



Εταιρική Παρουσίαση

Μάιος 2006





Περιεχόμενα

- Εταιρικό Προφίλ
- Ανασκόπηση Δραστηριοτήτων
- Οικονομικά Αποτελέσματα Α' τριμήνου 2006
- Στρατηγική & Προοπτικές



Ice Cold Merchandisers



Cool
&
Sell



FRIGOGLASS







Frigoglass: Διαδρομή

- 1982** Η 3Ε δημιουργεί το Βιομηχανικό Τμήμα.
- 1996** Σχηματίζεται ανεξάρτητος όμιλος με την επωνυμία Frigoglass.
- 1999** Η Frigoglass εισάγεται στο ΧΑΑ και διευρύνει την διεθνή παρουσία της.

Σήμερα

- Η Frigoglass είναι ένας από τους κορυφαίους παραγωγούς Ice Cold Merchandisers (ICM) διεθνώς.
- Με την ευρύτερη γεωγραφική παρουσία.
- CAGR 23,5% από το 1996, έσοδα 2005 €390 εκ.
(έσοδα συνεχιζόμενων δραστηριοτήτων €307εκ)



Κύριες Δραστηριότητες

Ice Cold Merchandising

Εφαρμογές / Υπηρεσίες
Παγκόσμια Παρουσία

Γυαλί
Δυτική Αφρική

B2B



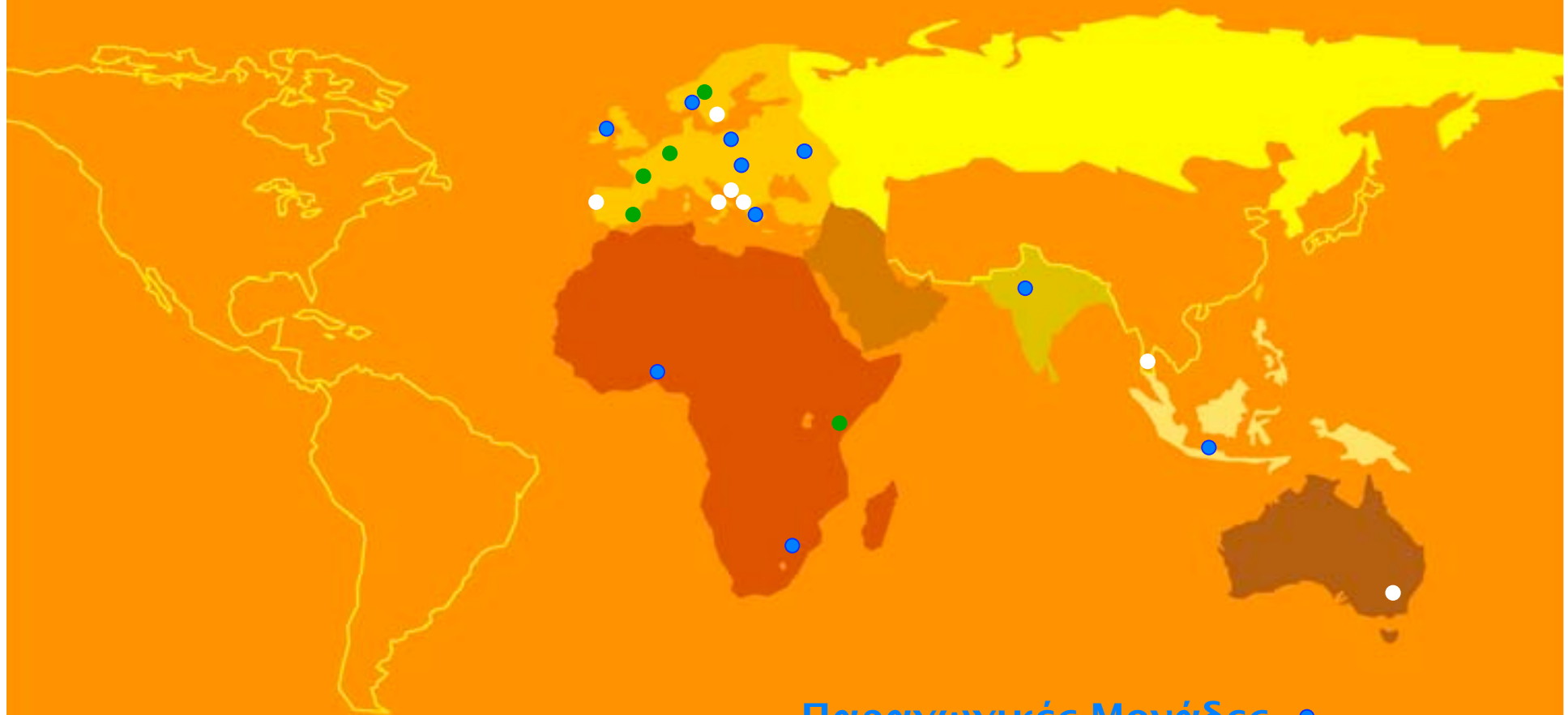
Κοινή Πελατειακή Βάση

Αλκοολούχα & Μη Αλκοολούχα Ποτά

Παρουσία σε **14** χώρες με
18 παραγωγικές μονάδες & **5** γραφεία πωλήσεων
4.300 εργαζόμενοι



