

ATENȚIE: ACEST DOCUMENT ESTE ÎNTOCMIT PE BAZA INFORMAȚIILOR DISPONBILE LA DATA DE MAI JOS. PÂNĂ LA MOMENTUL EFECTIV AL ADMITERII ACȚIUNILOR LA TRANZACȚIONARE PE SISTEMUL MULTILATERAL DE TRANZACȚIONARE OPERAT DE BURSA DE VALORI BUCUREȘTI ACESTE INFORMAȚII POT SUFERI MODIFICĂRI ÎN FUNCȚIE DE EVENIMENTELE ULTERIOARE ACESTEI DATE

19.01.2022

Memorandum întocmit în vederea admerii la tranzacționare a acțiunilor emise de

HOLDINGROCK1 S.A.

(„ROC1”)

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



Societate pe acțiuni

Înregistrată la Registrul Comerțului sub nr. J40/16918/2021, CUI 44987869

Sediul social: București Sectorul 2, Str. GARA HERĂSTRĂU, Nr. 4, CLĂDIREA A, Etaj 3

Emitent

HOLDINGROCK1 S.A.

Consultant Autorizat

BT Capital Partners S.A

Disclaimer

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

Guvernanța produsului conform MIFID II.

Piața țintă: Investitorii retail, investitorii profesionali și contrapărți eligibile.

Exclusiv în scopul procesului intern al producătorului de aprobare a instrumentului financiar, evaluarea pieței vizate (piața țintă) a Acțiunilor a condus la concluzia că: (i) piața țintă pentru Acțiuni sunt contrapartide eligibile, clienți profesionali și clienți retail, astfel cum sunt definiți în legislația denumită generic MiFID II; (ii) clienții retail sunt considerați piața țintă numai dacă au: a) capacitatea de a înțelege caracteristicile și riscurile instrumentelor financiare oferite, b) dețineri de instrumente financiare și/sau experiență de tranzacționare, c) cunoștințe medii în domeniul economic/ financiar (d) înțelegerea faptului că pot suporta pierderi de capital; (e) toleranță ridicată la risc; (f) obiective cu privire la o durată pe termen mediu a investiției, în scopul de a obține venituri din creșteri de capital și din dividende, disponibilitatea de a păstra investiția o perioadă de timp; (iii) toate canalele de distribuție către contrapartide eligibile și clienți profesionali sunt adecvate; și (iv) sunt adecvate următoarele canale de distribuire a Acțiunilor către clienții retail - consultanță pentru investiții, administrare de portofoliu, vânzări neasistate, servicii de recepție și transmitere ordine, sub rezerva îndeplinirii de către distribuitor a cerințelor de determinare a adecvării și oportunității în conformitate cu prevederile MiFID II. Produsul este incompatibil pentru orice client în afara pieței țintă pozitive identificate mai sus. Orice persoană care oferă, vinde sau recomandă Acțiunile (un distribuitor) ar trebui să ia în considerare evaluarea de piață țintă a producătorului; cu toate acestea, un distribuitor care face obiectul aplicării legislației MiFID II este responsabil de efectuarea propriei evaluări de piață țintă în ceea ce privește Acțiunile (prin adoptarea sau perfecționarea evaluării de piață țintă a producătorului) și determinarea canalelor de distribuție corespunzătoare, sub rezerva obligațiilor distribuitorului de determinare a adecvării și oportunității în conformitate cu MiFID II. De asemenea, nu a fost pregătit niciun document cu informații esențiale solicitat în baza Regulamentului (UE) nr. 1286/2014 (astfel cum a fost modificat, „**Regulamentul PRIIP**”) pentru oferirea sau vânzarea de acțiuni sau pentru a le pune la dispoziția investitorilor individuali din Spațiul Economic European.

Acțiunile nu au fost și nu vor fi înregistrate în conformitate cu Legea privind valorile mobiliare a SUA din 1933, cu modificările ulterioare („**Legea privind Valorile Mobiliare a SUA**”) sau cu orice autoritate de reglementare a valorilor mobiliare din orice stat sau altă jurisdicție a Statelor Unite și nu pot fi oferite sau vândute în Statele Unite.

Cuprins

Disclaimer.....	2
Notă către investitori	4
1. Sumar – Memorandum ROCA Industry.....	Error! Bookmark not defined.
2. Informații despre emitent.....	5
3. Persoane responsabile.....	9
3.1. Persoane responsabile.....	9
3.2. Declarații/ rapoarte ale experților	10
4. Istoric al Emitentului și descrierea activității	11
5. Acțiuni și structura acționariatului	11
6. Conducerea companiei și detalii cu privire la angajați	13
7. Descrierea ultimelor rezultate financiare.....	14
8. Strategia de dezvoltare a Emitentului	15
8.1. Strategia Emitentului	15
8.2. Descrierea planului de dezvoltare a afacerii	18
8.3. Piața materialelor de construcții și motivația înființării.....	19
9. Companiile prin care își desfășoară Emitentul activitatea (Filialele)	22
9.1. BICO Industries SA.....	22
9.2. SARCOM S.R.L.....	33
10. Destinația fondurilor atrase	41
11. Principalii indicatori operaționali	42
12. Informații privind relațiile cu principalele părți legale afiliate	43
13. Politica și practica privind prognozele	43
14. Politica și practica privind dividendele	44
15. Factori de risc	45
16. Oferte de valori mobiliare derulate în perioada de 12 luni anterioară listării.....	54
17. Planuri legate de viitoare operațiuni pe piața de capital	55
18. Numirea auditorilor	55
19. Termenii și condițiile ofertei	55
20. Anexe	57

Notă către investitori

Prezentul memorandum („**Memorandum**”) conține informații necesare admiterii la tranzacționare în cadrul Sistemului Multilateral de Tranzacționare („SMT”) administrat de Bursa de Valori București a unui număr de 4.500.000 acțiuni ordinare, nominative, în formă dematerializată, cu valoare nominală de 10 RON / acțiune, emise de HOLDINGROCK1 S.A. Valoarea capitalizării anticipate rezultată în urma derularii cu succes a plasamentului privat aferent majorării de capital este de 176,945,730 RON, compusă din numărul total de acțiuni disponibile, la valoarea nominală de 10 RON fiecare.

În perioada 10-16 Decembrie 2021, s-a derulat o ofertă de vânzare care a avut ca obiect vânzarea de către Emitent a unui număr de maxim 4.500.000 de acțiuni ordinare, nominative, emise în formă dematerializată, la un preț de ofertă de 10 RON („**Acțiunile**”), parametrii emisiunii fiind stabiliți prin Hotărârea Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor HOLDINGROCK1 S.A. nr. 1 din data de 24.11.2021. Plasamentul s-a derulat fără întocmirea unui prospect, fiind adresat (a) investitorilor calificați din Spațiul Economic European (incluzând România), astfel cum acest termen este definit de articolul 2 lit. e din Regulamentul (UE) 2017/1129 al Parlamentului European și al Consiliului din 14 iunie 2017 privind prospectul care trebuie publicat în cazul unei oferte publice de valori mobiliare sau al admiterii de valori mobiliare la tranzacționare pe o piață reglementată, și de abrogare a Directivei 2003/71/CE („**Regulamentul privind Prospectul**”); și/sau (b) unui număr mai mic de 150 de persoane fizice sau juridice, altele decât investitorii calificați, per stat membru; și/sau (c) unor investitori care achiziționează fiecare valori mobiliare în valoare totală de cel puțin 100 000 EUR, pentru fiecare ofertă distinctă (respectiv plasament distinct) („**Plasament privat**”).

Consultantul Autorizat acționează în mod exclusiv pentru Societate.

Acest Memorandum nu constituie și nici nu este parte a unei oferte sau invitații de a vinde sau de a emite sau orice solicitare de ofertă de cumpărare, orice valori mobiliare cu excepția valorilor mobiliare la care face referire sau orice ofertă sau invitație de a vinde sau de a emite sau orice propunere sau ofertă de a cumpăra asemenea valori mobiliare de către orice persoană în orice circumstanțe în care o asemenea ofertă sau propunere ar fi ilegală.

Informațiile cuprinse în acest Memorandum au fost furnizate de către Emitent sau provin din alte surse care sunt indicate în conținutul acestui document. Informațiile provenite din surse terțe pot suferi modificări și nu pot fi verificate cu certitudine completă din cauza limitărilor privind disponibilitatea și certitudinea informațiilor brute și a altor limitări și incertitudini inerente oricărui studiu statistic. Cu toate că Emitentul consideră că informația provenită de la terțe părți și inclusă în acest Memorandum este corectă, ar trebui să rețineți că nu s-au verificat în mod independent informațiile respective și nici Emitentul, nici Consultantul, nu face vreo declarație și nici nu garantează corectitudinea sau caracterul complet al informației respective, astfel cum este inclusă în acest Memorandum. Emitentul confirmă că informațiile din acest Memorandum provenite de la terțe părți au fost reproduse cu acuratețe și, în măsura în care are cunoștință și poate evalua acest aspect din datele publicate de către aceste terțe părți, nu au fost omise fapte care ar determina ca informațiile reproduse să fie incorecte sau să inducă în eroare.

1. Informații despre emitent

HOLDINGROCK1 S.A. („Roca Industry”) este o companie românească, înființată în anul 2021, având forma juridică a unei societăți pe acțiuni, cu sediul social în București, Sector 2, Strada Gara Herăstrău, nr. 4, Clădirea A, Etaj 3, având Cod Unic de Înregistrare 44987869, număr de ordine la Registrul Comerțului J40/16918/2021, reprezentată în mod legal prin Rudolf Paul Vizental în calitate sa de reprezentant permanent al ROCA MANAGEMENT S.R.L., Administrator executiv al Emitentului.

- (i) Emitentul este deținut de către ROCA INVESTMENTS S.A. („ROCA”) în proporție de 80,303978%, ROCA MANAGEMENT S.R.L. în proporție de 0,000007%, Mihai Birliba în proporție de 7,688472% și alți acționari în proporție de 12,007543%;
- (ii) Emitentul își desfășoară activitatea comercială și aplică strategiile sale de afaceri prin intermediul companiilor, BICO INDUSTRIES S.A. și SARCOM S.R.L. („Filialele Emitentului”)
- (iii) Filialele Emitentului activează în domeniul materialelor de construcții, mai exact în cel al producției de fibră de sticlă și armătură din fibră de sticlă, respectiv cel al producției de lacuri, vopsele și tencuieli decorative;
- (iv) BICO INDUSTRIES S.A. („BICO”) este o companie înființată în anul 2006, axată pe producția de plasă din fibră de sticlă pentru sisteme ETICS (External Thermal Insulation Composite System), plasă din fibră de sticlă pentru alte materiale industriale și colțare cu plasă de armare din fibră de sticlă. În anul 2020 BICO a avut o cifră de afaceri de aproximativ 52 milioane RON;
- (v) SARCOM S.R.L. („SARCOM”)⁽¹⁾ este o companie înființată în anul 1993, axată pe producția de vopsele, grunduri, lacuri, diluanți, lavabile, adezivi, tencuieli decorative și coloranți. Compania deține mărcile STICKY și CORAL. În anul 2020 SARCOM a avut o cifră de aproximativ 57 milioane RON;

Informații despre Emitent

Denumire	HOLDINGROCK1 S.A.
Forma juridică	Societate pe acțiuni cu capital integral privat
Domeniu de activitate (CAEN)	642 – Activități ale holdingurilor
Activitate principală	6420 – Activități ale holdingurilor
Cod Unic de Înregistrare	44987869
Număr de înregistrare la Registrul Comerțului	J40/16918/2021
Adresa	București, Sector 2, Strada Gara Herăstrău, nr. 4, Clădirea A, Etaj 3
Website	www.rocaindustry.ro
Email	office@rocaindustry.ro
Telefon	021 32 66 014
Persoana de legătură cu BVB	Rudolf Vizental
Simbol de tranzacționare	ROC1
Cod ISIN	RO9FY9SRFU46

În cadrul acestui memorandum sunt prezentate situațiile financiare individuale, la nivelul Emitentului, cât și cele referitoare la filialele sale, deținute de către Emitent în proporțiile menționate în secțiunile de mai jos. Toate secțiunile acestui memorandum fac parte integrantă din acest document.

¹ SARCOM este deținută în mod direct, în proporție de 100% de COLOROCK13 S.R.L. („COLOROCK13”), respectiv indirect de către Emitent, care deține la rândul său 100% din capitalul social al COLOROCK13.

Roca Industry este primul proiect strategic al ROCA Investments, care grupează sub umbrela unui Holding specializat **companii românești producătoare de materiale de construcții**. Scopul proiectului este de a dezvolta și de a scala branduri autohtone puternice & sustenabile atât pe baza unei strategii comune, cât și prin sinergiile generate din activitatea acestora. Într-o economie mondială care se fragmentează, Roca Industry este construcția unei structuri capabile a sa adapta rapid schimburilor multiple și imprevizibile.

1. Scopul majorării de capital

În contextul unui interes exprimat pentru piața de capital, majorarea de capital a avut un dublu obiectiv:

- Pe de o parte, infuzia de capital facilitează accesul investitorilor la un grup de companii profitabile, cu capacitate de scalare, reprezentative pentru acest sector de activitate.
- Pe de alta parte, majorarea este soluția de capitalizare a companiei și asigurarea unor resurse pentru dezvoltarea viitoare, fuziuni și achiziții a altor companii care corespund strategiei ROCA Industry
- Traversăm perioada de oportunitate în care investitorii strategici internaționali sunt pe poziții de așteptare, iar pe plan local sunt multe oportunități, în special în zona companiilor antreprenoriale a căror fondatori au ajuns la vârsta pensionării, nu au o soluție de succesiune și sunt deschiși la a-și ceda pachetul majoritar de acțiuni¹.

2. Modalitatea de înființare a societății HOLDINGROCK1

Acest Holding s-a înființat prin:

- Aport ROCA Investments a participației sale în companiile producătoare de materiale de construcții din portofoliul său (deținere de 60% din BICO);
- Aport ROCA Investments a unei sume semnificative în numerar (€9mil);
- Aport suplimentar în valoare de €3.2mil, la care au participat un grup restrâns de investitori, printre care și întreaga echipă de management dar și o parte din acționarii ROCA Investments;
- Aport al fondatorului BICO, Mihai Bîrliba, de 10% din participația sa în BICO;

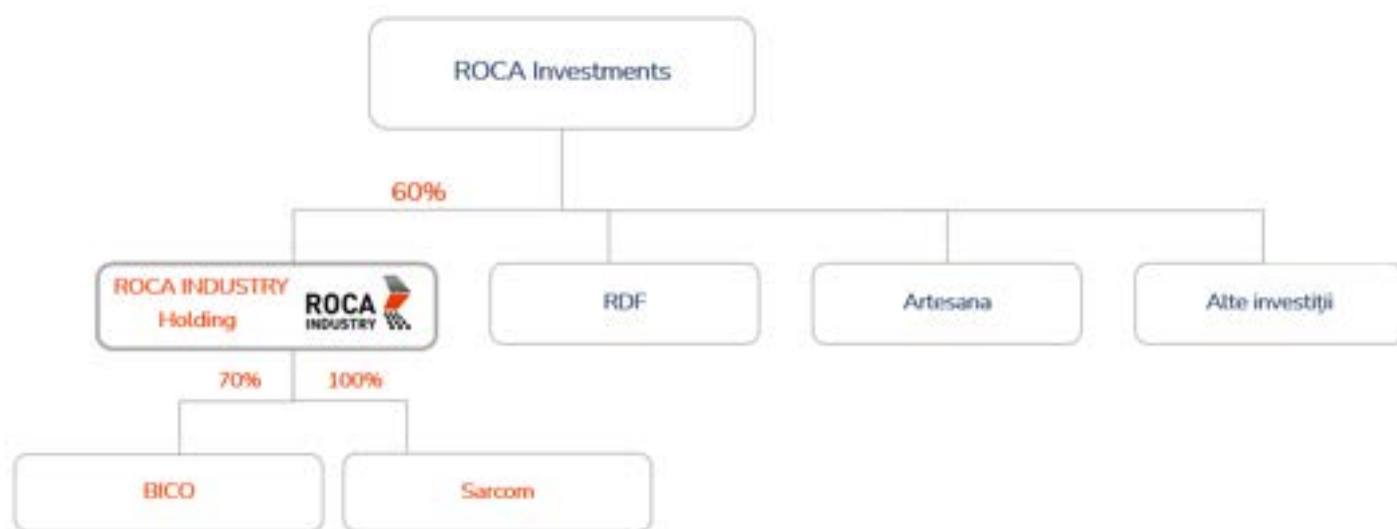
Structura acționariatului societății la data întocmirii Memorandumului:

Acționar	Număr Acțiuni	Deținere	Valoare Acțiuni (RON)
ROCA INVESTMENTS S.A.	10,595,767	59.881451%	105,957,670
ROCA MANAGEMENT S.R.L.	1	0.000006%	10

¹ Situații similare precum cea de la Sarcom SRL

BÎRLIBA MIHAI	1,014,461	5.733176%	10,144,610
ALTI ACTIONARI (178)	6,084,344	34.385368%	60,843,440
TOTAL	17,694,573	100%	176,945,730

Schema grupului HOLDINGROCK1 S.A cu detinerile aferente



3. Producția materialelor de construcții: un sector strategic

Alegerea domeniului materialelor de construcții ca și sector strategic de dezvoltare are la bază atât considerente legate de evoluția generală a acestui sector, cât și elemente legate de experiența ROCA Investments de până acum:

- Oportunitatea de dezvoltare pe verticală a companiilor din domeniul materialelor de construcții, datorată crizei globale din lanțul de aprovizionare;
- Evoluția pieței de bricolaj la nivelul României și regional;
- Domeniul strategic în dezvoltarea României pe care îl reprezintă construcțiile și materialele de construcții, ca urmare a investițiilor așteptate în perioada următoare și a implementării Planului National de Redresare și Reziliență (PNRR);
- Prezența BICO, o companie cu performanță și evoluție excelentă, în portofoliul ROCA Investments. Suplimentar, ROCA se află în diverse etape de negociere și cu alte companii din acest sector, cu traiectorii similare;
- Existența multor altor companii relevante din această industrie în România, cu posibilități de expansiune internațională și aflate în puncte de inflexiune;

4. Companiile care fac parte din ROCA Industry

BICO Industries S.A. (“BICO”) este o companie fondată în anul 2006, identificată în piață sub brandul BICO, fiind primul și cel mai mare producător național de plasă din fibră de sticlă și singurul producător autohton de armături din fibră de sticlă.

Produsul de bază din portofoliul companiei, plasa din fibră de sticlă, funcționează drept element de armare al sistemului compozit de izolare termică a clădirilor, la exterior. La nivel european, în cadrul sistemelor de izolare termică la exterior, nu există produse de substituție pentru plasa din fibră de sticlă.

Compania BICO este în proces de achiziție integrală a companiei Terra Impex SRL, companie cu același obiect de activitate și cu rezidență în Zona Economică Liberă Vulcănești din Republica Moldova. Tranzacția a fost semnată în 6 decembrie și urmează a fi finalizată la începutul anului 2022. BICO a primit confirmarea Consiliului Concurenței că nu este necesară o notificare formală și dispune de resursele necesare acestei tranzacții.

RON	2018A	2019A	2020A	2021E	2022P	2023P	2024P
Venituri	53.147.092	59.926.265	57.415.525	76.706.621	142.064.000	171.724.000	206.028.000
EBITDA	2.997.825	6.772.951	9.040.550	9.129.329	19.915.049	25.969.612	32.923.201
Marja (%)	5%	11%	16%	12%	14%	15%	16%
Profit net	423.877	2.665.532	2.845.938	5.662.589	13.406.271	17.744.830	21.787.335
Marja (%)	1%	5%	5%	7%	9%	10%	11%

*Veniturile Terra Impex sunt luate în calcul doar din 2022, odată cu implementare unor proiecte pe fonduri europene și HG 807. EBITDA Terra 2021 este de aprox 4.5M lei, și nu este inclusă în calculele de mai sus.

SARCOM SRL este unul dintre cei mai mari jucători din industria de producție de vopsele și lacuri, aflându-se în anul 2020 pe locul 5 național la nivel de vânzări. Cu o istorie de aproape 30 de ani, două brand-uri recunoscute și un portofoliu extins de produse, compania a reușit să devină, dar și să se mențină printre cei mai importanți producători la nivel local.

Sarcom produce și vinde produsele proprii sub două brand-uri, *Sticky* și *Coral*, adresându-se atât segmentului de piață low cost cât și celui premium, printr-un portofoliu de 380 produse care include vopsea lavabilă, tencuială, vopsea email, diluant, etc.

RON	2018A	2019A	2020A	2021E	2022P	2023P	2024P
Venituri	46.549.469	57.396.008	63.038.320	62.347.159	66.548.060	71.174.294	75.364.472
EBITDA	8.961.820	10.723.521	15.500.696	12.451.602	13.347.688	14.567.830	15.865.327
Marja (%)	19%	19%	25%	20%	20%	21%	21%
Profit net	5.762.132	7.970.825	12.106.898	8.641.510	4.163.834	5.091.643	6.414.588
Marja (%)	12%	14%	19%	14%	6%	7%	9%

5. Managementul ROCA Industry

Derularea acestui proiect reprezintă o inițiativă a echipei **ROCA Management**, care se va implica și în coordonarea strategică ulterioară a Holdingului.

La nivel executiv Holdingul va avea un management format din specialiști în acest domeniu, care se va asigura de funcționarea și dezvoltarea sa, dar și creșterea gradului de adaptabilitate a companiilor, prin identificarea trendurilor și apartenența la o comunitate de oameni de business care își împartășesc experiențele, respectiv o structură care să susțină dezvoltarea unei culturi antreprenoriale bazate pe parteneriat.

Pozitia de CEO al ROCA Industry este ocupată de domnul Liviu Stoleru, un manager cu o experiență de peste 20 ani în diverse industrii de materiale de construcții, care se identifică cu restructurarea și performanța excepțională a companiei Cemacon SA din ultimii 11 ani.

6. Strategia de dezvoltare

Holdingul își propune atât o dezvoltare organică – prin creșterea și dezvoltarea companiilor prin care se desfășoară activitatea în prezent, BICO și Sarcom – cât și una prin consolidări M&A cu alte companii din același sector de activitate, care să permită generarea unor sinergii.

Modelul de creștere nu se bazează pe exit-uri, ci pe consolidare. Pentru creșterea randamentelor, investițiile în companii noi - acolo unde situația o va permite – vor fi făcute pe modelul [LBO](#) (ca și în cazul Sarcom), prin combinarea capitalului propriu (equity), cu creditul bancar (debt).

Obiectivul Holdingului este ca în 3 ani de activitate să ajungă să-și desfășoare activitatea prin 10-12 companii complementare, iar și criteriile de selecție, profilul acestora va fi acela de companii antreprenoriale, cu o cifră de afaceri de peste €8-10M și un procent al EBITDA de 15-20%.

Rezultate consolidate - forecast			
RON	2022F	2023F	2024F
Cifra de afaceri	305.370.368	402.898.294	521.392.472
EBITDA	50.003.570	64.537.442	84.788.528
<i>Marja</i>	<i>16%</i>	<i>16%</i>	<i>16%</i>
Profit net	28.558.052	39.636.473	53.401.923
Cheltuieli holding (opex)	1.510.665	2.568.131	4.365.822
Rezultat final	27.047.387	37.068.342	49.036.101

2. Persoane responsabile

2.1. Persoane responsabile

Informațiile cuprinse în prezentul Memorandum, referitoare la Emitent și la activitatea desfășurată de acesta, au fost furnizate de către Emitent prin reprezentanții săi legali.

Pe baza tuturor cunoștințelor de care dispune, Emitentul (luând măsurile rezonabile pentru a se asigura de aceasta), după verificarea conținutului prezentului Memorandum acceptă responsabilitatea cu privire la informația conținută în acesta și confirmă că informațiile prezentate sunt adevărate, corecte și reflectă realitatea, fără omisiuni sau false declarații ce pot afecta în mod semnificativ această informație și evaluarea instrumentelor financiare oferite. Persoanele responsabile din partea Emitentului pentru informațiile cuprinse în prezentul Memorandum sunt membrii Consiliului de Administrație, respectiv:

- Roca Management S.R.L. prin Rudolf Paul Vizental;
- Alexandru Savin; și
- Ioan-Adrian Bindea.

BT Capital Partners S.A., o societate de servicii de investiții financiare, cu sediul în Cluj-Napoca, str. Constantin Brâncuși nr. 74-76, parter, cod poștal 400462, județul Cluj, România, înregistrată la Registrul Comerțului Cluj sub nr. J12/3156/1994, CUI RO6838953, Identificator Unic la Nivel European (EUID):

ROONRC.J12/3156/1994, în calitate de Consultant Autorizat cu privire la admiterea la tranzacționare (în cele ce urmează „**Consultantul Autorizat**”) nu a verificat în mod separat informația inclusă în Memorandum și nu își asumă nicio răspundere pentru conținutul acestui Memorandum sau pentru alte declarații făcute sau pretinse a fi făcute prin intermediul acestuia sau în numele acestuia în legătură cu Emitentul sau Acțiunile, cu excepția informațiilor incluse în secțiunile incluse/verificate de către Consultantul Autorizat în Memorandum, respectiv Partea 21 din acest Memorandum - „Termenii și Condițiile emisiunii de acțiuni”.

Pe baza tuturor cunoștințelor de care dispune, Consultantul Autorizat (luând măsurile rezonabile pentru a se asigura de aceasta), după verificarea conținutului cuprins în Partea 21 din acest Memorandum - „Termenii și emisiunii de acțiuni” acceptă responsabilitatea cu privire la informația conținută în Partea 21 din acest Memorandum - „Termenii și Condițiile emisiunii de acțiuni și confirmă că informațiile prezentate sunt adevărate, corecte și reflectă realitatea, fără omisiuni sau false declarații ce pot afecta în mod semnificativ această informație și evaluarea instrumentelor financiare oferite. Persoanele responsabile din partea Consultantului Autorizat pentru informațiile cuprinse în Partea 21 din acest Memorandum - „Termenii și Condițiile emisiunii de acțiuni” sunt: Daniela Secară, Director General. Consultantul Autorizat, în mod corespunzător, declină, în măsura permisă de legea aplicabilă, orice răspundere, indiferent dacă este delictuală sau contractuală sau de orice altă natură pe care ar putea-o avea în legătură cu acest Memorandum sau cu o astfel de declarație, cu excepția răspunderii pentru informațiile incluse în Partea 21 din acest Memorandum - „Termenii și Condițiile emisiunii de acțiuni”.

3.1. Declarații/ rapoarte ale experților

Nu este cazul, cu excepția rapoartelor de audit la care se face referire în Memorandum.

Auditorul financiar al Emitentului este BDO Audit SRL cu sediul în Str. Învingătorilor nr 24. București. număr de identificare în registrul comerțului CUI 6546223, înregistrat în Registrul Public Electronic cu nr. FA18, prin reprezentat legal auditor certificat Cristian Iliescu înregistrat în Registrul Public Electronic cu nr. AF1530 („**Auditorul**”). Nu au fost întocmite situații financiare ale Emitentului până la data acestui Memorandum.

Situațiile financiare individuale ale BICO Industries S.A., aferente exercițiului financiar încheiat la 31 decembrie 2020 au fost auditate de către Auditor. Situațiile financiare individuale aferente exercițiilor financiare încheiate la 31 decembrie 2019 și 31 decembrie 2018 ale BICO Industries S.A. au fost auditate de către compania DD Audit Expert SRL cu sediul pe Bd. Decebal. bl. I3. Piatra Neamț, număr de identificare în registrul comerțului CUI 14302203, înregistrat în Registrul Public Electronic cu nr. FA187 prin reprezentat legal auditor certificat Botez Daniel înregistrat în Registrul Public Electronic cu nr. AF1325.

Situațiile financiare individuale ale Sarcom S.R.L., aferente exercițiilor financiare încheiate la 31 decembrie 2018, 31 decembrie 2019 și 31 decembrie 2020, au fost auditate de către compania Conexpert SRL cu sediul pe Str. Colonel Badescu, nr. 5, Vâlcea, număr de identificare în registrul comerțului CUI 13627797, înregistrat în Registrul Public Electronic cu nr. FA1386 prin reprezentat legal auditor certificat Pirvulescu Gabriela Sorina înregistrat în Registrul Public Electronic cu nr. AF3294.

