

RAPORTUL ADMINISTRATORILOR

pentru exercițiul financiar 2021

1. DESPRE HOLDINGROCK1 SA („ROCA INDUSTRY”)

HOLDINGROCK1 S.A. („Roca Industry”, „Societatea” sau “Emitentul”) este o companie românească, înființată în septembrie 2021, sediul social fiind înregistrat la adresa str. Gara Herastrau, nr. 4, clădirea A, etaj 3, sectorul 2, București. Societatea este înregistrată la Registrul Comerțului cu numărul J40/16918/2021 și are Codul Unic de Înregistrare (CUI) 44987869.

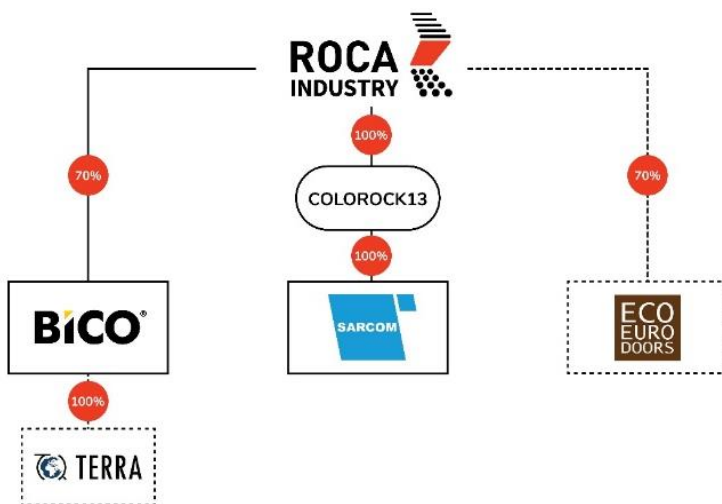
Roca Industry este primul proiect strategic al ROCA Investments, care grupează sub umbrela unui holding specializat companii românești producătoare de materiale de construcții. Scopul proiectului este de a dezvolta și de a scala branduri autohtone puternice și sustenabile atât pe baza unei strategii comune, cât și prin sinergiile generate din activitatea acestora. Într-o economie mondială fragmentată, Roca Industry construiește o structură capabilă de a sa adapta rapid schimbărilor multiple și imprevizibile.

Roca Industry operează și implementează strategia de business prin intermediul filialelor sale, BICO INDUSTRIES S.A., SARCOM S.R.L și COLOROCK13 (“Grupul”). Filialele Companiei 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.

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.

SARCOM S.R.L („SARCOM”) este o companie înființată în anul 1993, axată pe producția de vopsele, grunduri, lacuri, diluanți, lavabile, adevizi, tencuieli decorative și coloranți. Compania deține mărcile STICKY și CORAL.

COLOROCK13 S.R.L (“COLOROCK13”) a fost înființată în 2021 și este SPV-ul care deține 100% Sarcom, cu scopul de a asigura structura de finanțare necesară tranzacției.



Eco Euro Doors – tranzacție semnată, dar nefinalizată la data acestui raport

Colorock13 – companie creată în scopul structurării finanțării tranzacției de achiziție

Terra – tranzacție finalizată în martie 2022

2. EVENIMENTE CHEIE ÎN 2021 ȘI ULTERIOARE

ÎNFIINȚAREA HOLDINGROCK1 S.A.

În septembrie 2021 a avut loc înființarea HOLDINGROCK1 S.A. (Roca Industry), acesta fiind primul pas în concretizarea unui proiect strategic, 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 și sustenabile, prin implementarea unei strategii comune și prin sinergiile generate din activitatea acestora. Roca Investments S.A. a subscris și vărsat în capitalul social al Roca Industry aproximativ 9 milioane EUR. De asemenea, la capitalul social subscris și vărsat al Roca Industry a mai participat cu 3,2 milioane EUR un grup restrâns de investitori, printre care și echipa de management Roca Industry.

APORTAREA A 70% DIN CAPITALUL SOCIAL AL BICO INDUSTRIES S.A.

Spre sfârșitul anului 2021, Roca Investments S.A. împreună cu Mihai Birliba au aportat 70% din capitalul social al Bico Industries S.A. în capitalul social al HOLDINGROCK1 S.A., aceasta devenind prima companie producătoare de materiale de construcții prin intermediul căreia Roca Industry își desfășoară activitatea.

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. Aceasta operează în centrele de producție din Piatra Neamț și Vaslui.

