

MESAJUL DIRECTORULUI GENERAL

1. Cine suntem, cine e Roc1

Roca Industries HoldingRock1 este un **holding operational** care implementează un **model de management activ** în companiile din portofoliu. Poziția de Management Activ presupune că:

- **Ne asumăm și contribuim la obiectivele companiilor**, înțelegem și aprobăm tacticile de îndeplinire a obiectivelor, împreună cu echipele de management ale fiecărei filiale în parte;
- Asigurăm sau facilităm **expertiza centralizată**, acolo unde ea nu există încă la nivel de companie sau specificitatea ei nu justifică nevoia unei poziții în companie;
- **Împărtășim responsabilitatea** rezultatului și ne bucurăm împreună de succesul drumului în care credem ca echipă;
- **Construim o cultură a parteneriatului**, în care valorile sunt parte din fundația companiei și ne ghidează demersul strategic și execuțional.



Holdingul adaugă valoare fiecărei companii atât prin expertiza proprie, prin facilitarea de expertiză, prin împărtășirea de bune practici, precum și prin sinergiile create între filiale. Managementul companiei propune planurile de business, tacticile și bugetele aferente, echipa de holding contribuie cu expertiza specifică în vederea aprobării acestora – în holding și prin intermediul Consiliului de Administrație. Pe parcursul execuției, echipa de Holding este implicată direct, prin procese de raportare, dar și ad hoc, la nevoie, în remedierea planurilor, identificarea de soluții alternative sau înlocuirea tacticilor neproductive.

Echipele de management ale companiilor sunt validate în procesul de recrutare de membrii echipei de Holding și toate funcțiunile principale sunt dezvoltate la nivelul companiilor. Pentru funcțiunile cu valoare strategică pentru care expertiza nu aduce un ROI (return-on-investment) imediat sau volumul de activitate nu justifică formarea unui department, ele vor exista la nivel de holding sau externalizat până la identificarea momentului de transfer către filiale.

În Roca Industries suntem atenți la **proces**. În cultura noastră, în lipsa unui proces coerent și corect de analiză, de decizie, în lipsa unei strategii, rezultatele pot veni din noroc, dar sunt puțin probabile pe termen lung. În schimb, dacă procesul e bun, dacă strategia e coerentă, chiar dacă pot interveni sincope pe traseu, rezultatele pe termen lung vor fi pozitive. Din acest motiv, în toate companiile urmărim o serie de obiective calitative, care pun bazele rezultatelor viitoare și completează obiectivele comune de îndeplinire a bugetului.

Ce am promis la listare. Ce am livrat. Ce ne asumăm în continuare?

Ne-am listat cu o promisiune de **transparență**. Cred că până acum am făcut asta prin toate comunicările noastre anterioare. Am emis rapoarte trimestriale ample și explicite. Am emis rapoarte curente inclusiv pentru evenimente care nu erau cerute de condițiile de obligativitate. Ne preocupă să arătăm că facem lucrurile așa cum trebuie și să transmitem încredere. Mai jos vreau să facem încă un pas și mai departe și voi încerca să prezint anul 2022 așa cum a fost el, detaliat, necosmetizat, cu bune și cu rele.

Am mai promis că **vom construi un holding** care va avea un număr de 8-10 companii care, la rândul lor, vor putea să facă achiziții. Suntem în grafic, în sensul în care ne-am respectat estimarea de 2

tranzacții noi pe an și intenționăm să menținem același ritm. După încă un an în această piață, estimăm că în zona producției de materiale de construcții ne vom opri la un număr maxim de 8 companii. Această decizie ține de particularitățile pieței, de oportunitățile de dezvoltare, de concurență și maturitatea sectoarelor. În schimb, vom pune mult mai mult accent pe creșterea companiilor și avem un apetit mai ridicat de dezvoltare accelerată prin M&A. Modelul Bico Industries este cel pe care îl dorim replicat în cât mai multe cazuri. Am construit un campion regional (Bico Industries este #1 în centrul și estul Europei, #4 în Europa și țintim #3), și vrem să continuăm acest demers. Mai mulți campioni regionali, care să pună industria României pe harta europeană. Pentru că asta am promis să facem, să contribuim la dezvoltarea industriei românești.

