RAPORT TRIMESTRIAL
T3 2026



din 1997
SIPEX
Soluții în construcții

DATE DE IDENTIFICARE

Raport trimestrial T3 2026 - în conformitate cu prevederile Legii **24/2017** și Regulamentului ASF **5/2018**

Data publicării raportului: **18.11.2026**

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 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**

din 1997
SIPEX
Soluții în construcții

CUPRINS

MESAJ DE LA CEO 4

EVENIMENTE IMPORTANTE ÎN PERIOADA DE RAPORTARE ȘI DUPĂ ÎNCHIDEREA PERIOADEI DE RAPORTARE 6

SITUAȚIA FINANCIAR – CONTABILĂ 7

POZIȚIA FINANCIARĂ 8

ANALIZA ACTIVITĂȚII EMITENTULUI 10

PERSPECTIVE 11

DESPRE SIPEX 13

DECLARAȚIA CONDUCERII 18

din 1997
SIPEX
Soluții în construcții

MESAJ DE LA CEO

Stimați acționari,



Anul 2026 reprezintă un adevărat test pentru capacitatea de adaptare, agilitatea operațională și viziunea pe termen lung a companiilor din sectorul construcțiilor. În acest context, ne-am concentrat pe adaptarea la nevoile clienților, consolidarea relațiilor cu partenerii comerciali și identificarea unor noi oportunități de dezvoltare.

Cifra de afaceri consolidată s-a menținut stabilă, atingând 255,26 milioane lei, în ușoară scădere cu -0,38% față de perioada similară din 2025, și în creștere cu 1,24% față de cele 252,12 milioane lei înregistrate în primele nouă luni din 2024. Evoluția trimestrială a vânzărilor a fost pozitivă, **de la 65,8 milioane lei în T1, la 93,7 milioane lei în T2 și 95,8 milioane lei în T3.**

Evoluția vânzărilor în primele nouă luni ale anului 2026 a reflectat dinamici diferite la nivelul celor trei canale de distribuție:

- **Canalul B2B a preluat rolul de tracțiune în 2026**, înregistrând o creștere de **+6,12%** în primele nouă luni. Vânzările au crescut de la 99,99 milioane lei (în primele 9 luni din 2025) la **106,11 milioane lei în perioadă similară din 2026**. Acest avans demonstrează că parteneriatele noastre strategice și structura de distribuție directă sunt piloni de încredere.
- **Canalul Retail a înregistrat o corecție moderată de 5,27%**, cu vânzări de 143,50 milioane lei, într-un moment în care comportamentul de consum din piață a suferit modificări. Cu toate acestea, canalul Retailul rămâne cel mai mare ca vânzări totale în structura **SIPEX.**
- **Canalul Magazin & Online** a generat vânzări de 611 mii lei, înregistrând o scădere de 34,95% pe fondul prioritizării canalelor mari de distribuție.

Într-un context marcat de incertitudini în sectorul construcțiilor, modificări fiscale și presiuni asupra costurilor, cea mai importantă realizare a acestei perioade este menținerea profitabilității. În ciuda presiunilor majore asupra costurilor de mărfuri care au marcat începutul anului, profitul net la 9 luni a ajuns la 2,45 milioane lei, în scădere cu 12,4% față de perioada similară a anului trecut (2,80 milioane lei), dar în creștere cu 70,4% comparativ cu primele nouă luni din 2024 (1,44 milioane lei).

Din punct de vedere al profitabilității brute, anul 2026 a adus provocări unice legate de sezonalitate. După un prim trimestru extrem de dificil, care s-a încheiat negativ din cauza ajustărilor de stocuri și costuri, **am reușit o redresare spectaculoasă în T2 2026**. În al doilea

trimestru, **SIPEX** a obținut un profit brut de 5,71 milioane lei și o **marjă brută excepțională, de 6,10%**. În T3, deși presiunea pe costuri a revenit, limitând marja brută trimestrială la 0,10%, managementul strict al cheltuielilor operaționale și financiare la nivelul primelor 9 luni din an ne-a permis să protejăm rezultatul net cumulat.

Marja brută cumulată în primele 9 luni se situează la **1,47%**. Deși este sub nivelul record din 2025 (2,11%), structura generală a costurilor a fost optimizată astfel încât o marjă brută mai strânsă să genereze, în final, un profit net pentru companie și acționari.

