

RAPORT TRIMESTRIAL

T3 2025



din 1997

SIPEX
Soluții în construcții



DATE DE IDENTIFICARE

Raport trimestrial T3 2025 - în conformitate cu prevederile Legii **24/2017** și Regulamentului ASF **5/2018**

Data publicării raportului: **18.11.2025**

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**



CUPRINS

MESAJ DE LA CEO	4
EVENIMENTE IMPORTANTE ÎN PERIOADA DE RAPORTARE ȘI DUPĂ ÎNCHIDEREA PERIOADEI DE RAPORTARE	6
SITUAȚIA FINANCIAR – CONTABILĂ	7
POZIȚIA FINANCIARĂ	8
ANALIZA ACTIVITĂȚII EMITENTULUI	10
PERSPECTIVE	11
DESPRE SIPEX COMPANY S.A.	12
ECHIPA DE MANAGEMENT	16
DECLARAȚIA CONDUCERII	18



MESAJ DE LA CEO

Stimați acționari,

Anul 2025 este un an în care este testată capacitatea de adaptare și viziunea pe termen lung a companiilor. Într-un context economic marcat de presiunea costurilor și scăderea cererii în segmentul B2B, SIPEX și-a consolidat poziția printr-o planificare atentă a vânzărilor, un control riguros al stocurilor și o disciplină financiară constantă. Canalul Retail rămâne principalul motor de creștere în primele nouă luni din 2025, cu vânzări mai mari cu peste 6,6 milioane lei față de primele nouă luni din 2024. În același timp, canalul B2B, deși a înregistrat o scădere moderată de 2,2%, rămâne esențial pentru dezvoltarea strategică a companiei. În trimestrul al treilea, SIPEX a obținut cea mai mare cifră de afaceri din 2025.



În primele nouă luni ale anului, cifra de afaceri a depășit **256 milioane lei**, în creștere cu **2%** față de perioada similară din 2024. Creșterea este susținută în principal de avansul de aproape **5%** al vânzărilor din canalul Retail. Profitul brut și profitul net au crescut semnificativ, semnalând o revenire a profitabilității. Profitul net a ajuns la 2,8 milioane lei, aproape dublu față de perioada similară a anului trecut (+94,5%). Marja brută s-a îmbunătățit la 2,11%, față de 1,59% anul trecut. Această evoluție reflectă o optimizare eficientă a costurilor și o structură de vânzări mai avantajoasă.

Vă invităm să parcurgeți raportul pentru detalii suplimentare despre activitatea **SIPEX** în primele nouă luni din 2025.

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

Mulțumim tuturor partenerilor și echipei pentru încredere și implicare!

GHEORGHE CONSTANTIN IRINEL

Director General și Președinte al Consiliului de Administrație



TABEL 1. EVOLUȚIA VÂNZĂRILOR PE DIVIZII 9 LUNI 2025 VS. 9 LUNI 2024 (LEI)

Divizie	Valoare vânzare 9 luni 2024	Valoare vânzare 9 luni 2025	Variație (%) 9 luni 2025/9 luni 2024
Retail	144.866.830	151.486.776	4,57%
B2B	102.204.526	99.995.929	(2,16)%
Magazin & Online	1.101.468	939.817	(14,68)%
Total vânzări	248.172.824	252.422.522	1,71%

TABEL 2. EVOLUȚIA CONTULUI DE PROFIT ȘI PIERDERE 9 LUNI, ULTIMII 3 ANI (LEI)

Indicator	9 luni 2023	9 luni 2024	9 luni 2025
Cifra de afaceri	236.134.128	252.126.730	256.222.258
Profit brut	3.566.558	4.015.536	5.411.935
Profit net	3.013.578	1.440.321	2.801.473
Marja brută	1,51%	1,59%	2,11%

TABEL 3. EVOLUȚIA CONTULUI DE PROFIT ȘI PIERDERE TRIMESTRIALĂ (lei)

Indicator	T1 2025	T2 2025	T3 2025	Variație (%) T3 2025 /T 2 2025
Cifra de afaceri	66.502.474	89.765.932	99.953.852	11,35%
Profit brut	(1.220.545)	5.009.215	1.623.264	(67,59)%
Profit net	(1.898.655)	4.091.506	608.621	(85,12)%
Marja brută	(1,84)%	5,58%	1,62%	(70,90)%



