

Το Πλεονέκτημα της Frigoglass



Περιεχόμενα

Η Εταιρεία μας	5
Επιστολή Προέδρου	7
Επιστολή Διευθύνοντος Συμβούλου	8
Βασικά οικονομικά μεγέθη 2015	10
Παγκόσμια παρουσία	12
Στρατηγικές προτεραιότητες	14
Το Πλεονέκτημα της Frigoglass	15
Ολοκληρωμένες Υπηρεσίες	24
Πρώτα η Ποιότητα	25
Ηγεσία Κόστους	27
Άνθρωποι	29
Βιώσιμη ανάπτυξη	30
Επιχειρηματική ανασκόπηση	33
Εταιρική διακυβέρνηση	38
Διοικητικό Συμβούλιο	42
Μισθολογική πολιτική	45
Διαχείριση οικονομικών κινδύνων	46
Πληροφορίες για τους μετόχους	48



Η Εταιρεία μας

Η Frigoglass είναι στρατηγικός εταίρος των κορυφαίων εταιρειών αναψυκτικών και ποτών σε ολόκληρο τον κόσμο. Κατέχουμε ηγετική θέση στην παγκόσμια αγορά επαγγελματικών ψυγείων (ICM), προσφέροντας στους πελάτες μας μια πλήρη γκάμα καινοτόμων λύσεων merchandizing, που προβάλλουν και αναδεικνύουν με μοναδικό τρόπο τα προϊόντα τους στους καταναλωτές όλου του κόσμου.



Προμηθεύουμε επαγγελματικά ψυγεία σε εταιρείες αναψυκτικών και ποτών σε πέντε ηπείρους. Χάρη στα κορυφαία προϊόντα μας και στις υπηρεσίες υψηλής ποιότητας πριν και μετά την πώληση, έχουμε καταφέρει να καλλιεργήσουμε αλλά και να διατηρήσουμε μακροχρόνιες συνεργασίες με τους πελάτες μας, στους οποίους συγκαταλέγονται κορυφαίες εταιρείες σε περισσότερες από 100 χώρες όπου δραστηριοποιούμαστε.

Τα καινοτόμα επαγγελματικά ψυγεία μας αναδεικνύουν τα προϊόντα των πελατών μας στα σημεία πώλησης και αυξάνουν την αυθόρμητη κατανάλωση. Την ίδια στιγμή, πάγια δέσμευσή μας αποτελεί η δημιουργία λύσεων με ολόένα εντονότερο οικολογικό προσανατολισμό που επιτρέπουν στους πελάτες μας να επιτύχουν φιλόδοξους στόχους βιώσιμης ανάπτυξης και να μειώσουν το αποτύπωμα του διοξειδίου του άνθρακα.



Η Frigoglass είναι επίσης ο βασικός προμηθευτής στον τομέα γυάλινων συσκευασίας και συναφών προϊόντων στις ταχέως αναπτυσσόμενες αγορές της Αφρικής και της Μέσης Ανατολής. Οι αγορές αυτές θεωρούνται από τους πελάτες μας ιδιαίτερα ελκυστικές για μακροπρόθεσμες επενδύσεις. Παραμένουμε προσηλωμένοι στην περαιτέρω ενίσχυση της 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 2015 η Frigoglass συνέχισε την πορεία της εν μέσω ενός δυσμενούς οικονομικού περιβάλλοντος με αυξανόμενες προκλήσεις, υπό το βάρος της επιβράδυνσης της παγκόσμιας οικονομικής ανάπτυξης, της κλιμάκωσης της γεωπολιτικής αστάθειας και της ισχυρής μεταβλητότητας των συναλλαγματικών ισοτιμιών.

Η δέσμευση και η προσήλωσή μας στην παροχή καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών, που προσθέτουν αξία στους πελάτες μας, παρέμεινε σταθερή, σε πείσμα των αντιξοιών αυτών συνθηκών. Στη διάρκεια του έτους, έγιναν πολλά βήματα με στόχο να μετουσιώσουμε το όραμά μας για καινοτομία σε πράξη. Αξιοποιώντας τη γνώση που αποκομίσαμε από την επιτυχημένη κυκλοφορία της σειράς ICOOL, αναπτύξαμε τη νέα σειρά επαγγελματικών ψυγείων Smart, η οποία συνδυάζει το αποτελεσματικό merchandising με την ενεργειακά αποδοτική ψύξη. Παράλληλα, παρουσιάσαμε τις πρωτοποριακές ψηφιακές υπηρεσίες μας, οι οποίες ενσωματώνονται στα προϊόντα μας, προσφέροντας τεχνική υπεροχή και δυνατότητες διασύνδεσης, και εξασφαλίζουν χαμηλότερο συνολικό κόστος λειτουργίας και προστιθέμενη αξία. Θετικά ήταν επίσης τα μηνύματα αναφορικά με το Ολοκληρωμένο Πρόγραμμα Υπηρεσιών της εταιρείας, το οποίο παρέχει ολοκληρωμένες λύσεις service, που δημιουργούν αξία για τους πελάτες.

Στον Κλάδο Επαγγελματικής Ψύξης, διατηρήσαμε την ηγετική μας θέση στην ανάπτυξη καινοτόμων προϊόντων και βοηθήσαμε τους πελάτες μας να καλύψουν τις ανάγκες τοποθέτησης προϊόντων σε όλο το εύρος του εμπορικού δικτύου τους. Το 2015 καταγράφηκε διψήφιο ποσοστό αύξησης των πωλήσεών μας προς την Coca-Cola. Η επίδοση αυτή αντικατοπτρίζει την επιτυχημένη πορεία της σειράς ICOOL, με τον όγκο πωλήσεων να υπερβαίνει τα 50.000 ψυγεία, αντιπροσωπεύοντας πάνω από το 20% των συνολικών παραγγελιών τους για το 2015. Εν μέσω δυσμενούς εμπορικού κλίματος σε ορισμένες από τις αγορές μας, οι επενδύσεις των πελατών μας κινήθηκαν σε χαμηλότερα επίπεδα από τα αναμενόμενα, γεγονός που οδήγησε σε γενικότερη συρρίκνωση των πωλήσεών μας.

Το 2015 σημειώθηκαν σημαντικές αλλαγές στο επιχειρηματικό τοπίο του κλάδου ποτών

και αναψυκτικών, που χαρακτηρίστηκε από έντονη δραστηριότητα συγχωνεύσεων και εξαγορών. Μεταξύ των πλέον σημαντικών εξ αυτών ήταν η ανακοίνωση της εξαγοράς της SABMiller από την ABInBev, με φιλόδοξο στόχο τη δημιουργία της πρώτης πραγματικά παγκόσμιας εταιρείας στον χώρο της ζυθοποιίας. Στην αγορά αναψυκτικών, η σύσταση της Coca-Cola European Partners και της Coca-Cola Beverages Africa δημιουργούν δύο από τους μεγαλύτερους ανεξάρτητους εμφιαλωτές της Coca-Cola σε παγκόσμιο επίπεδο. Χάρη στην ισχυρή παραγωγική της βάση σε Ευρώπη και Αφρική, η εταιρεία μας διαθέτει όλα τα απαραίτητα εχέγγυα για να αυξήσει το μερίδιο αγοράς της στους νεοσύστατους εμφιαλωτές της Coca-Cola στις περιοχές αυτές.

Στον Κλάδο Υαλουργίας, το γεγονός που σηματοδότησε τη χρονιά ήταν η ανακοίνωση της υπογραφής συμφωνίας για την πώληση των δραστηριοτήτων μας στη Νιγηρία και το Jebel Ali. Η συγκεκριμένη συμφωνία τελικά λύθηκε, καθώς η αγοράστρια εταιρεία δεν εξασφάλισε επαρκή χρηματοδότηση για την εξαγορά. Το Διοικητικό Συμβούλιο της εταιρείας δεν έκανε δεκτές τις τροποποιημένες προσφορές που υπεβλήθησαν από την πλευρά της αγοράστριας, καθώς δεν κρίθηκαν συμφέρουσες για την Frigoglass. Παρά τη λύση της συμφωνίας, είμαστε ικανοποιημένοι που διατηρήσαμε τον Κλάδο Υαλουργίας και παραμένουμε ο κυρίαρχος προμηθευτής γυάλινων φιαλών στη Δυτική Αφρική.

Τον Μάρτιο του 2015, η κα. Αλεξάνδρα Παπαλεξοπούλου αποφάσισε να αποχωρήσει από το Διοικητικό Συμβούλιο της εταιρείας. Με την ευκαιρία αυτή, θα ήθελα να την ευχαριστήσω για την αφοσίωση και την πολύτιμη συνεισφορά της στην εταιρεία κατά τη διάρκεια της θητείας της ως μέλους του Διοικητικού Συμβουλίου. Θα ήθελα, επίσης, να καλωσορίσω θερμά τον κ. Ιωάννη Κωστόπουλο, ο οποίος εξελέγη ως μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου μέσα στο έτος και διαθέτει σημαντική εμπειρία στη διοίκηση διεθνών επιχειρήσεων.

Στη διάρκεια του έτους, ανακοινώσαμε επίσης με ιδιαίτερη χαρά την ανάληψη της θέσης του Διευθύνοντος Συμβούλου από τον κ. Νίκο Μαμουλή. Η 25ετής εμπειρία του σε διαφορετικούς τομείς, συμπεριλαμβανομένου

του κλάδου των ποτών, τα ισχυρά ηγετικά του προσόντα, σε συνδυασμό με το πάθος του για αποτελέσματα, τον καθιστούν το κατάλληλο πρόσωπο για να διασφαλίσει τη μακροπρόθεσμη επιτυχία της επιχείρησης.

Κανένα από τα παραπάνω επιτεύγματα δεν θα ήταν εφικτό χωρίς τη σταθερή δέσμευσή μας στις αξίες που διαμορφώνουν τον τρόπο με τον οποίο ασκούμε την επιχειρηματική μας δραστηριότητα —ακεραιότητα, αξία για τον μέτοχο, ποιότητα, άνθρωποι, ηγετική θέση στην αγορά και κοινωνική ευθύνη. Οι αξίες αυτές εξακολουθούν να διέπουν τις ενέργειές μας απέναντι στους μετόχους, τους πελάτες, τους ανθρώπους μας και την κοινωνία.

Κλείνοντας, και εκ μέρους του Διοικητικού Συμβουλίου, θα ήθελα να ευχαριστήσω τους μετόχους μας για τη διαρκή εμπιστοσύνη που μας δείχνουν, τους πελάτες και τους προμηθευτές μας για την πίστη και την υποστήριξή τους, καθώς και τους ανθρώπους της Frigoglass για την αφοσίωση και το πάθος που έχουν δείξει παρά τις πρόσφατες προκλήσεις. Από τη σύστασή της μέχρι σήμερα, η Frigoglass έχει σημειώσει εντυπωσιακή ανάπτυξη, αλλά το σημαντικότερο είναι ότι έχει κατορθώσει να αντιμετωπίσει επιτυχώς πολλές προκλήσεις όλα αυτά τα χρόνια. Για ακόμη μία φορά, δεσμευόμαστε ότι θα μετατρέψουμε τις προκλήσεις σε ευκαιρίες και θα γίνουμε ακόμη πιο ισχυροί.

Χαράλαμπος (Χάρης) Γ. Δαυίδ
Πρόεδρος



Επιστολή Διευθύνοντος Συμβούλου

Το 2015 εστίασαμε τις προσπάθειές μας στη συνέχιση της ανάπτυξης ενός ισχυρού και ευέλικτου επιχειρηματικού μοντέλου με κύριο άξονα την καινοτομία. Κατά τη διάρκεια της χρονιάς, σημειώσαμε σημαντική πρόοδο σε όλη τη γκάμα των προσφερόμενων προϊόντων και υπηρεσιών, εν μέσω ενός ιδιαίτερα ευμετάβλητου οικονομικού περιβάλλοντος.

Τη χρονιά που πέρασε, η ομάδα της Frigoglass κεφαλαιοποίησε την επιτυχία της σειράς ICool, η οποία λανσαρίστηκε στην αρχή του έτους, και αποτελεί ορόσημο καινοτομίας στον κλάδο των επαγγελματικών ψυγείων. Η σειρά έγινε δεκτή με ενθουσιασμό από τους εμπορευτές της Coca-Cola και συνέβαλε καθοριστικά στη διψήφια αύξηση των πωλήσεων προς τη συγκεκριμένη κατηγορία πελατών. Επίσης μέσα στη χρονιά, περάσαμε με επιτυχία στη σταδιακή εφαρμογή του Ολοκληρωμένου Προγράμματος Υπηρεσιών (Integrated Service) και παρουσιάσαμε τη σειρά ψυγείων Smart, καθώς και τις ψηφιακές υπηρεσίες μας. Οι εξελίξεις αυτές αναδεικνύουν τη Frigoglass σε ηγέτη της καινοτομίας και θέτουν τις βάσεις για τη σταδιακή επιστροφή σε κερδοφόρο ανάπτυξη στον Κλάδο Επαγγελματικής Ψύξης.

Ο Κλάδος Υαλοφυγίας παραμένει πολύτιμο περιουσιακό στοιχείο για τη Frigoglass. Ο κλάδος παρουσίασε αύξηση του περιθωρίου EBITDA το 2015, λόγω της βελτίωσης της αποδοτικότητας, παρά το δυσμενές εμπορικό κλίμα στη Νιγηρία. Στα μέσα του έτους, το Διοικητικό Συμβούλιο της Frigoglass αποφάσισε να μου εμπιστευθεί τη θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου. Μολονότι ο μετασχηματισμός του επιχειρηματικού μας μοντέλου δεν αντικατοπτρίζεται ακόμη πλήρως στις επιδόσεις της εταιρείας, παραμένουμε απόλυτα προσηλωμένοι στον στόχο της επιστροφής μας σε μακροπρόθεσμα βιώσιμη ανάπτυξη, ενώ συνεχίζουμε να προσφέρουμε προϊόντα που δημιουργούν αξία στους πελάτες μας.

Τα σημαντικότερα γεγονότα του 2015

Το 2015 το παγκόσμιο οικονομικό περιβάλλον παρέμεινε ασταθές. Κάποιες από τις βασικές αγορές στις οποίες δραστηριοποιούμαστε, όπως η Ρωσία

και η Νιγηρία, είτε εισήλθαν σε βαθιά ύφεση είτε παρουσίασαν σημαντικότερη επιβράδυνση. Το περιβάλλον αυτό εξακολούθησε να επηρεάζει δυσμενώς τις πωλήσεις μας.

Κλάδος Επαγγελματικής Ψύξης

Η ηγετική θέση στην καινοτομία, που κατέχει η Frigoglass στον κλάδο των επαγγελματικών ψυγείων, συνέβαλε στη σταθερή αύξηση των πωλήσεων προς τους εμπορευτές της Coca-Cola, στη διάρκεια του 2015, κυρίως χάρη στην επιτυχημένη πορεία της σειράς ICool, η οποία είχε ως αποτέλεσμα την αύξηση του μεριδίου αγοράς. Κεφαλαιοποιώντας την επιτυχία της σειράς ICool αναπτύξαμε πρόσφατα τη σειρά Smart για τους υπόλοιπους πελάτες μας, η οποία πιστεύουμε ότι θα μας εξασφαλίσει ακόμη μεγαλύτερες επιτυχίες στο προσεχές μέλλον.

Στη διάρκεια του έτους πραγματοποιήθηκε η σταδιακή εφαρμογή του Ολοκληρωμένου Προγράμματος Υπηρεσιών (Integrated Service) στην Ευρώπη, το οποίο αναμένεται να αποτελέσει ισχυρό μοχλό ανάπτυξης της επιχειρηματικής μας δραστηριότητας. Αυτή η καινοτόμος πρόταση ολοκληρωμένων υπηρεσιών παρέχει στους πελάτες μας ένα ασυναγώνιστο μοντέλο για τη διαχείριση του εξοπλισμού επαγγελματικών ψυγείων τους, που μειώνει σημαντικά το συνολικό κόστος λειτουργίας τους.

Ένας ακόμη σημαντικός σταθμός το 2015 ήταν η συμπλήρωση 20 χρόνων επιτυχημένης λειτουργίας του εργοστασίου μας στη Ρουμανία. Μετά την ενσωμάτωση του όγκου παραγωγής του εργοστασίου της Τουρκίας στη μονάδα μας στην Τιμισοάρα, συνεχίσαμε τις επενδύσεις μας στη μονάδα αυτή, προσθέτοντας μια νέα γραμμή παραγωγής το 2015. Μέσω της συνεχούς εφαρμογής των αρχών της Βελτιστοποιημένης Παραγωγικής Ικανότητας (Lean Manufacturing) στη Ρουμανία, εξασφαλίσαμε σημαντικές βελτιώσεις σε όλους τους δείκτες ποιότητας.