Am promis că **vom fi profitabili** și că **vom genera valoare** pentru acționari. Toate companiile noastre sunt profitabile, iar modul în care se așează proiectele astăzi creează premisele pentru și mai multă valoare. Cu toate acestea, am arătat încă de la început că vor exista costuri de început care vor eroda pe termen scurt profitul. Voi detalia mai jos, însă mă refer la cheltuieli de tranzacție, investiții inițiale sau aspecte contabile non-cash care afectează primul an de investiție. Sper că acest mesaj reușește să transmită încrederea pe care noi în Roca Industry o avem, dincolo de “bottom-line”.

2. Ce a fost în 2022, ce pregătim în 2023?

Anul 2022 a fost primul an integral din viața Roca Industry și, ca toate începuturile, a fost și greu și frumos. Practic holdingul și-a început activitatea în cel mai inflaționist mediu din Europa din ultimii 40 de ani și cu primul război la graniță din ultimii 80 de ani.

2022 a fost în primul rând despre **echipă**, despre formarea și omogenizarea ei, despre construcția unui mod de lucru. Sunt mândru să am alături de mine unii dintre cei buni oameni din piață. Suntem în formulă aproape completă, acoperind zonele de comercial, financiar, marketing și implementare proiecte. În 2023 ni se vor mai alătura 2 colegi, unul care să coordoneze zona de operațiuni și producție și unul care să gestioneze partea de resurse umane.

Am lăudat mai sus echipa și nu pot să îmi arog meritele de a-i fi găsit și recrutat pe acești oameni de excepție. Aceste merite sunt ale lui Liviu Stoleru, primul CEO al Roca Industry. Am început anul în poziția de Președinte al Consiliului de Administrație, în echipă cu Liviu, un CEO profesionist cu un track record foarte bun. Din păcate, modalitățile noastre de operare, viziunile asupra a cum acționăm au fost divergente, astfel încât la jumătatea anului am decis să pornim pe drumuri separate. Din sintagma “omul potrivit, la locul potrivit, la momentul potrivit”, el era cu siguranță o soluție excelentă, însă într-o altă cultură decât cea a noastră. Nu vreau să încheiem formal anul fără a-i mulțumi încă o dată pentru munca depusă. Multe dintre proiectele noastre au fost începute de el.

De asemenea, 2022 a fost despre **tranzacții**. Două tranzacții în Roca Industry și alte două în Bico au însemnat un efort deosebit. Identificarea, negocierea, structurarea, due diligence, closing, preluare și apoi integrare sunt toate activități care necesită resurse extinse. Patru asemenea procese într-un singur an, în completarea activității curente, au însemnat un test pe care echipa l-a trecut cu brio.

Anul 2023 credem că va fi anul consolidării pentru Roca Industry. După un 2022 în care am crescut în primul rând prin M&A, 2023 trebuie să fie **anul lui “emerge stronger”**. Ne așteptăm la un mediu nefavorabil, cel puțin în primele 2-3 trimestre, iar principalele noastre planuri se îndreaptă într-acolo. Cum să navigăm în ape tulburi și să ieșim din furtună mai puternici decât am intrat. Cum să fim agili și rezilienți, atenți la oportunitățile din piață, gata să ne consolidăm poziția. La urma urmei suntem 100% de acord ca “a crisis is a terrible thing to waste”.

Separat de day-by-day operations există două elemente speciale pe care le luăm în considerare. Primul se referă la reconstrucția Ucrainei, atunci când va fi cazul. Suntem foarte bine poziționați din punct de vedere geografic, produsele noastre respectă standardele de calitate necesare participării la acest proces, ne rămâne doar să găsim cel mai bun mod de a intra în această piață.

Cel de-al doilea ține de situația din Turcia, deși este încă devreme să afirmăm dacă e vorba de o oportunitate sau de o amenințare. Putem vorbi de o amenințare pentru că Turcia este un jucător important în piața materiilor prime (deși o singură companie din grup are importuri din Turcia) și există riscul ca acestea să fie direcționate spre piața internă, ceea ce poate presupune creșteri de prețuri sau dificultăți de achiziție. În schimb ea poate fi o oportunitate dacă vom reuși să găsim calea de a ne alătura efortului de reconstrucție.

O altă direcție strategică pentru perioada următoare este sustenabilitatea (ESG). La ședința Consiliului de Administrație din luna august am decis două lucruri: primul, că vom implementa politici ESG și, al doilea, că le vom implementa. Adică nu ne vom limita la a produce hârtii ci vom îmbrățișa principiile ESG cu toată puterea. Pentru noi ESG nu este despre profit imediat ci este despre strategie pe termen lung și mai ales despre un mod corect de a face lucrurile. Respect pentru mediu, responsabilitate socială și guvernanță corporativă înseamnă de fapt respect pentru generațiile viitoare, respect pentru angajații noștri, respect pentru comunitățile în care operăm și respect pentru dumneavoastră, acționarii noștri.