ACHIZIȚIONAREA A 100% DIN CAPITALUL SOCIAL AL SARCOM S.R.L.

Spre finalul anului 2021 Societatea a achiziționat 100% din capitalul social al Sarcom S.R.L., unul dintre cei mai mari jucători din industria de producție de vopsele și lacuri, înființată în anul 1993. Sarcom comercializează produsele proprii sub brand-urile Sticky și Coral, adresându-se atât pieței produselor cu preț scăzut, cât și celei premium, oferind o gamă de 380 produse, atât în lanțurile Dedeman și Leroy Merlin, cât și într-o rețea extinsă de distribuitori locali, acoperind peste 31 de județe.

Sarcom S.R.L. este deținută în mod direct, în proporție de 100% de COLOROCK13 S.R.L., respectiv indirect de către Companie, care deține la rândul său 100% din capitalul social al COLOROCK13 S.R.L. Participația de 100% în Sarcom a fost achiziționată prin intermediul unei operațiuni tip LBO (Leveraged Buy Out), finanțarea tranzacției realizându-se atât prin fonduri proprii (aproximativ 35% din prețul total al tranzacției), cât și prin împrumut bancar (aproximativ 65% din prețul total).

PLASAMENT PRIVAT

În decembrie 2021, Societatea a încheiat anticipat cu succes un plasament privat pentru acțiunile sale, atrăgând 50 de milioane de lei de la investitori. În cadrul plasamentului privat un total de 4.500.000 de acțiuni au fost vândute investitorilor la prețul de 10 lei pe acțiune. 124 investitori individuali și profesioniști au participat la plasament.

INIȚIEREA ACHIZIȚIEI A 70% DIN CAPITALUL SOCIAL AL ECO EURO DOORS

Societatea a semnat la sfârșitul lui 2021 contractul pentru achiziționarea a 70% din acțiunile companiei Eco Euro Doors, producător român de uși destinate construcțiilor rezidențiale, cu o experiență de 27 de ani pe piață și peste 320.000 unități vândute în anul 2021. Cu o cifră de afaceri de aproape 12 milioane euro în anul 2021, Eco Euro Doors va continua să se dezvolte prin introducerea de noi produse adaptate nevoilor în schimbare ale consumatorilor, prin orientarea către nișa Premium și prin extinderea portofoliului de clienți și a capacității de producție.

EVENIMENTE ULTERIOARE BILANȚULUI

LISTARE PE PIAȚA AERO A BURSEI DE VALORI BUCUREȘTI

În data de 27 ianuarie 2022, acțiunile Societății au intrat la tranzacționare pe piața AeRO, segmentul de acțiuni al Sistemului Multilateral de Tranzacționare al Bursei de Valori București, sub simbolul ROC1.

ACHIZIȚIONAREA A 100% DIN CAPITALUL SOCIAL AL TERRA IMPEX – REPUBLICA MOLDOVA

În martie 2022 BICO Industries a finalizat achiziția integrală a companiei Terra Impex SRL din Zona Economică Liberă Vulcănești, Republica Moldova, cele două având același obiect de activitate.

3. PREZENTAREA PERFORMANȚEI FINANCIARE ȘI A SITUAȚIEI BILANȚIERE INDIVIDUALE

În general, o companie holding înregistrează venituri în principal din dividendele distribuite de companiile deținute în portofoliu. Ținând cont de faptul că Roca Industry a fost înființată în septembrie 2021, iar atât achiziția SARCOM, cât și aportul BICO în capitalul social al Roca Industry au fost realizate la finalul anului 2021, rezultatul Roca Industry nu va reflecta acest tip de venituri în 2021.

Indicator	2020	2021
Venituri din exploatare	-	-
Cheltuieli din exploatare	-	(338.717)
Pierdere din exploatare	-	(338.717)
Venituri financiare	-	172.468
Cheltuieli financiare	-	(3.723)
Profit financiar	-	168.746
Pierdere brută	-	(169.971)
Cheltuiala cu impozitul	-	(5.071)
Pierdere netă	-	(175.042)

Cheltuielile din exploatare reprezintă în principal costurile cu consultantii pentru înființarea Societății.

Veniturile financiare reprezintă veniturile din dobânzi aferente împrumuturilor acordate de Societate filialelor sale.

