

Frigoglass
Ετήσια Έκθεση 2017

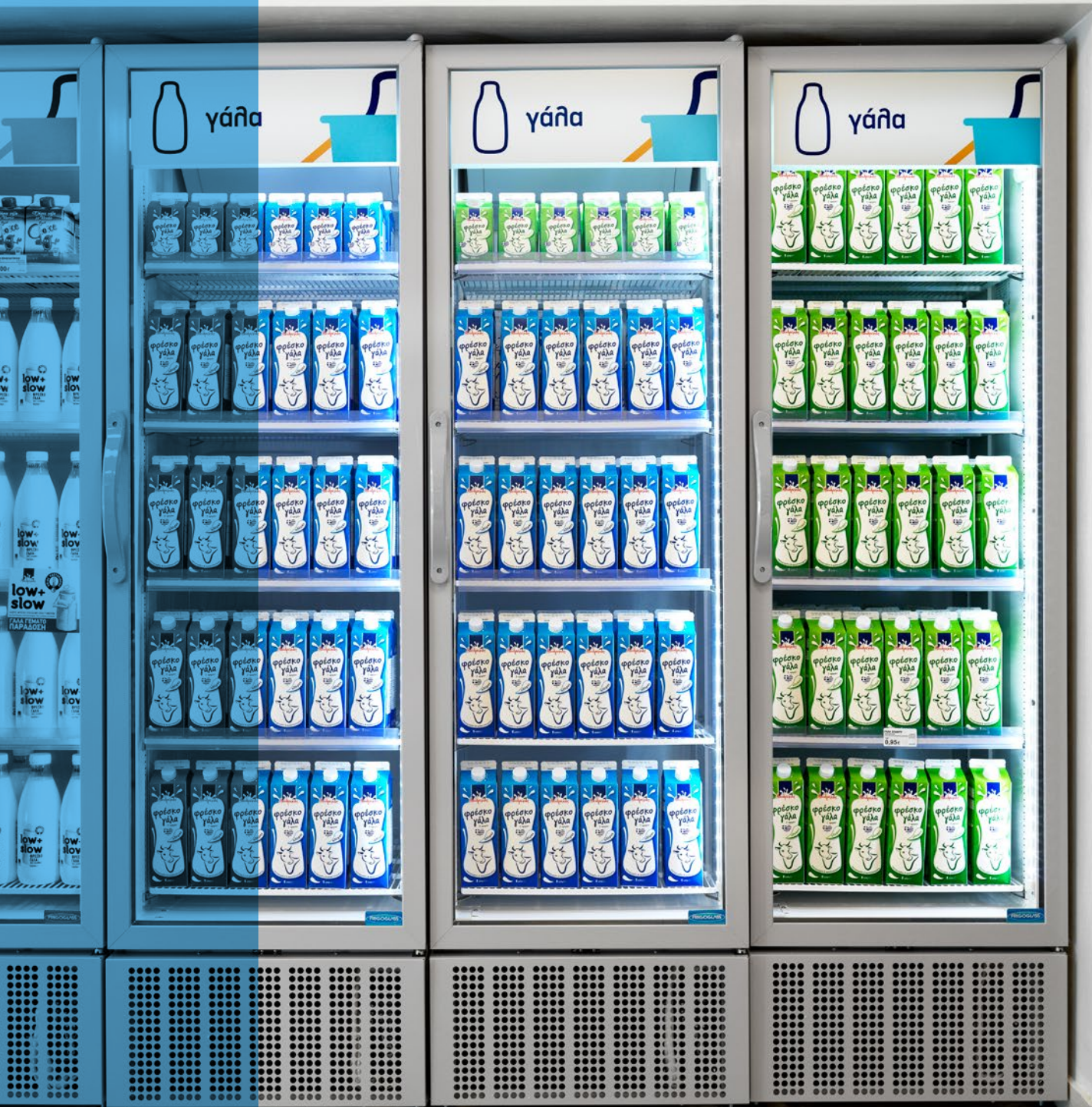


www.frigoglass.com



Περιεχόμενα

Συνοπτική παρουσίαση	04
Η εταιρεία μας	05
Επιστολή Προέδρου	06
Επιστολή Διευθύνοντος Συμβούλου	08
Βασικά οικονομικά μεγέθη 2017	10
Το δίκτυό μας	12
Στρατηγικές προτεραιότητες	14
Με Επίκεντρο τον Πελάτη	15
Ηγέτης Καινοτομίας	16
Ολοκληρωμένες Υπηρεσίες	19
Πρώτα η Ποιότητα	20
Ηγεσία Κόστους	23
Άνθρωποι	24
Βιώσιμη ανάπτυξη	26
Επιχειρηματική ανασκόπηση	29
Εταιρική διακυβέρνηση	36
Διοικητικό Συμβούλιο	39
Μισθολογική πολιτική	43
Διαχείριση οικονομικών κινδύνων	44
Πληροφορίες για τους μετόχους	46



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, 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 να προσθέσουν επιπλέον αξία στα προϊόντα τους.



Επιστολή του Προέδρου



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

Το 2017 ήταν ένα κρίσιμο έτος για την ενίσχυση των θεμελίων στα οποία στηρίζεται η μακροπρόθεσμη βιώσιμη ανάπτυξή μας. Η επιτυχής ολοκλήρωση της διαδικασίας κεφαλαιακής αναδιάρθρωσης στα τέλη του 2017 αποτελεί ένα τεράστιο άλμα στην πορεία μας προς την επιστροφή σε κερδοφόρα ανάπτυξη και τη δημιουργία μακροπρόθεσμης αξίας.

Το μεγαλύτερο μέρος του 2017, επηρεάστηκε από τις αβεβαιότητες της αναδιάρθρωσης και λιγότερο από την κατάσταση της παγκόσμιας οικονομίας. Με δεδομένο αυτό, η εταιρεία μας διαχειρίστηκε επιτυχώς τις υποθέσεις της, εξισορροπώντας τις σχέσεις της με πελάτες, προμηθευτές και εργαζομένους. Με το κλείσιμο της αναδιάρθρωσης το τέταρτο τρίμηνο, συνεχίστηκε η σταθερότητα και κατορθώσαμε να επιτύχουμε μια μικρή αύξηση για το 2017, μετά από αρκετά χρόνια πτωτικής πορείας.

Στο μεταξύ, οι παγκόσμιες τάσεις αλλάζουν τα επενδυτικά μοτίβα των πελατών μας στον τομέα της ψύξης. Ο ψηφιακός μετασχηματισμός του λιανικού εμπορίου δημιουργεί τόσο ευκαιρίες όσο και προκλήσεις στον κλάδο μας. Για παράδειγμα, οι ηλεκτρονικοί πλειστηριασμοί χρησιμοποιούνται ολοένα και πιο συστηματικά στον κλάδο επαγγελματικών ψυγείων, μια πραγματικότητα στην οποία καλούμαστε να προσαρμοστούμε. Τα επαγγελματικά ψυγεία προωθούν την αυθόρμητη κατανάλωση σε καταστήματα λιανικής και σε άλλα φυσικά καταστήματα λιανεμπορίου, ενώ δεν προσθέτουν αξία στις διαδικτυακές πωλήσεις των πελατών μας οι οποίες κερδίζουν έδαφος. Από την άλλη μεριά, η χρήση του Διαδικτύου των Πραγμάτων (IoT) επιταχύνει τον ψηφιακό μετασχηματισμό του κλάδου μας, παρέχοντας στους πελάτες μας επιλογές συνδεσιμότητας των ψυγείων. Η εταιρεία μας πρωτοπορεί σε αυτές τις λύσεις συνδεσιμότητας που παρέχουν στους πελάτες μας ανάλυση δεδομένων, ενισχύουν τις πωλήσεις ποτών και αναψυκτικών και μειώνουν τα λειτουργικά έξοδα.

Οι προτιμήσεις των καταναλωτών σε σχέση με τα αναψυκτικά και τα ποτά εξελίσσονται ταχύτατα, καθιστώντας εξαιρετικά σημαντικό για τους πελάτες μας να βρίσκονται ένα βήμα μπροστά από τις καταναλωτικές τάσεις. Οι τάσεις αυτές αφορούν ανθρακούχα ποτά και αναψυκτικά με λίγες ή καθόλου θερμίδες, προϊόντα με ιδιαίτερα χαρακτηριστικά, και καθοδηγούν τους πελάτες μας να προσαρμόσουν το merchandizing στα ψυγεία τους. Οι μακροχρόνιες συνεργασίες μας με παγκόσμιες εταιρείες αναψυκτικών και ποτών και η βαθιά γνώση των αναγκών merchandizing μέσα σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον αποτελούν τη ραχοκοκαλιά των καινοτόμων λύσεων που προσφέρουμε.

Κατά τη διάρκεια του έτους, σημειώσαμε περαιτέρω πρόοδο ως προς την εφαρμογή των στρατηγικών προτεραιοτήτων μας, εξακολουθώντας να τοποθετούμε τον πελάτη στο επίκεντρο των δραστηριοτήτων μας. Το έτος χαρακτηρίστηκε επίσης από την επιτυχημένη επέκταση των σειρών ICOOL και Smart, με τις πωλήσεις να αυξάνονται κατά 50% κατά τη διάρκεια του προηγούμενου έτους, αλλά και από την ανάπτυξη καινοτόμων λύσεων για την κάλυψη της αυξανόμενης ζήτησης για ποιοτικά ψυγεία σε ανταγωνιστικές τιμές για στοχευμένες αγορές. Με ικανοποίηση διαπιστώνω ότι η ισχυρή εστίαση που κάναμε σε καινοτόμα προϊόντα αποδίδει, οδηγώντας σε αύξηση του μεριδίου αγοράς. Στον κλάδο της Υαλουργίας, εστιάσαμε στην προϊοντική καινοτομία για να επεκτείνουμε την πελατειακή μας βάση στη Νιγηρία. Παράλληλα, ξεκινήσαμε τη διαδικασία πώλησης της επιχείρησης παραγωγής γυάλινων φιαλών στο Ντουμπάι που παρουσίαζε

πτωτική πορεία, η οποία επιτυχώς οδήγησε σε μια συμφωνία πώλησης το 2018. Συνεχίσαμε επίσης να υλοποιούμε τις πρωτοβουλίες σχετικά με την ηγεσία κόστους για να ενισχύσουμε την κερδοφορία.

Στη Frigoglass, η βιώσιμη ανάπτυξη βρίσκεται στον πυρήνα της φιλοσοφίας μας. Το 2017, συνεχίσαμε να ενσωματώνουμε τη βιωσιμότητα στον τρόπο με τον οποίο ασκούμε την επιχειρηματική μας δραστηριότητα, κάτι το οποίο ήταν εμφανές σε όλους τους πυλώνες βιωσιμότητας στους οποίους βασιζόμαστε: αγορά, περιβάλλον, χώρος εργασίας και κοινωνία. Το χαρτοφυλάκιο των προϊόντων μας απέκτησε ακόμη πιο οικολογικό χαρακτήρα, οι δραστηριότητές μας έγιναν ακόμη πιο φιλικές προς το περιβάλλον και η συμβολή μας για έναν καλύτερο κόσμο έγινε πιο ουσιαστική. Σε αυτό το πλαίσιο, λάβαμε Χρυσή Διάκριση από την EcoVadis για τις υπεύθυνες επιχειρηματικές πρακτικές μας, με αποτέλεσμα να καταταχθεί η εταιρεία στο κορυφαίο 2% όλων των προμηθευτών παγκοσμίως.

Τον Οκτώβριο του 2017, ανακοινώσαμε την παραίτηση των κ.κ. Ιωάννη Ανδρουτσόπουλου, Δώρου Κωνσταντίνου και Βασιλείου Φουρλή από τη θέση τους ως μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου. Θα ήθελα να τους ευχαριστήσω όλους για την ακλόνητη αφοσίωσή τους και την πολύτιμη συνεισφορά τους κατά τη διάρκεια της θητείας τους στη Frigoglass. Θα ήθελα επίσης να καλωσορίσω τα νέα μέλη μας, τους κ.κ. Jeremy Jensen, Ιορδάνη Αϊβαζή και Stephen Graham Bentley ως ανεξάρτητα, μη εκτελεστικά μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου, οι οποίοι φέρουν σημαντική και μακροχρόνια εμπειρία στον τομέα των οικονομικών και της διοίκησης. Η συνεισφορά τους θα είναι πολύτιμη για το Διοικητικό Συμβούλιο.

Τέλος, θα ήθελα να ευχαριστήσω όλους τους μετόχους, τους πελάτες, τους συνεργάτες και τους εργαζομένους μας για τη σημαντική συνεισφορά τους καθ' όλη τη διάρκεια του έτους. Το 2018 και τα έτη που θα ακολουθήσουν, θα παραμείνουμε εστιασμένοι στην παροχή καινοτομίας σε όλες τις επιχειρηματικές μας δραστηριότητες, στην αποτελεσματική λειτουργία μας με σκοπό τη δημιουργία βιώσιμης αξίας για τους μετόχους, και στη λειτουργία της επιχείρησής μας κατά τρόπο που να συμβάλλει στη δημιουργία ενός καλύτερου κόσμου.

Χαράλαμπος (Χάρης) Γ. Δαυίδ
Πρόεδρος

Οι προτιμήσεις των καταναλωτών σε σχέση με τα αναψυκτικά και τα ποτά εξελίσσονται ταχύτατα, καθιστώντας εξαιρετικά σημαντικό για τους πελάτες μας να βρίσκονται ένα βήμα μπροστά από τις καταναλωτικές τάσεις.

Επιστολή Διευθύνοντος Συμβούλου



Νικόλαος Μαμουλής
Διευθύνων Σύμβουλος

Το 2017 ήταν για τη Frigoglass ένα έτος προκλήσεων και μετασχηματισμού. Τον Οκτώβριο ολοκληρώσαμε με επιτυχία μια εξαιρετικά πολύπλοκη διαδικασία ανακεφαλαιοποίησης η οποία οδήγησε σε σημαντική μείωση του χρέους, στη μείωση των υποχρεώσεων εξυπηρέτησης χρέους, στη βελτίωση της ρευστότητας μέσω εισφοράς νέων κεφαλαίων και στην παράταση των προθεσμιών λήξης των δανειακών συμβάσεων. Παρά την παρατεταμένη διάρκεια και τις παράπλευρες επιπτώσεις, το αποτέλεσμα αυτής της διαδικασίας μάς επιτρέπει να εστιάσουμε πλήρως στις δραστηριότητές μας και να προχωρήσουμε σταθερά στην υλοποίηση των στρατηγικών προτεραιοτήτων μας. Αυτό το σημαντικό ορόσημο δεν θα μπορούσε να έχει επιτευχθεί δίχως τη συνεχιζόμενη εμπιστοσύνη των μετόχων μας και την υποδειγματική αφοσίωση των πελατών, των προμηθευτών και των εργαζομένων μας, καθώς και χωρίς την ακλόνητη δέσμευση και καθοδήγηση του Διοικητικού Συμβουλίου μας. Είμαι ιδιαίτερα ευγνώμων για την υποστήριξή τους.