Τον Νοέμβριο του 2015 συμμετείχαμε στην εμπορική έκθεση BrauBeviale 2015, όπου παρουσιάσαμε το πλήρες φάσμα των καινοτομιών μας και προβάλλαμε

το «Πλεονέκτημα της Frigoglass» (The Frigoglass Advantage). Ο πρωτοποριακός σχεδιασμός του περιπτέρου ανέδειξε τους κύριους προϊόντικούς άξονες της Frigoglass που είναι οι Καινοτόμες Λύσεις Προώθησης Προϊόντων (Innovative Merchandizing), η Ενεργειακά Αποδοτική Ψύξη (Sustainable Cooling), οι Ψηφιακές Υπηρεσίες (Digital Services) και η Τεχνική Υπεροχή (Technical Excellence). Η παρουσία μας στέφθηκε με επιτυχία και συναντήσαμε ενθουσιώδη αποδοχή για τα νέα πρωτοποριακά προϊόντα μας. Παραμένουμε προσηλωμένοι στη δέσμευσή μας να συνεχίσουμε να ανταποκρινόμαστε στις ανάγκες των πελατών μας, παρέχοντας επαγγελματικά ψυγεία που δημιουργούν αξία για τις επιχειρήσεις τους.

Αναγνωρίζουμε ότι σε ορισμένες από τις αγορές όπου δραστηριοποιούμαστε οι επιδόσεις μας ήταν κατώτερες των προσδοκιών μας, με αποτέλεσμα τη συρρίκνωση των συνολικών πωλήσεων μας κατά 7%. Στην Ανατολική Ευρώπη, παράγοντες όπως οι δυσμενείς μακροοικονομικές συνθήκες, ο υψηλός πληθωρισμός και η μείωση της αγοραστικής δύναμης των καταναλωτών εξακολούθησαν να ασκούν πιέσεις στην κατανάλωση ποτών και αναψυκτικών. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα τον περιορισμό των επενδύσεων των πελατών μας σε επαγγελματικά ψυγεία, ιδίως στο τέταρτο τρίμηνο του έτους. Κατά συνέπεια, οι πωλήσεις μας στη Ρωσία μειώθηκαν κατά διψήφιο ποσοστό.

Προκειμένου να αμβλύνουμε τον αντίκτυπο αυτών των αντιξοοτήτων, αλλά και των προκλήσεων εσωτερικής λειτουργίας, εστίασαμε στον εξορθολογισμό της κοστολογικής μας βάσης σε όλο τον οργανισμό, σε βασικούς τομείς όπως η βελτιστοποίηση των προϊόντων, η παραγωγικότητα των μονάδων, η ενοποίηση και βελτιστοποίηση των προμηθευτών, καθώς και η περικοπή των λειτουργικών δαπανών.

Κλάδος Υαλοφυγίας

Το 2014 ξεκινήσαμε μια διαδικασία διερεύνησης των στρατηγικών επιλογών μας σχετικά με τον Κλάδο Υαλοφυγίας, που κατέληξε στη σύναψη συμφωνίας για πώληση των δραστηριοτήτων

του Κλάδου τον Μάιο του 2015. Μετά από μια παρατεταμένη διαδικασία, ο αγοραστής δεν εξασφάλισε την απαιτούμενη χρηματοδότηση για την εξαγορά και, ως εκ τούτου, τον Φεβρουάριο του 2016 προχωρήσαμε στη λύση της συμφωνίας πώλησης.

Στη διάρκεια του 2015 οι πωλήσεις του Κλάδου Υαλοφυγίας μειώθηκαν κατά 7%, αντικατοπτρίζοντας το δυσμενές οικονομικό περιβάλλον στη Νιγηρία. Παράγοντες όπως η μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος των καταναλωτών λόγω της πτωτικής πορείας των διεθνών τιμών του πετρελαίου, οι συναλλαγματικές πιέσεις και η αύξηση του πληθωρισμού επηρέασαν δυσμενώς την κατανάλωση ποτών και αναψυκτικών στη Νιγηρία. Η βελτίωση της αποδοτικότητας και της ποιότητας στη μονάδα μας στο Ντουμπάι βοήθησε να διευρύνουμε την πελατειακή μας βάση. Εξακολουθούμε να πιστεύουμε στις προοπτικές του Κλάδου Υαλοφυγίας, καθώς οι κορυφαίες εταιρείες ποτών και αναψυκτικών αναμένουν σημαντική ανάπτυξη στην Αφρική την επόμενη δεκαετία, ενώ παράλληλα η γυάλινη συσκευασία αποτελεί την πρώτη επιλογή τους. Η Frigoglass είναι καλά τοποθετημένη στην περιοχή για να ανταποκριθεί αποτελεσματικά στην αυξανόμενη ζήτηση.

Η επιτυχημένη ολοκλήρωση της ανακατασκευής ενός φούρνου στη Νιγηρία είχε ως αποτέλεσμα την αύξηση της δυναμικότητας και τη βελτίωση της αποδοτικότητας και της ποιότητας. Στη μονάδα μας στο Ντουμπάι, μετά τις παρατεταμένες εργασίες συντήρησης ενός φούρνου το πρώτο τρίμηνο του 2015 και την πρόσφατη επένδυση σε εναλλακτική πηγή ενέργειας χαμηλού κόστους, εξασφαλίσαμε τη σημαντική μείωση του κόστους παραγωγής και την αύξηση των περιθωρίων κέρδους σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος.

Τόσο στον Κλάδο Επαγγελματικής Ψύξης όσο και στον Κλάδο Υαλοφυγίας, οι άνθρωποί μας ήταν αυτοί που συνέχισαν να κάνουν την πραγματική διαφορά. Παρά τις δυσκολίες και τη συνεχιζόμενη αστάθεια, η διοίκηση και το σύνολο

των εργαζομένων μας παρέμειναν προσηλωμένοι και αφοσιωμένοι στη συνεχή προσθήκη αξίας και τη δημιουργία αμοιβαία επωφελών λύσεων για τους πελάτες μας. Θα ήθελα, λοιπόν, να εκφράσω την ειλικρινή μου εκτίμηση για τη σκληρή εργασία τους καθ' όλη τη διάρκεια του έτους. Θέλω επίσης να ευχαριστήσω το Διοικητικό Συμβούλιο για την υποστήριξη και καθοδήγησή του, καθ' όλη τη διάρκεια του έτους και ιδιαίτερα σε σχέση με τον Κλάδο Υαλοφυγίας.

Προοπτικές

Τα τελευταία χρόνια η Frigoglass αντιμετώπισε αρκετές προκλήσεις. Όλη αυτή την περίοδο εξακολουθήσαμε να αναδιαρθρώνουμε την εταιρεία, με γνώμονα την αύξηση της αποδοτικότητας και την προώθηση της καινοτομίας, και με απώτερο στόχο τη δημιουργία προϊόντικών λύσεων που προσθέτουν αξία στους πελάτες μας.

Οι προοπτικές για το 2016 χαρακτηρίζονται από αυξημένη μεταβλητότητα και, ιδίως στις πετρελαιοεξαγωγικές χώρες όπως η Ρωσία και η Νιγηρία, οι εκτιμήσεις παραμένουν αρνητικές. Ωστόσο, είμαστε πεπεισμένοι ότι τη χρονιά αυτή θα σημειώσουμε σημαντική πρόοδο στην προσπάθειά μας για επιστροφή σε κερδοφόρο ανάπτυξη.

Θα εξακολουθήσουμε να καινοτομούμε στα προϊόντα και τις υπηρεσίες μας, έχοντας πάντοτε τον πελάτη στην καρδιά της επιχειρηματικής μας δραστηριότητας. Έχουμε αξιοποιήσει τα διδάγματα και τη γνώση που αντλήσαμε από τη σειρά ICool για την ανάπτυξη της νέας προϊόντικής σειράς Smart. Προσβλέπουμε επίσης με ιδιαίτερο ενθουσιασμό στο λανσάρισμα των διαδραστικών ψυγείων μας, που θα σηματοδοτήσουν την είσοδο του κλάδου στην εποχή του Διαδικτύου των Πραγμάτων (Internet of Things).

Θα παραμείνουμε πιστοί στη δέσμευσή μας για μείωση του λειτουργικού κόστους και βελτίωση της ποιότητας και της αποδοτικότητας μας. Ένας ακόμη τομέας στον οποίο θα εστιάσουμε τις προσπάθειές μας είναι η αποτελεσματική διαχείριση των αναγκών μας σε κεφάλαιο κίνησης,

επιχειρώντας να πετύχουμε σημαντικές βελτιώσεις, κυρίως μέσω της μείωσης των αποθεμάτων. Αναγνωρίζουμε ότι η υλοποίηση του επιχειρησιακού μας σχεδίου προϋποθέτει σταθερή κεφαλαιακή διάρθρωση και επαρκή χρηματοοικονομική ρευστότητα. Προς την κατεύθυνση αυτή, λαμβάνουμε δραστικά μέτρα για την επαναξιολόγηση της υφιστάμενης κεφαλαιακής μας δομής και τον προσδιορισμό των πρωτοβουλιών που απαιτούνται για τη βελτιστοποίησή της.

Αν και το 2016 αναμένεται να αποτελέσει έτος προκλήσεων, οι μακροπρόθεσμες προοπτικές τόσο για τον Κλάδο Επαγγελματικής Ψύξης όσο και για τον Κλάδο Υαλοφυγίας είναι ελκυστικές. Χάρη στα προϊόντα και τις υπηρεσίες μας, το ταλέντο των ανθρώπων μας και την ολοένα αποδοτικότερη κοστολογική μας βάση, διαθέτουμε όλα τα εχέγγυα για τη βελτίωση των οικονομικών μας επιδόσεων.

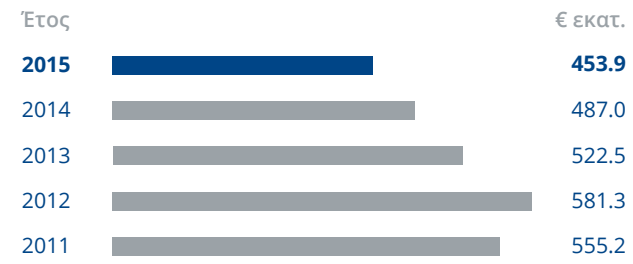
Τέλος, η βιωσιμότητα εξακολουθεί να αποτελεί βασικό πυλώνα και παραμένει πάντοτε στο επίκεντρο της στρατηγικής μας. Εργαζόμαστε με αφοσίωση ώστε να στηρίζουμε τους πελάτες μας στην υλοποίηση των ισχυρών περιβαλλοντικών τους δεσμεύσεων.

Νικόλαος Μαμουλής Chief Executive Officer

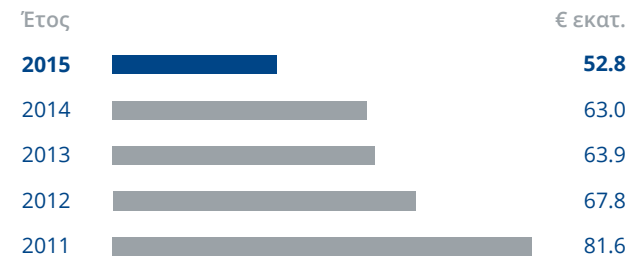


Βασικά οικονομικά μεγέθη 2015

Πωλήσεις



EBITDA



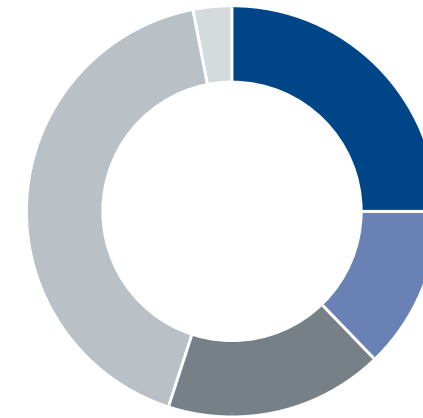
Καθαρά κέρδη



* εξαιρούνται οι δαπάνες αναδιάρθρωσης και οι έκτακτες δαπάνες

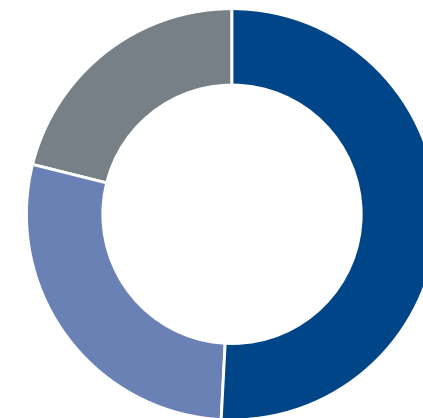
Ενοποιημένα αποτελέσματα

Πωλήσεις ανά γεωγραφική περιοχή



	€ εκατ.	%
Ανατολική Ευρώπη	113.8	25
Δυτική Ευρώπη	59.1	13
Ασία / Ωκεανία	77.3	17
Αφρική / Μέση Ανατολή	189.8	42
Βόρεια Αμερική	13.9	3

Πωλήσεις ανά κατηγορία πελάτη



	€ εκατ.	%
Coca-Cola	234.1	51
Ζυθοποιίες	124.8	28
Λοιποί πελάτες	95.0	21

Παγκόσμια παρουσία

Κλάδος Επαγγελματικής Ψύξης

Ευρώπη & Βόρεια Αμερική

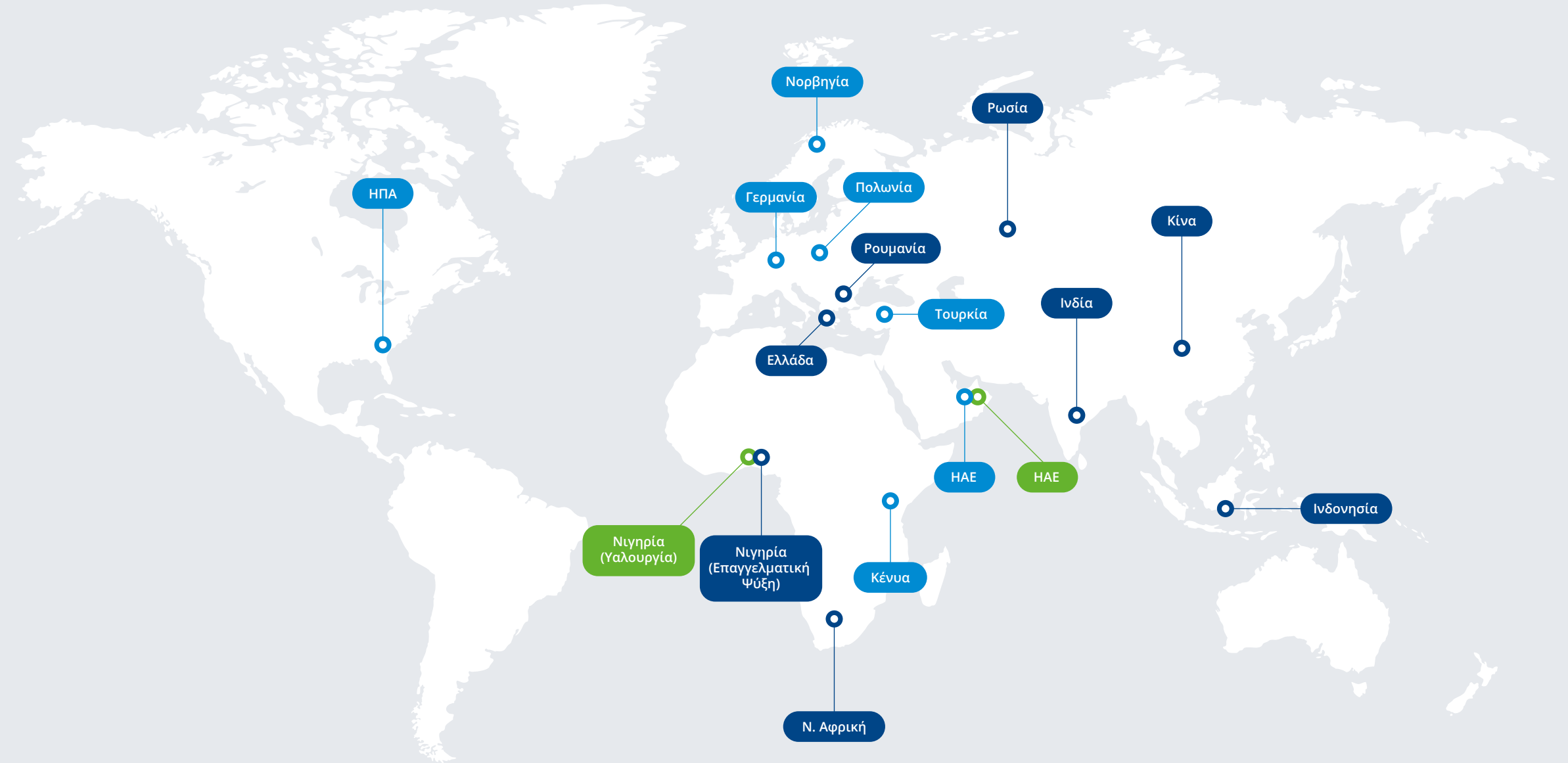
- Μονάδες παραγωγής και γραφεία πωλήσεων
Ελλάδα, Ρωσία, Ρουμανία
- Γραφεία πωλήσεων
Γερμανία, Νορβηγία, Πολωνία, ΗΠΑ, Τουρκία

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

Μέσα σε ένα δυσμενές μακροοικονομικό περιβάλλον, συνεχίζουμε να διατηρούμε την ηγετική μας θέση παγκοσμίως στην ανάπτυξη καινοτόμων προϊόντων επαγγελματικής ψύξης. Βασιζόμενοι στην πρόοδο που σημειώσαμε την τελευταία τριετία, το 2015 ενεργοποιήσαμε νέες στρατηγικές προτεραιότητες, όπως το Ολοκληρωμένο Πρόγραμμα Υπηρεσιών και η Ηγεσία Κόστους. Ταυτόχρονα συνεχίσαμε να λειτουργούμε με βάση την αρχή «Πρώτα η Ποιότητα», έχοντας ως βασική επιδίωξη την εξασφάλιση λειτουργικής υπεροχής και απώτερο στόχο τη σταδιακή επιστροφή στη βιώσιμη ανάπτυξη. Η αξιοποίηση του συγκριτικού μας Πλεονεκτήματος και η τοποθέτηση των πελατών μας στο επίκεντρο του επιχειρηματικού μας μοντέλου, θα αποτελέσουν τους βασικούς κινητήριους μοχλούς για το μελλοντικό μας στρατηγικό σχεδιασμό.

