



# RAPORT ANUAL 2024

Companie listată la



# Cuprins

<i>Cuprins</i> .....	2
<i>Informații emitent</i> .....	3
<i>Scrisoarea Consiliului de Administrație</i> .....	4
<i>Evenimente importante în perioada de raportare</i> .....	5
<i>Descrierea activității de bază</i> .....	5
<i>Avantajele competitive comparativ cu magazinele clasice de mobilă</i> .....	5
<i>Avantajele competitive comparativ cu varianta mobilei la comandă</i> .....	6
<i>Conducerea companiei</i> .....	6
<i>MAM la BVB</i> .....	6
<i>Structura acționariat</i> .....	6
<i>Evoluția prețului acțiunii MAM, în intervalul 1.01.2024–7.03.2025</i> .....	8
<i>Analiză vânzări</i> .....	9
<i>MAM Morarilor</i> .....	9
<i>MAM Luica</i> .....	11
<i>MAM Ghencea</i> .....	12
<i>MAM online</i> .....	13
<i>Structura vânzărilor pe magazine</i> .....	14
<i>Contul de Profit și Pierdere</i> .....	15
<i>Bilanț</i> .....	17
<i>Bugetul de venituri și cheltuieli pe 2025</i> .....	19
<i>Indicatorii financiari</i> .....	21
<i>Principii de guvernare corporativă</i> .....	22
<i>Riscuri</i> .....	24
<i>Declarația conducerii</i> .....	28
<i>Anexe (bilanț + raport audit + note contabile)</i> .....	29

# Informații emitent

## Informații despre acest raport financiar

Tipul raportului	Raport Anual pentru Exercițiul Financiar 2024 conform Regulament ASF nr. 5/2018 ANEXA 15
Pentru exercițiul financiar	01.01.2024 – 31.12.2024

## Informații emitent

Nume	MAM BRICOLAJ S.A.
Cod fiscal	27933834
Număr înregistrare în Registrul Comerțului	J40/599/2011
Sediu social	București, Str. Serii Nr. 6, Sector 2

## Informații despre valorile mobiliare

Capital subscris și vărsat la 31.12.2022	846.500 lei
Piața pe care se tranzacționează valorile mobiliare	SMT AeRO Premium
Caracteristici cheie ale valorilor mobiliare emise de companie la 31.12.2022	8.465.000 acțiuni ordinare cu valoare nominală de 0,1 lei
Simbol	MAM

## Detalii contact

Telefon	+40 740 40 98 13
Email	investitor@mam-bricolaj.ro
Website	<a href="https://www.mam-bricolaj.ro">https://www.mam-bricolaj.ro</a>

# Scrisoarea Consiliului de Administrație

Dragi Acționari,

Anul 2024 a fost unul al schimbărilor pentru MAM Bricolaj. Am început anul cu noi echipe administrative și executive, care au orientat compania către o strategie de diversificare și optimizare, cu scopul de a transforma MAM Bricolaj dintr-un retailer de nișă într-un magazin de proximitate, cu o ofertă extinsă.

În acest sens, ne-am concentrat pe:

- **Extinderea gamei de produse** – am adăugat peste 10.000 de articole noi, inclusiv accesorii home & deco, produse de uz casnic, articole pentru grădinarit, produse electrice, auto și gadgeturi;
- **Remodelarea magazinelor** – am adaptat layout-ul pentru o experiență mai plăcută și pentru creșterea vizibilității produselor nou introduse;
- **Consolidarea segmentului principal** – feroneria și accesorii de mobilier rămân piloni esențiali ai afacerii, prin reînnoirea constantă a gamei și optimizarea rotației stocurilor;
- **Lansarea unui nou site**, mai prietenos și intuitiv pentru utilizatori; avem în lucru și o aplicație mobilă;
- **Digitalizarea companiei**, pentru a elimina sau minimiza intervenția umană;
- **Oferirea de noi facilități în magazine** – stații de încărcare pentru mașini electrice, bancomate, food truck-uri și puncte pick-up, pentru a atrage mai mulți clienți și a crește frecvența vizitelor;
- **Campanii integrate de promovare** – utilizarea intensivă a canalelor social media, radio, TV, afișaj stradal și distribuție de flyere, ducând la o creștere semnificativă a numărului de vizitatori, prin targetarea unor categorii extinse de public, cum ar fi doamnele și seniorii – grupuri cărora anterior nu ne adresam în mod specific.
- 

Deși ne-am diversificat oferta, nu am neglijat activitatea principală a companiei – **mobilierul la comandă** – aflat, în această perioadă, pe o pantă descendentă, din cauza încetinirii noilor dezvoltări imobiliare și a modificărilor fiscale. În acest sens, am achiziționat utilaje de ultimă generație, care asigură o calitate superioară a serviciilor, reduc timpii de livrare și sporesc retenția clienților.

Toate aceste schimbări au presupus provocări logistice majore, adaptarea procedurilor interne și investiții semnificative – pe care ni le-am permis prin reducerea cheltuielilor operaționale. Dovadă stă faptul că am înregistrat un **profit net de 1.081.935 lei**, mai mare decât cel bugetat (**538.285 lei**) și decât cel din 2023 (**954.063 lei**), chiar dacă cifra de afaceri a scăzut.

Obiectivul nostru rămâne **dezvoltarea sustenabilă și menținerea profitabilității**, aceasta fiind parte din ADN-ul companiei – deoarece, și după anul 2018, de când compania a devenit SA, am înregistrat profit în fiecare an.

Chiar dacă anul 2025 se anunță imprevizibil, dorim să continuăm procesul de transformare și să investim în viitor. Amploarea schimbărilor va depinde direct de evoluția economiei. Într-un context favorabil, intenționăm să reluăm expansiunea, să intensificăm vânzările online și să dezvoltăm noi servicii personalizate. Dacă economia va avea o evoluție nefavorabilă, suntem pregătiți să ne adaptăm rapid la noile condiții de piață și dispunem de suficiente rezerve financiare pentru a traversa cu succes eventualele turbulențe.

## Evenimente importante în perioada de raportare

25.04.2024 - Adunarea Generala Ordinara a Acționarilor (AGOA)

A avut loc AGAO anuală, în cadrul căreia s-au votat BVC-ul pentru anul 2024 și numirea auditorului.

10.05.2024 - Produsele iHunt și Norofert au fost adăugate în oferta magazinelor MAM

Această colaborare este un exemplu de susținere reciprocă între companii românești de succes, toate trei fiind listate la Bursa de Valori București, și aduce beneficii considerabile pentru toate părțile implicate.

## Descrierea activității de bază

Compania are ca obiect principal de activitate comercializarea de mobilă și accesorii mobilier, articole de menaj și fierărie (cod CAEN 4615).

