

MEMORANDUM

întocmit pentru admiterea acțiunilor emise de **GLISSANDO GARDEN CENTER S.A.**

în cadrul Sistemului Multilateral de Tranzacționare administrat de
Bursa de Valori București în data de 16.05.2024



Document de Prezentare a Societății

Potențialii investitori în societățile admise în cadrul SMT trebuie să fie în cunoștință de cauză cu privire la faptul că Sistemul Multilateral de Tranzacționare este o piață pentru care există tendința să se atașeze un risc investițional mai ridicat decât pentru societățile admise la tranzacționare pe o piață reglementată.

Aprobarea de către BVB a admiterii la tranzacționare a instrumentelor financiare care fac obiectul prezentului Memorandum nu are valoare de garanție și nici nu reprezintă o formă de apreciere a BVB cu privire la oportunitatea, avantajele sau dezavantajele, profitul ori riscurile pe care le-ar putea prezenta tranzacțiile care se vor încheia ulterior admiterii la tranzacționare. Bursa de Valori București S.A. nu este responsabilă pentru eventuale erori sau omisiuni din cadrul Memorandumului sau pentru orice alte decizii în legătură cu acestea. Decizia de admitere emisă de BVB certifică numai regularitatea Memorandumului în privința conformității cu cerințele de admitere prevăzute în Codul BVB – sistem multilateral de tranzacționare.

Consultant autorizat:



G O L D R I N G

Decizie ASF: 2734/08.08.2003 • Nr. Registru ASF: PJR01SSIF/260045 • Atestat ASF: 372/29.05.2006
Reg. Com: J26/440/1998 • CUI: RO10679295 • Capital social: 1.823.000 lei

Notă către investitori

După realizarea verificărilor rezonabile și a luării tuturor măsurilor rezonabile în acest sens, Emitentul declară că, după cunoștința sa, prezentul Memorandum (Document, Document de Prezentare) cuprinde toate informațiile semnificative cu privire la Emitent și instrumentele care fac obiectul admiterii la tranzacționare, că informațiile cuprinse în acest Document sau la care acesta face referire sunt conforme cu realitatea sub toate aspectele importante și nu conțin omisiuni de natură să afecteze semnificativ conținutul acestuia, iar opiniile și intențiile exprimate în prezentul Document sunt declarate în mod onest.

Estimările, previziunile și planurile Emitentului prezentate în acest document sunt oferite cu bună credință și nu pot fi considerate ca angajamente din partea Emitentului.

Prezentul Document nu reprezintă un prospect în sensul prevederilor Regulamentului (UE) 1129/2017 sau ale legii privind emitenții de instrumente financiare și operațiuni de piață, iar informația cuprinsă în Memorandum poate fi supusă completărilor și modificărilor ulterioare, fără o notificare prealabilă.

Nimic din conținutul prezentului Document nu reprezintă și nu face parte din nicio ofertă sau recomandare de a cumpăra valorile mobiliare la care se face referire în cadrul acestuia.



Cuprins

1. Persoane responsabile din partea emitentului și a Consultantului Autorizat.....	4
2. Informații generale despre Emitent	4
3. Informații despre acțiunile Emitentului pentru care se solicita admiterea la tranzacționare	5
4. Informații cu privire la oferta de acțiuni realizată în vederea admiterii la tranzacționare	5
5. Informații cu privire la alte oferte de instrumente financiare derulate de Emitent în perioada de 12 luni anterioare, admitere la tranzacționare	5
6. Scurt istoric al Emitentului	6
7. Descrierea activității Emitentului	9
7.1 Modelul de afacere Glissando Garden Center S.A.	9
7.2 Oferta GLISSANDO GARDEN CENTER – prezentare categorii principale de produse	12
8. Informații cu privire la structura capitalului social și a acționariatului Emitentului	16
9. Societăți afiliate și procentul de acțiuni deținute	16
10. Informații cu privire la conducerea Emitentului	17
11. Detalii cu privire la angajații Emitentului	18
12. Cota de piață și Principalii competitori	20
13. Detalierea structurii cifrei de afaceri pe segmente de activitate sau linii de business	25
14. Contracte semnificative	27
Clienți principali	27
Furnizori principali	27
Politica privind tranzacțiile cu părți afiliate	28
15. Principalii indicatori operaționali	28
16. Scurta descriere a ultimelor rezultate financiare disponibile (anuale, semestriale și/sau trimestriale dacă s-au întocmit) și gradul de îndatorare al Emitentului	32
Poziția financiară	32
Principalii indicatori economico-financiar.....	35
Performanța financiară	37
17. Implementarea principiilor de Guvernanta Corporativa (“GC”) aplicabile SMT	40
18. Descrierea planului de dezvoltare a afacerii aprobat de organele de conducere ale Societății	43
19. Rezultatul exercițiului de evaluare	45
20. Factori de risc	49
21. Planuri legate de operațiuni viitoare pe piața de capital	53
22. Auditorul financiar al Emitentului	53
23. Alte informații relevante care pot fi incluse în Memorandum sau care pot fi solicitate la cerere	54
24. Anexe.....	58

1. Persoane responsabile din partea emitentului și a Consultantului Autorizat

Persoana responsabilă din partea Emitentului

Pentru caracterul exact, complet, nedistorsionat și conform cu realitatea al prezentului document în toate aspectele sale importante, persoana responsabilă este dl. Biiianu Ioan, Președinte al Consiliului de Administrație și Director General al societății Glissando Garden Center S.A. denumită, în continuare, „Glissando”, respectiv, „Societatea” , „Emitentul” sau ”GGC”, conform simbolului de tranzacționare alocat.

Persoana responsabilă din partea Consultantului Autorizat

Consultantul Autorizat contractat în vederea admiterii la tranzacționare a acțiunilor Societății este SSIF GOLDRING S.A., reprezentată de dl. Zahan Virgil Adrian, în calitate de Director General, care își asumă răspunderea pentru profesionalismul și calitatea prelucrării și prezentării informației oferite de Emitent. De asemenea, Consultantul Autorizat declară că, după cunoștința sa, prezentul Memorandum oferă informații conforme cu realitatea și nu prezintă omisiuni de natură să afecteze semnificativ conținutul acestuia. Totodată, declară că nu a condus o verificare independentă a informațiilor puse la dispoziție de către Emitent și nu acordă nicio declarație sau garanție, expresă sau implicită, cu privire la acuratețea sau completitudinea acestor informații. Nimic din conținutul prezentului Document nu este și nu va fi considerat a fi o promisiune sau o garanție a Consultantului Autorizat în nicio privință și acesta declină orice răspundere în legătură cu performanțele viitoare ale Emitentului sau evoluția cotației acțiunilor sale pe piața de capital.

2. Informații generale despre Emitent

Denumire emitent: GLISSANDO GARDEN CENTER S.A.

Emitentul este persoană juridică română de drept privat și funcționează în conformitate cu legile române aplicabile.

Număr înregistrare la Registrul Comerțului: J35/2106/2011

Cod CAEN: 4776 - Comerț cu amănuntul al florilor, plantelor și semințelor, comerț cu amănuntul al animalelor de companie și al hranei pentru acestea, în magazine specializate

Domeniu de activitate: comerțul cu amănuntul al produselor pentru grădină

CUI: 29136800

Cod LEI activ: 787200KSUNB00ARYUN49

Sediul social: Calea Sagului, Nr. 138/C, Timișoara, Județ Timiș

Telefon: 0372.711.780

Fax: N/A

E-mail: investitor@glissando.ro

Website: www.glissandogarden.ro

3. Informații despre acțiunile Emitentului pentru care se solicita admiterea la tranzacționare

Simbol de tranzacționare: GGC

Cod ISIN: ROXR4OUPP8Q9

Cod FISN: GLISSANDO/REGSHS RON0.1

Cod CFI: ESVUFR

Număr total acțiuni: 41.245.000 acțiuni

Valoare nominală acțiuni: 0,1 lei/acțiune

Capital social subscris și vărsat la data de data întocmirii Memorandum: 4.124.500 lei

Număr deținători acțiuni: 30

Free-float: 19,89%

Capitalizare anticipată: 20.905.450,16 lei – 37.607.422 lei

4. Informații cu privire la oferta de acțiuni realizată în vederea admiterii la tranzacționare

Emitentul nu a derulat oferte publice sau plasamente private de acțiuni în vederea admiterii acestora la tranzacționare.

5. Informații cu privire la alte oferte de instrumente financiare derulate de Emitent în perioada de 12 luni anterioare, admitere la tranzacționare

Emitentul nu a derulat oferte publice sau plasamente private de valori mobiliare în perioada de 12 luni anterioară listării.

6. Scurt istoric al Emitentului

Cu o prezență de peste 30 de ani pe piață, brandul GLISSANDO se identifică cu o intensă activitate comercială la nivel național, precum import și distribuție inputuri agricole (pesticide, semințe, îngrășăminte), reambalare și stocare pesticide, îngrășăminte și semințe, comerț cu amănuntul de flori, în paralel cu oferirea de expertiză de specialitate, atât profesioniștilor din domeniul agribusiness, cât și pasionaților sectorului „verde”.

Glissando Garden Center SA, **componenta de nișă a ecosistemului GLISSANDO**, extinde viziunea de ansamblu a brandului prin individualizarea diviziei Home & Garden sub **o societate independentă juridic și financiar, specializată în comerțul cu flori, plante, articole de grădinarit și produse pentru protecția plantelor**.

În contextul în care activitatea de grădinarit își adjudecă o poziție tot mai importantă în topul preferințelor românilor pentru hobby și petrecerea timpului liber, Glissando Garden Center își propune să devină furnizorul preferat pentru articole din gama Home & Garden din Vestul României.

Promotor al unui concept inovator care oferă o experiență completă pasionaților de grădinarit, Glissando Garden Center aduce gama de Home & Garden mai aproape de „grădinarul urban” prin inaugurarea celui mai mare magazin de tip Garden Center din Europa de Est. Proiectat ca un spațiu ambiental modern, conceptul de Garden Center propus de Emitent asigură o varietate de plante proaspete, produse conexe agriculturii și articole din gama hobby pentru casă și grădină tuturor celor care își amenajează și decorează grădinile sau spațiile de locuit.

1991 – prima „rădăcină” a brandului Glissando pe piață

În cei 30 de ani de la lansare, brandul GLISSANDO a selectat un nucleu de specialiști în agricultură și acoperă un portofoliu vast de produse pentru agricultură și protecția plantelor.

Având ca punct de plecare Vestul României, anul 1991 marchează primii pași spre materializarea obiectivului antreprenorial al rețelei de afaceri ce se va dezvolta sub marca Glissando, odată cu fondarea companiei Glissando SRL în Timișoara. Încă de la început, viziunea fondatorilor a fost îndreptată spre o nișă de piață cu potențial nevalorificat încă, respectiv introducerea conceptului de comercializare a produselor pentru agricultură și protecția plantelor mai aproape de consumatorul urban, prin dezvoltarea unei rețele de magazine specializate la nivel național.

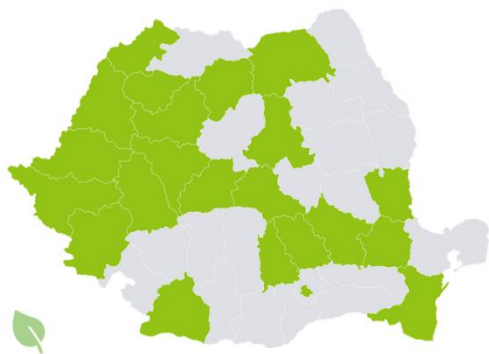
1993 – intrarea pe piața de fabricare inputuri agricole

Ulterior, prin înființarea companiei **Tellurium Chemical Co SRL** în anul 1993, brandul Glissando se extinde atât în direcția formulării de pesticide și îngrășăminte cât și microambalarea acestor produse.

1998 – expansiunea teritorială

În anul 1998, a fost achiziționată compania **Confmet SA**, al cărei principal domeniu de activitate este realizarea de construcții. Această societate contribuie la dezvoltarea rețelei de distribuție și stocare a produselor de protecție a plantelor, la nivel național, prin implicarea în construcția spațiilor destinate activităților operaționale ale companiilor care activează sub brandul Glissando.

2000 – 2010 Dezvoltarea organică a rețelei de afaceri



Amprenta teritorială a brandului
Glissando

După 20 de ani de activitate și menținere a unei cadențe în pașii strategici orientați spre dezvoltarea afacerii, eforturile fondatorilor s-au concretizat într-un brand cu o ancoră puternică în domeniul agribusiness, sub umbrela căruia activează o rețea de 18 depozite cu peste 20.000 mp suprafață destinată depozitării și o rețea de 49 fitofarmacii, cu peste 3.000 mp suprafață de vânzare cu amănuntul.

2011 – Înființarea societății Glissando Garden Center S.A. – amprenta de nișă a brandului Glissando

Cu o strategie de piață bine încheată și răspunsuri proactive, atent corelate cu cele mai recente tendințe, anul 2011 consemnează punctul de inflexiune strategică în dezvoltarea viziunii fondatorilor prin înființarea societății **Glissando Garden Center SA**. Venind în întâmpinarea cerințelor pieței în materie de plante, produse conexe agriculturii și articole din gama hobby pentru casă și grădină, Glissando Garden Center SA individualizează serviciile și cunoștințele diviziei Home & Garden a brandului Glissando sub o formă juridică independentă.

2015 – Inaugurare primul Garden Center din România

După o investiție de 6 milioane de Euro, inaugurarea primului hypermarket din țară specializat în comerțul cu flori, plante, articole de grădărit și produse pentru protecția plantelor, cu o suprafață de prezentare de peste 6.000 mp, are loc la Timișoara, în anul 2015. În același an, Glissando Garden Center SA extinde conceptul de magazin de tip Garden Center prin deschiderea unei unități similare la Lovrin, județul Timiș.

Încă de la început, viziunea conducerii a fost de a implementa în cele două magazine un sistem integrat de soluții sub formă de „one stop shop”, oferind astfel un sortiment variat de plante, produse pentru protecția plantelor, unelte și utilaje pentru grădărit, decorațiuni pentru casă și grădină, dar și servicii de consultanță premergătoare vânzării și asistență post-vânzare.

2021 – 2023 Validarea și noi perspective de dezvoltare

Expertiza în domeniu, notorietatea brandului pe piață și calitatea produselor justifică ascensiunea accelerată a Glissando Garden Center de la înființare până în prezent.



În fiecare din ultimii trei ani, Glissando Garden Center a **obținut consecutiv locul I la categoria Comert cu amanuntul al florilor, plantelor și semintelor** după cifra de afaceri și profit într-un clasament al Camerei de Comerț Timiș. Diversificarea continuă a portofoliului în acord cu cele mai recente tendințe ale pieței, alături de îmbunătățirea politicii de marketing, se traduc la nivelul performanței financiare în creșterea cifrei de afaceri a Emitentului de la o perioadă la alta.

În rândul celor mai importante rezultate ale anului 2023, se remarcă:

- **Implementarea unui sistem digital avansat de irigare controlată pentru flori și plante de exterior:** Acest sistem inovator a permis prelungirea duratei de viață a plantelor și le-a oferit o perioadă mai lungă de expunere la condiții optime. Astfel, s-a asigurat o îngrijire mai eficientă, contribuind, totodată, la estetica și sănătatea plantelor.
- **Creșterea profitului operațional cu 42,46% în anul 2023 față de finele anului 2022:** atenția managementului rămâne ancorată în eficientizarea operațională și stabilirea unei strategii de prețuri atent corelată cu obiectivele de performanță urmărite.

Într-o nouă poziție pe piață, viziunea Glissando Garden Center este de a deveni cel mai la îndemână furnizor „verde”, la nivel regional prin dezvoltarea unui marketplace online cu furnizare rapidă a florilor și plantelor proaspete.

7. Descrierea activității Emitentului

7.1 Modelul de afacere Glissando Garden Center S.A.

Înființată în anul 2011, Glissando Garden Center S.A. este cea mai mare companie din Vestul țării specializată în comerțul cu flori, plante și articole de grădină.

În rol de formator de piață, în anul 2015, Glissando Garden Center răspunde de o importantă piatră de temelie în domeniul Home & Garden românesc prin inaugurarea primului Garden Center din România, hypermarket specializat în comerțul cu flori, plante, articole de grădinărit și produse pentru protecția plantelor, cu o suprafață de prezentare de peste 6.000 mp.

Cu un portofoliu diversificat de produse și *know-how* de specialitate, Glissando Garden Center contribuie la dezvoltarea comunității pasionaților de grădinărit, promovând spiritul întreprinzător în rândul profesioniștilor din agribusiness sau al celor care își amenajează și decorează grădinile sau spațiile ambientale.

Inovație în fiecare grădină

Proiectate ca spații ambientale moderne care să ofere flexibilitate și confort la cumpărături, cele două magazine de tip Garden Center operate de către Emitent asigură un sistem integrat de soluții sub formă de „one stop shop”, oferind o gamă completă de plante, produse pentru protecția plantelor, unelte și utilaje pentru grădinărit, decorațiuni pentru casă și grădină, dar și servicii de consultanță premergătoare vânzării și asistență post-vânzare. Prin specificul gamei de produse, Glissando Garden Center S.A. propune un stil de amenajare bazat pe dexteritatea și originalitatea fiecărui cumpărător.

Pentru a se plia cât mai bine pe cerințele clienților, oferta Glissando Garden Center integrează și o paletă largă de produse dedicate animalelor de companie.

Distribuție

Piața românească de retail a înregistrat cele mai mari creșteri din regiune în ultimii 15 ani, fapt ce determină creșterea nivelului competitivității, cristalizarea formelor moderne de comerț și consolidarea rețelelor de retail. În egală măsură, structura comerțului din România s-a modificat considerabil de-a lungul timpului, migrând de la un comerț preponderent tradițional la forme moderne de comerț.

Dezvoltarea pieței românești de retail este influențată de factori precum continuarea extinderii geografice a comerțului cu amănuntul în formele sale moderne, dezvoltarea mărcilor proprii, îmbunătățirea strategiilor și a modelelor operaționale, dar și intensificarea absorbției pieței.

În contextul în care activitatea de grădinărit își adjudecă o poziție tot mai importantă în topul preferințelor românilor pentru hobby și petrecerea timpului liber, Glissando Garden Center își propune să devină cel mai la îndemână furnizor de articole Home & Garden pentru „grădinarul urban” din Vestul României prin oferirea unor sortimente variate de plante cu calitate superioară.

În prezent, activitatea de comercializare a Glissando Garden Center este concentrată în cele două magazine specializate de tip Garden Center din Timișoara și Lovrin, factori diferențiatori ai societății.

Segmentul țintă

Inițiativa de a individualiza divizia de Home & Garden prin introducerea unui concept complet nou pe piața din România vine în întâmpinarea celor mai recente cerințe pe piață în materie de plante, produse conexe agriculturii și articole din gama hobby pentru casă și grădină.

