

SIPEX

Teleconferință de prezentare a rezultatelor financiare semestriale 2026

Întrebări și răspunsuri

24 august 2026

CUVÂNT DE DESCHIDERE

Doresc să punctez un lucru important care a definit primul semestru al anului 2026: reziliența companiei **SIPEX** într-o perioadă complicată pentru întreaga economie românească. În ultimii ani, mediul de afaceri din România s-a confruntat cu o succesiune de crize și cu presiuni economice tot mai mari. Antreprenorii români au fost nevoiți să gestioneze creșterea costurilor cu utilitățile și combustibilul, majorarea taxelor și numeroase alte provocări care au afectat activitatea companiilor. În acest context, faptul că **SIPEX** și-a păstrat stabilitatea și capacitatea de a merge mai departe reprezintă pentru noi un rezultat important. Reziliența companiei noastre este, în primul rând, meritul echipei **SIPEX**. Le mulțumesc tuturor colegilor pentru implicare, responsabilitate și pentru efortul depus în această perioadă. Le sunt recunoscător pentru contribuția lor la rezultatele companiei și pentru modul în care au răspuns provocărilor din primul semestru al anului 2026. În primul semestru din 2026 am reușit să demonstrăm că știm să ne adaptăm. Vânzările în canalul B2B au crescut cu 13,5%. Am înregistrat o ușoară scădere în retailul tradițional ceea ce este de așteptat, date fiind scăderea consumului și lipsa de predictibilitate legislativă. Dar per ansamblu, compania a rămas profitabilă și disciplinată financiar.

1. Ați convocat Adunarea Generală a Acționarilor pentru a anula distribuirea dividendelor. Ce a determinat această propunere și ce planuri de investiții stau la baza ei?

Răspuns: Așa cum ați văzut, am convocat Adunarea Generală a Acționarilor pentru a propune anularea distribuirii dividendelor. La baza acestei decizii stă dorința noastră de a continua să investim în dezvoltarea companiei. Avem trei direcții clare. Prima, și cea care necesită resurse într-un orizont apropiat, este dezvoltarea unui nou departament și a unui nou portofoliu de produse în zona de electrice și energie verde. Pentru această etapă avem nevoie de resurse disponibile în companie. Din punctul meu de vedere, este firesc ca o parte din capitalul care ar fi mers către investitori,

inclusiv dividendele care mi-ar fi revenit mie, să rămână în companie și să susțină această dezvoltare.

A doua direcție vizează două posibile achiziții. Analizăm doi jucători regionali care au portofolii complementare celui pe care îl avem noi și cu care am avut deja discuții destul de avansate. În ultima perioadă însă, consultanții noștri ne-au recomandat prudență. Vrem să vedem dacă rezultatele din acest an confirmă evoluția pe care am observat-o anul trecut, înainte de a merge mai departe cu eventuale oferte. Există o dinamică destul de mare în mediul de business din România, iar noi trebuie să fim atenți ca orice ofertă pe care o facem să reflecte situația actuală a companiilor respective și a pieței.

A treia direcție este investiția într-o unitate proprie de producție, proiect despre care am mai vorbit. În această perioadă regândim portofoliul de produse pe care vrem să le fabricăm și analizăm foarte atent piața. Mai mult, unul dintre partenerii de la care preluăm în prezent o serie de produse și pentru două dintre produsele cărui avem licență și-a exprimat interesul de a participa la această investiție. Ar putea contribui atât în zona de achiziție a utilajelor, cât și prin consultanță. La sfârșitul lunii septembrie am programată o vizită pentru a discuta concret dimensiunea investiției și modul în care am putea configura unitatea de producție. Intenția mea este să orientăm această investiție către o zonă de nișă. Vom avea, desigur, și produse de volum, dar vrem să punem accent pe produse specializate. În același timp, vrem ca noua unitate să integreze tehnologiile disponibile astăzi, inclusiv din perspectiva eficienței energetice și a utilităților pe care le vom folosi.

2. Aveți în vedere accesarea unor programe naționale de finanțare pentru componenta de energie verde, de exemplu stocarea energiei sau panouri fotovoltaice?

