

# RAPORT TRIMESTRIAL

## T1 2026



din 1997

# SIPEX

Soluții în construcții



## DATE DE IDENTIFICARE

Raport trimestrial T1 - 2026 - în conformitate cu prevederile Legii **24/2017** și Regulamentului ASF **5/2018**

Data publicării raportului: **20.05.2026**

Denumirea emitentului: **SIPEX COMPANY S.A.**

Sediul social: **Com. Ariceștii Rahtivani, Parc Industrial Crangul lui Bot, DN 72, KM8, Jud. Prahova, România**

Adresa de corespondență / punct de lucru: **Com. Ariceștii Rahtivani, Parc Industrial Crangul lui Bot, DN 72, KM8, Jud. Prahova, România**

Numărul de telefon/fax: **+40 244 434 039/ + 40 244 434 038**

Contact e-mail pentru informații investitori: **investitori@sipex.ro**

Codul unic de înregistrare la Oficiul Registrului Comerțului: **RO 9813422**

Număr de ordine în Registrul Comerțului: **J2007001802295**

Numărul de acțiuni emise și caracteristici: **399.893.481 acțiuni cu valoare nominală de 0,1 RON**

Piața reglementată pe care se tranzacționează valorile mobiliare emise: **AeRO ATS Premium**

Capitalul social subscris și vărsat: **39.989.348,10 RON**

Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise: **399.893.481 acțiuni la prețul nominal de 0,10 RON per acțiune**

Simbol tranzacționare: **SPX**

Cod LEI: **787200HYX0GJQ2PE7065**



# CUPRINS

CUPRINS .....	3
MESAJ DE LA CEO .....	4
EVENIMENTE IMPORTANTE ÎN PERIOADA DE RAPORTARE ȘI DUPĂ ÎNCHIDEREA PERIOADEI DE RAPORTARE .....	6
SITUAȚIA FINANCIAR – CONTABILĂ .....	7
POZIȚIA FINANCIARĂ .....	8
ANALIZA ACTIVITĂȚII EMITENTULUI .....	10
PERSPECTIVE .....	10
DESPRE SIPEX COMPANY S.A. ....	12
ECHIPA DE MANAGEMENT .....	16
DECLARAȚIA CONDUCERII .....	17



## MESAJ DE LA CEO

### Stimați investitori,

Primul trimestru al anului 2026 a fost marcat de provocări semnificative pentru întreaga piață a materialelor de construcții. Suntem conștienți de contextul actual al pieței, în special de lipsa predictibilității fiscale și de presiunile asupra costurilor operaționale, însă rămânem încrezători în strategia noastră dezvoltată pe termen lung. În acest context, compania a înregistrat o cifră de afaceri de 65,7 milioane lei, în ușoară scădere, cu 1,1% comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut (T1 2025: 66,5 milioane lei). Rezultatul operațional a fost influențat de contextul dificil din piață și de presiunile asupra costurilor, compania înregistrând o pierdere operațională de 2,04 milioane lei.

Vânzările din canalul Retail au înregistrat o scădere de 5,6% în T1 2026. În același timp, canalul B2B a continuat să aibă o evoluție pozitivă și a înregistrat o creștere de 4,2% comparativ cu primul trimestru al anului 2025.

Divizia Magazin & Online a înregistrat o scădere de 53,5% față de T1 2025, evoluție influențată atât de condițiile meteo atipice din primul trimestru, cât și de specificul acestui canal de vânzare, care funcționează ca un canal ancoră, respectiv comenzile generate online sunt preluate de agenții de vânzări B2B, iar cea mai mare parte a acestor comenzi se reflectă în canalul B2B.

Piața construcțiilor rămâne un pilon esențial al economiei naționale, iar compania noastră este pregătită să valorifice oportunitățile existente. Ne propunem consolidarea poziției **SIPEX** în topul distribuitorilor de materiale de construcții, prin extinderea portofoliului de produse, dezvoltarea unor parteneriate solide și creșterea eficienței operaționale. Canalul B2B, care generează volume importante și aproximativ 45% din cifra de afaceri, rămâne o prioritate strategică. Parteneriatele strategice încheiate ne oferă un avantaj competitiv în promovarea de soluții dedicate clienților B2B. În același timp, atenția noastră rămâne concentrată pe o creștere sustenabilă, inclusiv prin dezvoltarea unei unități de producție de materiale pentru construcții.

În perioada următoare, creșterea eficienței operaționale și extinderea portofoliului de produse vor continua să reprezinte direcții strategice pentru susținerea dezvoltării sustenabile a **SIPEX**. Toate aceste direcții vor contribui la atingerea obiectivelor de rentabilitate.

Totodată, suntem bucuroși să invităm investitorii, acționarii și partenerii **SIPEX** la cea de-a patra ediție a evenimentului Ziua Investitorilor, care va avea loc în data de **22 mai 2026**, începând cu **ora 10:00**, la primul centru logistic deschis de companie în Ariceștii Rahtivani, Ploiești. Ne dorim ca acest eveniment să fie o ocazie de dialog deschis, în care să discutăm despre activitatea companiei, direcțiile de dezvoltare și perspectivele pieței, într-un cadru apropiat și transparent.