Cu o comunitate deja consolidată prin prezența îndelungată a brandului GLISSANDO pe piață, Glissando Garden Center S.A. devine un jucător de nișă orientat spre o piață mai aproape de principiul DIY (DO IT YOURSELF). Piața țintă deservită de Glissando vizează atât profesioniștii din domeniu agribusiness (mici și mari fermieri), cât și pasionații de grădinărit sau adepții conceptului DIY pentru amenajarea caselor, birourilor, restaurantelor, teraselor, parcurilor, serelor sau grădinilor.

Prin obiectivele strategice propuse, Glissando Garden Center urmărește consolidarea poziției pe piață și extinderea bazei de clienți prin dezvoltarea unui marketplace regional, cu adresare B2B, pentru toți comercianții de plante proaspete și flori și care să deservească într-un mod flexibil și operativ segmentul de piață abordat.

Aprovizionare

Sistemul de aprovizionare al Glissando Garden Center se subordonează specificului lanțurilor de magazine de tip retail, 60% din produse fiind importate. Expertiza în domeniu a echipei de conducere a permis dezvoltarea unor relații de colaborare îndelungate cu cei mai importanți furnizori de articole din gama Home & Garden din Olanda, Polonia, Belgia, Bulgaria, China, Franța, Germania, Ungaria, Italia, Serbia, Slovenia, Turcia, Regatul Unit. Emitentul urmărește o politică de aprovizionare atent corelată cu cele mai recente tendințe de pe piață.

Pentru Emitent, Olanda reprezintă cea mai importantă sursă de flori, prin intermediul furnizorului Waterdrinker – angrosist cu o gamă completă pentru profesioniștii „verzi” – care deservește Societatea cu o gamă variată de flori, cu sortimente unice, asigurând o diversitate de peste 1.500 de specii. Waterdrinker reprezintă interfața dintre Glissando Garden Center și bursa de flori din Olanda, una dintre cele mai importante burse comerciale din lume. Acest parteneriat strategic facilitează accesul la flori de înaltă calitate și sporește diversificarea opțiunilor disponibile pentru clienții Glissando, iar prospețimea plantelor este asigurată prin livrări săptămânale.

Misiune

Prin misiunea asumată de Glissando Garden Center, nișa Home & Garden devine factor integrator al celor mai actuale tendințe manifestate pe piață și un răspuns direct la nevoia de a aduce un sortiment variat de flori, produse pentru protecția plantelor, unelte și utilaje pentru grădinărit și decorațiuni pentru casă și grădină mai aproape de consumatorul din mediul urban într-un mod unitar, accesibil și comod. Prin cele două magazine de tip Garden Center, Emitentul urmărește un cadru ambiental care să ofere o experiență completă și o gamă de produse care înlesnesc creativitatea, impulsionează ingeniozitatea și articulează dexteritatea vizitatorilor.



Viziune

Ambasador al unui concept olandez de comercializare al plantelor proaspete cu livrare rapidă, Glissando Garden Center își propune, printr-un management vizionar, să devină cel mai la îndemână furnizor de flori și plante proaspete din Vestul României, un hub regional, atât prin segmentul de distribuție retail, cât și prin dezvoltarea unei linii de business cu acoperire online dedicată B2B.

Implementarea conceptului de HUB „verde” pentru comercianții de flori din Vestul României și orientarea activității de desfacere spre mediul online, cu adresare pe segmentul B2B, va asigura extinderea bazei de clienți, creșterea notorietății brandului și dezvoltarea de noi parteneriate.

Valori

Glissando Garden Center propune un concept de retail inspirat de natură și oameni. Cultura corporativă care ghidează afacerea Glissando Garden Center întrunește valori precum: expertiză în domeniu, profesionalism, respect, diversitate, transparență, entuziasm, încredere, devotament, responsabilitate, grijă, atenție, seriozitate.

Obiective și direcții strategice

- Consolidarea poziției de furnizor preferat pentru articole de Home & Garden din vestul țării;
- Pătrunderea pe un nou segment de piață B2B și extinderea bazei de clienți prin dezvoltarea unui marketplace online pentru toți comercianții de plante proaspete și flori din Vestul țării;
- Dezvoltarea de noi parteneriate strategice cu importatori recunoscuți în domeniul Home & Garden care să susțină aportul logistic necesar operaționalizării unei noi linii de business cu adresare B2B;
- Îmbunătățirea procesului de aprovizionare pentru implementarea unui sistem cu livrare rapidă de flori și plante proaspete;
- Implementarea conceptului de Hub „verde” care să conecteze toți comercianții de plante din regiunea de Vest a țării;
- Apropierea de dezideratul DIY și consolidarea comunității pasionaților de grădinărit;
- Menținerea celor mai înalte standarde în ceea ce privește calitatea produselor oferite pe piață;
- Studiarea atentă și constantă a pieței și nevoilor clienților, urmărind diversificarea continuă a gamei de articole oferite;
- Servicii complete: identificare boli/dăunatori, propunere și ofertă tratament adecvat, livrare tratament și servicii post livrare



7.2 Oferta GLISSANDO GARDEN CENTER – prezentare categorii principale de produse

Încă de la înființare, Glissando Garden Center și-a asumat un rol de formator al pieței, promovând incluziunea nișei vânzării de flori și plante proaspete în cei mai inovativi vectori de dezvoltare. Modelul de business capătă substanță odată cu inaugurarea primului Garden Center din Timișoara, la 4 ani de la deschidere. Ideea de a transpune divizia de Home & Garden într-un cadru dedicat completează strategia către o direcție de dezvoltare care articulează factorul diferențiator al Emitentului, *know-how-ul* de specialitate. Nota de concordanță cu cerințele pieței conduce la deschiderea unui al doilea magazin specializat de tip Garden Center, la Lovrin, în același an.

Mizând pe principiul „*one stop shop*” care să asigure relevanța, consistența și atractivitatea politicii de produs, amprenta fizică a Glissando Garden Center S.A. definitivează un spațiu ambiental unitar care acomodează firescul între flexibilitate și confort la cumpărături.

Glissando Garden Center S.A. propune un concept de retail specializat care are în centru o ofertă integrată de produse care să acopere toate nevoile pieței țintă. Oferta Glissando Garden Center S.A. asigură o paletă variată de articole pentru grădinărit, flori, plante și inputuri agricole pentru cultivarea și protecția plantelor.

Glissando Garden Center S.A. răspunde, de asemenea, și apetitului clienților săi pentru mobilier și decorațiuni, care nuanțează arhitectura grădinii.

Cu o strategie de prospectare a pieței ancorată permanent la nevoile clienților, societatea se bucură și de deschiderea consumatorilor spre tendințe care depășesc granița autenticului și surprind prin combinații originale. Încurajând un stil de amenajare bazat pe imprimarea propriei personalități, Glissando Garden Center S.A. salută apropierea pieței de practicile DIY printr-o gamă completă de produse din gama hobby pentru casă și grădină.

Compania reușește să surprindă prin calitatea constantă a produselor și portofoliu vast, nota avangardistă a magazinelor, dar și legătura și construcția unei comunități de clienți, prin comunicare permanentă, transparență și echipă specializată.

Plante

Plante decorative la ghiveci
Pomi și arbuști fructiferi
Bulbi și răsaduri
Flori tăiate
Plante artificiale

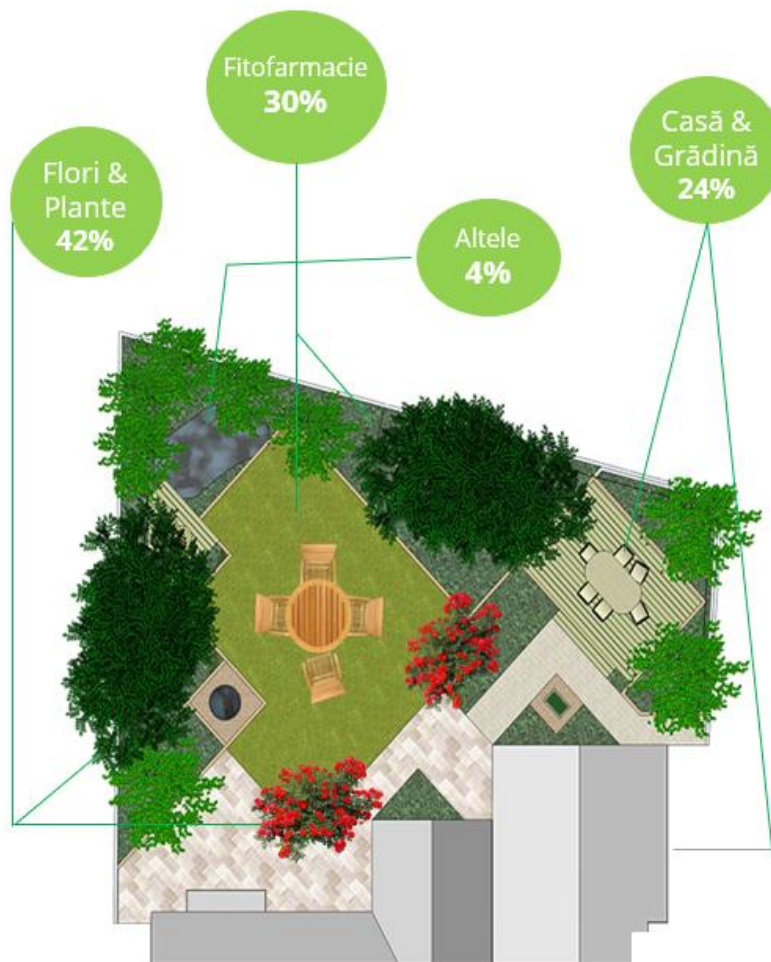
Casă și Grădină

Ghivece
Mobilier grădină
Grătare, ustensile de bucătărie și grill
Decorațiuni
Plase, folii și tutori
Unelte de grădărit
Unelte electrice și motoutilaje
Sisteme de irigare
Hrană, jucării și accesorii
animale de companie
Substraturi pentru semănare
răsaduri de legume și flori în
alveole / ghivece

Fitofarmacie

Produse pentru protecția
plantelor- pesticide
Fertilizanți
Semințe
Biocide

Schimbările demografice și schimbările stilului de viață creează noi oportunități în industria de grădinărit. Generația milenară este interesată de urbanizare și, prin spiritul înclinat spre inovare, conferă grădinăritului nota de flexibilitate de care era nevoie pentru a transforma grădinăritul în spațiile mici într-o nouă paradigmă.



Piața Home & Garden încearcă să rămână inovatoare prin dezvoltarea unei varietăți mari de posibilități de amenajare care diferă și surprind prin nivelul de complexitate. Designurile unice rămân atuurile pe care mizează jucătorii de pe această piață. Accentul cheie în oferta Glissando Garden Center este durabilitatea grădinii prin plantarea nativă, protecția plantelor, irigarea eficientă, dar și amenajarea spațiului pentru gestionarea retenției de apă. Portofoliul de articole care deservește categoria Casă & Grădină integrează sisteme de irigare, plase, folii, tutori, substraturi, unelte și motoutilaje pentru sustenabilitatea spațiului, dar și mobilier sau obiecte decorative pentru îmbunătățirea expresiei

arhitecturale a grădinii. Justificând utilitatea gamei de produse, categoria Casă și Grădină reprezintă 24,32% din cifra de afaceri a Glissando Garden Center la 31.12.2023.

Structura Fitofarmacie completează ideea sustenabilității, într-o proporție semnificativă (29,98% din volumul vânzărilor la 31.12.2023) și vine în întâmpinarea cerințelor consumatorilor pentru fertilizanți, pesticide, semințe și alte inputuri agricole pentru cultivarea și protecția plantelor.

Gama de produse din categoria Plante validează factorul diferențiator al afacerii Glissando Garden Center, însușindu-și cea mai semnificativă contribuție la valoarea agregată a cifrei de afaceri. La 31.12.2023, 42,33% din vânzările societății provin din comercializarea de plante ornamentale și flori, pomi, arbuști fructiferi, bulbi și răsaduri.



Analiza SWOT

S

- Jucător cu notorietate pe piață
- Comunitate deja consolidată prin prezența de peste 30 de ani a brandului GLISSANDO pe piață
- Promotor al unui concept nou pe piață și dezvoltatorul celui mai mare Garden Center din Vestul României cu o suprafață de prezentare de 6.000 mp
- Furnizorul preferat al „Gardeningului Urban”, ocupând primul loc la nivel de județ, după cifra de afaceri
- Parteneriate strategice cu importatori de inputuri agricole, flori și plante proaspete cu renume la nivel mondial care susțin potențialul logistic al companiei
- exclusivitate în România în relație cu producătorul polonez Bros
- Gamă completă de produse care să deservească nișa Home&Garden
- Politică de produs atent corelată cu cele mai recente tendințe
- Capacitate managerială dovedită
- Personal calificat cu experiență
- Cultură organizațională bazată pe transparență și comunicare
- Strategie de vânzări și logistică bine definite
- Poziție financiară consolidată
- Acces facil la surse de finanțare externe
- Politică de cash flow axată pe încasarea rapidă a creanțelor și cicluri scurte de numerar
- Canal de distribuție directă , asigurând astfel certitudinea și predictibilitatea încasărilor și a cashflow-ului
- Prin specificul de distribuție cu amănuntul, grad ridicat de dispersare a portofoliului de clienți
- Comerț specializat: permite un management ușor de monitorizat al resurselor



O

- Extinderea ariei de desfacere prin dezvoltarea unui marketplace online care să fie la îndemână tuturor comercianților de plante proaspete și flori
- Dezvoltarea accesului pe piață prin integrarea unei noi linii de business cu adresare B2B
- Extinderea bazei de clienți și creșterea cotei de piață
- Dezvoltarea de noi parteneriate comerciale cu importatori din Europa și reducerea gradului de dependență
- Apropierea pieței de principiul DIY în amenajarea spațiilor interioare sau exterioare
- Îmbunătățirea procesului de aprovizionare pentru implementarea unui sistem cu livrare rapidă de flori și plante proaspete
- Diversificarea portofoliului de produse care articulează factorii diferențiatori, expertiză în comerțul specializat cu flori și plante proaspete
- Listare la BVB: plus de vizibilitate și imagine, acces la resurse pentru valorificarea oportunităților de dezvoltare

T

- Schimbări în tendințele și preferințele de consum
- Fluctuația personalului calificat;
- Modificări ale mediului macroeconomic;
- Odată cu dezvoltarea pieței – intensificarea concurenței și apariția de noi jucători pe piață
- Provocări în lanțurile de aprovizionare la nivel mondial în contextul economic actual
- Izbucnirea unei crize financiare/militare generată de conflictul Rusia-Ucraina

W

- Accesul la piața de desfacere limitat la cele două magazine specializate din Timiș
- Concurența retailerilor internaționali cu prețuri avantajoase și expunere geografică mai largă
- Dependența de anumiți furnizori
- Perisabilitatea anumitor produse

8. Informații cu privire la structura capitalului social și a acționariatului Emitentului

La data întocmirii Memorandumului, capitalul social al Glissando Garden Center S.A. este de 4.124.500 lei, fiind divizat în 41.245.000 de acțiuni nominative, în formă dematerializată, liber transferabile, de valoare egală de 0,10 lei fiecare, subscris și vărsat integral în numerar.

Structura acționariatului la data întocmirii prezentului document este următoarea:

Aționar	Număr acțiuni	% Dețineri
BIIANU IOAN	33.040.900	80,11%
Persoane fizice (29)	8.204.100	19,89%
TOTAL	41.245.000	100%

Pe lângă acționarul majoritar menționat mai sus, restul acționarilor (29 persona fizice) dețin sub 5% din capitalul social al Emitentului, rezultând astfel un free-float de 19,89%. În total, la data întocmirii Memorandumului, există un număr de 30 de acționari.

9. Societăți afiliate și procentul de acțiuni deținute

Societățile afiliate Emitentului și relațiile de afiliere dintre acestea sunt prezentate mai jos:

Denumire	CUI	Activitate principală	An înființare	Aționari	Dețineri (%)
Glissando S.R.L	3486720	Comerț cu ridicata al produselor chimice	1991	Biianu Ioan	50,03%
				TELLURIUM CHEMICAL CO SRL	49,97%
Tellurium Chemical Co S.R.L.	3288650	2020 - Fabricarea pesticidelor si a altor produse agrochimice	1993	Biianu Ioan	100%
Confmet S.A.	3792150	4120 - Lucrări de construcții a clădirilor rezidențiale și nerezidențiale	1993	Biianu Ioan	99,88%
				Persoane fizice (4)	0,12%

În cursul anului 2023, societatea Glissando Garden Center a derulat tranzacții cu Glissando SRL constând în vânzarea de produse din gama Home & Garden. Cu peste 50 de locații în întreaga țară, rețeaua de magazine și fitofarmacii a Glissando SRL oferă o acoperire extinsă și o adresabilitate mult mai largă a pieței comparativ cu baza de clienți a GLISSANDO GARDEN CENTER, acoperită de cele două magazine. Toate tranzacțiile cu societățile afiliate s-au desfășurat în condițiile pieței, valoarea acestora reprezentând 12,21% din cifra de afaceri aferentă anului 2023.

Pentru o imagine de ansamblu, situațiile financiare ale societăților afiliate Emitentului sunt prezentate în capitolul [Alte informații relevante](#).



10. Informații cu privire la conducerea Emitentului

Consiliul de Administrație al societății Glissando Garden Center S.A. este format din trei membri aleși pe o perioadă de 2 ani, după cum urmează:

- Ioan BIANU – Președintele Consiliului de Administrație, membru neexecutiv, cu un mandat până în 15.11.2025;
- Atila-Iosif IRAN – Membru al Consiliului de Administrație și Director Magazin , membru executiv, cu un mandat până în 15.11.2025;
- Nicolae LAZAR – Membru al Consiliului de Administrație, membru neexecutiv, cu un mandat până în 15.11.2025.

Ioan BIANU a înrădăcinat viziunea brandului Glissando începând cu anul 1991, la Timișoara, capitala Banatului, domeniul de activitate fiind încă de la început comercializarea produselor pentru agricultură și protecția plantelor. În anul 1993 și-a continuat traseul cu înființarea companiei Tellurium Chemical Co SR, activitatea fiind extinsă astfel și spre direcția formulării de pesticide și îngrășăminte. În anul 1998, a fost achiziționată compania Confmet SA, al cărei principal domeniu de activitate este realizarea de construcții, iar în anul 2011 a înființat firma Glissando Garden Center SA. **DI. Ioan Biianu ocupă funcția de Președinte al Consiliului de Administrație și Director General al Glissando Garden Center SA și deține un pachet majoritar de acțiuni de 80,11%.** A absolvit în anul 1990 Facultatea de Chimie Industrială din cadrul Universității Politehnice Timișoara.

