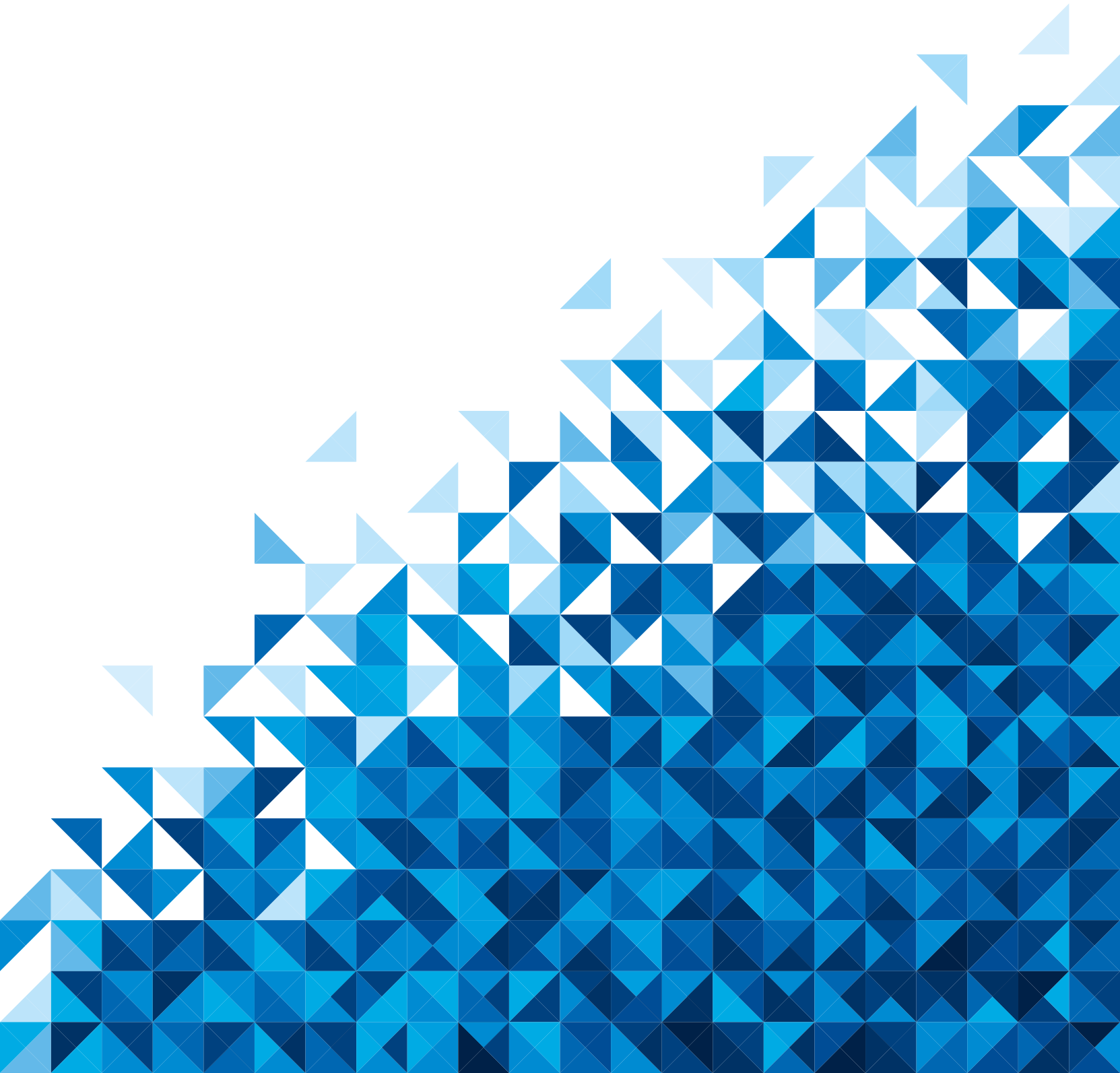


Frigoglass

Ετήσια Έκθεση 2016



www.frigoglass.com



Περιεχόμενα

Η Εταιρεία μας	4
Επιστολή Προέδρου	7
Επιστολή Διευθύνοντος Συμβούλου	8
Βασικά οικονομικά μεγέθη	10
Παγκόσμια παρουσία	11
Στρατηγικές προτεραιότητες	12
Με επίκεντρο τον Πελάτη	13
Ηγέτης Καινοτομίας	16
Ολοκληρωμένες Υπηρεσίες	18
Πρώτα η Ποιότητα	20
Ηγεσία Κόστους	23
Άνθρωποι	24
Βιώσιμη ανάπτυξη	27
Επιχειρηματική ανασκόπηση	31
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) και είμαστε ο βασικός προμηθευτής στον τομέα γυάλινης συσκευασίας στις αγορές υψηλής ανάπτυξης της Δυτικής Αφρικής.

Η Frigoglass διατηρεί μακροχρόνιες σχέσεις συνεργασίας με κορυφαίες εταιρείες από τον κλάδο αναψυκτικών και ποτών. Τα επαγγελματικά ψυγεία της Frigoglass σχεδιάζονται με βάση τις ιδιαίτερες ανάγκες κάθε πελάτη, ώστε να ενισχύουν την εικόνα των προϊόντων του και να συμβάλλουν στην άμεση κατανάλωσή τους. Την ίδια στιγμή, οι κορυφαίες, από πλευράς καινοτομίας, οικολογικές λύσεις της Frigoglass βοηθούν τους πελάτες να επιτύχουν φιλόδοξους στόχους βιώσιμης ανάπτυξης και να μειώσουν το αποτύπωμα διοξειδίου του άνθρακα.

Η Frigoglass έχει καθιερωθεί στις πιο ώριμες αγορές της Ευρώπης, ενώ παράλληλα εδραιώνει τη θέση της στις αναδυόμενες αγορές. Με οκτώ παραγωγικές μονάδες και ένα εκτεταμένο δίκτυο πωλήσεων και παροχής υπηρεσιών, υποστηρίζουμε τις ανάγκες των πελατών μας με υπηρεσίες υψηλής ποιότητας πριν και μετά την πώληση.

Όσον αφορά τη δραστηριότητα μας στον Κλάδο Υαλουργίας, το ενδιαφέρον μας επικεντρώνεται στις αγορές της Αφρικής και της Μέσης Ανατολής, οι οποίες αποτελούν

βασικό στόχο της επενδυτικής στρατηγικής των πελατών μας. Καθώς ενδυναμώνουμε τη θέση μας ως κορυφαίοι προμηθευτές γυάλινων φιαλών και υλικών συσκευασίας, βοηθάμε τους πελάτες μας στη Δυτική Αφρική και τη Μέση Ανατολή να προσθέσουν επιπλέον αξία στα προϊόντα τους.





Επιστολή του Προέδρου

Το 2016 ήταν μια χρονιά προόδου στην πορεία μας για δημιουργία μακροπρόθεσμης βιώσιμης αξίας παρά τις συνεχιζόμενες δυσχέρειες.

Ο κόσμος σήμερα βρίσκεται αντιμέτωπος με ποικίλες προκλήσεις και συνεχιζόμενη γεωπολιτική αστάθεια. Η επιβράδυνση που παρατηρήθηκε σε κάποιες από τις αγορές μας, η σημαντική υποτίμηση των νομισμάτων ορισμένων αναδυόμενων αγορών και η γενικότερη τάση προς φαινόμενα λαϊκισμού αποτελούν χαρακτηριστικά παραδείγματα ενός απρόβλεπτου περιβάλλοντος. Μέσα σε αυτούς τους αβέβαιους καιρούς, έχουμε προετοιμαστεί κατάλληλα και έχουμε κάνει αποφασιστικά βήματα για να αντιμετωπίσουμε τις προκλήσεις και να τονώσουμε τις δραστηριότητες της εταιρείας μας.

Εκτός από την παρατεταμένη μακροοικονομική αβεβαιότητα, το 2016 ο κλάδος μας χαρακτηρίστηκε από την οριστικοποίηση δύο κολοσιαίων συγχωνεύσεων μεταξύ κορυφαίων εταιρειών στις αγορές μπίρας και αναψυκτικών. Παρόλο που οι συγχωνεύσεις αυτές επηρέασαν τις επενδύσεις των πελατών μας σε ψυγεία τον τελευταίο χρόνο, θεωρούμε ότι αυτή η φάση της ενοποίησης μπορεί να αποτελέσει μια μακροπρόθεσμη ευκαιρία για τη Frigoglass λόγω της εδραιωμένης θέσης της σε Ευρώπη και Αφρική.

Κατά τη διάρκεια του έτους, κάναμε σημαντικά βήματα σε σχέση με τον εξορθολογισμό της δομής του κόστους μας, μέσω της βελτιστοποίησης των παραγωγικών μας μονάδων στον Κλάδο Επαγγελματικής Ψύξης, της λήψης μέτρων βελτίωσης της αποδοτικότητας αλλά και πρωτοβουλιών μείωσης του κόστους. Στο πλαίσιο αυτό, αποφασίσαμε να διακόψουμε τη λειτουργία του εργοστασίου μας στην Κίνα με απώτερο στόχο να δημιουργήσουμε μια πιο ευέλικτη δομή και έτσι να βελτιώσουμε σημαντικά την ανταγωνιστικότητά μας στην Ασία. Έχοντας πάντα τον πελάτη στο επίκεντρο των δραστηριοτήτων μας, ενισχύσαμε το χαρτοφυλάκιο προϊόντων μας στην Αφρική με λύσεις υβριδικής τεχνολογίας και παράλληλα θέσαμε τα θεμέλια, σε όλες

τις περιοχές όπου δραστηριοποιούμαστε, για την ανάπτυξη επαγγελματικών ψυγείων με ελκυστική εμφάνιση και ανταγωνιστικό κόστος. Όλες αυτές οι καινοτομίες έρχονται μετά την επιτυχία της σειράς ICool με τους εμφιαλωτές της Coca-Cola στην Ευρώπη, οι οποίοι τοποθέτησαν περισσότερα από 90.000 επαγγελματικά ψυγεία στην αγορά, αλλά και την ευρεία διάθεση της σειράς ψυγείων Smart.

Το 2016 η μεγάλη υποτίμηση του Νάιρα Νιγηρίας και το γενικότερο δυσμενές επιχειρηματικό περιβάλλον επηρέασαν τον κλάδο Υαλουργίας. Εντούτοις, παραμένουμε ο κορυφαίος προμηθευτής γυάλινων φιαλών στη Δυτική Αφρική. Δίνουμε έμφαση στην τιμολογιακή πολιτική των προϊόντων μας και στη βελτίωση της αποδοτικότητας, για να ελαχιστοποιήσουμε τον αντίκτυπο των διακυμάνσεων της συναλλαγματικής ισοτιμίας που έχουν περιορίσει τη ζήτηση για γυάλινες συσκευασίες, αλλά και για να προστατεύσουμε την επιχειρηματική μας δραστηριότητα.

Η βιώσιμη ανάπτυξη παραμένει κεντρικός άξονας της επιχειρηματικής μας στρατηγικής. Στις αρχές του 2016, τα Ηνωμένα Έθνη παρουσίασαν τους 17 Στόχους για τη Βιώσιμη Ανάπτυξη (SDG), μια πρωτοποριακή συμφωνία που αναμένεται να διαμορφώσει την ατζέντα της βιώσιμης ανάπτυξης παγκοσμίως στο προσεχές μέλλον. Πολλοί από τους στόχους αυτούς είναι ευθυγραμμισμένοι με τη στρατηγική βιώσιμης ανάπτυξης της Frigoglass και προσφέρουν ένα πολύτιμο πλαίσιο για την περαιτέρω ενίσχυση της επιχειρηματικής μας δράσης.

Η Frigoglass είναι ένα παγκόσμιο brand και έχω πλήρη συνείδηση των ευθυνών μας προς τους μετόχους, τους πελάτες και τους εργαζομένους αλλά και τα υπόλοιπα ενδιαφερόμενα μέρη. Εκ μέρους του Διοικητικού Συμβουλίου, θα ήθελα να ευχαριστήσω τους μετόχους μας για τη διαρκή τους εμπιστοσύνη, τους πελάτες

και τους προμηθευτές μας για τη συνεχή υποστήριξή τους και τους ανθρώπους της Frigoglass για την ακλόνητη αφοσίωσή τους. Η στήριξή τους είναι ζωτικής σημασίας για την πρόοδό μας.

Το Διοικητικό Συμβούλιο και εγώ προσωπικά επιδιώκουμε την ενίσχυση της εταιρείας και του ισολογισμού της κατά τη διάρκεια του έτους, έτσι ώστε να αντιμετωπίσουμε αποφασιστικά το δυσμενές εμπορικό περιβάλλον αλλά και να παραμείνουμε προσηλωμένοι στη δημιουργία βιώσιμης αξίας για τους μετόχους μας.

Χαράλαμπος (Χάρης) Γ. Δαυίδ
Πρόεδρος



Επιστολή Διευθύνοντος Συμβούλου

Η χρονιά που πέρασε ήταν μια χρονιά προκλήσεων και αλλαγών για τη Frigoglass. Χαρακτηρίστηκε από την ολοκλήρωση της διαδικασίας κεφαλαιακής αναδιάρθρωσης με στόχο τη δημιουργία μιας σταθερής και μακροπρόθεσμης κεφαλαιακής δομής. Τον Απρίλιο του 2017, συνάψαμε συμφωνία για την αναδιάρθρωση του χρέους της εταιρείας. Στη συμφωνία αυτή συμμετείχαν η επιτροπή ομολογιούχων, η οποία αντιπροσωπεύει μέρος των κατόχων των εκδοθεισών ομολογιών ύψους €250 εκατ. επιτοκίου 8,25% και λήξης 2018, οι βασικοί τραπεζικοί δανειστές της Frigoglass και ο κύριος μέτοχός της.

“Το 2016 ήταν μια χρονιά συνεχούς προϊοντικής καινοτομίας.”

Το δυσμενές μακροοικονομικό κλίμα, που συνεχίστηκε και πέρυσι σε ορισμένες βασικές αγορές μας, άσκησε πιέσεις στην κατανάλωση αναψυκτικών και ποτών, που με τη σειρά του επέφερε μείωση των επενδύσεων των πελατών μας σε επαγγελματικά ψυγεία. Στον κλάδο Υαλουργίας, η υποτίμηση του Νάιρα συνέχισε να επηρεάζει αρνητικά τη ζήτηση για γυάλινες φιάλες στη Νιγηρία.

Παρά το ευμετάβλητο οικονομικό περιβάλλον και τη διαδικασία κεφαλαιακής αναδιάρθρωσης παραμείναμε προσηλωμένοι στην καινοτομία, τη μείωση κόστους και τη βελτίωση της αποδοτικότητας με στόχο την άμβλυνση του όποιου δυσμενούς αντίκτυπου στις δραστηριότητές μας.

Το 2016 ήταν μια χρονιά συνεχούς προϊοντικής καινοτομίας. Συγκεκριμένα στην Αφρική, θέσαμε σε πιλοτική εφαρμογή ένα επαγγελματικό ψυγείο υβριδικής τεχνολογίας που είναι σχεδιασμένο ώστε, σε αιφνίδιες διακοπές ρεύματος, να διατηρεί χαμηλές θερμοκρασίες για πολλές ώρες χωρίς κάποια πηγή ηλεκτρικής ενέργειας. Είμαστε πολύ ευχαριστημένοι από τη θετική ανταπόκριση των πελατών μας και τις προοπτικές που ανοίγονται στην ήπειρο. Επίσης, όσον αφορά τον κλάδο της επαγγελματικής ψύξης, προσαρμόσαμε την εμπορική μας στρατηγική στις τελευταίες τάσεις της αγοράς και θέσαμε τις βάσεις για την ανάπτυξη επαγγελματικών ψυγείων με χαμηλό κόστος και τη συμπλήρωση

του χαρτοφυλακίου μας με προϊόντα χαμηλού και μεσαίου επιπέδου τιμών. Επίσης, ενισχύσαμε τις σχέσεις μας με τους πελάτες ζυθοποιίας, μέσω της επιτυχημένης διάθεσης της σειράς ψυγείων Smart σε επιλεγμένες ευρωπαϊκές αγορές. Όραμά μας είναι να έχουμε τον πελάτη στο κέντρο της επιχειρηματικής μας δραστηριότητας, να ενσωματώνουμε τις απαιτήσεις του στα προϊόντα μας και να του προσφέρουμε αξία, υπό την ηγεσία του νέου μας Εμπορικού Διευθυντή (Chief Commercial Officer) στον κλάδο Επαγγελματικής Ψύξης.