Κατά τη διάρκεια του έτους, σημειώσαμε ικανοποιητική πρόοδο σε όλες τις εμπορικές προτεραιότητές μας. Η ισχυρή αύξηση των πωλήσεων στην Ευρώπη ήταν το αποτέλεσμα της συνεχούς εστίασής μας στην εδραίωση της επιτυχίας που είχε η σειρά ICOOL με τους εμφιαλωτές της Coca-Cola. Οι προσπάθειές μας αναγνωρίστηκαν και εκτιμήθηκαν σημαντικά όταν η εταιρεία απέσπασε το βραβείο καλύτερου προμηθευτή από την Coca-Cola European Partners, τον μεγαλύτερο εμφιαλωτή της The Coca-Cola Company. Παράλληλα, συνεχίσαμε να επιδεικνύουμε προϊόντική καινοτομία μέσω της κυκλοφορίας της σειράς Flex στην Ευρώπη σε ανταγωνιστικές τιμές. Σημειώσαμε, επίσης, σημαντική πρόοδο σε σχέση με τους στόχους βιωσιμότητας, υιοθετώντας για μεγαλύτερο μέρος του χαρτοφυλακίου προϊόντων Επαγγελματικής Ψύξης τη χρήση ψυκτικών μέσων φιλικών προς το περιβάλλον.

Στον κλάδο της Υαλουργίας, πολλές πρωτοβουλίες συνεργασίας με πελάτες που δρομολογήθηκαν κατά τη διάρκεια του έτους οδήγησαν στη συνεχή βελτίωση της ποιότητας και στην καινοτομία των προϊόντων, όπως στην περίπτωση των ελαφριών φιαλών που απέφεραν πολλαπλά οφέλη στους πελάτες. Κατά τη διάρκεια του έτους, πραγματοποιήθηκαν ορισμένες σημαντικές αλλαγές στην ηγεσία που μας βοήθησαν στην υλοποίηση των στρατηγικών προτεραιοτήτων μας. Οι διορισμοί νέων προσώπων στις θέσεις Group Procurement Director, ICM Manufacturing Director και Head of Quality παίζουν

σημαντικό ρόλο στο μετασχηματισμό της εταιρείας μας. Διαθέτουμε την κατάλληλη στρατηγική, τις σωστές προτεραιότητες και τη σωστή εταιρική κουλτούρα για να αξιοποιήσουμε την πλήρη δυναμική της Frigoglass και να ανταποκριθούμε στις ταχέως μεταβαλλόμενες ανάγκες των πελατών και των συνεργατών μας σε όλον τον κόσμο.

Τα σημαντικότερα γεγονότα του 2017

Το 2017 σημειώσαμε ικανοποιητική πρόοδο, καταγράφοντας αύξηση 1% στις πωλήσεις του Ομίλου, ύστερα από αρκετά έτη πτωτικής πορείας, και βελτίωση 14% στο περιθώριο Κέρδους προ Φόρων, Τόκων και Αποσβέσεων (EBITDA). Μετά την επιτυχή ολοκλήρωση της διαδικασίας κεφαλαιακής αναδιάρθρωσης, ο δείκτης του καθαρού δανεισμού προς τα Κέρδη προ Φόρων, Τόκων και Αποσβέσεων (EBITDA) βελτιώθηκε αγγίζοντας το 4,1.

Κλάδος Επαγγελματικής Ψύξης

Επιτύχαμε αύξηση των πωλήσεων κατά περίπου 2% χάρη στη μακροχρόνια συνεργασία μας με τους εμφιαλωτές της Coca-Cola στην Ευρώπη. Με ευχαριστεί ιδιαίτερα ότι κερδίσαμε μερίδιο αγοράς ως αποτέλεσμα της εστίασής μας στην εδραίωση της επιτυχίας που σημειώσαμε με την πρωτοποριακή σειρά ICOOL. Στην Ευρώπη, οι επιχειρηματικές μας δραστηριότητες στον κλάδο της επαγγελματικής ψύξης ευνοήθηκαν και από την προσθήκη ενός νέου μοντέλου στη σειρά ανταγωνιστικών ψυγείων Plus. Παράλληλα, επεκτείναμε το χαρτοφυλάκιο των προϊόντων μας με τη σειρά Flex, η οποία προσφέρει μεγάλη ευελιξία κατά την προώθηση και τοποθέτηση στο σημείο πώλησης.

Οι επιχειρηματικές μας δραστηριότητες στην Ασία επηρεάστηκαν από τις χαμηλότερες επενδύσεις των πελατών σε ψυγεία και το κλείσιμο του εργοστασίου στην Κίνα στα μέσα του 2016. Για να μετριάσουμε αυτόν τον αντίκτυπο και να ενισχύσουμε την παρουσία μας στην αγορά προϊόντων μεσαίας κατηγορίας τιμών, λανσάραμε τη σειρά SL, μια νέα συμφέρουσα σειρά ψυγείων, η οποία είχε πολύ θετική απήχηση στους πελάτες μας. Στην Αφρική, οι πωλήσεις μας συνέχισαν να μειώνονται το 2017, ως επακόλουθο της χαμηλότερης ζήτησης για επαγγελματικά ψυγεία σε περιοχές της Ανατολικής και Δυτικής Αφρικής όπου εμμένουν οι αντίξοες συνθήκες της αγοράς.

Καθ' όλη τη διάρκεια του έτους, το ευνοϊκό μίγμα των πωλήσεων, η καλύτερη απορρόφηση του κόστους και οι πρωτοβουλίες μείωσης του κόστους οδήγησαν σε σημαντική βελτίωση του περιθωρίου EBITDA.

Κλάδος Υαλουργίας

Οι πωλήσεις στον κλάδο της Υαλουργίας μειώθηκαν κατά 2% το 2017, γεγονός που αντικατοπτρίζει κυρίως τον δυσμενή αντίκτυπο της υποτίμησης του Νάιρα Νιγηρίας και τη χαμηλότερη ετήσια ζήτηση που παρατηρήθηκε στις επιχειρήσεις παραγωγής γυάλινων φιαλών στη Νιγηρία. Στον τομέα των μεταλλικών πωμάτων, οι επιχειρηματικές μας δραστηριότητες κατέγραψαν ικανοποιητική απόδοση καθ' όλη τη διάρκεια του έτους, με διψήφιο ποσοστό αύξησης των πωλήσεων.

Ένα ακόμη σημαντικό στοιχείο στον κλάδο της Υαλουργίας ήταν η καινοτομία προϊόντων ως αποτέλεσμα των πρωτοβουλιών συνεργασίας με τους πελάτες. Τα λεπτομερή σχόλια των πελατών μας σχετικά με τα προϊόντα μας και η αξιοποίησή τους στη διαδικασία σχεδίασης νέων προϊόντων οδήγησε στη δημιουργία καινοτόμων προϊόντων, όπως στην περίπτωση των ελαφριών φιαλών που έχουν οφέλη για τους καταναλωτές, τόσο από πλευράς κόστους όσο και σε σχέση με το περιβάλλον.

Σε αυτό το σημείο, θα ήθελα να ευχαριστήσω όλους τους ανθρώπους της Frigoglass που εργάζονται στους κλάδους της Επαγγελματικής Ψύξης και της Υαλουργίας, οι οποίοι παρέμειναν αφοσιωμένοι στην εταιρεία και εργάστηκαν σκληρά καθ' όλη τη διάρκεια αυτού του δύσκολου έτους, πάντοτε προσηλωμένοι στις αξίες και στον σκοπό της εταιρείας. Σας ευχαριστώ για τη συνεχή υποστήριξή σας.

Προοπτικές

Το 2018, εξακολουθούμε να εστιάζουμε στην υλοποίηση των στρατηγικών προτεραιοτήτων μας – Με Επίκεντρο τον Πελάτη, Ηγέτης Καινοτομίας, Πρώτα η Ποιότητα, Επιτυχημένη Ομάδα, Ολοκληρωμένες Υπηρεσίες (Frigoserve) και Ηγεσία Κόστους – με σκοπό τον μετασχηματισμό των επιχειρηματικών μας δραστηριοτήτων και την ενίσχυση της θέσης μας για επίτευξη κερδοφόρας ανάπτυξης.

Οι προοπτικές που υπάρχουν, ότι οι προηγμένες οικονομίες θα αναπτυχθούν ταχύτερα από ό, τι αρχικά είχε προβλεφθεί και οι βασικοί πελάτες μας θα επιταχύνουν την αντικατάσταση παλιών ψυγείων και την τοποθέτηση νέων ψυγείων στην αγορά, υποστηρίζουν την προσδοκία μας για περαιτέρω ανάπτυξη φέτος.

Υπάρχουν πολλά έργα τα οποία βρίσκονται σε εξέλιξη και θα μας βοηθήσουν να αξιοποιήσουμε τις επιχειρηματικές δυνατότητές μας και να προχωρήσουμε μπροστά. Τα έργα αυτά περιλαμβάνουν το Πρόγραμμα Ποιοτικού Μετασχηματισμού, που αποσκοπεί στην ενίσχυση της κουλτούρας, των διαδικασιών και των επιδόσεων ποιότητας, καθώς και την επέκταση των προσφερόμενων υπηρεσιών μας στην Κεντρική Ευρώπη. Περιλαμβάνουν, επίσης, την εφαρμογή του Σχεδιασμού για την Κατασκευή και τη Συναρμολόγηση (DFMA) στις παραγωγικές δραστηριότητες, την έναρξη λειτουργίας του Frigoglass Academy, ενός διαδικτυακού εργαλείου που θα εκπαιδεύει συστηματικά το ανθρώπινο δυναμικό μας σχετικά με πολιτικές που σχετίζονται με τη βιωσιμότητα, καθώς και πολλά άλλα έργα.

Στον κλάδο της Υαλουργίας, ανακοινώσαμε πρόσφατα τη σύναψη συμφωνίας πώλησης της επιχείρησης παραγωγής γυάλινων φιαλών στο Ντουμπάι. Η συναλλαγή αυτή εντάσσεται στη στρατηγική της Frigoglass και θα επιτρέψει στην εταιρεία να επικεντρωθεί στον κλάδο Επαγγελματικής Ψύξης και στις υψηλής ανάπτυξης δραστηριότητες Υαλουργίας στη Νιγηρία.

Το 2018, αυξάνουμε επίσης τις επενδύσεις προκειμένου να υποστηρίξουμε την αναμενόμενη αύξηση της ζήτησης στις επιχειρήσεις υαλουργίας στη Νιγηρία, μέσω της αύξησης της παραγωγικής ικανότητας, καθώς και μέσω έργων βελτιστοποίησης του κόστους και βελτίωσης της αποδοτικότητας στον κλάδο επαγγελματικών ψυγείων.

Τα προσεχή έτη θα διατηρήσουμε την ηγετική μας θέση στον τομέα της βιωσιμότητας και θα συνεχίσουμε να δημιουργούμε αξία για τους μετόχους, τους πελάτες, τους ανθρώπους μας και τις κοινότητες όπου δραστηριοποιούμαστε. Χάρη στην απαρέγκλιτη προσηλωσή μας στις στρατηγικές μας προτεραιότητες, και την αφοσίωση και ενέργεια μιας καταπληκτικής ομάδας, προσμένω ότι το 2018 θα είναι ένα έτος κατά το οποίο θα σημειωθεί ακόμη μεγαλύτερη πρόοδος για τη Frigoglass.

Νικόλαος Μαμουλής
Διευθύνων Σύμβουλος

Διαθέτουμε την κατάλληλη στρατηγική, τις σωστές προτεραιότητες και τη σωστή εταιρική κουλτούρα για να αξιοποιήσουμε την πλήρη δυναμική της Frigoglass και να ανταποκριθούμε στις ταχέως μεταβαλλόμενες ανάγκες των πελατών και των συνεργατών μας σε όλον τον κόσμο.

Βασικά οικονομικά μεγέθη 2017

Πωλήσεις (€ εκατ.)

386.0

2016: 382.3

EBITDA (€ εκατ.)¹

54.1

2016: 36.9

Περιθώριο EBITDA (%)¹

14.0

2016: 9.7

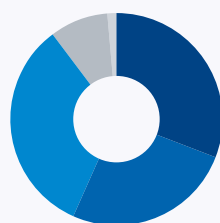
Καθαρά κέρδη (€ εκατ.)

7.6 (27.6)*

2016: -89,2 (-49.5)*

Ενοποιημένα αποτελέσματα

Πωλήσεις ανά γεωγραφική περιοχή



Ανατολική Ευρώπη
€119.2m (31%)

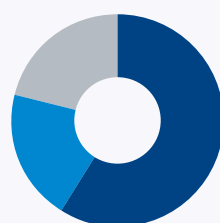
Δυτική Ευρώπη
€100.1m (26%)

Αφρική/Μέση
Ανατολή
€128.2m (33%)

Ασία
€34.3m (9%)

Βόρεια Αμερική
€4.3m (1%)

Πωλήσεις ανά κατηγορία πελάτη



Coca-Cola
€228.9m (59%)

Ζυθοποιίες
€76.1m (20%)

Λοιποί πελάτες
€81.1m (21%)

¹ Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τους Εναλλακτικούς Δείκτες Μέτρησης Απόδοσης παρακαλώ ανατρέξτε στην Ετήσια Οικονομική Έκθεση 2017.
* Καθαρά Κέρδη από συνεχιζόμενες δραστηριότητες.



Το δίκτυό μας

Κλάδος Επαγγελματικής Ψύξης Ευρώπη

Μονάδες παραγωγής και γραφεία πωλήσεων

- Ελλάδα
- Ρωσία
- Ρουμανία

Γραφεία πωλήσεων

- Γερμανία
- Νορβηγία
- Πολωνία
- Τουρκία

Κλάδος Επαγγελματικής Ψύξης Ασία & Αφρική / Μέση Ανατολή

Μονάδες παραγωγής και γραφεία πωλήσεων

- Ινδία
- Ινδονησία
- Ν. Αφρική

Γραφεία πωλήσεων

- Κένυα
- Νιγηρία
- Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα

Κλάδος Υαλουργίας

Μονάδες παραγωγής και γραφεία πωλήσεων

- Νιγηρία
- Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα*



* Στις 2 Απριλίου 2018, η Frigoglass σύναψε συμφωνία πώλησης του συνόλου των μετοχών της θυγατρικής της Frigoglass Jebel Ali.

Στρατηγικές προτεραιότητες

Οι στρατηγικές μας προτεραιότητες – Με Επίκεντρο τον Πελάτη, Ηγέτης Καινοτομίας, Πρώτα η Ποιότητα, Επιτυχημένη Ομάδα, Ολοκληρωμένες Υπηρεσίες (Frigoserve) και Ηγεσία Κόστους – που αντικατοπτρίζουν τη μακροπρόθεσμη προοπτική στο προσανατολισμό του Ομίλου, παρέμειναν αμετάβλητες καθ' όλη τη διάρκεια αυτού του δύσκολου έτους. Αυτοί οι τομείς εστίασης συνέβαλαν στη βελτίωση της απόδοσης της εταιρείας και βοήθησαν σημαντικά στην υλοποίηση του επιχειρηματικού μας σχεδίου και την επιστροφή στην κερδοφόρα ανάπτυξη.