MAM Bricolaj a creat un concept nou de magazin, situat la granița dintre bricolajul în mobilă și fabricarea de mobilă, permițând și publicului larg neavizat să participe la construcția propriei mobile,



într-un mod similar procurării de mobilă la comandă, dar în condițiile unui raport calitate/preț sensibil mai avantajos.

Acest concept de magazin aduce avantaje competitive multiple comparativ cu magazinele clasice de mobilă (care pun în vânzare mobila standard) dar și comparativ cu varianta de mobilă la comandă.

## Avantajele competitive comparativ cu magazinele clasice de mobilă

- Clientul își proiectează mobila cu ajutorul unui consultant MAM Bricolaj, aceasta fiind adaptată perfect restricțiilor de spațiu ale clientului;
- Clientul are la dispoziție o gamă mult mai extinsă de materiale/accesorii/culori decât mobila standard;
- Raportul calitate/preț este mult mai avantajos față de varianta de mobilă standard;
- Clientul participă din perspectiva creativă la crearea propriei mobile, ceea ce duce la crearea unui sentiment de satisfacție după procurarea mobilei;
- Din punct de vedere al eficienței utilizării spațiului magazinului de desfacere, suprafața pentru magazinele MAM Bricolaj este mult mai redusă și are ca efect reducerea costurilor fixe pe mp de vânzare;

Față de magazinele de mobilă standard, MAM Bricolaj oferă și posibilitatea procurării de accesorii și materiale și nu numai mobilă propriu-zisă, ceea ce crește semnificativ rulajul magazinelor.

## Avantajele competitive comparativ cu varianta mobilei la comandă



Varianta de proiectare și execuție de mobilă prin MAM Bricolaj este mult mai accesibilă publicului larg, comparativ cu mobila la comandă, pentru care specialiștii sunt greu de găsit;

Calitatea mobilei produse de micii producători particulari de mobilă nu poate fi garantată calitativ și garanție contractuală;

Prețul poate fi semnificativ mai mic față de varianta mobilei la comandă;

Clientul are la dispoziție o gamă mult mai extinsă de materiale/accesorii/culori (peste 11,000 de articole) decât în cazul mobilei la comandă;

Execuția proiectului este mult mai rapidă în cazul

MAM Bricolaj comparativ cu mobila la comandă.

MAM Bricolaj pune la dispoziția clienților o gama larga de produse, precum accesorii pentru bucătărie, sisteme dressing, sisteme sertare, sisteme de ridicat, picioare pentru mobilier, profile aluminiu, organe asamblare, mânere, balamale, blaturi, MDF, panouri de pal, canturi, cuiere, saltele, somiere, chiuvete, console, electrocasnice, galerii, scaune, mese, vopsele sau adezivi. MAM Bricolaj deține un stoc cu peste 30.000 de produse. Toate produsele MAM Bricolaj pot fi achiziționate atât din magazinele fizice cat si online.

## Conducerea companiei

Conducerea administrativă este asigurată de un Consiliu de Administrație format din Cristian Găvan (fondatorul și acționarul majoritar), Marius Alexe (acționar minoritar și investitor pe piața de capital) și Cosmin Răileanu (antreprenor, fondatorul platformei vindem-ieftin.ro).

Conducerea executivă este asigurată de Cristian Găvan – Director General și Mihai Botnarenco (fost director de dezvoltare la Jumbo) – Director Operațional.

## MAM la BVB

Capitalul social curent al SC MAM Bricolaj SA este de 846.500 lei divizat în 8.465.000 acțiuni având o valoare nominală de 0,1 lei pe acțiune. Acțiunile MAM Bricolaj se tranzacționează sub indicativul bursier MAM și sunt incluse în indicele BET AeRO.

## Structura acționariat

## Structura actionariat

Sursa informatiei: DEPOZITARUL CENTRAL		Din data: 30.06.2024
Actionar	Actiuni	Procent
GAVAN CRISTIAN	5.729.074	67,6796 %
Pers.Fizice	2.647.136	31,2715 %
Pers.Juridice	88.790	1,0489 %
<b>TOTAL</b>	<b>8.465.000</b>	<b>100 %</b>

## Evoluția prețului acțiunii MAM, în intervalul 1.01.2024–7.03.2025



## Analiză vânzări

Deși numărul de vizitatori și de tranzacții au crescut, valoarea bonului a scăzut. Produsele din categoria mobilierul la comandă, care au prețuri mai mari, au fost cumpărate mai rar.

### Anul 2024 vs 2023

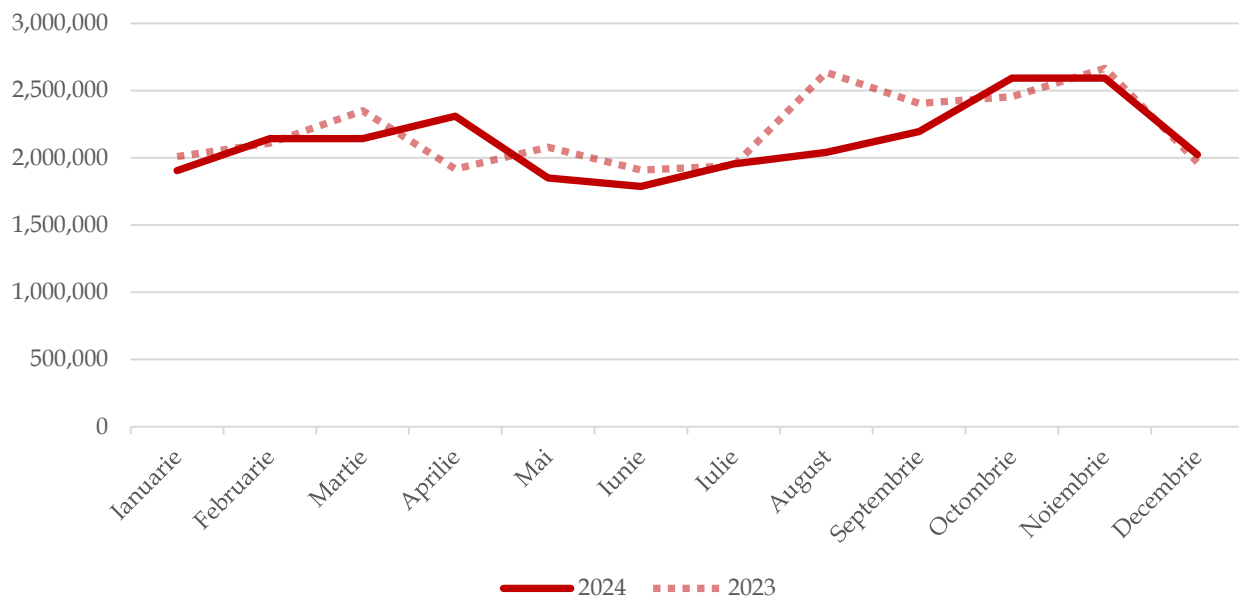
	nr. tranzacții	medie bon
Luica	0%	-2%
Morarilor	6%	-9%
Ghencea	11%	-6%
Online	-4%	4%
<b>Total</b>	<b>5%</b>	<b>-6%</b>

### MAM Morarilor



**Magazinul MAM Morarilor** este localizat în partea de Est a capitalei, pe Șos. Morarilor nr. 2A. Magazinul are o suprafață de 3,570 mp din care suprafață de vânzare este de 2.100 mp. La data de 31.12.2024, magazinul avea un număr efectiv de 42 angajați (inclusiv secția PAL), în creștere cu 2 angajați față de 31.12.2023.