Γεωγραφική παρουσία



Παραγωγικές Μονάδες •

Γραφεία Πωλήσεων •

Αντιπρόσωποι •



Οικονομικά Στοιχεία

Σε εκατομμύρια €

Προσαρμοσμένα στις συνεχιζόμενες
δραστηριότητες





Περιεχόμενα

- Εταιρικό Προφίλ
- Ανασκόπηση
Δραστηριοτήτων
- Οικονομικά Αποτελέσματα Α'
τριμήνου 2006
- Στρατηγική & Προοπτικές



Επαγγελματική Ψύξη





Επαγγελματική Ψύξη

- Ευρύτερη γεωγραφική παρουσία
- Blue chip Πελάτες
- Διεθνώς αναγνωρισμένη για τις παρεχόμενες πρωτοποριακές και ολοκληρωμένες λύσεις στην επαγγελματική ψύξη
- Περιορισμοί εισόδου ανταγωνιστών στην αγορά
- Εξαιρετικά Θετικές Τάσεις Ανάπτυξης

2001 - 2005 CAGR:

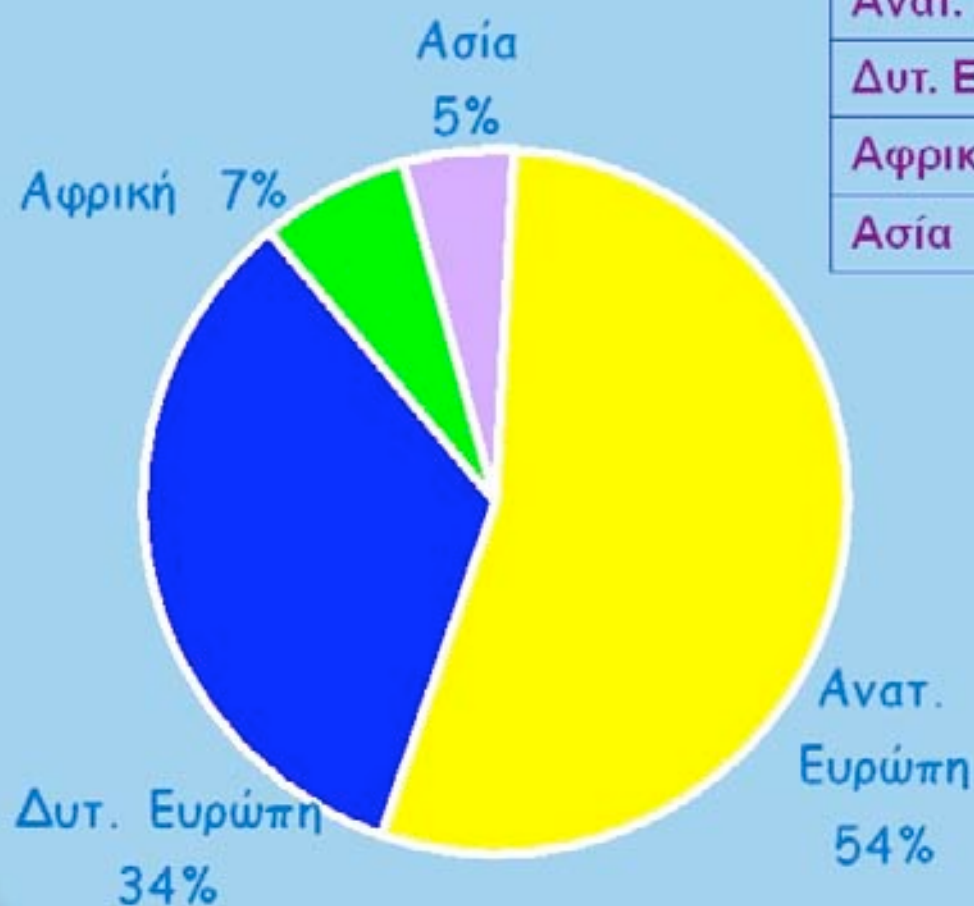
Πωλήσεις	17,2%
Κέρδη Μετά Φόρων	155,0%

το 2005 αντιπροσωπεύει (επί των συνεχιζόμενων δραστηριοτήτων) :