Atila-Iosif IRAN ocupă poziția de **Director Magazin** al Emitentului și face parte din echipă încă din anul 2015, începându-și călătoria în povestea Glissando Garden Center SA în calitate de Store Manager. Sub atenția domnului Atila Iran au fost coordonate și planificate activitățile din magazinele Glissando Garden Center, negocierea contractelor cu furnizorii, managementul resurselor umane și pregătirea forecastului de vânzări și adaos comercial. Anterior acestei poziții, a ocupat posturile de șef de departament și Store Manager în cadrul Metro Cash&Carry Romania, având o experiență profesională de peste 33 de ani. A absolvit în anul 1988 studiile Facultății de chimie din cadrul Universității Politehnice Timișoara, iar în 2001 a absolvit cursul postuniversitare de management din cadrul aceleiași universități. **DI. Atila-Iosif Iran deține 0,41% din capitalul social al Glissando Garden Center S.A.**

Nicolae LAZAR, membru neexecutiv, s-a alăturat viziunii brandului Glissando din anul 1999, de când ocupă postul de Director Tehnic în cadrul companiei Confmet SA. Acesta este antreprenor general pentru toate spațiile construite de Confmet S.A., atât în Timișoara, cât și în țară și are în subordine activitatea de depozitare, construcție și amenajare a spațiilor comerciale. A absolvit în anul 1996 Facultatea de Mecanică a Universității Politehnice Timișoara. **DI. Nicolae Lazar deține 4,97% din capitalul social al Glissando Garden Center S.A.**



Conducerea executivă este asigurată de:

- **Ioan Biianu** în calitate de Director General;
- **Daniela Popescu** în calitate de Director Financiar. Dna. Daniela Popescu s-a alăturat Glissando Garden Center încă de la înființare, din anul 2011, și **deține 0,07% din capitalul social al emitentului**.

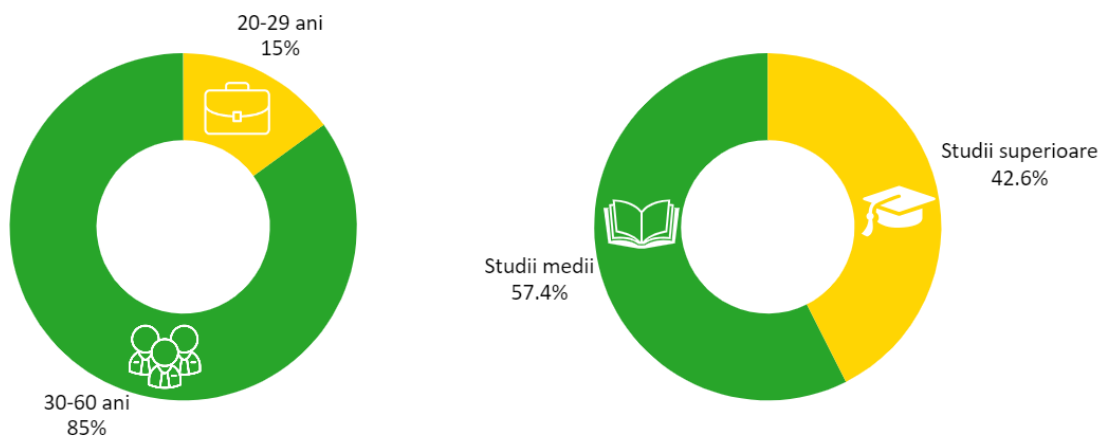
11. Detalii cu privire la angajații Emitentului

La 12 ani de la înființare, cu o comunitate deja consolidată și două magazine specializate, echipa Glissando Garden Center numără, la 31.12.2023, 40 de angajați, cu vârstă cuprinsă între 20 și 60 de ani.

Echipa Glissando Garden Center S.A. deține experiența și expertiza necesară, fiind alcătuită din profesioniști pasionați de plante și grădinărit, cu cunoștințe în domeniul botanic, horticultură și vânzări specializate.

Din cei 40 angajați, 43% au studii superioare și 58% au studii medii.

Structura angajaților la 31.12.2023

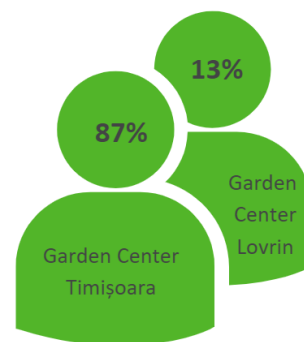


Cu o cultură corporativă bine încheată, personalul Glissando Garden Center oferă un mediu prietenos și informativ în cadrul celor două magazine, asigurându-se că toți clienții primesc servicii de înaltă calitate și o experiență satisfăcătoare.



Din echipa Glissando Garden Center fac parte:

1. *Specialiști în plante și horticultură:* Cu vaste cunoștințe despre plante și flori, echipa Glissando Garden Center poate oferi consultanță detaliată privind îngrijirea plantelor, soluțiile pentru problemele de grădinărit și recomandări personalizate pentru alegerea plantelor potrivite pentru diferite medii și climat. În egală măsură, clienții Glissando Garden Center pot beneficia de expertiză în amenajarea spațiilor exterioare. Personalul este pregătit în a oferi sfaturi privind amenajarea grădinilor, alegeri estetice și pot ajuta clienții să-și îmbunătățească grădinile într-un mod profesionist.
2. *Specialiști autorizați* în domeniul protecției plantelor care pot identifica boli/dăunători și probleme de nutriție a plantelor oferind imediat și soluția comercială (vânzarea produselor).
3. *Experți în produse Home & Garden:* Echipa include și experți în produse pentru casă și grădină, fiind bine informați cu privire la gama variată de produse din categoriile Home & Garden, cum ar fi mobilier de grădină, unelte de grădinărit, decorațiuni și alte accesorii.
4. *Personal de vânzări specializat:* Echipa de vânzări este bine instruită și orientată către clienți. Angajații Glissando Garden Center pot răspunde la întrebările clienților, pot oferi asistență în luarea deciziilor și în identificarea produselor potrivite pentru proiectele și nevoile lor specifice.
5. *Personal administrativ și logistic:* Pe lângă echipa de vânzări și specialiști în domeniul grădinăritului, compania dispune și de personal administrativ și logistic. Aceștia se ocupă de gestionarea stocurilor, a proceselor de achiziție și a logisticilor pentru transport și aprovizionare.



În cazul Glissando Garden Center, cultura corporativă reprezintă setul de valori, norme, comportamente și obiceiuri care definesc modul în care angajații companiei interacționează între ei și cu clienții. Valorile cheie care stau la baza culturii corporative a Glissando Garden Center includ:

1. *Pasiunea pentru plante și grădinărit:* Angajații Glissando Garden Center împărtășesc o pasiune comună pentru plante, flori și grădinărit. Această pasiune se reflectă în entuziasmul și angajamentul lor de a oferi cele mai bune produse și servicii clienților.
2. *Expertiză și cunoaștere:* Compania promovează în rândul personalului un spirit de pregătire și dezvoltare continuă, astfel încât clienții să beneficieze de consultanță calificată.
3. *Servicii orientate către clienți:* O valoare centrală în cultura corporativă este focusul pe satisfacția și nevoile clienților. Echipa Glissando Garden Center pune clientul pe primul loc și se străduiește să ofere o experiență prietenoasă, calitativă și personalizată pentru fiecare vizitator.
4. *Creativitate și inovație:* Compania promovează creativitatea și inovația în abordarea soluțiilor pentru casă și grădinărit. Angajații sunt încurajați să găsească modalități noi și inovatoare de a răspunde nevoilor clienților.



5. Calitate și durabilitate: Compania pune accent pe oferirea de produse de calitate superioară și durabile, care să contribuie la satisfacția pe termen lung a clienților.
6. Colaborare și echipă: Valorile interne ale Glissando Garden Center încurajează spiritul de echipă și colaborarea între angajați.

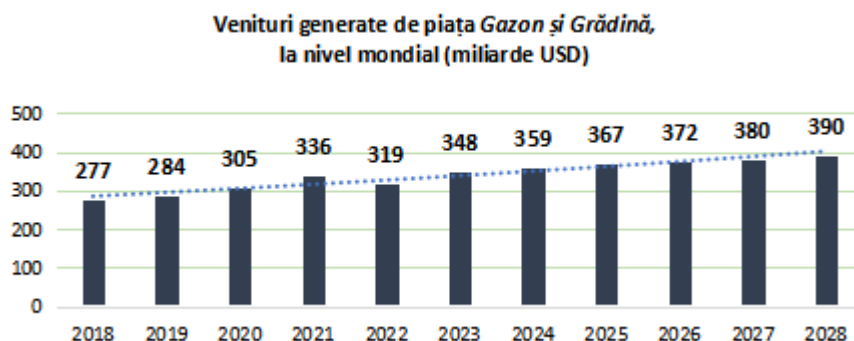
Aceste valori sunt fundamentale pentru consolidarea culturii corporative a Glissando Garden Center și pentru crearea unui mediu de lucru pozitiv și productiv, care să conducă la succesul pe termen lung al companiei.

Politica de retenție și fidelizare în cazul Glissando Garden Center S.A. se concentrează pe menținerea angajaților talentați și a clienților mulțumiți, prin recunoașterea performanțelor, dezvoltare profesională și atmosferă de muncă pozitivă.

12. Cota de piață și Principalii competitori

COTA DE PIAȚĂ ȘI PRINCIPALII COMPETITORI

Creșterea cererii pentru concepte creative de grădinărit, pusă pe seama intensificării interesului consumatorilor pentru activitățile de bricolaj, în special pentru îngrijirea gazonului, înfrumusețarea grădinii, dar și a atracției acestora față de activitatea de grădinărit, ce implică controlul integrat al dăunătorilor, scoate în evidență o preocupare tot mai mare pentru spații cu produse verzi luxuriante care să îmbunătățească atât interiorul cât și exteriorul locuinței.

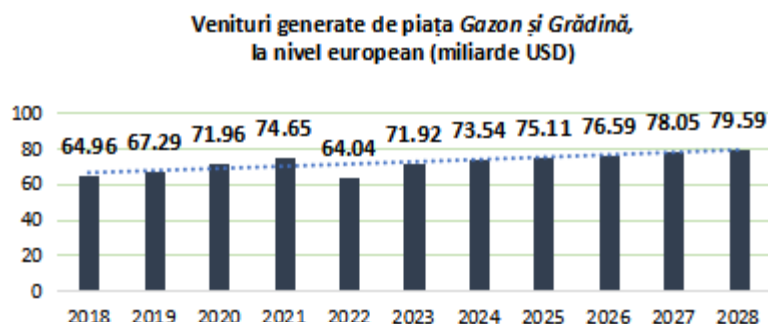


Sursa: Statista.ro¹

Piața Home and Garden, la nivel global, a înregistrat o creștere rapidă și surprinzătoare după dinamica evenimentelor de pe parcursul anului 2020. Veniturile înregistrate de segmentul *Gazon și grădină*, la nivel global, pe parcursul anului 2023 se ridică la valoarea de 348 miliarde de USD și se estimează o piață în creștere, cu o rată anuală de 2,78%, în următorii 5 ani.

¹ <https://www.statista.com/outlook/cmo/diy-hardware-store/lawn-garden/worldwide>

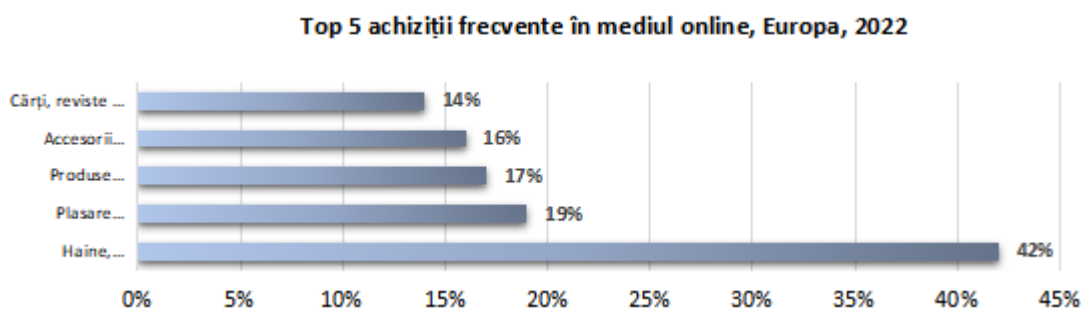
PIAȚA ȚINTĂ LA NIVEL EUROPEAN



Sursa: Statista

ascensiunea pieței sunt noile practici de grădinărit, numărul în creștere de proprietăți familiale, grădinăritul organic și creșterea cererii pentru estetica naturală în aer liber. Toți acești vectori de creștere ajută această industrie să înflorească. Asociația Europeană a Contractorilor de Peisaj (ELCA) promovează importanța activităților de amenajare a teritoriului și de grădinărit prin diverse inițiative. Împreună cu Danemarca, Finlanda, România, Spania, Republica Cehă și Țările de Jos, ei construiesc o Platformă Europeană pentru Ecologizarea Urbană. Scopul este de a crește cunoștințele despre biodiversitate, adaptarea la climă și bunăstarea în mediul de viață verde urban.³ Astfel, se preconizează o creștere constantă între 2023 și 2028, datorită cererii tot mai mari de locuințe și dorinței continue de a renova casele.

În aceeași notă, potrivit Eurostat, accesoriile pentru casă sau grădină se află în top 5 cele mai frecvente achiziții online, regăsindu-se în coșul de cumpărături a 16% din persoanele care au achiziționat produse online în 2022.



Sursa: Eurostat.eu⁴

² <https://www.statista.com/outlook/cmo/diy-hardware-store/lawn-garden/europe>

³ <https://blog.eurodev.com/gardening-market-trends-in-europe-2022>

⁴ <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/DDN-20230228-2>

⁵ <https://www.globenewswire.com/news-release/2022/04/05/2417085/0/en/Do-It-Yourself-DIY-Garden-Activities-Impacting-the-Demand-for-Garden-Pesticides-The-Market-to-Hit-7-9-Billion-by-2027-Arizton.html>

Casă și Grădină

Conform ultimului raport de cercetare realizat de Artizon⁵, Europa este a doua regiune ca mărime, care se remarcă prin amenajările peisagistice determinate în mare măsură de creșterea activităților de construcții și a urbanizării. Industria verde din Europa constă preponderent în grădinărit, activități de amenajare a spațiilor verzi, susținerea competiției și a economiei țării.

Social media are un impact direct asupra creșterii pieței, prin atragerea a tot mai mulți grădinari pasionați de proceduri DIY și sfaturi de grădinărit pentru propria locuință. Chiar și în situația consumatorilor care nu dețin o grădină, conceptul de grădinărit pe balcon câștigă teren, aceștia fiind interesați de modalități inovatoare de a-și valorifica spațiile libere prin apropierea de natură.

Do-it-yourself, tehnică ce permite consumatorilor să realizeze și să dezvolte proiecte creative fără implicarea unui profesionist, cu ajutorul uneltelor, echipamentelor și aparatelor speciale, devine un concept pragmatic în ultima perioadă, iar interesul pentru amenajările DIY stimulează vânzările de produse necesare pentru astfel de proiecte, produsele de bricolaj fiind produsele țintă ale acestei piețe. Abordarea tehnicilor DIY articulează creativitatea, impulsionează ingeniozitatea și îmbunătățește dexteritatea, asigurând, în egală măsură, beneficiul reducerii costurilor cu lucrările externalizate⁶.

Fitofarmacii

Cererea crescută în ceea ce privește activitățile legate de grădinărit, implică creșterea cererii de pesticide care să combată probabilitatea ca plantele să fie alterate de dăunători. În Europa, pesticidele sintetice sunt principalul generator de venituri pe această piață, erbicidele, utilizate pentru distrugerea plantelor nedorite care cresc printre plantele cultivate, fiind cele care dețin cea mai mare cotă. Cu toate acestea, pentru perioada 2022-2027 se preconizează o rată de creștere însemnată pentru insecticide, cu un CAGR de 6,75%⁷.

Plante

Unul dintre cei mai importanți factori care determină creșterea segmentului de piață este reflectat prin interesul tot mai crescut al populației pentru practicile de amenajare, inclusiv pentru plante și arbuști ornamentali, integrate în arhitectura grădinii. Se preconizează o tendință în creștere a parcurilor și spațiilor verzi urbane care vor conduce la creșterea considerabilă a cererii în ceea ce privește piața consumabilelor pentru gazon și grădină. Degradarea tot mai accentuată a mediului înconjurător are efect asupra conștientizării generale, atât a consumatorilor, cât și a guvernelor care vin în întâmpinare cu programe diverse pentru dezvoltarea de noi parcuri și spații verzi.

⁶ <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/diy-home-improvement-market>

⁷ <https://www.globenewswire.com/news-release/2022/04/05/2417085/0/en/Do-It-Yourself-DIY-Garden-Activities-Impacting-the-Demand-for-Garden-Pesticides-The-Market-to-Hit-7-9-Billion-by-2027-Arizton.html>



Piața globală a serviciilor de peisagistică și grădinărit (mărimea pieței 2022-2027)



Sursa: Mordor Intelligence⁸

PIAȚA ȚINTĂ - HOME & GARDEN ÎN ROMÂNIA

În prezent, în România, sub codul CAEN 4776 - Comerț cu amănuntul al florilor, plantelor și semințelor, comerț cu amănuntul al animalelor de companie și al hranei pentru acestea, în magazine specializate își desfășoară activitatea peste 2.788 de societăți, fiind angrenați 4.602 de angajați. Acestea generează anual o cifră de afaceri de peste 2 miliarde de lei și un profit de 159,2 milioane lei.

La nivelul României, piața *Casă și grădină* a cunoscut o puternică transformare și a devenit o piață prolifică, cu toate că, pentru o lungă perioadă de timp aceasta s-a aflat într-o ușoară stagnare.

La nivel național se estimează evoluții semnificative în ceea ce privește ecologizarea, biodiversitatea și replantarea ceea ce ar putea determina o accelerare puternică a cererii pentru flori și plante. Acest segment se așteaptă să înregistreze o puternică dezvoltare prin conturarea unei piețe durabile.

Schimbările demografice și modificările survenite în comportamentul consumatorilor, creează noi oportunități în industria grădinăritului. Treptat, grădinăritul se transformă în unul dintre hobby-urile preferate în rândul oamenilor. Principalii factori care vin în întâmpinarea prosperității acestei industrii se numără grădinăritul organic și cerea tot mai mare pentru estetica naturală în aer liber.

