

REZULTATE FINANCIARE PRELIMINARE 2024



din 1997

SIPEX

Soluții în construcții



DATE DE IDENTIFICARE

Raport financiar preliminar 2024 - în conformitate cu prevederile Legii **24/2017** și Regulamentului ASF **5/2018**

Data publicării raportului: **18.03.2025**

Denumirea emitentului: **SIPEX COMPANY S.A.**

Sediul social: **Com. Ariceștii Rahtivani, Parc Industrial Crangul lui Bot, DN 72, KM8, Jud. Prahova, România**

Adresa de corespondență / punct de lucru: **Com. Ariceștii Rahtivani, Parc Industrial Crangul lui Bot, DN 72, KM8, Jud. Prahova, România**

Numărul de telefon/fax: **+40 244 434 039/ + 40 244 434 038**

Contact e-mail pentru informații investitori: **investitori@sipex.ro**

Codul unic de înregistrare la Oficiul Registrului Comerțului: **RO 9813422**

Număr de ordine în Registrul Comerțului: **J29/1802/2007**

Numărul de acțiuni emise și caracteristici: **399.893.481 acțiuni cu valoare nominală de 0,1 RON**

Piața reglementată pe care se tranzacționează valorile mobiliare emise: **AeRO ATS Premium**

Capitalul social subscris și vărsat: **39.989.348,10 RON**

Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise: **399.893.481 acțiuni la prețul nominal de 0,10 RON per acțiune**

Simbol tranzacționare: **SPX**

Cod LEI: **787200HYX0GJQ2PE7065**

Situațiile financiare preliminare pentru anul 2024 prezentate în paginile următoare sunt individuale, pentru SIPEX COMPANY S.A. și sunt neauditate.



CUPRINS

MESAJ DE LA CEO.....	4
EVENIMENTE IMPORTANTE ÎN 2024	6
ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE PRELIMINARE 2024	7
SITUAȚIA FINANCIAR - CONTABILĂ.....	8
PERSPECTIVE.....	11
DESPRE SIPEX COMPANY S.A.	12
PIAȚA ȚINTĂ A COMPANIEI	17
DECLARAȚIA CONDUCERII	18



MESAJ DE LA CEO

Stimați investitori,

Anul 2024 a fost unul plin de provocări pentru sectorul materialelor de construcții, influențat de factori economici și sectoriali care au avut un impact direct asupra pieței. Creșterea economică moderată (+0,9% în 2024), noile măsuri fiscale precum impozitul de 1% pe cifra de afaceri și eliminarea facilităților fiscale pentru sectorul construcțiilor au afectat industria în care activăm. În acest context, investițiile europene și proiectele din PNRR au susținut parțial piața, însă ritmul lent al implementării acestora nu a reușit să compenseze pe deplin scăderile înregistrate în segmentul construcțiilor rezidențiale.

În acest context, SIPEX și-a consolidat poziția, urmărind o creștere sustenabilă prin optimizarea lanțului logistic, gestionarea atentă a riscurilor financiare și explorarea de noi oportunități de parteneriate strategice.



Ca urmare a acestor măsuri, cifra de afaceri a crescut, și cu aceasta și complexitatea noastră operațională. Rezultatele financiare obținute confirmă experiența noastră de 27 de ani de activitate și capacitatea noastră de a ne adapta rapid și de a răspunde eficient la evoluțiile pieței, marcând cel mai bun an al nostru din punct de vedere al cifrei de afaceri care a depășit 332 milioane de lei, o creștere de 6% comparativ cu anul 2023. EBITDA a depășit 17 milioane de lei, înregistrând o creștere de 33,3%, iar marja EBITDA a urcat la 5,2%, reflectând o gestionare mai eficientă a resurselor. Cu toate acestea, profitul net s-a situat la 10,4 milioane lei, în scădere cu 6,6% față de 2023, sub nivelul anticipat la începutul anului 2024, în principal din cauza noului impozit minim pe cifra de afaceri, în sumă de 3,4 milioane de lei.

În pofida provocărilor, am înregistrat creșteri în toate cele trei canale de vânzare – retail tradițional, B2B și online – consolidându-ne astfel poziția în piață și am continuat să investim în dezvoltarea afacerii. Am alocat peste 4 milioane de lei pentru modernizarea flotei, echipamente tehnologice și soluții logistice, esențiale pentru eficiența operațională și protecția mediului. Operațional, canalul de vânzare retail rămâne cu cea mai mare pondere în vânzări, însă cel mai dinamic avans l-am înregistrat în canalul B2B. Ne-am concentra pentru a consolida canalul B2B, unde am înregistrat vânzări mai mari cu 15% ca urmare a implicării noastre în proiecte de infrastructură și rezidențiale. Suntem optimiști că acest lucru se va întâmpla și la nivelul anului 2025, generând noi oportunități pentru companie. Avansul vânzărilor a fost susținut de o strategie axată pe un management atent al stocurilor, o previzionare precisă a vânzărilor și o administrare eficientă a cheltuielilor și a limitelor de credit acordate partenerilor.

