



2025

**PITCH**

**CONTACT EXPRESS LOGISTIK**

Lider național în distribuția de accesorii pentru telefoane și tablete

[www.contakt.ro](http://www.contakt.ro)

# DETAIIILE OFERTEI

**Tip ofertă:** de vânzare primară și secundară

**Număr total acțiuni ofertate:** 3.660.000 acțiuni reprezentând 10% din capitalul social, ofertate astfel:

- 3.060.000 acțiuni **existente și ofertate** de către cei 3 acționari actuali (exit parțial)
- 600.000 acțiuni **nou emise** (capital atras în companie)

**Prețul de ofertă:** în intervalul de preț [4,3 – 5,2] lei / acțiune, pas de cotație 0,3 lei, respectiv la oricare dintre nivelurile de preț [4,3], [4,6], [4,9], [5,2] - **discount de până la 18% față de prețul din evaluare (5,24 lei/acțiune)**

**Valoare totală ofertă:** 15,7 mil. lei și 19 mil. lei

**Prag de succes Ofertă:** 3.100.000 acțiuni, aprox 85%

**Sumă minimă de subscrieri:** 200 acțiuni, 860 lei

**Sumă maximă de subscriere:** 500.000 acțiuni

**Subscrieri:** multiple, irevocabile

Posibilitatea închiderii anticipate



# EVALUAREA COMPANIEI

Profit net TTM iulie	17.184.453			
Profit net est 2025	19.407.568			
Număr acțiuni	36.600.000			
Interval de pret	Capitalizare (lei)	PER TTM iulie	PER est 2025	
4,3	157.380.000	9,16	8,11	minim
4,6	168.360.000	9,80	8,67	
4,9	179.340.000	10,44	9,24	
5,2	190.320.000	11,08	9,81	max

Sursa: Raport de evaluare întocmit de Dragoș Cabat, Membru CFA Romania





# DESPRE NOI



De la un contact....

Cu o experiență de peste 23 de ani, Contact este lider la nivel național în rândul companiilor care distribuie accesorii pentru telefoane mobile și tablete, cu prezență offline și online.

Promotor al celor mai înalte standarde în domeniul vânzării de accesorii pentru telefoanele mobile, Contact se distinge prin:

- Lansarea și dezvoltarea a trei branduri proprii de accesorii: **MOBICO, URBAN GADGET și URBAN PROTEKT**
- **235** de locații în toate orașele importante din România
- Acoperire fizică în **peste 98%** din galeriile comerciale importante de tip Mall deschise în România
- Aplicație mobilă proprie cu peste 150.000 de clienți activi – activ strategic esențial pentru fidelizare, vânzări recurente și marketing direct.





# DESPRE NOI

...la o întreagă rețea națională



- Peste 300 **produse high-end**, de calitate superioară
- Apropiere de clientul țintă & **acces spontan** la o gamă variată de produse
- **Experiență completă** pentru client: furnizor la îndemână, servicii personalizate, inovare, colaborare, sinergie, responsabilitate, angajament, eficiență calitate/cost
- Cunoașterea pieței "**la firul ierbii**"
- **Actualizarea permanentă** a portofoliului în funcție de cele mai actuale tendințe
- **Parteneriat de cursă lungă** cu cei mai mari retaileri din România
- **Furnizori cu notorietate** din Europa și Asia
- **Echipă specializată** cu peste 500 de experți în vânzări



Urban



Protekt

Urban



Gadgets



# ISTORIC

Puncte de referință



2002



- **Apariția brandului CONTACT** la Timișoara și deschiderea primelor magazine din rețeaua proprie, în mai multe orașe importante din România

2020



- Semnarea de **noi contracte** cu galerii comerciale de tip Mall și atingerea pragului de **187 locații active în țară.**
- **Lansarea propriului brand** de accesorii *MOBICO*.

2023



- **Lansarea propriului brand** de accesorii *URBAN GADGET*.

2024

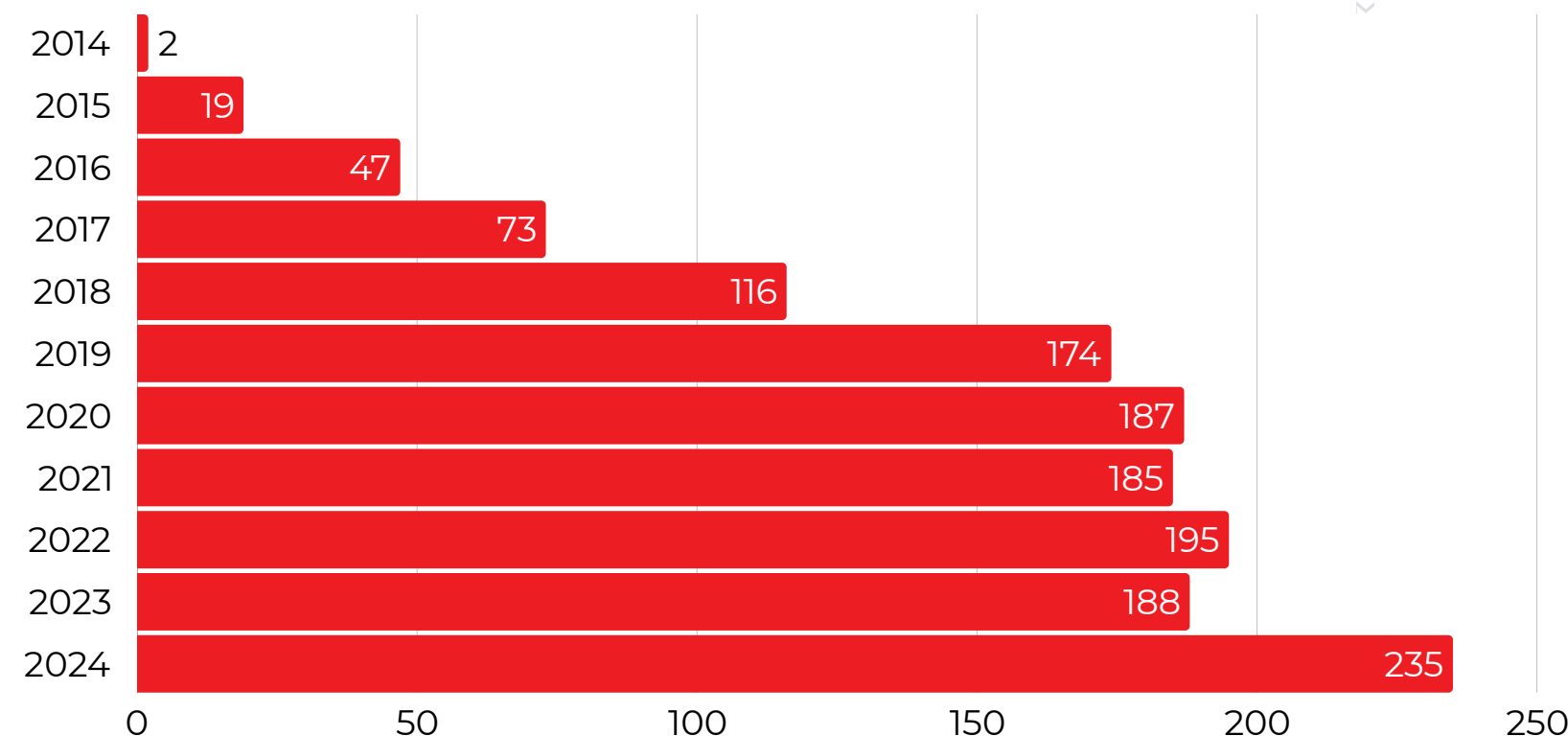


- Atingerea pragului de **235 locații active în țară.**
- **Lansare URBAN PROTEKT** - brand propriu de accesorii

2025 - 2027

- *Listarea pe Piața AeRO a Bursei de Valori București*
- *Accesarea de **noi piețe** și dezvoltarea rețelei de retail internaționale*
- *Colaborări strategice cu **parteneri globali***
- *Dezvoltarea liniei dedicate producției de **accesorii sub brand propriu***
- *Oferirea de **servicii personalizate și integrate** pentru clienți*

● Evoluția locațiilor active



# LINII DE BUSINESS



Contakt la îndemână

## Vânzări B2C accesorii telefoane mobile & gadgets

- Prezență omnichannel: combină retailul fizic cu comerțul online prin platforma kontakt.ro
- 235 magazine în orașe-cheie din România, inclusiv centre comerciale premium.
- Locații strategice pentru acces facil la consumatori și creșterea vizibilității brandului
- Oferă o gamă variată de accesorii premium, de la huse și protecții pentru ecran la dispozitive smart
- 3 branduri de produse proprii: MOBICO, URBAN GADGET și URBAN PROTEKT
- Branduri premium: Apple, Samsung, Huawei sau Xiaomi, Karl Lagerfeld, Guess, Spigen, Cellularline, Pitaka, PanzerGlass și Swissten.