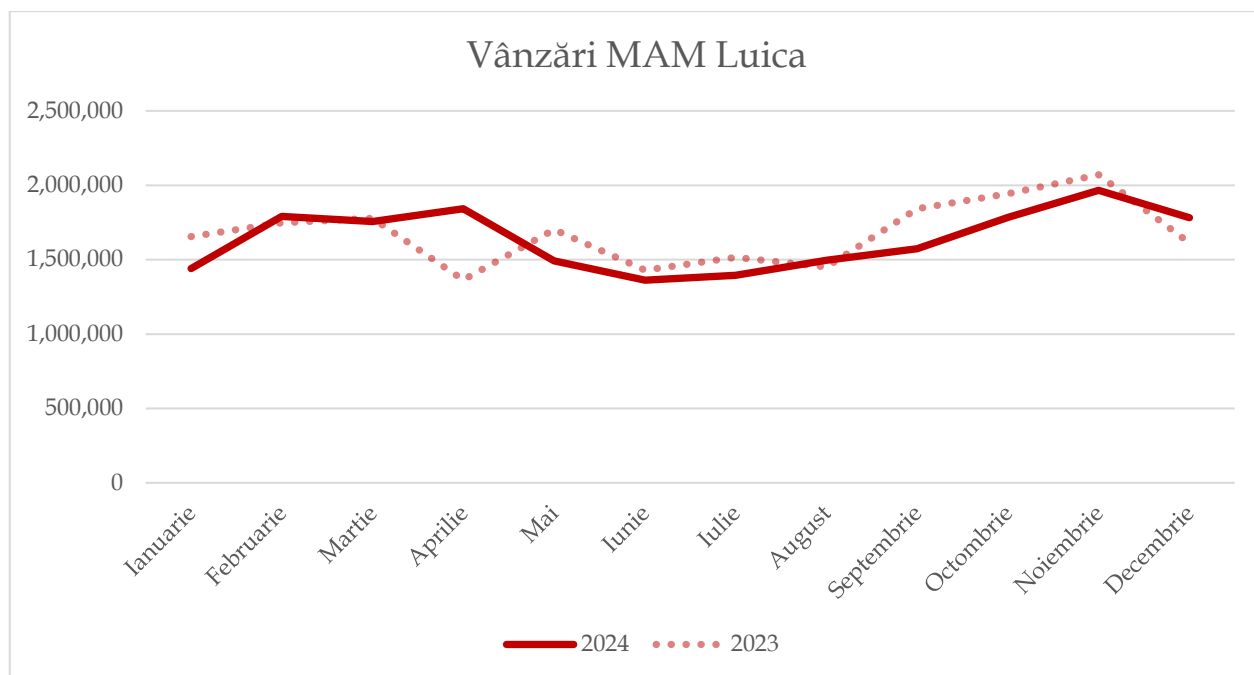
## Vânzări MAM Morarilor



## MAM Luica



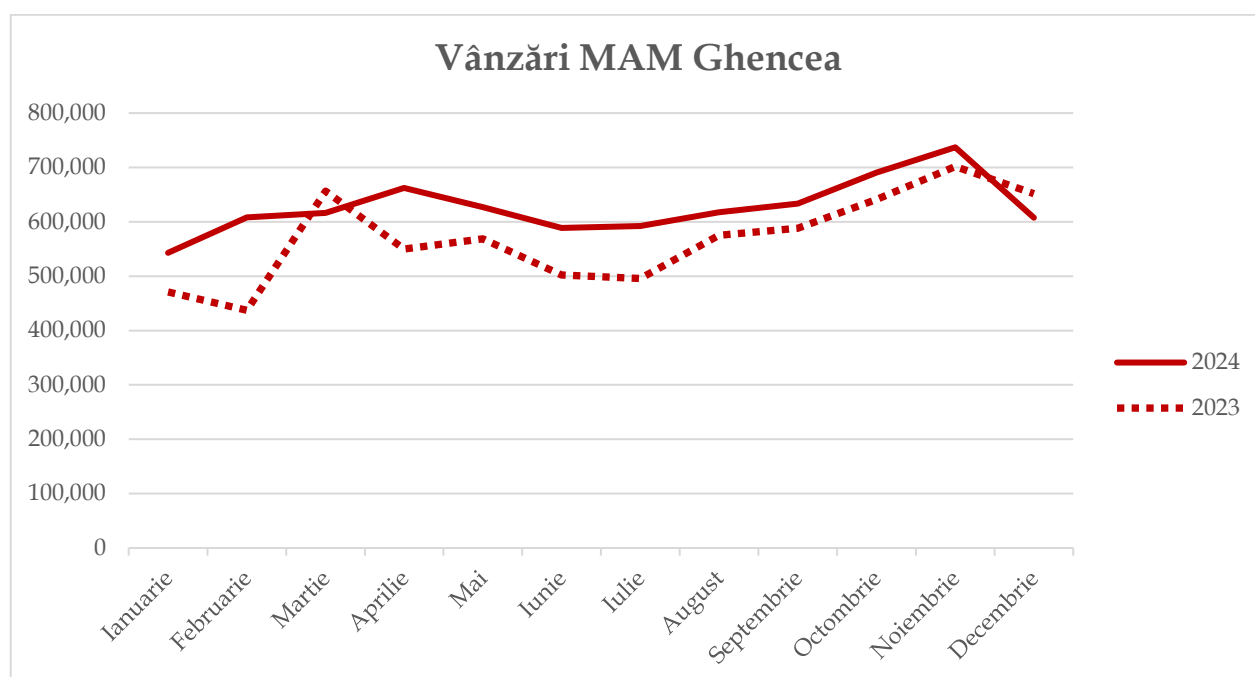
**Magazin Luica**, localizat in partea de Sud a capitalei, la adresa de pe Str. Luica nr. 180. Magazinul are o suprafață de 1.500 mp din care 500 mp suprafață de vânzare, 500 atelier producție și 500 depozit. La data de 31.12.2024, magazinul avea un număr efectiv de 36 angajați (inclusiv secția PAL), în scădere cu 2 angajați față de 31.12.2023.



