

RAPORT SEMESTRIAL

S1 2026



din 1997

SIPEX

Soluții în construcții



DATE DE IDENTIFICARE

Raport semestrial în conformitate cu prevederile Legii **24/2017** și Regulamentului ASF **5/2018**

Data publicării raportului: **18.08.2026**

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

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

Adresa de corespondență / punct de lucru: **Com. Ariceștii Rahtivani, Parc Industrial Crângul 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

MESAJ DE LA CEO	4
EVENIMENTE IMPORTANTE ÎN PERIOADA DE RAPORTARE ȘI DUPĂ ÎNCHIDEREA PERIOADEI DE RAPORTARE	5
SITUAȚIA FINANCIAR – CONTABILĂ	6
POZIȚIA FINANCIARĂ	8
ANALIZA ACTIVITĂȚII EMITENTULUI	9
PERSPECTIVE	10
DESPRE SIPEX	11
DECLARAȚIA CONDUCERII	17



MESAJ DE LA CEO

Stimați Acționari,



Primul semestru al anului 2026 s-a desfășurat într-un context provocator, marcat de schimbări fiscale, presiuni asupra costurilor și deficit de forță de muncă. În acest mediu, ne-am concentrat pe consolidarea poziției **SIPEX** în piață, dezvoltarea activității comerciale și gestionarea eficientă a resurselor. În primele șase luni ale anului, **SIPEX** a înregistrat o cifră de afaceri de 159,5 milioane de lei și un profit net de 2,81 milioane de lei, rezultate susținute de avansul în canalul B2B. Profitul net la nivelul semestrului a crescut cu 28% față de aceeași perioadă a anului trecut, evoluție susținută de revenirea pe profit în trimestrul al doilea, când compania a înregistrat un profit net de 5,2 milioane de lei, după pierderea din primele trei luni ale anului. Această evoluție ne oferă o bază bună pentru

activitatea din a doua parte a anului, în care vom urmări consolidarea activității comerciale și valorificarea oportunităților de dezvoltare oferite de piață. Vânzările **SIPEX** au fost susținute de un management atent al stocurilor, previzionarea precisă a vânzărilor și gestionarea atentă a cheltuielilor. Comparativ cu perioada similară din 2025, am înregistrat o creștere ușoară a vânzărilor, de 1,67%, evoluție susținută de avansul canalului B2B, care a compensat scăderile din canalele Retail și Magazin Online. În structura veniturilor, vânzările prin canalul B2B au înregistrat un avans de 13,50%, cele realizate prin canalul Retail au scăzut cu 5,96%, iar cele realizate prin canalul Magazin și Online au scăzut cu 44,09%. În trimestrul următor ne propunem să menținem vânzările la nivelul înregistrat în T3 2025 și să securizăm încasările. Continuăm extinderea portofoliului cu produse și soluții destinate lucrărilor edilitare și infrastructurii spitalești și rutiere. În același timp, acordăm atenție soluțiilor care răspund schimbărilor din sectorul construcțiilor și ne permit să oferim clienților mai multă eficiență în execuția proiectelor. Aplicarea mecanizată a produselor din portofoliul **SIPEX** reprezintă una dintre aceste direcții și capătă o relevanță tot mai mare în contextul deficitului de forță de muncă. Aplicarea mecanizată contribuie la creșterea eficienței în execuție, optimizarea consumului de materiale și reducerea necesarului de manoperă, aspecte relevante în actualul context al pieței construcțiilor. În perioada următoare, prioritățile **SIPEX** sunt consolidarea segmentului B2B prin creșterea numărului de clienți și extinderea gamei de produse, redresarea canalului Retail și revitalizarea canalului Online, cu obiectivul de a îl transforma într-un motor de creștere, nu doar într-un canal ancoră pentru B2B. Explorăm totodată noi oportunități pentru dezvoltarea afacerii și creștere sustenabilă. Experiența acumulată în cei 29 de ani de activitate a contribuit la capacitatea **SIPEX** de a gestiona eficient contextul de piață și de a obține aceste rezultate. În perioada următoare, vom continua să ne adaptăm la evoluțiile pieței materialelor de construcții, să gestionăm eficient resursele și să răspundem prompt schimbărilor, cu obiectivul de a susține performanța și dezvoltarea companiei.