Persoanele interesate să participe se pot înregistra prin completarea formularului disponibil [Aici](#).

Vă invităm să parcurgeți raportul pentru detalii suplimentare despre activitatea **SIPEX** în primul trimestru din 2026.

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

Mulțumim tuturor partenerilor și echipei pentru încredere și implicare!

**GHEORGHE CONSTANTIN IRINEL**

**Director General și Președinte al Consiliului de Administrație**



**TABEL 1. EVOLUȚIA VÂNZĂRILOR PE DIVIZII T1 2026 vs. T12025 (LEI)**

Divizie	Valoare vânzare T1 2025	Valoare vânzare T1 2026	Variație (%) T1 2026/T1 2025
Retail	36.273.828	34.237.978	(5,61)%
B2B	28.718.133	29.916.292	4,17%
Magazin & Online	304.682	141.654	(53,51)%
<b>Total vânzări</b>	<b>65.296.643</b>	<b>64.295.924</b>	<b>(1,53)%</b>

**TABEL 2. EVOLUȚIA CONTULUI DE PROFIT ȘI PIERDERE T1 2026 vs. T1 2025 (lei)**

Indicator	T1 2025	T1 2026	Variație (%) T1 2026 /T1 2025
Cifra de afaceri	66.502.474	65.757.724	(1,12)%
Profit /(Pierdere) brut (ă)	(1.220.545)	(2.045.094)	67,56%
Profit /(Pierdere) net (ă)	(1.898.655)	(2.401.125)	26,46%
Marja brută	(1,84)%	(3,11)%	69,45%

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

- ◆ În cadrul Adunării Generale Ordinare a Acționarilor din data de **11 mai 2026**, acționarii societății au aprobat situațiile financiare anuale individuale aferente exercițiului financiar 2025, bugetul de venituri și cheltuieli pentru exercițiul financiar 2026, precum și distribuirea de dividende din profitul anului 2025, respectiv un dividend brut de 0,008252 lei/acțiune.
- ◆ **SIPEX** va organiza „Ziua Investitorilor” în data de **22 mai 2026**, începând cu ora **10:00**, la primul centru logistic deschis de companie în Ariceștii Rahtivani, Ploiești. Cu această ocazie, echipa de management a SIPEX va prezenta activitatea companiei, rezultatele financiare pentru primul trimestru al anului 2026, strategia de dezvoltare a societății și planurile sale în piața de capital.



## SITUAȚIA FINANCIAR – CONTABILĂ

### Performanța financiară

În primele trei luni ale anului curent, compania a înregistrat o **cifră de afaceri** în valoare de 65,7 milioane de lei, în scădere ușoară, de 1,12%, comparativ cu perioada similară din 2025.

Contul de Profit și Pierdere (valorile sunt exprimate în lei)	31 martie 2025	31 martie 2026	Variație (%) 2026/2025	Pondere în categoria relevantă (31.03.2026)
<b>Cifra de afaceri</b>	<b>66.502.474</b>	<b>65.757.724</b>	<b>(1,12)%</b>	<b>100,00%</b>
Producția vândută	2.123.526	2.317.973	9,16%	3,12%
Venituri din vânzarea mărfurilor	64.378.947	63.439.751	(1,46)%	94,68%
Alte venituri din exploatare	1.494.160	1.574.736	5,39%	2,20%
<b>VENITURI DIN EXPLOATARE - TOTAL</b>	<b>67.996.633</b>	<b>67.332.460</b>	<b>(0,98)%</b>	<b>100,00%</b>
Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile	2.089.153	1.867.789	(10,60)%	3,02%
Alte cheltuieli materiale	229.192	325.209	41,89%	0,33%
Alte cheltuieli externe (cu energia și apa)	185.733	194.135	4,52%	0,27%
Cheltuieli privind mărfurile	56.089.437	55.596.252	(0,88)%	80,99%
Cheltuieli cu personalul	6.187.663	6.715.850	8,54%	8,93%
Ajustări de valoare privind imobilizările corporale și necorporale	890.020	1.161.475	30,50%	1,29%
Alte cheltuieli de exploatare, din care:	<b>3.385.598</b>	<b>3.480.358</b>	<b>2,80%</b>	<b>4,89%</b>
Cheltuieli privind prestațiile externe	2.110.331	2.145.254	1,65%	62,33%
Cheltuieli cu impozite, taxe și vărsăminte asimilate	268.207	301.788	12,52%	7,92%
Alte cheltuieli	1.007.060	1.033.316	2,61%	29,75%
Ajustări de valoare privind activele circulante	197.407	65.073	(67,04)%	0,29%
<b>CHELTUIELI DE EXPLOATARE – TOTAL</b>	<b>69.254.203</b>	<b>69.406.141</b>	<b>0,22%</b>	<b>100,00%</b>
<b>Profitul sau Pierderea din Exploatare:</b>	<b>(1.257.570)</b>	<b>(2.073.681)</b>	<b>64,90%</b>	
Venituri din dobânzi	95.587	97.823	2,34%	95,96%
Alte venituri financiare	4.029	4.513	12,01%	4,04%
<b>VENITURI FINANCIARE – TOTAL</b>	<b>99.616</b>	<b>102.336</b>	<b>2,73%</b>	<b>100,00%</b>
Ajustări de valoare privind imobilizările financiare și investițiile financiare deținute ca active circulante	0	0	0,00%	0,00%
Cheltuieli privind dobânzile	57.155	69.317	21,28%	91,32%



