

Οικονομικά Αποτελέσματα Πρώτου Τριμήνου 2015

Αθήνα, Ελλάδα, 22 Μαΐου 2015 – Η Frigoglass SAIC (εφεξής “Frigoglass” ή “εμείς” ή ο “Όμιλος”) ανακοινώνει σήμερα τα μη ελεγμένα οικονομικά της αποτελέσματα για το πρώτο τρίμηνο του 2015 (έως την 31η Μαρτίου 2015).

Τα κυριότερα στοιχεία των αποτελεσμάτων του πρώτου τριμήνου 2015

- Διψήφιο ποσοστό αύξησης των πωλήσεων επαγγελματικών ψυγείων στη Ρωσία και γενικά στους εμφιαλωτές της Coca-Cola
- Εκκίνηση παραγωγής της νέας σειράς επαγγελματικών ψυγείων ICOOL σε ευρεία κλίμακα, με προσωρινή επίπτωση στην παραγωγικότητα, στον παραγόμενο όγκο και στα περιθώρια κέρδους
- Σημαντική εφάπαξ επίπτωση στα κέρδη προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων (EBITDA) εξαιτίας των εργασιών συντήρησης του κλιβάνου υαλουργίας στο Ντουμπάι
- Μείωση των λειτουργικών εξόδων σε συνέχεια της αναδιάρθρωσης
- 10ο συνεχόμενο τρίμηνο μείωσης των αποθεμάτων κατά διψήφιο ποσοστό
- Μετά τη λήξη του τριμήνου, υπογραφή συμφωνίας για πώληση του Κλάδου Υαλουργίας

Οικονομικά Αποτελέσματα

Ποσά σε χιλιάδες €	Α' Τρίμηνο 2015	Α' Τρίμηνο 2014	Διαφορά %
Πωλήσεις	120,005	124,247	-3.4%
Κέρδη προ φόρων, Τόκων και Αποσβέσεων (EBITDA)	11,968	16,078	-25.6%
Περιθώριο EBITDA, %	10.0%	12.9%	-2.9pp
Λειτουργικά Κέρδη (EBIT)	3,150	7,891	-60.1%
Καθαρά Κέρδη ¹	-3,868	-3,403	n.m.
Αποθέματα	110,412	123,022	-10.3%

¹ Καθαρά Κέρδη προς απόδοση στους μετόχους

Ο κύριος Torsten Tuerling, Διευθύνων Σύμβουλος της Frigoglass, σχολίασε:

“Είμαστε στην ευχάριστη θέση να ανακοινώσουμε την ολοκλήρωση της διαδικασίας διερεύνησης των στρατηγικών επιλογών για τον Κλάδο Υαλουργίας. Υπογράψαμε συμφωνία για την πώληση των δραστηριοτήτων του Κλάδου Υαλουργίας της Frigoglass, στη Νιγηρία και στο Ντουμπάι, στην GZ Industries, τον κορυφαίο κατασκευαστή συσκευασιών αλουμινίου στη Νιγηρία. Η κίνηση αυτή είναι υψίστης στρατηγικής σημασίας για τη Frigoglass, καθώς καθιστά δυνατή τη σημαντική απομόχλευση του ισολογισμού μας και μας επιτρέπει να επικεντρώσουμε τις επενδύσεις μας στις σημαντικές ευκαιρίες ανάπτυξης που παρουσιάζει ο Κλάδος Επαγγελματικής Ψύξης.

Τα αποτελέσματα του πρώτου τριμήνου κινήθηκαν σύμφωνα με τις προσδοκίες μας. Βασικός συντελεστής της μείωσης των κερδών προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων (EBITDA) σε σχέση με εκείνα του αντίστοιχου τριμήνου πέρυσι ήταν οι εργασίες συντήρησης του κλιβάνου στο Ντουμπάι, με αποτέλεσμα τη σημαντική μείωση του όγκου παραγωγής και τη χαμηλότερη απορρόφηση των παγίων εξόδων. Παρά τη μείωση του όγκου παραγωγής στη δραστηριότητα του Ντουμπάι, οι πωλήσεις του Κλάδου Υαλουργίας αυξήθηκαν κατά 1,3% σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος, λόγω της συνεχιζόμενης ανοδικής πορείας των πωλήσεων στη Νιγηρία.

Στον Κλάδο Επαγγελματικής Ψύξης καταγράψαμε διψήφιο ποσοστό αύξησης των πωλήσεών μας στη Ρωσία, και γενικά στους εμφιαλωτές της Coca-Cola. Η εκκίνηση της παραγωγής, σε ευρεία κλίμακα, της άκρως πρωτοποριακής σειράς ICOOL είχε ως αποτέλεσμα τη μείωση της παραγωγικότητας και του όγκου



παραγωγής κατά το πρώτο τρίμηνο, επηρεάζοντας το ύψος των πωλήσεων και τα περιθώρια κέρδους.

Η ολοκλήρωση της πώλησης των δραστηριοτήτων του Κλάδου Υαλουργίας τελεί εν αναμονή της λήψης όλων των απαιτούμενων εγκρίσεων από τις αρμόδιες ρυθμιστικές αρχές. Μετά την ολοκλήρωσή της θα παρουσιάσουμε τη μακροπρόθεσμη στρατηγική μας που θα εστιάζει στον Κλάδο Επαγγελματικής Ψύξης, και θα αποσκοπεί στην επίτευξη βιώσιμης και κερδοφόρου ανάπτυξης. Αναμένουμε η αστάθεια των αγορών να συνεχίσει να επηρεάζει τον Κλάδο Επαγγελματικής Ψύξης για το 2015. Βασιζόμενοι στην ήδη σημειωθείσα πρόοδο, θα συνεχίσουμε να εστιάζουμε στη βελτίωση της κοστολογικής μας βάσης και στην αύξηση του μεριδίου αγοράς μας μέσω της πρωτοποριακής σειράς προϊόντων ICOOL που παρουσιάσαμε πρόσφατα."

