

# REZULTATE FINANCIARE PRELIMINARE 2023



din 1997

**SIPEX**

Soluții în construcții

## DATE DE IDENTIFICARE

Raport preliminar financiar 2023 - în conformitate cu prevederile Legii **24/2017** și Regulamentului ASF **5/2018**

Data publicării raportului: **18.03.2024**

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 2023 prezentate în paginile următoare sunt individuale, pentru SIPEX COMPANY S.A. și sunt neauditate.

# CUPRINS

CUPRINS .....	3
MESAJ DE LA CEO.....	4
DESPRE SIPEX COMPANY S.A. ....	6
PIAȚA ȚINTĂ A COMPANIEI.....	10
EVENIMENTE IMPORTANTE ÎN 2023 .....	11
PERSPECTIVE .....	12
ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE PRELIMINARE 2023.....	14
SITUAȚIA FINANCIAR – CONTABILĂ.....	15
DECLARAȚIA CONDUCERII.....	19

# MESAJ DE LA CEO

Stimați investitori,

Anul 2023, un an marcat de provocări semnificative în contextul economic global și local, a însemnat pentru echipa **SIPEX** adaptare și deschidere. Ne-am concentrat atenția și eforturile pentru a rămâne o afacere profitabilă, un obiectiv pe care l-am atins în fiecare circumstanță, indiferent de crizele economice, sociale sau pandemii, în cei peste 26 de ani în care am fost activi în piața materialelor de construcții.

Pentru sectorul construcțiilor din România anul 2023 a fost un an complex, caracterizat de inflație, perturbări în lanțul de aprovizionare global, creșteri ale prețului utilităților și instabilitate geopolitică. Acestea au generat o creștere semnificativă a prețurilor pentru materialele de construcții esențiale și au influențat activitatea noastră. Factori suplimentari, precum temperaturile ridicate pe timp de vară care au încetinit lucrările în exterior și restricțiile privind creditarea, au contribuit la o încetinire a activității în sectorul construcțiilor.



Cu toate acestea, datorită adaptabilității noastre, am reușit să menținem o tendință de creștere a cifrei de afaceri. Am înregistrat o scădere a marjei comerciale, dar am compensat acest aspect prin consolidarea segmentului B2B, care reprezintă acum aproximativ 40% din cifra noastră de afaceri. Am extins gama de produse prin parteneriate strategice și am achiziționat un teren pentru o viitoare unitate de producție pentru care evaluăm opțiunile de finanțare.

Rezultatele financiare înregistrate în anul 2023 reflectă angajamentul nostru și strategia noastră de dezvoltare sustenabilă. Am înregistrat venituri din exploatare de 320,6 milioane lei, o cifră de afaceri de 313,4 milioane lei și un profit net de 11,1 milioane lei. În luna mai 2023, am distribuit dividende în valoare de 6 milioane lei. Suntem optimiști în privința perspectivelor noastre de creștere, anticipând rezultate mai bune în 2024.

Includerea în indicele principal al pieței AeRO a întărit parteneriatul nostru cu piața de capital și ne susține entuziasmul de a continua eforturile de dezvoltare. Ne concentrăm asupra trecerii la raportarea financiară conform standardelor IFRS cu obiectivul de a ne transfera în Piața Principală a BVB, în următorii ani.

Suntem o companie orientată către parteneriate pe termen lung. Ne-am adaptat ofertele la realitățile pieței, am consolidat investițiile și am acționat cu prudență. Chiar dacă am avut și avem strategii bine definite, schimbările neașteptate pot influența în mod semnificativ planurile. Este recunoscut faptul că România oferă numeroase oportunități în sectorul construcțiilor, dar în același timp noi, companiile active în această piață, am întâmpinat și întâmpinăm în continuare provocări semnificative precum modificările fiscale și deficitul de forță de muncă. Adaptabilitatea și relațiile solide cu partenerii rămân factori cheie pentru succes în acest context.

Strategia de dezvoltare a companiei a continuat în direcțiile asumate și vom continua extinderea și diversificarea activității noastre, cu accent pe canalul B2B.

Închei acest raport anual cu recunoștință pentru echipa **SIPEX**, care a depus eforturi susținute într-un an plin de provocări. Continuăm să fim flexibili, adaptați și orientați către succesul pe termen lung al companiei noastre.