## Distribuție B2B

- Distribuție en-gros
- Se bazează pe contracte cu marii retaileri din România
- Portofoliu diversificat de produse pentru a satisface cerințele pieței

## Servicii pre și post vânzare

- Diagnosticare și reparații rapide pentru telefoane și accesorii.
- Oferirea de garanții extinse și suport post-vânzare.
- Crearea unui ecosistem complet pentru utilizatorii de dispozitive mobile.

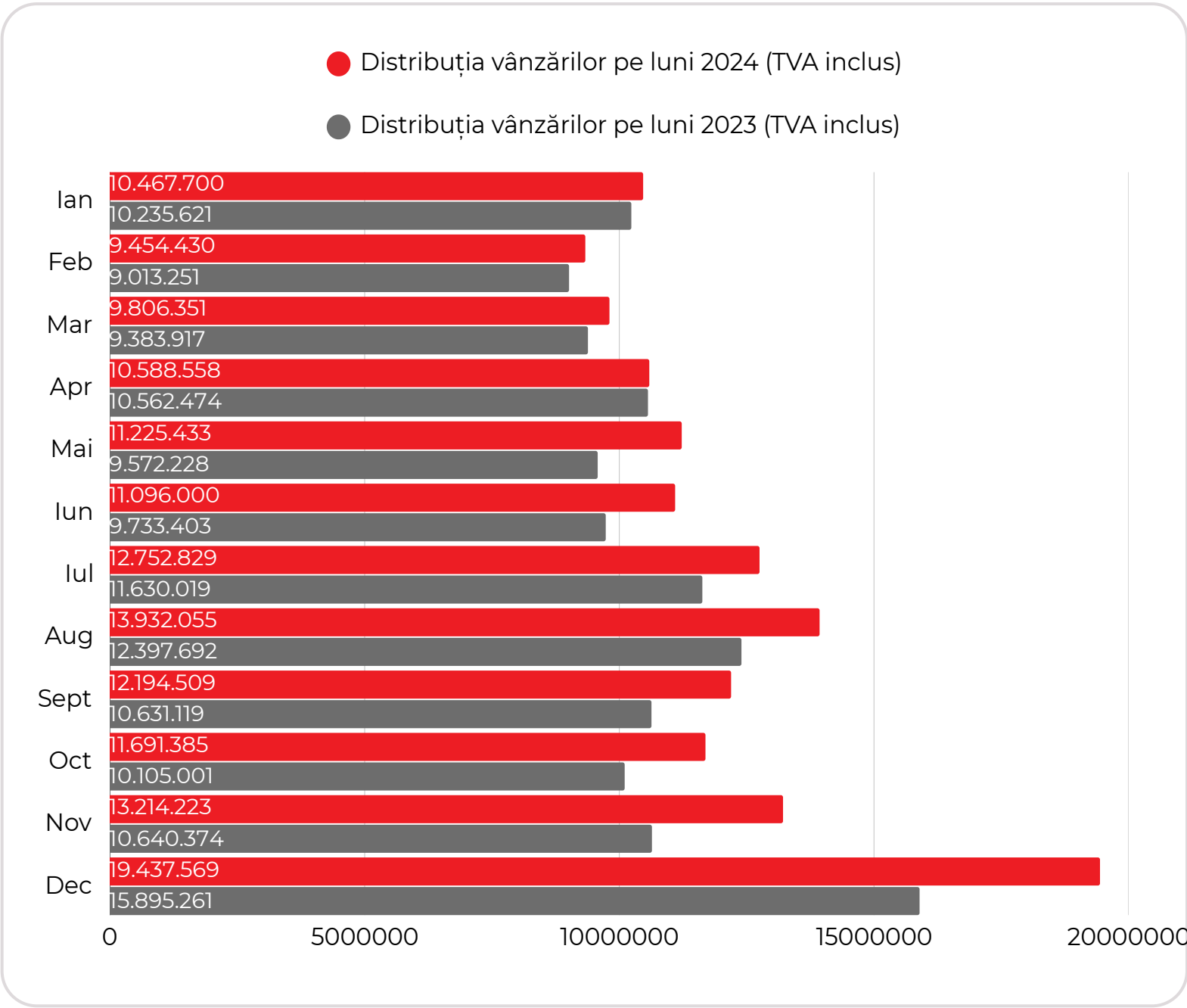


# STRUCTURA CIFREI DE AFACERI



Evoluția vânzărilor pe linii de business

Indicator	2023	2024	30.09.2024	30.09.2025	% în total CA
Cifra de afaceri, din care:	116.286.678	128.754.708	89.946.082	97.056.828	100%
Retail B2C	108.616.915	121.251.013	84.567.057	87.820.749	90,48%
Distribuție B2B	6.638.430	5.392.695	3.668.414	5.172.015	5,33%
Online	921.050	454.039	316.713	72.588	0,07%
Service	110.283	1.656.961	1.393.898	3.991.476	4,11%