În 2025, vom continua dezvoltarea și diversificarea portofoliului noi produse, în funcție de cerințele pieței, prin parteneriate cu noi furnizori care împărtășesc aceleași valori ca și noi și care au centre logistice în România. De asemenea, vom demara listarea noilor produse Dufa și Profitec, fiind convinși că parteneriatul nostru cu Meffert AG se poate dezvolta în continuare, notorietatea produselor și forța noastră de vânzări fiind argumente puternice. În plus, ne



pregătim să diversificăm activitatea prin integrarea unei unități de producție, un pas esențial pentru creșterea eficienței și a competitivității în piață.

Ca în fiecare an, închei acest raport anual cu recunoștință pentru echipa SIPEX care depune eforturi susținute pentru a crea valoare adăugată depășind provocările zilnice. Vom continua să fim flexibili și orientați către succesul pe termen lung al companiei noastre.

Vă invităm să parcurgeți raportul pentru detalii suplimentare despre activitatea SIPEX în 2024.

Pentru întrebări sau clarificări, vă rugăm să ne contactați la adresa de email investitori@sipex.ro

Vă mulțumesc,

Constantin Irinel Gheorghe,

CEO SIPEX COMPANY



EVENIMENTE IMPORTANTE ÎN 2024

- În data de **22 aprilie** a avut loc Adunarea Generală Ordinară a Acționarilor. Cvorumul legal și statutar aferent adunării a fost constituit la prima convocare. Punctele cheie aprobate au fost situațiile financiare anuale aferente anului 2023, remunerația membrilor Consiliului de Administrație, bugetul de venituri și cheltuieli aferent anului 2024.
- În **16-17 mai** au avut loc două evenimente, Zilele Porților Deschise, un eveniment deja cu tradiție, și **Ziua Investitorilor SIPEX** organizat pentru al doilea an la centrul logistic din Ariceștii Rahtivani. În cadrul evenimentului echipa de management **SIPEX** a prezentat activitatea companiei, strategia de dezvoltare a companiei și planurile în piața de capital. Participanții la eveniment au avut ocazia să vadă cum se desfășoară în practică operațiunile la centrul logistic de distribuție a materialelor de construcție, precum și să viziteze laboratorul de colorare din incinta centrului. De asemenea, împreună cu partenerii **SIPEX**, compania a organizat ateliere cu demonstrații practice ale produselor distribuite.
- În luna **iunie**, compania a fost premiată pentru al doilea an de Revista Forbes în cadrul evenimentului Gala Forbes - Liga Campionilor pentru performanța excepțională din ultimii 10 ani, unde am fost recunoscuți printre companiile cu creștere constantă a afacerii și menținerea profitabilității în decursul ultimului deceniu.
- În luna **septembrie**, compania a încheiat un parteneriat cu Menlo Electric, unul dintre liderii pieței în furnizarea de componente pentru centralele fotovoltaice. Prin acest parteneriat **SIPEX** are în vedere livrarea unui pachet complet pentru proiectele fotovoltaice format din panouri solare, baterii de înmagazinare, invertoare și cabluri. **SIPEX** are o strategie clară de creștere organică și de dezvoltare prin extinderea gamei de produse complementare și prin adaptarea permanentă a portofoliului la oportunitățile pieței.

Consolidarea relațiilor cu clienții noștri

Promovarea legăturilor puternice cu clienții și creșterea valorii de piață a acestora (reținerea clienților vechi) prin organizarea unei campanii de primăvară, în lunile februarie și martie, și a unei campanii de toamnă pe parcursul lunilor august și septembrie, încheiată cu organizarea unei tombole, în cadrul căreia s-au oferit premii. Campaniile care s-au încheiat la sfârșitul lunii septembrie, vine în continuarea celor organizate timp de 17 ani și crează oportunitatea întâlnirilor cu clienții participanți într-un cadru informal.

Campanii de marketing

Strategiile de marketing adoptate de **SIPEX** au avut ca scop atragerea clienților. Am creat o nouă imagine de marcă cu dorința de a rămâne competitivi pe piață și am adoptat noi strategii de web, toate abordări diferite pentru clienți diferiți. Suntem compania pentru care marketingul tradițional este relevant, dar provocările ultimilor ani ne prezintă internetul ca un instrument din ce în ce mai important pentru un public online în creștere.

De-a lungul timpului, eforturile noastre s-au concentrat pe vânzările momentului, pe produsele și serviciile noastre. Am desfășurat campanii specifice fiecărui canal, retail și business to business, campanii care ne-au apropiat de clienții noștri, persoane juridice. Campaniile



desfășurate în ultimii 17 ani au creat oportunitatea întâlnirilor bianuale (primăvara și toamna) cu clienții participanți, într-un cadru informal, alături de familiile acestora și consolidarea relațiilor de parteneriat cu aceștia a devenit obiectivul nostru principal. Împreună este experiența trăită cu entuziasm alături de angajați, de cei care ne aleg produsele în fiecare zi, și mai ales alături de cei care ne ajută să dăm viață proiectelor noastre, partenerii noștri. Acest aspect l-am comunicat în timp prin campanii outdoor.

Obiectivul urmărit este creșterea procentului de vânzări provenind din mediul online, notorietate și îmbunătățirea conectivității sociale și ca target sunt următorii:

- retail: micii revânzători, depozitele;
- B2B: firmele de construcții, dezvoltatorii de proiecte, echipele de meseriași, clientul final care realizează în regie proprie lucrări;
- statul: renovări, întrețineri de spații publice (școli, grădinițe, spitale, etc).

