



RAPORTUL CONSILIULUI DE ADMINISTRAȚIE PENTRU 2021

AROBS Transilvania Software S.A.
Companie listată pe piața
SMT-AeRO a Bursei de Valori București
Simbol: AROBS

CUPRINS

MESAJ DE LA CEO	4
DESPRE AROBS TRANSILVANIA SOFTWARE	7
SCURT ISTORIC	7
DESCRIEREA ACTIVITĂȚII EMITENTULUI	10
SERVICII ȘI PRODUSE SOFTWARE	10
CERTIFICĂRI	11
EXPERIENȚĂ	12
PORTOFOLIU COMPLET DE SERVICII ȘI SOLUȚII	12
DIFERENȚIEREA FAȚĂ DE CONCURENȚĂ	17
DIFERENȚIEREA FAȚĂ DE CONCURENȚĂ	22
ANGAJAȚI	23
ADMINISTRATORI ȘI CONDUCEREA EXECUTIVĂ	26
ACȚIUNILE AROBS LA BURSA DE VALORI BUCUREȘTI	28
EVENIMENTE CHEIE ÎN 2021 ȘI DUPA INCHIDEREA PERIOADEI DE RAPORTARE	29
ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE INDIVIDUALE	32
ANALIZA P&L	32
REZULTATE VS ESTIMĂRI	33
STRATEGIA DE BUSINESS & VÂNZĂRI	34
CLIEȚI SEMNIFICATIVI	35
PRINCIPALII INDICATORI OPERAȚIONALI	36
ACTIVELE CORPORALE ALE EMITENTULUI	37
PROPUNERE DE DISTRIBUIRE A PROFITULUI	37
ELEMENTE DE PERSPECTIVĂ PRIVIND ACTIVITATEA EMITENTULUI	38
IMPACT ASUPRA MEDIULUI ÎNCONJURĂTOR	44
CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE INDIVIDUAL	45
BILANȚ INDIVIDUAL	46
CASH-FLOW	48
FLUXURI DE TREZORERIE DIN ACTIVITĂȚI DE EXPLOATARE	48
PRINCIPII DE GUVERNANȚĂ CORPORATIVĂ	49
DECLARAȚIA CONDUCERII	53

INFORMAȚII EMITENT

INFORMAȚII DESPRE ACEST RAPORT FINANCIAR

Tipul raportului	Raport Anual
Data publicării raportului	29.04.2022
Conform	Anexa 15 la Regulamentul ASF 5/2018

INFORMAȚII DESPRE EMITENT

Nume	AROBS Transilvania Software S.A.
Cod fiscal	RO 11291045
Număr înregistrare Registrul Comerțului	J12/1845/1998
Sediu social	Str. Donath nr. 11, bl. M4, sc. 2, et. 3, ap. 28, Cluj-Napoca, Cluj, România

INFORMAȚII DESPRE VALORILE MOBILIARE

Capital subscris și vărsat	91.139.498,80 lei
Piața pe care se tranzacționează valorile mobiliare	SMT-AeRO Premium
Număr total acțiuni	911.394.988
Simbol	AROBS

DETALII CONTACT PENTRU INVESTITORI

Număr de telefon	+40 31 860 21 01
Email	ir@arobs.com
Website	www.arobsgrup.ro și www.arobs.com

Situațiile financiare pentru anul 2021 prezentate în paginile următoare sunt **individuale**, pentru AROBS Transilvania Software și sunt **auditate**.

MESAJ DE LA CEO

Stimați acționari,

Suntem încântați să vă punem la dispoziție raportul financiar anual individual auditat al AROBS Transilvania Software, primul raport de acest fel de la debutul companiei noastre pe piața AeRO a Bursei de Valori București. Parcursul nostru de până acum, faptul că suntem cea mai mare companie de tehnologie listată la Bursă ne confirmă că echipa AROBS performează foarte bine și că investitorii au încredere în stabilitatea noastră financiară și în strategie pe care ne-am asumat-o.

Deși avem parteneri în 14 țări și peste 10.000 de clienți, nu vrem să ne oprim aici! Obiectivul nostru principal este ne continuăm creșterea pe cele patru direcții strategie asumate și să ajungem cel mai important jucător internațional al industriei de IT, cu servicii și produse inovatoare, pornit din Cluj.

Pe direcția strategică de achiziții am făcut progrese rapide, prin preluarea Berg Software Timișoara, companie care s-a alăturat AROBS Grup în luna decembrie 2021, fiind prima achiziție realizată de noi în care am folosit o parte din capitalul atras în cadrul plasamentului privat încheiat cu succes în octombrie 2021. Colegii din cadrul Berg au o experiență de 30 de ani pe piața de servicii de dezvoltare software în România și sunt extrem de bine poziționați pe piețele din Germania, Austria și Elveția.

În aprilie 2022, am sărbătorit un alt moment istoric, cea mai semnificativă achiziție din istoria AROBS: preluarea echipei și a business-ului Software Development Services de la compania Enea, din Suedia. Noii noștri colegi sunt localizați în București, Iași și Craiova, dar și în USA și prin această achiziție am deschis noi oportunități pentru creșterea afacerii noastre de software services și embedded pe Statele Unite, dar și în industrii foarte interesante cum ar fi medical, maritim, embedded devices.

Succesul AROBS Transilvania Software se datorează colegilor și partenerilor noștri. Din acest motiv, în paralel cu pregătirea pentru listarea la bursă am implementat în cadrul companiei un program de Stock Option Plan dedicat acestora. Mi-am dorit foarte mult să continuăm succesul AROBS împreună cu ei și, prin urmare, compania a răscumpărat de la acționarul majoritar un pachet care acum reprezintă 8,8% de acțiuni, pe care îl vom folosi pentru un astfel de program. Este important pentru o companie de servicii și produse cum este AROBS ca ei să devină parteneri în firmă și de ce nu, investitori activi la Bursa de Valori București.

Am încheiat anul 2021 cu venituri operaționale la nivel individual de 172,05 milioane de lei, (+10% creștere față de 2020), o cifră de afaceri de 169,34 milioane de lei (+10% creștere față de 2020), EBITDA de 47,74 milioane de lei (+2% vs. 2020) și un profit net de 43,20 milioane de lei (+7% vs. 2020). Serviciile software au contribuit cu 75% la cifra de afaceri, produsele cu 24%, în timp ce alte servicii cu 1%.

Portofoliul nostru de clienți a crescut, în 2021, prin atragerea de noi parteneri din Europa, dar și din Statele Unite și am înregistrat creșteri în serviciile și proiectele solicitate de către clienți. Industria de dezvoltare software se află într-un stadiu de creștere continuă în necesitatea constantă de a avea acces la resurse excelente, în număr tot mai mare, la nivel global. Pe zona de produse software, cum ar fi



management de flotă, optimizarea afacerilor și plăți digitale, piața înregistrează, de asemenea, creștere, datorită proceselor accelerate de digitalizare ale companiilor și organizațiilor. Pentru prognozele viitoare de dezvoltare ne bazăm pe ideea că cererea ridicată de digitalizare va stimula rata de creștere a companiei, atât pe linia de business de servicii software, cât și în zona de produse software.

Având în vedere că acesta este primul nostru raport financiar anual, doresc să vă descriu pe scurt prin ce se traduce activitatea noastră. În primul rând, este important de menționat că în cei peste 24 de ani de prezență pe piața IT am urmărit în mod constant să avem activitate diversificată, am testat mereu noi soluții pentru companii și nu numai, unele dintre ele fiind stabile pe piețele din Europa și Asia. În 2021 am intrat inclusiv pe piața de plăți digitale mobile printr-o nouă soluție de plăți, MonePOS, lansată în parteneriat cu Banca Transilvania.

Furnizăm soluții de gestionare și monitorizare a flotelor auto, precum TrackGPS, ajutăm companiile din retail, HoReCA și distribuție să își automatizeze procesele de lucru prin suite de soluții Optimall, iar pentru industria hotelieră avem RateWizz, soluție care a prins foarte bine în țările nordice. Totodată, avem și o soluție pentru digitalizarea manualelor școlare, precum și o soluție de plăți prin mobile POS, contactless și paperless, pe care am mai menționat-o și mai sus.

Prin firmele din grup, ale căror rezultate financiare se vor prezenta la nivel consolidat ulterior, suntem activi și în zona de resurse umane și procese de salarizare prin două soluții, True HR și dpPayroll prin UCMS by AROBS, dar și în domeniul CRM prin SoftManager. În momentul de față suntem implicați și în diverse proiecte inovatoare, precum în sectorul Intelligent Automation - RPA pentru zona de logistică și TMS, prin CoSo Olanda. SAS Grup, o altă companie din Grup care va fi cuprinsă în raportarea consolidată, ne completează prezența pe piața de management de flotă din România.

Toate aceste soluții și produse reprezintă deschiderea noastră pentru diversificarea activității, pentru intrarea pe noi segmente de piață, dar și potențialul ridicat pe care îl avem prin continuarea susținerii investițiilor în cercetare, inovare și pentru dezvoltarea de noi zone de expertiză. Nu suntem o companie de tehnologie dependentă de unul sau două sectoare economice, ci un jucător relevant la nivel global ce deține toate ingredientele necesare de a dezvolta soluții și produse tehnologice pentru cele mai complexe industrii.

În ceea ce privește planurile de viitor, anul acesta, precum și în anii ce urmează, ne propunem să intensificăm activitatea de M&A prin achiziționarea de companii din domeniul IT, în special cele din zona de servicii software, zona de soluții pentru management de flotă și pentru optimizarea afacerii. În urma plasamentului privat din octombrie 2021, ne-am consolidat poziția de numerar, care a ajuns la 88,2 milioane de lei, cu 135% mai mult decât la sfârșitul anului 2020, și care ne facilitează aceste proiecte.

Companiile pe care le vizăm sunt cele conduse de antreprenori excepționali, care doresc să facă un cash out parțial sau total, care sunt dornici să își păstreze spiritul antreprenorial și împărtășesc aceeași dorință de creștere și de dezvoltare ca și noi. Ne uităm la companii care dispun de o echipă de management performant, cu clienți stabili, cu o profitabilitate constantă și posibilități de creștere neexploatate, dar care au ajuns în acel punct în care au nevoie de un partener care să-i sprijine în transformarea lor în jucători semnificativi în domeniul în care activează.

Strategia de M&A se bazează pe experiența noastră semnificativă în acest domeniu și pe reușitele înregistrate până în momentul de față. Un exemplu elocvent în acest sens este preluarea UCMS în anul 2019, a cărei situații va fi cuprinsă în raportarea financiară consolidată. Aceasta era la vremea respectivă o companie cu o experiență de 23 de ani pe piața din România în dezvoltarea de soluții software de salarizare și resurse umane. Astăzi, la trei ani după finalizarea achiziției, UCMS este în topul soluțiilor de HR și payroll la nivel național, cu un portofoliu de sute de colaborări de succes și continuă să inoveze constant pentru a acoperi nevoile companiilor din România. Semnătura digitală

sau înregistrarea concediilor medicale automat sunt câteva dintre modulele care s-au adăugat produsului existent, în paralel cu migrarea soluției pe Cloud sau mobil.

În aria servicii și produse software, ne dorim să ne dezvoltăm atât la nivel național, cât și internațional pentru a ne accelera creșterea și consolidarea poziției noastre pe piețele în care suntem prezenți. Totodată, avem în plan să ne extindem amprenta geografică prin întărirea filialelor din Germania și Marea Britanie și prin deschiderea unui birou AROBS în America de Nord.

Prin urmare, pe termen lung strategia noastră este construită pe patru piloni majori:

1. Diversificare concentrică bazată pe cercetare și inovare
2. Dezvoltare de noi zone de expertiză
3. Achiziții prin integrare de jucători existenți care operează în aceeași industrie, care pot permite sinergii și sunt ușor de integrat, extinderea în Europa, în America de Nord și în Asia de Sud Est.
4. Stimularea și retenția angajaților

Suntem conștienți de riscurile geopolitice din regiunea în care ne aflăm, și, în speranța îmbunătățirii rapide a circumstanțelor actuale, vrem să vă asigurăm că vom rămâne concentrați pe planurile noastre de dezvoltare pentru anul acesta.

Vă invităm să parcurgeți primul nostru raport financiar anual pentru a afla mai multe detalii despre performanța AROBS Transilvania Software în anul 2021. În cazul oricăror întrebări legate de activitatea noastră de business sau pe piața de capital, vă rugăm să ne contactați la ir@arobs.com.

VOICU OPREAN

CEO

DESPRE AROBS TRANSILVANIA SOFTWARE

SCURT ISTORIC

AROBS Transilvania Software S.A. este o companie de IT din România condusă de Voicu Oprean, fondator & CEO. Aceasta a fost înființată în anul 1998. Compania are ca obiect de activitate dezvoltarea de software la comandă cu expertiză înaltă în automotive, IoT, travel & hospitality, life sciences, enterprise solutions, FinTech, dar și crearea de soluții și produse software – pentru care Emitentul deține proprietatea intelectuală - pentru management de flotă și monitorizare GPS, optimizarea afacerilor (SFA, WMS, CRM, plăți mobile contactless și altele), managementul resurselor umane și payroll, channel management pentru industria hotelieră și multe altele.