EVENIMENTE IMPORTANTE ÎN PERIOADA DE RAPORTARE ȘI DUPĂ ÎNCHIDEREA PERIOADEI DE RAPORTARE

- ◆ 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.
- ◆ În cadrul Adunării Generale a Acționarilor din data de 28 aprilie 2025 a fost ales și numit un nou membru în funcția de administrator al societății, până la data de 23 august 2027, respectiv doamna Susli Gemile, cetățean român.
- ◆ **SIPEX** a organizat „Ziua Investitorilor” în 16 mai 2025, la primul centru logistic al companiei din Ariceștii Rahtivani, Ploiești. La eveniment au participat investitori, și analiști financiari. Cu această ocazie, echipa de management a prezentat activitatea companiei, rezultatele financiare pentru primul trimestru al anului 2025, strategia de dezvoltare și planurile sale în piața de capital.
- ◆ În 27 mai 2025, **SIPEX** a informat acționarii că, în conformitate cu hotărârea Adunării Generale Ordinare a Acționarilor din 28 aprilie 2025, plata dividendelor aferente exercițiului financiar 2024 va începe în 30 mai 2025. Aceasta se va realiza prin intermediul Depozitarului Central S.A. și al agentului de plată desemnat – BCR (Banca Comercială Română), iar valoarea brută a dividendului pe acțiune este de 0,00875260659 lei.
- ◆ În iunie 2025, compania a fost premiată pentru al treilea an consecutiv de către revista Forbes la evenimentul Forbes Gala - Liga Campionilor pentru performanțe excepționale obținute în ultimii 10 ani. Am fost recunoscuți printre companiile cu o creștere constantă a afacerii și cu o rentabilitate menținută pe parcursul ultimului deceniu.
- ◆ În 20 august 2025, a avut loc teleconferința de prezentare a rezultatelor financiare aferente semestrului I din 2025 dedicată acționarilor și investitorilor.
- ◆ În 29 septembrie 2025, a avut loc Adunarea Generală Extraordinară a Acționarilor, desfășurată la prima convocare. Acționarii au aprobat completarea obiectului secundar de activitate al societății cu codurile CAEN 4644, 4649, 4754 și 4755.



SITUAȚIA FINANCIAR – CONTABILĂ

Performanța financiară

În primele nouă luni ale anului curent, compania a înregistrat o **cifă de afaceri** în valoare de 256,2 milioane lei, menținându-și tendința de creștere.

Contul de Profit și Pierdere (valorile sunt exprimate în lei)	30 Septembrie 2024	30 Septembrie 2025	Variație (%) 2025/2024	Pondere în categoria relevantă (30.09.2025)
Cifra de afaceri	252.126.730	256.222.258	1,62%	100,00%
Producția vândută	6.823.010	6.611.136	(3,11)%	2,53%
Venituri din vânzarea mărfurilor	245.336.461	249.612.536	1,74%	95,49%
Alte venituri din exploatare	5.378.229	5.167.963	(3,91)%	1,98%
VENITURI DIN EXPLOATARE - TOTAL	257.537.700	261.391.635	1,50%	100,00%
Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile	6.952.959	6.800.559	(2,19)%	2,65%
Alte cheltuieli materiale	969.797	917.195	(5,42)%	0,36%
Alte cheltuieli externe (cu energia și apa)	283.489	360.902	27,31%	0,14%
Cheltuieli privind mărfurile	212.708.269	214.036.321	0,62%	83,53%
Cheltuieli cu personalul	18.471.461	19.319.953	4,59%	7,54%
Ajustări de valoare privind imobilizările corporale și necorporale	2.625.468	2.721.983	3,68%	1,06%
Alte cheltuieli de exploatare, din care:	11.590.461	11.844.315	2,19%	4,62%
Cheltuieli privind prestațiile externe	5.527.000	6.632.509	20,00%	56,00%
Cheltuieli cu impozite, taxe și vărsăminte asimilate	728.053	837.610	15,05%	7,07%
Alte cheltuieli	5.335.408	4.374.196	(18,02)%	36,93%
Ajustări de valoare privind activele circulante	73.307	238.925	225,92%	0,09%
Ajustări privind provizioanele	0	0	0	0,00%
CHELTUIELI DE EXPLOATARE – TOTAL	253.675.211	256.240.153	1,01%	100,00%
Profitul Sau Pierderea Din Exploatare:	3.862.489	5.151.482	33,37%	-
Venituri din dobânzi	414.262	294.810	(28,83)%	64,33%
Alte venituri financiare	14.022	163.467	1.065,79%	35,67%
VENITURI FINANCIARE – TOTAL	428.284	458.277	7,00%	100,00%
Ajustări de valoare privind imobilizările financiare și investițiile financiare deținute ca active circulante	0	0	0	0,00%
Cheltuieli privind dobânzile	262.216	145.693	(44,44)%	73,65%
Alte cheltuieli financiare	13.021	52.132	300,37%	26,35%
CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL	275.237	197.825	(28,13)%	100,00%
PIERDEREA FINANCIAR(Ă)	0	0	0,00%	-



