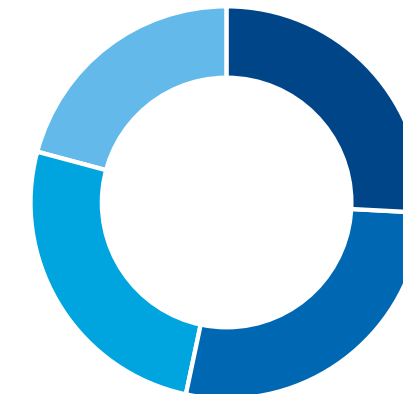
Ενοποιημένα αποτελέσματα

Πωλήσεις ανά γεωγραφική περιοχή



Δυτική Ευρώπη	18.2
Ανατολική Ευρώπη	29.4
Ασία / Ωκεανία	16.0
Αφρική / Μέση Ανατολή	33.8
Βόρεια Αμερική	2.6

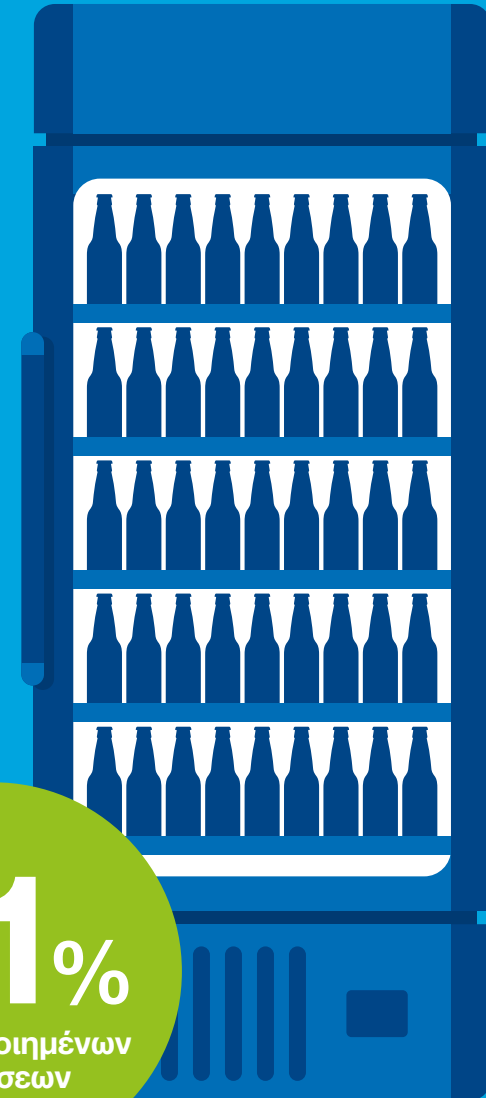
Πωλήσεις ανά κατηγορία πελάτη



Εμφιαλωτές της Coca-Cola	26.1
Coca-Cola Hellenic	27.4
Ζυθοποιίες	25.9
Λοιποί πελάτες	20.6

Πωλήσεις επαγγελματικών ψυγείων (ICM)

↑ 20.4%



81%

των ενοποιημένων
πωλήσεων

Κλάδος Επαγγελματικής Ψύξης
Παγκόσμια παρουσία

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

Πωλήσεις γυαλιού

↑ 26.3%



19%

των ενοποιημένων
πωλήσεων

Κλάδος Υαλοουργίας
Αφρική / Μέση Ανατολή

Κατασκευάζουμε γυάλινες φιάλες και συσκευασίες για εταιρείες αναψυκτικών, φαρμακευτικών και καλλυντικών προϊόντων. Τα μεταλλικά πώματα και τα πλαστικά κιβώτια συμπληρώνουν και ολοκληρώνουν τη προϊόντική μας γκάμα στον κλάδο της υαλοουργίας.

Παγκόσμια παρουσία

Κλάδος Επαγγελματικής Ψύξης

Δυτική Ευρώπη

Μονάδες παραγωγής και γραφεία πωλήσεων: **Ελλάδα**

Γραφεία πωλήσεων: **Γαλλία, Γερμανία, Μ. Βρετανία/ Ιρλανδία, Νορβηγία, Ισπανία**

Ανατολική Ευρώπη

Μονάδες παραγωγής και γραφεία πωλήσεων: **Ρωσία, Ρουμανία, Τουρκία**

Γραφεία πωλήσεων: **Πολωνία**

Αφρική/Μέση Ανατολή

Μονάδες παραγωγής και γραφεία πωλήσεων: **Νιγηρία, Ν. Αφρική**

Γραφεία πωλήσεων: **Κένυα, Ντουμπάι**

Ασία/Ωκεανία

Μονάδες παραγωγής και γραφεία πωλήσεων: **Ινδία, Ινδονησία, Κίνα**

Γραφεία πωλήσεων: **Μαλαισία, Αυστραλία, Καζακστάν**

Βόρεια Αμερική

Μονάδες παραγωγής και γραφεία πωλήσεων: **ΗΠΑ**

Κλάδος Υαλουργίας

Αφρική / Μέση Ανατολή

Μονάδες παραγωγής και γραφεία πωλήσεων: **Νιγηρία, Ντουμπάι**



Βασικά στοιχεία της Εταιρείας το 2011

Κλάδος Επαγγελματικής Ψύξης

Συνέχιση της ανάκαμψης στις αγορές της Ευρώπης και ισχυρές επιδόσεις στην Αφρική.



Σημαντική αύξηση πωλήσεων των φιλικών προς το περιβάλλον προϊόντων Ecocool



Κλάδος Υαλουργίας

Το 2011 ο κλάδος Υαλουργίας σημείωσε ιστορικά την ισχυρότερη απόδοση.



Τον Απρίλιο του 2011, η Frigoglass εξαγόρασε το 80% της Jebel Ali Container Glass Factory, εταιρείας με έδρα το Ντουμπάι, η οποία ειδικεύεται στην παραγωγή γυάλινων φιαλών και δοχείων. Η εξαγορά αυτή δίνει τη δυνατότητα στη Frigoglass να επεκτείνει τη δραστηριότητα του κλάδου Υαλουργίας σε νέες γεωγραφικές περιοχές και αγορές.

2011 Κεφαλαιουχικές δαπάνες

Ενοποιημένες κεφαλαιουχικές δαπάνες
€42.9
ΕΚΑΤ.



Διακρίσεις

“Χρυσό Βραβείο Καλύτερου Προμηθευτή” κατά τη διάρκεια της 2ης Συνάντησης Προμηθευτών της Coca-Cola Bottlers Philippines (CCBPI).



Βραβείο “Καλύτερου Προμηθευτή 2011” από τη Britvic.



Νέα προϊόντα

23

Κατά τη διάρκεια του 2011 παρουσιάσαμε 23 καινούργια προϊόντα



Επιστολή Προέδρου

Με ιδιαίτερη ικανοποίηση αναφέρω ότι για μια ακόμη χρονιά η Frigoglass παρέμεινε σε τροχιά προόδου, παρά τις συνεχιζόμενες προκλήσεις σε επίπεδο μακροοικονομίας. Μέσα σε δύσκολες συνθήκες, καταφέραμε να πετύχουμε ισχυρή ανάπτυξη στην Αφρική και τη Βόρεια Αμερική, και να διατηρήσουμε τους ρυθμούς ανάκαμψης στην Ευρώπη, καταδεικνύοντας έτσι τη δύναμη και την αντοχή της Εταιρείας.

Ο ρυθμός ανάπτυξης των προηγούμενων ετών διατηρήθηκε και το 2011, στη διάρκεια του οποίου καταγράψαμε σημαντική αύξηση και στους δύο κλάδους των δραστηριοτήτων μας. Στον κλάδο Επαγγελματικής Ψύξης διατηρήσαμε την ηγετική μας θέση στην παγκόσμια αγορά, σημειώνοντας αύξηση των πωλήσεων κατά 20.4%. Σε όλες σχεδόν τις γεωγραφικές περιοχές όπου δραστηριοποιούμαστε υπήρξε ενίσχυση των μεγεθών μας, ενώ ιδιαίτερα εντυπωσιακή ήταν η άνοδος πωλήσεων στην Ευρώπη.

Όσον αφορά στον κλάδο Υαλουργίας, το 2011 ήταν η πιο επιτυχημένη χρονιά, καθώς καταφέραμε να αυξήσουμε τις πωλήσεις μας κατά 26.3%. Με την εξαγορά της Jebel Ali Glass στο Ντουμπάι, τονίσαμε τη δέσμευση μας στην ανάπτυξη του κλάδου Υαλουργίας, ο οποίος αποκτά όλο και μεγαλύτερη σημασία για τη Frigoglass. Με τη συγκεκριμένη εξαγορά ενδυναμώνεται η δραστηριότητά μας στον τομέα της υαλουργίας, προστίθεται τεχνολογία, διευρύνεται η πελατειακή μας βάση και ενισχύεται η παρουσία μας στην αγορά των υλικών γυάλινης συσκευασίας. Η διαδικασία ενσωμάτωσης της Jebel Ali Glass προχωρά με καλούς ρυθμούς και σύμφωνα με το πρόγραμμα.

Οι ισχυρές επιδόσεις τόσο στον κλάδο Επαγγελματικής Ψύξης, όσο και στον κλάδο Υαλουργίας, καθίστανται ακόμη πιο ενθαρρυντικές, αν αναλογιστεί κανείς ότι σημειώθηκαν σε μια περίοδο κατά την οποία αυξήθηκε ταχύτατα το κόστος των πρώτων υλών. Παρόλα αυτά, εστιάσαμε τις προσπάθειές μας στον καλύτερο έλεγχο του λειτουργικού κόστους, γεγονός που μας έδωσε τη δυνατότητα να αντισταθμίσουμε μερικώς τις αρνητικές επιπτώσεις από την έντονη μεταβλητότητα του κοστολογικού πλαισίου. Επειδή ο έλεγχος του κόστους αποτελεί κρίσιμη παράμετρο για εμάς, έχουμε την πεποίθηση ότι η συνέχιση των προοπταθειών μας θα οδηγήσει σε ακόμη καλύτερες επιδόσεις στο μέλλον.

Η δύναμη των δραστηριοτήτων μας έγκειται εν μέρει στην απαρέγκλιτη προσήλωσή μας στις επιχειρησιακές μας προτεραιότητες. Ποιότητα, καινοτομία και βιώσιμη ανάπτυξη είναι τρεις πυλώνες που συνιστούν τον πυρήνα της επιτυχίας μας, επάνω στους οποίους θεμελιώνονται οι δυνατές σχέσεις με τους πελάτες μας.