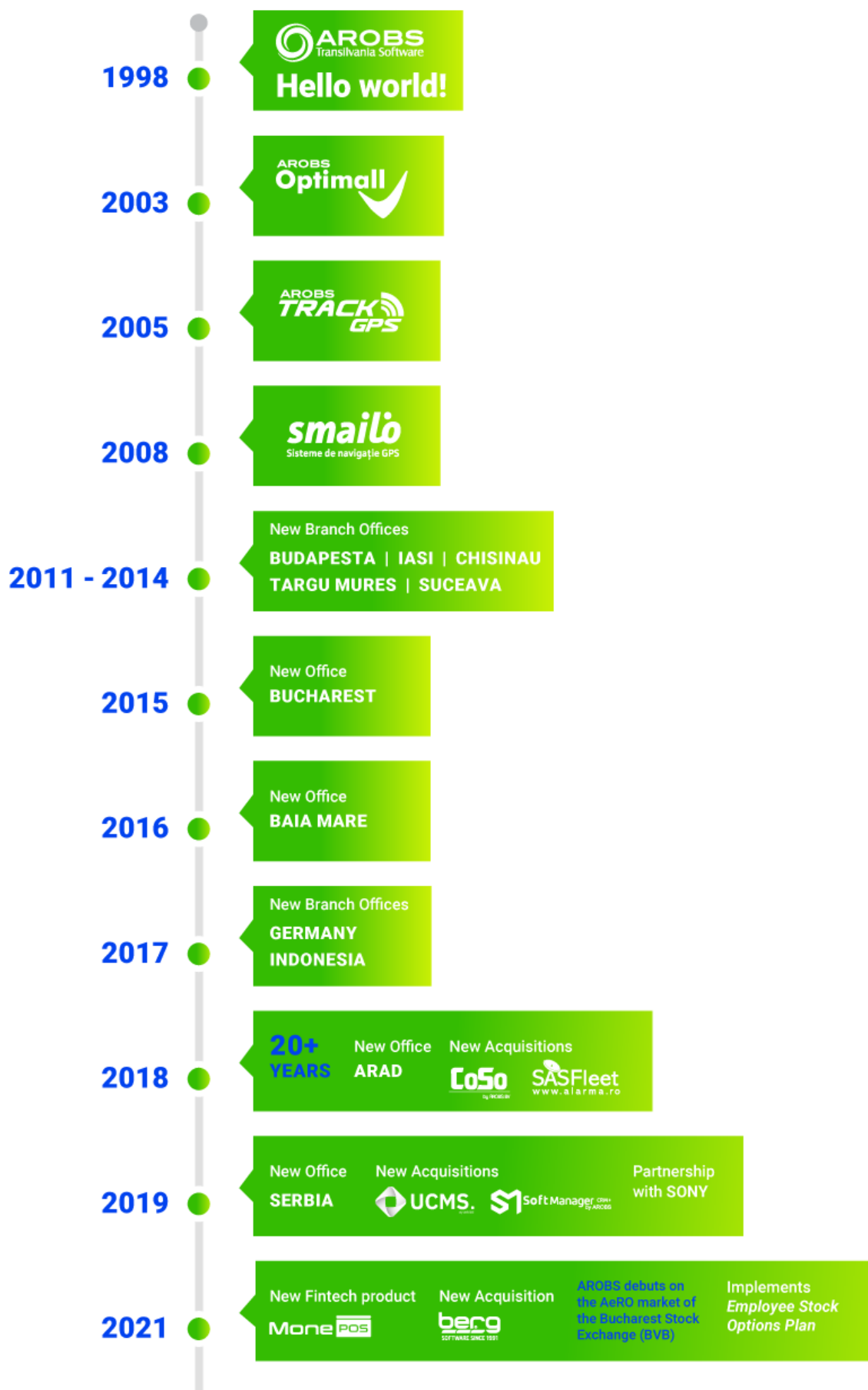
Încă din 1998, AROBS Transilvania Software a mizat pe specialiști excelenți și procese bine ajustate, dar flexibile, pentru a livra constant software personalizat, produse și aplicații software de cea mai bună calitate.

Excelența serviciilor AROBS și devotamentul manifestat de specialiștii companiei au contribuit la stabilirea de parteneriate puternice, pe termen lung, cu sute de companii din întreaga lume. Astfel, AROBS este în prezent o companie internațională de dezvoltare de software cu rădăcini europene și românești.

Pasiunea pentru tehnologie, combinată cu eforturile susținute în dobândirea de noi abilități și alinierea la tendințele pieței, a transformat AROBS într-una dintre principalele companii românești de dezvoltare de software.

Începând cu anul 2003, AROBS și-a creat propriile soluții și produse, și a achiziționat companii care dezvoltă propriile produse, dintre care cele mai importante sunt:

- **TrackGPS** – soluție de gestionare și monitorizare a flotelor auto
- **SasFleet** – monitorizare prin GPS a flotelor auto
- **TrueHR și dpPayroll** – soluții de management al resurselor umane și payroll
- **Optimall** – soluție de automatizare a forței de vânzări;
- **RateWizz** – channel manager pentru industria hotelieră
- **Soluția pentru digitalizarea manualelor școlare**
- **MonePOS**- soluție contactless și paperless destinată industriilor de mobilitate
- **SoftManager** – soluție CRM+



AROBS are sediul central în Cluj-Napoca și birouri regionale operaționale în București, Iași, Târgu Mureș, Baia Mare, Suceava, Timișoara, Oradea, Lugoj și Arad. Compania are peste 24 de ani experiență în dezvoltarea de soluții software custom pentru clienți din Europa, Asia și America.

AROBS este în topul companiilor care oferă soluții de management de flotă pe piața Europei Centrale și de Sud-Est, iar cele destinate optimizării afacerilor și resurselor umane sunt bine poziționate pe piața românească.

Din anul 2011, AROBS și-a extins activitatea și pe piețele internaționale, deschizând filiale la Budapesta și Chișinău, iar ulterior în Jakarta (companiile din Ungaria și Republica Moldova urmând a fi incluse în Grup, începând cu anul 2022).

În anul 2018, AROBS continuă extinderea pe piața internațională prin achiziția firmei CoSo din Belgia și Olanda, specializată în logistică, educație și RPA – Robotic Process Automation. Achiziția a deschis oportunitatea unei noi specializări în Grupul AROBS: sub-sectorul de Robotic Process Automation, cu target clar pe piața Benelux.

În același an, AROBS a fost clasat pe locul 4 din 10 în Topul Companiilor Românești de IT.

O altă achiziție foarte importantă în anul 2018 a fost SAS Grup, cu sediul central în București, al treilea jucător pe piața de gestionare și monitorizare a flotelor auto din România, AROBS consolidându-și astfel poziția de lider de pe acest segment de piață și ajungând să asigure monitorizarea a peste 80.000 de autovehicule.

În anul 2019, AROBS a ajuns la peste 800 de angajați și colaboratori, 7 sedii în România și în sedii internaționale și a fost una dintre premiantele programului Made in Romania, implementat de Bursa de Valori București.

Tot în anul 2019, AROBS a achiziționat pachetul majoritar de acțiuni al SoftManager, companie care dezvoltă și implementează pe piața din România una dintre cele mai complexe soluții de CRM+ (Customer Relationship Management).

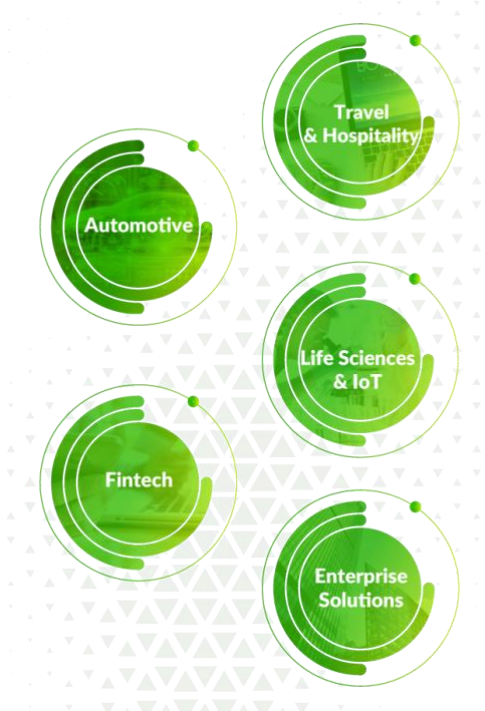
AROBS a obținut locul 4 în Topul Național al Companiilor 2020, la secțiunea de Research, Development și High-Tech – companii mari. Acest premiu prestigios a fost acordat de către Camera de Comerț și Industrie a României.

La finalul anului 2021 AROBS a desfășurat un plasament privat prin care a pus la vânzare în ofertă un număr de 54,7 milioane de acțiuni, iar la finalul primei zile de subscriere investitorii introduseseră ordine de subscriere pentru 154,5 milioane de acțiuni, de unde rezultă o suprasubscriere de 2,82 de ori. Prețul din ofertă a fost de 1,357 lei pe acțiune, ceea ce înseamnă că subscrierile totale s-au ridicat la 209,7 milioane de lei.

AROBS a anunțat, în data de 19 noiembrie 2021, preluarea integrală a Berg Software, companie locală de dezvoltare software personalizat și outsourcing, cu birouri în Timișoara, Lugoj și Oradea. În urma finalizării tranzacției, Grupul AROBS și-a consolidat prezența în zona de Vest a României și își consolidează poziția pe piețele din Germania, Austria și Elveția. Pentru realizarea acestei tranzacții, AROBS a utilizat o parte din capitalul atras de la investitorii BVB în timpul plasamentului privat, precum și finanțare bancară. Acțiunile Emitentului au intrat la tranzacționate pe segmentul AeRO al Bursei de Valori București în data de 6 decembrie 2021.

DESCRIEREA ACTIVITĂȚII EMITENTULUI

SERVICII ȘI PRODUSE SOFTWARE



Încă de la înființare, AROBS Transilvania Software a mizat pe specialiști excelenți și procese bine ajustate, dar flexibile, pentru a livra constant software personalizat, precum și produse și aplicații software de cea mai bună calitate.

Excelența serviciilor noastre și devotamentul manifestat de specialiștii noștri ne-au ajutat să stabilim parteneriate puternice, pe termen lung, cu peste 10.000 de parteneri din România și din întreaga lume. Suntem mândri că am devenit acum o companie internațională de dezvoltare de software cu rădăcini europene și românești.

Pasiunea noastră pentru tehnologie, combinată cu eforturile susținute în dobândirea de noi abilități și alinierea la tendințele pieței, a transformat AROBS într-una dintre principalele companii românești de dezvoltare de software.

Divizia de servicii software a companiei este cea mai mare din cadrul Emitentului și este structurată în doi piloni: Automotive și High-Level Industries. Specializarea pe High-Level Industries este formată din diviziile Travel & Hospitality, IoT, Life Sciences, Enterprise Solutions și Fintech.

- **Automotive** - Soluțiile Emitentului de automotive software și inginerie sunt parte integrantă a ADN-ului acestuia și se bazează pe o expertiză extinsă în domeniu, prin proiecte de lungă durată cu companii globale de top.
- **Travel Technology** - Îmbinarea know-how-ului de nișă și skill-urilor tehnice au ajutat compania să construiască parteneriate de lungă durată și puternice cu clienții. Până în prezent, au fost create și livrate soluții end-to-end pentru companii din SUA, Franța, Spania, Germania și Olanda.
- **Life Sciences** – Emitentul a construit o expertiză solidă în ultimii ani în jurul colaborărilor cu mari companii americane din industria farmaceutică. În decursul acestei perioade au fost dezvoltate soluții de software medical care simplifică studiul clinic aplicat medicamentelor noi, lansate pe piața de nișă.
- **IoT** - sistemele IoT pe care Emitentul le dezvoltă definesc **expertiza de peste 10 ani** în găsirea soluțiilor perfecte pentru clienții acestuia.
- **Enterprise Solutions** - competență înaltă în dezvoltarea de aplicații bazate pe cloud, aplicații real-time sau reactive, Big Data, și nu numai. Portofoliul este construit în jurul proiectelor pentru clienți din țări precum SUA, Marea Britanie, Germania, Finlanda, Norvegia și Olanda.
- **Fintech** - construită pe baza cunoștințelor și experienței acumulate, în parteneriat cu **bănci și instituții financiare de top**.

În zona de servicii software se poate enumera și specializarea în **Robotic Process Automation** a filialei din Benelux, CoSo by AROBS.

Separat de divizia de servicii software, Emitentul asigură clienților acestuia și soluții pentru managementul de flotă, soluții IT pentru optimizarea afacerilor, soluții de management al resurselor umane și proiecte inovatoare – un departament de cercetare dedicat.

Un mare plus pentru linia de business Software services este alăturarea companiei BERG, care are o expertiză foarte consistentă în industrii cum ar fi Manufacturing, Retail, Office automation, IT, Storage și Cloud.

Începând cu anul 2003, Emitentul și-a creat propriile soluții și produse, și a achiziționat companii care dezvoltă propriile produse, dintre care cele mai importante sunt:

- **TrackGPS** – soluție de gestionare și monitorizare a flotelor auto
- **SasFleet** – monitorizare prin GPS a flotelor auto
- **TrueHR și dpPayroll** – soluții de management al resurselor umane și payroll
- **Optimall** – soluție de automatizare a forței de vânzări;
- **RateWizz** – channel manager pentru industria hotelieră
- **Soluția pentru digitalizarea manualelor școlare**
- **MonePOS**- soluție contactless și paperless destinată industriilor de mobilitate
- **SoftManager** – soluție CRM+

CERTIFICĂRI

Certificările reprezintă modalitatea esențială de a asigura credibilitatea companiei în piață, în special pentru companiile care furnizează servicii.

Principalele certificate ale Emitentului sunt:

- **Confidențialitate și securitate a informațiilor** – a fost implementat un sistem de management al securității informațiilor - ISMS. Acest sistem este creat în conformitate cu unele dintre cele mai riguroase standarde internaționale, **ISO 27001 și TISAX**;
- **Certificare ISO 27001** - este un standard internațional de management (Organizația Internațională pentru Standardizare) care oferă cerințe pentru un sistem de management al securității informațiilor. Prin urmare, acest standard de management reglementează modul de operare într-un mod sigur atunci când vine vorba de informații. Acest lucru demonstrează că Emitentul funcționează conform celor mai stricte standarde internaționale de informare;
- **TISAX** - Schimb de evaluare a securității informațiilor de încredere - este cel mai prestigios standard de securitate a informațiilor din industria auto. Această certificare este obținută prin intermediul platformei internaționale ENX ASSOCIATION. Această platformă găzduiește interacțiunea de informații online a companiilor de nivel auto, de la furnizorii de produse și servicii la audituri internaționale;
- **Certificat ORDA** - Certificat emis de Oficiul Român pentru Drepturi de Autor;
- **Certificat HU-GO** - National Toll Payment Services Plc. – Ungaria;
- **ISO 9001: 2015** - Sisteme de management al calității;
- **ISO 45001: 2018** - Sisteme de management al sănătății și securității la locul de muncă;
- **ISO 14001: 2015** - Sisteme de management de mediu;
- **ISO 9001:2015** - Furnizarea de software și furnizarea de servicii în ceea ce privește dezvoltarea aplicațiilor, consultanță, implementare și activități de asistență ;
- **ISO/IEC 27001:2013** - Furnizarea de software și furnizarea de servicii în ceea ce privește dezvoltarea aplicațiilor, implementarea și activitățile de asistență;



EXPERIENȚĂ

Având în vedere momentul înființării Emitentului, precum și colaborarea pe care acesta o are cu numeroși clienți și furnizorii din diferite domenii, corespunzătoare liniilor de business ale AROBS, experiența Emitentului este una vastă, cele mai relevante aspecte în acest sens fiind:

- Emitentul are echipe formate din profesioniști în domeniu IT, cu o reputație bună pe piață, de peste 24 de ani,
- Expertiză în multiple linii de business,
- Flexibilitate în adoptarea standardelor și proceselor specifice clientului,
- Clienți diverși din peste 14 țări, de pe 3 continente,
- Echipă dedicată, orientată spre provocări și tehnologii noi,
- Focus pe clienți, angajați și colaboratori,
- Expertiză în soluții software incluzând industriile cu creștere mare: Automotive, IoT, Fintech, LifeSciences, Travel Technology, Enterprise Solutions, RPA, Transportation & Logistics, Retail, Manufacturing, Retail, Office automation, IT, Storage și Cloud, și nu numai.
- Soluții software pentru companii și organizații bine poziționate atât pe piața din România, cât și în Europa Centrală și de Sud-Est și Asia.