Contul de Profit și Pierdere (valorile sunt exprimate în lei)	31 martie 2025	31 martie 2026	Variație (%) 2026/2025	Pondere în categoria relevantă (31.03.2026)
Alte cheltuieli financiare	5.436	4.432	(18,47)%	8,68%
<b>CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL</b>	<b>62.591</b>	<b>73.749</b>	<b>17,83%</b>	<b>100,00%</b>
<b>PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(Ă):</b>	<b>37.025</b>	<b>28.587</b>	<b>(22,79)%</b>	
<b>VENITURI TOTALE</b>	<b>68.096.249</b>	<b>67.434.796</b>	<b>(0,97)%</b>	
<b>CHELTUIELI TOTALE</b>	<b>69.316.794</b>	<b>69.479.890</b>	<b>0,24%</b>	
<b>PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(Ă):</b>	<b>(1.220.545)</b>	<b>(2.045.094)</b>	<b>67,56%</b>	
Impozitul pe profit	678.110	356.031	(47,50)%	
<b>PROFITUL SAU PIERDEREA NET(Ă) A</b>	<b>(1.898.655)</b>	<b>(2.401.125)</b>	<b>26,46%</b>	

Veniturile din exploatare aferente primelor trei luni ale anului 2026 s-au menținut la un nivel apropiat de cel înregistrat în aceeași perioadă a anului precedent, înregistrând o variație de 0,98%.

Cheltuielile de exploatare din primele trei luni ale anului au înregistrat o creștere moderată, de 0,22% comparativ cu perioada similară din 2025, iar rezultatul din exploatare înregistrat s-a situat la nivelul unei pierderi de 2,07 milioane lei. Rezultatul din exploatare a fost influențat de un cumul de factori. În perioada analizată, compania a urmărit menținerea cotei de piață și consolidarea relațiilor comerciale într-un context competitiv ridicat, aspect care a generat presiuni asupra marjelor comerciale. Totodată, nivelul marjei este influențat semnificativ de politica comercială a furnizorilor, care poate include acordarea unor discounturi suplimentare aplicate direct pe factură sau a unor discounturi comerciale acordate ulterior, la finalul anumitor campanii. Aceste beneficii comerciale sunt transferate, în mare măsură, către clienții noștri, în vederea susținerii competitivității și a volumelor de vânzări.

Având în vedere specificul activității, principala categorie de cheltuieli operaționale este reprezentată de cheltuielile privind mărfurile, care dețin o pondere de 80,99% din total cheltuieli de exploatare la data de 31.03.2026.

Veniturile financiare au crescut cu 2,73% în primele trei luni din 2026 comparativ cu perioada similară a anului 2025.

## POZIȚIA FINANCIARĂ

La sfârșitul primului trimestru al exercițiului financiar 2026, **actiunile circulante**, categoria cu ponderea cea mai ridicată în activul total deținut de Societate, înregistrează o creștere de 10,49% față de începutul anului.

Poziții bilanțiere (valorile sunt exprimate în lei)	31 martie 2025	01 ianuarie 2026	31 martie 2026	Variația procentuală (31.03.2026/01.01.2026)	Pondere în Total Activ / Pasiv 2026
<b>ACTIVE IMOBILIZATE, din care:</b>	<b>24.899.896</b>	<b>43.086.063</b>	<b>42.315.736</b>	<b>(1,79)%</b>	<b>25,70%</b>