Τα προϊόντα της σειράς EcoCool, της πρώτης ολοκληρωμένης σειράς οικολογικών ICM στον κόσμο, αποτελούν ένα εξαιρετικό παράδειγμα του τρόπου με τον οποίο καταφέραμε να εκμεταλλευτούμε τις επιχειρησιακές μας προτεραιότητες προκειμένου να πετύχουμε τους εταιρικούς μας στόχους. Αναγνωρίσαμε τη σημασία του να προσφέρουμε λύσεις επαγγελματικής ψύξης φιλικές προς το περιβάλλον, σε πελάτες οι οποίοι δεσμεύονται, όπως και εμείς, στο στόχο της βιώσιμης ανάπτυξης. Στη συνέχεια επικεντρωθήκαμε στην ανάπτυξη μιας καινοτόμου σειράς προϊόντων παγκόσμιας κλάσης, η οποία καλύπτει αυτήν ακριβώς την ανάγκη. Η σειρά EcoCool εξελίσσεται σε μια από τις πιο δημοφιλείς μας προτάσεις, με διψήφιο ποσοστό αύξησης των πωλήσεων για το 2011, και καταδεικνύει την πρόοδο που μπορούμε να πετύχουμε αν εστιάσουμε τις προσπάθειές μας στην ποιότητα, την καινοτομία και την προστασία του περιβάλλοντος.

Κοιτώντας προς το μέλλον, αναμένουμε ότι το δυσχερές μακροοικονομικό περιβάλλον θα διατηρηθεί, ειδικά στην Ευρώπη. Παρόλα αυτά, συνεχίζουμε να αξιοποιούμε τη δύναμη του επιχειρησιακού μας μοντέλου, εκμεταλλευόμενοι την αναπτυξιακή ώθηση που αποκτήθηκε τα τελευταία χρόνια σε πείσμα των αντίξων οικονομικών συνθηκών. Είμαστε ιδιαίτερα αισιόδοχοι όσον αφορά στις επιδόσεις μας στις αναδυόμενες αγορές, όπως προβλέπεται από τη στρατηγική μας για τη γεωγραφική επέκταση των δραστηριοτήτων μας. Στην Αφρική προσδοκούμε ότι θα διατηρήσουμε το ρυθμό ανάπτυξης των τελευταίων ετών, ενώ σημαντική ανάπτυξη αναμένουμε και στην Ασία, βελτιώνοντας ακόμη περισσότερο την ισορροπία σε σχέση με τη γεωγραφική κατανομή των πωλήσεων μας. Επίσης, αναμένουμε ότι ο κλάδος Υαλουργίας, κλάδος με ιδιαίτερως ισχυρές επιδόσεις το 2011, θα παρουσιάσει ακόμα μεγαλύτερη πρόοδο το 2012.

Όσον αφορά στους οικονομικούς στόχους, προτεραιότητα για το 2012 είναι η μεγιστοποίηση των ελεύθερων ταμειακών ροών και η συνεχής βελτίωση της κοστολογικής μας δομής, η οποία θα μας επιτρέψει να κατευθύνουμε ακόμη περισσότερα κεφάλαια προς επενδυτικά σχέδια με σωρευτική επιχειρησιακή αξία. Η επανεπένδυση των κεφαλαίων μας αποτελεί τον πυρήνα της μελλοντικής μας επιτυχίας και έχει ζωτική σημασία στην προσπάθειά να διατηρήσουμε και να διευρύνουμε την ηγετική μας θέση σε διάφορες αγορές.

Είμαστε ευγνώμονες σε όλους τους μετόχους και συνεργάτες για τη στήριξη που μας προσφέρουν. Η συνέχεια επιφυλάσσει πολλές συναρπαστικές ευκαιρίες για τη Frigoglass, και αυτό μας κάνει εξαιρετικά αισιόδοξους για το μέλλον. Όπως πάντα, η κινητήρια δύναμη πίσω από την επιχειρηματική μας δραστηριότητα είναι η δέσμευση μας για το μέγιστο δυνατό όφελος κάθε μετόχου, τώρα και στο μέλλον. Έχουμε την πεποίθηση ότι, παρά τις δυσκολίες, το 2012 θα αποτελέσει άλλη μία επιτυχημένη χρονιά για τη Frigoglass.

Κλείνοντας, θα ήθελα να εκφράσω τις θερμότερες ευχαριστίες μου προς την εκπληκτική ομάδα των ανθρώπων που αποτελούν την οικογένεια της Frigoglass, η προσήλωση και οι προσπάθειες των οποίων ορίζουν το στίγμα της Εταιρείας και μας δίνουν τη δυνατότητα να πετύχουμε το στόχο της μακροπρόθεσμης ανάπτυξης.

Χαράλαμπος (Χάρης) Γ. Δαυίδ

Πρόεδρος

Κάθε χρόνο επενδύουμε πάνω από το 10% των λειτουργικών μας κερδών στην καινοτομία



Frigoglass Jebel Ali

Τον Απρίλιο του 2011, η Frigoglass εξαγόρασε το 80% της Jebel Ali Glass στο Ντουμπάι, μιας εταιρείας με σημαντική παρουσία στην παγκόσμια αγορά υαλουργίας. Με έδρα ένα από τα κυριότερα λιμάνια του Ντουμπάι, η Frigoglass Jebel Ali (FJA) η οποία παράγει γυάλινα μπουκάλια και δοχεία για τη συσκευασία ποτών και τροφίμων, βοηθά τη Frigoglass να επεκτείνει τις δραστηριότητές της σε καινούργιες γεωγραφικές περιοχές.

Η Frigoglass, με την εξαγορά αυτή, αποκτά ισχυρή παρουσία στη Μέση Ανατολή, ενώ η σημαντική εξαγωγική δραστηριότητα της FJA στη Νότια και Ανατολική Αφρική, είναι συμπληρωματική της ισχυρής θέσης της μητρικής εταιρείας στη Δυτική Αφρική. Παράλληλα, οι εξαγωγές της FJA στις ταχύτατα αναπτυσσόμενες αγορές της Ασίας και της Ευρώπης, επιτρέπουν στη Frigoglass να δημιουργήσει σημαντικές συνέργειες στις περιοχές αυτές. Η παραγωγική μονάδα της FJA εκτείνεται σε 68.000 τ.μ. και διαθέτει υπερσύγχρονα μηχανήματα και εξοπλισμό όπως τον κλίβανο Sorg, οποίος τέθηκε σε λειτουργία το 2009 και έχει δυναμικότητα που ξεπερνά τους 360 τόνους ημερησίως. Το προσωπικό της FJA διαθέτει υψηλή τεχνική κατάρτιση και ανέρχεται σήμερα σε 340 άτομα.

Η κίνηση αυτή υπογραμμίζει τη σημασία που έχει ο κλάδος Υαλουργίας για τη Frigoglass, και τη βοηθά να αυξήσει το μερίδιό της στην ταχύτατα ανερχόμενη παγκόσμια αγορά των υλικών συσκευασίας, να διευρύνει την παρουσία της σε χώρες που παρουσιάζουν υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης, και παράλληλα να ενδυναμώσει ακόμη περισσότερο τις σχέσεις με τους πελάτες της.



Κεντρική Ευρωπαϊκή Αποθήκη

Ένα από τα σημαντικότερα έργα του 2011 ήταν η δημιουργία και η λειτουργία της νέας Κεντρικής Ευρωπαϊκής Αποθήκης (ΚΕΑ) της Frigoglass.

Η απόφαση να προχωρήσουμε στην ενοποίηση των οκτώ ξεχωριστών χώρων αποθήκευσης ανταλλακτικών σε μια ενιαία κεντρική αποθήκη, πάρθηκε με στόχο να προσφέρουμε στους πελάτες μας το καλύτερο δυνατό επίπεδο υπηρεσιών. Μέσα από τη λειτουργία της ΚΕΑ είμαστε σε θέση να τυποποιήσουμε διαδικασίες, να βελτιστοποιήσουμε τον όγκο των αποθεμάτων μας, να αυξήσουμε την παραγωγικότητα των εργοστασίων μας, και παράλληλα να μειώσουμε το κόστος μας. Ταυτόχρονα, χάρη στον καλύτερο προγραμματισμό μπορούμε να βελτιώσουμε τους χρόνους ανάπτυξης και παράδοσης των προϊόντων μας, γεγονός που μας δίνει μεγαλύτερη ευελιξία και, εντέλει, προσθέτει αξία στους πελάτες μας.



Η Κεντρική Ευρωπαϊκή Αποθήκη της Frigoglass ξεκίνησε τη λειτουργία της στα τέλη του 2011. Εγκατεστημένη στη Τσεχική Δημοκρατία, κοντά στα σύνορα με τη Γερμανία, προσφέρει εύκολη πρόσβαση σε ένα ευρύ δίκτυο πελατών και τεχνικών σε ολόκληρη την Ευρώπη.



Βιώσιμη ανάπτυξη

Η καινοτομία με οικολογικό προσανατολισμό αποτελεί τον κύριο άξονα ανάπτυξης των προϊόντων μας. Συνεχίζουμε να εμπλουτίζουμε τη γκάμα των προϊόντων EcoCool, την πρώτη ολοκληρωμένη σειρά φιλικών προς το περιβάλλον ICMs, και παράλληλα επενδύουμε στην ανάπτυξη καινοτόμων τεχνολογιών ψύξης με οικολογικά χαρακτηριστικά.

Καινοτομία με οικολογικά χαρακτηριστικά

Miracool

Η πρώτη σειρά επαγγελματικών ψυγείων που μπορεί να λειτουργήσει με τρεις διαφορετικούς τύπους ψυκτικού υγρού. Χάρη στη χρήση τεχνολογικά ουδέτερων θαλάμων ψύξης και ψυκτικών μηχανισμών τύπου κασέτας, τα προϊόντα Miracool μπορούν να λειτουργούν με R134a, HC, ή CO₂, ενώ διατίθενται σε μια σειρά τύπων και διαστάσεων καλύπτοντας έτσι τις διαφορετικές ανάγκες των πελατών. Σχεδιασμένα ειδικά για την αγορά της Βόρειας Αμερικής, τα επαγγελματικά ψυγεία Miracool μπορούν να υποστηρίξουν οποιαδήποτε περιβαλλοντική στρατηγική επιλέξουν οι πελάτες μας.