EVENIMENTE ULTERIOARE

În 18 martie 2025, domnul Lucian Azoitei și-a înaintat demisia din calitatea de membru al Consiliului de Administrație. Consiliul de Administrație a luat act de demisie și, în cadrul ședinței din data de 18.02.2025, a fost numită provizoriu dna Gemile Susli până la alegerea unui nou membru în cadrul Adunării Generale a Acționarilor din data de 28 aprilie 2025.

ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE PRELIMINARE 2024

În anul 2024, **SIPEX** a înregistrat o cifră de afaceri de 332 milioane de lei, în creștere de 6% comparativ cu anul 2023. Evoluția a fost determinată în principal de avansul vânzărilor din canalul B2B ca urmare a diversificării portofoliului de produse și implicării în proiecte de infrastructură care au generat volume mai mari. Profitul brut înregistrat a fost de aproximativ 14 milioane lei, un avans de 7,5% comparativ cu 2023.

TABEL 1. EVOLUȚIA ANUALĂ A VÂNZĂRILOR PE DIVIZII (LEI)

Divizie	Valoare vânzare 2023	Valoare vânzare 2024	Variație (%) 2024/2023
Retail	183.924.033	184.804.671	0,48%
B2B	122.614.854	141.183.174	15,14%
Magazin & Online	1.199.521	1.542.266	28,57%
Total vânzări	307.738.409	327.530.111	6,43%

În anul 2024, vânzările au avut o evoluție favorabilă. Am consolidat divizia B2B, unde vânzările înregistrate au crescut cu 15,1% comparativ cu anul 2023 ca urmare a prezenței noastre tot mai active în proiecte importante din infrastructură și rezidențial. În Magazin & Online vânzările au crescut cu 28,6% ca urmare a unei promovări mai eficiente: descrieri și imagini atractive, prețuri competitive și promoții, suport de calitate pentru clienți, iar divizia Retail a înregistrat o ușoară creștere 0,5% susținută de o bună strategie de vânzări.

TABEL 2. EVOLUȚIA ANUALĂ A CONTULUI DE PROFIT ȘI PIERDERE (LEI)

Indicator	2023	2024	Variația %
-----------	------	------	------------



Cifra de afaceri	313.409.086	332.145.379	5,98%
Profit brut	12.772.608	13.735.934	7,54%
Profit net	11.107.655	10.372.780	(6,62)%
EBITDA	4,11%	5,17	25,74%
Marja brută	4,08%	4,14%	1,48%

EBITDA a înregistrat o creștere semnificativă de 25,74% în 2024 față de anul precedent, ajungând la 17,2 milioane lei, comparativ cu 12,9 milioane lei în 2023. Marja EBITDA a crescut de la 4,1% în 2023 la 5,2% în 2024, reflectând o îmbunătățire a eficienței operaționale. Profitul net aferent anului 2024 este în valoare de 10,4 milioane lei, în scădere față de profitul net al anului 2023, în principal din cauza noului impozit minim pe cifra de afaceri, în sumă de 3,4 milioane de lei.

SITUAȚIA FINANCIAR - CONTABILĂ

ANALIZĂ BILANT

La finalul anului 2024, activele totale au fost în valoare de 134 milioane lei, în scădere cu 1,65% față de anul precedent. Activele circulante au ajuns la 107,7 milioane lei, în scădere cu 2,3% față de anul precedent, în principal datorită scăderii disponibilităților bănești.

În anul 2024, datoriile totale au fost în valoare de 47,5 milioane lei, în scădere cu 20,98% față de anul anterior. Datoriile pe termen lung ale societății au fost în valoare de 2,2 milioane lei, în scădere cu 35,3% față de anul precedent.

Capitalurile proprii au crescut cu 13,6% față de anul anterior, de la 76,1 milioane lei la 86,5 milioane lei. La majorarea capitalurilor proprii a contribuit în principal profitul net obținut și rezervele legale.

Indicatorii de bilanț (lei) (valorile sunt exprimate în lei)	2023(A)	2024(P)	Variație % 2024/2023
Active imobilizate	25.227.983	25.505.940	1,10%
Active circulante	110.255.388	107.731.782	(2,29)%
Cheltuieli înregistrate în avans	758.439	755.125	(0,44)%
TOTAL ACTIV	136.241.810	133.992.847	(1,65)%
Datorii curente	56.749.975	45.334.316	(20,12)%
Datorii pe termen lung	3.412.461	2.206.378	(35,34)%
Provizioane	0	0	0,00%
Venituri în avans	0	0	0,00%
Total datorii	60.162.436	47.540.694	(20,98)%
Capitaluri proprii	76.079.374	86.452.153	13,63%
TOTAL PASIV	136.241.810	133.992.847	(1,65)%
Activ net contabil	76.079.374	86.452.153	13,63%