Τα σημαντικότερα γεγονότα του 2016

Κλάδος Επαγγελματικής Ψύξης

Στον Κλάδο Επαγγελματικής Ψύξης, οι πωλήσεις μας κατέγραψαν πτώση 8,5% σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά. Η πτώση αυτή είναι κυρίως απόρροια των δυσμενών μακροοικονομικών συνθηκών στη Ρωσία αλλά και του αυξημένου ανταγωνισμού στην Ασία. Στη Δυτική Ευρώπη, διατηρήθηκε το διψήφιο ποσοστό αύξησης των πωλήσεων. Η επίδοση αυτή αντικατοπτρίζει την αυξημένη ζήτηση για ψυγεία ICool από τους εμπιαλωτές της Coca-Cola στην περιοχή. Επίσης, το 2016 η επέκταση των υπηρεσιών μας σε περισσότερες χώρες και περιοχές στη Ρωσία οδήγησε στην περαιτέρω εδραίωση του Ολοκληρωμένου Προγράμματος Υπηρεσιών (Integrated Service).

Άλλο ένα σημαντικό γεγονός τη χρονιά που πέρασε ήταν η απόφαση εφαρμογής ενός νέου μοντέλου λειτουργίας στην ασιατική αγορά. Τον Ιούλιο, ανακοινώσαμε τη διακοπή λειτουργίας του εργοστασίου στην Κίνα. Αυτή η εξέλιξη αναμένεται να συμβάλει στη βελτιστοποίηση της παραγωγικής δυναμικότητας στην Ασία, στη μείωση του σταθερού κόστους της εταιρείας και στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητάς της μακροπρόθεσμα.

Κλάδος Υαλουργίας

Το δυσμενές εμπορικό κλίμα στη βασική για εμάς αγορά της Νιγηρίας επιδεινώθηκε ακόμη περισσότερο από τη μεγάλη υποτίμηση του τοπικού νομίσματος

τον Ιούνιο του 2016. Ο χαμηλός δείκτης καταναλωτικής εμπιστοσύνης και το συρρικνούμενο διαθέσιμο εισόδημα, αφενός επηρέασαν την κατανάλωση αναψυκτικών και ποτών, από πλευράς αξίας, και αφετέρου ενίσχυσαν τις επιφυλάξεις των βασικών πελατών μας σχετικά με την προσθήκη νέων φιαλών στην ήδη υπάρχουσα γκάμα τους. Σε συνδυασμό με την πτώση της ζήτησης στη μονάδα μας στο Ντουμπάι, το 2016 καταγράφηκε συνολική πτώση των πωλήσεων κατά 10% στον κλάδο της Υαλουργίας.

Χάρη στην αναπροσαρμογή της τιμολογιακής πολιτικής των προϊόντων μας στον Κλάδο Υαλουργίας στη Νιγηρία, καταφέραμε να περιορίσουμε τις επιπτώσεις της υποτίμησης του Νάιρα στη λειτουργική μας κερδοφορία.

Στη διάρκεια της χρονιάς και παρά το δυσμενές μακροοικονομικό περιβάλλον, συντελέστηκε σημαντική πρόοδος σε πολλούς τομείς, και ιδίως στην υλοποίηση της στρατηγικής μας και τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας κόστους μας, τόσο στον Κλάδο Υαλουργίας όσο και στον Κλάδο Επαγγελματικής Ψύξης. Ωστόσο, καμία πρόοδος δεν θα ήταν εφικτή χωρίς την ισχυρή δέσμευση των ανθρώπων μας. Με αυτή την ευκαιρία, θα ήθελα να ευχαριστήσω τον καθένα προσωπικά από τους 5.000 εργαζομένους μας ανά τον κόσμο για τη σκληρή τους εργασία και τον ζήλο που έχουν επιδείξει αυτούς τους δύσκολους καιρούς. Θα ήθελα επίσης να εκφράσω την αμέριστη ευγνωμοσύνη μου στο Διοικητικό Συμβούλιο για την υποστήριξη, την καθοδήγηση και την ενεργή συμμετοχή τους.

Προοπτικές

Το 2016 ήταν μια πολύ δύσκολη χρονιά για τη Frigoglass, ωστόσο παραμένω αισιόδοξος για το μέλλον αυτού του εξαιρετικού οργανισμού.

Η κεφαλαιακή αναδιάρθρωση αναμένεται να μειώσει σημαντικά το χρέος μας και το ετήσιο χρηματοοικονομικό κόστος. Η νέα κεφαλαιακή δομή και η βελτιωμένη

ρευστότητα θα μας επιτρέψουν να εστιάσουμε στην υλοποίηση των στρατηγικών μας προτεραιοτήτων μελλοντικά. Η πρόοδος που συντελέστηκε τη χρονιά που μας πέρασε θα συνεχιστεί και θα αποδώσει καρπούς. Οι βασικές στρατηγικές μας προτεραιότητες – Με επίκεντρο τον Πελάτη, Ηγέτης Καινοτομίας, Πρώτα η Ποιότητα, Επιτυχημένη Ομάδα, Ολοκληρωμένες Υπηρεσίες και Ηγεσία Κόστους – θα διέπουν κάθε πτυχή των προσπαθειών μας για συνεχή βελτίωση.

Επίσης, έχουμε θέσει ισχυρά θεμέλια για τον εμπορικό ανασχηματισμό της εταιρείας. Μέσω της ανανεωμένης εμπορικής δομής μας, θα εστιάσουμε στην ενίσχυση των συνεργιών, την υιοθέτηση μιας στρατηγικής προσέγγισης της αγοράς και την ανάπτυξη των δεξιοτήτων της εμπορικής μας ομάδας, που θα μας βοηθήσει να κατακτήσουμε τους στόχους μας.

Επιπλέον, θα συνεχίσουμε να διαφοροποιούμαστε σε σχέση με τον ανταγωνισμό μέσω των καινοτομιών μας, της επέκτασης του χαρτοφυλακίου προϊόντων μας και της παροχής πρωτοποριακών λύσεων και υπηρεσιών ανώτερης ποιότητας.

Γνωρίζω καλά ότι και η επόμενη χρονιά θα είναι γεμάτη προκλήσεις, ωστόσο, με τον πελάτη στο επίκεντρο των δραστηριοτήτων μας, το 2017 θα είναι μια χρονιά ακόμη μεγαλύτερης προόδου.

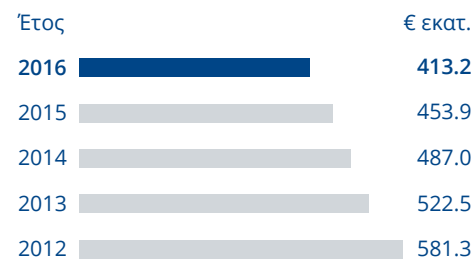
Νικόλαος Μαμουλής
Διευθύνων Σύμβουλος

“Οι βασικές στρατηγικές μας προτεραιότητες – Με επίκεντρο τον Πελάτη, Ηγέτης Καινοτομίας, Πρώτα η Ποιότητα, Επιτυχημένη Ομάδα, Ολοκληρωμένες Υπηρεσίες και Ηγεσία Κόστους – θα διέπουν κάθε πτυχή των προσπαθειών μας για συνεχή βελτίωση.”

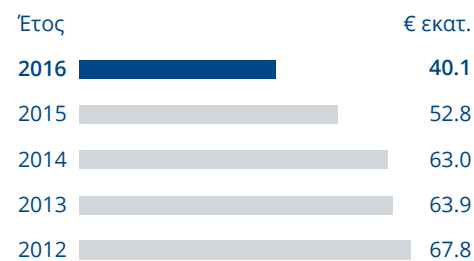


Βασικά οικονομικά μεγέθη 2016

Πωλήσεις



EBITDA

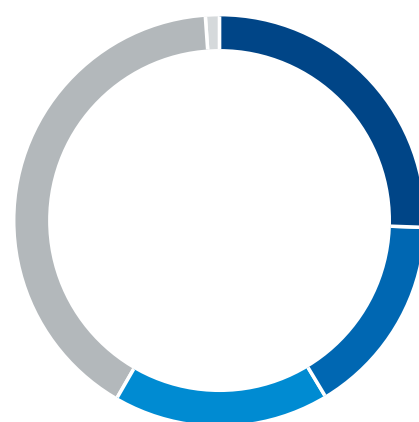


Καθαρά κέρδη

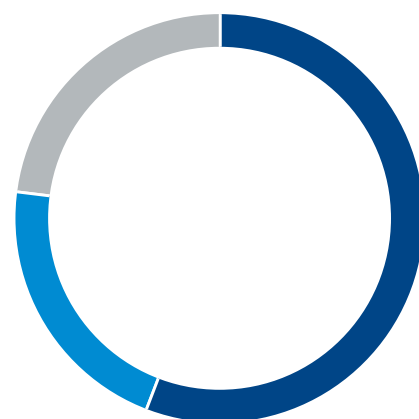


Ενοποιημένα αποτελέσματα

Πωλήσεις ανά γεωγραφική περιοχή



Πωλήσεις ανά κατηγορία πελάτη



Παγκόσμια παρουσία

Κλάδος Επαγγελματικής Ψύξης
Ευρώπη & Βόρεια Αμερική

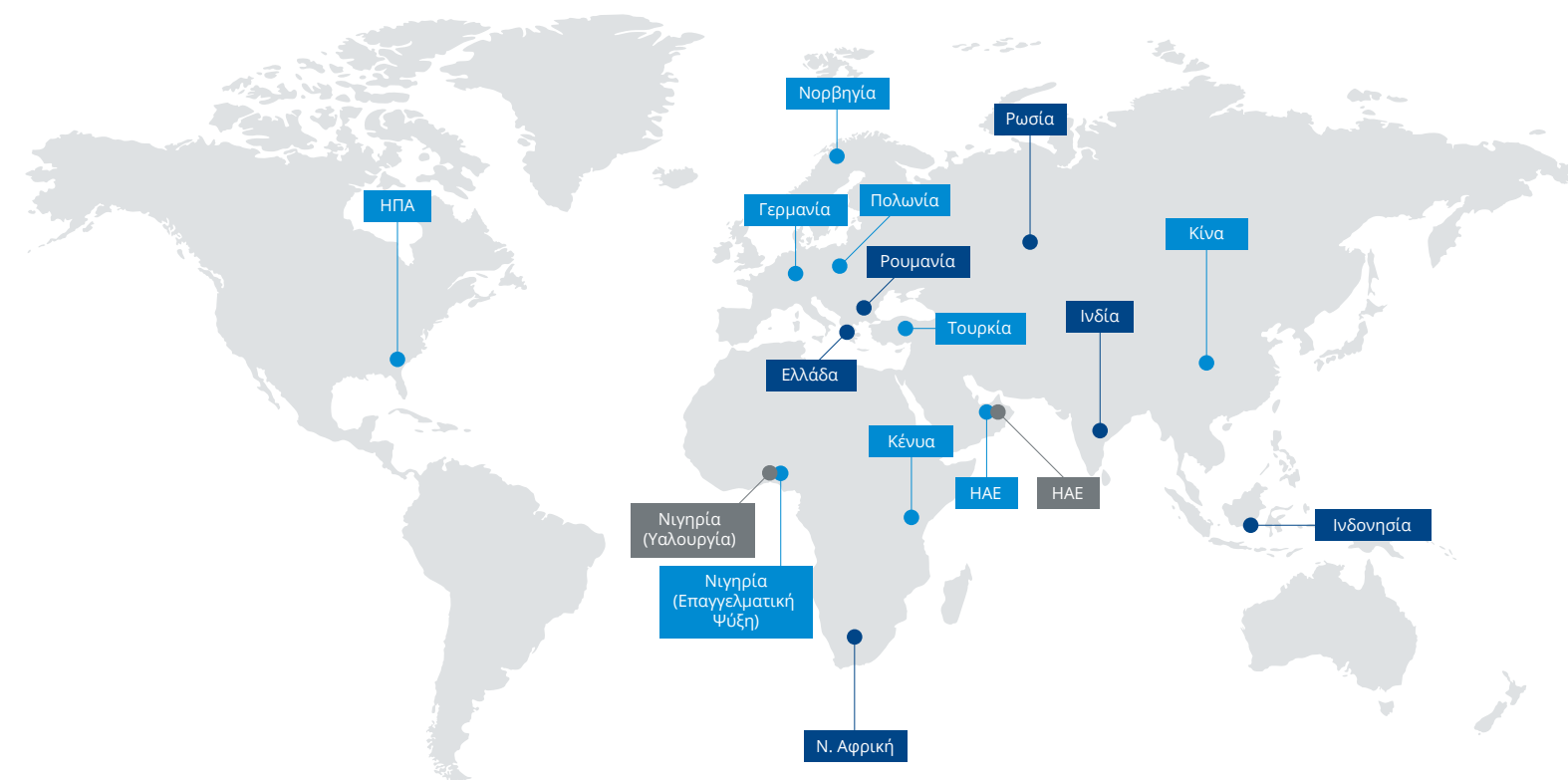
- Μονάδες παραγωγής και γραφεία πωλήσεων
Ελλάδα, Ρωσία, Ρουμανία
- Γραφεία πωλήσεων
Γερμανία, Νορβηγία, Πολωνία,
ΗΠΑ, Τουρκία

Κλάδος Επαγγελματικής Ψύξης
Ασία & Αφρική/Μέση Ανατολή

- Μονάδες παραγωγής και γραφεία πωλήσεων
Ινδία, Ινδονησία, Ν. Αφρική
- Γραφεία πωλήσεων
Κένυα, Κίνα, Νιγηρία,
Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα

Κλάδος
Υαλουργίας

- Μονάδες παραγωγής και γραφεία πωλήσεων
Νιγηρία, Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα



* Adjusted Net Profit excludes restructuring costs and one-off items

Στρατηγικές προτεραιότητες

Το 2016 παραμείναμε προσηλωμένοι στις στρατηγικές προτεραιότητές μας και συνεχίσαμε να προσφέρουμε καινοτόμες λύσεις επαγγελματικής ψύξης, που δημιουργούν προστιθέμενη αξία για τους πελάτες μας σε όλο τον κόσμο.

Με επίκεντρο τον Πελάτη

Στη Frigoglass, έχουμε πάντα τον πελάτη στο επίκεντρο των επιχειρηματικών μας δραστηριοτήτων. Το 2016 ενισχύσαμε περαιτέρω την πελατοκεντρική μας προσέγγιση, κυρίως μέσω του επαναπροσδιορισμού του εμπορικού μας οράματος για τον Κλάδο Επαγγελματικής Ψύξης, το οποίο βασίζεται σε τρεις πυλώνες:





Με επίκεντρο τον Πελάτη (συνεχίζεται)

Στον Κλάδο Επαγγελματικής Ψύξης, πραγματοποιήσαμε αλλαγές στην οργανωτική δομή της Εμπορικής Διεύθυνσης, με γνώμονα τις πρόσφατες συγχωνεύσεις των πελατών μας και τις προτιμήσεις τους σε ψυγεία με εξατομικευμένο σχεδιασμό και σχετικά χαμηλό κόστος. Οι αλλαγές στη δομή μας αποτυπώνουν επίσης τον αυξημένο ανταγωνισμό και την επιτακτική ανάγκη να ανακτήσουμε το χαμένο μερίδιο της αγοράς επιτυγχάνοντας κερδοφορία.