Ηλιακό ICM

Αξιοποιώντας την πρωτοποριακή λύση EcoCantina και την τεχνολογία κυψελών καυσίμου (fuel cell), το τμήμα Καινοτομίας & Ανάπτυξης της Frigoglass συνέχισε την έρευνα του γύρω από τη χρήση εναλλακτικών πηγών ενέργειας σε εφαρμογές επαγγελματικής ψύξης. Οι προσπάθειες αυτές είχαν ως άμεσο αποτέλεσμα την παραγωγή ενός ηλιακού ICM, η τροφοδοσία του οποίου γίνεται αποκλειστικά μέσω ενός ηλιακού συλλέκτη, χαρακτηριστικό που το καθιστά ιδανική λύση για περιοχές με περιορισμένη ή χωρίς καθόλου παροχή ρεύματος.



Στρατηγική βιώσιμης ανάπτυξης

Στη διάρκεια του 2011, προχωρήσαμε στην επικαιροποίηση της στρατηγικής μας για τη βιώσιμη ανάπτυξη, έτσι ώστε αυτή να αντικατοπτρίζει τον πυρήνα των επιχειρηματικών μας δραστηριοτήτων καθώς και τους βασικούς άξονες γύρω από τους οποίους επικεντρώνονται οι προσπάθειες μας. Η νέα αυτή στρατηγική αποτυπώνεται σε ένα καινούριο τριετές πλάνο δράσεων, η υλοποίηση του οποίου ξεκίνησε το δεύτερο εξάμηνο του 2011.



Διαχείριση του ανθρακικού μας αποτυπώματος

Η υπεύθυνη διαχείριση των φυσικών πόρων αποτελεί μια πολύ σοβαρή υπόθεση για τη Frigoglass. Με τη θεσμοθέτηση ετήσιας διαδικασίας για τον υπολογισμό του όγκου των αερίων θερμοκηπίου που εκπέμπονται από τις εγκαταστάσεις μας, θέτουμε τις βάσεις για τη μείωση του ανθρακικού μας αποτυπώματος. Το 2011 δημοσιεύσαμε για πρώτη φορά τα αποτελέσματα της μέτρησης αυτής στο Carbon Disclosure Project (Ανεξάρτητος Οργανισμός Δημοσιοποίησης Εκπομπών Ανθρακα) και σήμερα εργαζόμαστε συστηματικά για τη διαμόρφωση μιας στρατηγικής που θα λαμβάνει υπόψη το πρόβλημα της κλιματικής αλλαγής, και θα μας βοηθήσει να εντοπίσουμε τις περιοχές εκείνες των δραστηριοτήτων μας, όπου υπάρχουν περιθώρια να βελτιωθεί η ενεργειακή απόδοση και να εξοικονομηθεί ενέργεια.

Ταξίδι στην Πόλη του Μέλλοντος

Πιστοί στην Αρχή της βιώσιμης ανάπτυξης που θέλει τη στήριξη των κοινοτήτων όπου δραστηριοποιείται η Frigoglass, ενώσαμε τις δυνάμεις μας με τη WWF Ελλάς προκειμένου να υποστηρίξουμε το πρόγραμμα "Ταξίδι στην Πόλη του Μέλλοντος", ένα πρότυπο εργαστήριο περιβαλλοντικής εκπαίδευσης. Το εργαστήριο απευθύνεται σε μαθητές όλων των ηλικιών και έχει στόχο να αναδείξει τις επιπτώσεις της κλιματικής αλλαγής και τους τρόπους με τους οποίους μπορούμε να μειώσουμε την κατανάλωση ενέργειας, σε ατομικό ή οικογενειακό επίπεδο.

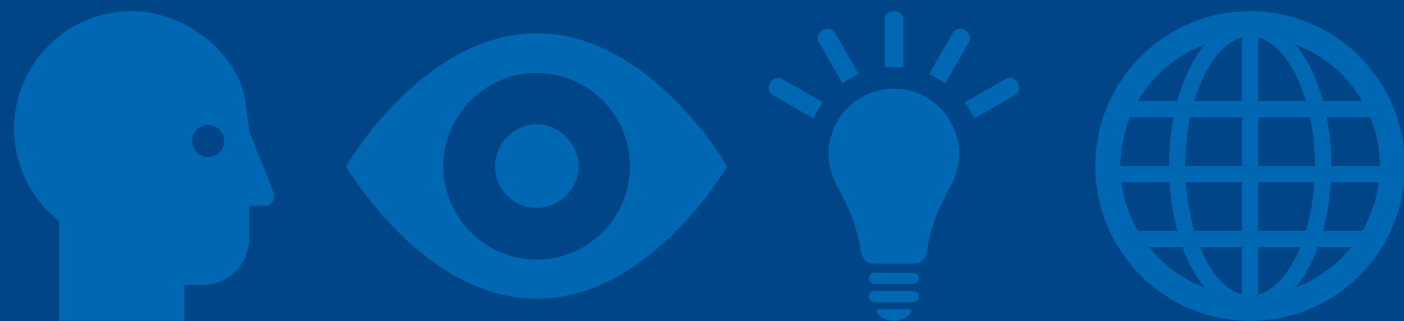
Συνέδριο Συνεργατών & Προμηθευτών 2011

Εκπρόσωποι 50 και περισσότερων διαφορετικών συνεργατών της Frigoglass συμμετείχαν στο δεύτερο Συνέδριο Συνεργατών και Προμηθευτών που διοργανώθηκε στο Ντουμπάι. Κατά τη διάρκεια του συνεδρίου δημιουργήθηκαν ομάδες εργασίας και συζητήθηκαν σημαντικά θέματα αναφορικά με τη βελτίωση της συνεργασίας μεταξύ όλων των εμπλεκόμενων μερών. Το συνέδριο διήρκεσε δύο ημέρες και ολοκληρώθηκε με την απονομή βραβείων στους πολυτιμότερους Συνεργάτες - Προμηθευτές.



Στρατηγική

Το 2011, παρά τις αντίξοες μακροοικονομικές συνθήκες καταγράψαμε ισχυρή ανάπτυξη τηρώντας στο σύνολο τους τις επιχειρηματικές μας προτεραιότητες. Από πλευράς στρατηγικής, η εξαγορά της Jebel Ali αποτέλεσε την πιο εντυπωσιακή κίνηση της χρονιάς, καθώς είναι η πρώτη στην ιστορία της Frigoglass που στοχεύει στη μη οργανική ανάπτυξη του κλάδου Υαλουργίας. Η επιτυχής ενσωμάτωση των νέων μονάδων και η βελτιστοποίηση της κοστολογικής δομής, τα οποία αποτέλεσαν τα κύρια θέματα του 2011, θα παραμείνουν στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος μας και κατά τη διάρκεια του 2012.



	Στρατηγική	Πρόοδος	Προοπτική
Γεωγραφική Επέκταση του κλάδου Επαγγελματικής Ψύξης	Η γεωγραφική επέκταση της αγοράς ICM παραμένει μια από τις βασικές μας προτεραιότητες. Συνεχίζουμε να αναζητούμε τρόπους για την ενίσχυση της ανταγωνιστικής μας θέσης σε ολόκληρο τον κόσμο και την αύξηση του μεριδίου μας στην παγκόσμια αγορά, μέσα από την επέκταση σε διαφορετικές κατηγορίες πελατών και γεωγραφικές περιοχές.	<ul style="list-style-type: none"> • Διατηρήσαμε την ηγετική θέση στην παγκόσμια αγορά. • Επικεντρωθήκαμε στην ομαλή ενσωμάτωση των πρόσφατων εξαγορών και στη βελτιστοποίηση της λειτουργικής μας δομής. 	<ul style="list-style-type: none"> • Συνέχιση της προσπάθειας βελτίωσης των παραγωγικών και λειτουργικών δομών. • Ενίσχυση της ηγετικής μας θέσης στην παγκόσμια αγορά και διερεύνηση επενδυτικών ευκαιριών σε αγορές με χαμηλή διείσδυση επαγγελματικών ψυγείων και μεγάλο περιθώριο ανάπτυξης.
Ενσωμάτωση της βιώσιμης ανάπτυξης στην εταιρική στρατηγική	Η βιώσιμη ανάπτυξη παραμένει βασικός παράγοντας της εταιρικής μας στρατηγικής. Δεσμευόμαστε στη σωστή διαχείριση των περιβαλλοντικών επιπτώσεων των δραστηριοτήτων μας και στη στήριξη των κοινοτήτων στις οποίες έχουμε παρουσία.	<ul style="list-style-type: none"> • Μετά από ενδελεχή αξιολόγηση, προχωρήσαμε στην επικαιροποίηση της Στρατηγικής μας για την βιώσιμη ανάπτυξη, προκειμένου η τελευταία να αντικατοπτρίζει τον πυρήνα των δραστηριοτήτων μας και των βασικών περιοχών όπου εστιάζουμε τις προσπάθειες μας. • Σχεδιάσαμε ένα νέο τριετές πλάνο δράσης το οποίο αφορά στο σύνολο των τμημάτων και των δραστηριοτήτων μας. 	<ul style="list-style-type: none"> • Υλοποίηση του ετήσιου πλάνου βιώσιμης ανάπτυξης. • Συνέχιση του ετήσιου προγράμματος υπολογισμού των εκπομπών αερίων του θερμοκηπίου και σχεδιασμός στρατηγικής για την κλιματική αλλαγή.
Καινοτομία	Η καινοτομία αποτελεί βασικό άξονα του επιχειρησιακού μας μοντέλου και είναι ζωτικής σημασίας στη διαδικασία ανάπτυξης νέων προϊόντων. Εργαζόμαστε συνεχώς για την διεύρυνση της προϊοντικής μας γκάμας, με αποτέλεσμα, κάθε χρόνο, ένα ποσοστό μεγαλύτερο του 20% των πωλήσεων ICM να προέρχεται από καινούργια προϊόντα.	<ul style="list-style-type: none"> • Στη διάρκεια του 2011 παρουσιάσαμε στην αγορά 23 νέα προϊόντα και εργαστήκαμε επάνω σε καινοτόμα προγράμματα, όπως το ηλιακό ψυγείο (solar ICM) και το Impulse Chest. 	<ul style="list-style-type: none"> • Διεύρυνση της σειράς Ecocool με νέα προϊόντα. • Συνέχιση των επενδύσεων για την ανάπτυξη καινοτόμων λύσεων και τεχνολογιών ψύξης που είναι φιλικές προς το περιβάλλον.
Βιώσιμη ανάπτυξη Κλάδου Υαλουργίας	Ο κλάδος Υαλουργίας αποτελεί ένα σημαντικό κομμάτι της δραστηριότητας μας, και μας βοηθά να προσφέρουμε στους πελάτες μας ολοκληρωμένες λύσεις. Ο στόχος μας είναι να αναπτύξουμε ακόμη περισσότερο τον συγκεκριμένο τομέα, και παράλληλα να βελτιστοποιήσουμε τις υπάρχουσες παραγωγικές μονάδες.	<ul style="list-style-type: none"> • Η εξαγορά της Jebel Ali ήταν το πιο σημαντικό επιχειρησιακό γεγονός του 2011 και η πρώτη κίνηση της Frigoglass να επεκτείνει τις δραστηριότητες του κλάδου Υαλουργίας έξω από τα σύνορα Νιγηρίας / Δυτικής Αφρικής. • Στη διάρκεια της χρονιάς, η ενσωμάτωση της Jebel Ali εξελίχθηκε σύμφωνα με τον αρχικό σχεδιασμό. • Κλείσαμε το 2011 με τα ιστορικά ισχυρότερα αποτελέσματα. 	<ul style="list-style-type: none"> • Πλήρης ενσωμάτωση της παραγωγικής μονάδας Jebel Ali. • Βελτιστοποίηση λειτουργιών και αξιοποίηση των συνεργειών που δημιουργεί τόσο η επέκταση του κλάδου Υαλουργίας, όσο και η κοινή πελατειακή βάση με τον κλάδο Επαγγελματικής Ψύξης.
Ανάπτυξη βέλτιστης πλατφόρμας για μελλοντική ανάπτυξη	Η Frigoglass εστιάζει τις προσπάθειες της στη βελτιστοποίηση της κοστολογικής της δομής, στην αύξηση της παραγωγικότητας και στη δημιουργία μιας ισχυρής πλατφόρμας που θα εξασφαλίζει τη διατήρηση των ρυθμών ανάπτυξης και στο μέλλον.	<ul style="list-style-type: none"> • Βελτιστοποίηση της κοστολογικής δομής και της βάσης των προμηθευτών στη Βόρεια Αμερική. • Ενίσχυση των διαδικασιών ποιοτικού ελέγχου και δημιουργία ξεχωριστού τμήματος Ποιότητας. 	<ul style="list-style-type: none"> • Βελτίωση αποδοτικότητας λειτουργιών. • Βελτιστοποίηση των προϊοντικών προδιαγραφών. • Συνεχής προσπάθεια για τη δημιουργία θετικών χρηματοοροών και ενδυνάμωσης του ισολογισμού.