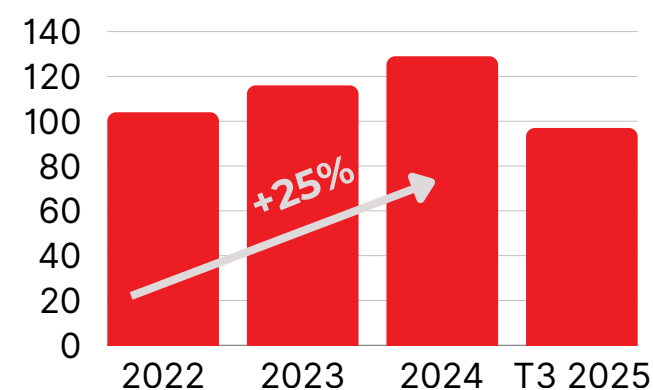


# CONTACT ÎN CIFRE

 Cifra de afaceri în 2024

129 mil. lei

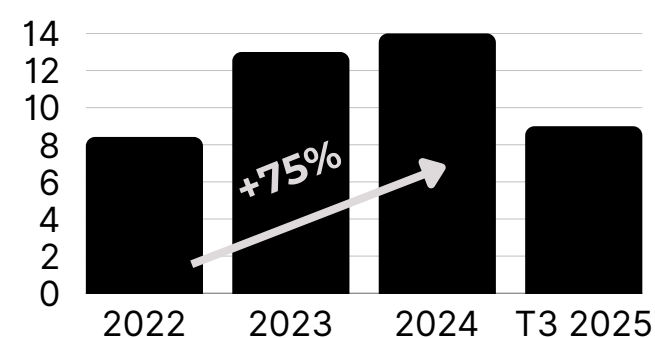
+10,7% comparativ cu 2023



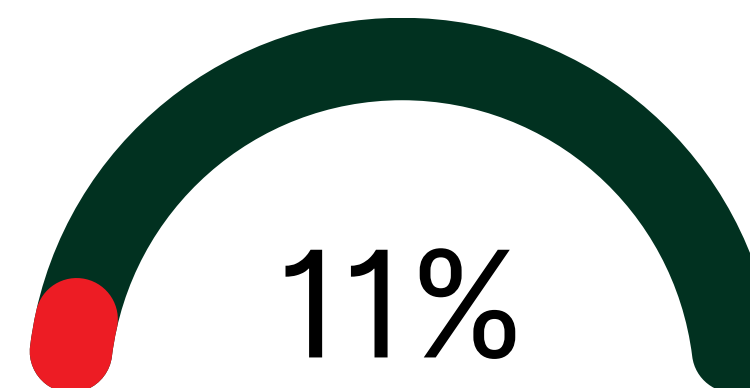
 Profit net în 2024


14,2 mil. lei

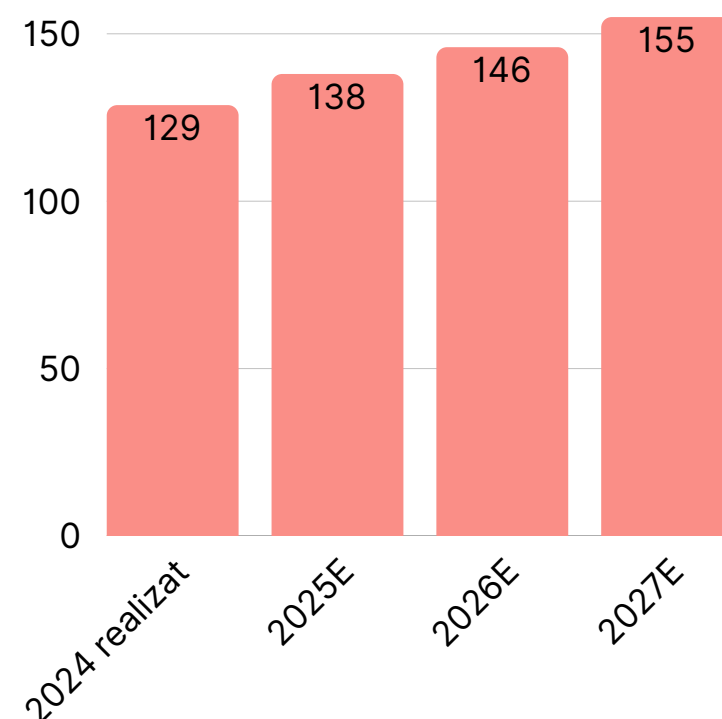
+8,72% comparativ cu 2023



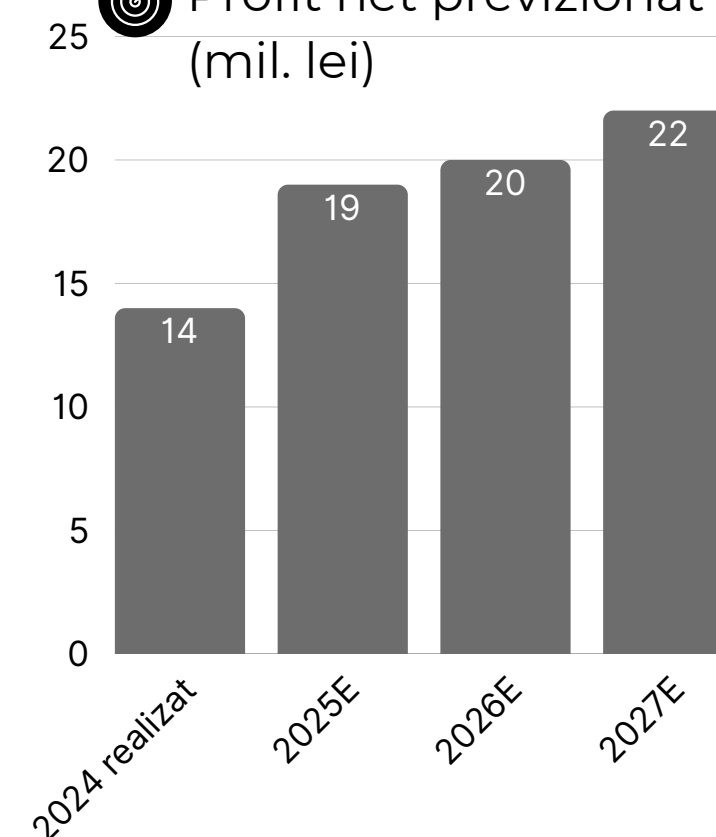
 Marja netă a profitului în 2024



 Cifra de afaceri previzionată (mil. lei)



 Profit net previzionat (mil. lei)



 Marja netă a profitului estimată în 2025



# CLIENTI & FURNIZORI



Peste 1 milion de clienți în 2024

## Principalii clienți pentru piața de retail și distribuție

- grad de concentrare redus - portofoliu mare de clienți
- rata de dependență redusă
- **+ 22%** - rata medie anuală de creștere (2021 - 2024)
- 2002 - 2021 - produse economice
- 2021 - 2024 - produse mainstream

*Trecerea de la comercializarea produselor economice la produse mainstream și premium determină reducerea numărului de clienți, concomitent cu creșterea încasărilor, datorită clienților dispuși să plătească mai mult pentru calitate superioară.*