Το Πλεονέκτημα της Frigoglass

Στη Frigoglass είμαστε περήφανοι για την ηγετική μας θέση στην καινοτομία, που κατέχουμε στην παγκόσμια αγορά επαγγελματικών ψυγείων (ICM).

Το **Πλεονέκτημα της Frigoglass** περιλαμβάνει τέσσερις βασικούς πυλώνες που μας έχουν αναδείξει σε στρατηγικό εταίρο των κορυφαίων εταιρειών αναψυκτικών και ποτών στον κόσμο. Πρώτον, οι **Καινοτόμες Λύσεις Merchandizing**: τα καινοτόμα επαγγελματικά ψυγεία μας ενισχύουν την εικόνα των προϊόντων των πελατών μας στο σημείο πώλησης και αυξάνουν την αυθόρμητη κατανάλωση. Δεύτερον, η **Ενεργειακά Αποδοτική Ψύξη**: Εστιάζουμε την προσοχή μας στη δημιουργία λύσεων με οικολογικό προσανατολισμό που επιτρέπουν στους πελάτες να επιτύχουν φιλόδοξους στόχους βιώσιμης ανάπτυξης και μείωσης των εκπομπών άνθρακα. Παράλληλα με τις καινοτόμες λύσεις merchandizing και την ενεργειακά αποδοτική ψύξη, πάγια δέσμευσή μας αποτελεί η **Τεχνική Υπεροχή**: επενδύουμε διαρκώς στην εξέλιξη της τεχνολογίας μας με στόχο τη βελτίωση της απόδοσης των επαγγελματικών ψυγείων μας και τη βελτιστοποίηση του λειτουργικού τους κόστους. Η πιο πρόσφατη καινοτομία μας, οι **Ψηφιακές Υπηρεσίες**, συμπληρώνουν το πλαίσιο του Πλεονεκτήματος της Frigoglass, παρέχοντας στους πελάτες μας την ευκαιρία να αξιοποιήσουν νέες δυνατότητες και να αυξήσουν την αποδοτικότητα των καθημερινών τους λειτουργιών.

Το 2015 ενισχύσαμε το Πλεονέκτημά της Frigoglass, επικεντρώνοντας τις προσπάθειές μας στους τέσσερις παραπάνω πυλώνες, οι οποίοι βρήκαν εφαρμογή στα προϊόντα και τις υπηρεσίες που προσφέρουμε.

Το Πλεονέκτημα της Frigoglass:

Καινοτόμες
Λύσεις
Merchandising,
που δίνουν
ώθηση στις
πωλήσεις

Ενεργειακά
Αποδοτική Ψύξη,
με αποτέλεσμα
τη μείωση των
εκπομπών διοξειδίου
του άνθρακα

Τεχνική
Υπεροχή,
για βελτιστοποίηση
του λειτουργικού
κόστους

Ψηφιακές
Υπηρεσίες
και Διασύνδεση, για
αποτελεσματικότητα
στις καθημερινές
λειτουργίες

Καινοτόμες Λύσεις Merchandizing

Τα καινοτόμα επαγγελματικά ψυγεία μας είναι σχεδιασμένα να ενισχύουν την εικόνα των προϊόντων των πελατών μας στο σημείο πώλησης, να αυξάνουν την αυθόρμητη κατανάλωση ποτών και αναψυκτικών από τους καταναλωτές και, εν τέλει, να παρέχουν προστιθέμενη αξία στους πελάτες μας. Τα επαγγελματικά ψυγεία μας συνδυάζουν μοντέρνα αισθητική και αυξημένη χωρητικότητα, βελτιώνοντας τον τρόπο προβολής των προϊόντων των πελατών μας και προσφέροντας λύσεις με πολύ εξατομικευμένα χαρακτηριστικά, ενισχύοντας τη διαφοροποίηση των προϊόντων τους. Η διαδικασία rebranding και upbranding των επαγγελματικών μας ψυγείων είναι απλή, ώστε να μπορούμε να καλύπτουμε τις ανάγκες τοποθέτησης των πελατών μας σε διάφορα κανάλια. Κάθε ψυγείο μας διαθέτει ειδικά εστιασμένο και αποδοτικό φωτισμό LED, χάρη στον οποίο τα προϊόντα των πελατών μας ξεχωρίζουν στο σημείο πώλησης.

Στο σύγχρονο και ανταγωνιστικό περιβάλλον της αγοράς, η εύρεση νέων τρόπων διάδρασης με τους καταναλωτές αποκτά ολοένα μεγαλύτερη σημασία. Με τη σειρά διαδραστικών ψυγείων μας παρέχουμε ολοκληρωμένες λύσεις προστιθέμενης αξίας, που ενισχύουν τη διαδραστικότητα των καταναλωτών με τα ψυγεία στα σημεία πώλησης. Επίσης, υλοποιούμε καινοτόμες λύσεις συστημάτων ραφιών που δίνουν ώθηση στις πωλήσεις των πελατών μας και παράλληλα τους βοηθούν να μειώσουν το λειτουργικό κόστος τους.

Η σειρά ICOOL, η οποία αναπτύχθηκε για λογαριασμό της Coca-Cola και παρουσιάστηκε στην αγορά στις αρχές του 2015, έχει ήδη ανοίξει ένα νέο πετυχημένο κεφάλαιο στον τομέα του merchandizing, αλλάζοντας τα δεδομένα σε σχέση με τον τρόπο προβολής των προϊόντων στα ψυγεία, τη βέλτιστη κατανάλωση ενέργειας, τα χαμηλότερα επίπεδα θορύβου και το βελτιωμένο συνολικό κόστος ζωής του προϊόντος. Η νέα σειρά ICOOL έτυχε εξαιρετικά θετικής υποδοχής στον κλάδο της Επαγγελματικής Ψύξης και το 2015 καταγράφηκε διψήφιο ποσοστό αύξησης των πωλήσεών μας προς την Coca-Cola. Η επίδοση αυτή αντικατοπτρίζει την επιτυχημένη πορεία της σειράς ICOOL, με τον όγκο πωλήσεων να υπερβαίνει τα 50.000 ψυγεία, αντιπροσωπεύοντας πάνω από το 20% των συνολικών παραγγελιών τους για το 2015.

Αξιοποιώντας τη γνώση που αποκομίσαμε από την επιτυχημένη κυκλοφορία της σειράς ICOOL, παρουσιάσαμε τη νέα σειρά επαγγελματικών ψυγείων Smart που πρωτίστως στοχεύει στους πελάτες του κλάδου ζυθοποιίας, αλλά και σε άλλους πελάτες. Η νέα αυτή σειρά είναι ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα που συνδυάζει αποτελεσματικό merchandizing και τεχνική υπεροχή. Η παρουσίαση της σειράς στην έκθεση BrauBeviale 2015 προκάλεσε ενθουσιασμό στους πελάτες μας.



SMART 300

SMART 450L

SMART 500

SMART 800

SMART 900L

SMART 1300



ICOOL 40

ICOOL 150

ICOOL 300

ICOOL 450L

ICOOL 500

ICOOL 800

ICOOL 900L

ICOOL 1300



Ενεργειακά Αποδοτική Ψύξη

Παρέχουμε λύσεις ενεργειακά αποδοτικής ψύξης που είναι σχεδιασμένες να βοηθούν τους πελάτες μας να πετυχαίνουν τους στόχους βιώσιμης ανάπτυξης που θέτουν. Σε όλη τη διάρκεια του 2015 συνεχίσαμε να εστιάζουμε την προσοχή μας στον σχεδιασμό, την ανάπτυξη και τη βελτίωση της γκάμας των επαγγελματικών ψυγείων μας με γνώμονα τη μείωση του αποτυπώματος άνθρακα, της κατανάλωσης ενέργειας και των εκπομπών αερίων του θερμοκηπίου, ώστε να καλύπτουν τις ανάγκες και τις απαιτήσεις των πελατών μας.

Μέσω μιας σειράς πρωτοβουλιών, όπως μεταξύ άλλων η χρήση ψυκτικών μέσων που δεν περιέχουν υδροφθοράνθρακες (HFC), την τελευταία πενταετία καταφέραμε να μειώσουμε την κατανάλωση ενέργειας των ψυγείων μας κατά 70%.

Οι προϊόντικές πλατφόρμες ICool και Smart αποτελούν εξαιρετικά παραδείγματα ενεργειακά αποδοτικής ψύξης που βοηθούν τους πελάτες μας να πετυχαίνουν τους στόχους βιώσιμης ανάπτυξης που θέτουν. Σημαντικό μέλημα μας είναι επίσης η αύξηση της ανακυκλωσιμότητας των προϊόντων μας. Στόχος μας είναι η μείωση της χρήσης υλικών και η μεγαλύτερη δυνατή αύξηση των ποσοστών ανακύκλωσης. Είμαστε περήφανοι που σήμερα τα νέα ψυγεία μας μπορούν να ανακυκλώνονται σε ποσοστό που υπερβαίνει το 95%.

Στη Frigoglass αξιολογούμε διαρκώς τις περιβαλλοντικές επιπτώσεις των ψυγείων μας μέσω της διενέργειας αναλύσεων κύκλου ζωής (AKZ) σε όλη τη διάρκεια του έτους. Οι AKZ περιλαμβάνουν συστηματική ανάλυση και συλλογή δεδομένων σε κάθε βήμα του κύκλου ζωής κάθε προϊόντος, που ξεκινά από την εξόρυξη των πρώτων υλών, συνεχίζεται με την παραγωγή, τη μεταφορά, την εγκατάσταση, τη χρήση και την ανακατασκευή και ολοκληρώνεται με την ανακύκλωση και την τελική απόσυρσή του. Εξετάζοντας τον συνολικό κύκλο ζωής ενός προϊόντος, είμαστε σε θέση να προσδιορίζουμε τα στάδια με τη μεγαλύτερη συμβολή στις περιβαλλοντικές επιπτώσεις και να προσφέρουμε καινοτόμες λύσεις, που περιορίζουν τις επιπτώσεις αυτές και αυξάνουν τη συνολική βιωσιμότητα των προϊόντων μας.



Sustainability Leadership
reducing carbon footprint



70% Reduced energy consumption
compared with five years ago

Yearly operation of
10,000 ICool coolers
significantly reduces
CO₂ and GHG emissions



Reducing
CO₂

equal to
40,000
barrels of oil



Reducing
GHG

equal to
3,700
cars



Τεχνική Υπεροχή

Στη Frigoglass επιδιώκουμε διαρκώς την τεχνική υπεροχή των επαγγελματικών ψυγείων μας. Μέσω των Κέντρων Καινοτομίας Προϊόντων, εξελίσσουμε συστηματικά την τεχνολογία της προϊόντικής μας γκάμας, με στόχο τη βελτίωση της απόδοσης του συνόλου των επαγγελματικών ψυγείων μας και, εν τέλει, τη μείωση του συνολικού κόστους λειτουργίας για τους πελάτες μας.

Έχουμε πλήρη επίγνωση των πολλών έμμεσων δαπανών που μπορεί να προκύψουν κατά τη διάρκεια του κύκλου ζωής ενός προϊόντος, αυξάνοντας το συνολικό κόστος για τους πελάτες μας. Τέτοιες δαπάνες είναι το ενεργειακό κόστος, οι δαπάνες για service, οι ανάγκες εκπαίδευσης, η προληπτική συντήρηση και οι κλήσεις για τεχνική εξυπηρέτηση. Προκειμένου να βελτιώσουμε τις επιδόσεις των ψυγείων μας και να ελαχιστοποιήσουμε τις ανάγκες συντήρησης, κατασκευάζουμε τα ψυγεία μας σύμφωνα με τα κορυφαία πρότυπα στον κλάδο. Ο σχεδιασμός των ψυγείων μας γίνεται με γνώμονα αφενός τη μείωση της ανάγκης συντήρησης και αφετέρου την απλοποίηση του service, μέσω της ενσωμάτωσης καινοτόμων κατασκευαστικών χαρακτηριστικών, όπως οι ψυκτικοί μηχανισμοί συρόμενου τύπου, τα αφαιρούμενα ηλεκτρολογικά κουτιά και οι ταχυσύνδεσμοι. Κάθε ψυγείο διαθέτει στιβαρή, εξολοκλήρου μεταλλική κατασκευή που επιτρέπει τις πολλαπλές μετεγκαταστάσεις και την εύκολη ανακατασκευή, επεκτείνοντας έτσι τη διάρκεια ζωής του.

Παράλληλα, εξασφαλίζουμε για τους πελάτες μας ιδανικές συνθήκες λειτουργίας και τις καλύτερες υπηρεσίες στην αγορά, μέσω ενός μοναδικού, καινοτόμου και ολοκληρωμένου προγράμματος service, τις Ολοκληρωμένες Υπηρεσίες της Frigoglass (Integrated Service). Μέσω αυτού του προγράμματος, είμαστε σε θέση να υποστηρίξουμε τους πελάτες μας στη διαχείριση των επαγγελματικών ψυγείων τους από την παραγωγή και την πρώτη τοποθέτηση μέχρι το τέλος της διάρκειας ζωής τους.



Λύσεις τεχνικής υπεροχής

- 35%** μείωση της διάρκειας των εργασιών συντήρησης
- 50%** μείωση του χρόνου εκπαίδευσης
- 100%** μείωση του χρόνου προληπτικής συντήρησης
- 50%** μείωση του αριθμού των κωδικών ανταλλακτικών
- 100%** μεταλλική κατασκευή
- >15 χρόνια** προσδόκιμης λειτουργίας
- 7 χρόνια** εγγύηση αντισκουριακής προστασίας της καμπίνας

Ψηφιακές Υπηρεσίες

Το 2015 παρουσιάσαμε τα διασυνδεδεμένα ψυγεία μας, που σηματοδοτούν την είσοδο του κλάδου μας στην εποχή του Διαδικτύου των Πραγμάτων (Internet of Things). Οι ψηφιακές υπηρεσίες μας παρέχουν στους πελάτες την ευκαιρία να αξιοποιήσουν τις νέες ψηφιακές δυνατότητες, καθιστώντας πιο αποτελεσματική και στοχευμένη την καθημερινή λειτουργία στα σημεία πώλησης, και επιτρέποντάς τους να αντλούν πολύτιμες πληροφορίες – μέσω της μετάδοσης δεδομένων σε πραγματικό χρόνο – σχετικά με την παρακολούθηση του εξοπλισμού, τις πωλήσεις, την τεχνική απόδοση και τη διάδραση των καταναλωτών με τα ψυγεία. Μέσω των επαγγελματικών ψυγείων μας, οι πελάτες μας είναι σε θέση να γνωρίζουν ανά πάσα στιγμή πόσα προϊόντα πωλούνται, πού πωλούνται και πότε πωλούνται.

Το EnoCool, η νέα ψηφιακή λύση της Frigoglass, η οποία παρουσιάστηκε στην αγορά το 2015, συνδυάζει τη δυνατότητα διαδικτυακής παρακολούθησης των ψυγείων, με τη βελτιστοποίηση της κατανάλωσης ενέργειας. Πέρα από τη διασύνδεση των ψυγείων, εξασφαλίζει την τεχνική τους υπεροχή και τη μείωση του ολικού κόστους λειτουργίας. Το EnoCool μπορεί να συμβάλει στο μετασχηματισμό του επιχειρηματικού μοντέλου των πελατών μας προς την κατεύθυνση της ολοκληρωμένης διαχείρισης των επαγγελματικών ψυγείων τους από τη Frigoglass, με τη βοήθεια ψηφιακών υπηρεσιών.