(A) = Auditare

(P) = Preliminare

CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE



	2023(A)	2024(P)	Variația % 2024/2023
Cifra de afaceri netă	313.409.086	332.145.379	5,98%
Alte venituri	7.236.605	7.726.812	6,77%
TOTAL VENITURI EXPLOATARE	320.645.691	339.872.191	6,00%
Cheltuieli materiale	9.324.154	11.015.072	18,13%
Cheltuieli nete privind mărfurile	259.493.164	270.942.772	4,41%
Cheltuieli cu personalul	22.253.014	25.200.917	13,25%
Cheltuieli cu ajustarea valorii activelor imobilizate	3.321.364	3.508.081	5,62%
Alte cheltuieli de exploatare, din care:	14.070.535	15.724.513	11,75%
Cheltuieli privind prestațiile externe	6.905.876	7.826.296	13,33%
Cheltuieli cu impozite și taxe	880.742	1.024.399	16,31%
Alte cheltuieli	5.579.453	6.766.479	21,27%
Ajustări de valoare privind activele circulante	795.524	107.339	(86,51)%
Ajustări privind provizioanele	(91.060)		(100,00)%
TOTAL CHELTUIELI EXPLOATARE	308.462.231	326.391.355	5,81%
REZULTATUL DIN EXPLOATARE	12.183.460	13.480.836	10,65%
EBITDA	12.875.467	17.157.591	33,26%
EBITDA %	4,11%	5,17%	25,74%
Venituri financiare	1.135.622	586.965	(48,31)%
Venituri din dobânzi	956.048	566.986	(40,69)%
Alte venituri financiare	179.574	19.979	(88,87)%
Cheltuieli financiare	546.474	331.867	(39,27)%
Cheltuieli privind dobânzile	495.675	309.631	(37,53)%
Alte cheltuieli financiare	50.799	22.236	(56,23)%
REZULTATUL FINANCIAR	589.148	255.098	(56,70)%
VENITURI TOTALE	321.781.313	340.459.156	5,80%
CHELTUIELI TOTALE	309.008.705	326.723.222	5,73%
REZULTATUL BRUT	12.772.608	13.735.934	7,54%
IMPOZIT PE PROFIT	1.664.953	3.363.154	102,00%
REZULTATUL NET	11.107.655	10.372.780	(6,62)%

(A) = Auditate
(P) = Preliminare

BILANȚ INDIVIDUAL



	2023(A)	2024(P)
Imobilizări necorporale	85.534	39.987
Concesiuni brevete, Licențe, mărci comerciale etc	81.317	39.987
Avansuri	4.217	0



Imobilizări corporale	25.142.449	25.465.953
Terenuri și construcții	16.630.401	16.058.818
Instalații tehnice și mașini	5.475.423	6.577.592
Alte instalații, utilaje și mobilier	473.838	478.652
Investiții imobiliare	527.541	0
Imobilizări corporale în curs de execuție	301.675	284.914
Avansuri	1.733.571	2.065.977
Imobilizări financiare	0	0
Acțiuni deținute la filiale	0	0
Active imobilizate total	25.227.983	25.505.940
Stocuri	33.343.657	35.653.157
Materii prime și materiale consumabile	1.983.531	1.558.335
Produse finite și mărfuri	29.989.420	32.160.156
Avansuri	1.370.706	2.934.666
Creanțe	52.851.686	58.202.149
Creanțe comerciale	47.540.769	51.921.398
Sume de încasat de la entitățile afiliate	0	0
Alte creanțe	5.310.917	6.280.751
Investiții pe termen scurt	2.000.000	0
Alte investiții	2.000.000	0
Casa și conturi la bănci	22.060.045	12.876.476
Active circulante total	110.255.388	107.731.782
Cheltuieli în avans	758.439	755.125
Total active	136.241.810	132.992.847
Datorii pe termen scurt	56.749.975	45.334.316
Sume datorate instituțiilor de credit	8.599.999	3.000.000
Avansuri încasate în contul comenzilor	918.453	1.699.365
Datorii comerciale-furnizori	29.749.486	23.685.629
Efecte de comerț de plătit	11.561.863	11.076.015
Alte datorii, inclusiv datoriile fiscale privind asigurările sociale	5.920.174	5.873.307
Datorii pe termen lung	3.412.461	2.206.378
Sume datorate instituțiilor de credit	0	0
Alte datorii, inclusiv datoriile fiscale și datoriile privind asigurările sociale	3.412.461	2.206.378
Total datorii	60.162.436	47.540.694
Alte provizioane	0	0
Venituri în avans	0	0
Subvenții pentru investiții	0	0
Venituri înregistrate în avans	0	0
Capitaluri proprii	76.079.374	86.452.153
Capital subscris vărsat	39.989.348	39.989.348
Prime de capital	7.480.655	7.480.655
Rezerve din reevaluare	754.092	673.120
Rezerve legale	3.136.253	3.823.050
Alte rezerve	358.494	358.494



Acțiuni proprii	19.177	19.177
Pierderi legate de instrumente de capitaluri proprii	0	0
Profitul sau pierderea reportată	13.910.684	24.460.680
Profitul sau pierderea exercițiului financiar	11.107.655	10.372.780
Repartizarea profitului	638.630	686.797
Total pasive	136.241.810	133.992.847

(A) = Auditate

(P) = Preliminare

PERSPECTIVE

STRATEGIA NOASTRĂ PE TERMEN SCURT ȘI MEDIU ESTE CONSTRUITĂ ÎN JURUL URMĂTOARELOR DIRECȚII:

1. Diversificarea pachetului de produse:

- Analiza pieței: Realizarea unei analize aprofundate a cererii pe piața țintă pentru identificarea oportunităților de diversificare a produselor.
- Parteneriate cu producătorii: Stabilirea sau extinderea parteneriatelor cu producători noi și existenți pentru a include în oferta companiei produse inovatoare și sustenabile.
- Feedback de la clienți: Implementarea unui sistem de feedback pentru a înțelege nevoile clienților și pentru a ajusta oferta de produse în consecință.