Pentru ultimul trimestru al anului, prioritățile noastre sunt stabilizarea marjelor prin optimizarea condițiilor comerciale cu partenerii, menținerea ritmului de creștere a vânzărilor în canalul B2B și gestionarea atentă a costurilor și încasărilor. Avem fundamente solide, o structură financiară agilă, o rețea logistică dezvoltată la nivel național, parteneriate comerciale solide și aproape trei decenii de experiență, atuuri care ne oferă încrederea și determinarea de a transforma provocările din piață în performanță pe termen lung.

Vă invităm să parcurgeți raportul pentru detalii suplimentare despre activitatea **SIPEX** în primele nouă luni din 2026.

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

Vă mulțumim pentru încrederea și sprijinul continuu acordat echipei **SIPEX.**

GHEORGHE CONSTANTIN IRINEL,

Director General și Președinte al Consiliului de Administrație

din 1997
SIPEX
Soluții în construcții

TABEL 1. EVOLUȚIA VÂNZĂRILOR PE DIVIZII 9 LUNI 2026 VS. 9 LUNI 2025 (LEI)

Divizie	Valoare vânzare 9 luni 2025	Valoare vânzare 9 luni 2026	Variație (%) 9 luni 2026/ 9 luni 2025
Retail	151.486.776	143.506.900	(5,27)%
B2B	99.995.929	106.114.126	6,12%
Magazin & Online	939.817	611.312	(34,95)%
Total vânzări	**252.422.522**	**250.232.337**	**(0,87)%**

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

Indicator	9 luni 2024	9 luni 2025	9 luni 2026
Cifra de afaceri	252.126.730	256.222.258	255.257.159
Profit brut	4.015.536	5.411.935	3.762.137
Profit net	1.440.321	2.801.473	2.454.841
Marja brută	**1,59%**	**2,11%**	**1,47%**

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

Indicator	T1 2026	T2 2026	T3 2026
Cifra de afaceri	65.757.724	93.698.364	95.801.072
Profit brut	(2.045.094)	5.711.251	95.979
Profit net	(2.401.125)	5.211.619	(355.654)
Marja brută	**(3,11)%**	**6,10%**	**0,10%**

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** 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.

- În cadrul Adunării Generale a Acționarilor din data de **11 august 2026,** acționarii societății au aprobată numirea domnului Miramontes Christopher Armando, cetățean american, în funcția de administrator al societății, cu un mandat valabil până la data de 23 august 2027. Totodată, acționarii au aprobat prelungirea mandatului auditorului financiar pentru exercițiile financiare 2026-2028.

- În cadrul Adunării Generale Ordinare a Acționarilor din data de **21 septembrie 2026,** acționarii societății au aprobat revocarea hotărârii privind distribuirea dividendelor aferente profitului anului 2025, în valoare de 3,3 milioane lei, precum și menținerea ca profit nerepartizat a sumei de 10,3 milioane lei, după constituirea rezervei legale.

SITUAȚIA FINANCIAR – CONTABILĂ

Performanța financiară

În primele nouă luni ale anului curent, compania a înregistrat o **cifră de afaceri** în valoare de 255,26 milioane lei.

Contul de Profit și Pierdere (valorile sunt exprimate în lei)	30 Septembrie 2025	30 Septembrie 2026	Variație (%) 2026/2025	Pondere în categoria relevantă (30.09.2026)
Cifra de afaceri	**256.222.258**	**255.257.159**	**(0,38)%**	**100,00%**
Producția vândută	6.611.136	8.068.210	22,04%	3,08%
Venituri din vânzarea mărfurilor	249.612.536	247.177.638	(0,98)%	94,31%
Alte venituri din exploatare	5.167.963	6.831.721	32,19%	2,61%
VENITURI DIN EXPLOATARE - TOTAL	**261.391.635**	**262.077.569**	**0,26%**	**100,00%**
Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile	6.800.559	7.185.899	5,67%	2,78%
Alte cheltuieli materiale	917.195	1.493.567	62,84%	0,58%
Alte cheltuieli externe (cu energia, gazele și apa)	360.902	442.846	22,71%	0,17%
Cheltuieli privind mărfurile	214.036.321	211.224.335	(1,31)%	81,64%
Cheltuieli cu personalul	19.319.953	20.897.159	8,16%	8,08%
Ajustări de valoare privind imobilizările corporale și necorporale	2.721.983	3.352.148	23,15%	1,30%
Alte cheltuieli de exploatare, din care:	11.844.315	12.786.342	7,95%	4,94%
Cheltuieli privind prestațiile externe	6.632.509	6.855.814	3,37%	53,62%
Cheltuieli cu impozite, taxe și vărsăminte asimilate	837.610	1.077.131	28,60%	8,42%
Alte cheltuieli	4.374.196	4.853.397	10,96%	37,96%