Acest Memorandum este pus la dispoziție de către Emitent în vederea admiterii la tranzacționare a acțiunilor emise de HOLDINGROCK1. Acest Memorandum nu este menit să constituie baza niciunei evaluări de credit sau de altă natură și nu ar trebui să fie considerat drept o recomandare din partea Emitentului sau a Consultantului Autorizat privind faptul că orice destinatar al acestui Memorandum ar trebui să achiziționeze Acțiunile. Nici Consultantul Autorizat și niciunul dintre afiliații sau consultanții acestuia nu dau vreo declarație sau garanție, explicită sau implicită, cu privire la exactitatea sau caracterul complet al oricăror informații conținute în acest Memorandum sau la situația corporativă, financiară sau comercială a Emitentului și nicio informație inclusă în acest Memorandum nu este și nici nu va fi considerată o promisiune sau o declarație a Consultantului Autorizat cu privire la evenimente trecute sau viitoare. Se interzice orice reproducere sau distribuire, integrală sau parțială, a acestui Memorandum sau orice dezvăluire a conținutului acestuia, cu excepția situației în care conținutul

Memorandumului este disponibil în alt mod publicului larg, precum și orice utilizare a informațiilor din acest document în alt scop decât în vederea căruia a fost întocmit.

Fără a aduce atingere vreunei obligații a Emitentului (cu privire la care Consultantul Autorizat nu își asumă nicio responsabilitate) de a publica rapoarte curente și periodice în conformitate cu prevederile Legii 24/2017 republicată, ale Regulamentului 5/2018, ale Regulamentului (UE) nr. 596/2014 al Parlamentului European și al Consiliului privind abuzul pe piață și de abrogare a Directivei 2003/6/CE a Parlamentului European și a Consiliului și a Directivelor 2003/124/CE, 2003/125/CE și 2004/72/CE ale Comisiei, precum și cu orice alte legi și regulamente aplicabile, nici predarea prezentului Memorandum și nici orice subscriere realizată în legătura cu acesta nu vor crea, în nicio situație, vreo implicație care să conducă la ideea că nu a existat vreo schimbare în activitatea Emitentului de la data prezentului Memorandum sau că informațiile conținute în acesta sunt corecte la orice dată ulterioară prezentului Memorandum.

3. Istoric al Emitentului și descrierea activității

Cu scopul de a aduce sub aceeași structură mai multe companii cu tradiție din același domeniu de activitate, emitentul a fost înființat la data de 30 septembrie 2021, fiind o companie care are ca obiect principal de activitate *activități ale holdingurilor*, iar până în prezent nu a desfășurat activități de sine stătătoare. Obiectivul Emitentului este acela de a deține participații la mai multe societăți din domeniul producției materialelor de construcții sau domenii complementare, rolul Emitentului fiind acela de a își aplica strategiile de afaceri prin intermediul filialelor sale, al societăților sale asociate sau al participațiilor sale pentru a contribui la valoarea lor pe termen lung. La data prezentului Memorandum, Emitentul își desfășoară activitatea prin intermediul BICO și SARCOM.

În data de 24.11.2021, capitalul social al Emitentului a fost majorat cu suma de 131.855.730 RON, din care 60.843.440 RON reprezintă aport în numerar, iar suma de 71.012.290 RON reprezintă aport în natură, prin emiterea unui număr de 13.185.573 acțiuni noi, cu o valoare nominală de 10 RON fiecare.

Filialele Emitentului vor avea o strategie comună, definită de Emitent, vor putea dezvolta un lanț comun de aprovizionare, canale de vânzare comune și vor beneficia de o viziune comună, know-how dar și sinergii de costuri.

4. Acțiuni și structura acționariatului

Capitalul social total al Emitentului este de 176.945.730 lei, fiind divizat în 17.694.573 de acțiuni nominative, în formă dematerializată, liber transferabile, în valoare de 10 lei fiecare, subscris și vărsat integral de către acționari.

Structura acționariatului la data întocmirii Memorandumului conform informațiilor furnizate de Emitent este următoarea:

Acționar	Număr Acțiuni	Deținere	Valoare Acțiuni
ROCA INVESTMENTS S.A.	10,595,767	59.881451%	105,957,670
ROCA MANAGEMENT S.R.L.	1	0.000006%	10
BÎRLIBA MIHAI	1,014,461	5.733176%	10,144,610
ALTI ACTIONARI (178)	6,084,344	34.385368%	60,843,440
TOTAL	17,694,573	100%	176,945,730

Capitalizarea anticipata a societatii este de 176,945,730 RON, compusa din numarul total de actiuni disponibile, la valoarea nominal de 10 RON fiecare

Holdingul este deținut în proporție de 59,881451%% de către **ROCA INVESTMENTS S.A**, companie fondată în 2018 care se adresează antreprenorilor locali și brandurilor românești, oferind soluții de capital și parteneriat activ pentru consolidarea și dezvoltarea afacerilor. Misiunea ROCA Investments este de a dezvolta o cultură antreprenorială în România bazată pe parteneriat prin investiția de resurse financiare și know-how, amplificând astfel potențialul brandurilor românești și accelerând creșterea acestora.

Politica de investiții a ROCA Investments se bazează pe filosofia de a crea un ecosistem antreprenorial și de a atrage în acesta antreprenori, manageri și investitori care împărtășesc aceleași valori și au în comun dorința de contribui la un proiect cu impact atât la nivel economic ,cât și social. Companiile în care ROCA Investments alege să investească satisfac o nevoie reală în piață, iar dezvoltarea ulterioară a acestora se realizează printr-o implicare activă în decizii strategice, în vederea scalării și a atingerii Țintelor propuse.

Viziunea și planurile ROCA Investments S.A.:

- Până în prezent, la nivelul ROCA nu a existat o politică de specializare în ceea ce privește investițiile, însă în cei 4 ani de activitate managementul a identificat o serie de industrii de importanță strategică pentru România, industrii care pot aduce beneficii semnificative ca urmare a valorificării sinergiilor și a oportunităților de consolidare. ROCA își propune să investească în mai multe societăți cu activitate de sine stătătoare, care vor fi listate la BVB, oferind investitorilor de retail șansa de a-și diversifica portofoliul și de a culege beneficiile până acum neaccesibile micilor investitori.
- Astfel, în cadrul Emitentului, ROCA va contribui cu capital propriu pentru a crește capacitatea de dezvoltare atât organică, cât și prin reorganizări la nivel de grup (de ex., fuziuni, achiziții), generând astfel beneficii tuturor acționarilor.
- În vederea asigurării unei stabilități, ROCA nu intenționează să vândă participația sa în cadrul Emitentului, dorind să rămână acționarul majoritar, urmând ca Emitentul să ofere randamente din dividende și profituri din aprecierea prețului. Mai mult, scopul este de a beneficia pe deplin de oportunitățile piețelor de capital, cum ar fi fuziuni și achiziții prin schimburi de acțiuni, răscumpărări de acțiuni, emisiuni de obligațiuni corporative etc.

5. Conducerea companiei și detalii cu privire la angajați

Emitentul este administrat de un Consiliu de Administrație, format din 3 (trei) membri numiți prin actul constitutiv.

Componența Consiliului de Administrație

Ioan-Adrian Bindea – Președinte Consiliu de Administrație



Ioan Bindea este Manager de Investiții al ROCA din ianuarie 2018, având ca responsabilități identificarea de noi oportunități și supervizarea evoluției companiilor din portofoliul ROCA. De asemenea, el este membru în Boardul BICO, Electroplast, Romcargo Maritim și Piscicola. Cu o experiență de 12 ani în restructurare, piețe de capital și real estate, acesta a fost CEOul Frigotehnica și președintele Consiliului de Administrație a acesteia. În trecut, a lucrat în cadrul CITR (societate care face parte din grupul Impetum), CNVM (actualul ASF) și Tradeville.

Ioan Bindea a absolvit studiile Academiei de Studii Economice din București în anul 2008, unde și-a finalizat cursurile de masterat și licență.

Mandatul domnului Ioan-Adrian Bindea în calitate de membru al Consiliului de Administrație al Emitentului expiră la data de 17 septembrie 2023.

ROCA MANAGEMENT S.R.L., prin Rudolf Paul Vizental

Mandatul ROCA MANAGEMENT S.R.L. în calitate de membru în Consiliul de Administrație al Emitentului expiră la data de 17 septembrie 2025.

Echipa de management din Roca Management S.R.L., se va asigura de respectarea misiunii, a valorilor și a culturii ROCA.



Reprezentatul permanent al ROCA MANAGEMENT S.R.L. în Consiliul de Administrație al Emitentului este Rudolf Paul Vizental. Acesta are o expertiză de 15 de ani de activitate în zona de „distress” și 5 ani în zona de finanțare, deținând funcții de management și restructurare în cadrul CITR și BRD, dar și de Membru al Consiliului de Administrație în cadrul Cemacon S.A.

Rudolf Vizental a absolvit Facultatea de Economie din cadrul Universității de Vest Timișoara în 1996, iar în 2008 a finalizat studiile de MBA la Conservatorul Național de Arte și Meserii din Paris, Franța.

Alexandru Savin



Alexandru Savin este Manager de Investiții al ROCA din noiembrie 2018, iar din mai 2019 membru al Consiliului de Administrație al acesteia. De asemenea, Alexandru Savin este membru al Consiliului de Administrație al RDF S.A. din decembrie 2019 și Președintele Consiliului de Administrație al Sinteza S.A. din februarie 2020, ambele societăți fiind parte din portofoliul ROCA. Experiența lui anterioară este în domeniul de risk management și business development, el deținând mai multe roluri de conducere în Libra Bank S.A.

A absolvit Academia de Studii Economice din București în anul 2004, unde și-a finalizat cursurile de licență. Mandatul domnului Alexandru Savin în calitate de membru al Consiliului de Administrație al Emitentului expiră la data de 17 septembrie 2023.

Componența conducerii executive

Liviu Stoleru – CEO

Liviu Stoleru este un executiv cu o experiență de peste 15 ani în vânzări, logistică, distribuție, marketing, reorganizare și restructurare, strategii de insolvență, ocupând diferite poziții de management de top.



În activitatea sa, acesta a colaborat cu mai multe companii naționale și multinaționale, cum ar fi Philip Morris (Director Centru de Distribuție), OMV (Director Regional de Vânzări), Delta Distribution (Manager Național de Vânzări), Wienerberger (Director Vânzări, Marketing și Logistică), CEMACON S.A (Director General și Președinte al Consiliului de Administrație).

Liviu Stoleru a realizat și implementat strategia de 6 luni de reorganizare și restructurare pentru S.C. DIRECT S.R.L. Pitești, societate aflată în insolvență, precum și „Planul de Reorganizare de 3 ani” pentru SC DIRECT S.R.L. în conformitate cu legislația insolvenței.

Echipa de management a holdingului. Angajații Filialelor

Funcțional, Emitentul va avea o echipă de management proprie, o autonomie care să permită dezvoltarea și eficiența operațională. Responsabilitatea acestei echipe de management este de a dezvolta o strategie comună pentru filialele Emitentului, de a identifica sinergii în cadrul industriei de materiale de construcții, și de a susține dezvoltarea acestora.

La nivel consolidat, la sfârșitul anului 2020, Filialele Emitentului aveau un număr mediu total de 352 angajați, iar la 30 iunie 2021 de 374 angajați. Detaliile despre educația și organizarea angajaților din companiile individuale sunt furnizate în secțiunile dedicate acestora.

6. Descrierea ultimelor rezultate financiare

Considerând înființarea recentă a Emitentului, la data de 30.09.2021, balanța contabilă a acestuia conține strict înregistrări privind capitalul subscris și vărsat, ce cumulează un total de 90 mii RON la data înființării.

În privința auditării situațiilor financiare viitoare, Emitentul a acordat un mandat de 3 ani companiei BDO Audit SRL cu sediul în Str. Învingătorilor nr 24. București. număr de identificare în registrul comerțului CUI 6546223,

înregistrat în Registrul Public Electronic cu nr. FA18, prin reprezentat legal auditor certificat Cristian Iliescu
înregistrat în Registrul Public Electronic cu nr. AF1530.

7. Strategia de dezvoltare a Emitentului

8.1. Strategia Emitentului

Având în vedere decizia Emitentului de a își desfășura activitatea în domeniul materialelor de construcții, acesta a stabilit și dorește implementarea unei strategii comune directoare în ceea ce privește sectoarele principale ale business-ului Emitentului și ale filialelor sale

Astfel, Emitentul înțelege nevoia de consolidare în piața producției materialelor de construcții, iar prin intermediul acestuia pot fi asigurate pârghiile necesare alăturării companiilor din acest sector de activitate sub o structura unică, unde pot beneficia de viziune comună, mecanisme de sinergii intra-grup și acces crescut la piață.

Scopul Emitentului pe termen mediu este de a deveni unul din liderii pieței de producție materiale de construcții, prin dezvoltare organică și crearea unui grup de filiale în acest sector de activitate. Achiziția unei noi companii cu scopul de a deveni filială a Emitentului va fi efectuată doar în măsura în care aceasta se justifică din perspectiva strategiei Emitentului, respectiv consolidarea companiilor din același sector de activitate și crearea unei valori adăugate în jurul acestora, prin sinergii și instrumente comune.

Astfel, obiectivul primar al Emitentului se referă la consolidarea pieței, implementarea unor instrumente de management moderne și dezvoltare accelerată prin tehnologie și inovație. În acest fel, Emitentul are în vedere dezvoltarea de pachete integrate complete de produse complementare, care pot fi negociate și vândute unitar către clienți.

Prin implementarea de sinergii economice și know-how la nivelul filialelor, Emitentul poate funcționa integrat, folosind eficient resursele și accesând piața într-un mod unitar. Ca rezultat, activitatea Emitentului se va diversifica pe multiple linii de business, însă în interiorul sectorului de activitate al acestuia (piața de producție de materiale de construcții), acesta urmând să devină partenerul principal al clienților săi, respectiv un punct unic pentru jucătorii din domeniul producției materialelor de construcții sau al distribuției de materiale de construcții.

Obiectivul de mai sus va fi îndeplinit prin observarea de către Emitent a unor principii de eficiență energetică, sustenabilitate, produse prietenoase cu mediul înconjurător și implicare în proiectele comunităților unde operează.

(i) LINII STRATEGICE DIRECTOARE

1. Dezvoltare organică accelerată prin investiții în tehnologie, dezvoltare de produse noi și accesul la piețe noi;
2. Consolidare și dezvoltare accelerată prin achiziții, atât la nivelul Emitentului (integrare orizontală), cât și la nivelul filialelor sale (integrare verticală);
3. Dezvoltarea de sinergii de grup, structuri de achiziții și de vânzări unitare, care să susțină și îmbunătățească activitatea economică a Emitentului și a filialelor sale;
4. Implementarea unui management profesionist, acționând după principii moderne la nivelul filialelor.

5. Dezvoltarea la nivelul filialelor de linii de producție de materialele de construcții sustenabile. Acestea sunt acele materiale non-toxice, ce economisesc energia, presupun costuri scăzute și care sporesc durabilitatea și eficiența unei clădiri în ceea ce privește proiectarea, construcția, întreținerea și renovarea. O clădire construită din materiale sustenabile va folosi cu 53% mai puțină energie electrică și cu 63% mai puțină apă față de o clădire obișnuită.

Dezvoltarea Emitentului nu țintește crearea de venituri/profituri prin vânzarea filialelor sale, ci crearea unui ecosistem prin care creșterea și profitabilitatea reflectată la nivelul dividendelor va rezulta din dezvoltarea companiilor și crearea de noi linii de business pe termen lung

(ii) STRATEGIA COMERCIALĂ

Strategia comercială a Emitentului are în vedere creșterea cotelor de piață, diversificarea gamei de produse, diversificarea piețelor unde aceste produse sunt prezente, toate acestea contribuind la valoarea filialelor Emitentului. Cu toate acestea, chiar dacă liniile directe ale strategiei filialelor vor fi comune, fiind decise de Emitent, implementarea strategiei comune va fi particularizată la nivel de companie, în funcție de produs și caracteristicile pieței.

Consolidarea vânzărilor produselor filialelor Emitentului se va realiza prin toate canalele de vânzare disponibile și către toate categoriile de clienți, prin:

- Comerț modern, prin piețe de genul magazinelor de bricolaj, la nivel național;
- Comerț tradițional, prin intermediul micilor comercianți existenți la nivel național;
- B2B, prin vânzare directă către dezvoltatori și constructori;
- Export, prin identificarea de parteneri externi pentru desfacerea produselor filialelor Emitentului și/sau prin deschiderea de puncte de lucru în afara țării.

Un element cheie în strategia comercială a Emitentului îl reprezintă crearea de sinergii între echipele de vânzări ale filialelor sale. Având în vedere specificul Emitentului, principalii clienți interni ai companiilor sale fiice vor fi comuni, respectiv principalele lanțuri de magazine de bricolaj cu activitate pe teritoriul României: Dedeman, Hornbach, BricoDepot, Leroy Merlin, Mathaus, etc. Din acest motiv, puterea crescută a Emitentului de a negocia cu aceștia va fi un atu semnificativ. Mai mult, companiile fiice ale Emitentului vor putea crea pachete atractive de produse diverse.

Suplimentar, pentru a diminua riscul comercial, se va pune accent și pe dezvoltarea sectorului comerțului tradițional, deoarece, prin definiție, acest sector are un grad ridicat de dispersie. Astfel, sinergiile de grup pot ajuta la reducerea costurilor de vânzare și a celor logistice, putând genera avantaje competitive față de concurență.

Un element extrem de important îl va reprezenta dezvoltarea exporturilor. Filialele Emitentului sunt deja în topul producătorilor din piața internă, ceea ce le conferă o anvergură și imagine suficient de bune pentru a putea accesa piețele internaționale. În acest scop, Emitentul va crea la nivelul său birouri de vânzări sau va contracta distribuitori care să deservească toate filialele. De asemenea, companiile fiice ale Emitentului își vor asigura reciproc accesul la resurse.

(iii) STRATEGIA DE DEZVOLTARE

Dezvoltarea la nivelul Emitentului

- Consolidarea pieței naționale a producției materialelor de construcții;

- Dezvoltarea pe orizontală, adăugând linii noi de business prin cooptarea de noi filiale la nivelul Emitentului;
- Dezvoltarea pe verticală, integrarea operațională, inclusiv prin reorganizări în cadrul filialelor (de exemplu fuziuni);
- Dezvoltarea componentei de materiale de construcții sustenabile, „green”, la nivelul filialelor prin dezvoltarea de produse și tehnologii sustenabile.

Dezvoltarea la nivelul filialelor Emitentului

- Dezvoltarea de noi produse, în măsura identificării nevoilor din piață;
- Crearea de structuri eficiente, unitare, la nivelul companiilor, acestea urmând să funcționeze după principii și valori comune;
- Structuri de management profesionist, orientat spre performanță;

(iv) STRATEGIA DE PRODUCȚIE

Strategia de producție a Emitentului se va baza pe următorii piloni principali:

- Eficiență – Emitentul dorește eficientizarea proceselor de producție, prin investirea în tehnologii mai performante și în creșterea calificării personalului. Scopul creșterii eficienței va fi în principal creșterea profitabilității, însă nu exclusiv, Emitentul urmărind inclusiv componenta de sustenabilitate prin reducerea consumurilor de materii prime și energie, precum și pe cea de îmbunătățire a condițiilor de muncă, prin reducerea muncii manuale și a celei repetitive;
- Sustenabilitate – Emitentul își propune adaptarea tehnologiilor de producție la versiuni cat mai prietenoase cu mediul înconjurător. Emitentul își propune ca entitățile prin intermediul cărora își desfășoară activitatea să genereze mai puține deșeuri, mai puțină poluare, vor încerca să recicleze mai mult, vor folosi în procesul de producție mai multe materii prime reciclate, iar consumul de energie va fi minim;
- Adaptare la nevoile pieței – Emitentul va implementa o buclă constantă de feedback în cadrul companiilor între departamentul comercial și cel de producție, prin care Emitentul să adapteze constant produsele la nevoile pieței;
- Inovare – Inovația va fi un obiectiv explicit al filialelor Emitentului. Emitentul va încerca să inoveze atât în ceea ce privește produsele, cât și în ceea ce privește procesele de producție. De asemenea, Emitentul va urmări investiția în tehnologii noi, digitalizarea și robotizarea producției;

(v) STRATEGIA FINANCIARĂ

Strategia financiară a Emitentului se va dezvolta pornind de la următoarele principii:

- Alocarea eficientă a capitalului în cadrul Emitentului, în funcție de necesitățile de dezvoltare;
- Accesul la diverse surse de capital, negociate și contractate unitar, pentru optimizarea costurilor și condițiilor;
- Centre de profit separate, cu activitate de planificare, bugetare și finanțare proprie în filialele Emitentului;

- Implementarea de structuri de tip cashpooling la nivelul Emitentului, pentru alocarea dinamică a capitalului, și optimizarea costurilor;
- Emisiuni periodice de acțiuni sau obligațiuni la nivelul Emitentului și accesarea surselor alternative de finanțare, pe piețele de capital;

(vi) STRATEGIA DE RESURSE UMANE

Filosofia Emitentului se bazează pe resursa umană de calitate, în toate departamentele. Din acest motiv, strategia de resurse umane va avea 2 direcții principale:

- Popularea pozițiilor de management de top și mijlociu, cu persoane cu un nivel de competență și abilități soft extrem de ridicat, peste media pieței, și asigurarea unui proces de dezvoltare continuă a acestor competențe;
- Calificarea continuă a tuturor angajaților din pozițiile de execuție;

De asemenea, în vederea fidelizării angajaților competenți, se vor implementa proceduri de motivare la toate nivelurile, inclusiv prin implementarea unor planuri de acordare acțiuni de tip Stock Options Plans, la nivel de top management, dar și măsuri de creștere a calității spațiului de lucru și a sentimentului de apartenență la companie și Emitent.

(vii) STRATEGIA DE MEDIU

Filialele Emitentului vor urmări respectarea politicilor de mediu aplicabile propunându-și desfășurarea activității într-un mod responsabil, cu scopul de a minimiza impactul asupra mediului înconjurător și amprenta de carbon pe care o lasă.

Această țintă va fi urmărită atât prin măsuri interne, cât și prin impactul pe care Emitentul îl va avea în comunitate și mediul economic.

8.2. Descrierea planului de dezvoltare a afacerii

Holdingul își propune atât o dezvoltare organică – prin creșterea și dezvoltarea companiilor prin care se desfășoară activitatea în prezent, BICO și Sarcom – cât și una prin consolidări M&A cu alte companii din același sector de activitate, care să permită generarea unor sinergii.

Rezultate consolidate - forecast

RON	2022F	2023F	2024F
Cifra de afaceri	305.370.368	402.898.294	521.392.472
EBITDA	50.003.570	64.537.442	84.788.528
Marja	16%	16%	16%
Profit net	28.558.052	39.636.473	53.401.923
Cheltuieli holding (opex)	1.510.665	2.568.131	4.365.822
Rezultat final	27.047.387	37.068.342	49.036.101

Modelul de creștere nu se bazează pe exit-uri, ci pe consolidare. Pentru creșterea randamentelor, investițiile în companii noi - acolo unde situația o permite – vor fi făcute pe modelul Leveraged Buyout - [LBO](#) (ca și în cazul Sarcom), prin combinarea capitalului propriu (equity), cu creditul bancar (debt).

Obiectivul Holdingului este ca în 3 ani de activitate să ajungă să-și desfășoare activitatea prin 10-12 companii complementare. Ca și criterii de selecție, profilul acestora va fi companii antreprenoriale, cu o cifră de afaceri de peste €8-10M și o marja EBITDA de 15-20%.

Planul de afaceri mai sus menționat implică două tranzacții noi pe an (două Filale noi), a căror cifră de afaceri este în medie de 40,000,000 RON, cu o marjă EBITDA de 15% și a profitului net de 11%. În 2022, pe lângă cele două tranzacții prevăzute este adăugată și tranzacția prezentă deja în pipeline și amintită la Destinația fondurilor. Cheltuielile de funcționare a holdingului (Opex) aferente anului 2022 sunt calculate ca 7% din EBITDA 2021 a Filialelor (BICO și Sarcom), urmând să crească anual cu 70% de la această valoare.

Liniile de business sunt în acest caz reprezentate de către Filalele Emitentului, iar Cifra de afaceri prezentată este rezultatul consolidat al acestora.

8.3. Piața materialelor de construcții și motivația înființării

Emitentul nu are în prezent vreun concurent național în activitatea sa în mod direct, ci doar indirect la nivelul fiecărei companii prin care-și desfășoară activitatea. Cota de piață este astfel greu de exprimat la nivel consolidat, ci doar la nivelul filialelor.

Decizia Emitentului de a aplica strategia sa de afaceri prin filiale ce își desfășoară activitatea în domeniul producției de materiale de construcții a avut la bază următoarele raționamente:

(i) Oportunitatea de dezvoltare pe verticală a companiilor din domeniul materialelor de construcții, datorată crizei globale din lanțul de aprovizionare

În întreaga lume, producătorii din varii industrii, de la construcții la automobile și IT, se confruntă cu o criză de logistică care a întrerupt aprovizionarea cu mărfuri și produse esențiale. Industria producției de mobilier este cel mai recent sector care resimte criza din lanțul de aprovizionare, înglobând toate efectele care s-au manifestat până la acest moment. Jucători dominanți de pe piață, precum IKEA, declară că nu pot prezice când aprovizionarea își va reveni la normal ca urmare a problemelor existente la nivel global (războiul comercial dintre SUA și China, BREXIT, costurile ridicate de expediere, întârzierile de livrare și criza containerelor fiind doar câțiva factori).

A record share of EU manufacturers report insufficient material and equipment as factors limiting production

%



Sources: Refinitiv, Eurostat
© FT

În acest context global, Emitentul anticipează un trend prin care comercianții cu amănuntul și producătorii își vor regionaliza lanțurile de aprovizionare. Prin urmare, Holding-ul dorește să capitalizeze această oportunitate, prin investirea și susținerea producătorilor locali de materiale de construcții.

(ii) Evoluția pieței de bricolaj la nivelul României și regional - La nivelul industriei de

materiale de construcții și de amenajări interioare pot fi observate mai multe tendințe cu

impact asupra evoluției industriei, precum: creșterea vânzărilor de decorațiuni interioare și exterioare, costuri scăzute ale produselor de bricolaj și cunoștințe minime pentru instalarea acestora, inovația tehnologică și varietatea extinsă a gamei de produse oferite, precum și creșterea popularității comerțului online.

În anul 2020, având în vedere și pandemia cu virusul COVID-19, domeniul construcțiilor a avut a doua cea mai bună evoluție calculată de la an la an din ultimul deceniu, după cum reiese din datele publicate de Institutul Național de Statistică (INS). Față de anul 2019, volumul lucrărilor de construcții a crescut cu 15,9%.



Sursa:

Ziarul Financiar

De asemenea, Sectorul construcțiilor a ajuns la o valoare de 127,9 miliarde RON în 2020, după o creștere de circa 17% față de anul precedent. Astfel, anul 2020 a fost al doilea an în care construcțiile au depășit ca valoare 100 miliarde RON.

La nivelul cifrei de afaceri a celor mai mari companii din piața de bricolaj din România, în anul 2020 s-a înregistrat o creștere de 12% față de anul 2019.

Companie	CA 2019	CA 2020	Variație (%)
Dedeman	8.217	9.082	11%
Leroy Merlin	1.903	2.161	14%
Arabesque	1.921	2.090	9%
Brico Depot	1.168	1.342	15%
Hornbach	875	1.075	23%
Damila	283	302	7%
Temad	195	203	4%
Artsani	169	164	-3%
Max	75	98	31%
MAM Bricolaj	29	40	38%
Total	14.835	16.557	12%

Mil RON

Sursa: termene.ro

Lucrările de construcții la clădiri rezidențiale și nerezidențiale au cea mai mare pondere în întreaga piață, generând în 2020 aproape 54 de miliarde de lei cifră de afaceri, echivalentul a aproximativ 42% din totalul cifrei de afaceri înregistrată în acest domeniu.

Datele de mai sus descriu un sector ce arată stabilitate la schimbare, care a reușit să diminueze pierderile generate de pandemie. Importanța sa strategică și poziționarea în rândul consumatorilor îl fac cu atât mai atractiv pentru Emitent și filialele sale.