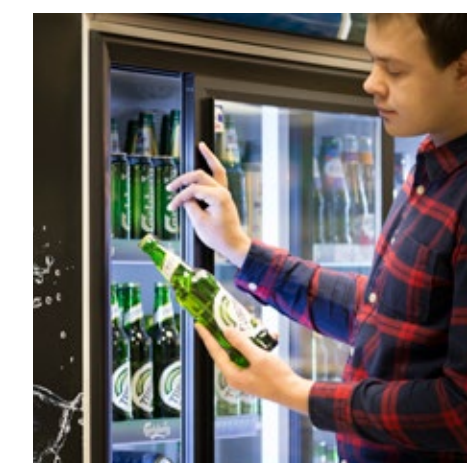
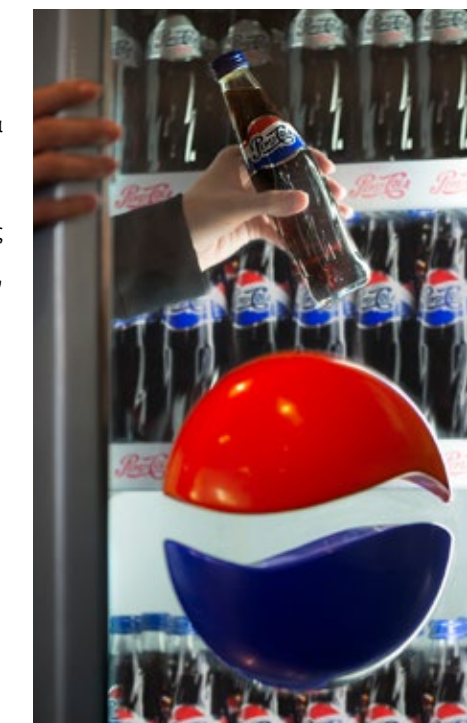
Στις αρχές του 2016, εντάχθηκε νέος Εμπορικός Διευθυντής (ICM Chief Commercial Officer) στην ηγετική ομάδα της εταιρείας, ενώ έγιναν περαιτέρω οργανωτικές αλλαγές για να διασφαλιστεί η εύρυθμη εμπορική λειτουργία. Η ομάδα πωλήσεων της Frigoglass πλέον διαιρείται σε δύο τομείς με επίκεντρο τον πελάτη: την ομάδα της Coca-Cola, που στοχεύει στην αύξηση του μεριδίου αγοράς μας στο σύστημα της Coca-Cola, και την ομάδα Ανάπτυξης Αγοράς, με ζητούμενο την αύξηση του μεριδίου αγοράς μας από άλλους διεθνείς πελάτες και την επέκταση της βάσης των πελατών μας σε όλες τις περιοχές και τα εμπορικά δίκτυα.

Συστήθηκε ένα κεντρικό Τμήμα Μάρκετινγκ με στόχο την ορθή προτεραιοποίηση μεταξύ των παγκόσμιων και τοπικών ενεργειών με βάση τη στρατηγική της Frigoglass. Τέλος, το Τμήμα Καινοτομίας και Ανάπτυξης Προϊόντων συγχωνεύτηκε με την Εμπορική Διεύθυνση, με στόχο την ταχύτερη προώθηση των καινοτόμων λύσεων στην αγορά.

Το Πλεονέκτημα της Frigoglass βρίσκεται πίσω από την ηγετική μας θέση στην ανάπτυξη καινοτόμων λύσεων επαγγελματικής ψύξης παγκοσμίως. Οι τέσσερις άξονες που το συνθέτουν - Καινοτόμες Λύσεις Merchandizing, Ενεργειακά Αποδοτική Ψύξη, Τεχνική Υπεροχή και Ψηφιακές Υπηρεσίες - παρέμειναν οι βασικοί κινητήριες μοχλοί της ανάπτυξης πρωτοποριακών και βιώσιμων προϊόντων και υπηρεσιών.

Στον Κλάδο Υαλουργίας, η ανάπτυξη στενής συνεργασίας με τους πελάτες στη διάρκεια του χρόνου οδήγησε σε συνεχή βελτίωση της ποιότητας. Κατά τη διαδικασία σχεδίασης νέων προϊόντων, λάβαμε υπόψη τα αναλυτικά σχόλια των πελατών, το οποίο οδήγησε στη δημιουργία καινοτόμων προϊόντων, όπως στην περίπτωση των ελαφρών φιαλών, που έχουν σημαντικά οφέλη για τους καταναλωτές και το περιβάλλον. Επιπλέον, χάρη στη διάθεση συνδυαστικών προϊόντων - γυάλινων φιαλών και κιβωτίων - όχι μόνο ενισχύθηκε η επωνυμία της Frigoglass, αλλά και οι πελάτες μπόρεσαν να ελαχιστοποιήσουν τον κίνδυνο θραύσης των μπουκαλιών και να μειώσουν το κόστος μεταφοράς τους.

Τόσο στον Κλάδο Επαγγελματικής Ψύξης όσο και στον Κλάδο Υαλουργίας, ο πελάτης βρίσκεται στο επίκεντρο κάθε προσπάθειάς μας. Επιδιώκουμε πάντα να παρέχουμε στους πελάτες μας καινοτόμες λύσεις ανώτερης ποιότητας και υψηλής προστιθέμενης αξίας.



Ηγέτης Καινοτομίας

Επαγγελματικό ψυγείο Hybrid

Η πιο πρόσφατη προϊόντική μας καινοτομία, η σειρά επαγγελματικών ψυγείων Hybrid, προκάλεσε τον ενθουσιασμό των πελατών μας στις αναδυόμενες αγορές.

Στην Αφρική, όπου η κατανάλωση αυξάνεται με ταχύτερο ρυθμό σε σχέση με την ανάπτυξη του δικτύου ηλεκτρικής ενέργειας, το επαγγελματικό ψυγείο Hybrid σχεδιάστηκε για να αντιμετωπίσει τις συχνές διακοπές ρεύματος. Χάρη στην τεχνολογία ευτηκτικών μέσων, το συγκεκριμένο μοντέλο διατηρεί χαμηλές θερμοκρασίες για πάνω από 16 ώρες σε περιβάλλον με θερμοκρασία 40°C, χωρίς να χρειάζεται ηλεκτρική ενέργεια.

Για τους πελάτες ζυθοποιίας, ολοκληρώσαμε επιτυχώς πιλοτικές δοκιμές του νέου προϊόντος σε επτά χώρες της Αφρικής. Για τους εμπιαλωτές της Coca-Cola, πραγματοποιήσαμε αντίστοιχες πιλοτικές δοκιμές σε τρεις χώρες στην ίδια ήπειρο.

Η λύση Hybrid διατίθεται στις σειρές Smart και ICOOL, διατηρώντας την αποτελεσματική προβολή των προϊόντων που εξασφαλίζει η γυάλινη πόρτα και η προηγμένη αισθητική τους. Τις ώρες χωρίς ρεύμα, τα φώτα LED συνεχίζουν να φωτίζουν το ψυγείο αποδοτικά, ενισχύοντας τις αυθόρμητες αγορές ποτών και αναψυκτικών. Επίσης, τα ψυγεία χρησιμοποιούν ψυκτικά μέσα χωρίς υδροφθοράνθρακες (HFC-free), τα οποία προτιμώνται από τους πελάτες και ταυτόχρονα είναι συμβατά με τους στόχους μας για τη βιώσιμη ανάπτυξη.

Διείσδυση στην αγορά

Η χρονιά που πέρασε χαρακτηρίστηκε από τη διείσδυση των σειρών ICOOL και Smart στην αγορά. Οι εμπιαλωτές της Coca-Cola τοποθέτησαν περισσότερα από 90.000 επαγγελματικά ψυγεία στην ευρωπαϊκή αγορά, ενώ οι ζυθοποιίες και άλλοι σημαντικοί πελάτες έδωσαν τις πρώτες παραγγελίες των νέων επαγγελματικών ψυγείων Smart. Τόσο η σειρά ICOOL όσο και η σειρά Smart ξεχωρίζουν για την υψηλή αισθητική τους και συνδυάζουν το αποτελεσματικό merchandizing, με την ενεργειακά αποδοτική ψύξη και την τεχνική υπεροχή. Όπως ήταν αναμενόμενο, η ζήτηση για τις σειρές αυτές ήταν μεγάλη.

Επιπλέον, αναπτύχθηκαν καινοτόμες λύσεις σε απάντηση της αυξανόμενης ζήτησης σε διαφορετικές αγορές για ποιοτικά επαγγελματικά ψυγεία σε ανταγωνιστικές τιμές. Το 2016 παρουσιάσαμε τη σειρά επαγγελματικών ψυγείων Plus, η οποία αποτελεί λύση χαμηλότερου κόστους που εξασφαλίζει την ευρεία διαθεσιμότητα κρύων ποτών και αναψυκτικών, καθώς και τις ταχύτερες αποδόσεις που αναζητούν σήμερα οι πελάτες μας. Οι πρωτοποριακές λύσεις μας στην Ασία συμπληρώθηκαν από μια σειρά ψυγείων και καταψυκτών, που ήρθε να καλύψει συγκεκριμένες ανάγκες τοποθέτησης στις αναπτυσσόμενες χώρες.

Evocool

Το Evocool, η ψηφιακή ψυκτική συσκευή που αναπτύχθηκε και κυκλοφόρησε το 2016, τοποθετήθηκε σε περισσότερα από 50.000 επαγγελματικά ψυγεία ICOOL, παρέχοντάς τους δυνατότητα διασύνδεσης.

Οι πελάτες αναγνώρισαν τα πλεονεκτήματα αυτής της ψηφιακής λύσης, που συνδυάζει τη βελτιστοποίηση της κατανάλωσης ενέργειας, τη δυνατότητα διαδικτυακής παρακολούθησης των ψυγείων και το μειωμένο συνολικό κόστος λειτουργίας (TCO), επιτρέποντάς τους να έχουν ένα στόλο πραγματικά πρωτοποριακών επαγγελματικών ψυγείων.

Έρευνα και ανάπτυξη (R&D)

Το 2016, στο εργαστήριο Έρευνας και Ανάπτυξης (R&D) που διαθέτουμε στην Ινδία, ένας κλιματικός θάλαμος δοκιμών πιστοποιήθηκε κατά ISO 17025, ενώ στο εργαστήριό μας στην Ελλάδα, έξι αντίστοιχοι κλιματικοί θάλαμοι πιστοποιήθηκαν με το ίδιο πρότυπο.

Αξίζει να αναφερθεί ότι οι τρεις από αυτούς τους κλιματικούς θαλάμους, ένας στην Ινδία και δύο στην Ελλάδα, αναγνωρίστηκαν ως κατάλληλοι και εγκρίθηκαν από την The Coca-Cola Company για τη διεξαγωγή δοκιμών πιστοποίησης. Αυτή η σημαντική εξέλιξη καθιστά τα εργαστήριά μας εφάμιλλα με διεθνώς αναγνωρισμένα ανεξάρτητα εργαστήρια και μας δίνει τη δυνατότητα να διεξάγουμε τοπικά δοκιμές για νέες προδιαγραφές των ψυγείων μας. Επιπλέον, εξοικονομούμε σημαντικό χρόνο και κόστος από τη συνολική διαδικασία διάθεσης των προϊόντων στην αγορά.



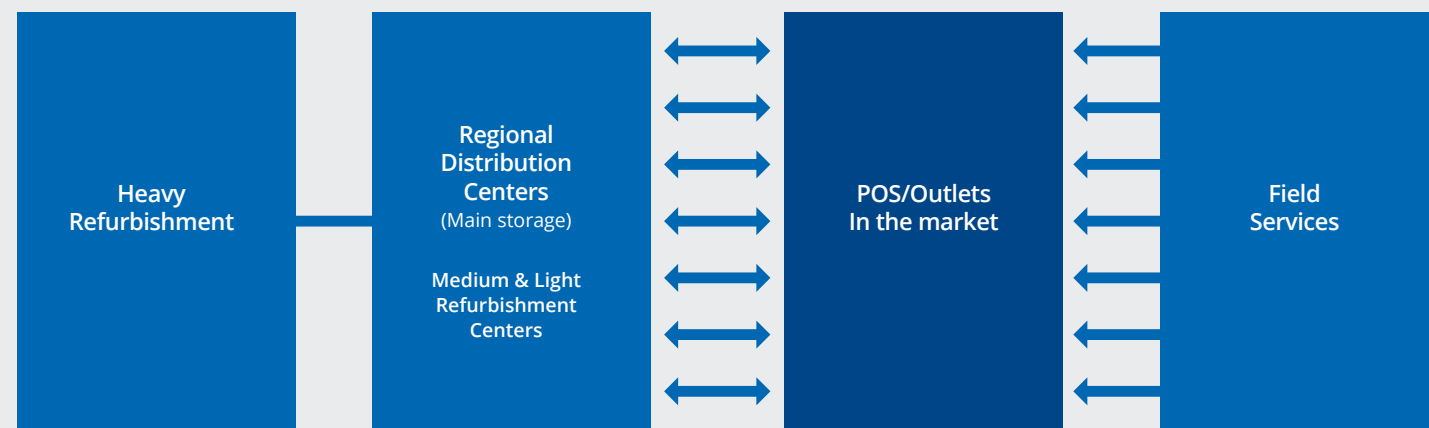
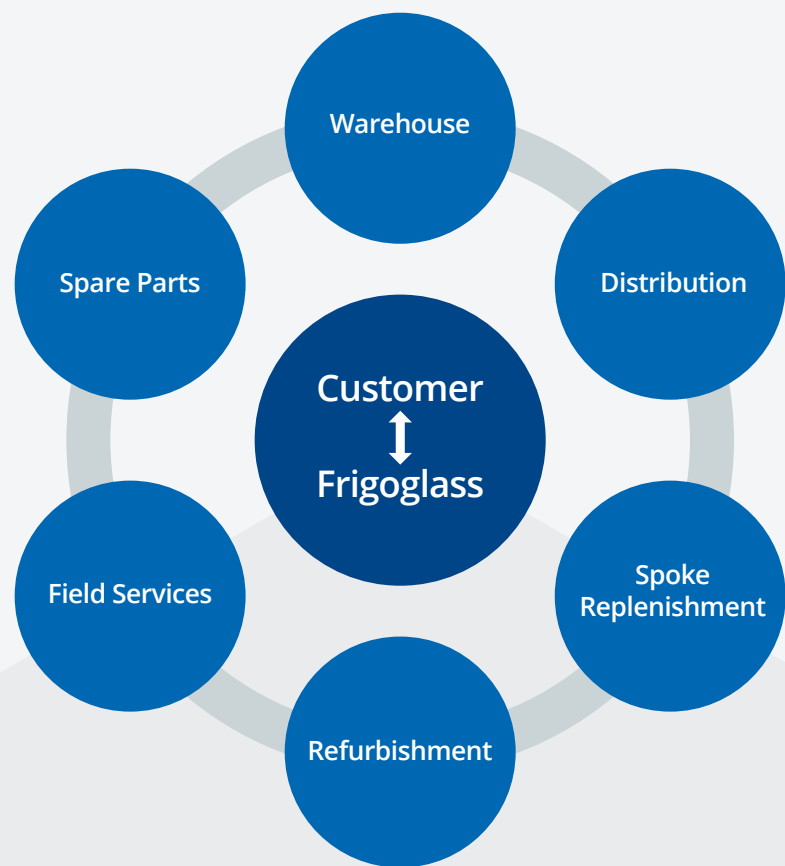
ICOOL Hybrid

Smart Hybrid

Service Operating Model

Control Centre managing:

- Warehousing
- Distribution
- Spoke replenishment
- Technicians on-site
- CDE field maintenance
- Spare parts
- Reporting / KPI's
- Administration
- e-Archiving
- E2E integrated process



Ολοκληρωμένες Υπηρεσίες

Οι ολοκληρωμένες υπηρεσίες της Frigoglass παρουσιάστηκαν αρχικά το 2014, διατέθηκαν στη Ρωσία, τη Νιγηρία και σε άλλες χώρες της Ευρώπης και της Αφρικής το 2015, και επεκτάθηκαν περαιτέρω το 2016, επιφέροντας διψήφια αύξηση στις πωλήσεις.