PORTOFOLIU COMPLET DE SERVICII ȘI SOLUȚII

Linia de business servicii software a înregistrat în 2021 creștere de cereri și, implicit, de cifră de afaceri pe toate industriile din portofoliul de expertize, față de 2020. Pentru 2022, estimăm că cererea de servicii software va crește, pe expertizele existente dar și pe industrii și specializări noi. Un exemplu ar fi platformele de încărcare electrică a vehiculelor, din zona de Automotive - Embedded.

În plus, AROBS are o expunere mai solidă pe piața DACH (Germania, Austria, Elveția) prin achiziția Berg. Achiziția efectuată în aprilie 2022 (Linia de Software development Services al Enea, specializată pe industriile medical, maritim și embedded), precum și prin celelalte achiziții în pregătire pentru 2022 se aliniază direcțiilor strategice asumate de AROBS: dezvoltare de noi zone de expertize cu mare căutare pe piața globală de software services, concomitent cu transferul continuu de cunoștințe in-house către viitoarele generații de programatori și specialiști hardware și integrare pe orizontală (dezvoltare anorganică) prin achiziții de jucători existenți care operează în aceeași industrie, care pot

permite sinergii și sunt ușor de integrat, cu un EBITDA solid, precum și extinderea în Europa, America și Asia.

Riscurile pe care compania le ia în calcul privind linia de business de servicii software sunt legate de situația geopolitică din regiune, dar și de supra-încălzirea pe piața de recrutare de specialiști software din România.

În ceea ce privește situația concurențială acerbă de pe piața muncii, în România și în regiune, la nivel de Grup, una dintre direcțiile strategice asumate este **motivarea și fidelizarea angajaților** prin creșterea oportunităților de dezvoltare profesională, Creșterea nivelului de integrare și comunicare între angajați, și foarte important, cointerесarea angajaților în bunul mers al companiei prin mecanismul financiar de tip "stock option plan".

Divizia de servicii software a Emitentului este cea mai puternică, cu o creștere constantă în fiecare an și cu echipa cea mai mare de specialiști din grupul AROBS. Este structurată pe doi piloni: Automotive și High-Level Industries.

Industria Automotive reprezintă specializarea principală, cu sute de dezvoltatori software în România, Moldova și Ungaria.



Expertiza AROBS în inginerie automotive cuprinde atât expertiza software, cât și hardware. Mai mult, proiectele Emitentului beneficiază de experiență de peste zece ani în furnizarea de servicii software pentru companii de top din industrie, din Germania, Franța, Japonia, România, China, SUA.

Specializarea pe High-Level Industries este formată din diviziile Travel & Hospitality, IoT, Life Sciences, Enterprise Solutions și Fintech.

Automotive - Expertiza din industria automotive se bazează pe livrarea serviciilor avansate de software și hardware pentru autovehicule din branduri de top. Inginerii cu specializare și know-how pe automotive dezvoltă componente și module esențiale, precum: Body Control Modules, Gateway ECUs, Door Control ECUs, Power closures, Powertrain, Radars, Car Keys, Wireless chargers, Instrument Clusters, Head-Up Displays, Secondary Displays, Infotainment Systems și Telematic units.

Expertiza include atât elemente din arhitectura vehiculelor cu combustie internă cât și module pentru vehicule electrice sau vehicule hibrid reîncărcabile (PHEV).

Emitentul urmărește standardele AUTOSAR (AUTomotive Open System Architecture) și este certificat TISAX (Trusted Information Security Assessment Exchange). TISAX este cel mai prestigios standard de securitate a informațiilor din industria auto. Această certificare este obținută prin intermediul platformei internaționale ENX ASSOCIATION. Această platformă facilitează interacțiunea online a companiilor, de la furnizorii de produse și servicii la audituri internaționale.

Capacități AUTOSAR: Platforma clasică.

Instrumente personalizate de configurare AUTOSAR, EB Tresos Studio. Vector DaVinci, AUTOSAR Builder

Proiecte: Controlere de caroserie (BCM), ECU-uri pentru acces auto, Gateway-uri, transmisii, Infotainment, Senzori radar auto, Chei, Clustere de instrumente.



Travel Technology - Îmbinarea cunoștințelor de nișă și capacităților tehnice au ajutat Emitentul să construiască parteneriate de lungă durată cu clienții. Până în acest moment, au fost create și livrate soluții end-to-end pentru companii din USA, Franța, Spania, Germania și Olanda. Experiența în industria travel software și hospitality oferă specialiștilor AROBS o viziune de ansamblu asupra pieței, adaptabilitate în livrarea de soluții, care sunt personalizate pentru fiecare client.



Life Science & IoT – Emitentul a dezvoltat proiecte în domenii cum ar fi clinical trials, IoT, home automation, agricultură inteligentă și nu numai.

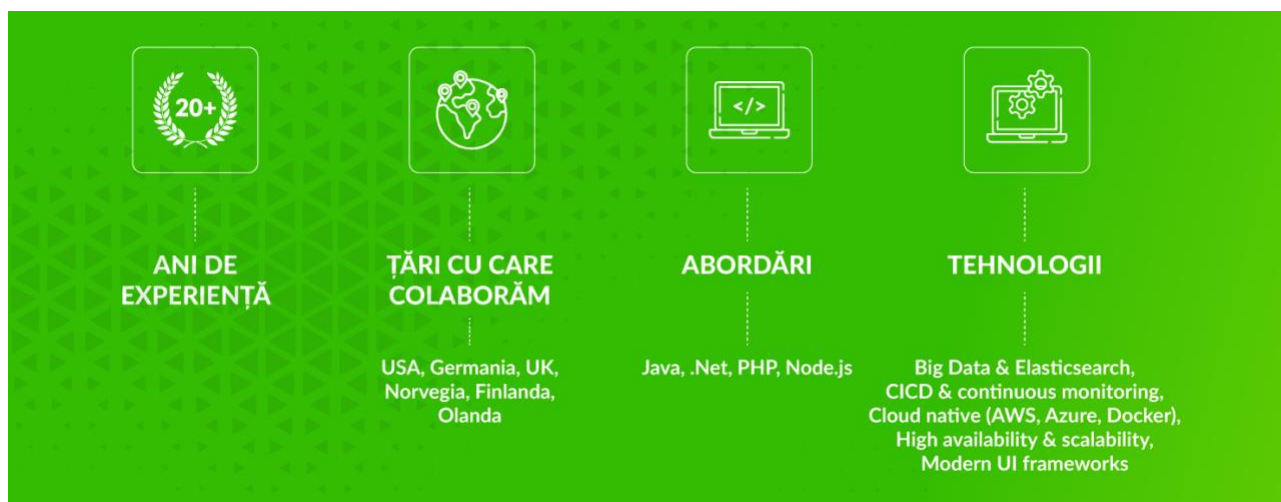
În privința specializării Life Sciences, Emitentul a construit o expertiză solidă în ultimii ani în jurul colaborărilor de lungă durată cu mari companii americane din industria farmaceutică. În decursul acestei perioade au fost dezvoltate soluții de software medical care simplifică studiul clinic aplicat medicamentelor noi lansate pe piață.

Sistemele IoT create de AROBS sunt intuitive, user friendly datorită interfețelor și proceselor optimizate. Cu toate acestea, deși expertiza echipei este predominant în zona de creare de sisteme și arhitecturi pentru home automation și building monitoring, Emitentul furnizează soluții IoT eficiente pentru mai multe segmente de piață.



Enterprise Solutions – acest grup de business are competențe în aplicațiile bazate pe cloud, real-time sau reactive, Big Data, NoSQL sau orice altă tehnologie avansată de software pe baza căreia se pot construi soluții custom necesare bunei funcționări ale companiilor și organizațiilor.

Emitentul dezvoltă aplicații cloud pentru întreprinderi cu provocări specifice, create de profesioniști cu mulți ani de experiență, care sunt concentrate pe ușurința utilizării.



Fintech – Emitentul a dezvoltat proiecte de tip audit software, soluții cloud, SaaS și servicii de integrare, securitate, inteligența artificială și învățare automată.

De asemenea, în domeniul bancar, Emitentul colaborează cu unul dintre jucătorii de top ai sectorului bancar din România și unul dintre cei mai mari furnizori de servicii financiare din Europa Centrală și de Est, pe module specifice, precum: operațiuni bancare de zi cu zi, asigurare, notificări, automatizare QA, pentru diverse procese interne și orientate către utilizator.

Experiența Fintech se regăsește și în soluția MonePOS - Soluție de plată digitală fără contact și fără hârtie, lansată în martie 2021. MonePOS este deja utilizat de companii și instituții din România, în mare parte din servicii de mobilitate. Acest produs asigură digitalizarea completă a operațiunilor de plată pentru întreprinderi din industrii precum transportul de pasageri, taxiuri, livrarea de alimente, piețe, comerț cu amănuntul etc.



În cadrul diviziei de Software services, există trei expertize transversale deosebit de valoroase: **Embedded systems, Cybersecurity și Quality Assurance.**



Expertiza în **software și sisteme embedded** se bazează pe peste 20 de ani de excelență în inginerie și pe expertiza dobândită din proiecte globale cu parteneri din Europa și SUA, cu specializare pe Automotive, Domotics, Industrial IoT și Smart City.

Pe lângă furnizarea de dezvoltare software de ultimă generație pentru partenerii de afaceri din întreaga lume, AROBS a creat o echipă puternică de experți în securitate cibernetică care pot evalua, analiza datele, consulta și implementa o strategie de securitate pentru a proteja organizațiile cu care lucrează.

Serviciile de quality assurance pe care le oferă AROBS sunt livrate de echipe de profesioniști specializați în testarea manuală și automată. Echipa de QA din cadrul AROBS are o experiență vastă de testare pe o varietate de dispozitive și includ testarea aplicațiilor web, a aplicațiilor mobile și desktop.

Foarte importantă este expertiza adusă de Berg Software, care completează oferta de servicii a liniei de business de servicii software a Grupului AROBS. **Berg Software are experiență pe proiecte din industrii cum ar fi Manufacturing, Retail, Office automation, IT, Storage și Cloud, pentru clienți de mare anvergură din Germani, Austria și Elveția.**



Intelligent Automation prin RPA - automatizarea afacerilor este unul din punctele cheie al CoSo by AROBS, perfecționate în cei peste 26 de ani de experiență în acest domeniu. CoSo by AROBS este specializat în dezvoltarea software, cu înaltă calificare în domeniul automatizării proceselor, TMS și software educațional. RPA este acum elementul cheie al CoSo, începând din 2019.



2021 a fost anul în care specializarea de RPA a confirmat, livrând cu succes primele proiecte majore. Focusul este pe industria de Logistică și Transport din Benelux, unde CoSo are o prezentă solidă ca și provider de soluții software.

Clienții tradiționali ai companiei din industria Logistică din Olanda și Belgia au continuat, cu sprijinul CoSo, eforturile de digitalizare, trecând la etapă de automatizare a proceselor cu volume mari de activități repetitive.

Pentru 2022, CoSo vizează consolidarea poziției ca și provider de automatizare inteligentă as a service, pentru companiile din sectorul de logistică în Olanda și Belgia și dezvoltarea în sensul specializării pe automatizare pentru industria de asigurări.

DIFERENȚIEREA FAȚĂ DE CONCURENȚĂ

La nivelul serviciilor livrate de Emitent:

- Înaltă expertiză dovedită la nivel global în industrii dinamice: automotive, travel technology, IoT, Clinical trials, Enterprise Solutions și Fintech;
- Sute de specialiști în dezvoltare software prin cele mai noi tehnologii, instrumente și limbaje;
- Certificări internaționale;
- Echipă de management cu experiență și vechime în companie;
- Parteneriat durabil cu companii globale majore în industriile de expertiză;

- Poziționare strategică de afaceri în Vestul Europei, America de Nord, DACH și Asia, prin filialele deschise sau care urmează să fie deschise;
- Prezență în clasamente internaționale și naționale, atât ca expertiză în diverse tehnologii, cât și ca unul dintre cei mai căutați angajatori;
- Cultură internă bazată pe comunicare deschisă, implicare, inovație, intraprenariat și flexibilitate;
- Capacitatea crescută de integrare a generațiilor de studenți și proaspăt absolvenții din universități (prin programe de internship).

CERCETARE ȘI PRODUSE PROPRII



Soluțiile AROBS pentru digitalizare și eficientizare

Soluții pentru management de flotă

AROBS activează pe piața de management de flotă din aprilie 2006, când s-a semnat primul contract cu primul client. Prin linia de business de management de flotă, în special prin soluția TrackGPS, AROBS este principalul provider de acest tip de servicii complexe pe piața din România.

Prin achizițiile și consolidările pe piață, AROBS este printre jucătorii relevanți în Europa Centrală și de Est. Peste 10.000 de clienți – companii și organizații, instituții publice - din mai multe țări din Europa, dar și din Asia (Indonezia) – folosesc în fiecare zi soluțiile de fleet management ale AROBS.



TrackGPS - este principalul brand de Fleet Management dezvoltat și deținut de către AROBS. TrackGPS este o soluție complexă de gestionare și monitorizare a flotelor auto care ajuta companiile să își reducă costurile de întreținere și exploatare, să își îmbunătățească eficiența alocării și utilizării resurselor, creșterea profesionalismului șoferilor, a siguranței la volan, precum și îmbunătățirea serviciilor prestate.

În 2021, divizia TrackGPS a înregistrat o creștere a numărului de clienți și a cifrei de afaceri, în comparație cu 2020. Tot în 2021, a fost lansată versiunea 4.0 a aplicației cu același nume, iar procesul de migrare a clienților pe noua platformă va fi finalizată în 2022.

Astfel, s-a observat o creștere considerabilă a utilizării versiunii de mobile a TrackGPS, precum și o intensificare a interesului pentru soluțiile de control consum carburant.

Direcțiile strategice ale diviziei TrackGPS sunt focusate pe continuarea consolidării pe piața din Europa Centrală și de Est, dar și Indonezia; identificarea și lansarea pe noi piețe; investiția continuă în cercetare și dezvoltare; lansarea de noi versiuni, mai complexe, mai ușor de utilizat, care să optimizeze atât resursele financiare, cât și de timp ale managerilor de flotă, precum și implementarea de noi soluții care să aducă un plus de valoare utilizatorilor și beneficii reale ecosistemului, dar și comunităților în general. TrackGPS va continua să investească, în 2022, în dezvoltarea unor noi soluții și facilități pentru safe driving și green driving, dar și în soluții de monitorizare pentru mașini electrice – elemente specifice IoT și transportului durabil.



SASFleet – cunoscută pe piață mai degrabă ca și alarma.ro - este cel de-al doilea brand de fleet management deținut de AROBS. SASFleet oferă soluții complete de monitorizare prin o gamă variată de sisteme GPS – monitorizare flotă sau monitorizare în interes personal.