Από το 1996
έχουμε παραδώσει
περισσότερα
από 5.000.000
ICMs σε ολόκληρο
τον κόσμο



Κλάδος Επαγγελματικής Ψύξης

Το 2011, ο κλάδος Επαγγελματικής Ψύξης διατήρησε την ανοδική του δυναμική και την ηγετική θέση στην παγκόσμια αγορά ICM. Οι πωλήσεις κατέγραψαν αύξηση 20.4% έναντι του προηγούμενου έτους, στα €451.7 εκατ., ποσό που αντιστοιχεί στο 81% των ενοποιημένων πωλήσεων. Το 2011 χαρακτηρίστηκε από τη συνεχιζόμενη ανάκαμψη στις Ευρωπαϊκές αγορές, καθώς επίσης και από τα ισχυρά αποτελέσματα που σημειώθηκαν στις αγορές της Αφρικής και της Βόρειας Αμερικής.

Παρά τις αντίξοες μακροοικονομικές συνθήκες που επικράτησαν σε ορισμένες βασικές αγορές, καταγράψαμε ισχυρή ανάπτυξη στην Ευρώπη, ιδιαίτερα κατά το πρώτο εξάμηνο του έτους, με τις πωλήσεις της περιοχής να αντιπροσωπεύουν το 58%, περίπου, του συνόλου των πωλήσεων ICM. Στην Ανατολική Ευρώπη, οι πωλήσεις αυξήθηκαν κατά 24.2%, με τις αγορές της Ρωσίας, της Ουκρανίας, της Ρουμανίας και της Βουλγαρίας να σημειώνουν σημαντικές επιδόσεις. Στη Δυτική Ευρώπη σημειώθηκε αύξηση της τάξης του 39.2% στο σύνολο του έτους, γεγονός που κατά κύριο λόγο αντικατοπτρίζει τη μεγάλη ενίσχυση των πωλήσεων στην Ιταλία και την Ισπανία, η οποίες παραπάνω από αντιστάθμισαν την υποχώρηση κάποιων άλλων Ευρωπαϊκών αγορών.

Το 2011, στην Ασία/Ωκεανία οι πωλήσεις μειώθηκαν κατά 4.1% για το σύνολο του έτους, ενώ στο τέταρτο τρίμηνο καταγράφηκε σημαντική άνοδος, η οποία ήταν αποτέλεσμα των εκ νέου τοποθετήσεων επαγγελματικών ψυγείων στην Ινδία.

Στις αγορές Αφρικής/Μέσης Ανατολής επιτεύχθηκε ισχυρή ανάπτυξη για το σύνολο του έτους, με τις πωλήσεις να σημειώνουν άνοδο 17.2%, ενώ η παρουσίαση νέων προϊόντων βοήθησαν την αγορά της Βόρειας Αμερικής να πετύχει αύξηση των πωλήσεων της τάξης του 95.6%.

Η δέσμευσή μας για την ανάπτυξη καινοτόμων λύσεων οι οποίες βοηθούν τους πελάτες μας να υλοποιήσουν τους στόχους περιβαλλοντικής στρατηγικής, παρέμεινε ισχυρή και αποδείχθηκε από την συνεχή και σημαντική επένδυση στη σειρά EcoCool, την πρώτη ολοκληρωμένη σειρά επαγγελματικών ψυγείων φιλικών προς το περιβάλλον. Οι πωλήσεις της σειράς EcoCool στην Ευρώπη σχεδόν διπλασιάστηκαν έναντι του προηγούμενου έτους. Παράλληλα, παρουσιάσαμε με επιτυχία στην αγορά των ΗΠΑ, μια ολοκληρωμένη σειρά ψυγείων φιλικών προς το περιβάλλον, η οποία χάρη στο συνδυασμό ενός ψυκτικού μηχανισμού τύπου κασέτας και ενός τεχνολογικά ουδέτερου θαλάμου ψύξης μπορεί να λειτουργεί με τρεις διαφορετικούς τύπους ψυκτικών υγρών ανάλογα με τη περιβαλλοντική στρατηγική του εκάστοτε πελάτη.

Τα κέρδη προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων (EBITDA) αυξήθηκαν κατά 9.3% ανερχόμενα σε €53.5 εκατ. για το σύνολο του έτους, με το αντίστοιχο περιθώριο να διαμορφώνεται στο 11.8% αντικατοπτρίζοντας μείωση της τάξης των 120 μονάδων βάσης σε σύγκριση με το 2010, η οποία οφείλεται στο αυξημένο κόστος των πρώτων υλών, στην αρνητική λειτουργική μόχλευση στην Ινδία και στο υψηλότερο κόστος παραγωγής κατά τους πρώτους έξι μήνες του έτους εξαιτίας της αυξημένης ζήτησης στην Ευρώπη, η οποία αποδείχθηκε ισχυρότερη της αναμενόμενης. Τα καθαρά κέρδη έφτασαν τα €13.1 εκατ., παραμένοντας σε επίπεδα αντίστοιχα εκείνων του προηγούμενου έτους. Το 2011, οι επενδύσεις στον κλάδο Επαγγελματικής Ψύξης ανήλθαν στα €28.2 εκατ. τα οποία αξιοποιήθηκαν για την ενίσχυση της δυναμικότητας και της αποδοτικότητας των μονάδων παραγωγής στην Κίνα, την Ινδία, την Ινδονησία, τη Ρουμανία και τη Ρωσία.

Πωλήσεις

↑ **20.4%**

Έτος	€ εκατ.
2011	451.7
2010	375.2
2009	273.9
2008	429.6
2007	406.7

Κέρδη προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων (EBITDA)

↑ **9.3%**

Έτος	€ εκατ.
2011	53.5
2010	48.9
2009	31.3
2008*	67.5
2007	75.3

* Συγκρίσιμο 2008 EBITDA εξαιρουμένων των εξόδων αναδιάρθρωσης (Δημοσιευμένο 2008 EBITDA: € 62.5 εκ.)

Καθαρά κέρδη

—

Έτος	€ εκατ.
2011	13.1
2010	13.1
2009*	2.7
2008**	31.2
2007	43.0

* Συγκρίσιμα καθαρά κέρδη 2009 εξαιρουμένης της έκτακτης φορολογίας (Δημοσιευμένα καθαρά κέρδη 2009: -€2.8 εκατ.)
** Συγκρίσιμα καθαρά κέρδη 2008 εξαιρουμένων εξόδων αναδιάρθρωσης (Δημοσιευμένα καθαρά κέρδη 2008: €13.0 εκατ.)

Πωλήσεις ανά κατηγορία πελατών (σε εκατ. €)

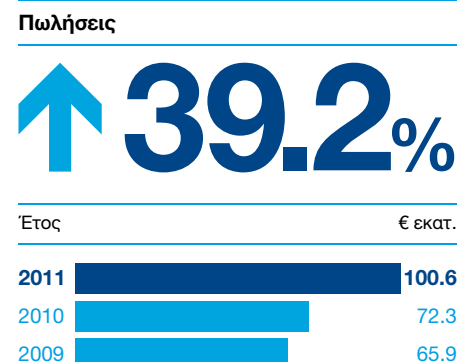
	2010	2011	% διαφορά
Coca-Cola Hellenic	62.6	113.1	80.8
Εμφιαλωτές Coca-Cola	132.5	138.6	4.6
Ζυθοποιίες	90.1	109.9	22.0
Άλλοι	90.0	90.0	0.0
Σύνολο	375.2	451.7	20.4

Πωλήσεις ανά γεωγραφική περιοχή (σε εκατ. €)

	2010	2011	% διαφορά
Δυτική Ευρώπη	72.3	100.6	39.2
Ανατολική Ευρώπη	131.4	163.2	24.2
Αφρική/Μέση Ανατολή	75.4	88.4	17.2
Ασία/Ωκεανία	88.8	85.2	-4.1
Βόρεια Αμερική	7.3	14.3	95.6
Σύνολο	375.2	451.7	20.4%



Δυτική Ευρώπη



Το σύνολο των πωλήσεων στη Δυτική Ευρώπη αυξήθηκε κατά 39.2%, φτάνοντας τα €100.6 εκατ., με τη μεγαλύτερη συνεισφορά να προέρχεται από τις αγορές της Ισπανίας και της Ιταλίας. Το ποσό αυτό αντιστοιχεί στο 22.3% των πωλήσεων του κλάδου Επαγγελματικής Ψύξης για το 2011.