Doresc să mulțumesc acționarilor **SIPEX**, atât celor care ne-au descoperit recent, cât și, în mod special, celor care au crezut în noi de la început. Vă asigur că întreaga echipă este dedicată misiunii companiei, cu atenție pe obținerea unor rezultate în creștere, generatoare de valoare în beneficiul direct al acționarilor noștri.

GHEORGHE CONSTANTIN IRINEL

DIRECTOR GENERAL ȘI PREȘEDINTE AL CONSILIULUI DE ADMINISTRAȚIE



TABEL 1. EVOLUȚIA SEMESTRIALĂ A VÂNZĂRILOR PE DIVIZII

Divizie	Valoare vânzare sem I 2025	Valoare vânzare sem I 2026	Variație (%) S1 2026/S1 2025
Magazin & Online	669.361,01	374.234,92	(44,09)%
B2B	61.583.515,88	69.895.559,45	13,50%
Retail	91.353.216,46	85.904.855,78	(5,96)%
Total vânzări	153.606.093,35	156.174.650,15	1,67%

TABEL 2. EVOLUȚIA SEMESTRIALĂ A CONTULUI DE PROFIT ȘI PIERDERE

Indicator	S1 2024	S1 2025	S1 2026
Cifra de afaceri	158.038.270	156.268.406	159.456.088
Profit brut	4.715.991	3.788.671	3.666.157
Profit net	3.100.695	2.192.852	2.810.494

TABEL 3. EVOLUȚIA TRIMESTRIALĂ A CONTULUI DE PROFIT ȘI PIERDERE T1 2026 vs. T2 2026 (lei)

Indicator	T1 2026	T2 2026	Variație (%) T2 2026/T1 2026
Cifra de afaceri	65.757.724	93.698.364	42,49%
Profit brut	(2.045.094)	5.711.251	n.a.
Profit net	(2.401.125)	5.211.619	n.a.
Marja brută	(3,11)%	6,10%	n.a.

EVENIMENTE RAPORTARE ȘI RAPORTARE IMPORTANTE ÎN PERIOADA DE ÎNCHIDERE 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** a organizat „Ziua Investitorilor” în data de **22 mai 2026**, la primul centru logistic deschis de companie în Ariceștii Rahtivani, Ploiești. La eveniment au participat investitori, și analiști financiari. Cu această ocazie, echipa de management a SIPEX a prezentat activitatea companiei, rezultatele financiare pentru primul trimestru al anului 2026, strategia de dezvoltare a societății și planurile sale în piața de capital.
- ❖ În **iunie 2026**, compania a fost premiată pentru al patrulea an consecutiv de către revista Forbes la evenimentul Forbes Gala – „Liga Campionilor în Business” pentru performanța excepțională și menținerea unui ritm de creștere constant, fiind recunoscută pentru dezvoltarea accelerată din ultimii ani.
- ❖ Consiliul de Administrație al **SIPEX** a convocat Adunarea Generală Ordinară a Acționarilor pentru data de **11 august 2026** (prima convocare), respectiv 12 august 2026 (a doua convocare, în cazul neîndeplinirii cvorumului), având pe ordinea de zi aprobarea prelungirii mandatului auditorului financiar pentru exercițiile financiare 2026 - 2028, revocarea unui membru al Consiliului de Administrație și alegerea unui nou administrator neexecutiv, precum și aprobarea datei de înregistrare aferente hotărârilor AGOA și împuternicirea președintelui Consiliului de Administrație pentru îndeplinirea formalităților legale necesare.