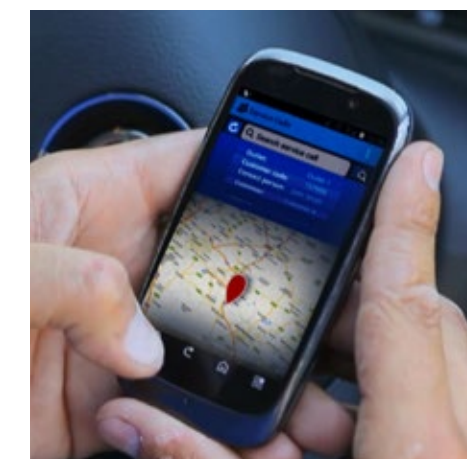
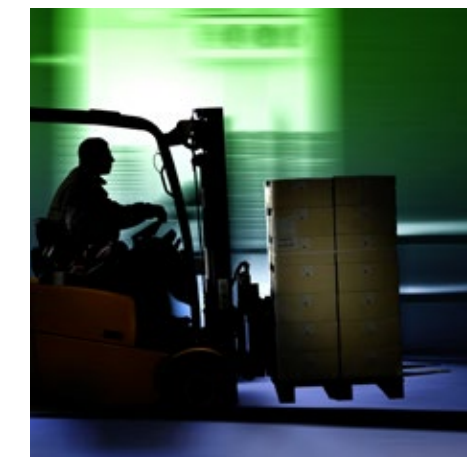
Στη διάρκεια της χρονιάς, παρείχαμε τις ολοκληρωμένες υπηρεσίες μας σε δώδεκα χώρες (Ρουμανία, Βουλγαρία, Σερβία, Μαυροβούνιο, Κόσοβο, Ελλάδα, Κύπρο, Πολωνία, Ρωσία, Νορβηγία, Νιγηρία και Κένυα), προσφέροντας τεχνική υποστήριξη για περισσότερα από 750.000 επαγγελματικά ψυγεία. Ειδικά στη Νιγηρία, μετά την επιτυχημένη πιλοτική εφαρμογή ενός στόλου 5.000 ψυγείων σε συγκεκριμένη περιοχή του Λάγος, εφαρμόσαμε το πρόγραμμά μας σε περισσότερες περιοχές, παρέχοντας τεχνική υποστήριξη για έναν στόλο 25.000 επαγγελματικών ψυγείων. Στην ίδια χώρα, εγκαινιάσαμε ένα κέντρο επισκευών στο Ibadan. Στην Ευρώπη, και συγκεκριμένα στη Σερβία, το Μαυροβούνιο και το Κόσοβο, προσθέσαμε υπηρεσίες logistics, ενώ στη Ρωσία επεκτείνουμε τις υπηρεσίες μας σε απομακρυσμένες περιοχές όπως τα Ουράλια Όρη και τη βορειοδυτική περιοχή της χώρας. Σε άλλες χώρες, κάναμε σημαντικές βελτιώσεις στις υπηρεσίες ανακατασκευής, παροχής επιτόπιου service και logistics, επιτυγχάνοντας σημαντική συνολική απόδοση.

Η επιτυχημένη εφαρμογή του προγράμματος ολοκληρωμένων υπηρεσιών βασίζεται στο μελετημένο σχεδιασμό και τη λεπτομερή εφαρμογή του λειτουργικού μας μοντέλου, που έχει πελατοκεντρική προσέγγιση. Πρόκειται για μια ολιστική λύση για τους πελάτες που περιλαμβάνει προηγμένες υπηρεσίες αποθήκευσης και διανομής, διαχείρισης ανταλλακτικών, ανακατασκευής και επιτόπιου τεχνικής υποστήριξης. Επίσης, διαθέτει ένα δίκτυο από κέντρα επισκευών μεγάλης έκτασης (heavy refurbishment centers), περιφερειακά κέντρα διανομής (regional distribution centers), κέντρα επισκευών μεσαίας και μικρής έκτασης

(medium & light refurbishment hubs), λύσεις αποθήκευσης ειδικών προδιαγραφών και ένα εκτεταμένο δίκτυο εξειδικευμένων τεχνικών, σε όλες τις χώρες όπου δραστηριοποιούμαστε.

Το 2016 επενδύσαμε σημαντικά ποσά στην ανάπτυξη των δεξιοτήτων των ανθρώπων μας, την εισαγωγή νέων διαδικασιών και την ενσωμάτωση συστημάτων πληροφορικής. Η ομάδα του Service ενισχύθηκε με τεχνικούς υψηλής κατάρτισης και ειδικούς πληροφορικής, καθώς και με καταξιωμένα διευθυντικά στελέχη. Οι διαδικασίες που θέσαμε σε εφαρμογή περιλαμβάνουν τυπικά εγχειρίδια διαδικασιών λειτουργίας, λεπτομερή πρόβλεψη για τις ανάγκες σε ανταλλακτικά, καθώς και συστηματικούς επιτόπιους ελέγχους για τη διασφάλιση παροχής υπηρεσιών υψηλής ποιότητας. Η ηλεκτρονική πλατφόρμα τεχνικής υποστήριξης της Frigoglass (e-Service) είναι μια προηγμένη λύση πληροφορικής που επιτρέπει τη διαχείριση και τον έλεγχο ολόκληρου του κύκλου των προσφερόμενων υπηρεσιών και διαθέτει μοναδικές για τον κλάδο λειτουργίες (σάρωση παγίων, λογισμικό εντοπισμού GPS, φωτογραφίες, ηλεκτρονική υπογραφή, ηλεκτρονικές έρευνες, υποβολή εκθέσεων και παρακολούθηση σε πραγματικό χρόνο).

Στο μέλλον, θα συνεχίσουμε την πορεία μας αξιοποιώντας τα υπάρχοντα δίκτυα και εξυπηρετώντας περισσότερες περιοχές και περισσότερους πελάτες γύρω από τα κέντρα ανακατασκευής και διανομής. Επίσης, θα συνεχίσουμε να επεκτείνουμε τις επιχειρήσεις μας προσφέροντας το πλήρες πακέτο του προγράμματος ολοκληρωμένων υπηρεσιών σε περισσότερες κατηγορίες πελατών.



Πρώτα η Ποιότητα

Η ποιότητα παραμένει μία από τις βασικότερες στρατηγικές μας προτεραιότητες. Στη διάρκεια της περσινής χρονιάς, κάναμε σημαντικά βήματα για τη βελτίωση της ποιότητας των προϊόντων και των υπηρεσιών μας, διασφαλίζοντας τη συνεχή αναβάθμιση του Συστήματος Διαχείρισης Ποιότητας.



Φέτος, καταγράφηκε σημαντική βελτίωση στους περισσότερους δείκτες ποιότητας, ειδικά στις επιχειρήσεις μας στη Ρουμανία και την Ινδία. Το σύνολο απορριπτέων υλικών μειώθηκε στο εντυπωσιακό ποσοστό του 50%, ενώ βασικοί δείκτες απόδοσης (KPI), όπως ο δείκτης First-Time Pass Index και ο δείκτης Product Release Index κατέγραψαν βελτίωση σε ετήσια βάση. Η επιτυχία αυτή μας χαροποιεί ιδιαίτερα και θα αποτελέσει το έναυσμα για να συνεχίσουμε να ενισχύουμε την αποδοτικότητά μας στον τομέα της ποιότητας.

Επίσης, βελτιώσαμε τις εσωτερικές μας διαδικασίες και καθιερώσαμε τακτικές συναντήσεις, στο πλαίσιο των οποίων εξετάζονται όλοι οι δείκτες και τα προβλήματα ποιότητας. Στη σύσκεψη για τη διοίκηση ποιότητας (Quality Circle), που πραγματοποιείται σε μηνιαία βάση και στην οποία παρευρίσκονται ανώτερα διευθυντικά στελέχη, επιτηρούνται στενά οι βασικοί δείκτες ποιότητας, ενώ εντοπίζονται και εξετάζονται πιθανές βελτιώσεις σε έργα ποιότητας, με στόχο την επίτευξη βιώσιμων επιδόσεων.

Στο πλαίσιο του συνεχούς προγράμματος βελτίωσης που ακολουθούμε, πέρυσι υλοποιήσαμε ένα νέο έργο που στοχεύει στην περαιτέρω βελτίωση της ανάπτυξης προϊόντων μέσω διατμηματικών ομάδων, επικοινωνίας και συστημάτων επιτήρησης. Έτσι, προσβλέπουμε να διασφαλιστεί η ακεραιότητα των δεδομένων για τα προϊόντα και τη σχεδιάσή τους, η αποδοτικότητα κόστους και η έγκαιρη παράδοση προϊόντων σε όλες τις παραγωγικές μονάδες μας, καθώς και να επιτευχθούν χειροπιαστά αποτελέσματα

που θα αποτυπώνονται στους βασικούς δείκτες ποιότητας στα επόμενα χρόνια.

Όλες οι μονάδες παραγωγής επαγγελματικών ψυγείων είναι πιστοποιημένες κατά ISO 9001. Επιπλέον οι περισσότερες από αυτές συμμορφώνονται με τα πρότυπα ISO 14001 και OHSAS 18001. Με κύριο μέλημά μας τη συνεχή βελτίωση, ετοιμαζόμαστε για την προσαρμογή στις απαιτήσεις των πρόσφατα αναθεωρημένων προτύπων ISO9001:2015 και ISO14001:2015, ώστε να βελτιώσουμε περαιτέρω τη συνολική ποιότητα των διεργασιών, λύσεων και υπηρεσιών που προσφέρουμε.

Στον τομέα των ολοκληρωμένων υπηρεσιών, η χρήση της νέας ηλεκτρονικής πλατφόρμας e-Service έχει οδηγήσει στην πιο έγκαιρη αναγνώριση του τεχνικού προβλήματος και στη μείωση του χρόνου απόκρισης, καθώς και σε σημαντική μείωση των ποσοστών αποτυχίας. Περισσότερα από 400.000 επαγγελματικά ψυγεία παρακολουθούνται ηλεκτρονικά μέσω e-Service στις αγορές της Ρουμανίας, Ρωσίας, Ελλάδας, Σερβίας, Νιγηρίας, Μαυροβουνίου και Κοσόβου, ενώ ο αριθμός τους αναμένεται να αυξηθεί σημαντικά με την περαιτέρω χρήση της πλατφόρμας.

Ηγεσία Κόστους

Η Ηγεσία Κόστους αποτέλεσε μία από τις κύριες προτεραιότητές μας σε όλη τη διάρκεια του έτους. Εστίασαμε την προσοχή μας σε πρωτοβουλίες μείωσης του κόστους, επικεντρώνοντας τις προσπάθειές μας σε τρεις τομείς: την τυποποίηση προϊόντων, την αποδοτικότητα των μονάδων παραγωγής και τη βελτιστοποίηση του δικτύου προμηθευτών. Επιτύχαμε σημαντική εξοικονόμηση δαπανών και στους τρεις αυτούς τομείς.

Τυποποίηση προϊόντων

Πέρυσι σημειώθηκε περαιτέρω πρόοδος στην τυποποίηση προϊόντων, με στόχο την επίτευξη αποδοτικότητας κόστους, παράλληλα με τη δημιουργία αξίας για τον πελάτη. Η τυποποίηση των διαδικασιών στη σχεδίαση, την παραγωγή και την εφοδιαστική αλυσίδα, καθώς και των εξαρτημάτων, όπως των συμπιεστών, των ανεμιστήρων και τους εναλλακτών θερμότητας, οδήγησε σε εξοικονόμηση κόστους.

Επιπλέον, ανταποκρινόμενοι στις τάσεις της αγοράς και στις μεταβολές στις απαιτήσεις και προσδοκίες των πελατών, διευρύνουμε το χαρτοφυλάκιο προϊόντων μας με τη σειρά Plus, μια σειρά επαγγελματικών ψυγείων σε ανταγωνιστική τιμή. Χάρη στη λιτή σχεδίαση της καμπίνας και τη βελτιστοποίηση του μηχανισμού ψύξης, το νέο προϊόν αποτελείται από μια σταθερή κατασκευή με μεγάλη γυάλινη πόρτα, που επιτρέπει τη μέγιστη προβολή των προϊόντων και ενισχύει τις αυθόρμητες αγορές, ενώ ταυτόχρονα προσφέρει λύσεις χαμηλότερου κόστους στους πελάτες μας.

Αποδοτικότητα μονάδων παραγωγής

Η εφαρμογή των αρχών της Λιτής Παραγωγής (Lean Manufacturing) συνεχίστηκε και το 2016. Κατά τη διάρκεια της χρονιάς παραμείναμε προσηλωμένοι στη συνεχή βελτιστοποίηση της παραγωγικής μας βάσης, τη μείωση του κόστους και τον μετασχηματισμό μας σε έναν αποδοτικότερο οργανισμό.

Για να μειώσουμε την πολυπλοκότητα της παραγωγικής μας βάσης στην Ασία, αποφασίσαμε τη διακοπή της λειτουργίας του εργοστασίου μας στο Guangzhou της Κίνας.

Η Frigoglass άλλαξε το λειτουργικό της μοντέλο στην ασιατική αγορά, με στόχο τη βελτιστοποίηση της παραγωγικής βάσης στην Ασία, τη βελτίωση της σταθερής δομής κόστους της εταιρείας και την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητάς της μακροπρόθεσμα. Χάρη στην εδραιωμένη παρουσία μας στην τοπική αγορά, καθώς και στην ισχυρή και αποδοτική εφοδιαστική αλυσίδα του ομίλου, διατηρούμε την ικανότητά διάθεσης στην περιοχή προϊόντων υψηλής ποιότητας σε ανταγωνιστικές τιμές.

Οι αρχές της Λιτής Παραγωγής υλοποιούνται συστηματικά σε όλες τις δραστηριότητές μας, μετασχηματίζοντας τα εργοστάσιά μας σε οικονομικά αποδοτικές μονάδες, με τυποποιημένες και ενοποιημένες διαδικασίες παραγωγής. Ο επόμενος στόχος μας είναι η πλήρης ενοποίηση των διαδικασιών σε όλες τις παραγωγικές μονάδες μας και η αξιοποίηση των οικονομιών κλίμακας μακροπρόθεσμα.

Βελτιστοποίηση του δικτύου προμηθευτών

Το 2016 επικεντρωθήκαμε σε μια σειρά ενεργειών εξοικονόμησης κόστους και στους δυο κλάδους δραστηριότητάς μας, ενώ δώσαμε έμφαση στη βελτιστοποίηση του δικτύου προμηθευτών, για να βελτιώσουμε τη δομή κόστους.

Η αποτελεσματική ενσωμάτωση των προμηθευτών στη διαδικασία ανάπτυξης προϊόντων και στην εφοδιαστική αλυσίδα αποτέλεσε βασικό παράγοντα επίτευξης της αποδοτικότητας που είναι αναγκαία για να γίνουμε πιο ανταγωνιστικοί.

Στη διάρκεια του έτους, παραμείναμε σταθεροί στο στόχο μας για βελτιστοποίηση του δικτύου προμηθευτών και στην υλοποίηση ενός προσεκτικά σχεδιασμένου στρατηγικού πλαισίου εφοδιασμού, που συμπεριλάμβανε τον εξορθολογισμό της βάσης εφοδιασμού, την τυποποίηση των προδιαγραφών και σημαντικές στρατηγικές συνεργασίες.



Άνθρωποι

Οι άνθρωποί μας είναι η κινητήρια δύναμη καινοτομίας και διαφοροποίησης της Frigoglass. Σε μια χρονιά αλλαγής και προκλήσεων, εστίασαμε στη δημιουργία και διατήρηση μιας κουλτούρας υψηλών επιδόσεων, ενισχύοντας την ενότητα της ομάδας και την εμπορική αποτελεσματικότητά μας.

Ευέλικτη πελατοκεντρική οργάνωση

Ευέλικτη δομή

Στόχος μας είναι να λειτουργούμε με προνοητικότητα σε κάθε περίπτωση και να είμαστε έτοιμοι να ανταποκριθούμε στις επιχειρηματικές προκλήσεις μέσα στο ιδιαίτερα ευμετάβλητο κοινωνικοοικονομικό περιβάλλον όπου δραστηριοποιούμαστε. Το 2015 ξεκινήσαμε να επανασχεδιάζουμε την οργανωτική δομή της εταιρείας δίνοντας έμφαση στις λειτουργίες της παραγωγής και των υπηρεσιών. Το 2016 κάναμε άλλο ένα βήμα προς αυτή την κατεύθυνση, καθώς ολοκληρώσαμε τον σχεδιασμό και την υλοποίηση των οργανωτικών αλλαγών σε όλες τις γεωγραφικές περιοχές όπου έχουμε παρουσία με τους κλάδους Επαγγελματικής Ψύξης και Υαλουργίας. Αξιολογήσαμε προσεκτικά τις οργανωτικές μας αδυναμίες και, μέσα από ομαδικές συζητήσεις και διαπροσωπικές συνεντεύξεις, εντοπίσαμε τις βέλτιστες πρακτικές της αγοράς και προσδιορίσαμε ένα αποτελεσματικό πλάνο δράσης για την αντιμετώπισή τους.