Contul de Profit și Pierdere (valorile sunt exprimate în lei)	30 Septembrie 2025	30 Septembrie 2026	Variație (%) 2026/2025	Pondere în categoria relevantă (30.09.2026)
Ajustări de valoare privind activele circulante	238.925	1.639.715	586,29%	0,63%
Ajustări privind provizioanele	0	(300.696)	0,00%	(0,12)%
CHELTUIELI DE EXPLOATARE – TOTAL	**256.240.153**	**258.721.315**	**0,97%**	**100,00%**
Profitul Sau Pierderea Din Exploatare:	**5.151.482**	**3.356.254**	**(34,85)%**	
Venituri din dobânzi	294.810	321.118	8,92%	58,11%
Alte venituri financiare	163.467	231.488	41,61%	41,89%
VENITURI FINANCIARE – TOTAL	**458.277**	**552.606**	**20,58%**	**100,00%**
Ajustări de valoare privind imobilizările financiare și investițiile financiare deținute ca active circulante	0	0	0,00%	0,00%
Cheltuieli privind dobânzile	145.693	130.311	(10,56)%	88,81%
Alte cheltuieli financiare	52.132	16.412	(68,52)%	11,19%
CHELTUIELI FINANCIARE - TOTAL	**197.825**	**146.723**	**(25,83)%**	**100,00%**
PIERDEREA FINANCIAR(Ă)	**0**	**0**	**0,00%**	**0,00%**
PROFITUL FINANCIAR	**260.452**	**405.883**	**55,84%**	
VENITURI TOTALE	**261.849.912**	**262.630.175**	**0,30%**	
CHELTUIELI TOTALE	**256.437.978**	**258.868.038**	**0,95%**	
PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(Ă):	**5.411.934**	**3.762.137**	**(30,48)%**	
Cheltuieli cu Impozitul pe profit	0	499.632	0,00%	
Cheltuieli cu Impozitul minim pe cifra de afaceri	2.610.462	807.664	0,00%	
PROFITUL SAU PIERDEREA NET(Ă) A	**2.801.472**	**2.454.841**	**(12,37)%**	

Veniturile totale au înregistrat o creștere ușoară, de 0,30%, în timp ce cheltuielile totale au avut un avans cu 0,95%.

Profitul din exploatare s-a diminuat cu 34,85% pe fondul majorării cheltuielilor de exploatare, în principal a celor cu personalul (+8,16%), a ajustărilor de valoare privind imobilizările (+23,15%) și a altor cheltuieli materiale (+62,84%). În același timp, rezultatul financiar a înregistrat o îmbunătățire de 55,84%, compensând parțial scăderea profitului din exploatare.

În aceste context, profitul brut s-a redus cu 30,48%, iar profitul net cu 12,37%, scăderea acestuia din urmă fiind atenuată de diminuarea impozitului minim pe cifra de afaceri.

POZIȚIA FINANCIARĂ

La sfârșitul celui de al treilea trimestru al exercițiului financiar 2026, ***activele circulante***, categoria cu ponderea cea mai ridicată în activul total deținut de Societate, înregistrează o creștere de 29,30% față de începutul anului.