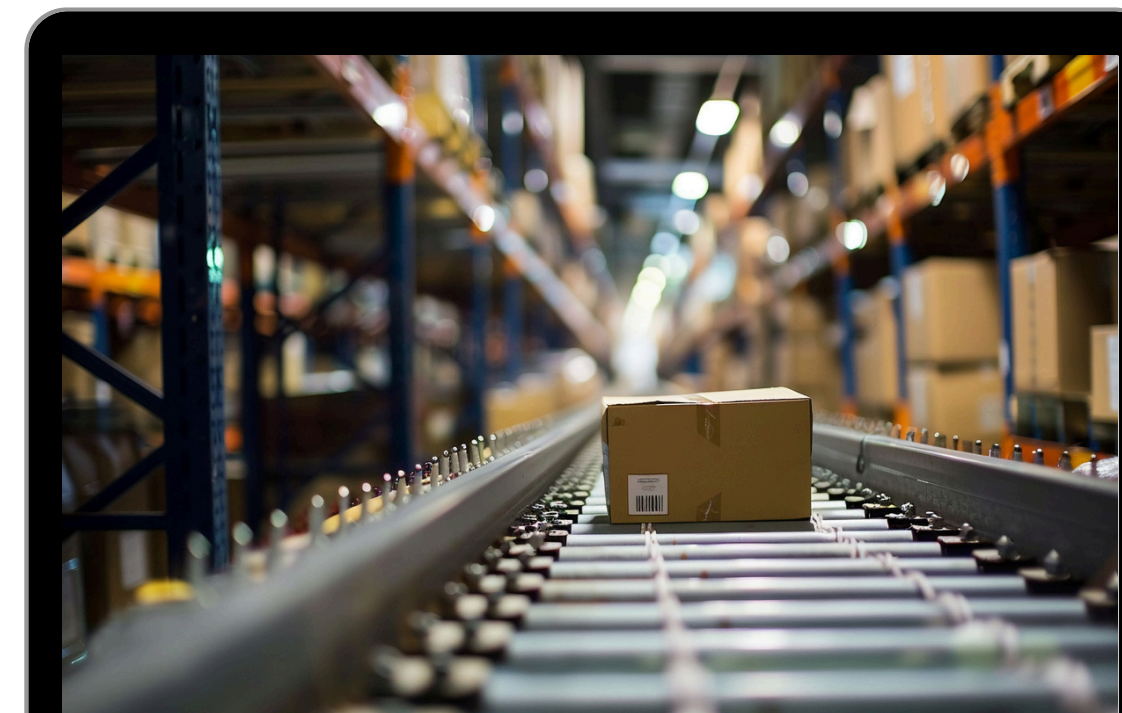
## Principalii furnizori

- **2022:** furnizorii 70% din Europa, 30% din Asia

*Schimbare în strategia de aprovizionare*

- **în prezent:** se țintește 60% Asia, 40% Europa

- grad de concentrare redus
- rata de dependență redusă





# COMPETIȚIE

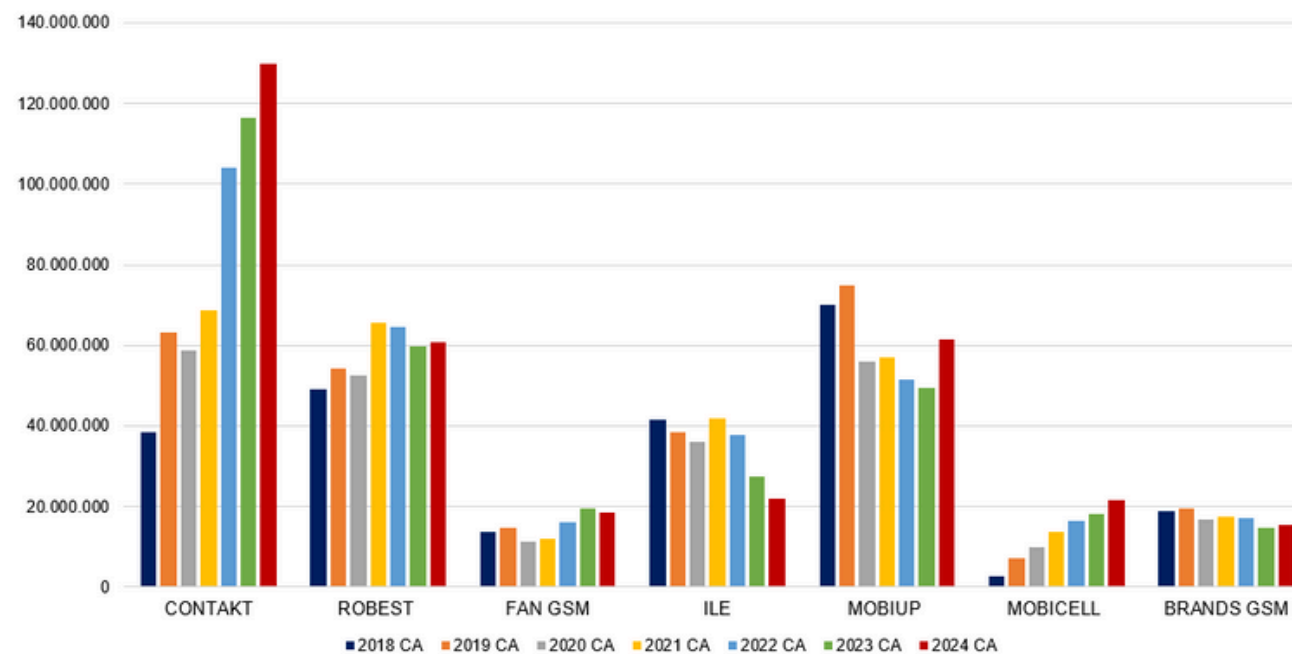


Evoluția cifrei de afaceri și a profitului pentru primii 7 competitori considerați relevanți la nivel național

AN	2024	
INDICATORI	CA	Profit
CONTACT EXPRESS LOGISTIK S.A	129.713.420	15.677.102
MOBIUP DISTRIBUTION SRL	61.434.656	(70.594)
ROBEST COM SRL	60.843.099	4.956.653
ILEX COM SRL	21.798.508	547.711
MOBICELL SRL	21.424.379	1.998.675
FAN GSM SRL	18.535.088	1.974.024
BRANDS GSM (ARCO EXPERT SRL)	15.478.460	563.559

Sursa: termene.ro

Cifra de afaceri - top 7 competitori



Sursa: termene.ro

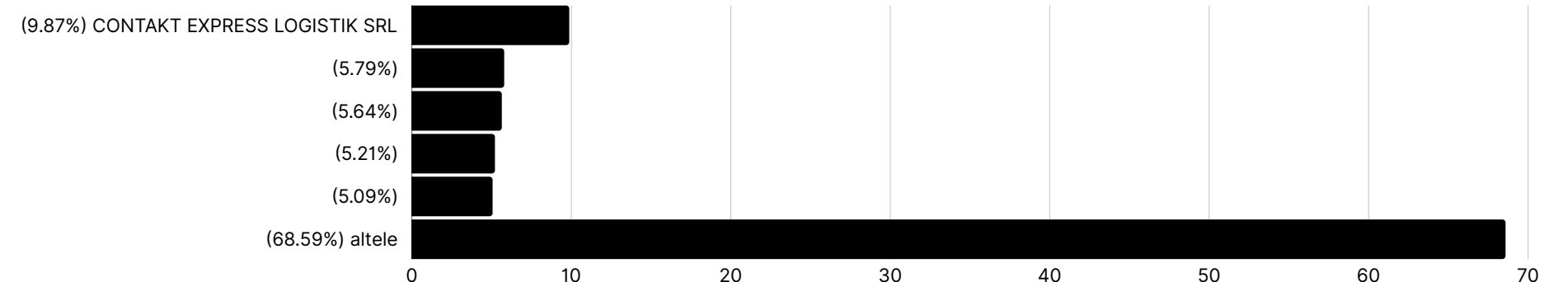
Contakt - lider de piață în România - a demonstrat reziliență de-a lungul timpului și a înregistrat creșteri constante, comparativ cu principalii competitori care au înregistrat în ultimul an scăderi sau chiar pierderi semnificative

Performanța solidă poziționează Contakt ca lider de încredere care oferă valoare partenerilor și clienților săi

Strategia de creștere indică o tendință ascendentă și consolidează poziția Contakt în piață

Locul 1 în top firme în județul Timiș

la cifra de afaceri pe grupa CAEN raportată în anul 2024



Locul 44 din 7541 top firme la nivel național la cifra de afaceri pe grupa CAEN raportată în 2023

Sursa: termene.ro

# PIAȚA DE ACCESORII MOBILE



Piața accesoriilor mobile  
la nivel global

+4,4% CAGR  
estimat 2024-2030

+7% CAGR  
estimat 2023-2032



Piața accesoriilor mobile  
în Europa

+3,8% CAGR  
estimat 2024-2030

+7,8% CAGR  
estimat 2024-2029  
pe unități vândute

## Tendențe la nivelul pieței:

- Preferințele consumatorilor sunt în continuă schimbare
- Popularitatea huselor și foliilor personalizate;
- Integrarea accesoriilor cu funcționalități suplimentare, precum suporturi magnetice și închidere inteligentă;
- Introducerea foliilor de protecție ultra-rezistente;
- Creșterea vânzărilor de smartphone-uri.

**Contakt ocupă locul II la nivel European pe piața accesoriilor mobile.**

Surse:

[1] [Next MSC, Mobile Phone Accessories Market, 2025;](#)

[1] Market Research Report – [www.thebrainyinsights.com](http://www.thebrainyinsights.com), 2022, Mobile Accessories Market Size by Product Type, Distribution Channel, Regions. Trends and Forecast 2023-2032;

[1] [The Business Research Company Report](#), 2024, What is Covered Under Mobile Phone Protective Cover Market?

[1] [Research And Markets Report](#), 2025, Phone Case Market 2025-2029

[1] [NMSC, Europe Mobile Phone Accessories Market, 2025](#)

[Horizon Grand View Research: Europe Mobile Accessories Market Size & Outlook](#)

[1] [NMSC, Europe Mobile Phone Accessories Market, 2025](#)

[Horizon Grand View Research: Europe Mobile Accessories Market Size & Outlook](#)

[1] [Raport Credence Research](#), 2024, Europe Mobile Phone Protective Cases Market by Product, Distribution Channel, By Region: Growth, Share, Opportunities & Competitive Analysis, 2024-2032

# DIRECȚII STRATEGICE



Consolidarea producției de accesorii sub egida brandurilor proprii și controlate intern din punct de vedere calitativ, până la o pondere de 60% din totalul produselor comercializate și dezvoltarea liniilor de produse existente.



Dezvoltarea rețelei de service pentru telefoane în locațiile Contact



Lansarea unor produse dedicate brandurilor de telefoane mai puțin comercializate, în sistem custom-made prin posibilitatea implementării tehnologiei 3D



Diversificarea serviciilor de tip abonament pentru achiziționarea produselor comercializate în shop-uri



Expansiune internațională și națională prin achiziția unor locații existente în piața de retail



Monetizarea aplicației Contact.ro (150.000+ utilizatori activi) prin integrarea de servicii software (antivirus)



# DIRECȚII STRATEGICE

**Reconfigurarea fluxurilor de aprovizionare și dezvoltarea liniilor de producție proprii în Europa**

**Oportunitate - diversificarea surselor de aprovizionare și creșterea profitabilității**

Piața accesoriilor pentru telefoane mobile este într-o continuă evoluție, influențată atât de preferințele clienților, cât și de trendurile din industrie.

Dacă înainte de pandemia COVID-19 principalele piețe de aprovizionare ale Kontakt erau situate în Europa, în perioada post-pandemică s-a observat o creștere semnificativă a importurilor din Asia. Totodată, consumatorii manifestă **o preferință tot mai accentuată pentru produsele din segmentul medium-high, în detrimentul celor low-medium.**

## Obiective



Creșterea ponderii produselor sub brand propriu până la 60% din portofoliul, **în scopul îmbunătățirii marjelor de profitabilitate**



locarea liniilor de produse sub brand propriu fabricate în Asia (Urban Gadget și Urban Protekt) pe teritoriul UE, pentru un mai bun proces de control al segmentului de producție și al prețurilor



pentru o acoperire largă a tuturor preferințelor din piață și pentru securizarea fluxului de aprovizionare, Emitentul rămâne consecvent **importului de produse fabricate în UE** sub egida unor **branduri premium** cunoscute la nivel mondial

# DIRECȚII STRATEGICE

Lansarea unor produse dedicate brandurilor de telefoane mai puțin comercializate, în sistem custom-made, cu posibilitatea implementării tehnologiei 3D

**Oportunitate - abordare proactiva a segmentelor de nișă cu potențial**

Pe piața din România, brandurile de telefonie mobilă mai puțin populare au o incidență redusă, ceea ce duce la o **ofertă limitată de accesorii** dedicate, precum huse și folii de protecție.