SITUAȚIA FINANCIAR – CONTABILĂ

Performanța financiară

În primele șase luni ale anului curent compania a înregistrat o **cifră de afaceri** în valoare de 159,4 milioane de lei.

Contul de Profit și Pierdere (valorile sunt exprimate în lei)	30 Iunie 2025	30 Iunie 2026	Variația (%) 2026/2025	Pondere în categoria relevantă (30.06.2026)
Cifra de afaceri	156.268.406	159.456.088	2,04%	100,00%
Producția vândută	4.750.211	5.430.191	14,31%	3,32%
Venituri din vânzarea mărfurilor	151.522.869	154.010.622	1,64%	94,03%
Alte venituri din exploatare	3.343.592	4.351.082	30,13%	2,66%
VENITURI DIN EXPLOATARE - TOTAL	159.616.672	163.791.895	2,62%	100,00%
Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile	4.509.010	4.605.889	2,15%	2,87%
Alte cheltuieli materiale	506.641	863.787	70,49%	0,54%
Alte cheltuieli externe (cu energia și apa)	288.643	337.739	17,01%	0,21%
Cheltuieli privind mărfurile	128.050.588	128.969.892	0,72%	80,42%
Cheltuieli cu personalul	12.700.824	13.776.781	8,47%	8,59%
Ajustări de valoare privind imobilizările corporale și necorporale	1.781.590	3.814.450	114,10%	2,38%
Alte cheltuieli de exploatare, din care:	8.088.711	7.838.036	(3,10)%	4,89%
Cheltuieli privind prestațiile externe	4.330.930	4.550.213	5,06%	58,05%



Contul de Profit și Pierdere (valorile sunt exprimate în lei)	30 Iunie 2025	30 Iunie 2026	Variația (%) 2026/2025	Pondere în categoria relevantă (30.06.2026)
Cheltuieli cu impozite, taxe și vărsăminte asimilate	548.030	662.271	20,85%	8,45%
Alte cheltuieli	3.209.751	2.625.552	(18,20)%	33,50%
Ajustări de valoare privind activele circulante	103.099	172.208	67,03%	0,11%
Ajustări privind provizioanele	0			0,00%
CHELTUIELI DE EXPLOATARE – TOTAL	156.029.106	160.378.782	2,79%	100,00%
Profitul Sau Pierderea Din Exploatare:	3.587.566	3.413.113	(4,86)%	
Venituri din dobânzi	194.695	198.980	2,20%	51,40%
Alte venituri financiare	151.506	188.125	24,17%	48,60%
VENITURI FINANCIARE – TOTAL	346.201	387.105	11,82%	100,00%
Ajustări de valoare privind imobilizările financiare și investițiile financiare deținute ca active circulante	0	0	0,00%	0,00%
Cheltuieli privind dobânzile	101.443	119.528	17,83%	89,16%
Alte cheltuieli financiare	43.653	14.533	(66,71)%	10,84%
CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL	145.096	134.061	(7,61)%	100,00%
PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(Ă):	201.105	253.044	25,83%	
VENITURI TOTALE	159.962.873	164.179.000	2,64%	
CHELTUIELI TOTALE	156.174.202	160.512.843	2,78%	
PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(Ă):	3.788.671	3.666.157	(3,23)%	
Impozitul pe profit	0	499.632	-	
Cheltuieli cu impozitul pe profit la nivelul impozitului minim pe cifra de afaceri	1.595.819	356.031	(77,69)%	
PROFITUL SAU PIERDEREA NET(Ă) A	2.192.852	2.810.494	28,17%	

Veniturile din exploatare aferente primelor șase luni din anul curent sunt cu 2,62% mai mari față de realizările din aceeași perioadă a anului trecut. Cheltuielile de exploatare din primele șase luni au crescut cu 2,79% față de aceeași perioadă a anului trecut. Cheltuielile de exploatare au înregistrat o creștere procentuală mai mare decât cea a veniturilor, ceea ce a condus la un rezultat din exploatare de 3,41 milioane de lei, mai mic față de cel înregistrat anul trecut.

