

Frigoglass Ετήσια Έκθεση 2014

Καινοτομία για το Μέλλον



Περιεχόμενα

Η Εταιρεία μας	5
Επιστολή Προέδρου	6
Επιστολή Διευθύνοντος Συμβούλου	8
Βασικά οικονομικά μεγέθη 2014	10
Παγκόσμια παρουσία	12
Στρατηγικές προτεραιότητες	15
Άνθρωποι	18
Καινοτομία	20
Βιώσιμη ανάπτυξη	26
Επιχειρηματική ανασκόπηση	30
Εταιρική διακυβέρνηση	36
Διοικητικό Συμβούλιο	40
Μισθολογική πολιτική	43
Διαχείριση οικονομικών κινδύνων	44
Πληροφορίες προς τους μετόχους	46



Η Εταιρεία μας

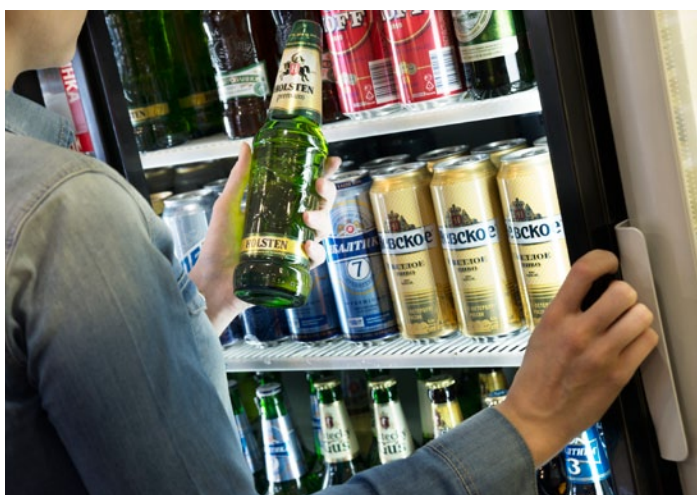
Η Frigoglass κατέχει ηγετική θέση στην παγκόσμια αγορά επαγγελματικών ψυγείων (ICM), προσφέροντας στους πελάτες μας μια πλήρη γκάμα καινοτόμων λύσεων merchandising, που προβάλλουν και αναδεικνύουν με μοναδικό τρόπο τα προϊόντα τους στους καταναλωτές σε όλο τον κόσμο.

Προμηθεύουμε επαγγελματικά ψυγεία σε εταιρείες αναψυκτικών και ποτών σε πέντε ηπείρους. Χάρη στα κορυφαία στην αγορά προϊόντα μας και την προσήλωσή μας στη συνεπή και εξαιρετική υποστήριξη after-sales, έχουμε καταφέρει να δημιουργήσουμε αλλά και να καλλιεργούμε συστηματικά μακροχρόνιες συνεργασίες με τους πελάτες μας, στους οποίους συγκαταλέγονται κορυφαίες εταιρείες στις 100 χώρες όπου έχουμε παρουσία παγκοσμίως.

Τα καινοτόμα επαγγελματικά ψυγεία που προσφέρουμε αναδεικνύουν τα προϊόντα των πελατών μας στα σημεία πώλησης και αυξάνουν

την άμεση κατανάλωση. Παράλληλα με τη μεγιστοποίηση των ευκαιριών προβολής των προϊόντων των πελατών μας, πάγια δέσμευσή μας αποτελεί η δημιουργία λύσεων με ολοένα εντονότερο οικολογικό προσανατολισμό που επιτρέπουν στους πελάτες να επιτύχουν φιλόδοξους στόχους βιώσιμης ανάπτυξης και μείωσης των εκπομπών άνθρακα.

Η Frigoglass είναι επίσης βασικός προμηθευτής στον τομέα γυάλινης συσκευασίας και συναφών προϊόντων στις αγορές υψηλής ανάπτυξης της Αφρικής και της Μέσης Ανατολής. Οι αγορές αυτές θεωρούνται από τους πελάτες μας ιδιαίτερα ελκυστικές για μακροπρόθεσμες επενδύσεις και παραμένουμε προσηλωμένοι στην περαιτέρω ενίσχυση της στενής συνεργασίας μας μαζί τους, με στόχο την καλύτερη δυνατή αξιοποίηση των ευκαιριών που παρουσιάζουν οι αγορές αυτές για τη βελτίωση των επιδόσεών μας προς όφελος των μετόχων μας.



Επιστολή Προέδρου

Το 2014 καταγράφεται ως έτος υλοποίησης των πολυάριθμων πρωτοβουλιών που αναλάβαμε, τόσο στον Κλάδο Επαγγελματικής Ψύξης όσο και στον Κλάδο Υαλουργίας. Τα προδιαγεγραμμένα αυτά βήματα επανέφεραν τη Frigoglass σε τροχιά επίτευξης των προβλεπόμενων κερδοφόρων αποτελεσμάτων.

Η απόφασή μας να κλείσουμε τις μονάδες παραγωγής μας στις ΗΠΑ και στην Τουρκία δεν ελήφθη ελαφρά τη καρδιά. Είμαστε πεπεισμένοι, ωστόσο, ότι οι αποφάσεις μας θα είναι επωφελείς, όχι μόνο για τους μετόχους αλλά και για τους πελάτες μας. Η επόμενη μέρα από τη διακοπή της δραστηριότητας των μονάδων αυτών μας βρίσκει να διατηρούμε την παρουσία μας τόσο στην Βόρεια Αμερική όσο και στην Τουρκία, αξιοποιώντας το παγκόσμιο δίκτυο παραγωγής μας για την εξυπηρέτηση των αγορών αυτών, και να επικεντρώνουμε την προσοχή μας σε επικερδή προϊόντα που πραγματικά κάνουν τη διαφορά για τους πελάτες μας. Επιπλέον, οι κινήσεις αυτές μάς βοηθούν να περιορίσουμε την πολυπλοκότητα και να βελτιώσουμε σημαντικά την ανταγωνιστικότητά μας.

Είμαστε στην ευχάριστη θέση να αναφέρουμε ότι κατά τη διάρκεια του 2014 γίναμε αποδέκτες ολοένα θετικότερων μηνυμάτων από τους πελάτες μας. Το πρόγραμμα «Quality first», που ξεκίνησε να υλοποιεί με αποφασιστικότητα η διοίκηση της Frigoglass από το 2012, επέφερε σημαντικές βελτιώσεις, όχι μόνο στους δείκτες ποιότητας που παρακολουθούμε συστηματικά, αλλά και στα μηνύματα που λαμβάνουμε από τους πελάτες μας σε σχέση με το επίπεδο ικανοποίησής τους.

Παράλληλα, εντός του 2014 πετύχαμε κάτι για το οποίο πρέπει να είναι υπερήφανος κάθε εργαζόμενος της Frigoglass: η νέα γενιά επαγγελματικών ψυγείων μας έτυχε εξαιρετικά θετικής υποδοχής από τους πελάτες μας, ενισχύοντας την πρωτοκαθεδρία μας στον τομέα της καινοτομίας. Η νέα γενιά ψυγείων ICOOL της Frigoglass συνδυάζει την τελευταία λέξη στο merchandising με την υψηλή καινοτομία στην τεχνολογία ψύξης, δημιουργώντας νέα δεδομένα στον κλάδο.

Στον δεύτερο στρατηγικό μας πυλώνα, τον Κλάδο Υαλουργίας, οι επιδόσεις μας το 2014 ήταν εξαιρετικές, αντιπροσωπεύοντας το 30% των εσόδων του Ομίλου. Δραστηριοποιούμαστε στη Νιγηρία εδώ και αρκετά χρόνια. Επενδύουμε διαρκώς στη συγκεκριμένη δραστηριότητα και αυξάνουμε συστηματικά την παραγωγική μας δυναμικότητα συμβαδίζοντας με την ανάπτυξη της αγοράς. Χάρη στο ικανότατο τοπικό προσωπικό μας συνεχίζουμε να καινοτομούμε και να λειτουργούμε με επίπεδα αποδοτικότητας παγκόσμιας κλάσης. Επιπλέον, οι επενδύσεις σε τεχνολογία και στις εμπορικές δραστηριότητές μας στον Κλάδο Υαλουργίας στο Ντουμπάι μεταφράστηκαν σε εντυπωσιακή αύξηση των πωλήσεων κατά 33% το 2014, μια εξαιρετική επίδοση από την ομάδα μας.

Και στους δύο κλάδους μας, Υαλουργία και Επαγγελματική Ψύξη, οι προοπτικές μακροπρόθεσμης ανάπτυξης είναι ιδιαίτερα σημαντικές. Όπως ανακοινώσαμε στα τέλη του έτους, έχουμε ξεκινήσει τη στρατηγική αξιολόγηση των διαθέσιμων επιλογών για τον Κλάδο Υαλουργίας. Αξιολογούμε τις επιλογές που έχουμε στη διάθεσή μας τόσο από την άποψη των προοπτικών τους για τη δημιουργία αξίας όσο και από την άποψη των μακροπρόθεσμων στόχων της Frigoglass. Θα ενημερώσουμε τους μετόχους μας για τα αποτελέσματα αυτής της στρατηγικής αξιολόγησης εντός του 2015.

Κατά τη διάρκεια της οικονομικής χρήσης, οι αβέβαιες οικονομικές και πολιτικές συνθήκες σε αρκετές από τις βασικές αγορές μας επέδρασαν αρνητικά στις συνολικές επιχειρηματικές μας επιδόσεις. Η αρνητικότερη επίδραση προήλθε από την ουκρανική κρίση και τις επιπτώσεις της στη ρωσική οικονομία. Στην Ασία, καταγράφηκε μείωση των επενδύσεων των πελατών μας σε ορισμένες περιοχές, όπως η Νοτιοανατολική Ασία, η Ωκεανία και η Τουρκία. Οι παράγοντες αυτοί, παρά το γεγονός ότι είναι πέραν του ελέγχου μας, καταδεικνύουν πόσο σημαντικό ρόλο έπαιξαν οι πρωτοβουλίες προσαρμογής και σταθεροποίησης που αναλάβαμε τα τελευταία δύο χρόνια για την άμβλυνση του οικονομικού αντίκτυπου που προκαλεί η μεταβλητότητα των αγορών.

Είμαστε πεπεισμένοι για τις ευοίωνες μελλοντικές προοπτικές της επιχείρησής μας. Βασιζόμενοι στην παγκόσμια κλάση διοικητική μας ομάδα θα αξιοποιήσουμε την αποδοτικότερη επιχειρησιακή μας βάση και θα εξακολουθήσουμε να επενδύουμε στην ανάπτυξη προϊόντων και την καινοτομία, παράγοντες που θα στηρίξουν την κερδοφόρο ανάπτυξη της Frigoglass τα επόμενα έτη.

Αν και στο στάδιο αυτό δεν θέλουμε να φανούμε υπεραισιόδοξοι, πιστεύουμε ότι βρισκόμαστε πλέον σε πολύ καλύτερη θέση για την εξασφάλιση βιώσιμης ανάπτυξης, έχοντας ισχυροποιήσει το επιχειρηματικό μας μοντέλο. Χάρη στις ισχυρές θέσεις που κατέχουμε σε αγορές με προοπτικές θεμελιώδους ανάπτυξης, διαθέτουμε πολλούς λόγους για να ατενίζουμε το 2015 με σιγουριά.

Ο επαναπροσδιορισμός της θέσης της Frigoglass δεν θα μπορούσε σε καμία περίπτωση να επιτευχθεί χωρίς τη σκληρή δουλειά και την αφοσίωση των ανθρώπων της Frigoglass. Εκ μέρους του Διοικητικού Συμβουλίου, θέλω να εκφράσω την ευγνωμοσύνη μου σε κάθε εργαζόμενο της Frigoglass χωριστά για τη συνεισφορά του στην επίτευξη σταθερών επιδόσεων το 2014, εν μέσω ενός ιδιαίτερα απαιτητικού περιβάλλοντος, και τη συμβολή του στη διαμόρφωση των κατάλληλων συνθηκών για τη μελλοντική ανάπτυξη της Frigoglass.

Το Διοικητικό Συμβούλιο θα ήθελε επίσης να εκφράσει την ευγνωμοσύνη του και σε εσάς, τους μετόχους μας, για τη σταθερή στήριξη που μας παρέχετε. Τέλος, είμαστε ευγνώμονες για τη σταθερή πιστότητα και προσήλωση των πελατών μας οι οποίοι, μέσω της προτίμησης που δείχνουν στα προϊόντα μας, αποτελούν κινητήριο μοχλό για τις υψηλές επιδόσεις και την επιτυχημένη πορεία της Frigoglass.

Χαράλαμπος (Χάρης) Γ. Δαυίδ
Πρόεδρος



Επιστολή Διευθύνοντος Συμβούλου

Το 2014, ολοκληρώσαμε με επιτυχία την πρώτη φάση υλοποίησης της στρατηγικής μας «Σχεδιάζοντας το μέλλον». Σε πείσμα των δυσχερειών που δεν έλειψαν, η ομάδα της Frigoglass πέτυχε πολλά στη διάρκεια του έτους: βελτιώσαμε σημαντικά την ανταγωνιστικότητά μας, αντιμετωπίσαμε τη ζημιολόγο πορεία ορισμένων μονάδων που καταγράφουν χαμηλές επιδόσεις, αποκαταστήσαμε τη φήμη της εταιρείας μας όσον αφορά την ποιότητα και βελτιώσαμε σημαντικά την ικανοποίηση των πελατών μας, ενισχύσαμε την πρωτοκαθεδρία μας στον τομέα της καινοτομίας παρουσιάζοντας την καλύτερη γενιά επαγγελματικών ψυγείων και —τελευταίο αλλά εξίσου σημαντικό— καταγράψαμε αξιοσημείωτες επιδόσεις στον Κλάδο Υαλουργίας.

Παρά τα εν λόγω επιτεύγματα, στα οικονομικά αποτελέσματα της εταιρείας μας δεν αποτυπώνονται ακόμη οι ιδιαίτερα σημαντικές βελτιώσεις στο επιχειρηματικό μας μοντέλο, κυρίως λόγω της συρρίκνωσης των πωλήσεων στον Κλάδο Επαγγελματικής Ψύξης. Οι πωλήσεις μας στην Ανατολική Ευρώπη επηρεάστηκαν αρνητικά από τις πολιτικές αναταραχές στη Ρωσία και την Ουκρανία. Στην Ασία, υπήρξαν απώλειες λόγω της πυρκαγιάς που εκδηλώθηκε στη μονάδα μας στην Ινδία. Τέλος, διακόψαμε τις ζημιολόγες δραστηριότητες στη Βόρειο Αμερική.

Βασική μας προτεραιότητα για τη δεύτερη φάση υλοποίησης της στρατηγικής «Σχεδιάζοντας το μέλλον» είναι η επιστροφή στην ανάπτυξη στον Κλάδο Επαγγελματικής Ψύξης. Η πρώτη φάση υλοποίησης ενίσχυσε τις βασικές λειτουργίες και τα οικονομικά της εταιρείας. Για τη δεύτερη φάση, είμαστε πλέον σε θέση να βασιστούμε σε ένα ισχυρότερο και πιο ευέλικτο επιχειρηματικό μοντέλο. Αυτό θα μας επιτρέψει να αναπτυσσόμαστε με επικερδή και αποδοτικότερο ως προς το κόστος τρόπο. Η εν λόγω ανάπτυξη θα βασίζεται, πρωτίστως, στην καινοτομία και θα υποστηρίζεται από την ολοένα και

εντονότερη ανάπτυξη του Συστήματος Υπεροχής της Frigoglass (Frigoglass Excellence System) που τέθηκε πρόσφατα σε εφαρμογή. Το σημαντικότερο, όμως, από όλα είναι η αταλάντευτη δέσμευση των εργαζομένων της εταιρείας μας, καθώς και η προσήλωσή μας στην επιτυχία και το πάθος μας να ευχαριστούμε τους πελάτες μας παρέχοντάς τους πρωτοποριακές λύσεις και άψογη εξυπηρέτηση.

Τα σημαντικότερα γεγονότα του 2014

Το 2012 ξεκινήσαμε ένα φιλόδοξο έργο με απώτερο στόχο την ενίσχυση του επιχειρηματικού μας μοντέλου, τη δημιουργία μεγαλύτερης αξίας για τον πελάτη και την αποκατάσταση της δυνατότητας επίτευξης υψηλότερων αποδόσεων για τους μετόχους μας. Χάρη στην επιτυχή εφαρμογή των έργων στρατηγικής προτεραιότητας το 2014 (για περισσότερες πληροφορίες βλ. κεφάλαιο Έργα Στρατηγικής Προτεραιότητας), ολοκληρώσαμε με επιτυχία το πρώτο βήμα μιας μακράς πορείας.

Πρωτοκαθεδρία στον τομέα της καινοτομίας
Είμαστε ιδιαίτερα υπερήφανοι για τη νέα, άκρως πρωτοποριακή, γενιά επαγγελματικών ψυγείων ICOOL, που παρουσίασαμε το

2014. Η νέα σειρά ICOOL, επιστέγασμα των προσπαθειών που καταβάλαμε την τελευταία διετία στον τομέα της έρευνας και ανάπτυξης, θέτει νέα πρότυπα για τον κλάδο και διαθέτει όλα τα εφόδια για να αποτελέσει την κατ'εξοχήν επιτυχημένη προϊοντική πλατφόρμα σε παγκόσμια κλίμακα. Η σειρά ICOOL έχει τύχει εξαιρετικά θετικής υποδοχής από τους πελάτες. Χάρη στον ιδιαίτερα πρωτοποριακό και ελκυστικό σχεδιασμό των επαγγελματικών ψυγείων ICOOL, οι πελάτες μας είναι σε θέση να επιτυγχάνουν αύξηση των πωλήσεών τους. Επιπλέον, τα επαγγελματικά ψυγεία ICOOL παρέχουν στους πελάτες τη δυνατότητα να μειώνουν σημαντικά αφενός το λειτουργικό τους κόστος και αφετέρου —σε πλήρη εναρμόνιση με τους στόχους βιώσιμης ανάπτυξης των πελατών μας— το αποτύπωμα άνθρακα των δραστηριοτήτων τους σε σύγκριση με οποιοδήποτε άλλο σχετικό προϊόν της αγοράς.

Εξορθολογισμός της παραγωγικής βάσης και αντιμετώπιση της ζημιολόγου πορείας ορισμένων μονάδων

Το πρώτο τρίμηνο του 2014, διακόψαμε την παραγωγή επαγγελματικών ψυγείων στη μονάδα στις Η.Π.Α. Μετά τη διακοπή των ζημιολόγων δραστηριοτήτων, εστιάζουμε πλέον στην προμήθεια καινοτόμων, εξειδικευμένων προϊόντων, αξιοποιώντας το παγκόσμιο δίκτυο εργοστασίων μας. Στην Ευρώπη, οι προσπάθειές μας επικεντρώθηκαν στον εξορθολογισμό της παραγωγικής μας βάσης μέσω της ενσωμάτωσης του όγκου παραγωγής του εργοστασίου της Τουρκίας στη μονάδα της εταιρείας στη Ρουμανία. Με την ενοποίηση αυτή η Frigoglass ενίσχυσε σημαντικά την ανταγωνιστικότητά της και μείωσε την πολυπλοκότητα της παραγωγικής διαδικασίας, βελτιώνοντας παράλληλα την ποιότητα και την εξυπηρέτηση των πελατών. Συνολικά, αναμένουμε ότι οι πρωτοβουλίες ενοποίησης που αναλάβαμε θα συμβάλουν στην περαιτέρω βελτίωση του περιθωρίου κερδοφορίας το 2015.