Indicator	1 ianuarie 2021	31 decembrie 2021
Imobilizări financiare	-	71.012.300
Împrumuturi acordate filialelor	-	31.594.616
Conturi la bănci	-	74.391.333
Total active (A)	-	176.998.249
Datorii comerciale și alte datorii	-	1.846.944
Total datorii (B)	-	1.846.944
Activ net = (A-B)	-	175.151.305
Capital subscris vărsat	-	176.945.730
Prime de emisiune	-	38
Pierderi legate de instrumente de capitaluri proprii	-	(1.619.421)
Rezultat net al anului	-	(175.042)
Total capitaluri proprii	-	175.151.305

Imobilizări financiare

Activele financiare reprezintă participațiile deținute de Societate în filialele sale:

	1 ianuarie 2021	31 decembrie 2021
Bico Industries SA	-	71.012.300
Colorock13 SRL	-	100
Colorock13 SRL – varsamant neefectuat	-	(100)
Total	-	71.012.300

Datorii comerciale și alte datorii

Datorii comerciale și alte datorii reprezintă în principal obligații de plată față de furnizorii implicați în procesul atragerii de capital prin plasament privat care s-a desfășurat în decembrie 2021, în urma cărora Societatea a atras 45 milioane lei de la investitori.

Împrumuturi acordate filialelor

În noiembrie 2021 Societatea a acordat două împrumuturi filialelor sale:

Descriere	Data contract	Scadenta	Rata dobanzii	Principal de incasat la 31.12.2021 (RON)	Dobanda de incasat la 31.12.2021 (RON)	Total de incasat la 31.12.2021 (RON)
Colorock13	15.11.2021	15.11.2022	Fixa 6%	24.000.000	148.000	24.148.000
Bico Industries	20.11.2021	31.12.2022	Fixa 4%	7.422.150	24.466	7.446.616
Total				31.422.150	172.466	31.594.616

Scopul împrumutului acordat către Colorock este pentru achitarea parțială a prețului pentru achiziția Sarcom către foștii acționari.

Scopul împrumutului acordat către Bico Industries este pentru dezvoltarea și extinderea activității companiei.

Capitaluri proprii

Capitalul subscris vărsat la 31 decembrie 2021 este alcătuit din: 105,9 milioane RON, reprezentând capital social subscris vărsat, și 71 milioane RON, reprezentând aportul în natură a 70% din partile sociale ale Bico Industries SA.

Structura acționarilor este următoarea:

	Sold la 31 decembrie 2020			Sold la 31 decembrie 2021		
	Numar actiuni	Valoare RON	% in total	Numar actiuni	Valoare RON	% in total
Roca Investments SA	-	-	-	10.595.767	105.957.670	60%
Mihai Birliba	-	-	-	1.014.461	10.144.614	6%
Alții	-	-	-	6.084.345	60.843.446	34%
Total	-	-	-	17.694.573	176.945.730	100%

Pierderile legate de instrumentele de capitaluri proprii reprezintă costurile cu intermediarii pentru plasamentul privat din decembrie 2021, în urma cărora Societatea a atras 45 milioane RON de la investitori individuali și profesioniști.

4. PREZENTAREA PERFORMANȚEI FINANCIARE ȘI A SITUAȚIEI BILANȚIERE CONSOLIDATE

Indicator	2020	2021
Venituri din exploatare	-	-
Cheltuieli din exploatare	-	(839.110)
Pierdere din exploatare	-	(839.110)
Venituri financiare	-	80.804
Cheltuieli financiare	-	(215.382)
Pierdere financiară	-	(134.577)
Pierdere brută	-	(973.687)
Cheltuiala cu impozitul	-	(5.071)
Pierdere netă, din care:	-	(978.758)
afertă asociaților societății-mamă	-	(978.758)
afertă intereselor care nu controlează	-	-

Roca Industry a fost înființată în septembrie 2021 sub forma unui holding cu intenția de a include, sub o singură umbrelă, un grup de companii specializate în producția de materiale de construcții. Primele două tranzacții în această direcție au fost realizate în T4 2021, când Roca Industry a achiziționat 100% din SARCOM și 70% din BICO, companii care au generat în 2021 o cifră de afaceri de 64,3 milioane de lei (+14% față de 2020) și respectiv 78,4 milioane de lei (+51% față de 2020). Aceste rezultate nu pot fi însă consolidate în rezultatul pe întregul an 2021 întrucât Roca Industry a preluat controlul majoritar în aceste companii la sfârșitul lui 2021, prin urmare impactul acestor companii în rezultatul consolidat la nivelul Roca Industry este zero.