- (iii) Construcțiile și materialele de construcții reprezintă un domeniu strategic în dezvoltarea României, cu potențial de creștere peste medie, ca urmare a investițiilor așteptate în perioada următoare, inclusiv ca urmare a implementării Planului Național de Redresare și Reziliență.**
- (iv) Existența în România a unor companii relevante la nivel regional, cu posibilități de expansiune internațională, aflați în puncte de inflexiune**

La momentul redactării acestui Memorandum, Emitentul are în vedere următoarele criterii și măsuri ce pot fi luate la nivelul holding-ului, astfel încât activitatea acestuia să beneficieze de pârghii și instrumente cât mai diverse, pentru a maximiza performanța:

- Formarea de echipe de management cât mai agile;
- Contribuirea la îmbunătățirea sistemelor de Financiar, HR, Operațional și IT;
- Completarea competențelor comerciale;
- Investiția în inovație și dezvoltarea de produse;
- Crearea de sinergii între filialele prin care Holding-ul își desfășoară activitatea comercială prin (i) vânzarea de pachete de produse integrate, (ii) accesul la clienți și piețe comune, (iii) strategii de piață comune, (iv) accesul la piețe noi, (v) accesul la o bază de furnizori mai largă, (vi) eficientizări pe lanțul de aprovizionare și (vii) crearea unui pol de informații și resurse comune.

Principii privind producerea de materiale de construcții sustenabile

Având în vedere direcția spre care converg mediul de afaceri și politicile la nivel european, Emitentul își propune, ca prin activitatea pe care o desfășoară, să urmărească și să implementeze politici referitoare la producerea materialelor de construcții sustenabile, având în vedere următoarele trenduri:

- (i) Trecerea la materiale cu emisii scăzute de carbon** - Companiile din sectorul materialelor de construcții urmăresc să își reînnoiască portofoliul și să investească în tehnologii pentru a-și decarboniza operațiunile.
- (ii) Îmbunătățirea eficienței energetice a clădirilor** va permite pe termen lung dezvoltarea rețelei de produse și servicii asociate cu sectorul materialelor de construcții.
- (iii) Popularitatea în creștere a construcțiilor modulare** - Clădirile construite din materiale prefabricate beneficiază de timpi reduși de construcție și procese automatizate. Această tendință generează o cerere pentru noi oferte de produse integrate.
- (iv) Urbanizare** - Trecerea accentuată a populației din zonele rurale către zonele urbane creează o cerere mai mare pentru complexe rezidențiale. Până în 2030, se preconizează că zonele construite se vor extinde în cea mai mare parte a UE. Cea mai mare creștere relativă, în jur de 6%, este așteptată în România și Belgia.

- (v) Mai multă reutilizare/reciclare în construcții. Sectorul construcțiilor este influențat de Pactului Verde European, având ca pilon de bază un plan de acțiuni bazat pe economia circulară (model de producție și consum care implică partajarea, reutilizarea, repararea, renovarea și reciclarea materialelor și produselor existente cât mai mult posibil). Planul prevede, printre altele, o mai mare reciclare a materialelor de construcții și recomandă ideal o cotă de 70% a materialelor din industrie pentru reutilizare.
- (vi) Construcții prin intermediul BIM. Printre domeniile de politici ale UE se numără și creșterea sustenabilă în sectorul construcțiilor prin implementarea metodei BIM – Building Information Modelling. Piața europeană BIM a fost evaluată la 1,8 miliarde EUR în 2016 și se preconizează că va crește cu 13% pentru a ajunge la 2,1 miliarde EUR în 2023
- (vii) Obiectiv PNRR (Romania). Circa 1.000 - 1.500 blocuri renovate energetic (4 milioane mp clădiri rezidențiale) și circa 2.000 de clădiri publice renovate energetic (2,5 milioane mp).
- (viii) Strategia Națională de Renovare pe Termen Lung (2020-2050) – Romania - Strategia are în vedere renovarea actualului parc național de clădiri rezidențiale și nerezidențiale, atât publice cât și private, într-un parc imobiliar cu un nivel ridicat de eficiență energetică și decarbonizat până în 2050. Prin intermediul SNRTL se dorește renovarea a aprox. 77% din fondul de clădiri în următorii 30 de ani și contribuirea la obiectul PNRR de dublare a ratei de renovării până la 2025.
- (ix) Consolidarea prin M&A. Piața de M&A se anunță a fi un instrument important pentru sectorul materialelor de construcții din perspectiva creșterii post-pandemice. Istoric, companiile de materiale de construcții depășesc alte industrii când vine vorba de crearea de valoare din achiziții, având o RTSR (rentabilitate totală relativă a acționarilor) de 11% la un an după achiziție și de 13% în 2 ani de la achiziție. Industria este caracterizată de tranzacții mici însă constante pe termen lung, care pot crea valori semnificative, depășind randamentele medii ale altor industrii
- (x) Perspectiva mediului de start-up - Cele mai importante start-up-uri europene din sectorul construcțiilor se concentrează pe următoarele subiecte: materiale durabile, dezvoltarea de construcții modulare, servicii de comerț online, software (analize de date, software management proiect, BIM – Building Information Modeling).

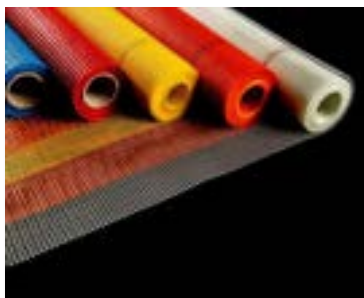
8. Companiile prin care își desfășoară Emitentul activitatea (Filialele)

9.1. BICO Industries SA

BICO Industries S.A. este o companie fondată în anul 2006, identificată în piață sub brandul BICO, fiind primul și cel mai mare producător național de plasă din fibră de sticlă și singurul producător autohton de armături din fibră de sticlă.



În prezent, BICO își desfășoară activitatea în două centre de producție, cel din Piatra Neamț, unde compania produce plasă și armături din fibră de sticlă pentru ranforsarea produselor industriale, precum și colțare PVC/ALUMINIU cu plasă din fibră de sticlă, și cel din Vaslui unde are loc producția de plasă din fibră de sticlă pentru termosisteme.



În ceea ce privește plasa și armăturile din fibră de sticlă destinate ranforsării altor materiale industriale, capacitatea de producție este de 8 milioane m²/an, iar producția de colțare cu plasă din fibră de sticlă ajunge la 4 milioane bucăți/an. Capacitatea de producție a plasei din fibră de sticlă pentru termosisteme ajunge la 35 milioane de m²/an.

Istoricul companiei

2006 – Anul în care compania a fost fondată. La acel moment, echipa de management avea o experiență de peste 15 ani în fabricarea și distribuția sistemelor de termoizolare.

2009 – Prin modernizarea fabricii HITROM în 2009, BICO obține o suprafață de producție de peste 5.000 m², situată pe platforma industrială din Vaslui, România. Prin aceasta investiție realizată pe platforma industrială din Vaslui, BICO a oferit continuitate brandului HITROM, un brand cu o puternică identitatea națională.

2012 – BICO începe investiția în producția plasei de armare din fibră de sticlă.

2013 – 2014: Compania depășește bariere de intrare pe piața europeană a plasei din fibră de sticlă prin implementarea unor echipamente de țesere construite pe tehnologia cu jet de aer. De asemenea, își diversifică portofoliul de produse prin producția colțarelor din PVC cu plasă din fibră de sticlă în Piatra Neamț, și implementează un sistem ERP.

2015 – BICO finalizează implementarea unui proiect de investiții, susținut cu fonduri europene nerambursabile, prin care își dublează resursele de producție a plasei din fibră de sticlă.

2016 – Compania își triplează capacitatea de producție a colțarelor cu plasă din fibră de sticlă.

2019 – O nouă linie de business este implementată la platforma industrială din Piatra Neamț, destinată producției de plasă și armături din fibră de sticlă, cu o capacitate de aproximativ 8 milioane m² pe an. Prin această nouă investiție sunt adăugate portofoliului soluții de ranforsare adaptate și special concepute pentru armarea unui număr variat de membrane și alte materiale industriale.

2020 – Performanțele BICO sunt confirmate de intrarea în acționariatul BICO a ROCA Investments S.A. Cu ajutorul acestui parteneriat s-au pus bazele unui plan de dezvoltare al organizației pentru următorii 5 ani, care include investiții de peste 12 milioane EUR.

2021 – Deoarece nucleul viziunii companiei îl reprezintă inovația continuă, BICO lansează o nouă gamă de produse utilizate în ranforsarea membranelor și altor materiale industriale care au nevoie de elasticitate ridicată a armăturii.

În același timp, compania a proiectat un plan de investiții pentru eficientizarea și dezvoltarea capacității de producție a plasei din fibră de sticlă destinată armării sistemelor ETICS. Acest proiect de investiții este în curs de implementare și va crește capacitatea centrului de producție din Vaslui cu peste 25%.

Gama de produse

După acumularea experienței și expertizei în domeniu, BICO a hotărât lansarea gamei de produse BICOGlasstex, care include:

(i) **BICOMesh** – destinat pentru armarea sistemelor de termoizolație din compozit.

Produsele din gama BICOMesh sunt țesături din fibră de sticlă, de tip E-glass, care dețin proprietăți speciale pentru oferi rezistență ridicată la tracțiune și rezistență îndelungată în mediul alcalin.

Proprietatea principală a produselor BICOMesh este aceea de a consolida sistemele compozite de izolare termică la exterior, prevenind astfel apariția defecțiunilor din tencuială.

Scop și domeniu de aplicare:

- Element de armare în sistemul compozit de izolare termică la exterior (ETICS) pe baza de vată minerală, polistiren expandat sau alt tip de placă termoizolantă;
- Armarea tencuielilor interioare și exterioare;
- Fabricarea straturilor de armare la renovarea fațadelor;

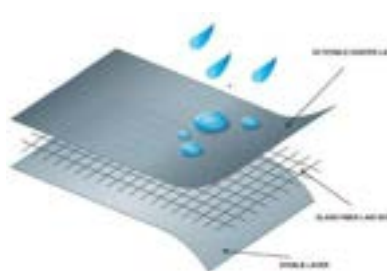


(ii) **BICOscrim** - proiectat pentru consolidarea altor aplicații industriale

Produ realizat din fire de sticlă cu filament continuu, care sunt așezate într-o structură de plasă deschisă și sudate chimic între ele.

Scop și domeniu de aplicare:

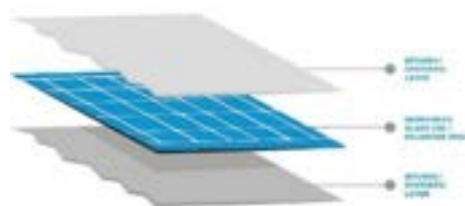
- Armarea diverselor aplicații (nețesute, folii, hârtie) precum membrane sintetice, membrane pentru acoperiș sau straturi de bază pentru controlul vaporilor;
- Fabricarea benziilor autoadezive din fibră de sticlă;
- Ranforsarea produselor din industria ambalajelor;



(iii) **BICOtwin** - Produs compozit, obținut prin procesul de laminare a plasei nețesute pe materiale nețesute sau folii;

Scop și domeniu de aplicare:

- Armarea membranelor de acoperiș, bituminoase sau sintetice, utilizate atât în clădiri industriale, cât și rezidențiale;



Producția de materiale sustenabile

Conform Directivelor (UE) 2018/844 și 2012/27/UE privind eficiența energetică, statele membre au obligația stabilească o strategie de renovare pe termen lung pentru a sprijini renovarea parcului național de clădiri rezidențiale și nerezidențiale, publice și private, transformându-l într-un parc imobiliar cu un nivel ridicat de eficiență energetică până în 2050.

În acest context, plasa din fibră de sticlă – produsul de bază BICO - reprezintă un material sustenabil conform standardelor europene, fiind elementul de armare al sistemului compozit de izolare termică la exterior a clădirilor civile și industriale, utilizat în majoritatea lucrărilor de renovare ce au ca scop creșterea eficienței energetice.

Acțiuni și structura acționariatului

Capitalul social total al BICO S.A. este de 10.700.000 lei, fiind divizat în 1.070 de acțiuni nominative, în formă dematerializată, liber transferabile, în valoare de 10.000 lei fiecare, subscris și vărsat integral în numerar de către acționari.

Structura acționariatului la data întocmirii Memorandumului conform informațiilor furnizate de BICO este următoarea:

Acționar	Număr Acțiuni	Deținere	Valoare Acțiuni
HOLDINGROCK1 S.A.	749	70%	7.490.000
BÎRLIBA MIHAI	321	30%	3.210.000
TOTAL	1070	100%	10.700.000

Conducerea companiei și detalii cu privire la angajați

La sfârșitul anului 2020, BICO avea 236 de angajați.

Evoluția numărului total de angajați în ultimii ani este prezentată mai jos, valorile fiind cele de la finalul fiecărui an / semestru:

Perioada	2019	2020	30.06.2021
Nr. total de angajați	210	236	257

BICO S.A. este administrată de un Consiliu de Administrație, format din 3 (trei) membri cu o durată a mandatelor de 3 ani, fiind numiți prin actul constitutiv. Consiliul de administrație are posibilitatea delegării atribuțiilor de conducere către directori, conform prevederilor Actului Constitutiv al companiei

Componența Consiliului de Administrație



BICO ENTERPRISE S.R.L., persoană juridică română cu sediul social în Piatra Neamț, Bulevardul Republicii nr. 7, Județul Neamț, înregistrată la Oficiul Registrului Comerțului Neamț sub nr. J27/628/1991, având CIF RO2042860, prin reprezentant permanent în persoana domnului Bîrliba Mihai – Președinte al Consiliului de Administrație. Acesta are o experiență de peste 30 de ani în conducerea unor companii precum Astoria, Petroflax, și BICO, și a absolvit Facultatea de Inginerie a Universității Alexandru Ioana Cuza, Iași, în anul 1989.

Tudor Marius Jan

Tudor Marius Jan este Președinte al Consiliului de Administrație al SPORT Social MarketPlaces. De asemenea, el este Managing Partner al firmei Oxygen Finance, prin care oferă consultanță completă pe mandate de sellside și buy-side companiilor pentru tranzacții de M&A, Private Equity, dar și pentru tranzacții de finanțare și de structurare a capitalului (emisiuni de obligațiuni, fonduri publice, finanțări corporative etc). A absolvit Facultatea de Administrare a Afacerilor din cadrul Academiei de Studii Economice București în promoția 1997.

În cadrul BICO, dl Tudor are rolul de a oferi evaluări și posibile soluții cu privire la investițiile potențiale la nivelul companiei. ce se pot realiza la nivelul companiei.

Ioan-Adrian Bindea



Ioan Bindea este Manager de Investiții al ROCA din ianuarie 2018, având ca responsabilități identificarea de noi oportunități și supervizarea evoluției companiilor din portofoliul ROCA. De asemenea, el este membru în Boardul BICO, Electroplast, Romcargo Maritim și Piscicola. Cu o experiență de 12 ani în restructurare, piețe de capital și real estate, acesta a fost CEOul Frigotehnica și președintele Consiliului de Administrație a acesteia. În trecut, a lucrat în cadrul CITR (societate care face parte din grupul Impetum), CNVM (actualul ASF) și Tradeville.

Ioan Bindea a absolvit studiile Academiei de Studii Economice din București în anul 2008, unde și-a finalizat cursurile de masterat și licență.

Mandatul domnului Ioan-Adrian Bindea în calitate de membru al Consiliului de Administrație al Emitentului expiră la data de 17 septembrie 2023.

Conducerea Executivă - George Adrian Butuc



George Butuc este Directorul General al BICO Industries S.A, alăturându-se companiei în 2017; de atunci, el a mai avut două roluri, și anume de manager al departamentului R&D (2017 – 2019) și de director de operațiuni (2019 – 2021). Experiența lui anterioară este în domeniul informaticii, fiind parte a echipei Ritmo S.R.L / Ultratech Group S.R.L între 2013 și 2015, unde a ocupat mai multe poziții, cea mai recentă fiind cea de Director al Diviziei de Informatică și Manager în cadrul I.C.S R&D Technology S.R.L Chișinău.

Dl Butuc este inginer în informatică, absolvind în 2013 studiile Facultății de Informatică din cadrul Universității Alexandru Ioan Cuza, Iași.

Cota de piață și principalii competitori

Principalii concurenți BICO sunt companii românești cu unități de producție pentru plase din fibră de sticlă și unități de producție din țările apropiate. Cel mai important concurent din regiune este MasterPlast care deține o fabrică cu o capacitate de producție semnificativă în Serbia.

Principalii competitori

Companie	Descriere
Masterplast Oradea (producție în Ungaria și Serbia)	Unul din cei mai mari producători europeni de plasă, care deține două centre de producție, unul în Serbia și unul în Ungaria. Companie deține o poziționare importantă în magazinele de bricolaj Leroy Merlin și Brico Depot
TEMAD Brașov + Metalrom Bârlad (distribuitori Djofra-M LTD din Chișinău, Republica Moldova și Latymer LTD din Ucraina)	TEMAD Brașov: Distribuitor cu acoperire națională, specializat pe materiale de construcții. Distribuie în România plasă produsă de Djofra-M LTD din Republica Moldova și Latymer din Ucraina. Metalrom Bârlad: Distribuitor specializat pe materiale de construcții cu acoperire regională (în special în zona Moldovei). Distribuie în România plasa din fibră de sticlă produs de Djofra-M LTD din Republica Moldova.
Alianz București (producție în România)	Producător național de plasă din fibră de sticlă, care deține un centru de producție în București și al cărui portofoliu acoperă segmentul economic al pieței. Prezent în mod special la distribuitorii regionali din zona de sud a țării.
Saint Gobain Cehia (producție în Republica Cehă)	Cel mai mare producător de plasă din fibră de sticlă la nivel european, cu o cotă de piață de aproximativ 40% la nivelul SEE. Deține mai multe centre de producție, situate în Republica Cehă, Spania, USA și Mexic.
Valmiera Glass (producție în Letonia)	Al doilea cel mai mare producător de plasă din fibră de sticlă la nivel european, cu o cotă de piață de peste 10%. Produsele sale sunt prezente în rețeaua de magazine națională, centrele de producție fiind situate în Letonia și UK.
Termopan Cluj (producție în România)	Producător național de plasă din fibră de sticlă cu un centru de producție în județul Cluj și o capacitate importantă de producție a colțarelor cu plasă din fibră de sticlă. Prezent în mod activ la majoritatea distribuitorilor regionali din zona Ardealului, colțarele cu plasă produse de către Termopan fiind listate în magazinele Dedeman.

Cifra de afaceri pe linii de business

Cifra de afaceri a BICO este compusă din veniturile generate în urma producției și comercializării de plasă din fibră de sticlă, BICO Industries S.A. fiind primul și cel mai mare producător național de plasă din fibră de sticlă, dar și singurul producător autohton de armături din fibră de sticlă.

În 2020 cifra de afaceri a companiei a depășit 52 milioane RON, înregistrând o ușoară scădere (c. 8%) față de anul precedent pe fondul încetinirii producției, repercusiune directă a pandemiei Covid-19. În prima jumătate a anului 2021 cifra de afaceri a companiei a crescut cu peste 57% față de aceeași perioadă a anului precedent,

prefigurând un an financiar ce nu doar va readuce compania la nivelul de vânzări precedente pandemiei, ci chiar peste acesta, înregistrând astfel un nou vârf istoric.

RON	2018A	2019A	2020A	2020-S1	2021-S1
Cifra de afaceri	52.204.601	56.832.601	52.034.658	23.438.525	36.883.454
<i>Romania</i>	39.027.100	42.116.273	39.853.184	17.951.494	28.248.924
<i>Internațional</i>	13.177.501	14.716.328	12.181.474	5.487.031	8.634.531

Nota: A=Auditat, S1=Semestrul I. Sursă: Reprezentanții Emitentului.

Descrierea ultimelor rezultate financiare

Situațiile financiare individuale aferente exercițiului financiar încheiat la 31 decembrie 2020 au fost auditate de către compania BDO Audit SRL cu sediul în Str. Învingătorilor nr 24. București. număr de identificare în registrul comerțului CUI 6546223, înregistrat în Registrul Public Electronic cu nr. FA18, prin reprezentat legal auditor certificat Cristian Iliescu înregistrat în Registrul Public Electronic cu nr. AF1530.

Situațiile financiare individuale aferente exercițiilor financiare încheiate la 31 decembrie 2019 și 31 decembrie 2018 au fost auditate de către compania DD Audit Expert SRL cu sediul pe Bd. Decebal. bl. I3. Piatra Neamț, număr de identificare în registrul comerțului CUI 14302203, înregistrat în Registrul Public Electronic cu nr. FA187 prin reprezentat legal auditor certificat Botez Daniel înregistrat în Registrul Public Electronic cu nr. AF1325.

A. Contul de profit și pierdere

RON	2018A	2019A	2020A	2020-S1	2021-S1
Total Venituri	53.147.092	59.926.265	57.415.525	23.311.952	36.508.881
Cifra de afaceri	52.204.601	56.832.60	52.034.658	23.438.525	36.883.454
Alte venituri	447.130	1.496.683	4.315.825	886.920	308.679
Variația stocurilor	495.362	1.596.982	1.065.042	(1.006.560)	(683.252)
EBITDA	2.997.825	6.772.951	9.040.550	3.267.939	5.512.186
Marja (%)	6%	11%	16%	14%	15%
Profitul din exploatare	1.365.706	4.440.352	4.631.352	2.123.690	4.710.590
Marja (%)	3%	8%	9%	9%	13%
Profitul net	423.877	2.665.532	2.845.938	1.365.570	3.618.633
Marja (%)	1%	4%	5%	6%	10%

Nota: A=Auditat, S1=Semestrul I. Sursă: Reprezentanții Emitentului.

Venituri

Între 2018 și 2019, veniturile totale ale companiei au înregistrat o creștere totală de aproximativ 12.8%, până la suma de 59,9 milioane de lei. Pe fondul restricțiilor impuse în 2020 de pandemia COVID-19, acestea au fost ușor influențate de încetinirea producției din primul semestru din 2020 (scădere de c. 4%). Tendința de creștere a revenit în prima jumătate a anului 2021, când, comparativ cu aceeași perioadă din 2020, producția a revenit la cote normale iar veniturile companiei au înregistrat o creștere de 57%.

EBITDA

Indicatorul neauditat EBITDA reprezintă profitul înainte de plata dobânzii, impozitelor, deprecierii și amortizării și a fost calculat ca suma între Profitul din Exploatare și Ajustările de valoare privind imobilizările corporale și necorporale. Pe parcursul perioadei analizate, EBITDA BICO a înregistrat o creștere de 3,0x, de la circa 3,0 milioane RON în 2018, la 9,0 milioane RON în 2020.

În prima jumătate a anului 2021, EBITDA înregistrează o creștere semnificativă, în valoare nominală de aproximativ 2.2 mln RON față de aceeași perioadă din anul precedent, până la valoarea de aproximativ 5,5 milioane de RON, susținută în principal de o creștere a cifrei de afaceri atât în plan național cât și internațional.

Profitul din exploatare

Profitul din exploatare este determinat ca diferență între EBITDA și cheltuielile cu deprecierea și amortizarea (în situațiile financiare întocmite în conformitate cu OMF, profitul din exploatare este calculat ca diferență între veniturile totale din exploatare și cheltuielile totale din exploatare). De-a lungul perioadei istorice analizate, acesta a urmărit îndeaproape evoluția EBITDA, cumulând la finalul anului 2020 aproximativ 4,6 milioane RON.

În prima jumătate a anului 2021, indicatorul a înregistrat o creștere semnificativă față de S1 2020, ca urmare a anulării deprecierii unor creanțe provenind de la clienți intracomunitari incerti.

Profitul Net

Între 2018 și 2020, profitul net a înregistrat o creștere exponențială de 6,7x, de la 0,4 milioane RON la 2,8 milioane RON.

În prima jumătate a anului 2021, indicatorul a înregistrat o creștere de 165% raportat la perioada similară a anului precedent, valoarea nominală a profitului net ajungând la 3,6 milioane RON la finalul lunii iunie 2021, pe seama creșterii profitului din exploatare.

Principalele elemente care influențează profitul net față de profitul din exploatare sunt:

- Cheltuielile cu dobânzile, menținute la un nivel relativ constant pe perioada analizată;
- Pierderile din diferențele de curs valutar, cumulând aproximativ 130 mii RON la finalul primului semestru al anului 2021;
- Cheltuiala cu impozitul pe profit;

B. Active

RON	2018A	2019A	2020A	2020-S1
Active imobilizate	21.501.756	24.997.393	24.246.745	23.690.469
Imobilizări corporale	21.320.189	24.789.820	24.095.276	23.569.300
Imobilizări necorporale	173.799	199.805	133.263	102.963
Imobilizări financiare	7.768	7.768	7.768	7.768
Alte active	-	-	10.438	10.438
Active curente	23.640.070	21.334.684	30.594.551	36.486.667
Stocuri (obiecte de inventar)	14.877.172	12.102.009	13.701.972	17.857.324
Creanțe	6.837.998	7.008.163	5.986.522	11.683.435
Casa și conturi la bănci	1.924.900	2.224.512	10.906.058	6.945.908
Cheltuieli în avans	13.129	-	-	-
TOTAL ACTIVE	45.154.955	46.332.077	54.841.296	60.177.136

Nota: A=Auditat, S1=Semestrul I. Sursă: Reprezentanții Emitentului.

Active imobilizate

În perioada analizată, activele imobilizate au înregistrat o creștere de cca. 10,5%, ca urmare a investițiilor realizate de companie în echipamente și extinderea capacității de producție existente.

- Principalele imobilizări corporale sunt echipamente de producție (mașini de urzit, linii automate de tricotat, mașini de țesut, linii de asamblare, linii de apretare etc.), spații în care compania își desfășoară activitatea (hale, ateliere tehnologice, posturi transformare etc), echipamente IT, mobilier, etc.
- Celelalte active imobilizate sunt compuse din imobilizările necorporale (licențe, mărci, etc.) cu o valoare de aprox. 100 mii RON la 30 iunie 2021, și alte imobilizări, în principal investiții financiare – depozit central, cu un sold de circa 7,7 mii RON la 30 iunie 2021.

Stocuri

Stocurile sunt reprezentate în principal din materii prime necesare în procesul de producție și produse finite, depozitate în vederea livrării. Valoarea lor a înregistrat o creștere constantă pe parcursul perioadei de analiză, situație normală având în vedere creșterea volumului vânzărilor. La 30 iunie 2021, compania înregistrează stocuri în valoarea de 17,8 milioane RON

Creanțe

Creanțele au păstrat un nivel relativ constant în perioada 2018 – 2020, înregistrând valori cuprinse între 6,0 și 7,0 milioane RON. La 31 iunie 2021, soldul acestora era de 11,7 milioane RON, compus în principal din creanțele aferente clienților interni (aprox. 69,8%) cele de la clienții internaționali reprezentând circa 10,9% din total creanțe.

Casa și conturile la bănci

La 30 iunie 2021, soldurile de numerar ale Companiei însumau aproximativ 6,9 milioane RON, fiind compuse în principal din:

- Numerar în RON aflat în bancă, cu un sold de circa 3,9 milioane RON;
- Numerar în valută aflat în bancă, cu un sold de circa 3,0 milioane RON (echivalent în valută);
- Numerar casa în lei și carduri puse la dispoziție pentru a susține activitatea de zi cu zi a Companiei, în RON, cu un sold de 74,2 mii RON;

C. Pasive

RON	2018A	2019A	2020A	2020-S1
Capitaluri proprii	8.655.859	11.321.390	19.435.767	23.054.399
Capital subscris vărsat	3.000.000	3.000.000	9.860.000	9.860.000
Prime de capital	-	-	6.535.296	6.535.296
Rezerve din reevaluare	32.016	32.016	125.131	125.131
Alte rezerve	3.566.728	3.669.270	2.644.802	2.644.802
Rezultat reportat	1.633.238	1.954.572	(2.575.401)	270.538
Rezultatul exercițiului	423.876	2.665.532	2.845.939	3.618.633
Datorii pe termen scurt	12.594.494	20.651.288	24.743.193	29.775.280
Sume datorate instituțiilor de credit	6.610.489	13.486.205	12.835.738	14.083.357
Datorii comerciale	4.072.825	6.505.777	6.567.147	9.619.174
Alte datorii	1.911.180	659.306	5.340.308	6.072.749
Datorii pe termen lung	18.681.487	9.564.857	6.364.590	3.518.902

Sume datorate instituțiilor de credit	14.631.731	4.406.355	2.782.415	1.987.216
Alte Datorii	4.049.756	5.158.502	3.582.175	1.531.686
Venituri în avans	214.323	211.668	214.797	9.837
Subvenții pentru investiții	5.008.793	4.582.873	4.082.951	3.818.717
TOTAL PASIVE	45.154.956	46.332.076	54.841.298	60.177.136

Nota: A=Auditat, S1=Semestrul I. Sursă: Reprezentanții Emitentului.