Στην Ασία, οι προσπάθειές μας για την παραγωγή αξίας από την αναδιάρθρωση της δραστηριότητάς μας στην Κίνα απέφεραν ευοίωνα αποτελέσματα. Καταγράψαμε σημαντική αύξηση του όγκου πωλήσεων, βελτιώσαμε σημαντικά την παραγωγικότητά μας και μειώσαμε τη βάση κόστους μας. Τα γεγονότα αυτά συνέβαλαν καθοριστικά στην αισθητή βελτίωση των αποτελεσμάτων για το 2014.

Κλάδος Υαλουργίας

Οι εντυπωσιακές επιδόσεις στον κλάδο υαλουργίας ήταν ένας ακόμη σημαντικός σταθμός το 2014. Επιτύχαμε ιδιαίτερα υψηλό όγκο πωλήσεων στον Κλάδο Υαλουργίας τόσο στη Νιγηρία όσο και στο Ντουμπάι. Η Νιγηρία είναι η χώρα με τον μεγαλύτερο πληθυσμό στην Αφρική. Η Frigoglass κατέχει αναμφίβολα την ηγετική θέση στον τομέα της γυάλινης συσκευασίας στην αναπτυσσόμενη αγορά της Νιγηρίας. Καθ' όλη τη διάρκεια του έτους, σταθήκαμε επάξια στη θέση μας ως στρατηγικός εταίρος των πελατών μας στην καινοτομία σε κάθε νέα κυκλοφορία φιάλης στην αγορά. Επίσης, επενδύσαμε σε νέα μηχανήματα στη μονάδα παραγωγής πωμάτων, γεγονός που θα συντελέσει στην αύξηση της αποδοτικότητας και θα μας δώσει τη δυνατότητα να παρέχουμε στους πελάτες μας προϊόντα κορυφαίας ποιότητας.

Η εμπορική μας ομάδα τα πήγε περίφημα, καθώς πέτυχε εντυπωσιακή αύξηση των πωλήσεων το 2014 και στην μονάδα του Κλάδου Υαλουργίας στο Ντουμπάι. Το Ντουμπάι αποτελεί τη βάση από την οποία εξυπηρετούμε κορυφαίους διεθνείς πελάτες όχι μόνο στην περιοχή της Μέσης Ανατολής αλλά και στην Ανατολική Αφρική και στη Νότια και Δυτική Αφρική.

Κορυφαίες εταιρείες παραγωγής μπίρας θεωρούν ότι η Αφρική θα έχει την υψηλότερη ανάπτυξη στον κόσμο για τα επόμενα 10 χρόνια. Το γυαλί είναι το κύριο υλικό συσκευασίας της μπίρας. Η ισχυρή μας θέση στην αγορά της

Αφρικής έχει κεντρίσει το ενδιαφέρον υποψήφιων επενδυτών. Το 2014, ξεκινήσαμε μια διαδικασία για την αποτίμηση των στρατηγικών επιλογών για τον Κλάδο Υαλουργίας. Πρωταρχικός γνώμονας για τη χάραξη της μελλοντικής μας πορείας θα είναι η δημιουργία αξίας για τους μετόχους.

Επιτυχημένη ομάδα

Τα επιτεύγματα του 2014 δεν θα ήταν εφικτά χωρίς την υποδειγματική αφοσίωση και τις ικανότητες των ανθρώπων μας. Η ταχεία ανάκαμψη μετά από την πυρκαγιά που εκδηλώθηκε στη μονάδα μας στην Ινδία αποτελεί χαρακτηριστικό παράδειγμα δράσης της επιτυχημένης μας ομάδας. Με την απόλυτη αποφασιστικότητα που επέδειξαν οι άνθρωποι της Frigoglass βοηθώντας ο ένας τον άλλο, κατέστη δυνατή η ιδιαίτερα γρήγορη αποκατάσταση του εφοδιασμού των πελατών μας. Η δυναμικότητα της μονάδας μας στην Ινδία θα αποκατασταθεί πλήρως εντός του 2015.

Θα ήθελα να εκφράσω τις θερμές μου ευχαριστίες και την ειλικρινή εκτίμησή μου στους εργαζόμενους της εταιρείας μας για τη σκληρή εργασία τους καθ' όλη τη διάρκεια του έτους. Θα ήθελα επίσης να ευχαριστήσω το Διοικητικό Συμβούλιο για τη συνεχή υποστήριξη και καθοδήγησή του καθ' όλη τη διάρκεια αυτής της διαδικασίας αναδιάρθρωσης.

Προοπτικές

Έχουμε πίστη στις προοπτικές της Frigoglass για το 2015 καθώς και για τα επόμενα έτη. Η ανανεωμένη καινοτομία, η βελτίωση του κόστους και οι προοπτικές διαρκούς ανάπτυξης στις αγορές όπου δραστηριοποιούμαστε αποτελούν τη βασική κινητήρια δύναμη για την παροχή αποδόσεων στους μετόχους μας.

Στο επόμενο βήμα της φιλόδοξης πορείας μας, σκοπεύουμε να επιστρέψουμε στην ανάπτυξη στον Κλάδο Επαγγελματικής Ψύξης και να διατηρήσουμε τη θετική δυναμική στον Κλάδο Υαλουργίας. Ωστόσο, παραμένουμε σε επαγρύπνηση ώστε να αμβλύνουμε τον πιθανό αντίκτυπο της μεταβλητότητας που ενδέχεται να εκδηλωθεί στις αγορές όπου δραστηριοποιούμαστε. Η περαιτέρω εφαρμογή του Συστήματος Υπεροχής της Frigoglass θα παρέχει μια ολοένα ισχυρότερη ασπίδα προστασίας.

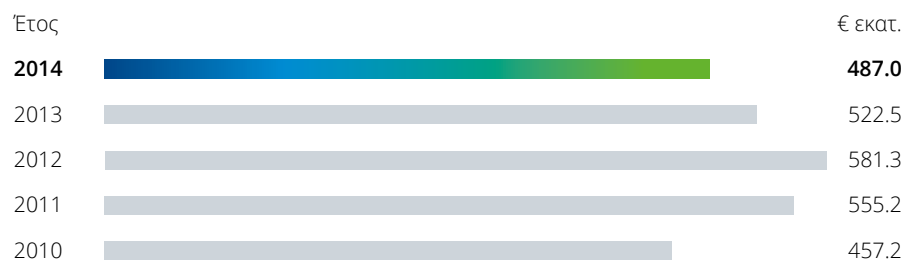
Τέλος, η βιώσιμη ανάπτυξη αποτελεί αναπόσπαστο τμήμα της εταιρικής μας στρατηγικής. Δεσμευόμαστε να διαχειριζόμαστε την επίδραση των δραστηριοτήτων μας στο περιβάλλον και να στηρίζουμε τις τοπικές κοινότητες όπου δραστηριοποιούμαστε. Μελλοντικά, θα συνεχίσουμε να ενσωματώνουμε τη βιώσιμη ανάπτυξη σε όλο το εύρος των επιχειρηματικών μας δραστηριοτήτων και να επιδιώκουμε συνεχή βελτίωση.

Torsten Tuerling CEO

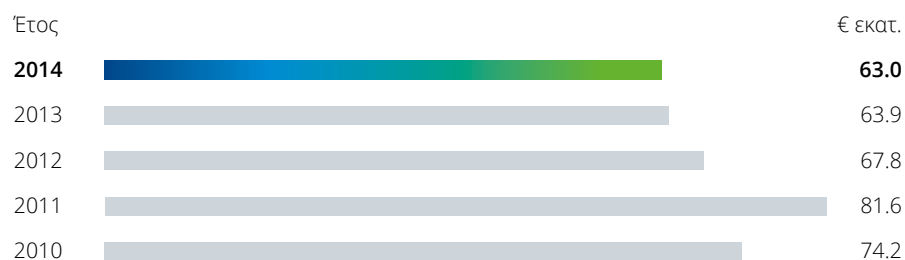


Βασικά οικονομικά μεγέθη 2014

Πωλήσεις



EBITDA



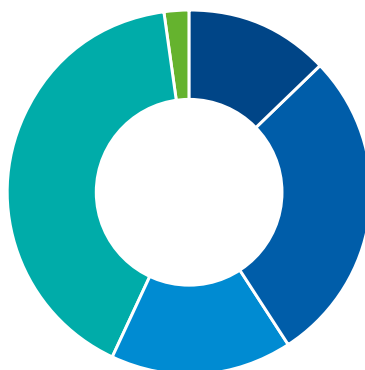
Καθαρά κέρδη



* εξαιρούνται οι δαπάνες αναδιάρθρωσης και οι έκτακτες δαπάνες

Ενοποιημένα αποτελέσματα

Πωλήσεις ανά
γεωγραφική περιοχή



	€ εκατ.	%
● Δυτική Ευρώπη	63.2	13
● Ανατολική Ευρώπη	137.1	28
● Ασία / Ωκεανία	77.1	16
● Αφρική / Μέση Ανατολή	197.8	41
● Βόρεια Αμερική	11.8	2

Πωλήσεις ανά
κατηγορία πελάτη



	€ εκατ.	%
● Coca-Cola	211.5	43
● Ζυθοποιίες	154.6	32
● Λοιποί πελάτες	120.9	25

Παγκόσμια παρουσία

Κλάδος Επαγγελματικής Ψύξης Ευρώπη & Βόρεια Αμερική

Μονάδες παραγωγής και γραφεία πωλήσεων
Ελλάδα, Ρωσία, Ρουμανία

Γραφεία πωλήσεων
Γερμανία, Νορβηγία, Πολωνία, ΗΠΑ, Τουρκία

Κλάδος Επαγγελματικής Ψύξης Ασία & Αφρική / Μέση Ανατολή

Μονάδες παραγωγής και γραφεία πωλήσεων
Ινδία, Ινδονησία, Κίνα, Νιγηρία, Ν. Αφρική

Γραφεία πωλήσεων
Κένυα, Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα

Κλάδος Υαλουργίας

Μονάδες παραγωγής και γραφεία πωλήσεων
Νιγηρία, Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα







Στρατηγικές προτεραιότητες

Το 2012, στο πλαίσιο της στρατηγικής «Σχεδιάζοντας το μέλλον», ορίσαμε τέσσερα έργα στρατηγικής προτεραιότητας με στόχο να ενδυναμώσουμε το επιχειρηματικό μας μοντέλο και να ενισχύσουμε τη συνολική δημιουργία αξίας. Είμαστε στην ευχάριστη θέση να αναφέρουμε ότι το 2014 συνεχίσαμε να επιτυγχάνουμε σημαντική πρόοδο σε όλες τις προτεραιότητές μας.

Έμφαση στη δημιουργία ταμειακών ροών

Η συνεχιζόμενη επικέντρωση στην αποτελεσματική διαχείριση των αποθεμάτων συνέβαλλε σημαντικά στη βελτίωση των ταμειακών ροών. Παράλληλα, η βελτίωση των διαδικασιών διαχείρισης της προμηθευτικής αλυσίδας οδήγησε σε μείωση του χρόνου εκτέλεσης των παραγγελιών και βελτίωση του επιπέδου παροχής υπηρεσιών στους πελάτες. Από την έναρξη των έργων στρατηγικής προτεραιότητας το 2012, επιτυγχάνουμε επί εννέα συνεχή τρίμηνα διψήφια βελτίωση στα επίπεδα των αποθεμάτων. Το 2014 πετύχαμε μείωση των αποθεμάτων κατά 17% σε σχέση με το προηγούμενο έτος, ενώ η αξία τους ανήλθε σε €98,5 εκατ. στα τέλη του έτους. Από το 2012, η βελτίωση των αποθεμάτων είχε ως αποτέλεσμα η αξία των αποθεμάτων να μειωθεί συνολικά κατά €78 εκατ., ξεπερνώντας τους αρχικούς μας στόχους. Οι προσπάθειες που καταβάλλουμε για τη μείωση των αποθεμάτων εξακολουθούν να συμβάλλουν επίσης θετικά στη βελτίωση του κεφαλαίου

κίνησης, το οποίο μειώθηκε κατά 11% σε €125 εκατ. στα τέλη του 2014, βελτιώνοντας σημαντικά τον κύκλο μετατροπής μετρητών. Η διαχείριση αποθεμάτων παραμένει στο επίκεντρο της προσοχής μας και είμαστε πεπεισμένοι ότι το 2015 θα εξασφαλίσουμε περαιτέρω βελτίωση.

Εξορθολογισμός της παραγωγικής βάσης & αντιμετώπιση της ζημιογόνου πορείας ορισμένων μονάδων

Μια άλλη στρατηγική προτεραιότητα είναι η βελτίωση των επιδόσεων αρκετών μονάδων που καταγράφουν χαμηλές επιδόσεις, ιδίως δε σε αγορές όπου εισήλθαμε πρόσφατα και όπου τα αποτελέσματα κινούνται χαμηλότερα από τα αναμενόμενα ευθύς εξαρχής. Στο πλαίσιο αυτό, το 2014 λάβαμε μακρόπνοα μέτρα για τον εξορθολογισμό της παραγωγικής μας βάσης και την αναστροφή της ζημιογόνου πορείας ορισμένων μονάδων μας.

Στις αρχές του έτους, διακόψαμε την παραγωγή στη μονάδα στις Η.Π.Α. Εξακολουθούμε να καλύπτουμε τις ανάγκες των πελατών μας στις ΗΠΑ με καινοτόμα, εξειδικευμένα προϊόντα, μέσω του παγκόσμιου δικτύου εργοστασίων μας. Το δεύτερο εξάμηνο του 2014 ενσωματώσαμε επιτυχώς τον όγκο παραγωγής του εργοστασίου της Τουρκίας σε εκείνο της Ρουμανίας. Η απόφαση αυτή λήφθηκε με γνώμονα τον περιορισμό της πολυπλοκότητας, τον εξορθολογισμό της παραγωγικής δυναμικότητας και τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητάς μας σε μακροπρόθεσμο επίπεδο. Οι διαρκείς βελτιώσεις στην παραγωγικότητα που προκύπτουν από την εφαρμογή των αρχών της Βελτιστοποιημένης Παραγωγικής Ροής (Lean Manufacturing) στη μονάδα της εταιρείας στη Ρουμανία εξασφαλίζουν επαρκή δυναμικότητα, τόσο για την απορρόφηση του όγκου παραγωγής του εργοστασίου της Τουρκίας όσο και για την κάλυψη ενδεχόμενης μελλοντικής ζήτησης. Αυτή η διαδικασία ενοποίησης καθιστά επίσης δυνατό τον αποτελεσματικό εξορθολογισμό της σειράς προϊόντων που

Torsten Tuerling
Chief Executive Officer



Δημήτρης Μποστανής
Chief Supply Chain
Officer



Νίκος Μαμουλής
Chief Financial Officer



Στρατηγικές προτεραιότητες

διαθέτει η Frigoglass στην Ευρώπη, προς την κατεύθυνση μιας καινοτόμας, επεκτάσιμης πλατφόρμας που καλύπτει όλες τις υπάρχουσες εφαρμογές.

Ήδη κατά το δεύτερο εξάμηνο του 2014, οι πρωτοβουλίες εξορθολογισμού τόσο στις Η.Π.Α όσο και στην Τουρκία απέδωσαν οφέλη, ενώ το 2015 αναμένεται να συμβάλλουν στην περαιτέρω βελτίωση του περιθωρίου κερδοφορίας.

Στην Κίνα καταγράφηκε αισθητή βελτίωση των αποτελεσμάτων για το 2014, χάρη στη σημαντική αύξηση του όγκου πωλήσεων και σε συνδυασμό με την υλοποίηση ενός προγράμματος επιθετικής μείωσης του κόστους και βελτίωσης της παραγωγικότητας.

Περαιτέρω, καταγράψαμε σημαντική πρόοδο σε σχέση με τον επαναπροσδιορισμό της δραστηριότητάς μας στον Κλάδο Υαλουργίας στο Ντουμπάι. Βασιζόμενοι στην προσφορά προϊόντων υψηλής ποιότητας και στη βελτίωση της παραγωγικής αποδοτικότητάς μας, καταφέραμε να διευρύνουμε την πελατειακή μας βάση και το μερίδιο αγοράς μας, επιτυγχάνοντας το 2014 σημαντική αύξηση πωλήσεων κατά 33% σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

Quality First - Σύστημα Υπεροχής της Frigoglass

Η εμπέδωση της αρχής «Quality First» και η αποκατάσταση της φήμης μας στο θέμα της ποιότητας βρίσκεται στο επίκεντρο των στρατηγικών προτεραιοτήτων μας. Η πρόδος που σημειώσαμε την τελευταία διετία είναι εντυπωσιακή. Όλα τα μεγέθη των επιδόσεών μας, οι δείκτες των παραπόνων των πελατών και τα συνολικά επίπεδα ικανοποίησης των πελατών βελτιώθηκαν σημαντικά την περίοδο

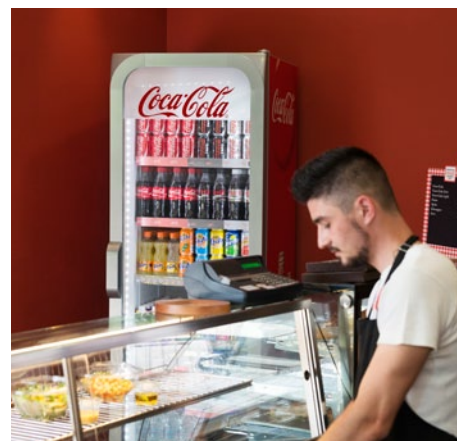


2012-2014. Είμαστε περήφανοι για τα αποτελέσματα αυτά και θα συνεχίσουμε να βελτιώνουμε τις επιδόσεις μας τα επόμενα χρόνια.

Βασικός καταλύτης για την περαιτέρω συνεχή βελτίωση είναι η συνέχιση της σταδιακής εφαρμογής του συστήματος Lean Manufacturing στις μονάδες μας. Τα τελευταία 2 χρόνια επενδύσαμε σημαντικά στην εφαρμογή του συστήματος αυτού, αρχικά στη μονάδα μας στη Ρουμανία και, πιο πρόσφατα, στη Ρωσία. Με αφορμή την επιτυχημένη πιλοτική εφαρμογή στη Ρουμανία, διευρύνουμε την εμβέλεια της πρωτοβουλίας ώστε να εξελιχθεί στο ολοκληρωμένο Σύστημα Υπεροχής της Frigoglass (Frigoglass Excellence System), με στόχο τη μεγιστοποίηση της δημιουργίας αξίας. Το Σύστημα Υπεροχής της Frigoglass θα εφαρμοστεί σταδιακά σε παγκόσμιο επίπεδο τα προσεχή έτη, βελτιώνοντας την αποδοτικότητα και την ικανοποίηση των πελατών.