Οι ισχυρές ανοδικές τάσεις που διαμορφώθηκαν κατά το δεύτερο εξάμηνο του 2010 διατηρήθηκαν και κατά το 2011, ιδιαίτερα στο πρώτο εξάμηνο όπου καταγράφεται έντονη εποχικότητα. Η σημαντική αύξηση παρά το δύσκολο μακροοικονομικό περιβάλλον ήταν αποτέλεσμα τοποθετήσεων σημαντικό αριθμού ψυγείων από όλες τις κατηγορίες πελατών. Οι πωλήσεις προς τους εμφιαλωτές της Coca-Cola ενισχύθηκαν κατά 50% ενώ οι πωλήσεις προς τις ζυθοποιίες παρουσίασαν αύξηση της τάξης του 24.2%.

Παραμένουμε προσηλωμένοι στο σχεδιασμό εξειδικευμένων λύσεων ICM, οι οποίες εξυπηρετούν με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τις εμπορικές ανάγκες των πελατών μας και τη στρατηγική τους σε σχέση με τη βιώσιμη ανάπτυξη. Η ηγετική μας θέση στην αγορά των φιλικών προς το περιβάλλον λύσεων επαγγελματικής ψύξης αναδείχτηκε σε κλειδί της επιτυχίας μας, με τη σειρά Ecosool να απορροφά το μεγαλύτερο μέρος των πωλήσεών μας στην περιοχή για το 2011 και ένα σημαντικό μέρος των επενδύσεών μας να κατευθύνεται στη διεύρυνση της γκάμας των ψυγείων αυτής της τεχνολογίας.



Στο μεταξύ, πιστοί στη δέσμευσή μας για την ανάπτυξη στενότερων σχέσεων με τους πελάτες μας, εγκαινιάσαμε νέα γραφεία πωλήσεων στο Λονδίνο και το Παρίσι, γεγονός που μας βοηθά να ενισχύσουμε τη θέση μας στις αγορές της Δυτικής Ευρώπης. Τέλος, με τη δημιουργία της Κεντρικής Ευρωπαϊκής Αποθήκης βελτιώσαμε και επεκτείνουμε το δίκτυο των υπηρεσιών μας.



Ανατολική Ευρώπη



Οι συνολικές πωλήσεις στην Ανατολική Ευρώπη αυξήθηκαν κατά 24.2%, ανερχόμενες στα €163.2 εκατ., ποσό που αντιστοιχεί στο 36.1% του συνόλου των πωλήσεων του κλάδου Επαγγελματικής Ψύξης για το 2011.

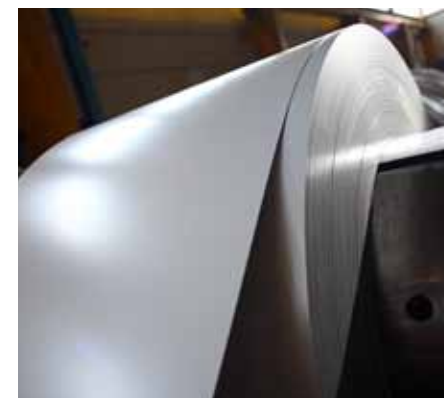
Στο αποτέλεσμα αυτό αποτυπώνεται η ισχυρή ανάπτυξη των αγορών της Ρωσίας, της Ουκρανίας και της Βουλγαρίας, καθώς και η σημαντική αύξηση των πωλήσεων προς τους εμφιαλωτές της Coca-Cola και τις ζυθοποιίες.

Η Ανατολική Ευρώπη συνεχίζει να αναπτύσσεται με ταχείς ρυθμούς, με την περιβαλλοντική ευαισθησία και την ανάγκη για ενίσχυση του brand awareness να αναδεικνύονται σε παράγοντες που καθορίζουν την καταναλωτική συμπεριφορά. Προκειμένου να αξιοποιήσουμε περαιτέρω τις

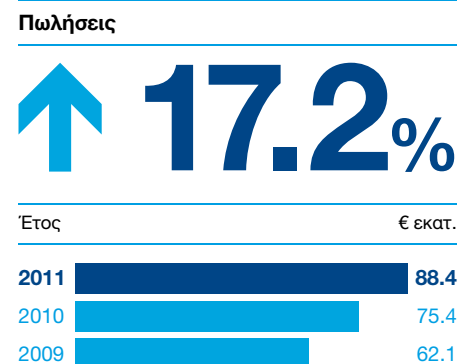
τάσεις που διαμορφώνονται, συνεργαστήκαμε με τους πελάτες μας, και προχωρήσαμε στην ανάπτυξη εξειδικευμένων λύσεων οι οποίες τους βοηθούν να αναδείξουν τα προϊόντα τους, να εισχωρήσουν σε νέα κανάλια πωλήσεων και να αυξήσουν το μερίδιο αγοράς τους.

Η δυναμική αυτή περιοχή συνεχίζει να προσφέρει αξιολογές προοπτικές και η δέσμευσή μας στη συγκεκριμένη αγορά ενισχύεται από τις επενδύσεις που πραγματοποιούμε προκειμένου να αυξηθεί η δυναμικότητα και να βελτιστοποιηθεί

η απόδοση των μονάδων μας στη Ρουμανία και τη Ρωσία. Παράλληλα, η ίδρυση ενός νέου γραφείου πωλήσεων στο Καζακστάν και η δημιουργία της Κεντρικής Ευρωπαϊκής Αποθήκης μας βοηθά να αναβαθμίσουμε το επίπεδο των υπηρεσιών μας.



Αφρική / Μέση Ανατολή



Οι πωλήσεις στην περιοχή Αφρικής/Μέσης Ανατολής ανήλθαν στα €88.4 εκατ., σημειώνοντας αύξηση 17.2% και συμβάλλοντας κατά 19.6% στο σύνολο των πωλήσεων του κλάδου Επαγγελματικής Ψύξης. Η ενίσχυση των πωλήσεων στις αγορές Νότιας Αφρικής, Σαουδικής Αραβίας, Τανζανίας και Νιγηρίας βοήθησαν στη διαμόρφωση της σημαντικής ανοδικής τάσης για την περιοχή.

Στην Αφρική παρατηρήθηκε έντονη αύξηση της ζήτησης στον κλάδο των αναψυκτικών, ιδιαίτερα στις αγορές Νότιας Αφρικής, Ζιμπάμπουε, Κένυας και Μαρόκου ενώ ενισχυμένες ήταν και οι πωλήσεις στις ζυθοποιίες στην Ανατολική και Κεντρική Αφρική. Η επιτυχημένη παρουσίαση μιας νέας σειράς επαγγελματικών ψυγείων ειδικά σχεδιασμένης για τις συγκεκριμένες αγορές, σε συνδυασμό με τις επενδύσεις μας στον τομέα των παρεχόμενων υπηρεσιών ενίσχυσαν σημαντικά το ανταγωνιστικό μας πλεονέκτημα στην περιοχή.

Το 2011 διευρύνουμε την παρουσία μας στη Μέση Ανατολή μέσω της προσέλκυσης νέων μεγάλων πελατών και της σύναψης συμφωνιών με πολυεθνικές εταιρείες παραγωγής φρέσκων χυμών και γαλακτοκομικών. Τέλος, για την καλύτερη προώθηση των πωλήσεων στην περιοχή της Μέσης Ανατολής εγκαινιάσαμε ένα νέο γραφείο στο Ντουμπάι.



Ασία / Ωκεανία



Για το 2011, οι συνολικές πωλήσεις στην περιοχή Ασίας/Ωκεανίας ανήλθαν σε €85.2 εκατ., αντιπροσωπεύοντας το 18.9% των συνολικών πωλήσεων του κλάδου Επαγγελματικής Ψύξης και σημειώνοντας πτώση της τάξης του 4.1% σε σύγκριση με τον προηγούμενο χρόνο.

Μετά από μια πολύχρονη και σταθερή ανάπτυξη στην περιοχή, το 2011 παρουσιάστηκε μικρή πτώση πωλήσεων κυρίως λόγω των μειωμένων τοποθετήσεων στην Ινδία κατά το πρώτο εξάμηνο του έτους η οποία όμως αντισταθμίστηκε σε σημαντικό βαθμό κατά τη διάρκεια του δεύτερου εξαμήνου. Οι αγορές των Φιλιππίνων, της Ινδονησίας και της Τουρκίας κατέγραψαν ισχυρές πωλήσεις.

Στην Κίνα διατηρήσαμε το μερίδιο μας στην αγορά και ενισχύσαμε τη συνεργασία μας με τους εμφιαλωτές της Coca-Cola.

Επιπλέον, παρουσιάσαμε ICMs φιλικά προς το περιβάλλον, καθώς και ειδικές λύσεις ψύξης για εταιρίες τσαγιού οι οποίες μας έδωσαν τη δυνατότητα να διεισδύσουμε σε νέες κατηγορίες πελατών και να αυξήσουμε τις πωλήσεις μας.

Στη διάρκεια του 2011, εισήλαμε για πρώτη φορά στην αγορά της Ιαπωνίας, ενώ παράλληλα αναπτύξαμε και παρουσιάσαμε μια νέα σειρά ψυγείων τύπου κασέτας για την αγορά την Ωκεανίας.

Οι προοπτικές της Ασίας/Ωκεανίας είναι πολύ θετικές. Η δέσμευσή μας να αναπτύξουμε αυτή την αγορά αποτυπώνεται από την αύξηση των επενδύσεων μας στην Κίνα, την Ινδία και την Ινδονησία, οι οποίες θα διοχετευθούν στις μονάδες παραγωγής, στις κτιριακές εγκαταστάσεις και στη βελτιστοποίηση της δυναμικότητας των εργοστασίων μας.