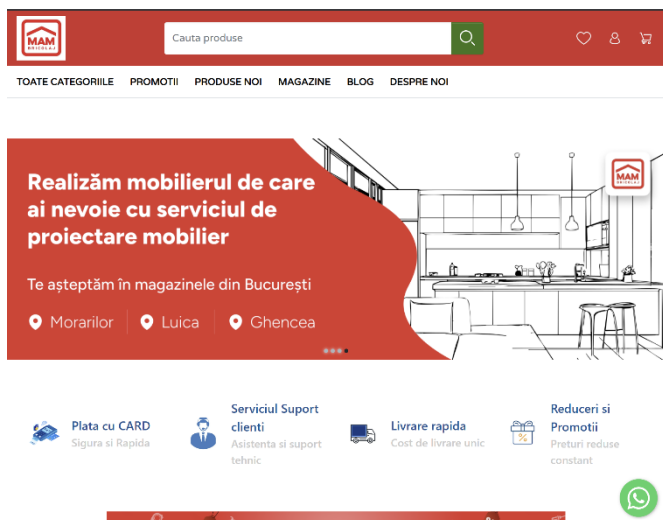
## MAM Ghencea



**Magazinul Ghencea**, localizat pe str. Prolungirea Ghencea nr. 299-301. Magazinul are o suprafață de 1.500 mp din care suprafața de vânzare este de 1.000 mp. La data de 31.12.2024, magazinul avea un număr efectiv de 19 angajați, în creștere cu 4 angajați față de 31.12.2023. Nu operează atelier propriu de producție, ca în cazul celorlalte 2 magazine, comenzile de pal din Ghencea fiind operate de către celelalte 2 ateliere.



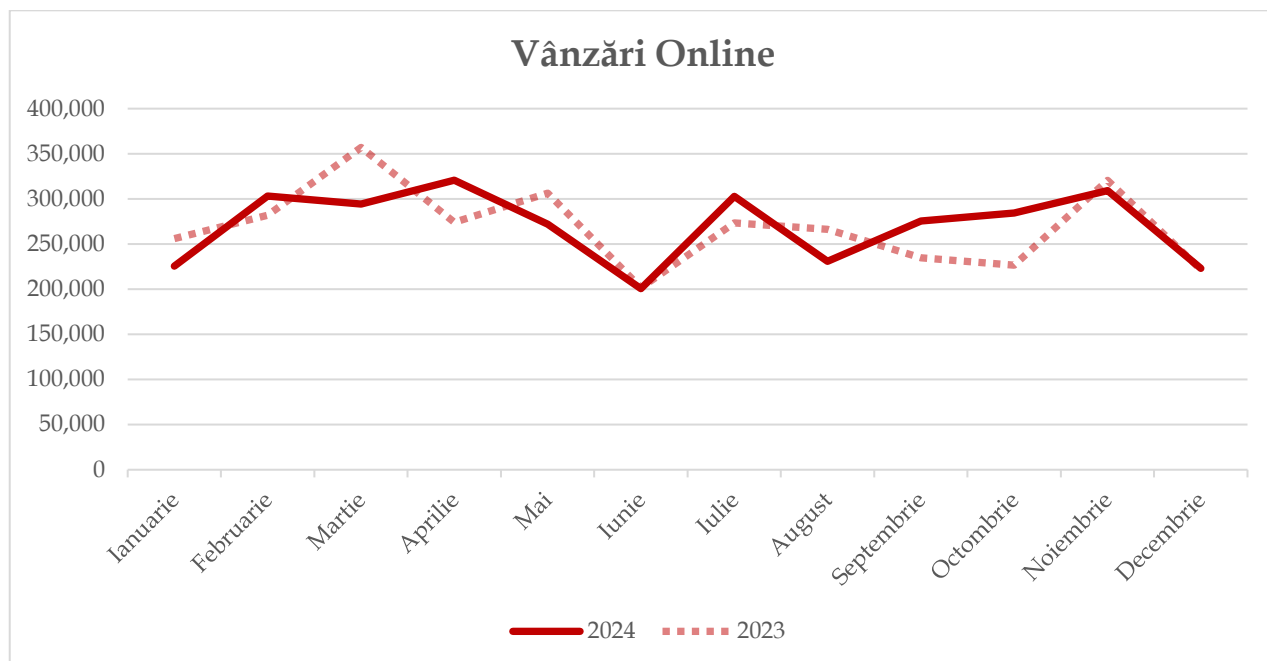
# MAM Online



Divizia de Online avea 5 angajați, la 31.12.2024, cu un angajat în minus față de 31.12.2023.

Site-ul a fost migrat pe o nouă platformă, mai rapidă și mai modernă. De asemenea, numărul produselor care pot fi comandate online a crescut semnificativ.

Avem în lucru și o aplicație de mobil pentru fidelizarea clienților.



## Structura vânzărilor pe magazine

	2023	2024	
Magazin Luica	20.113.732	19.676.347	-2.2%
Magazin Morarilor	26.445.785	25.543.069	-3.4%
Magazin Ghencea	7.190.917	7.524.378	4.6%
Online	3.260.826	3.242.300	-0.6%
<b>Total</b>	<b>57.011.260</b>	<b>55.986.094</b>	<b>-1.8%</b>

## Contul de Profit și Pierdere

<b>Denumire indicator</b>	<b>31.12.2023</b>	<b>31.12.2024</b>	
Cifra de afaceri neta	57.011.260	55.986.094	-1,8%
Productia vanduta	3.832.798	3.971.885	3,6%
Venituri din vanzarea marfurilor	55.055.280	54.013.738	-1,9%
Reduceri comerciale acordate	1.876.818	1.999.529	6,5%
Alte venituri din exploatare	970.280	614.641	-36,7%
<b>VENITURI DIN EXPLOATARE - TOTAL</b>	<b>57.981.540</b>	<b>56.600.735</b>	-2,4%
a) Cheltuieli cu materiile prime si materialele consumabile	737.043	734.207	-0,4%
Alte cheltuieli materiale	52.809	27.777	-47,4%
b) Alte cheltuieli externe	580.308	540.996	-6,8%
c) Cheltuieli privind marfurile	36.598.058	34.987.788	-4,4%
Reduceri comerciale primite	281.383	205.596	-26,9%
Cheltuieli cu personalul	9.458.346	9.917.612	4,9%
a) Salarii si indemnizatii	9.256.155	9.705.091	4,9%
b) Cheltuieli cu asigurarile si protectia sociala	202.191	212.521	5,1%
Ajustari de valoare privind imobilizarile corporale si necorporale	1.401.150	1.269.221	-9,4%
Cheltuieli amortizarea si amortismente	1.401.150	1.269.221	-9,4%
Ajustări de valoare privind activele circulante	0	200.000	
Alte cheltuieli de exploatare	7.767.877	7.290.432	-6,1%
a) Cheltuieli privind prestatiile externe	3.704.730	3.682.003	-0,6%
b) Cheltuieli cu alte impozite, taxe si varsaminte asimilate	261.206	267.578	2,4%
c) Cheltuieli privind calamitatile si alte evenimente similare			
d) Alte cheltuieli	1.478.649	1.023.054	-30,8%
<b>CHELTUIELI DE EXPLOATARE - TOTAL</b>	<b>56.314.208</b>	<b>54.762.437</b>	-2,8%
<b>PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE:</b>			
<b>- Profit</b>	<b>1.667.332</b>	<b>1.838.298</b>	<b>10,3%</b>
<b>VENITURI FINANCIARE - TOTAL</b>	<b>204.115</b>	<b>192.487</b>	<b>-5,7%</b>
<b>CHELTUIELI FINANCIARE - TOTAL</b>	<b>551.512</b>	<b>593.876</b>	<b>7,7%</b>
<b>PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(A):</b>			
<b>- Profit</b>	<b>-347.397</b>	<b>-401.389</b>	<b>15,5%</b>
<b>PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(A):</b>			
<b>- Profit</b>	<b>1.319.935</b>	<b>1.436.909</b>	<b>8,9%</b>
Impozitul pe profit	365.872	354.974	-3,0%
<b>PROFITUL SAU PIERDEREA NET(A) A EXERCITIULUI FINANCIAR:</b>			
<b>- Profit</b>	<b>954.063</b>	<b>1.081.935</b>	<b>13,4%</b>
nr actiuni	8.465.000	8.465.000	
Profit net pe actiune	0,11	0,13	