Βελτιστοποίηση προϊόντων

Ως επιστέγασμα της διετούς ομαδικής δουλειάς που πραγματοποιήσαμε στο πλαίσιο του συγκεκριμένου έργου στρατηγικής προτεραιότητας, παρουσιάσαμε με μεγάλη επιτυχία τη νέα γενιά επαγγελματικών ψυγείων ICOOL, που αποτελεί αδιάψευστο μάρτυρα της πρωτοκαθεδρίας μας στον τομέα της καινοτομίας. Η δημιουργία πρωτοποριακών λύσεων για τους πελάτες μας αποτελεί το μεγαλύτερο κίνητρο για μας. Τα ψυγεία ICOOL βασίζονται σε μια νέα προϊόντική πλατφόρμα. Η πλατφόρμα αυτή σταδιακά αντικαθιστά μια πλειάδα από υπάρχουσες πλατφόρμες, αφενός περιορίζοντας την πολυπλοκότητα κι αφετέρου διατηρώντας τη μεγάλη ποικιλία εφαρμογών που προσφέρουμε στην πελατειακή μας βάση. Παράλληλα, η πλατφόρμα ICOOL είναι άκρως πρωτοποριακή, παρέχοντας στους πελάτες μας σημαντικότερα πλεονεκτήματα στους τομείς του merchandising, του λειτουργικού κόστους και της βιώσιμης ανάπτυξης. Αυτή η προϊόντική πλατφόρμα, χάρη στα καινοτόμα χαρακτηριστικά και την επεκτασιμότητά της, έχει την προοπτική να αποτελέσει την κατ'εξοχήν επιτυχημένη προϊόντική πλατφόρμα σε παγκόσμια κλίμακα τα επόμενα χρόνια.





Άνθρωποι

Ο πιο σημαντικός παράγοντας που διαφοροποιεί την Frigoglass από τους ανταγωνιστές της είναι οι άνθρωποι που απαρτίζουν την ομάδα της Frigoglass. Εν μέσω ενός εξαιρετικά ευμετάβλητου περιβάλλοντος αγοράς και καλούμενο να αντιμετωπίσει εξαιρετικά δυσμενείς συνθήκες, το ανθρώπινο δυναμικό της Frigoglass εξακολουθεί να ασκεί με επιτυχία τις καθημερινές επιχειρηματικές δραστηριότητες αλλά και να επιτυγχάνει σημαντική πρόοδο στην εφαρμογή των έργων στρατηγικής προτεραιότητας.

Θέτοντας στο επίκεντρο τους πελάτες μας – τις εταιρείες ποτών και αναψυκτικών ανά τον κόσμο – αντλούμε έμπνευση από έναν ξεκάθαρο στόχο.

Μοιραζόμαστε το ίδιο πάθος και τον ίδιο ενθουσιασμό για τη νίκη, τη διαφορετικότητα και τη δημιουργία καινοτόμων λύσεων που συμβάλλουν στη βελτίωση της ζωής των ανθρώπων.

Πρωτοποριακή καινοτομία

Ενσαρκώνοντας με τον καλύτερο τρόπο τον σκοπό της εταιρείας μας, η ανάπτυξη της σειράς ICOOL αποδεικνύει έμπρακτα την εστίαση της ομάδας της Frigoglass στην καινοτομία. Στην Frigoglass, επιδιώκουμε να παρέχουμε στους ανθρώπους τα απαιτούμενα μέσα και το ιδανικό περιβάλλον ώστε να είναι σε θέση να αναπτύσσουν καινοτόμες, πρωτοποριακές ιδέες. Οι καινοτομίες αυτές μεταφράζονται με τη σειρά τους σε λύσεις που δημιουργούν αξία για τους πελάτες μας, κάτι που αποδεικνύεται περίτρανα από την εξαιρετικά θετική υποδοχή που έχουν επιφυλάξει στη σειρά ICOOL οι πελάτες μας.

Πάθος για νίκη - Ομαδικότητα

Η ανάπτυξη της σειράς ICOOL αποτελεί αδιάψευστο μάρτυρα των δυνατοτήτων, της αφοσίωσης και των γνώσεων της πραγματικά παγκόσμιας ομάδας μας. Η σειρά ICOOL είναι καρπός εξαιρετικής ομαδικής δουλειάς και αποτελεσματικής επικοινωνίας και μακράς συνεργασίας, ανθρώπων που προέρχονται από διαφορετικό πολιτισμικό και γεωγραφικό υπόβαθρο και εργάζονται σε διαφορετικές εταιρικές λειτουργίες, ωστόσο ενστερνίζονται ένα κοινό όραμα και είναι απόλυτα προσηλωμένοι στο να θέτουν ψηλότερα τον πήχη για ολόκληρο τον κλάδο και να δημιουργούν πρωτοποριακές λύσεις για τους πελάτες μας.

Το 2014, χαρακτηριστικό παράδειγμα της αποτελεσματικής ομαδικής δουλειάς και του πάθους για νίκη ήταν επίσης ο τρόπος με τον οποίο αντιδράσαμε στην πυρκαγιά που εκδηλώθηκε στην μονάδα μας στην Ινδία, ο οποίος απέδειξε με τον καλύτερο τρόπο τη βαθιά προσήλωση των ανθρώπων μας στην Frigoglass. Οι άνθρωποι της ομάδας μας στην Ινδία εργάστηκαν αδιάκοπα για να ξαναρχίσει η παραγωγή και να αποκατασταθεί ο εφοδιασμός των πελατών μας σε χρόνο ρεκόρ, αποδεικνύοντας έμπρακτα το εξαιρετικό πνεύμα συνεργασίας και προσήλωσης της ομάδας μας, τόσο σε τοπικό όσο και σε κεντρικό επίπεδο, ιδίως υπό ιδιαίτερα δύσκολες συνθήκες.

Αξίες

Οι αξίες μας διέπουν τις πράξεις και τις ενέργειές μας.

Οι αξίες μας

Ακεραιότητα
Άνθρωποι
Κοινωνική ευθύνη
Ποιότητα
Ηγετική θέση στην αγορά
Αξία για το μέτοχο

Μανώλης Σουλιώτης
Group Human
Resources Director



Επιτυχημένη Ομάδα

Μια πραγματικά παγκόσμια εταιρεία δεν μπορεί παρά να βασίζεται σε μια ισχυρή ομάδα.

Η πλήρης ευθύνη για τον στρατηγικό διάλογο καθώς και για την άσκηση των λειτουργικών καθηκόντων ανήκει στη διοικητική ομάδα της Frigoglass, με κυριότερο όργανό της της την Operating Committee της οποίας προεδρεύει ο Διευθύνων Σύμβουλος. Η διοικητική ομάδα φέρει τόσο την επιχειρησιακή ευθύνη στο επίπεδο των αγορών αλλά και την κεντρική λειτουργική ευθύνη για την εξασφάλιση συνεκτικότητας και συνεργιών σε παγκόσμιο επίπεδο.

Οι προσπάθειές μας για την περαιτέρω ανάπτυξη της οργάνωσής μας σε όλα τα επίπεδα της επιχείρησης εδράζονται στις ακόλουθες αρχές:

- Εξασφάλιση μέσων για την υλοποίηση των στρατηγικών προτεραιοτήτων
- Παροχή ευκαιριών ανάπτυξης για κάθε στέλεχος με ταλέντο
- Απλοποίηση διεργασιών και προώθηση συνεργασιών σε επίπεδο εταιρείας
- Εντατικοποίηση της επικοινωνίας και της ομαδικής συνεργασίας μεταξύ των μονάδων

Από το 2012, έτος κατά το οποίο άρχισε να υλοποιείται η στρατηγική «Σχεδιάζοντας το μέλλον», έχουμε καταγράψει σημαντική πρόοδο σε όλα τα έργα στρατηγικής

προτεραιότητας. Η επιτυχημένη μελλοντική μας πορεία θα εξαρτηθεί από το κατά πόσο θα συνεχίσουμε να καλλιεργούμε το πνεύμα νικητή και να αξιοποιούμε στο έπακρο τις δυνατότητες των ανθρώπων μας.

Είμαστε ευγνώμονες για τη σκληρή δουλειά και την προσήλωση όλων των ανθρώπων μας το 2014. Θα εξακολουθούμε να εστιάζουμε την προσοχή μας στην ανάπτυξη των βασικών ικανοτήτων και ταλέντων της ομάδας μας, καθώς αποτελούν καταλύτη για την επιτυχία και τη μελλοντική μας ανάπτυξη. Είμαστε πεπεισμένοι ότι η ομάδα μας θα υλοποιήσει με επιτυχία την στρατηγική «Σχεδιάζοντας το μέλλον», δημιουργώντας μεγαλύτερη αξία για τους πελάτες και τους μετόχους μας.

Frigoglass Operating Committee



Πάνω σειρά (αριστερά προς δεξιά):

Μανώλης Σουλιώτης - Group Human Resources Director, **Βασίλης Σουλής** - Service Director, **Γεράσιμος Βαρβίας** - Executive Director BU Africa & Middle East, **Lars Arnoldsen** - Commercial Director Europe, MENA & N. America, **Αριστείδης Παππάς** - Operations Director Europe, **Arvinder Pentel** - Director BU ICM Asia

Κάτω σειρά (αριστερά προς δεξιά):

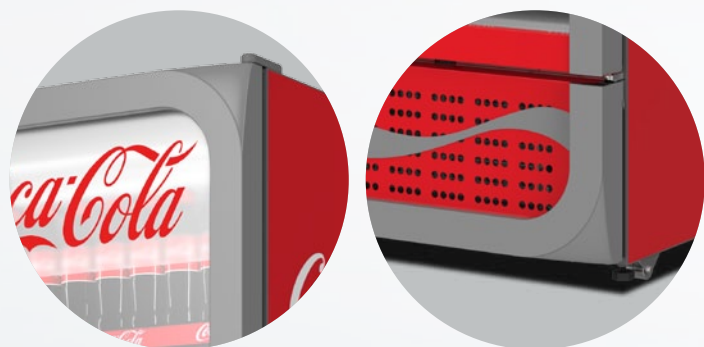
Πασχάλης Παπαγιαννίδης - Quality & FES Director, **Δημήτρης Μπισσάνης** - Chief Supply Chain Officer, **Torsten Tuerling** - Chief Executive Officer, **Νίκος Μαμουλής** - Chief Financial Officer, **Άννα Τσόγκα** - Innovation & SPRM Director

Καινοτομία

Το 2014 επιβεβαιώσαμε την ηγετική μας θέση στον τομέα της καινοτομίας παρουσιάζοντας εντελώς νέες, πρωτοποριακές λύσεις για τους πελάτες μας και προάγοντας την τεχνολογία, την ποιότητα, την απόδοση και την εμφάνιση των προϊόντων μας. Κεντρικό στοιχείο του σχεδιασμού είναι η τυποποίηση, ελαχιστοποιώντας και απλοποιώντας σημαντικά τη συντήρηση των προϊόντων, προσφέροντας δυνατότητες διαφοροποίησης και εξατομίκευσης.

Με τις καινοτόμες σειρές ICOOL και ILOOK, αποδείξαμε έμπρακτα ότι έχουμε τη μοναδική ικανότητα να δημιουργούμε προϊόντα με πραγματικά παγκόσμιο «look».

Το θέμα της καινοτομίας κυριάρχησε το 2014, όχι μόνο στο επίπεδο των προϊόντων μας αλλά και στο επίπεδο των υπηρεσιών service που προσφέρουμε, πιστοποιώντας την πρωτοπορία μας στην παροχή ολοκληρωμένων λύσεων στους πελάτες μας που προσθέτουν αξία.



Άννα Τσόγκα
Innovation
& SPRM Director



Σειρά ICOOL – η πιο «cool» σειρά του μέλλοντος

Συνεργαζόμενοι στενά με τους πελάτες μας, αναγνωρίζουμε τη διαρκώς αυξανόμενη ανάγκη τους για ενίσχυση του branding των προϊόντων τους σε μια αγορά όπου ο ανταγωνισμός γίνεται ολοένα εντονότερος, καθώς και την πάγια απαίτησή τους για σημαντικά λιγότερη συντήρηση, καλύτερη ενεργειακή απόδοση και περισσότερη υποστήριξη για την επίτευξη των στόχων της στρατηγικής τους για βιώσιμη ανάπτυξη. Για τους λόγους αυτούς θέσαμε τον φιλόδοξο στόχο να δημιουργήσουμε την επόμενη γενιά επαγγελματικών ψυγείων. Έτσι προέκυψε η ανάπτυξη της σειράς ICOOL για λογαριασμό της Coca-Cola.

Τα ψυγεία ICOOL έχουν εξαιρετικά ελκυστική εμφάνιση που ενισχύει την προβολή των προϊόντων και του εμπορικού σήματος των πελατών μας.

- Μοντέρνα και ποιοτική εμφάνιση, με σύγχρονη σχεδίαση πλαισίου που εντυπώνεται εύκολα στο μυαλό του καταναλωτή και είναι ενιαία για όλα τα προϊόντα της σειράς.
- Αναβαθμισμένες δυνατότητες merchandising χάρη στη μεγαλύτερη χωρητικότητα, τη βελτιωμένη προβολή

και τον καλύτερο φωτισμό με χρήση LED σε όλες τις εκδόσεις, που αναδεικνύουν ιδανικά τα προϊόντα των πελατών και διευκολύνουν την πώλησή τους.

- Ενισχυμένη προβολή της εταιρικής ταυτότητας του πελάτη, με απλά και αποτελεσματικά στοιχεία branding στη γρίλια, την πόρτα και τα πλαϊνά των ψυγείων.

Εκτός από τις καινοτομίες σε αισθητικό επίπεδο, τα ψυγεία ICOOL προσφέρουν μια σειρά από πρόσθετα οφέλη από την άποψη του συνολικού κόστους ζωής:

- Η μικρότερη κατανάλωση ενέργειας στην κατηγορία για κάθε μέγεθος καμπίνας (μείωση έως 60% συγκριτικά με την προηγούμενη γενιά προϊόντων), χάρη στις βελτιωμένες ιδιότητες μόνωσης της καμπίνας, την εξελιγμένη ψυκτική λειτουργία και τον «έξυπνο» ηλεκτρονικό έλεγχο ψύξης.

- Τα μικρότερα επίπεδα θορύβου στην κατηγορία (μείωση κατά 4dBa τουλάχιστον συγκριτικά με την προηγούμενη γενιά προϊόντων), που επιτυγχάνονται με τη χρήση αποσβεστήρων θορύβου (περιλαμβάνονται στον βασικό εξοπλισμό όλων των ψυγείων) και της επιλογής εξαρτημάτων που εκπέμπουν χαμηλά επίπεδα θορύβου.
- Δεν χρειάζονται συντήρηση και έχουν εύκολο service, κάτι που εξασφαλίζεται μέσω της χρήσης συμπυκνωτών που δεν χρειάζονται καθάρισμα, εξαρτημάτων μεγάλης διάρκειας ζωής και της σχεδίασης συρόμενου τύπου όσον αφορά τον ψυκτικό μηχανισμό ψύξης και το ηλεκτρολογικό κουτί (περιλαμβάνονται στον βασικό εξοπλισμό όλων των ψυγείων).



Καινοτομία

Σειρά ILOOK – ανανέωση της εταιρικής ταυτότητας

Διαπιστώνοντας τη συμβολή της αισθητικής εμφάνισης των ψυγείων ICOOL στην αύξηση των πωλήσεων, αναπτύξαμε τη σειρά ILOOK, εφαρμόζοντας τη συγκεκριμένη ελκυστική αισθητική σχεδίαση στην εξαιρετικά αξιόπιστη και επιτυχημένη πλατφόρμα FV, η οποία έχει αποδείξει την αξία της σε ποικίλα περιβάλλοντα και ιδίως στις αναδυόμενες αγορές της Ασίας και της Αφρικής. Μέσω της σειράς ILOOK, η σχεδίαση ICOOL καθίσταται διαθέσιμη σε παγκόσμιο επίπεδο ευθύς εξαρχής, αναβαθμίζοντας την εταιρική ταυτότητα των πελατών μας μέσω μιας σειράς επαγγελματικών ψυγείων που ξεχωρίζουν και τραβούν την προσοχή των καταναλωτών στο σημείο πώλησης. Επίσης, οι πελάτες μπορούν να εγκαταστήσουν εύκολα τη σχεδίαση ILOOK στον ήδη υπάρχοντα στόλο επαγγελματικών ψυγείων τους, ανανεώνοντας την εμφάνισή του. Έτσι η ανανεωμένη εταιρική ταυτότητα φτάνει στην αγορά ταχύτερα και σε ευρύτερη κλίμακα, τόσο για τα ήδη υπάρχοντα όσο και για τα νέα προϊόντα.



Η επόμενη λέξη της καινοτομίας – Evocool: διασυνδεδεμένη ψύξη



Μέσω των προϊόντων μας εξελισσόμαστε διαρκώς και προσθέτουμε ολοένα μεγαλύτερη αξία στους πελάτες μας. Το 2014 αρχίσαμε να αναπτύσσουμε το concept του Evocool, το λανσάρισμα του οποίου θα γίνει το δεύτερο εξάμηνο του 2015. Το Evocool είναι η επόμενη γενιά ψηφιακών ψυκτικών συσκευών. Συνδυάζει με μοναδικό τρόπο την τεχνογνωσία της Frigoglass στη μείωση κατανάλωσης ενέργειας με την τελευταία λέξη της τεχνολογίας διασύνδεσης. Χάρη στη δυνατότητα παρακολούθησης που διαθέτουν οι συσκευές Evocool, τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν σήμερα οι πελάτες μας – ιδίως στις αναδυόμενες αγορές – με την απώλεια ψυγείων στα σημεία πώλησης θα γίνουν παρελθόν. Στα πρόσθετα οφέλη για τους πελάτες μας συγκαταλέγονται ο περιορισμός του κόστους για service και η μείωση της κατανάλωσης ενέργειας που επιτυγχάνεται μέσω της βελτιστοποίησης της ψύξης, η λειτουργία της οποίας ρυθμίζεται αυτόματα ανάλογα με τις συνθήκες θερμοκρασίας και παροχής τάσης κατά τη χρήση. Η δυνατότητα που δίνει το νέο σύστημα Evocool για μετάδοση δεδομένων σχετικών με τη λειτουργία και τη χρήση του ψυγείου σε πραγματικό χρόνο καθώς και διαδραστικής επικοινωνίας μεταξύ του ψυγείου και των καταναλωτών βελτιώνει την παραγωγικότητα του ψυγείου ως μέσου πραγματοποίησης πωλήσεων.

Εξατομικευμένα μοντέλα

Αναπόσπαστο στοιχείο της αποστολής μας είναι να αναδεικνύουμε τις μάρκες αναψυκτικών και ποτών των πελατών μας και να δημιουργούμε αποτελεσματικά εργαλεία πωλήσεων. Αυτό το επιτυγχάνουμε βασιζόμενοι στις λύσεις εξατομίκευσης που προσφέρουμε, ένα από τα σημαντικότερα συγκριτικά πλεονεκτήματα της Frigoglass. «Ντύνοντας» τα ψυγεία με τα σχέδια του εκάστοτε πελάτη, διαφοροποιούμε τα προϊόντα του στο σημείο πώλησης.