Η Διοίκηση της Frigoglass διοργανώνει σήμερα τηλεδιάσκεψη με τη συμμετοχή αναλυτών και επενδυτών. Διαβάστε λεπτομέρειες για το πώς μπορείτε να συμμετάσχετε στη σελίδα 10.

Επισκόπηση Αποτελεσμάτων

Οι ενοποιημένες πωλήσεις μας στη διάρκεια του πρώτου τριμήνου ήταν ελαφρώς χαμηλότερες σε σχέση με πέρυσι, ανερχόμενες στα €120 εκατ., εξαιτίας κυρίως της μείωσης των πωλήσεων στη Δυτική Ευρώπη και την Αφρική. Οι πωλήσεις στην Ανατολική Ευρώπη παρουσίασαν τάση ανάκαμψης χάρη στην αύξηση του μεριδίου αγοράς στη Ρωσία, ενώ οι δραστηριότητές μας στη Δυτική Ευρώπη επηρεάστηκαν κυρίως από την μείωση του όγκου παραγωγής εξαιτίας της ευρείας παραγωγής της νέας σειράς ICOOL. Οι πωλήσεις στην Αφρική και τη Μέση Ανατολή μειώθηκαν σε σχέση με πέρυσι. Η πτώση αυτή οφείλεται κυρίως στις πρόσφατες οργανωτικές αλλαγές στις δραστηριότητές μας στη Νότια Αφρική, που είχαν ως αποτέλεσμα τη μείωση του όγκου πωλήσεων, καθώς και στο δυσμενές περιβάλλον που επικράτησε γενικότερα στις αγορές της Μέσης Ανατολής. Οι πωλήσεις στις περιοχές της Ασίας και της Ωκεανίας παρέμειναν σχεδόν αμετάβλητες σε σύγκριση με πέρυσι. Οι πωλήσεις στις ΗΠΑ σημείωσαν σημαντική αύξηση, ως απόρροια του επιτυχούς μετασχηματισμού του επιχειρηματικού μας μοντέλου, το οποίο πλέον επικεντρώνεται στην πώληση άκρως πρωτοποριακών, εξειδικευμένων επαγγελματικών ψυγείων. Στον Κλάδο Υαλουργίας, οι πωλήσεις σημείωσαν χαμηλή μονοψήφια αύξηση, καθώς η σταθερή ανάπτυξη στη Νιγηρία αντιστάθμισε τη διψήφια υποχώρηση των δραστηριοτήτων μας στο Ντουμπάι που αποδίδεται στη μείωση της δυναμικότητας του κλιβάνου εξαιτίας παράτασης των εργασιών συντήρησης.

Το μεικτό κέρδος (εξαιρουμένων των αποσβέσεων) μειώθηκε κατά 20,2% ανερχόμενο σε €22,9 εκατ., με το αντίστοιχο περιθώριο να μειώνεται κατά 400 μονάδες βάσης σε σύγκριση με πέρυσι, σε 19,1%. Αυτή η μείωση του περιθωρίου οφείλεται κυρίως στις εργασίες συντήρησης του κλιβάνου στο Ντουμπάι, που είχε ως αποτέλεσμα τη μείωση της παραγωγής, την υστέρηση στην απορρόφηση των παγίων εξόδων και τη σημαντική αύξηση των ενεργειακών δαπανών. Το μεικτό περιθώριο κέρδους επηρεάστηκε επίσης από την εκκίνηση παραγωγής της νέας σειράς επαγγελματικών ψυγείων ICOOL, καθώς και από τη μείωση των πωλήσεων του Κλάδου Επαγγελματικής Ψύξης στην Αφρική. Τα λειτουργικά έξοδα (εξαιρουμένων των αποσβέσεων) μειώθηκαν κατά 7,6% ανερχόμενα σε €11,9 εκατ., ενώ ο λόγος των λειτουργικών εξόδων προς τις πωλήσεις βελτιώθηκε κατά 45 μονάδες βάσης σε σύγκριση με πέρυσι, στο 9,9%. Η βελτίωση αυτή οφείλεται κυρίως στις πρωτοβουλίες εξορθολογισμού που υλοποιήθηκαν το προηγούμενο έτος και αποτυπώνει τις συνεχείς μας προσπάθειες για τη βελτίωση της αποδοτικότητας της επιχείρησής μας.

Τα κέρδη προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων (EBITDA) μειώθηκαν κατά 25,6% σε €12,0 εκατ., με το περιθώριο EBITDA να ανέρχεται σε 10%. Εξαιρώντας την επίπτωση της συντήρησης του κλιβάνου στο Ντουμπάι και τον αντίκτυπο στην παραγωγικότητα που είχε η έναρξη μαζικής παραγωγής της σειράς ICOOL, το περιθώριο EBITDA θα ήταν οριακά βελτιωμένο σε σχέση με τα περσινά επίπεδα. Το αποτέλεσμα αυτό αντικατοπτρίζει κυρίως τα οφέλη των στρατηγικών πρωτοβουλιών μας που έχουν ως επίκεντρο τον εξορθολογισμό της παραγωγικής μας βάσης. Τα λειτουργικά κέρδη (EBIT) ανήλθαν σε €3,1 εκατ., από €7,9 εκατ. πέρυσι, μείωση στην οποία συντέλεσε και η αύξηση κατά 8% των δαπανών αποσβέσεων, οι οποίες διαμορφώθηκαν στα €8,8 εκατ. Οι καθαρές χρηματοοικονομικές δαπάνες ήταν σημαντικά χαμηλότερες, καθώς μειώθηκαν σε €3,1 εκατ. το πρώτο τρίμηνο του 2015 από €9,4 εκατ. το αντίστοιχο τρίμηνο πέρυσι. Η βελτίωση αυτή οφείλεται κυρίως σε συναλλαγματικά κέρδη. Το πρώτο τρίμηνο καταγράφηκε καθαρή ζημιά ύψους €3,9 εκατ. σε σύγκριση με €3,4 εκατ. το αντίστοιχο τρίμηνο πέρυσι.