Vă invităm să parcurgeți raportul pentru detalii suplimentare despre activitatea SIPEX în 2023.

Pentru întrebări sau clarificări, vă rugăm să ne contactați la adresa de email [investitori@sipex.ro](mailto:investitori@sipex.ro)

Vă mulțumesc,

**Constantin Irinel Gheorghe,**

**CEO SIPEX COMPANY**

## 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, Porotherm;
- ◆ 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 poliuretanică, silicoane: Ceresit, TKK;
- ◆ șape: Ceresit, Meșterică, Baumit;
- ◆ sisteme de hidroizolații: Ceresit, Mesterică, Baumit, General Membrane;
- ◆ gleturi: Ceresit, Meșterică, Rigips, Baumit, Weber;



- ◆ chituri rost: Ceresit, Baumit;
- ◆ adezivi standard și flexibili: Ceresit, Meșterică, Baumit, Weber;
- ◆ produse ceramice - gresie și faianță: Cesarom;
- ◆ produse termo-hidro-sanitare: Romstal;
- ◆ sisteme de încălzire în 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). Aceștia 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.

# EVENIMENTE IMPORTANTE ÎN 2023

- ◆ Începând cu data de 20 martie 2023 **SIPEX** este inclusă în indicele BETAeRO, la 9 luni de la listarea la Bursa de Valori București în piața AeRO (simbol bursier SPX). Indicele BETAeRO include cele mai tranzacționate companii din Sistemul Multilateral de Tranzacționare - SMT. **SIPEX** are o pondere de 1,12% în coșul indicelui, la prețul de referință al acțiunii de 0,30 lei și un free-float de 0,1, conform celei mai recente structurii a indicelui disponibilă.
- ◆ În 26 aprilie 2023 **SIPEX** a anunțat parteneriatul încheiat cu TeraPlast, care susține direcția de dezvoltare a companiei prin creșterea gamei de produse distribuite prin cele 12 centre logistice pe care le deținem la nivel național. **SIPEX** a introdus astfel în portofoliu un sistem complet de încălzire prin pardoseală, calibrat pe nevoile actuale ale consumatorilor, dezvoltat de TeraPlast sub brandul NeoTer.
- ◆ În data de 26 mai 2023 a avut loc primul eveniment Ziua Investitorilor **SIPEX** organizat la primul centru logistic deschis de companie în Ariceștii Rahtivani. În cadrul evenimentului echipa de management **SIPEX** a prezentat activitatea companiei, strategia de dezvoltare și planurile în piața de capital. Participanții la eveniment au avut ocazia să vadă cum se desfășoară în practică operațiunile la centrul logistic și distribuția 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 data de 30 iunie 2023 compania a fost premiată la Gala Forbes - Liga Campionilor pentru performanța excepțională din ultimii 10 ani, unde am fost recunoscuți printre companiile care și-au crescut constant afacerile și au rămas profitabile în decursul ultimului deceniu.
- ◆ În data de 23.08.2023 a avut loc Adunarea Generală a Acționarilor care a aprobat, în unanimitate, numirea noului Consiliu de administrație, pentru o perioadă de 4 ani.
- ◆ În data de 16 noiembrie 2023, societatea a primit diploma pentru Campioni în Business, pe regiunea Muntenia, în cadrul Galei organizate de Ziarul Financiar.

## Consolidarea relațiilor cu clienții noștri

Promovarea legăturilor puternice cu clienții și creșterea valorii de piață a acestora (reținerea clienților vechi) prin organizarea unei campanii, pe parcursul lunilor august și septembrie, încheiată cu organizarea unei tombole, în cadrul căreia s-au oferit premii. Campania care s-a încheiat la sfârșitul lunii septembrie, vine în continuarea celor organizate timp de 16 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 16 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).

### Implicare în comunitate

În colaborare cu Asociația BookLand, eforturile noastre comune au fost direcționate către identificarea școlilor și grădinițelor cu cea mai mare nevoie de renovare și dotare. Am lucrat îndeaproape cu comunitățile locale pentru a asigura că proiectele reflectă nevoile reale ale elevilor și profesorilor.