Poziția pe piața din România a SAS Grup a continuat pe direcția consolidării, și în 2021, calitatea serviciilor de monitorizare de flotă, precum și serviciile pentru clienți au sprijinit creșterea constantă a numărului de clienți, respectiv a cifrei de afaceri, în comparație cu 2020.

SAS Grup a lansat în 2021 modulul Fleet Care, care are funcționalități specifice Business Intelligence, și sprijină managerii de flotă în colectarea parametrilor de performanță ai flotelor pe care le administrează. Modulul oferă predictibilitate în ceea ce privește mentenanța flotelor, fiind un instrument esențial în managementul costurilor aferente.

În 2022, SAS Grup va continua investițiile în cercetare și dezvoltare, prin lansarea de noi module din categoria Business Intelligence și Predictive Maintenance.

Soluții de management al resurselor umane și salarizare

- **TrueHR** - este o soluție software creată de companie UCMS by AROBS, cu 25 ani experiență, pentru managementul resurselor umane care automatizează toate procesele specifice domeniului și facilitează recrutarea, administrarea și instruirea angajaților. Construită atent cu funcționalități multiple, scopul acesteia este de a ajuta la facilitarea administrării sarcinilor din departamentele de resurse umane, pe o bună parte din ele automatizându-le. În prezent este formată din 19 module.
- **Dp-Payroll** - este o soluție profesională pentru managementul salarizării care automatizează procesele specifice acestui domeniu, pentru a elimina erorile umane. Soluția Dp-Payroll simplifică procesele financiare printr-un program de calcul salarii și ajută obținerea unei viziuni reale asupra afacerii cu ajutorul rapoartelor exacte și rapide generate de sistem. Aceasta asigură administrarea eficientă și completă a datelor contractuale ale angajaților și colectează și procesează datele de pontaj, concedii, delegații, rețineri etc., având 19 module distincte. Multitudinea funcționalităților fac din dp-Payroll soluția holistică a departamentului de salarizare care reduce costurile și optimizează procesele financiar-contabile din companie.



UCMS by AROBS și-a continuat creșterea și în 2021, având un portofoliu de clienți cu 10% mai consistent față de anul anterior. Compania și-a consolidat poziția pe piața corporate și enterprise ca fiind unul din principalii furnizori de sisteme integrate de payroll și management al resurselor umane. Principalele verticale pe care UCMS și-a consolidat poziția sunt Producție & Automotive, BPO, banking, retail, IT.

În 2021, echipa UCMS a dezvoltat funcționalitatea Work From Home, care face ca modul hibrid de lucru să fie mult mai facil, ajută la administrarea mai eficientă a echipei, a schimbărilor de program, a turelor, dar și a locului de unde angajații își prestează munca. Prin intermediul acestei funcționalități din aplicația True HR, pontajul se efectuează electronic și îl ajută pe angajator să aibă o evidență mai clară a modului în care angajații sunt distribuiți.

De asemenea, modulul Semnătura Electronică a fost o altă dezvoltare importantă, prin acesta se pot semna toate actele în relația angajator-angajat, prin semnături electronice digitale calificate sau avansate. Această nouă funcționalitate vine cu o serie de beneficii. Documente pot fi semnate într-un singur flux de aprobare, fiecare persoană implicată în procesul de semnare electronică având posibilitatea să aprobe sau să refuze semnarea unui document. Semnarea poate fi atât individuală, cât și colectivă, pentru întregul flux de documente. Interfața modulului permite configurarea mai multor tipuri de fluxuri de semnare, în funcție de nevoile companiei și de tipul documentelor care trebuie semnate. Semnarea documentelor se face în deplină siguranță, în timp ce se economisesc resurse financiare și de timp.

În 2022, UCMS vizează consolidarea poziției de lider pe piața de soluții integrate de management al resurselor umane și salarizare.

UCMS va continua investiția în cercetare și dezvoltare, prin dezvoltarea unei funcționalități de digitalizare a fișelor SSM și SU, a unui sistem de Business Intelligence care să livreze date analitice preluate din sistemul integrat de management al resurselor umane și salarizare, precum și a unei soluții de automatizare a concediilor medicale.

Soluții pentru optimizarea afacerilor



AROBS Optimall - o suită completă de optimizare prin sisteme de automatizare și management. De la automatizarea forței de vânzări, managementul inventarului depozitelor, sistemele TMS la software-ul de inteligență de afaceri, Optimall SFA încorporează toate instrumentele de optimizare pentru o companie.

Divizia Optimall a înregistrat o creștere a cifrei de afaceri, precum și o dublare a solicitărilor pentru dezvoltarea de noi proiecte din partea clienților și a prospecților. Cele mai multe proiecte noi au vizat OptimallSFA (soluția de automatizare a forței de vânzări), Logistic (pentru optimizarea rutelor), dar și Optimall ConnectoR, serviciul de automatizare de transfer date pentru conectarea ERP cu platformele de e-commerce.

Pentru 2022, echipa Optimall este focusată pe cercetare și dezvoltare, în scopul finalizării noii versiuni a soluției SFA, precum și creșterea amprentei pe piață a serviciului ConnectoR, care are un potențial foarte bun de dezvoltare.



MonePOS - Pe lângă evidentele beneficii de protecție și igienă pentru operatori și clienți, MonePOS vine în sprijinul digitalizării complete a operațiunilor pentru companiile din mai multe industrii: transport persoane, taximetrie, FMCG, livrări, practic, orice tip de afacere a cărei activitate poate fi îmbunătățită prin plăți contactless și paperless.

Soluția de plată contactless și paperless a fost lansată în martie 2021, cu focus inițial pe piața de taximetrie din marile centre urbane din România, cum ar fi Cluj, Timișoara, Iași, București, etc, piață care a reprezentat peste 85% din portofoliul de clienți accesat pe parcursul anului 2021. Am făcut primi pași către penetrarea industriei de Transport Public, dezvoltând proiecte în Turda și Caransebeș.

În 2021, integrările hardware și software realizate împreună cu partenerii Selirom SRL, Ectra Electronic Craiova, și Romlogic Technology SA ne-au adus elemente categorice de diferențiere față de competiție, în special pe piața de taximetrie.

Un alt diferențiator important este funcționalitatea de paperless, la care am ajuns prin dezvoltarea unui QR code (bon POS în format electronic).

Pentru 2022, echipa MonePOS va continua să se concentreze pe dezvoltarea de versiuni și integrări cu alte soluții, pentru creșterea portofoliului de clienți și colaboratori. MonePOS va urma direcția consolidării pe sectoarele de transport public, distribuție, store in store concept, în esență industrii de mobilitate.



SoftManager CRM+ - este o platformă care cuprinde un ansamblu de strategii, instrumente și proceduri menite să îmbunătățească relațiile și interacțiunile cu clienții existenți sau potențiali ai unei organizații. Funcționalitățile dezvoltate facilitează procesele de producție, service, financiar, marketing, project management, analiză.

Proiecte inovatoare - un departament de cercetare dedicat

Pe lângă succesul înregistrat cu gestionarea proiectelor în sectorul privat, divizia Proiecte inovatoare are o experiență vastă în livrarea de soluții de încredere sectorului public din România, la nivel municipal și național. Mai mult decât atât, proiectele inovatoare ale Emitentului sprijină sectorul educațional și conceptul de „smart city” prin digitalizarea procesului și a serviciilor existente.



Soluție pentru digitalizarea manualelor școlare - AROBS duce procesul de învățare în Era Digitală: Începând cu anul 2014, la inițiativa Ministerului Educației, manualele digitale au devenit obligatorii, mai întâi, pentru clasa întâi și clasa a doua. Emitentul, în parteneriat cu editura Aramis, a produs și a contribuit la digitalizarea a aproape 3 milioane manuale electronice, pentru clasele I-VIII, până în prezent.

Tabletele au preinstalate aplicații interactive, care vor ajuta copiii să își consolideze sau să rezume cunoștințele dobândite la școală. În plus, acestea îi vor ajuta și pe părinți să păstreze o evidență a progresului academic făcut de copii. Costurile tipăririi manualelor fizice fiind eliminate, aceste manuale electronice și tabletele puse la dispoziție de către AROBS vor avea ca efect economii substanțiale.

În 2021 au fost livrate peste 554 de mii de manuale digitale, iar pentru 2022 prognoza este de 50% creștere pentru manualele digitale retipărite, fapt care se aliniază cu direcția strategică asumată de consolidare pe piața de manuale digitale, ca unul dintre principalii furnizori din România.



RateWizz Channel Manager este o soluție white label care poate să fie integrată cu orice software de management al proprietății, cum ar fi PMS hotelier; permite hotelierilor să administreze toate canalele destinate managementului rezervărilor, asigurând interfața între softul de rezervare și soluțiile de tip ADS: Booking, Expedia, Sabre/ SynXis, Travelport. Peste 200 de hoteluri folosesc deja RateWizz, în Țările Nordice.

Datorită stabilității parteneriatelor existente, a modelului de business folosit, precum și adaptabilității la cerințelor pieței afectate de contextul pandemic, portofoliul de clienți ai Ratewizz este stabil, iar profitabilitatea proiectului înregistrează un trend pozitiv. Începând cu 2022, produsul RateWizz va continua să-și extindă acoperirea și amprenta pe piața nordică de hoteluri, prin parteneriate strategice. RateWizz are în perspectivă și poziționarea pe piața din România, prin demararea procesului de integrare cu produse software de gestiune hotelieră.

DIFERENȚIEREA FAȚĂ DE CONCURENȚĂ

Emitentul se diferențiază față de concurență prin modelul de business al acestuia și modul integrat în care companiile din grup funcționează, precum și sinergiile ce se creează între acestea, creând un pachet complet de soluții de digitalizare și de eficientizare a afacerilor. În acest sens, elementele ce diferențiază Emitentul față de competitorii acestuia sunt:

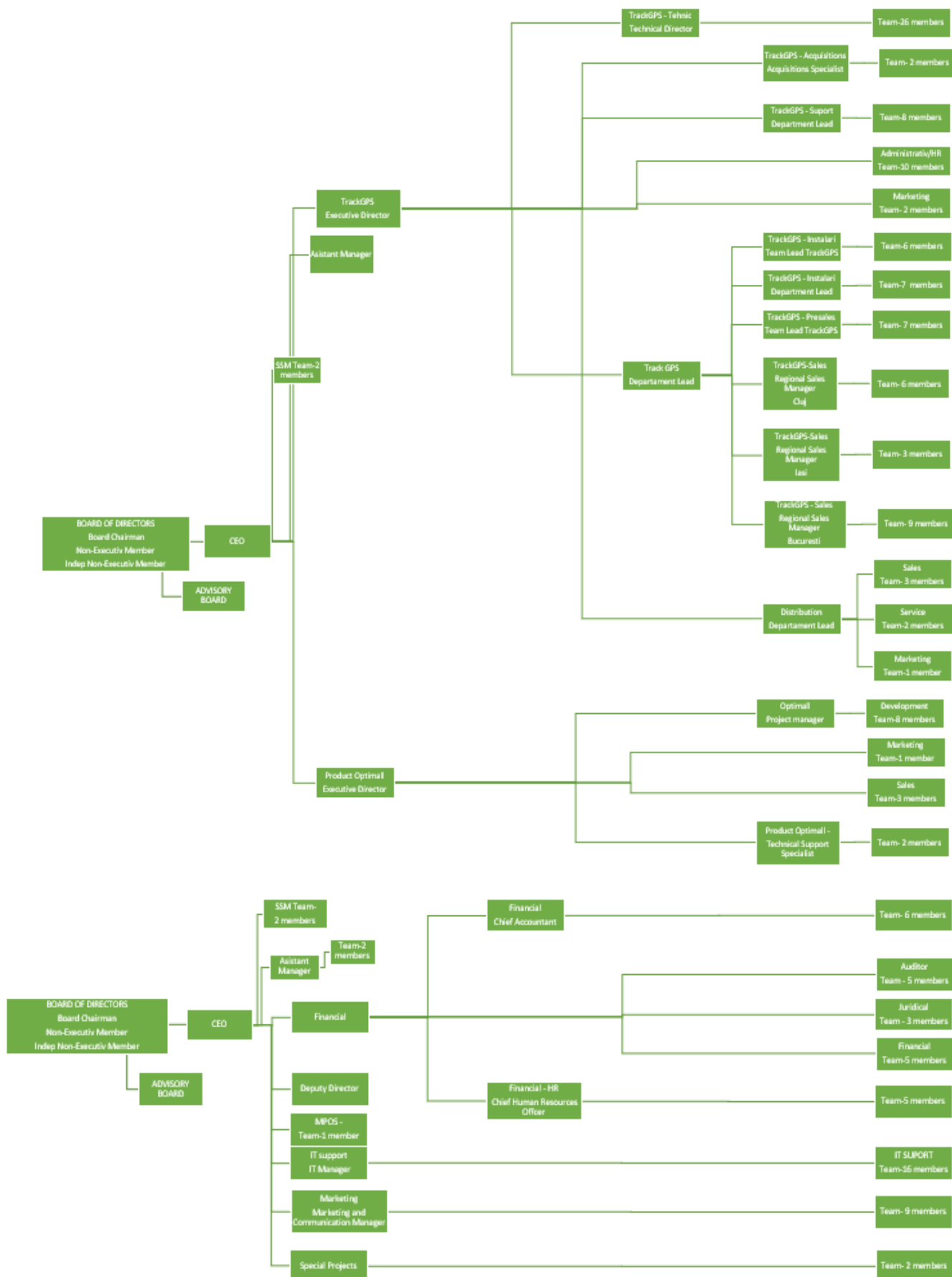
La nivelul produselor livrate de Emitent:

- Experiență în dezvoltarea de soluții software proprii, din 2003;
- Echipe de cercetare – dezvoltare;
- Echipe dedicate cu mare experiență în dezvoltarea de produse: Zeci de specialiști în dezvoltare aplicații web, mobile, și soluții complete pentru industrii dinamice;
- Echipă de management cu experiență;
- Parteneriat durabil cu mii de companii din Europa Centrală și de Sud-Est și Asia;

- Prezență în topurile europene ca și companie reprezentativă în managementul de flotă la nivel European;
- Inovare continuă a soluțiilor, agilitate și adaptabilitate, după analiza nevoilor observate în piață;
- Lansarea frecventă de soluții software noi, testarea pe piața românească înainte de extinderea în Europa Centrală și de Sud-Est;
- Creșterea organică, dar și prin achiziții strategice, pentru întărirea liniilor de business și pentru completarea portofoliului de soluții.

ANGAJAȚI

La data de 31.12.2021, din totalul angajaților în număr de 638, 31% au vârsta cuprinsă între 25 și 29 de ani, iar 85% din total au studii superioare, 15% studii medii. Comparativ cu anul 2020, numărul personalului a scăzut cu 2%, de la 649 la 638. 40% dintre angajații și colaboratorii AROBS sunt de gen feminin.