Piața *Casă și grădină* încearcă să rămână inovatoare prin dezvoltarea unei varietăți de modele diferite din punct de vedere al diversității, modele unice fiind unele dintre cele mai căutate în rândul consumatorilor. Plantele care necesită o întreținere scăzută sunt unele dintre cele mai populare, acestea nefiind dependente de apă în exces, ceea ce le sporește durabilitatea.⁹

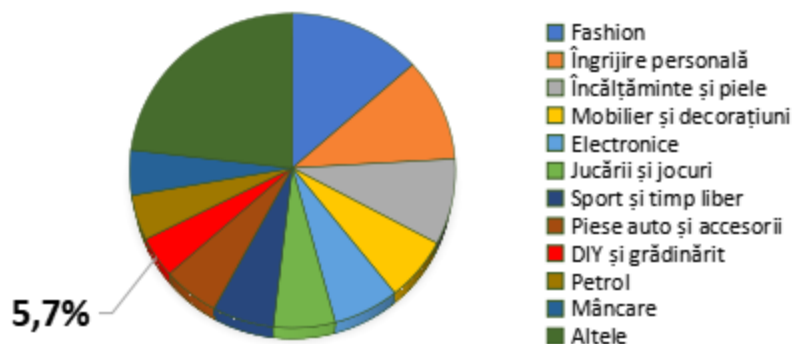
În România, piața Home & Garden este de așteptat să înregistreze o creștere anuală de 3,87%, în perioada de prognoză 2024 – 2028, conform celor mai recente studii.

La finalul anului 2023, numărul total de lanțuri de magazine din România se ridică la 158. Sectorul *DIY și grădinărit* s-a clasat în top 10, cu 9 lanțuri din total celor existente.

⁸ <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/landscaping-and-gardening-service-market>

⁹ <https://www.statista.com/statistics/642260/retail-chains-number-by-sector-romania/>

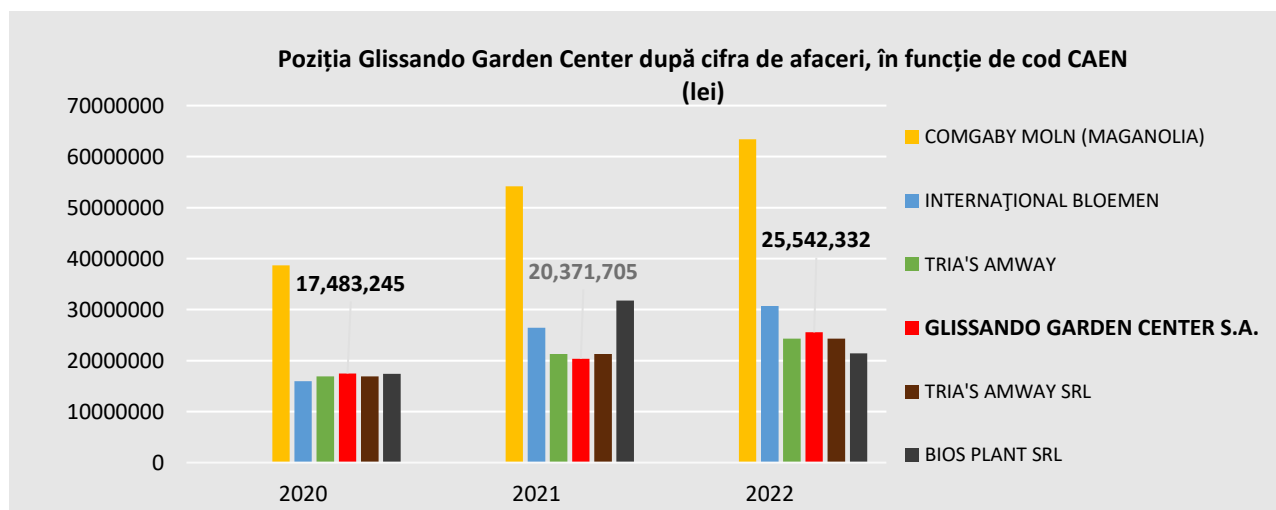
Numărul de lanțuri de retail din România în 2023, pe sectoare



Sursa: Statista.ro⁹

PIAȚA CONCURRENTIALĂ

Interesul din ce în ce mai mare pentru înfrumusețarea grădinilor este alimentat de o serie de factori, precum preocuparea pentru estetică, dorința de a fi mai conectați cu natura, nevoia de relaxare și preocuparea crescută pentru mediul înconjurător. Această evoluție a avut un impact semnificativ asupra competiției din industria grădinăritului, companiile confruntându-se cu provocarea de a satisface cererea în creștere a consumatorilor.



Sursa: Topfirme.ro

Printre principalii concurenți de pe piață, relevanți pentru Glissando Garden Center S.A., se numără:

- *Marile magazine de vânzare cu amănuntul*, care oferă o gamă variată de plante și articole de grădinărit la prețuri accesibile. Cu toate acestea, acest timp de magazine se

concentrează mai mult pe volumul de vânzări, și nu pe furnizarea unui larg sortiment de plante , durabile de calitate ridicată.

- *Piețele agroalimentare* – vânzarea la tarabe stradale este un concurent puternic, dar slab fiscalizat, cu un sortiment redus de plante, produse în România sau aduse din Ungaria.
- *Magazinele locale*, care oferă o selecție de plante și articole de grădărit specializate și care pun accent pe calitate și servicii personalizate pentru clienți. Totuși, aceste societăți au dificultăți în a concura cu comercianții mari în ceea ce privește prețurile practicate și resursele de marketing.
- *Magazinele online*, care oferă o modalitate confortabilă de achiziție a plantelor și articolelor de grădărit. Chiar și așa, clienții pot fi sceptici în ceea ce privește achiziția de plante vii online din cauza faptului că acestea pot suferi deteriorări sau nu pot supraviețui procesului de transport.

Astfel, Glissando Garden Center se diferențiază de concurență prin oferirea unor produse de calitate superioară, cu durabilitate demonstrată. Plantele comercializate de Glissando sunt importate din Olanda, țară renumită pentru calitate înaltă a produselor sale. Deși prețurile plantelor sunt mai ridicate decât în cazul altor concurenți, calitatea acestora primează în fața clienților și le transformă în investiții pe termen lung în înfrumusețarea și durabilitatea grădinii. De asemenea, Glissando Garden Center se concentrează pe furnizarea unor soiuri de plante variate, unice și greu de găsit.

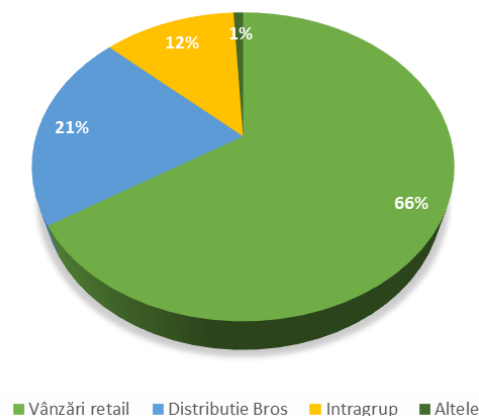
13. Detalierea structurii cifrei de afaceri pe segmente de activitate sau linii de business

Structura cifrei de afaceri pe perioada 2019 – 2023 se prezintă astfel:

Distribuția cifrei de afaceri pe linii de business

Segment de business	2019	2020	2021	2022	2023
Vânzări retail	9.541.931	10.643.864	12.006.266	12.616.581	14.721.170
Distribuție Bros	2.976.694	3.423.132	4.007.981	4.380.387	4.679.340
Intragrup	1.253.377	3.024.245	3.748.249	8.113.521	2.727.617
Altele	210.977	392.004	609.209	431.843	195.588
Total Vânzări	13.982.979	17.483.245	20.371.705	25.542.332	22.323.715

Structura cifrei de afaceri pe linii de business, la 31.12.2023



Veniturile generate din activitatea desfășurată de societatea Glissando Garden Center sunt împărțite pe patru linii de business, după cum urmează:

- **Veniturile din retail**, realizate prin cele două magazine de tip Garden Center deschise în Timișoara;
- **Distribuția produselor BROS**, care se referă la vânzarea produselor de *gardening* ale companiei poloneze BROS care este un mare producător de biocide, îngrășământ, fertilizanți pentru plante și gradina. BROS furnizează produsele proprii destinate gamei de grădinărit, în România către Glissando, sub un parteneriat strategic preferențial.
- **Tranzacțiile intragrup**, care se referă la vânzarea de produse din gama GLISSANDO GARDEN CENTER către Glissando SRL, parte afiliată Emitentului. Cu peste 50 de locații în întreaga țară, rețeaua Glissando SRL de magazine și fitofarmacii oferă o acoperire extinsă și o adresabilitate mult mai largă a pieței comparativ cu baza de clienți a Emitentului GLISSANDO GARDEN CENTER acoperită de cele două magazine. Sinergia dintre cele două entități, eficiența sporită în gestionarea stocurilor și accesul la piață deschis de rețeaua națională de puncte de desfacere a Glissando SRL au contribuit semnificativ la creșterea vânzărilor și la consolidarea poziției Emitentului pe piață. Această colaborare a permis, astfel, valorificarea cu succes a potențialului de desfacere al GLISSANDO GARDEN CENTER prin intermediul unei rețele bine stabilite și satisfacerea nevoilor clienților prin livrarea de produse de calitate într-un mod mai accesibil și eficient.

Orientarea către mediul online și perspectiva deschiderii de noi magazine de tip Garden Center, ca direcții strategice de dezvoltare, vor contribui la reducerea treptată a frecvenței tranzacțiilor intragrup și la diminuarea proporției acestora în total vânzări, în consecință.

- **Alte surse de venit** care reprezintă vânzările către companii din domeniul amenajării și întreținerii peisagistice. Produsele sunt achiziționate în cantități mari pentru a servi cerințelor proiectelor de amenajare a spațiilor verzi, inclusiv grădini private, parcuri publice, spații comerciale sau evenimente speciale. Glissando Garden Center oferă astfel o soluție integrată de plante, flori și accesorii necesare unor designuri unice.



14. Contracte semnificative

Clienți principali

GLISSANDO GARDEN CENTER se remarcă printr-un model de afaceri care se bazează pe principii solide privind menținerea și dezvoltarea relațiilor de colaborare, dar în condiții de independență operativă. În ciuda faptului că Emitentul activează în sectorul comerțului cu amănuntul, conducerea rămâne axată pe păstrarea unui grad redus de dependență față de orice client semnificativ. Acest aspect este esențial pentru strategia societății de dezvoltare și stabilitate pe termen lung.

Denumire client	Pondere în total vânzări 31.12.2023
Glissando SRL	12,30%
Client 2	3,67%
Client 3	3,21%
Client 4	1,58%
Client 5	1,56%
Client 6	1,49%
Client 7	1,44%
Client 8	1,43%
Client 9	1,23%
Client 10	0,86%

Sursa Emitentul

Diversificarea bazei de clienți, prin specificul comerțului de retail, conferă o poziție financiară solidă și permit navigarea mai facilă în fața fluctuațiilor pieței și schimbărilor din comportamentul consumatorilor.

Primii 10 cei mai importanți clienți ai Emitentului, reprezintă aproximativ 28,77% din cifra de afaceri la 31.12.2023, indicând o concentrare redusă a portofoliului de clienți.

Societatea rămâne ancorată în misiunea de a încheia relații de lungă durată cu toți clienții, aspect care contribuie la menținerea independenței financiare și la construirea unei baze de clienți loiali și satisfăcuți.

Furnizori principali

Denumire Furnizor	Pondere 31.12.2023
Glissando SRL	41%
BROS Polonia	18,87%
Waterdinker	9,58%
Furnizor 4	4,92%
Furnizor 5	2,47%
Rulaj total comenzi, inclusiv TVA (lei)	22.382.363

Sursa Emitentul

Principalul furnizor al Emitentului este un producător cu sonoritate de insecticide din Polonia, care și-a câștigat poziția pe piața internațională prin calitatea produselor, atent corelată cu atributul eficiență și siguranța consumatorului.

În România, Glissando Garden Center este reprezentant al furnizorului polonez pentru gama de grădinărit, mulțumită unui parteneriat de lungă durată. Ponderea distribuției produselor sub marca BROS în cifra de afaceri a Emitentului (20,96% la 31.12.2023) justifică structura furnizorilor la 31.12.2023. Parteneriatul mizează pe stabilitatea dovedită, relația de colaborare deja încheiată, reputația furnizorului, calitatea produselor, eficiența în costuri și flexibilitate la schimbările pieței.

Prin urmare, concentrația ridicată a portofoliului de furnizori, în cazul Glissando Garden Center, nu este o vulnerabilitate, ci un răspuns la cerințele de exigență ale pieței, construite pe parcursul anilor. Creșterea cu 6,82% la nivelul anului 2023 comparativ cu aceeași perioadă a anului precedent a segmentului de desfacere creionat în jurul parteneriatul BROS dovedește nu doar percepția pozitivă a clienților, ci și o cerere în creștere.

Politica privind tranzacțiile cu părți afiliate

Tranzacțiile intra-grup sunt efectuate conform condițiilor pieței și la prețurile pieței. Aceste tranzacții sunt determinate de două principale considerente: considerente logistice, respectiv comerciale, care derivă din maximizarea potențialului comercial prin realizarea sinergiilor cu celelalte entități care activează sub umbrela brandului Glissando.

Considerentele logistice urmăresc optimizarea procesului de aprovizionare prin achiziții efectuate de la diverși furnizori în cantități mari, beneficiind astfel de discounturi semnificative. Pe de altă parte, sinergiile sunt realizate prin strategia în care una dintre companii efectuează achiziții la scară largă și își comercializează produsele atât prin intermediul propriului canal de distribuție, cât și prin vânzarea către cealaltă companie, care dispune de un canal de distribuție diferit.

Glissando SRL operează printr-o rețea extinsă de 50 de magazine (fitofarmacii) la nivel național, în timp ce Glissando Garden Center SA funcționează ca un hipermarket compact. În funcție de cerere, anumite produse pot fi comercializate prin ambele canale, motiv pentru care unele achiziții sunt centralizate și gestionate exclusiv de către una dintre cele două companii.

Pentru transparență, emitentul a adoptat o politică privind tranzacțiile cu părți afiliate, fiind disponibilă pe website la secțiunea [Relația cu Investitorii](#), Guvernanță corporativă.

15. Principalii indicatori operaționali

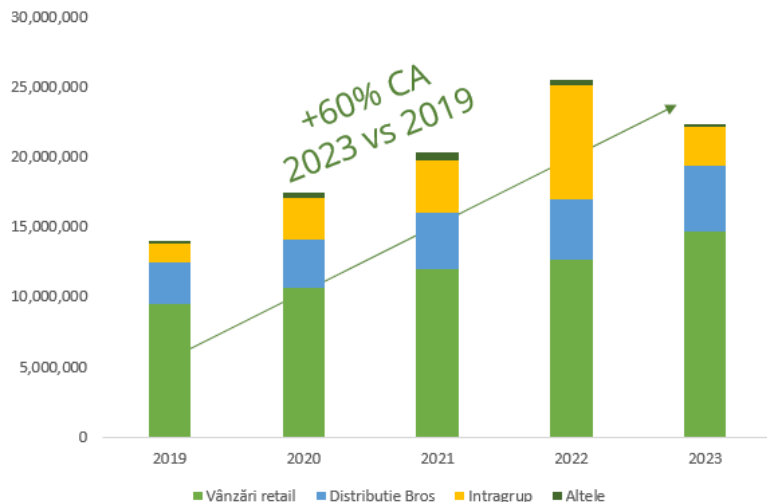
Experiență, profesionalism, respect și spirit proactiv sunt valorile care ghidează afacerea Glissando Garden Center și care devin vectori de valoare adăugată în activitatea curentă. Operațional, Emitentul își desfășoară activitatea în cele două magazine din Timișoara și Lovrin, cu o suprafață de vânzare de 6.000 mp, respectiv de 800 mp.



Echipe specializată și oferta diversificată, acomodată într-un cadru potrivit, rămân factorii diferențiatori ai afacerii, fundamentând evoluția indicatorilor operaționali.

După un an în care toate eforturile au fost îndreptate spre valorificarea potențialului comercial al afacerii Glissando Garden Center, la sfârșitul anului 2023, Emitentul înregistrează un total al vânzărilor în valoare de 22,32 mil. Lei.

Structura cifrei de afaceri pe segmente de business



Pe seama reducerii vânzărilor intra-grup, accelerate în 2022 de cererea în continuă creștere pentru plante din rețeaua de magazine a Glissando SRL, parte afiliată a Emitentului, cifra de afaceri a Glissando Garden Center marchează o scădere cu 12,60% în anul 2023 față de anul 2022, an cu vânzări record.

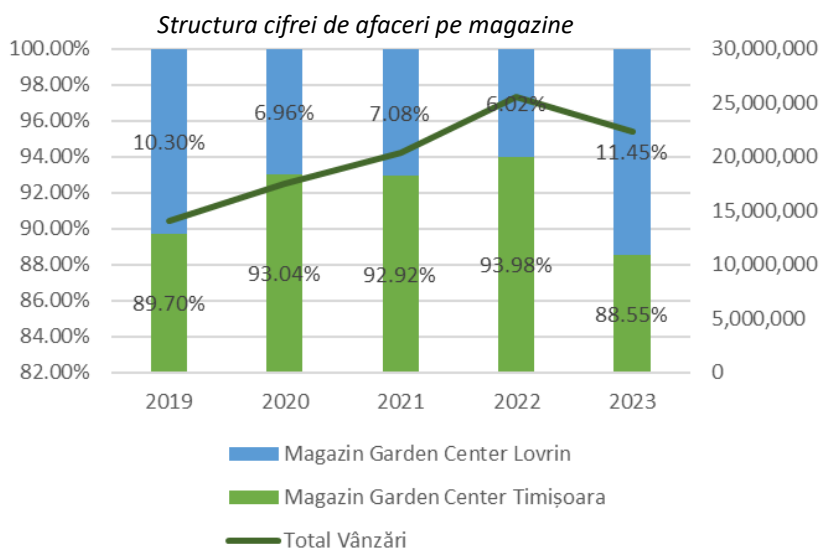
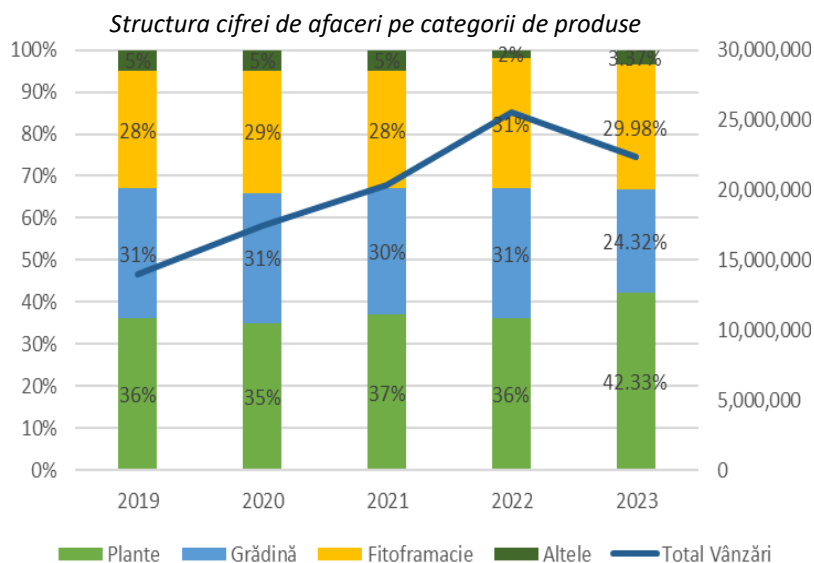
Pe de altă parte, segmentul de retail, deținând ponderea cea mai semnificativă în volumul total al vânzărilor GLISSANDO GARDEN CENTER (65,94%), continuă trendul ascendent și în anul 2023. La 31.12.2023, Emitentul raportează un plus de 16,68% al vânzărilor cu amănuntul.