Tot în această cheie a responsabilității sociale, am decis că e important să avem impact și în zonele mai puțin favorizate. Astfel, prin intermediul deductibilităților oferite de codul fiscal, o parte din profitul companiilor din holding va fi redirecționată către un proiect de CSR la nivel de Holding.

Separat de aceste obiective generale de portofoliu, pentru 2023 avem și câteva obiective la nivel de holding:

- **Trei tranzacții**, fie direct în holding, fie în companiile din grup, cu o valoare totală de minim 20 mil. EUR, companii care să adauge la EBITDA cumulată cel puțin 3 mil EUR/an;
- **Trecerea pe piața principală a BVB, împreună cu o majorare de capital social** – considerăm că Roca Industry, ca și holding care va totaliza minim 5 companii, cu minim 10 fabrici, prezentă în 3 țări, cu o cifră de afaceri cumulată de aproape 150 mil. EUR și o EBITDA de minim 15 mil. EUR este o companie care trebuie să fie prezentă pe piața principală. Mai mult, ne dorim să devenim un reper pentru companiile din sectorul industrial de pe BVB.

3. Portofoliul

În mod normal, în majoritatea rapoartelor de acest fel, prezentarea detaliată a portofoliului se află undeva în corpul lui, iar mesajul CEO este despre viziune, strategie și aspecte generale. De data aceasta am decis să fie altfel, am decis că vreau ca toate elementele relevante să fie transmise direct aici, de către mine, atât veștile bune cât și cele proaste. Este modul în care înțeleg să ies în fața dumneavoastră, să îmi asum și să explic ce veți găsi în cuprinsul raportului. De asemenea, este modul prin care vreau să explic procesul prin care trecem, acțiunile care stau la baza cifrelor rezultate, dar și planurile noastre. Detaliile de mai jos sunt piesele care au construit acest puzzle numit rezultate financiare.

➤ Bico Industries

Bico Industries a avut un an extrem de intens, plin de provocări, pe care a reușit să le depășească cu brio. În primul rând, ca și context, trebuie să menționez că am început anul 2022 cu un CEO nou, în persoana lui Adrian Butuc, un tânăr de 31 de ani în care avem foarte multă încredere. Adrian fusese anterior COO al companiei și supervizase implementarea proiectului Turbotex, o investiție de peste 2 mil. EUR prin care Bico s-a lansat pe piața textilelor tehnice, altele decât plasă pentru sistemele de termoizolație.

Bico Industries reprezintă pentru noi un etalon din punct de vedere organizațional. Este compania care a intrat în portofoliul Roca Investments în anul 2020, astfel încât am avut o perioadă de 2 ani

pentru implementarea unor îmbunătățiri. Capacitatea operațională actuală a Bico ne arată nivelul la care pot ajunge și celelalte trei companii și ne validează modelul de operare.

Principala reușită a companiei este, din punctul nostru de vedere, faptul că a ajuns la nivelul la care să inițieze propriile procese de M&A. În cursul unui singur an, Bico a cumpărat 100% din grupul Terra (Moldova și România), 55% din Europlas Lux (Moldova) și a demarat negocierile pentru achiziția Iranga (Lituania), tranzacție pe care sperăm să o finalizăm în cursul T1 2023. Cele 2 tranzacții din Republica Moldova sunt extrem de importante pentru că vin cu o serie de avantaje strategice:

- Importul de fir de fibră de sticlă în UE este supus unor taxe anti-dumping care ajung până la 40%. Prin procesarea în Republica Moldova, unde această taxă nu se aplică, costul cu materia primă este mult redus;
- Ambele companii sunt amplasate în Zone Libere, ceea ce generează avantaje fiscale importante. Adicional, o serie de costuri cum ar fi cel cu salariile sunt mult mai reduse în Republica Moldova;

Prin creșterea capacității cu peste 50% în contextul unor facilități cu nivel tehnic diferit, dar și structuri de costuri variate, Bico își poate construi o politică comercială diversificată, putând adresa toate nevoile pieței. De asemenea, un element extrem de relevant în înțelegerea valorii aduse de aceste companii îl reprezintă prețul tranzacțiilor. Astfel, ambele companii au fost achiziționate la aproximativ 3xEBITDA 2022, ceea ce reprezintă un upside de minim 100% la care se adaugă plusul rezultat din sinergiile intragrup.