Επίδειξη του EnoCool έγινε στην εμπορική έκθεση BrauBeviale 2015, όπου συμμετείχε η Frigoglass με την παρουσίαση ενός πρωτότυπου ψυγείου με ενσωματωμένη ψηφιακή οθόνη. Οι δυνατότητες διασύνδεσης και διαδραστικότητας του ψυγείου προκάλεσαν ενθουσιασμό στους πελάτες μας.



Η Frigoglass στη διεθνή έκθεση BrauBeviale

Η Frigoglass πρόβαλε τις κορυφαίες καινοτομίες της στη διεθνή εμπορική έκθεση BrauBeviale 2015. Σε ένα περίπτερο πρωτοποριακού σχεδιασμού, παρουσιάσαμε το πλήρες φάσμα των καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών μας που αποτελούν σημείο αναφοράς για τον κλάδο επαγγελματικής ψύξης. Ο σχεδιασμός του περιπτέρου ανέδειξε τους κύριους προϊόντικούς άξονες της Frigoglass που είναι οι Καινοτόμες Λύσεις Merchandizing (Merchandizing Strength), η Ενεργειακά Αποδοτική Ψύξη (Sustainability Leadership), οι Ψηφιακές Υπηρεσίες (Digital Services) και η Τεχνική Υπεροχή (Technical Excellence). Κάθε άξονας παρουσιάστηκε σε μια ξεχωριστή περιοχή του περιπτέρου εστιάζοντας στις τελευταίες εξελίξεις της προϊόντικής μας γκάμας και στα τεχνολογικά μας επιτεύγματα. Στη διάρκεια της έκθεσης είχαμε την ευκαιρία να παρουσιάσουμε στους πελάτες μας τις νέες προϊόντικές σειρές της Frigoglass, ICOOL και Smart, καθώς και τις νέες μας, εντυπωσιακές, ψηφιακές υπηρεσίες.



Με επίκεντρο τον πελάτη

Θέτουμε πάντα τον πελάτη στο επίκεντρο του επιχειρηματικού μας μοντέλου και είμαστε περήφανοι που αποτελούμε τον στρατηγικό εταίρο των πιο γνωστών εταιρειών αναψυκτικών και ποτών στον κόσμο. Παρέχουμε καινοτόμες λύσεις merchandising που εξασφαλίζουν στους πελάτες μας προστιθέμενη αξία και βιώσιμη ανάπτυξη, ενισχύοντας ταυτόχρονα την εικόνα των προϊόντων τους σε ολόκληρο τον κόσμο.

Ολοκληρωμένες Υπηρεσίες

Το 2014 ξεκινήσαμε μια προσπάθεια για την παροχή ολοκληρωμένων λύσεων στους πελάτες μας και την επέκταση της καινοτομίας και στον τομέα των υπηρεσιών. Ο τομέας του service αποτελεί σημαντικό μέρος του συνολικού χαρτοφυλακίου μας, καθώς μας παρέχει τη δυνατότητα να αναπτύσσουμε στενότερες και ισχυρότερες σχέσεις μαζί τους, να δημιουργούμε προστιθέμενη αξία για αυτούς, αλλά και να αποκτούμε πολύτιμες πληροφορίες για τη συμπεριφορά των προϊόντων μας σε όλη τη διάρκεια του κύκλου ζωής τους.

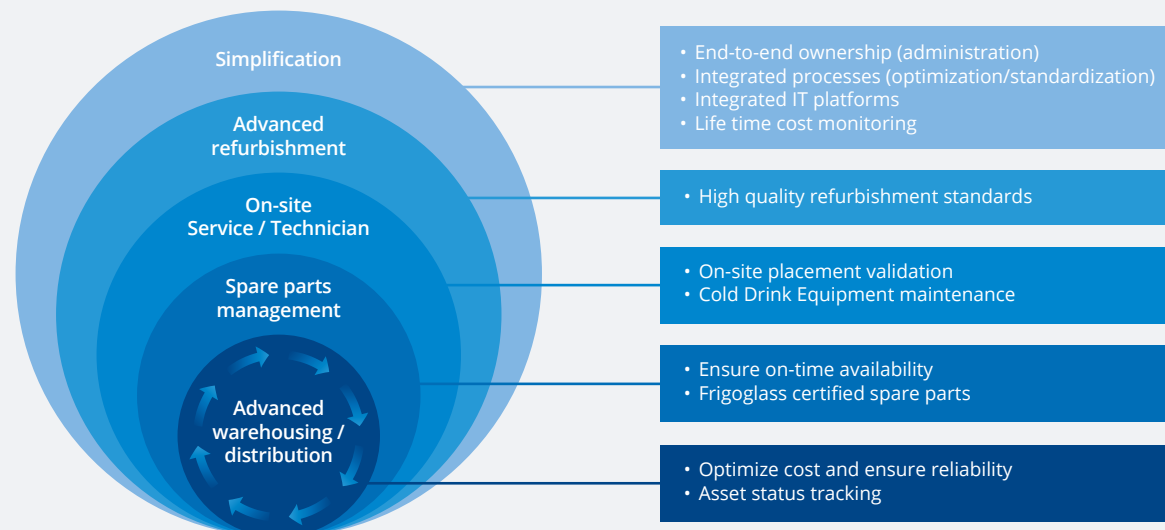
Το 2015 συνεχίσαμε με επιτυχία την προσπάθειά αυτή, υλοποιώντας σταδιακά το Ολοκληρωμένο Πρόγραμμα Υπηρεσιών μας στη Ρωσία και σε άλλες χώρες για λογαριασμό της Coca-Cola. Το πλήρες πακέτο του Προγράμματος Υπηρεσιών άρχισε να εφαρμόζεται σταδιακά στη Ρωσία, παρέχοντας στους πελάτες μας ένα μοναδικό μοντέλο εξωτερικής ανάθεσης των εργασιών service, που τους επιτρέπει να διαχειρίζονται τον εξοπλισμό κρύων αναψυκτικών και ποτών τους με ολιστικό και βέλτιστο τρόπο. Παρά την αστάθεια του ρουβλίου που

επηρέασε αρνητικά τις πωλήσεις μας, αξιοποιήσαμε την αυξανόμενη ζήτηση για υπηρεσίες ανακατασκευής, παροχή επιτόπιου service και υπηρεσίες logistics, εξασφαλίζοντας θετικές επιδόσεις. Στη Ρουμανία, όπου ήδη προσφέραμε επιτόπιο service και υπηρεσίες ανακατασκευής και διαχείρισης ανταλλακτικών, εμπλουτίσαμε το φάσμα των παρεχόμενων υπηρεσιών με την προσθήκη προηγμένων υπηρεσιών αποθήκευσης και διανομής. Στην περιοχή της Αφρικής, καταφέραμε να επεκτείνουμε τις δραστηριότητές μας στον τομέα του service στη Νιγηρία, όπου μετά την επιτυχημένη πιλοτική παροχή επιτόπιου service στο Λάγος, συμφωνήσαμε με τους πελάτες μας για την παράταση της σχετικής σύμβασης για τα επόμενα έτη.

Για να μπορέσουμε να υλοποιήσουμε με επιτυχία το μοντέλο Ολοκληρωμένων Υπηρεσιών μας πραγματοποιήσαμε σημαντικές επενδύσεις σε προηγμένες υποδομές πληροφορικής, συστήματα, εργαλεία και εξοπλισμό. Επίσης, ενισχύσαμε την οργανωτική μας δομή με εξειδικευμένα στελέχη και δημιουργήσαμε κέντρα υψηλής εξειδίκευσης: Επιχειρηματικής

Ανάπτυξης (Business Development), Τεχνικών Υπηρεσιών (Technical Services), και Ανταλλακτικών & Logistics (Spare Parts & Logistics). Παρέχοντας στους πελάτες μας τις καλύτερες υπηρεσίες στην αγορά, αναλαμβάνουμε εξολοκλήρου την ευθύνη της διαχείρισης των επαγγελματικών ψυγείων τους, προσφέροντας βελτιστοποιημένο συνολικό κόστος λειτουργίας και επιτρέποντάς τους να επικεντρώσουν την προσοχή τους στο κυρίως κομμάτι της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας, που είναι η πώληση αναψυκτικών και ποτών.

Αναμένουμε ότι οι δραστηριότητές μας στον τομέα του service θα αποτελέσουν ισχυρότερο μοχλό ανάπτυξης για την επιχείρησή μας. Μέσω της σταδιακής επέκτασης του επιτυχημένου μοντέλου υπηρεσιών στην Ευρώπη, αναμένουμε ότι οι δραστηριότητές του service θα συμβάλλουν καθοριστικότερα στις πωλήσεις μας κατά τα επόμενα έτη.



Πρώτα η Ποιότητα

Το 2012, η αρχή «Πρώτα η ποιότητα» ορίστηκε ως μία από τις στρατηγικές προτεραιότητές μας για τον επανακαθορισμό της πολιτικής μας στο θέμα της ποιότητας. Έκτοτε, στρέφοντας την προσοχή μας στη δημιουργία αξίας για τους πελάτες, καταφέραμε να πετύχουμε σημαντικότερες βελτιώσεις σε όλους τους δείκτες ποιότητας. Αξιοποιώντας την πρόοδο που σημειώθηκε τα προηγούμενα χρόνια, το 2015 διευρύνουμε την πρωτοβουλία αυτή, θέτοντας σε εφαρμογή το Σύστημα Υπεροχής της FrigoGlass (FrigoGlass Excellence System-FES).

Το Σύστημα Υπεροχής της FrigoGlass είναι μια ολοκληρωμένη επιχειρησιακή πλατφόρμα που ενσωματώνει τις εταιρικές αρχές και την εταιρική κουλτούρα στα συστήματα, μεθόδους και εργαλεία επιχειρησιακής λειτουργίας. Βασική αρχή του συστήματος είναι η διαρκής βελτίωση, με απώτερο στόχο του τη μεγιστοποίηση της αξίας για τους πελάτες μας. Καλύπτει όλες τις λειτουργικές πτυχές της διαχείρισης **προμηθευτών, παραγωγής, καινοτομίας προϊόντων δυναμικού**. Πρωταρχικός μας στόχος είναι η δημιουργία αξίας για τους πελάτες μας, μέσω της εξασφάλισης κορυφαίας ποιότητας, διαφοροποίησης, ανταγωνιστικότητας και έγκαιρης διάθεσης. Το Σύστημα Υπεροχής της FrigoGlass βασίζεται σε μια σειρά από θεμελιώδεις αξίες, όπως η ακεραιότητα, το αίσθημα του ανήκειν και το αίσθημα ιδιοκτησίας.

Η πορεία μας προς την πλήρη εφαρμογή των αρχών της Βελτιστοποιημένης Παραγωγικής Ικανότητας (Lean Manufacturing) ξεκίνησε το 2013 και έκτοτε έχουμε σημειώσει σημαντική πρόοδο στον τομέα της βελτίωσης της ποιότητας, καθώς και σε άλλους λειτουργικούς τομείς όπως η παραγωγικότητα, οι χρόνοι παράδοσης και η διαχείριση αποθεμάτων.

Η φιλοσοφία του Lean Manufacturing άρχισε να εφαρμόζεται πιλοτικά πρώτα στο εργοστάσιο της Ρουμανίας και εν συνεχεία στη Ρωσία. Χάρη στη διαρκή και συστηματική μας επικέντρωση στην εξασφάλιση λειτουργικής υπεροχής, επιτύχαμε σημαντικότερες βελτιώσεις σε όλους τους δείκτες ποιότητας.

Υλοποιήσαμε με επιτυχία μια σειρά από πρωτοβουλίες: Εφαρμόσαμε ένα σύνολο μεθοδολογιών για την τυποποίηση των λειτουργικών διαδικασιών, ενσωματώνοντας τις βέλτιστες πρακτικές του κλάδου. Χρησιμοποιήσαμε μια σειρά από εργαλεία για να διασφαλίσουμε την ποιότητα στην πηγή. Αποτρέψαμε την επανεμφάνιση ελαττωμάτων και εξασφαλίσουμε τον έλεγχο της ποιότητας των εξαρτημάτων, πάντοτε σε στενή συνεργασία με τους προμηθευτές μας. Επίσης, πραγματοποιήσαμε σημαντικές επενδύσεις στην ανάπτυξη των δεξιοτήτων του ανθρώπινου δυναμικού μας. Στη Ρουμανία, τα τελευταία τρία χρόνια της υλοποίησης των πρωτοβουλιών αυτών επιτύχαμε διψήφια βελτίωση στις μετρήσεις της ποιότητας προϊόντων και της παραγωγικότητας και μειώσαμε κατά 50% και πλέον τα παράπονα πελατών.

Στόχος μας για το απώτερο μέλλον είναι να υλοποιήσουμε το Σύστημα Υπεροχής της FrigoGlass σε όλα τα οργανωτικά επίπεδα, αξιοποιώντας την πλήρη και συνεχή δέσμευση του ανθρώπινου δυναμικού μας, που θα επιφέρει λειτουργική υπεροχή και συνολική ικανοποίηση των πελατών.



Το εργοστάσιο της Frigoglass στη Ρουμανία: μια πρότυπη μονάδα

Το 2015 η Frigoglass γιόρτασε 20 χρόνια επιτυχημένης λειτουργίας στη Ρουμανία. Το εργοστάσιο της Frigoglass, που βρίσκεται κοντά στην πόλη της Τιμισοάρα, ξεκίνησε την παραγωγή το 1995, με στόχο να ανταποκριθεί στην ολοένα αυξανόμενη ζήτηση για προϊόντα και υπηρεσίες υψηλής ποιότητας στην αγορά Επαγγελματικής Ψύξης στην Ευρώπη. Κατά τη διάρκεια της πολυετούς πορείας και σε συνέχεια σημαντικών επενδύσεων τα τελευταία χρόνια, η παραγωγική μονάδα στη Ρουμανία εξελίχθηκε σε ναυαρχίδα του Ομίλου. Σήμερα, η μονάδα της Τιμισοάρα διαθέτει 4 γραμμές παραγωγής με παραγωγική δυναμικότητα που φτάνει τα 250.000 επαγγελματικά ψυγεία ετησίως, καλύπτοντας τις ανάγκες των πελατών της εταιρείας κυρίως στην Κεντρική και τη Δυτική Ευρώπη. Είναι επίσης η μονάδα στην οποία ξεκίνησε η βιομηχανική παραγωγή της άκρας πρωτοποριακής σειράς ICOOL στα τέλη του 2014. Θεωρείται πρότυπη μονάδα για τον Όμιλο σε θέματα ποιότητας και βιωσιμότητας και θα συνεχίσει να αναπτύσσεται με στόχο τη λειτουργική υπεροχή.



1995 - 2015



Ηγεσία Κόστους

Το 2015 αναπτύξαμε τη στρατηγική προτεραιότητα της ηγεσίας κόστους με στόχο τη βελτιστοποίηση της κοστολογικής μας δομής. Η στρατηγική αυτή αφορά κυρίως τους τομείς της τυποποίησης της προϊοντικής πλατφόρμας, της αποδοτικότητας των μονάδων παραγωγής και της βελτιστοποίησης των προμηθευτών. Μέρος της στρατηγικής ηγεσίας κόστους είναι και ο συνεχής έλεγχος των λειτουργικών εξόδων.

Τυποποίηση προϊόντων

Η πρόοδος που σημειώσαμε την προηγούμενη τριετία, αποτέλεσε τη βάση για να συνεχίσουμε τις προσπάθειες για τον περιορισμό της πολυπλοκότητας της προϊοντικής μας γκάμας. Αποτέλεσμα ήταν η δημιουργία μιας κοινής πλατφόρμας για τις νέες σειρές ICOOL και Smart, η οποία αντικαθιστά σταδιακά μια σειρά από πλατφόρμες που υπήρχαν ως σήμερα, χωρίς όμως να περιορίζει την ποικιλία των εφαρμογών που προσφέρουν τα προϊόντα μας στην πελατειακή μας βάση. Η πλατφόρμα αυτή παρέχει την απαιτούμενη βάση για τυποποίηση του σχεδιασμού, των διεργασιών παραγωγής και της αξιοποίησης εξαρτημάτων.

Η συγκεκριμένη διεργασία βασίστηκε στις αρχές της αυξημένης διαφοροποίησης και της βιώσιμης καινοτομίας. Οι αρχές αυτές αποτυπώνονται στη λογική συναρμολόγησης που χαρακτηρίζει την πλατφόρμα, η οποία αφενός διευκολύνει την τυποποίηση και αφετέρου μάς επιτρέπει να παρέχουμε στους πελάτες μας τα οφέλη της διαφοροποίησης και της εξατομίκευσης. Ο εξορθολογισμός των προϊόντων αποτελεί μια συνεχή προσπάθεια που αποφέρει αξία για τους πελάτες μας, ρίχνοντας το βάρος στη μείωση του συνολικού κόστους λειτουργίας. Η νέα προϊοντική πλατφόρμα αναγνωρίζεται ήδη από τους πελάτες μας ως η νέα γενιά επαγγελματικών ψυγείων και αναμένεται να επεκταθεί σε παγκόσμια κλίμακα τα προσεχή έτη.