Mulți utilizatori ai acestor telefoane întâmpină dificultăți în găsirea unor accesorii compatibile și personalizate, **ceea ce creează o oportunitate de piață neexploată.**

## Obiective

- valorificare nișă de piață prin inovare și personalizare
- huse și folii de protecție custom-made cu posibilitatea implementării tehnologiei 3D direct în locațiile Kontakt, în funcție de solicitările și specificațiile clienților
- tehnologia de printare 3D - soluție rapidă, accesibilă și personalizată
- avantaj competitiv în alinierea promptă la cele mai recente tendințe ale pieței
- producție și vânzare integrate în cadrul aceleiași rețele Kontakt

# DIRECȚII STRATEGICE



**Expansiune internațională și națională prin achiziția unor locații existente în piața de retail**

## **Oportunitate**

Extinderea strategică a brandului Kontakt prin achiziționarea locațiilor existente în piața de retail care aparțin concurenților sau partenerilor săi, consolidarea poziției pe piața națională și prospectarea expansiunii internaționale prin parteneriate în UE

În 2024 au fost deschise **51 de locații Kontakt**

În 2025 a fost atins pragul de **235 de locații Kontakt**

## **Obiective**



identificarea locațiilor potrivite care să permită deschiderea lor rapidă, respectiv creșterea prezenței naționale a Kontakt



optimizarea procesului de integrare pentru conversia rapidă și eficientă a locațiilor achiziționate în puncte de lucru Kontakt complet funcționale



consolidarea imaginii de brand



identificarea potențialilor parteneri de profil și inițierea de parteneriate strategice pe plan extern



# DIRECȚII STRATEGICE





4

## Dezvoltarea rețelei de service pentru telefoane în locațiile Kontakt

### Oportunitate

Extinderea rețelei de servicii de service și detailing pentru telefoane și tablete care să asigure accesibilitatea acestora pentru clienții Kontakt din întreaga țară, cu scopul creșterii veniturilor și consolidarea loialității clienților.

### Obiective

-  Organizarea unor programe de training specializat pentru angajații din locațiile Kontakt care să asigure un nivel înalt de profesionalism în oferirea serviciilor de service și detailing.
-  Dezvoltarea și creșterea rețelei de locații care oferă servicii de service și detailing pentru telefoane și tablete

# DIRECȚII STRATEGICE

5

## Lansarea unui serviciu de tip abonament pentru achiziționarea produselor comercializate în shop-uri

### Oportunitate

Lansarea unui serviciu de tip abonament pentru clienții Kontakt care să ofere acces prioritar la cele mai noi accesorii pentru gadgeturi, precum și beneficii exclusive, cum ar fi schimbul produselor achiziționate și discount-uri personalizate.

Acest serviciu poate genera venituri stabile și recurente, consolidând în același timp loialitatea clienților.

### Obiective



Promovarea unei oferte atractive, cu pachete care includ beneficii precum înlocuirea produselor și reduceri pentru produsele noi, disponibile pe o perioadă contractuală de 6 luni sau 1 an.



Strategie de marketing orientată către clienții existenți și clienți noi



Generarea unui venit lunar stabil din abonamente



Dezvoltarea aplicației mobile Kontakt existente prin care abonații pot gestiona abonamentele, comanda produse noi și accesa reducerile disponibile.

# PROTECȚIE DIGITALĂ

Contakt.ro – de la retail clasic la ecosistem digital complet

**Monetizarea aplicației Contakt.ro (150.000+ utilizatori activi)  
prin integrarea de servicii software (antivirus)**

## Oportunitate

- Transformarea aplicației într-un **canal digital de fidelizare & venituri recurente**
- Oportunitatea lansării unui **serviciu digital 100% românesc** – protecție antivirus integrată
- Poziționare ca **furnizor complet de soluții pentru mobilitate digitală**: hardware + accesorii + servicii fizice + software
- Primul pas spre un **model hybrid retail-tech**, cu distribuție omnichannel și valoare adăugată digitală

## Obiective



- **Creștere** accelerată a **cererii** pentru **servicii post-vânzare**



- **Cross-sell și up-sell** din aplicație – pachete de accesorii



- Venituri recurente (lună/an)
- **Fidelizarea și loializarea clienților**
- Aliniere la **trendurile de digitalizare și securitate** în UE și global

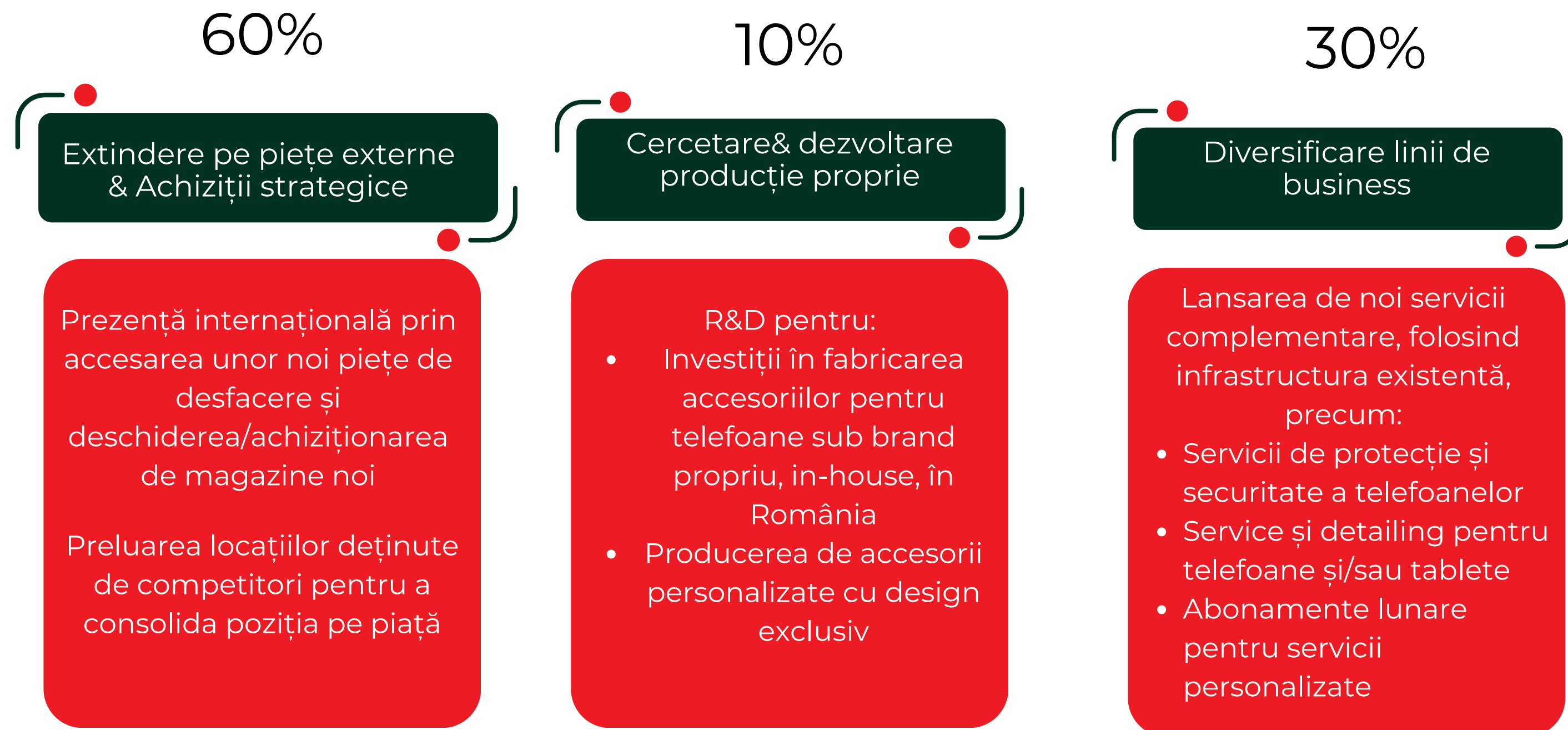


- Flexibilitate strategică & **scalabilitate**
- Valorificarea **activelor** strategice **deja existente**: rețea solidă + aplicație proprie + know-how operațional