Cheltuielile din exploatare reprezintă în principal costurile cu consultantii pentru achiziționarea participatiei în Sarcom, precum și cu înființarea Holdingrock1 SA.

Indicator	1 ianuarie 2021	31 decembrie 2021
Imobilizări necorporale	-	102.491.923
Imobilizări corporale	-	47.048.205
Imobilizări financiare	-	18.206
Total imobilizări	-	149.558.333
Stocuri	-	39.781.527
Creanțe	-	20.135.138
Investiții pe termen scurt	-	17.925.855
Casa și conturi la bănci	-	80.125.681
Cheltuieli în avans	-	397.111
Total active circulante, inclusiv cheltuieli în avans	-	158.365.313
Total active (A)	-	307.923.646
Datorii pe termen scurt	-	57.221.361
Datorii pe termen lung	-	61.733.752
Provizioane	-	237.271
Venituri în avans	-	3.590.850
Total datorii și venituri în avans (B)	-	122.783.235
Activ net = A-B	-	185.140.411
Capital subscris vărsat	-	176.945.730
Prime de emisiune	-	38
Pierderi legate de instrumentele de capitaluri proprii	-	(1.619.421)
Rezultat net exercitiu financiar	-	(978.758)
Interese care nu controlează	-	10.792.822
Total capitaluri	-	185.140.411

Imobilizări

Imobilizările necorporale reprezintă mărci comerciale, licențe, relația cu clienții și fondul comercial rezultate în urma combinărilor de întreprinderi din 2021 (a se vedea Nota 3 din situațiile financiare consolidate).

Imobilizările corporale reprezintă în principal terenuri și construcții, echipamente, avansuri și imobilizări în curs.

Active circulante

Stocurile reprezintă în principal materii prime, produse finite și mărfuri, producția în curs și avansuri pentru achiziția de stocuri.

Creanțele reprezintă în principal creanțe comerciale și TVA de recuperat.

Investitiile pe termen scurt reprezintă suma depusă într-un cont escrow pentru achiziția de către Bico Industries a unei companii concurente din Republica Moldova, Terra Impex, tranzacție care a fost finalizată în martie 2022.

Datorii și venituri în avans

Datoriile includ în principal împrumuturi bancare, datorii comerciale și sume de plată către foștii acționari ai Sarcom pentru achiziția părților sociale (a se vedea Nota 8 din situațiile financiare consolidate).

Veniturile în avans reprezintă subvențiile pentru investiții din fonduri UE încasate de Bico Industries în anii trecuți. Acestea se recunosc în contul de profit și pierdere pe venituri proporțional cu amortizarea imobilizărilor care au fost achiziționate în cadrul acestor programe de investiții.

5. PREZENTAREA PERFORMANȚEI FINANCIARE COMBINATE A ROCA INDUSTRY

Având în vedere calitatea de acționar al Roca Industry la sfârșitul anului 2021 și rezultatele individuale înregistrate de filiale în 2021 (SARCOM profit net de 7,8 milioane de lei, BICO profit net de 4,8 milioane de lei, Roca Industry pierdere netă de 175 mi lei, Colorock13 pierdere netă de 0,8 milioane lei), la nivelul Roca Industry, rezultatul net combinat al performanței financiare a grupului pentru perioada de 12 luni încheiată la 31 decembrie 2021 poate fi prezentat astfel :

Indicator	Lei
Profit net individual 2021 SARCOM (100%)	7.772.972
Profit net individual 2021 BICO (cota parte 70%)	3.371.595
Pierdere netă individual 2021 ROCA INDUSTRY (100%)	(175.042)
Pierdere netă individual 2021 COLOROCK 13 (100%)	(803.716)
Total rezultat net combinat 2021 la nivel de holding	10.165.808

Aceste cifre nu se regăsesc în situațiile contabile consolidate ale Roca Industry datorită principiilor contabile de consolidare. BICO și SARCOM au intrat în portofoliu spre finalul anului 2021, iar rezultatele consolidate conform normelor contabile vor reflecta acest lucru. Obiectivul situațiilor financiare combinate este de a prezenta informații financiare istorice agregate ale componentelor care nu au reprezentat în trecut o entitate raportoare. Astfel, rezultatul combinat reprezintă un profit net de 10,2 milioane lei, în timp ce rezultatul consolidat este o pierdere netă de 1 milion lei.

6. ADMINISTRATORI ȘI CONDUCEREA EXECUTIVĂ

Societatea este administrată 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 CEO-ul 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 expiră la data de 17 septembrie 2023.