Οι κεφαλαιακές δαπάνες ανήλθαν σε €7,6 εκατ., έναντι €2,7 εκατ. το προηγούμενο έτος. Η αύξηση αυτή οφείλεται κυρίως στην αρχική επένδυση για την ανακατασκευή ενός κλιβάνου στη Νιγηρία, με στόχο την αύξηση της δυναμικότητας και τη βελτίωση της αποδοτικότητας. Οι υψηλότερες κεφαλαιακές δαπάνες του τριμήνου αντικατοπτρίζουν επίσης το κόστος συντήρησης του κλιβάνου στο Ντουμπάι.



Το καθαρό κεφάλαιο κίνησης κατέγραψε πτώση 7%, ως αποτέλεσμα των μειωμένων αποθεμάτων, ανερχόμενο σε €172,5 εκατ. Οι ελεύθερες ταμειακές ροές μειώθηκαν κατά περίπου €10 εκατ. για να διαμορφωθούν στα €44,6 εκατ. στα τέλη του Μαρτίου 2015, κυρίως εξαιτίας της μείωσης του λειτουργικού κέρδους και της αύξησης των κεφαλαιακών δαπανών. Ο καθαρός δανεισμός ανήλθε σε €278,8 εκατ., αυξημένος κατά 4% σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

Επισκόπηση ανά Κύρια Δραστηριότητα

Κλάδος Επαγγελματικής Ψύξης

Ποσά σε χιλιάδες €	Α' Τρίμηνο 2015	Α' Τρίμηνο 2014	Διαφορά %
Πωλήσεις	86,460	91,122	-5.1%
Κέρδη προ φόρων, Τόκων και Αποσβέσεων (EBITDA)	8,060	9,184	-12.2%
Περιθώριο EBITDA, %	9.3%	10.1%	-0.8pp
Λειτουργικά Κέρδη (EBIT)	4,505	4,757	-5.3%
Καθαρά Κέρδη ¹	-2,847	-3,463	n.m.
Κεφαλαιακές Δαπάνες	1,484	1,815	-18.2%

¹ Καθαρά Κέρδη προς απόδοση στους μετόχους

Οι πωλήσεις στον Κλάδο Επαγγελματικής Ψύξης μειώθηκαν κατά 5%, κυρίως εξαιτίας της μείωσης των πωλήσεων στην Αφρική και τη Μέση Ανατολή. Οι πωλήσεις προς εμφιαλωτές της Coca-Cola βελτιώθηκαν σημαντικά στη διάρκεια του τριμήνου, καταγράφοντας αύξηση 40% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου έτους. Η ισχυρή αυτή επίδοση αποδίδεται κυρίως στην αύξηση των πωλήσεων στην Ευρώπη και την Ασία. Οι πωλήσεις προς πελάτες ζυθοποιίας παρέμειναν γενικά σε σταθερά επίπεδα σε σύγκριση με το πρώτο τρίμηνο του 2014. Η μείωση των πωλήσεων στον Κλάδο Επαγγελματικής Ψύξης οφείλεται πρωτίστως στη μείωση των επενδύσεων των υπόλοιπων πελατών πέραν των εμφιαλωτών της Coca-Cola και της ζυθοποιίας.

Στην Ανατολική Ευρώπη, οι πωλήσεις στη Ρωσία αυξήθηκαν κατά διψήφιο ποσοστό, καθώς χάρη στην ισχυρή παραγωγική βάση που διαθέτουμε στην περιοχή κατορθώσαμε να υποστηρίξουμε τους πελάτες μας στο δυσμενές περιβάλλον που επικράτησε στην αγορά. Το αποτέλεσμα ήταν να αυξήσουμε το μερίδιό μας στην αγορά της Ρωσίας στη διάρκεια του τριμήνου. Η ισχυρή ανάπτυξη στη Ρωσία αντισταθμίστηκε από την υποχώρηση των πωλήσεων κατά τη διάρκεια του τριμήνου κυρίως στην Πολωνία, τη Σερβία και τη Λευκορωσία. Στη Δυτική Ευρώπη, οι πωλήσεις μειώθηκαν κατά 10% το πρώτο τρίμηνο, αντικατοπτρίζοντας ως επί το πλείστον τη μείωση του συνολικού όγκου παραγωγής που οφείλεται στην μαζική παραγωγή της νέας σειράς ICOOL στο εργοστάσιο της Ρουμανίας. Οι πωλήσεις στη Βόρεια Αμερική υπερδυσπλασιάστηκαν κατά το πρώτο τρίμηνο, μετά τη διψήφια πτώση που κατέγραψαν το προηγούμενο έτος. Αυτή η ισχυρή επίδοση αντικατοπτρίζει τα οφέλη από τον επιτυχή μετασχηματισμό του επιχειρηματικού μας μοντέλου, που αποδεικνύουν ότι μπορούμε να αυξήσουμε τις κερδοφόρες πωλήσεις μας στην περιοχή εισάγοντας ψυγεία από το υφιστάμενο δίκτυο παραγωγής μας.