Βόρεια Αμερική

Πωλήσεις

↑ 95.6%

Έτος	€ εκατ.
2011	14.3
2010	7.3

Η Βόρεια Αμερική είναι μια από τις νεώτερες περιοχές ανάπτυξης της Frigoglass, η οποία μέχρι στιγμής συνεισέφερε το 3.2% των συνολικών πωλήσεων του κλάδου Επαγγελματικής Ψύξης. Η τάση που καταγράφεται είναι έντονα ανοδική, καθώς το 2011 οι πωλήσεις αυξήθηκαν κατά 95.6%, στα €14.3 εκατ., γεγονός που έδωσε τη δυνατότητα στη Frigoglass να κερδίσει μερίδιο αγοράς και να βρεθεί πιο κοντά στους μεσοπρόθεσμους στόχους της.

Ένα σημαντικό κομμάτι της επιτυχίας αυτής οφείλεται στην προσήλωσή μας στην καινοτομία, καθώς και στη στενή συνεργασία με τους πελάτες μας, γεγονός που μας επιτρέπει να σχεδιάζουμε λύσεις που προσαρμόζονται στις απαιτήσεις τους, ικανοποιούν τις προσδοκίες τους και υπερκαλύπτουν κάθε ανάγκη τους. Το 2011 χαρακτηρίστηκε από την παρουσίαση σημαντικών νέων μοντέλων, με αιχμή τις φιλικές προς το περιβάλλον λύσεις, οι οποίες χρησιμοποιούν είτε υδρογονάνθρακες (HC), είτε διοξείδιο του άνθρακα (CO₂) ως ψυκτικό υγρό, ανάλογα με τις απαιτήσεις κάθε πελάτη.

Η Frigoglass προκειμένου να ανταποκριθεί καλύτερα στην αυξημένη ζήτηση για «πράσινες» λύσεις, επένδυσε σημαντικά στις διαδικασίες παραγωγής, καθιστώντας δυνατή την παραγωγή επαγγελματικών ψυγείων με χρήση HC ή CO₂ σε διάφορους τύπους και διαστάσεις. Έτσι, η Εταιρεία προχώρησε στην ανάπτυξη της σειράς Miracool, η οποία χρησιμοποιεί ψυκτικό μηχανισμό τύπου κασέτας και ψυκτικό θάλαμο που

είναι σε θέση να λειτουργεί με οποιοδήποτε ψυκτικό υγρό επιλέξει ο πελάτης, ανάλογα με την περιβαλλοντική του στρατηγική. Με βάση τις τάσεις που διαμορφώνονται στην αγορά και την αυξημένη ευαισθησία σημαντικών πελατών σε σχέση με την επίτευξη των περιβαλλοντικών τους στόχων, περιμένουμε ότι η σειρά Miracool θα παίξει βασικό ρόλο στη διαμόρφωση της αγοράς επαγγελματικής ψύξης στην περιοχή.

Η διαδικασία ενοποίησης της Frigoglass North America συνεχίζεται βάσει του αρχικού μας σχεδιασμού, με την αναδιοργάνωση των διοικητικών δομών και των διαδικασιών να προχωρά στο σύνολο των τμημάτων.



Συνολικός
αριθμός
γυάλινων
φιαλών που
παρήχθησαν
το 2011:
827.221.909



Κλάδος Υαλουργίας

Το 2011 αποτελεί μια χρονιά ορόσημο για τον κλάδο Υαλουργίας της Frigoglass. Ξεκίνησε με την εξαγορά της Jebel Ali και ολοκληρώθηκε με αποτελέσματα ρεκόρ για το σύνολο της χρήσης.



Το 2011 ο κλάδος Υαλουργίας κατέγραψε τα ισχυρότερα αποτελέσματα στην ιστορία της Frigoglass, με τις πωλήσεις να αυξάνονται κατά 26.3%, φθάνοντας τα €103.5 εκατ. Αυτή η απόδοση συμπεριλαμβάνει την οργανική ανάπτυξη 7.9% λόγω αυξημένης ζήτησης από πλευράς ζυθοποιών καθώς και τις πωλήσεις της Frigoglass Jebel Ali, για τους τελευταίους επτά μήνες οι οποίες ανήλθαν στα €15.1 εκατ. Οι πωλήσεις στον τομέα των Μεταλλικών Πωμάτων και Πλαστικών Κιβωτίων εμφανίζονται ενισχυμένες κατά 12%, φτάνοντας τα €28.4 εκατ. για το σύνολο του έτους.

Τα κέρδη προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων (EBITDA) αυξήθηκαν κατά 10.9%, στα €28.1 εκατ. για το σύνολο του έτους, με το αντίστοιχο περιθώριο να διαμορφώνεται στο 27.1%, έναντι 30.9% το προηγούμενο έτος. Αν εξαιρεθεί η Frigoglass Jebel Ali, το περιθώριο EBITDA φτάνει το 28.6% για το σύνολο της χρήσης.

Τα λειτουργικά κέρδη (EBIT) αυξήθηκαν κατά 4.8% σε €16.4 εκατ. για το σύνολο του έτους. Η άνοδος αυτή μεταφράζεται σε λειτουργικό περιθώριο κέρδους της τάξης του 15.8%, έναντι 19.1% τον προηγούμενο χρόνο. Η μείωση του περιθωρίου εν μέρει οφείλεται στην ενοποίηση της Frigoglass Jebel Ali. Τα καθαρά κέρδη μειώθηκαν κατά 6.4% στα €7 εκατ., έναντι €7.4 εκατ. του προηγούμενου έτους, λόγω της αρνητικής επίδρασης των υψηλότερων χρηματοοικονομικών δαπανών που σχετίζονται με την εξαγορά της Frigoglass Jebel Ali.

Η εξαγορά της Jebel Ali αποτελεί μια σημαντική στρατηγική κίνηση για τη Frigoglass, καθώς την βοηθά να ενδυναμώσει ακόμη περισσότερο την ισχυρή θέση που διαθέτει στον τομέα της παραγωγής γυάλινων φιαλών, λειτουργεί συμπληρωματικά ως προς την παρουσία της Εταιρείας στις αγορές της Νότιας και της Ανατολικής Αφρικής, ενώ παράλληλα προσφέρει την ευκαιρία για επέκταση στη Μέση Ανατολή και την Ασία, περιοχές όπου τα τελευταία χρόνια η ζήτηση για γυάλινες φιάλες υπερβαίνει συστηματικά την προσφορά. Η διαδικασία ενοποίησης της Jebel Ali εξελίσσεται ομαλά και σύμφωνα με τον αρχικό σχεδιασμό.

Πωλήσεις

↑ **26.3%**

Έτος	€ εκατ.
2011	103.5
2010	82.0
2009	72.7
2008	71.1
2007	59.4

Κέρδη προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων (EBITDA)

↑ **10.9%**

Έτος	€ εκατ.
2011	28.1
2010	25.3
2009	22.2
2008*	20.9
2007	15.3

* Συγκρίσιμο 2008 EBITDA εξαιρουμένων των κεφαλαιουχικών κερδών (Δημοσιευμένο 2008 EBITDA: €23.1 εκατ.)

Καθαρά κέρδη

↓ **6.4%**

Έτος	€ εκατ.
2011	7.0
2010	7.4
2009	5.9
2008*	5.8
2007	2.5

* Συγκρίσιμα καθαρά κέρδη 2008 εξαιρουμένων των κεφαλαιουχικών κερδών (Δημοσιευμένα καθαρά κέρδη 2008: €6.5 εκατ.)



Πωλήσεις ανά δραστηριότητα (€ εκατ.)

	2010	2011	% διαφορά
Υαλουργία	56.6	75.1*	32.7
Μεταλλικά καπάκια	11.6	12.2	5.2
Πλαστικά κιβώτια	13.8	16.2	17.8
Σύνολο	82.0	103.5	26.3

* Περιλαμβάνει την ενοποίηση της Frigoglass Jebel Ali για διάστημα 7 μηνών



Διαχείριση οικονομικών κινδύνων

Η Frigoglass, λόγω της δραστηριότητας της στις παγκόσμιες αγορές, βρίσκεται εκτεθειμένη σε διαφόρους χρηματοοικονομικούς κινδύνους: κίνδυνο αγοράς (λόγω διακύμανσης στις τιμές των προϊόντων ή στις συναλλαγματικές ισοτιμίες), πιστωτικό κίνδυνο, κίνδυνο περιορισμένης ρευστότητας, κίνδυνο μειωμένων χρηματοροών και κίνδυνο διακύμανσης επιτοκίων. Το συνολικό πρόγραμμα διαχείρισης κινδύνου το οποίο ακολουθείται, στοχεύει στην ελαχιστοποίηση των ενδεχόμενων αρνητικών επιπτώσεων στη χρηματοοικονομική θέση της Εταιρείας.

Το τμήμα Διαχείρισης Διαθεσίμων έχει την ευθύνη διαχείρισης των χρηματοοικονομικών κινδύνων για τη Frigoglass και όλες τις θυγατρικές της και λειτουργεί βάσει συγκεκριμένης πολιτικής, η οποία έχει εγκριθεί από το Διοικητικό Συμβούλιο. Το τμήμα εντοπίζει κι αξιολογεί τους χρηματοοικονομικούς κινδύνους, ενώ παράλληλα επιλέγει τεχνικές για την αντιστάθμισή τους σε στενή συνεργασία με τα υπόλοιπα 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 πλεονάζουσα 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, ανταλλαγή τρεχουσών απαιτήσεων και υποχρεώσεων, δάνεια από ή προς θυγατρικές, 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 παραγώγων, ώστε να διασφαλίζεται η θέση της έναντι συγκεκριμένων κινδύνων.

1. Κίνδυνος αγοράς

α) Συναλλαγματικός κίνδυνος

Η Εταιρεία δραστηριοποιείται σε διεθνές περιβάλλον και εκτίθεται σε συναλλαγματικό ρίσκο λόγω των διακυμάνσεων στις ισοτιμίες μεταξύ του Ευρώ και 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 που ενδέχεται να έχουν αρνητική επίπτωση στα οικονομικά αποτελέσματα της Εταιρείας.

Οι θυγατρικές της Frigoglass οι οποίες συναλλάσσονται σε νομίσματα διαφορετικά του Ευρώ 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 τα 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 νομίσματος και του νομίσματος αναφοράς (δηλαδή του νομίσματος 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 Ινδίας, της Ινδονησίας, της Κένυας, της Ν. Αφρικής και της Κίνας.

Το τμήμα Διαχείρισης Διαθεσίμων δύναται να χρησιμοποιήσει προθεσμιακά συμβόλαια συναλλάγματος τα οποία λήγουν εντός ενός έτους με σκοπό να αντισταθμίσουν το συναλλαγματικό κίνδυνο όταν απαιτείται.