Fiecare dintre instituțiile educaționale enumerate mai jos au primit atenția necesară pentru a crea un mediu de învățământ sigur și stimulat. Lucrările de renovare au inclus repararea acoperișurilor, a pardoselilor, izolarea termică și acustică a pereților și înlocuirea ferestrelor vechi și vopsirea claselor:

- Școala Generală Osiaca de Sus – Com. Osiaca de Sus, jud. Olt
- Școala Generală George Tofam – Sat Bilca, jud. Suceava
- Grădinița și Școala Primară Basești, Jud. Mureș
- Școala Gimnazială – Sat Brestovat, jud. Timis
- Școala Gimnazială Mologești – Com. Lalosu, jud. Vâlcea
- Școala Gimnazială (Corp B) – Com. Păunești, jud. Vrancea
- Grădinița și Școala din Iedera de Jos, jud. Dâmbovița
- Școala Gimnazială Răchitașu – Com. Andreiașu de Jos, jud. Vâlcea
- Școala Primara și Grădinița din sat Zăuan, jud. Sălaj
- Școala Gimnazială Giubega, jud. Dolj

Produsele puse la dispoziție de către **SIPEX** au fost: vopsea lavabilă de interior și de exterior, tencuială decorativă de exterior, gresie, faianță, profile pentru faianță, parchet etc.

Motivați de succesul proiectelor din 2023, planificăm să extindem inițiativa și în anii următori, vizând renovarea și dotarea unui număr și mai mare de școli și grădinițe din mediul rural. Suntem dedicați să continuăm să contribuim la crearea unui viitor mai bun pentru tânăra generație, asigurându-le accesul la o educație de calitate, indiferent de locul în ca se afla.

Această inițiativă reprezintă o dovadă a angajamentului nostru și al Asociației BookLand față de comunitate și educație, reiterând deviza care ne ghidează acțiunile: "Suntem mândri să contribuim la o educație de calitate pentru tânăra generație!".

## 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** analizează deschiderea unui unități de producție cu finanțare din fonduri europene în Comuna Ariceștii Rahtivani pentru care a făcut primii pași prin achiziționarea unui teren în suprafață de 74.996 mp.

## ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE PRELIMINARE 2023

În anul 2023, **SIPEX** a înregistrat un avans de 7,43% al cifrei de afaceri, până la 313.409.086 lei, susținut de creșterea numărului de clienți atât în canalul B2B, cât și în canalul retail. Profitul net realizat de companie este de 11.107.655 lei.

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

Divizie	Valoare vânzare 2022	Valoare vânzare 2023	Variație (%) 2023/2022
Retail	179.099.995	183.924.033	2,69%
B2B	103.315.211	122.614.854	18,68%
Magazin + Online	2.318.132	1.199.521	-48,25%
<b>Total vânzări</b>	<b>284.733.337</b>	<b>307.738.409</b>	<b>8,08%</b>

În anul 2023 vânzările au avut o evoluție favorabilă. Am consolidat divizia B2B, unde vânzările înregistrate au crescut cu 18,68% față de anul 2022 ca urmare a prezenței noastre tot mai active în proiecte importante din infrastructură și rezidențial. În divizia Retail vânzările au crescut cu 2,69% susținute de o bună strategie de vânzări.

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

Indicator	2022	2023	Variația %
<i>Cifra de afaceri</i>	291.723.033	313.409.086	7,43%
<i>Profit brut</i>	23.208.839	12.772.608	-44,97%
<i>Profit net</i>	20.134.364	11.107.655	-44,83%
<i>Marja brută</i>	7,96%	4,08%	-48,77%

Cifra de afaceri realizată în anul 2023 a fost de 313.409.086 lei, în creștere cu 7,43% față de cea realizată în anul precedent.

Rezultatul brut înregistrat de companie la finalul anului 2023 a fost de 12.772.608 lei, iar profitul net aferent anului 2023 este în valoare de 11.107.655 lei, în scădere față de profitul net al anului 2022 ca urmare a contextului economic internațional și local care a impactat sectorul construcțiilor.

# SITUAȚIA FINANCIAR - CONTABILĂ

## ANALIZĂ BILANȚ

La finalul anului 2023, activele totale au fost în valoare de 136.241.810 lei, în creștere cu 21,56% față de anul precedent. Activele circulante au ajuns la 110.255.388 lei, în creștere cu 20,13% față de anul precedent, în principal datorită creșterii creanțelor și a disponibilităților bănești.

În anul 2023 datoriile totale au fost în valoare de 60.162.436 lei, în creștere cu 46,36% față de anul anterior. Datoriile pe termen lung ale societății au fost în valoare de 3.412.461 lei, în scădere cu 49,94% față de anul precedent.