Vânzările au scăzut din cauza diminuării cererii de mobilă la comandă, generată de încetinirea dezvoltărilor imobiliare, înăsprirea condițiilor de creditare care a redus apetitul clienților finali pentru achiziții, precum și din cauza modificărilor fiscale care au afectat micii producători de mobilă. Scăderea ar fi fost semnificativ mai mare dacă nu am fi reușit să vindem produse din gamele nou introduse anul acesta (garden, pet, home etc.).

Deși cifra de afaceri a fost mai mică cu aproape 1 milion de lei, iar cheltuielile salariale au crescut cu aproape jumătate de milion, prin optimizări și reduceri de costuri am reușit să obținem un profit de 1.081.935 lei, mai mare decât cel din anul 2023, când a fost de 954.063 lei.

Acest rezultat a fost realizat în special datorită reducerii costului mărfurilor, care a scăzut cu 4,4%, de la 36.598.058 lei la 34.987.788 lei. Am redus costurile de achiziție, nu și cantitatea, dovadă fiind creșterea stocurilor de la 8.092.698 lei la 8.606.696 lei.

Per total, cheltuielile de exploatare s-au redus cu 2,8%, de la 56.314.208 lei la 54.762.437 lei.

# Bilanț

Denumire indicator	31.12.2023	31.12.2024	
<b>A. ACTIVE IMOBILIZATE</b>			
I. IMOBILIZARI NECORPORALE	139.284	71.752	-48,49%
II. IMOBILIZARI CORPORALE	12.866.554	12.592.318	-2,13%
III. IMOBILIZARI FINANCIARE	344.607	255.867	-25,75%
<b>ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL</b>	<b>13.350.446</b>	<b>12.919.937</b>	-3,22%
<b>B. ACTIVE CIRCULANTE</b>			
I. STOCURI	8.092.698	8.606.696	6,35%
II. CREANTE	258.038	949.306	267,89%
III. INVESTITII PE TERMEN SCURT	3.000.000	3.000.000	0,00%
IV. CASA SI CONTURI LA BANCI	4.590.033	3.748.878	-18,33%
<b>ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL</b>	<b>15.940.769</b>	<b>16.304.880</b>	2,28%
<b>C. CHELTUIELI ÎN AVANS</b>	39.690	94.998	139,35%
<b>TOTAL ACTIV</b>	<b>29.330.905</b>	<b>29.319.735</b>	-0,04%
<b>D. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLATITE &lt;1 AN</b>	<b>8.090.399</b>	<b>10.183.918</b>	25,88%
<b>G. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLATITE &gt; 1 AN</b>	<b>4.681.767</b>	<b>1.495.223</b>	-68,06%
<b>H. PROVIZIOANE</b>	<b>40.893</b>	<b>40.893</b>	0,00%
<b>I. VENITURI ÎN AVANS</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	0,00%
<b>J. CAPITAL SI REZERVE</b>			
I. CAPITAL, din care:			
1. Capital subscris varsat (ct. 1012)	846.500	846.500	0,00%
2. Capital subscris nevarsat	0	0	
3. Patrimoniul regiei	0	0	
4. Patrimoniul institutelor nationale de cercetare-dezvoltare	0	0	
5. Alte elemente de capitaluri proprii	0	0	
II. PRIME DE CAPITAL	7.986.100	7.986.100	0,00%
III. REZERVE DIN REEVALUARE	1.498.108	1.498.108	0,00%
IV. REZERVE	169.300	169.300	0,00%
Actiuni proprii			
Câstiguri legate de instrumentele de capitaluri proprii			
Pierderi legate de instrumentele de capitaluri proprii			
V. PROFITUL SAU PIERDEREA REPORTATA	5.131.693	6.017.838	17,27%
VI. PROFITUL SAU PIERDEREA EXERCITIULUI FINANCIAR	954.063	1.081.935	13,40%
Repartizarea profitului (ct. 129)	67.918	0	
<b>CAPITALURI PROPRII - TOTAL</b>	<b>16.517.846</b>	<b>17.599.781</b>	6,55%

Deși disponibilitățile din casă și conturi bancare au scăzut cu 841.155 lei, ajungând la 3.748.878 lei, dar totalul datoriilor s-a diminuat cu 1.093.025 lei. Creditele IMM INVEST devin scadente în acest an, motiv pentru care au fost reclasificate din datorii pe termen lung în datorii pe termen scurt. Astfel, datoriile pe termen scurt au crescut de la 8.090.399 lei la 10.183.918 lei, în timp ce datoriile pe termen lung au scăzut de la 4.681.767 lei la 1.495.223 lei.

Compania deține, de asemenea, un depozit bancar de 3 milioane lei. Putem afirma că ne aflăm într-o poziție financiară solidă și avem capitalul necesar pentru o eventuală expansiune.

## Bugetul de venituri și cheltuieli pe 2025

Anul 2025 se anunță a fi unul imprevizibil din punct de vedere politic, fiscal, economic și geopolitic. Este dificil de anticipat evoluția situației generale. Ne așteptăm ca puterea de cumpărare să continue să scadă și ca industria mobilei la comandă să rămână afectată. În acest context, intenționăm să compensăm prin lansarea de noi game de produse și prin creșterea performanței magazinului din Ghencea și a canalului online, ambele având încă un potențial nevalorificat complet.

Aceasta este propunerea noastră actuală de buget. În cazul unor abateri semnificative, vom reveni cu un buget rectificat, adaptat la realitățile momentului respectiv.