79% του Κύκλου Εργασιών

90% των Κερδών προ φόρων

Γεωγραφική Παρουσία



Πωλήσεις € εκ.	2005	2004	Δ %
Ανατ. Ευρώπη	131	107	22.4%
Δυτ. Ευρώπη	81	66	22.7%
Αφρική	17	13	30.8%
Ασία	12	8	50.0%





Τάσεις Αγοράς ανά Γεωγραφική Περιοχή

Δυτ. Ευρώπη

Ενίσχυση Δικτύων Διάθεσης
Νέα πρωτοποριακά μοντέλα
Σύστημα CC (Γερμανία, Αυστρία, Ολλανδία, Ελβετία)
Μη αλκοολούχα ποτά (Μεγ. Βρετανία)



Ανατ. Ευρώπη

Ζυθοποιεία: αύξηση 320% στα 2 τελευταία χρόνια
CCHBC (Ρωσία, Ουκρανία, Ουγγαρία)



Αφρική / Ασία / Αυστραλία

Περιορισμένη Διείσδυση
Σύστημα CC
Μη αλκοολούχα ποτά (χυμοί, αναψυκτικά, etc)





Πωλήσεις ανά Ομάδα Πελατών



2004

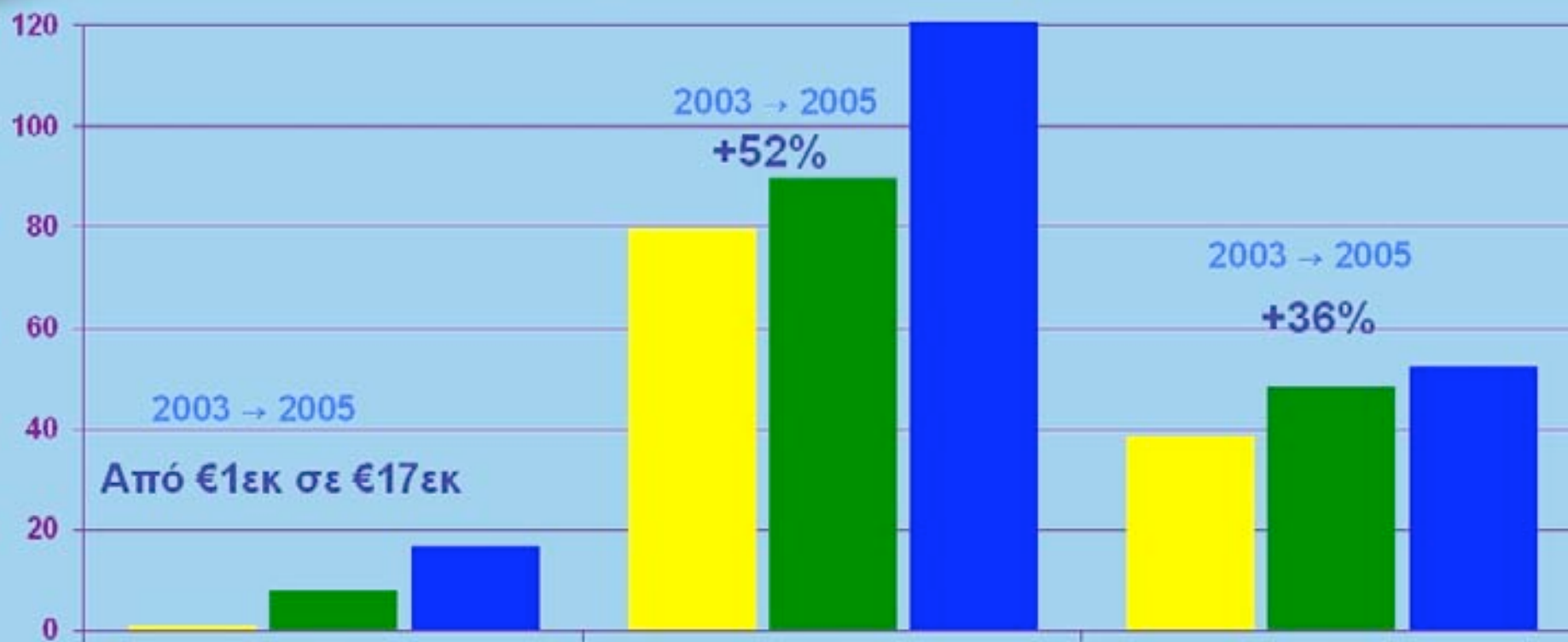
2005





Κύριες Ομάδες Προϊόντων: Ανάπτυξη 2003 - 2005

■ 2003 ■ 2004 ■ 2005



2003 → 2005
Από €1εκ σε €17εκ

2003 → 2005
+52%

2003 → 2005
+36%

ανοικτού τύπου



μονόπορτα



δίπορτα





Περιορισμοί εισόδου ανταγωνιστών στην αγορά

- Βαθιά γνώση των αναγκών των πελατών
- Η σχέση της Frigoglass με το σύστημα CC
- Οι πελάτες με διεθνή παρουσία προτιμούν προμηθευτές με διεθνή παρουσία
- Η απόκτηση νέων πελατών απαιτεί χρόνο
- Οι ανταγωνιστές μας έχουν άλλες κύριες δραστηριότητες
- Οικονομίες κλίμακας