Capitalurile proprii au crescut cu 7,34% față de anul anterior, de la 70.877.282 lei la 76.079.374 lei. La majorarea capitalurilor proprii a contribuit în principal profitul net obținut și rezervele legale.

Indicatorii de bilanț (lei) (valorile sunt exprimate în lei)	2022(A)	2023(P)	Variație % 2023/2022
Active imobilizate	19.595.989	25.227.983	28,74%
Active circulante	91.777.428	110.255.388	20,13%
Cheltuieli înregistrate în avans	700.552	758.439	8,26%
<b>TOTAL ACTIV</b>	<b>112.073.969</b>	<b>136.241.810</b>	<b>21,56%</b>
Datorii curente	34.288.226	56.749.975	65,51%
Datorii pe termen lung	6.817.401	3.412.461	-49,94%
Provizioane	91.060	0	-100,00%
Venituri în avans	0	0	0,00%
<b>Total datorii</b>	<b>41.105.627</b>	<b>60.162.436</b>	<b>46,36%</b>
Capitaluri proprii	70.877.282	76.079.374	7,34%
<b>TOTAL PASIV</b>	<b>112.073.969</b>	<b>136.241.810</b>	<b>21,56%</b>
<b>Activ net contabil</b>	<b>70.877.282</b>	<b>76.079.374</b>	<b>7,34%</b>

(A) = Auditate

(P) = Preliminare

## CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE

	2022(A)	2023(P)	Variația % 2023/2022
Cifra de afaceri netă	291.723.033	313.409.086	7,43%
Alte venituri	5.596.428	7.236.605	29,31%
<b>TOTAL VENITURI EXPLOATARE</b>	<b>297.319.461</b>	<b>320.645.691</b>	<b>7,85%</b>
Cheltuieli materiale	10.575.652	9.324.154	-11,83%
Cheltuieli nete privind mărfurile	225.569.856	259.493.164	15,04%
Cheltuieli cu personalul	19.244.681	22.253.014	15,63%
Cheltuieli cu ajustarea valorii activelor imobilizate	3.214.717	3.321.364	3,32%
<b>Alte cheltuieli de exploatare, din care:</b>	<b>15.515.816</b>	<b>14.070.535</b>	<b>-9,31%</b>
Cheltuieli privind prestațiile externe	6.728.384	6.905.876	2,64%
Cheltuieli cu impozite și taxe	901.395	880.742	-2,29%
Alte cheltuieli	5.048.847	5.579.453	10,51%
Ajustări de valoare privind activele circulante	2.746.130	795.524	-71,03%
Ajustări privind provizioanele	91.060	-91.060	-200%
<b>TOTAL CHELTUIELI EXPLOATARE</b>	<b>274.120.722</b>	<b>308.462.231</b>	<b>12,53%</b>
<b>REZULTATUL DIN EXPLOATARE</b>	<b>23.198.739</b>	<b>12.183.460</b>	<b>-47,48%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>23.494.152</b>	<b>12.875.467</b>	<b>-45,20%</b>
<b>EBITDA %</b>	<b>8,05%</b>	<b>4,11%</b>	<b>-48,99%</b>
<b>Venituri financiare</b>	<b>419.849</b>	<b>1.135.622</b>	<b>170,48%</b>
Venituri din dobânzi	376.843	956.048	153,70%
Alte venituri financiare	43.006	179.574	317,56%
<b>Cheltuieli financiare</b>	<b>409.749</b>	<b>546.474</b>	<b>33,37%</b>
Cheltuieli privind dobânzile	358.215	495.675	38,37%
Alte cheltuieli financiare	51.534	50.799	-1,43%
<b>REZULTATUL FINANCIAR</b>	<b>10.100</b>	<b>589.148</b>	<b>5.733,15%</b>
<b>VENITURI TOTALE</b>	<b>297.739.310</b>	<b>321.781.313</b>	<b>8,07%</b>
<b>CHELTUIELI TOTALE</b>	<b>274.530.471</b>	<b>309.008.705</b>	<b>12,56%</b>
<b>REZULTATUL BRUT</b>	<b>23.208.839</b>	<b>12.772.608</b>	<b>-44,97%</b>
<b>IMPOZIT PE PROFIT</b>	<b>3.074.475</b>	<b>1.664.953</b>	<b>-45,85%</b>
<b>REZULTATUL NET</b>	<b>20.134.364</b>	<b>11.107.655</b>	<b>-44,83%</b>