ADMINISTRATORI ȘI CONDUCEREA EXECUTIVĂ

Din 11 octombrie 2021, până la 31 decembrie 2021, **Consiliul de Administrație** al Emitentului s-a întrunit în 4 ședințe.

Consiliul de Administrație al Emitentului este format din:



Voicu Oprean – Președinte Consiliu de Administrație și CEO

A înființat AROBS în 1998, iar astăzi, în sediile din România și din lume, echipa AROBS construiește soluțiile viitorului pentru clienți de pe trei continente. Voicu Oprean este mentor și coach pentru multe startupuri și generații de antreprenori.

Voicu Oprean este absolvent al Universității Tehnice din Cluj-Napoca, deținând o licență în Automatizări Calculatoare, precum și un Masterat în Administrarea Afacerilor absolvit la Universitatea Babeș Bolyai. A absolvit și un EMBA de la Wu Wien, în 2008, precum și cursurile London Executive Business School în 2018 și OMP YPO la Harvard Business

School în 2021.

Informații adiționale, conform reglementarilor legale:

- În prezent Voicu Oprean este asociat activ în companii / asociații: I.M. AROBS SOFTWARE SRL, AROBS TRACKGPS SRL, AROBS PANONIA SOFTWARE KFT, AROBS SOFTWARE DOO, AROBS TRADING&DISTRIBUTION GMBH, B.A.R. AROBS INTERNATIONAL SRL, CABRIO INVEST B.V., NEWCAR4FUTURE SRL, AROBS BUSINESS CENTER S.R.L., AXISPOINT SOLUTIONS S.R.L., AROBS BUSINESS CENTER PLUS S.R.L., AROBS BUSINESS SERVICES S.R.L., AROBS TRADING & DISTRIBUTION SRL, MED CONTROL SOLUTIONS S.R.L., TINN TECH AS, UCMS GROUP ROMANIA S.R.L., VISION PLUS MOBILE S.R.L., ONLINE DISTRIBUTION SERVICES S.R.L., OOMBLA TRAVEL MANAGEMENT S.R.L., CLEVERAGE VENTURE CAPITAL S.R.L., TRANSILVANIA SOFTWARE RECRUITMENT S.R.L..
- În ultimii 5 ani, lui Voicu Oprean 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 Voicu Oprean.
- Voicu Oprean nu are activitate profesională care concurează pe cea a emitentului și nu este parte a niciunui acord, înțelegeri sau legături de familie cu o terță persoană datorită căreia ar fi fost numit administrator.



Mihaela Cleja – Membru Consiliu de Administrație

S-a alăturat echipei Emitentului în anul 2008, moment din care ocupă postul de Director Financiar (CFO). Anterior acestei poziții, a ocupat posturile succesive de economist și director economic în cadrul mai multor companii, având o experiență profesională de peste 28 de ani.

A absolvit în anul 1993 studiile Facultății de Științe Economice din cadrul Universității Babeș Bolyai, iar în 2008, a obținut titlul de Master în Management în Administrația de Instituții de Credit și Societăți Comerciale.

Din anul 2000, este expert contabil acreditat C.E.C.C.A.R, iar în 2006 a obținut certificare de Manager în resurse umane, financiare și marketing, la Universitatea Politehnică din Timișoara.

Informații adiționale, conform reglementarilor legale:

- În prezent Mihaela Cleja este asociat activ în compania NEWCAR4FUTURE SRL.
- În ultimii 5 ani, Mihaelei Cleja 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 Mihaela Cleja.
- Mihaela Cleja nu are activitate profesională care concurează pe cea a emitentului și nu este parte a niciunui acord, înțelegeri sau legături de familie cu o terță persoană datorită căreia ar fi fost numit administrator.



Răzvan-Dimitrie Gârbacea – Membru al Consiliului de Administrație

A fost cooptat ca membru independent al Consiliului de Administrație, din dorința Emitentului de a se alinia celor mai bune practice de guvernare corporativă. Dl. Răzvan Gârbacea are o experiență de 20 de ani în domeniul bancar, ocupând poziții de management în cadrul BCR (Director Regional Corporate), BRD (Director Regional Corporate) iar în prezent ocupă poziția de Director Executiv Corporate în cadrul EXIMBANK România.

Informații adiționale, conform reglementarilor legale:

- În prezent Răzvan-Dimitrie Gârbacea nu este asociat activ în nici o companie.
- În ultimii 5 ani, lui Răzvan-Dimitrie Gârbacea 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 Răzvan-Dimitrie Gârbacea.
- Răzvan-Dimitrie Gârbacea nu are activitate profesională care concurează pe cea a emitentului și nu este parte a niciunui acord, înțelegeri sau legături de familie cu o terță persoană datorită căreia ar fi fost numit administrator.

ACȚIUNILE AROBS LA BURSA DE VALORI BUCUREȘTI

Acțiunile AROBS au fost admise la tranzacționare pe segmentul SMT al Bursei de Valori București în data de 06.12.2021.

Anterior, Emitentul a derulat un plasament privat prin care a pus la vânzare în ofertă un număr de 54,7 milioane de acțiuni, iar la finalul primei zile de subscriere investitorii introduseseră ordine de subscriere pentru 154,5 milioane de acțiuni, de unde rezultă o suprasubscriere de 2,82 de ori. Prețul din ofertă a fost de 1,357 lei pe acțiune, ceea ce înseamnă că subscrierile totale s-au ridicat la 209,7 milioane de lei.

Din 06.12.2021 până la 28.04.2022, investitorii au tranzacționat 90.535.052 acțiuni AROBS în cadrul a 19.183 de tranzacții, în valoare totală de peste 100.773.968,2 lei.

La data de 31.12.2022, structura acționariatului companiei era următoarea:

Acționar	Număr Acțiuni	Procent
Voicu Oprean	288.389.386	63,2853 %
Alți acționari	167.308.108	36,7147 %
TOTAL	455.697.494	100 %

EVENIMENTE CHEIE ÎN 2021 ȘI DUPA INCHIDEREA PERIOADEI DE RAPORTARE

LANSARE MONEPOS



În 2021, AROBS, în colaborare cu Banca Transilvania, a creat soluția de plată contactless și paperless MonePOS. MonePOS este bazat pe un dispozitiv de dimensiuni reduse, care se interconectează direct cu dispozitive diverse, și prin care plata se efectuează în doar 10 secunde. Fiind o soluție mPOS, aceasta se adresează industriilor de mobilitate precum taximetrie, curierat, food delivery și nu numai.

PLASAMENT PRIVAT

În octombrie 2021, AROBS a închis anticipat în prima zi cel mai mare plasament privat din istoria pieței AeRO, prin atragerea sumei de 74,2 milioane de lei de la investitori. Fondurile atrase vor susține strategia de extindere a companiei, prin achiziția unor companii IT atât la nivel național, cât și internațional, deschiderea de noi filiale în piețele importante din Europa și Statele Unite, precum și pentru dezvoltarea expertizelor și specializărilor companiei.



PRELUARE BERG SOFTWARE



În noiembrie 2021, AROBS a anunțat că va prelua integral Berg Software, companie de dezvoltare software personalizat și outsourcing, cu birouri în Timișoara, Lugoj și Oradea. În urma finalizării tranzacției din luna decembrie 2021, Grupul AROBS își va consolida prezența în zona de Vest a României și are în vedere creșterea prezenței pe piețele din Germania, Austria și Elveția. Pentru realizarea acestei tranzacții, AROBS a utilizat o parte din capitalul atras de la investitorii BVB în timpul plasamentului privat pentru acțiunile sale, care a avut loc în luna octombrie 2021.

Situațiile financiare ale Berg Software și acele celorlalte companii din grup, la nivel consolidat, vor fi comunicate ulterior.

LISTARE PE PIAȚA AeRO A BURSEI DE VALORI BUCUREȘTI

În data de 6 decembrie 2021, acțiunile Emitentului au intrat la tranzacționare pe piața AeRO a Bursei de Valori București, sub simbolul AROBS, la o capitalizare bursieră de 884 milioane de lei.





LANSARE SOP

În paralel cu pregătirile de listare la Bursă, Emitentul a implementat prima etapă a programului Stock Option Plan (SOP) pentru stimularea și retenția angajaților în cadrul companiilor din grup. Prin acest program, AROBS urmărește transformarea angajaților în parteneri ai companiei, iar pe termen mediu, în investitori activi la Bursa de Valori București.

CONTRACT CU BRK FINANCIAL GROUP PENTRU SERVICII DE MARKET-MAKING

În data de **14 ianuarie 2022**, Emitentul a informat piața cu privire la semnarea unui contract cu BRK Financial Group („BRK”) pentru furnizarea de servicii de market-making, începând cu data de 18.01.2022. Pentru serviciile de market-making, volumul minim cumulat corespunzător cotațiilor ferme de tip bid-ask furnizate de BRK reprezintă echivalentul a 60.000 EUR, diferență maximă între bid și ask fiind de 3%. BRK furnizează servicii de market-making pe parcursul a cel puțin 95% dintr-o sesiune de tranzacționare.



ACHIZIȚIONARE BERG COMPUTERS S.R.L.



În data de **28 februarie 2022**, Emitentul a informat piața cu privire la semnarea contractului pentru achiziționarea de către Emitent a 100% din capitalul social al Berg Computers S.R.L., prețul la care s-a realizat tranzacția depășind 10% din activele Emitentului la data încheierii contractului, respectiv 16.12.2021.

Prețul achiziției urmează a fi achitat în două tranșe, prima, în cuantum de 2.848.800 EUR, fiind plătită la data semnării contractului, restul de 20% din valoarea contractului urmând a fi

achitată în termen de 18 luni de la încheierea contractului sub condiția îndeplinirii unor cerințe incluse în contract.

ACHIZIȚIONARE ENEA SERVICES ROMANIA S.R.L.

În data de **7 aprilie 2022**, Emitentul a informat piața cu privire la semnarea contractului achiziție a întregului pachet de acțiuni al Enea Services România S.R.L., cu birouri în România și Statele Unite. Achiziția reprezintă echipa de servicii de dezvoltare software a grupului de companii Enea AB. Prețul de achiziție în valoare de 17,9 milioane EUR, ce va fi ajustat conform datoriei nete și a capitalului de lucru al entității achiziționate, va fi plătit la finalizarea tranzacției. Finalizarea tranzacției este dependentă de îndeplinirea unor condiții uzuale precedente.

Enea Services România S.R.L. oferă un mix de competențe cu servicii complete în outsourcing IT și dezvoltare de software personalizat, precum și capacități de cercetare și dezvoltare, pentru tehnologii încorporate și aplicații pentru companii, într-o varietate de domenii precum medical, maritim și dispozitive embedded.

Cu o cifră de afaceri totală de aprox. 12 milioane EUR în 2021, Enea Services România S.R.L. a construit de-a lungul anilor o echipă de management excepțională, cu aproximativ 160 de ingineri

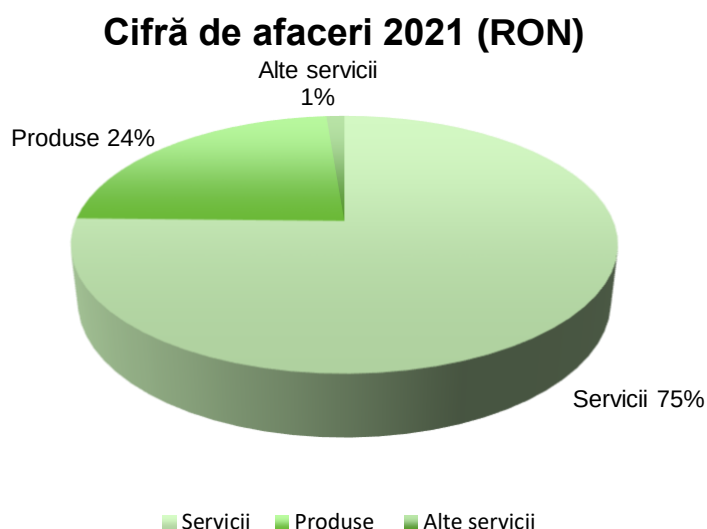
software care își desfășoară activitatea în sediul central din București și în cele două birouri suplimentare din Iași și Craiova, precum și o echipă de aproximativ 10 specialiști localizați în Statele Unite, care sunt coordonați de la sediul din București. Prin prezenta tranzacție, AROBS își consolidează prezența în România și Statele Unite și își extinde baza de clienți în Europa de Vest și Statele Unite. În urma acestei achiziții, AROBS parcurge pași suplimentari urmând strategia sa de creștere, accesând în același timp oportunități suplimentare de afaceri pentru mai multe industrii noi atractive, cum ar fi medical, maritim, și dispozitive embedded.

ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE INDIVIDUALE

ANALIZA P&L

În 2021, AROBS Transilvania Software S.A., la nivel individual, a generat venituri operaționale în valoare de 172,05 milioane de lei, în creștere cu 10% față de anul precedent. Cifra de afaceri aferentă exercițiului financiar încheiat la 31 decembrie 2021 a fost de 169,34 milioane de lei, înregistrând o creștere de 10% față de exercițiul financiar încheiat la 31 decembrie 2020. Contribuția liniilor de business ale companiei în cifra de afaceri totală este prezentată mai jos:

Linii de business	Cifra de afaceri (lei) 2020	Pondere 2020	Cifra de afaceri (lei) 2021	Pondere 2021
Servicii	110.803.639	72%	127.553.881	75%
Produse	40.648.423	26%	39.647.186	24%
Alte servicii	3.094.248	2%	2.135.051	1%
Total	154.546.310	100%	169.336.118	100%



Portofoliul de clienți a crescut prin atragerea de noi parteneri din Europa, dar și din Statele Unite și au fost înregistrate creșteri în serviciile și proiectele solicitate de către clienți. Industria de dezvoltare software se află într-un stadiu de creștere continuă în necesitatea constantă de a avea acces la resurse excelente, în număr tot mai mare, la nivel global.

Pe zona de produse software, cum ar fi management de flotă, optimizarea afacerilor și plăți digitale, piața înregistrează, de asemenea, creștere, datorită proceselor accelerate de digitalizare ale companiilor și organizațiilor. Pentru prognozele viitoare de creștere, AROBS se bazează pe ideea că cererea ridicată de digitalizare va stimula rata de creștere a companiei.

La veniturile totale operaționale ale companiei, au contribuit și veniturile din producția de imobilizări necorporale, care au fost generate prin dezvoltarea internă a produselor de management de flotă.

Cheltuielile de exploatare au evoluat similar cu veniturile de exploatare, ajungând la 126,23 milioane de lei, față de 112,8 milioane de lei înregistrate în anul precedent. Cele mai mari cheltuieli au fost generate de costurile cu salariații și cu serviciile contractate de la terți. Această creștere este în concordanță cu extinderea afacerii și cu dezvoltarea noilor produse interne.