din 1997 SIPEX Soluții în construcții

Poziții bilanțiere (valorile sunt exprimate în lei)	30 Septembrie 2025	01 ianuarie 2026	30 Septembrie 2026	Variația procentuală (30.09.2026/ 01.01.2026)	Pondere în Total Activ / Pasiv 2026
ACTIVE IMOBILIZATE, din care:	**22.970.772**	**43.086.063**	**42.138.781**	**(2,20)%**	**22,78%**
Imobilizări Necorporale	29.666	26.816	30.887	15,18%	0,02%
Imobilizări Corporale	22.941.106	43.059.247	42.107.894	(2,21)%	22,77%
Imobilizări Financiare	0	0	0	0,00%	0,00%
ACTIVE CIRCULANTE, din care:	**127.591.679**	**109.689.083**	**141.831.927**	**29,30%**	**76,69%**
Stocuri	43.545.737	41.738.717	47.646.361	14,15%	25,76%
Creanțe	73.024.011	59.022.202	78.417.963	32,86%	42,40%
Investiții Pe Termen Scurt	4.000.000	0	0	0	0,00%
Casa și Conturi la Bănci	**7.021.931**	**8.928.164**	**15.767.603**	**76,61%**	**8,53%**
Cheltuieli în avans	**847.810**	**785.643**	**982.208**	**25,02%**	**0,53%**
TOTAL ACTIV	**151.410.261**	**153.560.789**	**184.952.916**	**20,44%**	**100,00%**
Datorii pe termen scurt	64.169.625	36.661.759	66.634.870	81,76%	36,03%
Datorii pe termen lung	1.487.008	1.364.467	629.339	(53,88)%	0,34%
TOTAL DATORII	**65.656.633**	**38.026.226**	**67.264.209**	**76,89%**	**36,37%**
Provizioane	0	548.995	248.299	0,00%	0,13%
Venituri în avans	0	0	0	0,00%	0,00%
Acțiuni proprii	19.177	19.177	19.177	0,00%	0,02%
Pierderi legate de instrumente de capital	0	0	0	0,00%	0,00%
Capital social	39.989.349	39.989.348	39.989.348	0,00%	21,62%
Prime de capital	7.480.655	7.480.655	7.480.655	0,00%	4,04%
Rezerve din reevaluare	612.391	26.502.747	20.746.028	(21,72)%	11,22%
Rezerve	4.181.544	30.727.636	4.883.742	(84,11)%	2,64%
Profitul sau Pierderea Reportat	30.707.393	11.006.557	41.904.971	280,73%	22,66%
Profitul sau Pierderea Exercițiului Financiar	2.801.473	0	2.454.841	0,00%	1,33%
Repartizarea profitului	0	702.198	0	(100,00)%	0,00%
CAPITALURI PROPRII - TOTAL	**85.753.628**	**114.985.568**	**117.440.408**	**2,13%**	**63,50%**

Dinamica activelor circulante este determinată de creșterea valorică a stocurilor cu 14,15% și a creanțelor cu 32,86% față de începutul anului curent, ceea ce subliniază adaptarea stocurilor la cererea pieței.

Capitalurile proprii reprezintă 63,50% din totalul pasivelor, indicând o structură de finanțare solidă și un grad ridicat de autonomie financiară.

La 30.09.2026, valoarea activelor imobilizate înregistrează o scădere de 2,20% față de începutul anului.

din 1997 SIPEX Soluții în construcții

La 30.09.2026 datoriile totale ale societății sunt în creștere cu 76,89% față de începutul anului curent, creștere datorată în principal aprovizionării cu mărfuri.

ANALIZA ACTIVITĂȚII EMITENTULUI

Indicatori economico-financiari

Indicatori de Lichiditate, Solvabilitate și de Risc	INTERVAL OPTIM	30 Septembrie 2025	01 Ianuarie 2026	30 Septembrie 2026
Lichiditate curentă (AC/DC)	***1-2***	*1,99*	*2,99*	*2,13*
Lichiditate imediată (AC-Stocuri)/Datorii curente	***>0,8***	*1,31*	*1,85*	*1,41*
Solvabilitate financiară (TA/TD)	***>1***	*2,31*	*4,04*	*2,75*
Solvabilitate patrimonială (Cap. Proprii/ Cap.Proprii +TD)	***> 30%***	*56,64%*	*75,15%*	*63,58%*
Ind. Gradului de îndatorare (DTL/Cap. Proprii)	***< 50%***	*1,73%*	*1,19%*	*0,54%*
Rata de îndatorare (DT/Total Pasive)	***< 80%***	*43,36%*	*24,76%*	*36,37%*

La 30 septembrie 2026, societatea prezintă o poziție financiară echilibrată, cu indicatori de lichiditate și solvabilitate care se încadrează în limitele recomandate. Lichiditatea curentă este de 2,13, iar lichiditatea imediată de 1,41, ceea ce indică o capacitate bună de acoperire a datoriilor curente.