Capitaluri proprii

Pe parcursul perioadei analizate, valoarea capitalurilor proprii a crescut cu circa 14.3 milioane RON (+166%) preponderent ca urmare majorării capitalului social în urma tranzacției cu ROCA Investments din anul 2020, cât și ca urmare a acumulării de profit, în mare capitalizat pentru continuarea dezvoltării companiei.

Datorii comerciale – Furnizori. stat. altele

Pe parcursul perioadei analizate se evidențiază o creștere a valorii datoriilor comerciale către furnizori, până la 9.6 milioane RON la 30 iunie 2021, o evoluție normală având în vedere evoluția veniturilor companiei în aceeași perioadă.

Datoriile fiscale și alte datorii sunt reprezentate în principal de TVA de plată.

Datorii financiare

La data de 30 iunie 2021, datoriile financiare ale Emitentului sunt reprezentate de:

- Împrumuturi bancare pe termen lung în valoare de 3,7 milioane RON, sub formă de credite de investiții și contracte de leasing în valoare de 25,8 mii RON;
- Împrumuturi bancare pe termen scurt în valoare de 12,3 milioane RON, sub formă de linii de credit;
- Împrumutul de la acționari – ROCA Investments S.A - de milioane RON. Acest împrumut acționar a fost emis sub forma de împrumut convertibili în acțiuni, iar în a doua jumătate a anului 2021 a fost convertit. Operațiunea de conversie a fost înregistrată în Registrul Comerțului în data de 11.10.2021, în baza rezoluției nr. 9798 din 11.10.2021.

La nivel agregat, soldul datoriilor financiare a înregistrat o ușoară scădere pe parcursul perioadei analizate, de la 21,2 milioane RON în 2018, până la 18,3 milioane RON la 30 iunie 2021.

Gradul de îndatorare

RON	2018A	2019A	2020A	2021S1	U12L
Datorii Financiare	21.242.220	17.892.560	17.841.977	18.294.397	nerelevant
Casa și conturi la bănci	1.924.900	2.224.512	10.906.058	6.945.908	nerelevant
Datorii Financiare Nete	19.317.320	15.668.048	6.935.919	11.348.488	nerelevant
Cheltuieli cu dobânzile	(841.260)	(1.004.391)	(860.160)	(282.269)	(738.651)
EBITDA	2.997.825	6.772.951	9.040.550	5,512,186	11.284.796
Rata de acoperire a cheltuielilor cu dobânzile (EBITDA)	3.6 x	6.7 x	10.5 x	19.5 x	15.3x
Datorie Financiară Neta / EBITDA	6.4 x	2.3 x	0.8 x	nerelevant	1.0x

Nota: U12L=Ultimele 12 luni; A=Auditat. S1=Semestrul 1. Cheltuielile cu dobânzile si EBITDA la 30 iunie 2021 sunt calculate pentru ultimele 12 luni (semestrul 2 din 2020 plus semestrul 1 din 2021). Sursă: Reprezentanții Emitentului.

La 30 iunie 2021, Datoriile Financiare nete de lichidități însumau aproximativ 11,3 milioane RON, cu o rată de acoperire a cheltuielilor cu dobânzile de 19,5x și un grad de îndatorare (calculat în referința cu EBITDA pentru ultimele 12 luni) de 1,0x.

Aceste valori indică o situație favorabilă a îndatorării Emitentului la S1 2021, având în vedere investițiile recente și viitoare, precum și perspectivele de creștere pentru perioada următoare.

Descrierea planului de dezvoltare a afacerii

Obiectivele strategice ale BICO sunt aliniate strategiei implementată în cadrul holdingului, pilonii principali de dezvoltare fiind următorii:

1. Dezvoltarea cotei de piață la nivelul Uniunii Europene prin dublarea vânzărilor de plasă din fibră de sticlă în această zonă (creșterea vânzărilor la export de la 10 mil. mp/an la 20 mil. mp/an);
2. Securizarea cotei de piață deținute la nivel național și în Europa de Est, optimizarea costurilor de achiziție ale materiilor prime și a costurilor de procesare;
3. Atragerea de fonduri nerambursabile pentru dezvoltarea centrului de producție din Piatra Neamț, prin deschiderea unei capacități de producție a plasei din fibră de sticlă pentru aplicații speciale sau geogreile și dezvoltarea pe verticală a procesului de fabricație al colțarelor cu plasă din fibră de sticlă;
4. Diversificarea portofoliului de produse deținut de compania BICO Industries S.A;

RON	2021E	2022P	2023P	2024P	2025P	2026P
Total Venituri din care:	76.706.621	142.064.000	171.724.000	206.028.000	228.483.500	238.763.875
<i>Creștere (%)</i>	47,4%	85,2%	20,9%	20,0%	10,9%	4,5%
<u>România</u>	55.654.664	91.994.200	107.584.400	118.395.200	124.931.600	129.712.800
<i>Creștere (%)</i>	n/a	65,3%	16,9%	10,0%	5,5%	3,8%
<u>International</u>	18.402.290	50.069.800	64.139.600	87.632.800	103.551.900	109.051.075
<i>Creștere (%)</i>	n/a	172,1%	28,1%	36,6%	18,2%	5,3%
EBITDA	9.129.329	19.915.049	25.969.612	32.923.201	38.120.131	42.829.258
<i>Marja (%)</i>	11,9%	14,0%	15,1%	16,0%	16,7%	17,9%
Profitul din exploatare	7.513.271	16.879.216	22.463.158	27.270.875	31.613.929	36.323.056
<i>Marja (%)</i>	9,8%	11,9%	13,1%	13,2%	13,8%	15,2%
Profitul net	5.662.589	13.406.271	17.744.830	21.787.335	25.573.883	29.695.910
<i>Marja (%)</i>	7,4%	9,4%	10,3%	10,6%	11,2%	12,4%

La nivel operațional, acestea se transpun în următorii pași:

1. Extinderea și modernizarea capacității de producție a Centrului de fabricație din Vaslui (creșterea capacității de producție cu aproximativ 28%. până la 4,6 mil. mp/lună din care 2 mil. mp/lună vor fi proiectați pentru a respecta cerințele tehnice ale pieței SEE);
2. Dezvoltarea capacității de producție a fabricii din Republica Moldova (Terra Impex SRL) cu 50%. ajungând astfel până la 30 mil. mp/an.
3. Finalizarea proiectului de investiții în valoare totală de aproximativ 44 milioane RON, până la sfârșitul anului 2024;
4. Implementarea unei linii de laminat pentru producția de materiale compuse din două straturi și a unei linii destinate producției de laid scrim din poliester

Veniturile companiei sunt estimate să crească într-un ritm accelerat în perioada 2021-2026, la finalul perioadei atingând nu mai puțin de 238,7 milioane RON, reprezentând o creștere de circa 3,1x. Creșterea cifrei de afaceri în perioada de prognoză este susținută în principal de investiții directe în extinderea capacității de producție și a portofoliului de produse, investițiile asupra centrelor de producție din Vaslui, Piatra Neamț și Republica Moldova vor fi eșalonate în intervalul de timp 2021-2023.

Astfel sunt previzionate următoarele investiții:

- **Centrul de producție Vaslui:** implică investiții în perioada 2021-23 pentru extinderea capacității de producție plasă, achiziția de noi mijloace tehnice fixe (e.g. mașină urzit, mașini de țesut, linie apretare, linie de ambalare etc) dar și pentru operațiuni de recondiționarea (a liniilor actuale de apretare. de exemplu). Investiția totală estimată se ridică la 2,4 mln. EUR.
- **Centrul de producție Piatra Neamț:** atrage investiții în scopul extinderii capacității de producție plasă, colțare și profile – HG807 (proiect 2022-2023), dar și pentru alte mijloace fixe precum sistemul converting role Jumbo, linie Turbotex pentru producție de tip „laid scrim” din PES/GLASS necesar procesului de laminare și linie de laminat cu două straturi etc. Investiția totală estimată va cumula 8,9 mln. EUR, fondurile proprii reprezentând circa 68% din totalul investit, diferența fiind reprezentată de fonduri nerambursabile.
- **Centrul de producție Republica Moldova (RM):** reprezintă achiziția Terra Impex SRL și formarea unui centru de producție în RM, termenul de finalizare fiind primul trimestru 2022. Terra operează o singură linie de producție pentru plasa din fibră de sticlă, capacitatea acesteia de producție fiind de aproximativ 20 mln mp/an. Valoarea totală a investiției se ridică la aproximativ 2,7 mln EUR.

9.2. SARCOM S.R.L

SARCOM este unul dintre cei mai mari jucători din industria de producție de vopsele lacuri, aflându-se în anul 2020 pe locul 5, la nivel de vânzări. Cu o istorie de aproape 30 de ani, două brand-uri recunoscute și un portofoliu extins de produse, compania a reușit să devină, dar și să se mențină printre cei mai importanți producători la nivel local.



SARCOM produce și vinde produsele proprii sub cele două brand-uri, Sticky și Coral, adresând atât nevoia de piață cu prețuri scăzute, cât și zona de premium, prezentând o gamă de 380 produse. Acestea sunt comercializate în lanțurile Dedeman și Leroy Merlin, și într-o rețea extinsă de distribuitori locali, acoperind peste 31 de județe.

Compania deține 7 secții principale de producție pentru vopsele lavabile, tencuieli decorative, vopsele și lacuri alchidice, aracet, prenadez, diluanți și coloranți manuali, cuprinse în cele 2 brand-uri de referință, Sticky și Coral.



Capacitatea de producție a fabricii este de peste 15.000 tone per schimb / anual pe cele 7 categorii de produse, iar numărul de angajați a fost de 115 în 2020. Aproximativ toată producția este automatizată, mai puțin procesul de ambalare al produselor.

Istoricul companiei

1993 – Compania este fondată de către frații Marinică și Aurel Potop.

1995 - SARCOM devine prima companie românească care primește autorizația pentru producția de antigel.

1997 - Compania lansează brand-ul de referință Sticky și începe producția de adezivi.

1999 2001 - SARCOM a atins borne de referință în activitatea sa, devenind prima companie românească producătoare de vopsea lavabilă și vopsele alchidice, produse care reprezintă și astăzi o pondere mare în cifra de afaceri a companiei.

2008 - 2011 - Echipa comercială, împreună cu fondatorii, începe introducerea produselor companiei în magazinele de bricolaj, printre care Leroy Merlin și Arabesque, iar în anul 2011 se încheie parteneriatul de referință al acestora cu Dedeman.

2011 – 2019 – SARCOM dezvoltă produse noi și introduce brand-ului premium Coral, și își extinde activitatea comercială și prezența în rețelele de bricolaj.

2020 – Este inițiată investiția într-o nouă secție de diluanți, și implementarea unui sistem Senior ERP.

2021 – ROCA preia SARCOM, devenind acționar majoritar cu o participație de 100%.

Gama de produse

Sarcom deține un portofoliu extins de 380 produse care satisfac fiecare categorie de preț și calitate din industrie. Produsele din gama de eco și premium sunt gestionate de către directorii comerciali de zonă (Transilvania, Moldova și Sudul Țării). În total, compania deține 7 categorii de produse: vopsea lavabilă, tencuieli decorative, lacuri alchidice, aracet, prenadez, diluanți și coloranți manuali.

Reputația și popularitatea companiei este în principal bazată pe brandurile Sticky și Coral. Sticky constituie cea mai mare pondere din cifra de afaceri 2020 (95%) și adresează un segment de piață orientat spre prețuri scăzute (eco), în timp ce Coral (5%) este brandul de o calitate superioară, îndreptat către zona premium, și cu o dezvoltare accelerată prevăzută pentru următorii ani.

Portofoliul de produse este comercializat în rețelele de magazine DIY și prin distribuitori locali în peste 31 de județe. Cea mai mare pondere a cifrei de afaceri o reprezintă vopseaua lavabilă și tencuiala, însumând 64% din cifra de afaceri în 2020.

Vânzări produse ca % Cifra de Afaceri 2020

Tip produs	% din CA
Vopsea Lavabilă	39%
Tencuială	25%
Vopsea Email	11%
Diluant	8%
Lac	5%
Altele	12%

Sursă: Date companie

Acțiuni și structura acționariatului

SARCOM S.R.L este deținută în mod indirect, în proporție de 100% de către Emitent prin intermediul companiei COLOROCK13 S.R.L. („COLOROCK13”), pe care o deține integral.

Conducerea companiei și detalii cu privire la angajați

La sfârșitul primului semestru al anului 2021, compania înregistra un număr de 117 angajați.

Evoluția numărului total de angajați în ultimii ani este prezentată mai jos, valorile fiind cele de la finalul fiecărui an / semestru:

Perioada	2019	2020	30.06.2021
Nr. total de angajați	115	116	117

Conducerea Executivă – Laurența Crudu



Laurența Crudu este Directorul General al Sarcom S.R.L, alăturându-se companiei odata cu preluarea ei de către Emitent. Înainte de acest rol, Laurența a fost Directorul General al BICO, funcție deținută din anul 2017. Ea are o vastă experiență de management și de vânzări, fiind Directorul Comercial al BICO, dar și al KOBER S.R.L înainte de a deveni parte a echipei Sarcom. Laurența este absolventă a Facultății de Științe Agricole din cadrul USAMV București (promoția 1987), dar și a Facultății de Științe Economice din cadrul ASE București (promoția 2011).

În afara conducerii executive, Sarcom va beneficia de existența unui Advisory Board format de specialiști din industrie și din membrii ai echipei ROCA Management.

Cota de piață și principalii competitori

Principalele companii considerate ca fiind competitori ai SARCOM sunt Kober, Duraziv, Daw Benta și Sentosa, SARCOM aflându-se pe locul 5, în funcție de cifra de afaceri în anul 2020.

Companie	Descriere
KOBER	Köber este o companie producătoare de lacuri și vopsele din Piatra Neamț, înființată în anul 1991 și deținută de familia Kober. Compania deține mai multe mărci, cele mai importante fiind KÖBER, IDEEA!, ZERTIFIKAT, EMALUX, ACRILUX, ECOPLAST și produce chituri, grunduri, vopsele lavabile, tencuieli decorative, emailuri, lacuri, diluanți și rășini sintetice.
DURAZIV	Duraziv are o experiență de 18 ani pe piața materialelor de construcții, fiind fondată în anul 2003 de către Daniel Guzu. Pornită sub denumirea Bau Profil și axată pe producție de profile metalice și accesorii pentru gips carton, afacerea s-a extins în domeniul adezivilor și mortarelor pentru construcții, a vopselor și tencuielilor decorative, oferind astfel sisteme complete de finisaj.
DAW BENTA	DAW BENTA este reprezentanța pentru România a concernului german DAW SE - lider european pe piața finisajelor pentru construcții. Compania comercializează mărcile CAPAROL, CAPATECT, ALPINA și DISBON. Gama de produse fabricate și comercializate acoperă sectorul vopselor lavabile de interior și exterior, amorse, tencuieli structurate, lacuri și lazuri,

	tapete și produse decorative speciale, vopsele epoxidice pentru pardoseli, sisteme de nuanțare computerizată pentru vopsele, lacuri și tencuieli.
SENTOSA	Unul dintre cei mai mari distribuitori DIY de pigmenți și vopsele din România. Înființat în 2000, Sentosa are în prezent peste 200 de angajați și comercializează aproximativ 1000 de produse în parteneriat cu peste 40 de companii din Europa.

SARCOM deține o cotă de piață de 8% pe piața de vopsele și lacuri din România, menținând acest nivel constant în ultimii 3 ani.

Prin introducerea de produse noi și păstrarea unui nivel ridicat de inovație în producție și marketing, compania dorește să își mențină poziția diferențiată față de competitorii actuali.

Datele au fost preluate din studiul de piață "Piața de vopsele și lacuri – România, 2021" – întocmit de către Interbiz Research Consulting.

Cifra de afaceri pe linii de business

În 2020, cifra de afaceri a companiei a depășit 56 milioane RON, înregistrând o creștere constantă pe toată durata perioadei de analiză istorică (aproximativ 10% creștere în 2020 vs anul precedent) pe fondul creșterii constante a vânzărilor mai ales pentru tencuială (CAGR 52% în perioada 2018-2020), vopsea email (CAGR 8%) și vopsea lavabilă (CAGR 7%).

În prima jumătate a anului 2021, vânzările s-au apreciat cu peste 13% față de aceeași perioadă a anului precedent, anticipând un an cu un nou vârf istoric în termeni de vânzări.

RON	2018A	2019A	2020A	2020-S1	2021-S1
Vânzări	40.733.177	48.484.750	56.453.514	28.882.542	32.721.481
Vopsea lavabila	19.144.593	19.878.748	22.016.870	11.264.177	12.553.005
Tencuiala	6.109.977	11.636.340	14.113.378	7.220.626	7.972.291
Vopsea email	5.295.313	5.333.323	6.209.886	3.177.075	3.507.808
Diluant	4.480.649	4.848.475	4.516.281	2.310.600	2.455.764
Coral	2.443.991	2.424.238	2.822.676	1.444.125	1.564.655
Altele	3.258.654	4.363.628	6.774.422	3.465.900	3.612.4
Produse noi	-	-	-	-	1.055.841

Nota: A=Auditat, S1=Semestrul I. Sursă: Reprezentanții Emitentului.

Descrierea ultimelor rezultate financiare

Situațiile financiare individuale aferente exercitiilor financiare încheiate la 31 decembrie 2018, 31 decembrie 2019 și 31 decembrie 2020, au fost auditate de către compania Conexpert SRL cu sediul pe Str. Colonel Badescu, nr. 5, Vâlcea, număr de identificare în registrul comerțului CUI 13627797, înregistrat în Registrul Public Electronic cu nr. FA1386 prin reprezentat legal auditor certificat Pirvulescu Gabriela Sorina înregistrat în Registrul Public Electronic cu nr. AF3294.

A. Contul de profit si pierdere

RON	2018A	2019A	2020A	2020-S1	2021-S1
Total Venituri	46.549.469	57.396.008	63.038.320	31.402.869	36.064.379
Creștere (%)	n/a	23,3%	9,8%	n/a	15%
Vanzari	40.733.177	48.484.750	56.453.514	28.882.542	32.721.481
Variatia stocurilor	4.805.032	7.227.409	6.127.257	2.374.487	2.788.212
Alte venituri	1.011.260	1.683.849	457.550	145.839	554.686
EBITDA	8.961.820	10.723.521	15.500.699	7.126.277	8.175.170
Marja (%)	19%	19%	25%	23%	23%
Profitul din exploatare	7.032.155	9.554.324	14.077.070	6.489.493	7.600.337
Marja (%)	15%	17%	22%	21%	21%
Profitul net	5.762.132	7.970.825	12.106.898	5.499.847	6.289.764
Marja (%)	12%	14%	19%	18%	17%

Nota: A=Auditat, S1=Semestrul 1. Sursă: Reprezentanții Emitentului.

Nota 2: În situațiile financiare interimare neauditate ale societății pentru S1 2021, atât indicatorul "Venituri aferente costului producției în curs de execuție" (randul 07 din formularul ANAF 20 Contul de profit si pierdere), cât și "Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile" (randul 17 din formularul ANAF 20 Contul de profit si pierdere) sunt supraevaluați cu aproximativ 30,7 milioane lei. Această denaturare nu afectează cu nimic rezultatul net al societății și reprezintă strict o eroare de prezentare în contul de profit și pierdere (i.e. atât veniturile cât și cheltuielile sunt supraevaluate cu aceeași sumă, impactul net în rezultatul final fiind zero), și va fi reglată de societate la finalul anului printr-o notă contabilă. În tabelul de mai sus am prezentat cifrele după natura lor corectă pentru a prezenta rezultate reale ale societății.

Venituri

Între 2018 și 2019, veniturile companiei au înregistrat o creștere totală de 23%, până la suma de 48,4 milioane de lei, iar în 2020, deși mediul economic a fost unul cu multe provocări, acestea s-au păstrat pe un trend ascendent.

În prima jumătate a anului 2021, comparativ cu aceeași perioadă din 2020, veniturile operaționale totale ale companiei au crescut cu 15%, evoluție datorată în principal creșterii organice a vânzărilor.

EBITDA

În perioada 2018-2020, EBITDA a înregistrat creșteri constante, atât ca valoare absolută cât și ca marjă, de la 8,9 milioane RON și o marjă de 19% în 2018, până la 15,5 milioane RON și o marjă de 25% în 2020. Această evoluție este rezultatul unei rate de creștere mai accelerate a veniturilor din exploatare decât cea a cheltuielilor, ceea ce denotă o optimizare a costurilor asociate în mod direct producției.

În prima jumătate a anului 2021, nivelul absolut al EBITDA a crescut cu aprox. 1 mil RON față de S1 2020, iar marja procentuală a rămas constantă la 23%.

Profitul din exploatare

De-a lungul perioadei istorice analizate, profitul din exploatare a urmărit îndeaproape evoluția EBITDA, acesta cumulând la finalul anului 2020 aproximativ 14 milioane RON.

În prima jumătate a anului 2021, profitul din exploatare a înregistrat o creștere față de aceeași perioadă din 2020, însumând 7,6 milioane RON, pe fondul unui cumul de factori: creșterea cifrei de afaceri cu 13%, respectiv veniturile adiționale din vânzarea unor elemente de activ din categoria clădiri și terenuri (aproximativ 0,5 milioane RON).

Profitul Net

Între 2018 și 2020, Profitul Net a înregistrat o creștere exponențială de 2,1x, de la 5,8 milioane RON la 12,1 milioane RON.

Principalele elemente care influențează profitul net față de profitul din exploatare sunt reprezentate de:

- Cheltuielile cu dobânzile apărute pe fondul contractării liniilor de credit pe termen scurt;
- Pierderile din diferențele de curs valutar, înregistrate pe durata întregii perioade de analiză, cumulând aproximativ 35 mii RON, la finalul primului semestru al anului 2021;
- Cheltuiala cu impozitul pe profit;

B. Active

RON	2018A	2019A	2020A	2021-S1
Active imobilizate	10.426.782	10.648.406	9.976.898	9.610.040
Imobilizări corporale	10.416.688	10.631.413	9.966.687	9.603.220
Imobilizări necorporale	10.094	16.993	10.211	6.820
Active curente	23.160.633	24.885.189	28.600.250	50.979.307
Creanțe comerciale	12.422.601	12.917.596	15.865.386	30.556.844
Alte creanțe	65.479	199.130	157.397	17.578
Dividende	-	-	-	6.172.000
Casa și conturi la bănci	2.630.680	2.994.435	3.450.597	772.752
Cheltuieli în avans	373	381	390	-
TOTAL ACTIVE	33.587.788	35.533.975	38.577.538	60.589.347

Nota: A=Auditat, S1=Semestrul I. Sursă: Reprezentanții Emitentului.

Active imobilizate

Principalele imobilizări corporale sunt echipamente de producție (instalație vopsea lavabilă, moara cu perle, malaxor, mașină de ambalat, etc.), spații în care compania își desfășoară activitatea (hale, ateliere tehnologice, depozite, birouri, construcții speciale etc), imobilizări în curs de execuție, echipamente IT, mobilier, etc. Celelalte active imobilizate sunt compuse din imobilizările necorporale, cu o valoare de aprox. 6,8 mii RON la 30 iunie 2021.

Stocuri

Stocurile sunt reprezentate în principal din materii prime necesare în procesul de producție și produse finite, depozitate în vederea livrării. Valoarea stocurilor a înregistrat o creștere constantă până în 2020, și o creștere mai accelerată în primul semestru al anului 2021, situație normală având în vedere creșterea volumului vânzărilor. La 30 iunie 2021, compania înregistrează stocuri în valoarea de 13,5 milioane RON.

Creanțe

Creanțele au înregistrat o creștere de 27.6% de la 12,4 milioane RON în 2018 la 15,9 milioane RON în 2020 datorită creșterii vânzărilor cu aproximativ 40% din aceeași perioadă. În primul semestru al anului 2021, creanțele aproape s-au dublat, atingând o valoare de 36,7 milioane RON. Acestea sunt în principal compuse din creanțe aferente clienților din plan intern, incluzând și o mică parte aferentă clienților incerți (aprox. 72 mii RON).

Casa și conturile la bănci

La 30 iunie 2021, soldurile de numerar ale Companiei însumau aproximativ 773 mii RON fiind compuse din:

- Numerar în RON aflat în bancă, cu un sold de circa 47 mii RON;
- Numerar în valută aflat în bancă, cu un sold de circa 4 mii RON, echivalent în valută;
- Numerar casa în lei și carduri puse la dispoziție pentru a susține activitatea de zi cu zi a Companiei, în RON, cu un sold de 722 mii RON;

C. Pasive

RON	2018A	2019A	2020A	2021-S1
Capitaluri proprii	11.507.946	10.871.292	16.153.466	22.443.230
Capital subscris vărsat	103.560	103.560	103.560	103.560
Rezerve din reevaluare	514.131	472.948	432.474	432.474
Alte rezerve	4.672.143	2.880.131	2.922.595	3.040.201
Rezultat reportat	455.979	(556.172)	587.939	12.577.231
Rezultatul exercițiului	5.762.132	7.970.825	12.106.898	6.289.764
Datorii pe termen scurt	5.244.581	12.056.892	9.906.759	38.032.014
Sume datorate instituțiilor de credit	0	0	3.000.000	4.243.180
Datorii comerciale	2.661.815	2.971.990	2.983.861	12.770.518
Datorii fiscale și alte datorii	2.582.766	9.084.902	3.922.898	21.018.316
Datorii pe termen lung	16.500.000	12.359.000	12.359.000	0
Sume datorate instituțiilor de credit	0	0	0	0
Sume datorate asociaților / acționarilor	16.500.000	12.359.000	12.359.000	0
Subvenții pentru investiții	335.266	246.790	158.314	114.075
TOTAL PASIVE	33.587.792	35.533.973	38.577.538	60.589.319

Nota: A=Auditat, S1=Semestrul 1. Sursă: Reprezentanții Emitentului.

Capitaluri proprii

Pe parcursul perioadei analizate, valoarea capitalurilor proprii a crescut cu aproape 2x, atingând 22,4 milioane RON la 30 iunie 2021, preponderent ca urmare a menținerii în cadrul activității operaționale a rezultatului reportat din anul 2020.

Datorii comerciale – furnizori, stat, altele

În perioada 2018-2020, datoriile către furnizori s-au menținut la un nivel relativ constant, înregistrând o creștere ușoară de la circa 2,7 milioane RON la aproximativ 3 milioane RON. La 30 iunie 2021 se evidențiază o creștere a soldului datoriilor comerciale la 12,8 milioane RON, situație normală având în vedere sezonabilitatea specifică domeniului, care presupune un volum de vânzări mai mare în perioada iunie-august.

Începând cu anul 2020, alături de elementele de numerar disponibile, compania dispune și de linii de credit pe termen scurt pentru o acoperire mai eficientă a nevoilor de capital circulant.

Datoriile fiscale și alte datorii sunt reprezentate în principal de TVA de plată, dividende și alte contribuții. Acestea au crescut exponențial în 2019 ca urmare a distribuirii unei sume mai mari de dividende.

Datorii financiare

La data de 30 iunie 2021, datoriile financiare ale Societății sunt reprezentate de împrumuturi bancare pe termen scurt în valoare de 4,2 milioane RON sub unei forma de linii de credit, utilizate în finanțarea activității curente.

Gradul de îndatorare

RON	2018A	2019A	2020A	2021S1	U12L	2021E
Datorii Financiare	0	0	3.000.000	4.243.180		88.136.140
Casa și conturi la bănci	2.630.680	2.994.435	3.450.597	772.752		(17.529.840)
Datorii Financiare Nete	(2.630.680)	(2.994.435)	(450.597)	3.470.428	2.673.755	70.606.300
Cheltuieli cu dobânzile	0	0	(6.691)	(55.297)	(55.229)	(507.864)
EBITDA	8.129.859	10.986.872	15.664.495	8,175,150	16.549.589	12.451.602
Rata de acoperire a cheltuielilor cu dobânzile (EBITDA)	n/a	n/a	2.313,6x	147,8x	299,7x	24,5x
Datorie Financiară Neta / EBITDA	-0,3x	-0,3x	0,0x	nerelevant	0,2x	5,7x

Nota: U12L=Ultimele 12 luni; A=Auditat. S1=Semestrul 1. Cheltuielile cu dobânzile și EBITDA la 30 iunie 2021 sunt calculate pentru ultimele 12 luni (semestrul 2 din 2020 plus semestrul 1 din 2021). Sursă: Reprezentanții Emitentului.