Οι πωλήσεις στην Αφρική και τη Μέση Ανατολή μειώθηκαν κατά διψήφιο ποσοστό στη διάρκεια του τριμήνου. Ειδικότερα, παρά το σημαντικό αριθμό παραγγελιών στη Νότια Αφρική, κατά τη διάρκεια του τριμήνου παρατηρήθηκαν καθυστερήσεις μετά τις πρόσφατες οργανωτικές αλλαγές στις δραστηριότητές μας. Βασιζόμενοι στην ισχυρή παραγωγική μας βάση και την ηγετική μας θέση στην αγορά, αναμένουμε να επιστρέψουμε σε αύξηση πωλήσεων στην Αφρική τα προσεχή τρίμηνα. Μείωση κατέγραψαν οι πωλήσεις στη Μέση Ανατολή, εξαιτίας της πτώσης των επενδύσεων των πελατών εν μέσω ενός γενικότερα δυσμενούς οικονομικού περιβάλλοντος. Οι πωλήσεις σε Ασία και Ωκεανία κινήθηκαν σε οριακά χαμηλότερα επίπεδα σε σχέση με το πρώτο τρίμηνο του προηγούμενου έτους. Παρά την αύξηση του μεριδίου αγοράς μας στους εμφιαλωτές της Coca-Cola στην Κίνα, οι πωλήσεις στη διάρκεια του τριμήνου υποχώρησαν εξαιτίας της μείωσης των παραγγελιών των τοπικών πελατών. Εξαιρουμένης της Κίνας, οι



πωλήσεις στην περιοχή της Ασίας και της Ωκεανίας αυξήθηκαν κατά διψήφιο ποσοστό, λόγω στον αυξημένο αριθμό παραγγελιών στο Βιετνάμ, το Καζακστάν και την Ινδία.

Τα κέρδη προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων (EBITDA) για το πρώτο τρίμηνο ανήλθαν σε €8,1 εκατ., σε σύγκριση με €9,2 εκατ. το αντίστοιχο τρίμηνο του προηγούμενου έτους, με αποτέλεσμα τη μείωση του περιθωρίου κατά 80 μονάδες βάσης σε 9,3%. Η μείωση του περιθωρίου EBITDA αποδίδεται σε μεγάλο βαθμό στην προσωρινή αύξηση του κόστους παραγωγής στην Ευρώπη εξαιτίας της μαζικής παραγωγής της νέας πρωτοποριακής σειράς ICOOL. Στη μείωση του περιθωρίου EBITDA συνετέλεσε και η χαμηλότερη απορρόφηση των παγίων εξόδων εξαιτίας των μειωμένων όγκων στην Ευρώπη και την Αφρική. Οι παραπάνω παράγοντες επισκίασαν τα οφέλη που προήλθαν από τον εξορθολογισμό της παραγωγικής μας βάσης, τις χαμηλότερες τιμές πρώτων υλών και την εξοικονόμηση από την προμήθεια υλικών. Τα λειτουργικά κέρδη (EBIT) μειώθηκαν κατά 5,3% σε €4,5 εκατ., συνεπικουρούμενα από τις χαμηλότερες δαπάνες απόσβεσης. Στον Κλάδο Επαγγελματικής Ψύξης, η καθαρή ζημία ανήλθε σε €2,8 εκατ. στη διάρκεια του τριμήνου, βελτιωμένη κατά €0,7 εκατ.

Κλάδος Υαλουργίας

Ποσά σε χιλιάδες €	Α' Τρίμηνο 2015	Α' Τρίμηνο 2014	Διαφορά %
Πωλήσεις	33,545	33,125	1.3%
Κέρδη προ φόρων, Τόκων και Αποσβέσεων (EBITDA)	3,908	6,894	-43.3%
Περιθώριο EBITDA, %	11.7%	20.8%	-9.1pp
Λειτουργικά Κέρδη (EBIT)	-1,355	3,134	n.m.
Καθαρά Κέρδη ¹	-1,021	60	n.m.
Κεφαλαιακές Δαπάνες	6,087	887	>100%

¹ Καθαρά Κέρδη προς απόδοση στους μετόχους

Οι πωλήσεις στον Κλάδο Υαλουργίας αυξήθηκαν κατά χαμηλό μονοψήφιο ποσοστό στη διάρκεια του πρώτου τριμήνου, ως αποτέλεσμα της συνεχιζόμενης ανοδικής πορείας των πωλήσεων στη Νιγηρία. Οι πωλήσεις κατά τη διάρκεια του τριμήνου επηρεάστηκαν αρνητικά από τη μείωση της παραγωγής στο Ντουμπάι εξαιτίας της μεγαλύτερης του αναμενομένου διάρκειας των εργασιών συντήρησης του κλιβάνου και των λιγότερων διαθέσιμων ημερών αποστολής εμπορευμάτων στους πελάτες μας κατά την περίοδο των προεδρικών εκλογών στη Νιγηρία.