β) Κίνδυνος από μεταβολές τιμών

Η Εταιρεία είναι εκτεθειμένη στον κίνδυνο που συνδέεται με τις διακυμάνσεις στις τιμές 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.

Παράλληλα, αντισταθμίζουμε την έκθεση μας στο ρίσκο που ενέχει η αγορά πρώτων υλών και η διακύμανση των τιμών τους, χρησιμοποιώντας συμβόλαια μελλοντικής εκπλήρωσης (futures), δικαιώματα προαίρεσης (option contracts) και συμφωνίες προμήθειας με τους παραγωγούς.

2. Πιστωτικός κίνδυνος

Ο πιστωτικός κίνδυνος συνδέεται με το ύψος των διαθεσίμων και ταμειακών ισοδυναμίων, 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 κι υπηρεσιών θα γίνονται προς πελάτες που διαθέτουν αξιόπιστη πιστοληπτική ικανότητα. Για τον καλύτερο έλεγχο, υπάρχουν σαφείς διαδικασίες 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 στην 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.

3. Κίνδυνος ρευστότητας

Η διαχείριση του κινδύνου ρευστότητας συνίσταται στη 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 Διαθεσίμων θέτει ως στόχο τη διατήρηση της ευελιξίας στη χρηματοδότηση, μέσω της διασφάλισης συγκεκριμένων γραμμών πίστωσης.

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

4. 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 να μειωθούν οι ταμειακές ροές, εξαιτίας κάποιων ενδεχόμενων μεταβολών στα κυμαινόμενα επιτόκια.

Η Εταιρεία εξετάζει διαρκώς τις τάσεις αναφορικά με τη διακύμανση των επιτοκίων, σε συνδυασμό πάντα με τις χρηματοοικονομικές 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 μερίσματος 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 της Frigoglass 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 στη Νιγηρία και την Ευρώπη. Σήμερα είναι Αντιπρόεδρος της Nutriart A.E. καθώς και μέλος του διοικητικού συμβουλίου των εταιρειών A.G. Leventis PLC (Νιγηρία), Nigeria Bottling Company PLC, Cummins West Africa, Beta Glass Plc (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 (ανεξάρτητο 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), του μέλους 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 Διοικητικού Συμβουλίου της Ideal A.E. και της Ελληνικής Εταιρείας Ανακύκλωσης Α.Ε., Αντιπρόεδρος του Συνδέσμου Ελληνικών Βιομηχανιών Τροφίμων (ΣΕΒΤ), καθώς και μέλος του ΔΣ της LARGO Limited (LARGO). 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.

Χρίστος Λεβέντης

Σύμβουλος (μη-εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. Χρίστος Λεβέντης εξελέγη μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου τον Οκτώβριο του 2002 και υπέβαλε την παραίτηση του τον Οκτώβριο του 2011.

Μέχρι την ημερομηνία αποχώρησης του ασχολούνταν με τις επενδυτικές δραστηριότητες της οικογένειας. Κατά τη διάρκεια της σταδιοδρομίας του εργάστηκε ως χρηματοοικονομικός αναλυτής στις εταιρείες JP Morgan και Credit Suisse.

Δώρος Κωνσταντίνου

Εντεταλμένος Σύμβουλος (εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. Δώρος Κωνσταντίνου διορίστηκε Εντεταλμένος Σύμβουλος τον Οκτώβριο του 2011.

Ο κ. Κωνσταντίνου αποφοίτησε από το Πανεπιστήμιο του Πειραιά το 1974 και είναι πτυχιούχος του τμήματος Διοίκησης Επιχειρήσεων. Ξεκίνησε την καριέρα του ως ελεγκτής στην PricewaterhouseCoopers όπου και εργάστηκε για δέκα χρόνια. Το 1985 έγινε μέλος της Ελληνικής Εταιρείας Εμφιαλώσεως όπου κατείχε διάφορες υψηλόβαθμες θέσεις στην Οικονομική Διεύθυνση. Το 1996, διορίστηκε Οικονομικός Διευθυντής και παρέμεινε έως τον Αύγουστο του 2000. Ήταν βασικό μέλος της διοικητικής ομάδας που ηγήθηκε της συγχώνευσης της Ελληνικής Εταιρείας Εμφιαλώσεως με την Coca-Cola Beverages. Ο κ. Κωνσταντίνου διετέλεσε Διευθύνων Σύμβουλος της Frigoglass από το 2001 έως τον Αύγουστο του 2003 οπότε μετακινήθηκε στην θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου της Coca-Cola Hellenic, μέχρι τον Ιούλιο του 2011, οπότε και αποχώρησε.

Πέτρος Διαμαντίδης

Διευθύνων Σύμβουλος (εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. Πέτρος Διαμαντίδης διορίστηκε Διευθύνων Σύμβουλος τον Ιούνιο του 2007, ενώ προηγουμένως 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 προήχθη 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 της Nestlé Ελλάς. Επίσης, είναι Πρόεδρος του Συνδέσμου Ελληνικών Βιομηχανιών Τροφίμων (ΣΕΒΤ) και μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου 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 ΔΣ της Τράπεζας Πειραιώς Α.Ε, του Οργανισμού Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος Α.Ε και των Τιμέντων Τιτάν Α.Ε. Είναι κάτοχος μάστερ του University of California/ Berkeley στον τομέα της Οικονομικής Ανάπτυξης και 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 ίδρυσε το 2005, 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., ενώ μέχρι το 2004 ήταν μέλος της Εκτελεστικής Επιτροπής της EFG. Πριν την ίδρυση της Telesis, εργάστηκε στο τμήμα Συγχωνεύσεων κι 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 αντανακλά 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 διοικητικές θέσεις μπορούν να ενταχτούν 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 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 εκχωρήθηκαν 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. Εκτός αυτού, υπάρχουν και άλλα προγράμματα δικαιωμάτων προαίρεσης με προκαθορισμένη τιμή άσκησης.

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 δέκα 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

Ανάλογα με τη χώρα στην οποία εργάζονται και τη θέση την οποία κατέχουν, τα στελέχη της Εταιρείας δικαιούνται πρόσθετες παροχές. Οι παροχές αυτές περιλαμβάνουν εταιρικό αυτοκίνητο, έξοδα βενζίνης, ιδιωτική υγειονομική κάλυψη, έξοδα φαγητού, κινητό τηλέφωνο, έξοδα παιδικού σταθμού, αθλητικές και πολιτιστικές εκδηλώσεις, ή 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, από τα οποία επτά είναι μη-εκτελεστικά και πέντε είναι συγχρόνως και ανεξάρτητα. Τα μέλη του ΔΣ εκλέγονται από τη Γενική Συνέλευση των μετόχων και η θητεία τους είναι τριετής. Ο Διευθύνων Σύμβουλος είναι το μοναδικό εκτελεστικό μέλος του ΔΣ. Το Διοικητικό Συμβούλιο συνέρχεται σε τακτά χρονικά διαστήματα, 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, οικονομικής και διεθνούς σκηνής, γεγονός το οποίο έχει κεντρικό ρόλο στον ορισμό των επιχειρηματικών στόχων, και εντέλει, στην επιτυχία της Εταιρείας. 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 επαρκές.

Τα ανεξάρτητα, μη-εκτελεστικά μέλη του ΔΣ έχουν τη δυνατότητα να παρέχουν στο Συμβούλιο αμερόληπτες και ανεξάρτητες απόψεις, ώστε να διασφαλίζεται η προστασία των συμφερόντων της Εταιρείας, των μετόχων και των υπαλλήλων. Ο Διευθύνων Σύμβουλος είναι υπεύθυνος να διασφαλίζει την υλοποίηση της στρατηγικής και των πολιτικών της Εταιρείας, σύμφωνα με τις αποφάσεις του Διοικητικού Συμβουλίου.

Σε συνέχεια της απόφασης του κ. Πέτρου Διαμαντίδη να αποχωρήσει από τη θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου, με ισχύ από την 31η Δεκεμβρίου 2011, το Διοικητικό Συμβούλιο αποφάσισε να ορίσει τον κ. Δώρο Κωνσταντίνου στη θέση του Εκτελεστικού Διευθυντή της Εταιρείας, προκειμένου να υποστηριχτεί η διαδικασία διαδοχής και να υπάρξει η απαραίτητη εποπτεία μέχρι την τοποθέτηση του νέου Διευθύνοντος Συμβούλου.

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.

Η Επιτροπή Ελέγχου έχει την εποπτεία του ετήσιου καταστατικού ελέγχου και της σχετικής εξαμηνιαίας αναφοράς, και παράλληλα εποπτεύει τη διενέργεια του εσωτερικού ελέγχου στην Εταιρεία. Η Επιτροπή διασφαλίζει ότι όλες οι συστάσεις 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 Ελέγχου φέρει 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 Επιτροπή Ελέγχου, τα οποία έχουν προταθεί από τη Γενική Συνέλευση σύμφωνα με τις προβλέψεις του νόμου 3693/2008, είναι τα εξής:

Ιωάννης Ανδρουτσόπουλος

Πρόεδρος, ανεξάρτητο μη-εκτελεστικό μέλος

Λουκάς Κόμης

Μη-εκτελεστικό μέλος

Χρίστος Λεβέντης

Μη-εκτελεστικό μέλος (ημερομηνία παραίτησης: Οκτώβριος 2011)

Victor Pisante

Ανεξάρτητο μη-εκτελεστικό μέλος

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 πληρεί τις προϋποθέσεις του άρθρου 37 του νόμου 3693/2008, καθώς διαθέτει επαρκή γνώση της ελεγκτικής διαδικασίας και της λογιστικής.

Όλα τα υπόλοιπα μέλη διαθέτουν εκτεταμένη επιχειρηματική εμπειρία και επαρκείς οικονομικές γνώσεις, στοιχεία τα οποία και εισφέρουν στις εργασίες της Επιτροπής.

Το 2011, η Επιτροπή Ελέγχου συνήλθε πέντε φορές.

Εταιρική Διακυβέρνηση

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, λειτουργούν με τρόπο συνεπή και καλύπτουν το σύνολο της Εταιρείας.

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
- Ο προσδιορισμός της στρατηγικής Αμοιβών και Επίδομάτων
- Η υποβολή προτάσεων προς το Διοικητικό Συμβούλιο αναφορικά με τις αποδοχές των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου.