Procent de deținere: Ioan-Adrian Bindea deține 0,07% din capitalul social al Roca Societății.

Remunerație: În anul 2021, Ioan-Adrian Bindea nu a primit nicio remunerație sau beneficiu în natură de la Societate.

Informații adiționale, conform reglementarilor legale:

- În prezent Ioan-Adrian Bindea este asociat activ în următoarele companii: Roca Management SRL, Impetum Investments SRL și Leading Growth Management SRL
- În ultimii 5 ani, lui Ioan-Adrian Bindea nu i-a fost interzis de către o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare a unei societăți comerciale.
- În ultimii 5 ani, nu au existat cazuri de insolvență, lichidare, faliment sau administrare specială ale unor societăți comerciale, din ale căror consilii de administrație sau supervizare să facă parte Ioan-Adrian Bindea.
- Ioan-Adrian Bindea nu are activitate profesională care concurează pe cea a Societății și nu este parte a niciunui acord, înțelegeri sau legături de familie cu o terță persoană datorită căreia ar fi fost numit administrator.

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

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

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



Reprezentatul permanent al ROCA MANAGEMENT S.R.L. în Consiliul de Administrație al Societății 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 a Conservatorul Național de Arte și Meserii din Paris, Franța.

Procent de deținere: Rudolf Paul Vizental deține 0,14% din capitalul social al Societății.

Remunerație: În anul 2021, Rudolf Paul Vizental nu a primit nicio remunerație sau beneficiu în natură de la Societate.

Informații adiționale, conform reglementarilor legale:

- În prezent Rudolf Paul Vizental este asociat activ în următoarele companii: Roca Management SRL, Impetum Management SRL și Impetum Group SRL.
- În ultimii 5 ani, lui Rudolf Paul Vizental nu i-a fost interzis de către o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare a unei societăți comerciale.
- În ultimii 5 ani, nu au existat cazuri de insolvență, lichidare, faliment sau administrare specială ale unor societăți comerciale, din ale căror consilii de administrație sau supervizare să facă parte Rudolf Paul Vizental.
- Rudolf Paul Vizental nu are activitate profesională care concurează pe cea a Societății și nu este parte a niciunui acord, înțelegeri sau legături de familie cu o terță persoană datorită căreia ar fi fost numit administrator.

Alexandru Savin



Alexandru Savin este Manager de Investiții al ROCA Investments din noiembrie 2018, iar din mai 2019 membru al Consiliului de Administrație al acesteia. De asemenea, 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 Investments. Experiența lui anterioară este în domeniul de risk management și business development, el deținând mai multe roluri de conducere în Libra Bank.

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 Societății expiră la data de 17 septembrie 2023.

Procent de deținere: Alexandru Savin deține 0,07% din capitalul social al Societății.

Remunerație: În anul 2021, Alexandru Savin nu a primit nicio remunerație sau beneficiu în natură de la Societate.

Informații adiționale, conform reglementarilor legale:

- În prezent Alexandru Savin este asociat activ în următoarele companii: Roca Management SRL, Impetum Investments SRL și Journey Box SRL.
- În ultimii 5 ani, lui Alexandru Savin nu i-a fost interzis de către o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare a unei societăți comerciale.
- În ultimii 5 ani, nu au existat cazuri de insolvență, lichidare, faliment sau administrare specială ale unor societăți comerciale, din ale căror consilii de administrație sau supervizare să facă parte Alexandru Savin.
- Alexandru Savin nu are activitate profesională care concurează pe cea a Societății și nu este parte a niciunui acord, înțelegeri sau legături de familie cu o terță persoană datorită căreia ar fi fost numit administrator.

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: 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).

Procent de deținere: Liviu Stoleru deține 0,07% din capitalul social al Societății.

Remunerație: În anul 2021, Liviu Stoleru nu a primit nicio remunerație sau beneficiu în natură de la Societate.

Informații adiționale, conform reglementarilor legale:

- În prezent Liviu Stoleru este asociat activ în compania Quaf Trading SRL.
- În ultimii 5 ani, lui Liviu Stoleru nu i-a fost interzis de către o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare a unei societăți comerciale.
- În ultimii 5 ani, nu au existat cazuri de insolvență, lichidare, faliment sau administrare specială ale unor societăți comerciale, din ale căror consilii de administrație sau supervizare să facă parte Liviu Stoleru.
- Liviu Stoleru nu are activitate profesională care concurează pe cea a Societății și nu este parte a niciunui acord, înțelegeri sau legături de familie cu o terță persoană datorită căreia ar fi fost numit administrator.