Imobilizări Necorporale	32.726	26.816	22.979	<b>(14,31)%</b>	0,01%
Imobilizări Corporale	24.867.170	43.059.247	42.292.757	<b>(1,78)%</b>	25,69%
Imobilizări Financiare	0	0	0	<b>0,00%</b>	0,00%
<b>ACTIVE CIRCULANTE, din care:</b>	<b>113.244.689</b>	<b>109.689.083</b>	<b>121.198.524</b>	<b>10,49%</b>	<b>73,62%</b>
Stocuri	44.444.934	41.738.717	48.822.735	<b>16,97%</b>	29,66%
Creanțe	60.425.809	59.022.202	71.025.912	<b>20,34%</b>	43,14%
<b>Investiții pe Termen Scurt</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>
<b>Casa și Conturi la Bănci</b>	<b>8.373.946</b>	<b>8.928.164</b>	<b>1.349.877</b>	<b>(84,88)%</b>	<b>0,82%</b>
<b>Cheltuieli în avans</b>	<b>981.472</b>	785.643	1.115.978	<b>42,05%</b>	0,68%
<b>TOTAL ACTIV</b>	<b>139.126.057</b>	153.560.789	164.630.238	<b>7,21%</b>	100,00%
Datorii pe termen scurt	52.694.466	36.661.759	50.409.795	<b>37,50%</b>	30,62%
Datorii pe termen lung	1.878.093	1.364.467	1.087.006	<b>(20,33)%</b>	0,66%
<b>TOTAL DATORII</b>	<b>54.572.559</b>	<b>38.026.226</b>	<b>51.496.801</b>	<b>35,42%</b>	<b>31,28%</b>
Provizioane	0	548.995	548.995	<b>0,00%</b>	0,33%
Venituri în avans	0	0	0	<b>0,00%</b>	0,00%
Acțiuni proprii	19.177	19.177	19.177	<b>0,00%</b>	0,02%
Pierderi legate de instrumente de capital	0	0	0	<b>0,00%</b>	0,00%
Capital social	39.989.348	39.989.348	39.989.348	<b>0,00%</b>	24,29%
Prime de capital	7.480.655	7.480.655	7.480.655	<b>0,00%</b>	4,54%
Rezerve	4.834.421	26.502.747	26.211.755	<b>(1,10)%</b>	15,92%
Profitul sau Pierderea Reportat/ă	34.166.906	30.727.636	41.322.986	<b>34,48%</b>	25,10%
Profitul sau Pierderea Exercițiului Financiar	(1.898.655)	11.006.557	(2.401.125)	<b>n.a.</b>	1,46%
Repartizarea profitului	0	702.198	0	<b>(100,00)%</b>	0,00%
<b>CAPITALURI PROPRII - TOTAL</b>	<b>84.553.498</b>	<b>114.985.568</b>	<b>112.584.443</b>	<b>(2,09)%</b>	<b>68,39%</b>

Dinamica activelor circulante la data de 31.03.2026 a fost determinată în principal de creșterea valorică a stocurilor cu 16,97% și a creanțelor cu 20,34% față de începutul anului curent. Majorarea stocurilor este înregistrată pe fondul creșterii nivelului de aprovizionare, corelată cu intensificarea activității de desfacere.

Valoarea activelor imobilizate a înregistrat o diminuare cu 1,79% comparativ cu începutul anului, pe fondul ajustării acestora cu amortizarea aferentă perioadei de raportare și a cedării de active. Evoluția activelor curente a fost susținută în principal de creșterea stocurilor și a creanțelor comerciale.

La 31.03.2026, datoriile totale ale societății au înregistrat o creștere de 35,42% față de începutul anului curent, ca urmare în principal a aprovizionării cu mărfuri. Comparativ cu aceeași perioadă a anului 2025, nivelul datoriilor a fost cu aproximativ 3 milioane mai redus.



## ANALIZA ACTIVITĂȚII EMITENTULUI

### Indicatori economico-financiari

Indicatori de Lichiditate, Solvabilitate Și de Risc	INTERVAL OPTIM	31 martie 2025	01 ianuarie 2026	31 martie 2026
Lichiditate curentă (AC/DC)	<b>1-2</b>	2,15	2,99	2,40
Lichiditate imediată (AC-Stocuri)/Datorii curente	<b>&gt;0,8</b>	1,31	1,85	1,44
Solvabilitate financiară (TA/TD)	<b>&gt;1</b>	2,55	4,04	3,20
Solvabilitate patrimonială (Cap. Proprii/ Cap. Proprii +TD)	<b>&gt; 30%</b>	60,77%	75,15%	68,62%
Ind. Gradului de îndatorare (DTL/Cap. Proprii)	<b>&lt; 50%</b>	2,22%	1,19%	0,97%
Rata de îndatorare (DT/Total Pasive)	<b>&lt; 80%</b>	39,23%	24,76%	31,28%

Alți indicatori	31 martie 2025	31 martie 2026
Viteza de rotație a activelor imobilizate (CA/Active imobilizate)	2,67	1,55
Viteza de rotație debit-clienți ((sold mediu clienți/CA)*90 zile)	74	83,55
Viteza de rotație a stocurilor (chelt.cu stocurile/stocul mediu)	1,54	1,36
Viteza de rotație a creditelor - furnizor ((sold mediu furnizori/Achiziții de bunuri-fără servicii)*90 zile)	43	41,09

Indicatorul lichidității curente, care reflectă capacitatea societății de a-și îndeplini obligațiile financiare pe termen scurt prin activele sale curente, s-a situat la un nivel de 2,40 în primele trei luni ale anului 2026. Nivelul indicatorului confirmă existența unor active curente suficiente pentru acoperirea datoriilor pe termen scurt și susține menținerea unei poziții financiare stabile.



Indicatorul solvabilității financiare, situat la nivelul de 3,20, evidențiază capacitatea societății de a-și acoperi datoriile totale prin activele deținute și reflectă o structură financiară solidă. Totodată indicatorul lichidității imediate s-a menținut în intervalele considerate optime, în linie cu evoluția activității societății.