Βελτιωμένη πελατοκεντρική προσέγγιση

Η οργανωτική δομή μας δίνει έμφαση στη βέλτιστη εξυπηρέτηση των πελατών μας και στην ικανοποίηση των αναγκών τους, λειτουργώντας με προνοητικότητα και σύμφωνα με τα υψηλότερα πρότυπα. Η νέα δομή, που τέθηκε σε εφαρμογή το 2016 και ενισχύθηκε με τον νέο Εμπορικό Διευθυντή (Chief Commercial Officer), δημιουργεί έναν οργανισμό με μεγαλύτερο εμπορικό προσανατολισμό, μέσω της ενσωμάτωσης της ομάδας Καινοτομίας και Ανάπτυξης Προϊόντων με τις ομάδες Πωλήσεων και Μάρκετινγκ, και της ανάπτυξης ενός νέου τρόπου συνεργασίας μεταξύ τους. Το νέο μοντέλο θα μας επιτρέψει να καλύψουμε διαφορετικές αγορές, όπως και τις μεταβαλλόμενες ανάγκες των πελατών με ακόμη μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα.

Μετακινήσεις στελεχών και ανάπτυξη ταλέντων

Το 2016, ταλαντούχα στελέχη με διαφοροποιημένη εμπειρία και εξειδίκευση εντάχθηκαν στους κόλπους της εταιρείας. Το 10% περίπου από αυτούς ανέλαβαν διοικητικές θέσεις με σκοπό να ενισχύσουν τον εμπορικό τομέα, καθώς και τα τμήματα του service και της παραγωγής. Συνεχίσαμε την ενοποίηση του συστήματος μισθολογικής εξέλιξης σε όλες τις επιχειρήσεις μας και παράλληλα σχεδιάσαμε εργαλεία και λύσεις για την προσέλκυση και ανάπτυξη των ταλαντούχων στελεχών του οργανισμού μας. Την περίοδο 2017-2018 σκοπεύουμε να εφαρμόσουμε τα εργαλεία αυτά σε παγκόσμια κλίμακα.

Ένας ασφαλής χώρος εργασίας

Το 2016 εισαγάγαμε στον όμιλό μας τον ρόλο του Διευθυντή Ασφάλειας και Υγείας του Ομίλου (Group Health and Safety Manager) προκειμένου να ενισχύσουμε την κουλτούρα υγείας και ασφάλειας στον οργανισμό. Καθιερώσαμε μια κοινή γλώσσα σε όλα τα εργοστάσιά μας, μοιραστήκαμε ιστορίες επιτυχίας και σχετικά διδάγματα με όλα τα επίπεδα της εταιρείας, ενώ υιοθετήσαμε βέλτιστες πρακτικές της αγοράς. Στα επόμενα χρόνια προσβλέπουμε στην τυποποίηση των διαδικασιών μας σε όλα τα εργοστάσιά μας και στην ανάδειξη της υγείας και ασφάλειας σε τρόπο ζωής σε όλες τις επιχειρήσεις μας.

Μία ενιαία ομάδα

Στη Frigoglass, δίνουμε έμφαση στη συνεργασία και την ευέλικτη δομή ως μέσα υλοποίησης των στρατηγικών μας προτεραιοτήτων. Το 2016 ξεκινήσαμε να μελετάμε την αναθεώρηση των βασικών τμηματικών και διατμηματικών διαδικασιών, καθώς και των δεξιοτήτων και συστημάτων

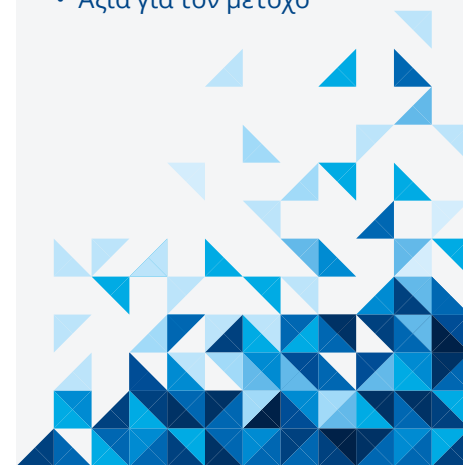
που είναι απαραίτητα. Στη διάρκεια της χρονιάς, το Τμήμα Ανθρωπίνων Πόρων παρουσίασε νέα εργαλεία και ανέπτυξε νέα εκπαιδευτικά προγράμματα με στόχο τη μετάδοση της γνώσης και τη διάδοσή της μέσω online κοινοτήτων, προάγοντας έτσι την εναρμόνιση των επιδόσεων σε όλα τα επίπεδα του οργανισμού.

Αξίες

Οι αξίες μας διαμορφώνουν τον τρόπο με τον οποίο ασκούμε την επιχειρηματική μας δραστηριότητα και επικοινωνούμε με τους συναδέλφους, τους συνεργάτες, τους πελάτες και τους προμηθευτές μας.

Οι αξίες μας

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





Βιώσιμη ανάπτυξη

Η βιώσιμη ανάπτυξη αποτελεί βασικό μέρος της επιχειρηματικής μας δραστηριότητας και επικεντρώνεται σε τρεις βασικούς πυλώνες: προϊόντική υπευθυνότητα, περιβαλλοντική ευθύνη και κοινωνική ευθύνη.

Στη Frigoglass αναγνωρίσαμε από νωρίς την ανάγκη να ενσωματώσουμε στον πυρήνα των επιχειρηματικών μας λειτουργιών θέματα που σχετίζονται με το περιβάλλον, την κοινωνία και την εταιρική διακυβέρνηση και να εναρμονίσουμε τη στρατηγική βιώσιμης ανάπτυξης με την επιχειρησιακή μας στρατηγική.

Προϊοντική Υπευθυνότητα

Η βελτίωση της ενεργειακής απόδοσης των επαγγελματικών μας ψυγείων και η ελαχιστοποίηση του αντίκτυπού τους στο περιβάλλον αποτελεί βασική προτεραιότητά μας στο σχεδιασμό και ανάπτυξη των προϊόντων μας, κατά τη διάρκεια όλης της χρονιάς. Μέσα από συστηματικές προσπάθειες τεχνολογικής καινοτομίας έχουμε καταφέρει να μειώσουμε σημαντικά την ενεργειακή απόδοση των ψυγείων μας τα τελευταία πέντε χρόνια. Στόχος μας είναι να συνεχίσουμε να μειώνουμε τη μέση κατανάλωση ενέργειας των προϊόντων μας από έτος σε έτος.

Σε σχέση με τα προηγούμενα έτη, έχουμε επίσης καταφέρει να αυξήσουμε σημαντικά το μερίδιο πωλήσεων ψυγείων που είναι φιλικά στο περιβάλλον (π.χ. ψυγεία που χρησιμοποιούν ψυκτικό υγρό χωρίς Υδροφθοράνθρακες). Πιο συγκεκριμένα, το μερίδιο μεταβλήθηκε από μικρότερο του 25% το 2012 σε μεγαλύτερο του 65% των συνολικών πωλούμενων ψυγείων το 2016. Τα εξαρτήματα που χρησιμοποιούνται στα ψυγεία μας, όπως οι συσκευές διαχείρισης ενέργειας, ο φωτισμός τύπου LED, οι ανεμιστήρες, τα ενεργειακά τζάμια και οι οικολογικές καμπίνες, επιλέγονται προσεκτικά για να βελτιώνουν την ενεργειακή απόδοση.

Η μείωση του θορύβου είναι μια ακόμη βασική προτεραιότητα κατά τη διάρκεια του σχεδιασμού και ανάπτυξης των προϊόντων μας. Η τοποθέτηση ψυγείων στην αγορά μπορεί να έχει σημαντική επίδραση στα μέσα

επίπεδα θορύβου του χώρου, ειδικά στο εσωτερικό περιβάλλον των καταστημάτων λιανικής και των εστιατορίων. Τα τελευταία χρόνια οι προσπάθειές μας έχουν αποδειχθεί αποτελεσματικές, ιδιαίτερα στις νέες σειρές ψυγείων ICool και Smart. Ο απώτερος στόχος μας στον τομέα αυτό είναι να δημιουργήσουμε αθόρυβα ψυγεία.

Επίσης, έχουμε καταφέρει τα νέα προϊόντα μας να έχουν πολύ υψηλό ποσοστό ανακυκλωσιμότητας, αφού περισσότερο από το 95% των πρώτων υλών που χρησιμοποιούνται είναι ανακυκλώσιμες. Αυτό έχει επιτευχθεί με τη χρήση λιγότερων, προσεκτικά επιλεγμένων υλικών, καθώς επίσης και μέσω της χρήσης προηγμένων τεχνικών συναρμολόγησης που διευκολύνουν την αποσυναρμολόγηση και ανακύκλωση.

Περιβαλλοντική Ευθύνη

Στις επιχειρήσεις μας, η βιωσιμότητα είναι μέρος της νοοτροπίας και του τρόπου λειτουργίας μας και καθορίζει την επιχειρηματική μας συμπεριφορά απέναντι σε προμηθευτές, συνεργάτες, πελάτες και υπαλλήλους. Σε συνδυασμό με τις αρχές Λιτής Παραγωγής (Lean Manufacturing), εφαρμόζουμε ένα πρόγραμμα συνεχούς βελτίωσης που ελαχιστοποιεί την επίδρασή των εργοστασίων μας στο περιβάλλον.

Τα περισσότερα από τα εργοστάσιά μας έχουν πιστοποιηθεί κατά ISO14001 πρότυπο συστημάτων περιβαλλοντικής διαχείρισης. Το 2016 δυο εργοστάσια στη Νιγηρία λάβανε επίσης την πιστοποίηση και στόχος μας είναι όλα τα εργοστάσιά μας να πιστοποιηθούν κατά ISO14001 μέχρι το 2019.

Σε όλες τις χώρες όπου δραστηριοποιούμαστε, τηρούμε την τοπική νομοθεσία σχετικά με όλες τις μορφές διαχείρισης αποβλήτων, συμπεριλαμβανομένου του νερού και της διάθεσης επικίνδυνων υλικών. Στόχος μας είναι να ανακυκλώνουμε ή να επαναχρησιμοποιούμε περισσότερο από 80% των αποβλήτων μας και μας κάνει περήφανους ότι το 2016 επιτύχαμε ποσοστό συλλογής μεγαλύτερο από 85%. Αξίζει να σημειωθεί ότι στον Κλάδο του Γυαλιού, οι ελαττωματικές

γυάλινες φιάλες ανακυκλώνονται 100%, καθώς χρησιμοποιούνται ως πρώτη ύλη στη διαδικασία παραγωγής. Επίσης διατηρούμε σταθερούς δείκτες χρήσης υλικών διαχρονικά, παρά το διαφορετικό μείγμα προϊόντων, που επιτυγχάνεται μέσω της αποτελεσματικής σχεδίασης προϊόντων και διαδικασιών.

Κοινωνική Ευθύνη

Στη Frigoglass, αναγνωρίζουμε ότι η πρόοδος μας βασίζεται στους ανθρώπους μας και για αυτό το λόγο καταβάλλουμε κάθε προσπάθεια να αναπτύξουμε τα ταλαντούχα στελέχη μας και να διαφυλάξουμε την υγεία και την ευημερία τους στον χώρο εργασίας. Υλοποιούμε διάφορα προγράμματα και έργα για την προώθηση της ισοτιμίας μεταξύ των εργαζομένων και την εξάλειψη των διακρίσεων. Κάποιες από τις επιχειρήσεις μας (Ελλάδα, Ρουμανία, Ρωσία και Νότια Αφρική) έχουν ήδη πιστοποιηθεί κατά OHSAS 18001, ένα διεθνώς αναγνωρισμένο πρότυπο που προδιαγράφει τις απαιτήσεις για την πιστοποίηση ενός συστήματος διαχείρισης υγείας και ασφάλειας στην εργασία. Στα επόμενα χρόνια, έχει προγραμματιστεί να πιστοποιηθούν και τα υπόλοιπα εργοστάσιά μας.

Βασικό μας μέλημα, μεταξύ άλλων, είναι η ενεργή μας συμβολή στις τοπικές κοινωνίες όπου δραστηριοποιούμαστε. Στην Ελλάδα, όπου εδρεύει η εταιρεία, πραγματοποιήσαμε για τρίτη συνεχόμενη χρονιά την επιτυχημένη ενέργεια «Χαμόγελα Δροσιάς». Στο πλαίσιο της ενέργειας αυτής, η Frigoglass προσέφερε καινούρια επαγγελματικά ψυγεία σε οργανισμούς κοινωνικού προνόμιου και μη κερδοσκοπικά ιδρύματα, βοηθώντας εκατοντάδες ανθρώπους που έχουν ανάγκη.

Μέσω των επιχειρήσεών μας στη Ρουμανία, στηρίζουμε συστηματικά τον Φάρο Τυφλών της Ελλάδας, καθώς είναι ο προτιμώμενος προμηθευτής μας για τα μεταλλικά στηρίγματα ραφιών που χρησιμοποιούνται στα επαγγελματικά ψυγεία μας.

Βιώσιμη ανάπτυξη

Από τη συνεργασία αυτή, το συγκεκριμένο σωματείο αποκομίζει έσοδα άνω των 200.000 ευρώ ετησίως.

Το 2016, η Frigoglass επισφράγισε την υποστήριξή της στις Δέκα Αρχές του Παγκόσμιου Συμφώνου του ΟΗΕ σε θέματα Ανθρωπίνων Δικαιωμάτων, Εργασίας, Περιβάλλοντος και Καταπολέμησης της Διαφθοράς. Στην Έκθεση Προόδου μας για το 2016, περιγράψαμε τις πρακτικές που εφαρμόστηκαν και τα αποτελέσματά τους σε σχέση με τις Δέκα Αρχές, οι οποίες έχουν υλοποιηθεί στο πλαίσιο της στρατηγικής, της κουλτούρας και της καθημερινής λειτουργίας της εταιρείας μας.

Επίσης, έχουμε θέσει σε εφαρμογή μια σειρά πολιτικών που επιτηρούνται συστηματικά και καλύπτουν και τους τέσσερις τομείς του Παγκόσμιου Συμφώνου, ιδίως: τον Κώδικα Επαγγελματικής Δεοντολογίας και Ηθικής, την Πολιτική Ανθρωπίνων Δικαιωμάτων, την Πολιτική Αναφοράς (Speak Up), τον Κώδικα Προμηθευτών της Frigoglass, τον Έλεγχο Προμηθευτών της Frigoglass και τα σχετικά έντυπα υποβολής αιτημάτων προσφορών (RFQ), καθώς και την Περιβαλλοντική Πολιτική. Στον διαδικτυακό τόπο της εταιρείας δημοσιεύονται οι ενημερωμένες εκδόσεις των πολιτικών αυτών.

Ανεξάρτητη Αξιολόγηση

Η πρόδοός μας επικυρώνεται σε ετήσια βάση μέσω μιας πλειάδας ανεξάρτητων παγκόσμιων οργανισμών και φορέων, όπως οι CDP, ECOVADIS και SEDEX, που παρέχουν αντικειμενική και ανεξάρτητη αξιολόγηση. Κάθε χρόνο καταβάλλουμε προσπάθειες να βελτιώσουμε τις επιδόσεις μας και τις αντίστοιχες βαθμολογίες. Το 2016, στις αξιολογήσεις της CPD οι επιδόσεις μας κινήθηκαν στην κλίμακα «B», όταν ο μέσος όρος του κλάδου ήταν στο «D». Στην Ecovadis, το πρόγραμμα εφοδιαστικής αλυσίδας της Frigoglass σε σχέση με την κλιματική αλλαγή

απέσπασε την αργυρή διάκριση (silver recognition). Η επίδοση αυτή κατατάσσει τη Frigoglass στο κορυφαίο 30% των εταιρειών που αξιολογήθηκαν συνολικά από την Ecovadis.