Με Επίκεντρο τον Πελάτη

Στη Frigoglass, τοποθετούμε τον πελάτη στο επίκεντρο του επιχειρηματικού μας μοντέλου. Κατά τη διάρκεια των τελευταίων ετών, επαναπροσδιορίσαμε το εμπορικό όραμα του κλάδου Επαγγελματικής Ψύξης και κάναμε αρκετά βήματα για την περαιτέρω βελτίωση της εστίασής μας στον πελάτη.

Το εμπορικό μας όραμα στον κλάδο Επαγγελματικής Ψύξης βασίζεται σε τρεις πυλώνες:

1 Ανάπτυξη επιτυχημένων συνεργασιών

Διατήρηση ισχυρών συνεργασιών με τους παγκόσμιους πελάτες μας (Global Accounts) και σύσφιξη των σχέσεων με την Coca-Cola, με στόχο την παροχή διαφοροποιημένων προϊόντων ανάλογα με τις απαιτήσεις της κάθε περιοχής.

2 Βελτιστοποίηση της στρατηγικής διεύθυνσης στην αγορά

Ενσωμάτωση των απαιτήσεων των πελατών στα προϊόντα μας και δημιουργία προστιθέμενης αξίας, διατηρώντας την καινοτομία και τη βιωσιμότητα ως βασικούς άξονες ανάπτυξης.

3 Ενίσχυση των εμπορικών δεξιοτήτων μας με σκοπό την ενδυνάμωση των πελατειακών μας σχέσεων

Δημιουργία ενός ισχυρού εμπορικού τμήματος και μιας κουλτούρας που θα συμβάλει στην υλοποίηση της στρατηγικής διεύθυνσης της αγοράς και την εκπλήρωση των στόχων μας. Καθορισμός διαφορετικών ομάδων πωλήσεων για την Coca-Cola και τους άλλους πελάτες, με στόχο την καλύτερη ανταπόκριση στις ανάγκες του κάθε πελάτη.

Το 2017, διαπιστώσαμε τον άμεσο αντίκτυπο που είχε στα έσοδα της εταιρείας η δημιουργία μιας πελατοκεντρικής κουλτούρας. Οι οργανωτικές αλλαγές που εφαρμόστηκαν στα τέλη του 2016 είχαν ως αποτέλεσμα μια εξαιρετικά αποτελεσματική εμπορική ομάδα το 2017 που εστίασε στην εφαρμογή της στρατηγικής και οδήγησε σε μεγάλη αύξηση των πωλήσεων.

Η διαίρεση της ομάδας πωλήσεων της Frigoglass σε δύο μεγάλες κατηγορίες, στην ομάδα πωλήσεων της Coca-Cola και στην ομάδα πωλήσεων Διεθνών Πελατών/ Ανάπτυξης Αγορών είχε ως αποτέλεσμα την καλύτερη διαχείριση βασικών πελατών, την καλύτερη ανταπόκριση στα μηνύματα της αγοράς και την παροχή υψηλής ποιότητας υπηρεσιών στους πελάτες σε όλες τις περιοχές και τις ηπείρους.

Κλάδος Υαλουργίας

Για τον κλάδο της Υαλουργίας, το 2017 ήταν ένα έτος προκλήσεων καθώς η ζήτηση σε ολόκληρη την αγορά της Δυτικής Αφρικής ήταν ιδιαίτερα περιορισμένη κατά το πρώτο εξάμηνο του έτους, λόγω του χαμηλού επιπέδου επενδύσεων που πραγματοποιήσαν όλοι οι μεγάλοι πελάτες, επηρεασμένοι από τη νομισματική αστάθεια. Κατά τη διάρκεια αυτής της ύφεσης, ενισχύσαμε την πελατειακή μας βάση και τη σειρά προϊόντων μας για φαρμακευτικές φιάλες μέσω μιας ταχύρρυθμης διαδικασίας ανάπτυξης νέων προϊόντων, με την οποία αξιοποιήθηκε ο κλίβανος παραγωγής γυάλινων φιαλών με κεχριμπαρένιο χρώμα.



Κατά το δεύτερο εξάμηνο του έτους, η σταθεροποίηση του Νάιρα οδήγησε σε έντονη ανάκαμψη της ζήτησης από πελάτες αναψυκτικών, μπύρας, κρασιού και οιοπνευματωδών ποτών, οι οποίοι επανήρθαν σε ένα πιο φυσιολογικό επενδυτικό μοτίβο. Τα σχέδια ανάπτυξης προϊόντων με πελάτες από τον τομέα της ζυθοποιίας ανεστάλησαν, ωστόσο, συνεργαστήκαμε με έναν τοπικό κατασκευαστή μαγιονέζας, την εταιρεία Apple & Pears, και δουλέψαμε μαζί για να λανσάρουμε την πρώτη σειρά βάζων τροφίμων ιδιωτικής ετικέτας στη Νιγηρία. Επίσης, χάρη στον ισχυρό πελατοκεντρικό μας προσανατολισμό, ξεκινήσαμε τη μαζική παραγωγή φιαλών για παγκόσμιες εταιρείες οιοπνευματωδών ποτών, η εμφιάλωση των οποίων γίνεται τώρα τοπικά.

Η στενή συνεργασία με τους πελάτες μας στον τομέα παραγωγής πλαστικών κιβωτίων και μεταλλικών πωμάτων, μέσω μιας βελτιωμένης ομάδας διαχείρισης σημαντικών λογαριασμών, οδήγησε σε σταθερά καλή απόδοση το 2017.

Ηγέτης Καινοτομίας

Διεύθυνση στην αγορά

Αφουκράζομενοι τις ανάγκες των πελατών μας και εφαρμόζοντας την προσέγγισή μας για διεύθυνση στις αγορές, το 2017, λανσάραμε τη σειρά ψυγείων Flex, η οποία προσφέρει μεγάλη ευελιξία στην προώθηση και τοποθέτηση στο σημείο πώλησης. Τα ψυγεία Flex έχουν μικρό μέγεθος για να χωράνε σε κάθε είδος καταστήματος, εξασφαλίζουν μεγάλη ορατότητα στα προϊόντα και τη μάρκα και προωθούν τις αυθόρμητες αγορές. Οι πελάτες μας στην Ευρώπη αναγνώρισαν πολύ γρήγορα τα πλεονεκτήματα που έχει η νέα σειρά για το merchandising προϊόντων και προχώρησαν σε παραγγελίες για να καλύψουν διάφορες ανάγκες στον συγκεκριμένο τομέα. Το επόμενο έτος η ζήτηση για ψυγεία Flex αναμένεται να αυξηθεί περαιτέρω.

Το έτος χαρακτηρίστηκε από την επιτυχημένη επέκταση των σειρών ICool και Smart, αλλά και από την ανάπτυξη καινοτόμων λύσεων για την κάλυψη της αυξανόμενης ζήτησης για ποιοτικά ψυγεία σε ανταγωνιστικές τιμές σε στοχευμένες αγορές. Στην Ευρώπη, διατηρήσαμε επιτυχώς τη δυναμική μας χάρη στις σειρές ICool και Smart, και είδαμε τις πωλήσεις να αυξάνονται πάνω από 50% κατά τη διάρκεια του προηγούμενου έτους. Παράλληλα, στη Ρωσία, συνδυάσαμε την παρουσίαση της σειράς Plus με την επιτυχημένη επέκταση της πελατειακής μας βάσης.

Πιο οικολογικό χαρτοφυλάκιο προϊόντων

Το 2017, η Frigoglass επέκτεινε την ικανότητα παραγωγής ψυγείων φιλικών προς το περιβάλλον στο πλαίσιο των δραστηριοτήτων της, δημιουργώντας ένα ακόμη πιο οικολογικό χαρτοφυλάκιο προϊόντων. Στην Ευρώπη, η Frigoglass

υιοθέτησε μια προσέγγιση χρήσης ψυκτικών μέσων χωρίς υδροφθοράνθρακες (HFC-free), κατασκευάζοντας μόνο ψυγεία που δεν χρησιμοποιούν υδροφθοράνθρακες και καταργώντας όλα τα μοντέλα που χρησιμοποιούσαν άλλα ψυκτικά υγρά. Στη Νότια Αφρική, το μεγαλύτερο μέρος της παραγωγής αφορούσε ψυγεία με υδρογονάνθρακες (HC), ενώ στην Ινδία, επιτύχαμε την πλήρη παραγωγή ψυγείων με HC. Το εργοστάσιο στην Ινδία ήταν κατάλληλα εξοπλισμένο για την αναμενόμενη μετάβαση της τοπικής αγοράς σε οικολογικά ψυγεία και παράλληλα εξασφάλισε τον εφοδιασμό τους στις αγορές των γειτονικών περιοχών.

Επιπλέον, παραμένοντας προσηλωμένοι στη δέσμευσή μας για διατήρηση της ηγετικής μας θέσης στην ενεργειακή απόδοση, καταβάλαμε προσπάθειες για την περαιτέρω μείωση της ενεργειακής κατανάλωσης των προϊόντων μας και του αποτυπώματος άνθρακα. Είμαστε περήφανοι που το 2017 καταφέραμε να βελτιστοποιήσουμε περαιτέρω τον μηχανισμό ψύξης της σειράς ICool που είναι ήδη κορυφαία του κλάδου, και να αναπτύξουμε την έκδοση LC (χαμηλής φόρτισης) της σειράς, η οποία ανέβασε τον πήχη στην ενεργειακή απόδοση.

Επέκταση της συνδεσιμότητας

Οι λύσεις συνδεσιμότητας που παρουσιάστηκαν πριν από δύο χρόνια και κέρδισαν έδαφος το 2016 επεκτάθηκαν περαιτέρω στην ευρωπαϊκή αγορά το 2017. Η ψηφιακή συσκευή ψύξης όχι μόνο παρέχει ικανότητες συνδεσιμότητας και ψηφιακές υπηρεσίες, αλλά και ενισχύει την τεχνική υπεροχή. Κατά τη διάρκεια του έτους, ενισχύσαμε περαιτέρω τις δυνατότητες συνδεσιμότητας προσθέτοντας λειτουργίες συνδεσιμότητας Bluetooth, με αποτέλεσμα να δημιουργηθεί μια ακόμη πιο αποδοτική συσκευή. Το 2017, η συσκευή αυτή τοποθετήθηκε σε πάνω από 70.000 ψυγεία, πράγμα το οποίο αποτελεί ένδειξη της δυναμικής της αγοράς. Στο μέλλον αναμένεται ότι περισσότεροι πελάτες θα υιοθετήσουν αυτή τη λύση και θα αναβαθμίσουν το σύνολο του στόλου τους.





Ολοκληρωμένες Υπηρεσίες (Frigoserve)

Το 2017, συνεχίσαμε να παρέχουμε στους πελάτες μας τεχνική υπεροχή και υπηρεσίες ανώτερης ποιότητας, μέσω ενός μοναδικού, πρωτοποριακού προγράμματος ολοκληρωμένων υπηρεσιών. Επεκτείναμε τις επιχειρηματικές μας δραστηριότητες προσφέροντας νέες υπηρεσίες στις υπάρχουσες γεωγραφικές περιοχές, προσθέτοντας νέες γεωγραφικές περιοχές στις δώδεκα χώρες όπου δραστηριοποιούμαστε και επεκτείνοντας τις δραστηριότητές μας σε νέα τμήματα της αγοράς.

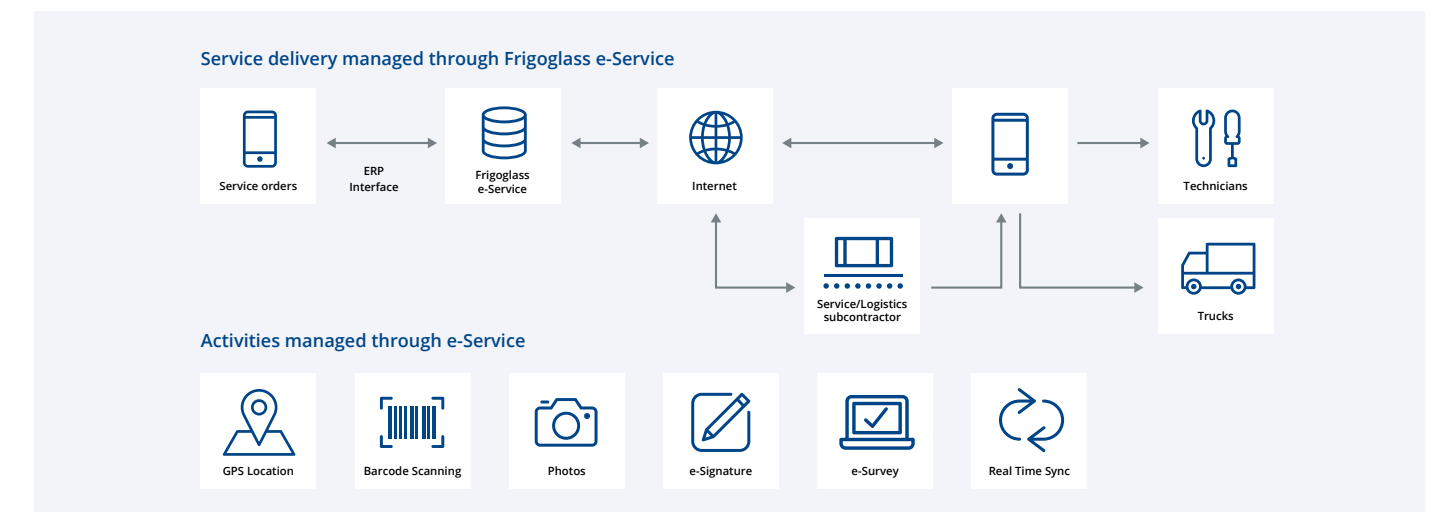
Κατά τη διάρκεια του έτους, σημειώσαμε πρόοδο με τους εμφιαλωτές της Coca-Cola στην Ευρώπη και τη Βόρεια Αφρική. Πιο συγκεκριμένα, στην Πολωνία επεκτείναμε την παροχή των υπηρεσιών μας σε ολόκληρη τη χώρα, στη Νορβηγία προσθέσαμε νέες υπηρεσίες, στη Ρωσία επεκτείναμε τις δραστηριότητές μας σε νέες γεωγραφικές περιοχές και στη Νιγηρία αυξήσαμε την κάλυψη τεχνικής υποστήριξης για ένα συνολικό αριθμό 80.000 ψυγείων.

Επιπλέον, αξιοποιήσαμε την υφιστάμενη υποδομή και τα υφιστάμενα δίκτυα για να ενισχύσουμε τις σχέσεις μας με τις ζυθοποιίες. Εφαρμόσαμε ένα επιτυχημένο πιλοτικό πρόγραμμα με μηχανήματα για μπίρα τύπου draft στην Ελλάδα και τη Βουλγαρία και, ταυτόχρονα, ξεκινήσαμε ένα πρόγραμμα ανακατασκευής για τοπικές εταιρείες ζυθοποιίας στη Ρωσία.