# DESTINAȚIA FONDURILOR

atrase din emisiunea de acțiuni noi



**ANEXE**

# AMPRENTA CONTACT



## Viziune

Viziunea Kontakt este de a deveni una din companiile europene lideră în distribuția de accesorii și tehnologii dedicate dispozitivelor mobile, activi în offline și online, dar și în “online to offline”



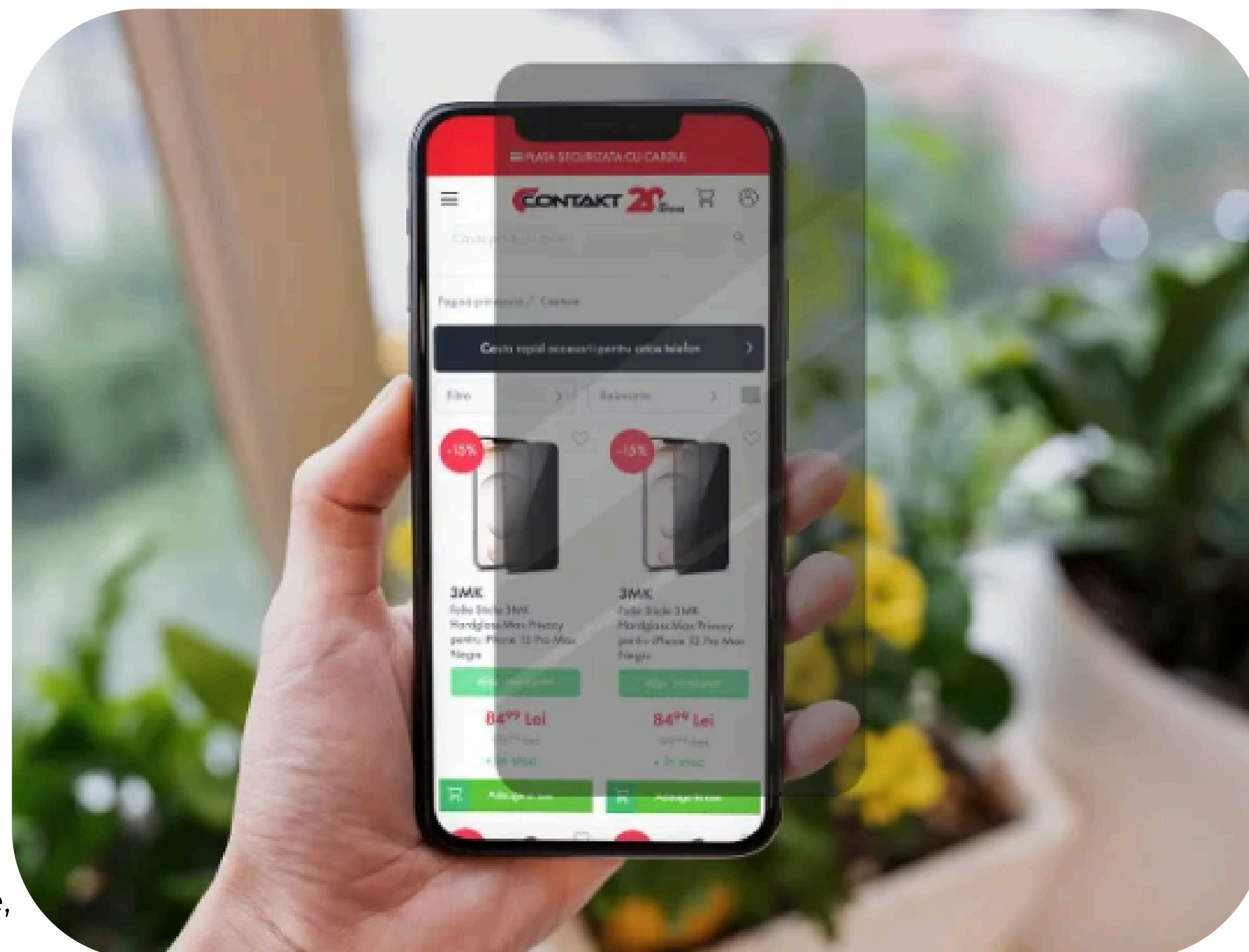
## Misiune

Angajament pentru a dezvolta un parteneriat pe termen lung cu clientul prin crearea celei mai bune experiențe de shopping, prin creșterea continuă a nivelului de satisfacție și prin loializarea acestuia.



## Valori

Profesionalism, expertiză, sinergie, responsabilitate, pasiune

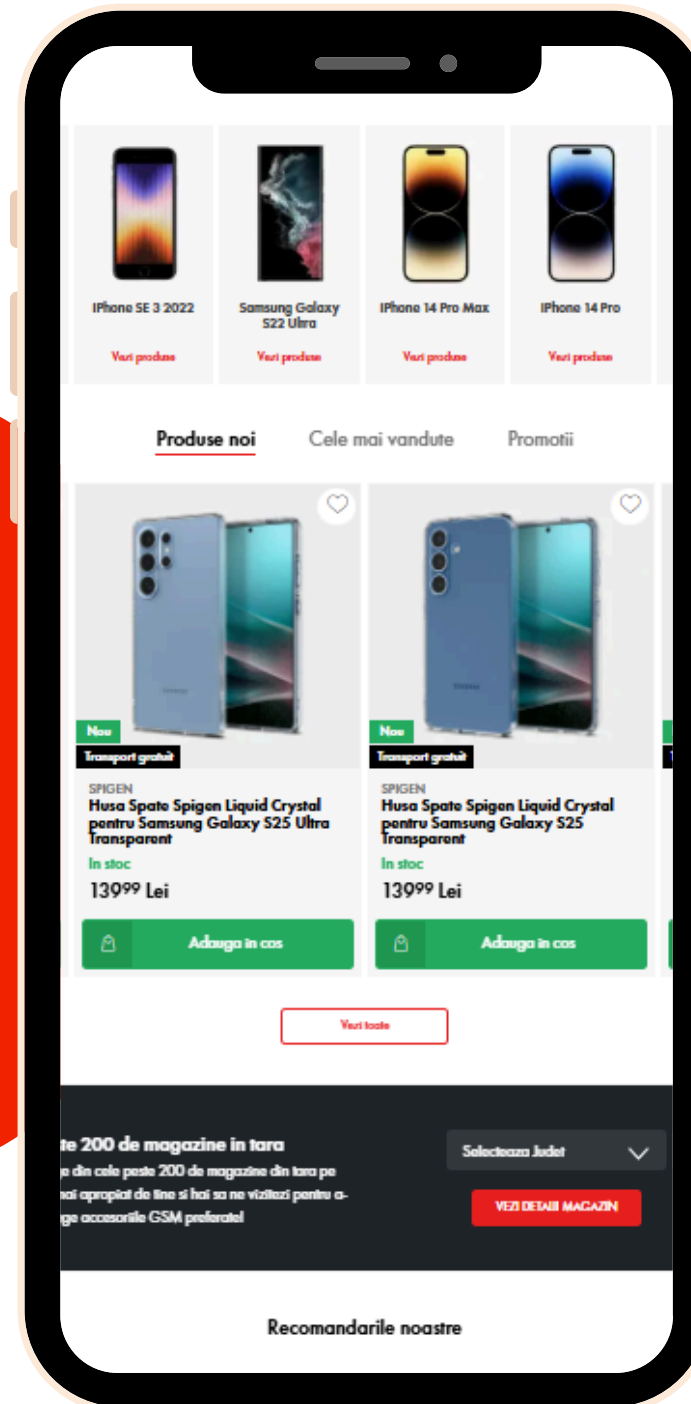


# OFERTA DE PRODUSE

[www.contakt.ro](http://www.contakt.ro)

CONTACT este un retailer inovator și dinamic, specializat în vânzarea de accesorii pentru telefoane mobile, tablete și gadgeturi inteligente.

Prin misiunea sa de a oferi clienților soluții de înaltă calitate pentru protecția, personalizarea și utilizarea dispozitivelor mobile, a devenit de-a lungul anilor punct de referință în retailul de accesorii pentru telefoane și tablete.