Η βελτιστοποίηση των προϊόντων μας επηρεάζει και άλλες πτυχές της επιχειρηματικής μας δραστηριότητας,

όπως η παραγωγικότητα των μονάδων μας και η αποδοτικότητα της εφοδιαστικής μας αλυσίδας, με στόχο την καλύτερη και συνεχή αξιοποίηση της παγκόσμιας κλίμακας των δραστηριοτήτων μας.

Αποδοτικότητα μονάδων παραγωγής

Αποτέλεσμα της εφαρμογής των αρχών του Lean Manufacturing, που ξεκίνησε πριν από μερικά χρόνια, σε συνδυασμό με τον εξορθολογισμό της παραγωγικής μας βάσης, που πραγματοποιήθηκε στα τέλη του 2014, ήταν το 2015 να αρχίσουν να διαφαίνονται τα πρώτα οφέλη, στη βελτίωση της παραγωγικότητας και στην αναβάθμιση της ποιότητας.

Από την άλλη πλευρά, η ένταξη στη μαζική παραγωγή μιας εντελώς νέας προϊοντικής πλατφόρμας για την Coca-Cola (ICOOL), καθώς και η ενσωμάτωση του όγκου παραγωγής του εργοστασίου στην Τουρκία σε εκείνου της Ρουμανίας, δεν επέτρεψαν να γίνουν πλήρως ορατά τα οφέλη αυτά. Παρόλα αυτά, καθώς το στάδιο της προσαρμογής και για τις δύο πρωτοβουλίες ολοκληρώθηκε στα τέλη του 2015, προσδοκούμε να δούμε τα πλήρη οφέλη εντός του 2016.

Στο πλαίσιο της πορείας μας προς την πλήρη εφαρμογή των αρχών του Lean Manufacturing, θα συνεχίσουμε να λαμβάνουμε μέτρα για την περαιτέρω βελτιστοποίηση των εργοστασίων μας, μετασχηματίζοντάς τα σε οικονομικά αποδοτικές μονάδες, με τυποποιημένες και ενοποιημένες διαδικασίες παραγωγής. Επίσης, στο πλαίσιο της συνεχιζόμενης προσπάθειάς μας για καλύτερη αξιοποίηση των δυνατοτήτων μας και βελτίωση της αποδοτικότητάς μας, θα εξακολουθήσουμε να αξιολογούμε την αποτελεσματικότητα της παραγωγικής μας βάσης.

Μακροπρόθεσμος στόχος μας είναι η εφαρμογή των αρχών του Lean Manufacturing σε όλες τις δραστηριότητές μας, η ενοποίηση των διαδικασιών παραγωγής σε παγκόσμια κλίμακα, η ενίσχυση της ανταγωνιστικότητάς μας και η αξιοποίηση των οικονομιών κλίμακας.

Βελτιστοποίηση του δικτύου προμηθευτών

Ο εξορθολογισμός της παραγωγικής μας βάσης που πραγματοποιήθηκε το 2014 και οι ανάγκες τυποποίησης που προέκυψαν από την ένταξη στην παραγωγή των νέων σειρών ICOOL και Smart είχαν ως αποτέλεσμα την ενδελεχή επανεξέταση και τον εξορθολογισμό της παγκόσμιας εφοδιαστικής αλυσίδας μας, που με τη σειρά τους απέφεραν σημαντικά οφέλη όσον αφορά τους χρόνους παράδοσης των πρώτων υλών και την έγκαιρη και ενεργή συμμετοχή των προμηθευτών στη βελτιστοποίηση των προϊόντων. Παράλληλα, συνεχίσαμε να αναζητούμε και να ενισχύουμε συνεργείες σε τοπικό επίπεδο, ώστε να αξιοποιούμε τα οφέλη που αυτές συνεπάγονται σε επίπεδο κόστους και χρόνου.

Στη διάρκεια του έτους, καταφέραμε να βελτιώσουμε την αποδοτικότητα σε όλους τους κρίκους της εφοδιαστικής αλυσίδας και πιο ειδικά σε επίπεδο προγραμματισμού, προμηθειών, αποθήκευσης και logistics. Οι βελτιώσεις αυτές με τη σειρά τους συνέβαλαν αποτελεσματικά στον καίριας σημασίας στόχο της σταδιακής εφαρμογής του Ολοκληρωμένου Προγράμματος Υπηρεσιών της Frigoglass. Όσον αφορά τις δραστηριότητές μας στην Ευρώπη, καταφέραμε και εδώ να βελτιστοποιήσουμε το κόστος των πρώτων υλών και του εξοπλισμού.

Η στρατηγική ηγεσίας κόστους απαιτεί διαρκή προσπάθεια και συγκεκριμένο προσανατολισμό. Το 2015 θέσαμε τις βάσεις για την αύξηση της αποδοτικότητας σε όλα τα επίπεδα των δραστηριοτήτων μας και την πλήρη αξιοποίηση των δυνατοτήτων του Ομίλου. Το 2016 προσδοκούμε ότι τα συνεχιζόμενα μέτρα για την αύξηση της παραγωγικότητας και τη μείωση του κόστους θα επιφέρουν βελτίωση των περιθωρίων κέρδους μας.



Άνθρωποι

Στη Frigoglass, το μυαλό και η ψυχή των ανθρώπων μας εξακολουθούν να αποτελούν τη βασικότερη ειδοποιό διαφορά μας σε σχέση με τον ανταγωνισμό, καθώς και την κινητήρια δύναμη που μας επιτρέπει να καινοτομούμε και να υλοποιούμε τις στρατηγικές μας προτεραιότητες.

Δημιουργώντας μια επιτυχημένη ομάδα

Η ενίσχυση της εμπορικής μας αποτελεσματικότητας και η εκπλήρωση των υποσχέσεων που δίνουμε στους πελάτες μας, τις εταιρείες ποτών και αναψυκτικών σε όλο τον κόσμο, αποτελεί σαφή προτεραιότητα κάθε εργαζομένου της Frigoglass. Καλλιεργούμε στους εργαζομένους μας πάθος για διάκριση και καινοτομία.

Εν μέσω ενός εξαιρετικά ευμετάβλητου και απρόβλεπτου οικονομικού περιβάλλοντος, η Διεύθυνση Ανθρώπινου Δυναμικού της Frigoglass, σε στενή συνεργασία με τις υπόλοιπες Διευθύνσεις, παρέμεινε σταθερά προσηλωμένη στον στόχο της διατήρησης του συγκριτικού πλεονεκτήματός της Frigoglass και συνέβαλε στη δημιουργία αξίας, τόσο για τους εσωτερικούς όσο και για τους εξωτερικούς μας πελάτες.

Το 2015 σηματοδοτήθηκε από την αλλαγή στη θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου, καθώς και από σημαντικές εξελίξεις σε οργανωτικό επίπεδο. Η ηγετική μας ομάδα ενισχύθηκε με έναν νέο Οικονομικό Διευθυντή (Chief Financial Officer) και έναν νέο Εμπορικό Διευθυντή (Chief Commercial Officer). Πρόκειται για μια πολυσυλλεκτική ομάδα που απαρτίζεται από επαγγελματίες προερχόμενους από τους κόλπους της εταιρείας, νεοπροσληφθέντα στελέχη και επικεφαλής ομάδων με μακρά προϋπηρεσία. Είναι μια ομάδα στελεχών που διαθέτουν εμπειρία στον κλάδο, υψηλού επιπέδου τεχνικές και εμπορικές γνώσεις, αλλά και φρέσκια επιχειρηματική ματιά.

Το 2015 αρχίσαμε να υλοποιούμε τον σχεδιασμό της λειτουργικής μας οργάνωσης, θέτοντας ως βασικές προτεραιότητες τις λειτουργίες της παραγωγής και του service. Ιδιαίτερα ο τομέας του service,

ο οποίος έχει όλα τα εχέγγυα για να αποτελέσει βασικό κινητήριο μοχλό για το μέλλον, εξελίχθηκε σε μια Διεύθυνση που πλέον χαρακτηρίζεται από ενιαία δομή σε όλα τα οργανωτικά επίπεδα και ταχείς ρυθμούς προσλήψεων και ανάπτυξης του ανθρώπινου δυναμικού. Επιπλέον, στη διάρκεια του έτους επανεξετάσαμε, επανασχεδιάσαμε και αρχίσαμε να εφαρμόζουμε ένα ενιαίο σύστημα μισθολογικής εξέλιξης στις σημαντικότερες δραστηριότητές μας, που θα διασφαλίζει τη συνέπεια και τη διαφάνεια στο σύστημα αμοιβών σε όλες τις χώρες παρουσίας της Frigoglass. Τέλος, σε στενή συνεργασία με τις υπόλοιπες Διευθύνσεις, εντοπίσαμε τα δυνατά σημεία και τα περιθώρια βελτίωσης της εταιρικής μας κουλτούρας, ανελώντας πολύτιμες πληροφορίες ως προς το τι μπορούμε να αξιοποιήσουμε στο πλαίσιο του βραχυπρόθεσμου και μακροπρόθεσμου σχεδιασμού μας.

Αξίες

Οι αξίες μας διαμορφώνουν τον τρόπο με τον οποίο ασκούμε την επιχειρηματική μας δραστηριότητα και διέπουν όλες τις ενέργειές μας:

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

Μία ενιαία ομάδα

Η Frigoglass παρέχει στους ανθρώπους μας προνόμια και αναγνώριση για την αφοσίωση και τη σκληρή τους εργασία. Πάγια δέσμευση της ηγετικής ομάδας μας είναι τόσο η διαρκής βελτίωση του εργασιακού μας περιβάλλοντος, όσο και η δημιουργία των κατάλληλων συνθηκών για την επαγγελματική μας ανάπτυξη και τη λειτουργία τους ως μία ενιαία ομάδα.

Μελλοντικά, στοχεύουμε να στηρίξουμε συστηματικά τρεις βασικούς πυλώνες που θα συμβάλλουν στην υλοποίηση των στρατηγικών προτεραιοτήτων μας.

Ευέλικτη, πελατοκεντρική και αποτελεσματική οργάνωση

Το 2016 θα λάβουμε όλα τα αναγκαία μέτρα για να χτίσουμε την κατάλληλη οργάνωση που θα μας επιτρέψει να υλοποιήσουμε τις στρατηγικές προτεραιότητές μας. Θα εξακολουθήσουμε να εστιάζουμε κυρίως στην Εμπορική μας Διεύθυνση, έχοντας τον πελάτη στο επίκεντρο όλων των δραστηριοτήτων μας. Επίσης, θα επιδιώξουμε να οριστικοποιήσουμε το σύστημα μισθολογικής εξέλιξης για τις σημαντικότερες αγορές μας και να διευρύνουμε τους δείκτες επιδόσεων σε θέματα λειτουργίας για την καλύτερη μέτρηση της αποτελεσματικότητας και της αποδοτικότητάς μας.

Ενίσχυση του ταλέντου και των δεξιοτήτων μας

Η ομάδα Ανθρώπινου Δυναμικού εκπόνησε μια στρατηγική για τη δημιουργία μιας δεξαμενής ταλαντούχων στελεχών που θα είναι σε θέση να αναλαμβάνουν καθήκοντα σε καίριες θέσεις. Ακολουθεί μια ισορροπημένη προσέγγιση σχετικά με τις εσωτερικές προαγωγές και τις εξωτερικές προσλήψεις. Το 2016 θα δώσουμε μεγαλύτερη έμφαση στην ανάπτυξη ταλέντων σε όλες τις χώρες που έχει παρουσία η Frigoglass. Παράλληλα με τη δεξαμενή ταλέντων, είναι εξαιρετικά σημαντικό να ενισχύσουμε περαιτέρω τον εμπορικό προσανατολισμό μας σε όλα τα οργανωτικά επίπεδα.

«Ενιαία ομάδα» σε κάθε περίπτωση

Η λειτουργία μας ως «ενιαία ομάδα» αποτελεί σημαντικότατο κίνητρο και πηγή έμπνευσης για εμάς. Θα εξακολουθήσουμε να εντείνουμε τις προσπάθειές μας για την περαιτέρω βελτίωση των επιδόσεών μας και του ομαδικού πνεύματος σε όλα τα οργανωτικά επίπεδα. Ιδιαίτερη έμφαση θα δοθεί στην αξιοποίηση των κατάλληλων διαύλων για την παροχή ενημέρωσης, τη βελτίωση της διαφάνειας και την εξασφάλιση της συμμετοχής όλων στην επιχειρηματική μας στρατηγική.

Βιώσιμη ανάπτυξη

Η βιώσιμη ανάπτυξη αποτελεί αναπόσπαστο μέρος του τρόπου με τον οποίο η Frigoglass ασκεί την επιχειρηματική της δραστηριότητα και βρίσκεται πάντοτε στο επίκεντρο της στρατηγικής μας. Αποτελεί βασική παράμετρο διαμόρφωσης της αναπτυξιακής μας στρατηγικής και υποστηρίζει σημαντικές επιχειρησιακές πλατφόρμες στους τομείς των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, της καινοτομίας και του περιβάλλοντος.

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). Το 2014 ενσωματώσαμε τους πυλώνες αυτούς στις επιχειρησιακές προτεραιότητες της παγκόσμιας στρατηγικής μας που αποβλέπει στην ενίσχυση της θέσης μας ως κορυφαίου εταίρου διεθνών εταιρειών αναψυκτικών και ποτών και στην αύξηση της αξίας για τους πελάτες. Το αποτέλεσμα ήταν να αναπτυχθούν τρεις συγκεκριμένοι τομείς εστίασης της στρατηγικής μας για τη βιώσιμη ανάπτυξη: συστηματικός διάλογος με τους πελάτες, συστηματικός διάλογος με τους τοπικούς κοινωνίες.

Η ευθυγράμμιση και εναρμόνιση της στρατηγικής μας για τη βιώσιμη ανάπτυξη με την επιχειρηματική στρατηγική μας διευκολύνει τόσο την υλοποίησή τους όσο και τον συστηματικό διάλογο με τους εργαζόμενους. Επίσης, μας επιτρέπει να εντείνουμε τον συστηματικό διάλογο με τις διάφορες ομάδες ενδιαφερομένων μερών. 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.

Προϊόν

Πάγια δέσμευσή μας ως παγκόσμιος προμηθευτής επαγγελματικών ψυγείων είναι να ανταποκρινόμαστε στις ανάγκες και τις απαιτήσεις των πελατών μας σχεδιάζοντας και παράγοντας καινοτόμα προϊόντα και εξακολουθώντας να ελαχιστοποιούμε την επίδρασή τους στο περιβάλλον. Αναγνωρίζουμε την επίδραση που έχει στο περιβάλλον η χρήση των προϊόντων μας, και η περιβαλλοντική αποδοτικότητα αποτελεί προτεραιότητα τόσο για εμάς όσο και για τους πελάτες μας.

Περιβάλλον

Η διατήρηση των φυσικών πόρων και του περιβάλλοντος στο οποίο δραστηριοποιούμαστε αποτελεί επιτακτική ανάγκη για τη βιωσιμότητα των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων μας. Εργαζόμαστε από κοινού με τους προμηθευτές, τους εταίρους, τους πελάτες και τους εργαζόμενους μας ώστε να συνεχίσουμε να μειώνουμε την επίδρασή μας στο περιβάλλον, μέσω αμοιβαίων μακροπρόθεσμων συνεργασιών που εδράζονται σε περιβαλλοντικά και κοινωνικά υπεύθυνες συμπεριφορές, καθώς και μέσω της διαρκούς αξιολόγησης και βελτίωσης όλων των λειτουργικών διαδικασιών μας. Τα εργοστάσια και οι λοιπές εγκαταστάσεις μας στην Ελλάδα, την Ινδία, τη Ρουμανία, τη Ρωσία και τη Νότια Αφρική, καθώς και τα κεντρικά γραφεία μας στην Αθήνα έχουν πιστοποιηθεί σύμφωνα με το πρότυπο περιβαλλοντικής διαχείρισης ISO 14001.

Κοινωνία

Στόχος μας είναι η δημιουργία χώρων εργασίας όπου κυριαρχεί η ασφάλεια, η υπευθυνότητα και το πνεύμα συνεργασίας, καθώς και η δραστηριοποίηση των τοπικών κοινοτήτων όπου ασκούμε τις δραστηριότητές μας. Η επιτυχία μας εξαρτάται από τους ανθρώπους μας – το πώς επιλέγονται, πως αναπτύσσονται, και πως ανταμείβονται. 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.