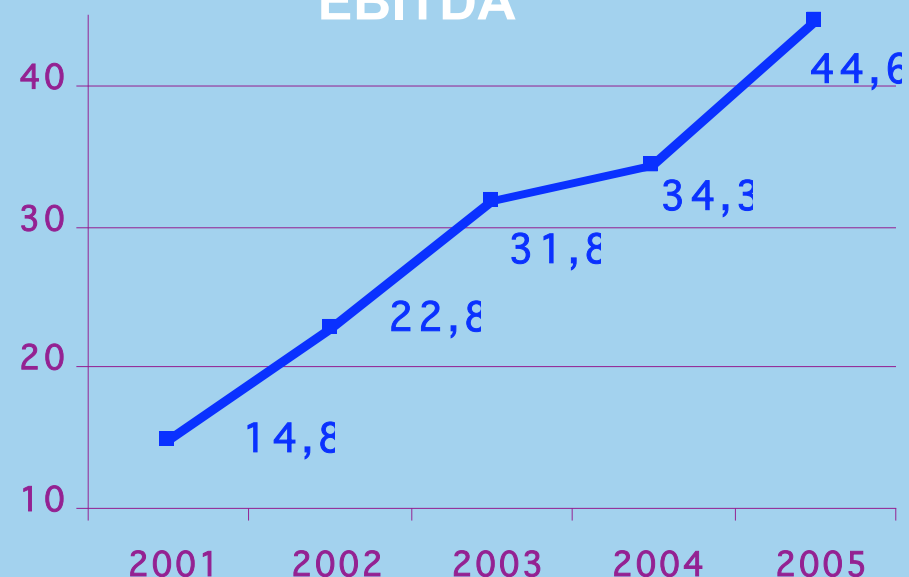
Οικονομικά Στοιχεία 2005

Επαγγελματική Ψύξη

Πωλήσεις



EBITDA



Κέρδη προ Φόρων



Κέρδη μετά Φόρων





Επενδύσεις Επαγγελματικής Ψύξης

2001 - 2005

Σύνολο € 44 εκατομμύρια





Επαγγελματική Ψύξη Κύρια Χαρακτηριστικά Α' τριμήνου

Σε € εκ.	Πωλήσεις	% Μ.Κέρδους	EBITDA	ΚΠΦ	ΚΜΦ
2006	100,6	32,0%	24,9	20,6	14,4
2005	70,3	30,5%	17,0	13,5	8,4
Δ %	43,1%	+ 1,5%	46,4%	52,6%	71,2%

● Δυναμική Ανάπτυξη

- Ο κλάδος αντιπροσωπεύει το 86% των ενοποιημένων πωλήσεων του Ομίλου.
- Αύξηση προερχόμενη από Ρωσία, Γερμανία, Ιταλία, Ρουμανία, Ινδία, Μαλαισία, Β. και Ν. Αφρική.

● Συνεχίζεται η διεύρυνση της πελατειακής βάσης

- Λοιποί CC +238% (Γερμανία, Ινδία, Νότια και Βόρεια Αφρική, Μαλαισία).
- Ζυθοποιεία + 44% (Ρωσία, Ρουμανία).

● Αύξηση τιμών Πρώτων Υλών

- Εντείνεται η τάση για αυξήσεις στις τιμές των α' υλών, κυρίως των μετάλλων (αλουμίνιο, χαλκός).
- % Πρώτων Υλών/ Πωλήσεις στο 52,2 % έναντι 50,3% το α' τρίμηνο του 2005.

● Πρωτοποριακά Προϊόντα

- Τα νέα προϊόντα συνεισέφεραν 21,6% του συνόλου των πωλήσεων έναντι 14,4% το περσινό τρίμηνο.