- > Huse telefoane
- > Folii de protectie telefoane
- > Huse pentru tablete
- > Casti audio si boxe portabile
- > Smartwatch & Wearables
- > Incarcatoare si docking telefoane
- > Cabluri de date telefoane
- > Suport telefoane
- > Genti si Rucsacuri
- > Gadgeturi
- > Accesorii gaming
- > Accesorii telefoane, PC, laptopuri si TV
- > Smart home



# SISTEMUL LOGISTIC

De la sursă, la clientul final



Sistemul logistic al societății este structurat pe trei departamente cheie:

1

## Distribuție

Produse destinate altor afaceri (B2B)  
Comenzi săptămânale printr-un proces automatizat  
Livrare spre diverse destinații

2

## Online

Produse destinate comenzilor prin platforma online  
Comenzi săptămânale printr-un proces automatizat  
Livrare până la depozit pentru stocare

3

## Retail

Produse destinate consumatorilor finali, prin locațiile fizice  
Comenzi săptămânale pentru Europa, lunare pentru Asia  
Livrare către magazinele fizice

*Distribuitori oficiali în România pentru:*



[www.contact.ro](http://www.contact.ro)



 *rețea națională de  
peste 230 puncte fizice*

# CONSILIUL DE ADMINISTRAȚIE

5 membri, din care 1 independent

## Marcel Ioftor

BUSINESS OWNER  
Membru al Consiliului de  
Administrație

*Dl. Ioftor este antreprenor și administrator cu o experiență de peste 20 de ani în domeniul vânzărilor și al managementului, acumulată prin coordonarea de echipe și dezvoltarea de strategii comerciale în companii de renume.*

*Din 2014, este asociat și administrator al grupului de firme Kontakt, unde coordonează activitățile strategice. Are o vastă în management regional și național combinată cu o viziune pragmatică și orientată spre rezultate.*

## Cosmin Preda

CO-FOUNDER & BUSINESS  
OWNER  
Membru al Consiliului de  
Administrație

*Dl. Preda aduce în echipă o experiență de peste 20 de ani în dezvoltarea și managementul afacerilor din sectorul retail și logistică. Este absolvent al Facultății de Mecanică din cadrul Universității Politehnica din Timișoara. Începând cu anul 2002, este implicat activ în strategia de creștere a companiei, contribuind la extinderea rețelei naționale și la optimizarea proceselor operaționale. Dl. Preda deține competențe solide în leadership, relaționare și coordonare strategică.*

## Darius Petric

CO-FOUNDER & BUSINESS  
OWNER  
Membru executiv al Consiliului de  
Administrație & Președinte al  
Consiliului de Administrație

*Dl. Petric este co-fondator și administrator al Emitentului, având o experiență antreprenorială de peste 20 de ani în sectorul retailului specializat și al logisticii comerciale. A absolvit Facultatea de Mecanică din cadrul Universității Politehnica din Timișoara, cu diplomă de inginer. Din anul 2002, coordonează dezvoltarea și extinderea rețelei CONTACT, contribuind activ la definirea direcțiilor strategice ale companiei, la consolidarea relațiilor comerciale și la adaptarea modelului de business la tendințele pieței.*

## Mihnea Onofrei

Membru independent al  
Consiliului de Administrație

*Dl. Onofrei este avocat de profesie, membru al Uniunii Naționale a Barourilor din România, cu o experiență profesională de peste 20 de ani. Absolvent al Facultății de Drept din cadrul Universității București, și-a aprofundat studiile în Germania. S-a remarcat de-a lungul timpului prin expertiza în gestionarea proiectelor complexe prin implementarea de soluții juridice eficiente în contexte naționale și internaționale.*

## TIBA BERATUNGS UND BETEILIGUNGS GMBH

Membru al Consiliului de  
Administrație, reprezentată de dl  
**BANU FLORENTIN**

*Compania TIBA BERATUNGS UND BETEILIGUNGS GMBH din Austria, cu sediul în Viena, Attemsgasse Nr. 2/2/13, înregistrată la Registrul Comerțului din Austria sub Nr. 219334a și cu Nr. de identificare fiscală UID ATU 54253409 și Nr. fiscal 12 168/9368, reprezentată direct prin administratorul societății dl. BANU FLORENTIN, cetățean român, în calitate de membru neexecutiv, un antreprenor cu o carieră solidă în mediul de afaceri, fondatorul Joe I.B.C. S.R.L., precum și al lanțului de supermarketuri Artima, achiziționat în 2005 de grupul PEF Investment și integrat ulterior în rețeaua Carrefour.*

# CONDUCEREA EXECUTIVĂ

**Manuel Iana**

DIRECTOR GENERAL

*Dl. Iana, are peste 17 ani de experiență în domeniul comercial și al vânzărilor, ocupând de-a lungul carierei diverse poziții de management și coordonare.*

*Expertiza sa se concentrează pe dezvoltarea și implementarea strategiilor comerciale, gestionarea echipelor și optimizarea proceselor pentru atingerea obiectivelor de business.*

**Laura Gheorghe**

DIRECTOR FINANCIAR

*Absolvent al Academiei de Studii Economice București, dna. Laura Gheorghe are o experiență de peste 20 de ani în domeniul financiar. De-a lungul carierei, a ocupat funcții precum Director Financiar și Director Economic și Administrativ, gestionând cu succes responsabilități complexe în domeniul financiar și operațional. Este Expert Contabil și membru al C.E.C.C.A.R., cu pregătire în domeniul contabilității și managementului financiar.*

**Eduard Valentin Tudose**

Director Național de Vânzări

*Licențiat în studii economice, dl. Tudose are o experiență profesională solidă și diversificată, acumulată pe parcursul a peste 10 ani în vânzări și poziții de management. Aceasta are competențe demonstrate de-a lungul timpului în coordonarea echipelor de vânzări. În prezent, ocupă funcția de Director Național de Vânzări având ca prim obiectiv dezvoltarea strategiilor de vânzare din cadrul companiei*

# ACTIONARIAT

dețineri din capitalul social al Contact Express Logistik S.A.

**IOFTOR MARCEL DUMITRU**

BUSINESS OWNER

33,34%

**PETRIC DARIUS**

CO-FOUNDER & BUSINESS OWNER

33,33%

**PREDA COSMIN**

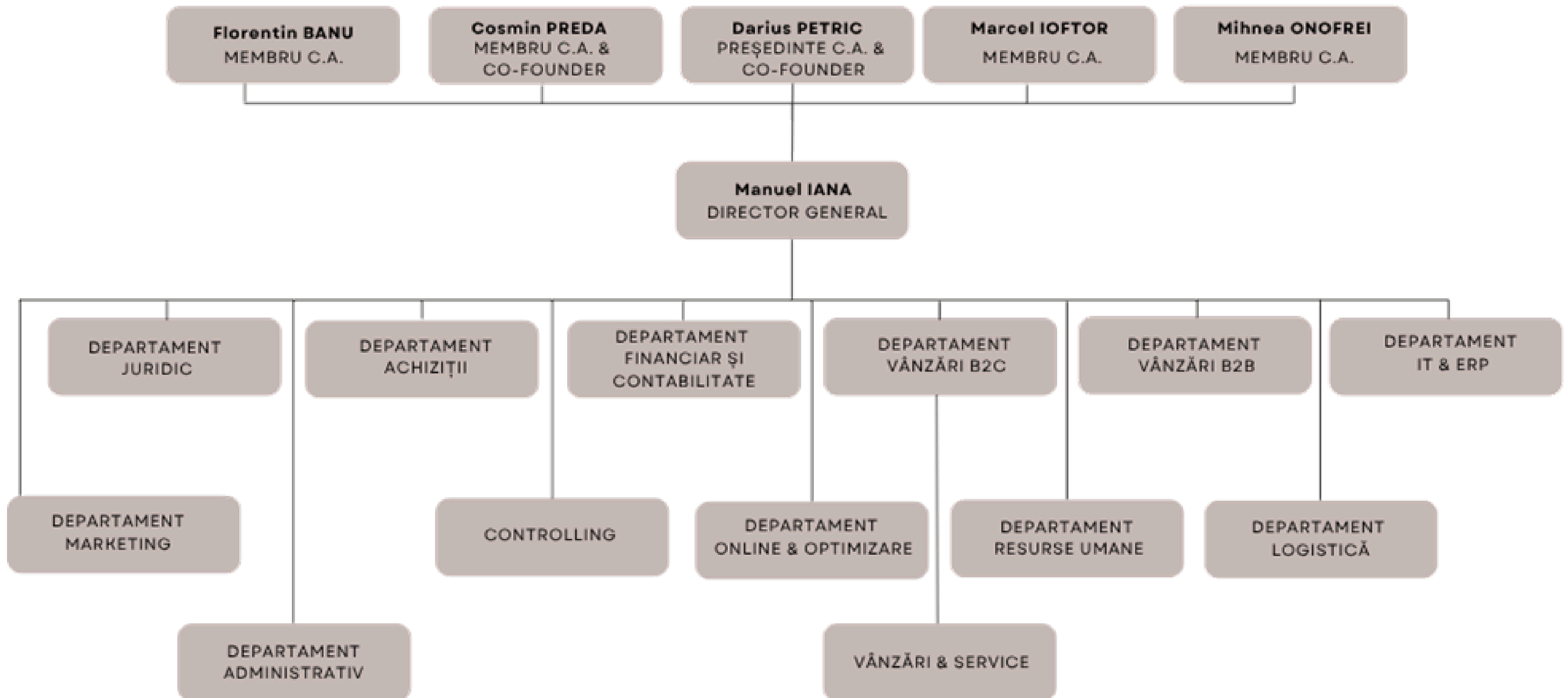
CO-FOUNDER & BUSINESS OWNER

33,33%

Capitalul social integral subscris și vărsat în numerar este în valoare totală de 3.600.000 lei împărțit în 36.000.000 acțiuni cu o valoare nominală de 0,10 lei/fiecare