Ca urmare a celor menționate mai sus, rezultatul operațional pentru exercițiul financiar încheiat la 31 Decembrie 2021 a înregistrat o valoare de 45,82 milioane de lei, în creștere cu 4% față de anul precedent. Rezultatul financiar a înregistrat o creștere de 59% comparativ cu anul precedent, realizându-se un profit de 3,37 milioane de lei, pe fondul eficientizării tranzacțiilor de schimb valutar față de anul 2020 și al aprecierii principalelor valute.

Rezultatul brut înregistrat de companie la finalul anului 2021 a fost de 49,19 milioane de lei, reprezentând o creștere de 6% față de profitul brut al anului trecut. Facilitățile fiscale prevăzute de OUG 153/2020 pentru creșterea capitalurilor proprii față de anul 2020 au condus la scăderea impozitului pe profit aferent anului 2021 cu 12%.

Compania a obținut un profit net aferent anului 2021 în valoare de 43,20 milioane de lei, cu 7% în creștere față de profitul net al anului 2020.

Indicatori Cont de Profit și Pierdere (lei)	31.12.2020	31.12.2021	Variație %
Cifra de afaceri	154.546.310	169.336.118	10%
Venituri din exploatare	157.004.448	172.053.933	10%
Profit din exploatare	44.247.713	45.820.643	4%
Profit financiar	2.119.753	3.367.186	59%
Profit brut	46.367.466	49.187.829	6%
Profit net	40.391.242	43.199.268	7%
EBITDA	46.902.153	47.741.672	2%

REZULTATE VS ESTIMĂRI

Rezultatele financiare obținute în anul 2021 au fost în concordanță cu estimările pentru acest exercițiu financiar. Sinteza indicatorilor este prezentată mai jos:

Indicatori Cont de Profit și Pierdere (lei)	Estimat 2021	Realizat 2021	Variație %
Venituri operaționale	171.000.000	172.053.933	1%
Cheltuieli operaționale (mai puțin amortizări, deprecieri și provizioane)	122.640.000	124.312.261	1%
EBITDA	48.360.000	47.741.672	-1%
Marja EBITDA (%)	28%	28%	0%
Rezultat operațional (EBIT)	45.581.000	45.820.643	1%
Rezultat net (EAT)	38.690.000	43.199.268	12%
Marja netă	23%	25%	2%

STRATEGIA DE BUSINESS & VÂNZĂRI

Trei dintre direcțiile strategice asumate de AROBS sunt destinate consolidării companiei ca și provider global de servicii software și creator de produse software inovatoare pentru industrii, piețe și geografii diverse, în Europa, America și Asia.

Astfel, strategia de business și vânzări conține trei dintre pilonii strategiei generale a grupului:

- 1. Strategie de diversificare concentrică bazată pe cercetare și inovare** și care are la bază următoarele elemente (dezvoltare organică):
 - Proiecte de cercetare în domeniile IoT, Transport, Telematică, Optimizarea automobilelor și a Afacerilor,
 - Lansarea de noi produse inovatoare și versiuni disruptive ale produselor proprii pentru întreprinderi, telematică și automobile,
 - Îmbunătățirea portofoliului de produse existente prin adăugarea de noi funcții la linia de produse existente,
 - Testarea produselor pe piața românească înainte de implementarea la nivel global.

- 2. Strategie de servicii prin dezvoltare de noi zone de expertize** cu mare căutare pe piața globală de software services, concomitent cu transferul continuu de cunoștințe in-house către viitoarele generații de programatori și specialiști hardware.

- 3. Strategie de integrare pe orizontală** în ariile în care companie este deja prezentă prin aplicarea următoarelor măsuri (dezvoltare anorganică):
 - Achiziții de jucători existenți care operează în aceeași industrie, care pot permite sinergii și sunt ușor de integrat, cu un EBITDA solid,
 - Extinderea în Europa - dezvoltarea filialelor nou deschise,
 - Extinderea în America de Nord - printr-un birou în Canada,
 - Extinderea în Asia de Sud Est.

CLIEŢI SEMNIFICATIVI

În tabelul următor este prezentată dispersia clienţilor în funcţie de linia de business:

Segment de activitate	Top clienţi 2020	% din cifra de afaceri	Top clienţi 2021	% din cifra de afaceri
Automotive	Client 1	16,8%	Client 1	29,06%
	Client 2	6,7%	Client 2	5,49%
	Client 3	5,6%	Client 3	5,43%
	Client 4	4,7%	Client 4	3,93%
	Client 5	4,5%	Client 5	3,22%
Fleet management	Client 1	0,8%	Client 1	0,62%
	Client 2	0,5%	Client 2	0,51%
	Client 3	0,4%	Client 3	0,47%
Life sciences	Client 1	6,6%	Client 1	9,59%
	Client 2	2,0%	Client 2	2,06%
	Client 3	1,1%	Client 3	0,89%
	Client 4	0,8%	Client 4	0,80%
	Client 5	0,8%	Client 5	0,74%
Products & Enterprise	Client 1	1,0%	Client 1	1,77%
	Client 2	0,5%	Client 2	1,34%
	Client 3	0,3%	Client 3	0,65%
Retail	Client 1	1,0%	Client 1	0,87%
	Client 2	0,9%	Client 2	0,65%
	Client 3	0,5%	Client 3	0,50%
Travel	Client 1	2,7%	Client 1	2,75%
	Client 2	0,7%	Client 2	0,83%
	Client 3	0,5%	Client 3	0,44%

PRINCIPALII INDICATORI OPERAȚIONALI

În ceea ce privește performanța activității operaționale a Emitentului, se are în vedere monitorizarea evoluției profitului, marja de profitabilitate, nivelul veniturilor și a cheltuielilor operaționale, precum și nivelul EBITDA. Totodată, compania monitorizează pe fiecare linie de business numărul de proiecte în derulare, tehnologiile utilizate, precum și competențele membrilor fiecărei echipe.

În anul 2021, valoarea veniturilor totale raportate a fost de 176.686.300 lei. Profitul net înregistrat de companie a avut o evoluție ascendentă, ajungând în anul 2021 la valoarea de 43.199.268 lei, în creștere cu 7% comparativ cu anul 2020 când valoarea profitului net a fost de 40.391.242 lei. Marja profitului net este de 25% în anul 2021, în ușoară scădere față de nivelul înregistrat în anul 2020, de aproximativ 26%.

Nivelul EBITDA (Profitul Înainte de Dobânzi, Impozite, Depreciere și Amortizare), care măsoară performanța financiară globală a companiei, este pozitiv și în creștere în perioadă față de anul 2020 (+2%), ajungând în 2021 la valoarea de 47.741.672 lei, cu marjă EBITDA de peste 28% în 2021.

În ceea ce privește segmentele de activitate ale Emitentului se au în vedere numărul/complexitatea proiectelor derulate, tehnologiile utilizate, serviciile oferite, gradul acestora de inovare și adaptare la piață, prezența la nivel global, echipa și expertiza acestora în diverse domenii de interes.

ANALIZĂ BILANȚ INDIVIDUAL

În 2021, activele totale au înregistrat o valoare de 204,6 milioane de lei determinată de o majorare cu 92% a activelor imobilizate ajungând la o valoare totală de 52,5 milioane de lei și o creștere de 31% a activelor circulante, care înregistrează o valoare totală de 150,5 milioane de lei. Activele imobilizate au crescut în 2021 ca urmare a creșterii imobilizărilor necorporale puse în funcțiune și a imobilizărilor financiare.

În ceea ce privește imobilizările necorporale, în cursul anului 2021 s-a finalizat dezvoltarea unei noi aplicații mobile, precum și a altor produse interne.

La finalul anului 2021, AROBS Transilvania Software și-a consolidat prezența în zona de Vest a României, preluând integral Berg Software SRL, companie locală de dezvoltare software personalizat și outsourcing. Decizia de achiziție a acestei societăți face parte din strategia companiei de creștere a prezenței la nivel național și internațional, pe piețele din Germania, Austria și Elveția. Această tranzacție a determinat o creștere a participațiilor în entitățile afiliate de aproximativ 14 milioane de lei. Situațiile financiare ale Berg Software și cele celorlalte companii din grup, la nivel consolidat, vor fi comunicate ulterior.

Activele circulante au crescut în 2021 cu 31%, ajungând la valoarea de 150,46 milioane de lei, în principal datorită variațiilor pozitive a creanțelor și a disponibilităților bănești. Creanțele comerciale au crescut cu 3% în anul 2021, ajungând la valoarea de 35,25 milioane de lei, datorită creșterii afacerii. Disponibilitățile bănești au crescut semnificativ în anul 2021, înregistrând o variație de 135% față de anul precedent, ca urmare a aportului noilor investitori în urma plasamentului privat din octombrie 2021.

Împrumuturile acordate entităților afiliate, au scăzut cu 42% față de anul precedent, ca urmare atât a rambursărilor de pe parcursul anului, cât și a reconsiderării unor împrumuturi pe termen lung.

În anul 2021 datoriile totale s-au redus până la valoarea de 16,77 milioane de lei, în scădere cu 17,18 milioane de lei față de anul 2020, datorită rambursării integrale a liniei de capital de lucru. Veniturile înregistrate în avans în anul 2021 au fost de 2,56 milioane de lei, cu o scădere de 6% față de anul precedent și reprezintă veniturile aferente contractelor încheiate pe termen mediu și lung și veniturile din subvenții accesate la sfârșitul anului.

Capitalurile proprii au crescut cu 75%, datorită majorării capitalului social de la 100.000 de lei la 45,6 milioane de lei prin încorporarea rezultatului reportat pentru anii 2018 și 2019 și a altor rezerve și prin emiterea de noi acțiuni. La majorarea capitalurilor proprii, au contribuit și primele de capital, care au înregistrat valoarea de 68,8 milioane de lei, ca rezultat al plasamentului privat. În conformitate cu prevederile legale în vigoare, 5% din profitul brut al anului 2021 a fost distribuit către rezervele legale, acestea înregistrând, la finalul anului, o valoare de 2,5 milioane de lei. Pentru retenția angajaților și implementarea unui program de tip Stock Option Plan, AROBS Transilvania Software a răscumpărat 8,8% din capitalul social al societății.

Indicatori de bilanț (lei)	2020	2021	Variație %
Active imobilizate	27.397.089	52.531.580	92%
Active circulante	114.596.735	150.464.564	31%
Cheltuieli înregistrate în avans	1.135.709	1.632.277	44%
TOTAL ACTIV	143.129.533	204.628.421	43%
Datorii curente	31.089.646	15.892.296	-49%
Datorii pe termen lung	2.857.116	874.938	-69%
Provizioane	942.108	596.879	-37%
Venituri în avans	2.714.807	2.556.593	-6%
Total datorii	37.603.677	19.920.706	-47%
Capitaluri proprii	105.525.856	184.707.715	75%
TOTAL PASIV	143.129.533	204.628.421	43%
Activ net contabil	105.525.856	184.707.715	75%

ACTIVELE CORPORALE ALE EMITENTULUI

În scopul desfășurării activităților zilnice, AROBS deține de asemenea active precum laptopuri, computere, telefoane mobile, imprimante multifuncționale, precum și articole de mobilier. Toate acestea se află la sediul social al companiei. Gradul de uzură a proprietăților deținute de societate nu ridică probleme semnificative asupra desfășurării activității. Echipamentele IT deținute de companie au un grad de uzură fizică specific activității de birou - mic. Nu există probleme referitoare la dreptul de proprietate asupra activelor corporale deținute de societate.

POLITICA DE DIVIDENDE

La data redactării raportului anual, Compania nu are formalizată și implementată o politică de dividende.

PROPUNERE DE DISTRIBUIRE A PROFITULUI

Propunerea Consiliului de Administrație privind distribuirea a profitului aferent exercițiului financiar încheiat la 31 decembrie 2021, în sumă de 43.199.268 lei, determinat în conformitate cu legile aplicabile, este următoarea: suma de 40.477.475 lei profit net nerepartizat (rezultat reportat), suma de 2.459.391 lei repartizat pentru constituirea rezervei legale și suma de 262.402 lei se repartizează pentru constituirea de alte rezerve.

ELEMENTE DE PERSPECTIVĂ PRIVIND ACTIVITATEA EMITENTULUI

BUGET INDIVIDUAL DE VENITURI SI CHELTUIELI PENTRU 2022

CONT DE PROFIT SI PIERDERE	SUMA (LEI)
Cifra de afaceri netă, din care:	197,300,000
Venituri din servicii	162,300,000
Venituri din produse	32,500,000
Alte servicii	2,500,000
Alte venituri din exploatare	2,800,000
Total venituri din exploatare	200,100,000
Cheltuieli privind mărfurile	5,500,000
Cheltuieli cu personalul	66,800,000
Cheltuieli cu serviciile executate de terți	62,700,000
Alte cheltuieli de exploatare	12,200,000
Total cheltuieli de exploatare	147,200,000
Profit din exploatare	52,900,000
EBITDA	54,900,000
Marjă EBITDA	27%
Profit financiar	1,800,000
Profit brut	54,700,000
Marjă Profit brut	28%
Profit net	47,300,000
Marjă Profit net	24%
Nr. acțiuni	911,394,988
Rezultat net/acțiune	0.05

Obiectivele strategice ale Emitentului sunt dezvoltate pe 4 direcții de acțiune și se raportează și la perioada următoare, atât din perspectiva dezvoltării organice, cât și prin achiziții :



Strategie de diversificare concentrică bazată pe cercetare și inovare și care are la bază următoarele elemente (dezvoltare organică):

- Proiecte de cercetare în domeniile IoT, Transport, Telematică, Optimizarea automobilelor și a Afacerilor,
- Lansarea de noi produse inovatoare și versiuni disruptive ale produselor proprii pentru întreprinderi, telematică și automobile,
- Îmbunătățirea portofoliului de produse existente prin adăugarea de noi funcții la linia de produse existente,
- Testarea produselor pe piața românească înainte de implementarea la nivel global.

Strategie de servicii prin dezvoltare de noi zone de expertize cu mare căutare pe piața globală de software services, concomitent cu transferul continuu de cunoștințe in-house către viitoarele generații de programatori și specialiști hardware

Strategie de integrare pe orizontală în ariile în care companie este deja prezentă prin aplicarea următoarelor măsuri (dezvoltare anorganică):

- Achiziții de jucători existenți care operează în aceeași industrie, care pot permite sinergii și sunt ușor de integrat, cu un EBITDA solid,
- Extinderea în Europa - dezvoltarea filialelor nou deschise,
- Extinderea în America de Nord - printr-un birou în Canada,
- Extinderea în Asia de Sud Est.