Η ανοδική πορεία των πωλήσεων στη Νιγηρία συνεχίστηκε το πρώτο τρίμηνο, με αύξηση 8% και πωλήσεις ύψους €26,5 εκατ. Οι σταθερές αυτές επιδόσεις οφείλονται στη συνεχιζόμενη αύξηση της κατανάλωσης στη Νιγηρία. Οι πωλήσεις γυάλινων φιαλών σημείωσαν μεσαία έως υψηλή μονοψήφια αύξηση, ως απόρροια της ζήτησης από τους πελάτες αναψυκτικών και οινοποιίας. Η αύξηση αυτή επιτεύχθηκε παρά τις λιγότερες διαθέσιμες ημέρες αποστολής εμπορευμάτων στους πελάτες μας κατά την περίοδο των προεδρικών εκλογών στη Νιγηρία. Οι πωλήσεις πλαστικών κιβωτίων εξακολούθησαν να καταγράφουν διψήφια αύξηση λόγω της ισχυρής ζήτησης για την παροχή γυάλινων φιαλών σε πλαστικά κιβώτια. Οι πωλήσεις μεταλλικών πωμάτων ενισχυθήκαν λόγω αύξησης της δυναμικότητας καθώς και βελτίωσης της αποδοτικότητας και της ποιότητας.

Οι πωλήσεις στη μονάδα μας στο Ντουμπάι μειώθηκαν κατά 18% στη διάρκεια του πρώτου τριμήνου, ως αποτέλεσμα της μείωσης της δυναμικότητας του κλιβάνου εξαιτίας παράτασης των εργασιών συντήρησης. Οι αναγκαίες επισκευές ολοκληρώθηκαν με επιτυχία στα τέλη Μαρτίου και η δυναμικότητα του κλιβάνου επέστρεψε στα κανονικά επίπεδα. Επί του παρόντος όλες οι γραμμές παραγωγής λειτουργούν κανονικά, και μάλιστα με βελτιωμένη αποδοτικότητα και ποιότητα.

Τα κέρδη προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων (EBITDA) στη διάρκεια του τριμήνου ανήλθαν σε €3,9 εκατ., σε σύγκριση με €6,9 εκατ. το αντίστοιχο τρίμηνο του προηγούμενου έτους. Το περιθώριο EBITDA μειώθηκε σε 11,7%, από 20,8% το πρώτο τρίμηνο του 2014. Η μείωση του περιθωρίου οφείλεται στις εργασίες συντήρησης του κλιβάνου στο Ντουμπάι, που είχαν ως αποτέλεσμα τη σημαντική μείωση της παραγωγής, την χαμηλότερη απορρόφηση των παγίων εξόδων και την αύξηση των ενεργειακών δαπανών. Μη λαμβάνοντας υπόψη την επίπτωση αυτή, το περιθώριο EBITDA θα ήταν βελτιωμένο σε σχέση με το προηγούμενο έτος, πρωτίστως λόγω της αύξησης στις πωλήσεις γυάλινων φιαλών και πλαστικών κιβωτίων στη Νιγηρία. Τα λειτουργικά κέρδη (EBIT) στον Κλάδο Υαλουργίας ανήλθαν σε €1,4 εκατ. έναντι €3,1 εκατ. το πρώτο τρίμηνο του προηγούμενου έτους. Η καθαρή ζημία στον Κλάδο Υαλουργίας για το τρίμηνο ανήλθαν σε €1,0 εκατ., έναντι ισοσκελισμένου αποτελέσματος το πρώτο τρίμηνο του 2014.



Μετά τη λήξη του τριμήνου, ο Όμιλος κατέληξε σε συμφωνία με την GZI Mauritius Limited για την πώληση του Κλάδου Υαλουργίας έναντι καθαρού τιμήματος ύψους 225 εκατ. δολάρια σε μετρητά. Η συμφωνία περιλαμβάνει την πώληση των δραστηριοτήτων γυάλινων φιαλών, πλαστικών κιβωτίων και μεταλλικών πωμάτων στη Νιγηρία, καθώς και τη μονάδα υαλουργίας του Jebel Ali στο Ντουμπάι. Η διοίκηση του συγκεκριμένου κλάδου και οι υπάλληλοι θα μετακινηθούν παράλληλα με την πώληση. Η συναλλαγή αναμένεται να οριστικοποιηθεί εντός του δεύτερου εξαμήνου του 2015.

Επιχειρηματική Προοπτική

Για το υπόλοιπο του έτους, αναμένουμε ότι ο Κλάδος Επαγγελματικής Ψύξης θα επιστρέψει σταδιακά στην ανάπτυξη. Ωστόσο, παραμένουμε επιφυλακτικοί για κάποιες αγορές μας εξαιτίας των συνεχιζόμενων δυσμενών μακροοικονομικών συνθηκών.

Επίσης, η μαζική παραγωγή των νέων πρωτοποριακών προϊόντων ICOOL/ILOOK στα διάφορα εργοστάσιά μας θα συνεχιστεί το δεύτερο τρίμηνο, με αποτέλεσμα την προσωρινή μείωση της παραγωγικότητας και του όγκου παραγωγής. Μόλις ολοκληρωθεί το στάδιο αυτό, αναμένουμε ανάκαμψη της παραγωγικότητας στα κανονικά επίπεδα, μείωση του κόστους και ενίσχυση των περιθωρίων κέρδους. Δεδομένων των αυξημένων παραγγελιών για τα προϊόντα της σειράς ICOOL, αναμένουμε ενίσχυση του μεριδίου αγοράς, κυρίως σε Ευρώπη και Αφρική. Θα εντείνουμε τις ενέργειες μας για τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας μας στην αγορά της Ασίας, εξαιτίας του έντονου ανταγωνισμού στην περιοχή.