La 30 iunie 2021, Datoriile Financiare Nete de lichidități însumau aproximativ 3,5 milioane RON. Astfel, rata de acoperire a cheltuielilor cu dobânzile este de aproximativ 300x. Gradul de îndatorare calculat în referință cu EBITDA are o valoare nesemnificativă raportat la activitatea din ultimele 12 luni, 1 iulie 2020-30 iunie 2021, indicând o situație favorabilă privind îndatorarea Emitentului la iunie 2021.

Gradul de îndatorare raportat la EBITDA estimat pentru sfârșitul anului 2021 este însă mai ridicat – 5,7x. Compunerea datoriei financiare nete este dată de:

- Împrumuturi în vederea finalizării procesului de Leverage Buy-Out (compania intenționează contractarea unor credite financiare pe termen lung în valoare de aproximativ 41 milioane RON de la instituții financiar bancare);
- Aport suplimentar echivalent împrumuturilor și dividendelor de plată către foștii acționari;
- Linie de credit în sold de aproximativ 7 milioane RON în vederea asigurării de necesar capital de lucru;

Descrierea planului de dezvoltare a afacerii

Obiectivele strategice și operaționale ale Sarcom sunt aliniate strategiei implementată în cadrul holdingului, pilonii principali de dezvoltare fiind următorii:

Principalul obiectiv strategic al Sarcom este o creștere semnificativă a cotei de piață în următorii ani și atingerea unei cote de piață de cel puțin 15% până la finalul anului 2023. Aceasta se va realiza prin următoarele obiective operaționale:

1. Dezvoltarea canalelor de vânzare (Key Accounts, B2B, Traditional Trade și rețele de distribuitori);
2. Dezvoltarea unor noi categorii de produse, targetate pe toate segmentele de clienți;
3. Construirea unei strategii de marketing de impact, dirijată spre a susține atât brand-urile existente, cât și cele ce urmează a fi construite și lansate;

RON	2021E	2022P	2023P	2024P	2025P	2026P
Total Venituri. din care:	62.347.159	66.548.060	71.174.294	75.364.472	79.208.315	83.161.221
<i>Creștere (%)</i>	<i>n/a</i>	<i>6,7%</i>	<i>7,0%</i>	<i>5,9%</i>	<i>5,1%</i>	<i>5,0%</i>
Vanzari. din care:	61.981.858	66.179.106	70.801.650	74.988.102	78.828.182	82.777.286
<i>Creștere (%)</i>	<i>n/a</i>	<i>6,8%</i>	<i>7,0%</i>	<i>5,9%</i>	<i>5,1%</i>	<i>5,0%</i>
Vopsea lavabila	23.778.220	25.680.477	27.734.916	29.399.011	30.868.961	32.412.409
Tencuiala	15.101.315	16.158.407	17.289.495	18.326.865	19.243.208	20.205.369
Vopsea email	6.644.579	7.109.699	7.607.378	8.063.821	8.507.331	8.932.697
Diluant	4.651.770	4.791.323	4.935.062	5.083.114	5.235.608	5.392.676
Coral	2.963.809	3.260.190	3.586.209	3.944.830	4.220.969	4.432.017
Altele	6.842.166	6.979.009	7.118.589	7.260.961	7.406.180	7.554.304
Produse noi	2.000.000	2.000.000	2.530.000	2.909.500	3.345.925	3.847.814
Alte venituri	365.301	368.954	372.644	376.370	380.134	383.935
EBITDA	12.451.602	13.347.688	14.567.830	15.865.327	16.725.795	17.610.954
<i>Marja (%)</i>	<i>20,0%</i>	<i>20,1%</i>	<i>20,5%</i>	<i>21,1%</i>	<i>21,1%</i>	<i>21,2%</i>
Profitul din exploatare	10.837.022	7.998.652	9.342.166	10.611.518	11.311.404	11.760.431
<i>Marja (%)</i>	<i>17,4%</i>	<i>12,0%</i>	<i>13,1%</i>	<i>14,1%</i>	<i>14,3%</i>	<i>14,1%</i>
Profitul net	8.641.510	4.163.834	5.091.643	6.414.588	7.215.034	7.804.760
<i>Marja (%)</i>	<i>13,9%</i>	<i>6,3%</i>	<i>7,2%</i>	<i>8,5%</i>	<i>9,1%</i>	<i>9,4%</i>

Veniturile Companiei sunt estimate să crească în mod organic, într-un ritm constant în perioada 2021-2026, la finalul perioadei atingând aproximativ 83,1 milioane RON, reprezentând o dinamică anuală medie de aproximativ 6%. Pe durata perioadei de previziune se remarcă intenția companiei de a dezvolta produse noi, acestea ajungând să cumuleze vânzări de aproximativ 4 milioane de RON (respectiv 5%) din total vânzări realizate la finalul anului 2026.

Creșterea cifrei de afaceri în perioada de prognoză este susținută în principal de investiții directe în extinderea capacității de producție și a portofoliului de produse. Din produsele deja consacrate, cea mai mare creștere va fi realizată pe segmentul Coral (creștere medie anuală de aproximativ 8% pe durata întregii perioade de prognoză).

EBITDA este estimată să atingă valoarea de 17,6 milioane RON în 2026, reprezentând o creștere de circa 40% raportat la 2021. Spre finalul perioadei analizate, marja EBITDA este prognozată să atingă un maxim istoric, la circa 21%, pe măsură ce investițiile dar și producția se stabilizează. Cheltuielile cu amortizarea și deprecierea vor evolua în linie cu business-ul, atingând la finalul anului 2026 un cumul total de 1.8 milioane de lei. Astfel, rezultatul net este prognozat să atingă valoarea de 7,8 milioane RON în 2026, cu o marjă neta de circa 9,4%.

10. Destinația fondurilor atrase

În momentul plasamentului privat, Emitentul își desfășurază activitatea prin intermediul a două companii, BICO și Sarcom. BICO se află într-o etapă foarte avansată de consolidare printr-o achiziție internațională (contract de

vanzare-cumparare semnat); Compania tinta este Terra Impex din Republica Moldova, companie cu același domeniu de activitate., iar BICO deține fondurile necesare efectuării acestei tranzacții.

În același timp – tot într-o etapă avansată – echipa de management se află într-un proces de semnare a contractului de vânzare-cumpărare de părți sociale a unei alte companii – leader național pe nișa sa de business. În faze mai puțin avansate, la nivel de discuții, se află și alte companii care din motive legate de acorduri de confidențialitate nu pot fi prezentate la data prezentului Memorandum.

Obiectivul Emitentului este de a avea 10-12 companii prin care-și desfășoară activitatea – Filiale – până la final de 2024, ceea ce ar însemna un ritm de 2 tranzacții pe an (fără a lua Terra și tranzacția menționată la Destinația fondurilor în calcul în 2022). Companiile target sunt companii cu cifre de afaceri de minim 8-10 milioane euro și profit operațional (EBITDA) de min 15%.

Premisele noastre au în vedere o perioadă de dificultate economică pentru anii care urmează. Mai multe efecte care se suprapun în aceeași perioadă, printre care fragmentarea economiei mondiale, inflația, pandemia, lipsa unor resurse naturale vor crea efecte greu de anticipat. Cum am resimțit și în 2021, investitorii stăini – atât cei financiari cât și cei strategici - sunt într-o oarecare expectativă. Mai mult, o categorie semnificativă de antreprenori care au pornit business-uri remarcabile în urmă cu 25-30 de ani au ajuns la vârsta pensionării și nu au asigurată o soluție viabilă de succesiune.

Prin urmare, în aceste condiții, perioada următoare este o bună oportunitate pentru a prelua **pachete majoritare** – sau chiar integrale în astfel de companii, cu condiția unui proces de integrare eficientă în modalitatea de funcționare a holdingului. Costurile de funcționare a holdingului sunt minimale – sub 1% din cifra de afaceri cumulată.

Achizițiile vor fi finanțate din resurse proprii, combinate cu credit bancar – finanțări de tip LBO, acolo unde se pretează. Fondurile atrase vor fi folosite în scopul realizării acestor tranzacții (partea de equity), iar unde este cazul – capitalizarea sau finanțarea companiilor.

11. Principalii indicatori operaționali

Pornind de la principiul că nimic nu poate fi îmbunătățit fără a fi măsurat în prealabil, la nivelul holdingului se vor urmări cel puțin 4 categorii de indicatori, cu dorința de a rafina și dezvolta continuu un sistem de monitorizare cât mai relevant:

1. Indicatori financiari

- 📊 Profitabilitatea operațională – EBITDA;
- 📊 Cifra de afaceri cumulată;
- 📊 Activul net contabil;
- 📊 Gradul de îndatorare;
- 📊 Lichiditatea;

2. Indicatori comerciali

- 📊 Raportul vânzări în România – export;
- 📊 Dezvoltarea produselor noi și a canalelor de vânzare;

3. Indicatori operaționali

- 📊 Productivitatea – creșterea gradului de tehnologizare a producției
- 📊 Indicatori ce urmăresc realizarea sinergiilor dintre companiile prin care își desfășoară emitentul activitatea.
- 📊 Indicatori ce urmăresc creșterea gradului de sustenabilitate a activității;

4. Indicatori economico sociali – măsurarea impactului pe care Emitentul îl are în societate:

- Numărul total de angajați;
- Dezvoltarea unei pepiniere proprii de manageri;
- Activități de responsabilitate socială;

Ulterior admiterii la tranzactionare,, acestor indicatori li se vor adăuga și indicatori specifici bursieri, precum Price earnings ratio (PER), Preț/Vânzări (P/S), Preț/Valoarea contabilă (P/BV), Preț/Cash flow (P/CF).

12. Informații privind relațiile cu principalele părți legale afiliate

Părți afiliate / legate ale Emitentului sunt:

Denumire	Tip Control	Observații
ROCA Investments S.A.	Părți legate	Acționar al Emitentului
ROCA Management S.R.L	Părți legate	
COLOROCK13 S.R.L.	Părți legate	
SARCOM S.R.L	Părți legate	Filială a Emitentului
BICO INDUSTRIES SA	Părți legate	

La data prezentului memorandum, Emitentul a efectuat tranzacții cu părți afiliate/legate sub forma următoarelor împrumuturi acordate:

Imprumutat	Data acordare	Imprumut acordat (RON)	Dobanda de primit (RON)	Total (RON)
Bico Industries SA	23.11.2021/ 21.12.2021	7,422,150	24,466	7,446,616
Colorock13 SRL	25.11.2021	24,000,000	148,000	24,148,000
TOTAL		31,422,150	172,466	31,594,616

13. Politica și practica privind prognozele

Prezentul Memorandum nu include nicio estimare, respectiv previziune privind profitul și Societatea nu a publicat anterior nicio astfel de estimare sau previziune. La data acestui Memorandum, Emitentul nu are în vedere furnizarea în viitor de prognoze (i.e., concluzii cuantificate ale studiilor care vizează determinarea impactului total al unei list de factori referitori la o perioadă viitoare) investitorilor.

14. Politica și practica privind dividendele

Consiliul de Administrație al HOLDINGROCK1 S.A. ("Compania") declară că societatea își asumă angajamentul de a respecta Principiile de Guvernanta Corporativa aplicabile emitenților ale căror valori mobiliare se tranzacționează pe Sistemul Multilateral de Tranzacționare operat de Bursa de Valori București S.A. în calitate de operator de piață reglementată.

În acord cu principiile enunțate anterior, Compania se obligă să adopte o politică de dividend, ca un set de direcții referitoare la repartizarea profitului net, pe care Compania declară că o va respecta. În consecință, Consiliul de Administrație al companiei enunță următoarele principii relevante cu referire la politica de dividend:

- Compania recunoaște drepturile acționarilor de a fi remunerați sub forma de dividende, ca formă de participare la profiturile nete acumulate din exploatare precum și ca expresie a remunerării capitalului investit în companie.
- Conducerea Emitentului va adopta o planificare financiară îndreptată atât spre finanțarea dezvoltării cât și spre distribuirea de dividende, în măsura în care planurile de dezvoltare nu vor fi impactate de o astfel de distribuție.
- Având în vedere potențialul mare de dezvoltare al Companiei, conducerea Emitentului urmărește să obțină un echilibru între recompensarea acționarilor și menținerea accesului la capitalul necesar pentru dezvoltare.
- Sursele principale pentru dezvoltarea companiei vor fi asigurate atât din surse bancare cât și din piața de capital. Profiturile obținute de Emitent prin încasarea de dividende de la Filiale vor fi direcționate atât spre distribuirea de dividende acționarilor Emitentului, cât și pentru finanțarea planurilor de dezvoltare, în funcție de necesități.
- În funcție de rezultatele financiare ale Emitentului, o porțiune a profiturilor obținute va fi direcționată spre distribuirea de dividende, prin propunerea Consiliului de Administrație supusă aprobării Adunării generale a Acționarilor, anual
- Compania propune să își recompenseze acționarii **inclusiv** prin acordarea de acțiuni cu titlu gratuit, în urma capitalizării unei părți din profiturile nete acumulate de companie. În acest mod, capitalul va fi păstrat de către companie și investit în activități și cheltuieli care urmăresc creșterea valorii afacerii, în timp ce investitorii vor fi recompensați pentru contribuția lor cu acțiuni gratuite.
- În funcție de nevoile de investiții dintr-un anumit an precum și rezultate financiare generate de către Companie, Consiliul de Administrație își rezervă dreptul de a propune acționarilor distribuirea de dividende în numerar.
- Propunerea privind distribuirea dividendelor, sub formă de acțiuni cu titlu gratuit sau de numerar, incluzând și rata de distribuție, se va realiza de către Consiliul de Administrație al Companiei prin emiterea unor comunicate financiare în acest sens către investitori. Hotărârea privind aprobarea distribuirii de dividende aparține Adunării Generale a Acționarilor, adoptată în condițiile legii.

Orice modificare a politicii de dividende a companiei va fi comunicată investitorilor în timp util, Ulterior admiterii la tranzacționare a Emitentului pe piața SMT a Bursei de Valori București, o politică formală privind dividendele va fi publicată pe pagina oficială de internet a companiei.

15. Factori de risc

Orice investiție în acțiuni implică un număr de riscuri. Înainte de a investi în acțiuni, potențialii investitori trebuie să analizeze cu atenție factorii de risc asociați oricărei investiții în Acțiuni, afacerilor Emitentului și industriei în cadrul căreia Emitentul își desfășoară activitatea, precum și toate celelalte informații conținute în acest Memorandum inclusiv, în mod particular, factorii de risc descriși mai jos.

Apariția oricăruia dintre următoarele evenimente ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, perspectivelor Emitentului, rezultatelor operațiunilor și situației sale financiare. Factorii de risc descriși mai jos nu reprezintă o listă exhaustivă sau o explicație a tuturor riscurilor la care ar putea fi expuși investitorii atunci când fac o investiție în acțiuni și trebuie folosiți doar în scop de îndrumare. Riscurile și incertitudinile suplimentare cu privire la Acțiuni care nu sunt cunoscute în prezent Emitentului sau pe care Emitentul le consideră în prezent ca fiind lipsite de importanță, pot avea de asemenea, în mod individual sau cumulativ, un efect negativ semnificativ asupra activității, rezultatelor operațiunilor și/sau situației financiare a Emitentului și, în situația materializării unui asemenea risc, prețul acțiunilor ar putea scădea și investitorii ar putea pierde investiția făcută, în totalitate sau în parte. O investiție în acțiuni implică riscuri financiare complexe și este adecvată numai pentru investitorii care (fie singuri, fie împreună cu un consultant corespunzător în domeniul financiar sau în alt domeniu) sunt capabili să evalueze avantajele și riscurile unei astfel de investiții și care dispun de resurse suficiente pentru a putea să suporte pierderile care ar putea rezulta din aceasta. Investitorii ar trebui să analizeze cu atenție dacă o investiție în acțiuni este potrivită pentru aceștia, ținând seama de informațiile din acest Memorandum și de circumstanțele personale ale acestora.

Gestionarea riscurilor este un element important al strategiei, iar atenția managementului este concentrată pe identificarea riscurilor și incertitudinilor emergente pentru a realiza eficient managementul evenimentelor de risc. Principalele riscuri care ar putea avea un impact negativ asupra performanței, situației financiare și planurilor de dezvoltare ale Emitentului și ale Grupului Emitentului în ansamblul său sunt prezentate mai jos.

Performanța poate fi afectată de riscuri și incertitudini suplimentare, altele decât cele enumerate mai jos, și unele riscuri încă necunoscute care pot apărea în viitor.

Filialele Emitentului se pot confrunta cu o concurență semnificativă

O concurență puternică poate determina o presiune sporită asupra Emitentului și Filialelor sale în legătură cu prețurile produselor și serviciilor oferite clienților, ceea ce poate avea un impact asupra capacității Emitentului și Filialelor sale de a-și menține sau de a spori profitabilitatea. Competitivitatea Emitentului și Filialelor sale în actualul mediu concurențial va depinde în mare măsură de capacitatea acestora de a se adapta rapid la noile evoluții și tendințe ale pieței.

Poziția competitivă a Emitentului și a Filialelor sale se poate deteriora ca urmare a unor multitudini de factori, inclusiv acțiunile concurenților existenți, intrarea de noi competitori în special din afara României, cu bugete semnificative de a finanța creșterea agresivă, sau al unui eșec al Emitentului și a Filialelor sale de a reuși să răspundă la schimbările din industrie.

În măsura în care Emitentul și Filialelor sale nu va putea să concureze în mod efectiv cu concurenții săi, indiferent dacă este vorba despre un grup local sau o parte din grupurile internaționale, acest fapt poate avea un efect negativ asupra activității, situației financiare, rezultatelor operațiunilor și perspectivelor Emitentului și Filialelor sale.

Riscul asociat planului de dezvoltare a afacerii

Emitentul vizează o creștere sustenabilă, ca direcție strategică de dezvoltare a activității, conducerea propunându-și creșterea cifrei de afaceri. Cu toate acestea, nu este exclusă posibilitatea ca linia de dezvoltare aleasă de către Emitent în vederea extinderii activității să nu fie la nivelul așteptărilor și estimărilor, situație care ar putea genera efecte negative asupra situației financiare a Emitentului.

Riscul asociat pandemiei de COVID-19

Anul 2020 a fost marcat de izbucnirea și amplificarea pandemiei COVID-19 (desemnarea oficială de către OMS). Criza generată de pandemia de COVID-19 este una fără precedent, atât din perspectiva cauzei, cât și a consecințelor, afectând multe afaceri din majoritatea sectoarelor economice. Din această cauză, Emitentului îi este greu să anticipeze cu certitudine evoluția pandemiei și consecințele sale asupra climatului politic, social și economic la nivel global. O eventuală criză socială și/sau economică poate avea consecințe negative grave asupra activității Emitentului și a Filialelor sale. Mai mult, criza generată de pandemia de Covid-19 poate avea consecințe greu de anticipat asupra disponibilităților de lichiditate la nivel național, la nivelul societăților cu care Emitentul și Filialele sale se află în relații de afaceri și la nivelul potențialilor clienți. Eventuala insolvabilitate a partenerilor de afaceri ai Emitentului și Filialelor sale sau lipsa disponibilităților financiare la nivelul potențialilor clienți poate afecta negativ activitatea Emitentului și Filialelor sale. Este posibil ca pandemia de COVID-19 să afecteze comportamentul oamenilor pe termen mediu și lung, fapt care poate obliga Emitentul și Filialele sale să-și schimbe strategia de afaceri și modul de abordare a piețelor pe care acestea activează, inclusiv în scopul unei re poziționări pe piață, în funcție de noile realități sociale și economice. Schimbarea bruscă și rapidă a strategiei de afaceri poate avea consecințe negative asupra operațiunilor acestuia și asupra planurilor de afaceri ale Emitentului și Filialelor sale pe termen mediu și lung.

La momentul elaborării acestui document, Emitentul a fost afectată marginal de pandemia de COVID-19. Filialele Emitentului au implementat măsuri concrete pentru a-și proteja angajații dintr-un stadiu foarte timpuriu (lucru în ture fără ca angajații să se intersecteze, purtarea obligatorie a măștii, dezinfectări multiple ale spațiilor, lucru de acasă/prezența prin rotație pentru angajații administrativi) și susține campania de vaccinare. Cu toate acestea, există în continuare riscurile legate de blocarea temporară a activității societății, datorită înregistrării unui număr mare de cazuri simultane în cadrul organizației, riscuri care pot afecta performanța operațională și financiară a companiei.

Riscul asociat lipsei forței de muncă

Lipsa forței de muncă în piețele în care activează Filialele Emitentului, precum și cererea tot mai ridicată de forță de muncă în domeniul în care activează Filialele Emitentului ar putea limita perspectivele de dezvoltare ale acestora. În plus, lipsa forței de muncă ar putea duce la dezechilibre macroeconomice și poate afecta mediul de afaceri, afectând astfel perspectivele financiare ale companiilor din România. În plus, necesitatea Filialelor Emitentului de a oferi compensații salariale competitive cu restul pieței ar putea genera creșteri neprevăzute și nesustenabile ale cheltuielilor cu salarii și furnizorii de servicii.

Pe lângă cele expuse mai sus, disponibilitatea forței de muncă ar putea fi afectată de pandemia de Covid-19. Deși Filialele Emitentului au implementat protocoale de distanțare socială, de igienă și dezinfecție, nu există nicio garanție că disponibilitatea forței de muncă calificate nu va fi perturbată sau costurile cu forța de muncă nu vor crește din cauza îmbolnăvirilor.

În cazul în care Filialele Emitentului nu reușesc să gestioneze forța de muncă existentă și/sau să recruteze personal suficient în timp util (în mod obișnuit, precum și în contextul pandemic cauzat de COVID-19), activitatea Filialelor Emitentului, perspectivele, rezultatele și/sau situația financiară la nivel de grup ar putea fi afectate în mod semnificativ.

Riscul asociat personalului cheie

Emitentul și Filialele Emitentului depind de disponibilitatea și de serviciul neîntrerupt ale unor manageri cheie, angajați și alte persoane. Aceste persoane cheie sunt intens implicate în activitatea de zi cu zi a Filialelor Emitentului și, în același timp, sunt responsabile pentru decizii strategice, pentru a asigura punerea în aplicare a acestora și a gestiona și superviza proiectele acestora. Pierderea oricăreia dintre aceste persoane cheie poate afecta în mod semnificativ planurile de afaceri și proiectele financiare sau capacitatea de marketing.

Rezultatele viitoare ale operațiunilor Emitentului și a Filialelor sale depind în mare parte de contribuția neîntreruptă a conducerii existente a grupului și de abilitatea acestuia de a își extinde echipa de conducere prin atragerea de noi membri calificați, care pot fi dificil de identificat și de recrutat. Dacă orice persoane cheie își

încetează raporturile de muncă sau de colaborare cu Emitentul sau Filialele Emitentului, activitatea, perspectivele, rezultatele operațiunilor și situația financiară a Emitentului și Filialelor Emitentului ar putea fi afectate negativ într-un mod semnificativ. Mai mult, pierderea persoanelor cheie ar însemna că experiența acestora ar putea fi folosită de către concurenții din piață. Ca o modalitate de reducere a acestui risc, Emitentul își propune ca în anii următori să implementeze la nivelul Filialelor campanii de comunicare pentru dezvoltarea brandului de angajator precum și o politică de dezvoltare continuă a angajaților (cursuri, instruirii, promovări interne, etc.), astfel încât calitatea totală a echipei și motivația să crească.

Riscul reputațional

Capacitatea Emitentului și a Filialelor sale de a atrage clienți noi, depinde parțial de recunoașterea mărcii și a reputației acestuia pentru calitatea produselor și serviciilor. Reputația și marca grupului pot fi afectate de modificările ofertelor, de dificultăți financiare, campanii publice defăimătoare, acțiuni ale autorităților, sau din orice alte motiv.

Atingerea adusă reputației și mărcii grupului poate avea un impact negativ semnificativ asupra activității, a perspectivelor, a rezultatelor operațiunilor și a situației financiare a Emitentului și a Filialelor sale.

Activitatea Filialelor Emitentului se bazează pe materiale și servicii furnizate de terți

Grupul are relații importante cu anumiți furnizori de materiale și servicii. Acești furnizori pot, printre altele, extinde timpul de livrare, furniza produse defecte, majora prețurile și limita sau întrerupe furnizarea din cauza deficitelor, a cerințelor de afacere proprii sau din alte motive. Cu toate că Filialele Emitentului nu sunt total dependente de produsele, materialele și serviciile furnizate de anumiți furnizori, în multe cazuri acestea au făcut investiții substanțiale în relația cu un anumit furnizor, ceea ce face dificilă găsirea cu rapiditate a unor furnizori înlocuitori, în cazul în care un furnizor refuză să ofere prețuri favorabile, încetează să mai producă materialele și produsele pe care le grupul le folosește sau nu mai oferă serviciile de care grupul are nevoie. În cazul în care materialele, produsele sau serviciile nu sunt furnizate la standardele ridicate specifice Filialelor Emitentului sau în cazul în care furnizorii sunt insolvabili, executarea totală sau parțială a creanțelor față de furnizori poate fi dificilă sau imposibilă. Apariția oricăruia dintre aceste riscuri poate prejudicia reputația Filialelor Emitentului, conduce la pierderea clienților și poate avea un efect negativ semnificativ asupra activității, perspectivelor, rezultatelor operațiunilor și situației financiare ale Emitentului și a Filialelor sale.

De asemenea, Emitentul și a Filialele sale sunt expuse unor riscuri asociate unei potențiale instabilități financiare a furnizorilor săi. În cazul în care furnizorii ar întrerupe furnizarea anumitor materiale și produse, fie ca urmare a falimentului sau fie din alte motive și Emitentul sau Filialele sale nu ar putea obține produse înlocuitoare satisfăcătoare, aceste împrejurări ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, rezultatelor operațiunilor și situației financiare ale Emitentului și a Filialelor sale.

Riscul privind evoluția pieței materialelor de construcții

Deși piața materialelor de construcții înregistrează un trend de creștere atât la nivel global, cât și la nivelul piețelor de desfacere a Filialelor Emitentului, există riscul încetinerii sau chiar inversării acestui trend, lucru care ar putea afecta negativ activitatea și rezultatele operaționale ale Emitentului. Emitentul își propune reducerea acestui risc prin diversificarea gamei de produse comercializate, accesarea de canale de vânzare diversificate și construirea unor game de produse complementare, în diverse segmente de preț. Cu toate că o evoluție adversă a pieței globale a construcțiilor poate impacta diverse linii de business ale Emitentului, scopul consolidării la nivelul Emitentului a diverse businessuri, cu produse și sectoare de activitate complementare este de a construi o structură agilă, care se poate adapta noilor trenduri, în moduri diverse, și poate valorifica oportunități apărute în urma schimbării trendurilor legate de piață prin modificarea modelului de business sau înglobarea în modelul de business a unor noi linii de business, potrivite condițiilor macroeconomice.

Riscul asociat relației cu clienții de retail mari

Unul dintre principalele canale de vânzare pentru activitățile desfășurate de Emitent prin Filialele sale este reprezentat de marile lanțuri de magazine de retail do it yourself (precum Dedeman sau Leroy Merlin). O eventuală schimbare a condițiilor contractuale sau a cerințelor acestor clienți ar putea afecta activitatea operațională, precum și rezultatele și poziția financiară a Emitentului. Activitatea diversificată a Emitentului și strategia echipei de management de a diversifica atât canalele de vânzare (lanțuri de retail, comerț tradițional, B2B, export) precum și clienții de retail mari, contribuie la diminuarea acestui risc.

Riscul asociat cu dezvoltarea pe piețe din strainatate

Planurile de viitor presupun ale echipei de management a Emitentului presupun extinderea activității de export, aspect care poate presupune diferite riscuri legate de diferențele legislative, culturale sau privind mediul de afaceri și concurența specifice fiecărei piețe de desfacere abordate. Astfel, este posibil ca operațiunile din strainatate să nu se ridice la nivelul estimat de către conducerea Emitentului și să întâmpine diverse bariere de natură să încetinească dezvoltarea afacerilor Emitentului.