Pe lângă plusuri, principale elemente care au afectat în sens negativ au fost:

- O contracție a pieței în S2, care a dus la o scădere a volumelor vândute, dar și la o reducere mai amplă a prețurilor, implicat a marjelor;
- Un incident de securitate internă, notificat pieței în luna octombrie, respectiv descoperirea unor furturi în valoare de aproximativ 700000 RON dintr-un depozit închiriat de societate. Deși apreciem șansele de recuperare a prejudiciului ca fiind mari, această sumă este considerată pierdere până la data recuperării.

Alte aspecte relevante pentru activitatea Bico Industries în 2022 ar fi următoarele:

- Finalizarea unui proiect de investiții la fabrica din Vaslui în valoare de 2 mil. EUR;
- Finalizarea unui proiect de investiții în montarea de panouri solare la fabrica din Vaslui;
- Demararea unui proiect de investiții la fabrica din Vulcănești, Moldova, în valoare de 1 mil EUR.

Ca și planuri pentru 2023, ne-am trasat următoarele:

- Finalizarea tranzacției de achiziție a Iranga Lituania;
- Finalizarea integrării celor 3 companii nou achiziționate atât din punct de vedere operațional, cât și din punct de vedere comercial;
- Noi investiții în eficientizarea și creșterea capacității de producție la fabrica din Vulcănești, în valoare de cel puțin 500 mii EUR;
- Implementarea unei politici comerciale care să pornească de la flexibilitatea pe care o dau cele 5 fabrici, produsele diferite și structurile diferite de costuri, strategie bazată pe creșterea exporturilor și intrarea în cel puțin 2 noi piețe majore;
- Inițierea unui proces de construcție Brand românesc, valabil internațional, care să susțină procesul de extindere a companiei în piețe multiple.

➤ **Sarcom**

Sarcom este o companie achiziționată de Roca Industry în luna decembrie 2021. Având în vedere că a fost o tranzacție de achiziție a 100% din părțile sociale, iar compania era condusă exclusiv de acționarii fondatori, procesul de preluare a fost destul de abrupt, cu un prim semestru în care a trebuit să preluăm totul din mers. Sau cum ne place nouă să spunem, am reparat avionul în zbor. Din acest motiv prima parte a anului a fost sub așteptări, însă am reușit să recuperăm o mare parte în semestrul 2.

Primele luni din 2022 s-au caracterizat în primul rând printr-o dificultate majoră de transfer a creșterii costurilor de producție către clienți. A contat foarte mult listarea noastră în Dedeman și Leroy Merlin, care au asigurat continuitate până la momentul conturării unei strategii comerciale coerente. Adițional, primul vârf al sezonului (luna aprilie) a însemnat o oportunitate ratată datorită lipsei de stoc, consecință la rândul ei a unei erori manageriale de previzionare și organizare.

La jumătatea anului am reușit să completăm echipa de management. Pe lângă un CFO adus încă din iarna trecută, în luna mai și-a început mandatul noul CEO, iar în iulie și noul Director Comercial. Ca urmare, uitându-ne în urmă la realizările din 2022, putem menționa cel puțin următoarele:

- Implementarea unui sistem ERP;
- Renegocierea contractelor cu principalii clienți și recuperarea în mare măsură a marjelor de profitabilitate pierdute la începutul anului;
- Demararea unei strategii de extindere în comerțul tradițional, în zona distribuitorilor locali și zonali – la acest moment suntem deja prezenți în peste jumătate din județele țării;
- Listarea în Brico Depot – așteptată în perioada martie-aprilie;
- Investiții pentru stabilizarea fluxului de producție, în pregătirea unui proiect investițional de amploare;
- Pregătirea unui proiect de investiții care cuprinde relocarea fabricii într-un amplasament nou care să respecte standardele noastre, extinderea capacității de producție și lansarea de noi linii de producție. Deja am reușit să identificăm noua locație, am închiriat-o ca și depozit și suntem în negocieri pentru achiziție,

iar 2023 îl vom considera un an bun dacă, uitându-ne în urmă, vom avea bifate următoarele:

- Achiziția activelor unde vom reloca fabrica și demararea investițiilor;
- Politica comercială, bazată pe consolidarea prezenței în cele trei lanțuri de DIY și creșterea prezenței în comerțul tradițional;
- Inițierea activității de marketing și suport vânzări, inclusiv re poziționarea brandurilor comerciale și adresarea targetată a consumatorilor din grupurile țintă, refacerea ambalajelor, dezvoltarea de instrumente digitale și de canale de comunicare atât cu partenerii de business cât și cu consumatorii finali.