Αναμένουμε ότι οι δραστηριότητές μας στον τομέα του service θα αποτελέσουν ισχυρό μοχλό ανάπτυξης για την επιχείρησή μας. Πρόσφατα υπογράψαμε ένα σημαντικό συμβόλαιο service στη Ρωσία, που καταδεικνύει τη θετική απήχηση του ολοκληρωμένου προγράμματος παροχής υπηρεσιών (service) και την αξία που δημιουργεί για τους πελάτες μας. Μέσω της σταδιακής επέκτασης αυτού του προγράμματος στην Ευρώπη, αναμένουμε ότι οι δραστηριότητές μας στον τομέα του service θα αναπτυχθούν εκθετικά κατά τα προσεχή έτη. Επίσης, εντός του δεύτερου εξαμήνου του 2015 θα παρουσιάσουμε την πρώτη μας ψηφιακή ψυκτική συσκευή, το EnoCool. Αναμένουμε ότι το EnoCool θα οδηγήσει τον μετασχηματισμό του επιχειρηματικού μας μοντέλου στην κατεύθυνση της ολοκληρωμένης διαχείρισης στόλων επαγγελματικών ψυγείων με την ενσωμάτωση ψηφιακών υπηρεσιών.

Ο Κλάδος Υαλουργίας παραμένει σε τροχιά ανάπτυξης, η οποία θα συνεχιστεί και υπό το νέο ιδιοκτησιακό καθεστώς μετά την ολοκλήρωση της πώλησης των δραστηριοτήτων υαλουργίας εντός του δεύτερου εξαμήνου του 2015. Στο πλαίσιο της προετοιμασίας για την επόμενη φάση της ανάπτυξης, έχουμε ήδη δρομολογήσει την ανακατασκευή ενός από τους τρεις κλιβάνους υαλουργίας στη Νιγηρία. Η ανακατασκευή θα υλοποιηθεί κατά τη χαμηλή περίοδο του 2015 και θα έχει ως αποτέλεσμα την προσωρινή μείωση της παραγωγής. Μετά την επιτυχή ολοκλήρωση των εργασιών συντήρησης του κλιβάνου στο Ντουμπάι στη διάρκεια του πρώτου τριμήνου, η μονάδα αυξάνει σταδιακά την παραγωγή ώστε προϊόντος του δεύτερου τριμήνου να αποκατασταθεί πλήρως η δυναμικότητά της.

Μετά την ολοκλήρωση της πώλησης των δραστηριοτήτων του Κλάδου Υαλουργίας, θα εστιάσουμε στην ανάπτυξη του Κλάδου Επαγγελματικής Ψύξης. Έχουμε εντοπίσει σημαντικές ευκαιρίες για κερδοφόρο, βιώσιμη ανάπτυξη στον κλάδο αυτό, που βασίζονται στην παραγωγή πρωτοποριακών προϊόντων, στην επέκταση των υπηρεσιών service και στην αξιοποίηση της παραγωγικής μας βάσης.

Η πώληση του Κλάδου Υαλουργίας αναμένεται να ολοκληρωθεί εντός του δεύτερου εξαμήνου του 2015. Τα έσοδα ύψους 225 εκατ. δολαρίων που θα προκύψουν από τη συναλλαγή θα ενισχύσουν τον ισολογισμό και την καθαρή μας θέση, και παράλληλα θα μας επιτρέψουν να αξιοποιήσουμε πλήρως τις ευκαιρίες ανάπτυξης του Κλάδου Επαγγελματικής Ψύξης, οι οποίες είναι χαμηλότερης έντασης κεφαλαίου. Θα παρουσιάσουμε τη στρατηγική ανάπτυξης της Frigoglass «Σχεδιάζοντας το μέλλον» που έχει απώτερο στόχο τη δημιουργία αξίας.



Frigoglass

Η Frigoglass είναι στρατηγικός εταίρος των πιο γνωστών εταιρειών αναψυκτικών και ποτών σε ολόκληρο τον κόσμο. Κατέχει ηγετική θέση στην παγκόσμια αγορά Επαγγελματικών Ψυγείων (ICM) και είναι 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 κατανάλωση τους. Την ίδια στιγμή, οι κορυφαίες, από πλευράς καινοτομίας, οικολογικές λύσεις της Frigoglass δίνουν τη δυνατότητα να πετύχουν φιλόδοξους στόχους Βιώσιμης Ανάπτυξης και να μειώσουν το αποτύπωμα διοξειδίου του άνθρακα.

Με μια πραγματικά παγκόσμια παρουσία, η Frigoglass έχει καθιερωθεί στις πιο ώριμες αγορές της Ευρώπης, ενώ παράλληλα εξελίσσεται σε πρωταθλήτη των αναδυομένων αγορών. Με οκτώ παραγωγικές μονάδες και ένα εκτεταμένο δίκτυο πωλήσεων και παροχής υπηρεσιών σε ολόκληρο τον κόσμο, υποστηρίζουμε τις ανάγκες των πελατών μας σε πέντε ηπείρους με υπηρεσίες υψηλής ποιότητας πριν και μετά την πώληση.

Όσον αφορά τη δραστηριότητα μας στον Κλάδο Υαλουργίας, το ενδιαφέρον μας επικεντρώνεται στις αγορές της Αφρικής και της Μέσης Ανατολής, οι οποίες αποτελούν βασικό στόχο της επενδυτικής στρατηγικής των πελατών μας. Καθώς ενδυναμώνουμε τη θέση μας ως κορυφαίοι προμηθευτές γυάλινων φιαλών και υλικών συσκευασίας, βοηθάμε τους πελάτες μας στη Δυτική Αφρική και τη Μέση Ανατολή να προσθέσουν επιπλέον αξία στα προϊόντα τους.

Για περισσότερες πληροφορίες, σας παρακαλούμε να επισκεφθείτε τη διεύθυνση: www.frigoglass.com.