Carlsberg (Πολωνία)

Αξιοποιώντας τις αποδεδειγμένες αξίες λύσεις εξατομίκευσης που προσφέρουμε εδώ και χρόνια στους πελάτες μας και σε στενή συνεργασία με την Carlsberg, αναπτύξαμε μια ολοκληρωμένη σειρά ψυγείων (μονόπορτων και δίπορτων) που τοποθετήθηκαν σε όλα τα εμπορικά κανάλια στην αγορά της Πολωνίας, καταφέρνοντας έτσι να αναβαθμίσουμε και να διαφοροποιήσουμε το εμπορικό σήμα της Carlsberg και να αυξήσουμε την προβολή των προϊόντων της.

Ψυγείο Bavaria Sub Zero (Ρωσία)

Το ιδιαίτερο αυτό ψυγείο διαθέτει τεχνολογία ψύξης σε θερμοκρασίες χαμηλότερες του μηδενός και δημιουργήθηκε ειδικά ώστε να διατηρεί την lager μπίρα Bavaria στην ιδανική θερμοκρασία και να αναδεικνύει το ξεχωριστό στυλ, τη μεγάλη ιστορία και την υψηλή ποιότητα της μάρκας.



Καινοτομία στο service

Βασίλης Σουλής
Service Director



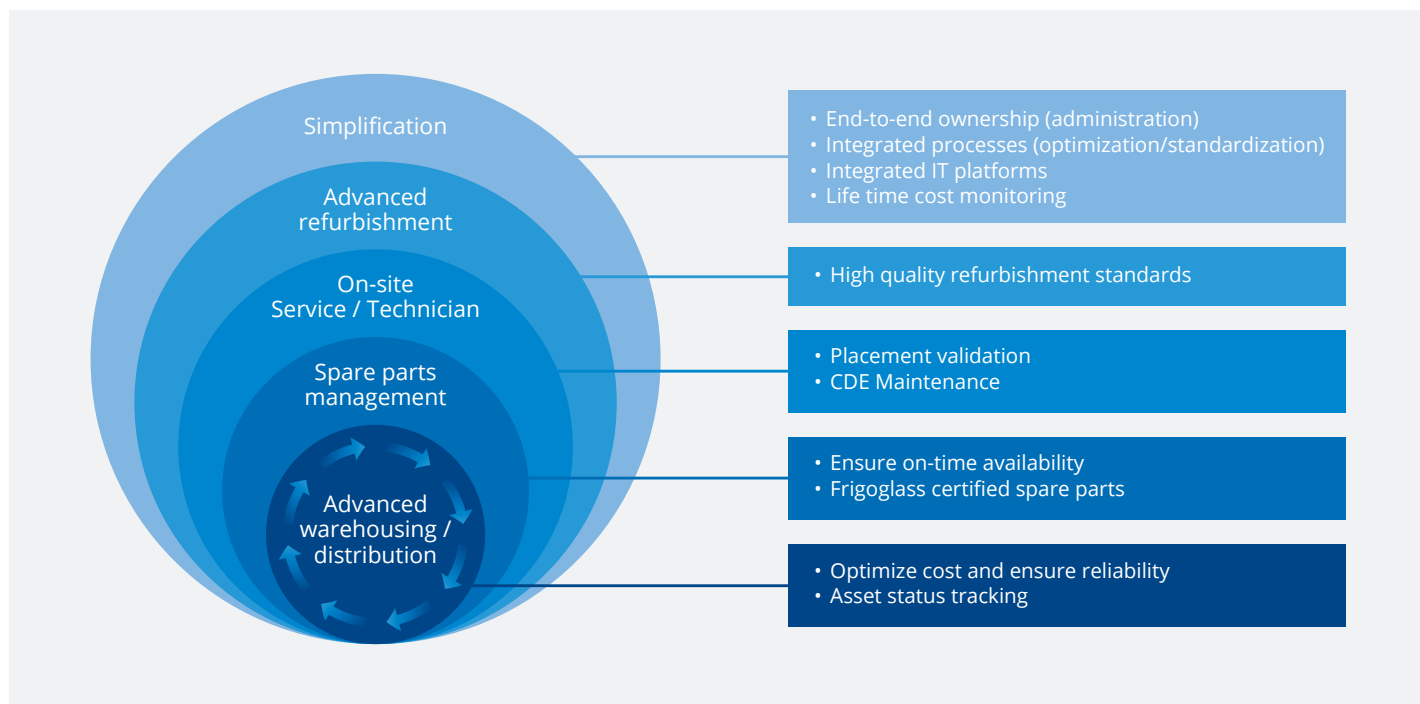
Στην προσπάθειά μας να προσφέρουμε ολοκληρωμένες λύσεις στους πελάτες μας, οι πρωτοποριακές καινοτομίες που υλοποιήσαμε το 2014 δεν περιορίστηκαν σε επίπεδο προϊόντων αλλά επεκτάθηκαν και στις υπηρεσίες service που προσφέρουμε, με στόχο να εξασφαλίζουμε για τους πελάτες μας ιδανικές συνθήκες λειτουργίας και τις καλύτερες υπηρεσίες στην αγορά.

Ο τομέας του service αποτελεί σημαντικό μέρος του συνολικού χαρτοφυλακίου προϊόντων και υπηρεσιών που προσφέρουμε στους πελάτες μας, καθώς μας παρέχει μια πρώτης τάξεως ευκαιρία για να αναπτύσσουμε στενότερες και ισχυρότερες σχέσεις μαζί τους αλλά και να αποκτούμε πολύτιμες γνώσεις για τη συμπεριφορά των προϊόντων μας σε όλη τη διάρκεια του κύκλου ζωής τους. Οι γνώσεις αυτές μας επιτρέπουν

να βελτιώνουμε διαρκώς κάθε επιμέρους στοιχείο των προϊόντων και των υπηρεσιών που προσφέρουμε στους πελάτες μας.

Το 2014 παρουσιάσαμε ένα μοναδικό, ολοκληρωμένο πρόγραμμα service πελατών, μέσω του οποίου προσφέρουμε στους πελάτες μας ένα μοντέλο outsourcing των εργασιών service, που τους επιτρέπει να διαχειρίζονται τον εξοπλισμό τους με ολιστικό και βελτιστοποιημένο τρόπο, μειώνοντας σημαντικά το συνολικό κόστος κτήσης τους. Μέσω του προγράμματος αυτού είμαστε σε θέση να παρέχουμε σημαντική στήριξη στους πελάτες μας για τη διαχείριση των επαγγελματικών ψυγείων τους από τη διανομή μέχρι το τέλος της διάρκειας ζωής τους, με υπηρεσίες όπως (μεταξύ άλλων): τοποθέτηση, αποθήκευση, service, ανακαίνιση και ανακύκλωση στο τέλος της

διάρκειας ζωής. Επίσης απλοποιήσαμε τις λειτουργίες μας και βελτιώσαμε την εφοδιαστική αλυσίδα μας με την προσθήκη ενός εξελιγμένου δικτύου διανομής, που αύξησε την αποδοτικότητα και αξιοπιστία των υπηρεσιών που παρέχουμε στους πελάτες μας. Χάρη στις προηγμένες υποδομές πληροφορικής και νέων σημείων κεντρικού ελέγχου, έχουμε εξασφαλίσει απρόσκοπτη ζωντανή παρακολούθηση όλων των μονάδων και όλων των σταδίων του κύκλου ζωής των προϊόντων. Η κεντρικοποίηση του ελέγχου παρέχει επίσης στους πελάτες μας ένα σαφές σημείο αναφοράς. Τέλος, σε ό,τι αφορά την επέκταση του χρόνου ζωής των προϊόντων, το πρόγραμμα αυτό επιτρέπει στους πελάτες να ανακαινίζουν τον παλιό τους εξοπλισμό, εξοικονομώντας τους έτσι το κόστος απόκτησης νέου εξοπλισμού και περιορίζοντας τη χρήση πρώτων υλών.



Καινοτομία για το Μέλλον

Πέρα από κάθε αμφιβολία, το 2014 ήταν έτος υψηλής καινοτομίας για την Frigoglass. Η προσπάθεια διαφοροποίησης των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων μας μέσω της διατήρησης της ηγετικής μας θέσης στον τομέα της καινοτομίας θα συνεχιστεί και στο μέλλον.

Ξεκινήσαμε την εφαρμογή του προγράμματος ολοκληρωμένων υπηρεσιών service στην Ευρώπη και θα προχωρήσουμε στη σταδιακή υλοποίησή του σε ολόκληρη την ήπειρο. Το πρόγραμμα αυτό δημιουργεί σημαντική αξία για τους πελάτες μας και είμαστε πεπεισμένοι ότι θα αποτελέσει σημαντικότατο παράγοντα ανάπτυξης τα προσεχή χρόνια.

Αναφορικά με τα προϊόντα, το 2015 θα εστιάσουμε την προσοχή μας στη διεύρυνση της διάθεσης της σειράς ICOOL. Επίσης, θα συνεχίσουμε ενεργά να διευρύνουμε το portfolio των υπό εξέλιξη προϊόντων μας, αναπτύσσοντας πρωτοπόρες και καινοτόμες λύσεις για όλες τις υπόλοιπες κατηγορίες των πελατών μας.

Πασχάλης Παπαγιαννίδης
Quality & FES Director



Βιώσιμη ανάπτυξη

Στη Frigoglass αναγνωρίζουμε ότι οι βιώσιμες επιχειρηματικές πρακτικές αποτελούν ολοένα σημαντικότερο παράμετρο του τρόπου με τον οποίο ασκούμε την επιχειρηματική μας δραστηριότητα και αλληλεπιδρούμε με τα ενδιαφερόμενα μέρη, στο πλαίσιο της προσπάθειάς μας να προμηθεύουμε τους πελάτες μας με κορυφαία προϊόντα στην αγορά, να εργαζόμαστε σκληρά για να δημιουργήσουμε ένα ελκυστικό περιβάλλον εργασίας για τους εργαζόμενους και να εξασφαλίζουμε υψηλές αποδόσεις για τους μετόχους μας.

Παραμένουμε προσηλωμένοι στην τήρηση βιώσιμων, δεοντολογικά ορθών και περιβαλλοντικά υπεύθυνων επιχειρηματικών πρακτικών, οι οποίες με τη σειρά τους χρησιμοποιούνται άμεσα για την αναδιאόρφωση της στρατηγικής ανάπτυξής μας και της προσέγγισης που υιοθετούμε σε σχέση με την καινοτομία, και για την ενίσχυση της περιβαλλοντικής μας ευαισθητοποίησης.

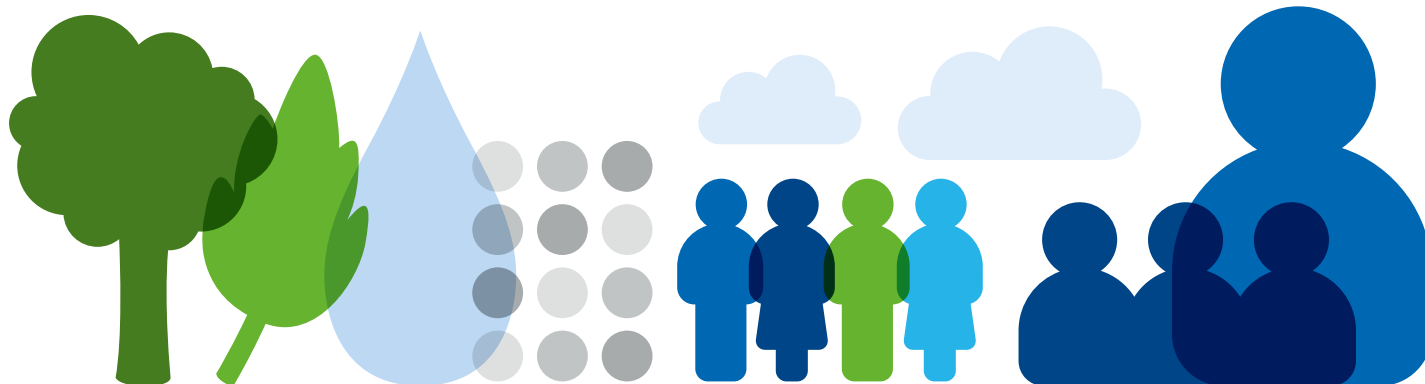
Είμαστε στην ευχάριστη θέση να αναφέρουμε ότι σε όλη τη διάρκεια του 2014 σημειώσαμε σημαντική πρόοδο σε μια σειρά από τομείς, όπως η εξεύρεση νέων τρόπων για την ελαχιστοποίηση της επίδρασης των δραστηριοτήτων μας στο περιβάλλον, η βελτίωση της αποδοτικότητας των δραστηριοτήτων μας, ο εξορθολογισμός των διαδικασιών παραγωγής μας ώστε να καταστούν πιο αποδοτικές, η μείωση των αποβλήτων, η αύξηση της ανακύκλωσης και η προώθηση της περιβαλλοντικής εκπαίδευσης και ευαισθητοποίησης των εργαζομένων

μας και των τοπικών κοινοτήτων όπου δραστηριοποιούμαστε.

Στρατηγική

Στόχος μας είναι να συνεχίσουμε να εναρμονίζουμε την επιχειρηματική μας στρατηγική με τη στρατηγική μας για τη βιώσιμη ανάπτυξη. Το 2011 ξεκινήσαμε μια προσπάθεια για την αλλαγή προσανατολισμού του προγράμματός μας για τη βιώσιμη ανάπτυξη και την περιβαλλοντική ευαισθητοποίηση, επικεντρώνοντας την προσοχή μας σε τρεις βασικούς πυλώνες (προϊόν, παραγωγή και κοινωνία), και το 2014 ενσωματώσαμε τους πυλώνες αυτούς στις επιχειρησιακές προτεραιότητες της στρατηγικής «Σχεδιάζοντας το μέλλον». Το αποτέλεσμα ήταν να αναπτυχθούν τρεις νέοι τομείς εστίασης της στρατηγικής μας για τη βιώσιμη ανάπτυξη: δραστηριοποίηση των πελατών, δραστηριοποίηση των προμηθευτών και δραστηριοποίηση των τοπικών κοινοτήτων.

Κατόπιν αναλυτικής έρευνας και ανάλυσης, σημειώσαμε επίσης σημαντική πρόοδο και όσον αφορά τον προσδιορισμό των ζητημάτων βιώσιμης ανάπτυξης που έχουν τη μεγαλύτερη σημασία για τα ενδιαφερόμενα μέρη. Η διαδικασία αυτή είχε ως αποτέλεσμα τον προσδιορισμό 12 βασικών ζητημάτων (ευθύνη για τα προϊόντα, διαχείριση ποιότητας, ενέργεια και εκπομπές, χρήση πρώτων υλών, απόβλητα, σχέσεις με τους προμηθευτές, διαχείριση αποθεμάτων, ανάπτυξη ταλέντων και ευζωία, υγιεινή και ασφάλεια, πολυμορφία και ίσες ευκαιρίες, επενδύσεις και δραστηριοποίηση των τοπικών κοινοτήτων και ανθρώπινα δικαιώματα). Αν και τα 12 αυτά βασικά ζητήματα καλύπτουν ευρύ φάσμα, στόχος μας είναι να επιληφθούμε, στον βαθμό που μπορούμε, καθενός από τους στόχους αυτούς στο πλαίσιο των συνεχιζόμενων προσπαθειών μας για τη βελτίωση των εργασιακών πρακτικών μας σε καθέναν από τους τρεις πυλώνες βιώσιμης ανάπτυξης.





Βιώσιμη ανάπτυξη

Πυλώνες

1. Προϊόν

Πάγια δέσμευσή μας ως παγκόσμιος προμηθευτής επαγγελματικών ψυγείων είναι να σχεδιάζουμε και να παράγουμε καινοτόμα προϊόντα εξακολουθώντας να ελαχιστοποιούμε την επίδρασή τους στο περιβάλλον. Αναγνωρίζουμε την επίδραση που έχει στο περιβάλλον η λειτουργία των προϊόντων μας και η περιβαλλοντική αποδοτικότητα αποτελεί προτεραιότητα τόσο για εμάς όσο και για τους πελάτες μας. Ως εκ τούτου, το 2014 συνεχίσαμε να αποδεικνύουμε έμπρακτα τη δέσμευσή μας έναντι αυτού του στόχου αναπτύσσοντας τη σειρά IC00L που εξασφαλίζει κορυφαία ενεργειακή απόδοση στην κατηγορία της, επιτυγχάνοντας εξοικονόμηση ενέργειας έως και 60%. Η νέα αυτή σειρά αποτελεί αδιάψευστο μάρτυρα της προσήλωσής μας στη διάθεση προϊόντων που έχουν οικολογικό προσανατολισμό και παράλληλα ικανοποιούν τις ανάγκες των πελατών μας. Παράλληλα, η παραγωγή γυάλινων συσκευασιών δεν είναι μόνο ενεργοβόρα αλλά απαιτεί και μεγάλες ποσότητες πρώτων υλών. Ως εκ τούτου, ο περιορισμός των πρώτων υλών αποτελεί πρωταρχικό στόχο για την επιχείρησή μας.

2. Παραγωγή και Λειτουργίες

Η επικέντρωση στη βιώσιμη ανάπτυξη από τη σκοπιά της ιδιότητάς μας ως κατασκευαστή σημαίνει ότι εξακολουθούμε να μειώνουμε την επίδρασή μας στο περιβάλλον μέσω της συνεχούς μέτρησης και βελτίωσης όλων των λειτουργικών διαδικασιών μας. Τα τελευταία χρόνια αναλάβαμε σειρά πρωτοβουλιών με στόχο τη μείωση της κατανάλωσης ενέργειας και των εκπομπών, πετυχαίνοντας σημαντική βελτίωση στις εκπομπές άνθρακα σε ετήσια βάση και το 2014. Πέραν της διαχείρισης εκπομπών, συνεχίζουμε επίσης να μειώνουμε τη χρήση πρώτων υλών και να αυξάνουμε τα ποσοστά ανακύκλωσης, καθώς και να προωθούμε την εκπαίδευση και την ευαισθητοποίηση τόσο εντός της επιχείρησής μας όσο και στην ευρύτερη κοινωνία.