● Βελτίωση Κεφαλαίου Κίνησης

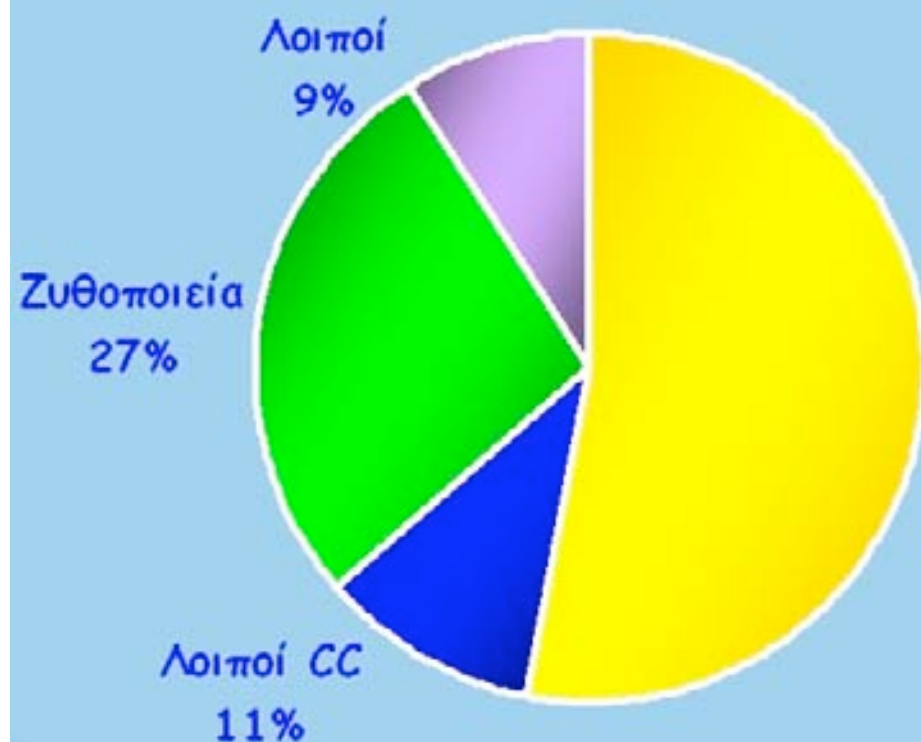
- Ο δείκτης Πωλήσεις/ Κεφάλαιο Κίνησης βελτιώθηκε κατά 13,6%.



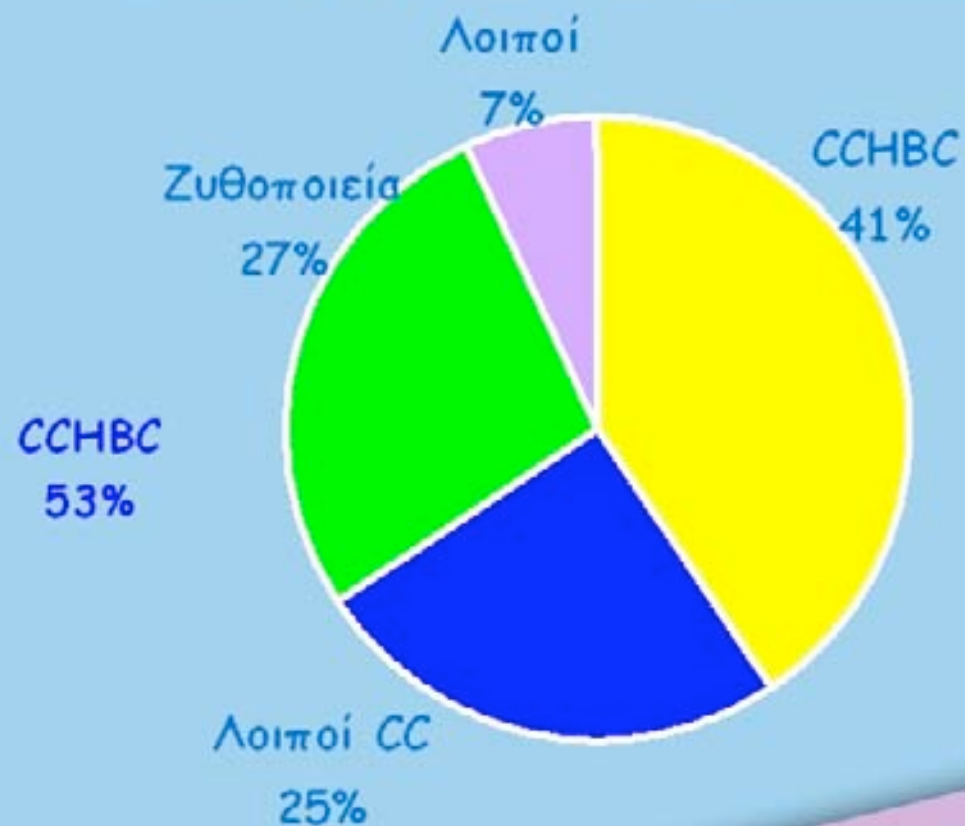
Πωλήσεις € εκ.	2006	2005	Δ %
Ανατ. Ευρώπη	56	46	20,2%
Δυτ. Ευρώπη	33	18	85,0%
Αφρική	5	3	73,9%
Ασία	7	3	112,1%