Cheltuielile cu materiile prime și materialele consumabile au crescut cu 2,15% față de aceeași perioadă a anului trecut, în timp ce cheltuielile externe (cu energia și apa) au crescut cu 17,01%.

Cu un management orientat spre asigurarea necesarului de resurse umane, prin atragerea personalului adecvat profilului și nevoilor companiei **SIPEX**, precum și spre asigurarea retenției personalului, cheltuielile cu remunerația angajaților au crescut cu 8,47% în primele 6 luni ale exercițiului financiar curent.



Având în vedere specificul activității, principala categorie de cheltuieli operaționale este reprezentată de cheltuielile privind mărfurile. Ponderea acestora este de 80,42% din total cheltuieli de exploatare la data de 30.06.2026.

Din totalul de 7,8 milioane de lei aferent categoriei „alte cheltuieli de exploatare” la 30.06.2026, 5,06% au fost generate de cheltuielile privind prestațiile externe, diferența fiind atribuită plăților de impozite și taxe (20,85%) și altor cheltuieli de exploatare (48,83%).

POZIȚIA FINANCIARĂ

La sfârșitul primului semestru al exercițiului financiar 2026, **activele circulante**, categoria cu ponderea cea mai ridicată în activul total deținut de Companie, înregistrează o creștere de 27,43% față de începutul anului.

Poziții bilanțiere (valorile sunt exprimate în lei)	30 Iunie 2025	01 Ianuarie 2026	30 Iunie 2026	Variația procentuală (30.06.2026/ 01.01.2026)	Pondere în Total Activ / Pasiv 2026
ACTIVE IMOBILIZATE, din care:	23.526.048	43.086.063	42.085.040	(2,32)%	23,00%
Imobilizări Necorporale	26.660	26.816	20.233	(24,55)%	0,01%
Imobilizări Corporale	23.499.388	43.059.247	42.064.807	(2,31)%	22,99%
Imobilizări Financiare	0	0	0	0,00%	0,00%
ACTIVE CIRCULANTE, din care:	120.331.089	109.689.083	139.779.699	27,43%	76,41%
Stocuri	41.413.819	41.738.717	50.455.816	20,88%	27,58%
Creanțe	71.774.488	59.022.202	81.611.990	38,27%	44,61%
Investiții pe termen scurt	0	0	0	0,00%	0,00%
Casa și Conturi la Bănci	7.142.782	8.928.164	7.711.893	(13,62)%	4,22%
Cheltuieli în avans	960.027	785.643	1.076.249	36,99%	0,59%
TOTAL ACTIV	144.817.164	153.560.789	182.940.988	19,13%	100,00%
Datorii pe termen scurt	58.062.289	36.661.759	64.179.476	75,06%	35,08%
Datorii pe termen lung	1.609.869	1.364.467	717.151	(47,44)%	0,39%
TOTAL DATORII	59.672.158	38.026.226	64.896.627	70,66%	35,47%
Provizioane	0	548.995	248.299	(54,77)%	0,14%
Venituri în avans	0	0	0	0,00%	0,00%
Acțiuni proprii	19.177	19.177	19.177	0,00%	0,00%
Pierderi legate de instrumente de capital	0	0	0	0,00%	0,00%
Capital social	39.989.348	39.989.348	39.989.348	0,00%	21,86%
Prime de capital	7.480.655	7.480.655	7.480.655	0,00%	4,09%
Rezerve	4.814.178	26.502.747	25.920.762	(2,20)%	14,17%
Profitul sau Pierdere Reportat	30.687.150	30.727.636	41.613.979	35,43%	22,75%



Profitul sau Pierdere Exercițiului Financiar	2.192.852	11.006.557	2.810.494	(74,47)%	1,54%
Repartizarea profitului	0	702.198		(100,00)%	0,00%
CAPITALURI PROPRII - TOTAL	85.145.006	114.985.568	117.796.061	2,44%	64,39%

Dinamica activelor circulante este determinată de creșterea valorică a stocurilor cu 20,88% și a creanțelor cu 38,27% față de începutul anului curent.