Κώδικας Πολιτικής Προμηθειών της Frigoglass

Πιστοί στη δέσμευσή μας να ασκούμε απαρέγκλιτα τις δραστηριότητές μας με εντιμότητα και ακεραιότητα, όπου κι αν δραστηριοποιούμαστε, το 2014 επικαιροποιήσαμε τον Κώδικα Πολιτικής Προμηθειών της Frigoglass, ώστε να ανταποκρίνεται καλύτερα στους νέους συσχετισμούς και τις νέες απαιτήσεις της αγοράς. Στον Κώδικα παρατίθενται οι βασικές αρχές λειτουργίας μας και τα ελάχιστα πρότυπα που αναμένουμε να τηρούν και να εκπληρώνουν οι προμηθευτές μας, σε όλες τις δραστηριότητές τους και σε όλες τις εγκαταστάσεις τους. Οι εν λόγω αρχές και τα ελάχιστα πρότυπα καλύπτουν τους ακόλουθους τομείς:

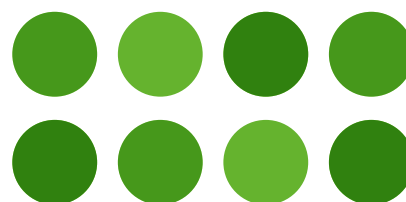
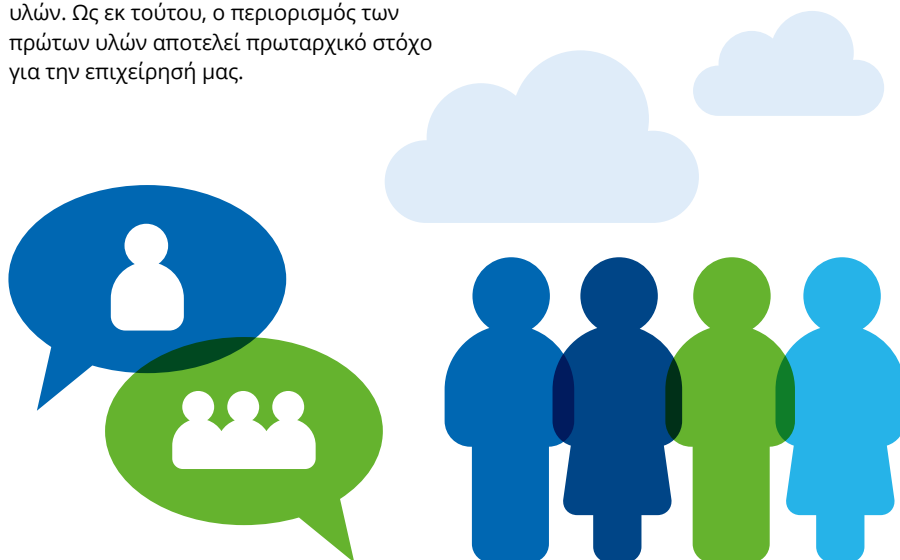
Δεοντολογία (αντιμονοπωλιακή νομοθεσία, δωροδοκία και δωροληψία, σύγκρουση συμφερόντων, προστασία πληροφοριών και διανοητική ιδιοκτησία)

Εργασία (παιδική εργασία, καταναγκαστική εργασία, ωράριο εργασίας, αποδοχές και παροχές)

Ανθρώπινα δικαιώματα (πολυμορφία και ίσες ευκαιρίες, παρενόχληση και βία, συνδικαλιστικά δικαιώματα)

Υγιεινή και Ασφάλεια

Περιβάλλον (συμμόρφωση με νομοθετικές και κανονιστικές διατάξεις, ρύπανση, εκπομπές και απόβλητα)



3. Κοινωνία

Εξακολουθούμε να συμβάλλουμε στην ανάπτυξη του εργατικού δυναμικού μας και των τοπικών κοινωνιών όπου δραστηριοποιούμαστε, έχοντας πλήρη συνείδηση ότι η επιτυχία εξαρτάται από τον τρόπο επιλογής, ανάπτυξης, αντιμετώπισης και επιβράβευσης των ανθρώπων μας. Αναγνωρίζοντας την επίδρασή μας στην κοινωνία, επιδιώκουμε να ενισχύουμε την κοινωνική ένταξη, να στηρίζουμε φιλανθρωπικά ιδρύματα και να βελτιώνουμε την ποιότητα ζωής μέσω των προγραμμάτων και των έργων μας.

Τέτοια ήταν και η στόχευση της πρωτοβουλίας «Χαμόγελα δροσιάς» που αναλάβαμε το 2014. Στο πλαίσιο της πρωτοβουλίας αυτής, που υλοποιήθηκε την περίοδο των Χριστουγέννων του 2014, η Frigoglass προσέφερε καινούρια ψυγεία σε πολυάριθμους κοινωφελείς οργανισμούς που δραστηριοποιούνται στην περιοχή της Αττικής ενισχύοντας ανθρώπους που έχουν την ανάγκη μας και τοπικές κοινότητες. Πέραν της δωρεάς των ψυγείων, εργαζόμενοι της Frigoglass συμμετείχαν ενεργά και με ιδιαίτερο ενθουσιασμό στη συγκέντρωση τροφίμων και ποτών με τα οποία γέμισαν τα ψυγεία.

Αξιολόγηση της προόδου μας

Πιστεύουμε ότι η μέτρηση και η αξιολόγηση της προόδου μας είναι σημαντική, ώστε τόσο εμείς όσο και κάθε άλλος ενδιαφερόμενος να είμαστε σε θέση να κρίνουμε αντικειμενικά και να αξιολογούμε τον βαθμό υλοποίησης της δέσμευσής μας για βιώσιμη ανάπτυξη και τήρηση δεοντολογικά ορθών πρακτικών.

Ανεξάρτητη αξιολόγηση:

Οι πελάτες μας και άλλα ενδιαφερόμενα μέρη μπορούν να έχουν πρόσβαση σε αναλυτικά στοιχεία για τις πρωτοβουλίες βιώσιμης ανάπτυξης που αναλαμβάνουμε, «κατεβάζοντας» και μελετώντας τους δημοσιευμένους Απολογισμούς Βιώσιμης Ανάπτυξης και τις ενημερώσεις που διατίθενται στην ιστοσελίδα μας. Μπορούν επίσης να παρακολουθούν την πρόοδό μας μέσω πλειάδας ανεξάρτητων παγκόσμιων οργανισμών και αρχών, όπως οι CDP, ECOVADIS και SEDEX, που παρέχουν αντικειμενική και ανεξάρτητη αξιολόγηση των προσπαθειών που καταβάλλουμε κάθε χρόνο για τη βελτίωση των επιδόσεών μας.

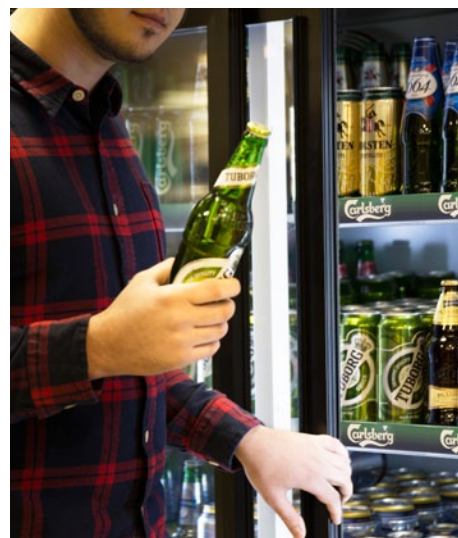
Διακρίσεις:

Επιδιώκουμε κάθε δυνατή διάκριση, όχι για λόγους αναγνώρισης, αλλά ως έμπρακτη απόδειξη της σταθερής μας προσήλωσης στην εταιρική και την κοινωνική ευθύνη. Έτσι, λοιπόν, είναι ιδιαίτερή μας χαρά που η Frigoglass απέσπασε ένα ακόμη βραβείο (Bronze Award) για το ηλιακό ψυγείο Solar ICM στο πλαίσιο των βραβείων «Environmental Awards» για το 2014. Για δεύτερη συνεχή χρονιά, το καινοτόμο και ιδιαίτερα επιτυχημένο Solar ICM αναγνωρίστηκε ως ένα από τα κορυφαία προϊόντα στην κατηγορία «Energy Efficient Product». Το ηλιακό ψυγείο Solar ICM, το τελευταίο προϊόν που ήρθε να προστεθεί στην οικογένεια προϊόντων της εταιρείας μας με οικολογικό προσανατολισμό, λειτουργεί με επαναφορτιζόμενες μπαταρίες οι οποίες τροφοδοτούνται από έναν ηλιακό συλλέκτη που είναι τοποθετημένος πάνω από το ψυγείο. Η πρωτοποριακή αυτή λύση ελαχιστοποιεί το περιβαλλοντικό αποτύπωμα, μειώνει το ενεργειακό κόστος και επιτρέπει στους πελάτες μας να αποκτήσουν πρόσβαση σε νέες αγορές, σε αγροτικές περιοχές με περιορισμένους πόρους ηλεκτρικής ενέργειας.



Επιχειρηματική ανασκόπηση

Ευρώπη & Βόρεια Αμερική



Εν μέσω του περιβάλλοντος ύφεσης που επικρατεί στις αγορές της Ευρώπης τα τελευταία χρόνια, εστιάζουμε την προσοχή μας στη βελτίωση της λειτουργικής μας αποδοτικότητας. Το 2014 προχωρήσαμε στον εξορθολογισμό της παραγωγικής μας βάσης και στην πιλοτική εφαρμογή των αρχών Lean Manufacturing στη μονάδα μας στη Ρουμανία. Ενώ το 2014 οι πωλήσεις ανέκαμψαν στη Δυτική Ευρώπη, η αύξηση αυτή υπεραντισταθμίστηκε από τη μείωση των πωλήσεων στην Ανατολική Ευρώπη. Η πολιτική αστάθεια, η αύξηση της αβεβαιότητας στις αγορές και η συνολικότερη υποτονικότητα του οικονομικού κλίματος στην Ουκρανία και τη Ρωσία, είχαν ως αποτέλεσμα τη μείωση των παραγγελιών των πελατών μας.

Στη Βόρεια Αμερική, αντιμετωπίσαμε τις ζημιογόνες δραστηριότητες με το κλείσιμο του εργοστασίου παραγωγής της Νότιας Καρολίνας στις αρχές του έτους και με τη ριζική αναδιάρθρωση του επιχειρηματικού μας μοντέλου.

Ανασκόπηση του 2014

Ευρώπη

Οι επιδόσεις μας στη Δυτική Ευρώπη ήταν ενθαρρυντικές. Οι πωλήσεις μας βελτιώθηκαν σημαντικά το δεύτερο εξάμηνο του έτους, καταγράφοντας διψήφιο ποσοστό αύξησης. Ως αποτέλεσμα της έντονα ανοδικής αυτής πορείας των πωλήσεων στο δεύτερο εξάμηνο, οι συνολικές ετήσιες πωλήσεις αυξήθηκαν κατά 8%, κυρίως λόγω της αύξησης των παραγγελιών από εμπορικούς της Coca-Cola και πελάτες ζυθοποιίας στη Γερμανία, την Ελλάδα και τη Σουηδία. Η βελτίωση των επιδόσεών μας το 2014, ιδίως σε επίπεδο εξυπηρέτησης πελατών και διαθεσιμότητας και παράδοσης ανταλλακτικών, είχε ως αποτέλεσμα την περαιτέρω βελτίωση και ισχυροποίηση των σχέσεων συνεργασίας με τους βασικούς μας πελάτες.

Η αύξηση των πωλήσεων στη Δυτική Ευρώπη αντισταθμίστηκε από τη σημαντική μείωσή τους στην Ανατολική Ευρώπη, που αποτέλεσε την αγορά με το δυσμενέστερο περιβάλλον για τις δραστηριότητές μας το 2014. Σε όλη τη διάρκεια του έτους, οι εξαιρετικά αβέβαιες συνθήκες που επικράτησαν στις αγορές της Ουκρανίας και της Ρωσίας άσκησαν έντονες

πιέσεις στους πελάτες μας, που με τη σειρά τους περιόρισαν τις επενδύσεις τους, μεταξύ άλλων και για την προμήθεια επαγγελματικών ψυγείων, και επικέντρωσαν την προσοχή τους στη μεγιστοποίηση της απόδοσης αυτών των επενδύσεων. Με στόχο να αυξήσουν την αποδοτικότητα των πωλήσεων των ψυγείων τους, οι πελάτες μας αναθεωρούν την προσέγγιση που ακολουθούν, επιλέγοντας μεγαλύτερα και πιο ελκυστικά ψυγεία για την ανάδειξη των προϊόντων τους. Αξιοποιώντας την ισχυρή τοπική παρουσία μας και τις στενές σχέσεις συνεργασίας με τους πελάτες μας στη Ρωσία, καταφέραμε να ανταποκριθούμε με επιτυχία στη νέα αυτή προσέγγιση στον τομέα του merchandising, παρουσιάζοντας 2 νέα μεγαλύτερα μονόπορτα και δίπορτα μοντέλα και προσφέροντας νέα ψυγεία με ιδιαίτερα εξατομικευμένα χαρακτηριστικά για τους πελάτες ζυθοποιίας. Επιπλέον, βελτιώσαμε περαιτέρω το εύρος των υπηρεσιών service που προσφέρουμε στους πελάτες μας στη χώρα, δημιουργώντας ένα νέο κέντρο service στο Novosibirsk, όπου μπορούν να εκτελούνται και ανακατασκευές μεγάλης κλίμακας.

Το 2014 λάβαμε μακρόπνοια μέτρα για τον εξορθολογισμό της παραγωγικής μας βάσης.

Lars Arnoldsen
Commercial Director
Europe MENA & N. America



Αριστείδης Παππάς
Operations Director
Europe



Στο πλαίσιο αυτό ενσωματώσαμε επιτυχώς τον όγκο παραγωγής του εργοστασίου της Τουρκίας με εκείνο της Ρουμανίας. Οι κινήσεις αυτές συνέβαλαν στον περιορισμό της πολυπλοκότητας, στη βελτίωση της ποιότητας και στη σημαντική βελτίωση της ανταγωνιστικότητάς μας.

Στο πλαίσιο του στρατηγικού προγράμματος Βελτιστοποίησης Προϊόντων, παρουσιάσαμε την επόμενη γενιά επαγγελματικών ψυγείων, τη σειρά ICOOL. Εντός του δεύτερου εξαμήνου του 2014 παρουσιάσαμε τη σειρά ICOOL στην The Coca-Cola Company και τις σημαντικότερες εταιρείες εμφιάλωσης Coca-Cola. Οι πρώτες δοκιμές που πραγματοποιήσαμε στην ελληνική αγορά απέφεραν διψήφιο ποσοστό αύξησης πωλήσεων για τα προϊόντα του πελάτη μας, γεγονός που καταδεικνύει ξεκάθαρα τη σημαντική αξία που μπορούν να δημιουργήσουν για τους πελάτες μας τα ψυγεία της νέας μας σειράς ICOOL.

Είμαστε επίσης πολύ ικανοποιημένοι από τις νέες καινοτόμες, ολοκληρωμένες υπηρεσίες service που προσφέρουμε στους πελάτες μας. Η εφαρμογή του νέου αυτού προγράμματος άρχισε το 2014 από την Ελλάδα (CCH, Heineken) και απέφερε αύξηση των επιπέδων εξυπηρέτησης και της συνολικής ικανοποίησης των πελατών. Το νέο μας πρόγραμμα δημιουργεί σημαντική αξία για τους πελάτες μας, παρέχοντάς τους ένα μοναδικό μοντέλο outsourcing αναφορικά με τις εργασίες διαχείρισης του εξοπλισμού τους. Παράλληλα, μειώνει σημαντικά το συνολικό κόστος κτήσης και δίνει τη δυνατότητα στους πελάτες μας να επικεντρώσουν την προσοχή τους στο κυρίως επιχειρηματικό αντικείμενό τους. Με αυτό το καινοτόμο πρόγραμμα το επιχειρηματικό μας μοντέλο στρέφεται ολοένα προς μια πιο ολοκληρωμένη προσέγγιση της διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων, συντελώντας στη δημιουργία σημαντικότητας αξίας για τους πελάτες μας και στην εξασφάλιση νέων ροών εσόδων για την επιχείρησή μας. Η ιδιαίτερα επιτυχημένη εφαρμογή του νέου προγράμματος service στην Ελλάδα το 2014 έτυχε εξαιρετικά θετικής

υποδοχής από τους πελάτες και προλείανε το έδαφος για την σταδιακή εφαρμογή του σε άλλες αγορές, κυρίως της Ανατολικής Ευρώπης, όπως η Ρωσία.

Βόρεια Αμερική

Στη Βόρεια Αμερική αποφασίσαμε να διακόψουμε σταδιακά τις ζημιολόγες δραστηριότητές μας, με αποτέλεσμα οι συνολικές ετήσιες πωλήσεις να μειωθούν σε σύγκριση με το 2013.

Το 2014 μετασηματίσαμε με επιτυχία το επιχειρηματικό μας μοντέλο, το οποίο επικεντρώνεται πλέον στις πωλήσεις, στο after sales service και στα logistics. Η παρουσία μας τόσο σε εμπορικό επίπεδο όσο και σε επίπεδο τοπικής εφοδιαστικής αλυσίδας μας επιτρέπει να μειώνουμε τον χρόνο εκτέλεσης των παραγγελιών και να εξυπηρετούμε τους πελάτες μας μέσω του παγκόσμιου δικτύου εργοστασίων μας, προμηθευόντάς τους με καινοτόμα και προσοδοφόρα επαγγελματικά ψυγεία.

Προοπτικές

Στόχος μας για το μέλλον είναι η επιστροφή στην ανάπτυξη, με στόχο την αύξηση του μεριδίου αγοράς μας μέσω της καινοτομίας.

Στην Ευρώπη, η νέα σειρά ICOOL και το καινοτόμο, ολοκληρωμένο πρόγραμμα υπηρεσιών service δημιουργούν ασυναγώνιστη αξία για τους πελάτες μας, επιτρέποντάς μας να διευρύνουμε την επιχειρηματική μας προσέγγιση και να αυξήσουμε σημαντικά τις δραστηριότητές μας. Η σειρά ICOOL έχει τύχει εξαιρετικά θετικής υποδοχής από τους πελάτες και διαθέτει τα εφόδια για να αποτελέσει την κατ' εξοχήν πλατφόρμα επαγγελματικών ψυγείων σε παγκόσμια κλίμακα. Ήδη το πρώτο τρίμηνο του 2015 λάβαμε παραγγελίες για προϊόντα ICOOL από σημαντικές εταιρείες εμφιάλωσης Coca-Cola, για περισσότερες από 40 χώρες της Ευρώπης και της Βόρειας Αφρικής. Στη Βόρεια Αμερική, εστιάζουμε την προσοχή μας στην επίτευξη κερδοφόρων πωλήσεων βάσει του αναμορφωμένου επιχειρηματικού μας μοντέλου.

Επιπλέον, η εξοικονόμηση που επιτύχαμε, χάρη στις πρωτοβουλίες εξορθολογισμού της παραγωγικής μας βάσης το 2014, θα εξακολουθήσει να βελτιώνει τη βάση του κόστους μας και να ενισχύει την ανταγωνιστικότητά μας. Από το 2015 και μετά, τα εν λόγω οφέλη από τον εξορθολογισμό της παραγωγικής βάσης, σε συνδυασμό με την εξοικονόμηση που θα προκύψει από την εντατικοποίηση των πρωτοβουλιών για τη βελτίωση της αποδοτικότητας των ευρωπαϊκών δραστηριοτήτων μας, θα γίνονται ολοένα πιο ορατά.

Πωλήσεις

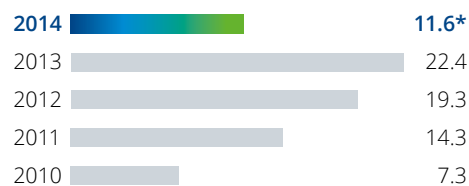
Δυτική Ευρώπη € εκατ.



Ανατολική Ευρώπη € εκατ.



Βόρεια Αμερική € εκατ.



* 1ο τρίμηνο 2014: διακοπή παραγωγής ψυγείων.

