

Comunicat de presă

SIPEX: creștere de 7% a cifrei de afaceri, susținută în principal de avansul vânzărilor în canalul de distribuție B2B

Ploiești, 18 noiembrie 2024: [SIPEX](#), unul dintre cei mai mari distribuitori de materiale și finisaje pentru construcții din România, listat la Bursa de Valori București în piața AeRO (simbol bursier [SPX](#)), cu activitate de 27 de ani în acest domeniu, anunță rezultatele financiare înregistrate în primele 9 luni din anul curent. Compania a înregistrat o cifră de afaceri de peste 252 milioane de lei, o creștere de 7% față de perioada similară din 2023, susținută în principal de avansul vânzărilor cu 17% în canalul B2B. Profitul operațional înregistrat de companie în primele 9 luni a crescut cu 20%.

Irinel Gheorghe, CEO SIPEX:

„Anul 2024 a adus o serie de provocări, iar rezultatele obținute în primele 9 luni confirmă că strategia adoptată a dat roade. Ne-am consolidat în continuare poziția în piață, punând accent pe canalul de distribuție B2B. Operațional ne-am adaptat și acțiunile întreprinse au adus eficientizări reflectate în creșterea cifrei de afaceri și a profitului operațional. În trimestrul 3 am realizat un nou pas în strategia noastră de creștere prin parteneriatul cu Menlo Electric, ce ne deschide drumul către piața energiei regenerabile. Astfel, oferim un pachet complet de soluții pentru proiectele fotovoltaice din România, sprijinind tranziția către energie sustenabilă.”

Creșterea afacerilor SIPEX este susținută de un management atent al stocurilor, previzionarea precisă a vânzărilor, precum și de gestionarea atentă a cheltuielilor și a limitelor de credit acordate partenerilor. Toate cele 3 canale de distribuție au avut evoluții pozitive ale vânzărilor. În structura veniturilor, vânzările înregistrate în canalul B2B au crescut cu 16,58%, cele realizate prin canalul retail cu 1,50%, și cele prin magazin și online cu 22,60%.

Profitul net al companiei a fost de 1,44 milioane de lei în primele 9 luni din 2024, în scădere cu 52% comparativ cu perioada similară din 2023, în principal din cauza noului impozit minim pe cifra de afaceri, în sumă de 2,56 milioane de lei.

SIPEX - parteneriate și produse

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.

În ultimii 2 ani, SIPEX a continuat extinderea gamei de produse prin încheierea unui parteneriat cu Policolor- Orgachim, lider în Europa de Sud-Est în domeniul tehnologiei vopselelor și lacurilor, și Teraplast, cel mai mare procesator de polimeri din centrul și estul Europei pentru distribuția unui sistem complet de încălzire prin pardoseală, calibrat pe nevoile actuale ale consumatorilor, dezvoltat de companie sub brandul NeoTer. Parteneriatul încheiat în septembrie 2024 cu Menlo Electric vine în sprijinul tuturor celor care vor să facă tranziția către energie sustenabilă, inclusiv prin accesarea programului „Casa Verde 2024”. SIPEX va distribui împreună cu Menlo Electric,

unul dintre cei mai mari furnizori de soluții pentru fotovoltaice din Europa, soluții complete pentru producerea energiei solare prin toate canalele de vânzare – retail tradițional, B2B și online.

SIPEX explorează noi oportunități pentru dezvoltarea afacerii și creștere sustenabilă, având ca obiectiv atingerea unei cifre de afaceri de 100 de milioane de euro până la finalul anului 2026.

Linii de afaceri SIPEX

Compania operează cu un model de afaceri integrat, organizat în 3 linii de afaceri: vânzare și distribuție de materiale și finisaje pentru construcții, prestări servicii (consultanță tehnică) și vânzare de produse finite colorate.

Distribuția se realizează prin cele trei canale:

- Retailul tradițional - magazine de diferite dimensiuni, cu excepția celor DIY (Do It Yourself), cu vânzare prin agenți dedicați.
- Business to business (corporate) - societăți de construcții, dezvoltatori, instituții de stat sau private, echipe de meseriași și persoane fizice care construiesc în regie proprie sau își renovează proprietățile. Din 2019 compania are un canal dedicat acestui segment, www.sipexcomenzi.ro, care are scopul de a simplifica procesul de vânzare către partenerii existenți și de a reduce costurile operaționale, prin oferirea unor facilități self-service.
- Magazin online propriu - cu aplicație de mobil, tabletă și laptop. Aplicația utilizată repartizează comenzile către cele mai apropiate puncte de lucru, astfel încât livrarea să se facă într-un timp cât mai scurt.

Raportul detaliat cu rezultatele financiare aferente celor 9 luni din 2024 îl găsiți [aici](#).

Despre SIPEX

De-a lungul celor 27 de ani de activitate, SIPEX a construit parteneriate pe termen lung, are aproximativ 300 de angajați, deține 12 centre logistice și un parc auto de 191 de autovehicule. Punctele de lucru și de desfacere ale companiei sunt: Brașov, București, Cluj, Craiova, Iași, Ilfov (Pantelimon), Focșani, Piatra Neamț, Prahova (Ariceștii Rahtivani), Râmnicu Vâlcea, Suceava, Timișoara.

SIPEX a fost listată la Bursa de Valori București în piața AeRO în 3 iunie 2022 în urma unui plasament privat prin care a atras 10,6 mil. lei de la 54 de Investitori, iar începând cu 20 martie 2023 acțiunile SIPEX au intrat în structura indicelui BETAeRO.

Mai multe detalii la www.sipex.ro

Facebook: <https://www.facebook.com/SolutiiConstructii>

Youtube: <https://www.youtube.com/channel/UCesBfyMkFufDmRj7iCirDFw>

Contact presă:

Daniela Maior, all@vertikgroup.eu, +40 742 242 662