(A) = Auditate  
(P) = Preliminare

## BILANȚ INDIVIDUAL

	2022(A)	2023(P)
<b>Imobilizări necorporale</b>	<b>132.622</b>	<b>85.534</b>
Concesiuni brevete, Licențe, mărci comerciale etc	114.567	81.317
Avansuri	18.055	4.217
<b>Imobilizări corporale</b>	<b>19.454.367</b>	<b>25.142.449</b>
Terenuri si construcții	12.795.227	16.630.401
Instalații tehnice și mașini	5.664.928	5.475.423
Alte instalații, utilaje și mobilier	366.481	473.838
Investitii imobiliare	0	527.541
Imobilizări corporale în curs de execuție	283.558	301.675
Avansuri	344.173	1.733.571
<b>Imobilizări financiare</b>	<b>9.000</b>	<b>0</b>
Acțiuni deținute la filiale	9.000	0
<b>Active imobilizate total</b>	<b>19.595.989</b>	<b>25.227.983</b>
<b>Stocuri</b>	<b>41.733.019</b>	<b>33.343.657</b>
Materii prime și materiale consumabile	1.005.155	1.983.531
Produse finite și mărfuri	38.329.483	29.989.420
Avansuri	2.398.381	1.370.706
<b>Creanțe</b>	<b>40.322.012</b>	<b>52.851.686</b>
Creanțe comerciale	33.838.104	47.540.769
Sume de încasat de la entitățile afiliate	6.240.560	0
Alte creanțe	243.348	5.310.917
<b>Investiții pe termen scurt</b>	<b>7.000.000</b>	<b>2.000.000</b>
Alte investiții	7.000.000	2.000.000
<b>Casa și conturi la bănci</b>	<b>2.722.397</b>	<b>22.060.045</b>
<b>Active circulante total</b>	<b>91.777.428</b>	<b>110.255.388</b>
<b>Cheltuieli în avans</b>	<b>700.552</b>	<b>758.439</b>
<b>Total active</b>	<b>112.073.969</b>	<b>136.241.810</b>
<b>Datorii pe termen scurt</b>	<b>34.288.226</b>	<b>56.749.975</b>
Sume datorate instituțiilor de credit	0	8.599.999
Avansuri încasate în contul comenzilor	2.264.248	918.453
Datorii comerciale-furnizori	19.333.669	29.749.486
Efecte de comerț de plătit	7.852.376	11.561.863
Alte datorii, inclusiv datoriile fiscale privind asigurările sociale	4.837.933	5.920.174
<b>Datorii pe termen lung</b>	<b>6.817.401</b>	<b>3.412.461</b>

Sume datorate instituțiilor de credit	0	0
Alte datorii, inclusiv datoriile fiscale și datoriile privind asigurările sociale	6.817.401	3.412.461
<b>Total datorii</b>	<b>41.105.627</b>	<b>60.162.436</b>
<b>Alte provizioane</b>	<b>91.060</b>	<b>0</b>
<b>Venituri în avans</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Subvenții pentru investiții	0	0
Venituri înregistrate în avans	0	0
<b>Capitaluri proprii</b>	<b>70.877.282</b>	<b>76.079.374</b>
Capital subscris vărsat	39.989.348	39.989.348
Prime de capital	7.480.655	7.480.655
Rezerve din reevaluare	835.064	754.092
Rezerve legale	2.497.623	3.136.253
Alte rezerve	282.380	358.494
Acțiuni proprii	31.250	19.177
Pierderi legate de instrumente de capitaluri proprii	-6.250	0
Profitul sau pierderea reportată	855.790	13.910.684
Profitul sau pierderea exercițiului financiar	20.134.364	11.107.655
Repartizarea profitului	1.160.442	638.630
<b>Total pasive</b>	<b>112.073.969</b>	<b>136.241.810</b>

(A) = Auditare  
(P) = Preliminare

# DECLARAȚIA CONDUCERII

Conducerea societății confirmă că rezultatele financiare preliminare pentru perioada 01.01.2023 - 31.12.2023 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 2023 și impactul acestora asupra situațiilor financiare.

**Gheorghe Constantin Irinel**  
**Președintele Consiliului de Administrație**