Riscul asociat cu costurile cu energia

Una dintre categoriile importante de costuri operaționale ale Filialelor Emitentului este reprezentată de costurile cu energia electrică și gazele naturale. Este posibil ca o creștere a prețurilor energiei determinată de factori externi Emitentului să afecteze negativ activitatea operațională a Filialelor, precum și rezultatele financiare generate de acestea. Ca o potențială măsură de diminuare a acestui risc, echipa de management a Emitentului are ca strategie viitoare identificarea de soluții în zona energiei regenerabile.

Riscul de lichiditate

Riscul de lichiditate este inerent operațiunilor Filialelor Emitentului și este asociat cu deținerea de stocuri, creanțe sau alte active și de transformarea acestora în lichidități într-un interval de timp rezonabil, astfel încât Filialele Emitentului să își poată îndeplini obligațiile de plată către creditorii și furnizorii săi. În cazul neîndeplinirii de către Filialele Emitentului a acestor obligații de plată sau a indicatorilor de lichiditate prevăzuți în contract, creditorii companiei (furnizorii comerciali, băncile, etc.) ar putea începe acțiuni de executare a activelor principale ale companiei sau chiar ar putea solicita deschiderea procedurii insolvenței companiei, ceea ce ar afecta în mod semnificativ și negativ deținătorii de acțiuni și activitatea, perspectivele, situația financiară și rezultatele operațiunilor Emitentului și a Filialelor Emitentului.

Filialele Emitentului își monitorizează constant riscul de a se confrunta cu o lipsă de fonduri pentru desfășurarea activității, prin planificarea și monitorizarea fluxurilor de numerar însă întrucât nu se pot previziona cu exactitate veniturile nete există riscul ca această planificare să fie diferită față de ceea ce se va întâmpla în viitor.

Riscul gradului de îndatorare

Anumite Filiale ale Emitentului au contractate facilități de credit, atât pe termen scurt, pentru finanțarea activității curente, cât și pe termen lung pentru finanțarea unor investiții. Aceste contracte de credit pot conține numeroase cerințe, inclusiv condiții afirmative, negative și financiare. Nerespectarea oricăreia dintre aceste condiții poate duce la activarea clauzei prin care creditul tras devine imediat scadent și este posibil ca societatea în cauză să nu dispună de lichidități suficiente pentru a satisface obligațiile de rambursare în cazul accelerării acestor obligații. Este posibil ca societatea în cauză să nu poată genera un flux de numerar din operațiuni suficiente și astfel nu există nici o asigurare ca va avea acces la împrumuturi viitoare, în sume suficiente, care să permită plata datoriilor. Este posibil să fie nevoie de adoptarea uneia sau mai multor alternative, cum ar fi reducerea sau întârzierea cheltuielilor planificate și a investițiilor, vânzarea activelor, restructurarea datoriilor, obținerea de capitaluri suplimentare sau refinanțarea datoriei. Este posibil ca aceste strategii alternative să nu fie disponibile în termeni satisfăcători. Abilitatea societății în cauză de a-și refinanța datoriile sau de a obține finanțări suplimentare în condiții rezonabile din punct de vedere comercial, va depinde, printre altele, de starea financiară la momentul respectiv, de restricțiile acordurilor care reglementează datoriile curente și de alți factori, inclusiv de starea piețelor financiare și a piețelor în care compania activează. Dacă compania nu generează un flux de

numerar din operațiuni suficient și dacă alternativele menționate anterior nu sunt disponibile, este posibil ca aceasta să nu dispună de suficient numerar care să-i permită să-și îndeplinească toate obligațiile financiare.

Riscul ratei dobânzii și surselor de finanțare

Unele din aceste contracte de finanțare contractate de anumite Filiale prevăd o rată variabilă a dobânzii. Prin urmare, compania în cauză este expusă riscului majorării acestei rate a dobânzii pe durata contractului de finanțare, ceea ce ar putea determina plata unei dobânzi mai mari și ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, situației financiare și rezultatelor operațiunilor companiei respective și, respectiv, a Emitentului. De asemenea, în cazul deteriorării mediului economic în cadrul căruia operează Filialele Emitentului, acestea s-ar putea găsi în imposibilitatea contractării unor finanțări noi în condițiile de care au beneficiat anterior, fapt ce ar putea duce la creșterea costurilor de finanțare și ar afecta în mod negativ situația financiară a societății în cauză și, respectiv, a Emitentului.

Riscul de contrapartidă

Riscul de contrapartidă – acesta este riscul ca o terță persoană fizică sau juridică să nu își îndeplinească obligațiile conform unui instrument financiar sau conform unui contract de client, ducând astfel la o pierdere financiară. Filialele Emitentului sunt expuse riscului de credit din activitățile de exploatare și din activitățile financiare, inclusiv depozitele la bănci și instituții financiare, tranzacții de schimb valutar și alte instrumente financiare.

Riscul de selecție

În cadrul activității Emitentului, acesta caută să identifice cele mai bune oportunități de a se implica în companii care se potrivesc strategiei de dezvoltare a Emitentului, companii din domeniul producției materialelor de construcții, cu un viitor valid - un business funcțional și operațional sănătos, un produs scalabil și cu cerere comercială sau o perspectivă de a dezvolta un brand românesc solid. Emitentul se implică în businessuri care prezintă diferite tipuri de oportunitate de creștere - capacitate de digitalizare, creștere organică, creștere prin consolidare cu companii complementare sau cu companii cu care există sinergii cu potențial de creștere, Așadar, succesul Emitentului depinde în mare măsură de disponibilitatea acestor oportunități pe piață și ulterior de identificarea lor de către Emitent.

Riscul investițiilor în alte companii

Emitentul poate decide investiția în alte companii, luând decizia de investiție în mod rezonabil, fundamentat și diligent în funcție de oportunitățile viitoare. Emitentul poate decide investiția în companii ce derulează activități încadrate în aceeași linie de activități, sau a unor activități complementare, luând în calcul integrarea acestor linii în cadrul activității principale ale Emitentului. Cu toate acestea, este posibil ca eforturile Emitentului de a estima efectele financiare ale oricărei astfel de tranzacții asupra afacerii Grupului să nu fie de succes, și nu poate fi dată nicio garanție că achizițiile viitoare vor putea fi valorificate în activitatea Grupului. În plus, achizițiile pot distra atenția conducerii sau devia resursele financiare sau de altă natură de la activitatea existentă a Grupului sau pot necesita cheltuieli suplimentare. Astfel de evoluții ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, a rezultatelor operațiunilor și a situației financiare ale Grupului.

Capacitatea Emitentului de a efectua astfel de investiții poate fi limitată de mulți factori, inclusiv de disponibilitatea finanțării, clauzele privind datoria din contractele de finanțare, reglementările aplicabile și concurența din partea altor potențiali cumpărători. Dacă sunt efectuate achiziții, nu există nicio garanție că Grupul va putea genera marjele sau fluxurile de numerar preconizate sau realiza beneficiile anticipate ale acestor achiziții, inclusiv creșterea sau sinergiile preconizate. Deși Grupul analizează companiile care fac obiectul achiziției, aceste evaluări sunt supuse unui număr de ipoteze referitoare la profitabilitate, creștere etc. Nu există nicio garanție că evaluările și ipotezele Grupului cu privire la obiectivele achiziției se vor dovedi a fi corecte, iar evoluțiile reale pot diferi în mod semnificativ de așteptările acestuia.

Nu există nicio garanție că Grupul va achiziționa cu succes active noi sau că va dobândi oricare dintre beneficiile pe care le anticipează ca urmare a acestor achiziții în viitor. Dacă efectuează achiziții dar nu dobândește aceste beneficii, aceste împrejurări ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, perspectivelor, rezultatelor operațiunilor și situației financiare ale Grupului.

Risc asociat lanțului de aprovizionare

Activitatea Filialelor depinde de parteneriatul cu furnizorii de produse sau materii prime. Filialele au o relație bună cu acești furnizori, totuși nu poate fi exclus faptul că pot apărea perturbări în lanțul de aprovizionare, cauzate de cererea imprevizibilă sau neclară a clienților, întreruperi ale fluxului de produse, inclusiv materii prime, piese și produse finite, social, factori guvernamentali și economici, sau, după cum s-a întâmplat recent, pandemii globale care pot perturba temporar furnizarea de echipamente necesare pentru ca Filialele să livreze produsele/serviciile clienților.

Riscul de preț

Riscul de preț afectează Emitentul și Filialele Emitentului în măsura în care prețurile la furnizori cresc fără ca Filialele Emitentului să poată îngloba profitabil variațiile negative în prețul său final în condițiile menținerii cifrei de afaceri, respectiv, fără să poată minimiza efectele adverse prin gestiunea costurilor. Filialele Emitentului adresează acest risc printr-un control riguros al costurilor. Aceste măsuri permit dimensionarea marjelor de profit așa încât, odată materializat riscul de preț, impactul negativ al acestuia să poată fi absorbit la nivelul prețului serviciului final. Filialele Emitentului gestionează acest risc prin colaborarea cu companii mari și recunoscute la nivel local și internațional.

Risc asociat cu deținerea de stocuri

Filialele Emitentului sunt expuse la riscuri semnificative de stoc care pot afecta negativ rezultatele de operare ca urmare a sezonality, lansări de produse noi, schimbări rapide ale ciclurilor și prețurilor produsului, mărfuri defecte sau neconforme, modificări ale preferințelor consumatorilor în ceea ce privește produsele companiei, depreciere și alți factori.

Emitentul și Filialele Emitentului depun eforturi să estimeze cu cât mai multă exactitate aceste tendințe și să evite suprastocarea produselor, cererea de produse, însă, se poate schimba între momentul în care se comandă stocul și data vânzării. Oricare dintre factorii de risc de inventar menționați mai sus pot afecta rezultatele operaționale.

Riscul asociat cu sistemele IT

Eficiența activității Filialelor Emitentului depinde într-o oarecare măsură de sistemele IT de gestiune utilizate de aceasta. O defecțiune sau o breșă a sistemelor de informații ale Filialelor Emitentului ar putea perturba activitatea acestora, ar putea determina dezvăluirea sau utilizarea necorespunzătoare a informațiilor confidențiale sau patrimoniale, daune ale reputației Societății, creșterea costurilor acestora sau ar putea determina alte pierderi. Materializarea oricăror dintre deficiențele de mai sus ar putea avea un efect negativ asupra activității, situației financiare și rezultatelor operațiunilor Societății.

Risc privind protecția datelor cu caracter personal

Filialele Emitentului, și, într-o mică măsură, Emitentul colectează, stochează și utilizează, în cadrul operațiunilor lor, date cu caracter comercial sau personal referitoare la parteneri comerciali și angajați, care s-ar putea afla sub protecție contractuală sau legală. Deși încearcă să aplice măsuri de prevenire în vederea protejării datelor clienților și angajaților în conformitate cu cerințele legale privind viața privată, posibile scurgeri de informații, încălcări sau alte nerespectări ale legislației pot avea loc în viitor sau este posibil să se fi produs deja. Filialele Emitentului lucrează, de asemenea, cu furnizori de servicii și anumite societăți de software care pot constitui, de asemenea, un risc pentru Filialele Emitentului în ceea ce privește respectarea de către partenerii contractuali a legislației relevante și a tuturor obligațiilor privind protecția datelor impuse acestora sau asumate de acestea în contractele relevante încheiate cu Filialele Emitentului.

În cazul în care se produc orice încălcări ale legislației privind protecția datelor, acestea pot determina aplicarea unor amenzi, cereri de despăgubire, urmărirea penală a angajaților și directorilor, daune ale reputației și perturbarea clienților, cu un posibil efect negativ asupra activității, perspectivelor, rezultatelor operațiunilor și situației financiare a Emitentului.

Riscul economic și politic

Activitatea și veniturile Emitentului pot fi afectate de condițiile generale ale mediului economic din România, iar o încetinire sau recesiune economică ar putea avea efecte negative asupra profitabilității și a operațiunilor. Astfel de condiții macroeconomice nefavorabile ar putea duce la o creștere a ratei șomajului, reducerea consumului și a puterii de cumpărare, ceea ce ar putea afecta cererea pentru produsele comercializate de Emitent.

În ultimii ani, România a trecut prin schimbări politice, economice și sociale de anvergură. Așa cum este de așteptat de la piețele emergente, acestea nu dețin întreaga infrastructură de afaceri, cadrul juridic și de reglementare care există în general în economii de piață libere mai mature. De asemenea, legislația fiscală a României este supusă unor interpretări diverse și poate suferi modificări în mod frecvent și, uneori, rapide.

Direcția în care se îndreaptă pe viitor economia României rămâne în mare parte dependentă de eficacitatea măsurilor economice, financiare și monetare adoptate la nivel guvernamental, precum și de evoluțiile din domeniul fiscal, juridic, de reglementare și politic. Condițiile economice defavorabile în România, incertitudinea fiscală și creșterea impozitării ar putea avea, în cele din urmă, un impact negativ direct și/sau indirect asupra prețurilor pe care le putem percepe pentru produsele și serviciile Grupului.

În ipoteza în care Emitentul nu gestionează cu succes riscurile asociate activității sale pe piața din România, orice astfel de evoluții pot afecta negativ activitatea, reputația, rezultatele operaționale și situația financiară ale acestuia.

Riscurile asociate scăderii ratingurilor de credit ale României

Ratingul suveran al României pe termen lung atât în monedă națională, cât și în monedă străină are în prezent ratingurile BBB- (stabil) acordat de S&P, Baa3 (stabil) acordat de Moody's și BBB- (negativ) acordat de Fitch. Scăderea ratingului de credit al României acordat datoriei în monedă națională sau internațională de către aceste agenții internaționale de rating (în special în cazul unei retrogradări semnificative) poate avea un impact negativ asupra capacității grupului de a obține finanțări suplimentare precum și asupra marjelor dobânzii și a altor condiții comerciale în baza cărora ar fi disponibile respectivele finanțări ulterioare. Efectele negative asupra abilității grupului de a obține finanțare pot de asemenea avea un efect negativ asupra activității, perspectivelor, rezultatelor operaționale și situației financiare ale grupului.

Riscul fiscal, legislativ și riscul legat de reglementari

Afacerile de zi cu zi, precum și planurile de dezvoltare ale Emitentului pot fi afectate de eventuale modificări legislative. Acest lucru ar putea încetini expansiunea, având efecte asupra planului de afaceri pentru următorii ani precum și asupra rezultatelor operaționale ale Emitentului.

Riscul asociat cu litigiile

În contextul derulării activității sale, Emitentul este supus unui risc de litigii, printre altele, ca urmare a modificărilor și dezvoltării legislației. Este posibil ca Emitentul să fie afectat de alte pretenții contractuale, plângeri și litigii, inclusiv de la contrapărți cu care are relații contractuale, clienți, concurenți sau autorități de reglementare, precum și de orice publicitate negativă pe care o atrage un astfel de eveniment.

La momentul redactării prezentului Memorandum, nici Emitentul și nici filiala SARCOM SRL nu sunt implicate în niciun dosar de litigii în calitate de pârât.

Filiala BICO INDUSTRIES SA este implicată într-un dosar de litigii în calitate de pârât, după cum urmează:

Dosar	Dosar nr. 7062/118/2021 Tribunalul Constanța
Parti	Reclamant: Nistoroiu Marian
	Parat: SC BICO INDUSTRIES SA
Obiect	Contestație decizie de încetare a contractului de muncă. Suma pretinsă: 25.000 EUR drept daune morale
Status	Primul termen de judecată este fixat pentru data de 31.01.2022

Riscuri legate de ofertă și de acțiuni

Acțiunile ar putea să nu fie o investiție potrivită pentru toți investitorii

Fiecare potențial investitor în Acțiuni trebuie să determine gradul de adecvare al investiției în lumina propriilor împrejurări. În special, fiecare potențial investitor ar trebui:

- să aibă cunoștințe și experiență suficientă pentru a face o evaluare semnificativă a avantajelor și riscurilor investiției în Acțiuni;
- să aibă acces și să dețină instrumente analitice adecvate pentru a evalua, în contextul propriei sale situații financiare specifice, o investiție în Acțiuni și impactul pe care o astfel de investiție îl va avea asupra portofoliului său global de investiții;
- să înțeleagă temeinic termenii Acțiunilor și să cunoască comportamentul oricăror indici și a piețelor financiare relevante;
- să aibă resurse financiare și lichidități suficiente pentru a suporta toate riscurile unei investiții în Acțiuni; și
- să poată evalua (fie singur, fie cu ajutorul unui consilier financiar) scenarii posibile privind factorii economici, rata dobânzii și alți factori care ar putea afecta investițiile și capacitatea acestora de a suporta riscurile aplicabile.

Potențialii Investitori nu ar trebui să investească în Acțiuni decât dacă au expertiza (fie singuri, fie cu ajutorul unui consilier financiar) pentru a evalua modul în care vor funcționa Acțiunile în condiții în schimbare, efectele asupra valorii acestor Acțiuni și impactul pe care aceste investiții îl vor avea asupra portofoliului de investiții al potențialului investitor. Activitățile de investiții ale investitorilor fac obiectul legilor și regulamentelor aplicabile investițiilor și/sau analizei sau reglementării de către anumite autorități iar fiecare potențial investitor ar trebui să consulte consilierii juridici sau autoritățile de reglementare corespunzătoare.

Regim fiscal

Potențialii cumpărători și vânzători de Acțiuni ar trebui să aibă în vedere că li se poate cere să plătească impozite sau alte taxe documentate sau comisioane, în conformitate cu legile și practicile din România. Potențialilor investitori li se recomandă să nu se bazeze doar pe informațiile de natură fiscală conținute în prezentul memorandum, ci să apeleze la proprii consultanți în legătură cu obligațiile lor fiscale specifice aplicabile achiziției, deținerii sau vânzării de Acțiuni. Doar acești consultanți sunt în măsură să aprecieze în mod corect situația particulară a fiecărui potențial investitor. Această analiză cu privire la investiție se impune a fi coroborată cu secțiunile privind regimul fiscal din acest document.

Modificări legislative

Condițiile Acțiunilor (inclusiv orice obligații necontractuale care rezultă din acestea sau în legătură cu acestea) se bazează pe legile relevante în vigoare la data acestui Memorandum. Nu se pot oferi asigurări în ceea ce privește impactul oricărei posibile hotărâri judecătorești sau modificări legislative sau aplicări ori interpretări oficiale a unor astfel de legi sau practici administrative ulterioare documentului.

Riscul investiției directe în Acțiuni

Investitorii ar trebui să fie conștienți asupra riscului asociat cu o investiție directă în acțiuni, care este mult mai mare decât riscul asociat unei investiții în titluri de stat sau participații în fonduri de investiții, având în vedere caracterul volatil al piețelor de capital și prețurilor acțiunilor.

Riscul asociat cu listarea acțiunilor Societății pe piața AeRO - SMT – prețul viitor pe acțiune și lichiditatea tranzacțiilor

Prețul acțiunilor și lichiditatea tranzacțiilor pentru societățile listate pe SMT depinde de numărul și mărimea ordinelor de cumpărare și vânzare plasate de investitori. Nu poate exista nicio garanție asupra prețului viitor al acțiunilor Emitentului după debutul pe piața AeRO - SMT și nicio garanție asupra lichidității acestora. Nu este posibil să se garanteze faptul că un investitor care cumpără acțiunile va putea să le vândă oricând, la un preț satisfăcător.

Imposibilitatea listării Acțiunilor pe piața AeRO - SMT operată de BVB

Admiterea la tranzacționare pe Bursa de Valori București este supusă anumitor cerințe. Emitentul intenționează să ia toate măsurile care se impun pentru a se asigura că Acțiunile sunt admise la tranzacționare pe piața AeRO - SMT operată de BVB cât mai repede posibil. Cu toate acestea, nu există nicio garanție că, în eventualitatea în care intervin modificări în ceea ce privește condițiile de admitere, se vor îndeplini toate cerințele de listare. Pe cale de consecință, în cazul în care se modifică condițiile de admitere la tranzacționare aplicabile, nu există nicio certitudine că Acțiunile vor fi admise la tranzacționare pe Sistemul Multilateral de Tranzacționare (SMT) administrat de BVB.

Acțiunile pot să nu fie tranzacționate în mod activ

Ulterior admiterii la tranzacționare în cadrul SMT – Sistemului Multilateral de Tranzacționare administrat de Bursa de Valori București, este posibil ca Acțiunile să nu aibă o piață de tranzacționare definită și, de asemenea, este posibil ca o astfel de piață să nu se dezvolte niciodată. Dacă, totuși, se va dezvolta o piață de tranzacționare, este posibil ca aceasta să nu fie foarte lichidă. Prin urmare, este posibil ca investitorii să nu reușească să-și vândă Acțiunile cu ușurință sau la prețuri care să le asigure un randament comparabil cu cel obținut în cazul unor investiții similare, care au dezvoltat o piață secundară. Nu există nicio garanție ca Acțiunile, chiar și în cazul în care se așteaptă să fie listate la BVB, vor fi tranzacționate în mod activ, și în caz contrar, o astfel de situație ar fi de natură să determine o creștere a volatilității prețului și/sau să aibă un impact nefavorabil asupra prețului Acțiunilor.

Faptul că Acțiunile emise ar putea fi admise la tranzacționare pe SMT nu garantează tranzacționarea în mod activ a acestora.

Valoarea de piață a Acțiunilor

Valoarea Acțiunilor depinde de o serie de factori interdependenți care includ evenimente economice, financiare și politice care au loc în România sau în altă parte din lume, inclusiv factori care afectează piețele de capital în general și bursele de valori pe care se tranzacționează Acțiunile. Prețul de tranzacționare al instrumentelor financiare admise la tranzacționare poate fi extrem de volatil. Acțiunile admise la tranzacționare pe piețele administrate de BVB au o lichiditate limitată și, drept urmare, prețul lor de piață poate fi supus volatilității. Prețul de tranzacționare al Acțiunilor poate fi supus unor fluctuații mari ca răspuns la mulți factori, fie de natură internă, generați de activitatea ori de strategia Emitentului (accentul pus pe dezvoltarea afacerii și pe investiții, în detrimentul obiectivului de a obține profit, poate contura o perspectivă incorectă cu privire la performanța societății în rândul publicului investitor), precum și de rezultatele Emitentului (acest risc planează asupra societății în perioada de raportare, cu efecte asupra cotațiilor bursiere), fie de natură externă, inclusiv evoluția prețurilor valorilor mobiliare pe alte piețe europene, modificările cadrului legal aplicabil Emitentului, schimbările petrecute în sectorul în care activează Emitentul și Filialele sale, modificările politice sau economice precum și de alți factori externi activității Emitentului. Astfel, prețul de tranzacționare al Acțiunilor ar putea să nu reflecte valoarea de piață reală a acestora, iar factorii externi menționați mai sus ar putea avea un impact negativ asupra prețului pieței Acțiunilor, care ar putea genera pierderi pentru investitori, indiferent de activitatea

Emitentului. Prețul la care un deținător de Acțiuni va putea să vândă Acțiunile ar putea conține o reducere din prețul de cumpărare plătit de respectivul cumpărător, ce ar putea fi substanțială.

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

Volatilitatea și lichiditatea sunt elemente care caracterizează mecanismul pieței de capital, conturând un risc de natură sistemică pentru toate instrumentele financiare tranzacționate. Piața de capital din România, în raport cu piețele mai dezvoltate, prezintă un risc mai ridicat de lichiditate și volatilitate a valorilor mobiliare. Nu este posibil să se garanteze faptul că un investitor care cumpără Acțiunile va putea să le vândă oricând la un preț satisfăcător.

Riscul suspendării tranzacționării acțiunilor la Bursa de Valori București

ASF este autorizată să suspende tranzacționarea de valori mobiliare sau să solicite BVB să suspende de la tranzacționare valorile mobiliare tranzacționate pe BVB, dacă continuarea tranzacționării ar afecta negativ interesele investitorilor, pe baza măsurilor luate împotriva manipulării pieței și a tranzacțiilor efectuate pe baza informațiilor privilegiate. BVB trebuie să suspende tranzacționarea cu valori mobiliare care nu îndeplinesc cerințele pieței pe care sunt tranzacționate respectivele valori mobiliare, cu excepția cazului în care o astfel de acțiune ar putea afecta negativ interesele investitorilor sau buna funcționare a pieței. Dacă BVB nu întreprinde astfel de acțiuni, ASF poate cere suspendarea tranzacționării cu valori mobiliare, dacă acest lucru servește funcționării corespunzătoare a pieței și nu afectează interesele investitorilor. De asemenea, BVB are dreptul să suspende de la tranzacționare valorile mobiliare în alte circumstanțe, în conformitate cu reglementările sale. Orice suspendare ar putea afecta prețul de tranzacționare al valorilor mobiliare și ar afecta transferul acestora.

Alte riscuri

Investitorii potențiali ar trebui să ia în considerare faptul că riscurile prezentate anterior sunt cele mai semnificative riscuri de care compania are cunoștință la momentul redactării documentului. Totuși, riscurile prezentate în această secțiune nu includ în mod obligatoriu toate acele riscuri asociate activității Emitentului, iar compania nu poate garanta faptul că ea cuprinde toate riscurile relevante. Pot exista și alți factori de risc și incertitudini de care Emitentul nu are cunoștință la momentul redactării documentului și care pot modifica în viitor rezultatele efective, condițiile financiare, performanțele și realizările emitentului și pot conduce la o scădere a prețului acțiunilor companiei. De asemenea, investitorii ar trebui să întreprindă verificări prealabile necesare în vederea întocmirii propriei evaluări a oportunității investiției.

Prin urmare, decizia investitorilor potențiali, dacă o investiție în instrumentele financiare emise de către Emitent este adecvată, ar trebui să fie luată în urma unei evaluări atente atât a riscurilor implicate, cât și a celorlalte informații referitoare la emitent, cuprinse sau nu în acest document.

16. Oferte de valori mobiliare derulate în perioada de 12 luni anterioară listării

Emitentul a fost înființat de către ROCA INVESTMENTS S.A. și ROCA MANAGEMENT S.R.L. prin contribuirea la capitalul social al acestuia a 90.000 RON, aport în numerar, fiind împărțit într-un număr de 9.000 acțiuni, cu o valoare nominală de 10 RON / acțiune. În data de 24.11.2021, capitalul social al Emitentului a fost majorat cu suma de 131.855.730 RON, din care 60.843.440 RON reprezintă aport în numerar, iar suma de 71.012.290 RON reprezintă aport în natură, prin emiterea unui număr de 13.185.573 acțiuni noi, cu o valoare nominală de 10 RON fiecare.

17. Planuri legate de viitoare operațiuni pe piața de capital

Emitentul nu exclude opțiunea de a realiza alte operațiuni pe Bursa de Valori București, fie prin intermediul emisiunilor de obligațiuni corporative sau emisiuni și listare de acțiuni.

18. Numirea auditorilor

În privința auditării situațiilor financiare viitoare, Emitentul a acordat un mandat de 3 ani companiei BDO Audit SRL cu sediul în Str. Învingătorilor nr 24. București. număr de identificare în registrul comerțului CUI 6546223, înregistrat în Registrul Public Electronic cu nr. FA18, prin reprezentat legal auditor certificat Cristian Iliescu înregistrat în Registrul Public Electronic cu nr. AF1530.

Auditorul a fost numit prin actul constitutiv al Emitentului, mandatul acestuia urmând să expire la data de 17 septembrie 2024.

19. Termenii și condițiile emisiunii de acțiuni

Informații generale cu privire la acțiunile Emitentului

Adunarea Generală Extraordinară a Acționarilor ("AGEA") Hoaldingrock1 S.A din data de 24.11.2021 a aprobat majorarea capitalului social al Emitentului prin emiterea unui număr maxim de 4.500.000 acțiuni, la prețul de 10 RON/Actiune, și admiterea la tranzacționare a acestora, în cadrul Sistemului Multilateral de Tranzacționare ("SMT") administrat de Bursa de Valori București.