Πωλήσεις ανά Ομάδα Πελατών

Α' Τρίμηνο 2005



Α' Τρίμηνο 2006



Δραστηριότητες Νιγηνρίας



Δραστηριότητες Νιγηρίας

- Ανάμεσα στους κορυφαίους παραγωγούς γυαλιού στην Αφρική
- Ηγετική θέση στα προϊόντα συσκευασίας στην Δυτική Αφρική
- Συμπληρωματικές δραστηριότητες
- Αντιπροσωπεύει το 21% των ενοποιημένων πωλήσεων και 10% των κερδών το 2005.

2004



2005





Δραστηριότητες Νιγηρίας: Γυαλί

2005 έναντι 2004

Πωλήσεις

- Περιοδικότητα στη ζήτηση ανά κατηγορία πελατών
Ζυθοποιεία - 67% σε όγκο
- Εξαγωγές προς γειτονικές χώρες ενισχύουν τον όγκο
πωλήσεων +47%
- Διεύρυνση της πελατειακής βάσης
(φαρμακευτικά προϊόντα, οινοπνευματώδη, καλλυντικά)

Παραγωγική Δραστηριότητα

- Ενίσχυση της τοπικής διοικητικής ομάδας : δομή και στελέχη
- Μεγαλύτερη αξιοποίηση της παραγωγικής δυναμικότητας και βελτιστοποίηση του αριθμού των εργαζομένων
- Αναβάθμιση της ποιότητας



Νιγηρία: Λοιπές Δραστηριότητες

2005 έναντι 2004

- Ανάπτυξη στην αγορά της επαγγελματικής ψύξης.
 - Πωλήσεις + 46,5% σε Naira
 - ΚΠΦ + 51,3% σε Naira
- Το νέο πλαίσιο λειτουργίας της δραστηριότητας του PET δημιουργεί νέες δυνατότητες.

Επενδύσεις Νιγηρίας

2001 - 2005

Σύνολο € 68 εκατομμύρια





Δραστηριότητες Νιγηρίας

Κύρια Χαρακτηριστικά Α' τριμήνου

Σε € εκ.	Πωλήσεις	% Μ.Κέρδους	EBITDA	ΚΠΦ	ΚΜΦ&ΔΜ
2006	15,4	+21,7%	3,9	1,8	0,8
2005	16,6	+23,7%	4,5	2,1	0,6
Δ %	-7,0%	-2,0%	-14,3%	-14,7%	32,7%

• Πωλήσεις

- Αντιπροσωπεύουν το 13% των ενοποιημένων πωλήσεων του Ομίλου.
- Στο γυαλί ανακάμπτουν οι πωλήσεις προς NBC όμως οι πωλήσεις προς ζυθοποιεία συνεχίζουν να παρουσιάζουν έντονη κάμψη.
- Η δραστηριότητα της επαγγελματικής ψύξης παρουσιάζει αύξηση κύκλου εργασιών 144%.

• Αυστηρός έλεγχος των στοιχείων κόστους

- Μείωση των λειτουργικών δαπανών κατά 14,9% σε Ευρώ.
- Μείωση των χρηματοοικονομικών δαπανών κατά 54,9% σε Ευρώ.
- Βελτίωση του φορολογικού συντελεστή από 43,4% σε 37,1%



Περιεχόμενα

- Εταιρικό Προφίλ
- Ανασκόπηση Δραστηριοτήτων
- Οικονομικά Αποτελέσματα
Α' τριμήνου 2006
- Στρατηγική & Προοπτικές



Ενοποιημένη Κατάσταση Αποτελεσμάτων Α' Τριμήνου 2006

Σε εκ. €	2006	2005	2006 vs 2005
Κύκλος Εργασιών	116,6	86,3	35,0%
Κόστος Πωληθέντων	-80,8	-60,8	32,8%
Μικτό Κέρδος	35,8	25,5	40,3%
Σύνολο Λειτουργικών Εξόδων	-12,1	-9,3	29,9%
Λοιπά Λειτουργικά Έσοδα	0,3	0,6	-51,2%
Λειτουργικά Κέρδη	24,0	16,8	42,8%
Καθαρά Χρηματοοικονομικά Έξοδα	-1,4	-1,2	17,4%
Κέρδη προ φόρων	22,6	15,6	44,7%
Φόρος Εισοδήματος	6,9	6,0	15,1%
Φορολογικός Συντελεστής %	30,7%	38,6%	
Κέρδη από συνεχιζόμενες δραστηριότητες	15,6	9,6	63,4%
Κέρδη Μετά Φόρων & Δικαιώματα Μειοψηφίας	15,3	9,1	68,3%
Κέρδη ανά Μετοχή	0,38	0,23	68,3%