Η Επιτροπή Ανθρώπινου Δυναμικού και Αμοιβών αποτελείται από τα εξής τρία μη-εκτελεστικά μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρείας, όπως αυτά ορίστηκαν από το Διοικητικό Συμβούλιο για το 2011.

Λουκάς Κόμης
Πρόεδρος, μη-εκτελεστικό μέλος

Χαράλαμπος (Χάρης) Γ. Δαυίδ
Μη-εκτελεστικό μέλος

Ευάγγελος Καλούσης
Ανεξάρτητο, μη-εκτελεστικό μέλος

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 2011 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 μη-εκτελεστικά μέλη του ΔΣ.

Η Επιτροπή Επενδύσεων, η οποία ορίστηκε από το Διοικητικό Συμβούλιο, το 2011 αποτελούνταν από τα εξής τέσσερα μέλη, δύο από τα οποία είναι μη-εκτελεστικά:

Χάρης Γ. Δαυίδ
Πρόεδρος, μη-εκτελεστικό μέλος

Πέτρος Διαμαντίδης
Διευθύνων Σύμβουλος, μη-εκτελεστικό μέλος (παραιτήθηκε στις 31.12.2011)

Λουκάς Κόμης
Μέλος, μη-εκτελεστικό μέλος

Πάνος Ταμπούρλος
Γενικός Οικονομικός Διευθυντής, μη-εκτελεστικό μέλος

Το 2011 η Επιτροπή Επενδύσεων συνήλθε δύο φορές.

Επικοινωνία με τους μετόχους

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. 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 οδοιπορικών (road shows), εντός και εκτός Ελλάδας, καθώς επίσης και μέσα από προγραμματισμένες τηλεφωνικές συνδιασκέψεις.

Το Διοικητικό Συμβούλιο

Χαράλαμπος (Χάρης) Γ. Δαυίδ
Πρόεδρος, μη-εκτελεστικό μέλος

Ιωάννης Ανδρουτσόπουλος
Αντιπρόεδρος, ανεξάρτητο, μη-εκτελεστικό μέλος

Πέτρος Διαμαντίδης
Διευθύνων Σύμβουλος, εκτελεστικό μέλος

Δώρος Κωνσταντίνου
Εκτελεστικό μέλος (ημερομηνία διορισμού: 20.10.2011)

Βασίλειος Φουρλής
Ανεξάρτητο, μη-εκτελεστικό μέλος

Ευάγγελος Καλούσης
Ανεξάρτητο, μη-εκτελεστικό μέλος

Λουκάς Κόμης
Σύμβουλος και Γραμματέας, μη-εκτελεστικό μέλος

Χρίστο Λεβέντης
Μη-εκτελεστικό μέλος (ημερομηνία παραίτησης: 20.10.2011)

Αλεξάνδρα Παπαλεξοπούλου
Ανεξάρτητο, μη-εκτελεστικό μέλος

Victor Pisante
Ανεξάρτητο, μη-εκτελεστικό μέλος

Ανώτατη Διοίκηση

Πέτρος Διαμαντίδης
Διευθύνων Σύμβουλος

Tom Aas
Γενικός Διευθυντής Λειτουργιών, Κλάδος Επαγγελματικής Ψύξης

Κρις Αμιράλης
Γενικός Διευθυντής Ανθρώπινου Δυναμικού

Γεράσιμος Βαρβίας
Γενικός Διευθυντής Υαλουργίας

Πάνος Γιαννόπουλος
Γενικός Διευθυντής Frigoserve, Consumer Appliances και Νέων Δραστηριοτήτων

Δημήτρης Μποσάνης
Γενικός Εφοδιαστικής Αλυσίδας

Πάνος Ταμπούρλος
Γενικός Οικονομικός Διευθυντής

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

50,453,294 μετοχές ονομαστικής αξίας €0.30, σύμφωνα με στοιχεία της 31ης Δεκεμβρίου 2011

Διαπραγμάτευση τίτλων

Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών (ATHEX)

Σύμβολο Reuters

FRIR.AT

Σύμβολο Bloomberg

FRIGO GA

Συντελεστής διασποράς (free float)

56%

Ετήσια Γενική Συνέλευση

Τρίτη, 29 Μαΐου 2012

Πληροφορίες για το μέρισμα € ανά μετοχή

Χρήση	Ποσό ¹	Ημ/νία ΕΓΣ	Ημ/νία αποκοπής	Ημ/νία πληρωμής
2001	0.048	31/05/2002	03/06/2002	20/06/2002
2002	0.064	18/06/2003	22/07/2003	01/08/2003
2003	0.080	21/06/2004	22/06/2004	14/07/2004
2004	0.112	10/06/2005	10/06/2005	12/07/2005
2005	0.160	09/06/2006	14/06/2006	21/06/2006
2006	0.256	08/06/2007	13/06/2007	20/06/2007
2007	0.304	06/06/2008	10/06/2008	18/06/2008
2008	0.480*	05/09/2008**	05/12/2008	15/12/2008
2009	0.080	14/05/2010	07/07/2010	14/07/2010

* Προμέρισμα ** Έκτακτη Γενική Συνέλευση

Επιστροφή κεφαλαίου (€ ανά μετοχή)

Χρήση	Ποσό ¹	Ημ/νία ΓΣΜ	Ημ/νία αποκοπής	Ημ/νία πληρωμής
2008	0.72	05/09/2008	30/10/2008	07/11/2008
2011	0.13	31/05/2011	06/09/2011	14/09/2011

Σημ 1: Προσαρμοσμένο μετά την εισαγωγή 10,090,659 νέων μετοχών (bonus shares – 1v / 4π) το Σεπτέμβριο του 2011.

2011: τιμή μετοχής (€ ανά μετοχή)

Κλείσιμο τριμήνου	Υψηλό	Χαμηλό	Κλείσιμο
30 Δεκ.	3.61	3.57	3.61
30 Σεπ.	5.40	5.07	5.39
29 Ιουν.	7.76	7.07	7.76
31 Μαρ.	9.05	8.80	9.04

Τιμή μετοχής

Τιμή μετοχής στις 30 Δεκεμβρίου 2011: **€3.61**

Κεφαλαιοποίηση

Κεφαλαιοποίηση στις 30 Δεκεμβρίου 2011: **€182.1 εκατ.**

Όγκος συναλλαγών

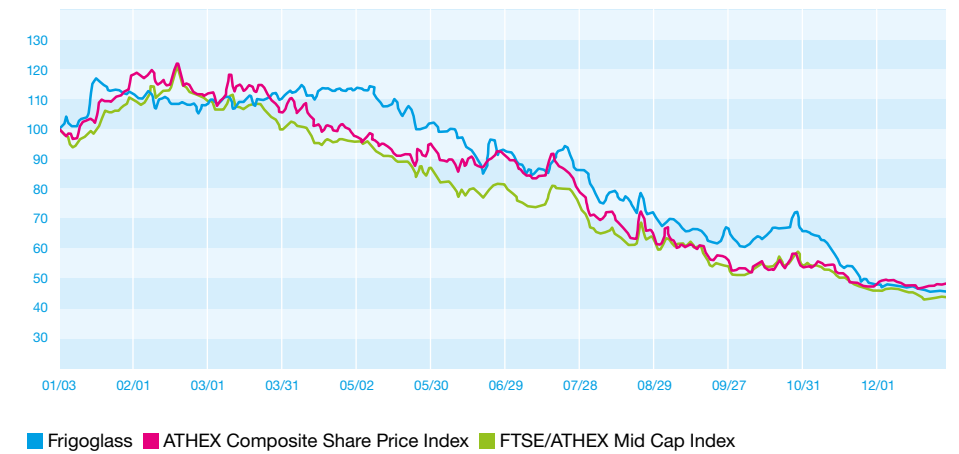
Μέσος ημερήσιος όγκος συναλλαγών 2011: **38,000 μετοχές**

Αναλυτές

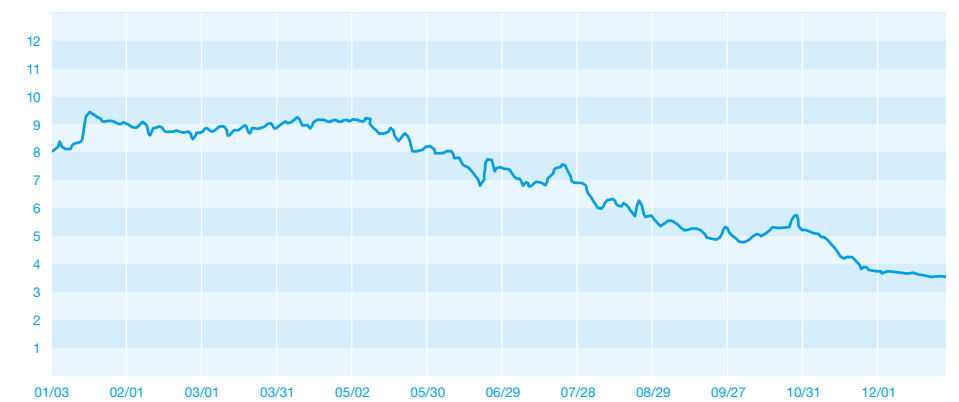
Χρηματιστηριακή Όνομα Αναλυτή

Alpha Finance	Νίκος Κατσένος
Citi	Λάμπρος Παπαδόπουλος
Eurobank Equities	Κατερίνα Ζαχαροπούλου
Euroxx Securities	Γιάννης Σινάπης
HSBC	Πάρης Ματζαβράς
Investment Bank of Greece	Βασίλης Ρουμαντζής
National P&K	Victor Labate
Piraeus Securities	Γιώργος Δούκας
Proton Bank	Βασίλης Γούζιος

Τιμή μετοχής Frigoglass σε σχέση με το Γενικό Δείκτη Τιμών ΧΑ & το Δείκτη Μεσαίας Κεφαλαιοποίησης



Διάγραμμα μετοχής Frigoglass 2011



Επικοινωνία

Στοιχεία επικοινωνίας

Frigoglass ABEE

Α. Μεταξά 15,
145 64 Κηφισιά,
Αθήνα

T +30 210 6165700

Φ +30 210 6199097

www.frigoglass.com

Διευθυντής Επενδυτικών Σχέσεων

Γιάννης Σταματάκος

T +30 210 6165767

Email jstamatakos@frigoglass.com

Διευθύντρια Εταιρικής Επικοινωνίας και ΕΚΕ

Βένια Ζαφόλια

T +30 210 6165736

Email vzafolia@frigoglass.com



www.frigoglass.com

