

SIPEX și Menlo Electric încheie un parteneriat strategic pentru livrarea de soluții complete pentru proiectele fotovoltaice din România

SIPEX, unul dintre cei mai mari distribuitori de materiale de construcții din România, listat la Bursa de Valori București în piața AeRO (simbol bursier SPX), cu activitate de 27 de ani pe acest segment, anunța încheierea unui parteneriat strategic cu Menlo Electric, unul dintre liderii pieței în furnizarea de componente pentru centralele fotovoltaice. Prin acest parteneriat SIPEX are în vedere livrarea unui pachet complet pentru proiectele fotovoltaice format din panouri solare, baterii de înmagazinare, invertoare și cabluri.

Irinel Gheorghe, CEO SIPEX: „SIPEX are o strategie clara de creștere organică și de dezvoltare prin extinderea gamei de produse complementare și prin adaptarea permanentă a portofoliului la oportunitățile pieței. Parteneriatul încheiat cu Menlo Electric vine în sprijinul tuturor celor care vor să facă tranziția către energie sustenabilă, inclusiv prin accesarea programului „Casa Verde 2024”. Avem acoperire națională și împreună cu Menlo Electric, unul dintre cei mai mari furnizori de soluții pentru fotovoltaice din Europa, bazându-ne pe experiența și pe susținerea lor din punct de vedere tehnic și logistic, vom oferi soluții complete pentru producerea energiei solare prin toate canalele noastre de vânzare – retail tradițional, B2B și online.”

Adrian Stan, Country Manager pentru România și Balcani, Menlo Electric: „Colaborarea cu SIPEX, unul dintre cei mai mari jucători din piața de distribuție a materialelor de construcții din România, cu o echipă puternică de vânzări, ne va permite să facilităm accesul la echipamente de înaltă calitate pentru centrale fotovoltaice, contribuind astfel la dezvoltarea energiei regenerabile în țară. Menlo Electric a înregistrat o evoluție rapidă și semnificativă în industria fotovoltaică, succes care se bazează pe strategia noastră de extindere internațională și pe parteneriatele solide cu furnizori de renume. Estimăm că anul 2025 va aduce o creștere semnificativă a energiei solare în regiune și prin astfel de parteneriate suntem pregătiți să răspundem cererii.”

SIPEX - parteneriate și produse

În ultimii 2 ani, SIPEX a continuat extinderea gamei de produse prin încheierea unui parteneriat cu Policolor-Orgachim, lider în Europa de Sud-Est în domeniul tehnologiei vopselelor și lacurilor, și Teraplast, cel mai mare procesator de polimeri din centrul și estul Europei pentru distribuția unui sistem complet de încălzire prin pardoseală, calibrat pe nevoile actuale ale consumatorilor, dezvoltat de companie sub brandul NeoTer. SIPEX oferă servicii de consultanță tehnică și are capacitatea de a reprezenta și promova produsele unui furnizor nou pe piața din România atât pe partea comercială, tehnică, cât și din punct de vedere logistic și distribuție.

Compania operează cu un model de afaceri integrat, organizat în 3 linii de business: vânzare și distribuție de materiale și finisaje pentru construcții, prestări servicii (consultanță tehnică) și vânzare de produse finite colorate. Distribuția se realizează prin cele trei canale:

- Retailul tradițional - magazine de diferite dimensiuni, cu excepția celor DIY (Do It Yourself), cu vânzare prin agenți dedicați.
- Segmentul de piață B2B (corporate) - societăți de construcții, dezvoltatori, instituții de stat sau private, echipe de meseriași și persoane fizice, care construiesc în regie proprie sau își renovează proprietățile. Din 2019 compania are un canal dedicat acestui segment, www.sipexcomenzi.ro, care are scopul de a simplifica procesul de vânzare către partenerii existenți și de a reduce costurile operaționale, prin oferirea unor facilități self-service.
- Magazin online propriu - în curând cu aplicație de mobil, tableta și laptop. Aplicația va repartiza comenzile către cele mai apropiate puncte de lucru, astfel încât livrarea să se facă într-un timp cât mai scurt.