Το 2015 η Frigoglass συνέχισε να βρίσκεται στο πλευρό ευαίσθητων κοινωνικών ομάδων και κοινωφελών οργανισμών, τόσο στη χώρα της κύριας εγκατάστασής της, την Ελλάδα, όσο και σε άλλες χώρες στις οποίες δραστηριοποιείται.

Στη Βόρεια Αμερική παρείχαμε οικονομική συνδρομή και στήριξη στις πρωτοβουλίες που ανέλαβε η οργάνωση GiGi's Playhouse το 2015 στην Ατλάντα. Πρόκειται για μια μη κυβερνητική οργάνωση που εδρεύει στις ΗΠΑ και προσφέρει 30 και πλέον διαφορετικά θεραπευτικά και εκπαιδευτικά προγράμματα για άτομα με σύνδρομο Down, που έχουν στόχο να δίνουν στα άτομα αυτά τη δυνατότητα να αξιοποιούν τις ικανότητές τους στο έπακρο. Στην ίδια περιοχή, η Frigoglass παρείχε επίσης χρηματοδότηση και στήριξη στα προγράμματα της οργάνωσης C5 για τη νεολαία και το γενικότερο έργο της στις ΗΠΑ. Το πενταετές πρόγραμμα της C5 παρέχει τη δυνατότητα σε νέους που προέρχονται από περιβάλλοντα υψηλού κινδύνου να συμμετέχουν σε βιωματικά προγράμματα ανάδειξης ηγετικών προσόντων και κοινότητες συνεργασίας, που προετοιμάζουν τους νέους αυτούς για μια επιτυχημένη σχολική, εργασιακή και προσωπική ζωή.

Στην Ελλάδα, η Frigoglass συνέχισε να βρίσκεται στο πλευρό ευαίσθητων κοινωνικών ομάδων και κοινωφελών οργανισμών, κάνοντας πράξη για 2η συνεχή χρονιά την ενέργεια «Χαμόγελα Δροσιάς». Με την προσφορά επαγγελματικών ψυγείων, η Frigoglass υποστήριξε βασικές λειτουργικές ανάγκες των οργανισμών και βοήθησε εκατοντάδες παιδιών και προσφύγων. Μέσω της ενέργειας «Χαμόγελα Δροσιάς» η Frigoglass προσέφερε καινούρια επαγγελματικά ψυγεία σε έξι οργανισμούς κοινωφελούς πρόνοιας σε διάφορες περιοχές της Ελλάδας. Παράλληλα, εργαζόμενοι της Frigoglass στην Ελλάδα ανταποκρίθηκαν ενεργά και με ενθουσιασμό στο κάλεσμα της εταιρείας, συμβάλλοντας στη συγκέντρωση χρημάτων προκειμένου να εφοδιαστούν τα ψυγεία αυτά με τρόφιμα. Μέσα από την ενέργεια «Frigoglass, Χαμόγελα Δροσιάς», η εταιρεία έχει στηρίξει μέχρι σήμερα 15 κοινωφελείς οργανισμούς παρέχοντας επαγγελματικά ψυγεία και προσφέροντας χαρά σε όσους το έχουν ανάγκη.

Το 2015 συμμετείχαμε επίσης με επιτυχία στην πρωτοβουλία Sustainable Greece 2020. Η πρωτοβουλία αυτή έχει ως στόχο να ευαισθητοποιήσει την ελληνική επιχειρηματική κοινότητα και την ευρύτερη κοινωνία γύρω από τα θέματα της Βιώσιμης Ανάπτυξης, της Υπεύθυνης Επιχειρηματικότητας και της Κοινωνικής Υπευθυνότητας. Στρατηγικός στόχος της πρωτοβουλίας είναι η ανάπτυξη συστηματικού διαλόγου καθώς και η δημιουργία μεθοδολογιών και εργαλείων που θα υποστηρίξουν την πορεία της χώρας μας προς τη Βιώσιμη Ανάπτυξη τόσο σε μικροοικονομικό όσο και σε μακροοικονομικό επίπεδο. Η Frigoglass παρουσίασε τις αρχές και τις πρακτικές που ακολουθεί στο θέμα της βιώσιμης ανάπτυξης και συμμετείχε ενεργά στον διάλογο.

Ανεξάρτητη αξιολόγηση

Οι πελάτες μας και άλλα ενδιαφερόμενα μέρη μπορούν να βρουν αναλυτικές πληροφορίες για τις επιδόσεις μας σε θέματα βιώσιμης ανάπτυξης στις Αναφορές Βιωσιμότητας και τις ανακοινώσεις που δημοσιεύονται στον διαδικτυακό τόπο μας.

Επιπλέον, μπορούν να παρακολουθούν την πρόοδό μας μέσω πλειάδας ανεξάρτητων παγκόσμιων οργανισμών και φορέων, όπως οι CDP, ECOVADIS και SEDEX, που παρέχουν αντικειμενική και ανεξάρτητη αξιολόγηση των προσπαθειών που καταβάλλουμε κάθε χρόνο για τη βελτίωση των επιδόσεών μας.

Αξίζει να σημειωθεί ότι στις αξιολογήσεις της CDP η βαθμολογία που αποσπάσαμε σε θέματα διαφάνειας ήταν 97/100 και οι επιδόσεις μας συνολικά κινήθηκαν στο κλιμάκιο "C", ενώ ο μέσος όρος του κλάδου ήταν 67/100 και "D" αντίστοιχα.

Επίσης, η εταιρεία μας, στο πρόγραμμα αξιολόγησης εταιρικής κοινωνικής ευθύνης προμηθευτών από την Ecnovadis, απέσπασε αργυρή διάκριση (silver recognition). Η επίδοση αυτή κατατάσσει την Frigoglass στο κορυφαίο 30% των εταιρειών που αξιολογήθηκαν συνολικά από την Ecnovadis.

Social responsibility

- Workplace
- Community

Sustainable operations

- Environmental impacts of operations
- Supplier engagement



Product responsibility

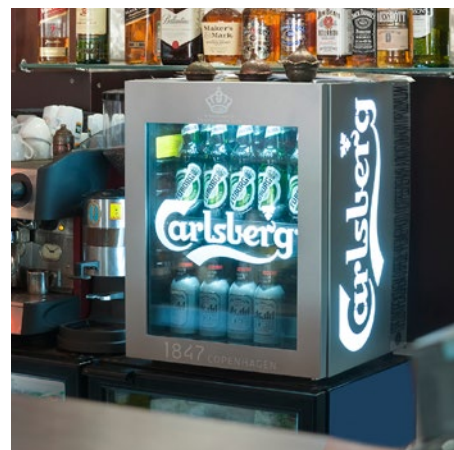
- Environmental impacts of products
- Quality and safety of products
- Customer engagement

Επιχειρηματική ανασκόπηση

Ευρώπη & Βόρεια Αμερική

Ευρώπη

Η ανάπτυξη καινοτόμων προϊόντων και η λειτουργική υπεροχή αποτέλεσαν βασική προτεραιότητά μας και το 2015. Τα τελευταία χρόνια, ενισχύσαμε σημαντικά τη λειτουργική μας αποδοτικότητα σε ολόκληρη την Ευρώπη. Ο εξορθολογισμός της παραγωγικής μας βάσης το 2014 είχε ως αποτέλεσμα τη βελτίωση της αποδοτικότητας και της ποιότητας των προϊόντων μας, καθώς και τη σημαντική μείωση της πολυπλοκότητας στην επιχειρηματική μας δραστηριότητα στην Ευρώπη. Η παραγωγική μας μονάδα στη Ρουμανία, η ναυαρχίδα του Ομίλου, συνέχισε να επιτυγχάνει εξαιρετικά υψηλές επιδόσεις, ενώ το 2015 γιόρτασε τα 20 χρόνια επιτυχημένης λειτουργίας της.



Λόγω της συνεχιζόμενης οικονομικής αβεβαιότητας, οι πωλήσεις στην Ευρώπη υποχώρησαν κατά 14%. Οι εμπορικές συνθήκες στην Ανατολική Ευρώπη παρέμειναν δυσχερείς καθ' όλη τη διάρκεια του έτους, ιδίως στη Ρωσία όπου η αυξημένη μεταβλητότητα των συναλλαγματικών ισοτιμιών και η γενικότερη εξασθένηση του οικονομικού περιβάλλοντος είχαν ως αποτέλεσμα τη σημαντική μείωση των παραγγελιών των πελατών μας. Σε αυτό το δυσμενές περιβάλλον, καταφέραμε να διατηρήσουμε την ισχυρή παρουσία μας τόσο στην Ανατολική όσο και στη Δυτική Ευρώπη. Οι σειρές επαγγελματικών ψυγείων ICOOL και Smart κέρδισαν τις εντυπώσεις των πελατών μας στην Ευρώπη, ενισχύοντας ακόμη περισσότερο τη θέση μας για την αξιοποίηση ευκαιριών στην περιοχή.

Η **Ανατολική Ευρώπη** συνέχισε να συγκαταλέγεται μεταξύ των αγορών με το δυσμενέστερο περιβάλλον για εμάς το 2015. Παρά την αύξηση του μεριδίου αγοράς στην περιοχή, οι πωλήσεις μας κατέγραψαν διψήφια μείωση. Η πτωτική αυτή πορεία αντικατοπτρίζει σε μεγάλο βαθμό τις εξαιρετικά αβέβαιες και ασθενείς μακροοικονομικές συνθήκες στη Ρωσία. Το δυσμενές μακροοικονομικό περιβάλλον σε συνδυασμό με τον υψηλό πληθωρισμό και τη μείωση της αγοραστικής δύναμης των καταναλωτών οδήγησαν τους πελάτες μας στην ακύρωση και, σε άλλες περιπτώσεις, στην αναβολή των επενδυτικών σχεδίων τους για επαγγελματικά ψυγεία στη Ρωσία. Ειδικότερα, οι πωλήσεις μας προς την Pepsi επηρεάστηκαν αρνητικά από το γενικότερο δυσμενές οικονομικό περιβάλλον στη Ρωσία.

Η μονάδα μας στην Τιμισοάρα της Ρουμανίας συνέχισε να επιτυγχάνει αξιοσημείωτες βελτιώσεις σε όλους τους δείκτες μέτρησης ποιότητας και αποδοτικότητας. Το 2015 μάλιστα γιορτάσαμε τα 20 χρόνια επιτυχημένης λειτουργίας μας στη Ρουμανία. Σε συνέχεια των σημαντικών επενδύσεων τα τελευταία χρόνια και μετά την επιτυχή ενσωμάτωση του όγκου παραγωγής του εργοστασίου της Τουρκίας, η παραγωγική μονάδα στη Ρουμανία εξελίχθηκε στη ναυαρχίδα του Ομίλου για τη δραστηριότητά μας

στην Ευρώπη. Με σταθερή προσήλωση στη λειτουργική υπεροχή, επιτύχαμε να βελτιώσουμε σημαντικά την παραγωγική μας δυναμικότητα και αποδοτικότητα σε όλο το φάσμα των δραστηριοτήτων μας στην Ευρώπη.

Στη **Δυτική Ευρώπη**, η καινοτόμος προϊόντική μας σειρά ICOOL είχε θετική ανταπόκριση στους εμφιαλωτές της Coca-Cola, με τις πωλήσεις προς την Coca-Cola να καταγράφουν μεσαία μονοψήφια αύξηση. Το γεγονός αυτό οδήγησε σε ισχυρή διψήφια αύξηση των πωλήσεων μας στην Ελλάδα, τη Γαλλία και το Ηνωμένο Βασίλειο για το σύνολο του έτους. Ωστόσο, η αύξηση αυτή αντισταθμίστηκε από τη μείωση των πωλήσεων στην Coca-Cola στις Σκανδιναβικές χώρες και την Κεντρική Ευρώπη. Οι συνολικές ετήσιες πωλήσεις σε πελάτες ζυθοποιίας κατέγραψαν πτώση σε σχέση με το προηγούμενο έτος, κυρίως λόγω των μειωμένων επενδύσεων σε επαγγελματικά ψυγεία.

Βόρεια Αμερική

Η επικέντρωσή μας σε εμπορικές δραστηριότητες, μετά το κλείσιμο της μονάδας παραγωγής μας, απέφερε διψήφια αύξηση των πωλήσεων το 2015. Το επιχειρηματικό μοντέλο που εφαρμόζουμε στην περιοχή επικεντρώνεται πλέον στις πωλήσεις πρωτοποριακών, ειδικών προδιαγραφών, επαγγελματικών ψυγείων και στις υπηρεσίες after sales. Οι δραστηριότητές μας στη Βόρεια Αμερική συνεχίζουν να υποστηρίζονται αποτελεσματικά από το υφιστάμενο δίκτυο εργοστασίων μας.

Προοπτικές

Τα τελευταία χρόνια ήταν αντίζοα για τη Frigoglass στην ευρωπαϊκή αγορά, ιδίως στην Ανατολική Ευρώπη. Καθ' όλη αυτή την περίοδο συνεχίζουμε να μετασχηματίζουμε την επιχείρησή μας ώστε να γίνει αποδοτικότερη, να καινοτομεί και να παράγει κορυφαίες λύσεις επαγγελματικής ψύξης για τους πελάτες μας. Πιστεύουμε ότι πλέον αρχίζουν να διαφαίνονται θετικά δείγματα προόδου, τα οποία αποδίδονται στις νέες σειρές επαγγελματικών ψυγείων που παρουσιάστηκαν πρόσφατα, στις πρωτοπόρες ψηφιακές υπηρεσίες μας

και στη διαρκή επικέντρωσή μας στο ολοκληρωμένο πρόγραμμα υπηρεσιών μας. Όλες αυτές οι πρωτοβουλίες καινοτομίας θα μας επιτρέψουν αφενός να αυξήσουμε το μερίδιο αγοράς μας στους υφιστάμενους σημαντικούς πελάτες μας και, αφετέρου, να διευρύνουμε περαιτέρω την πελατειακή μας βάση.

Στόχος μας για το μέλλον είναι να συνεχίσουμε να εστιάζουμε στη δημιουργία αξίας για τους πελάτες μας μέσω της σταθερής προσήλωσής μας στην καινοτομία. Είμαστε πεπεισμένοι ότι η Frigoglass είναι καλά τοποθετημένη στην περιοχή για το μέλλον.

Πωλήσεις

Ανατολική Ευρώπη € εκατ.

2015	113.8
2014	137.1
2013	154.9
2012	155.1
2011	163.2

Δυτική Ευρώπη € εκατ.

2015	56.8
2014	60.8
2013	56.1
2012	75.2
2011	100.6

Βόρεια Αμερική € εκατ.

2015	13.9
2014	11.6*
2013	22.4
2012	19.3
2011	14.3

* 1ο τρίμηνο 2014: διακοπή παραγωγής ψυγείων.



Επιχειρηματική ανασκόπηση

Ασία

Στον απόηχο των σημαντικών προκλήσεων που καταγράφηκαν σε διάφορες αγορές, οι πωλήσεις μας στην περιοχή της Ασίας διατηρήθηκαν σε γενικές γραμμές στα ίδια επίπεδα σε σχέση με το 2014. Στο πλαίσιο αυτό, είμαστε ικανοποιημένοι από τη συνεχιζόμενη αύξηση του μεριδίου αγοράς μας στην Coca-Cola στην ευρύτερη περιοχή, ιδίως στην Κίνα, το Βιετνάμ και την Ινδία, αλλά και στην Pepsi, κυρίως στο Βιετνάμ. Παραμένουμε προσηλωμένοι στους στόχους μας για περαιτέρω διεύρυνση της πελατειακής μας βάσης στην Ασία, καθώς και παροχή καινοτόμων λύσεων επαγγελματικής ψύξης και υψηλής ποιότητας υπηρεσιών στους υφιστάμενους πελάτες μας.

Στην Κίνα έχουμε σημειώσει σημαντική πρόοδο τα τελευταία χρόνια, βελτιώνοντας τις παρεχόμενες υπηρεσίες (integrated services) και την υποδομή μας στην περιοχή και, εν τέλει, αυξάνοντας τη συνολική ανταγωνιστικότητά μας. Οι κινήσεις αυτές είχαν ως αποτέλεσμα τη σημαντική αύξηση του μεριδίου αγοράς μας με την προσέλευση νέων πελατών. Το 2015 η αυξημένη μεταβλητότητα της αγοράς σε συνδυασμό με τον αυξημένο ανταγωνισμό οδήγησαν σε μείωση των πωλήσεων σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος. Η σημαντική πτώση του αριθμού των παραγγελιών από τους βασικούς τοπικούς πελάτες μας υπερκάλυψε την αυξητική πορεία των πωλήσεων προς τους εμφιαλωτές της Coca-Cola.