Το 2017, πραγματοποιήσαμε βελτιώσεις κόστους και ποιότητας στις δραστηριότητές μας. Ξεκινήσαμε επιτόπιους ελέγχους για την αξιολόγηση των υφιστάμενων συστημάτων και τη διασφάλιση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών. Επανεξετάσαμε το λειτουργικό μοντέλο εφοδιαστικής αλυσίδας και κάναμε προσεκτικές τροποποιήσεις ώστε να επιτύχουμε βελτιώσεις και ως προς το κόστος και ως προς την απόδοση. Επίσης, διενεργήσαμε την ετήσια έρευνα ικανοποίησης πελατών στην Ευρώπη για να εξετάσουμε το συνολικό επίπεδο ικανοποίησής τους. Με μεγάλη χαρά διαπιστώσαμε ότι όλοι οι τομείς που εξετάστηκαν παρουσίασαν βελτίωση, σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος, και ότι οι πελάτες θεωρούν τη Frigoglass έναν έμπιστο συνεργάτη.

Επιπλέον, συνεχίζουμε να επενδύουμε στην αναβάθμιση του e-Service της Frigoglass, του εξαιρετικά προηγμένου πληροφοριακού μας συστήματος. Αντικαταστήσαμε παρωχημένες εφαρμογές CRM με ενημερωμένο λογισμικό και το ενισχύσαμε με διάφορες δυνατότητες για να επιτύχουμε βελτιώσεις στην ποιότητα και την αποδοτικότητα.

Χάρη στις συνεχείς βελτιώσεις που επιφέραμε στις διαδικασίες, τα συστήματα και το ανθρώπινο δυναμικό καταφέραμε να αναπτυχθούμε και να εφαρμόσουμε το πρόγραμμα ολοκληρωμένων υπηρεσιών μας σε συνολικό αριθμό 900.000 ψυγείων. Το 2018, σχεδιάζουμε να ανοίξουμε κέντρο τεχνικής εξυπηρέτησης στην Ουγγαρία. Με την ενέργεια αυτή ευελπιστούμε να ενισχύσουμε περαιτέρω το αποτύπωμα των υπηρεσιών μας και να δημιουργήσουμε συνεργασίες με περισσότερους πελάτες σε ολόκληρη την Κεντρική Ευρώπη. Ο στόχος μας για το 2018 είναι να παρέχουμε τις υπηρεσίες μας σε ένα συνολικό αριθμό ψυγείων που θα φτάσει το 1.000.000.



Πρώτα η Ποιότητα

Η ποιότητα ήταν πάντα βασική στρατηγική προτεραιότητα και στόχος της Frigoglass. Χάρη στις συνεχείς επενδύσεις που πραγματοποιούμε στο ανθρώπινο δυναμικό και στα συστήματα ποιότητας, έχουμε καταφέρει να παρέχουμε στους πελάτες μας προϊόντα και υπηρεσίες άριστης ποιότητας.

Τοποθετώντας τον πελάτη στο επίκεντρο των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων μας και παρά το δύσκολο οικονομικό κλίμα, καταφέραμε να παρέχουμε σταθερή ποιότητα στους πελάτες μας και να ανταποκριθούμε αποτελεσματικά στους υψηλότερους όγκους παραγωγής καθ' όλη τη διάρκεια του 2017. Οι δείκτες απόδοσης της ποιότητας συνέχισαν να βελτιώνονται ως αποτέλεσμα της ομαδικής προσπάθειας για τη δημιουργία ενός αποδοτικού και ισχυρού συστήματος ποιότητας. Πιο συγκεκριμένα, στις δραστηριότητές μας στην Ινδία και τη Ρουμανία, ο δείκτης First-Time Pass Index και ο δείκτης Product-Release Index παρέμειναν σε εξαιρετικά επίπεδα, ενώ σε όλα τα άλλα εργοστάσια οι δείκτες κατέγραψαν συνεχή ανοδική τάση την τελευταία τριετία. Επιπλέον, ο δείκτης παραπόνων πελατών (PPM) μειώθηκε σημαντικά σε όλες τις δραστηριότητές μας, καταγράφοντας διψήφια βελτίωση συνολικά.

Το 2017 εφαρμόσαμε με επιτυχία το πιλοτικό έργο Hermes με σκοπό τη θέσπιση μιας τυποποιημένης, διατηρητικής και αποτελεσματικής μεθόδου για την υποστήριξη νέων έργων Ανάπτυξης Προϊόντων, που εξασφαλίζει την ακεραιότητα των Προϊόντων και της Κατασκευής από τα αρχικά στάδια της διαδικασίας. Το έργο Hermes παρέιχε στην ομάδα εργαλεία που επιτρέπουν υψηλό βαθμό έγκαιρου εντοπισμού πιθανών προβλημάτων παραγωγής. Μετά την επιτυχημένη πιλοτική εφαρμογή της, η μεθοδολογία αυτή θα εφαρμοστεί εφεξής ως τυποποιημένη διαδικασία για την αντιμετώπιση μελλοντικών προκλήσεων στην ανάπτυξη προϊόντων.

Στο πλαίσιο των συνεχών προσπαθειών μας να επιτύχουμε άριστη ποιότητα, το εργοστάσιό μας στη Νότια Αφρική ήταν το πρώτο εργοστάσιο που πιστοποιήθηκε με το πρόσφατα αναθεωρημένο ISO 9001:2015, τη ναυαρχίδα των προτύπων για τα συστήματα διαχείρισης ποιότητας, αντικαθιστώντας την προηγούμενη έκδοση (ISO 9001:2008) που είχε ήδη εφαρμοστεί σε όλες τις μονάδες παραγωγής μας. Το αναθεωρημένο πρότυπο εστιάζει στη βελτίωση των διαδικασιών και του συστήματος διαχείρισης ποιότητας της εταιρείας, δίνοντας μεγαλύτερη σημασία στη διαχείριση κινδύνου. Η προνοητικότητα μας για αναβάθμιση του επιπέδου πιστοποίησής μας αποτελεί απόδειξη της δέσμευσής μας να παρέχουμε προϊόντα και υπηρεσίες υψίστης ποιότητας στους πελάτες μας. Σχεδιάζουμε να έχουμε πιστοποιήσει το σύστημα διαχείρισης ποιότητας όλων των εργοστασίων Επαγγελματικής Ψύξης, με την νέα έκδοση του προτύπου, μέχρι τα τέλη του 2018.

Τα τελευταία έτη η Frigoglass εστίασε τις προσπάθειές της για ανάπτυξη και βελτίωση των διαδικασιών που ενισχύουν την ποιότητα, στους τομείς που σχετίζονται άμεσα με τις παραγωγικές δραστηριότητές της. Το 2017, θέσαμε σε εφαρμογή ένα τριετές Συνολικό Στρατηγικό Σχέδιο Ποιότητας με σκοπό την εξασφάλιση των βέλτιστων προτύπων σε ολόκληρη την εταιρεία, συμπεριλαμβανομένων των παραγωγικών μονάδων αλλά και των υποστηρικτικών λειτουργιών, και ενισχύοντας την ανταγωνιστικότητά μας στο μέλλον. Στο πλαίσιο αυτής της πρωτοβουλίας, θα κινητοποιηθεί

ολόκληρη η εταιρεία, πραγματοποιώντας ενέργειες που αποσκοπούν στην υιοθέτηση μιας κουλτούρας ποιότητας σε κάθε πτυχή της επιχειρηματικής ζωής.



Ηγεσία Κόστους

Το 2017, παραμείναμε αδιάλειπτα προσηλωμένοι στην ηγεσία κόστους, με στόχο να αυξήσουμε την αποδοτικότητα στην παραγωγή και στις προμήθειες και να βελτιώσουμε το βασικό λειτουργικό κόστος. Κατά τη διάρκεια του έτους, εντοπίσαμε και πραγματοποιήσαμε μια σειρά πρωτοβουλιών για εξοικονόμηση κόστους οι οποίες σχετίζονται με τρεις τομείς: τυποποίηση προϊόντων, αποτελεσματικότητα παραγωγής και έλεγχος κόστους προμηθειών.

Τυποποίηση προϊόντων

Το 2017, πραγματοποιήσαμε επενδύσεις για να επιτύχουμε περαιτέρω τυποποίηση των προϊόντων μας, οι οποίες είχαν ως αποτέλεσμα την επίτευξη αποδοτικότητας ως προς το κόστος και τη βελτίωση του περιθωρίου κέρδους μας. Εφαρμόσαμε πρωτοβουλίες που εστίαζαν στην περαιτέρω τυποποίηση των εξαρτημάτων των ψυγείων μας. Επεκτείναμε τη χρήση των ενιαίων μοτέρ συνεχούς ρεύματος (DC) που χρησιμοποιούνται στην Ευρώπη για τα περισσότερα μοντέλα ICool, διατηρώντας υψηλή ενεργειακή απόδοση και επιτυγχάνοντας περαιτέρω τυποποίηση των σειρών.

Στην Ασία, επεκτείναμε την τυποποίηση των συμπιεστών που χρησιμοποιούν ψυκτικό υγρό με υδρογονάνθρακες (HC), εισάγοντας τη σειρά προϊόντων Super HC – η οποία αποτελεί επέκταση της σειράς Super με R134a που δεν περιέχει υδροφθοράνθρακες (HFC) και κατασκευάζεται στην Ινδία – και δημιουργήσαμε έτσι πιο οικολογικά προϊόντα. Στην ίδια περιοχή, εφαρμόσαμε ορισμένες διαδικασίες για τη βελτιστοποίηση του μηχανισμού ψύξης σε μοντέλα επαγγελματικής ψύξης που προορίζονται να καλύψουν τις ανάγκες εταιρειών παραγωγής χυμών.

Στην Ευρώπη, ανταποκρινόμενοι στη ζήτηση των εμφιαλωτών της Coca-Cola για ακόμη πιο φιλικά προς το περιβάλλον ψυγεία, διακόψαμε την παραγωγή όλων των ψυγείων ICool που χρησιμοποιούσαν ψυκτικό υγρό με διοξείδιο του άνθρακα και, ως εκ τούτου, ενισχύσαμε την παραγωγή αυτών που χρησιμοποιούν υδρογονάνθρακες (HC), κάτι που είχε ως αποτέλεσμα τη δημιουργία μιας ολοκληρωμένης οικογένειας προϊόντων που χρησιμοποιούν ψυκτικό υγρό χωρίς υδροφθοράνθρακες (HFC). Με αυτό τον τρόπο, επιτύχαμε τους στόχους μας για περαιτέρω τυποποίηση των προϊόντων μας.

Αποτελεσματικότητα παραγωγής

Ο εξορθολογισμός του παραγωγικού μας αποτυπώματος, που συμπληρώθηκε από τον εξορθολογισμό του χαρτοφυλακίου προϊόντων, συνδυάστηκε με την εφαρμογή των αρχών λιτής παραγωγής (Lean Manufacturing) ώστε να πραγματοποιηθούν σημαντικές βελτιώσεις παραγωγικότητας στον κλάδο της επαγγελματικής ψύξης. Μετά την παύση λειτουργίας της μονάδας παραγωγής στην Κίνα το προηγούμενο έτος, επενδύσαμε στην επέκταση και τον εκσυγχρονισμό της παραγωγής στην Ασία, προσθέτοντας μια γραμμή παραγωγής στην Ινδία ώστε να ανταποκριθούμε στις ανάγκες των πελατών.

Τα μέτρα μείωσης έμμεσων δαπανών στις δραστηριότητές μας συνέβαλαν επίσης στη βελτίωση του περιθωρίου κέρδους. Επιτεύχθηκαν σημαντικές μειώσεις στο ενεργειακό κόστος ανά μονάδα και σε λοιπές δαπάνες παραγωγής, όπως στη συντήρηση και στα αναλώσιμα. Οι μειώσεις αυτές ήταν κυρίως απόρροια της υλοποίησης έργων εξοικονόμησης ενέργειας, προγραμμάτων προληπτικής συντήρησης και συστημάτων ελαχιστοποίησης των αποβλήτων μέσω της εφαρμογής των αρχών της λιτής παραγωγής.

Τα επιτεύγματά μας όσον αφορά την ηγεσία κόστους είναι το τελικό αποτέλεσμα μιας στενής συνεργασίας διαφορετικών ομάδων μέσα σε κάθε εργοστάσιο και μεταξύ διαφορετικών εργοστασίων. Υποστηρίζουμε και αναπτύσσουμε αυτό το πλαίσιο λειτουργίας για να βελτιώσουμε όχι μόνο τη λειτουργική αποτελεσματικότητα που σχετίζεται με το κόστος, αλλά και την ευελιξία μας ως εταιρεία παραγωγής. Το 2017, οι μονάδες παραγωγής μας στην Ευρώπη κατάφεραν να παραγάγουν όγκους που έσπασαν κάθε ρεκόρ σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα, ανταποκρινόμενες πλήρως και εγκαίρως στη σημαντική ζήτηση που προέκυψε στο τέλος του έτους από έναν από τους σημαντικότερους εμφιαλωτές της Coca-Cola.

Έλεγχος κόστους προμηθειών

Κατά τη διάρκεια του 2017, σημειώθηκαν ορισμένες οργανωτικές αλλαγές για τη δημιουργία ενός πιο στρατηγικού τμήματος υποστήριξης της αλυσίδας εφοδιασμού, εστιάζοντας σε πρωτοβουλίες για την ηγεσία κόστους, μεγιστοποιώντας την απόδοση, τυποποιώντας διαδικασίες και ενισχύοντας τις σχέσεις με τους προμηθευτές μας. Διορίστηκε νέος Διευθυντής Προμηθειών (Procurement Director) με σκοπό τη δημιουργία μιας πιο κεντρικοποιημένης υπηρεσίας Προμηθειών και την εξασφάλιση μιας βελτιστοποιημένης βάσης εφοδιασμού.

Ταυτόχρονα, ο αρνητικός αντίκτυπος της αύξησης των τιμών σε βιομηχανικά υλικά όπως ο χάλυβας, ο χαλκός, το αλουμίνιο και οι χημικές ουσίες, τα οποία χρησιμοποιούνται ευρέως στην παραγωγή επαγγελματικών ψυγείων, δημιούργησε προκλήσεις οι οποίες μετριάστηκαν από τη σύναψη μακροπρόθεσμων συμφωνιών.

Σε μια προσπάθεια ελέγχου του κόστους προμηθειών, λάβαμε μέτρα για την εξοικονόμηση του κόστους στις επιχειρήσεις μας ανά τον κόσμο και επιπλέον εφαρμόσαμε τοπικά έργα μείωσης κόστους στα εργοστάσιά μας στη Ρωσία, τη Ρουμανία, την Ινδία, την Ινδονησία και τη Νότια Αφρική. Εστίασαμε στην εξοικονόμηση κόστους στις πρώτες ύλες μέσω διαδικασιών στρατηγικού εφοδιασμού και διαχείρισης κατηγοριών υλικών, και τελικά εξασφαλίσαμε την ομαλή προμήθεια πρώτων υλών στα εργοστάσια.



Άνθρωποι

Το ανθρώπινο δυναμικό ήταν πάντα το πολυτιμότερο στοιχείο της Frigoglass. Έχοντας ως βασική προτεραιότητα τη δημιουργία μιας Επιτυχημένης Ομάδας, το 2017 συνεχίσαμε τις προσπάθειές μας για την καλλιέργεια μιας κουλτούρας υψηλών επιδόσεων και τη βελτίωση της συνεργασίας μεταξύ των ομάδων.