Contul de Profit și Pierdere (valorile sunt exprimate în lei)	30 Septembrie 2024	30 Septembrie 2025	Variație (%) 2025/2024	Pondere în categoria relevantă (30.09.2025)
PROFITUL FINANCIAR	153.047	260.452	70,18%	-
VENITURI TOTALE	257.965.984	261.849.912	1,51%	-
CHELTUIELI TOTALE	253.950.448	256.437.978	0,98%	-
PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(Ă):	4.015.536	5.411.934	34,77%	-
Cheltuieli cu Impozitul pe profit	0	0	0	-
Cheltuieli cu Impozitul minim pe cifra de afaceri	2.575.215	2.610.462	0,00%	-
PROFITUL SAU PIERDEREA NET(Ă) A	1.440.321	2.801.472	94,50%	-

Veniturile din exploatare aferente primelor 9 luni ale anului curent sunt cu 1,5% mai mari față de realizările din aceeași perioadă a anului trecut. Cheltuielile de exploatare din primele 9 luni au crescut cu 1,01% față de aceeași perioadă a anului trecut.

Creșterea valorică a cheltuielilor de exploatare a fost mai mică decât creșterea veniturilor din exploatare. Profitul din exploatare al companiei a crescut cu 33,37%, până la 5,15 milioane lei.

Având în vedere specificul activității, principala categorie de cheltuieli operaționale este reprezentată de cheltuielile privind mărfurile. Ponderele acestora este de 83,53% din total cheltuieli de exploatare la data de 30.09.2025.

Veniturile financiare au crescut cu 7% în primele 9 luni din 2025 vs. perioada similară din 2024. Activitatea financiară la sfârșitul perioadei de raportare înregistrează un profit în valoare de 260 mii lei.

Din totalul de 11,84 milioane de lei aferent categoriei „alte cheltuieli de exploatare” la 30.09.2025, 56% au fost generate de cheltuielile privind prestațiile externe, diferența fiind atribuită plăților de impozite și taxe și alte cheltuieli 44%.

La data de 30.09.2025, excedentul din activitatea operațională și din activitatea financiară materializează un profit brut de 5,41 milioane lei.

POZIȚIA FINANCIARĂ

La sfârșitul celui de al treilea trimestru al exercițiului financiar 2025, **activele circulante**, categoria cu ponderea cea mai ridicată în activul total deținut de Societate, înregistrează o creștere de 18,43% față de începutul anului.



Poziții bilanțiere (valorile sunt exprimate în lei)	30 Septembrie 2024	01 ianuarie 2025	30 Septembrie 2025	Variația procentuală (30.09.2025/ 01.01.2025)	Pondere în Total Activ / Pasiv 2025
ACTIVE IMOBILIZATE, din care:	25.924.648	25.505.940	22.970.772	(9,94)%	15,17%
Imobilizări Necorporale	43.271	39.987	29.666	(25,81)%	0,02%
Imobilizări Corporale	25.881.377	25.465.953	22.941.106	(9,91)%	15,15%
Imobilizări Financiare	0	0	0	0,00%	0,00%
ACTIVE CIRCULANTE, din care:	117.083.226	107.731.782	127.591.679	18,43%	84,27%
Stocuri	39.618.258	36.653.157	43.545.737	18,80%	28,76%
Creanțe	64.888.061	58.202.149	73.024.011	25,47%	48,23%
Investiții Pe Termen Scurt	0	0	4.000.000	-	0,00%
Casa și Conturi la Bănci	12.576.907	12.876.476	7.021.931	(45,47)%	4,64%
Cheltuieli în avans	830.987	755.125	847.810	12,27%	0,56%
TOTAL ACTIV	143.838.861	133.992.847	151.410.261	13,00%	100,00%
Datorii pe termen scurt	63.652.659	45.334.316	64.169.625	41,55%	42,38%
Datorii pe termen lung	2.666.508	2.206.378	1.487.008	(32,60)%	0,98%
TOTAL DATORII	66.319.167	47.540.694	65.656.633	38,11%	43,36%
Provizioane	0	0	0	0,00%	0,00%
Venituri în avans	0	0	0	0,00%	0,00%
Acțiuni proprii	19.177	19.177	19.177	0,00%	0,02%
Pierderi legate de instrumente de capital	0	0	0	0,00%	0,00%
Capital social	39.989.348	39.989.348	39.989.349	0,00%	26,41%
Prime de capital	7.480.655	7.480.655	7.480.655	0,00%	4,94%
Rezerve din reevaluare	693.363	673.120	612.391	(9,02)%	0,40%
Rezerve	3.494.747	4.181.544	4.181.544	0,00%	2,76%
Profitul sau Pierdere Reportat	24.440.437	24.460.680	30.707.393	25,54%	20,28%
Profitul sau Pierdere Exercițiului Financiar	1.440.321	10.372.780	2.801.473	(72,99)%	1,85%
Repartizarea profitului	0	686.797	0	(100,00)%	0,00%
CAPITALURI PROPRII - TOTAL	77.519.694	86.452.153	85.753.628	(0,81)%	56,64%