Distribuția de produse sub parteneriatul comercial cu furnizorul BROS, un important furnizor de biocide din Polonia, are un aport de 20,96% la cifra de afaceri a Emitentului la 31.12.2023, rămânând cel mai important partener extern al Emitentului.

Cu o pondere de 0,88%, *alte surse de venituri* provin din vânzarea de produse sub principiul "en-gross" și rămân segmentul cu cea mai redusă contribuție în structura vânzărilor în anul 2023.

Din categoria de produse a Glissando Garden Center, gama Plante rămâne în topul preferințelor clienților, fiind categoria cu cele mai multe vânzări atribuite pe întreaga perioadă analizată. Din total vânzări la 31.12.2023, 42,33% au fost generate de produsele din gama Plante.

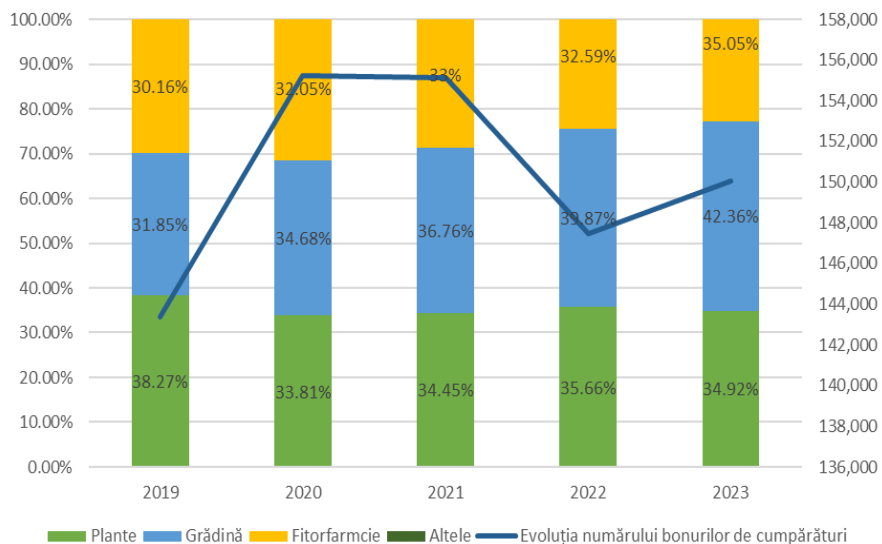
Deși anual, produsele din gama Grădină raportează constant un interes ridicat din partea consumatorilor, generând 24,32% din cifra de afaceri înregistrată la 31.12.2023, la finele anului 2023, se observă o reconfirmare a potențialului comercial al gamei de Fitofarmacii (29,98%).



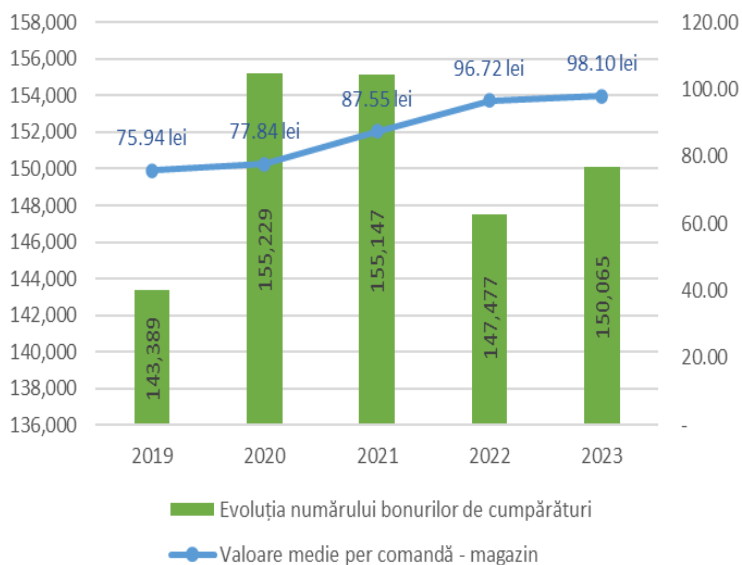
Cu toate că, în prezent, Emitentul operează două magazine specializate, de la inaugurarea în 2015 a primului magazin de tip Garden Center din România, la Timișoara, acesta rămâne în continuare elementul distinctiv al prezenței pe piață a Glissando Garden Center și principala sursă de venituri (88,55% la 31.12.2023).

Sub specificul activității Glissando Garden Center, indicatorul marja brută pe categorii de produse redă rentabilitatea operațională a afacerii. Cu marje cuprinse între 29,90% și 42,36% la 31.12.2023, GLISSANDO GARDEN CENTER demonstrează o bună gestionare a costurilor legate de achiziționarea mărfurilor și o politică de prețuri competitivă. Din oferta Emitentului, articolele din categoria Grădină înregistrează cele mai ridicate rate de profitabilitate. Cu un trend constant ascendent, gama Grădină are asociată o marjă brută de 42,36% la 31.12.2023, cu 6,25% peste nivelul raportat la începutul anului.

Marja brută pe categorii de produse



Reflectând intensitatea și frecvența activității de vânzare, indicatorul numărului bonurilor de



cumpărături își aduce la importanță în analiza operațională a Emitentului, oferind o perspectivă privind fluctuația cererii, evaluarea campaniilor de marketing, planificarea stocurilor și performanța angajaților.

Pe parcursul anului 2023, ca rezultat al eforturilor de promovare și marketing, atât numărul de bonuri de cumpărături, cât și valoarea medie a cumpărăturilor se situează pe un trend ascendent, rezultând o îmbunătățire a gradului de retenție și fidelizare a clienților față de aceeași perioadă a anului precedent.

Evoluția numărului bonurilor de cumpărături

16. Scurta descriere a ultimelor rezultate financiare disponibile (anuale, semestriale si/sau trimestriale daca s-au întocmit) și gradul de îndatorare al Emitentului

Situațiile financiare incluse în prezentul Document de prezentare sunt preluate din situațiile financiare auditate ale Emitentului la 31.12.2021, 31.12.2022 și 31.12.2023, situații întocmite în conformitate cu Standardele Naționale de Contabilitate. Situațiile financiare anuale aferente anului 2023 au fost aprobate de Adunarea Generală Acționarilor prin hotărârea nr. 1/11.03.2024.

Poziția financiară

Situația economico-financiară (lei)	31.12.2021 (auditat)	31.12.2022 (auditat)	31.12.2023 (auditat)	Δ2023/2022
IMOBILIZĂRI NECORPORALE	27.347	27.110	6.278	-76,84%
IMOBILIZĂRI CORPORALE	15.717.696	14.935.431	14.446.283	-3,28%
Terenuri și construcții	15.338.708	14.876.144	14.413.581	-3,11%
Instalații tehnice și mașini	120.303	50.891	26.905	-47,13%
Alte instalații, utilaje și mobilier	258.685	8.396	5.797	-30,96%
Imobilizări corporale în curs de execuție				0,00%
ACTIVE IMOBILIZATE	15.745.043	14.962.541	14.452.561	-3,41%
STOCURI	14.824.458	12.651.103	14.912.939	17,88%
Materii prime și consumabile	800.187	609.100	689.059	13,13%
Producție în curs de execuție				0,00%
Produse finite și mărfuri	13.240.034	12.013.053	14.065.132	17,08%
Avansuri	784.237	28.950	158.748	448,35%
CREANȚE	1.638.751	5.587.727	1.345.124	-75,93%
Creanțe comerciale	1.511.226	5.430.407	1.156.601	-78,70%
Alte creanțe	127.525	157.320	188.523	19,83%
CASA ȘI CONTURI LA BĂNCI	1.150.265	1.000.722	991.868	-0,88%
ACTIVE CIRCULANTE	17.613.474	19.239.552	17.249.931	-10,34%
CHELTUIELI ÎN AVANS	9.100	2.841		-100,00%
TOTAL ACTIVE	33.367.617	34.204.934	31.702.492	-7,32%
Datorii pe termen scurt	3.712.134	7.489.380	5.826.049	-22,21%
Sume datorate instituțiilor bancare	2.428.340	2.500.000	2.444.450	-2,22%
Datorii comerciale - furnizori	1.116.964	3.171.046	1.453.205	-54,17%
Clienți creditori			20.056	0,00%
Alte datorii, inclusiv bugetare	166.830	1.818.334	1.908.338	4,95%
Datorii pe termen lung	21.917.647	18.651.260	17.027.740	-8,70%
Sume datorate instituțiilor bancare	14.417.647	11.151.260	9.527.740	-14,56%
Sume datorate entităților din grup	7.500.000	7.500.000	7.500.000	0,00%
Alte datorii, inclusiv bugetare				0,00%
TOTAL DATORII	25.629.781	26.140.640	22.853.789	-12,57%
Capitaluri proprii, din care:	7.737.836	8.064.294	8.848.703	9,73%

Capital subscris vărsat	4.124.500	4.124.500	4.124.500	0,00%
PRIME DE CAPITAL	290.500	290.500	290.500	0,00%
REZERVE	104.060	137.214	196.604	43,28%
Rezultat reportat	1.810.464	2.956.527	3.372.999	14,09%
Rezultatul exercițiului	1.492.372	588.707	923.490	56,87%
Repartizarea profitului	84.060	33.154	59.390	79,13%
CAPITALURI PROPRII ȘI DATORII	33.367.617	34.204.934	31.702.492	-7,32%

La 31.12.2023, sub specificul activității desfășurate, patrimoniul societății este format preponderent din active circulante 54,41%, urmate de active imobilizate 45,59%.

În cei 12 ani de activitate pe piața din România, Glissando Garden Center a urmărit dezvoltarea organică prin diversificarea și consolidarea conceptului de Garden Center care să ofere consumatorilor, într-un singur loc, întreaga gamă de produse destinate îmbunătățirii și înfrumusețării casei și a grădinii.

Structural, activele circulante cuprind stocuri (86,45%), creanțe (7,80%) și disponibilități bănești (5,75%).

Stocurile, forța motrice a activității desfășurate de Societate, reprezintă cea mai semnificativă pondere din totalul activelor circulante, fiind alcătuite, sub specificul activității, în proporție de 94,31% din mărfuri și 4,62% din materii prime și consumabile. La 31.12.2023, stocurile se poziționează cu 17,88% peste nivelul înregistrat la începutul anului, în acord cu politica managementului privind asigurarea necesarului logistic pentru susținerea potențialului de desfacere al afacerii.

În modelul de business însușit de Glissando Garden Center, activitatea de aprovizionare devine un avantaj competitiv cheie, țintă strategică a direcțiilor manageriale și financiare. Politica de aprovizionare a Glissando Garden Center, puternic corelată cu activitatea de desfacere, presupune importul mărfurilor, în principal, din Olanda, dar și Polonia, Belgia, Bulgaria, China, Franța, Germania, Ungaria, Italia, Serbia, Slovenia, Turcia sau Regatul Unit. Dezvoltarea relațiilor de colaborare cu furnizori cu sonoritate în domeniul Home & Garden la nivel mondial și european, prin expertiza echipei de management, permite conservarea avantajului competitiv și valorificarea oportunităților de dezvoltare. Ancorarea strategică a zonei de import din Olanda, prin parteneriate deja consolidate, vine în fundamentarea potențialului logistic al afacerii mai ales în perspectiva extinderii activității cu o nouă linie de business, cu adresare B2B și soluții de livrare rapidă a florilor proaspete.

Clasa creanțelor se poziționează cu 75,93% sub valoarea raportată la începutul anului 2023, pe seama reducerii creanțelor comerciale (85,98% din total creanțe la 31.12.2023) cu 78,7%, sub efectele decelerării activității de vânzare și a reducerii tranzacțiilor intra-grup.

La 31.12.2023, consistența portofoliului deținerilor de imobilizări corporale este dată de valoarea magazinului de tip Garden Center situat în Timișoara - spațiu comercial destinat desfășurării activității curente - în valoare de 11,6 mil. lei și terenul aferent acestui spațiu în valoare totală de 4,04 mil. lei.

Supermarketul din Timișoara, Calea Șagului este un format modern construit după un model belgian specializat în vânzarea de flori, fiind totodată atât un element de noutate pe piața românească, cât și un factor diferențiator al lui Glissando Garden Center. Supermarketul a intrat în posesia societății începând cu anul 2021 prin transferul dreptului de proprietate de la Tellerium Chemical CO SRL, parte afiliată prin acționar majoritar. Până în momentul respectiv, acest supermarket a fost operat în regim de închiriere. Finanțarea transferului de proprietate s-a realizat atât din fonduri proprii, cât și împrumutate. Al doilea magazin este închiriat de la Glissando SRL și se află în localitatea Lovrin, județul Timiș, o zonă cu o densitate mare a populației și cu o dinamică economică pozitivă, unde populația pune accent din ce în ce mai mult pe calitatea amenajărilor. Datorită poziționării geografice, în apropierea graniței cu Serbia și Ungaria, există un imbold puternic pentru locuitorii din zona Lovrin de a avea gospodăriile aranjate cel puțin la fel ca cele care se observă imediat după trecerea graniței.

Variația ușor negativă (-3,41%) a activelor imobilizate pe fondul amortizării, corelată cu diminuarea activelor circulante (-10,34%) generează o reducere procentuală a activelor aflate în proprietatea Societății de 7,32% la finele anului 2023.

La 31.12.2023, sursele de finanțare externă provin în procent de 25,49% din datoriile pe termen scurt, care înregistrează o reducere cu 22,21% față de începutul perioadei de referință, cu precădere pe seama diminuării *obligățiilor de plată față de furnizori* cu 54,17%. Structural, datoriile pe termen scurt cuprind *furnizori*, în proporție de 24,94%, *credite bancare*, în pondere de 41,96%, respectiv *clienți creditori*, cumulând 0,34%. La subsecțiunea bilanțieră "*Alte datorii, inclusiv datoriile fiscale și datoriile privind asigurările sociale*", în sumă totală de 1.908.338 lei, cea mai mare parte o reprezintă contul 4428 *TVA neexigibilă* în valoare de 1.860.267,89 reprezentând TVA aferentă mărfii aflate pe stoc în magazin. În momentul întocmirii facturii către clienți contul 4428 se va închide prin debitarea sa în corespondența cu contul 4427.

Datoriile pe termen lung se mențin la un nivel relativ constant la 31.12.2023 comparativ cu aceeași perioadă a anului precedent. Între datoriile bancare se identifică împrumutul bancar contractat pentru achiziția supermarketului din Timișoara, Calea Șagului, cu scadență în 15.04.2028, și un credit IMM Invest în valoare de 4 mil. lei pentru capital de lucru de la Exim Bank, cu data scadenței în Aprilie 2027. În luna Februarie a anului 2024, valoarea creditului a fost diminuată cu suma de 800.000 lei, valoarea rămasă în sold a creditului fiind de 3,2 mil lei.

În același timp, datoriile față de părțile afiliate contabilizează un împrumut de la Glissando SRL în cuantum de 7,5 mil. lei, acordat în anul 2020 cu scopul susținerii activității curente și care va fi rambursat integral în data de 30.10.2026. Împrumutul a fost contractat fără dobândă. Nerestituirea împrumutului contractat, la solicitarea împrumutătorului, dă dreptul acestuia la

perceperea de la Emitent a unor penalități de 0,01% din suma împrumutată, pentru fiecare zi de întârziere, până la plata efectivă a întregii sume datorate.

Emitentul intenționează rambursarea anticipată a sumei de 2,5 mil. lei din valoarea totală a împrumutului până la 31.12.2024, valoarea rămasă, de 5 mil. lei, va fi rambursată la data scadenței stabilită prin contract, respectiv 30.10.2026. Sursa fondurilor pentru rambursare va fi fonduri proprii.

Societatea nu apreciază dificultăți în ceea ce privește achitarea datoriilor exigibile, valoarea activelor curente depășind valoarea datoriilor curente de 3 ori.

În urma celor două runde succesive de majorare a capitalului social din 12.03.2021 cu 3,9 mil. lei, respectiv din 21.07.2021 cu 124.500 lei, la 31.12.2023 capitalul subscris integral vărsat al Societății este de 4.124.500 lei.

Capitalurile proprii ale Glissando Garden Center S.A. conciliază rezultatul exercițiului financiar curent (923 mii lei) și cel reportat (3,37 mil. lei), totalizând, la 31.12.2023, valoarea de 8,84 mil. lei, în creștere cu 9,73% față de începutul perioadei, sub efectele creșterii rezultatului curent cu 56,87%.

Principalii indicatori economico-financiar

Indicator	2021	2022	2023	$\Delta 2023/2022$
Lichiditate curenta (AC/DC)	4,75	2,57	2,96	15,24%
Lichiditate imediata (AC-Stocuri)/Datorii curente	0,75	0,88	0,40	-54,42%
Lichiditate rapida (Disponibilități/Datorii curente)	0,31	0,13	0,17	27,41%
Solvabilitate financiara (TA/TD)	1,30	1,31	1,39	6,01%
Solvabilitate patrimoniala (Cap. Proprii/ Cap. Proprii +TD)	23,19%	23,58%	27,91%	18,39%
Ind. Gradului de îndatorare (DTL/Cap Proprii+DTL)	73,91%	69,81%	65,80%	-5,74%
Rata de îndatorare (DT/TA)*100	76,81%	76,42%	72,09%	-5,67%

Capacitatea societății de-a și onora la termen obligațiile de plată pe termen scurt, pe seama activelor curente din patrimoniul Societății, exprimată prin intermediul indicatorului de lichiditate curentă, indică un nivel superior pragului considerat optim. Pe seama diminuării datoriilor pe termen scurt, în perioada de referință, lichiditatea curentă înregistrează o creștere de 15,24%, față de începutul perioadei.