# ORGANIGRAMA



# SITUAȚII FINANCIARE

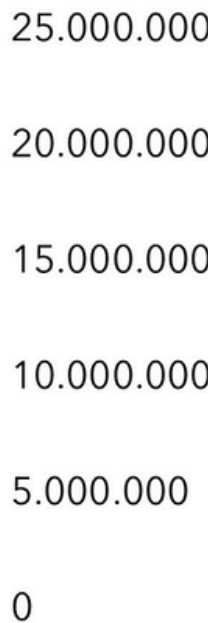
Contul de profit și pierdere (LEI)	2022	2023	2024	30.09.2024	30.09.2025
Cifra de afaceri netă	104.019.461	116.286.678	128.754.708	89.946.082	97.054.857
Venituri totale din exploatare	104.667.094	118.370.241	135.088.485	90.526.736	103.068.081
Cheltuieli totale de exploatare	96.039.905	102.720.117	118.112.399	82.772.537	91.620.082
Rezultatul din exploatare	8.627.189	15.650.124	16.976.086	7.754.199	11.447.999
Rezultat financiar	-204.820	-283.581	-102.131	6.533	-932.652
Venituri totale	106.195.712	118.504.712	135.455.035	90.753.799	103.393.640
Cheltuieli totale	97.773.343	103.138.168	118.581.080	82.993.067	92.878.293
Profit brut	8.422.369	15.366.544	16.873.955	7.760.732	10.515.347
Profit net	6.964.230	13.065.804	14.208.863	6.598.067	8.908.393
EBITDA	11.714.031	17.275.092	20.804.495	9.600.791	12.943.944

Bilanț (LEI)	2022	2023	2024	30.09.2025
Active imobilizate	3.975.034	7.895.203	14.610.746	16.908.742
Active circulante totale	34.670.603	33.285.030	37.224.081	35.865.577
Cheltuieli în avans	991.751	1.096.199	1.405.072	1.505.429
TOTAL ACTIV	39.637.388	42.276.432	53.239.899	54.279.748
Datorii totale	28.972.828	25.331.190	34.963.209	40.949.488
Capitaluri proprii	9.967.642	16.490.291	17.857.409	13.156.729
Venituri în avans	97.552	95.527	115.755	81.116
Provizioane	599.366	359.424	303.526	92.415
TOTAL PASIV	39.637.388	42.276.432	53.239.899	54.279.748

lei, CA



lei, Profit



— Cifra de afaceri — Profit

# PREVIZIUNI

Contul de profit și pierdere (RON)

	2022	2023	2024	TTM - Iul 2025	2025E	2026E	2027E	2028E
Cifra de afaceri	104.019.461	116.286.678	128.754.708	135.743.986	137.955.024	146.232.325	154.713.800	163.223.059
EBITDA	11.714.031	17.275.092	20.804.495	22.620.647	25.136.669	27.609.495	29.824.915	31.314.035
Amortizare	3.086.842	1.624.968	3.828.409	2.376.652	2.650.000	2.750.000	2.750.000	2.750.000
Profit din exploatare (EBIT)	8.627.189	15.650.124	16.976.086	20.243.994	22.486.669	24.859.495	27.074.915	28.564.035
Rezultat din activ. Financiară	-204.820	-283.581	-102.131	-134.620	-320.000	-470.000	-410.000	-350.000
Impozit pe profit	1.458.139	2.300.740	2.665.092	2.924.921	2.759.100	2.924.647	3.094.276	3.264.461
Profit Net	6.964.230	13.065.803	14.208.863	17.184.453	19.407.568	21.464.849	23.570.639	24.949.574
Profit net/acțiune				0,470	0,530	0,586	0,644	0,682
Dividend/acțiune				0,328	0,371	0,410	0,450	0,476
variatia CA (%)		11,79	10,72	5,43	7,15	6,00	5,80	5,50
marja EBITDA (%)	11,3	14,9	16,2	16,7	18,2	18,9	19,3	19,2
marja EBIT (%)	8,3	13,5	13,5	14,5	16,3	17,0	17,5	17,5
marja PN (%)	6,7	11,2	11,0	12,7	14,1	14,7	15,2	15,3

Poziția financiară (RON)

	2022	2023	2024	TTM - Iul 2025	2025E	2026E	2027E	2028E
Casa si conturi la banci	2.572.043	6.568.173	9.729.476	5.154.266	9.110.041	9.656.643	10.216.729	10.778.649
Creante	13.669.200	10.026.126	4.852.127	8.971.240	7.198.841	7.630.772	8.073.357	8.517.391
Stocuri	18.429.360	16.690.731	22.642.478	19.474.917	24.260.422	25.716.048	27.207.578	28.703.995
Active Circulante - total	34.670.603	33.285.030	37.224.081	33.600.423	40.569.305	43.003.463	45.497.664	48.000.035
Active Imobilizate - total	3.975.034	7.895.203	14.610.746	16.668.915	18.410.746	18.410.746	18.410.746	18.410.746
Chelt in avans	991.751	1.096.199	1.405.072	1.791.960	1.505.473	1.595.801	1.688.358	1.781.218
<b>TOTAL ACTIV</b>	<b>39.637.388</b>	<b>42.276.432</b>	<b>53.239.899</b>	<b>52.061.298</b>	<b>60.485.524</b>	<b>63.010.010</b>	<b>65.596.768</b>	<b>68.191.999</b>
Credite la bănci	595.929	119.677	2.459.592	3.094.091	2.400.000	2.200.000	2.000.000	2.000.000
Furnizori	15.898.409	12.478.931	11.928.472	10.384.088	12.780.835	13.547.685	14.333.451	15.121.790
Datorii termen scurt	27.342.167	22.788.218	22.284.275	26.342.085	22.182.819	20.257.851	20.680.162	19.542.710
Datorii termen lung	1.630.661	2.542.972	12.678.934	10.725.200	14.678.934	12.678.934	7.762.188	4.000.000
Provizioane si venituri in avans	696.918	454.951	419.281	128.497	430.000	440.000	450.000	460.000
Capital Social	3.000.210	3.000.210	3.000.210	3.600.000	3.660.240	3.660.240	3.660.240	3.660.240
Prime de capital	-	-	-	-	2.445.744	2.445.744	2.445.744	2.445.744
Rezerve	424.278	648.336	648.336	645.176	645.176	645.176	645.176	645.176
Profit acumulat	6.543.154	12.841.745	14.208.863	10.620.340	16.442.611	22.882.065	29.953.257	37.438.129
Capitaluri Proprii	9.967.642	16.490.291	17.857.409	14.865.516	23.193.771	29.633.225	36.704.417	44.189.289
<b>TOTAL PASIV</b>	<b>39.637.388</b>	<b>42.276.432</b>	<b>53.239.899</b>	<b>52.061.298</b>	<b>60.485.524</b>	<b>63.010.010</b>	<b>65.596.768</b>	<b>68.191.999</b>



# Mulțumim!

În dialog cu investitorii:

Cabat&Pah Investments

☎ +40 741 079 704

📍 Str. Republicii, nr. 14, et. 1, Cluj-Napoca  
Str. Nerva Traian, nr. 7, Sector 3, București

🌐 flavian@cabat-pah.ro

Goldring S.A.

☎ +40 744 472 463

📍 Str. Tudor Vladmirescu nr. 56A, Tg Mureș

🌐 [www.goldring.ro](http://www.goldring.ro)