Επιχειρηματική ανασκόπηση

Ασία

Το 2014 οι πωλήσεις μας κατέγραψαν διψήφιο ποσοστό μείωσης, παρά τη σημαντική ανάκαμψη στην Κίνα. Στην Ινδία οι πωλήσεις επηρεάστηκαν δυσμενώς από την πυρκαγιά που σημειώθηκε τον Απρίλιο στην παραγωγική μας μονάδα. Η συνεχιζόμενη αστάθεια επηρέασε αρνητικά τις πωλήσεις μας στην Ινδονησία. Εν μέσω του ιδιαίτερα ανταγωνιστικού περιβάλλοντος που επικρατεί στην περιοχή, εστιάζουμε την προσοχή μας στη βελτίωση της αποδοτικότητας και της ανταγωνιστικότητάς μας. Εστιάζουμε επίσης στην αξιοποίηση των δυνατοτήτων ανάπτυξης της περιοχής μέσω της διεύρυνσης της πελατειακής μας βάσης.

Ανασκόπηση του 2014

Στην Κίνα οι επιδόσεις μας βελτιώθηκαν σημαντικά σε σύγκριση με το 2013. Οι πωλήσεις μας αυξήθηκαν κατά διψήφιο ποσοστό, καθώς αυξήσαμε μερίδια στην Coca-Cola και άλλους σημαντικούς πελάτες, χάρη στη βελτίωσή μας στους τομείς της ανταγωνιστικότητας και των υπηρεσιών after sales. Αυξήσαμε επίσης τις εξαγωγικές μας δραστηριότητες, προμηθεύοντας εξειδικευμένα προϊόντα στην αγορά των ΗΠΑ. Πιοσίο στη δέσμευσή μας να βοηθήσουμε τους πελάτες μας στην καθιέρωση και εφαρμογή τεχνολογιών με οικολογικό προσανατολισμό, ήμασταν η πρώτη εταιρεία που προχώρησε στη διάθεση HFC-free refrigerant ψυκτικών μέσων στους πελάτες μας (πέραν της Coca-Cola).

Εξακολουθήσαμε να προσελκύουμε νέους πελάτες στην ιδιαίτερα ανταγωνιστική αγορά της Ασίας, εστιάζοντας στην παροχή υπέρτερων λύσεων στον τομέα των επαγγελματικών ψυγείων. Μέσω της ενσωμάτωσης λύσεων όπως φωτισμός LED και συμπακνωτές που δεν χρειάζονται καθάρισμα, παρουσιάσαμε λύσεις που είναι οι καλύτερες στην κατηγορία τους σε επίπεδο κατανάλωσης ενέργειας και ανάδειξης των προϊόντων των πελατών, εστιάζοντας την προσοχή μας στη μείωση του συνολικού κόστους κτήσης.

Είμαστε ικανοποιημένοι από τις επιδόσεις μας στο Βιετνάμ. Διατηρήσαμε υψηλά μερίδια σε μια αγορά όπου δραστηριοποιούνται σημαντικοί ανταγωνιστές του κλάδου, και προσελκύσαμε νέους πελάτες, όπως η Pepsi. Το 2014 στηρίξαμε επίσης την επέκταση της Carlsberg στο Νεπάλ, προμηθεύοντας την εταιρεία με ψυγεία που παρέχουν πρόσθετη αξία στα εμπορικά σήματά της, εδραιώνοντας την παρουσία της στα παραδοσιακά κανάλια διανομής σε όλη τη χώρα και παρέχοντας μια ξεχωριστή εμπειρία στους πελάτες της.

Στην Ινδία, παρά τα πολύ καλά αποτελέσματα της συνεργασίας μας με την Pepsi (που βασίστηκαν στη βελτίωση της ποιότητας και after sales), οι συνολικές μας πωλήσεις επηρεάστηκαν από την πυρκαγιά στη μονάδα παραγωγής μας. Οι ομάδες μας τόσο σε τοπικό όσο και σε κεντρικό επίπεδο εργάστηκαν αποτελεσματικά και με εντυπωσιακή αποφασιστικότητα ώστε σε χρόνο ρεκόρ να ξεκινήσει και πάλι η παραγωγή. Είμαστε ευγνώμονες για την αμέριστη υποστήριξη που λάβαμε από τους βασικούς μας πελάτες και τους συνεργάτες μας. Τον Ιούλιο θέσαμε επίσης σε λειτουργία τη δεύτερη γραμμή παραγωγής.

Η αγορά της Ινδονησίας το 2014 κινήθηκε υποτονικά, επηρεάζοντας και την εταιρεία μας. Σε αυτό συνέβαλαν οι εκτεταμένες πλημμύρες στις αρχές του έτους και η πτώση της ζήτησης (λόγω πληθωρισμού και εξασθένισης του τοπικού νομίσματος). Επίσης, η αύξηση του μεριδίου νέων και επιθετικών παικτών στην αγορά των ποτών (όπως η BIG Cola) οδήγησε στην περαιτέρω επικέντρωση των πελατών μας στην αύξηση της παραγωγικότητας των επενδύσεών τους σε περιουσιακά στοιχεία, συμπεριλαμβανομένων των επαγγελματικών ψυγείων.

Προοπτικές

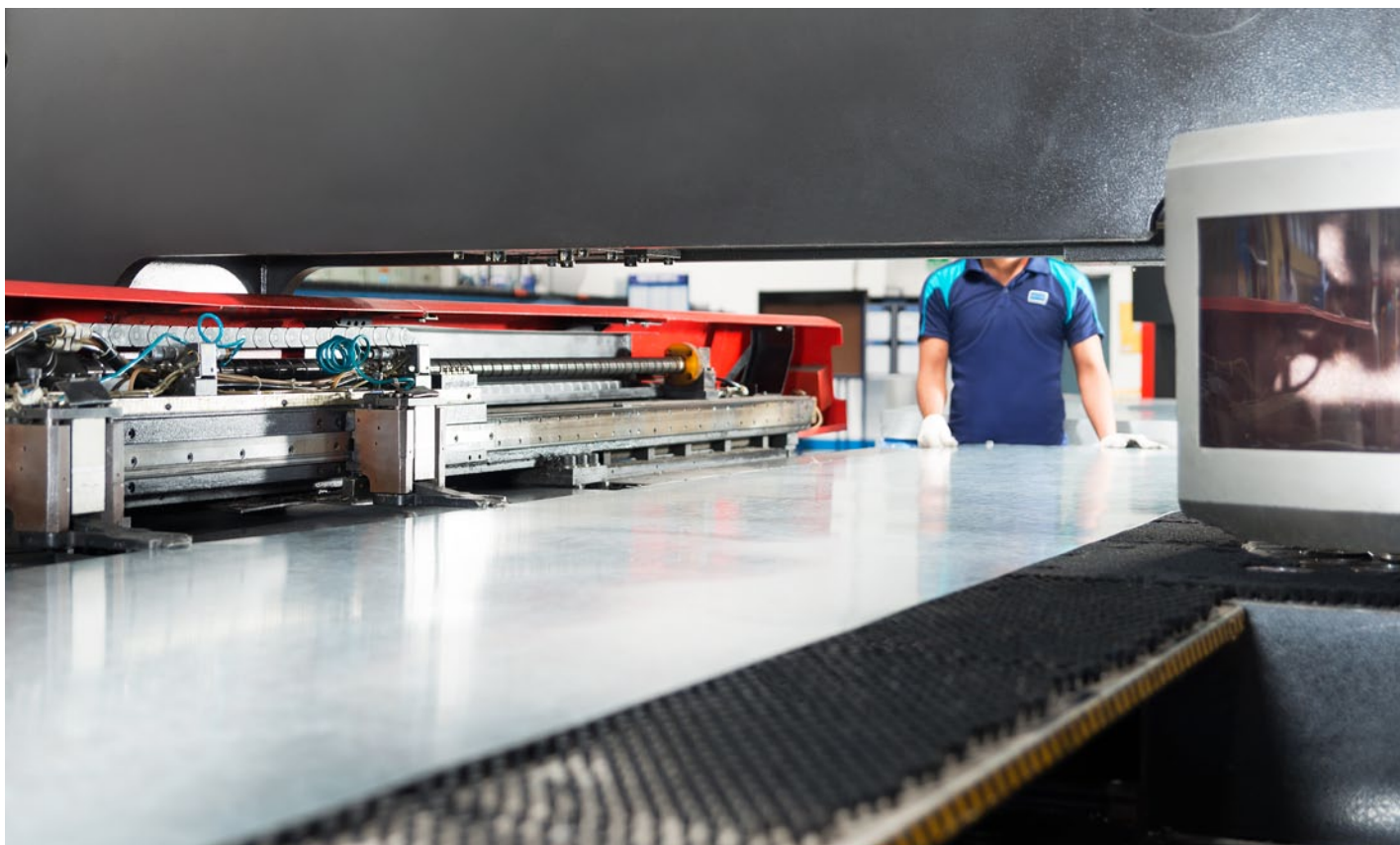
Εξακολουθούμε να επιδιώκουμε τη βελτίωση της αποδοτικότητας σε όλες τις δραστηριότητές μας στην περιοχή της Ασίας. Παράλληλα, εστιάζουμε τις προσπάθειές μας στην αξιοποίηση των δυνατοτήτων



ανάπτυξης της περιοχής, μέσω της αύξησης του μεριδίου μας σε σημαντικούς πελάτες της Νοτιοανατολικής Ασίας και, παράλληλα, της επέκτασης της παρουσίας μας σε νέες αγορές όπως η Μιανμάρ, το Μπαγκλαντές και η Σρι Λάνκα.

Στην Ινδία η πλήρης παραγωγική δυναμικότητα θα αποκατασταθεί εντός του 2015. Οι βελτιώσεις στη διαρρύθμιση της μονάδας και η εφαρμογή των αρχών Lean Manufacturing αναμένεται να επιφέρουν περαιτέρω βελτίωση της αποδοτικότητας και της ανταγωνιστικότητας, κάτι που θα μας επιτρέψει να εκμεταλλευτούμε στο έπακρο τις μακροπρόθεσμες προοπτικές ανάπτυξης της ινδικής αγοράς.

Arvinder Pental
Director BU ICM Asia



Το 2015 θα λανσάρουμε τη νέα σειρά ILOOK που αναμένεται να ενισχύσει το επιχειρηματικό μας μοντέλο και να θέσει τις βάσεις για ένα νέο πεδίο ανάπτυξης στην Ασία. Η θετική υποδοχή που ήδη επιφύλαξαν στη νέα σειρά οι πελάτες μας, στην Ινδία και τη Μαλαισία όπου πρωτοπαρουσιάστηκε, αποτελεί ιδιαίτερα ενθαρρυντικό στοιχείο.

Στην προσπάθειά μας να συμβάλλουμε στην υλοποίηση της στρατηγικής των πελατών μας για τη βιώσιμη ανάπτυξη, συνεχίζουμε τη σταδιακή εφαρμογή της τεχνολογίας CO2 στα ψυγεία της Coca-Cola στην Κίνα και την Ινδία. Παράλληλα ξεκινάμε την εφαρμογή της τεχνολογίας αυτής για λογαριασμό της Coca-Cola και στη Νοτιοανατολική Ασία.

Τέλος, εξακολουθούμε να διαφοροποιούμαστε από τον ανταγωνισμό στην αγορά της Ασίας χάρη στις δραστηριότητές μας στον τομέα του service, προσφέροντας λύσεις που εστιάζουν στις υπηρεσίες post warranty και στα ανταλλακτικά, και παρέχοντας υποστήριξη στους πελάτες μας στο πλαίσιο ειδικών προγραμμάτων που υλοποιούνται στην Ινδία και τη Νοτιοανατολική Ασία (IPS, εκ των υστέρων εγκατάσταση φωτισμού LED).

Πωλήσεις

Ασία/Ωκεανία		€ εκατ.
2014		64.4
2013		94.7
2012		106.6
2011		85.2
2010		88.8

Επιχειρηματική ανασκόπηση

Αφρική & Μέση Ανατολή

Οι δραστηριότητες του Κλάδου Επαγγελματικής Ψύξης και του Κλάδου Υαλουργίας το 2014 στην Αφρική & Μέση Ανατολή αντιπροσωπεύουν το 41% των συνολικών πωλήσεών μας. Στο μέλλον αναμένεται ακόμη μεγαλύτερη ανάπτυξη, βασιζόμενη κυρίως στις ισχυρές δυνατότητες ανάπτυξης της Αφρικής, οι οποίες ενισχύουν τις προοπτικές των δραστηριοτήτων μας τόσο στον Κλάδο Επαγγελματικής Ψύξης όσο και στον Κλάδο Υαλουργίας.

Ανασκόπηση του 2014

Το 2014 ήταν μια πολύ επιτυχημένη χρονιά για τον Κλάδο Υαλουργίας τόσο στην Αφρική όσο και στη Μέση Ανατολή, καθώς οι πωλήσεις μας αυξήθηκαν κατά διψήφιο ποσοστό και στις δύο περιοχές δραστηριοποίησής μας. Παράλληλα, οι συνθήκες για τον Κλάδο Επαγγελματικής Ψύξης ήταν πιο ασταθείς, ιδίως κατά το πρώτο εξάμηνο του έτους. Οι επενδύσεις των πελατών μας στον κλάδο των αναψυκτικών υποχώρησαν ελαφρώς, μείωση που ωστόσο αντισταθμίστηκε από την αύξηση των επενδύσεων στον τομέα των επαγγελματικών ψυγείων που πραγματοποιήσαν στη διάρκεια του δεύτερου εξαμήνου ορισμένοι από τους μεγαλύτερους πελάτες μας στον χώρο της ζυθοποιίας.

Κλάδος Υαλουργίας

Ο Κλάδος Υαλουργίας σημείωσε αλληπάλληλες επιτυχίες κατά τη διάρκεια του 2014, χάρη στην ισχυρή θέση που έχει εξασφαλίσει σε αγορές που αποτελούν σημαντικό πεδίο επενδύσεων των πελατών μας. Οι επιδόσεις κινήθηκαν σε εξαιρετικά υψηλά επίπεδα, ιδίως στο τέταρτο τρίμηνο, κατά τη διάρκεια του οποίου οι πωλήσεις αυξήθηκαν θεαματικά κατά 34%.

Αυτές οι θετικότερες επιδόσεις αντανακλούν τις προσπάθειες που κατέβαλαν οι πελάτες μας για την αύξηση των δραστηριοτήτων τους σε αυτές τις περιοχές. Αυτό ισχύει ιδιαίτερα για τους πελάτες μας που δραστηριοποιούνται στον χώρο της ζυθοποιίας, όπως οι Heineken, SABMiller

και Diageo, οι οποίες μαζί με αρκετές άλλες ζυθοποιίες, ανακοίνωσαν και υλοποίησαν στρατηγικές για την αύξηση των επενδύσεών τους στις αγορές της Αφρικής και ιδίως στη βασική για εμάς αγορά της Νιγηρίας. Η τεχνολογική καινοτομία και η μείωση του βάρους των συσκευασιών αυξάνουν τη ζήτηση για νέες γυάλινες συσκευασίες σε όλες τις κατηγορίες προϊόντων. Κυρίαρχη στρατηγική όλων των μεγάλων εμφιαλωτών εξακολουθεί να αποτελεί η ανάπτυξη και επέκταση των εμπορικών τους σημάτων, όπως και η ανάπτυξη νέων προϊόντων στην ραγδαία αναπτυσσόμενη κατηγορία των οινοπνευματωδών ποτών. Το 2014 υποστηρίξαμε με επιτυχία τη Heineken να παρουσιάσει μια εντελώς νέα συσκευασία για την μπύρα Gulder.

Οι πωλήσεις πλαστικών κιβωτίων εξακολούθησαν να αυξάνονται σταθερά το 2014. Σε αυτό συνέβαλε και η αυξημένη απήχηση που είχε στη Νιγηρία η δωρεάν προσφορά πλαστικών κιβωτίων μαζί με τις γυάλινες φιάλες. Επίσης, το 2014 ολοκληρώσαμε τον εκσυγχρονισμό της μονάδας παραγωγής μεταλλικών πωμάτων. Λόγω αυτής της προγραμματισμένης αναβάθμισης, οι πωλήσεις κινήθηκαν σε οριακά χαμηλότερα επίπεδα. Μελλοντικά, ωστόσο, χάρη στην επένδυση αυτή αναμένεται να αυξηθεί η δυναμικότητα, να βελτιωθεί σημαντικά η αποδοτικότητα και η ποιότητα και, εν τέλει να ενισχυθούν η πελατειακή βάση και οι επιδόσεις μας. Οι πωλήσεις της μονάδας μας στο Jebel Ali κατέγραψαν αύξηση 33% το 2014. Η αύξηση αυτή αποτυπώνει τη σημαντική πρόοδο που σημείωσε και τις προσπάθειες που κατέβαλε η ομάδα μας για να διευρύνει τη βάση των διεθνών πελατών μας, υποστηρίζοντας τις εκστρατείες τους στον τομέα του marketing με τεχνολογικά προηγμένα προϊόντα υψηλής καινοτομίας και εξαιρετικής ποιότητας, στις αγορές της Μέσης Ανατολής, της Ανατολικής και Νότιας Αφρικής, καθώς και της Νοτιοανατολικής Ασίας και της Αυστραλίας.

Κλάδος Επαγγελματικής Ψύξης

Οι συνθήκες που επικράτησαν στη βασική

μας αγορά, τη Νιγηρία, παρέμειναν ιδιαίτερα ευνοϊκές σε όλη τη διάρκεια του έτους, καθώς οι διεθνείς πελάτες μας στον κλάδο των ποτών και αναψυκτικών, και ιδίως οι ζυθοποιίες, εξακολούθησαν να πραγματοποιούν σημαντικές επενδύσεις στην περιοχή. Το 2014 ανακαινίσαμε τη μονάδα παραγωγής επαγγελματικών ψυγείων στη Νιγηρία και υλοποιήσαμε ένα πιλοτικό πρόγραμμα παροχής υπηρεσιών service για ψυγεία της Coca-Cola στην πόλη και τα περίχωρα του Λάγος. Τα αποτελέσματα του πιλοτικού αυτού προγράμματος ήταν ιδιαίτερα επιτυχημένα και εντός της περιόδου 2015-2017 το πρόγραμμα αυτό θα επεκταθεί και στην υπόλοιπη χώρα.

Στη Νότια Αφρική, οι πωλήσεις ήταν ελαφρώς πιο ασταθείς, λόγω των διαφόρων προκλήσεων που αντιμετωπίσαμε σε όλη τη διάρκεια του 2014. Οι δυσμενείς συναλλαγματικές ισοτιμίες και η αστάθεια της αγοράς επηρέασαν δυσμενώς τις πωλήσεις μας, ενώ ο Ιούλιος σηματοδότηκε από τις απεργιακές κινητοποιήσεις των εργαζομένων των συνδικάτων μετάλλου, που διήρκεσαν ολόκληρο τον μήνα και είχαν ως αποτέλεσμα την προσωρινή διακοπή της παραγωγής. Τέλος, στα πλαίσια εσωτερικού ελέγχου διαπιστώθηκε εσκεμμένος επηρεασμός των λογιστικών στοιχείων από μέρους ανώτερων στελεχών της διοίκησης της τοπικής θυγατρικής. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα την αναμόρφωση των ισολογισμών προηγούμενων χρήσεων, με σωρευτική επίδραση στην καθαρή θέση του ομίλου της Frigoglass κατά €7.4 εκ. την 31 Δεκεμβρίου 2014. Η προηγούμενη διοίκηση της εν λόγω θυγατρικής απομακρύνθηκε και αντικαταστάθηκε από νέα στελέχη. Η Frigoglass διενήργησε παράλληλα έρευνα και των λοιπών δραστηριοτήτων της και δεν εντοπίστηκαν άλλες περιπτώσεις παράτυπων λογιστικών πρακτικών.