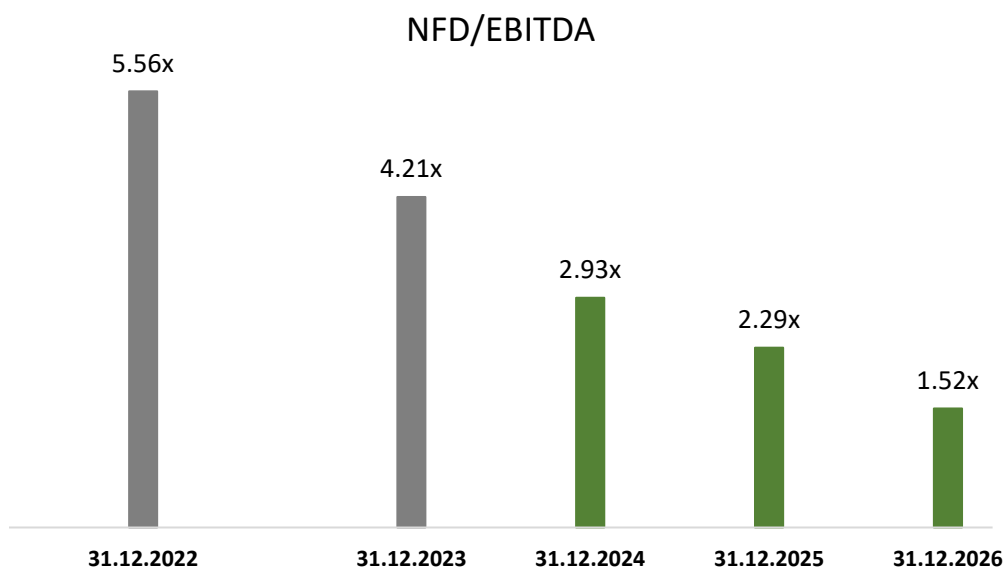
Indicatorul lichidității imediate, care reflectă capacitatea activelor curente cu lichiditate crescută și medie de a face față datoriilor exigibile în termen de 12 luni, înregistrează în anul 2023 o diminuare cu 54,42%, justificând importanța stocurilor în modelul de business al Emitentului.

Indicatorul solvabilității financiare se situează peste nivelul minim considerat de risc, datoriile totale ale Societății fiind susținute de activele totale deținute. Echilibrul pe termen lung dintre sursele interne și sursele externe de finanțare pe care se bazează Societatea, reflectat prin intermediul ratei de îndatorare, se menține satisfăcător în anul 2023, poziționându-se cu 8 puncte procentuale sub limita maximă considerată optimă.

Gradul de îndatorare la termen, reflectând proporția datoriilor pe termen lung în capitalul permanent al Emitentului, se poziționează peste pragul maxim considerat de risc, dar un nivel confortabil având în vedere specificul activității ce presupune cicluri scurte de numerar.

Estimări privind raportul datoriei nete la EBITDA (NFD/EBITDA)

Pentru a prezenta evoluția viitoare a gradului de îndatorare a societății, s-a avut în vedere indicatorul *datorii nete la EBITDA*. Acest indicator, expresie a efectului de pârghie, a fost calculat ca raport între datoriile purtătoare de dobândă nete (din care s-a scăzut numerarul) și EBITDA.



Performanța financiară

Glissando Garden Center S.A. a înregistrat la finalul anului 2023 o cifră de afaceri de 22,32 milioane lei, în scădere cu 12,6% față de aceeași perioadă a anului 2022 și un profit net de 923 mii lei, în creștere cu 56,87%. Finalul anului 2023 înregistrează o marjă netă de 4,14%.

Contul de profit și pierdere	2021 (auditat)	2022 (auditat)	2023 (auditat)	Δ2023/2022
Cifra de afaceri netă	20.371.705	25.542.332	22.323.715	-12,60%
Producția vândută	25.535	24.642	29.182	18,42%
Venituri din vânzarea mărfurilor	20.346.170	25.517.690	22.294.533	-12,63%
Venituri aferente costului producției în curs de execuție	30	-262	-	-
Venituri din subvenții de exploatare	-	172.349	-	-
Alte venituri din exploatare	-	85	2.155	2435,29%
VENITURI DIN EXPLOATARE	20.371.735	25.714.504	22.325.870	-13,18%
Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile	43.065	36.209	63.694	75,91%
Alte cheltuieli materiale	272.445	257.365	51.358	-80,04%
Cheltuieli privind utilitățile	151.694	203.292	195.890	-3,64%
Cheltuieli privind mărfurile	14.322.130	19.009.300	14.818.557	-22,05%
Cheltuieli cu personalul	2.139.314	2.456.938	2.923.440	18,99%
Ajustări de valoare privind imobilizările corporale și necorporale	379.331	790.011	516.340	-34,64%
Ajustări de valoare privind activele circulante	-	27.322	112	-99,59%
Alte cheltuieli de exploatare	1.011.486	966.438	953.372	-1,35%
Cheltuieli privind prestațiile externe	893.564	718.070	629.756	-12,30%
Cheltuieli cu redevențele, locațiile de gestiune și chirii	-	-	83.730	-
Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate	38.666	212.958	239.715	12,56%
Alte cheltuieli	79.256	35.410	171	-99,52%
CHELTUIELI DE EXPLOATARE	18.319.465	23.746.875	19.522.763	-17,79%
PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE:	2.052.270	1.967.629	2.803.107	42,46%
Venituri din dobânzi	148	422	368	-12,80%
Alte venituri financiare	53.794	17.638	104.155	490,51%
VENITURI FINANCIARE	53.942	18.060	104.523	478,75%
Cheltuieli privind dobânzile	304.851	1.117.678	1.412.882	26,41%
Alte cheltuieli financiare	120.164	204.929	427.759	108,74%
CHELTUIELI FINANCIARE	425.015	1.322.607	1.840.641	39,17%
REZULTAT FINANCIAR	-371.073	-1.304.547	-1.736.118	-
VENITURI TOTALE	20.425.677	25.732.564	22.430.393	-12,83%
CHELTUIELI TOTALE	18.744.480	25.069.482	21.363.404	-14,78%
REZULTATUL BRUT AL EXERCIȚIULUI	1.681.197	663.082	1.066.989	60,91%
Impozitul pe profit	188.825	74.375	143.499	92,94%
REZULTATUL NET AL EXERCIȚIULUI	1.492.372	588.707	923.490	56,87%

Cifra de afaceri a Glissando Garden Center, la finalul anului 2023, generată în proporție de 99,86% din venituri din vânzarea mărfurilor, reflectă obiectul de activitate desfășurat de societate, respectiv importul și comercializarea produselor din categoria Home & Garden. Producția vândută care se referă la valorificarea produselor reziduale, contribuie la formarea cifrei de afaceri cu mai puțin de 0,14%. Întreaga activitate a societății este fundamentată pe vânzarea mărfurilor prin intermediul celor două magazine proprii, cu o suprafață totală de prezentare de peste 6.800 m².

Cifra de afaceri se diminuează cu 12,6% la finalul anului 2023, comparativ cu aceeași perioadă a anului precedent, pe fondul încetirii activității de vânzare pe segmentul de desfacere intra-grup (-66,38%) pe parcursul anului 2023, în timp ce vânzările către retail, deținând ponderea cea mai semnificativă în volumul total al vânzărilor Glissando Garden Center (65,94%), continuă trendul ascendent. La 31.12.2023, Emitentul raportează un plus de 16,68% al vânzărilor cu amănuntul.

În concordanță cu specificul activității operaționale, în rândul cheltuielilor din exploatare, cea mai mare pondere este reprezentată de cheltuielile privind mărfurile (75,90%) care marchează la 31.12.2023 o diminuare cu 22,05%, în acord cu activitatea de desfacere, urmate de cheltuielile cu personalul (14,97%) și alte cheltuieli din exploatare (4,88%). Categoria altor cheltuieli de exploatare totalizează în procent de 66,06% cheltuieli privind prestațiile externe și 25,14% cheltuieli cu impozite și taxe.

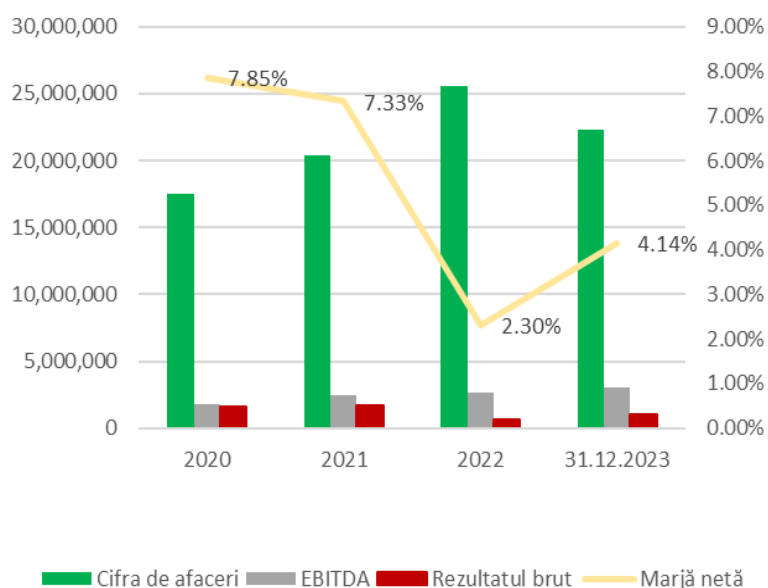
Concilierea veniturilor și cheltuielilor din exploatare concretizează la finalul perioadei de raportare un profit operațional de 2,8 milioane lei, în creștere cu 42,46% față de aceeași perioadă a anului 2022, expresia directă a eforturilor manageriale privind intensificarea și eficientizarea procesului de aprovizionare pentru a deservi în mod operativ activitatea comercială.

Activitatea financiară, însă, a fost puternic afectată de creșterea cheltuielilor cu dobânzile, cu precădere generate de evoluția ROBOR care intră în calculul ratelor dobânzii pentru creditele contractate de societate. Această evoluție se reflectă și în creșterea cu 26,41% a cheltuielilor privind dobânzile și, respectiv, cu 39,17% a cheltuielilor financiare. La 31.12.2023, Glissando Garden Center înregistrează o pierdere din activitatea financiară în cuantum de 1,73 milioane lei.

Cu toate că pe parcursul anului 2023 Glissando Garden Center s-a confruntat cu o adâncire a pierderii din activitatea financiară, sub presiunea trendului ascendent al dobânzilor, diminuarea cheltuielilor totale într-un ritm mai alert diminuării veniturilor totale imprimă o majorare a profitului net cu 56,87% în perioada de raportare. Reziliența Emitentului este tradusă într-o marjă netă de 4,14% la 31.12.2023, marcând un plus de 79,48% față de aceeași perioadă a anului precedent.

Principalii indicatori de rezultat la 31.12.2023

Toate sumele sunt exprimate în lei, dacă nu se specifică altfel	31.12.2022	31.12.2023	Evoluție (%)
Cifra de afaceri	25.542.332	22.323.715	-12.60%
Cheltuieli din exploatare	23.746.875	19.522.763	-17.79%
EBITDA	2.612.790	2.996.323	+14.68%
Rezultatul operational	1.967.629	2.803.107	+42.46%
Rezultatul financiar	-1.304.547	-1.736.118	+33.08%
Rezultatul brut	663.082	1.066.989	+60.91%
Rezultatul net	588.707	923.490	+56.87%



La 31.12.2023, cifra de afaceri a Emitentului înregistrează o valoare de 22,3 milioane lei, în scădere cu 12,60% față de finele anului 2022. Orientarea focusului către maximizarea potențialului propriu de desfacere, mai ales în perspectiva deschiderii de noi magazine de tip Garden Center în regie proprie, a menținut tendința de reducere a vânzărilor intra grup și în a doua parte a anului 2023.

Sinergia dintre cele două entități și accesul la piață deschis de rețeaua națională de puncte de desfacere a Glissando SRL au contribuit la consolidarea poziției Emitentului pe piață, prin livrarea de produse de calitate într-un mod mai accesibil și eficient.

Direcțiile strategice privind migrarea către mediul online și extinderea propriei rețele de magazine specializate vor contribui la reducerea treptată a frecvenței tranzacțiilor intragrup și la diminuarea proporției acestora în total vânzări, în consecință.

Reîntoarcerea la valorile interne și recalibrarea strategiei native de comercializare ca principal potențator al forței de vânzare se evidențiază în termeni de profitabilitate printr-o majorare a marjei nete cu 79,48% și o creștere a indicatorului EBITDA cu 14,68% la sfârșitul anului 2023 comparativ cu aceeași perioadă a anului 2022. Dinamica marjei nete de la nivelul anului 2022 se explică prin faptul că prețurile nu au putut absorbi creșterea dobânzilor bancare. Diminuarea rezultatului net la 31.12.2022, impactat de adâncirea pierderii aferente activității financiare, se reflectă în contractarea marjei nete a profitului cu 68% în 2022 față de anul 2021. Revenirea acestui indicator pe o pantă ascendentă în 2023 reconfirmă sustenabilitatea modelului de business și perspectivele de creștere.

17. Implementarea principiilor de Governanta Corporativa (“GC”) aplicabile SMT

O bună guvernanta corporativă este un instrument puternic de consolidare a competitivității pieței prin promovarea celor mai bune practici, a transparenței și a încrederii.

Structurile de guvernanta corporativă sunt puternic ancorate în sistemul de conducere al Glissando Garden Center, societatea îndeplinind cerințe importante din codul BVB prin principiile de guvernanta asumate deja. Respectarea bunelor practici corporative asigură implementarea unei culturi organizaționale bazată pe conduită morală și viziune antreprenorială, fundamentând dezvoltarea sustenabilă a Emitentului.

În acord cu recomandările codului BVB privind responsabilitățile, rolul și atribuțiile Consiliului de Administrație și ale Conducerii Executive în societate sunt clar definite, documentate și delimitate. Segregarea responsabilităților este asigurată la nivelul fiecărei structuri administrative: Adunarea Generală a Acționarilor, Consiliu de Administrație și Conducere Executivă. Din cei trei membri ai Consiliului de Administrație, doi sunt neexecutivi.

De asemenea, Emitentul a integrat un sistem de management al riscului intern care răspunde nevoilor de prevenire și eficientizare în aplicarea procedurilor interne la nivelul întregii Societății. Pentru o evaluare independentă, obiectivă și eficace a procesului de gestiune a riscului, control intern și a practicilor de guvernanta corporativă, Glissando Garden Center a completat structura organizatorică cu o funcție de Audit Intern, supervizată de Directorul General.

Politica privind dividendele

În stabilirea politicii de dividend, Emitentul va ține cont de nevoile de finanțare ale companiei, de implicarea acesteia în noi proiecte sau posibile achiziții, urmărindu-se un echilibru între politica de investiții și cea de dividende, dar și de așteptările investitorilor. Conform Actului Constitutiv, profitul poate fi repartizat sub formă de dividende, în temeiul hotărârii Adunării Generale a Acționarilor. În ultimii trei ani, Glissando Garden Center a distribuit dividende după cum urmează:

- în anul 2022 a distribuit dividende aferente exercițiului fiscal 2021, în sumă de: 262.250 lei;
- în anul 2023 a distribuit dividende aferente exercițiului fiscal 2022, în sumă de: 139.080 lei.

Politica privind prognozele

În conformitate cu cerințele legislative aplicabile societăților admise la tranzacționare, Glissando Garden Center va publica, cel puțin anual, prognozele privind principalii indicatori de rezultat pentru exercițiul financiar în curs, în conformitate cu Bugetul de Venituri și Cheltuieli care va fi fost aprobat în Adunarea Generală Ordinară Anuală a Acționarilor societății. Eventualele revizuri ale bugetului, aprobate de către organele statutare în cursul desfășurării exercițiului financiar, vor fi cuprinse în raportările financiare interimare prevăzute în calendarul financiar asumat de către Emitent și publicat pe pagina de internet a emitentului și a operatorului de piață.



Scor Vektor – alinierea la așteptările investitorilor

Emitentul salută inițiativa parteneriatului ARIR-BVB de evaluarea a calității relațiilor cu investitorii prin publicarea scorului *Vektor* pentru piața AeRo. Odată afacerea listată, problematica relației cu investitorii și a guvernancei corporative va primi importanța corespunzătoare între prioritățile de management și administrare ale societății, mai ales în această perioadă în care transparența și comunicarea sunt factori determinanți pentru integritatea ecosistemului bursier. În acest sens, pagina de web a Emitentului va conține o secțiune dedicată Relației cu Investitorii, cu toate informațiile relevante de interes pentru investitori, incluzând:

- Numele și datele de contact ale persoanei responsabile cu gestionarea relației cu investitorii
- Actul Constitutiv
- Prezentarea conducerii
- Secțiune dedicată Guvernancei Corporative
- Secțiune dedicată raportării curente și periodice
- Secțiune dedicată Adunărilor Generale ale Acționarilor
- Opțiuni de abonare newsletter investitori

Declarație Glissando Garden Center – de Guvernance Corporativă

<i>Cod</i>	<i>Prevederi de îndeplinit</i>	<i>Respectă integral</i>	<i>Respectă parțial/ Nu respectă</i>	<i>Motivul pentru neconformitate</i>
Secțiunea A. Responsabilitățile Consiliului de Administrație				
A1	Emitentul are un regulament intern al Consiliului care include termeni de referință cu privire la Consiliu și la funcțiile de conducere cheie ale societății. Administrarea conflictului de interese la nivelul Consiliului este tratată, de asemenea, în regulamentul Consiliului.	✓		
A2	Orice alte angajamente profesionale ale membrilor Consiliului, inclusiv poziția de membru executiv sau neexecutiv al Consiliului în alte societăți (excluzând filiale ale societății) și instituții non-profit, sunt aduse la cunoștința Consiliului înainte de numire și pe perioada mandatului.	✓		



A3	Fiecare membru al Consiliului informează Consiliul cu privire la orice legătura cu un acționar, care deține direct sau indirect acțiuni reprezentând nu mai puțin de 5% din numărul total de drepturi de vot. Aceasta obligație are în vedere orice fel de legătura care poate afecta poziția membrului respectiv pe aspecte ce țin de decizii ale Consiliului.	✓		
A5	Procedură privind cooperarea cu Consultantul Autorizat pentru perioada în care aceasta cooperare este aplicabilă	✓		<i>Emitentul a semnat un contract privind prestarea de servicii de Consultant Autorizat, postlistare, pentru o perioadă de 12 luni.</i>
Secțiunea B. Sistemul de Control intern				
B2	Auditul intern este realizat de către o structură organizatorică separată (departamentul de audit intern) din cadrul societății sau prin serviciile unei terțe părți independente, care raportează Consiliului, iar, în cadrul societății, îi va raporta direct Directorului General.		✓	<i>Respectă parțial. Funcția de Audit intern este atribuită unei persoane din cadrul societății, supervizată de Directorul General.</i>
Secțiunea D. Construind valoare prin relația cu investitorii				
D1	Pagina de web a Emitentului conține o secțiune dedicată Relației cu Investitorii, atât în limba română, cât și în limba engleză, cu toate informațiile relevante de interes pentru investitori		✓	<i>Emitentul va asigura disponibilitatea informațiilor în limba română</i>
D2	Emitentul are adoptată o politică de dividend a societății, ca un set de direcții referitoare la repartizarea profitului net, pe	✓		



	care o respecta. Principiile politicii de dividend sunt publicate pe pagina de web a acestuia.			
D3	Emitentul are adoptata o politica cu privire la prognoze si daca acestea sunt furnizate sau nu. Prognozele reprezintă concluziile cuantificate ale studiilor care vizează determinarea impactului total al unei liste de factori referitori la o perioada viitoare (aşa-numitele ipoteze). Politica prevede frecventa, perioada avuta in vedere și conținutul prognozelor. Prognozele, daca sunt publicate, sunt parte a rapoartelor anuale, semestriale sau trimestriale. Politica cu privire la prognoze este publicata pe pagina de web a Emitentului.	✓		
D4	Emitentul stabilește data si locul unei adunări generale astfel încât sa permită participarea unui număr cat mai mare de acționari.	✓		Emitentul va respecta prevederile legale privind convocarea și desfășurarea Adunării Generale a Acționarilor

18. Descrierea planului de dezvoltare a afacerii aprobat de organele de conducere ale Societății

Obiectivele strategice ale Glissando Garden Center urmăresc pe termen mediu și lung, respectiv 1 – 5 ani, consolidarea poziției de sursă principală pentru articole de Home & Garden din vestul țării prin extinderea rețelei fizice de magazine la nivel național, dar și dezvoltarea unui marketplace regional pentru toți comercianții de plante proaspete și flori prin care să importe plante din Olanda.