7. ELEMENTE DE PERSPECTIVĂ PRIVIND ACTIVITATEA SOCIETĂȚII

Scopul Societății 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 va fi efectuată doar în măsura în care aceasta se justifică din perspectiva strategiei, 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 Societății se referă la consolidarea pieței, implementarea unor instrumente de management moderne și dezvoltare accelerată prin tehnologie și inovație. În acest fel, Societatea 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, Roca Industry poate funcționa integrat, folosind eficient resursele și accesând piața într-un mod unitar. Ca rezultat, activitatea Roca Industry 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 însușirea unor principii de eficiență energetică, sustenabilitate, produse prietenoase cu mediul înconjurător și implicare în proiectele comunităților unde operează.

Liniile strategice directe sunt următoarele:

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 Societății (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 Societății 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 Roca Industry 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.

8. RISCURI

Riscul asociat planului de dezvoltare a afacerii

Societatea 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 Societății.

Riscul asociat cu instabilitățile politice și sociale din regiune

Instabilitatea politică și militară din regiune, precum războiul din Ucraina, pot determina condiții economice profund nefavorabile, tulburări sociale sau, în cel mai rău caz, confruntări militare în regiune. Efectele sunt, în mare măsură, imprevizibile dar pot include o scădere a investițiilor, fluctuații valutare semnificative, creșteri ale ratelor dobânzilor, reducerea disponibilității creditului, a fluxurilor comerciale și de capital și creșteri ale prețurilor energiei. Aceste efecte și alte efecte negative neprevăzute ale crizelor din regiune ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, perspectivelor, rezultatelor operațiunilor și poziției financiare ale Grupului.

Filiarele Societății se pot confrunta cu o concurență semnificativă

O concurență puternică poate determina o presiune sporită asupra Societății și Filialelor sale în legătură cu prețurile produselor și serviciilor oferite clienților, ceea ce poate avea un impact asupra capacității Societății și Filialelor sale de a-și menține sau de a spori profitabilitatea. Competitivitatea Societății 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 Societății 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 Societății și a Filialelor sale de a reuși să răspundă la schimbările din industrie.

În măsura în care Societatea 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 Societății și Filialelor sale.

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

Roca Industry 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 Societății 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 Societății sau în cazul în care furnizorii sunt insolvăbili, executarea totală sau parțială a creanțelor față de furnizori poate fi dificilă sau imposibilă. Apariția oricărui dintre aceste riscuri poate prejudicia reputația Filialelor Societății, conduce la pierderea clienților și poate avea un efect negativ semnificativ asupra activității, perspectivelor, rezultatelor operațiunilor și situației financiare ale Societății și a Filialelor sale.

De asemenea, Societatea 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 Societatea 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 Societății 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 Societății, există riscul încetirii sau chiar inversării acestui trend, lucru care ar putea afecta negativ activitatea și rezultatele operaționale ale Societății. Societatea își propune reducerea acestui risc prin diversificarea gamei de produse comercializate, accesarea de canale de vânzare diversificate și construirii 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 Societății, scopul consolidării la nivelul Societății 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 Societății. Activitatea diversificată a Societății 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 Societății presupun extinderea activității de export, aspect care poate presupune diferite riscuri legate de diferențele legislative, culturale sau privind mediul de afaceri și concurența specifică fiecărei piețe de desfacere abordate. Astfel, este posibil ca operațiunile din strainatate să nu se ridice la nivelul estimat de către conducerea Societății și să întâmpine diverse bariere de natură să încetinească dezvoltarea afacerilor Societății.

Riscul asociat cu costurile cu energia

Una dintre categoriile importante de costuri operaționale ale Filialelor Societății este reprezentată de costurile cu energia electrică și gazele naturale. Este posibil ca o creștere a prețurilor energiei determinată de factori externi Societății 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 Societății are ca strategie viitoare identificarea de soluții în zona energiei regenerabile.

Riscul investițiilor în alte companii

Societatea poate decide investiția în alte companii, luând decizia de investiție în mod rezonabil, fundamentat și diligent în funcție de oportunitățile viitoare. Societatea 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 Societății. Cu toate acestea, este posibil ca eforturile Societății 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 Societății 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 Societatea 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.

9. PRINCIPII DE GUVERNANȚĂ CORPORATIVĂ

Declarația privind alinierea la principiile de Guvernare Corporativă ale BVB pentru sistemul multilateral de tranzacționare – piața AeRO.