Actiunile nou emise au fost oferite spre vânzare în cadrul unei oferte de vânzare ce s-a derulat în perioada 10-16 Decembrie 2021, sub forma unui plasament privat fiind adresat (a) investitorilor calificați din Spațiul Economic European (incluzând România), astfel cum acest termen este definit de articolul 2 lit. e din Regulamentul (UE) 2017/1129 al Parlamentului European și al Consiliului din 14 iunie 2017 privind prospectul care trebuie publicat în cazul unei oferte publice de valori mobiliare sau al admiterii de valori mobiliare la tranzacționare pe o piață reglementată, și de abrogare a Directivei 2003/71/CE („**Regulamentul privind Prospectul**”); și/sau (b) unui număr mai mic de 150 de persoane fizice sau juridice, altele decât investitorii calificați, per stat membru; și/sau (c) unor investitori care achiziționează fiecare valori mobiliare în valoare totală de cel puțin 100 000 EUR, pentru fiecare ofertă distinctă (respectiv plasament distinct) ("**Plasament privat**").

având următoarele caracteristici:

Tipul valorilor mobiliare:

Acțiuni ordinare, nominative, emise în formă dematerializată

Tipul Ofertei:

Plasament privat (o ofertă de acțiuni adresată unui a) investitorilor calificați din Spațiul Economic European (incluzând România), astfel cum acest termen este definit de articolul 2 lit. e din Regulamentul (UE) 2017/1129 al Parlamentului European și al Consiliului din 14 iunie 2017

privind prospectul care trebuie publicat în cazul unei oferte publice de valori mobiliare sau al admiterii de valori mobiliare la tranzacționare pe o piață reglementată, și de abrogare a Directivei 2003/71/CE („**Regulamentul privind Prospectul**”); și/sau (b) unui număr mai mic de 150 de persoane fizice sau juridice, altele decât investitorii calificați, per stat membru; și/sau (c) unor investitori care achiziționează fiecare valori mobiliare în valoare totală de cel puțin 100.000 EUR, pentru fiecare ofertă distinctă (respectiv plasament distinct) (“**Plasament privat**”).

Valoarea Totala a Ofertei:	45.000.000 RON
Valoarea nominală:	10 RON / acțiune
Număr total de Acțiuni :	4.500.000 acțiuni
Prețul de Ofertă:	10 RON/acțiune
Moneda de Emisiune:	RON
Destinația Fondurilor:	Emitentul intenționează să folosească fondurile atrase pentru a dezvolta Filialele existente prin care acesta își desfășoară activitatea comercială, dar și pentru tranzacțiile necesare consolidării noilor Filale, urmărind astfel să își îndeplinească scopul asumat - acela de a deveni principalul furnizor local pentru lanțurile principale de magazine de bricolaj din România. În acest sens, Emitentul dorește să folosească fondurile atrase pentru implementarea strategiei sale de afaceri prin filialele sale prezente și viitoare.

Admiterea la tranzacționare

Ulterior finalizării perioadei de derulare a ofertei, Consiliul de Administrație a constatat rezultatele ofertei și a validat prin decizia Consiliului de Administrație nr. 3 din 20 Decembrie 2021, respectiv numărul efectiv de acțiuni subscrise și plătite în cadrul plasamentului privat de către investitori și a efectuat toate formalitățile necesare în raport cu Registrul Comerțului, ASF și Depozitarul Central în vederea înregistrării majorării capitalului social și admiterii la tranzacționare a acțiunilor în cadrul sistemului multilateral de tranzacționare (SMT) operat de Bursa de Valori București. Astfel, acțiunile Emitentului vor putea fi tranzacționate în cadrul sistemului multilateral de tranzacționare (SMT) operat de BVB, sub condiția aprobării admiterii la tranzacționare de către Bursa de Valori București.

Nu există niciun angajament al niciunei părți de a acționa ca intermediari pe piețele secundare cu privire la acțiuni și de a garanta lichiditatea acestora.

20. Anexe

1. Situatii financiare

BICO

a) Sinteza contului de profit si pierdere cu explicatia variatiilor semnificative

Situațiile financiare individuale aferente exercițiului financiar încheiat la 31 decembrie 2020 au fost auditate de către compania BDO Audit SRL cu sediul în Str. Învingătorilor nr 24. București. număr de identificare în registrul comerțului CUI 6546223, înregistrat în Registrul Public Electronic cu nr. FA18, prin reprezentat legal auditor certificat Cristian Iliescu înregistrat în Registrul Public Electronic cu nr. AF1530.

Situațiile financiare individuale aferente exercițiilor financiare încheiate la 31 decembrie 2019 si 31 decembrie 2018 au fost auditate de către compania DD Audit Expert SRL cu sediul pe Bd. Decebal. bl. I3. Piatra Neamț, număr de identificare în registrul comerțului CUI 14302203, înregistrat în Registrul Public Electronic cu nr. FA187 prin reprezentat legal auditor certificat Botez Daniel înregistrat în Registrul Public Electronic cu nr. AF1325.

RON	2018	2019A	2020A	S1-2020	S1-2021
Total Venituri	53,147,092	59,926,265	57,415,525	23,311,952	36,508,881
<i>Crestere(%)</i>	<i>n/a</i>	<i>12.8%</i>	<i>-4%</i>	<i>n/a</i>	<i>n/a</i>
Vanzari	52,204,601	56,832,601	52,034,658	23,431,592	36,883,454
<i>Vanzari Romania</i>	39,027,100	42,116,273	39,853,184	17,980,183	26,281,727
<i>Vanzari International</i>	13,177,501	14,716,328	12,181,474	5,451,409	10,601,727
Alte venituri	447,130	1,496,683	4,315,825	886,920	308,679
<i>Subvenții pentru investiții</i>	170,115	382,828	1,247,377	593,381	223,011
<i>Alte venituri</i>	277,015	1,113,854	3,068,448	293,539	85,668
Costul vanzarilor	(39,651,849)	(40,646,509)	(33,815,836)	(14,156,930)	(23,264,155)
<i>Cheltuieli cu mărfurile</i>	(39,651,849)	(40,646,509)	(33,815,836)	(14,156,930)	(23,264,155)
Profit Brut	13,495,243	19,279,756	23,599,689	9,155,021	13,244,726
<i>Marja bruta(%)</i>	<i>25.4%</i>	<i>32%</i>	<i>41%</i>	<i>39%</i>	<i>36%</i>
<i>Cheltuieli cu personalul</i>	(6,935,527)	(7,843,170)	(8,192,327)	(3,532,663)	(5,492,750)
<i>Cheltuieli cu vânzările și de distribuție</i>	(1,123,366)	(1,303,299)	(1,051,404)	(512,836)	(682,363)
Alte cheltuieli	(2,438,526)	(3,360,336)	(5,315,408)	(1,841,584)	(1,557,427)
<i>Mentenanță</i>	(260,060)	(146,877)	(59,857)	(40,491)	(42,898)
<i>Cheltuieli cu chiria</i>	(132,991)	(427,545)	(299,217)	(190,580)	(26,454)
<i>Asigurări</i>	(99,604)	(96,260)	(100,629)	(43,527)	(53,224)
<i>Cheltuieli cu marketing și promovare</i>	(135,069)	(171,192)	(186,150)	(59,240)	(113,275)
<i>Călătorii</i>	(184,474)	(139,699)	(28,687)	(19,330)	(46,153)
<i>Cheltuieli cu comisioanele bancare</i>	(118,044)	(82,214)	(67,904)	(26,191)	(60,632)
<i>Cheltuieli cu terti</i>	(1,015,422)	(1,265,956)	(1,995,849)	(631,128)	(744,703)
<i>Taxe</i>	(250,810)	(254,361)	(282,297)	(70,366)	(209,488)
<i>Cheltuieli cu cedarea activelor</i>	(152,700)	(692,369)	(1,917,029)	(381,464)	-
<i>Alte cheltuieli</i>	(89,352)	(83,864)	(377,790)	(379,267)	(260,601)
EBITDA	2,997,825	6,772,951	9,040,550	3,267,939	5,512,186
<i>Marja (%)</i>	<i>5.6%</i>	<i>11%</i>	<i>16%</i>	<i>14%</i>	<i>15%</i>
<i>Cheltuieli cu deprecierea si amortizarea</i>	(1,632,119)	(2,332,598)	(4,409,197)	(1,144,250)	(801,596)
Profitul din exploatare	1,365,706	4,440,352	4,631,352	2,123,690	4,710,590

Marja (%)	2.6%	7%	8%	9%	13%
Venituri din dobânzi	1,051	203	65	19	6,793
Cheltuieli cu dobânzile	(841,260)	(1,004,391)	(860,160)	(403,778)	(282,269)
Venituri financiare	319,086	346,761	346,416	96,748	103,032
Alte cheltuieli financiare	(293,072)	(584,266)	(380,263)	(125,378)	(231,229)
Cheltuiala cu impozitul pe profit	(127,635)	(533,127)	(891,473)	(325,730)	(688,284)
Profitul net	423,877	2,665,532	2,845,938	1,365,570	3,618,633
Marja (%)	1%	4%	5%	6%	10%

Nota: A=Auditat, S1=Semestrul 1. Sursă: Reprezentanții Emitentului.

Venituri

Între 2018 și 2019, veniturile totale ale companiei au înregistrat o creștere totală de aproximativ 12.8%, până la suma de 59,9 milioane de lei. Pe fondul restricțiilor impuse în 2020 de pandemia COVID-19, acestea au fost ușor influențate de încetinirea producției din primul semestru din 2020 (scădere de c. 4%). Tendința de creștere a venitului în prima jumătate a anului 2021, când, comparativ cu aceeași perioadă din 2020, producția a revenit la cote normale iar veniturile companiei au înregistrat o creștere de 57%.

EBITDA

Indicatorul neauditat EBITDA reprezintă profitul înainte de plata dobânzii, impozitelor, deprecierii și amortizării și a fost calculat ca suma între Profitul din Exploatare și Ajustările de valoare privind imobilizările corporale și necorporale. Pe parcursul perioadei analizate, EBITDA BICO a înregistrat o creștere de 3,0x, de la circa 3,0 milioane RON în 2018, la 9,0 milioane RON în 2020.

În prima jumătate a anului 2021, EBITDA înregistrează o creștere semnificativă, în valoare nominală de aproximativ 2.2 mln RON față de aceeași perioadă din anul precedent, până la valoarea de aproximativ 5,5 milioane de RON, susținută în principal de o creștere a cifrei de afaceri atât în plan național cât și internațional.

Profitul din exploatare

Profitul din exploatare este determinat ca diferență între EBITDA și cheltuielile cu deprecierea și amortizarea (în situațiile financiare întocmite în conformitate cu OMF, profitul din exploatare este calculat ca diferență între veniturile totale din exploatare și cheltuielile totale din exploatare). De-a lungul perioadei istorice analizate, acesta a urmărit îndeaproape evoluția EBITDA, cumulând la finalul anului 2020 aproximativ 4,6 milioane RON.

În prima jumătate a anului 2021, indicatorul a înregistrat o creștere semnificativă față de S1 2020, ca urmare a anulării deprecierii unor creanțe provenind de la clienți intracomunitari incerti.

Profitul Net

Între 2018 și 2020, profitul net a înregistrat o creștere exponențială de 6,7x, de la 0,4 milioane RON la 2,8 milioane RON.

În prima jumătate a anului 2021, indicatorul a înregistrat o creștere de 165% raportat la perioada similară a anului precedent, valoarea nominală a profitului net ajungând la 3,6 milioane RON la finalul lunii iunie 2021, pe seama creșterii profitului din exploatare.

Principalele elemente care influențează profitul net față de profitul din exploatare sunt:

- Cheltuielile cu dobânzile, menținute la un nivel relativ constant pe perioada analizată;
- Pierderile din diferențele de curs valutar, cumulând aproximativ 130 mii RON la finalul primului semestru al anului 2021;
- Cheltuiala cu impozitul pe profit;

b) Sinteza pozitiei financiare / bilanțul, cu explicația variațiilor semnificative

RON	2018A	2019A	2020A	S1-2020	S1-2021
ACTIVE IMOBILIZATE	21,501,756	24,997,393	24,246,745	24,552,592	23,690,468
Imobilizari corporale	21,320,189	24,789,820	24,105,714	24,380,413	23,579,737
Terenuri și amenajări de terenuri	1,745,460	2,226,579	3,737,521	2,269,607	3,715,414
Clădiri	3,914,227	7,607,873	7,432,180	7,807,005	7,238,522
Utilaje și echipamente tehnologice	13,906,942	12,980,969	11,276,916	12,309,128	11,279,998
Alte echipamente (control și măsurare, mobilier și birou, vehicule)	166,485	169,944	165,700	172,635	186,737
Vehicule transport	892,636	672,987	694,330	733,414	713,950
Imobilizări în curs	694,439	1,131,469	788,629	1,088,624	434,678
Alte imobilizări	-	-	10,438	-	10,438
Imobilizări financiare	7,768	7,768	7,768	7,768	7,768
Imobilizari necorporale	173,799	199,805	133,263	164,411	102,963
Concesiuni, brevete, licențe	173,799	199,805	133,263	164,411	102,963
 ACTIVE CURENTE	 23,640,070	 21,334,684	 30,594,551	 24,436,265	 36,486,667
Stocuri	14,877,172	12,102,009	13,701,972	12,131,561	17,857,324
Materii prime	14,877,172	12,102,009	13,701,972	12,131,561	17,857,324
Creante fiscale si alte creante	6,837,998	7,008,163	5,986,522	9,181,280	11,683,435
Creante comerciale	5,746,904	5,580,444	5,216,020	9,181,280	11,683,435
Alte creante	1,091,094	1,427,719	770,502	-	-
Casa si conturi la banci	1,924,900	2,224,512	10,906,058	3,123,424	6,945,908
 CHELTUIELI IN AVANS	 13,129	 -	 -	 -	 -
TOTAL ACTIVE	45,154,955	46,332,077	54,841,296	48,988,857	60,177,136

Nota: A=Auditat, S1=Semestrul 1. Sursă: Reprezentanții Emitentului

Active imobilizate

În perioada analizată, activele imobilizate au înregistrat o creștere de cca. 10,5%, ca urmare a investițiilor realizate de companie în echipamente și extinderea capacității de producție existente.

- Principalele imobilizări corporale sunt echipamente de producție (mașini de urzit, linii automate de tricotat, mașini de țesut, linii de asamblare, linii de apretare etc.), spații în care compania își desfășoară activitatea (hale, ateliere tehnologice, posturi transformare etc), echipamente IT, mobilier, etc.
- Celelalte active imobilizate sunt compuse din imobilizările necorporale (licențe, mărci, etc.) cu o valoare de aprox. 100 mii RON la 30 iunie 2021, și alte imobilizări, în principal investiții financiare – depozit central, cu un sold de circa 7,7 mii RON la 30 iunie 2021.

Stocuri

Stocurile sunt reprezentate în principal din materii prime necesare în procesul de producție și produse finite, depozitate în vederea livrării. Valoarea lor a înregistrat o creștere constantă pe parcursul perioadei de analiză, situație normală având în vedere creșterea volumului vânzărilor. La 30 iunie 2021, compania înregistrează stocuri în valoarea de 17,8 milioane RON

Creanțe

Creanțele au păstrat un nivel relativ constant în perioada 2018 – 2020, înregistrând valori cuprinse între 6,0 și 7,0 milioane RON. La 30 iunie 2021, soldul acestora era de 11,7 milioane RON, compus în principal din

creanțele aferente clienților interni (aprox. 69,8%) cele de la clienții internaționali reprezentând circa 10,9% din total creanțe.

Casa și conturile la bănci

La 30 iunie 2021, soldurile de numerar ale Companiei însumau aproximativ 6,9 milioane RON, fiind compuse în principal din:

- Numerar în RON aflat în bancă, cu un sold de circa 3,9 milioane RON;
- Numerar în valută aflat în bancă, cu un sold de circa 3,0 milioane RON (echivalent în valută);
- Numerar casa în lei și carduri puse la dispoziție pentru a susține activitatea de zi cu zi a Companiei, în RON, cu un sold de 74,2 mii RON;

Capitaluri proprii

Pe parcursul perioadei analizate, valoarea capitalurilor proprii a crescut cu circa 14.3 milioane RON (+166%) preponderent ca urmare majorării capitalului social în urma tranzacției cu ROCA Investments din anul 2020, cât și ca urmare a acumulării de profit, în mare capitalizat pentru continuarea dezvoltării companiei.

Datorii comerciale – Furnizori, stat, altele

Pe parcursul perioadei analizate se evidențiază o creștere a valorii datoriilor comerciale către furnizori, până la 9.6 milioane RON la 30 iunie 2021, o evoluție normală având în vedere evoluția veniturilor companiei în aceeași perioadă.

Datoriile fiscale și alte datorii sunt reprezentate în principal de TVA de plată.

Datorii financiare

La data de 30 iunie 2021, datoriile financiare ale Emitentului sunt reprezentate de:

- Împrumuturi bancare pe termen lung în valoare de 3,7 milioane RON, sub formă de credite de investiții și contracte de leasing în valoare de 25,8 mii RON;
- Împrumuturi bancare pe termen scurt în valoare de 12,3 milioane RON, sub formă de linii de credit;
- Împrumutul de la acționari – ROCA Investments S.A - de 2,2 milioane RON. acest împrumut acționar a fost emis sub forma de împrumut convertibili în acțiuni, iar în a doua jumătate a anului 2021 a fost convertit.

La nivel agregat, soldul datoriilor financiare a înregistrat o ușoară scădere pe parcursul perioadei analizate, de la 21,2 milioane RON în 2018, până la 18,3 milioane RON la 30 iunie 2021.

Gradul de îndatorare

RON	2018A	2019A	2020A	2021S1	U12L
Datorii Financiare	21.242.220	17.892.560	17.841.977	18.294.397	nerelevant
Casa și conturi la bănci	1.924.900	2.224.512	10.906.058	6.945.908	nerelevant
Datorii Financiare Nete	19.317.320	15.668.048	6.935.919	11.348.488	nerelevant
Cheltuieli cu dobânzile	(841.260)	(1.004.391)	(860.160)	(282.269)	(738.651)
EBITDA	2.997.825	6.772.951	9.040.550	5,512,186	11.284.796
Rata de acoperire a cheltuielilor cu dobânzile (EBITDA)	3.6 x	6.7 x	10.5 x	19.5 x	15.3x

Datorie Financiară Neta / EBITDA	6.4 x	2.3 x	0.8 x	nerelevant	1.0x
----------------------------------	-------	-------	-------	------------	------

Nota: U12L=Ultimele 12 luni; A=Auditat. S1=Semestrul 1. Cheltuielile cu dobânzile și EBITDA la 30 iunie 2021 sunt calculate pentru ultimele 12 luni (semestrul 2 din 2020 plus semestrul 1 din 2021). Sursă: Reprezentanții Emitentului.

La 30 iunie 2021, Datoriile Financiare nete de lichidități însumau aproximativ 11,3 milioane RON, cu o rată de acoperire a cheltuielilor cu dobânzile de 19,5x și un grad de îndatorare (calculat în referința cu EBITDA pentru ultimele 12 luni) de 1,0x.

Aceste valori indică o situație favorabilă a îndatorării Emitentului la S1 2021, având în vedere investițiile recente și viitoare, precum și perspectivele de creștere pentru perioada următoare.

c) Bugete. cel puțin pentru anul în curs și, dacă există, pentru o perioadă de 3-5 ani. incluzând ipoteze

RON	2021E	2022P	2023P	2024P	2025P	2026P
Total Venituri , din care	76,706,621	142,064,000	171,724,000	206,028,000	228,483,500	238,763,875
Crestere (%)	33.6%	85.2%	20.9%	20.0%	10.9%	4.5%
Vanzari , din care:	74,056,954	142,064,000	171,724,000	206,028,000	228,483,500	238,763,875
<i>Romania</i>	51,099,299	91,994,200	107,584,400	118,395,200	124,931,600	129,712,800
Crestere (%)	n/a	80.0%	16.9%	10.0%	5.5%	3.8%
<i>International</i>	22,957,655	50,069,800	64,139,600	87,632,800	103,551,900	109,051,075
Crestere (%)	n/a	118.1%	28.1%	36.6%	18.2%	5.3%
Alte venituri	202,714	-	-	-	-	-
Profit Brut	14,393,742	28,052,400	34,526,400	41,965,100	47,479,584	52,334,091
Marja bruta(%)	18.8%	19.7%	20.1%	20.4%	20.8%	21.9%
EBITDA	9,129,329	19,915,049	25,969,612	32,923,201	38,120,131	42,829,258
Marja (%)	11.9%	14.0%	15.1%	16.0%	16.7%	17.9%
Profitul din exploatare	7,513,271	16,879,216	22,463,158	27,270,875	31,613,929	36,323,056
Marja (%)	9.8%	11.9%	13.1%	13.2%	13.8%	15.2%
Profitul net	5,662,589	13,406,271	17,744,830	21,787,335	25,573,883	29,695,910
Marja (%)	7.4%	9.4%	10.3%	10.6%	11.2%	12.4%

Nota: E= Estimat, P=Prognost

Sursa: Reprezentantii Emitentului

Obiectivele strategice ale BICO sunt aliniate strategiei implementată în cadrul holdingului, pilonii principali de dezvoltare fiind următorii:

1. Dezvoltarea cotei de piață la nivelul Uniunii Europene prin dublarea vânzărilor de plasă din fibră de sticlă în această zonă (creșterea vânzărilor la export de la 10 mil. mp/an la 20 mil. mp/an);
2. Securizarea cotei de piață deținute la nivel național și în Europa de Est, optimizarea costurilor de achiziție ale materiilor prime și a costurilor de procesare;
3. Atragerea de fonduri nerambursabile pentru dezvoltarea centrului de producție din Piatra Neamț, prin deschiderea unei capacități de producție a plasei din fibră de sticlă pentru aplicații speciale sau geogridurile și dezvoltarea pe verticală a procesului de fabricație al colțarelor cu plasă din fibră de sticlă;
4. Diversificarea portofoliului de produse deținut de compania BICO Industries S.A;

La nivel operațional, acestea se transpun în următorii pași:

1. Extinderea și modernizarea capacității de producție a Centrului de fabricație din Vaslui (creșterea capacității de producție cu aproximativ 28%. până la 4,6 mil. mp/lună din care 2 mil. mp/luna vor fi proiectați pentru a respecta cerințele tehnice ale pieței SEE);
2. Dezvoltarea capacității de producție a fabricii din Republica Moldova (Terra Impex SRL) cu 50%. ajungând astfel până la 30 mil. mp/an.
3. Finalizarea proiectului de investiții în valoare totală de aproximativ 44 milioane RON, până la sfârșitul anului 2024;
4. Implementarea unei linii de laminat pentru producția de materiale compuse din două straturi și a unei linii destinate producției de laid scrim din poliester

Veniturile companiei sunt estimate să crească într-un ritm accelerat în perioada 2021-2026, la finalul perioadei atingând nu mai puțin de 238,7 milioane RON, reprezentând o creștere de circa 3,1x. Creșterea cifrei de afaceri în perioada de prognoză este susținută în principal de investiții directe în extinderea capacității de producție și a portofoliului de produse, investițiile asupra centrelor de producție din Vaslui, Piatra Neamț și Republica Moldova vor fi eșalonate în intervalul de timp 2021-2023.

Astfel sunt previzionate următoarele investiții:

- **Centrul de producție Vaslui:** implică investiții în perioada 2021-23 pentru extinderea capacității de producție plasă, achiziția de noi mijloace tehnice fixe (e.g. mașină urzit, mașini de țesut, linie apretare, linie de ambalare etc) dar și pentru operațiuni de recondiționarea (a liniilor actuale de apretare. de exemplu). Investiția totală estimată se ridică la 2,4 mln. EUR.
- **Centrul de producție Piatra Neamț:** atrage investiții în scopul extinderii capacității de producție plasă, colțare și profile – HG807 (proiect 2022-2023), dar și pentru alte mijloace fixe precum sistemul converting role Jumbo, linie Turbotex pentru producție de tip „laid scrim” din PES/GLASS necesar procesului de laminare și linie de laminat cu două straturi etc. Investiția totală estimată va cumula 8,9 mln. EUR, fondurile proprii reprezentând circa 68% din totalul investit, diferența fiind reprezentată de fonduri nerambursabile.

Centrul de producție Republica Moldova (RM): reprezintă achiziția Terra Impex SRL și formarea unui centru de producție în RM, termenul de finalizare fiind primul trimestru 2022. Terra operează o singură linie de producție pentru plasa din fibră de sticlă, capacitatea acesteia de producție fiind de aproximativ 20 mln mp/an. Valoarea totală a investiției se ridică la aproximativ 2,7 mln EUR.

SARCOM

a) Sinteza contului de profit și pierdere cu explicația variațiilor semnificative

Situațiile financiare individuale aferente exercițiilor financiare încheiate la 31 decembrie 2018, 31 decembrie 2019 și 31 decembrie 2020, au fost auditate de către compania Conexpert SRL cu sediul pe Str. Colonel Badescu, nr. 5, Vâlcea, număr de identificare în registrul comerțului CUI 13627797, înregistrat în Registrul Public Electronic cu nr. FA1386 prin reprezentat legal auditor certificat Pirvulescu Gabriela Sorina înregistrat în Registrul Public Electronic cu nr. AF3294.

RON	2018A	2019A	2020A	2020-S1	2021-S1
Total Venituri , din care	46,549,469	57,396,008	63,038,320	31,402,869	36,064,379
Crestere(%)	n/a	23.3%	9.8%	n/a	14.8%
Vanzari	40,733,177	48,484,750	56,453,514	28,882,542	32,721,481
Vopsea lavabila	19,144,593	19,878,748	22,016,870	11,264,192	12,553,005

Tencuiala	6,109,977	11,636,340	14,113,378	7,220,636	7,972,291
Vopsea email	5,295,313	5,333,323	6,209,886	3,177,080	3,507,808
Diluant	4,480,649	4,848,475	4,516,281	2,310,603	2,455,764
Coral	2,443,991	2,424,238	2,822,676	1,444,127	1,564,655
Altele	3,258,654	4,363,628	6,774,422	3,465,905	3,612,118
Produse noi	-	-	-	-	1,055,841
Variatia stocurilor	4,805,032	7,227,409	6,127,257	2,374,487	2,788,212
Alte venituri	1,011,260	1,683,849	457,550	145,839	554,686
Costul vanzarilor	(29,964,346)	(36,693,670)	(38,111,235)	(19,592,278)	(22,379,423)
Cheltuieli cu materiile prime	(26,125,837)	(31,650,417)	(31,890,714)	(16,571,233)	(20,064,352)
Cheltuieli privind mărfurile	(2,130,249)	(3,231,639)	(4,326,750)	(2,142,778)	(1,164,898)
Alte Cheltuieli aferente activitatii principale	(1,708,260)	(1,811,614)	(1,893,771)	(878,266)	(1,150,173)
Profitul brut	16,585,123	20,702,338	24,927,085	11,810,591	13,684,956
Marja bruta (%)	35.6%	36.1%	39.5%	37.6%	37.9%
Cheltuieli de distributie	(720,168)	(762,113)	(1,413,907)	(563,051)	(639,747)
Cheltuieli cu personalul	(3,915,195)	(4,736,234)	(5,487,427)	(2,680,234)	(3,038,266)
Cheltuieli cu chiria	(2,610)	(3,473)	(3,247)	(1,726)	(1,733)
Cheltuieli cu asigurarile	(116,918)	(120,232)	(130,858)	(70,673)	(31,601)
Cheltuieli cu marketingul	(1,552,612)	(1,751,963)	(524,117)	(464,836)	(356,563)
Cheltuieli cu terti	(290,300)	(831,655)	(614,797)	(424,833)	(406,042)
Cheltuieli cu comisioanele bancare	(19,482)	(30,348)	(28,461)	(10,427)	(15,518)
Alte cheltuieli	(1,006,019)	(1,742,799)	(1,223,574)	(468,534)	(1,020,316)
EBITDA	8,961,820	10,723,521	15,500,696	7,126,277	8,175,170
Marja (%)	19.3%	18.7%	24.6%	22.7%	22.7%
Cheltuieli cu deprecierea si amortizarea	(1,929,665)	(1,169,196)	(1,423,627)	(636,784)	(574,833)
Profitul din exploatare	7,032,155	9,554,324	14,077,069	6,489,493	7,600,337
Venituri din dobanzi	34	34	34	18	18
Cheltuieli cu dobanzile	-	-	(6,691)	(6,623)	(55,297)
Venituri financiare	7,176	14,605	1,135	482	86
Alte cheltuieli financiare	(19,371)	(43,573)	(40,798)	(21,240)	(34,690)
Cheltuiala cu impozitul pe profit	(1,257,863)	(1,554,565)	(1,923,852)	(962,282)	(1,220,690)
Profitul net	5,762,132	7,970,825	12,106,898	5,499,847	6,289,764
Marja (%)	12.4%	13.9%	19.2%	17.5%	17.4%

Nota: A=Auditat, S1=Semestrul 1. Sursă: Reprezentanții Emitentului.