Πλαίσιο Βιωσιμότητας

Το 2016 αποφασίσαμε να βελτιώσουμε ακόμη περισσότερο τις εκθέσεις για τη βιώσιμη ανάπτυξη υιοθετώντας ένα αναγνωρισμένο πλαίσιο για την εκπόνηση μιας τυποποιημένης έκθεσης βιωσιμότητας. Η Frigoglass εφάρμοσε την Παγκόσμια Πρωτοβουλία Αναφοράς (GRI G4), ένα πλαίσιο που παρέχει λεπτομερείς οδηγίες και καθορίζει το περιεχόμενο και τον τρόπο δημοσίευσης των πληροφοριών σχετικά με τη βιώσιμη ανάπτυξη.

Χάρη στην GRI, η Frigoglass πληροί τα κριτήρια συμμόρφωσης με τη νέα Οδηγία της ΕΕ περί της δημοσιοποίησης πληροφοριών μη χρηματοοικονομικής φύσης και έχει αποκτήσει ευρύτερη οργανωτική διαφάνεια. Στόχος είναι να βελτιωθούν οι επιδόσεις της εταιρείας σε περιβαλλοντικά και κοινωνικά ζητήματα, καθώς και η τήρηση ενός υψηλού επιπέδου επαγγελματικής δεοντολογίας. Η αύξηση του βαθμού διαφάνειας θα συμβάλει επίσης στην καλύτερη διαχείριση των κινδύνων και στην εξεύρεση νέων επιχειρηματικών ευκαιριών.

Η ανάλυση σημαντικότητας οδήγησε στον καθορισμό τεσσάρων βασικών πυλώνων - της αγοράς, του περιβάλλοντος, του χώρου εργασίας και της κοινωνίας - και στον προσδιορισμό 20 ζητημάτων σχετικά με τη βιώσιμη ανάπτυξη, τα οποία απεικονίζονται στον Πίνακα Ουσιαστικότητας.

Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τις προτεραιότητες της Frigoglass σε θέματα βιώσιμης ανάπτυξης και συγκρίσιμα κριτήρια, ανατρέξτε στην επερχόμενη Αναφορά Βιωσιμότητας 2016.

Πίνακας Ουσιαστικότητας

Αγορά

- 1 Επιχειρηματική ηθική
- 2 Ποιότητα και ασφάλεια προϊόντων
- 3 Ικανοποίηση πελατών
- 4 Οικονομική απόδοση
- 5 Προώθηση επωνυμίας πελατών
- 6 Αξιολόγηση προμηθευτών
- 7 Υπεύθυνες προμήθειες
- 8 Συμμόρφωση με τη νομοθεσία

Περιβάλλον

- 9 Περιβαλλοντικά υπεύθυνα προϊόντα
- 10 Διαχείριση πρώτων υλών
- 11 Ενεργειακή απόδοση μονάδων παραγωγής
- 12 Διαχείριση και μείωση εκπομπών
- 13 Διαχείριση και μείωση αποβλήτων

Χώρος εργασίας

- 14 Ικανοποίηση εργαζομένων
- 15 Εργοδοτικές πρακτικές και ανθρώπινα δικαιώματα
- 16 Εκπαίδευση και ανάπτυξη εργαζομένων
- 17 Πολυμορφία και ισότητα ευκαιριών
- 18 Υγεία και ασφάλεια εργασίας

Κοινότητα

- 19 Κοινωνική ευθύνη
- 20 Υποστήριξη τοπικών κοινοτήτων



Επιχειρηματική ανασκόπηση

Ευρώπη και Βόρεια Αμερική

Οι πωλήσεις μας στην Ευρώπη βελτιώθηκαν οριακά σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά. Η σταθερή αύξηση των πωλήσεων στη Δυτική Ευρώπη, κυρίως χάρη στην αυξημένη ζήτηση για τη σειρά ICool, αντισταθμίστηκε εν μέρει από τις χαμηλότερες πωλήσεις στην Ανατολική Ευρώπη. Οι πωλήσεις στην Ανατολική Ευρώπη υποχώρησαν, καθώς οι δυσμενείς μακροοικονομικές συνθήκες στη Ρωσία συνέχισαν να ασκούν πιέσεις στην κατανάλωση ποτών και αναψυκτικών και, κατ' επέκταση, στις επενδύσεις των πελατών σε επαγγελματικά ψυγεία. Η επιτυχημένη παροχή ολοκληρωμένων υπηρεσιών σε περισσότερες χώρες το 2016 οδήγησε σε σταδιακή αύξηση των πωλήσεων στον τομέα αυτό, ειδικά στην Ανατολική Ευρώπη.

Στη **Δυτική Ευρώπη**, οι πωλήσεις μας αυξήθηκαν κατά 16% κυρίως λόγω των αυξημένων παραγγελιών από τους εμφιαλωτές της Coca-Cola στις Σκανδιναβικές χώρες, το Ηνωμένο Βασίλειο, τη Γαλλία, την Ιταλία, τη Νορβηγία και το Βέλγιο.

Εστιάσαμε στην αύξηση του μεριδίου μας ανάμεσα στους εμφιαλωτές της Coca-Cola, μέσω της πρωτοποριακής σειράς ICool, που οδήγησε σε διψήφια αύξηση των πωλήσεων στην περιοχή. Στη Δυτική Ευρώπη, σημειώθηκε αύξηση των πωλήσεων σε όλα τα τρίμηνα του έτους, η οποία αντικατοπτρίζει τη θετική αντίδραση των πελατών μας στη νέα εμπορική μας στρατηγική.

Στην **Ανατολική Ευρώπη**, η συνεχιζόμενη αύξηση της ζήτησης για τη σειρά ICool από τους εμφιαλωτές της Coca-Cola δεν κατάφερε να αντισταθμίσει πλήρως τον αρνητικό αντίκτυπο του δυσμενούς μακροοικονομικού κλίματος στη Ρωσία που οδήγησε σε σημαντική μείωση των επενδύσεων από τους πελάτες ζυθοποιίας. Στη Ρωσία, η κατανάλωση μπύρας επηρεάστηκε αρνητικά από τις κανονιστικούς περιορισμούς που θεσπίστηκαν στη βιομηχανία μπύρας σε σχέση με το μέγεθος συσκευασίας.

Στη Βόρεια Αμερική, ήρθαμε αντιμέτωποι με σημαντικές προκλήσεις κατά τη μετάβασή μας στο νέο επιχειρηματικό μοντέλο, που οδήγησαν σε μειωμένες πωλήσεις το 2016.

Προοπτικές

Μελλοντικά, θα συνεχίσουμε να εστιάζουμε σε λύσεις υψηλής καινοτομίας για να ενισχύσουμε περαιτέρω τις δραστηριότητές μας. Η νέα μας εμπορική στρατηγική θα μας επιτρέψει να ενδυναμώσουμε τις σχέσεις με τους πελάτες μας. Αξιοποιώντας την επιτυχία της σειράς ICool, προσβλέπουμε στην αύξηση του μεριδίου μας ανάμεσα στους εμφιαλωτές της Coca-Cola στην Ευρώπη. Οι ολοκληρωμένες υπηρεσίες που προσφέρουμε κερδίζουν έδαφος στην Ευρώπη και, στο μέλλον, σκοπεύουμε να τις επεκτείνουμε σε περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες και σε νέες περιοχές της Ρωσίας, ενώ παράλληλα θα συνεχίσουμε να αναζητούμε ευκαιρίες για επέκταση της πελατειακής μας βάσης.

Πωλήσεις Ανατολική Ευρώπη

Έτος	€ εκατ.
2016	105.7
2015	113.8
2014	137.1
2013	154.9
2012	155.1

Δυτική Ευρώπη

Έτος	€ εκατ.
2016	66.1
2015	56.8
2014	60.8
2013	56.1
2012	75.2

Βόρεια Αμερική

Έτος	€ εκατ.
2016	4.8
2015	13.9
2014	11.6*
2013	22.4
2012	19.3

* 1ο τρίμηνο 2014: διακοπή παραγωγής ψυγείων.



Επιχειρηματική ανασκόπηση

Ασία

Το 2016, η Ασία παρέμεινε μία από τις αγορές με τις μεγαλύτερες προκλήσεις για τη Frigoglass. Οι πωλήσεις μας υποχώρησαν σε βασικές αγορές, όπως στην Ινδία, το Βιετνάμ και τη Μαλαισία, κυρίως λόγω των μειωμένων παραγγελιών από τους εμφιαλωτές της Coca-Cola στην περιοχή και τις λιγότερες τοποθετήσεις επαγγελματικών ψυγείων από την Pepsi στην Ινδία. Οι βασικοί μας πελάτες στη νοτιοανατολική περιοχή της Ασίας μείωσαν τις δαπάνες τους σε επαγγελματικά ψυγεία φέτος, καθώς έδωσαν προτεραιότητα σε επενδύσεις για αύξηση της δυναμικότητάς τους και επέκταση του δικτύου διανομής τους. Ως εκ τούτου, οι πωλήσεις στην Ασία συρρικνώθηκαν κατά 15%.

Οι συνεχιζόμενες αντιξοότητες και η οικονομική αβεβαιότητα στην ασιατική αγορά μας οδήγησαν στην απόφαση να αλλάξουμε το επιχειρηματικό μας μοντέλο στην Ασία, ώστε να βελτιστοποιήσουμε την παραγωγικότητά μας, να μειώσουμε το

σταθερό μας κόστος και να ενισχύσουμε τη μακροπρόθεσμη ανταγωνιστικότητά μας σε αυτή την ιδιαίτερα ανταγωνιστική περιοχή. Κατά συνέπεια, το τρίτο τρίμηνο του 2016, κλείσαμε το εργοστάσιο στην Κίνα.

Προοπτικές

Το 2017 σκοπεύουμε να εστιάσουμε στη διεύρυνση της πελατειακής μας βάσης και την επέκταση των παρεχόμενων υπηρεσιών μας στην περιοχή.

Αναμένουμε το λανσάρισμα των νέων προϊόντων που έχουν αναπτυχθεί ειδικά για να καλύψουν τις ανάγκες τοποθέτησης ψυγείων σε αναδυόμενες αγορές. Επίσης, έχουμε δρομολογήσει μια νέα σειρά ψυγείων, ανταγωνιστικού κόστους, που θα μας βοηθήσει να διευρύνουμε την πελατειακή μας βάση την επόμενη χρονιά.

Επιπλέον, σταδιακά αυξάνουμε τη χρήση ψυκτικών μέσων χωρίς χλωροφθοράνθρακες (HFC-free)

στις Ασιατικές αγορές, λανσάροντας επαγγελματικά ψυγεία με υδρογονάνθρακες (HC) στις περιοχές όπου είμαστε κατάλληλα προετοιμασμένοι για αυτή τη μετάβαση, ξεκινώντας από την Ινδονησία και συνεχίζοντας με την Ινδία.

Πωλήσεις Ασία

Έτος	€ εκατ.
2016	54.2
2015	63.7
2014	64.4
2013	94.7
2012	106.6





Επιχειρηματική ανασκόπηση

Αφρική και Μέση Ανατολή



ψυγείων Hybrid, η οποία έχει σχεδιαστεί να αντιμετωπίζει τις διακοπές ρεύματος. Το ICOOL Hybrid για την Coca-Cola και το Smart Hybrid για τις ζυθοποιίες αποτελούν μια πρωτοποριακή λύση ψύξης που λειτουργεί εξαιρετικά σε τροπικά κλίματα και, ταυτόχρονα, έχει όλα τα πλεονεκτήματα ενός κοινού επαγγελματικού ψυγείου. Το νέο προϊόν έγινε δεκτό με ενθουσιασμό από τους πελάτες μας στην περιοχή.

Μια άλλη σημαντική εξέλιξη, κατά τη διάρκεια της χρονιάς, ήταν η συγχώνευση των εμφιαλωτών της Coca-Cola, που οδήγησε στη σύσταση της Coca-Cola Beverages Africa (CCBA), και η εξαγορά της SABMiller από τον όμιλο AB InBev στην Αφρική. Η Frigoglass είναι καλά τοποθετημένη στην περιοχή για να ενδυναμώσει τις σχέσεις της με τους δύο νεοσύστατους κολοσσούς. Στη διάρκεια του έτους, οι πωλήσεις μας στην CCBA αυξήθηκαν, το οποίο αντανακλά τις συνεχείς επενδύσεις του πελάτη σε επαγγελματικά ψυγεία στην περιοχή.

Στη Μέση Ανατολή, οι πωλήσεις μας αυξήθηκαν με διψήφιο ποσοστό. Αυτή η σταθερή απόδοση αντικατοπτρίζει κυρίως τις αυξημένες επενδύσεις από τον εμφιαλωτή της Coca-Cola στη Σαουδική Αραβία.

Προοπτικές

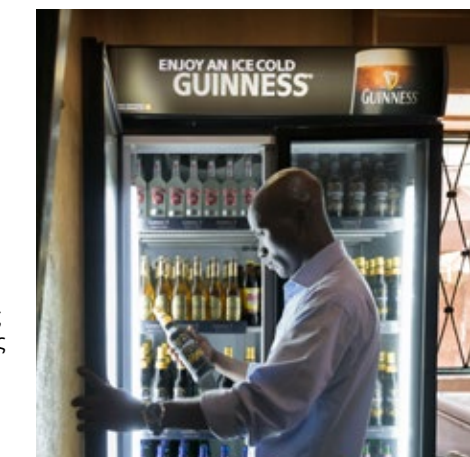
Μελλοντικά, εστιάζουμε στην επέκταση των ολοκληρωμένων υπηρεσιών μας σε ακόμη περισσότερες περιοχές στη Νιγηρία και σε άλλες χώρες της Αφρικανικής ηπείρου.

Επίσης, είμαστε αισιόδοξοι για τις προοπτικές του καινοτόμου επαγγελματικού ψυγείου Hybrid, το οποίο αναμένεται να δημιουργήσει ευκαιρίες ανάπτυξης για τη Frigoglass στις αναδυόμενες αγορές της Αφρικής.

Τέλος, θα συνεχίσουμε τη χρήση ψυκτικών υγρών χωρίς υδροφθοράνθρακες (HFC-free) στα επαγγελματικά μας ψυγεία. Σκοπεύουμε να αντικαταστήσουμε σταδιακά όλα τα ψυγεία με υδροφθοράνθρακες (HFC) από ψυγεία που χρησιμοποιούν υδρογονάνθρακες (HC), τόσο στην Coca-Cola όσο και στις ζυθοποιίες, γεγονός που θα μας βοηθήσει να αυξήσουμε το μερίδιο της αγοράς μας στην περιοχή.

Πωλήσεις Αφρική και Μέση Ανατολή

Έτος	€ εκατ.
2016	59.1
2015	68.4
2014	65.8
2013	70.4
2012	102.7



Οι πωλήσεις στην Αφρική υποχώρησαν κυρίως λόγω των οικονομικών δυσχερειών σε βασικές αγορές και της μεγάλης υποτίμησης του Νάιρα Νιγηρίας, καθώς και των χαμηλότερων επενδύσεων των πελατών σε άλλες αφρικανικές χώρες. Η αυξημένη ζήτηση από τον εμφιαλωτή της Coca-Cola στην Αιθιοπία δεν αντιστάθμισε τις χαμηλότερες επενδύσεις σε επαγγελματικά ψυγεία από τους εμφιαλωτές της Coca-Cola και τους πελάτες ζυθοποιίας σε Νιγηρία, Νότια Αφρική και Κένυα.

Το 2016 εδραιώθηκε η σειρά ILOOK σε όλους τους εμφιαλωτές της Coca-Cola στην Αφρική. Η σειρά ILOOK συνδυάζει υψηλή αισθητική με αξιόπιστα λειτουργικά χαρακτηριστικά και επιτρέπει στους πελάτες μας να δίνουν νέα εμφάνιση στα ψυγεία που ήδη έχουν όπως και σε νέες παραγγελίες.

Στη Νιγηρία, επεκτείναμε την παροχή των ολοκληρωμένων υπηρεσιών μας σε περισσότερες περιοχές της χώρας και, επιπλέον, εγκαινιάσαμε ένα κέντρο επισκευών στο Ibadan.