Capacitatea societății de a face față tuturor obligațiilor de plată, reflectată prin indicatorul solvabilității financiare și indicatorul solvabilității patrimoniale, se menține în limitele de referință considerate optime.



Evoluția gradului de îndatorare reflectă continuarea politicii de management orientate către consolidarea capacității de autofinanțare și menținerea echilibrului financiar.

Situațiile financiare interimare întocmite la 31 martie 2026 care au stat la baza întocmirii prezentului raport trimestrial nu au fost auditate.

## PERSPECTIVE

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

### **Diversificarea pachetului de produse:**

- ◆ Analiza pieței: Realizarea unei analize aprofundate a cererii pe piața țintă pentru identificarea oportunităților de diversificare a produselor.
- ◆ Parteneriate cu producătorii: Stabilirea sau extinderea parteneriatelor cu producători noi și existenți pentru a include în oferta companiei produse inovatoare și sustenabile.
- ◆ Feedback de la clienți: Implementarea unui sistem de feedback pentru a înțelege nevoile clienților și pentru a ajusta oferta de produse în consecință.

### **Dezvoltarea și extinderea punctelor de lucru:**

- ◆ Evaluarea locațiilor: identificarea strategică a locațiilor pentru noi centre de distribuție bazate pe analiza cererii de piață și accesibilitatea logistică.
- ◆ Investiții în infrastructură: alocarea resurselor financiare pentru modernizarea infrastructurii în punctele de lucru existente și pentru amenajarea noilor centre.
- ◆ Tehnologie și automatizare: integrarea tehnologiilor avansate și a soluțiilor de automatizare pentru a îmbunătăți eficiența operațională a centrelor de distribuție.

### **Ajustarea politicii de personal cu accent pe retenția angajaților:**

- ◆ Dezvoltarea profesională: oferirea de programe de formare și dezvoltare profesională pentru a sprijini creșterea angajaților și a alinia competențele acestora cu obiectivele companiei.
- ◆ Cultură organizațională: consolidarea unei culturi organizaționale care promovează angajamentul, inovația și satisfacția în muncă. Implementarea eficientă a acestor planuri de acțiune necesită o abordare strategică, resurse alocate corespunzător și angajament din partea echipei de management.

**Având în vedere direcțiile strategice stabilite, compania se va concentra pe următoarele acțiuni pentru a-și atinge obiectivele pe termen scurt și mediu:**

1. Monitorizarea constantă a concurenței pentru a identifica tendințele de pe piață și pentru a ajusta oferta de produse în mod corespunzător.
2. Îmbunătățirea proceselor logistice pentru a reduce timpul de livrare și pentru a crește satisfacția clienților.
3. Identificarea și deschiderea de noi centre de distribuție în regiuni strategice pentru a acoperi o arie mai largă de piață.



4. Dezvoltarea de parteneriate strategice cu companii importante din industrie pentru a crește vânzările B2B.
5. Multiplicarea rezultatelor bune și foarte bune pe care le avem în anumite puncte de lucru, în toate cele 12 puncte de lucru deținute.
6. Contextul actual ne obligă să adaptăm strategia de dezvoltare, iar în perioada următoare ne propunem completarea pachetului nostru de produse cu unele noi.
7. Investiții în zonele în care există centre logistice proprii.
8. Dimensionarea parcului de transport auto astfel încât să fie acoperită o parte cât mai mare din piață la nivel național.
9. Focusul pe nevoile echipelor de mici meseriași.
10. Identificarea și ofertarea directă a firmelor de construcții de orice dimensiuni, de pe teritoriul întregii țări.
11. Constituirea de oferte personalizate pentru persoanele fizice care realizează în regie proprie lucrări de construcții și/sau amenajări.
12. **SIPEX** continuă demersurile pentru construirea unei unități moderne de producție de mortare uscate, produse umede și materiale termoizolante în localitatea Ariceștii Rahtivani (Prahova). Terenul aferent investiției a fost achiziționat, iar compania a obținut toate avizele necesare pentru depunerea documentației PUZ. Valoarea estimată a investiției este de 20 milioane euro, iar demararea lucrărilor este prevăzută pentru anul 2027, cu termenul de finalizare estimat în 2029, în funcție de sursele de finanțare care pot fi atrase.
13. Compania a finalizat procesul de definire a direcțiilor de sustenabilitate pe termen mediu, integrând obiective și acțiuni menite să gestioneze impactul asupra mediului, susținerii comunității și consolidării guvernantei corporative. În anul 2026, compania a publicat primul Raport ESG, care prezintă inițiativele implementate și planurile viitoare pentru o creștere durabilă.

## DESPRE SIPEX COMPANY S.A.

din 1997



Din primii ani de activitate, **SIPEX** a cunoscut o dezvoltare semnificativă, ceea ce a susținut compania în efortul de a deschide centre logistice regionale, având ca obiectiv reprezentarea regională și națională strategică, precum și livrarea rapidă a produselor și serviciilor **SIPEX** pe întreg teritoriul României.