din 1997

Dinamica activelor circulante este determinată de creșterea valorică a stocurilor cu 18,80% și a creanțelor cu 25,47% față de începutul anului curent, ceea ce subliniază adaptarea stocurilor la cererea pieței.

Soluții în construcții

Capitalurile proprii constituie 56,64% din totalul pasivelor, indicând o structură de finanțare solidă și o dependență redusă de datoriile externe.

La 30.09.2025, valoarea activelor imobilizate înregistrează o scădere de 9,94% față de începutul anului.



La 30.09.2025 datoriile totale ale societății sunt în creștere cu 38,11% față de începutul anului curent, creștere datorată în principal aprovizionării cu mărfuri.

ANALIZA ACTIVITĂȚII EMITENTULUI

Indicatori economico-financiari

Indicatori de Lichiditate, Solvabilitate Și de Risc	INTERVAL OPTIM	30 Septembrie 2024	01 Ianuarie 2025	30 Septembrie 2025
Lichiditate curentă (AC/DC)	1-2	1,84	2,38	1,99
Lichiditate imediată (AC-Stocuri)/Datorii curente	>0,8	1,22	1,57	1,31
Solvabilitate financiară (TA/TD)	>1	2,17	2,82	2,31
Solvabilitate patrimonială (Cap. Proprii/ Cap.Proprii +TD)	> 30%	53,89%	64,52%	56,64%
Ind. Gradului de îndatorare (DTL/Cap. Proprii)	< 50%	3,44%	2,55	1,73%
Rata de îndatorare (DT/Total Pasive)	< 80%	46,11%	35,48%	43,36%

Indicatorul lichidității curente, care reflectă capacitatea societății de a-și îndeplini obligațiile financiare pe termen scurt pe seama activelor sale curente, își menține valorile în intervalul optim în primele nouă luni ale anului 2025. Lichiditatea curentă este în limita intervalului optim, sugerând o capacitate bună a companiei de a-și acoperii datoriile curente.

Lichiditatea imediată este ușor peste limita optimă, ceea ce indică faptul că firma are suficiente active lichide pentru a-și plăti obligațiile pe termen scurt fără a depinde de stocuri. Firma are de două ori mai multe active decât datorii totale, ceea ce indică o poziție financiară solidă și o capacitate bună de a-și onora datoriile. Procentul ridicat al capitalurilor proprii în raport cu totalul capitalurilor indică o stabilitate financiară robustă și o dependență redusă de finanțarea externă.

Capacitatea societății de a face față tuturor obligațiilor de plată, exprimate prin indicatorul solvabilității financiare și indicatorul solvabilității patrimoniale, se încadrează în intervalele de referință considerate optime.

Evoluția gradului de îndatorare reflectă implementarea politicii de management axată pe consolidarea capacității de autofinanțare.

În egală măsură, indicatorul solvabilității patrimoniale reconfirmă trendul ascendent al bonității companiei pe termen lung.

Compania se află într-o poziție financiară foarte bună, cu indicatori de lichiditate și solvabilitate peste nivelurile optime, și cu un grad de îndatorare redus. Aceasta indică o capacitate solidă de a și onora obligațiile financiare pe termen scurt și lung, cu o expunere minimă la riscuri financiare.

Echilibrul pe termen lung al surselor de finanțare interne și externe se menține la o valoare constantă și se încadrează în limitele de referință ale indicatorilor la 30.09.2025.