Solvabilitatea financiară se situează la 2,75, peste nivelul minim recomandat, iar solvabilitatea patrimonială este de 63,58%, reflectând o structură financiară solidă și o pondere semnificativă a capitalurilor proprii în finanțarea activelor.

Gradul de îndatorare pe termen lung se menține la un nivel foarte redus, de 0,54%, iar rata totală de îndatorare este de 36,37%, în limitele admise. Comparativ cu 1 ianuarie 2026, se observă o creștere a gradului de îndatorare și o diminuare a indicatorilor de solvabilitate, fără ca acestea să afecteze încadrarea în intervalele de referință.

În concluzie, societatea își menține o situație financiară stabilă, cu lichiditate adecvată, solvabilitate bună și un nivel redus al îndatorării pe termen lung, având capacitatea de a-și onora obligațiile financiare. Se recomandă monitorizarea evoluției datoriilor și menținerea unui echilibru între resursele proprii și cele atrase.

Situațiile financiare interimare întocmite la 30 septembrie 2026 care au stat la baza întocmirii prezentului raport nu au fost auditate.

din 1997
SIPEX
Soluții în construcții

PERSPECTIVE

PERSPECTIVE PENTRU ANUL 2026

În baza rezultatelor financiare înregistrate în primele nouă luni ale anului 2026 și a estimărilor privind evoluția activității în ultimul trimestru, conducerea SIPEX anticipează că cifra de afaceri aferentă întregului exercițiu financiar 2026 se va situa la un nivel apropiat de cel înregistrat în 2025. În ceea ce privește profitul net, compania estimează un rezultat comparabil cu cel din anul precedent, cu posibilitatea unei ușoare diminuări.

Aceste estimări reflectă provocările mediului economic actual, caracterizat de menținerea costurilor ridicate cu energia, creșterea cheltuielilor operaționale și incertitudinile generate de evoluțiile geopolitice, precum și de modificările economice și fiscale de pe plan intern. Totodată, blocajele financiare din piață pot influența dinamica vânzărilor și evoluția profitabilității în ultima parte a anului.
Un factor important pentru rezultatele din ultimul trimestru din 2026 îl reprezintă sezonalitatea activității. Având în vedere specificul sectorului în care activează SIPEX, condițiile meteorologice din ultimele luni ale anului pot influența desfășurarea lucrărilor de construcții și amenajări exterioare și, implicit, volumul vânzărilor.

În acest context, conducerea companiei urmărește menținerea stabilității activității și gestionarea atentă a costurilor operaționale, în vederea limitării impactului factorilor externi asupra rezultatelor financiare.

Estimările prezentate au caracter orientativ și pot fi revizuite în funcție de evoluția condițiilor de piață și a factorilor economici și operaționali menționați.

STRATEGIA SIPEX 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 guvernanței 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 (Timiș) 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 sa 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;

SIPEX
Soluții în construcții

- 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 poliuretanice, silicoane: Ceresit, TKK;
- șape: Ceresit, Meșterică, Baumit;
- sisteme de hidroizolații: Ceresit, Mesterică, 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.

Ceilalți 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.
- Miramontes Christopher Armando - membru în Consiliul de Administrație **SIPEX** și Administrator neexecutiv începând cu data de 11 august 2026.

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.

din 1997
SIPEX
Soluții în construcții

DECLARAȚIA CONDUCERII

Prin prezenta, subsemnatul Gheorghe Constantin Irinel, în calitate de Director General și Președinte al Consiliului de Administrație al societății **SIPEX COMPANY S.A.,** declar că, după cunoștințele mele, situațiile financiare ale societății **SIPEX COMPANY S.A.**, întocmite la 30.09.2026, în conformitate cu standardele contabile aplicate, reflectă o imagine corectă şi conformă cu realitatea a activelor, creanțelor, datoriilor, poziției financiare, a veniturilor şi cheltuielilor societăţii și informaţiile despre emitent în aspectele sale esențiale.

Data: 18.11.2026

Gheorghe Constantin Irinel
Președintele Consiliului de Administrație

din 1997
SIPEX
Soluții în construcții