În prezent, compania beneficiază de reprezentare și distribuție la nivel național, prin rețeaua de 12 centre logistice din diferite regiuni ale țării, ce funcționează ca puncte de lucru și de desfacere. Sediul central al companiei, amplasat în județul Prahova, în comuna Ariceștii



Rahtivani, are deschidere la drumul național DN7, o suprafață totală de 21.000 metri pătrați, în care găzduiește un showroom, birouri, spații de depozitare, platforme, echipamente și mașini.

Cele 12 centre logistice sunt situate în: Ariceștii Rahtivani (Prahova), București, Pantelimon (Ilfov), Focșani (Vrancea), Bosanci (Suceava), Carcea (Dolj), Budești (Vâlcea), Cluj, Dumbrava Roșie (Piatra Neamț), Iași (Iași), Timișoara (Timișoara) și Prejmer (Brașov) și au fost deschise în următoarea ordine:

- ◆ **1997 SIPEX COMPANY** își începe activitatea cu primul spațiu de depozitare și birouri în Ploiești, Gh.Doja 138 (funcționează până în 2007);
- ◆ **2000** Se deschide punctul de lucru din București, pe bd. Timișoara nr. 100, sector 6, București;
- ◆ **2002** Se deschide primul depozit din Ploiești, în șos. Vestului, 27, Ploiești, jud. Prahova;
- ◆ **2005** Se deschide punctul de lucru Focșani, în calea Munteniei, T83P435, Focșani, jud. Vrancea;
- ◆ **2007** Se inaugurează noul sediu central, cu showroom „Ceresit” în Ariceștii Rahtivani, DN 72, km 8, jud. Prahova;
- ◆ **2011** Se deschide punctul de lucru Cluj, pe bd. Traian Vuia, nr. 206, Cluj-Napoca, jud. Cluj;
- ◆ **2012** Se deschide punctul de lucru Craiova, sat Cârcea, str. Crângului, nr. 2, jud. Dolj și punctul de lucru Piatra Neamț, sat Izvoare, com. Dumbrava Roșie, str. Serei, nr. 7, jud. Neamț;
- ◆ **2015** Se deschide punctul de lucru Iași, bd. Chimiei, nr. 12, Iași, jud. Iași și cel de la Suceava, sat Bosanci, str. Sucevei, nr. 81, jud. Suceava;
- ◆ **2017** Se deschide punctul de lucru Timișoara, cal. Buziașului, nr. 162, Timișoara, jud. Timiș și cel de la Râmnicu Vâlcea, sat Racovița, com. Budești, nr. 284, jud. Vâlcea;
- ◆ **2018** Se deschide punctul de lucru Pantelimon, bd. Biruinței, nr. 189, Pantelimon, Ilfov, cu 5000 mp spații de depozitare și birouri. Se deschid și punctele de lucru din Brașov, sat Prejmer, str. Brașovului, nr. 162, jud. Brașov și cel din Ploiești, str. Laboratorului nr. 10, jud. Prahova.

Echipa **SIPEX**, structurată în departamente specializate, coordonează proiectele de la început până la finalizare, dispunând de o gamă completă de resurse și pachete de produse care să îi susțină o activitate permanentă. Direcțiile principale de activitate ale companiei sunt reprezentate de vânzarea produselor și soluțiilor distribuite de **SIPEX** precum și acordarea de consiliere tehnică la alegerea și punerea în operă a produselor.

**Departamentul de vânzări** are ca obiectiv principal de activitate dezvoltarea relațiilor de afaceri și consolidarea poziției **SIPEX COMPANY** ca lider național, pe piața de desfacere a materialelor pentru construcții din România. Departamentul de Vânzări **SIPEX** își desfășoară activitatea pe 3 canale:

- ◆ **Online: SIPEX** este prezentă pe segmentul de e-commerce prin magazinul Online deținut. Aplicația folosită repartizează comenzile către cele mai apropiate puncte de lucru astfel încât livrarea să se facă într-un timp cât mai scurt. Magazinul oferă



accesul la diferite campanii pe care **SIPEX** le demarează în diferite intervale de timp. Cele 12 centre logistice **SIPEX** sunt dotate cu echipamente necesare pentru a asigura livrări rapide în fiecare locație de unde se primesc comenzi.

- ◆ **Retail:** Retail-ul tradițional, compus din magazine de diferite dimensiuni, altele decât DIY (Do It Yourself). Vânzarea către aceste magazine se face prin agenți dedicați, coordonați de managerii de zonă și de către Directorul național de vânzări. Aceștia au la dispoziție un sistem SFA (tablete conectate la sistemul ERP având acces în timp real la stocuri), astfel încât comenzile preluate să ajungă rapid în sistemul ERP.