Răspuns: Cu siguranță luăm în calcul baterii de stocare. Provocarea este că unitatea de producție pe care o proiectăm va avea un consum semnificativ de energie, iar aici trebuie să găsim formula potrivită. Analizăm inclusiv ce tip de energie vom folosi, gaz sau energie electrică. Dacă mergem pe energie electrică, trebuie să vedem și de unde o asigurăm și în ce măsură putem instala panouri fotovoltaice pe acoperișurile clădirilor. Știm că statul a anunțat investiții de aproximativ 150 de milioane de euro în zona de stocare. În acest moment, nu ne este foarte clar în ce măsură aceste programe sunt accesibile companiilor sau dacă sunt destinate unor proiecte specifice de stocare. Suntem în legătură cu consultanți specializați și urmărim aceste oportunități pentru a vedea dacă proiectul nostru poate fi eligibil.

3. Cum evoluează parteneriatul cu TeraPlast?

Răspuns: Colaborarea cu TeraPlast merge foarte bine. Este un parteneriat pe care îl dezvoltăm constant. Echipele noastre de vânzări au integrat întregul portofoliu de

produse TeraPlast, iar în această perioadă avem un focus important pe sistemele de încălzire în pardoseală. Pe lângă proiectele în care am livrat deja, suntem în prezent în ofertare pentru aproximativ zece proiecte. Urmărim, în același timp, și efectele noilor reglementări urbanistice și impactul pe care acestea îl pot avea asupra investițiilor private, în special în zona rezidențială. Trebuie să vedem cum va reacționa piața și ce efecte vor avea aceste schimbări asupra proiectelor viitoare.

Revenind la TeraPlast, este un parteneriat sănătos și colaborarea noastră nu se limitează la încălzirea în pardoseală. Am vândut și alte categorii de produse, de la țevi pentru alimentarea cu gaze până la țevi pentru alimentarea cu apă. Avem și proiecte concrete în care produsele TeraPlast au fost furnizate prin noi, inclusiv un proiect important la Câmpina, în Prahova. În ceea ce privește sistemele de încălzire în pardoseală, pachetul TeraPlast este unul complet și include inclusiv polistirenul necesar sistemului.

4. Care sunt principalele mesaje legate de evoluția S1 2026 și perspectivele pentru semestrul 2?

Cred că este important să spunem și în ce s-a tradus reziliența companiei în primul semestru. Vânzările pe canalul B2B au avut o creștere de 13,5%. În același timp, am înregistrat o ușoară scădere pe canalul de retail tradițional.

Vedem în piață o anumită neliniște, care se reflectă direct în consum, iar efectele se resimt în mai multe sectoare ale economiei, nu doar în domeniul nostru. Spun acest lucru și din perspectiva unui antreprenor român care, în curând, împlinește 29 de ani de când a construit și dezvoltat această companie. Sunt 29 de ani în care am trecut prin contexte economice foarte diferite și am învățat cât de importante sunt stabilitatea și predictibilitatea pentru mediul de business. Cred că economia României are nevoie de companii solide, care să poată investi în continuare, să creeze locuri de muncă și să contribuie constant prin taxele și impozitele pe care le plătesc. Pentru ca acest lucru să fie posibil, companiile au nevoie de un cadru în care să poată lua decizii și construi pe termen lung. Pentru mediul privat, lipsa de predictibilitate rămâne una dintre probleme. Noi încercăm să fim flexibili, să înțelegem permanent ce se întâmplă în piață și să ne adaptăm. Rămân optimist, dar cred că avem nevoie și de mai multă claritate și predictibilitate din zona deciziilor care influențează mediul de afaceri. Sper ca semestrul al doilea să continue în nota primului semestru din 2026. Încercăm să înțelegem foarte bine ce se întâmplă în piață și care sunt zonele de business favorabile pentru noi. În același timp, suntem foarte atenți la nivelul de expunere și la zonele pe care le credităm. Această prudență poate conduce uneori la venituri mai mici, dar pentru noi este important să păstrăm profitabilitatea și gradul de încasare la nivelurile cu care suntem obișnuiți. Rămânem deschiși la discuții și la propuneri și continuăm să urmărim atent evoluția pieței.