Nota 2: În situațiile financiare interimare neauditate ale societății pentru S1 2021, atât indicatorul “Venituri aferente costului producției în curs de executie” (randul 07 din formularul ANAF 20 Contul de profit si pierdere), cât și “Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile” (randul 17 din formularul ANAF 20 Contul de profit si pierdere) sunt supraevaluați cu aproximativ 30,7 milioane lei. Această denaturare nu afectează cu nimic rezultatul net al societății și reprezintă strict o eroare de prezentare în contul de profit și pierdere (i.e. atât veniturile cât și cheltuielile sunt supraevaluate cu aceeași sumă, impactul net în rezultatul final fiind zero), și va fi reglată de societate la finalul anului printr-o notă contabilă. În tabelul de mai sus am prezentat cifrele după natura lor corectă pentru a prezenta rezultate reale ale societății.

Venituri

Între 2018 și 2019, veniturile companiei au înregistrat o creștere totală de 23%, până la suma de 48,4 milioane de lei, iar în 2020, deși mediul economic a fost unul cu multe provocări, acestea s-au păstrat pe un trend ascendent.

În prima jumătate a anului 2021, comparativ cu aceeași perioadă din 2020, veniturile operaționale totale ale companiei au crescut cu 15%, evoluție datorată în principal creșterii organice a vânzătorilor.

EBITDA

În perioada 2018-2020, EBITDA a înregistrat creșteri constante, atât ca valoare absolută cât și ca marjă, de la 8,9 milioane RON și o marjă de 19% în 2018, până la 15,5 milioane RON și o marjă de 25% în 2020. Această evoluție este rezultatul unei rate de creștere mai accelerate a veniturilor din exploatare decât cea a cheltuielilor, ceea ce denotă o optimizare a costurilor asociate în mod direct producției.

În prima jumătate a anului 2021, nivelul absolut al EBITDA a crescut cu aprox. 1 mil RON față de S1 2020, iar marja procentuală a rămas constantă la 23%.

Profitul din exploatare

De-a lungul perioadei istorice analizate, profitul din exploatare a urmărit îndeaproape evoluția EBITDA, acesta cumulând la finalul anului 2020 aproximativ 14 milioane RON.

În prima jumătate a anului 2021, profitul din exploatare a înregistrat o creștere față de aceeași perioadă din 2020, însumând 7,6 milioane RON, pe fondul unui cumul de factori: creșterea cifrei de afaceri cu 13%, respectiv veniturile adiționale din vânzarea unor elemente de activ din categoria clădiri și terenuri (aproximativ 0,5 milioane RON).

Profitul Net

Între 2018 și 2020, Profitul Net a înregistrat o creștere exponențială de 2,1x, de la 5,8 milioane RON la 12,1 milioane RON.

Principalele elemente care influențează profitul net față de profitul din exploatare sunt reprezentate de:

- Cheltuielile cu dobânzile apărute pe fondul contractării liniilor de credit pe termen scurt;
- Pierderile din diferențele de curs valutar, înregistrate pe durata întregii perioade de analiză, cumulând aproximativ 35 mii RON, la finalul primului semestru al anului 2021;
- Cheltuiala cu impozitul pe profit;

b) Sinteza pozitiei financiare / bilanțul. cu explicația variațiilor semnificative

RON	2018A	2019A	2020A	2020-S1	2021-S1
ACTIVE IMOBILIZATE	10,426,782	10,648,406	9,976,898	10,249,057	9,610,040
Imobilizari corporale	10,416,688	10,631,413	9,966,687	10,235,455	9,603,220
Teren & Constructii	6,874,204	7,024,961	6,691,411	6,852,609	6,054,354
Instalatii tehnice si masini	2,198,073	2,757,881	2,122,881	2,388,085	1,883,218
Imobilizari in curs și avansuri	1,262,486	769,796	1,079,603	912,255	1,560,570
Mobilier si aparatura de birou	81,924	78,776	72,793	82,507	105,078
Imobilizari necorporale	10,094	16,993	10,211	13,602	6,820
Alte Imobilizari	-	-	-	-	-
ACTIVE CURENTE	23,160,633	24,885,189	28,600,250	35,756,390	50,979,307
Stocuri	8,041,873	8,774,028	9,126,870	7,923,269	13,460,133
Materii prime					
Produse finite si marfuri					
Avansuri (current assets)					
Creante fiscale si alte creante	12,488,080	13,116,726	16,022,783	27,583,631	36,746,422
Creante comerciale	12,422,601	12,917,596	15,865,386	27,583,631	30,556,844
Alte creante	65,479	199,130	157,397	-	6,189,578
Casa si conturi la banci	2,630,680	2,994,435	3,450,597	249,490	772,752
CHELTUIELI IN AVANS	373	381	390	-	-
TOTAL ACTIVE	33,587,788	35,533,975	38,577,538	46,005,447	60,589,347

Nota: A=Auditat, S1=Semestrul I. Sursă: Reprezentanții Emitentului

Active imobilizate

Principalele imobilizări corporale sunt echipamente de producție (instalație vopsea lavabilă, moara cu perle, malaxor, mașină de ambalat, etc.), spații în care compania își desfășoară activitatea (hale, ateliere tehnologice, depozite, birouri, construcții speciale etc), imobilizări în curs de execuție, echipamente IT, mobilier, etc. Celelalte active imobilizate sunt compuse din imobilizările necorporale, cu o valoare de aprox. 6,8 mii RON la 30 iunie 2021.

Stocuri

Stocurile sunt reprezentate în principal din materii prime necesare în procesul de producție și produse finite, depozitate în vederea livrării. Valoarea stocurilor a înregistrat o creștere constantă până în 2020, și o creștere mai accelerată în primul semestru al anului 2021, situație normală având în vedere creșterea volumului vânzărilor. La 30 iunie 2021, compania înregistrează stocuri în valoarea de 13,5 milioane RON.

Creanțe

Creanțele au înregistrat o creștere de 27.6% de la 12,4 milioane RON în 2018 la 15,9 milioane RON în 2020 datorită creșterii vânzărilor cu aproximativ 40% din aceeași perioadă. În primul semestru al anului 2021, creanțele aproape s-au dublat, atingând o valoare de 36,7 milioane RON. Acestea sunt în principal compuse din creanțe aferente clienților din plan intern, incluzând și o mică parte aferentă clienților incerți (aprox. 72 mii RON).

Casa și conturile la bănci

La 30 iunie 2021, soldurile de numerar ale Companiei însumau aproximativ 773 mii RON fiind compuse din:

- Numerar în RON aflat în bancă, cu un sold de circa 47 mii RON;
- Numerar în valută aflat în bancă, cu un sold de circa 4 mii RON, echivalent în valută;
- Numerar casa în lei și carduri puse la dispoziție pentru a susține activitatea de zi cu zi a Companiei, în RON, cu un sold de 722 mii RON;

Capitaluri proprii

Pe parcursul perioadei analizate, valoarea capitalurilor proprii a crescut cu aproape 2x, atingând 22,4 milioane RON la 30 iunie 2021, preponderent ca urmare a menținerii în cadrul activității operaționale a rezultatului reportat din anul 2020.

Datorii comerciale – furnizori, stat, altele

În perioada 2018-2020, datoriile către furnizori s-au menținut la un nivel relativ constant, înregistrând o creștere ușoară de la circa 2,7 milioane RON la aproximativ 3 milioane RON. La 30 iunie 2021 se evidențiază o creștere a soldului datoriilor comerciale la 12,8 milioane RON, situație normală având în vedere sezonabilitatea specifică domeniului, care presupune un volum de vânzări mai mare în perioada iunie-august.

Începând cu anul 2020, alături de elementele de numerar disponibile, compania dispune și de linii de credit pe termen scurt pentru o acoperire mai eficientă a nevoilor de capital circulant.

Datoriile fiscale și alte datorii sunt reprezentate în principal de TVA de plată, dividende și alte contribuții. Acestea au crescut exponențial în 2019 ca urmare a distribuirii unei sume mai mari de dividende.

Datorii financiare

La data de 30 iunie 2021, datoriile financiare ale Societății sunt reprezentate de împrumuturi bancare pe termen scurt în valoare de 4,2 milioane RON sub unei forma de linii de credit, utilizate în finanțarea activității curente.

Gradul de îndatorare

RON	2018A	2019A	2020A	2021S1	U12L	2021E
Datorii Financiare	0	0	3.000.000	4.243.180		88.136.140
Casa și conturi la bănci	2.630.680	2.994.435	3.450.597	772.752		(17.529.840)
Datorii Financiare Nete	(2.630.680)	(2.994.435)	(450.597)	3.470.428	2.673.755	70.606.300
Cheltuieli cu dobânzile	0	0	(6.691)	(55.297)	(55.229)	(507.864)
EBITDA	8.129.859	10.986.872	15.664.495	8,175,170	16.549.589	12.451.602
Rata de acoperire a cheltuielilor cu dobânzile (EBITDA)	n/a	n/a	2.313,6x	147,8x	299,7x	24,5x
Datorie Financiară Neta / EBITDA	-0,3x	-0,3x	0,0x	0,4x	0,2x	5,7x

Nota: U12L=Ultimele 12 luni; A=Auditat. S1=Semestrul 1. Cheltuielile cu dobânzile și EBITDA la 30 iunie 2021 sunt calculate pentru ultimele 12 luni (semestrul 2 din 2020 plus semestrul 1 din 2021). Sursă: Reprezentanții Emitentului.

La 30 iunie 2021, Datoriile Financiare Nete de lichidități însumau aproximativ 3,5 milioane RON. Astfel, rata de acoperire a cheltuielilor cu dobânzile este de aproximativ 300x. Gradul de îndatorare calculat în referință cu EBITDA are o valoare nesemnificativă raportat la activitatea din ultimele 12 luni, 1 iulie 2020-30 iunie 2021, indicând o situație favorabilă privind îndatorarea Emitentului la iunie 2021.

Gradul de îndatorare raportat la EBITDA estimat pentru sfârșitul anului 2021 este însă mai ridicat – 5.7x. Compunerea datoriei financiare nete este dată de:

- Împrumuturi în vederea finalizării procesului de Leverage Buy-Out (compania intenționează contractarea unor credite financiare pe termen lung în valoare de aproximativ 41 milioane RON de la instituții financiar bancare);
- Aport suplimentar echivalent împrumuturilor și dividendelor de plată către foștii acționari;
- Linie de credit în sold de aproximativ 7 milioane RON în vederea asigurării de necesar capital de lucru;

c) Bugete. cel puțin pentru anul în curs și. dacă există. pentru o perioadă de 3-5 ani. incluzând ipoteze

RON	2021P	2022P	2023P	2024P	2025P	2026P
Total Venituri , din care	62,347,159	66,548,060	71,174,294	75,364,472	79,208,315	83,161,221
Crestere(%)	n/a	6.7%	7.0%	5.9%	5.1%	5.0%
Vanzari	61,981,858	66,179,106	70,801,650	74,988,102	78,828,182	82,777,286
Vopsea lavabila	23,778,220	25,680,477	27,734,916	29,399,011	30,868,961	32,412,409
Tencuiala	15,101,315	16,158,407	17,289,495	18,326,865	19,243,208	20,205,369
Vopsea email	6,644,579	7,109,699	7,607,378	8,063,821	8,507,331	8,932,697
Diluant	4,651,770	4,791,323	4,935,062	5,083,114	5,235,608	5,392,676
Coral	2,963,809	3,260,190	3,586,209	3,944,830	4,220,969	4,432,017
Altele	6,842,166	6,979,009	7,118,589	7,260,961	7,406,180	7,554,304
Produse noi	2,000,000	2,200,000	2,530,000	2,909,500	3,345,925	3,847,814
Costul vanzarilor	(45,547,619)	(48,446,987)	(51,601,363)	(54,262,420)	(57,029,987)	(59,876,079)
Profitul brut	16,799,540	18,101,072	19,572,931	21,102,052	22,178,328	23,285,142
Cheltuieli de distributie	(1,371,638)	(1,317,652)	(1,409,251)	(1,492,217)	(1,568,325)	(1,646,592)
Cheltuieli cu personalul	(6,021,725)	(6,427,464)	(6,874,283)	(7,278,986)	(7,650,239)	(8,032,026)
Cheltuieli cu utilitatile	(383,670)	(409,521)	(437,990)	(463,775)	(487,429)	(511,754)
Cheltuieli cu marketingul	(2,182,151)	(2,661,922)	(2,846,972)	(3,014,579)	(3,168,333)	(3,326,449)

Alte cheltuieli	(1,558,679)	(1,589,853)	(1,621,650)	(1,654,083)	(1,687,164)	(1,720,908)
EBITDA	12,451,602	13,347,688	14,567,830	15,865,327	16,725,795	17,610,954
Cheltuieli cu deprecierea si amortizarea	(1,614,581)	(1,298,548)	(1,175,175)	(1,203,321)	(1,363,903)	(1,800,035)
Depreciere goodwill	-	(4,050,488)	(4,050,488)	(4,050,488)	(4,050,488)	(4,050,488)
Profitul din exploatare	10,837,022	7,998,652	9,342,166	10,611,518	11,311,404	11,760,431
Venituri si Cheltuieli din dobanzi	(507,864)	(2,270,186)	(2,509,164)	(2,203,583)	(1,950,556)	(1,697,529)
Venituri si Cheltuieli financiare	(41,646)	-	-	-	-	-
Cheltuiala cu impozitul pe profit	(1,646,002)	(1,564,633)	(1,741,358)	(1,993,348)	(2,145,814)	(2,258,142)
Profitul net	8,641,510	4,163,834	5,091,643	6,414,588	7,215,034	7,804,760

Obiectivele strategice și operaționale ale Sarcom sunt aliniate strategiei implementată în cadrul holdingului, pilonii principali de dezvoltare fiind următorii:

Principalul obiectiv strategic al Sarcom este o creștere semnificativă a cotei de piață în următorii ani și atingerea unei cote de piață de cel puțin 15% până la finalul anului 2023. Aceasta se va realiza prin următoarele obiective operaționale:

1. Dezvoltarea canalelor de vânzare (Key Accounts, B2B, Traditional Trade și rețele de distribuitori);
2. Dezvoltarea unor noi categorii de produse, targetate pe toate segmentele de clienți;
3. Construirea unei strategii de marketing de impact, dirijată spre a susține atât brand-urile existente, cât și cele ce urmează a fi construite și lansate;

Veniturile Companiei sunt estimate să crească în mod organic, într-un ritm constant în perioada 2021-2026, la finalul perioadei atingând aproximativ 83,1 milioane RON, reprezentând o dinamică anuală medie de aproximativ 6%. Pe durata perioadei de previziune se remarcă intenția companiei de a dezvolta produse noi, acestea ajungând să cumuleze vânzări de aproximativ 4 milioane de RON (respectiv 5%) din total vânzări realizate la finalul anului 2026.

Creșterea cifrei de afaceri în perioada de prognoză este susținută în principal de investiții directe în extinderea capacității de producție și a portofoliului de produse. Din produsele deja consacrate, cea mai mare creștere va fi realizată pe segmentul Coral (creștere medie anuală de aproximativ 8% pe durata întregii perioade de prognoză).

EBITDA este estimată să atingă valoarea de 17,6 milioane RON în 2026, reprezentând o creștere de circa 40% raportat la 2021. Spre finalul perioadei analizate, marja EBITDA este prognozată să atingă un maxim istoric, la circa 21%, pe măsură ce investițiile dar și producția se stabilizează. Cheltuielile cu amortizarea și deprecierea vor evolua în linie cu business-ul, atingând la finalul anului 2026 un cumul total de 1.8 milioane de lei. Astfel, rezultatul net este prognozat să atingă valoarea de 7,8 milioane RON în 2026, cu o marjă neta de circa 9,4%.

2. Clienți si furnizori

BICO Industries S.A – Contracte semnificative cu clienți și furnizori

Clienți

Evoluție număr total de clienți (2018 - 2020)				
		An		
Număr Parteneri Vânzări	Clasificare Contabilă	2018	2019	2020
	Clienți interni/naționali	302	350	359
	Clienți intracomunitari	26	30	31
	Clienți extracomunitari	2	0	2
	TOTAL	330	380	392

Categorie clienți		Pondere din vânzări
Rețele de magazine bricolaj pentru materiale de construcții		25 %
Distribuitori naționali, specializați pe materiale de construcții		20 %
Distribuitori zonali și locali, specializați pe materiale de construcții		20 %
Utilizatori finali – firme de construcții		5 %
Export	Distribuitori europeni	23 %
	Clienți industriali	7 %
TOTAL		100 %

Furnizori

Distribuirea geografică a furnizorilor BICO Industries S.A. pentru principalele materii prime	Poziția geografică	Pondere din Totalul Achizițiilor (an de referință = 2020)
Fir din fibra de sticla, urzeala	ASIA	86,00%
	SEE	9,05%
	CSI	4,50%
	NATIONAL	0,45%
Fir de fibra de sticla, batatura (roving)	NATIONAL	52,72%
	CSI	21,92%
	SEE	18,80%
	ASIA	6,56%
Ancolant, rășină acrilică sau SBR	SEE	59,64%
	ASIA	40,36%
	CSI	0,00%
	NATIONAL	0,00%

Materie prima	Furnizor	TOP FURNIZORI BICO INDUSTRIES S.A.							
		2018		2019		2020		Grand Total (2018 - 2020)	
		Valoare Neta Achizitii (lei)	Pondere (%)	Valoare Neta Achizitii (lei)	Pondere (%)	Valoare Neta Achizitii (lei)	Pondere (%)	Valoare Neta Achizitii (lei)	Pondere (%)
Fir fibra de sticla. urzeala	Furnizor 1	4.011.246,27	8,09%	3.274.845,35	7,27%	3.470.816,72	7,84%	10.756.908,34	7,74%
	Furnizor 2		0,00%	1.776.722,75	3,94%	3.738.836,01	8,45%	5.515.558,76	3,97%
	Furnizor 3	3.478.806,04	7,01%	804.879,26	1,79%		0,00%	4.283.685,30	3,08%
	Furnizor 4		0,00%	2.147.667,06	4,77%		0,00%	2.147.667,06	1,55%
	TOTAL	7.490.052,31	15,10%	8.004.114,42	17,76%	7.209.652,73	16,29%	22.703.819,46	16,34%
Fir fibra de sticla. batatura - roving	Furnizor 5	4.066.462,54	8,20%	2.447.490,14	5,43%	3.013.919,30	6,81%	9.527.871,98	6,86%
	Furnizor 6	1.541.705,85	3,11%	2.912.415,51	6,46%	3.574.113,48	8,07%	8.028.234,84	5,78%
	Furnizor 7	1.391.961,09	2,81%	1.721.977,84	3,82%	1.902.225,97	4,30%	5.016.164,90	3,61%
	Furnizor 8	1.597.531,73	3,22%	1.471.840,18	3,27%		0,00%	3.069.371,91	2,21%
	TOTAL	8.597.661,21	17,33%	8.553.723,67	18,98%	8.490.258,75	19,18%	25.641.643,63	18,46%

Ancolant. rasina SBR	Furnizor 9	2.670.292,54	5,38%	4.044.017,97	8,98%	2.298.126,98	5,19%	9.012.437,49	6,49%
	Furnizor 10	1.641.755,64	3,31%	1.752.879,04	3,89%	2.470.843,01	5,58%	5.865.477,69	4,22%
	TOTAL	4.312.048,18	8,69%	5.796.897,01	12,87%	4.768.969,99	10,77%	14.877.915,18	10,71%
Profile din PVC	Furnizor 11	2.114.885,62	4,26%	1.933.375,87	4,29%	2.323.060,58	5,25%	6.371.322,07	4,59%
	TOTAL	2.114.885,62	4,26%	1.933.375,87	4,29%	2.323.060,58	5,25%	6.371.322,07	4,59%
	TOTAL COST	49.597.890,89		45.058.345,69		44.268.410,61		138.924.647,19	

Nume	Tip materie primă	% Venituri 2018	% Venituri 2019	% Venituri 2020
Furnizor 1	Rășină Acronală	12%	13%	6%
Furnizor 2	Calciu - carbonat de marmură	9%	10%	6%
Furnizor 3	Solvenți - agenți de îngroșare	11%	7%	5%
Furnizor 4	Rășină, carbonat de calciu	7%	7%	4%
Furnizor 5	Ambalare containere și capace	3%	3%	3%
Furnizor 6	Recipiente de ambalare	12%	11%	3%
Furnizor 7	Rășină alchidă	7%	6%	3%
Furnizor 8	Ambalare containere si paleti	4%	4%	3%
Furnizor 9	Celuloză, aditivi și pigmenți	4%	5%	3%
Furnizor 10	Recipiente de ambalare		0%	2%

SARCOM S.R.L – Contracte semnificative cu clienți și furnizori

Clienți

Tip Client	% Venituri 2018	% Venituri 2019	% Venituri 2020
Key Accounts	67%	77%	77%
Traditional Trade	22%	17%	16%
Filiale	10%	7%	5%
Magazin	2%	2%	2%

3. Principalii indicatori operationali

BICO Industries S.A – Principalii indicatori operaționali

În desfășurarea activității sale, BICO analizează următorii indicatori operaționali:

Centru de Cost/Venit	Indicatori operaționali	An		
		2018	2019	2020
Plasă din fibră de sticlă pentru termosisteme	Producție realizata (mp)	32.802.059	36.135.676	32.098.198
Colțare din PVC/ALUMINIU cu plasă din fibră de sticlă	Producție realizată (mp)	4.407.668	3.825.815	3.092.200
Plasă din fibră de sticlă pentru produse industriale	Producție realizată (mp)			1.365.227

SARCOM S.R.L – Principalii indicatori operaționali

În desfășurarea activității sale, SARCOM analizează următorii indicatori operaționali:

Produs	% din capacitatea maximă teoretică
Vopsea lavabilă	45%
Tencuială decorativă	33%
Grund pentru tencuieli	25%
Vopsea alchidică și grund	5%
Vopsea Clorcauciuc	8%
Vopsea acrilică pentru drumuri	4%
Vopsea Bronzalchid	11%
Grund acrilic	30%
Lac alchidic	25%
Aracet	4%
Prenadez	11%
Ipsos mozaic	
Solvenți	21%
Pigmenți (tuburi)	13%

4. Informatii privind principalele parti legate afiliate

BICO Industries S.A – Informații privind principalele părți legate afiliate

Părți afiliate / legate ale BICO sunt:

Denumire	Tip Control	Observații
Bîrliba V. Mihai	Afiliat	Aționar BICO
Bîrliba Ana	Afiliat	Persoană aflată în strînsă legătură cu Bîrliba V. Mihai
Bîrliba Culina Florentina	Afiliat	Persoană aflată în strînsă legătură cu Bîrliba V. Mihai
Mitrea Maria	Afiliat	Persoană aflată în strînsă legătură cu Bîrliba V. Mihai
Olariu Angelica	Afiliat	Persoană aflată în strînsă legătură cu Bîrliba V. Mihai
MIRTO TRADING S.R.L.	Afiliat	Companie controlată 100% de Mihai V. Bîrliba
BRALDINI S.R.L.	Afiliat	Companie controlată de Mihai V. Bîrliba prin MIRTO TRADING LTD CIPRU. Procentul deținut de MIRTO TRADING LTD CIPRU în BRALDINI este de 99,01%
BICO ENTERPRISE S.R.L.	Afiliat	Companie controlată de Bîrliba Culina Florentina. Procent deținut – 86%. Celălalt asociat, Danciu Monalisa deține 14%
EKKOLOGIS NATURAL CONCEPT	Afiliat	Mihai V. Bîrliba este aționar cu 33,33% din acțiuni alături de Antoiene Dussenne și Marc Celarie
PROMET COM S.R.L.	Afiliat	Firmă deținută 100% de către Olariu Angelica (Persoană aflată în strînsă legătură cu Mihai V. Bîrliba)

Fluxurile și soldurile financiare cu părțile legate

Vanzari	Descriere	2018*	2019	2020	9 luni 2021
BRALDINI SRL	Refacturare materiale de constructii	-	31	-	-
BICO ENTREPRISE SRL (fosta Astoria)	Vanzare imobil (2020), vanzare marfuri (2019)	242	1	2.186	-
EKKOLOGIS NATURAL CONCEPT SRL	Vanzari de echipamente si autoturisme	22	-	-	-
total		264	32	2.186	-
Achizitii	Descriere	2018	2019	2020	9 luni 2021
BRALDINI SRL	Achizitie spatiu productie in Vaslui	87	2.407	4.054	-
EKKOLOGIS NATURAL CONCEPT SRL	Chirie	33	33	-	-
Fam. Birliba Mihai si Florentina	Achizitie teren	-	-	1.134	-
total		119	2.440	5.188	-
Creante comerciale	Descriere	31-Dec-18	31-Dec-19	31-Dec-20	30-Sep-21
EKKOLOGIS NATURAL CONCEPT SRL	Avans acordat pentru echipamente	589	589	589	589
PROMET COM SRL	Avans acordat prestari servicii	13	13	13	-
		602	602	602	589
Datorii comerciale	Descriere	31-Dec-18	31-Dec-19	31-Dec-20	30-Sep-21
Fam. Birliba Mihai si Florentina	Achizitie teren	-	-	1.134	1.000
Imprumuturi si dividende de plata	Descriere	31-Dec-18	31-Dec-19	31-Dec-20	30-Sep-21
Birliba Mihai	Imprumut de plata	-	1.601	102	102

Birliba Mihai	Dividende de plata	-	-	1.883	878
---------------	--------------------	---	---	-------	-----

* Notă: sumele prezentate în tabelul de mai sus sunt în mii Lei

SARCOM S.R.L – Informații privind părțile legate afiliate

Părți afiliate / legate ale SARCOM sunt:

Denumire	Tip Control	Observații
Colorcok13 SA	Afiliat	Asociat – deține 100% din SARCOM

Fluxurile și soldurile financiare cu părțile legate

Vanzari	Descriere	2018	2019	2020	9 luni 2021
Sticky Vopsele SRL	Vânzări de produse finite	2.138	244	-	-
Achiziții	Descriere	2018	2019	2020	9 luni 2021
Sticky Vopsele SRL	Achiziții imobilizări	-	61	2	-
Potop Marinică	Cheltuieli salariale	58	-	22	71
Potop Aurel	Cheltuieli salariale	61	63	69	70
Total		119	124	93	141
Creanțe comerciale	Descriere	31-Dec-18	31-Dec-19	31-Dec-20	30-Sep-21
Sticky Vopsele SRL	Vânzări de produse finite	2.516	1.729	1.653	1.653
Datorii comerciale	Descriere	31-Dec-18	31-Dec-19	31-Dec-20	30-Sep-21
Sticky Vopsele SRL	Achiziții de mărfuri	-	72	-	-
Împrumuturi și dividende de plată	Descriere	31-Dec-18	31-Dec-19	31-Dec-20	30-Sep-21
Potop Marinică	Împrumuturi de plată	8.250	6.180	5.733	5.102
Potop Aurel	Împrumuturi de plată	8.250	6.180	5.733	5.102
Potop Marinică	Dividende de plată	1.015	4.089	2.071	6.347
Potop Aurel	Dividende de plată	1.015	4.089	2.071	6.347

Potop Marinică	Dividende de plată interimare 2021				3.086
Potop Aurel	Dividende de plată interimare 2021				3.086
Total		18.529	20.536	15.608	29.071

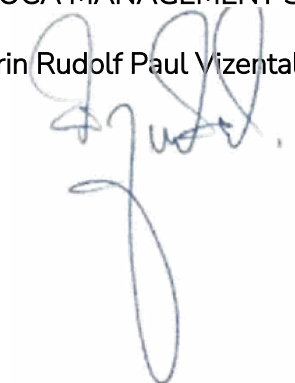
** Notă: sumele prezentate în tabelul de mai sus sunt în mii Lei*

Emitent

HOLDINGROCK1 S.A.

ROCA MANAGEMENT S.R.L.,

prin Rudolf Paul Vizental



Consultant Autorizat

BT Capital Partners S.A

Director General

Daniela Secară