- ◆ **B2B – acest segment de piață este format din următorii parteneri:**

**1. Societăți de construcții** (care execută lucrări de construcții pentru diverși investitori sau dezvoltă propriile proiecte, rezidențiale sau industriale). Acești parteneri sunt alocați unei echipe dedicate acestui segment de piață și în același timp au la dispoziție o platformă de comenzi „[sipexcomenzi.ro](http://sipexcomenzi.ro)” creată special pentru ei. Aceeași platformă le pune la dispoziție informații despre stocuri, solduri, status comenzi lansate, prețuri setate pentru diverse proiecte etc.

**2. Dezvoltatori** (investitori care aleg să-și negocieze prețurile materialelor și ale sistemelor pentru construcții direct cu un distribuitor). Aceștia sunt alocați unei echipe dedicate, care împreună cu reprezentantul furnizorilor le oferă cele mai bune soluții tehnice și comerciale.

**3. Echipe de mici meseriași** (vectorii de promovare ai pachetelor de produse pe care **SIPEX** le comercializează) aceiași reprezentanți de vânzări **SIPEX** încearcă să le propună cele mai bune soluții și servicii - transport, colorare, soluții tehnice pentru proiectele la care aceștia lucrează.

**4. Persoane fizice** (care construiesc în regie proprie sau își amenajează proprietățile). Aceștia, echipele de vânzări dedicate, le propun achiziționarea diverselor produse, din pachetul **SIPEX**.

Activitatea de distribuție și vânzare a materialelor pentru construcții se desfășoară în toate cele 12 puncte de lucru (depozite).

Conducerea Departamentului de Vânzări este asigurată de doi Directori Naționali, câte unul pentru fiecare canal de vânzări: Retail și B2B. În activitatea lor, Directorii Naționali de vânzări, coordonează fiecare, echipele de vânzări dedicate, Retail sau B2B, din fiecare punct de lucru **SIPEX**.

#### **Departamentul logistic**

Din primii ani de activitate, **SIPEX** cunoaște o dezvoltare semnificativă, ceea ce susține compania în efortul de a deschide centre logistice regionale, având ca obiectiv reprezentarea regională și națională strategică, precum și livrarea rapidă a produselor și serviciilor **SIPEX**, pe întreg teritoriul României.

**Departamentul tehnic** are ca obiectiv principal asigurarea consilierii tehnice în alegerea de către clienți a materialelor necesare lucrărilor atât din punct de vedere calitativ, cât și cantitativ, prin:

- ◆ contactarea și întreținerea relațiilor de colaborare cu clienții din zona în care își desfășoară activitatea, de a fi în permanență la curent cu proiectele în lucru din zonă, indiferent de mărimea acestora;
- ◆ promovarea produselor și sistemelor comercializate de companie către proiectanții



- de specialitate, către executanți și nu în ultimul rând către beneficiarii finali;
- elaborarea ofertelor tehnice și comerciale pentru pachetul de produse **SIPEX**;
- oferirea celor mai bune soluții din punct de vedere tehnic pentru fiecare proiect în parte, realizând oferte personalizate;

**Departamentul de achiziții** asigură în condiții optime aprovizionarea cu produse specifice domeniului, în care Societatea activează, în toate punctele de lucru. Departamentul asigură în permanență un nivel optim al stocurilor cu cele mai bune produse, a celor mai bune soluții, la cele mai bune prețuri și acoperirea tuturor cerințelor venite din partea clienților, menține contactul permanent cu producătorii, astfel încât să fim la curent cu ultimele noutăți din domeniu în ceea ce privește produsele și tehnologiile specifice.

**SIPEX** a atras și selectat, încă de la început, companii recunoscute internațional cu care a dezvoltat parteneriate pe termen lung (Henkel România - de peste 20 de ani, Saint-Gobain Construction Products România - de peste 15 ani, Firos - de peste 12 ani, SANEX SA, Knauf, Austrotherm, Swisspor SA, Wienerberger, Tondach România, Brikston Construction Solutions SA, Holcim SA, ACO, Holver, Kronospan Trading, Romstal, Policolor, TeraPlast. **SIPEX** deține de asemenea licențele Düfa și Profitec și comercializează vopsele lavabile, amorse, grunduri sub această marcă pe piețele din România și Bulgaria, în urma încheierii unui acord de exclusivitate pe 10 ani cu grupul german Meffert AG în 2017. Produsele din portofoliul **SIPEX** se realizează în mai multe fabrici, în funcție de ofertele, capacitățile și serviciile acestora.