2. Dezvoltarea și extinderea punctelor de lucru:

- Evaluarea locațiilor: identificarea strategică a locațiilor pentru noi centre de distribuție bazate pe analiza cererii de piață și accesibilitatea logistică.
- Investiții în infrastructură: alocarea resurselor financiare pentru modernizarea infrastructurii în punctele de lucru existente și pentru amenajarea noilor centre.
- Tehnologie și automatizare: integrarea tehnologiilor avansate și a soluțiilor de automatizare pentru a îmbunătăți eficiența operațională a centrelor de distribuție.

3. Ajustarea politicii de personal cu accent pe retenția angajaților:

- Dezvoltarea profesională: oferirea de programe de formare și dezvoltare profesională pentru a sprijini creșterea angajaților și a alinia competențele acestora cu obiectivele companiei.
- Cultură organizațională: consolidarea unei culturi organizaționale care promovează angajamentul, inovația și satisfacția în muncă. Implementarea eficientă a acestor planuri de acțiune necesită o abordare strategică, resurse alocate corespunzător și angajament din partea echipei de management.

Având în vedere direcțiile strategice stabilite, compania se va concentra pe următoarele acțiuni pentru a-și atinge obiectivele pe termen scurt și mediu:

1. Monitorizarea constantă a concurenței pentru a identifica tendințele de pe piață și pentru a ajusta oferta de produse în mod corespunzător.
2. Îmbunătățirea proceselor logistice pentru a reduce timpul de livrare și pentru a crește satisfacția clienților.



3. Identificarea și deschiderea de noi centre de distribuție în regiuni strategice pentru a acoperi o arie mai largă de piață.
4. Dezvoltarea de parteneriate strategice cu companii importante din industrie pentru a crește vânzările B2B.
5. Multiplicarea rezultatelor bune și foarte bune pe care le avem în anumite puncte de lucru, în toate cele 12 puncte de lucru deținute.
6. Contextul actual ne obligă să adaptăm strategia de dezvoltare, iar în perioada următoare ne propunem completarea pachetului nostru de produse cu unele noi.
7. Investiții în zonele în care există centre logistice proprii.
8. Dimensionarea parcului de transport auto, astfel încât să fie acoperită o parte cât mai mare din piață la nivel național.
9. Focusul pe nevoile echipelor de mici meseriași.
10. Identificarea și ofertarea directă a firmelor de construcții de orice dimensiuni, de pe teritoriul întregii țări.
11. Constituirea de oferte personalizate pentru persoanele fizice care realizează în regie proprie lucrări de construcții și/sau amenajări.
12. **SIPEX** și-a propus să deschidă o unitate de producție cu finanțare din fonduri europene în Comuna Ariceștii Rahtivani pentru care a făcut primii pași în 2024 prin achiziționarea unui teren în suprafață de 74.996 mp.

DESPRE SIPEX COMPANY S.A.

Din primii ani de activitate, **SIPEX** a cunoscut o dezvoltare semnificativă, ceea ce a susținut compania în efortul de a deschide centre logistice regionale, având ca obiectiv reprezentarea regională și națională strategică, precum și livrarea rapidă a produselor și serviciilor **SIPEX** pe întreg teritoriul României.

În prezent, compania beneficiază de reprezentare și distribuție la nivel național, prin rețeaua de 12 centre logistice din diferite regiuni ale țării, ce funcționează ca puncte de lucru și de desfacere. Sediul central al companiei, amplasat în județul Prahova, în comuna Ariceștii Rahtivani, are deschidere la drumul național DN7, o suprafață totală de 21.000 metri pătrați, în care găzduiește un showroom, birouri, spații de depozitare, platforme, echipamente și mașini.

Cele 12 centre logistice sunt situate în: Ariceștii Rahtivani (Prahova), București, Pantelimon (Ilfov), Focșani (Vrancea), Bosanci (Suceava), Carcea (Dolj), Budești (Vâlcea), Cluj, Dumbrava Roșie (Piatra Neamț), Iași (Iași), Timișoara (Timișoara) și Prejmer (Brașov) și au fost deschise în următoarea ordine:

- **1997 SIPEX COMPANY** își începe activitatea cu primul spațiu de depozitare și birouri în Ploiești, Gh.Doja 138 (funcționează până în 2007);