Λεπτομέρειες σχετικά με την τηλεδιάσκεψη

Σήμερα, στις 04:00 μμ ώρα Αθήνας (02:00 μμ ώρα Λονδίνου και 09:00 πμ ώρα Νέας Υόρκης), η Frigoglass θα διοργανώσει τηλεδιάσκεψη με χρηματιστηριακούς αναλυτές και επενδυτές, προκειμένου να συζητήσει τα αποτελέσματα του τετάρτου τριμήνου του 2014. Όσοι επιθυμούν να συμμετάσχουν παρακαλούνται να καλέσουν +30 210 969 6444 από την Ελλάδα, +44 203 139 4830 από τη Μ. Βρετανία (και άλλες διεθνείς κλήσεις) και +1 718 873 9077 από τις ΗΠΑ. Ο κωδικός εγγραφής είναι 39981085#. Η τηλεδιάσκεψη θα περιλαμβάνει σχόλια της διοίκησης, καθώς και διάστημα ερωτήσεων και απαντήσεων, και αναμένεται να έχει διάρκεια περίπου μία ώρα. Η σχετική παρουσίαση θα είναι διαθέσιμη από εκείνη την ώρα στην ιστοσελίδα της Frigoglass. Οι ενδιαφερόμενοι παρακαλούνται να τηλεφωνήσουν 10 λεπτά πριν την προγραμματισμένη έναρξη της τηλεδιάσκεψης προκειμένου να επιβεβαιώσουν τη συμμετοχή τους. Η επανάληψη της τηλεδιάσκεψης θα είναι διαθέσιμη μέχρι την Παρασκευή, 10 Απριλίου 2015.

Το δελτίο τύπου σχετικά με τα αποτελέσματα του δεύτερου τριμήνου θα είναι διαθέσιμο από τις 12 Μαρτίου 2015, στην ιστοσελίδα της εταιρείας, από τις διευθύνσεις www.frigoglass.com/press-releases και www.frigoglass.com/investors.



Enquiries

Frigoglass

John Stamatakos

Investor Relations Manager

Tel: +30 210 6165767

E-mail: jstamatakos@frigoglass.com

European financial press contact

FTI Consulting

Mark Kenny/Jonathan Neilan

Tel: + 353 1 66 33 686

E-mail: Jonathan.Neilan@fticonsulting.com

Σημαντική σημείωση σχετικά με τις προβλέψεις μελλοντικής απόδοσης

Η παρούσα ανακοίνωση περιέχει πληροφορίες και δηλώσεις σχετικές με την μελλοντική απόδοση της Frigoglass, οι οποίες βασίζονται σε τρέχουσες προσδοκίες και υποθέσεις σε σχέση με μελλοντικά γεγονότα. Οι προβλέψεις μελλοντικής απόδοσης υπόκεινται ανάμεσα σε άλλα, σε επιχειρηματικούς, οικονομικούς και ανταγωνιστικούς κινδύνους και αβεβαιότητες, πολλοί από τους οποίους βρίσκονται πέρα από την ικανότητα της Frigoglass να τους ελέγξει και να τους εκτιμήσει με ακρίβεια. Ως εκ τούτου, 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 έχει ουδεμία υποχρέωση να δημοσιοποιήσει οποιαδήποτε αναθεώρηση στις προβλέψεις μελλοντικής απόδοσης, ώστε αυτές να ανταποκρίνονται σε γεγονότα ή καταστάσεις μεταγενέστερες της ημερομηνίας έκδοσης του παρόντος υλικού..

ΠΡΟΣΑΡΤΗΜΑΤΑ

1. Πωλήσεις του Κλάδου Επαγγελματικής Ψύξης ανά κατηγορία πελατών και γεωγραφία
2. Ενοποιημένη Συνοπτική Κατάσταση Αποτελεσμάτων
3. Ενοποιημένος Συνοπτικός Ισολογισμός
4. Ενοποιημένη Συνοπτική Κατάσταση Ταμειακών Ροών

Οι συνοπτικές λογιστικές καταστάσεις οι οποίες επισυνάπτονται στο παρόν δελτίο θα πρέπει να διαβαστούν σε συνδυασμό με τις σχετικές σημειώσεις που συνοδεύουν την πλήρη έκθεση των οικονομικών αποτελεσμάτων της περιόδου, την οποία μπορείτε να βρείτε στην ιστοσελίδα της εταιρείας, στη διεύθυνση: www.frigoglass.com.

Προσάρτημα 1: Πωλήσεις του Κλάδου Επαγγελματικής Ψύξης ανά κατηγορία πελατών και γεωγραφία

Πωλήσεις του Κλάδου Επαγγελματικής Ψύξης ανά γεωγραφία

Ποσά σε χιλιάδες €	Α' Τρίμηνο 2015	Α' Τρίμηνο 2014	Διαφορά %
Ανατολική Ευρώπη	33,407	34,453	-3.0%
Δυτική Ευρώπη	14,836	16,526	-10.2%
Ασία & Ωκεανία	23,703	24,109	-1.7%
Αφρική & Μέση Ανατολή	9,682	14,067	-31.2%
Αμερική	4,832	1,967	145.7%
Σύνολο	86,460	91,122	-5.1%

Πωλήσεις του Κλάδου Επαγγελματικής Ψύξης ανά κατηγορία πελατών

Ποσά σε χιλιάδες €	Α' Τρίμηνο 2015	Α' Τρίμηνο 2014	Διαφορά %
Εμφιαλωτές Coca-Cola	40,425	28,838	40.2%
Ζυθοποιίες	34,075	35,072	-2.8%
Άλλοι	11,960	27,212	-56.0%
Σύνολο	86,460	91,122	-5.1%