#### **GAMA DE PRODUSE DISTRIBUITE DE SIPEX:**

- vopsea lavabilă – dispersii : Ceresit, Profitec, düfa, Meșterică, Kraft, Spor, Deko;
- scule și accesorii: Meșterică;
- produse pentru renovare acoperișuri și podele: Ceresit, Meșterică, Tegola, General Membrane;
- lacuri și baițuri: Sadolin, Hammerite, Spor, Deko;
- amorse: düfa, Profitec, Ceresit, Meșterică, Kraft, Spor, Deko;
- produse pt. zidarie: Leier, Cemrom, Structo, Tenco, Porotherm;
- acoperișuri: Tondach;
- termosistem: Ceresit, Meșterică;
- termoizolații cu vată minerală: Isover, Rockwool;
- materiale termoizolante din polistiren: Swisspor, Austrotherm, Hirsch, düfa, Meșterică;
- tencuieli decorative: Ceresit, Meșterică, Kraft, Vinarom, Deko;
- tavane casetate, baghete: Rigips, Meșterică Décor;
- profile metalice și accesorii: Rigips, Meșterică;
- spume poliuretanică, silicoane: Ceresit, TKK;
- șape: Ceresit, Meșterică, Baumit;
- sisteme de hidroizolații: Ceresit, Meșterică, Baumit, General Membrane;
- gleturi: Ceresit, Meșterică, Rigips, Baumit, Weber;



- ◆ chituri rost: Ceresit, Baumit;
- ◆ adezivi standard și flexibili: Ceresit, Meșterică, Baumit, Weber;
- ◆ produse ceramice - gresie și faianța: Cesarom;
- ◆ produse termo-hidro-sanitare: Romstal;
- ◆ sisteme de încălzire în pardoseală NeoTer;
- ◆ OSB, Tego, parchet și panouri din lemn: Holver;
- ◆ sisteme de retenție și curățire a apelor reziduale și pluviale, soluții drenaj: ACO;
- ◆ sisteme de pavaj și borduri: Elis Pavaje, Semmerlock;
- ◆ plasă sudată, panouri bordurate: Fier CTC, Intertranscom;
- ◆ aditivi pentru betoane, etanșanți, mortare de reparații: Ceresit;

## ECHIPA DE MANAGEMENT

Conducerea societății este realizată de domnul Constantin Irinel Gheorghe, Președintele Consiliului de Administrație al **SIPEX** și Director General SIPEX din 1997. Acesta este absolvent al Facultății de Știința și Ingineria Materialelor în cadrul Universității Politehnice București și al Institutului Național de Administrație (INA) București. A fost asistent în cadrul facultății absolvite în perioada 1992 - 1994. Constantin Irinel Gheorghe are și calitatea de vicepreședinte al Federației Patronatelor din Construcții, o organizație reprezentativă pentru piața românească a construcțiilor.

### Ceialți membri ai Consiliului de Administrație sunt:

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

Consiliul de Administrație și Directorul General al **SIPEX** sunt susținuți în activitatea de conducere de o echipă managerială formată din director economic, director de marketing, director național de vânzări canal retail și director național de vânzări canal B2B, după cum urmează:

- ◆ Constantin Gheorghe - Director Economic al **SIPEX** din 2004; Înainte de a se alătura echipei **SIPEX**, a ocupat poziția de Director financiar în cadrul International Clothing Manufacturers SRL, și are o experiență de peste 20 de ani în domeniul financiar-contabil, fiind și membru al Corpului Experților Contabili și Contabililor Autorizați din România, din 2012.
- ◆ Sorina Macsen - Director Marketing din 2004; După o experiență de 12 ani în companii multinaționale precum Shell România și Metro Cash & Carry, doamna Macsen s-a alăturat echipei **SIPEX** și este în prezent Director de Marketing. A urmat cursurile Facultății de Știința și Ingineria Materialelor



în cadrul Universității Politehnice București și a absolvit Facultatea de Marketing și Afaceri Economice Internaționale (specializare – Marketing) din cadrul Universității Spiru Haret București (2010), fiind și Auditor în domeniul Calității, precum și Auditor de Mediu.

- ◆ Marian Ghiță - Director Național de Vânzări B2B din 2015; Marian Ghiță s-a alăturat echipei **SIPEX** în septembrie 2004 și a ocupat de-a lungul timpului diferite poziții în cadrul companiei, printre care și cea de reprezentant vânzări și de șef de divizie B2B. Din 2015, a devenit Director Național pentru canalul dedicat clienților societăți care activează în domeniul construcțiilor. A absolvit cursurile Facultății de Management din cadrul Universității Petrol și Gaze din Ploiești.
- ◆ Cristian Burtea - Director Național de Vânzări Retail din 2017; Absolvent al facultății de Management - Administrarea afacerilor din cadrul U.P.G Ploiești, are o experiență de 21 de ani în domeniul vânzărilor. Cristian Burtea s-a alăturat echipei SIPEX în anul 2017 și de-a lungul timpului a ocupat diverse poziții în domeniul vânzărilor.



Prin prezenta, subsemnatul Gheorghe Constantin Irinel, în calitate de Director General și Președinte al Consiliului de Administrație al societății **SIPEX COMPANY S.A.** declar că, după cunoștințele mele, situațiile financiare ale societății **SIPEX COMPANY S.A.**, întocmite la 31.03.2026, în conformitate cu standardele contabile aplicate, reflectă o imagine corectă și conformă cu realitatea a activelor, creanțelor, datoriilor, poziției financiare, a veniturilor și cheltuielilor societății și informațiile despre emitent în aspectele sale esențiale.



Data: 20.05.2026

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