La 30.06.2026 valoarea activelor imobilizate înregistrează o scădere de 2,32% față de începutul anului.

La 30.06.2026, datoriile totale ale societății au crescut cu 70,66% față de începutul anului curent, evoluție determinată în principal, pe fondul majorării stocurilor și a datoriilor comerciale aferente. Evoluția reflectă sezonalitatea activității, compania crescând nivelul aprovizionării în sezonul de vârf, pentru a susține cererea și disponibilitatea produselor.

ANALIZA ACTIVITĂȚII EMITENTULUI

Indicatori economico-financiar

Indicatori de Lichiditate, Solvabilitate și de Risc	INTERVAL OPTIM	30 Iunie 2025	01 Ianuarie 2026	30 Iunie 2026
Lichiditate curentă (AC/DC)	1-2	2,07	2,99	2,18
Lichiditate imediată (AC-Stocuri)/Datorii curente	>0,8	1,36	1,85	1,39
Solvabilitate financiară (TA/TD)	>1	2,43	4,04	2,82
Solvabilitate patrimonială (Cap. Proprii/ Cap.Proprii +TD)	> 30%	58,79%	75,15%	64,48%
Ind. Gradului de îndatorare (DTL/Cap. Proprii)	< 50%	1,89%	1,19%	0,61%
Rata de îndatorare (DT/Total Pasive)	< 80%	41,21%	24,76%	35,47%

Indicatorul lichidității curente se menține peste nivelul optim, ceea ce indică o capacitate foarte bună de acoperire a datoriilor curente din activele circulante. Față de începutul anului se observă o normalizare a indicatorului.

Lichiditatea imediată: Compania dispune de suficiente active lichide pentru plata obligațiilor pe termen scurt fără valorificarea stocurilor. Indicatorul rămâne confortabil peste pragul recomandat.

Solvabilitate financiară: Valoarea arată că activele totale sunt de aproape trei ori mai mari decât datoriile totale, reflectând o poziție financiară solidă și un risc redus de insolvență.

Solvabilitate patrimonială: Capitalurile proprii finanțează aproape două treimi din active, ceea ce demonstrează o autonomie financiară ridicată și o dependență redusă de sursele externe.



Gradul de îndatorare: Indicatorul se menține la un nivel foarte redus. Datoriile pe termen lung reprezintă o pondere foarte redusă în raport cu capitalurile proprii, ceea ce reflectă un nivel minim al riscului financiar.

Rata de îndatorare, deși a crescut față de începutul anului, nivelul rămâne mult sub limita considerată riscantă, ceea ce indică o structură echilibrată a finanțării.

La 30 iunie 2026, Compania prezintă un profil financiar solid, caracterizat prin lichiditate ridicată, solvabilitate foarte bună și un grad redus de îndatorare. Ușoarele variații față de începutul anului reprezintă o evoluție normală în cursul exercițiului financiar și nu afectează stabilitatea financiară a companiei.

Situațiile financiare interimare întocmite la 30 iunie 2026, care au stat la baza întocmirii prezentului raport semestrial, 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 centrele logistice proprii, care vizează repararea și extinderea platformelor, montarea de corturi pentru spațiile de depozitare, precum și înlocuirea motostivuitoarelor și a autovehiculelor uzate destinate transportului de marfă.
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



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

În prezent, compania beneficiază de reprezentare și distribuție la nivel național, prin rețeaua de 12 centre logistice din diferite regiuni ale țării, ce funcționează ca puncte de lucru și de desfacere. Sediul central al companiei, amplasat în județul Prahova, în comuna Ariceștii Rahtivani, are deschidere la drumul național DN7, o suprafață totală de 21.000 metri pătrați, în care găzduiește un showroom, birouri, spații de depozitare, platforme, echipamente și mașini.