Ενοποιημένος Ισολογισμός

Σε εκ. €	31.3.2006	31.3.2005
Πάγιο Ενεργητικό	124,1	118,5
Κυκλοφορούν Ενεργητικό	230,8	211,5
Σύνολο Ενεργητικού	354,9	330,0
Τραπεζικός Δανεισμός	92,2	107,7
Λοιπές Υποχρεώσεις	108,6	88,1
Σύνολο Παθητικού	200,8	195,8
Ίδια Κεφάλαια	154,1	134,2



Κεφάλαιο Κίνησης Α' τρίμηνο 2006

Σε εκ. €	2006	2005	% Δ
Αποθέματα	79,8	69,1	15,5%
Πελάτες	98,3	78,9	24,5%
Προμηθευτές	42,7	34,1	25,2%
Καθαρό Κεφάλαιο Κίνησης	135,3	113,9	18,8%
Καθαρές Πωλήσεις	116,6	86,3	35,0%
Πωλήσεις / Κεφάλαιο Κίνησης	0,86	0,76	13,6%



Κατάσταση Ταμειακών Ροών Α' Τριμήνου 2006

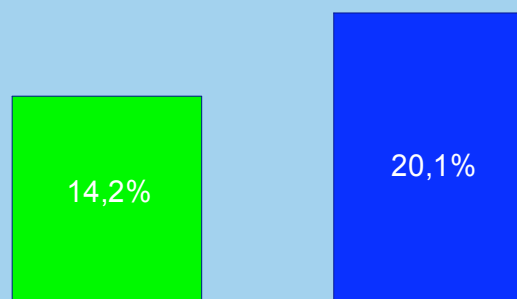
Σε εκ. €	2006	2005
Ταμειακές Ροές από συνεχιζόμενες δραστηριότητες	30,9	22,6
Μεταβολές Κυκλοφορούντος Ενεργητικού	-48,0	-41,1
Μεταβολές Βραχυπροθέσμων Υποχρεώσεων	10,1	9,2
Ταμειακές Ροές από Λειτουργικές Δραστηριότητες	- 7,0	- 9,3
Επενδύσεις	-3,5	-4,2
Είσπραξη από πώληση συμμετοχών	12,0	0,2
Ταμειακές Ροές από Λειτουργικές και Επενδυτικές Δραστηριότητες	1,5	-13,3
Μείωση Τραπεζικού Δανεισμού	11,6	14,8
Μερίσματα		
Ταμειακές Ροές	13,1	1,5