Δημιουργία μιας Επιτυχημένης Ομάδας

Κατά τη διάρκεια του «ταξιδιού» μας για τη δημιουργία μιας Επιτυχημένης Ομάδας, αναγνωρίσαμε ότι ο ρόλος μας απέναντι στο ανθρώπινο δυναμικό είναι πολύ σημαντικός προκειμένου να χτίσουμε εμπιστοσύνη στη διαδικασία αξιολόγησης των εργαζομένων και να λειτουργήσουμε σαν πρότυπα. Έπρεπε να εξασφαλίσουμε ότι η διαδικασία αξιολόγησης δεν θεωρείται απλώς η εκτέλεση άλλης μιας εργασίας ρουτίνας, αλλά μια διαδικασία για την υιοθέτηση μιας κοινής αντίληψης για το τι πρέπει να επιτευχθεί στην εταιρεία και με ποιόν τρόπο θα επιτευχθεί.

Μέσα σε αυτό το πλαίσιο, το 2017, παρουσιάσαμε το νέο σύστημα δεξιοτήτων (competencies) των ανθρώπων της Frigoglass και οργανώσαμε σεμινάρια εκπαίδευσης για τους εργαζομένους μας σε ολόκληρο τον κόσμο. Τα εκπαιδευτικά σεμινάρια εστίαζαν στην εκμάθηση και εφαρμογή των νέων δεξιοτήτων και συμπεριελάμβαναν δραστηριότητες εναλλαγής ρόλων για την παροχή ανατροφοδότησης (feedback), με σκοπό τον καθορισμό συγκεκριμένων, μετρήσιμων στόχων. Η διεξαγωγή τακτικών συζητήσεων σχετικά με τις επιδόσεις και η ανατροφοδότηση μπορούν να συμβάλλουν στη βελτίωση των ικανοτήτων των εργαζομένων και του τρόπου ανταπόκρισής τους στους επιχειρηματικούς στόχους.

Κατά τη διάρκεια του έτους, σχεδιάσαμε προσεκτικά και εφαρμόσαμε πιλοτικά το Frigoglass Academy, ένα διαδικτυακό σύστημα διαχείρισης γνώσης (LMS) με σκοπό την κάλυψη των αναγκών κατάρτισης και ανάπτυξης του προσωπικού. Δόθηκε ιδιαίτερη προσοχή στον σχεδιασμό μιας φιλικής προς τον χρήστη πλατφόρμας που όχι μόνο παρέχει πολύτιμα διαδικτυακά μαθήματα, αλλά και προωθεί την κατανόηση όλων των θεμελιωδών πολιτικών της Frigoglass. Η πιλοτική δοκιμή της ηλεκτρονικής πλατφόρμας μάθησης ολοκληρώθηκε με επιτυχία και το εργαλείο σχεδιάζεται να τεθεί παγκοσμίως σε λειτουργία εντός του 2018.

Το 2018, πραγματοποιήθηκαν ορισμένες σημαντικές οργανωτικές αλλαγές που μας βοήθησαν να διαχειριστούμε τον μετασχηματισμό της εταιρείας, να επιτύχουμε μια λιτή οργάνωση και να υλοποιήσουμε τις στρατηγικές προτεραιότητές μας. Η οργανωτική δομή ενισχύθηκε από τον διορισμό νέων προσώπων στις θέσεις Group Procurement Director, ICM Manufacturing Director και Head of Quality. Οι εν λόγω διορισμοί ανώτερων στελεχών μάς διευκόλυναν να εφαρμόσουμε πρωτοβουλίες σχετικά με την ηγεσία κόστους, να βελτιώσουμε τα πρότυπα ποιότητας και να μεγιστοποιήσουμε τη λειτουργική απόδοση.

Μετά την καθιέρωση του ρόλου του Διευθυντή Ασφάλειας και Υγείας του Ομίλου (Group Health and Safety Manager) το προηγούμενο έτος, εφαρμόσαμε ένα εκτεταμένο πρόγραμμα υγείας και ασφάλειας στις δραστηριότητές μας, το οποίο συνέβαλε στην ελαχιστοποίηση των ατυχημάτων στον χώρο εργασίας και στην αποτροπή τραυματισμών. Επιπλέον, τα κεντρικά γραφεία μας και τα εργοστάσιά μας στη Ρουμανία, τη Ρωσία και τη Νότια Αφρική πιστοποιήθηκαν σύμφωνα με το

πρότυπο OHSAS 18001. Στόχος μας είναι η εφαρμογή του προτύπου για την υγεία και ασφάλεια στην εργασία σε περισσότερες δραστηριότητες και η απόκτηση της πιστοποίησης για όλα τα εργοστάσιά μας μέχρι το 2020.

Το Δέντρο Αξιών της Frigoglass (TREE of Values)

Από τότε που ιδρύθηκε η εταιρεία, ο βασικός σκοπός και η εταιρική κουλτούρα της Frigoglass παρέμειναν αναλλοίωτα. Ωστόσο, στις αρχές αυτού του έτους αρχίσαμε να επανεξετάζουμε τις λέξεις που χρησιμοποιούμε για να περιγράψουμε τις αρχές που διέπουν την εργασία μας, δηλαδή τις αξίες μας. Τις εξετάσαμε, τις αναδιατυπώσαμε και τις αναθεωρήσαμε προκειμένου να δημιουργήσουμε τις νέες δηλώσεις αξιών που αντικατοπτρίζουν με μεγαλύτερη ακρίβεια τι κάνουμε και τον τρόπο με τον οποίο λειτουργούμε.

Με υπερηφάνεια ανακοινώνουμε το αποτέλεσμα, το Δέντρο Αξιών της Frigoglass (TREE of Values).

TEAMWORK (Ομαδικότητα)

Κερδίζουμε δουλεύοντας μαζί, ως μέλη μιας παγκόσμιας ομάδας

RESPONSIBILITY (Υπευθυνότητα)

Τηρούμε τις δεσμεύσεις μας, νοιαζόμαστε για τον κόσμο στον οποίο δραστηριοποιούμαστε

ETHOS (Ηθος)

Ενεργούμε με ήθος, δίνουμε το καλό παράδειγμα

EXCELLENCE (Αριστεία)

Επιδιώκουμε την αριστεία σε οτιδήποτε κάνουμε



Βιώσιμη ανάπτυξη

Η βιώσιμη ανάπτυξη αποτελεί αναπόσπαστο στοιχείο της επιχειρηματικής στρατηγικής της Frigoglass. Στη Frigoglass, η προσέγγισή μας απέναντι σε βασικές πτυχές της βιωσιμότητας υποστηρίζεται από μια σειρά κατευθυντήριων αρχών. Δεσμευόμαστε να τηρούμε υψηλά επαγγελματικά πρότυπα, να λειτουργούμε με διαφάνεια, αξιοπιστία και αμεροληψία, και να ενισχύουμε μια κουλτούρα σύμπραξης και συνεργασίας. Δίνουμε αξία στις μακροχρόνιες σχέσεις με τους πελάτες, τους συνεργάτες και τους προμηθευτές μας, και στόχος μας είναι να αποτελούμε παράδειγμα στην πορεία μετάβασης προς ένα πιο βιώσιμο μέλλον.



Στρατηγική Βιωσιμότητας

Η στρατηγική της Frigoglass βασίζεται σε τέσσερις πυλώνες βιωσιμότητας και κοινωνικής ευθύνης, οι οποίοι είναι πολύ σημαντικοί για την εταιρεία και τους μετόχους μας.

Αγορά

Η ποιότητα και η καινοτομία αποτελούν δύο κινητήριους μοχλούς της στρατηγικής βιωσιμότητας που εφαρμόζουμε. Σκοπός της Frigoglass είναι να δημιουργήσει αξία για τις επιχειρηματικές δραστηριότητες και τους πελάτες της, αναπτύσσοντας υψηλής ποιότητας προϊόντα και υπηρεσίες, ενισχύοντας συνεχώς την αποδοτικότητά τους, ακολουθώντας ταυτόχρονα θεμιτές επιχειρηματικές πρακτικές και εξασφαλίζοντας κανονιστική συμμόρφωση προς τους ισχύοντες νόμους σε όλους τους τομείς όπου δραστηριοποιούμαστε.

Περιβάλλον

Η Frigoglass δημιουργεί αξία μειώνοντας τον αντίκτυπο των προϊόντων της στο περιβάλλον. Στις επιχειρήσεις μας, η απόδοση μετράται μέσω τακτικής παρακολούθησης του περιβαλλοντικού αντίκτυπου των προϊόντων μας και λαμβάνοντας μέτρα για τη βελτίωση της αποδοτικότητας της χρήσης των υλικών. Οι επιδόσεις και η αποδοτικότητα βρίσκονται πίσω από όλες τις προσπάθειές μας για ελαχιστοποίηση του περιβαλλοντικού αντίκτυπου.

Χώρος εργασίας

Το ανθρώπινο δυναμικό μας είναι το πολυτιμότερο στοιχείο μας. Η δέσμευση και η ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού μας αποτελεί σταθερό στόχο μας. Ως εκ τούτου, δεσμευόμαστε να προσελκύουμε, να αναπτύσσουμε και να διατηρούμε το καλύτερο ανθρώπινο δυναμικό που μπορεί να υποστηρίξει την επιχειρηματική

στρατηγική μας, παρέχοντάς του ταυτόχρονα ένα ασφαλές και χωρίς αποκλεισμούς εργασιακό περιβάλλον.

Κοινωνία

Θεωρούμε σημαντικό να δρούμε ως υπεύθυνος εταιρικός πολίτης μέσω της υποστήριξης της τοπικής κοινωνίας. Συνεργαζόμαστε στενά με τις κοινότητες όπου δραστηριοποιούμαστε και αναζητούμε τρόπους για να ενισχύουμε τον κοινωνικό αντίκτυπο μέσω των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων μας. Εστιάζουμε τις προσπάθειές μας στη δημιουργία αξίας για τις κοινότητες όπου δραστηριοποιούμαστε.

Σημαντικά ζητήματα

Το 2017, υιοθετήσαμε την τελευταία έκδοση των κατευθυντήριων γραμμών βιωσιμότητας που δημοσιεύθηκαν από το Global Reporting Initiative (Πρότυπα GRI), εξασφαλίζοντας έτσι ότι παρακολουθούμε τις εξελίξεις σε σχέση με τις εκθέσεις βιωσιμότητας.

Σύμφωνα με το νέο πλαίσιο, επανεξετάσαμε και επαναξιολογήσαμε τα ζητήματα που είναι ουσιαστικά για την εταιρεία και τους μετόχους μας. Αυτή η ανάλυση ουσιαστικότητας ήταν απαραίτητη για την υιοθέτηση στρατηγικής κατεύθυνσης και εστίασης στη στρατηγική βιωσιμότητας που εφαρμόζουμε, καθώς επισημαίνει τις επιχειρηματικές επιταγές, παρακολουθεί τα αποτελέσματα και προωθεί την πρόοδο. Τα σημαντικά ζητήματα της εταιρείας είναι αυτά που αντικατοπτρίζουν το ευρύτερο πλαίσιο των οικονομικών, περιβαλλοντικών και κοινωνικών επιπτώσεών μας και επηρεάζουν τους μετόχους μας, τις αποφάσεις τους και την αξιολόγησή τους σχετικά με την εταιρεία μας.

Τα δέκα ουσιαστικά ζητήματα για το 2017 ήταν:

1. Ποιότητα προϊόντων και ευθύνη για τα προϊόντα
2. Περιβαλλοντική διαχείριση προϊόντων
3. Ικανοποίηση πελατών
4. Κανονιστική συμμόρφωση
5. Οικονομικές επιδόσεις και οικονομικός αντίκτυπος
6. Επιχειρηματική ηθική
7. Υγεία και ασφάλεια στον χώρο εργασίας
8. Διαφορετικότητα και ίσες ευκαιρίες
9. Ενεργειακή αποδοτικότητα
10. Υπεύθυνες προμήθειες

Κατά τη διάρκεια του 2017 συνεχίσαμε να σημειώνουμε πολύ ικανοποιητική πρόοδο σε σχέση με τους φιλόδοξους στόχους μας για τη βιωσιμότητα, οι οποίοι σχετίζονται άμεσα με τα ουσιαστικά ζητήματά μας και περιστρέφονται γύρω από τους ανωτέρω τέσσερις πυλώνες. Κατά τη διάρκεια του έτους, επιτύχαμε να αυξήσουμε την αναλογία των πωλήσεων οικολογικών προϊόντων και να μειώσουμε τη μέση κατανάλωση ενέργειας του στόλου των ψυγείων μας. Στο πλαίσιο των συνεχών προσπαθειών μας για μείωση του αποτυπώματος άνθρακα των δραστηριοτήτων και των προϊόντων μας, επενδύσαμε περαιτέρω σε οικολογικές λύσεις και τεχνολογίες. Επίσης, αξιολογήσαμε την υγεία και την ασφάλεια στον χώρο εργασίας και μειώσαμε σημαντικά τα ποσοστά ατυχημάτων και τραυματισμών στα εργοστάσιά μας.

Αυτά είναι μόνο μερικά παραδείγματα της προόδου που σημειώσαμε. Η προσέγγιση, οι πολιτικές και οι στόχοι της Frigoglass, καθώς και οι βασικοί δείκτες απόδοσης (KPI) που σχετίζονται με καθένα από τους παραπάνω τομείς παρουσιάζονται λεπτομερώς στην προσεχή Έκθεση Βιωσιμότητας 2017.



Ανεξάρτητη αξιολόγηση

Η πρόοδος που σημειώσαμε σε σχέση με τη βιωσιμότητα επικυρώνεται σε ετήσια βάση από διάφορους ανεξάρτητους παγκόσμιους οργανισμούς και προγράμματα, όπως η CDP και η EcoVadis, οι οποίοι παρέχουν αξιόπιστη και αντικειμενική αξιολόγηση. Το 2017, οι προσπάθειες που καταβάλαμε για τη βιωσιμότητα αναγνωρίστηκαν διεθνώς, καθώς η εταιρεία μας απέσπασε τη Χρυσή Διάκριση από την EcoVadis για τις επιδόσεις της στον τομέα της βιωσιμότητας το 2016. Η Frigoglass αξιολογήθηκε για τις υπεύθυνες επιχειρηματικές πρακτικές της σε σχέση με το περιβάλλον, την εργασία, τις θεμιτές επιχειρηματικές πρακτικές και τις υπεύθυνες προμήθειες, και το αποτέλεσμα των βελτιώσεων των επιδόσεων και στις τέσσερις κατηγορίες εταιρικής κοινωνικής ευθύνης κατέταξε την εταιρεία στο κορυφαίο 2% όλων των προμηθευτών που αξιολογήθηκαν από την EcoVadis σε παγκόσμιο επίπεδο.

Με σκοπό τη διατήρηση της δέσμευσης των μετόχων μας σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο επιχειρηματικό περιβάλλον, επαναξιολογούμε τακτικά τις προτεραιότητές μας όσον αφορά την επιχειρηματική μας δραστηριότητα και τη βιωσιμότητα, ώστε να εξασφαλίζουμε ότι εξακολουθούν να συμβαδίζουν με τις προτεραιότητες των μετόχων μας.