COD	PREVEDERI CARE TREBUIE RESPECTATE	RESPECTĂ INTEGRAL	NU RESPECTĂ	EXPLICATII
SECȚIUNEA A – RESPONSABILITĂȚILE CONSILIULUI DE ADMINISTRAȚIE (CONSILIUL)				
A1.	Compania trebuie să dețină un regulament intern al Consiliului care să includă termeni de referință cu privire la Consiliu și la funcțiile de conducere cheie ale companiei. Administrarea conflictului de interese la nivelul Consiliului trebuie, de asemenea, să fie tratat în regulamentul Consiliului	✓		Emitentul respectă pe deplin această prevedere.
A2.	Orice alte angajamente profesionale ale membrilor Consiliului, inclusiv poziția de membru executiv sau neexecutiv al Consiliului în alte societăți (excluzând filiale ale societății) și instituții non-profit, vor fi aduse la cunoștință Consiliului înainte de numire și pe perioada mandatului.	✓		Emitentul respectă pe deplin această prevedere.
A3.	Fiecare membru al Consiliului va informa Consiliul cu privire la orice legătură cu un acționar care deține direct sau indirect acțiuni reprezentând nu mai puțin de 5% din numărul total de drepturi de vot. Această obligație are în vedere orice fel de legătură care poate afecta poziția membrului respectiv pe aspecte ce țin de decizii ale Consiliului.	✓		Emitentul respectă pe deplin această prevedere.
A4.	Raportul anual va informa dacă a avut loc o evaluare a Consiliului sub conducerea președintelui. Raportul anual trebuie să conțină numărul de ședințe ale Consiliului.			Nu se aplica pentru anul 2021.
A5.	Procedura privind cooperarea cu Consultantul Autorizat pentru o perioadă în care această cooperare este aplicabilă va conține cel puțin următoarele:	✓		Emitentul a semnat un contract cu Cornerstone Communications S.R.L. privind prestarea de servicii de Consultant Autorizat, post-listare, pentru o perioadă de 12 luni.
A.5.1.	Persoană de legatură cu Consultantul Autorizat	✓		
A.5.2.	Frecvența întâlnirilor cu Consultantul Autorizat, care va fi cel puțin o dată pe lună și ori de câte ori evenimente sau informații noi implică transmiterea de rapoarte curente sau periodice, astfel încât Consultatul Autorizat să poată fi consultat;	✓		
A.5.3.	Obligația de a informa Bursa de Valori București cu privire la orice disfuncționalitate apărută în cadrul cooperării cu Consultantul Autorizat, sau schimbarea Consultantului Autorizat.	✓		
SECȚIUNEA B – CONTROLUL / AUDITUL INTERN				
B1.	Consiliul va adopta o politică astfel încât orice tranzacție a companiei cu o filială reprezentând 5% sau mai mult din activele	✓		Emitentul respectă pe deplin această prevedere.

	nete ale companiei, conform celei mai recente raportări financiare, să fie aprobată de Consiliu.			
B2.	Auditul intern trebuie să fie realizat de către o structură organizatorică separată (departamentul de audit intern) din cadrul companiei sau prin serviciile unei terțe părți independente, care va raporta Consiliului, iar, în cadrul companiei, îi va raporta direct Directorului General.		✓	Emitentul analizează posibilitatea externalizării acestei funcții către o firmă de specialitate.

SECȚIUNEA C – RECOMPENSE ECHITABILE ȘI MOTIVARE

C1.	Compania va publica în raportul anual o secțiune care va include veniturile totale ale membrilor Consiliului și ale directorului general și valoarea totală a tuturor bonusurilor sau a oricăror compensații variabile, inclusiv ipotezele cheie și principiile pentru calcularea acestora.		✓	Emitentul își asumă publicarea acestor informații în cadrul raportului anual.
-----	---	--	---	---