Οικονομικοί Δείκτες 2005

επί συνεχιζόμενων δραστηριοτήτων

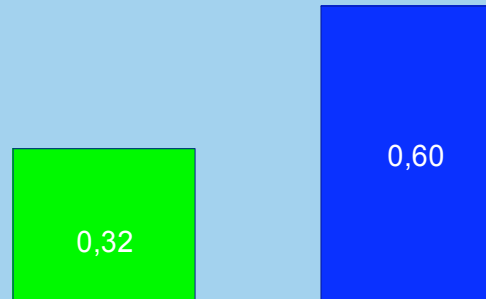
Απόδοση Ιδίων Κεφαλαίων



2004

2005

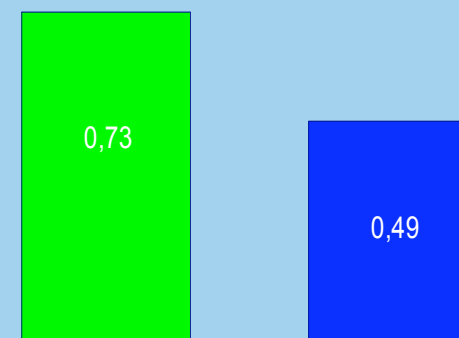
Κέρδη ανά Μετοχή



2004

2005

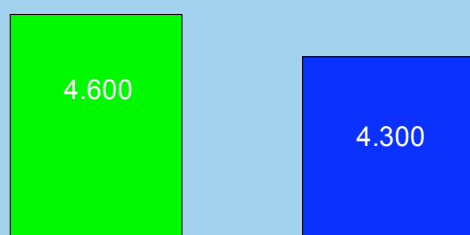
Δανεισμός / Ίδια Κεφάλαια



2004

2005

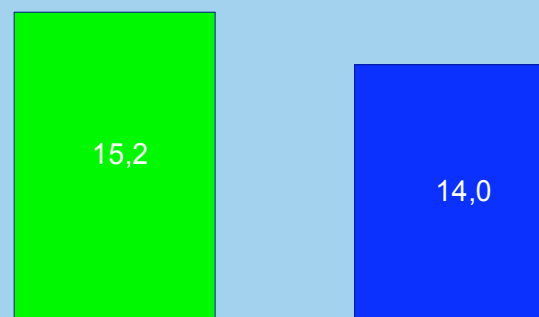
Απασχολούμενο Προσωπικό



2004

2005

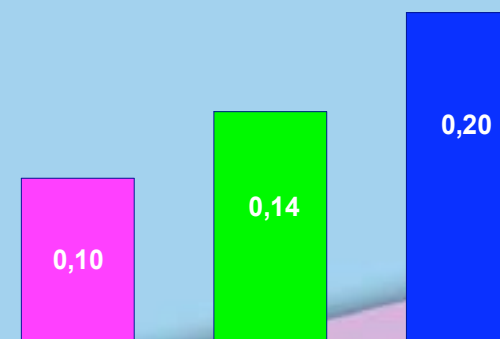
Σύν. Μισθοδοσίας / Πωλήσεις



2004

2005

Μέρισμα €/Μετοχή



2003

2004

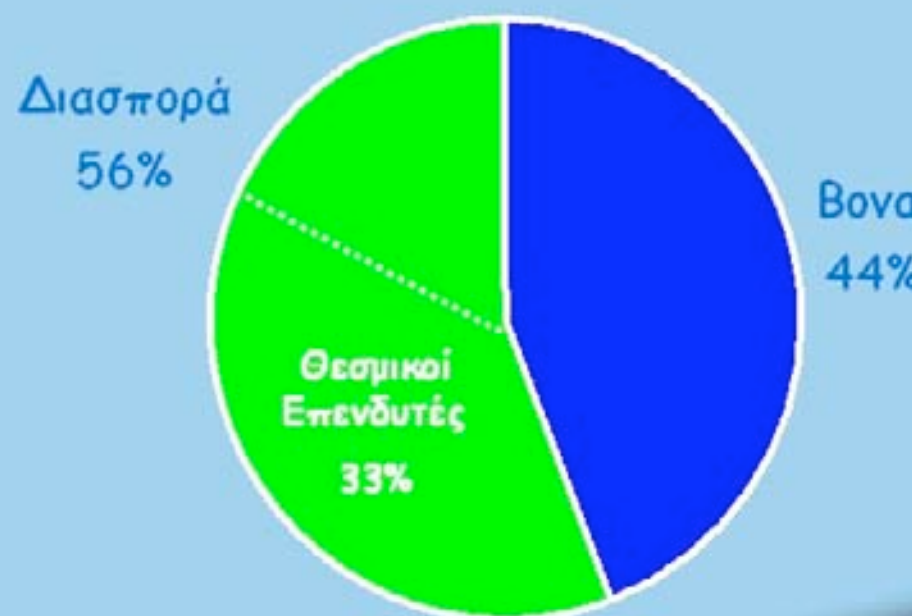
2005

Μετοχική Σύνθεση

Δεκέμβριος 2005



Μάρτιος 2006





Περιεχόμενα

- Εταιρικό Προφίλ
- Ανασκόπηση Δραστηριοτήτων
- Οικονομικά Αποτελέσματα Α' τριμήνου 2006
- Στρατηγική & Προοπτικές



Στρατηγικές Ανάπτυξης

Οργανική Ανάπτυξη

- Το Σύστημα Coca-Cola
- Διεύρυνση Πελατειακής Βάσης

Γεωγραφική Εξάπλωση

- Κίνα
- Βόρεια Αμερική

Επέκταση σε παρεμφερείς τομείς Επαγγελματικής Ψύξης

- Που να προσφέρουν συνέργειες
- Να είναι συμπληρωματικές στις υπάρχουσες δραστηριότητές
- Να έχουν σημαντικό μέγεθος (critical mass)



Στρατηγική Κερδοφορίας

- Επαναξιολόγηση non-core δραστηριοτήτων
- Βελτιστοποίηση παραγωγικής δυναμικότητας
- Συνεχής Βελτίωση των Συντελεστών Κόστους
 - Βέλτιστη Χρήση Α' Υλών
 - Ποιότητα – Αξιοποίηση Δυναμικότητας - Αποδοτικότητα
 - Κεφάλαιο Κίνησης / Μέσος Φορολογικός Συντελεστής



Προοπτικές 2006 *

Πωλήσεις Αύξηση

10% - 12%

EBITDA Αύξηση

12% - 14%

Κέρδη/Μετοχή Αύξηση

19% - 21%

Επενδύσεις

€ 23 m

* Αναφερόμενοι αποκλειστικά στις συνεχιζόμενες δραστηριότητες



We make it happen !!!