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

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

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



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

- ◆ **Online:** **SIPEX** este prezentă pe segmentul de e-commerce prin magazinul Online deținut. Aplicația folosită repartizează comenzile către cele mai apropiate puncte de lucru astfel încât livrarea să se facă într-un timp cât mai scurt. Magazinul oferă accesul la diferite campanii pe care **SIPEX** le demarează în diferite intervale de timp. Cele 12 centre logistice **SIPEX** sunt dotate cu echipamente necesare pentru a asigura livrări rapide în fiecare locație de unde se primesc comenzi.
- ◆ **Retail:** Retail-ul tradițional, compus din magazine de diferite dimensiuni, altele decât DIY (Do It Yourself). Vânzarea către aceste magazine se face prin agenți dedicați, coordonați de managerii de zonă și de către Directorul național de vânzări. Aceștia au la dispoziție un sistem SFA (tablete conectate la sistemul ERP având acces în timp real la stocuri), astfel încât comenzile preluate să ajungă rapid în sistemul ERP.
- ◆ **B2B – acest segment de piață este format din următorii parteneri:**

- 1. Societăți de construcții** (care execută lucrări de construcții pentru diverși investitori sau dezvoltă propriile proiecte, rezidențiale sau industriale). Acești parteneri sunt alocați unei echipe dedicate acestui segment de piață și în același timp au la dispoziție o platformă de comenzi „sipexcomenzi.ro” creată special pentru ei. Aceeași platformă le pune la dispoziție informații despre stocuri, solduri, status comenzi lansate, prețuri setate pentru diverse proiecte etc.
- 2. Dezvoltatori** (investitori care aleg să-și negocieze prețurile materialelor și ale sistemelor pentru construcții direct cu un distribuitor). Aceștia sunt alocați unei echipe dedicate, care împreună cu reprezentantul furnizorilor le oferă cele mai bune soluții tehnice și comerciale.
- 3. Echipe de mici meseriași** (vectorii de promovare ai pachetelor de produse pe care **SIPEX** le comercializează) aceeași reprezentanți de vânzări **SIPEX** încearcă să le propună cele mai bune soluții și servicii - transport, colorare, soluții tehnice pentru proiectele la care aceștia lucrează.
- 4. Persoane fizice** (care construiesc în regie proprie sau își amenajează proprietățile). Acestora, echipele de vânzări dedicate, le propun achiziționarea diverselor produse, din pachetul **SIPEX**.

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

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

Departamentul logistic

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



serviciilor **SIPEX**, pe întreg teritoriul României.

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

- ♦ contactarea și întreținerea relațiilor de colaborare cu clienții din zona în care își desfășoară activitatea, de a fi în permanență la curent cu proiectele în lucru din zonă, indiferent de mărimea acestora;
- ♦ promovarea produselor și sistemelor comercializate de companie către proiectanții de specialitate, către executanți și nu în ultimul rând către beneficiarii finali;
- ♦ elaborarea ofertelor tehnice și comerciale pentru pachetul de produse **SIPEX**;
- ♦ oferirea celor mai bune soluții din punct de vedere tehnic pentru fiecare proiect în parte, realizând oferte personalizate;