Προσάρτημα 2: Ενοποιημένη Συνοπτική Κατάσταση Αποτελεσμάτων

Ποσά σε χιλιάδες €, εκτός αν ορίζεται διαφορετικά	Α' Τρίμηνο 2015	Α' Τρίμηνο 2014
Κύκλος εργασιών	120,005	124,247
Κόστος πωλήσεων	-104,638	-102,199
Μικτά κέρδη	15,367	22,048
Λειτουργικά έξοδα	-13,219	-14,459
Λοιπά λειτουργικά έσοδα/έξοδα	1,002	302
Λειτουργικά κέρδη	3,150	7,891
Συνολικά καθαρά χρηματοοικονομικά έξοδα	-3,110	-9,356
Κέρδη/(ζημίες) προ φόρων	40	-1,465
Φόροι	-3,257	-1,615
Κέρδη/(ζημίες) μετά φόρων	-3,217	-3,080
Κατανέμονται σε:		
Μετόχους εταιρείας	-3,868	-3,403
Μη ελεγχόμενες συμμετοχές	651	323
	-3,217	-3,080
Αποσβέσεις	8,818	8,187
EBITDA	11,968	16,078
Κέρδη/ (ζημίες) ανά μετοχή (€)		
Βασικά	-0.0765	-0.0673
Απομειωμένα	-0.0765	-0.0671

Προσαρτήμα 3: Ενοποιημένος Συνοπτικός Ισολογισμός

Ποσά σε χιλιάδες €	31 Μαρτίου 2015	31 Μαρτίου 2014 Αναμορφωμένος ¹
Ενεργητικό		
Ενσώματες ακινητοποιήσεις	206,924	199,831
Ασώματες ακινητοποιήσεις	19,247	39,556
Λοιπά μακροπρόθεσμα περιουσιακά στοιχεία	10,839	10,183
Σύνολο μακροπρόθεσμου ενεργητικού	237,010	249,570
Αποθέματα	110,412	123,022
Εμπορικές και λοιπές απαιτήσεις	189,356	187,076
Διαθέσιμα & ταμειακά ισοδύναμα	44,778	34,358
Σύνολο βραχυπρόθεσμου ενεργητικού	344,546	344,456
Σύνολο ενεργητικού	581,556	594,026
Υποχρεώσεις		
Μακροπρόθεσμα δάνεια	245,308	245,069
Λοιπές μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις	35,827	32,187
Σύνολο μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων	281,135	277,256
Βραχυπρόθεσμα δάνεια	87,314	65,654
Λοιπές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	151,639	141,650
Σύνολο βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων	238,953	207,304
Σύνολο υποχρεώσεων	520,088	484,560
Καθαρή θέση		
Καθαρή θέση μετόχων Εταιρίας	24,770	75,812
Μη ελεγχόμενες συμμετοχές	36,698	33,654
Σύνολο καθαρής θέσης	61,468	109,466
Σύνολο υποχρεώσεων & καθαρής θέσης	581,556	594,026

¹ Παρακαλώ ανατρέξτε στη σημείωση 27 των Οικονομικών Αποτελεσμάτων.

Προσαρτήμα 4: Ενοποιημένη Συνοπτική Κατάσταση Ταμειακών Ροών

Ποσά σε χιλιάδες €	31 Μαρτίου 2015	31 Μαρτίου 2014
Λειτουργικές δραστηριότητες		
Κέρδη/(ζημίες) προ φόρων	40	-1,465
Προσαρμογές για:		
Αποσβέσεις	8,818	8,187
Συνολικά καθαρά χρηματοοικονομικά έξοδα	3,110	9,356
Λοιπά μη ταμειακά στοιχεία και προβλέψεις	-15	400
Μείωση/(αύξηση) αποθεμάτων	-11,876	-4,957
Μείωση/(αύξηση) εμπορικών και λοιπών απαιτήσεων	-38,095	-39,583
(Μείωση)/ αύξηση προμηθευτών και λοιπών υποχρεώσεων	1,784	-2,639
Καταβεβλημένοι φόροι	-788	-1,253
Καθαρές ταμειακές εισροές από λειτουργικές δραστηριότητες	-37,022	-31,954
Επενδυτικές δραστηριότητες		
Αγορά ενσώματων παγίων περιουσιακών στοιχείων	-6,819	-1,703
Αγορά άυλων παγίων περιουσιακών στοιχείων	-752	-999
Εισπράξεις από πωλήσεις ενσώματων & άυλων παγίων στοιχείων	20	6
Καθαρές ταμειακές εκροές για επενδυτικές δραστηριότητες	-7,551	-2,696
Καθαρές εισροές/(εκροές) από λειτουργικές & επενδυτικές δραστηριότητες	-44,573	-34,650
Χρηματοδοτικές δραστηριότητες		
Εισπράξεις/(εξοφλήσεις) δανείων	29,557	11,658
Τόκοι καταβληθέντες	-1,054	-1,512
Μερίσματα καταβληθέντα	0	-28
Εισροές/(εκροές) από χρηματοδοτικές δραστηριότητες	28,503	10,118
(Μείωση)/αύξηση χρηματικών διαθεσίμων	-16,070	-24,532
Ταμειακά διαθέσιμα & ισοδύναμα έναρξης περιόδου	68,732	59,523
Επίδραση συναλλαγματικών διαφορών	-7,884	-633
Ταμειακά διαθέσιμα & ισοδύναμα λήξης περιόδου	44,778	34,358