Επιχειρηματική ανασκόπηση Ευρώπη

Η καινοτομία και η εστίαση στον πελάτη παρέμειναν βασικές προτεραιότητες το 2017. Η επικαιροποιημένη εμπορική μας στρατηγική, με στόχο την αύξηση του μεριδίου αγοράς στο σύστημα της Coca-Cola και ταυτόχρονα την επέκταση της πελατειακής μας βάσης σε διεθνείς λογαριασμούς, άρχισε να αποδίδει. Οι πωλήσεις επαγγελματικής ψύξης στην Ευρώπη αυξήθηκαν περίπου κατά 28% σε σχέση με το προηγούμενο έτος, λόγω των ισχυρών επενδύσεων σε ψυγεία από τους εμφιαλωτές της Coca-Cola.

Το έτος σηματοδοτήθηκε από την επέκταση της εμπορικής επιτυχίας των σειρών ICOOL και Smart, με τις πωλήσεις να αυξάνονται κατά 50% σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Η σειρά Flex, που λανσαρίστηκε πρόσφατα, βρήκε θετική ανταπόκριση από τους πελάτες μας στην Ευρώπη και το ανταγωνιστικό ψυγείο Plus, μας βοήθησε να διεισδύσουμε περαιτέρω στην αγορά προϊόντων χαμηλού κόστους.

Στην **Ανατολική Ευρώπη**, οι πωλήσεις αυξήθηκαν με διψήφιο αριθμό σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Το αποτέλεσμα αυτό οφείλεται στις αυξημένες παραγγελίες των πελατών ζυθοποιίας και στις αυξημένες τοποθετήσεις ψυγείων από τους εμφιαλωτές της Coca-Cola. Η Ρωσία παρουσίασε σημαντική αύξηση σε σχέση με το προηγούμενο έτος, μετά από έντονη ζήτηση από την Coca-Cola Τρία Έψιλον για τους καινοτόμους επαγγελματικούς ψύκτες μας, καθώς και από μερικούς βασικούς πελάτες ζυθοποιίας. Μετά από ενδείξεις βελτίωσης των μακροοικονομικών δεικτών, βασικοί πελάτες του κλάδου μπίρας της Ρωσίας επένδυσαν σε ψυγεία για να βελτιώσουν την παρουσία τους στην αγορά. Οι πωλήσεις στη Ρουμανία και τη Βουλγαρία αυξήθηκαν σε σχέση με το προηγούμενο έτος, αντανακλώντας τις αυξημένες τοποθετήσεις παγίων από τους εμφιαλωτές της Coca-Cola.

Στη **Δυτική Ευρώπη**, η δυναμική πορεία ανάπτυξης συνεχίστηκε καθ' όλη τη διάρκεια του έτους, καθώς οι πωλήσεις αυξήθηκαν κατά 51% σε ετήσια βάση. Αυτή η απόδοση αντικατοπτρίζει την σταθερά ισχυρή ζήτηση σε πάγια από την CCEP (Coca-Cola European Partners) κυρίως στη Γερμανία, τη Γαλλία, το Ηνωμένο Βασίλειο, τη Σουηδία και το Βέλγιο. Επίσης, οι πωλήσεις μας στην Ελβετία, την Ελλάδα και την Ιρλανδία αυξήθηκαν σε σύγκριση με πέρυσι, λόγω των υψηλότερων τοποθετήσεων από την Coca-Cola Τρία Έψιλον σε ετήσια βάση. Οι εμφιαλωτές αύξησαν τις επενδύσεις τους σε ενεργειακά αποδοτικά ψυγεία για να ενισχύσουν την παρουσία τους στο κανάλι άμεσης κατανάλωσης.

Προοπτικές
Οι προοπτικές που υπάρχουν, ότι οι προηγμένες οικονομίες θα αναπτυχθούν ταχύτερα από ό, τι αρχικά αναμενόταν και οι βασικοί πελάτες μας θα επιταχύνουν την αντικατάσταση παλιών ψυγείων και την τοποθέτηση νέων ψυγείων στην αγορά, υποστηρίζουν την προσδοκία μας για περαιτέρω ανάπτυξη φέτος.

Μελλοντικά, θα συνεχίσουμε να εστιάζουμε την προσοχή μας στην εδραίωση της επιτυχίας του ICOOL με τους εμφιαλωτές της Coca-Cola στην Ευρώπη για να αυξήσουμε τις πωλήσεις μας στην περιοχή. Η ανάπτυξή μας στην Ευρώπη θα ενισχυθεί περαιτέρω από την επέκταση των υπηρεσιών μας σε νέες αγορές και νέες γεωγραφικές περιοχές, καθώς και από την επέκταση της πελατειακής μας βάσης. Το 2018, θα συνεχίσουμε να στοχεύουμε στη δημιουργία αξίας για τους πελάτες μας μέσω της συνεχούς καινοτομίας.

Πωλήσεις (€ εκατ.)
Ανατολική Ευρώπη

119.2

2016: 105.7

Δυτική Ευρώπη

100.1

2016: 66.1



Επιχειρηματική ανασκόπηση

Αφρική και Μέση Ανατολή

Οι πωλήσεις μας στην Αφρική μειώθηκαν περίπου κατά 37% σε ετήσια βάση. Στη Νιγηρία, οι πωλήσεις μας επηρεάστηκαν από τις χαμηλότερες παραγγελίες του εμφιαλωτή της Coca-Cola, ενώ συνεχίστηκαν οι δύσκολες εμπορικές συνθήκες. Οι συνθήκες της αγοράς στη Νιγηρία αποτελούσαν πρόκληση, και το καταναλωτικό περιβάλλον παρέμεινε αδύναμο, αντανακλώντας τη χαμηλή παραγωγή πετρελαίου, την οικονομική ύφεση και τις υψηλές πληθωριστικές πιέσεις.

Στην Ανατολική Αφρική, οι πωλήσεις επίσης μειώθηκαν σε σχέση με το προηγούμενο έτος λόγω των χαμηλότερων επενδύσεων σε ψυγεία από τους εμφιαλωτές της Coca-Cola και τις ζυθοποιίες στην περιοχή. Σε αυτό το περιβάλλον συνεχίσαμε να αναπτύσσουμε πράσινα προϊόντα και να ενισχύουμε την παραγωγή μας σε ψυγεία με ψυκτικό υγρό υδρογονανθράκων (HC).

Κατά τη διάρκεια του έτους, εμπλουτίσαμε τα προσφερόμενα προϊόντα μας με το ψυγείο Hybrid που έχει σχεδιαστεί για να μετριάξει τις επιπτώσεις των διακοπών ρεύματος στην ήπειρο. Η λύση, η οποία δοκιμάστηκε με επιτυχία τον περασμένο χρόνο, διατίθεται τόσο στη σειρά προϊόντων Smart όσο και στο ICOOL, εξασφαλίζοντας άριστη ορατότητα προϊόντος και διατήρηση πλήρους φωτισμού κατά τα διαστήματα διακοπής ενέργειας.

Στην περιοχή της Μέσης Ανατολής, οι πωλήσεις μας ήταν χαμηλότερες έναντι της ισχυρής συγκρίσιμης βάσης, αντανακλώντας χαμηλότερες παραγγελίες επαγγελματικών ψυγείων κατά τη διάρκεια του έτους από τους πελάτες αναψυκτικών στην περιοχή.

Προοπτικές

Είμαστε αισιόδοξοι για το μέλλον του τομέα Επαγγελματικής Ψύξης στην Αφρική. Επικεντρωνόμαστε στο ψυγείο Hybrid, που λανσαρίστηκε πρόσφατα για να αντιμετωπίζει τις επιπτώσεις των διακοπών ρεύματος, προκειμένου να ενισχυθεί η ζήτηση από τις εταιρείες αναψυκτικών και τις ζυθοποιίες στην περιοχή, και στοχεύουμε στην επέκταση αυτής της προϊοντικής γκάμας. Η επίσης πρόσφατη σειρά ψυγείων Super με ψυκτικό υγρό χωρίς HCF θα μας βοηθήσει επίσης να γίνουμε πιο ανταγωνιστικοί στην ήπειρο.

Οι βασικοί πελάτες ζυθοποιίας στην Αφρική αναμένεται να αυξήσουν τις επενδύσεις σε επαγγελματικά ψυγεία φέτος, μετά από το χαμηλό επίπεδο επενδύσεων που σημειώθηκε το 2017.

Θα συνεχίσουμε τις προσπάθειές μας για την περαιτέρω διείσδυση των φίλικών προς το περιβάλλον ψυγείων, δημιουργώντας ένα ακόμα πιο πράσινο χαρτοφυλάκιο προϊόντων για την περιοχή. Αυτή η σταδιακή αντικατάσταση πάγκων που δεν περιέχουν HFC υποστηρίζει τους στόχους βιωσιμότητάς μας και θα μας βοηθήσει να αυξήσουμε το μερίδιο αγοράς μας στην περιοχή.



Πωλήσεις (€ εκατ.)

37.6

2016: 59.1





Επιχειρηματική ανασκόπηση Ασία

Σημαντικές προκλήσεις σε αρκετές αγορές της Ασίας είχαν ως αποτέλεσμα τη συρρίκνωση των πωλήσεών μας στην ήπειρο από έτος σε έτος. Οι επιδόσεις αυτές οφείλονται κυρίως στη διακοπή της παραγωγικής δραστηριότητας της Κίνας που πραγματοποιήθηκε στα μέσα του έτους 2016 και στον έντονο ανταγωνισμό στη Νοτιοανατολική Ασία.

Η αυξημένη ζήτηση από τους εμφιαλωτές της Coca-Cola και ο αυξημένος αριθμός τοποθετήσεων επαγγελματικών ψυγείων από την Carlsberg στην Ινδία είχαν ως αποτέλεσμα την αύξηση των πωλήσεων στην περιοχή. Αυτή η καλή απόδοση εξουδετερώθηκε από τις χαμηλότερες παραγγελίες από πελάτες ζυθοποιίας και άλλους πελάτες στις αγορές της Νοτιοανατολικής Ασίας.

Προοπτικές

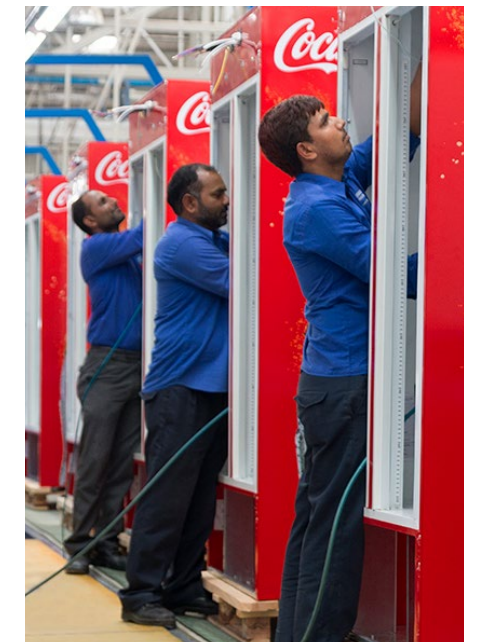
Στην Ασία, επικεντρωνόμαστε στα νέα προϊόντα μας, όπως η γκάμα SL, για να ενισχύσουμε την παρουσία μας στην αγορά προϊόντων χαμηλής και μέσης τιμής και να βελτιώσουμε την ανταγωνιστικότητά μας ως προς το κόστος. Το επιτυχημένο λανσάρισμα ψυγείων, κατά τη διάρκεια του έτους, που χρησιμοποιούν ψυκτικό υγρό υδρογονανθράκων (HC), είναι συνεπές με τη στρατηγική μας απόφαση να ενισχύσουμε σταδιακά την παραγωγή ψυγείων χωρίς HFC στην Ασία και να συμβάλλουμε σημαντικά στους στόχους βιωσιμότητας των πελατών μας.

Παραμένουμε πιστοί στη δέσμευσή μας να αναπτύξουμε την πελατειακή μας βάση στην Ασία και να προσφέρουμε στους σημερινούς και σε δυνητικούς πελάτες μας καινοτόμες λύσεις επαγγελματικής ψύξης και ολοκληρωμένες υπηρεσίες υψηλής ποιότητας.

Πωλήσεις (€ εκατ.)

34.3

2016: 54.2



Επιχειρηματική ανασκόπηση Υαλουργία

Οι πωλήσεις στον Κλάδο Υαλουργίας μειώθηκαν κατά 2% σε ετήσια βάση, κυρίως λόγω της δυσμενούς επίδρασης των συναλλαγματικών διακυμάνσεων του τοπικού νομίσματος και του συνεχιζόμενου δύσκολου εμπορικού περιβάλλοντος στη Νιγηρία. Η ζήτηση ωστόσο άρχισε σταδιακά να ανακάμπτει στο δεύτερο εξάμηνο του έτους. Σε όρους τοπικού νομίσματος, οι πωλήσεις στον κλάδο του γυαλιού αυξήθηκαν με διψήφιο ρυθμό.

Κατά το πρώτο εξάμηνο του έτους, η συναλλαγματική αβεβαιότητα λόγω της υποτίμησης του Νιγηριανού νομίσματος Νάιρα και οι δύσκολες οικονομικές συνθήκες οδήγησαν σε χαμηλότερη ζήτηση για γυάλινες φιάλες στην περιοχή. Κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου, εστίασαμε τις προσπάθειές μας στην επέκταση της πελατειακής μας βάσης και στην ενίσχυση της γκάμας προϊόντων μας για φαρμακευτικές φιάλες μέσω μιας εντατικής διαδικασίας ανάπτυξης προϊόντων.

Κατά το δεύτερο εξάμηνο του έτους, η σταθεροποίηση του Νάιρα οδήγησε σε έντονη ανάκαμψη της ζήτησης από πελάτες αναψυκτικών, μπίρας, κρασιού και οισοπνευματωδών ποτών. Η ζήτηση για νέες επιστρεφόμενες φιάλες από πελάτες στον τομέα της μπίρας άρχισε να αυξάνεται μετά από το λανσάρισμα νέων προϊόντων και σημάδια οικονομικής ανάκαμψης, ενώ οι αυξήσεις των τιμών από έναν βασικό πελάτη αναψυκτικών κατά τη διάρκεια του έτους εξασθένησαν τη ζήτηση για τα προϊόντα του. Προς τα τέλη του 2017, συνεργαστήκαμε με έναν τοπικό κατασκευαστή μαγιονέζας και δουλέψαμε μαζί για να λανσάρουμε την πρώτη σειρά βάζων τροφίμων ιδιωτικής ετικέτας στη Νιγηρία.

Οι πωλήσεις των μεταλλικών καπακιών αυξήθηκαν με διψήφιο αριθμό το 2017

λόγω της αυξημένης διείσδυσής μας στην αγορά. Αυτή η καλή απόδοση προήλθε από τις αυξημένες παραγγελίες από εταιρείες αναψυκτικών και ζυθοποιίες, οι οποίες αναγνώρισαν την προστιθέμενη αξία της προσφοράς συμπληρωματικών προϊόντων στις γυάλινες φιάλες. Οι πωλήσεις στον τομέα των πλαστικών κιβωτίων ήταν χαμηλότερες από αυτές του περασμένου έτους, αντανακλώντας κυρίως τη χαμηλότερη ζήτηση από πελάτες του κλάδου αναψυκτικών.