Strategie de motivare și fidelizare a angajaților prin adoptarea următoarelor opțiuni:

- Creșterea oportunităților de dezvoltare profesională, prin susținerea costurilor aferente studiilor acestora, prin programe diverse,
- Creșterea nivelului de integrare și comunicare între angajați prin organizarea cu frecvență regulată de "Team-buildinguri",
- Cointeresarea angajaților în bunul mers al companiei prin mecanismul financiar de tip "stock option plan" în baza politicii de remunerare adoptată la nivel de grup.

ELEMENTE DE PERSPECTIVĂ PRIVIND PERFORMANȚA GRUPULUI

Emitentul are în vedere adoptarea unor politici care să permită o expansiune rapidă a companiei, atât la nivelul veniturilor, cât și a profitului. Beneficiind de o situație financiară solidă, precum și de experiență și expertiză în integrarea liniilor de business, compania va adopta în perioada următoare politici de creștere externă în cadrul unor procese de fuziuni și achiziții.

La data realizării prezentului raport financiar, Emitentul se află într-o fază avansată a negocierilor pentru achiziția a trei companii care operează în domeniul serviciilor software, sau care dețin și operează soluții pentru optimizarea afacerilor și produse de management de flotă auto.

De asemenea, prin divizia de Software services, Emitentul vizează consolidarea prezenței globale, prin consolidarea specializărilor existente, dezvoltarea de noi expertize, ca răspuns atât la trendurile din industria globală, cât și la solicitările clienților din portofoliu. Emitentul dorește să își stabilizeze poziția ca partener de primă selecție, pe plan global, pentru externalizarea serviciilor IT și dezvoltarea de software la comandă.

Emitentul are în vedere extinderea activității operaționale și pe piața din SUA, în următoarea perioadă. Iar integrarea în Grupul AROBS a liniei de business Software Development Services (linia care a fost deținută de grupul Enea din Suedia) -aproximativ 160 de specialiști, dintre care 10 din Statele Unite -, achiziție anunțată în aprilie 2022, este un pas important pentru consolidarea prezenței în SUA, dar și extinderea parteneriatelor din America de Nord prin portofoliul nou de clienți.

Filiarele din Germania și Anglia joacă un rol major în conectarea cu aceste două piețe foarte valoroase, prin accesul direct la clienți prospectivi strategici. Achiziția BERG Software, realizată la finalul 2021, consolidează amprenta AROBS pe piața DACH.

Filiarele din Ungaria, respectiv Republica Moldova, au o mare importanță strategică pentru Emitent, și vor fi incluse începând cu 2022 în grup.

Linia de business TrackGPS, care gestionează platformele de monitorizare a flotelor auto, își propune extinderea activității în țările în care este prezentă prin dezvoltare de servicii adiționale cum ar fi extinderea sistemelor de Automatic Toll Collection pentru Bulgaria și Polonia, dezvoltarea soluțiilor de Safety Driving, green driving, precum și Predictive Maintenance, precum și îmbunătățirea After Sales Services prin localizarea sistemelor informatice și investiții în personal specializat.

Concomitent cu aceste inițiative, TrackGPS își propune continuarea procesului de consolidare pe piața de Europei de Sud-Est, prin achiziția de noi companii de gestionarea și monitorizarea flotelor, și finalizarea a cel puțin două achiziții noi în 2022.

SAS Grup are ca obiectiv îmbunătățirea constantă a aplicației SASFleet, prin adăugarea de noi module destinate activității de managementul de flotă, creșterea numărului de clienți în România, precum și stabilizarea în percepția segmentului țintă vizat ca una dintre cele mai rapide și stabile soluții de pe piață.

În ceea ce privește soluțiile pentru optimizarea afacerilor, compania are în vedere Poziționarea Optimall ca partener de primă opțiune pentru automatizarea proceselor în industriile retail, FMCG și HoReCa, prin construirea unei prezențe mai puternice în mediul online și offline, prin dezvoltarea unor parteneriate instituționale și atragerea unor unui număr constant de clienți noi.

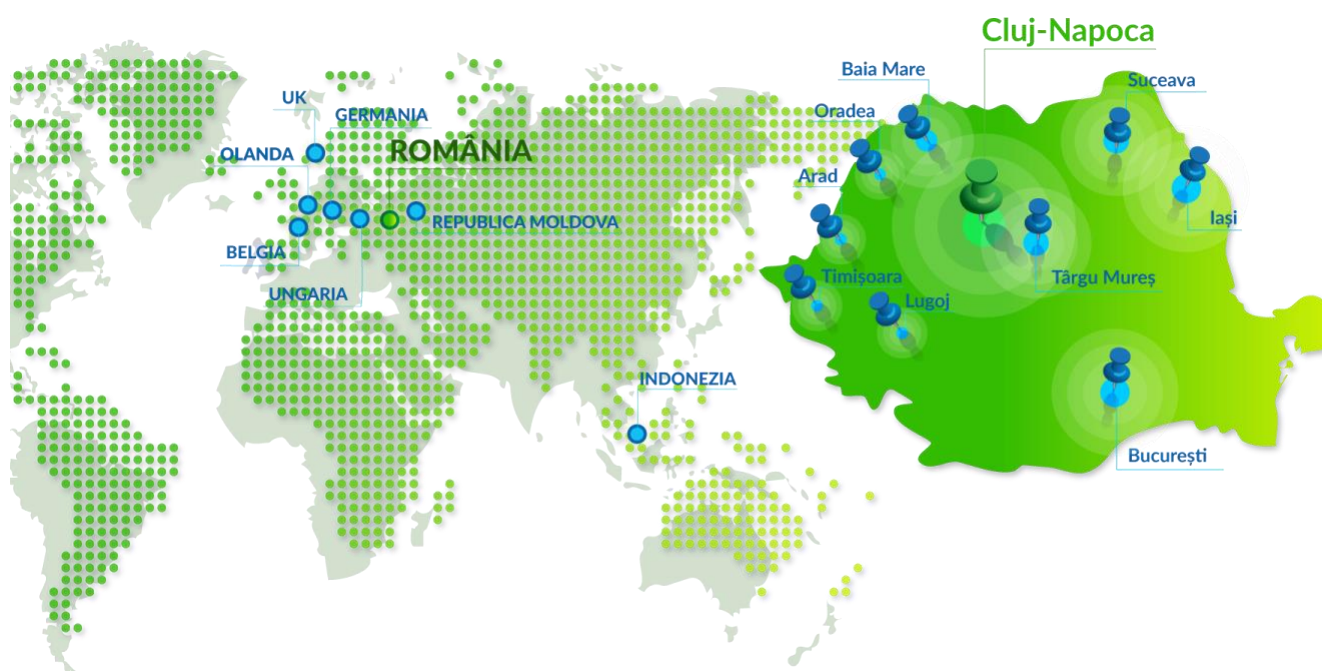
Totodată, se are în vedere poziționarea soluției fintech paperless și contacless dezvoltată de companie, MonePOS, drept cea mai inovatoare, rapidă și ecologică soluție de plăți contactless și paperless.

Soluția SoftManager CRM+ va avea ca obiectiv consolidarea pe piața de automatizări de date pentru microcompanii și companii mici.

În ceea ce privește Linia de business HR management, reprezentată de UCMS Group România S.R.L., principalele obiective strategie ale acesteia sunt consolidarea poziției în topul soluțiilor de HR și payroll la nivel național, consolidarea poziției drept cea mai experimentată și mai inovatoare companie de software în managementul resurselor umane, intrarea pe segmentul de SME și creșterea cotei de piață pe segmentul actual.

Emitentul dorește creșterea pe piața scandinavă a soluției RateWIZZ, și perfecționarea ofertei AROBS pe segmentul de manuale digitale pentru creșterea cotei de piață deținută la acest moment.

În ceea ce privește CoSo Olanda și Belgia, obiectivul este stabilizarea pe piața de Robotic Process Automation prin noi parteneriate cu companii și organizații publice, pentru intelligent automation pe zona de logistică, dar și de asigurări.



RISCURI

Factorii de risc sunt prezentați alegator. Reprezentanții companiei cunosc aceste riscuri, iar prin sistemul de management al riscului intern, încearcă anticiparea și neutralizarea lor, înainte ca eventualele consecințe potențiale să se manifeste. Cu toate acestea, multe din riscurile la care este supus Emitentul se află în afara controlului acesteia.

Riscuri economice generale - activitățile Emitentului pot fi influențate de ciclurile economice respective de condițiile economice generale. Crizele financiare și geopolitice internaționale, și mediul economic instabil pot avea efecte negative semnificative asupra activității, sau asupra rezultatelor operaționale și a poziției financiare a Emitentului. Turbulențele socio-politice pot, de asemenea, impacta activitatea companiei.

Riscul asociat cu persoanele cheie – Emitentul desfășoară o activitate ce necesită cunoștințe la nivel avansat respectiv specializare specifică. Compania depinde de recrutarea și păstrarea personalului din conducere, a angajaților și colaboratorilor calificați. Rentabilitatea pe termen mediu și lung a companiei depinde, în mare măsură, de performanța angajaților și colaboratorilor calificați, a personalului și a conducerii executive, fiecare dintre aceștia fiind deosebit de importanți pentru dezvoltarea sa.

Riscul fiscal și juridic - Emitentul este guvernat de legislația din România. Cu toate că legislația din România a fost în mare parte armonizată cu legislația Uniunii Europene, pot apărea oricând modificări ulterioare, respectiv pot fi introduse legi și regulamente noi, care pot produce efecte asupra activității companiei. Legislația din România este adesea neclară, supusa unor interpretări și implementări diferite și modificări frecvente. Atât modificarea legislației fiscale și juridice, cât și eventualele evenimente generate de aplicarea acestora se pot concretiza în posibile amenzi sau procese intentate companiei, care pot impacta activitatea Emitentului.

Riscul generat de litigiile societății - Deși Emitentul acordă o atenție deosebită respectării tuturor prevederilor legale, în contextul derulării activității sale, aceasta este supusă riscului generat de litigii și de alte proceduri judiciare. Este posibil ca Emitentul să fie afectată de pretenții contractuale sau extracontractuale, plângeri, inclusiv de contrapărțile din relațiile contractuale, clienți, concurenți sau autorități reglementare. De asemenea, o influență o poate avea orice fel de publicitate negativă asociată unui astfel de eveniment.

Litigiile în care societatea este implicată au drept obiect recuperarea unor debite restante, în care AROBS are calitatea de creditor. Sumele care fac obiectul dosarelor nu au impact semnificativ asupra desfășurării activității companiei. Riscurile generate de o posibilă creștere a numărului de litigii ar putea afecta performanța financiară a companiei.

Riscul de poprire a conturilor societății - poprirea conturilor este o măsură de executare silită care poate fi aplicată pentru o companie. Astfel, conturile societății pot fi blocate ca rezultat al popririi, în cazul în care creditorii ai acesteia solicită această măsură, pentru a-și recupera creanțe. Poprirea conturilor societății atrage blocarea sumelor din conturile poprite și poate conduce la îngreunarea sau imposibilitatea companiei de a-și onora obligațiile ulterioare, în termenii agreeți.

Riscul pierderii reputației - este un risc inerent activității societății, reputația fiind deosebit de importantă în mediul de afaceri, mai ales în cazul în care societatea dorește extinderea activității și pe alte piețe. Capacitatea de a-și extinde portofoliul, în vederea dezvoltării activității, ține de recunoașterea mărcii societății și de impunerea produselor pe piețele țintă.

Riscul asociat ratelor dobânzilor și surselor de finanțare - în cazul deteriorării mediului economic în cadrul căruia operează Emitentul, acesta s-ar putea găsi în imposibilitatea contractării unui nou credit în condițiile de care a beneficiat anterior, fapt ce ar putea duce la creșterea costurilor de finanțare și ar afecta în mod negativ situația financiară a Emitentului.

Riscul de preț – acesta reprezintă riscul ca prețul de piață al produselor și serviciilor vândute de companie să oscileze astfel încât contractele existente să devină nerentabile. Compania monitorizează cu atenție prețurile pieței, iar, la nevoie, se poate retrage din contractele ce riscă să devină nefavorabile.

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 ca 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.

Riscul de cash-flow – acesta reprezintă riscul ca Emitentul să nu-și poată onora obligațiile de plată la scadență.

Riscul de lichiditate – include și riscul generat de posibilitatea nerecuperării creanțelor. Prin specificul activității sale, Emitentul menține un nivel al creanțelor și al datoriilor care să permită desfășurarea optimă a activității.

Riscul de contrapartidă – 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, ajungându-se astfel la o pierdere financiară. Compania este expusă riscului de credit din activitățile sale de exploatare (în principal, pentru creanțe comerciale externe) și din activitățile sale financiare, inclusiv depozitele la bănci și instituții financiare, tranzacții de schimb valutar și alte instrumente financiare.

Risc asociat cu insolvența și falimentul - legislația din România privind falimentul și executarea nu oferă același nivel de drepturi, remedii și proiecții de care se bucură creditorii conform regimurilor juridice din alte jurisdicții ale Uniunii Europene. În special, legislația și practica privind falimentul și executarea din România pot face recuperarea de către Societate a sumelor legate de creanțele garantate și negarantate în instanțele din România mult mai dificilă și îndelungată, comparativ cu alte țări. În ultimii ani, insolvența în România a cunoscut o dinamică nefavorabilă, societățile insolabile, precum și societățile care au raportat pierderi nete, fiind în mare parte responsabile de înrăutățirea disciplinei de plată în întreaga economie.

Risc de pandemie - Deși ignorat în ultimele decenii, acest risc (în special riscul unor epidemii la nivel global, respectiv riscul de pandemie) a revenit, relativ recent, în atenția publicului. Deși pentru unele companii acestea pot deveni oportunități, cel puțin pe termen scurt, impactul economic general este considerat a fi unul negativ. Astfel, există opinii conform cărora, în funcție de natura și severitatea epidemiei / pandemiei, aceasta poate induce recesiuni care să dureze un trimestru, sau chiar și mai mulți ani.

Instabilitatea politică și militară din regiune - Instabilitatea politică și militară din regiune precum invadarea Ucrainei de către Federația Rusă și războiul ulterior din Ucraina, pot duce la condiții economice profund nefavorabile, tulburări sociale sau, în cel mai rău caz, confruntări militare în regiune. Efectele sunt în mare parte imprevizibile, dar pot include o scădere a investițiilor, fluctuații semnificative ale valutei, creșteri ale ratelor dobânzilor, disponibilitate redusă de credit, fluxuri comerciale și de capital și creșteri ale prețurilor energiei. Aceste efecte și alte efecte adverse neprevăzute ale crizelor din regiune ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra afacerii, perspectivelor, rezultatelor operațiunilor și poziției financiare ale Emitentului.