	Estimat 2025	Realizat 2024	
Venituri din servicii	3.448.314	3.971.885	-13%
Venituri din vanzare marfuri	56.354.709	54.013.738	4%
Reduceri comerciale acordate	(1.803.023)	(1.999.529)	-10%
Alte venituri	0		0%
<b>Venituri din exploatare - total</b>	<b>58.000.000</b>	<b>55.986.094</b>	<b>4%</b>
Materiale	463.263	489.141	-5%
Marfuri	35.810.386	34.987.788	2%
Transport bunuri	697.110	699.125	0%
Intretinere	309.213	297.782	4%
Reduceri comerciale primite	(235.000)	(206.596)	14%
<b>COGS</b>	<b>37.044.972</b>	<b>36.267.240</b>	<b>2%</b>
<b>Marja bruta</b>	<b>20.955.028</b>	<b>19.718.854</b>	<b>6%</b>
<b>%</b>	<b>36,1%</b>	<b>35,2%</b>	<b>3%</b>
<b>Cheltuieli administrative</b>	<b>19.641.651</b>	<b>17.880.557</b>	<b>34%</b>
Chirii	2.600.003	2.317.797	12%
Energie, apa	609.353	540.996	13%
Personal	11.607.734	10.439.347	11%
Prestatii externe	2.975.059	2.489.219	20%
Publicitate	1.472.304	1.040.028	42%
Terti	985.130	975.824	1%
Alte prestatii externe	517.625	473.367	9%
Alte impozite si taxe	229.895	267.578	-14%
Alte cheltuieli de exploatare	373.678	556.399	-33%
Active cedate (net)	0	0	0%
Amortizare	1.245.929	1.269.221	-2%
<b>Cheltuieli din exploatare - total</b>	<b>56.686.623</b>	<b>54.147.798</b>	<b>5%</b>
<b>Rezultatul din exploatare</b>	<b>1.313.377</b>	<b>1.838.296</b>	<b>-29%</b>
Venituri dobanzi	227.909	167.340	36%
Ven. diferente curs	20.277	16.771	21%
Sconturi primite	132.454	8.377	1481%
<b>Venituri financiare</b>	<b>380.641</b>	<b>192.488</b>	<b>1%</b>
Cheltuieli dobanzi	390.439	403.803	-3%
Ch. diferente curs	175.935	69.148	154%
Sconturi acordate	90.359	120.925	-25%
<b>Cheltuieli financiare</b>	<b>656.732</b>	<b>593.876</b>	<b>11%</b>

<b>Rezultatul financiar</b>	<b>(276.091)</b>	<b>(401.388)</b>	<b>-31%</b>
<b>Rezultatul brut</b>	<b>1.037.286</b>	<b>1.436.908</b>	<b>-28%</b>
Impozit	189.632	354.974	-47%
<b>Rezultatul net</b>	<b>847.654</b>	<b>1.081.934</b>	<b>-22%</b>

## Indicatorii financiari

Denumire indicator	2023	2024
Indicatorul lichidității curente (Active curente/ Datorii curente)	1.98	1.6
Indicatorul gradului de îndatorare (Capital împrumutat/ Capital propriu) *100	28.34	8.5
Indicatorul gradului de îndatorare (Capital împrumutat / Capital angajat) *100	22.08	7.83
Viteza de rotație a activelor imobilizate (Cifra de afaceri/Active imobilizate)	4.27	4.30

# Principii de guvernanză corporativă

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

COD	PREVEDERI CARE TREBUIE RESPECTATE	RESPECTĂ INTEGRAL	NU RESPECTĂ	EXPLICATII
<b>SECȚIUNEA A – RESPONSABILITĂȚILE CONSILIULUI DE ADMINISTRAȚIE (CONSILIUL)</b>				
A1.	Societatea trebuie să dețină un regulament intern al consiliului (regulament de guvernanză) care include termenii de referință/responsabilitățile consiliului și funcțiile cheie de conducere ale societății. Administrarea conflictului de interese la nivelul consiliului trebuie să fie prevăzută în acest regulament. Regulamentul va defini o politică clară cu privire la delegarea de competențe, care va include o listă formală de aspecte rezervate deciziei consiliului și o separare clară a responsabilităților între consiliu și conducerea executivă.	X		
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 cunoștința consiliului înainte de numire și pe perioada mandatului.	X		
A3.	Fiecare membru al consiliului trebuie să prezinte consiliului informații privind orice raport/relație cu un acționar care deține direct sau indirect acțiuni reprezentând peste 5% din toate drepturile de vot. Această obligație se referă la orice fel de raport/relație care poate afecta poziția membrului cu privire la chestiuni decise de consiliu.	X		
A4.	Raportul anual va informa dacă a avut loc o evaluare a consiliului sub conducerea președintelui. Raportul anual trebuie să conțină de asemenea numărul de ședințe ale consiliului.		X	
<b>SECȚIUNEA B – CONTROLUL / AUDITUL INTERN</b>				
B1.	Consiliul va adopta o politică prin care să se asigure că orice tranzacție a societății cu oricare dintre societățile cu care are relații strânse (părți afiliate/legate), a cărei valoare este egală cu sau mai mare de 5% din activele nete ale societății (conform celei mai recente raportări financiare) este aprobată de consiliu.		X	Compania nu are o astfel de politică.
B2.	Auditul intern trebuie efectuat de către o divizie distinctă din punct de vedere al structurii organizatorice (departamentul de audit intern) din cadrul societății sau prin	X		

contractarea serviciilor furnizate de o entitate independentă (firmă de audit). Departamentul de audit intern sau firma de audit va raporta direct directorului general și, după caz, consiliului.			
---	--	--	--

### SECȚIUNEA C – RECOMPENSE ECHITABILE ȘI MOTIVARE

C1.	Societatea 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.		X
-----	---	--	---

### SECȚIUNEA D – CONSTRUIIND VALOARE PRIN RELAȚIA CU INVESTITORII

D1.	Societatea trebuie să organizeze un serviciu de relații cu investitorii făcut cunoscut publicului larg prin persoana responsabilă. Suplimentar față de informațiile impuse de prevederile legale, societatea 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:	X	
D1.1	Principalele regulamente ale societății, în particular actul constitutiv și regulamentele interne ale organelor statutare;	X	
D1.2	CV-urile membrilor organelor statutare;	X	
D1.3	Rapoarte curente și rapoarte periodice;	X	
D1.4	Informații cu privire la adunările generale ale acționarilor: ordinea de zi și materialele aferente; hotărârile adunărilor generale;	X	
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;	X	
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.	X	
D1.7	Societatea trebuie să aibă o funcție de relații cu investitorii și să includă în secțiunea dedicată acestei funcții, pe pagina de internet a societății, numele și datele de contact ale unei persoane care are capacitatea de a furniza, la cerere, informații corespunzătoare.	X	
D2.	Societatea trebuie să adopte o politică de dividend ca un set de direcții/principii referitoare la repartizarea profitului net.	X	

	Politica de dividend trebuie publicată pe pagina de internet a societății.			
D3.	Societatea 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). Politică trebuie să prevadă frecvența, perioada avută în vedere și conținutul prognozei. Dacă sunt publicate, prognozele vor fi parte a rapoartelor anuale, semestriale sau trimestriale. Politică privind prognozele va fi publicată pe pagina de internet a societății.	x		
D4.	Societatea trebuie să stabilească data și locul unei adunări generale astfel încât să permită participarea unui număr cât mai mare de acționari.	x		
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.		x	
D6.	Societatea 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 societății, la momentul respectivei întâlniri/conferințe telefonice.	x		

## Riscuri

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 atât la nivel operațional cât și a riscurilor asociate schimbărilor geopolitice, legislative sau economice.