Στην Αφρική, εμπλουτίσαμε το χαρτοφυλάκιο προϊόντων μας με τη σειρά επαγγελματικών

Επιχειρηματική ανασκόπηση

Υαλουργία

Το εμπορικό κλίμα σε κάποιες από τις βασικές μας αγορές παρέμεινε δύσκολο καθ' όλη τη διάρκεια της χρονιάς, με αποτέλεσμα την πτώση των πωλήσεων στον Κλάδο Υαλουργίας κατά 10% το 2016.

Στη μονάδα παραγωγής γυάλινων φιαλών στη Νιγηρία, η υποτίμηση του Νάιρα, ο χαμηλός δείκτης καταναλωτικής εμπιστοσύνης και η συρρίκνωση του διαθέσιμου εισοδήματος, αφενός επηρέασαν την κατανάλωση αναψυκτικών και ποτών από πλευράς αξίας, και αφετέρου ενίσχυσαν τις επιφυλάξεις των βασικών πελατών μας σχετικά με την προσθήκη νέων φιαλών στην ήδη υπάρχουσα γκάμα τους. Η πτώση προήλθε από βασικούς πελάτες αναψυκτικών και μπίρας, καθώς και από τον κατακερματισμένο κλάδο κρασιών και αλκοολούχων ποτών, όπου ο χαμηλός δείκτης καταναλωτικής εμπιστοσύνης έπληξε σοβαρά τη συγκεκριμένη αγορά. Την ίδια στιγμή, ο τομέας των φαρμακευτικών προϊόντων κατέγραψε σταθερή αύξηση.

Ο συμπληρωματικός τομέας παραγωγής πλαστικών κιβωτίων επηρεάστηκε επίσης αρνητικά από το δυσμενές κλίμα της αγοράς. Οι πωλήσεις από τις τοπικές δραστηριότητές μας μειώθηκαν με διψήφιο ποσοστό, αντικατοπτρίζοντας κυρίως τις μειωμένες πωλήσεις στον εμφιαλωτή της Coca-Cola στη Νιγηρία.

Στον τομέα μεταλλικών πωμάτων, οι πωλήσεις αυξήθηκαν με διψήφιο ποσοστό, ως επακόλουθο της αυξημένης ζήτησης από τους εμφιαλωτές της Coca-Cola, καθώς και από έναν αριθμό νέων πελατών που επέλεξαν τα εγχώρια από τα εισαγόμενα πώματα λόγω της έλλειψης ξένου συναλλάγματος.

Στη μονάδα παραγωγής γυάλινων φιαλών στο Ντουμπάι σημειώθηκε επίσης συρρίκνωση των πωλήσεων, λόγω της χαμηλότερης ζήτησης, σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά, ιδίως από τους εμφιαλωτές της Coca-Cola και την ένταξη νέων προϊόντων με πιο αργούς ρυθμούς στην αγορά.

Προοπτικές

Προχωρώντας στο μέλλον, διαθέτουμε μια σαφή στρατηγική και μια προσηλωμένη ομάδα που θα μας βοηθήσουν να επιστρέψουμε σε τροχιά ανάπτυξης. Πιστεύουμε ότι με την αξιοποίηση των υφιστάμενων σχέσεων με τους πελάτες και με τη συνεχή βελτιστοποίηση του Κλάδου Υαλουργίας, θα κατακτήσουμε ηγετική θέση στην παρασκευή γυάλινων συσκευών στην Υποσαχάρια Αφρική.

Όσον αφορά τις δραστηριότητές μας στη Νιγηρία, θα συνεχίσουμε να εστιάζουμε στην τιμολογιακή μας πολιτική και στη

βελτίωση της αποδοτικότητάς μας, έτσι ώστε να αμβλύνουμε τον αντίκτυπο των συναλλαγματικών διακυμάνσεων, απότοκων της υποτίμησης του Νάιρα.

Επίσης, στο Jebel Ali διερευνούμε τη δυνατότητα διεύρυνσης της πελατειακής βάσης μας στην Ασία, την Αυστραλία, το Ηνωμένο Βασίλειο και άλλες αγορές, με έμφαση στις επαναλαμβανόμενες συμφωνίες με δεσμευτικούς όρους ως προς τον όγκο παραγγελιών, καθώς και στην προσθήκη γυαλιού με χρώμα κεχριμπάρι στη γκάμα των προϊόντων μας.

Πωλήσεις Υαλουργία

Έτος	€ εκατ.
2016	123.3
2015	137.2
2014	147.4
2013	124.1
2012	122.4



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 αποφάσεων

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

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

Περαιτέρω, η Επιτροπή Ελέγχου είναι αρμόδια για την υποβολή προτάσεων προς το Διοικητικό Συμβούλιο αναφορικά με

οιαδήποτε αλλαγή στον κανονισμό λήψης εσωτερικών εγκρίσεων (chart of authorities) και το οργανόγραμμα της Εταιρίας.

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

Πρόεδρος

Ιωάννης Ανδρουτσόπουλος
Ανεξάρτητο, Μη εκτελεστικό μέλος

Μέλη

Λουκάς Κόμης
Μη εκτελεστικό μέλος

Δώρος Κωνσταντίνου
Μη εκτελεστικό μέλος

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

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

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

Η Επιτροπή Ελέγχου συνεδριάζει έγκυρα εάν παρίστανται σε αυτήν τουλάχιστον δύο μέλη της εκ των οποίων το ένα θα είναι τουλάχιστον ο Πρόεδρος αυτής. Κατά τη διάρκεια του έτους 2016 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.

Η Επιτροπή Ελέγχου προέβη στην εξέταση μιας σειράς θεμάτων σχετικών με τη χρηματοοικονομική πληροφόρηση όσον αφορά τις χρηματοοικονομικές καταστάσεις του 2015, καθώς και τα χρηματοοικονομικά στοιχεία του πρώτου εξαμήνου του 2016. 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 χρηματοοικονομικών καταστάσεων και πληροφοριών και των ανακοινώσεων αποτελεσμάτων, 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 2015, καθώς και την επισκόπηση της PwC για το πρώτο εξάμηνο του 2016, η κατάρτιση των οποίων αποτελεί νομική υποχρέωση της Εταιρίας.

Περαιτέρω, κατά τη διάρκεια του έτους 2016, η Επιτροπή Ελέγχου επιθεώρησε:

- τα αποτελέσματα των ελέγχων που πραγματοποιούνται από τη 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 2017, 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 ελέγχου 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 εποπτεύεται από την Επιτροπή Ελέγχου.

Επιτροπή Ανθρώπινου Δυναμικού και Αμοιβών

Η επιτροπή ανθρώπινου δυναμικού και αμοιβών (η «Επιτροπή Ανθρώπινου Δυναμικού και Αμοιβών») είναι αρμόδια για τη θέσπιση των αρχών που διέπουν την πολιτική διαχείρισης του ανθρώπινου δυναμικού της Εταιρίας, επί των οποίων στηρίζεται η διοίκηση κατά τη λήψη

των αποφάσεών της και την άσκηση των σχετικών αρμοδιοτήτων της.

Ειδικότερα, τα καθήκοντά της είναι:

- Η επίβλεψη της πολιτικής προγραμματισμού διαδοχής στελεχών.
- Η θέσπιση των αρχών που διέπουν την πολιτική Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης.
- Ο προσδιορισμός της Στρατηγικής Αμοιβών και Επιδομάτων.
- Η υποβολή στο 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 2016 η Επιτροπή Ανθρώπινου Δυναμικού και Αμοιβών πραγματοποίησε 3 συνεδριάσεις.

Εταιρική Διακυβέρνηση

Επιτροπή Επενδύσεων

Η 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. Δαΐδ
Μη εκτελεστικό μέλος

Μέλη

Νικόλαος Μαμουλής
Εκτελεστικό μέλος

Λουκάς Κόμης
Μη εκτελεστικό μέλος

Μανώλης Φαφαλιός
Εκτελεστικό μέλος

Κατά τη διάρκεια του έτους 2016 η Επιτροπή Επενδύσεων πραγματοποίησε 2 συνεδριάσεις.

Επικοινωνία με τους Μετόχους

Η Frigoglass αναγνωρίζει τη σημασία της αποτελεσματικής και έγκαιρης επικοινωνίας με τους μετόχους και το ευρύτερο επενδυτικό κοινό. Η Εταιρία διατηρεί ενεργή ιστοσελίδα www.frigoglass.com διαθέσιμη στο επενδυτικό κοινό και τους μετόχους, στην οποία 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. Δαΐδ
Πρόεδρος
μη εκτελεστικό μέλος

Νικόλαος Μαμουλής
Διευθύνων Σύμβουλος
εκτελεστικό μέλος

Ιωάννης Κ. Ανδρουσόπουλος
Αντιπρόεδρος
ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος

Ευάγγελος Καλούσης
Σύμβουλος
ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος

Λουκάς Δ. Κόμης
Σύμβουλος
μη εκτελεστικό μέλος

Δώρος Κωνσταντίνου
Σύμβουλος
μη εκτελεστικό μέλος

Ιωάννης Κωστόπουλος
Σύμβουλος
ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος

Γιώργος Λεβέντης
Σύμβουλος
μη εκτελεστικό μέλος

Βασίλειος Φουρλής
Σύμβουλος
ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος

Ανώτατη Διοίκηση

(σε ισχύ από το Μάρτιο του 2017)

Νικόλαος Μαμουλής
Chief Executive Officer

Μανώλης Φαφαλιός
Chief Financial Officer

Νικόλαος Ευαγγέλου
Chief Commercial Officer ICM

Darren Bennett-Voci
Glass Division Director

Μανώλης Σουλιώτης
Group Human Resources Director

Βασίλης Σουλής
Service Director

Ορκωτοί Λογιστές

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

Νομικός Σύμβουλος

Θεόδωρος Ρακιντζής
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. Είναι επίσης μέλος του διοικητικού συμβουλίου των εταιρειών, A.G. Leventis PLC (Nigeria), Nigerian Bottling Company, Beta Glass PLC (Nigeria), Ideal Group, Quest Energy και Pikwik (Nigeria) Ltd (νεοσύστατη κοινοπραξία με την Pick n Pay στη Νότια Αφρική).

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

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

Νικόλαος Μαμουλής
Διευθύνων Σύμβουλος
(εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. Νίκος 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 έναρξή 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 Frigorex (1995), μέλους του Διοικητικού Συμβουλίου 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 της Frigoglass από τον Ιούνιο του 2006.

Είναι Πρόεδρος του Συνδέσμου Ελληνικών Βιομηχανιών Τροφίμων (ΣΕΒΤ) από το 2006 και Πρόεδρος στην Terra Creta SA. Επίσης έχει εκλεγεί μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Συνομοσπονδίας των Βιομηχανιών Τροφίμων και Ποτών της Ευρωπαϊκής Ένωσης από τον Ιούνιο του 2015. Είναι μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Alpha Bank, της Τράπεζας Τροφίμων και Αντιπρόεδρος του Ιδρύματος Οικονομικών & Βιομηχανικών Ερευνών (IOBE).

Κατά τη διάρκεια της επαγγελματικής του σταδιοδρομίας έχει υπηρετήσει σε μία σειρά ανώτατων διοικητικών θέσεων στον Πολυεθνικό Οργανισμό Nestle 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 Λωζάνης, σπούδασε Διοίκηση Επιχειρήσεων στο Πανεπιστήμιο της Λωζάνης 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.E.Δ.Ε.Σ και της Ελληνικής Εταιρείας Αξιοποίησης Ανακύκλωσης (Ε.Ε.Α.Α.) καθώς και Αντιπρόεδρος του Συνδέσμου Ελληνικών Βιομηχανιών Τροφίμων (ΣΕΒΤ). Κατά τη διάρκεια της σταδιοδρομίας του εργάστηκε επί εννέα έτη σε διευθυντικές θέσεις στον τομέα της παραγωγής οικιακών συσκευών (IZOLA A.E.) και εν συνεχεία στην Coca-Cola Ελληνική Εταιρεία Εμφιαλώσεως A.E. (Coca-Cola EEE), όπου υπηρέτησε και ως Εκτελεστικό Μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου 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 στην θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου της Coca-Cola Hellenic, μέχρι τον Ιούλιο του 2011, οπότε και αποχώρησε. Ο κ. Κωνσταντίνου διορίστηκε Εντεταλμένος Σύμβουλος της Frigoglass από τον Οκτώβριο του 2011 έως τον Μάιο του 2012.

Διοικητικό Συμβούλιο

Ιωάννης Κωστόπουλος
Σύμβουλος
(ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. Ιωάννης Κωστόπουλος εξελέγη μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρίας τον Μάρτιο του 2015.

Ο κ. Κωστόπουλος εργάζεται στην εταιρεία Société d'Etudes Techniques et Economiques S.A. στη Γενεύη. Είναι μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της εταιρείας Fourlis Holdings S.A. και της εταιρείας Austriacard AG στη Βιέννη.

Από το 2004  ς το 2015, εργάστηκε στον Όμιλο Ελληνικά Πετρέλαια,  ναν ηγετικό περιφερειακό παίκτη με δραστηριότητες στη δι λιση και  μπορία πετρελαιοειδών, στο φυσικό αέριο και την παραγωγή ηλεκτρισμού. Από το 2004  ς το 2006,  ταν εκτελεστικό μέλος στο Δ.Σ. του Ομίλου, με ευθύνη τους τομείς Διεθνών  μπορικών Δραστηριοτήτων και Στρατηγικής Ανάπτυξης. Από το 2007  ς το 2015, διετέλεσε Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου ΕΛΠΕ και Πρόεδρος ορισμένων θυγατρικών εταιρειών του.

Από το 1992  ς το 2003, κατείχε ανώτατες διευθυντικές θέσεις και συγκεκριμένα: Διευθύνων Σύμβουλος της Πετρόλα Α.Ε, Περιφερειακός Διευθυντής της Johnson & Johnson Consumer για την Κεντρική-Ανατολική Ευρώπη, καθώς και Διευθύνων Σύμβουλος της Diageo-Metaxa στην Αθήνα.

Από το 1980  ς το 1992, διετέλεσε Διευθυντικό Στέλεχος για τους συμβούλους επιχειρήσεων Booz Allen & Hamilton στο Λονδίνο και για την Chase Bank στη Νέα Υόρκη και το Λονδίνο.

Επίσης συμμετείχε στο Δ.Σ. του Συνδέσμου Επιχειρήσεων & Βιομηχανιών (ΣΕΒ) και στο Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών (ΙΟΒΕ) στην Αθήνα.

Κατέχει πτυχίο Οικονομικών από το Πανεπιστήμιο του Southampton και MBA από το Πανεπιστήμιο του Σικάγο.

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 μεταπτυχιακό στη Νομική από το Διαχείριση 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. Βασίλης Φουρλής εξελέγη μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρίας τον Οκτώβριο του 2002.

Γεννήθηκε το 1960 στην Αθήνα. Είναι κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου στον τομέα Economic Development and Regional Planning από το University of California/Berkeley και μεταπτυχιακό τίτλου στον τομέα International Business από το Boston University/Brussels.

Είναι Πρόεδρος της εταιρείας Fourlis A.E. Συμμετοχών. Επίσης, είναι μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της εταιρείας House Market A.E. (IKEA). Είναι, επίσης, μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του ΣΕΒ και του Ελληνικού Συμβουλίου Εταιρικής Διακυβέρνησης. Το 2004 του απονεμήθηκε το βραβείο «Επιχειρηματικότητα Κούρος» από τον Πρόεδρο της Ελληνικής Δημοκρατίας.

Μισθολογική πολιτική

Μισθός

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

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,  τσι  στε 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,  πως 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  τσι 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  τος, ενώ μπορούν να ασκηθούν μέχρι και  κα χρόνια από την ημερομηνία εκχώρησής τους. Οι  ροι του προγράμματος δικαιωμάτων προαίρεσης μετοχών πρέπει να λάβουν την  γκριση 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,  ξοδα βενζίνης, ιδιωτική υγειονομική κάλυψη,  ξοδα φαγητού, κινητό τηλέφωνο,  ξοδα 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 διαφόρους χρηματοοικονομικούς κινδύνους: κίνδυνο αγοράς (λόγω διακύμανσης στις τιμές των προϊόντων ή στις συναλλαγματικές ισοτιμίες), πιστωτικό κίνδυνο, κίνδυνο περιορισμένης ρευστότητας, κίνδυνο μειωμένων χρηματοροών και κίνδυνο διακύμανσης επιτοκίων. Το συνολικό πρόγραμμα διαχείρισης κινδύνου το οποίο ακολουθείται, στοχεύει στην ελαχιστοποίηση των ενδεχόμενων αρνητικών επιπτώσεων στη χρηματοοικονομική θέση της Εταιρείας.