- **2000** Se deschide punctul de lucru din București, pe bd. Timișoara nr. 100, sector 6, București;
- **2002** Se deschide primul depozit din Ploiești, în șos. Vestului, 27, Ploiești, jud. Prahova;
- **2005** Se deschide punctul de lucru Focșani, în calea Munteniei, T83P435, Focșani, jud. Vrancea;
- **2007** Se inaugurează noul sediu central, cu showroom „Ceresit” în Ariceștii Rahtivani, DN 72, km 8, jud. Prahova;
- **2011** Se deschide punctul de lucru Cluj, pe bd. Traian Vuia, nr. 206, Cluj-Napoca, jud. Cluj;
- **2012** Se deschide punctul de lucru Craiova, sat Cârcea, str. Crângului, nr. 2, jud. Dolj și punctul de lucru Piatra Neamț, sat Izvoare, com. Dumbrava Roșie, str. Serei, nr. 7, jud. Neamț;
- **2015** Se deschide punctul de lucru Iași, bd. Chimiei, nr. 12, Iași, jud. Iași și cel de la Suceava, sat Bosanci, str. Sucevei, nr. 81, jud. Suceava;
- **2017** Se deschide punctul de lucru Timișoara, cal. Buziașului, nr. 162, Timișoara, jud. Timiș și cel de la Râmnicu Vâlcea, sat Racovița, com. Budești, nr. 284, jud. Vâlcea;
- **2018** Se deschide punctul de lucru Pantelimon, bd. Biruinței, nr. 189, Pantelimon, Ilfov, cu 5000 mp spații de depozitare și birouri. Se deschid și punctele de lucru din Brașov, sat Prejmer, str. Brașovului, nr. 162, jud. Brașov și cel din Proiești, str. Laboratorului nr. 10, jud. Prahova.

Echipa **SIPEX**, structurată în departamente specializate, coordonează proiectele de la început până la finalizare, dispunând de o gamă completă de resurse și pachete de produse care să îi susțină o activitate permanentă. Direcțiile principale de activitate ale companiei sunt reprezentate de vânzarea produselor și soluțiilor distribuite de **SIPEX** și acordarea de consiliere tehnică la alegerea și punerea în operă a produselor.

Departamentul de vânzări are ca obiectiv principal de activitate dezvoltarea relațiilor de afaceri și consolidarea poziției **SIPEX COMPANY** de lider național, pe piața de desfacere a materialelor pentru construcții din România. Departamentul de Vânzări **SIPEX** își desfășoară activitatea pe 3 canale:

- **Online:** **SIPEX** este prezentă pe segmentul de e-commerce prin magazinul Online deținut. Aplicația folosită repartizează comenzile către cele mai apropiate puncte de lucru astfel încât livrarea să se facă într-un timp cât mai scurt. Magazinul oferă accesul la diferite campanii pe care **SIPEX** le demarează la diferite intervale de timp. Cele 12 centre logistice **SIPEX** sunt dotate cu echipamente necesare pentru a asigura livrări rapide în fiecare locație de unde se primesc comenzi.
- **Retail:** Retail-ul tradițional, compus din magazine de diferite dimensiuni, altele decât DIY (Do It Yourself). Vânzarea către aceste magazine se face prin agenți dedicați, coordonați de managerii de zonă și de către Directorul național de vânzări. Aceștia au la dispoziție un sistem SFA (tablete conectate la sistemul ERP având acces în timp real la stocuri), astfel încât comenzile preluate să ajungă rapid în sistemul ERP.
- **B2B – acest segment de piață este format din următorii parteneri:**



1. Societăți de construcții (care execută lucrări de construcții pentru diverși investitori sau dezvoltă propriile proiecte, rezidențiale sau industriale). Acești parteneri sunt alocați unei echipe dedicate acestui segment de piață și în același timp au la dispoziție o platformă de comenzi „sipexcomenzi.ro” creată special pentru ei. Aceeași platformă le pune la dispoziție informații despre stocuri, solduri, status comenzi lansate, prețuri setate pentru diverse proiecte etc.

2. Dezvoltatori (investitori care aleg să-și negocieze prețurile materialelor și ale sistemelor pentru construcții direct cu un distribuitor). Aceștia sunt alocați unei echipe dedicate, care împreună cu reprezentantul furnizorilor le oferă cele mai bune soluții tehnice și comerciale.

3. Echipe de mici meseriași (aceiași reprezentanți de vânzări **SIPEX** încearcă să le propună cele mai bune soluții și servicii (transport, colorare, soluții tehnice) astfel încât aceștia să devină vectorii de promovare a pachetelor de produse pe care **SIPEX** le comercializează.

4. Persoane fizice (care construiesc în regie proprie sau își amenajează propriile proprietăți). Acestora, echipele de vânzări dedicate, le propun achiziționarea diverselor produse, din pachetul **SIPEX**.

Activitatea de distribuție și vânzare a materialelor pentru construcții se desfășoară în toate cele 12 puncte de lucru (depozite).

Conducerea Departamentului de Vânzări este asigurată de doi Directori Naționali, câte unul pentru fiecare canal de vânzări: Retail și B2B. În activitatea lor, Directorii Naționali de vânzări, coordonează fiecare, echipele de vânzări dedicate, Retail sau B2B, din fiecare punct de lucru **SIPEX**.

Departamentul logistic

Din primii ani de activitate, **SIPEX** cunoaște o dezvoltare semnificativă, ceea ce susține compania în efortul de a deschide centre logistice regionale, având ca obiectiv reprezentarea regională și națională strategică, precum și livrarea rapidă a produselor și serviciilor **SIPEX**, pe întreg teritoriul României.