Μετά την καταστροφική πυρκαγιά που εκδηλώθηκε στη μονάδα παραγωγής μας στην Ινδία το 2014, καταφέραμε να αποκαταστήσουμε πλήρως την παραγωγική δυναμικότητά της το 2015. Παρά τη σταθερή προσήλωσή μας στην παροχή των πλέον αποδοτικών και ανταγωνιστικών λύσεων επαγγελματικής ψύξης στους πελάτες μας, η επιβράδυνση της οικονομίας στην Ινδία επηρέασε τις πωλήσεις μας στην αγορά. Ενώ ο όγκος πωλήσεων προς την Coca-Cola και τους βασικούς πελάτες ζυθοποιίας υπήρξε θετικός, οι πωλήσεις στην Pepsi υποχώρησαν το 2015, σε σύγκριση με τα υψηλά επίπεδα του προηγούμενου έτους. Η δέσμευσή μας για επενδύσεις στην Ινδία με στόχο τη διεύρυνση του χαρτοφυλακίου προϊόντων και της πελατειακής βάσης μας παραμένει σταθερή.

Προοπτικές

Το 2016, θα εξακολουθήσουμε να εστιάζουμε στη βελτίωση της συνολικής ανταγωνιστικότητάς μας στην περιοχή, διευρύνοντας παράλληλα την πελατειακή μας βάση και επεκτείνοντας τις υπηρεσίες που παρέχουμε. Ο τομέας του service αποτελεί σημαντικό μέρος του συνολικού χαρτοφυλακίου που προσφέρουμε στους πελάτες μας, καθώς παρέχει μιας πρώτης τάξεως ευκαιρία για να αναπτύξουμε στενότερες και ισχυρότερες σχέσεις μαζί τους, αλλά και να αποκτήσουμε πολύτιμες πληροφορίες για τη συμπεριφορά των

προϊόντων μας καθ' όλη τη διάρκεια του κύκλου ζωής τους. Οι πληροφορίες αυτές μας επιτρέπουν να βελτιώνουμε διαρκώς κάθε επιμέρους στοιχείο των προϊόντων και των υπηρεσιών που προσφέρουμε στους πελάτες μας.

Παρά την αβεβαιότητα και την αστάθεια σε μερικές από τις αγορές μας, η Ασία παρέχει στη Frigoglass θετικές μακροπρόθεσμες προοπτικές ανάπτυξης, ιδίως στη Νοτιοανατολική Ασία. Θα συνεχίσουμε να προσφέρουμε καινοτόμες λύσεις και υπηρεσίες επαγγελματικής ψύξης και, παράλληλα, να επιδιώκουμε την περαιτέρω βελτίωση της λειτουργικής αποδοτικότητάς μας και τη μείωση του κόστους, με γνώμονα την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητάς μας και την αξιοποίηση των ευκαιριών ανάπτυξης στην περιοχή.

Πωλήσεις

Ασία/Ωκεανία	€ εκατ.
2015	63.7
2014	64.4
2013	94.7
2012	106.6
2011	85.2



Επιχειρηματική ανασκόπηση

Αφρική & Μέση Ανατολή

Οι δραστηριότητές μας στην Αφρική και τη Μέση Ανατολή κατέγραψαν μέτρια αύξηση των πωλήσεων το 2015. Ορισμένες από τις βασικές αγορές μας, συμπεριλαμβανομένης της Νιγηρίας, χαρακτηρίστηκαν από αυξημένη αστάθεια και συνεχιζόμενες μακροοικονομικές προκλήσεις. Σε αυτό το δυσμενές περιβάλλον, συνεχίσαμε να ενισχύουμε την προϊοντική μας βάση με την παρουσίαση της σειράς ILOOK και του ολοκληρωμένου προγράμματος υπηρεσιών (integrated service) μας.

Στη Νότια Αφρική, οι πωλήσεις μας κατέγραψαν ισχυρή διψήφια αύξηση το 2015, σε σύγκριση με τα χαμηλά επίπεδα του προηγούμενου έτους κατά το οποίο είχε σημειωθεί προσωρινή διακοπή της παραγωγής εξαιτίας της απεργίας των εργατών του συνδικάτου μετάλλου, διάρκειας τεσσάρων εβδομάδων. Η αύξηση αυτή αντικατοπτρίζει τις συνεχείς επενδύσεις των πελατών σε επαγγελματικά ψυγεία στην περιοχή. Η παρουσίαση της σειράς ILOOK, η οποία συνδυάζει τη σύγχρονη, υψηλής αισθητικής σχεδίαση με την εξαιρετικά αξιόπιστη και επιτυχημένη πλατφόρμα τύπου FV, έδωσε επίσης ώθηση στην αύξηση των πωλήσεων, με τη μεγαλύτερη ζήτηση να καταγράφεται κυρίως στους εμφιαλωτές της Coca-Cola. Το 2015, παρατηρήθηκε επίσης αύξηση της ζήτησης από ορισμένες από τις κορυφαίες ζυθοποιίες παγκοσμίως. Ειδικότερα, αυξημένη ζήτηση κατέγραψε η σειρά ψυγείων με τεχνολογία ψύξης υπό το μηδέν (Sub-zero) αντανάκλωντας τις επενδύσεις των πελατών μας στην πρωτοποριακή αυτή σειρά ψυγείων.

Στη Νιγηρία, διατηρήσαμε την ηγετική μας θέση. Εν μέσω ενός δυσμενούς περιβάλλοντος, οι πωλήσεις μας σε πελάτες αναψυκτικών και ζυθοποιίας υποχώρησαν κατά διψήφιο ποσοστό. Η πτώση αυτή αντικατοπτρίζει επίσης την υποτίμηση του Νάιρα. Παράλληλα, η μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος των καταναλωτών λόγω της πτώσης της τιμής του πετρελαίου επηρέασε αρνητικά την κατανάλωση αναψυκτικών και ποτών στη χώρα.

Η παροχή υψηλής ποιότητας υπηρεσιών στην αγορά γίνεται ολοένα και πιο σημαντική προτεραιότητα για εμάς.

Μετά την επιτυχή υλοποίηση του ολοκληρωμένου προγράμματος υπηρεσιών μας στη Νιγηρία, είμαστε σε θέση να υποστηρίζουμε τους πελάτες μας στη διαχείριση των επαγγελματικών ψυγείων τους, από τη διανομή μέχρι το τέλος της διάρκειας ζωής τους, επιτρέποντάς τους να επικεντρώσουν την προσοχή τους στο βασικό κομμάτι της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας που είναι η πώληση αναψυκτικών και ποτών.

Στη Μέση Ανατολή, καταφέραμε να διατηρήσουμε τις πωλήσεις μας προς τους εμφιαλωτές της Coca-Cola, ενώ καταγράψαμε μείωση στους υπόλοιπους πελάτες, κυρίως λόγω της πτώσης των πωλήσεων στα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα και τη Σαουδική Αραβία.

Προοπτικές

Οι προοπτικές ανάπτυξης στην Αφρική τα προσεχή χρόνια εμφανίζονται πολύ θετικές. Η Αφρική αναμένεται να πάρει τα πρωτεία σε επίπεδα αύξησης όγκου πωλήσεων και κερδών στον κλάδο αναψυκτικών και ποτών και, σε αυτή την κατεύθυνση, είμαστε έτοιμοι να παρουσιάσουμε μια πρωτοποριακή λύση στον κλάδο επαγγελματικής ψύξης που αντιμετωπίζει τις συνεχείς διακοπές ρεύματος στην περιοχή.

Παρά την αβεβαιότητα και την αστάθεια στις αγορές της Αφρικής και της Μέσης Ανατολής, είμαστε ιδιαίτερα αισιόδοξοι για το μέλλον του Κλάδου Επαγγελματικής Ψύξης. Το ενδιαφέρον των πελατών μας για τα καινοτόμα επαγγελματικά μας ψυγεία αυξάνεται διαρκώς και είμαστε πολύ καλά τοποθετημένοι στην περιοχή για να ανταποκριθούμε πλήρως σε αυτή την αυξανόμενη τάση. Στις καινοτόμες αυτές λύσεις μας περιλαμβάνονται οι σειρές ICOOL και Smart, η κυκλοφορία των οποίων θα ξεκινήσει άμεσα σε αυτές τις αγορές.

Στόχος μας για το μέλλον είναι να αξιοποιήσουμε τις τεράστιες προοπτικές ανάπτυξης της Αφρικής. Κατέχουμε ισχυρή θέση στις βασικές αγορές της ηπείρου και διαθέτουμε σημαντική τοπική παραγωγική βάση, παράγοντες που μας επιτρέπουν να εξυπηρετούμε αποτελεσματικά τους πελάτες μας στην αφρικανική ήπειρο.

Πωλήσεις

Αφρική & Μέση Ανατολή	€ εκατ.
2015	68.4
2014	65.8
2013	70.4
2012	102.7
2011	88.4



Επιχειρηματική ανασκόπηση

Κλάδος Υαλουργίας

Στη διάρκεια των τελευταίων ετών, ο Κλάδος Υαλουργίας αναπτύχθηκε σημαντικά. Ωστόσο, οι πωλήσεις μας μειώθηκαν κατά 7% το 2015, έπειτα από αύξηση 19% που σημειώθηκε το προηγούμενο έτος. Η μείωση αυτή αντικατοπτρίζει κυρίως ένα όλο και πιο δυσμενές οικονομικό περιβάλλον στη βασική για εμάς αγορά της Νιγηρίας.

Η μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος των καταναλωτών λόγω της πτώσης της τιμής του πετρελαίου, των μη ευνοϊκών συναλλαγματικών διαφορών και του αυξανόμενου πληθωρισμού επηρέασαν αρνητικά τις παραγγελίες για επιστρεφόμενες γυάλινες φιάλες στη Νιγηρία, ιδίως τους τελευταίους μήνες του 2015. Η αβεβαιότητα σε σχέση με τις βραχυπρόθεσμες μακροοικονομικές προοπτικές της Νιγηρίας ώθησε τους πελάτες μας να περιορίσουν τις δαπάνες τους για γυάλινες φιάλες μέχρις ότου οι προοπτικές αυτές βελτιωθούν. Η τάση αυτή ήταν ορατή στους πελάτες ζυθοποιίας.

Οι πωλήσεις γυάλινων φιαλών στη Νιγηρία κατέγραψαν πτώση κατά 7% λόγω της μειωμένης ζήτησης από πελάτες ζυθοποιίας, της πτώσης της παραγωγικής δυναμικότητας λόγω της ανακατασκευής ενός από τους φούρνους μας στη Νιγηρία καθώς και των δυσμενών συναλλαγματικών ισοτιμιών. Η μείωση των πωλήσεων γυάλινων φιαλών αντισταθμίστηκε μερικώς από την αύξηση των πωλήσεων προς πελάτες των κλάδων αναψυκτικών και ποτών, οινοπνευματωδών ποτών και καλλυντικών, καθώς και από την αύξηση των εξαγωγών στις γειτονικές χώρες.

Στον τομέα των μεταλλικών πωμάτων καταγράφηκαν ισχυρές επιδόσεις, με τις πωλήσεις μας να αυξάνονται κατά 10% το 2015. Η ανοδική αυτή πορεία οφείλεται στην αύξηση των πωλήσεων στην Coca-Cola και αντικατοπτρίζει τον εκσυγχρονισμό της μονάδας παραγωγής μας το 2014. Χάρη στην επένδυση αυτή, καταφέραμε να αυξήσουμε τη δυναμικότητα της μονάδας και να βελτιώσουμε τόσο την αποδοτικότητα όσο και την ποιότητά μας. Υπό το βάρος του αυξημένου ανταγωνισμού και έπειτα από αύξηση 17% το προηγούμενο έτος, οι πωλήσεις πλαστικών κιβωτίων κατέγραψαν διψήφια μείωση.

Το 2015, συνεχίσαμε να επενδύουμε σε έργα ενίσχυσης της αποδοτικότητας με στόχο τη βελτίωση των περιθωρίων κέρδους. Δρομολογήσαμε την πλήρη ανακατασκευή ενός φούρνου στη Νιγηρία, η οποία ολοκληρώθηκε επιτυχώς σε χρόνο ρεκόρ τον Σεπτέμβριο του 2015. Η επένδυση αυτή αφενός αύξησε την παραγωγική δυναμικότητά μας με στόχο την κάλυψη της αυξανόμενης ζήτησης στην περιοχή της Δυτικής Αφρικής στο άμεσο μέλλον και, αφετέρου, ενίσχυσε σημαντικά την ευελιξία μας μέσω της βελτίωσης της αποδοτικότητας και της ποιότητας.

Οι πωλήσεις του Κλάδου Υαλουργίας στο Ντουμπάι κατέγραψαν μείωση, έναντι αύξησης 33% το προηγούμενο έτος, λόγω της εκτεταμένης συντήρησης του φούρνου που περιόρισε σημαντικά τη δυναμικότητα της μονάδας κατά το πρώτο εξάμηνο του έτους. Η βελτίωση της αποδοτικότητας, μετά τις αναγκαίες επισκευές που πραγματοποιήθηκαν τον Μάρτιο του 2015, μας επέτρεψε να διευρύνουμε περαιτέρω την πελατειακή μας βάση στη Νοτιοανατολική Ασία. Είμαστε ιδιαίτερα ικανοποιημένοι από τα αποτελέσματα των έργων ενίσχυσης της αποδοτικότητας, τα οποία συντέλεσαν στη μείωση του κόστους παραγωγής, καθώς και τη βελτίωση του λειτουργικού περιθωρίου κέρδους σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

Προοπτικές

Ο Κλάδος Υαλουργίας κατέγραψε αύξηση του περιθωρίου EBITDA λόγω της βελτίωσης της αποδοτικότητας μας. Πιστεύουμε ότι η επιτυχής ολοκλήρωση της ανακατασκευής του φούρνου στη Νιγηρία και οι περαιτέρω βελτιώσεις αποδοτικότητας στο Ντουμπάι θα ενισχύσουν τις επιδόσεις μας, παρά το ευμετάβλητο εμπορικό περιβάλλον. Ο Κλάδος Υαλουργίας παραμένει στο επίκεντρο της προσοχής μας μετά τη λύση της συμφωνίας για πώληση των δραστηριοτήτων του συγκεκριμένου Κλάδου. Πιστεύουμε ότι τα τελευταία χρόνια έχουμε σημειώσει σημαντική πρόοδο στον Κλάδο Υαλουργίας, διευρύνοντας σημαντικά την πελατειακή μας βάση στην Αφρική, την Ασία και τη Μέση Ανατολή, παρέχοντας στους πελάτες μας καινοτόμα προϊόντα κορυφαίας ποιότητας. Σε μακροπρόθεσμο ορίζοντα, αναμένουμε περαιτέρω βελτίωση του Κλάδου Υαλουργίας.

Πωλήσεις

Υαλουργία	€ εκατ.
2015	137.2
2014	147.4
2013	124.1
2012	122.4
2011	103.5



Εταιρική διακυβέρνηση

Πλαίσιο εταιρικής διακυβέρνησης

Το Διοικητικό Συμβούλιο 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 της Εταιρίας.

- Ο διορισμός των μελών της ανώτατης διοίκησης.

Το Διοικητικό Συμβούλιο εκλέγεται από τη Γενική Συνέλευση της Εταιρίας και κατά τη σύνταξη της παρούσας απαρτίζεται από 9 μέλη, εκ των οποίων τα 8 είναι μη εκτελεστικά, ενώ τα 4 εξ αυτών είναι συγχρόνως και ανεξάρτητα. Μοναδικό εκτελεστικό μέλος είναι ο Διευθύνων Σύμβουλος. Η θητεία των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου είναι τριετής δυνάμενη να παραταθεί μέχρι την Τακτική Γενική Συνέλευση που συνέρχεται μετά τη λήξη της θητείας τους. Σε κάθε περίπτωση, η θητεία τους δεν μπορεί να υπερβεί τα 4 έτη.

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 Διοικητικού Συμβουλίου 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 Διοικητικό Συμβούλιο 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 Διοικητικό Συμβούλιο.

Τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου 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 της Εταιρίας σύμφωνα με τα ειδικότερα διαλαμβανόμενα στο Καταστατικό και στο νόμο.

Επιτροπή Ελέγχου

Σύμφωνα με το άρθορ 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, ιδιαίτερως 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 της Εταιρίας σύμφωνα με το Ν. 3693/2008, είναι τα εξής:

Πρόεδρος

Ιωάννης Ανδρουσόπουλος
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. Ανδρουσόπουλος 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 2015 η Επιτροπή Ελέγχου συνεδρίασε συνολικά πέντε (5) φορές. Οι εν λόγω συνεδριάσεις προγραμματίστηκαν κατά τέτοιο τρόπο ώστε να συμπέσουν χρονικά με τη διαδικασία δημοσίευσης των οικονομικών πληροφοριών της Εταιρίας.