Το τμήμα Διαχείρισης Διαθεσίμων έχει την ευθύνη διαχείρισης των χρηματοοικονομικών κινδύνων για τη Frigoglass και όλες τις θυγατρικές της και λειτουργεί βάσει συγκεκριμένης πολιτικής, η οποία έχει εγκριθεί από το Διοικητικό Συμβούλιο. Το τμήμα εντοπίζει κι αξιολογεί τους χρηματοοικονομικούς κινδύνους, ενώ παράλληλα επιλέγει τεχνικές για την αντιστάθμισή τους σε στενή συνεργασία με τα υπόλοιπα τμήματα της Εταιρείας. Το Διοικητικό Συμβούλιο χαράσσει τις γενικές αρχές διαχείρισης κινδύνων, προσδιορίζει την πολιτική που θα ακολουθείται σε κάθε είδος κινδύνου (συναλλαγματικού, επιτοκιακού ή πιστωτικού), ενώ επίσης αποφασίζει για το ποιά χρηματοοικονομικά εργαλεία θα χρησιμοποιούνται και το πώς θα επενδύεται η πλεονάζουσα ρευστότητα. Το τμήμα Διαχείρισης Διαθεσίμων αποφεύγει τις κερδοσκοπικές κινήσεις και τις συναλλαγές που δεν σχετίζονται με τη δραστηριότητα της Εταιρείας.

Καταθέσεις ή υπεραναλήψεις (overdrafts) από τραπεζικούς οργανισμούς, ανταλλαγή τρεχουσών απαιτήσεων και υποχρεώσεων, δάνεια 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.

Ο Όμιλος βρίσκεται σε διαδικασία αναδιάρθρωσης του δανεισμού του και της κεφαλαιακής δομής του (η «Αναδιάρθρωση») και προχώρησε σε σύναψη δεσμευτικής συμφωνίας με τα ενδιαφερόμενα μέρη τον Απρίλιο του 2017. Η Αναδιάρθρωση αναμένεται να ολοκληρωθεί τον Ιούλιο του 2017. Για τη λεπτομερή περιγραφή των κινδύνων και αβεβαιοτήτων που σχετίζονται με την Αναδιάρθρωση, παρακαλούμε ανατρέξτε στις οικονομικές καταστάσεις του 2016.

1. Κίνδυνο αγοράς

α) Συναλλαγματικός κίνδυνος

Η Εταιρεία δραστηριοποιείται σε διεθνές περιβάλλον και εκτίθεται σε συναλλαγματικό ρίσκο λόγω των διακυμάνσεων στις ισοτιμίες μεταξύ του Ευρώ και διαφόρων νομισμάτων, όπως το δολάριο ΗΠΑ, το Νάιρα Νιγηρίας, το Ραντ Νοτίου Αφρικής, η Ρουπία Ινδίας, η Κορόνα Νορβηγίας, η Κορόνα Σουηδίας, το Ρούβλι Ρωσίας και το κινεζικό Γουάν που ενδέχεται να έχουν αρνητική επίπτωση στα οικονομικά αποτελέσματα της Εταιρείας.

Οι θυγατρικές της Frigoglass οι οποίες συναλλάσσονται σε νομίσματα διαφορετικά του Ευρώ χρησιμοποιούν τη μέθοδο της φυσικής αντιστάθμισης για να περιορίζουν την έκθεσή τους στον κίνδυνο που προκύπτει από τις διακυμάνσεις τοπικών νομισμάτων έναντι του νομίσματος αναφοράς. Η μέθοδος φυσικής αντιστάθμισης συνίσταται στην κατά το δυνατόν εκτενέστερη ισοσκέλιση ταμειακών εισροών και εκροών στο ίδιο νόμισμα, ώστε να περιορίζεται η επίδραση

των συναλλαγματικών διακυμάνσεων. Όταν αυτή η μέθοδος δεν είναι δυνατή, η εταιρεία ενδέχεται να κάνει χρήση παραγώγων.

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

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

β) Κίνδυνος από μεταβολές τιμών

Η Εταιρεία είναι εκτεθειμένη στον κίνδυνο που συνδέεται με τις διακυμάνσεις στις τιμές των πρώτων υλών. Ο κίνδυνος αυτός αντισταθμίζεται με διάφορους τρόπους, όπως ενδεικτικά η αύξηση της παραγωγικότητας, η αύξηση του όγκου των πωλήσεων η οποία επιτρέπει τον επιμερισμό του σταθερού κόστους σε υψηλότερο όγκο παραγωγής καθώς και η αύξηση της τιμής του τελικού προϊόντος. Παράλληλα, αντισταθμίζουμε την έκθεσή μας στο ρίσκο που ενέχει η αγορά πρώτων υλών και η διακύμανση των τιμών τους, χρησιμοποιώντας συμβόλαια μελλοντικής εκπλήρωσης (futures), δικαιώματα προαίρεσης (option contracts) και συμφωνίες προμήθειας με τους παραγωγούς.

2. Πιστωτικός κίνδυνος

Ο πιστωτικός κίνδυνος συνδέεται με το ύψος των διαθέσιμων και ταμειακών ισοδύναμων, καθώς και με τη χορήγηση πίστωσης σε πελάτες, περίπτωση στην οποία συμπεριλαμβάνονται τόσο οι προς είσπραξη απαιτήσεις, όσο και οι συναλλαγές που έχουν ήδη πραγματοποιηθεί.

Για το ενδεχόμενο χορήγησης πίστωσης σε πελάτες, η Εταιρεία ακολουθεί συγκεκριμένη πολιτική που διασφαλίζει το ότι οι πωλήσεις αγαθών κι υπηρεσιών θα γίνονται προς πελάτες που διαθέτουν αξιόπιστη πιστοληπτική ικανότητα. Για τον καλύτερο έλεγχο, υπάρχουν σαφείς διαδικασίες και συγκεκριμένα πιστωτικά όρια. Όλες οι θυγατρικές της Εταιρείας παρακολουθούν την οικονομική κατάσταση των οφειλετών τους σε διαρκή βάση, ενώ παράλληλα διενεργείται και κεντρικός έλεγχος ανά τρίμηνο. Για κάθε επισφαλή απαίτηση γίνονται οι κατάλληλες προβλέψεις, σε σχέση με συγκεκριμένες κατηγορίες πιστωτικών κινδύνων. Όσον αφορά στην ξεταζόμενη 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, με την ολοκλήρωση της Αναδιάρθρωσης, θα διαθέτει επαρκείς πηγές χρηματοδότησης από τις οποίες θα μπορούσε να αντλήσει κεφάλαια σε περίπτωση ενδεχόμενης έλλειψης ρευστών διαθεσίμων.

4. Επιτοκιακός κίνδυνος

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

Η Εταιρεία εξετάζει διαρκώς τις τάσεις αναφορικά με τη διακύμανση των επιτοκίων, σε συνδυασμό πάντα με τις χρηματοοικονομικές της ανάγκες. Κατά συνέπεια, το σύνολο του δανεισμού, βραχυπρόθεσμο, μεσοπρόθεσμο και μακροπρόθεσμο, γίνεται με κυμαινόμενα επιτόκια και συμβατική περίοδο προσαρμογής μικρότερη των έξι μηνών. Το ομολογιακό μας δάνειο έχει σταθερό επιτόκιο.

Διαχείριση κεφαλαιακού κινδύνου

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

Για τη διατήρηση ή την προσαρμογή της κεφαλαιακής της δομής, η Εταιρεία μπορεί να προσαρμόσει το ύψος του διανεμόμενου μερίσματος ή του κεφαλαίου που επιστρέφεται στους μετόχους, καθώς επίσης και τον αριθμό νέων μετοχών ή το ύψος ενός ενδεχόμενου δανεισμού. Για τη λεπτομερή περιγραφή της Αναδιάρθρωσης και του αναμενόμενου αντίκτυπου στην κεφαλαιακή δομή του Ομίλου, παρακαλούμε ανατρέξτε στις οικονομικές καταστάσεις του 2016 και στις σχετικές δημοσιευμένες ανακοινώσεις.

Πληροφορίες για τους μετόχους

Μετοχικό κεφάλαιο

50,593,832 μετοχές ονομαστικής αξίας €0.30, σύμφωνα με στοιχεία της 30ης Δεκεμβρίου 2016.

Διαπραγμάτευση τίτλων

Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών (ATHEX)

Reuters

FRIR.AT

Bloomberg

FRIGO GA

Συντελεστής διασποράς (free float)

56%

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

2016: τιμή μετοχής (€ ανά μετοχή)

Κλείσιμο τριμήνου	Υψηλό	Χαμηλό	Κλείσιμο
30 Δεκ.	0.09	0.09	0.09
30 Σεπτ.	0.10	0.09	0.09
30 Ιουν.	0.15	0.14	0.15
31 Μαρ.	0.63	0.36	0.37

Τιμή μετοχής

Τιμή μετοχής στις 30 Δεκεμβρίου 2016:
€0.09

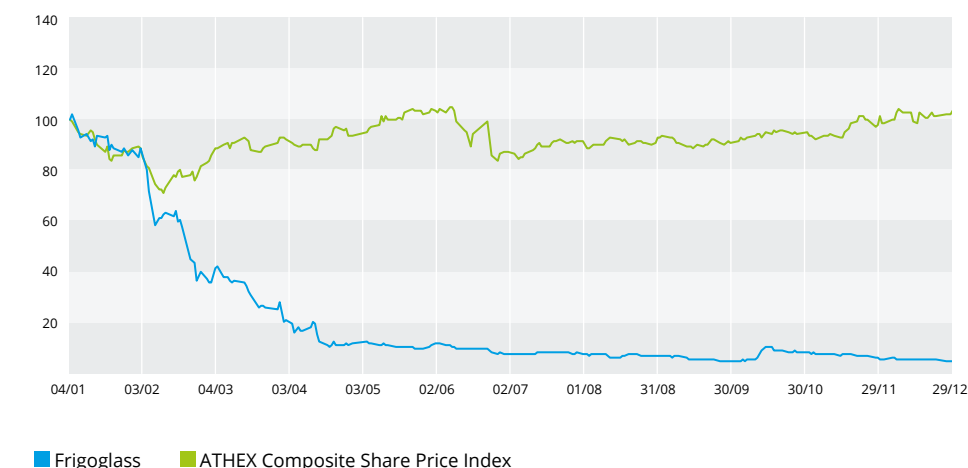
Κεφαλαιοποίηση

Κεφαλαιοποίηση στις 30 Δεκεμβρίου 2016:
€4.6 εκατ.

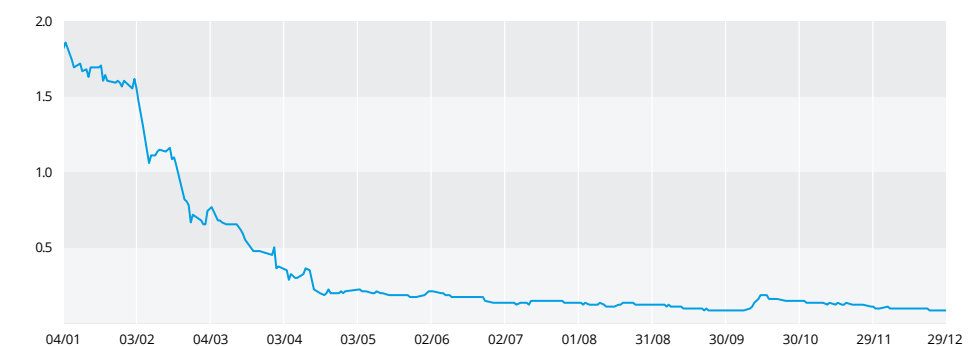
Όγκος συναλλαγών

Μέσος ημερήσιος όγκος συναλλαγών 2016:
90,614 shares

Τιμή μετοχής Frigoglass σε σχέση με τον Γενικό Δείκτη ΧΑ



Διάγραμμα μετοχής Frigoglass 2016





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

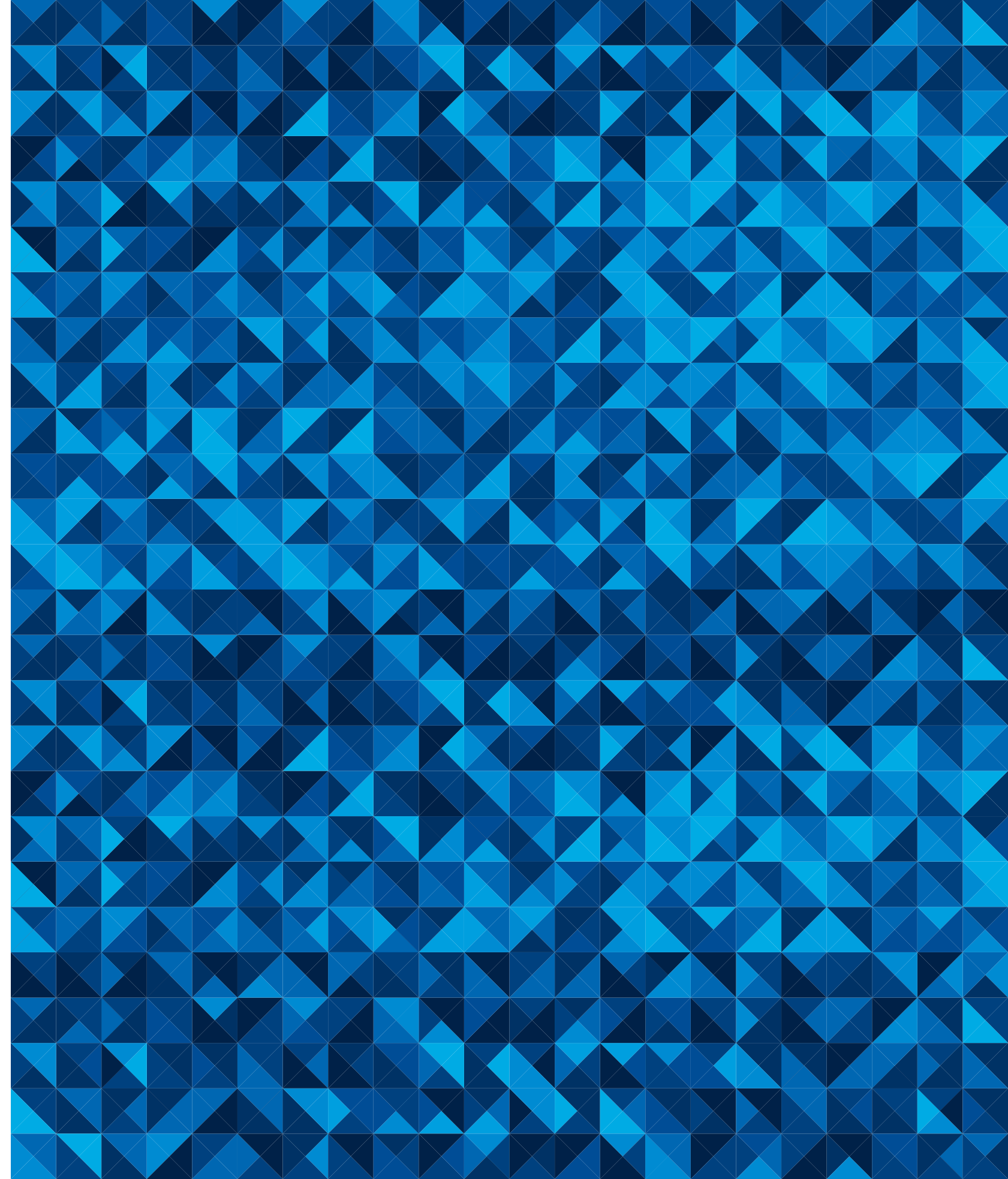
E ehioti@frigoglass.com

Investor Relations

Γιάννης Σταματάκος

T +30 210 6165767

E jstamatakos@frigoglass.com





www.frigoglass.com