**RIScul ECONOMIC ȘI POLITIC** – activitatea și veniturile companiei pot fi afectate de recesiune, criza financiară și inflația galopantă cu un impact major în operațiuni și profitabilitate. Astfel de condiții macroeconomice și geo-politice nefavorabile pot duce la o creștere a ratei șomajului, reducerea consumului și a puterii de cumpărare, ceea ce ar putea afecta cererea pentru produsele comercializate de companie.

De asemenea, o agravare a situației crizei ucrainene poate avea impact în activitatea pe termen scurt a companiei și poate conduce la întreruperi temporare ale activității la nivel funcțional sau locații (forță majoră sau atacuri cibernetice).

**RIScul DE PREȚ** - este asociat schimbărilor posibile, în structura și nivelul prețului bunurilor și serviciilor oferite pe piață de către o companie, ca urmare a variațiilor prețului resurselor utilizate. MAM Bricolaj practică o politică de prețuri prin care urmărește modificarea acestora în funcție de evoluția prețurilor pe piață. Nivelul prețurilor practicat este unul competitiv în ceea ce privește concurența pe plan local.

În contextul de piață actual acest risc devine semnificativ și cu impact în marja de profitabilitate a companiei atât prin prisma creșterii prețurilor la marfă și transport – logistica, combustibil cât și a mediului concurențial în creștere care nu dă posibilitatea de a transfera impactul în prețurile de vânzare la clientul final (care va comuta spre oferte mai avantajoase ca și preț).

### **RIScul ASOCIAT CU COSTURILE CU UTILITĂȚILE, ENERGIA , GAZE, COMBUSTIBILUL**

Creșterea prețurilor la energie și gazele naturale determinată de factori externi are impact în creșterea costurilor de operare la nivel de rețea de magazine și în profitabilitatea companiei.

**RIScul DE CASH-FLOW** - acesta reprezintă riscul ca societatea să nu-și poată onora obligațiile de plată la scadență. O politică prudentă de gestionare a riscului de flux de numerar și de angajare cheltuieli implică menținerea unui nivel suficient de numerar, echivalent de numerar și disponibilitate financiară prin facilități de credit contractate adecvat. Modelul de afaceri al companiei, unde toate achizițiile sunt plătite imediat după achiziție, ajută la gestionarea fluxului de numerar.

Compania monitorizează nivelul intrărilor de numerar previzionate din încasarea creanțelor comerciale, precum și nivelul ieșirilor de numerar previzionate pentru plata datoriilor comerciale și a altor datorii. Datele de scadență a datoriilor sunt atent monitorizate iar sumele datorate după expirarea termenelor de plată sunt urmărite cu promptitudine. De asemenea, compania asigură un echilibru între perioada de recuperare a creanțelor, marja comercială realizată în magazine, rotația stocurilor și perioada de plată a datoriilor.

**RIScul DE CREDIT** - 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. Compania este puțin expusă riscului de credit din activitățile sale de exploatare (în principal pentru creanțe comerciale externe); probabilitatea de risc poate deriva din activitățile sale financiare, inclusiv depozitele la bănci și instituții financiare, tranzacții de schimb valutar și alte instrumente financiare.

**RIScul DE LICHIDITATE** – Riscul de lichiditate reprezintă probabilitatea ca societatea să nu fie în măsură să își onoreze obligațiile curente prin valorificarea activelor disponibile. Riscul de lichiditate este asociat deținerii de active imobilizate sau financiare. Având în vedere modelul său de afaceri, compania a menținut de-a lungul anilor un nivel ridicat de lichiditate și și-a finanțat dezvoltarea atât prin capitaluri proprii cât și prin linii de credit pe termen scurt. Prin urmare, compania menține un balans adecvat între capitalul angajat valoarea creditelor/ datoriilor pe termen lung. Activele curente acoperă cu peste 80% valoarea datoriilor curente.

În cazul apariției riscului de lichiditate, compania deține imobilizări corporale – terenuri, utilaje și cladiri în București. Dacă este necesar, emitentul ar putea potențial lichida aceste active. Dacă este cazul și în funcție de urgență, aceste active ar putea fi lichidate la un preț mai mic decât prețul pieței pentru a-și îndeplini obligațiile cu datoriile. Vânzarea activelor operaționale ar putea rezulta în repercusiuni serioase asupra capacităților viitoare de generare a veniturilor companiei.

**RISCU ASOCIAT PLANULUI DE DEZVOLTARE A AFACERII** – compania considera că are un plan realist de creștere și dezvoltare pe termen lung care, în caz de necesitate, poate fi ajustat corespunzător cu resursele disponibile. De asemenea, o criză financiară, inflaționistă ar putea determina bugete mai mici pentru gospodăria, în consecință reducerea cheltuielilor alocate pentru mobilier, dotare și întreținerea locuințelor și astfel ar duce la scăderea comenzilor și reducerea veniturilor din vânzare a companiei.

Cu toate acestea, chiar și în situația reducerii în ansamblu a cheltuielilor alocate mobilierului, compania este bine poziționată deoarece se adresează publicului larg și oferă și soluții de mobilier mai ieftine decât cele standard.

**RISCU ASOCIAT CU REALIZAREA PROGNOZELOR** - prognozele financiare sunt realizate în cadrul unei analize interne lunare, apoi revizuite la trimestru, aceasta analiză fiind întocmită de directorii de magazine, ulterior aprobată de echipa executivă de management.

Bugetul de venituri și cheltuieli este realizat anual și execuția acestuia este realizată lunar la nivel de magazine și centre de cost. Se analizează variațiile vs. Indicator și se iau acțiuni corective la nivel operațional și strategic/tactic funcție de natura deviațiilor – context intern și de adaptare la piață, efecte macro -economice (inflație, putere de cumpărare). Bugetul privind vânzările ulterioare este realizat într-o manieră prudentă și în baza rezultatelor curente și al contextului actual de piață, însă există riscul de neîndeplinire al acestuia, prin urmare, datele ce urmează a fi raportate de companie pot fi semnificativ diferite de cele prognozate ca rezultat al unor factori care nu au fost prevăzuți anterior sau al căror impact negativ nu a putut fi contracarat sau anticipat la momentul realizării analizei interne.