Departamentul de achiziții asigură în condiții optime aprovizionarea cu produse specifice domeniului, în care Compania 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, Baunit;
- ◆ sisteme de hidroizolații: Ceresit, Meșterică, Baunit, General Membrane;
- ◆ gleturi: Ceresit, Meșterică, Rigips, Baunit, Weber;
- ◆ chituri rost: Ceresit, Baunit;
- ◆ adezivi standard și flexibili: Ceresit, Meșterică, Baunit, Weber;
- ◆ produse ceramice - gresie și faianță: Cesarom;
- ◆ produse termo-hidro-sanitare: Romstal;
- ◆ sisteme de încălzire în pardoseală NeoTer;
- ◆ OSB, Tego, parchet și panouri din lemn: Holver;
- ◆ sisteme de retenție și curățire a apelor reziduale și pluviale, soluții drenaj: ACO;
- ◆ sisteme de pavaj și borduri: Elis Pavaje, Semmerlock;
- ◆ plasă sudată, panouri bordurate: Fier CTC, Intertranscom;
- ◆ aditivi pentru betoane, etanșanți, mortare de reparații: Ceresit;

ECHIPA DE MANAGEMENT

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

Ceilați membri ai Consiliului de Administrație sunt:

- ◆ Constantin Gheorghe - membru în Consiliul de Administrație **SIPEX** din anul 2021; din anul 2004 Director economic al Societății. Este absolvent al Facultății de Finanțe și Contabilitate din cadrul Universității Artifex din București.⁹⁷
- ◆ Gemile Susli - membru în Consiliul de Administrație **SIPEX** din anul 2025 (din 18 februarie) și Administrator neexecutiv, antreprenor cu peste 10 ani de experiență în dezvoltarea și gestionarea afacerilor. Absolventă a programului Executive MBA la Kennesaw State University, Atlanta, SUA, cu specializare în Executive Business Administration – Management.

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



- ◆ Constantin Gheorghe - Director Economic al **SIPEX** din 2004;
Înainte de a se alătura echipei **SIPEX**, a ocupat poziția de Director financiar în cadrul International Clothing Manufacturers SRL, și are o experiență de peste 20 de ani în domeniul financiar-contabil, fiind și membru al Corpului Experților Contabili și Contabililor Autorizați din România, din 2012.
- ◆ Sorina Macsen - Director Marketing din 2004;
După o experiență de 12 ani în companii multinaționale precum Shell România și Metro Cash & Carry, doamna Macsen s-a alăturat echipei **SIPEX** și este în prezent Director de Marketing. A urmat cursurile Facultății de Știința și Ingineria Materialelor în cadrul Universității Politehnice București și a absolvit Facultatea de Marketing și Afaceri Economice Internaționale (specializare – Marketing) din cadrul Universității Spiru Haret București (2010), fiind și Auditor în domeniul Calității, precum și Auditor de Mediu.
- ◆ Marian Ghiță - Director Național de Vânzări B2B din 2015;
Marian Ghiță s-a alăturat echipei **SIPEX** în septembrie 2004 și a ocupat de-a lungul timpului diferite poziții în cadrul companiei, printre care și cea de reprezentant vânzări și de șef de divizie B2B. Din 2015, a devenit Director Național pentru canalul dedicat clienților societăți care activează în domeniul construcțiilor. A absolvit cursurile Facultății de Management din cadrul Universității Petrol și Gaze din Ploiești.
- ◆ Cristian Burtea - Director Național de Vânzări Retail din 2017; Absolvent al facultății de Management - Administrarea afacerilor din cadrul U.P.G Ploiești, are o experiență de 21 de ani în domeniul vânzărilor. Cristian Burtea s-a alăturat echipei **SIPEX** în anul 2017 și de-a lungul timpului a ocupat diverse poziții în domeniul vânzărilor.



DECLARAȚIA CONDUCERII

Prin prezenta, subsemnatul Gheorghe Constantin Irinel, în calitate de Director General și Președinte al Consiliului de Administrație al societății **SIPEX COMPANY S.A.** declar că, după cunoștințele mele, situațiile financiare ale societății **SIPEX COMPANY S.A.**, întocmite la 30.06.2026, 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: 18.08.2026

Gheorghe Constantin Irinel
Președintele Consiliului de Administrație