➤ **Eco Euro Doors**

Eco Euro Doors este o companie intrată în portofoliu în luna iunie 2022, moment la care s-au achiziționat primele 70% din acțiuni, diferența fiind achiziționată în luna decembrie. La fel ca în cazul Sarcom, societatea a început anul cu anumite dificultăți în transferul costurilor către clienți, aspect remediat începând cu T2 și finalizat după data achiziției. Din acest motiv, începutul de an a fost unul dificil, trimestrele 2-4 însemnând o cursă continuă de recuperare a rezultatelor.

În cazul Eco Euro Doors, am moștenit o structură de management pe model antreprenorial, extrem de redusă, bazată aproape exclusiv pe acționarul fondator. De asemenea, un model comercial simplist, axat pe o dependență cvasi-totală de un singur client și o structură de producție dedicată

produselor cerute de acesta. Toate acestea au pus presiune pe profitabilitate și faptul că sunt menționate ca fiind încă în curs de rezolvare se înscrie la capitolul nereușite.

La capitolul reușite în cele 7 luni enumerăm:

- Finalizarea a două hale de producție, în suprafață de 5.000 mp, începute anterior tranzacției și care vor fi baza creșterii capacității de producție;
- Punerea în funcțiune a unei linii noi de vopsire, inclusiv un robot de vopsire modern cu capacitate de recuperare a vopselei;
- Finalizarea unui proiect de investiții în panouri solare;
- Dezvoltarea unui parteneriat pentru un nou canal de vânzări, respectiv zona de proiecte imobiliare rezidențiale;
- Demararea unei investiții în două echipamente noi, în valoare totală de peste 700 mii EUR care vor elimina o serie de blocaje în producție și vor crește flexibilitatea dar și eficiența producției;
- Eficientizarea producției prin adaptarea procedurii de planificare în funcție de structura comenzilor (uși standard vs uși atipice).

În 2023 țintim:

- Finalizarea politicii comerciale bazate pe extinderea canalelor de distribuție, fără afectarea parteneriatului cu principalul client actual;
- Creșterea capacității de producție și eficientizarea acesteia;
- Intrarea în cel puțin încă două lanțuri de DIY;
- Completarea echipei de management;
- Diversificarea portofoliului de produse în funcție de canalele de vânzare și de nevoile diferitelor segmente de clienți. Construcția poziționării de brand, introducerea conceptului de design în colecții anuale, cu scopul de a fi relevanți pentru fiecare canal de vânzare.

➤ **Dial**

Dial este ultima companie intrată în portofoliul Roca Industry, în luna septembrie 2022. Având în vedere timpul scurt de la achiziție, sunt extrem de puține detalii relevante pe care le putem menționa, fiind încă în proces de preluare și construire a echipei de management.

Cu toate acestea, câteva aspecte extrem de relevante au fost deja identificate și anume:

- Dial are o structură de producție foarte bună, cu echipamente performante și un know-how îmbucurător. Mai mult, este în curs de finalizare o hală de producție de 5.000 mp care ne va da posibilitatea creșterii exponențiale a producției, dar și accesarea unor noi linii de business;
- Oportunități de creștere deosebite ca urmare a lipsei unui departament comercial;
- Compania produce un model de gard cu adevărat “do it yourself”, însă acesta este comercializat momentan doar pe piața din Franța. La acest moment studiem modalitatea de introducere și pe piața din România și ne așteptăm să devină un produs de referință;

Ca și aspecte generale care au impactat în mod negativ rezultatele Dial, ne rezumăm la următoarele:

- Fluctuațiile majore, în ambele direcții, ale prețurilor principalelor materii prime;
- Lipsa unui departament comercial, această activitate fiind îndeplinită de acționarul fondator.

În cazul Dial, toate proiectele sunt despre viitor:

- Completarea echipei de management;
- Implementarea politicii comerciale care să fructifice cu adevărat potențialul companiei;

- Implementarea politicii de marketing, care să susțină dezvoltarea de canale de vânzări și lansarea de noi produse pe piața locală, poziționarea pe piețele de export;
- Definitivarea planului de investiții, asigurarea resurselor financiare pentru ca acesta să poată depăși 4 mil. EUR și începerea implementării lui.

4. Rezultatele financiare

Am ales în acest raport financiar să păstrăm modalitatea de prezentare a rezultatelor financiare prin trei metode. Este felul în care înțelegem să venim în ajutorul investitorilor, astfel încât aceștia să aibă o imagine mai clară asupra unor raportări extrem de atipice.