Οι πωλήσεις μας στη Μέση Ανατολή αυξήθηκαν ελαφρώς, χάρη κυρίως στην αύξηση των πωλήσεων στα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα και τη Σαουδική Αραβία. Οι επιδόσεις αυτές επιτεύχθηκαν παρά τα πολιτικά και

Γεράσιμος Βαρβιάς
Executive Director
BU Africa & Middle East



μακροοικονομικά προβλήματα σε βασικές αγορές της περιοχής.

Προοπτικές

Οι δυνατότητες ανάπτυξης της Αφρικής είναι τεράστιες. Σύμφωνα με τις εταιρείες ποτών και αναψυκτικών, η Αφρική θα αποτελέσει στο μέλλον «παράδεισο ευκαιριών». Στον κλάδο της μπίρας, την προσεχή δεκαετία, η Αφρική θα κατέχει τα πρωτεία τόσο σε επίπεδα αύξησης όγκου πωλήσεων όσο και αύξησης κερδών. Ο όγκος πωλήσεων μπίρας στην Αφρική αναμένεται να αυξάνεται κατά 8% σε ετήσια βάση έως το 2025. Η πληθυσμιακή αύξηση, οι τάσεις αστικοποίησης και η αύξηση της κατά κεφαλήν κατανάλωσης αποτελούν παράγοντες που ευνοούν την αύξηση της κατανάλωσης ποτών και αναψυκτικών.

Αυτά τα μακροπρόθεσμα θεμελιώδη μεγέθη της αγοράς είναι ιδιαίτερα θετικά για τις δραστηριότητες του Κλάδου Υαλοφυγίας. Προκειμένου να εξακολουθήσουμε να εκμεταλλευόμαστε τα εν λόγω θεμελιώδη μεγέθη έχουμε προγραμματίσει την ανακατασκευή του ενός από τους τρεις κλιβάνους μας στη Νιγηρία, με στόχο την αύξηση της δυναμικότητας και της αποδοτικότητας. Η κίνηση αυτή, σε συνδυασμό με άλλες επενδυτικές πρωτοβουλίες θα μας δώσει τη δυνατότητα,

τόσο από την άποψη του όγκου πωλήσεων όσο και από την άποψη των προϊόντικών προδιαγραφών, να εξυπηρετήσουμε τις αυξανόμενες ανάγκες των εταιρειών ποτών και αναψυκτικών με τις οποίες συνεργαζόμαστε.

Είμαστε αισιόδοξοι για τις προοπτικές των δραστηριοτήτων μας στον Κλάδο Επαγγελματικής Ψύξης. Το 2014 αναλάβαμε τις πρώτες πρωτοβουλίες για την προώθηση της νέας σειράς προϊόντων ILOOK. Η σειρά ILOOK έχει ήδη τύχει πολύ θετικής υποδοχής από βασικούς μας πελάτες και αναμένεται να δημιουργήσει νέες ευκαιρίες ανάπτυξης για τη Frigoglass το 2015 αλλά και τα επόμενα έτη. Επίσης, αυξάνεται διαρκώς το ενδιαφέρον των πελατών μας για ψυγεία με τεχνολογία ψύξης υπό του μηδενός και η πολύ καλή θέση που κατέχουμε με τα προϊόντα της γκάμας μας, μάς επιτρέπει να ανταποκριθούμε πλήρως σε αυτή την αυξανόμενη τάση.

Βρισκόμαστε στην καλύτερη δυνατή θέση για να εκμεταλλευτούμε τις τεράστιες προοπτικές ανάπτυξης της Αφρικής. Κατέχουμε ισχυρές θέσεις στις βασικές αγορές της ηπείρου και διαθέτουμε σημαντική τοπική παραγωγική βάση, παράγοντες που μας επιτρέπουν να εξυπηρετούμε αποτελεσματικά τους πελάτες μας στην αφρικανική ήπειρο. Επιπλέον,

έχουμε κάνει και εξακολουθούμε να κάνουμε σημαντικές επενδύσεις στις επιχειρηματικές δραστηριότητές μας ώστε να καλύπτουμε την αυξανόμενη ζήτηση και να στηρίζουμε την υλοποίηση των μακροπρόθεσμων αναπτυξιακών σχεδίων μας για αυτή την περιοχή.

Πωλήσεις

Επαγγελματική Ψύξη € εκατ.

Έτος	Πωλήσεις (€ εκατ.)
2014	65.8
2013	70.4
2012	102.7
2011	88.4
2010	75.4

Υαλοφυγία € εκατ.

Έτος	Πωλήσεις (€ εκατ.)
2014	147.4
2013	124.1
2012	122.4
2011	103.5
2010	82.0

Εταιρική διακυβέρνηση

Πλαίσιο διακυβέρνησης

Το ΔΣ έχει την ευθύνη της διαχείρισης των εταιρικών θεμάτων αποκλειστικά προς το συμφέρον της Εταιρίας και των μετόχων της σύμφωνα με το υπάρχον ρυθμιστικό πλαίσιο.

Οι βασικές αρμοδιότητες του Διοικητικού Συμβουλίου είναι οι εξής:

- Ο προσδιορισμός των μακροπρόθεσμων στόχων της Εταιρίας.
- Η λήψη στρατηγικών αποφάσεων.
- Η εξασφάλιση όλων των πόρων που απαιτούνται για την επίτευξη των στρατηγικών στόχων.
- Ο διορισμός των μελών της ανώτατης Διοίκησης.

Το ΔΣ εκλέγεται από τη Γενική Συνέλευση των μετόχων της Εταιρίας και απαρτίζεται από 9 μέλη, εκ των οποίων τα 8 είναι μη εκτελεστικά, ενώ τα 4 εξ αυτών είναι συγχρόνως και ανεξάρτητα. Τα μέλη του Δ.Σ. εκλέγονται από τη Γενική Συνέλευση των μετόχων και η θητεία τους είναι τριετής. Μοναδικό εκτελεστικό μέλος είναι ο Διευθύνων Σύμβουλος.

Η εμπειρία των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου περιλαμβάνει διαφορετικά επαγγελματικά υπόβαθρα, που εκπροσωπούν υψηλό επίπεδο επιχειρηματικών, διεθνών και οικονομικών γνώσεων συμβάλλοντας σημαντικά στην επιτυχημένη λειτουργία της Εταιρίας. Η σύνθεση του Δ.Σ. και ειδικότερα η σχέση μεταξύ του αριθμού των ανεξάρτητων και μη ανεξάρτητων μελών, βρίσκεται σε πλήρη ισορροπία. Τα ανεξάρτητα, μη εκτελεστικά μέλη είναι σε θέση να παρέχουν στο Δ.Σ. αμερόληπτες απόψεις και συμβουλές για τη λήψη των αποφάσεών του, να εξασφαλίσουν το συμφέρον της Εταιρίας, προστατεύοντας τους μετόχους και τους

εργαζομένους, ενώ το εκτελεστικό μέλος είναι υπεύθυνο για την εξασφάλιση της εφαρμογής των στρατηγικών και πολιτικών που εκάστοτε αποφασίζει το ΔΣ.

Τα μέλη του Δ.Σ. είναι υποχρεωμένα σύμφωνα με τον Κώδικα Επιχειρησιακής Δεοντολογίας της Εταιρίας να αποφεύγουν πράξεις ή παραλείψεις από τις οποίες δύνανται να αποκομίσουν άμεσο ή έμμεσο όφελος που έρχεται σε σύγκρουση ή ενδεχομένως σε αντίθεση με το συμφέρον της Εταιρίας.

Τα Μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου λαμβάνουν αμοιβή η οποία εγκρίνεται από τη Γενική Συνέλευση των μετόχων της Εταιρίας σύμφωνα με τα ειδικότερα διαλαμβανόμενα στο Καταστατικό και στο νόμο.

Επιτροπή Ελέγχου

Σύμφωνα με το άρθρο 37 του Ν. 3693/2008 η Εταιρία έχει συστήσει και διατηρεί επιτροπή ελέγχου (η «Επιτροπή Ελέγχου») η οποία είναι, μεταξύ άλλων, αρμόδια για την παρακολούθηση:

- της διαδικασίας χρηματοοικονομικής πληροφόρησης,
- της αποτελεσματικής λειτουργίας του συστήματος εσωτερικού ελέγχου και του συστήματος διαχείρισης κινδύνου,
- της πορείας του υποχρεωτικού ελέγχου των ατομικών και ενοποιημένων οικονομικών καταστάσεων,
- θεμάτων συναφών με την ύπαρξη και διατήρηση της αμεροληψίας και ανεξαρτησίας του νόμιμου ελεγκτή ή του ελεγκτικού γραφείου, ιδιαιτέρως όσον αφορά στην παροχή στην Εταιρία άλλων υπηρεσιών από τον νόμιμο ελεγκτή ή το ελεγκτικό γραφείο.

Περαιτέρω, η Επιτροπή Ελέγχου είναι αρμόδια για την υποβολή προτάσεων προς το Διοικητικό Συμβούλιο αναφορικά με οιαδήποτε αλλαγή στον κανονισμό λήψης εσωτερικών εγκρίσεων (chart of authorities) και το οργανόγραμμα της Εταιρίας.

Τα μέλη της Επιτροπής Ελέγχου, τα οποία έχουν οριστεί από τη Γενική Συνέλευση των μετόχων της Εταιρίας σύμφωνα με το ν. 3693/2008, είναι τα εξής:

Πρόεδρος

Ιωάννης Ανδρουτσόπουλος
Ανεξάρτητο, Μη εκτελεστικό μέλος

Μέλη

Λουκάς Κόμης
Μη εκτελεστικό μέλος

Δώρος Κωνσταντίνου
Μη εκτελεστικό μέλος

Τα παραπάνω μέλη διαθέτουν σημαντική επαγγελματική προϋπηρεσία από την απασχόληση τους, στο παρελθόν, ως στελέχη οικονομικών διευθύνσεων αλλά και από άλλες σχετικές επιχειρηματικές δραστηριότητες.

Τέλος, ο κ. Ανδρουτσόπουλος πληροί τις προϋποθέσεις που τίθενται από το νόμο αναφορικά με τις απαιτούμενες γνώσεις σε θέματα λογιστικής και ελεγκτικής.

Η Επιτροπή Ελέγχου συνέρχεται όποτε κρίνεται αναγκαίο και σε κάθε περίπτωση τουλάχιστον τέσσερις φορές το χρόνο. Επίσης, οφείλει να πραγματοποιεί δύο τουλάχιστον συνεδριάσεις με τη συμμετοχή του τακτικού ελεγκτή της Εταιρίας, χωρίς την παρουσία των μελών της Διοίκησης.

Η Επιτροπή Ελέγχου συνεδριάζει έγκυρα εάν παρίστανται σε αυτήν τουλάχιστον δύο μέλη της εκ των οποίων το ένα θα είναι τουλάχιστον ο Πρόεδρος αυτής. Κατά τη διάρκεια του έτους 2014 η Επιτροπή Ελέγχου συνεδρίασε συνολικά πέντε (5) φορές. Οι εν λόγω συνεδριάσεις προγραμματίστηκαν κατά τέτοιο τρόπο ώστε να συμπίσουν χρονικά με τη διαδικασία δημοσίευσης των οικονομικών πληροφοριών της Εταιρίας.

Η Επιτροπή Ελέγχου προέβη στην εξέταση μιας σειράς θεμάτων σχετικών με τη χρηματοοικονομική πληροφόρηση όσον αφορά τις οικονομικές καταστάσεις του 2013, καθώς και τα χρηματοοικονομικά στοιχεία του πρώτου εξαμήνου του 2014. Επίσης, επανεξέτασε τις κυριότερες εκτιμήσεις και κρίσεις που επηρεάζουν σημαντικά τα οικονομικά αποτελέσματα, τα κυριότερα θέματα γνωστοποίησης και παρουσίασης ώστε να διασφαλίσει την πληρότητα, σαφήνεια και επαρκή πληροφόρηση των οικονομικών καταστάσεων, προ της υποβολής τους στο Δ.Σ.. Επιπλέον, εξέτασε τα αποτελέσματα που προέκυψαν από τον έλεγχο της PwC επί των Εκθέσεων Διαχείρισης του Δ.Σ. για τη χρήση του 2013, καθώς και την επισκόπηση της PwC για το πρώτο εξάμηνο του 2014, η κατάρτιση των οποίων αποτελεί νομική υποχρέωση της Εταιρίας.

Περαιτέρω, κατά τη διάρκεια του έτους 2014, η Επιτροπή Ελέγχου επιθεώρησε:

- τα αποτελέσματα των ελέγχων που πραγματοποιούνται από την διεύθυνση εσωτερικού ελέγχου και εξέτασε την ανταπόκριση της Διοίκησης για τα ζητήματα που ανέδειξε, μεταξύ άλλων και την εφαρμογή τυχόν συστάσεων της,
- και ενέκρινε το πρόγραμμα εσωτερικού ελέγχου για το 2015, συμπεριλαμβανομένης της προτεινόμενης προσέγγισης του ελέγχου, την κάλυψη και την κατανομή των πόρων,
- την αποτελεσματικότητα του εσωτερικού ελέγχου, λαμβάνοντας υπόψη τις απόψεις του Δ.Σ. και των ανώτερων διοικητικών στελεχών σε θέματα όπως είναι η ανεξαρτησία, η επάρκεια πόρων και επαγγελματικής κατάρτισης, η στρατηγική, ο προγραμματισμός και η μεθοδολογία του εσωτερικού ελέγχου, και
- τις τακτικές εκθέσεις που αφορούν σε θέματα συστημάτων ελέγχου μείζονος σημασίας, καθώς και τις λεπτομέρειες για κάθε επανορθωτική δράση που έχει ληφθεί. Επίσης, έλαβε υπόψη της τις εκθέσεις της διεύθυνσης εσωτερικού ελέγχου και της PwC σχετικά με τα συστήματα εσωτερικού ελέγχου της Εταιρίας και υπέβαλλε στο Δ.Σ. τα αποτελέσματα της επισκόπησης.

Υπηρεσία Εσωτερικού Ελέγχου

Στα βασικά καθήκοντα και στις υποχρεώσεις της Υπηρεσίας Εσωτερικού Ελέγχου περιλαμβάνονται:

- Η παρακολούθηση της πιστής εφαρμογής και τήρησης του Καταστατικού της Εταιρίας, του Εσωτερικού Κανονισμού της και των οδηγιών καθώς και της εν γένει νομοθεσίας που εφαρμόζεται.
- Η αναφορά, περιπτώσεων σύγκρουσης συμφερόντων Μελών του Διοικητικού Συμβουλίου ή διευθυντικών στελεχών με τα συμφέροντα της Εταιρίας.

- Η έγγραφη ενημέρωση του Διοικητικού Συμβουλίου τουλάχιστον μία φορά το τρίμηνο, για τυχόν σημαντικά ευρήματα των διενεργηθέντων εσωτερικών ελέγχων.
- Η παράσταση στις Γενικές Συνελεύσεις των μετόχων.
- Η συνεργασία με τις εποπτικές αρχές της πολιτείας και η διευκόλυνση του έργου τους.

Ο εσωτερικός ελεγκτής δρα σύμφωνα με τα Διεθνή Πρότυπα για την Επαγγελματική Άσκηση του Εσωτερικού Ελέγχου και τις πολιτικές και διαδικασίες της Εταιρίας και εποπτεύεται από την Επιτροπή Ελέγχου.

Επιτροπή Ανθρώπινου Δυναμικού και Αμοιβών

Η Επιτροπή Ανθρώπινου Δυναμικού και Αμοιβών είναι αρμόδια για τη θέσπιση των αρχών που διέπουν την πολιτική διαχείρισης του ανθρώπινου δυναμικού της Εταιρίας, επί των οποίων στηρίζεται η Διοίκηση κατά τη λήψη των αποφάσεών της και την άσκηση των σχετικών αρμοδιοτήτων της.

Ειδικότερα, τα καθήκοντά της είναι:

- Η επίβλεψη της πολιτικής προγραμματισμού διαδοχής στελεχών.
- Η θέσπιση των αρχών που διέπουν την πολιτική Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης.
- Ο προσδιορισμός της Στρατηγικής Αμοιβών και Επιδομάτων.
- Η υποβολή στο Δ.Σ. προτάσεων αναφορικά με τις αποδοχές των εκτελεστικών μελών του.

Εταιρική διακυβέρνηση

Η Επιτροπή Ανθρώπινου Δυναμικού και Αμοιβών, η οποία διορίζεται από το Δ.Σ., αποτελείται από τα εξής 3 μη εκτελεστικά μέλη του Δ.Σ.:

Πρόεδρος

Λουκάς Κόμης
Μη εκτελεστικό μέλος

Μέλη

Χαράλαμπος (Χάρης) Γ. Δαυίδ
Μη εκτελεστικό μέλος

Ευάγγελος Καλούσης
Ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος

Ο Διευθύνων Σύμβουλος και ο Διευθυντής Ανθρώπινου Δυναμικού παραβρίσκονται σε όλες τις συνεδριάσεις της εν λόγω επιτροπής, εξαιρουμένων αυτών των οποίων το αντικείμενο συζήτησης τους αφορά προσωπικά.

Κατά τη διάρκεια του έτους 2014 η Επιτροπή Ανθρώπινου Δυναμικού και Αμοιβών πραγματοποίησε 3 συνεδριάσεις.

Επιτροπή Επενδύσεων

Η Επιτροπή Επενδύσεων είναι αρμόδια για την υποβολή προτάσεων Δ.Σ. αναφορικά με τη στρατηγική και τις πρωτοβουλίες επιχειρηματικής ανάπτυξης, καθώς και την αξιολόγηση και εισήγηση νέων επενδυτικών προτάσεων ή/και προτάσεων επέκτασης στο Δ.Σ. σύμφωνα με την καθορισμένη στρατηγική της Εταιρίας.

Επιπλέον, η Επιτροπή Επενδύσεων έχει την ευθύνη για την αξιολόγηση σημαντικών ευκαιριών επιχειρησιακής ανάπτυξης και επέκτασης μέσω εξαγορών και/ή στρατηγικών συνεργασιών, καθώς και για την υποβολή των σχετικών προτάσεων στο Δ.Σ..

Η Επιτροπή Επενδύσεων, η οποία διορίζεται από το Δ.Σ., αποτελείται από 4 μέλη, δύο εκ των οποίων είναι μη εκτελεστικά και συγκεκριμένα συγκροτείται ως εξής:

Πρόεδρος

Χαράλαμπος (Χάρης) Γ. Δαυίδ
Μη εκτελεστικό μέλος

Μέλη

Torsten Tuerling
Εκτελεστικό μέλος

Λουκάς Κόμης
Ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος

Νικόλαος Μαμουλής
Οικονομικός Διευθυντής

Κατά τη διάρκεια του έτους 2014 η Επιτροπή Επενδύσεων πραγματοποίησε 2 συνεδριάσεις.