**RISCU PRIVIND CONCURENȚA** – intrarea unor noi competitori pe piață sau expansiunea accelerată la nivel național (prin deschiderea de noi locații și acoperire națională) a competitorilor va intensifica concurența și va pune presiune asupra activității desfășurate de companie, având riscul de a înregistra o scădere a veniturilor și a companiei. Pentru a mitiga acest risc, pe termen scurt compania consolidează punctele tari ale firmei (gama largă de produse; raport calitate-preț bine apreciat de client pentru produse s.a.) pentru a crește gradul de fidelizare și de retenție a clienților. Pe termen mediu și lung, compania va continua deschiderea de locații și creșterea canalului de vânzări online pentru a crește numărul de clienți și gradul de acoperire națională.

**RISCU PRIVIND DEPĂȘIREA TERMENELOR DE LIVRARE** – unele depășiri ale termenelor de livrare periclitează capacitatea de a respecta angajamentul convenit cu clientul și scade astfel satisfacția acestuia și posibilitatea unei noi comenzi din partea acestui client.

Aceste depășiri ale termenelor de livrare pot duce la returnarea mărfii, pierderea clientului și chiar solicitarea de despăgubiri din partea acestuia. Pentru a putea gestiona volumul de livrări și a evita pe cât posibil depășirea termenelor de livrare, compania planifică cât mai obiectiv etapele de furnizare a produselor și serviciilor în baza expertizei și a cunoștințelor organizaționale, punând accent pe coordonarea muncii în echipă cu sprijinul managementului.

**RISCU DE SCĂDERE A STANDARDELOR DE SERVIRE A CLIENȚILOR** – scăderea standardelor serviciilor oferite clienților poate duce la pierderea bunei reputații a companiei și implicit a reducerii numărului de clienți din magazine, respectiv site-ul online. În vederea menținerii unor standarde înalte, compania planifică sesiuni de formare cu angajații, cursuri de calificare încă de la

angajare, pentru a se asigura că vor parcurge toate aceste etape ale servirii. De asemenea, compania evaluează periodic angajații și desfășoară instruirii și discuții periodice, pentru a avea angajați motivați, interesați și implicați.

**RISCU PIERDERII REPUTAȚIEI** - este un risc inerent activității Emitentului, reputația fiind deosebit de importantă în mediul de afaceri, mai ales în cazul în care compania dorește extinderea activității și în alte zone din București sau chiar în alte orașe.

**RISCU PRIVIND ANGAJAȚII** – ofertă redusă la recrutarea forței de muncă cu aptitudini sau calificare în domeniul de activitate al firmei reprezintă un risc pentru companie. Dificultatea angajării, dar și păstrarea actualei forțe de muncă cu aptitudini în domeniu, reprezintă un risc pentru companie, aceasta putând să întâmpine dificultăți precum scăderea profitului și chiar intrarea în insolvență.

Pentru a diminua pe cât este posibil acest risc, compania a decis intensificarea acțiunilor de recrutare, dar și angajarea de personal din Asia mai ales la nivel de Atelier Pal. În cadrul acestui risc, este inclus și riscul asociat cu persoanele cheie, compania depinzând de recrutarea și păstrarea personalului din conducere și a angajaților calificați. Rentabilitatea pe termen mediu și lung a companiei depinde, în mare măsură, de performanța angajaților calificați, a personalului și conducerii executive, deosebit de importanți pentru dezvoltarea sa. Compania are un sistem performant de bonusare și salarizare fiind peste media companiilor din sector pe majoritatea pozițiilor operaționale și funcționale.

**RISURI ECONOMICE GENERALE** - activitățile Emitentului sunt sensibile la ciclurile economice și la condițiile economice generale. Atât crizele financiare internaționale, cât și mediul economic instabil pot avea efecte negative semnificative asupra activității, rezultatelor operaționale și poziției financiare a companiei. Turbulențele socio și geo-politice pot, de asemenea, impacta activitatea companiei.

Aceste efecte se pot resimți și pe piața financiară românească sub forma lichidității scăzute a pieței de capital (barometru al economiei), precum și printr-o creștere a ratelor de dobândă de finanțare pe termen mediu și scurt (ROBOR) din cauza crizei globale de lichiditate. Un astfel de scenariu s-ar putea repeta și eventualele pierderi semnificative suferite de piața financiară internațională, cu implicații majore pe piața locală, ar putea afecta capacitatea companiei de a obține împrumuturi sau finanțări noi, în condiții sustenabile.

**RISC PRIVIND PROTECȚIA DATELOR CU CARACTER PERSONAL** – în cadrul activității sale, compania colectează, stochează și utilizează date care sunt protejate de legi privind protecția datelor cu caracter personal. Cu toate că Emitentul ia măsuri de precauție în vederea protejării datelor clienților, în conformitate cu cerințele legale privind protecția vieții private, mai ales în contextul implementării Regulamentului general privind protecția datelor (UE) 2016/79 și în România (începând cu 25 mai 2018), riscurile privind scurgerea de date nu pot fi complet eliminate.

**RISCU FISCAL ȘI JURIDIC** - compania este guvernată de legislația din România și chiar dacă legislația din România a fost în mare parte armonizată cu legislația Uniunii Europene, pot apărea modificări ulterioare, respectiv pot fi introduse legi și regulamente noi, ce pot produce efecte asupra activității companiei. Legislația din România este adesea neclară, supusă unor interpretări și implementări diferite și modificări frecvente. Atât modificarea legislației fiscale și juridice, cât și

eventuale evenimente generate de aplicarea acestora, se pot concretiza în posibile amenzi sau procese intentate companiei, care pot impacta activitatea emitentului.

**RIScul ASOCIAT ALTOR TIPURI DE LITIGII** - 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.

## **Declarația conducerii**

Confirm, conform celor mai bune informații disponibile, că situațiile financiare anuale, bilanțul societății pentru exercițiul financiar încheiat la 31 decembrie 2024 redau o imagine corectă și conformă cu realitatea, a activelor, obligațiilor, poziției financiare și a situației veniturilor și cheltuielilor SC MAM Bricolaj S.A. și că Raportul anual oferă o imagine corectă și conformă cu realitatea a evenimentelor importante care au avut în exercițiul financiar 2024 și al impactului acestora asupra situațiilor financiare ale companiei. Rezultatele financiare au fost auditate de QUOTA AUDIT S.R.L.

**Cristian GĂVAN**

**Președinte Consiliu de Administrație MAM Bricolaj**

## **Anexe (bilanț + raport audit + note contabile)**