Alte riscuri - Investitorii potențiali ar trebui să ia în considerare faptul că riscurile prezentate anterior sunt cele mai importante riscuri de care compania are cunoștință la momentul redactării documentului. Totuși, riscurile prezentate în această secțiune nu includ, în mod obligatoriu, toate acele riscuri asociate activității Societății, iar aceasta nu poate garanta faptul că ea cuprinde toate riscurile relevante. Pot

exista și alți factori de risc și incertitudini de care compania nu are cunoștință la momentul redactării documentului și care pot modifica în viitor rezultatele efective, condițiile financiare, performanțele și realizările societății și pot conduce la o scădere a prețului acțiunilor companiei. De asemenea, investitorii ar trebui să întreprindă verificări prealabile necesare în vederea întocmirii propriei evaluări a oportunității investiției. Prin urmare, decizia potențialilor investitori, dacă o investiție în instrumentele financiare emise de către societate este adecvată, ar trebui să fie luată în urma unei evaluări atente atât a riscurilor implicate, cât și a celorlalte informații referitoare la emitent, cuprinse sau nu în acest document.

IMPACT ASUPRA MEDIULUI ÎNCONJURĂTOR

Activitatea profesională a AROBS nu are un impact asupra mediului înconjurător. Nu exista litigii și nici nu se preconizează apariția de litigii legate de protecția mediului înconjurător.

CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE INDIVIDUAL

	2020A	2021A	Variație %
Cifra de afaceri netă	154.546.310	169.336.118	10%
Producția vândută	139.669.322	154.803.315	11%
Venituri din vânzarea mărfurilor	15.530.059	15.090.356	-3%
<i>Reduceri comerciale acordate</i>	<i>653.071</i>	<i>557.553</i>	<i>-15%</i>
Venituri aferente costului producției în curs de execuție	(517.585)	56.748	-
Venituri din producția de mobilizări necorporale și corporale	1.869.466	1.420.199	-24%
Venituri din subvenții de exploatare	4.054	12.046	197%
Alte venituri din exploatare	1.102.203	1.228.822	11%
VENITURI DIN EXPLOATARE - TOTAL	157.004.448	172.053.933	10%
Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile	1.265.645	1.085.115	-14%
Alte cheltuieli materiale	1.002.822	896.746	-11%
Alte cheltuieli externe (cu energie și apă)	1.244.592	1.130.834	-9%
Cheltuieli privind mărfurile	10.856.145	10.727.135	-1%
<i>Reduceri comerciale primite</i>	<i>283.209</i>	<i>79.799</i>	<i>-72%</i>
Cheltuieli cu personalul	49.905.408	53.059.043	6%
Ajustări de valoare privind imobilizările corporale și necorporale	2.373.627	2.386.605	1%
Ajustări de valoare privind activele circulante	280.811	(120.346)	-143%
Alte cheltuieli de exploatare	45.825.819	57.493.186	25%
Ajustări privind provizioanele	285.075	(345.229)	-221%
CHELTUIELI DE EXPLOATARE - TOTAL	112.756.735	126.233.290	12%
PROFITUL DIN EXPLOATARE	44.247.713	45.820.643	4%
Venituri financiare	5.762.932	4.632.367	-20%
Cheltuieli financiare	3.643.179	1.265.181	-65%
PROFIT FINANCIAR	2.119.753	3.367.186	59%
Venituri totale	162.767.380	176.686.300	9%
Cheltuieli totale	116.399.914	127.498.471	10%
Profit brut	46.367.466	49.187.829	6%
Impozitul pe profit	5.976.224	5.988.561	0%
PROFIT NET	40.391.242	43.199.268	7%

A = Auditate

BILANȚ INDIVIDUAL

	01.01.2021	31.12.2021	Variație %
IMOBILIZĂRI NECORPORALE	5.470.968	8.066.279	47%
Cheltuieli de dezvoltare	3.837.933	539.216	-86%
Concesiuni, brevete, licențe, mărci comerciale, drepturi și active similare și alte immobilizări necorporale	1.094.937	7.527.063	587%
Avansuri	538.098	-	-100%
IMOBILIZĂRI CORPORALE	4.704.710	4.879.066	4%
Terenuri și construcții	1.390.492	997.736	-28%
Instalații tehnice și mașini	2.437.967	2.880.807	18%
Alte instalații, utilaje și mobilier	788.082	793.304	1%
Imobilizări corporale în curs de execuție	88.169	207.219	135%
IMOBILIZĂRI FINANCIARE	17.221.411	39.586.235	130%
Acțiuni deținute la filiale	17.212.281	31.262.135	82%
Împrumuturi acordate entităților din grup	-	6.823.060	100%
Acțiunile deținute la entitățile asociate și la entitățile controlate în comun	9.130	9.130	0%
Alte împrumuturi	-	1.491.910	100%
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	27.397.089	52.531.580	92%
STOCURI	4.922.783	4.474.772	-9%
Materii prime și materiale consumabile	1.497.460	1.588.330	6%
Producția în curs de execuție	518.416	575.164	11%
Produse finite și mărfuri	2.070.294	2.223.258	7%
Avansuri	836.613	88.020	-89%
CREANTE	72.158.385	57.785.108	-20%
Creanțe comerciale	34.064.616	35.248.149	3%
Sume de încasat de la entitățile afiliate	36.823.863	21.499.494	-42%
Alte creanțe	1.269.906	1.037.465	-18%
CASA ȘI CONTURI LA BĂNCI	37.515.567	88.204.684	135%
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL	114.596.735	150.464.564	31%
CHELTUIELI ÎN AVANS	1.135.709	1.632.277	44%
TOTAL ACTIVE	143.129.533	204.628.421	43%
DATORII PE TERMEN SCURT	31.089.646	15.892.296	-49%
Sume datorate instituțiilor de credit	19.064.438	2.226.645	-88%
Avansuri încasate în contul comenzilor	311.100	268.070	-14%
Datorii comerciale – furnizori	4.150.267	4.920.046	19%
Sume datorate entităților din grup	348.258	1.178.181	238%
Alte datorii, inclusiv datoriile fiscale și datoriile privind asigurările sociale	7.215.583	7.299.354	1%
DATORII PE TERMEN LUNG	2.857.116	874.938	-69%
Sume datorate instituțiilor de credit	2.191.230	-	-100%
Alte datorii, inclusiv datoriile fiscale și datoriile privind asigurările sociale	665.886	874.938	31%
TOTAL DATORII	33.946.762	16.767.234	-51%
PROVIZIOANE	942.108	596.879	-37%
VENITURI ÎN AVANS	2.714.807	2.556.593	-6%

Subvenții pentru investiții	1.164.964	774.396	-34%
Venituri înregistrate în avans	1.549.843	1.782.197	15%
CAPITALURI PROPRII	105.525.856	184.707.715	75%
Capital subscris și vărsat	100.000	45.569.749	45.470%
Prime de capital	-	68.754.750	100%
Rezerve	2.446.871	2.741.793	12%
Acțiuni proprii	-	(4.010.000)	-100%
Profitul sau pierderea reportată	62.869.816	30.944.825	-51%
Profitul sau pierderea exercițiului financiar	40.391.242	43.199.268	7%
Repartizarea profitului	(282.073)	(2.721.793)	865%
TOTAL PASIVE	143.129.533	204.628.421	43%

CASH-FLOW

FLUXURI DE TREZORERIE DIN ACTIVITĂȚI DE EXPLOATARE	31 Decembrie 2020	31 Decembrie 2021
Profit înainte de impozitare	46.367.466	49.187.829
Ajustări pentru:		
Amortizare aferentă imobilizărilor corporale și necorporale	2.373.627	2.386.605
Corecții de erori	-	(197.873)
Cheltuieli/(Venituri) aferente ajustărilor de valoare mijloace fixe	-	2.172.278
Cheltuieli/(Venituri) aferente provizioanelor de stocuri	(152.047)	(380.464)
Cheltuieli/(Venituri) aferente provizioanelor de clienți și conturi asimilate	513.840	(2.091.297)
Cheltuieli/(Venituri) aferente provizioanelor pentru riscuri și cheltuieli	204.095	(345.229)
(Câștig net)/Pierdere netă din ieșirea de imobilizări corporale	541.800	(443.839)
Venituri din subvenții	(4.054)	(390.568)
Cheltuieli cu dobânzile	281.991	152.774
Venituri din dobânzi	(1.614.278)	(1.973.432)
Cheltuieli privind investițiile financiare cedate	-	214.913
Venit din dividende	(1.848.900)	(231.474)
Flux de trezorerie generat din activitatea de exploatare înainte de modificări ale capitalului circulant	46.663.540	48.060.222
(Creșteri)/Descreșteri de creanțe	(13.288.379)	7.857.187
(Creșteri)/Descreșteri de cheltuieli în avans	(11.871)	(496.568)
(Creșteri)/Descreșteri de stocuri	982.933	828.475
Creșteri / (descreșteri) de datorii	71.619	2.998.682
Creșteri / (descreșteri) de venituri în avans	1.510.908	(158.214)
Dobânzi plătite	(281.991)	(152.774)
Dobânzi încasate	1.614.278	93.572
Impozit pe profit plătit	(6.291.717)	(6.911.811)
Numerar net din activități de exploatare	30.969.334	52.118.771
Fluxuri de trezorerie din activități de investiție		
Achiziții de active corporale și necorporale	(5.874.382)	(4.011.591)
Împrumuturi (acordate)/restituite și imobilizări financiare	-	(14.264.767)
Încasări din vânzarea de imobilizări	1.151.724	525.915
(Achiziție)/Vânzare de investiții financiare	(330.428)	(4.010.000)
Alte investiții pe termen scurt	21.043	-
Încasări din dividende	1.848.900	231.474
Flux de trezorerie net din activități de investiție	(3.183.143)	(21.528.968)
Fluxuri de trezorerie din activități de finanțare		
Creșterea/(Scăderea) utilizării liniei de credit	-	(16.142.798)
Încasare/(Rambursare) împrumut termen lung	458.672	(2.886.225)
Încasare/(Rambursare) împrumut de la acționari/asociați	-	-
Plăți din leasing financiar	(951.431)	(1.062.126)
Dividende plătite	(11.826.958)	(34.263.158)
Modificări ale capitalului social majorare/(diminuare)	-	74.453.622
Flux de trezorerie net din activități de finanțare	(12.319.717)	20.099.315
(Descreșterea)/Creșterea netă a numerarului și echivalentelor de numerar	15.466.474	50.689.117
Numerar și echivalente de numerar la începutul exercițiului financiar	22.049.093	37.515.567
Numerar și echivalentele de numerar la sfârșitul exercițiului financiar	37.515.567	88.204.684

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 este în curs de adoptare a unui asemenea regulament.
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. toate angajamentele profesionale ale administratorilor pot fi găsite și în raportul anual al companiei.
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.	✓		Emitentul respectă pe deplin această prevedere.
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 legătură 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 nete ale companiei, conform celei mai recente raportări financiare, să fie aprobată de Consiliu		✓	Emitentul este în curs de adoptare a unui asemenea regulament.
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.	✓		În 2021, AROBS a avut auditor intern.
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 nu a inclus aceste informații în cadrul raportului anual.
SECȚIUNEA D – CONSTRUIND VALOARE PRIN RELAȚIA CU INVESTITORII				
D1.	Suplimentar față de informațiile prevăzute în prevederile legale, pagina de internet a companiei va conține o secțiune dedicată Relației cu Investitorii, atât în limba română cât și în limba engleză, cu toate informațiile relevante de interes pentru investitori, incluzând:	✓		AROBS respectă toate regulile referitoare la funcția IR, așa cum este detaliat mai jos. Compania are o secțiune dedicată pentru relații cu investitorii pe site-urile arobs.com și www.arobsgrup.ro .

D1.1	Principalele regulamente ale companiei, în particular actul constitutiv și regulamentele interne ale organelor statutare	✓		Regulamentele cheie ale AROBS pot fi găsite pe site-ul emitentului.
D1.2	CV-urile membrilor organelor statutare	✓		CV-urile și biografiile personalului din conducerea companiei pot fi găsite pe site-ul AROBS precum și în rapoartele anuale.
D1.3	Rapoartele curente și rapoartele periodice;	✓		Toate rapoartele curente și periodice ale AROBS 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 AROBS sunt disponibile pe site-ul emitentului www.arobsgrup.ro .
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 AROBS, 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; semnarea/ reînnoirea/ terminarea unui acord cu un Market Maker.	✓		Dacă este cazul, aceste informații vor fi publicate de companie pe site-ul AROBS, 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, informațiile corespunzătoare	✓		Datele de contact pentru departamentul de IR al AROBS pot fi găsite pe site-ul companiei, la secțiunea „Investitori”.
D2.	Compania trebuie să aibă adoptată o politică de dividend a societății, ca un set de direcții referitoare la repartizarea profitului net, pe care compania declară că o va respecta. Principiile politicii de dividend trebuie să fie publicate pe pagina de internet a companiei.		✓	La data redactării raportului anual, Compania nu are formalizată și implementată o politică de dividende.

D3.	Compania trebuie să aibă adoptată o politică cu privire la prognoze și dacă acestea vor fi furnizate sau nu. Prognozele reprezintă concluziile cuantificate ale studiilor care vizează determinarea impactului total al unei liste de factori referitori la o perioadă viitoare (așa-numitele ipoteze). Politica trebuie să prevadă frecvența, perioada avută în vedere și conținutul prognozelor. Prognozele, dacă sunt publicate, vor fi parte a rapoartelor anuale, semestriale sau trimestriale. Politica cu privire la prognoze trebuie să fie publicată pe pagina de internet a societății.		✓	La data redactării raportului anual, Compania nu are formalizată și implementată o politică cu privire la prognoze.
D4.	Compania trebuie să stabilească data și locul unei adunări generale astfel încât să permită participarea unui număr cât mai mare de acționari.	✓		AROBS organizează și va continua să organizeze AGA în zile lucrătoare, la sediul companiei din București sau Cluj-Napoca, precum și online.
D5.	Rapoartele financiare vor include informații atât în română cât și în engleză, cu privire la principalii factori care influențează schimbări la nivelul vânzărilor, profitului operațional, profitului net sau orice alt indicator financiar relevant.	✓		AROBS emite toate informațiile pentru investitori, inclusiv rapoarte financiare, în mod bilingv, în engleză și în România.
D6.	Compania va organiza 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.	✓		AROBS va organiza cel puțin o dată pe an „Ziua Investitorului AROBS” - eveniment la care vor fi invitați toți stakeholderii, inclusiv investitori, analiști și reprezentanți mass-media.

DECLARAȚIA CONDUCERII

Cluj-Napoca, 29 aprilie 2022

Confirm, conform celor mai bune informații disponibile, că rezultatele financiare individuale pentru perioada cuprinsă între 01.01.2021 și 31.12.2021 redau o imagine corectă și conformă cu realitatea a activelor, obligațiilor, poziției financiare și a situației veniturilor și cheltuielilor AROBS Transilvania Software S.A. și că raportul de management oferă o imagine corectă și conformă cu realitatea a evenimentelor importante care au avut loc în 2021 și a impactului acestora asupra situațiilor financiare ale companiei.

Voicu Oprean

CEO