Suntem un holding fără venituri operaționale proprii, care însumează financiarele unor filiale, însă și pe acelea în funcție de data achiziției și procentul de deținere, afectat de niste ajustări contabile nemonetare care nu există în IFRS (deci nu le găsiți în cazul companiilor listate pe piața principală a BVB) și care alocă o cheltuială majoră, în integralitate, pe Roca Industry și nu proporțional cu deținerea (adică ponderăm plusurile, dar nu și minusurile). Deținem patru companii, trei în totalitate și una în proporție de 70% din capitalul social, toate au înregistrat profit net, rezultatul aferent acționarilor minoritari este profit net, însă rezultatul net aferent Roca Industry este pierdere. Nu intenționez să dau vina pe reglementările contabile, însă cred că este important să arătăm mai multe feluri de a citi aceste cifre și să explicăm ceea ce poate nu e intuitiv. Mai departe fiecare dintre dumneavoastră va putea judeca performanța financiară a Roc1.

Așa cum am menționat mai sus și veți găsi detaliat în partea finală a raportului, prezentăm rezultatele financiare prin 3 seturi de cifre:

- **Rezultate consolidate** – sunt rezultatele “oficiale”, pregătite conform normelor contabile aplicabile, respectiv standardele românești (RAS, OMFP). Acestea prezintă următoarele particularități:
 - Rezultatele companiilor achiziționate sunt luate în calcul începând cu luna ulterioară tranzacției. Este important de precizat faptul că în toate tranzacțiile, Roca Industry a păstrat întreg profitul aferent anului 2022, indiferent de data tranzacției. Acest lucru înseamnă că, deși în cazul Dial “am cumpărat” un profit de aproximativ 3,5 mil. RON, rezultatele consolidate înregistrează doar pierderea aferentă T4, trimestru care în această piață este off-season.
 - Rezultatele consolidate sunt afectate de amortizarea fondului comercial, operațiune care nu apare în situațiile individuale ale niciunei entități (nici măcar ale Roca Industry), ci doar în cele consolidate. Acest fond comercial de amortizat reprezintă diferența între prețul de achiziție al acțiunilor și valoarea activului net al companiilor achiziționate la data achiziției. Astfel, deoarece evaluarea achizițiilor este făcută de către noi prin metoda Discounted Cash-Flow sau multiplu de EBITDA, chiar și în cazul tranzacțiilor făcute la 3-5xEBITDA (adică mult sub media pieței) înregistrăm această cheltuială deoarece activul net era inferior. În total, amortizarea fondului comercial are un impact de 10,4 mil. RON, fiind de departe elementul care afectează cel mai puternic rezultatele. Un alt aspect relevant este că această operațiune se efectuează doar în situațiile financiare întocmite conform standardelor românești, ea nefiind recunoscută de standardele internaționale IFRS.
- **Rezultate normalizate** – normalizarea efectuată este aceea prin care am recunoscut rezultatele aferente întregului an 2022, indiferent de data tranzacției, respectiv am recunoscut profitul în conformitate cu structura tranzacției. Acestea sunt rezultatele cele mai adecvate a fi folosite de către investitori în calculul P/E sau a altor indicatori. Totuși, trebuie avut în vedere că pentru a fi comparabile cu rezultatele unor companii din străinătate sau listate pe piața principală a BVB

(care au obligația de a aplica IFRS), la acestea trebuie adăugat și impactul amortizării fondului comercial de 10,4 mil. RON.

- **Rezultate combinate** – sunt rezultatele obținute prin adunarea rezultatelor individuale ale companiilor, indiferent de data achiziției sau procentul de deținere și fără impactul amortizării fondului comercial. Acestea sunt cifrele care arată exclusiv performanța operațională a companiilor, independent de aspecte ale tranzacțiilor sau ajustări contabile tranzitorii. Deoarece rezultatele combinate sunt oglinda activității operaționale a companiilor, acestea sunt cele pe care managementul holdingului le urmărește cu precădere.

Detalii cu privire la rezultatele financiare neauditate, împreună cu o scurtă analiză a acestora, se regăsesc în capitolul respectiv din partea finală a raportului. O analiză mai amplă va fi furnizată cu ocazia raportului anual în care vor fi prezentate rezultatele auditate, precum și în Conferința anuală cu investitorii din data de 28.03.2023.

Ioan-Adrian Bindea

Director General