Departamentul tehnic are ca obiectiv principal asigurarea consilierii tehnice în alegerea de către clienți a materialelor necesare lucrărilor atât din punct de vedere calitativ, cât și cantitativ, prin:

- contactarea și întreținerea relațiilor de colaborare cu clienții din zona în care își desfășoară activitatea, de a fi în permanență la curent cu proiectele în lucru din zonă, indiferent de mărimea acestora;
- promovarea produselor și sistemelor comercializate de companie către proiectanții de specialitate, la executanți și nu în ultimul rând la beneficiarii finali;
- elaborarea ofertelor tehnice și comerciale pentru pachetul de produse **SIPEX**;
- oferirea celor mai bune soluții din punct de vedere tehnic pentru fiecare proiect în parte, realizând oferte personalizate;

Departamentul de achiziții asigură în condiții optime aprovizionarea cu produse specifice domeniului, în care Societatea activează, în toate punctele de lucru. Asigură în permanență un nivel optim al stocurilor cu cele mai bune produse, a celor mai bune soluții, la cele mai bune prețuri și acoperirea tuturor cerințelor venite din partea clienților, menține contactul permanent cu producătorii, astfel încât să fim la curent cu ultimele noutăți din domeniu în ceea ce privește produsele și tehnologiile specifice.



SIPEX a atras și selectat, încă de la început, companii recunoscute internațional cu care a dezvoltat parteneriate pe termen lung (Henkel România - de peste 20 de ani, Saint-Gobain Construction Products România - de peste 15 ani, Firos - de peste 12 ani, SANEX SA, Knauf, Austrotherm, Swisspor SA, Wienerberger, Tondach România, Brikston Construction Solutions SA, Holcim SA, ACO, Holver, Kronospan Trading, Romstal, Policolor, TeraPlast. **SIPEX** deține de asemenea licențele Düfa și Profitec și comercializează vopsele lavabile, amorse, grunduri sub această marcă pe piețele din România și Bulgaria, în urma încheierii unui acord de exclusivitate pe 10 ani cu grupul german Meffert AG în 2017. Produsele din portofoliul **SIPEX** se realizează în mai multe fabrici, în funcție de ofertele, capacitățile și serviciile acestora.

GAMA DE PRODUSE DISTRIBUITE DE SIPEX:

- vopsea lavabilă – dispersii : Ceresit, Profitec, düfa, Mesterică, Kraft, Spor, Deko;
- scule și accesorii: Meșterică;
- produse pentru renovare acoperișuri și podele: Ceresit, Mesterică, Tegola, General Membrane;
- lacuri și baițuri: Sadolin, Hammerite, Spor, Deko;
- amorse: düfa, Profitec, Ceresit, Mesterică, Kraft, Spor, Deko;
- produse pt. zidarie: Leier, Cemrom, Structo, Tenco, Porothersm;
- acoperișuri: Tondach;
- termosistem: Ceresit, Meșterică;
- termoizolații cu vată minerală: Isover, Rockwool;
- materiale termoizolante din polistiren: Swisspor, Austrotherm, Hirsch, düfa, Mesterică;
- tencuieli decorative: Ceresit, Meșterică, Kraft, Vinarom, Deko;
- tavane casetate, baghete: Rigips, Mesterică Décor;
- profile metalice și accesorii: Rigips, Meșterică;
- spume poliuretanic, silicoane: Ceresit, TKK;
- șape: Ceresit, Meșterică, Baunit;
- sisteme de hidroizolații: Ceresit, Mesterică, Baunit, General Membrane;
- gleturi: Ceresit, Meșterică, Rigips, Baunit, Weber;
- chituri rost: Ceresit, Baunit;
- adezivi standard și flexibili: Ceresit, Meșterică, Baunit, Weber;
- produse ceramice - gresie si faianta: Cesarom;
- produse termo-hidro-sanitare: Romstal;
- sisteme de incalzire in pardoseala NeoTer;
- OSB, Tego, parchet și panouri din lemn: Holver;
- sisteme de retenție și curățire a apelor reziduale și pluviale, soluții drenaj: ACO;
- sisteme de pavaj și borduri: Elis Pavaje, Semmerlock;
- plasă sudată, panouri bordurate: Fier CTC, Intertranscom;
- aditivi pentru betoane, etanșanți, mortare de reparații: Ceresit;



ECHIPA DE MANAGEMENT

Conducerea societății este realizată de domnul Constantin Irinel Gheorghe, Președintele Consiliului de Administrație al **SIPEX** și Director General SIPEX din 1997. Acesta este absolvent al Facultății de Știința și Ingineria Materialelor în cadrul Universității Politehnice București și al Institutului Național de Administrație (INA) București. A fost asistent în cadrul facultății absolvite în perioada 1992 – 1994. Constantin Irinel Gheorghe are și calitatea de vicepreședinte al Federației Patronatelor din Construcții, o organizație reprezentativă pentru piața românească a construcțiilor.

Ceilalți 2 membri ai Consiliului de Administrație sunt:

- Constantin Gheorghe - membru în Consiliul de Administrație **SIPEX** din anul 2021, din anul 2004 Director economic al Societății, absolvent al Facultății de Finanțe și Contabilitate din cadrul Universității Artifex din București.
- Lucian Azoitei - membru în Consiliul de Administrație **SIPEX** din anul 2021 și Administrator neexecutiv, absolvent al Facultății de Drept la Universitatea din București.