Glissando Garden Center își propune să aducă pe piața românească un concept olandez de comercializare a florilor și plantelor proaspete, devenind astfel un partener esențial pentru sute de comercianți din vestul și centrul țării. Societatea urmărește să devină lider regional în industria florilor și plantelor proaspete prin implementarea unui concept inovator de hub pentru flori, cu o diversitate de peste 1.500 de specii.



Atât dezvoltarea capacității logistice și de distribuție pentru o gestionare eficientă a stocurilor și livrarea rapidă a produselor, cât și creșterea bazei de clienți și stabilirea de parteneriate strategice cu comercianții din regiune reprezintă pentru Glissando Garden Center o țintă fixă pe care societatea își propune să o atingă pe termen mediu.

Obiectiv 1 – Extinderea rețelei de magazine de tip Garden Center în orașele mari din România (Cluj, Iași, Brașov)

Teza investițională: Glissando Garden Center își propune să ofere clienților expunere la piața de flori și plante ornamentale, cunoscută pentru stabilitatea sa non-ciclică cu o dinamică accentuată și perspective de creștere solide

Scop: Poziționare și recunoaștere la nivel național ca furnizor de flori și plante ornamentale de cea mai bună calitate din România

Motivul și potențialul pieței: Nevoia și cererea în creștere pentru crearea și îmbunătățirea estetică a mediilor înconjurătoare. Creșterea cererii se observă atât la nivel individual cât și la nivelul companiilor. Ambele categorii de clienți caută modalități de a-și înfrumuseța mediile în care trăiesc sau își desfășoară activitatea

Valoarea investiției: 25.000.000 lei

Sursa fondurilor: fonduri proprii, fonduri atrase prin finanțare bancară

Timeline estimativ de implementare: 5 ani

Impact economic: scalarea afacerii la o cifră de afaceri de peste 100 milioane lei și realizarea unui randament al capitalului investit (ROIC) de minim 20% în 5 ani.

Obiectiv 2 – Dezvoltarea unui marketplace inspirat din modelul olandez și implementarea unui hub floral ce cuprinde o gamă diversificată de peste 1.500 de specii

Teza investițională: Capitalizarea potențialului pieței florale, crearea unei conexiuni între comercianții de flori și generarea unei poziții dominante a Glissando Garden Center pe piață

Scop: extinderea activității cu o nouă linie de business, cu adresare B2B și soluții de livrare rapidă a florilor proaspete

Motivul și potențialul pieței: Nevoia de conectare a comercianților cu piețele internaționale, de creștere a vizibilității, de schimb de cunoștințe, de inovație și diversificare

Valoarea investiției: 2.000.000 lei

Sursa fondurilor: fonduri proprii

Timeline estimativ de implementare: 12 -24 luni

Impact economic: creșterea numărului de clienți individuali și promovarea calității produselor Glissando Garden Center.

19. Rezultatul exercițiului de evaluare

Pornind de la așteptările managementului și de la perspectivele pieței în care își desfășoară activitatea, societatea a derulat un exercițiu de evaluare. Estimarea valorii de piață a societății Glissando Garden Center S.A. s-a realizat prin două abordări consacrate în exercițiul de evaluare a unei societăți, respectiv abordarea prin venit și abordarea prin piață.

Abordarea prin piață - metoda comparației prin multipli de piață

Metoda comparației evaluează compania în raport cu alte companii similare listate, considerate a fi reprezentative pentru sectorul în care aceasta activează, valoarea de piață a companiei evaluate fiind dedusă în comparație cu valoarea de piață a companiilor selectate. Ca și etape în abordarea evaluării prin metoda multiplilor, au fost luate în considerare următoarele:

a) Selectarea societăților similare din punct de vedere al obiectelor de activitate. La nivelul pieței din România, există în momentul de față o singură societate reprezentativă pentru industria în care activează Societatea, respectiv: MAM BRICOLAJ S.A. De asemenea, s-a luat în considerare un eșantion de companii listate pe piețele internaționale (Germania, SUA, Polonia, Franța și UK). Societățile care fac parte din componența eșantionului activează în sectoare precum comercializarea produselor aferente grădinaritului, a produselor esențiale pentru casă și grădină prin intermediul unei rețele de magazine de vânzare cu amănuntul și alte canale de comercializare.

Țara	Denumire	Simbol	P/E	P/BV	EV/REVENUE
GERMANIA	ADAIRES	1FQ	7.87	1.47	0.54
SUA	Scotts Miracle- Gro	SMG	n/a	n/a	1.73
SUA	Central Garden & Pet	CENTA	18.3	1.58	0.96
GERMANIA	Spectrum Brands Holdings	H221	n/a	1.09	0.8
POLONIA	Werth Holz	WHH	n/a	0.63	n/a
GERMANIA	Hornbach-Baumarkt	HBMG	29.1	0.81	0.53
FRANȚA	Maisons du Monde	MDM	6.5	0.3	0.7
FRANȚA	Cafom	CAFO	12.03	0.71	0.52
UK	Kingfisher	KGF	12	0.61	0.47
UK	Wickes Group	WIX	16.51	2.11	0.53
SUEDIA	BYGGMAX GROUP	PUBL	35.7	0.91	0.75
FRANȚA	Emova Group	ALEMV	6.07	0.28	1.04
ROMÂNIA	MamBricolaj S.A	MAM	21.12	1.43	n/a
		Media	19.08	1.14	0.78
		Mediana	14.27	0.86	0.7

Sursa: investing.com

b) Calcularea multiplilor de evaluare pentru societățile similare și a valorii potențiale a companiei. În această etapă au fost luate în considerare mediile calculate la nivel de sector de activitate. Pentru a integra în model particularitățile pieței și industriei românești în care activează Societatea, a fost aplicată o primă la valoarea rezultată prin raportare la eșantionul de companii



cu activitate pe piețele externe, respectiv a marjei nete a profitului înregistrat de către companiile care se află în componența eșantionului. Dacă marja de profit înregistrată la nivel de industrie este de 1,03%, marja de profit înregistrată de Glissando, în anul 2023, este de 4,43%.

	P/E	P/BV	EV/REVENUE
*Valoare companie (RON)	15,473,519.12	11,900,221.47	19,363,022
Valoare companie (EUR)	3,094,703.82	2,380,044.29	3,872,604.30
Primă	+76%		
Valoare companie (RON) după primă	27,182,761.58	20,905,450.16	34,015,558.65
Valoare companie (EUR) după primă	5,436,552.32	4,181,090.03	6,803,111.73

Semnificația multiplilor utilizați în model este redată mai jos:

- P/E Ratio – Price Earning Ratio (prețul pe acțiune / profitul net pe acțiune) – valoarea indicatorului exprimă perioada (în ani) în care acționarii își pot recupera investiția realizată prin achiziționarea acțiunilor societății respective
- P/BV – Price to Book Value (prețul pe acțiune / capital/acțiune)
- EV/REVENUE – Valoarea de piață a companiei raportată la venituri

Valoarea companiei obținută prin aplicarea metodei comparației prin multiplii de piață este cuprinsă în următorul interval:

	Valoare companie (MIN)	Valoare companie (MAX)
RON	20,905,450.16	34,015,558.65
EUR	4,181,090.03	6,803,111.73

Orientativ, valoarea rezultată ca urmare a comparației Glissando Garden cu MAM BRICOLAJ S.A., societatea comparabilă la nivelul pieței din România, este următoarea:

	P/E	P/BV	EV/REVENUE
Valoare după discount industrie (RON)*	24,314,506.72	18,699,561.01	30,426,324.67
Valoare după discount industrie (EUR)*	4,862,901.34	3,739,912.20	6,085,264.93

*A fost aplicată o primă de 57% la valoarea rezultată prin raportare la marja de profit înregistrată la TTM a MAM BRICOLAJ S.A, de 1,90%

Metoda de evaluare - actualizarea fluxurilor de numerar (DCF)

Metoda de evaluare bazată pe evaluarea fluxurilor de numerar viitoare constituie una dintre cele mai complexe metode de evaluare și se bazează pe exprimarea valorii prezente a companiei printr-o funcție a capacității sale de a genera profituri în viitor. Această metodă actualizează



beneficiile economice pe care le poate genera societatea prin activitatea pe care o desfășoară, în condițiile menținerii activității și anume prin respectarea principiului continuității activității. Metoda actualizării fluxurilor de numerar (DCF – Discounted Cash Flow) presupune estimarea valorii din prezent (actualizată) a fluxurilor viitoare de numerar generate de afacere și presupune:

- (1) previzionarea fluxurilor viitoare de numerar pentru orizontul de timp selectat care, în cazul GLISSANDO GARDEN CENTER S.A este 2024-2026
- (2) determinarea valorii terminale pe baza fluxului de numerar estimat după încheierea perioadei de previziune
- (3) selectarea ratei de actualizare utilizată pentru a determina suma pe care un potențial investitor ar fi dispus să o plătească la momentul prezent pentru dreptul de a beneficia de profiturile viitoare generate de societate, luând în calcul și riscurile presupuse de realizarea acestor venituri. În cazul de față, rata de actualizare s-a determinat pe baza costului mediu ponderat al capitalului.
- (4) estimarea valorii afacerii pe baza fluxurilor nete de numerar actualizate urmată de estimarea valorii capitalului propriu după deducerea datoriei și adăugarea numerarului disponibil, respectiv determinarea valorii pe acțiune.

Modelul economico-matematic aplicat este cel al actualizării fluxurilor viitoare de numerar (eng.:DCF model) care poate fi redat astfel:

$$NPV = \sum_{t=1}^{t=n} \left(\frac{FCFF_t}{(1+WACC)^t} \right) + \frac{CF_{n+1}}{(WACC-g) * (1+WACC)^n}$$

unde,

EV (enterprise value) – valoarea companiei,

Debt – împrumuturi pe termen lung și echivalente

Cash – disponibilități numerar și echivalente

NPV – valoarea actualizată netă

FCFF- free cash flow to firm

CF- fluxuri de numerar

n – numărul de ani n=(1,2,3)

TV – valoarea terminală

r – rata de actualizare (costul mediu ponderat al capitalului)

Premisele evaluării DCF

Fluxurile de numerar au fost estimate explicit utilizând o singură etapă de creștere, ținând cont de previziunile ajustate ale managementului. Valoarea terminală a companiei a fost stabilită în



urma aplicării unei rate de creștere de 3% asupra fluxului net de numerar existent la finalul perioadei previzionate

Premisele care au orientat valoarea obținută în urma aplicării acestei metodei fluxului de numerar actualizat sunt următoarele:

- Previzunile asumate ale managementului:

	2024e	2025e	2026e
Cifra de afaceri	26,538,045	33,809,470	43,411,359
% rata de creștere	25.4%	27.4%	28.4%
Costul mărfii	17,127,833	21,820,859	28,017,983
Rezultat brut	9,410,212.8	11,988,611.1	15,393,376.6
% marja	35.5%	35.5%	35.5%
SG&A	4,060,320.9	4,733,325.8	5,643,476.7
EBITDA	5,349,891.84	7,255,285.31	9,749,899.94
% marja	20.2%	21.5%	22.5%
Amortizare	530,760.91	676,189.40	868,227.19
EBIT	4,819,130.93	6,579,095.92	8,881,672.75
% marja	18%	19%	20%
Taxe	771,060.95	1,052,655.35	1,421,067.64
EBIAT	4,048,070	5,526,441	7,460,605

Sursa: datele financiare ale companiei

- Rata de creștere a cifrei de afaceri are în vedere evoluțiile istorice (2019-2023). Pentru perioada previzionată (2024-2026) se consideră următoarele rate de creștere:

	2019	2020	2021	2022	2023	2024e	2025e	2026e
Cifra de afaceri	13,982,979	17,483,245	20,371,705	25,542,332	21,162,716	26,538,045	33,809,470	43,411,359
Rata de creștere	38.6%	25.0%	16.5%	25.4%	(17.1%)	25.4%	27.4%	28.4%

- La calculul ratei de actualizare în cazul Glissando Garden Center au fost luate în considerare următoarele elemente:

WACC (Costul mediu ponderat al capitalului)	12,2%
Coeficientul de evaluare a riscului domeniului de activitate	1,32
Rata dobânzii fără risc	7%
Prima de risc	9%
Rata impozitului pe profit	16%

Valoarea rezultată DCF

Prin aplicarea acestei metode, valoarea Societății, anterior extragerii datoriei nete, se situează la 56.491.914 (RON), respectiv 11.435.610 (EUR).

De asemenea, valoarea de piață obținută după extragerea datoriei nete este următoarea:

Valoare companie (EURO)

7.612.838 EURO

Valoare companie (RON)

37.607.422 RON

Capitalizarea anticipată a Glissando Garden Center S.A.

În urma exercițiului de evaluare derulat, capitalizarea anticipată a Emitentului este cuprinsă în intervalul **20.905.450,16 lei – 37.607.422 lei, fiind fundamentată de valorile rezultate în urma aplicării celor două abordări consacrate de evaluarea a unei societăți:**

- Metoda comparației prin multipli de piață, valoarea rezultată fiind cuprinsă în intervalul 20.905.450,16 lei – 34.015.558,65 lei;
- Metoda actualizării fluxurilor de numerar, valoarea rezultată fiind de 37.602.422 lei.

Data la care s-a făcut exercițiul de evaluare a fost 19.01.2024.

20. Factori de risc

Factorii de risc reprezintă acele elemente, situații sau condiții interne sau externe care pot afecta, prin natura lor, rezultatele așteptate asociate activității antreprenoriale sau investiționale. Oricare dintre factorii prezentați mai jos ar putea avea un impact negativ mai mult sau puțin important asupra activității, situației financiare sau rezultatelor Emitentului.

Ordinea prezentării factorilor de risc este una aleatorie. Emitentul a luat cunoștință de aceste riscuri și, prin sistemul de management al riscului intern, lucrează la anticiparea și diminuarea pe cât posibil a impactului acestora. Cu toate acestea, o parte semnificativă din riscurile cărora este supusă Societatea sunt în afara controlului acesteia.

I. Riscuri sistemice privind Emitentul

Riscurile sistemice sunt reprezentate de riscurile provocate de evoluția evenimentelor economice și politice care influențează în mod imparțial, într-un fel sau altul, întregul sistem economic al unei unități geo-politice. Riscurile sistemice sunt nediferențiate și nu pot fi prevenite.

Riscul de țară surprinde situația neprevăzută ca la nivelul statului de rezidență al Emitentului să intervină impedimente în vederea onorării angajamentelor financiare de natură să influențeze în mod negativ toate instrumentele financiare interne, cât și instrumentele externe. Impactul acestui risc are un caracter general, care poate produce efecte echidistante pentru toate sectoarele și domeniile de activitate, inclusiv asupra Emitentului. La nivelul României s-a resimțit pe parcursul anului 2022 și începutul anului 2023 un context intern și extern dificil, caracterizat de instabilitate politică și economică, generată de tensiunile geopolitice, creșterea ratei inflației, volatilitatea ridicată a cursului de schimb valutar, de interdependențele multiple și strâns corelate la scară globală pe plan economic și financiar.



Stabilitatea politică și relațiile internaționale cu țările implicate în evenimentele geopolitice pot avea impact semnificativ asupra economiei României și a pieței de capital în ansamblul ei. Evaluarea riscului de țară reprezintă o provocare atât pentru specialiști, cât și pentru investitori, de aceea decizia de a investi trebuie să fie luată în funcție de obiectivele personale, toleranța la risc și cunoștințele în ceea ce privește piața de capital.

Riscul economic și politic. Activitatea și veniturile Emitentului pot fi afectate de condițiile generale ale mediului economic din România, iar o încetinire sau o recesiune economică ar putea avea efecte negative asupra profitabilității și a operațiunilor desfășurate.

Așa cum piața, în ansamblul ei, s-a confruntat în trecut cu instabilitate politică, generată de războiul din Ucraina, orice astfel de criză determină condiții economice potrivnice și tulburări sociale. Consecințele sunt imprevizibile, dar includ scăderi ale investițiilor, fluctuații valutare semnificative, creșteri ale ratelor dobânzilor, creșteri generalizate a ratei inflației și reducerea disponibilității creditelor. Toate acestea, împreună cu alte efecte greu de previzionat ale crizelor din regiune pot influența în mod negativ atât rezultatele operaționale și poziția financiară a Emitentului, cât și perspectivele acesteia.

Riscul de inflației și riscul de rată a dobânzii afectează costul de oportunitate. Creșterea ratei inflației și oscilațiile acesteia pot afecta semnificativ atât operațiunile, condițiile financiare, cât și rezultatele Emitentului. Investitorii trebuie să țină seama de impactul acestor riscuri asupra rezultatelor reale ale Emitentului și asupra profitului real obținut în urma investiției.

Riscuri privind modificări ale cadrului legislativ. Emitentul se află sub incidența cadrului legislativ din România și are în vedere toate demersurile necesare pentru a respecta cadrul de reglementare aplicabil. Modificările fiscale și juridice care pot interveni pe plan contabil, fiscal și al resurselor umane, cât și evenimentele generate de aplicarea acestora pot conduce la posibile amenzi sau procese, cu impact asupra activității desfășurate de Societate.

II. Riscuri specifice Emitentului

Riscuri operaționale care pot apărea la nivelul desfășurării normale a activității atât ca urmare a unor factori interni, cât și a unor factori externi manifestate sub forma unor evenimente inopinate.

Riscul bunurilor deținute de companie derivă din sezonalitatea generată de caracterul ciclic al grădinăritului. Emitentul apreciază că acest risc poate fi diminuat prin dezvoltarea produselor fără sezonality, precum mobilier și decorațiuni.