Όσον αφορά τη δραστηριότητά μας στο Ντουμπάι, κατά τη διάρκεια του έτους ξεκινήσαμε τη διαδικασία πώλησης της θυγατρικής εταιρείας Frigoglass Jebel Ali, που δραστηριοποιείται στον κλάδο της συσκευασίας υαλουργικών προϊόντων στο Ντουμπάι.

Προοπτικές

Μελλοντικά, ο Κλάδος Υαλουργίας θα επωφεληθεί από την αυξημένη ζήτηση για γυαλί και για τα συμπληρωματικά μας προϊόντα, όπως είναι τα πλαστικά κιβώτια, ειδικά μετά τον Μάιο που αναμένεται η έναρξη λειτουργίας της Sagamu, της νεοφυούς ζυθοποιίας της ABInBev.

Το 2018 σχεδιάζουμε να κάνουμε επενδύσεις κεφαλαίου με στόχο τη βελτίωση των επιδόσεων των επιχειρήσεων της Νιγηρίας. Αυτή η κεφαλαιακή δαπάνη περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, την επισκευή ενός από τους κλιβάνους μας στη Νιγηρία.

Η πώληση των δραστηριοτήτων μας στο Ντουμπάι που ξεκίνησε πέρυσι αναμένεται να ολοκληρωθεί κατά το δεύτερο εξάμηνο του 2018. Η συναλλαγή αυτή εντάσσεται στη στρατηγική της Frigoglass και θα μας επιτρέψει να επικεντρωθούμε στις δραστηριότητες Υαλουργίας της Νιγηρίας.

Η Frigoglass στοχεύει στην περαιτέρω διεύρυνση της πελατειακής βάσης του Κλάδου Υαλουργίας στην Αφρική, παρέχοντας στους πελάτες μας καινοτόμες λύσεις, υψηλής ποιότητας και προστιθέμενης αξίας.

Πωλήσεις (€ εκατ.)

90.6

2016: 92.4



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 5 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 δε δύναται 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 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 44 του Ν. 4449/2017, η Εταιρία έχει συστήσει και διατηρεί επιτροπή ελέγχου (η «Επιτροπή Ελέγχου») η οποία είναι, μεταξύ άλλων, αρμόδια για:

- την ενημέρωση του Διοικητικού Συμβουλίου για το αποτέλεσμα του υποχρεωτικού ελέγχου και τη συμβολή του τελευταίου στην ακεραιότητα της χρηματοοικονομικής πληροφόρησης, καθώς και για το ρόλο της Επιτροπής Ελέγχου στην εν λόγω διαδικασία,
- την παρακολούθηση της διαδικασίας χρηματοοικονομικής πληροφόρησης και την υποβολή συστάσεων ή προτάσεων για την εξασφάλιση της ακεραιότητάς της,
- την παρακολούθηση της αποτελεσματικής λειτουργίας του συστήματος εσωτερικού ελέγχου, διασφάλισης της ποιότητας και

του συστήματος διαχείρισης κινδύνου, καθώς και κατά περίπτωση του τμήματος εσωτερικού ελέγχου της Εταιρίας όσον αφορά τη χρηματοοικονομική πληροφόρηση, χωρίς να παραβιάζει την ανεξαρτησία της Εταιρίας,

- την παρακολούθηση της πορείας του υποχρεωτικού ελέγχου των ετήσιων και ενοποιημένων χρηματοοικονομικών καταστάσεων και ιδίως της εκτέλεσής του,
- την επισκόπηση και παρακολούθηση θεμάτων συναφών με την ύπαρξη και τη διατήρηση της αμεροληψίας και ανεξαρτησίας του ορκωτού ελεγκτή λογιστή ή της ελεγκτικής εταιρίας, ιδιαιτέρως όσον αφορά στην καταλληλότητα της παροχής προς την Εταιρία άλλων μη ελεγκτικών υπηρεσιών από τον ορκωτό ελεγκτή λογιστή ή την ελεγκτική εταιρία,
- τη διαδικασία επιλογής ορκωτών ελεγκτών λογιστών ή ελεγκτικών εταιριών καθώς και την πρόταση συγκεκριμένων ορκωτών ελεγκτών λογιστών ή ελεγκτικών εταιριών.

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 την από 14.12.2017 Έκτακτη Γενική Συνέλευση της Εταιρίας σύμφωνα με το Ν. 4449/2017, είναι τα εξής:

Πρόεδρος

Κυριάκος Ριρής
Ανεξάρτητο μέλος

Μέλη

Λουκάς Κόμης
Μη εκτελεστικό μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου

Ιωάννης Κωστόπουλος
Ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου

Τα μέλη της Επιτροπής Ελέγχου είναι στην πλειονότητά τους ανεξάρτητα από την Εταιρία, κατά την έννοια των διατάξεων του Ν. 3016/2002.

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

Τέλος, ο κ. Κυριάκος Ριρής 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 2017 η Επιτροπή Ελέγχου συνεδρίασε συνολικά τέσσερις (4) φορές. Οι εν λόγω συνεδριάσεις προγραμματίστηκαν κατά τέτοιο τρόπο ώστε να συμπέσουν χρονικά με τη διαδικασία δημοσίευσης των χρηματοοικονομικών πληροφοριών της Εταιρίας.

Η Επιτροπή Ελέγχου προέβη στην εξέταση μιας σειράς θεμάτων σχετικών με τη χρηματοοικονομική πληροφόρηση όσον αφορά τις χρηματοοικονομικές καταστάσεις

του 2016, καθώς και τα χρηματοοικονομικά στοιχεία του πρώτου εξαμήνου του 2017. 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 2016, καθώς και την επισκόπηση της PwC για το πρώτο εξάμηνο του 2017, η κατάρτιση των οποίων αποτελεί νομική υποχρέωση της Εταιρίας.

Περαιτέρω, κατά τη διάρκεια του έτους 2017, 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,
- 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 (για το 2016)

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 εν γένει η αξιολόγηση, επανεξέταση και ο έλεγχος του εσωτερικού συστήματος ελέγχου και της αποτελεσματικότητάς του.
- 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.

Εταιρική διακυβέρνηση

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.
- 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

Ιορδάνης Αϊβάζης
Ανεξάρτητο 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 παρευρίσκονται σε όλες τις συνεδριάσεις της εν λόγω επιτροπής, εξαιρουμένων αυτών των οποίων το αντικείμενο συζήτησης τους αφορά προσωπικά. Ο Διευθυντής Ανθρώπινου Δυναμικού του Ομίλου (Group HR Director) εκτελεί χρέη Γραμματέα της Επιτροπής Ανθρώπινου Δυναμικού και Αμοιβών.

Κατά τη διάρκεια του έτους 2017 η Επιτροπή Ανθρώπινου Δυναμικού και Αμοιβών πραγματοποίησε πέντε (5) συνεδριάσεις.

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.

Η Επιτροπή Επενδύσεων, η οποία διορίζεται από το Διοικητικό Συμβούλιο, αποτελείται από τέσσερα μέλη, δύο εκ των οποίων είναι μη εκτελεστικά και συγκεκριμένα συγκροτείται ως εξής:

Πρόεδρος

Χαράλαμπος (Χάρης) Γ. Δαυίδ
Μη εκτελεστικό μέλος

Μέλη

Νικόλαος Μαμουλής
Εκτελεστικό μέλος

Λουκάς Κόμης
Μη εκτελεστικό μέλος

Εμμανουήλ Φαφαλιός
Οικονομικός Διευθυντής¹

Κατά τη διάρκεια του έτους 2017 η Επιτροπή Επενδύσεων πραγματοποίησε δύο (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

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

Ο κ. Δαυίδ εξελέγη Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου το Νοέμβριο του 2006 ενώ είναι μέλος του από το 1999. Έχει εργαστεί στην Credit Suisse στη Νέα Υόρκη όπου είχε τη θέση του πιστοποιημένου επενδυτικού συμβούλου. Κατά τη διάρκεια της σταδιοδρομίας του ανέλαβε διάφορες θέσεις στην Ανώτερη Διοίκηση του ομίλου εταιρειών Λεβέντη. Είναι επίσης μέλος του Δ.Σ. των εταιρειών, A.G. Leventis (Nigeria) PLC, Nigerian Bottling Company, Beta Glass (Nigeria) PLC, Ideal Group, Quest Energy και Pikwik (Nigeria) Ltd. Επίσης έχει υπάρξει μέλος στο Δ.Σ. της Alpha Finance, της ΔΕΗ και της Εμπορικής Τράπεζας (Credit Agricole). Ο κ. Δαυίδ είναι απόφοιτος του Providence College στην Αμερική.

Γιώργος Λεβέντης
Αντιπρόεδρος
(μη εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. 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 ενώ 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.

Νικόλαος Μαμουλής
Διευθύνων Σύμβουλος
(εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. 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 σε διάφορους επιχειρηματικούς κλάδους. Πριν την 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 (Group Financial Controller). Προηγουμένως είχε διατελέσει γενικός διευθυντής οικονομικών του ομίλου Lafarge Ηρακλής αλλά και του ομίλου Μπουτάρη. Ο κ. Μαμουλής είναι απόφοιτος του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών.

¹ Ο κ. Εμμανουήλ Φαφαλιός αποχώρησε από την Εταιρεία, με ισχύ από την 31η Μαΐου 2018.

Διοικητικό Συμβούλιο

Λουκάς Δ. Κόμης Σύμβουλος (μη εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. Κόμης εξελέγη μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου τον Ιούλιο του 1996. Είναι επίσης, Πρόεδρος του Δ.Σ. του Ομίλου INTEAL Α.Β.Ε.Ε.Δ.Ε.Σ και της Ελληνικής Εταιρείας Αξιοποίησης Ανακύκλωσης (Ε.Ε.Α.Α.), 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 Α.Ε.) και εν συνεχεία στην Coca-Cola Ελληνική Εταιρεία Εμφιαλώσεως Α.Ε. (Coca-Cola ΕΕΕ), όπου υπηρέτησε και ως Εκτελεστικό Μέλος του Δ.Σ. 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.

Ευάγγελος Καλούσης Σύμβουλος (ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. Καλούσης ανήκει στο Διοικητικό Συμβούλιο της Frigoglass S.A.I.C 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 Δ.Σ. της Συνομοσπονδίας των Βιομηχανιών Τροφίμων & Ποτών της ΕΕ από τον Ιούνιο του 2015. Είναι μέλος του Δ.Σ. της Τράπεζας Τροφίμων και Αντιπρόεδρος του Ιδρύματος Οικονομικών & Βιομηχανικών Ερευνών (IOBE) ενώ υπήρξε μέλος του Δ.Σ. της Alpha Bank. Στη διάρκεια της καριέρας του έχει υπηρετήσει σε ανώτατες διοικητικές θέσεις στον Πολυεθνικό Οργανισμό Nestle στην Ελβετία, τη Γαλλία, τη Νιγηρία, τη Νότια Αφρική και στην Ελλάδα. Έχει σπουδάσει Μηχανικός Ηλεκτρολόγος στο Ομοσπονδιακό Πολυτεχνείο της Λωζάνης, και Διοίκηση Επιχειρήσεων στο Πανεπιστήμιο της Λωζάνης ενώ είναι απόφοιτος του Business School IMD της Ελβετίας.

Ιωάννης Κωστόπουλος Σύμβουλος (ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. Κωστόπουλος εργάζεται στην εταιρεία Société d'Etudes Techniques et Economiques S.A. (S.E.T.E. S.A.) στη Γενεύη. Είναι μέλος του Δ.Σ. της εταιρείας Furlis Holdings S.A. και της εταιρείας Austriacard AG στη Βιέννη. Από το 2004 έως το 2015, εργάστηκε στον όμιλο Ελληνικά Πετρέλαια. Από το 2004 έως το 2006, ήταν εκτελεστικό μέλος στο Δ.Σ. του Ομίλου, ως υπεύθυνος των τομέων Διεθνών Εμπορικών Δραστηριοτήτων και Στρατηγικής Ανάπτυξης. Από το 2007 έως το 2015, διετέλεσε Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου ΕΛΠΕ και Πρόεδρος ορισμένων θυγατρικών εταιριών του. Από το 1992 έως 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 έως 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 (IOBE) στην Αθήνα. Είναι κάτοχος πτυχίου Οικονομικών από το Πανεπιστήμιο του Southampton και MBA από το Πανεπιστήμιο του Σικάγο των Η.Π.Α.

Jeremy Jensen Σύμβουλος (ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. Jensen εξελέγη μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου τον Νοέμβριο 2017. Ο κ. Jensen είναι σύμβουλος παροχής οικονομικών και διοικητικών υπηρεσιών. Έχει σημαντική εμπειρία τόσο σε διοικητικούς όσο και οικονομικούς ρόλους ως μη εκτελεστικό μέλος διοικητικού συμβουλίου σε εταιρείες που δραστηριοποιούνται σε ευρύ φάσμα κλάδων, ενώ έχει προεδρεύσει διάφορων επιτροπών διοικητικών συμβουλίων. Ο κ. Jensen έχει διατελέσει Οικονομικός Διευθυντής της Cable and Wireless Worldwide, βρετανικής εταιρείας παροχής τηλεπικοινωνιών, ενώ κατείχε οικονομικές και λοιπές διοικητικές θέσεις στην Reuters, στην Ευρώπη, στη Μέση Ανατολή, στην Άπω Ανατολή και στην Αφρική. Διατελεί σήμερα μη εκτελεστικό μέλος της διοίκησης του Ομίλου Stemcor, της μεγαλύτερης εταιρείας εμπορίας χάλυβα παγκοσμίως, και αντιπρόεδρος του Chelsea and Westminster Hospital. Ο κ. Jensen είναι ορκωτός λογιστής διαπιστευμένος στο Ηνωμένο Βασίλειο και κάτοχος πτυχίου Οικονομικών (Bsc) από το London School of Economics.

Ιορδάνης Αϊβάζης Σύμβουλος (ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. Αϊβάζης εξελέγη μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου τον Νοέμβριο του 2017. Γεννήθηκε στις 24 Φεβρουαρίου 1950 στο Κάιρο. Είναι πτυχιούχος του Πανεπιστημίου Αθηνών (ΕΚΠΑ) με πτυχίο στις Οικονομικές Επιστήμες (Τμήμα Πολιτικών και Οικονομικών Επιστημών). Έκανε μεταπτυχιακές σπουδές στο Πανεπιστήμιο του Lancaster (Αγγλία) στα οικονομικά (Postgraduate Diploma in Economics) και σε Marketing και Finance (M.A). Εργάστηκε σε διευθυντικές θέσεις σε ελληνικές και ξένες τράπεζες στην Ελλάδα, ενώ διετέλεσε Γενικός Διευθυντής Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών (CFO) και Εκτελεστικός Γενικός Διευθυντής (Chief Operating Officer) της ΟΤΕ Α.Ε. Μετά την εξαγορά του ΟΤΕ από την Deutsche Telekom (DT) διετέλεσε και μέλος του διοικητικού συμβουλίου του ΟΤΕ και του European Management Board της DT. Επίσης, διετέλεσε μέλος διοικητικών συμβουλίων ελληνικών εισηγμένων εταιριών. Σήμερα είναι Πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου της HCL, θυγατρικής των Bain Capital Credit και Davidson & Kempner και Ειδικός Σύμβουλος της Bain για επενδύσεις στην Ελλάδα, καθώς και Μη Εκτελεστικό μέλος στο διοικητικό συμβούλιο της Regency Entertainment S.A. Μιλά Αγγλικά και Γαλλικά.