Consiliul de Administrație și Directorul General al **SIPEX** sunt susținuți în activitatea de conducere de o echipă managerială formată din director economic, director de marketing, director național de vânzări canal retail și director național de vânzări canal B2B, după cum urmează:

- Constantin Gheorghe - Director Economic al **SIPEX** din 2004;
Înainte de a se alătura echipei **SIPEX**, a ocupat poziția de Director financiar în cadrul International Clothing Manufacturers SRL, și are o experiență de peste 20 de ani în domeniul financiar-contabil, fiind și membru al Corpului Experților Contabili și Contabililor Autorizați din România, din 2012.
- Sorina Macsen - Director Marketing din 2004;
După o experiență de 12 ani în companii multinaționale precum Shell România și Metro Cash & Carry, doamna Macsen s-a alăturat echipei **SIPEX** și este în prezent Director de Marketing. A urmat cursurile Facultății de Știința și Ingineria Materialelor în cadrul Universității Politehnice București și a absolvit Facultatea de Marketing și Afaceri Economice Internaționale (specializare – Marketing) din cadrul Universității Spiru Haret București (2010), fiind și Auditor în domeniul Calității, precum și Auditor de Mediu.
- Marian Ghiță - Director Național de Vânzări B2B din 2015;
Marian Ghiță s-a alăturat echipei **SIPEX** în septembrie 2004 și a ocupat de-a lungul timpului diferite poziții în cadrul companiei, printre care și cea de reprezentant vânzări și de șef de divizie B2B. Din 2015, a devenit Director Național pentru canalul dedicat clienților societăți care activează în domeniul construcțiilor. A absolvit cursurile Facultății de Management din cadrul Universității Petrol și Gaze din Ploiești.
- Cristian Burtea - Director Național de Vânzări Retail din 2017; Absolvent al facultății de Management - Administrarea afacerilor din cadrul U.P.G Ploiești, are o experiență de 21 de ani în domeniul vânzărilor. Cristian Burtea s-a alăturat echipei SIPEX în anul 2017 și de-a lungul timpului a ocupat diverse poziții în domeniul vânzărilor.



PIAȚA ȚINTĂ A COMPANIEI

Activitatea de vânzare și distribuție a companiei se desfășoară pe 3 canale:

Retail

Retailul tradițional, compus din magazine de diferite dimensiuni, altele decât DIY (Do It Yourself). Vânzarea către aceste magazine se face prin agenți dedicați, coordonați de managerii de zonă și de către directorul național de vânzări. Aceștia au la dispoziție un sistem SFA (tablete conectate la sistemul ERP având acces în timp real la stocuri), astfel încât comenzile preluate să ajungă rapid în sistemul ERP.

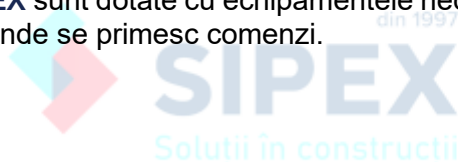
B2B, care cuprinde:

1. Societăți de construcții (care execută lucrări de construcții pentru diverși investitori sau dezvoltă propriile proiecte, rezidențiale sau industriale). Acești parteneri sunt alocați unei echipe dedicate acestui segment de piață și în același timp au la dispoziție o platformă de comenzi „**sipexcomenzi.ro**” creată special pentru ei. Aceeași platformă le pune la dispoziție informații despre stocuri, solduri, status comenzi lansate, prețuri setate pentru diverse proiecte etc.
2. Dezvoltatori (investitori care aleg să-și negocieze prețurile materialelor și ale sistemelor pentru construcții direct cu un distribuitor). Aceștia sunt alocați unei echipe dedicate, care împreună cu reprezentantul furnizorilor le oferă cele mai bune soluții tehnice și comerciale.
3. Echipe de mici meseriași - aceiași reprezentanți de vânzări **SIPEX** încearcă să le propună cele mai bune soluții și servicii (transport, colorare, soluții tehnice) astfel încât aceștia să devină vectorii de promovare a pachetelor de produse pe care **SIPEX** le comercializează.
4. Persoane fizice (care construiesc în regie proprie sau își amenajează propriile proprietăți). Acestora echipele de vânzări dedicate le propun achiziționarea diverselor produse din pachetul **SIPEX**.

Online

SIPEX este prezentă în segmentul de e-commerce prin magazinul online deținut, acesta fiind în proces de actualizare pentru a putea fi accesat de pe diferite terminale (laptop, telefon, tabletă). Aplicația va repartiza comenzile către cele mai apropiate puncte de lucru astfel încât livrarea să se facă într-un timp cât mai scurt. Magazinul oferă accesul la diferite campanii pe care **SIPEX** le demarează la diferite intervale de timp.

Cele 12 centre logistice **SIPEX** sunt dotate cu echipamentele necesare pentru a asigura livrări rapide în fiecare locație de unde se primesc comenzi.



DECLARAȚIA CONDUCERII

Conducerea societății confirmă că rezultatele financiare preliminare pentru perioada 01.01.2024 - 31.12.2024 redau imaginea corectă și conformă cu realitatea a activelor, datoriilor și situației veniturilor și cheltuielilor **SIPEX COMPANY S.A.** Totodată raportul administratorului oferă imaginea corectă și conformă cu realitatea a celor întâmplate în anul 2024 și impactul acestora asupra situațiilor financiare.

Gheorghe Constantin Irinel
Președintele Consiliului de Administrație