Riscul reputațional este un risc intrinsec activității Emitentului, reputația având o importanță majoră în mediul de afaceri. Capacitatea de a-și extinde portofoliul și de a-și impune produsele pe piața țintă, în vederea dezvoltării activității, se bazează pe recunoașterea mărcii Emitentului.

Riscul asociat planului de dezvoltare a afacerii. Emitentul consideră că planul de dezvoltare avut în vedere poate fi adaptat, în orice scenariu, însă pe parcursul derulării acestuia pot interveni factorii neprevăzuți care pot influența sau întârzia procesul de dezvoltare.

Riscul asociat neîndeplinirii obligațiilor partenerilor contractuali semnificativi pentru Glissando Garden Center poate conduce la perturbări în ceea ce privește buna desfășurare a activității și implicit la dificultăți în ceea ce privește achitarea obligațiilor Societății față de terți. Societatea ia



măsură în vederea asigurării plăților și capacității părților înaintea încheierii contractelor, fără însă a putea garanta evitarea sau administrarea acestor riscuri.

Riscul asociat ratelor dobânzilor și surselor de finanțare. În cazul deteriorării mediului economic în cadrul căruia operează Emitentul, acesta s-ar putea găsi în imposibilitatea contractării unui nou credit în condițiile de care a beneficiat anterior, fapt ce ar putea duce la creșterea costurilor de finanțare și ar afecta în mod negativ situația financiară a Emitentului.

Riscul prețurilor de transfer se manifesta atunci când există tranzacții între societățile afiliate, care nu au fost realizate la preț de piață. Politica Emitentului privind tranzacțiile cu părți afiliate prevede realizarea tranzacțiilor intra-grup conform condițiilor pieței și la prețurile pieței.

Riscul de piață. Cererea pentru produsele comercializate de către Emitent este una elastică, iar tendințele, preferințele și orientările consumatorilor, nivelul prețurilor și mărimea ofertei competitorilor de pe piață sunt imprevizibile.

Riscul asociat mediului concurențial este generat de prezența unor jucători puternici pe plan național, cât și jucători mici care asigură o piață de desfacere considerabilă. Orice re poziționare a acestora pe piață sau o creștere a competitivității în acest sector ar putea afecta poziția actuală pe care o deține Emitentul pe piață.

Riscul de lichiditate reprezintă probabilitatea ca Emitentul să nu fie în măsură să își onoreze obligațiile curente prin valorificarea activelor disponibile. Prin monitorizarea previziunilor privind necesarul de lichidități, conducerea Emitentului urmărește să asigure disponibil suficient pentru a răspunde cerințelor operaționale, astfel încât Emitentul să își poată onora obligațiile curente față de creditorii săi.

Riscul de preț. Prognozele financiare întocmite de Emitent au la bază propriile previziuni asupra prețului materiilor prime și a mărfurilor. Orice evoluție nefavorabilă și impredictibilă a prețului acestora ar afecta implicit rezultatele financiare ale Emitentului.

Riscuri de natură juridică. În activitatea curentă, ca urmare a modificărilor legislative, ale dinamicii în relațiile sale cu contrapărți (clienți, concurenți sau autorități de reglementare), Emitentul este supus riscului de litigiu, cu impact asupra situației financiare și asupra imaginii Societății.

Alte riscuri. Potențialii investitori trebuie să aibă în vedere faptul că riscurile prezentate mai sus sunt cele mai semnificative riscuri identificate de către Emitent în momentul redactării Documentului. Cu toate acestea, riscurile prezentate în aceste secțiuni nu includ, în mod obligatoriu, toate riscurile asociate activității desfășurate de Emitent, iar Societatea nu poate garanta faptul că ea cuprinde toate riscurile relevante. Pot exista și alți factori de risc și incertitudini de care Societatea nu are cunoștință la momentul redactării Documentului și care pot să modifice în viitor rezultatele efective, condițiile financiare, performanțele și realizările Emitentului și pot conduce la o scădere a prețului acțiunilor Societății. De asemenea, investitorii ar trebui să întreprindă verificări prealabile necesare în vederea întocmirii propriei evaluări a oportunității investiției.



III. Riscuri specifice investiției în acțiuni

Fiecare dintre riscurile prezentate anterior, odată materializate, poate influența negativ, într-o măsură dificil de cuantificat, prețul și lichiditatea acțiunilor GLISSANDO GARDEN CENTER S.A., odată admise la tranzacționare pe piața de capital. Pe lângă acestea, o categorie de risc de natură sistemică asociată titlurilor financiare în sine se referă la:

Riscurile generate de piața de capital din România, în ansamblul ei:

Volatilitatea și lichiditatea sunt elemente care caracterizează mecanismul pieței de capital, generând un risc de natură sistemică pentru toate instrumentele financiare tranzacționate.

De asemenea, **riscul de inflație și riscul de rata a dobânzii** pot afecta randamentul investiției în acțiuni în general, ca alternativă investițională în raport cu depozitele bancare sau investiția în obligațiuni guvernamentale sau corporative. Orice creștere în rata dobânzii poate afecta evoluția cotației acțiunilor, în general, ca alternativă investițională, pe piața de capital, în timp ce creșterea ratei inflației erodează câștigurile reale ale investitorului.

Riscul de preț este specific acțiunilor listate și constă în probabilitatea evoluției negative pentru cotația acțiunilor emitentului, după admiterea acestora la tranzacționare. Fluctuația prețului poate fi indusă de o multitudine de factori legați de activitatea Emitentului sau de volatilitatea generală a pieței. De asemenea, în cazuri speciale precum evenimente deosebite sau situații litigioase, Autoritatea de Supraveghere Financiară poate decide suspendarea tranzacționării acțiunilor, cu impact asupra posibilității investitorilor de a vinde acțiunile în orice moment dorit și asupra valorii de piață a acțiunilor la reluarea tranzacționării.

Riscurile asociate cu o investiție directă în acțiuni, ca de altfel și randamentul așteptat asociat acestei investiții sunt, în principiu, superioare celor aferente depozitului bancar sau investiției în alte instrumente financiare precum obligațiuni de stat, participații la fonduri de investiții sau chiar obligațiuni corporative. Volatilitatea și evoluția puțin predictibilă a lichidității și prețului acțiunilor, alături de riscul pierderii investiției în cazul falimentului Emitentului nu recomandă investiția în acțiuni acelor investitori cu un nivel scăzut de toleranță față de risc. Investiția în acțiunile Glissando Garden Center S.A. este corespunzătoare acelor investitori care:

- * pe baza experienței sau cunoștințelor acumulate, înțeleg cel puțin conceptele de bază privind modul de funcționare a pieței de capital, caracteristicile acțiunilor, drepturile și obligațiile asociate acestora și obțin acces la informații privind evoluția pieței și situația economico-financiară a emitentului;
- * au o situație financiară cel puțin stabilă, care, având în vedere riscurile implicate, pot suporta pierderi de până la 100% din capitalul investit;
- * pot suporta fluctuațiile de preț și lichiditatea scăzută asociate cu listarea și tranzacționare unui instrument pe o piață nereglementată;
- * cu profil investițional dar și speculativ, cu un orizont de timp al investiției de cel puțin 1 an, care urmăresc creșterea capitalului cu asumarea riscurilor implicate.

De asemenea, acest produs nu este considerat corespunzător acelor investitori care:

- * doresc protecția integrală a capitalului și/sau certitudinea rambursării sumelor investite;



- * au o toleranță scăzută la risc, nefiindu-le potrivite investițiile bursiere;
- * necesită în mod obiectiv existența unei garanții de stat sau investiții în active fără risc.

21. Planuri legate de operațiuni viitoare pe piața de capital

Conducerea emitentului intenționează ca Glissando Garden Center să valorifice pârghiile de dezvoltare pe care statutul de emitent listat la Bursa de Valori București le aduce, pentru valorificarea totodată a oportunităților de dezvoltare din sectorul pe care activează. Aceasta se va realiza cu respectarea tuturor prevederilor legislative și statute privind derularea oricărei operațiuni pe piața de capital.

Totodată, Emitentul va fi orientat proactiv spre adăugarea de valoare deținerilor acționarilor săi, spre măsuri de creștere a lichidității acțiunilor, dar și spre alinierea intereselor diferiților deținători de interese, de la acționari, la afiliați, persoane cheie din conducere, personal și societate în ansamblul său. În mod concret, în următoarele 6 luni de la listare, acționarul majoritar, dl. Biianu Ioan, se angajează să susțină lichiditatea acțiunii prin scoaterea la vânzare de acțiuni reprezentând până la 10-15% din deținerile proprii în capitalul social al Emitentului, în funcție de condițiile pieței.

22. Auditorul financiar al Emitentului

Auditorul financiar al Societății este TVG TAX & AUDIT cu sediul în municipiul Deva, B-dul. Decebal, bl. 23, Sc. G, Et.2, Ap.85, județul Hunedoara, înregistrat la Registrul Comerțului sub nr. J20/215/2012, CUI 29905962, înregistrat la Camera Auditorilor Financiari din România cu numărul de autorizație nr. 1345/20.12.2016. Acesta a auditat situațiile financiare la 31.12.2021, 31.12.2022 și 31.12.2023.

23. Alte informații relevante care pot fi incluse în Memorandum sau care pot fi solicitate la cerere

23.1 Situații financiare Glissando S.R.L, parte afiliată Emitentului prin acționar majoritar

Situația poziției financiare la 31.12.2023

(toate sumele sunt exprimate in LEI daca nu este mentionat altfel)

	31 Decembrie 2022	31 Decembrie 2023
Imobilizari necorporale	465.423	446.437
Imobilizari corporale	53.083.237	38.307.861
Imobilizari financiare	32.052	32.052
Active imobilizate	53.580.712	38.786.350
Stocuri	51.750.183	49.053.491
Creante comerciale si similare	62.884.286	75.579.071
Numerar si echivalent numerar	1.623.445	2.020.417
ACTIVE CURENTE	116.217.914	126.652.979
Datorii comerciale si asimilate	34.454.528	35.194.047
Credite bancare pe termen scurt	54.741.848	49.444.177
DATORII CURENTE	92.474.868	93.658.720
Credite bancare pe termen lung	10.151.121	5.882.353
DATORII PE TERMEN LUNG	10.151.121	5.882.353
Capital social subscris si varsat	32.000.000	32.000.000
Rezerve din reevaluare	1.217.675	1.217.675
Rezerve legale	414.138	414.138
Profitul reportat	27.352.001	28.321.306
Profitul/pierderea curenta	1.134.582	(636.182)
Repartizarea profitului	(45.000)	
CAPITALURI PROPRII – TOTAL	62.929.644	62.173.185

Sursa Emitentul



Situația performanței financiare la 31.12.2023

(toate sumele sunt exprimate in LEI daca nu este mentionat altfel)

	31 Decembrie 2022	31 Decembrie 2023
Cifra de afaceri	124.432.886	123.020.275
Cheltuieli privind marfurile	(101.473.326)	(104.029.968)
Cheltuieli cu personalul	(10.329.070)	(10.762.832)
Amortizari	(3.847.952)	(3.597.408)
Alte cheltuieli de exploatare	(6.529.383)	(16.385.426)
Profit/(Piere dere) din exploatare	2.027.670	2.865.794
Profit/ (piere dere) financiara nete	(671.235)	(3.501.976)
Profit / (piere dere) inainte de impozitare	1.356.435	(636.182)
Impozitul pe profit	(221.853)	0
Profit / (piere dere)	1.134.582	(636.182)

Sursa Emitentul

23.2 Situații financiare Tellerium Chemical CO S.R.L, parte afiliată Emitentului prin acționar majoritar

Situația poziției financiare la 31.12.2023

(toate sumele sunt exprimate in LEI daca nu este mentionat altfel)

	31 Decembrie 2022	31 Decembrie 2023
Imobilizari necorporale	0	0
Imobilizari corporale	10.060.164	23.144.313
Imobilizari financiare	18.615.241	18.615.243
Active imobilizate	28.675.405	41.759.556
Stocuri	10.707.584	12.368.133
Creante comerciale si similare	2.138.165	4.162.196
Numerar si echivalent numerar	129.465	103.981
ACTIVE CURENTE	12.975.214	16.634.310
Datorii comerciale si asimilate	13.968.596	23.434.287
Credite bancare pe termen scurt	2.375.022	2.419.174
DATORII CURENTE	16.482.070	26.053.866



Credite bancare pe termen lung	13.316.820	20.196.725
DATORII PE TERMEN LUNG	13.316.820	20.196.725
Capital social subscris si varsat	3.500.000	3.500.000
Rezerve din reevaluare	262.689	262.689
Rezerve legale	1.386.513	1.386.513
Profitul reportat	5.102.719	6.729.939
Profitul/pierderea curenta	1.627.220	297.531
CAPITALURI PROPRII – TOTAL	11.879.141	12.176.672

Sursa Emitentul

Situația performanței financiare la 31.12.2023

(toate sumele sunt exprimate in LEI daca nu este mentionat altfel)

	31 Decembrie 2022	31 Decembrie 2023
Cifra de afaceri	28.288.514	28.166.159
Cheltuieli cu materiile prime	(23.242.662)	(20.234.202)
Cheltuieli cu personalul	(3.245.058)	(3.718.058)
Amortizari	(581.589)	(580.648)
Alte cheltuieli de exploatare	(2.623.430)	(1.135.842)
Profit/(Pieredere) din exploatare	2.429.686	1.479.438
Profit/ (pierdere) financiara nete	(573.068)	(1.139.476)
Profit / (pierdere) inainte de impozitare	1.856.618	339.962
Impozitul pe profit	(229.398)	(42.431)
Profit / (pierdere)	1.627.220	297.531

Sursa Emitentul

23.3 Situații financiare CONF MET S.A., parte afiliată Emitentului prin acționar majoritar

Situația poziției financiare la 31.12.2023

(toate sumele sunt exprimate în LEI dacă nu este menționat altfel)

	31 Decembrie 2022	31 Decembrie 2023
Imobilizari necorporale	0	0
Imobilizari corporale	4.546.979	4.475.273
Imobilizari financiare	3.063	3.063
Active imobilizate	4.550.0424	4.478.336
Stocuri	1.900.777	1.836.695
Creante comerciale si similare	814.701	940.927
Numerar si echivalent numerar	173.623	174.749
ACTIVE CURENTE	2.889.101	2.952.371
Datorii comerciale si asimilate	2.307.987	1.869.383
DATORII CURENTE	2.354.316	3.405.722
Credite bancare pe termen lung	750.000	510.000
DATORII PE TERMEN LUNG	750.000	510.000
Capital social subscris si varsat	500.000	500.000
Rezerve din reevaluare	1.171.697	1.171.697
Rezerve legale	169.789	169.789
Profitul reportat	3.380.777	2.495.563
Profitul/pierderea curenta	(885.214)	(822.064)
CAPITALURI PROPRII – TOTAL	4.337.049	3.514.985

Sursa Emitentul

Situația performanței financiare la 31.12.2023

(toate sumele sunt exprimate in LEI daca nu este mentionat altfel)

	31 Decembrie 2022	31 Decembrie 2023
Cifra de afaceri	1.502.602	1.417.975
Cheltuieli cu materiile prime	(681.356)	(548.213)
Cheltuieli cu personalul	(892.402)	(997.492)
Amortizari	(83.966)	(71.706)
Alte cheltuieli de exploatare	(501.546)	(366.085)
Profit/(Pierdere) din exploatare	(831.054)	(749.861)
Profit/ (pierdere) financiara nete	(54.160)	(72.203)
Profit / (pierdere) inainte de impozitare	(885.214)	(822.064)
Impozitul pe profit		
Profit / (pierdere)	(885.214)	(822.064)

Sursa Emitentul

Emitentul declara că în afara celor prezentate deja în memorandum nu are cunoștință la data prezentului document de existența altor informații importante despre societate care trebuie făcute publice.

24 Anexe

Următoarele Anexe fac parte integrantă din prezentul Document de prezentare.

Anexa 1: Sinteza rezultatelor financiare / contul de profit și pierdere pentru ultimele 3 exerciții financiare

Anexa 2: Sinteza poziției financiare / bilanțul pentru ultimele 3 exerciții financiare

Anexa 3: Bugetul pentru următorii ani aprobat de Consiliul de Administrație al Emitentului

EMITENT

Prin: Ioan Biianu

Președinte Consiliu de Administrație



CONSULTANT AUTORIZAT

Prin: Virgil-Adrian Zahan

Director General



ANEXE

Anexa nr. 1 Sinteza performanței financiare Glissando Garden Center S.A.

Contul de profit și pierdere (lei)	31.12.2021 (auditat)	31.12.2022 (auditat)	31.12.2023 (auditat)
Cifra de afaceri	20.371.705	25.542.332	22.323.715
Cheltuieli din exploatare	18.319.465	23.746.875	19.522.763
Rezultat operațional	2.052.270	1.967.629	2.803.107
Rezultat financiar	-371.073	-1.304.547	-1.736.118
Rezultat brut	1.681.197	663.082	1.066.989
Rezultat net	1.492.372	588.707	923.490

Anexa nr. 2 Sinteza poziției financiare Glissando Garden Center S.A.

Situația economico-financiară	31.12.2021 (auditat)	31.12.2022 (auditat)	31.12.2023 (auditat)
ACTIVE IMOBILIZATE	15.745.043	14.962.541	14.452.561
ACTIVE CIRCULANTE	17.613.474	19.239.552	17.249.931
Cheltuieli în avans	9.100	2.841	-
TOTAL ACTIVE	33.367.617	34.204.934	31.702.492
Datorii pe termen scurt	3.712.134	7.489.380	5.826.049
Datorii pe termen lung	21.917.647	18.651.260	17.027.740
TOTAL DATORII	25.629.781	26.140.640	22.853.789
Capitaluri proprii	7.737.836	8.064.294	8.848.703
CAPITALURI PROPRII ȘI DATORII	33.367.617	34.204.934	31.702.492



Anexa nr. 3 Bugetul de venituri și cheltuieli pe anul 2024 a fost aprobat de Consiliul de Administrație în data 11.12.2023 și de Adunarea Generală a Acționarilor în data de 11.03.2024.

Toate sumele sunt exprimate în lei, dacă **Bugetat 2024** **2025e** **2026e**
nu se specifică altfel

Cifra de afaceri	26.538.045	33.809.470	43.411.359
Cheltuieli din exploatare	22.557.338	28.738.050	36.899.655
EBITDA	5.349.892	7.255.285	9.749.900
Rezultatul operational	4.819.131	6.579.096	8.881.673
Rezultatul financiar	(1.990.353)	(2.366.663)	(3.038.795)
Rezultatul brut	1.326.902	1.690.474	2.170.568
Rezultatul net	1.061.522	1.352.379	1.736.454
Rezultatul net pe actiune	0,03	0,03	0,04

Sursa Emitentul