SECȚIUNEA D – CONSTRUIND VALOARE PRIN RELAȚIA CU INVESTITORII

D1.	Compania trebuie să organizeze un serviciu de relații cu investitorii făcut cunoscut publicului larg prin persoana responsabilă. Suplimentar față de informațiile impuse de prevederile legale, compania trebuie să includă pe pagina sa de internet o secțiune dedicată relațiilor cu investitorii, în limbile română și engleză, care să prezinte toate informațiile relevante de interes pentru investitori, inclusiv:		✓	Emitentul respectă toate regulile referitoare la funcția IR, așa cum este detaliat mai jos. Compania are o secțiune dedicată pentru relații cu investitorii pe site-ul www.rocaindustry.ro care este disponibilă atât în limba engleză cât și în română.
D1.1	Principalele regulamente ale companiei, în particular actul constitutiv și regulamentele interne ale organelor statutare;		✓	Regulamentele cheie ale Emitentului pot fi găsite pe site-ul acestuia.
D1.2	CV-urile membrilor organelor statutare;		✓	CV-urile și biografiile personalului din conducerea companiei pot fi găsite pe site-ul Emitentului precum și în rapoartele anuale.
D1.3	Rapoarte curente și rapoarte periodice;		✓	Toate rapoartele curente și periodice ale Emitentului sunt disponibile pe site-ul emitentului.
D1.4	Informații cu privire la adunările generale ale acționarilor: ordinea de zi și materialele aferente; hotărârile adunărilor generale;		✓	Toate informațiile legate de AGA Emitentului sunt disponibile pe site-ul emitentului.
D1.5	Informații cu privire la evenimente corporative precum plata dividendelor sau alte evenimente care au ca rezultat obținerea sau limitări cu privire la drepturile unui acționar, incluzând termenele limită și principiile unor astfel de operațiuni;		✓	Dacă este cazul, aceste informații vor fi publicate de companie pe site-ul Emitentului, precum și printr-un raport curent trimis către BVB.
D1.6	Alte informații de natură extraordinară care ar trebui făcute publice: anularea, modificarea, inițierea cooperării cu un consultant autorizat; sau semnarea, reînnoirea sau terminarea unui acord cu un market marker.		✓	Dacă este cazul, aceste informații vor fi publicate de companie pe site-ul Emitentului, precum și printr-un raport curent trimis către BVB.

D1.7	Compania trebuie să aibă o funcție de relații cu investitorii și să includă în secțiunea dedicată acestei funcții, pe pagina de internet a companiei, numele și datele de contact ale unei persoane care are capacitatea de a furniza, la cerere, informații corespunzătoare.	✓		Datele de contact pentru departamentul de IR al Emitentului pot fi găsite pe site-ul companiei, la secțiunea „Investitori”.
D2.	Compania trebuie să adopte o politică de dividend ca un set de direcții/principii referitoare la repartizarea profitului net. Politica de dividend trebuie publicată pe pagina de internet a companiei.	✓		Politica de dividend a companiei este disponibilă pe site-ul Emitentului, la secțiunea „Investitori”.
D3.	Compania trebuie să adopte o politică cu privire la prognoze, indicând dacă acestea vor fi furnizate sau nu. Prognozele reprezintă concluzii cuantificate ale studiilor care vizează determinarea impactului total al unei liste de factori referitori la o perioadă viitoare (ipoteze). Politica trebuie să prevadă frecvența, perioada avută în vedere și conținutul prognozei. Dacă sunt publicate, prognozele vor fi parte a rapoartelor anuale, semestriale sau trimestriale. Politica privind prognozele va fi publicată pe pagina de internet a companiei.	✓		Politica Emitentului privind prognozele este disponibilă pe site-ul companiei, la secțiunea „Investitori”.
D4.	Compania trebuie să stabilească data și locul unei adunări generale astfel încât să permită participarea unui număr cât mai mare de acționari.	✓		Emitentul organizează și va continua să organizeze AGA în zile lucrătoare, la sediul companiei din București precum și online.
D5.	Rapoartele financiare trebuie să includă informații atât în limba română cât și în engleză, cu privire la principalii factori care influențează schimbări la nivelul vânzărilor, profitului operațional, profitului net sau orice alt indicator relevant.	✓		Emitentul emite toate rapoartele curente în mod bilingv, în engleză și în română.
D6.	Compania trebuie să organizeze cel puțin o întâlnire/conferință telefonică cu analiști și investitori, în fiecare an. Informațiile prezentate cu aceste ocazii vor fi publicate în secțiunea relații cu investitorii de pe pagina de internet a companiei, la momentul respectivei întâlniri/conferințe telefonice.	✓		Emitentul va organiza cel puțin o dată pe an „Ziua Investitorului ROCI” - eveniment la care vor fi invitați toți stakeholderii, inclusiv investitori, analiști și reprezentanți mass-media.

ADMINISTRATOR,

Numele si prenumele:
Ioan-Adrian Bindea

Semnatura _____