

Întrucât unul dintre acționarii societății a formulat întrebări în legătură cu punctele ce compun ordinea de zi a adunării generale a acționarilor convocată pentru data de 30.04.2025 și cu referire la materialele publicate, societatea aduce la cunoștința investitorului prin intermediul site-ului conținutul întrebărilor astfel cum au fost primite și a răspunsurilor elaborate.

1 a. Venituri: Dacă ati descompune creșterea de 4% a Vanzarilor de Marfuri, aceasta creștere ar veni din creșterea tichetului mediu sau a numărului de tichete? Puteti explica puțin mai detaliat aceasta creștere vs scăderea veniturilor din Servicii de 13%

Referitor la valoarea bonului mediu și la numărul acestora, estimăm o evoluție pozitivă a ambilor indicatori, ca urmare a implementării strategiei noastre de marketing prin care urmărim să creștem baza de clienți persoane fizice, cât și producători de mobilă. În acest scop, dezvoltăm în prezent o aplicație mobilă de fidelizare și am aprobat noi campanii promoționale prin care prețul unitar scade progresiv în funcție de cantitatea achiziționată.

1 b. Ce masuri aveti in vedere pentru creșterea vanzarilor la magazinul Ghencea? Ce indicatori folositi pentru a urmări activitatea și eficiența activității la acest magazine?

Dinamica pozitivă a vânzărilor magazinului din Ghencea este susținută pe de o parte de diversificarea portofoliului de produse și pe de altă parte de acțiunile de creștere a gradului de notorietate în rândul locuitorilor din zonă, care aleg tot mai frecvent să efectueze cumpărături la noi. Un obstacol anterior a fost reprezentat de traficul rutier aglomerat, însă extinderea Bulevardului Ghencea la două benzi pe sens va facilita accesul clienților, reducând considerabil timpul de deplasare.

1 c. Chirii: De ce cresc chiriiile cu 12%, in conditiile in care inflatia este substantial mai redusa și in general aceste contracte de chirie sunt indexate la inflatie?

Contractele de închiriere sunt supuse indexării automate în funcție de rata inflației și de evoluția cursului valutar comunicat de BNR. Deși prognozele indică o inflație moderată, experiența anilor precedenți ne-a demonstrat o tendință de creștere pe parcursul anului. În acest context, analizăm oportunitatea închirierii unui nou spațiu destinat funcționării ca depozit central, pentru a optimiza lanțul logistic.

1 d. Ch. Personal: de unde vine creșterea cheltuielilor cu personalul? Creștere FTE sau majorare salariu mediu? Dacă va așteptati la un mediu economic dificil (vezi scădere vanzari servicii, creștere mica la vanzari de marfuri) și probabil o creștere a somajului, de ce ar fi nevoie să creșteti atât de mult salariile?

Piața forței de muncă rămâne competitivă, procesul de recrutare fiind dificil pentru întreaga piață de retail întrucât există un deficit al personalului care să îndeplinească cerințele unui agent comercial performant. În acest context, retenția angajaților cu experiență reprezintă o provocare

constantă, având în vedere costurile cu formarea personalului și cerințele salariale superioare mediei în acest domeniu. Ajustările salariale reflectă atât alinierea la valoarea bonului de masă, cât și așteptările privind indexarea anuală a salariilor în raport cu inflația. Creșterea prognozată a vânzărilor în 2025 ne permite să susținem aceste majorări, având ca obiectiv principal păstrarea personalului calificat și motivarea suplimentară a angajaților care au preluat responsabilități extinse în urma reorganizării operaționale. Totodată, accelerăm procesul de digitalizare a operațiunilor, în vederea eficientizării activității și reducerii necesarului de resurse umane.

1 e. Publicitate: puteți prezenta în ce direcții alocati bugetul de marketing/publicitate? Promovare mobil / TV / OOH, etc, proporții, discuție asupra strategiei de marketing?

MAM Bricolaj își consolidează prezența pe piață printr-un mix de comunicare care include panouri publicitare stradale (OOH), spoturi TV și campanii digitale, asigurând astfel o expunere optimă în mediile relevante pentru publicul țintă.

1 f. Ce estimare aveți pentru bugetul de investiții (Capex) în 2025?

Având în vedere climatul economic volatil, nu am prevăzut investiții suplimentare față de cele realizate în anul 2024. Pentru 2025, estimările noastre indică un nivel al amortizării inferior celui din anul precedent.

2. a. Leasing / Credit Magazin Ghencea: care este soldul la 31.12.2024 și cum se face rambursarea (semianual/trimestrial)?

Rambursarea creditului se realizează trimestrial, iar soldul înregistrat la data de 31.12.2024 este de 1.192.668 lei.

b. Care este situația creditelor IMM Invest: solduri, maturitate, rambursări la BT, Unicredit? Vedeti și întrebarea 4 de mai jos.

Creditul IMM Invest la care faceți referire urmează a fi rambursat integral până în luna iunie 2025. Celelalte facilități de credit vor fi prelungite, fiind destinate susținerii capitalului de lucru.

3. Dezvoltare rețea – în nota 10 menționați ca se preconizează extinderea activității în alte locații din țară (Iasi, Brasov) și o nouă deschidere în București. Puteți oferi mai multe informații legate de stadiul acestui plan de dezvoltare (calendar, identificare concept, s-au găsit locații, etc). Ce suprafață va avea un magazin și care este investiția estimată? Menționăm că, dintr-o eroare de redactare, Nota 10 atașată la bilanț nu a fost actualizată corespunzător.

4. Credite: în nota 10 menționați ca aveți credite IMM Invest: rambursarea este lunară/trimestrială/semestrială? Înțelegem că IMM Invest – BT este scadent în 2025 (2022,

maturitate 36 luni), iar Unicredit in 2027 (2022, maturitate 60 luni) – puteti elabora legat de sursele de rambursare pentru aceste credite, conditii credit (covenants)?

A se vedea răspunsul la 2.b.

Cristian Găvan

Mambricolaj S.A.