Επιτροπή Ελέγχου προέβη στην εξέταση μιας σειράς θεμάτων σχετικών με τη χρηματοοικονομική πληροφόρηση όσον αφορά τις οικονομικές καταστάσεις του 2014, καθώς και τα χρηματοοικονομικά στοιχεία του πρώτου εξαμήνου του 2015. 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 Διοικητικό Συμβούλιο. Επιπλέον, εξέτασε τα αποτελέσματα που προέκυψαν από τον έλεγχο της PwC επί των Εκθέσεων Διαχείρισης του Διοικητικού Συμβουλίου για τη χρήση του 2014, καθώς και την επισκόπηση της PwC για το πρώτο εξάμηνο του 2015, η κατάρτιση των οποίων αποτελεί νομική υποχρέωση της Εταιρίας.

Περαιτέρω, κατά τη διάρκεια του έτους 2015, 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 2016, συμπεριλαμβανομένης της προτεινόμενης προσέγγισης του ελέγχου, την κάλυψη και την κατανομή των πόρων,

- την αποτελεσματικότητα του εσωτερικού ελέγχου, λαμβάνοντας υπόψη τις απόψεις του Διοικητικού Συμβουλίου 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 έλεγχου και της PwC σχετικά με τα συστήματα εσωτερικού ελέγχου της Εταιρίας και υπέβαλλε στο Διοικητικό Συμβούλιο 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.

- 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 εποπτευεται 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.

- 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 Διοικητικό Συμβούλιο προτάσεων αναφορικά με τις αποδοχές των εκτελεστικών μελών του.

Η Επιτροπή Ανθρώπινου Δυναμικού και Αμοιβών, η οποία διορίζεται από το Διοικητικό Συμβούλιο, αποτελείται από τα εξής 3 μη εκτελεστικά μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου:

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 2015 η Επιτροπή Ανθρώπινου Δυναμικού και Αμοιβών πραγματοποίησε 3 συνεδριάσεις.

Εταιρική διακυβέρνηση

Επιτροπή Επενδύσεων

Η επιτροπή επενδύσεων είναι αρμόδια για την υποβολή προτάσεων στο Διοικητικό Συμβούλιο αναφορικά με τη στρατηγική και τις πρωτοβουλίες επιχειρηματικής ανάπτυξης, καθώς και την αξιολόγηση και εισήγηση νέων επενδυτικών προτάσεων ή/και προτάσεων επέκτασης στο Διοικητικό Συμβούλιο, 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 Διοικητικό Συμβούλιο.

Η Επιτροπή Επενδύσεων, η οποία διορίζεται από το Διοικητικό Συμβούλιο, 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 (έως την 12/7/2015)
ο οποίος στη συνέχεια αντικαταστάθηκε από τον

Νικόλαο Μαμουλή
Εκτελεστικό μέλος (από την 13/7/2015)

Λουκάς Κόμης
Μη εκτελεστικό μέλος

Δημοσθένης Μπούρας
Οικονομικός Διευθυντής
(έως το Φεβρουάριο του 2016)

Κατά τη διάρκεια του έτους 2015 η Επιτροπή Επενδύσεων πραγματοποίησε 1 συνεδρίαση.

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 είναι διαθέσιμος ο Κώδικας, δημοσιοποιείται περιγραφή της εταιρικής διακυβέρνησης, της διοικητικής διάρθρωσης, του ιδιοκτησιακού καθεστώτος 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.

Διοικητικό Συμβούλιο (η τριετής θητεία λήγει το 2018)

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

Νικόλαος Μαμουλής
Διευθύνων Σύμβουλος,
εκτελεστικό μέλος

Ιωάννης Κ. Ανδρουτσόπουλος
Αντιπρόεδρος,
ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος

Ευάγγελος Καλούσης
Σύμβουλος,
ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος

Λουκάς Δ. Κόμης
Σύμβουλος και Γραμματέας,
μη εκτελεστικό μέλος

Δώρος Κωνσταντίνου
Σύμβουλος,
μη εκτελεστικό μέλος

Ιωάννης Κωστόπουλος
Σύμβουλος,
ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος

Βασίλειος Φουρλής
Σύμβουλος,
ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος

Γιώργος Λεβέντης
Σύμβουλος,
μη εκτελεστικό μέλος

Ανώτατη Διοίκηση (σε ισχύ από το Μάρτιο του 2016)

Νικόλαος Μαμουλής
Chief Executive Officer

Lars Arnoldsen
Commercial Director Europe
MENA & N. America

Darren Bennett-Voci
Glass Division Director

Νικόλαος Ευαγγέλου
Chief Commercial Officer ICM

Πέτρος Καπελλές
Procurement & Logistics Director

Πασχάλης Παπαγιαννίδης
Quality & FES Director

Αριστείδης Παππάς
Manufacturing Director

Arvinder Pental
Commercial Director Asia

Μανώλης Σουλιώτης
Group Human Resources Director

Βασίλης Σουλής
Service Director

Άννα Τσόγκα
Director of Innovation & SPRM

Μανώλης Φαφαλιός
Chief Financial Officer

Ορκωτοί Λογιστές

PricewaterhouseCoopers
PricewaterhouseCoopers
Λ. Κηφισίας 268,
152 32 Χαλάνδρι, Αθήνα
Ελλάδα

Νομικός Σύμβουλος

Λεωνίδας Γεωργόπουλος
Δικηγορική Εταιρεία
«Κυριακίδης-Γεωργόπουλος»

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 επίσης μέλος του διοικητικού συμβουλίου των εταιρειών A.G. Leventis PLC (Nigeria), Nigerian Bottling Company, Beta Glass PLC (Nigeria), Ideal Group και Quest Energy.

Είναι μέλος του Γενικού Συμβουλίου του Συνδέσμου Ελληνικών Βιομηχανιών (ΣΕΒ), μέλος της οργανωτικής επιτροπής του Κλασικού Μαραθωνίου Αθηνών και της επιτροπής Africa Acquisitions της TATE.

Έχει υπάρξει μέλος των διοικητικών συμβουλίων της Alpha Finance, ΔΕΗ και της Εμπορικής Τράπεζας (Credit Agricole).

Νικόλαος Μαμουλής

*Διευθύνων Σύμβουλος
(εκτελεστικό μέλος)*

Ο κ. Νικόλαος Μαμουλής εντάχθηκε στη Frigoglass ως Γενικός Διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών τον Οκτώβριο του 2013 και διορίστηκε Διευθύνων Σύμβουλος τον Ιούλιο του 2015.

Έχει περισσότερα από είκοσι πέντε χρόνια εμπειρίας σε ανώτερες οικονομικές θέσεις μέσα σε διάφορους επιχειρηματικούς ομίλους και είναι άριστος γνωστής των χρηματοοικονομικών και των διεθνών αγορών. Πριν από την ένταξή του στην Frigoglass ο κ. Μαμουλής εργάστηκε στην Coca-Cola Τρία Έψιλον για δώδεκα χρόνια, με την τελευταία θέση να είναι αυτή του οικονομικού ελεγκτή του ομίλου. Προηγουμένως είχε διατελέσει γενικός διευθυντής οικονομικών του ομίλου Lafarge Ηρακλής αλλά και του ομίλου Μπουτάρη. Ο κ. Μαμουλής είναι απόφοιτος του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών.

Ιωάννης Κ. Ανδρουτσόπουλος

*Αντιπρόεδρος
(ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος)*

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

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

Ευάγγελος Καλούσης

*Σύμβουλος
(ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος)*

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

Είναι Πρόεδρος του Συνδέσμου Ελληνικών Βιομηχανιών Τροφίμων (ΣΕΒΤ) και Πρόεδρος στην Terra Creta SA. Επίσης έχει εκλεγεί Μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Συνομοσπονδίας των Βιομηχανιών Τροφίμων και Ποτών της Ευρωπαϊκής Ένωσης (FOODDRINKEUROPE) από τον Ιούνιο του 2015. Είναι μέλος του ΔΣ της Alpha Bank, της Frigoglass, του Σωματείου Υποστηρικτών του IOBE 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 και στην Ελλάδα ως Πρόεδρος της NESTLE HELLAS SA και υπεύθυνος για την ΝοτιοΑνατολική Ευρώπη. Είναι Μηχανικός Ηλεκτρολόγος του Ομοσπονδιακού Πολυτεχνείου της Λωζάννης, σπούδασε Διοίκηση Επιχειρήσεων στο Πανεπιστήμιο της Λωζάννης και είναι απόφοιτος του Business School IMD της Ελβετίας.

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 Διοικητικού Συμβουλίου του Ομίλου INTEAL A.B.E.Ε.Δ.Ε.Σ και της Ελληνικής Εταιρείας Αξιοποίησης Ανακύκλωσης (Ε.Ε.Α.Α.), Αντιπρόεδρος του Συνδέσμου Ελληνικών Βιομηχανιών Τροφίμων (ΣΕΒΤ), καθώς και μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου 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 Α.Ε. (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 Mc Master (MBA) στο Οντάριο του Καναδά.

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 στη 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.

Διοικητικό Συμβούλιο

Ιωάννης Κωστόπουλος

Μέλος

(ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος)

Ο κ Ιωάννης Κωστόπουλος εντάχθηκε στο Διοικητικό Συμβούλιο της Frigoglass το 2015 ως μη εκτελεστικό μέλος.

Σε τριάντα έξι χρόνια επιχειρηματικής καριέρας έχει αναλάβει ανώτατες διοικητικές θέσεις και συμμετείχε σε διοικητικά συμβούλια σε διάφορους κλάδους. Υπηρέτησε ως Διευθύνων Σύμβουλος της Ελληνικά Πετρέλαια Α.Ε. για οκτώ χρόνια, της Πετρόλα Α.Ε. για τέσσερα χρόνια (και οι δύο εισηγμένες εταιρείες ενέργειας στο Χρηματιστήριο Αθηνών) και στη Μεταξά Α.Ε., θυγατρική της Diageo. Επίσης διατέλεσε Περιφερειακός Διευθυντής Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης για την Johnson & Johnson. Πριν επιστρέψει στην Ελλάδα ο κ. Κωστόπουλος κατείχε διευθυντικές θέσεις στο Λονδίνο, τη Νέα Υόρκη και τη Γενεύη. Πιο ειδικά, εργάστηκε στην Booz Allen & Hamilton ως Senior Consultant, στην Chase Manhattan Bank ως διευθυντής επιχειρηματικής τραπεζικής και αργότερα στον τομέα της επενδυτικής τραπεζικής, καθώς και στην Procter & Gamble ως διευθυντής μάρκετινγκ. Έχει συμμετάσχει στα διοικητικά συμβούλια διαφόρων οργανισμών, κερδοσκοπικού και μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα, συμπεριλαμβανομένου του Συνδέσμου Ελληνικών Βιομηχανιών, του Ιδρύματος Οικονομικών & Βιομηχανικών Ερευνών, της Elredison BV, της Ελληνικά Καύσιμα ΑΕ, της ΕΚΟ ΑΕ και του Φιλανθρωπικού Ιδρύματος Dekozi-Βούρου. Σήμερα εργάζεται ως ανώτερος σύμβουλος για την SETE SA στη Γενεύη και ως μη εκτελεστικό μέλος στο ΔΣ της Furlis ΑΕ. Ο κ Κωστόπουλος είναι κάτοχος MBA από το Πανεπιστήμιο του Σικάγο και BSc. στα Οικονομικά από το Πανεπιστήμιο του Southampton.

Γιώργος Λεβέντης

Σύμβουλος

(μη εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. Γιώργος Λεβέντης εντάχθηκε στο Διοικητικό Συμβούλιο της Frigoglass ως μη-εκτελεστικό μέλος τον Απρίλιο 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.

Βασίλειος Φουρλής

Σύμβουλος

(ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος)

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

Είναι εκτελεστικός Πρόεδρος της Furlis Α.Ε. Συμμετοχών. Συμμετέχει στα Διοικητικά Συμβούλια της Τράπεζας Πειραιώς Α.Ε και των Τιμέντων 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.

Μισθολογική πολιτική

Μισθός

Οι μισθοί καθορίζονται σύμφωνα με ένα εσωτερικό μισθολογικό σύστημα κατάταξης θέσεων εργασίας, το οποίο αντανάκλα 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 κινήτρων προς τα στελέχη

Το βραχυπρόθεσμο πρόγραμμα παροχής κινήτρων 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 κινήτρων 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 κινήτρων.

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 στις παγκόσμιες αγορές, βρίσκεται εκτεθειμένη σε διάφορους 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

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

2. Πιστωτικός κίνδυνος

Ο πιστωτικός κίνδυνος συνδέεται με το ύψος των 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, βραχυπρόθεσμοι, μεσοπρόθεσμοι και μακροπρόθεσμοι, 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 για τους μετόχους

Μετοχικό κεφάλαιο

50,593,832 μετοχές ονομαστικής αξίας €0.30, σύμφωνα με στοιχεία της 31ης Δεκεμβρίου 2015.

Διαπραγμάτευση τίτλων

Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών (ATHEX)

Reuters

FRIR.AT

Bloomberg

FRIGO GA

Συντελεστής διασποράς (free float)

56%

Ετήσια Γενική Συνέλευση

Παρασκευή, 22 Απριλίου, 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

2015: τιμή μετοχής (€ ανά μετοχή)

Κλείσιμο τριμήνου	Υψηλό	Χαμηλό	Κλείσιμο
31 Δεκ.	2.00	1.89	1.89
30 Σεπτ.	1.97	1.89	1.97
26 Ιουν.	2.11	1.95	2.10
31 Μαρ.	1.73	1.58	1.58

Τιμή μετοχής

Τιμή μετοχής στις
31 Δεκεμβρίου 2015:
€1.89

Κεφαλαιοποίηση

Κεφαλαιοποίηση στις
31 Δεκεμβρίου 2015:
€95.6 εκατ.

Όγκος συναλλαγών

Μέσος ημερήσιος όγκος
συναλλαγών 2015:
90,614 shares

Αναλυτές

Alpha Finance
Αντώνης Διαπούλης

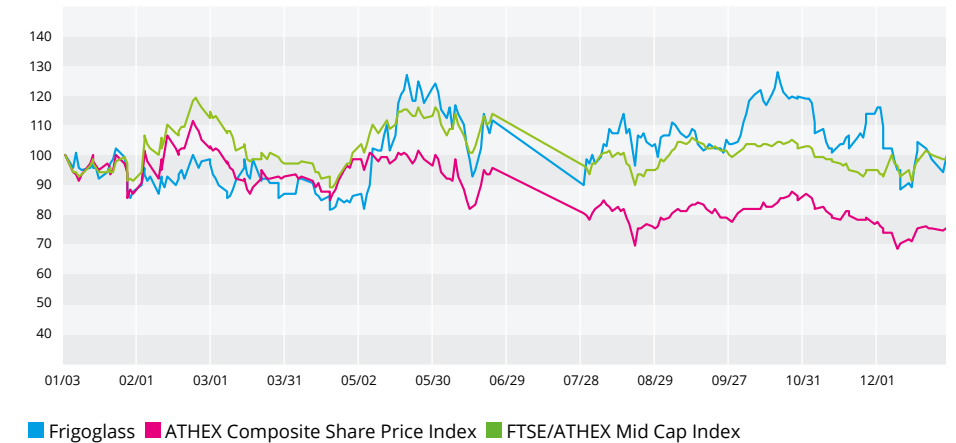
Eurobank Equities
Κατερίνα Ζαχαροπούλου

Investment Bank of Greece
Βασίλης Ρουμαντζής

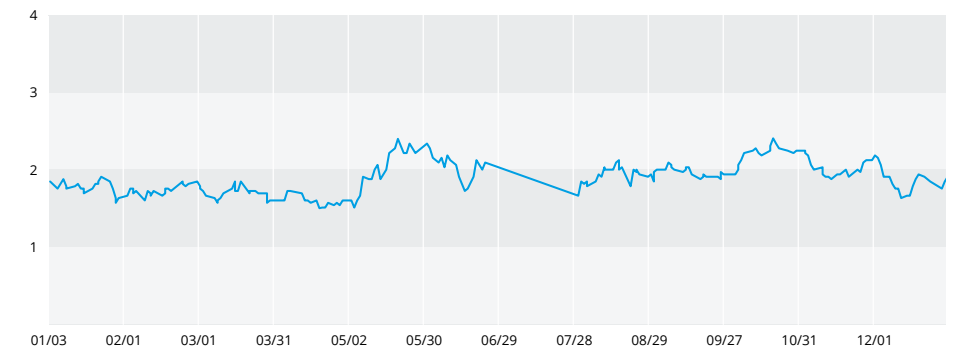
NBG Securities
Μαρία Ψυλλάκη

Piraeus Securities
Γιώργος Δούκας

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



Διάγραμμα μετοχής Frigoglass 2015



Επικοινωνία

Frigoglass ABEE

A. Μεταξά 15
145 64 Κηφισιά
Αθήνα

T +30 210 6165700

F +30 210 6199097

www.frigoglass.com

Marketing Communications

Εύα Χιώτη

T +30 210 6165768

E ehioti@frigoglass.com

Investor Relations

Γιάννης Σταματάκος

T +30 210 6165767

E jstamatakos@frigoglass.com