Επικοινωνία με τους Μετόχους

Η Frigoglass αναγνωρίζει τη σημασία της αποτελεσματικής και έγκαιρης επικοινωνίας με τους μετόχους και το ευρύτερο επενδυτικό κοινό. Η Εταιρία διατηρεί ενεργή ιστοσελίδα www.frigoglass.com διαθέσιμη στο επενδυτικό κοινό και τους μετόχους, στην οποία δημοσιοποιείται περιγραφή της εταιρικής διακυβέρνησης, της διοικητικής διάρθρωσης, το ιδιοκτησιακό καθεστώς και κάθε άλλη χρήσιμη και αναγκαία για τους μετόχους και επενδυτές πληροφορία. Τέλος, η Frigoglass επικοινωνεί, με την επενδυτική κοινότητα μέσω της συμμετοχής της σε μια σειρά από συνέδρια και συναντήσεις που λαμβάνουν χώρα στην Ελλάδα ή/και στο εξωτερικό καθώς και μέσω του προγράμματος των τηλεδιασκέψεων που έχει υιοθετήσει.

Board of Directors

(η τριετής θητεία λήγει το 2015)

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

Ιωάννης Κ. Ανδρουτσόπουλος
Αντιπρόεδρος,
ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος

Λουκάς Δ. Κόμης
Σύμβουλος και Γραμματέας,
μη εκτελεστικό μέλος

Γιώργος Λεβέντης
Σύμβουλος, μη εκτελεστικό μέλος

Δώρος Κωνσταντίνου
Σύμβουλος, μη εκτελεστικό μέλος

Torsten Tuerling
Διευθύνων Σύμβουλος, εκτελεστικό μέλος

Ευάγγελος Καλούσης
Σύμβουλος, ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος

Βασίλειος Φουρλής
Σύμβουλος, ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος

Αλεξάνδρα Παπαλεξοπούλου
Σύμβουλος, ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος

Ανώτατη Διοίκηση

(σε ισχύ από Φεβρουάριο 2015)

Torsten Tuerling

Διευθύνων Σύμβουλος

Νίκος Μαμουλής

Chief Financial Officer

Μανώλης Σουλιώτης

Group Human Resources Director

Δημήτρης Μποσπάνης

Chief Supply Chain Officer

Γεράσιμος Βαρβίας

Executive Director Africa & Middle East

Arvinder Pental

Director ICM Asia

Lars Arnoldsen

Commercial Director Europe,
MENA & N. America

Πασχάλης Παπαγιαννίδης

Quality & FES Director

Αριστείδης Παππάς

Operations Director Europe

Βασίλης Σουλής

Service Director

Άννα Τσόγκα

Innovation & SPRM Director

Ορκωτοί Λογιστές

PricewaterhouseCoopers

Λ. Κηφισίας 268,
152 32 Χαλάνδρι, Αθήνα
Ελλάδα

Νομικός Σύμβουλος

Λεωνίδα Γεωργόπουλος

Δικηγορική Εταιρεία
«ΚΥΡΙΑΚΙΔΗΣ-ΓΕΩΡΓΟΠΟΥΛΟΣ»

Διοικητικό Συμβούλιο

Χαράλαμπος (Χάρης) Γ. Δαυίδ

*Πρόεδρος
(μη εκτελεστικό μέλος)*

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

Απόφοιτος του Providence College USA, 1987. 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. Είναι μέλος του διοικητικού συμβουλίου των εταιρειών, A.G. Leventis PLC (Nigeria), Nigerian Bottling Company, Cummins West Africa, Beta Glass PLC (Nigeria), Ideal Group.

Επίσης, είναι μέλος του Γενικού Συμβουλίου του Συνδέσμου Ελληνικών Βιομηχανιών (ΣΕΒ), μέλος του Δ.Σ. του Ιδρύματος Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών (ΙΟΒΕ), μέλος της Οργανωτικής Επιτροπής του Κλασικού Μαραθωνίου Αθηνών, όπως και στην επιτροπή Africa Acquisitions της TATE.

Έχει υπάρξει μέλος στα διοικητικά συμβούλια της Alpha Finance, ΔΕΗ και της Εμπορικής Τράπεζας (Credit Agricole).

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 3Ε (1986-1994), του Προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου της Frigorex (1995), μέλους του Δ.Σ. του Ομίλου Εταιρειών 3Ε (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 Δ. Κόμης εξελέγη μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου τον Ιούλιο του 1996.

Είναι, επίσης, Πρόεδρος του Δ.Σ. του Ομίλου INTEAL A.B.E.E.Δ.Ε.Σ και της Ελληνικής Εταιρείας Αξιοποίησης Ανακύκλωσης (Ε.Ε.Α.Α.), Αντιπρόεδρος του Συνδέσμου Ελληνικών Βιομηχανιών Τροφίμων (ΣΕΒΤ), καθώς και μέλος του Δ.Σ. της LARGO Ltd. Κατά τη διάρκεια της σταδιοδρομίας του εργάστηκε επί εννέα έτη σε διευθυντικές θέσεις στον τομέα της παραγωγής οικιακών συσκευών (IZOLA A.E.) και εν συνεχεία στην Coca-Cola Ελληνική Εταιρεία Εμφιαλώσεως A.E. (Coca-Cola EEE), όπου υπηρέτησε και ως εκτελεστικό Μέλος του Δ.Σ. επί σειρά ετών, παραμένει δε 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 McMaster (MBA) στο Οντάριο του Καναδά.

Γιώργος Λεβέντης

Σύμβουλος

(μη εκτελεστικό μέλος)

Ο Γιώργος Λεβέντης εντάχθηκε στο Διοικητικό Συμβούλιο της Frigoglass ως μη-εκτελεστικό μέλος το Μάρτιο του 2014.

Ο κ. Λεβέντης είναι μέλος της εκτελεστικής επιτροπής οικογενειακής επιχείρησης και έχει εργαστεί στο παρελθόν στον κλάδο διαχείρισης κεφαλαίων ως αναλυτής μετοχών και, πιο πρόσφατα, στον κλάδο ιδιωτικών επενδυτικών κεφαλαίων.

Έχει πτυχίο στη Σύγχρονη Ιστορία από το Πανεπιστήμιο της Οξφόρδης και μεταπτυχιακό στη Νομική από το Πανεπιστήμιο City. Είναι επίσης κάτοχος Πιστοποιητικού Διαχείρισης Επενδύσεων.

Δώρος Κωνσταντίνου

Σύμβουλος

(Μη εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. Δώρος Κωνσταντίνου εξελέγη μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου 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. Ο κ. Κωνσταντίνου διορίστηκε Εντεταλμένος Σύμβουλος της Frigoglass από τον Οκτώβριο του 2011 έως τον Μάιο του 2012. Επιπλέον, ο κ. Κωνσταντίνου είναι μέλος του διοικητικού συμβουλίου της 3H Ελληνικά Ξενοδοχεία και Τουριστικά Ακίνητα Ανώνυμη Εταιρεία.

Torsten Tuerling

Διευθύνων Σύμβουλος

(Εκτελεστικό Μέλος)

Ο Torsten διορίστηκε Διευθύνων Σύμβουλος τον Μάιο του 2012.

Πριν ενταχθεί στη Frigoglass κατείχε τη θέση του Προέδρου και Διευθύνοντος Συμβούλου του ομίλου Franke Kitchen Systems Group, που αποτελεί παγκόσμιο ηγέτη στον κλάδο του, με δραστηριότητες σε 19 χώρες σε τέσσερις ηπείρους. Κατά τη διάρκεια της θητείας του στη Franke, ο Torsten πέτυχε σημαντικές βελτιώσεις και συμμετείχε στην διεύρυνση των διεθνών δραστηριοτήτων της εταιρείας. Έχει επίσης εργαστεί ως Γενικός Διευθυντής του λιανικού κλάδου τροφίμων της εταιρείας Carrier Commercial Refrigeration EMEA, θυγατρικής της United Technologies Corporation με δραστηριότητα στον κλάδο της επαγγελματικής ψύξης σε παγκόσμιο επίπεδο. Διαχειρίστηκε επιτυχώς την ενσωμάτωση της Linde Refrigeration, που ακολούθησε την εξαγορά από την Carrier.

Ο Torsten κατέχει μεταπτυχιακό τίτλο στη Διοίκηση Επιχειρήσεων από το Πανεπιστήμιο του Saarbrucken της Γερμανίας και ένα μεταπτυχιακό τίτλο στο Management από το Πανεπιστήμιο E.M. Lyon Business School της Γαλλίας.

Διοικητικό Συμβούλιο

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 ΔΣ της Alpha Bank και της Τράπεζας Τροφίμων. 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. Είναι Μηχανικός Ηλεκτρολόγος του Ομοσπονδιακού Πολυτεχνείου της Λωζάννης, σπούδασε Διοίκηση Επιχειρήσεων στο Πανεπιστήμιο της Λωζάννης και είναι απόφοιτος του Business School 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 και των Τιμμένων Τιτάν 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.

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 της Εθνικής Τραπέζης Ελλάδος. Είναι επίσης μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του Σωματίου «ΑΛΒΑ Κολλέγιο Διοίκησης Επιχειρήσεων» και του Ιδρύματος Παύλου και Αλεξάνδρας Κανελλοπούλου. Η επαγγελματική της σταδιοδρομία περιλαμβάνει θέσεις στον Οργανισμό Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης (ΟΟΣΑ) ως αναλύτρια και στην εταιρεία συμβούλων BoozAllenHamilton. Είναι πτυχιούχος οικονομικών του Πανεπιστημίου Swarthmore και κάτοχος MBA από το INSEAD.

Μισθολογική πολιτική

Μισθός

Οι μισθοί καθορίζονται σύμφωνα με ένα εσωτερικό μισθολογικό σύστημα κατάταξης θέσεων εργασίας, το οποίο αντανακλά τη μισθολογική πρακτική που ακολουθεί η αγορά. Το εύρος των αμοιβών προσδιορίζεται από μια σειρά παραγόντων όπως ο βαθμός ευθύνης του κάθε εργαζομένου, η τεχνογνωσία του και η επαγγελματική του εμπειρία.

Βραχυπρόθεσμο πρόγραμμα παροχής κινητήρων προς τα στελέχη

Το βραχυπρόθεσμο πρόγραμμα παροχής κινητήρων στηρίζεται στην αρχή της διοίκησης βάσει στόχων. Το πρόγραμμα συνδέει την ατομική απόδοση των στελεχών με τα αποτελέσματα της Εταιρείας, έτσι ώστε να ενισχύεται η αφοσίωση των εργαζομένων και να ενθαρρύνεται η επίτευξη υψηλών επιδόσεων.

Όλες οι διοικητικές θέσεις εντάσσονται στο πρόγραμμα ετήσιου πριμ απόδοσης. Η επίδοση κάθε στελέχους αξιολογείται και ανταμείβεται σε ετήσια βάση σύμφωνα με το βαθμό επίτευξης των προκαθορισμένων στόχων. Οι στόχοι απορρέουν από τη στρατηγική της Εταιρείας και το βραχυπρόθεσμο πρόγραμμα παροχής κινητήρων διαφοροποιείται ανάλογα με τη θέση του κάθε στελέχους. Ο υπολογισμός του ετήσιου πριμ γίνεται σύμφωνα με την ατομική απόδοση επί των προκαθορισμένων στόχων, όπως επίσης και σύμφωνα με τα αποτελέσματα της Εταιρείας συνολικά ή και τμηματικά ανάλογα με το τμήμα, τη γεωγραφική περιοχή ή τη μονάδα στην οποία ανήκει το κάθε στέλεχος.

Δικαιώματα προαίρεσης αγοράς μετοχών

Τα μέλη της ανώτατης και ανώτερης Διοίκησης μπορούν να συμμετέχουν στο πρόγραμμα δικαιωμάτων προαίρεσης αγοράς μετοχών της Frigoglass ενθαρρύνοντας έτσι την επίτευξη υψηλών επιδόσεων.

Τα δικαιώματα προαίρεσης αποτελούν μέρος της συνολικής τους αμοιβής, εκχωρούνται σε προκαθορισμένη τιμή και ωριμάζουν κατά το 1/3 του συνολικού αριθμού των μετοχών ανά έτος, ενώ μπορούν να ασκηθούν μέχρι και δέκα χρόνια από την ημερομηνία εκχώρησής τους. Οι όροι του προγράμματος δικαιωμάτων προαίρεσης μετοχών πρέπει να λάβουν την έγκριση των μετόχων κατά την Ετήσια Γενική Συνέλευση.

Συνταξιοδοτικά προγράμματα

Οι εργαζόμενοι συμμετέχουν, στις χώρες που αυτό είναι εφικτό, στο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα της Εταιρείας το οποίο λειτουργεί ως μηχανισμός αποταμίευσης και παροχής κινητήρων.

Άλλες παροχές

Ανάλογα με 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 ή και άλλες παροχές ανάλογα με τη τρέχουσα πρακτική της τοπικής αγοράς.

Διαχείριση οικονομικών κινδύνων

Η Frigoglass, λόγω της δραστηριότητάς της σε 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 χρηματορροών 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 αλληλόχρεων λογαριασμών, μακροπρόθεσμα δάνεια, εταιρικά ομόλογα, 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 το δυνατόν εκτενέστερη ισοσκέλιση ταμειακών εισροών και εκροών στο ίδιο νόμισμα, ώστε να περιορίζεται η επίδραση των συναλλαγματικών διακυμάνσεων. Όταν αυτή η μέθοδος δεν είναι δυνατή, η εταιρεία ενδέχεται να κάνει χρήση παραγώγων.

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, όπως ενδεικτικά η αύξηση της παραγωγικότητας, η αύξηση του όγκου των πωλήσεων η οποία επιτρέπει τον επιμερισμό του σταθερού κόστους σε υψηλότερο όγκο παραγωγής καθώς και η αύξηση της τιμής του τελικού προϊόντος. Παράλληλα, αντισταθμίζουμε την έκθεσή 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 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 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, βραχυπρόθεσμο, μεσοπρόθεσμο και μακροπρόθεσμο, γίνεται με κυμαινόμενα επιτόκια και συμβατική περίοδο προσαρμογής μικρότερη των έξι μηνών. Το ομολογιακό μας δάνειο έχει σταθερό επιτόκιο.

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.

Πληροφορίες προς τους μετόχους

Μετοχικό κεφάλαιο

50,593,832 μετοχές ονομαστικής αξίας €0.30, σύμφωνα με στοιχεία της 31ης Δεκεμβρίου 2014.

Διαπραγμάτευση τίτλων

Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών (ATHEX)

Reuters

FRIR.AT

Bloomberg

FRIGO GA

Συντελεστής διασποράς (free float)

56%

Ετήσια Γενική Συνέλευση

Τρίτη, 26 Μαΐου 2015

Πληροφορίες για το μέρισμα (€ ανά μετοχή)

Χρήση	Ποσό ¹	Ημ/νία ΤΓΣ*	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**	5/09/2008***	05/12/2008	15/12/2008
2009	0.080	14/05/2010	07/07/2010	14/07/2010

* Τακτική Γενική Συνέλευση ** Προμέρισμα *** Έκτακτη Γενική Συνέλευση

Επιστροφή κεφαλαίου (€ ανά μετοχή)

Χρήση	Ποσό ¹	Ημ/νία ΤΓΣ*	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.

* Τακτική Γενική Συνέλευση

2014: τιμή μετοχής (€ ανά μετοχή)

Κλείσιμο τριμήνου	Υψηλό	Χαμηλό	Κλείσιμο
31 Δεκ.	1.73	1.65	1.67
30 Σεπτ.	2.82	2.70	2.70
30 Ιουν.	3.78	3.66	3.72
31 Μαρ.	4.96	4.71	4.71

Τιμή μετοχής

Τιμή μετοχής στις
31 Δεκεμβρίου 2014:
€1.67

Κεφαλαιοποίηση

Κεφαλαιοποίηση στις
31 Δεκεμβρίου 2014:
€84.5 εκατ.

Όγκος συναλλαγών

Μέσος ημερήσιος όγκος
συναλλαγών 2014:
73,211 shares

Αναλυτές

Alpha Finance

Αντώνης Διαπούλης

Eurobank Equities

Κατερίνα Ζαχαροπούλου

Investment Bank of Greece

Βασίλης Ρουμαντζής

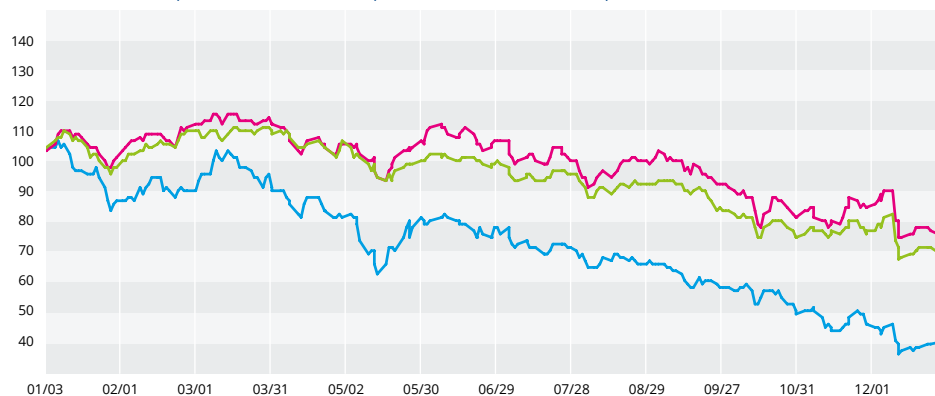
NBG Securities

Μαρία Ψυλλάκη

Piraeus Securities

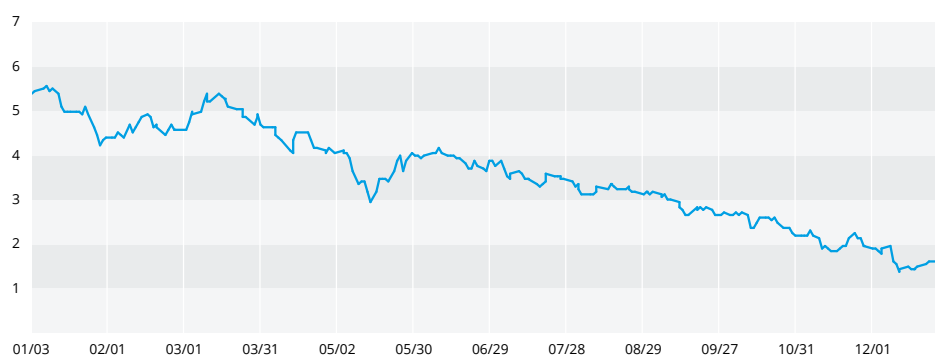
Γιώργος Δούκας

Τιμή μετοχής Frigoglass σε σχέση με τον
Γενικό Δείκτη ΧΑ & το Δείκτη FTSE/Χ.Α. Mid Cap.



■ Frigoglass ■ ATHEX Composite Share Price Index ■ FTSE/ATHEX Mid Cap Index

Διάγραμμα μετοχής Frigoglass 2014



Notes

Επικοινωνία

Frigoglass ABEE

A. Μεταξά 15
145 64 Κηφισιά
Αθήνα

T +30 210 6165700

F +30 210 6199097

www.frigoglass.com

Investor Relations Manager

Γιάννης Σταματάκος

T+30 210 6165767

E jstamatakos@frigoglass.com



www.frigoglass.com