Stephen Bentley Σύμβουλος (ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος)

Ο κ. Bentley εξελέγη μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου τον Νοέμβριο του 2017. Είναι ορκωτός λογιστής (κάτοχος BA Hons in Accountancy) με τουλάχιστον τριακονταετή εμπειρία ως οικονομικός διευθυντής σε δημόσιες και ιδιωτικές επιχειρήσεις στο Ηνωμένο Βασίλειο. Ο κ. Bentley έχει διατελέσει στο παρελθόν οικονομικός διευθυντής της Tricentrol PLC, ανεξάρτητης εταιρείας ανεύρεσης και εκμετάλλευσης πετρελαίου και φυσικού αερίου στο Ηνωμένο Βασίλειο, εισηγμένης στο Λονδίνο και στη Νέα Υόρκη. Επίσης, έχει διατελέσει οικονομικός διευθυντής σε διάφορες εταιρείες εισηγμένες στο Χρηματιστήριο του Λονδίνου, ενδεικτικά στην Ellis & Everard PLC, διανομέα χημικών στο Ηνωμένο Βασίλειο και στις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής, στην TDG PLC, εταιρεία μεταφορών, διανομής και αποθήκευσης στο Ηνωμένο Βασίλειο με δραστηριότητα στην Ευρώπη, στην Brunner Mond PLC, μεσαίου μεγέθους εταιρεία κατασκευής χημικών με παραγωγή στο Ηνωμένο Βασίλειο, την Ολλανδία και την Κένυα, στην οποία ηγήθηκε της πρώτης εισαγωγής των μετοχών της στη χρηματιστηριακή αγορά. Ο κ. Bentley προσφάτως εργάστηκε ως οικονομικός διευθυντής ιδιωτικής επιχείρησης και συμμετείχε στην πώληση της James Dewhurst Limited σε μεγάλο όμιλο κλωστούφαντουργίας του Βελγίου. Ο κ. Bentley κατέχει σήμερα θέση στο διοικητικό συμβούλιο του Frenkel Topping Group, πάροχο ανεξάρτητων οικονομικών συμβουλών και επενδυτικών υπηρεσιών, εισηγμένου στην κατηγορία AIM του Χρηματιστηρίου του Λονδίνου. Είναι μέλος του Institute of Chartered Accountants και διαπιστευμένος από την Whinney Murray & Co (υυν Ernst & Young) Λονδίνου. Είναι, επίσης, μέλος του Association of Corporate Treasurers.

Διοικητικό Συμβούλιο

Διοικητικό Συμβούλιο

(η τριετής θητεία λήγει το 2020)

Χαράλαμπος (Χάρης) Γ. Δαΐδ

Πρόεδρος,
μη εκτελεστικό μέλος

Γιώργος Λεβέντης

Αντιπρόεδρος,
μη εκτελεστικό μέλος

Νικόλαος Μαμουλής

Διευθύνων Σύμβουλος,
εκτελεστικό μέλος

Λουκάς Δ. Κόμης

Σύμβουλος,
μη εκτελεστικό μέλος

Ευάγγελος Καλούσης

Σύμβουλος,
ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος

Ιωάννης Κωστόπουλος

Σύμβουλος,
ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος

Jeremy Jensen

Σύμβουλος,
ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος

Ιορδάνης Αϊβάζης

Σύμβουλος,
ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος

Stephen Bentley

Σύμβουλος,
ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος

Ανώτατη Διοίκηση

Νικόλαος Μαμουλής

Chief Executive Officer

Εμμανουήλ Φαφαλιός

Chief Financial Officer²

Νικόλαος Ευαγγέλου

Chief Commercial Officer ICM

Darren Bennett-Voci

Glass Division Director

Έκτωρ Περγάμαλης

Manufacturing Director ICM

Νικόλαος Δούμας

Group Procurement Director

Εμμανουήλ 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»

Μισθολογική πολιτική

Μισθός

Οι μισθοί καθορίζονται σύμφωνα με ένα εσωτερικό μισθολογικό σύστημα κατάταξης θέσεων εργασίας, το οποίο αντανακλά τη μισθολογική πρακτική που ακολουθεί η αγορά. Το εύρος των αμοιβών προσδιορίζεται από μια σειρά παραγόντων όπως η υπευθυνότητα, η τεχνογνωσία του και η επαγγελματική 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 συμμετέχουν στο πρόγραμμα δικαιωμάτων προαίρεσης αγοράς μετοχών της Frigoglass και αποτελούν μέρος της συνολικής αμοιβής τους.

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.

² Ο κ. Εμμανουήλ Φαφαλιός αποχώρησε από την Εταιρεία, με ισχύ από την 31η Μαΐου 2018.

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 ποια 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.

Τα κύρια χρηματοοικονομικά εργαλεία που χρησιμοποιεί η Εταιρεία είναι καταθέσεις ή υπεραναλήψεις (overdrafts) από τραπεζικούς οργανισμούς, ανταλλαγή τρεχουσών απαιτήσεων και υποχρεώσεων, δάνεια αλληλόχρεων λογαριασμών, μακροπρόθεσμα

δάνεια, εταιρικά ομόλογα και δάνεια από ή προς θυγατρικές. Εκτός αυτών, η Εταιρεία δύναται να καταφεύγει στη χρήση παραγώνων, ώστε να διασφαλίζεται η θέση της έναντι συγκεκριμένων κινδύνων.

Τον Οκτώβριο του 2017 ο Όμιλος ολοκλήρωσε την διαδικασία αναδιάρθρωσης του δανεισμού του και της κεφαλαιακής δομής του (η «Αναδιάρθρωση»). Για τη λεπτομερή περιγραφή της Αναδιάρθρωσης, παρακαλούμε ανατρέξτε στις οικονομικές καταστάσεις του 2017.

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 και το Ρούβλι Ρωσίας 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 παραγώνων.

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 και της Ν. Αφρικής.

Το τμήμα Διαχείρισης Διαθεσίμων δύναται να χρησιμοποιήσει προθεσμακά 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 μπορεί να αντισταθμιστεί, ολικά ή μερικά, 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.

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.

Για να διαχειρίζεται η Εταιρεία αποτελεσματικά τον κίνδυνο ρευστότητας της, πρωτίστως, παρακολουθεί τις αναμενόμενες χρηματοροές του Ομίλου σε ορίζοντα 13 εβδομάδων, αποκτώντας επαρκή ορατότητα για τον έγκαιρο σχεδιασμό και την ενδεχόμενη προσαρμογή των ροών αυτών. Οποιαδήποτε πιθανή έλλειψη ρευστότητας καλύπτεται με την χρήση των Ανακυκλωμένων Πιστωτικών Ορίων τις οποίες εξασφάλισε η Εταιρεία με την Αναδιάρθρωση.

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 δάνειο με εξασφάλιση 2ης Τάξης 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 λεπτομερή περιγραφή της Αναδιάρθρωσης και του αντίκτυπου της στην κεφαλαιακή δομή του Ομίλου, παρακαλούμε ανατρέξτε στις οικονομικές καταστάσεις του 2017 και στις σχετικές δημοσιευμένες ανακοινώσεις.

Πληροφορίες για τους μετόχους

Διαπραγμάτευση τίτλων

Χρηματιστήριο Αθηνών

Σχετικό σύμβολο: ΦΡΙΓΟ
ISIN: GRS346003007
Reuters: FRIR.AT
Bloomberg: FRIGO GA

Πιστοληπτική Διαβάθμιση

S&P Global Ratings: B- / Αρνητική

2017: τιμή μετοχής (€ ανά μετοχή)

Κλείσιμο τριμήνου	Υψηλό	Χαμηλό	Κλείσιμο
29 Δεκ.	0.21	0.20	0.20
29 Σεπτ.	0.19	0.19	0.19
30 Ιουν.	0.29	0.28	0.29
31 Μαρ.	0.31	0.31	0.31

Κεφαλαιοποίηση

Κεφαλαιοποίηση 31 Δεκεμβρίου 2017:
€72.5 εκατ.

Μετοχικό κεφάλαιο

Τον Ιούλιο του 2017, αυξήθηκε η ονομαστική αξία εκάστης κοινής μετά ψήφου ονομαστικής μετοχής της Εταιρείας από €0,30 σε €0,90 δια συνένωσης κάθε τριών (3) παλαιών κοινών μετοχών της σε μία (1) νέα κοινή μετοχή με μείωση του συνολικού αριθμού των παλαιών μετοχών από 50.593.832 σε 16.864.610 (reverse share split 3:1). Παράλληλα, το μετοχικό κεφάλαιο της Εταιρείας μειώθηκε κατά €9.1 εκατ., δια μείωσης της ονομαστικής αξίας εκάστης κοινής μετά ψήφου ονομαστικής μετοχής της Εταιρείας από €0,90 σε €0,36, σύμφωνα με το άρθρο 4 παρ. 4α του Κ.Ν. 2190/1920, με σκοπό το σχηματισμό ισόποσου ειδικού αποθεματικού, τη χρήση του οποίου η Εταιρεία θα αποφασίσει στο μέλλον. Ολοκληρώθηκε, επίσης, η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της Εταιρείας με καταβολή μετρητών και δικαίωμα προτίμησης υπέρ των υφιστάμενων μετόχων στις 18.10.2017, με το μετοχικό κεφάλαιο της Εταιρείας να αυξάνεται κατά €63,5 εκατ. Η Frigoglass έκδωσε 163.984.878 νέες μετοχές της Εταιρείας κατόπιν της μετατροπής από τους συμμετέχοντες στην αναδιάρθρωση τραπεζικούς δανειστές και τους κατόχους των εκδοθεισών από τη θυγατρική Frigoglass Finance B.V. ομολογιών συνολικού ύψους €250 εκατ. το Μάιο του 2013 163.984.878 Μετατρέψιμων Ομολογιών ονομαστικής αξίας €0,3648 εκάστης. Το Διοικητικό Συμβούλιο της Frigoglass την 23.10.2017 επικύρωσε την σχετική αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου συνεπεία της ως άνω μετατροπής κατά το ποσό των € 59,6 εκατ. Το μετοχικό κεφάλαιο της Εταιρείας την 31.12.2017 αποτελούνταν από 355.437.751 κοινές ονομαστικές μετοχές, ονομαστικής αξίας €0,36 εκάστη, και είναι ολοσχερώς καταβεβλημένο.

Κύριοι μέτοχοι

Οι κάτωθι μέτοχοι κατείχαν, στις 31 Δεκεμβρίου 2017, ποσοστό μεγαλύτερο του 5% του μετοχικού κεφαλαίου της Εταιρείας:

Μέτοχος	Ποσοστό του μετοχικού κεφαλαίου της Εταιρείας
Truad Verwaltungs A.G.	48.55%
Marc Lasry – Avenue Capital ¹	11.68%
Alpha Bank A.E.	5.95%

¹ Ο κ. Marc Lasry είναι απώτατος διαχειριστής (ultimate managing member) των επενδυτικών κεφαλαίων Avenue Europe International Management GenPar, LLC and Avenue Capital Management II GenPar, LLC τα οποία με τη σειρά τους ελέγχουν έμμεσα τα δικαιώματα ψήφου που αντιστοιχούν σε ποσοστό 11.68% των μετοχών της Εταιρείας.



Επικοινωνία

Frigoglass ABEE
Α. Μεταξά 15
145 64 Κηφισιά
Αθήνα

T +30 210 6165700
Φ +30 210 6199097

www.frigoglass.com

Marketing Communications

Εύα Χιώτη

T +30 210 6165768
E ehioti@frigoglass.com

Σημαντική σημείωση σχετικά με τις προβλέψεις μελλοντικής απόδοσης

Το έγγραφο αυτό ενδέχεται να περιέχει πληροφορίες και δηλώσεις σχετικές με την μελλοντική απόδοση της Frigoglass, οι οποίες βασίζονται σε τρέχουσες προσδοκίες και υποθέσεις σε σχέση με μελλοντικά γεγονότα. Όλες οι δηλώσεις, εκτός από τις δηλώσεις ιστορικών γεγονότων που περιλαμβάνονται στην παρούσα ανακοίνωση, συμπεριλαμβανομένων, χωρίς περιορισμό, δηλώσεων που αφορούν τη μελλοντική χρηματοοικονομική της θέση, τις κεφαλαιακές δαπάνες, προβλέψεις πωλήσεων, κόστους και εξοικονόμηση κόστους, αν υπάρχουν, μπορεί να θεωρηθούν δηλώσεις σχετικές με την μελλοντική απόδοση της Frigoglass. Αυτές οι προβλέψεις μελλοντικής απόδοσης υπόκεινται, μεταξύ άλλων, σε επιχειρηματικούς, οικονομικούς και ανταγωνιστικούς κινδύνους και αβεβαιότητες, που σχετίζονται με παράγοντες τους οποίους η Frigoglass αδυνατεί να ελέγξει και να εκτιμήσει με ακρίβεια και οι οποίοι θα μπορούσαν να επιφέρουν ουσιώδη απόκλιση μεταξύ των πραγματικών αποτελεσμάτων και των αποτελεσμάτων που περιγράφονται στην παρούσα. Εν όψει των ανωτέρω, σας προειδοποιούμε να μην βασίζεστε υπέρμετρα σε αυτές τις δηλώσεις για το μέλλον, οι οποίες αποτυπώνουν αποκλειστικά εκτιμήσεις που ισχύουν κατά την ημερομηνία αυτού του εγγράφου. Η Frigoglass δεν αναλαμβάνει ουδεμία υποχρέωση να δημοσιοποιήσει οποιαδήποτε αναθεώρηση σε αυτές τις προβλέψεις μελλοντικής απόδοσης, προκειμένου αυτές να ανταποκρίνονται σε γεγονότα ή καταστάσεις μεταγενέστερες της ημερομηνίας της παρούσας ανακοίνωσης. Όσον αφορά τις τυχόν εκτιμήσεις για τις μελλοντικές εξοικονομήσεις κόστους που περιλαμβάνονται στο παρόν έγγραφο, η Frigoglass δεν μπορεί να προσφέρει καμία διαβεβαίωση ότι τα πλήρη οφέλη που προσδοκά θα πραγματοποιηθούν εντός των προθεσμιών που ορίζονται ή ότι το κόστος που σχετίζεται με την εξοικονόμηση δεν θα υπερβεί τις προσδοκίες της. Για μια πιο λεπτομερή περιγραφή των κυριότερων κινδύνων και αβεβαιοτήτων που θα μπορούσαν να προκαλέσουν ουσιώδη απόκλιση μεταξύ των πραγματικών αποτελεσμάτων και των αποτελεσμάτων που εκφράζονται ή υπονοούνται από τις δηλώσεις σχετικές με την μελλοντική απόδοση της Frigoglass, ανατρέξτε στις ετήσιες χρηματοοικονομικές καταστάσεις της Frigoglass, οι οποίες είναι διαθέσιμες στην ιστοσελίδα της εταιρείας www.frigoglass.com.





www.frigoglass.com