Situațiile financiare interimare întocmite la 30 septembrie 2025 care au stat la baza întocmirii prezentului raport nu au fost auditate.

PERSPECTIVE

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

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.

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.

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** pregătește construirea unei unități moderne de producție de mortare uscate, produse umede și materiale termoizolante la Ariceștii Rahtivani (Prahova). Terenul a fost achiziționat și au fost obținute toate avizele pentru depunerea documentației PUZ. Investiția este estimată la 20 milioane euro, iar lucrările sunt estimate să înceapă în 2026, cu termen de finalizare în 2027, în funcție de sursele de finanțare care pot fi atrase.
13. Compania a demarat procesul de definire a unei strategii de sustenabilitate pe termen mediu, care va integra obiective și acțiuni menite să gestioneze impactul asupra mediului, să sprijine comunitatea și să îmbunătățească guvernanta corporativă. Compania își propune să publice în 2026 primul său Raport ESG, detaliind inițiativele implementate și planurile viitoare pentru o creștere sustenabilă.

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 Ploiești, 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** precum 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** ca 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 în 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 (vectorii de promovare ai pachetelor de produse pe care **SIPEX** le comercializează) aceeași reprezentanți de vânzări **SIPEX** încearcă să le propună cele mai bune soluții și servicii - transport, colorare, soluții tehnice pentru proiectele la care aceștia lucrează.

4. Persoane fizice (care construiesc în regie proprie sau își amenajează proprietățile). 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, către executanți și nu în ultimul rând către 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. Departamentul 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 24 de ani, Saint-Gobain Construction Products România - de peste 19 ani, Firos - de peste 16 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, Meșterică, Kraft, Spor, Deko;
- ◆ scule și accesorii: Meșterică;
- ◆ produse pentru renovare acoperișuri și podele: Ceresit, Meșterică, Tegola, General Membrane;
- ◆ lacuri și baițuri: Sadolin, Hammerite, Spor, Deko;
- ◆ amorse: düfa, Profitec, Ceresit, Meșterică, 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, Meșterică;
- ◆ tencuieli decorative: Ceresit, Meșterică, Kraft, Vinarom, Deko;
- ◆ tavane casetate, baghete: Rigips, Meșterică Décor;
- ◆ profile metalice și accesorii: Rigips, Meșterică;
- ◆ spume poliuretanic, silicoane: Ceresit, TKK;
- ◆ șape: Ceresit, Meșterică, Baumit;
- ◆ sisteme de hidroizolații: Ceresit, Meșterică, 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 pardoseală 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.

Consiliul de Administrație al Societății a suferit o modificare în trimestrul 1 al anului 2025. În data de 18 februarie 2025, Consiliul de Administrație a luat act de demisia domnului Lucian Azoitei din funcția de membru al Consiliului de Administrație. În urma acestei demisii, a fost numită provizoriu doamna Gemile Susli până la alegerea unui nou membru în cadrul Adunării Generale a Acționarilor, programată pentru data de 28 aprilie 2025.

Ceilați membri ai Consiliului de Administrație sunt:

- ◆ Constantin Gheorghe - membru în Consiliul de Administrație **SIPEX** din anul 2021; din anul 2004 Director economic al Societății. Este absolvent al Facultății de Finanțe și Contabilitate din cadrul Universității Artifex din București.
- ◆ Gemile Susli - membru în Consiliul de Administrație **SIPEX** din anul 2025 (din 18 februarie) și Administrator neexecutiv, antreprenor cu peste 10 ani de experiență în dezvoltarea și gestionarea afacerilor. Absolventă a programului Executive MBA la Kennesaw State University, Atlanta, SUA, cu specializare în Executive Business Administration – Management.

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.



DECLARAȚIA CONDUCERII

Prin prezenta, subsemnatul Gheorghe Constantin Irinel, în calitate de Director General și Președinte al Consiliului de Administrație al societății **SIPEX COMPANY S.A.**, declar că, după cunoștințele mele, situațiile financiare ale societății **SIPEX COMPANY S.A.**, întocmite la 30.09.2025, în conformitate cu standardele contabile aplicate, reflectă o imagine corectă și conformă cu realitatea a activelor, creanțelor, datoriilor, poziției financiare, a veniturilor și cheltuielilor societății și informațiile despre emitent în aspectele sale esențiale.

Data: 18.11.2025

Gheorghe Constantin Irinel
Președintele Consiliului de Administrație

