

Transcript of AROBS Transilvania Software's H1 2023 Results Call from 02.10.2023

Zuzanna Kurek, IR Manager of AROBS Transilvania Software:

Good morning and welcome to the AROBS Transilvania Software conference call for presenting the H1 2023 results, our first call since transferring to the Main Market of the Bucharest Stock Exchange.

My name is Zuzanna Kurek and I am Investor Relations Manager at AROBS. I am joined in this call by Voicu Oprean, CEO, Chairman of the Board of Directors and founder of AROBS, Bogdan Ciungradi, CFO at AROBS, and Cristian Prevenda, IR Officer at AROBS. Together we will present to you AROBS' consolidated H1 2023 and answer your questions.

Before we begin, I would like to mention that this call is being recorded and the recording will be made available on our website later this week. As stated in the call invite, by joining this videoconference you automatically and implicitly consented to being recorded. If you do not consent to being recorded, please leave the call.

In terms of organizational aspects, let me first outline the structure of this call. To begin, Voicu Oprean will provide opening remarks. We will then proceed to the financial results overview, with Bogdan Ciungradi delivering a brief presentation. Lastly, we will present the details of the development strategy of AROBS.

During our presentation, feel free to type any of the questions you have in the chatbox and we will answer them during the Q&A. After

Transcrierea Conferinței AROBS Transilvania Software pentru S1 2023 din 02.10.2023

Zuzanna Kurek, Manager Relații cu Investitorii al AROBS Transilvania Software:

Bună dimineața și bun venit la teleconferința AROBS Transilvania Software pentru prezentarea rezultatelor din S1 2023, prima noastră conferință de la transferul pe Piața Principală a Bursei de Valori București.

Numele meu este Zuzanna Kurek și sunt Manager Relații cu Investitorii la AROBS. Alături de mine în această conferință sunt Voicu Oprean, CEO, Președinte al Consiliului de Administrație și fondatorul AROBS, Bogdan Ciungradi, CFO al AROBS, și Cristian Prevenda, IR Officer la AROBS. Împreună vă vom prezenta rezultatele consolidate ale AROBS pentru S1 2023 și vom răspunde întrebărilor dumneavoastră.

Înainte de a începe, aș dori să menționez că această conferință este înregistrată și înregistrarea va fi disponibilă pe site-ul nostru în cursul acestei săptămâni. Conform invitației la conferință, prin participarea la această videoconferință, ați consimțit automat și implicit să fiți înregistrat. Dacă nu sunteți de acord să fiți înregistrat, vă rugăm să părăsiți conferința.

În ceea ce privește aspectele organizatorice, o să vă prezint mai întâi structura acestei conferințe. La început, Voicu Oprean va face introducerea. Apoi, vom trece la prezentarea generală a rezultatelor financiare cu Bogdan Ciungradi, care va susține o scurtă prezentare. În cele din urmă, vom prezenta detaliile strategiei de dezvoltare a AROBS.

În timpul prezentării noastre, nu ezitați să introduceți întrebările pe care le aveți în căsuța de chat, iar noi vă vom răspunde în

the presentation, will start the Q&A session. We will answer the questions we received in chronological order.

Please note that all participants are put on mute. If you want to ask questions, please type it in the chat window.

Finally, I would like to mention that we may be making forward-looking statements today during this call, regarding the future performance of AROBS Transilvania Software, and that actual results may differ materially. We encourage you to review the disclaimer that you can see right now, which is included in our presentation. This disclaimer applies equally to all the statements made in today's call.

I would like now to proceed to the first part of the call and Voicu, you are welcome to share some of the key highlights from the first half of the year.

Voicu Oprean, founder, CEO and Chairman of the Board of Directors of AROBS Transilvania Software:

Hello everyone, it is great to see you. I would like to highlight a little bit the year 2023. As you know, we reported a 90% increase, almost doubling the turnover, while reducing the profitability a bit. There are some reasons behind it, you will see in the presentation more details about what contributed there and what were the pluses and minuses. We had a good organic increase, which was also due to acquisitions and greenfield.

I would like to emphasize what we accomplished in H1 2023. We completed the acquisition of FutureWorkforce Global, a company with a presence in Germany and the UK, active particularly in the field of

timpul sesiunii de întrebări și răspunsuri. După prezentare, va începe sesiunea de Q&A. Vom răspunde la întrebările pe care le-am primit în ordine cronologică.

Vă rugăm să rețineți că toți participanții sunt puși pe mute. Dacă doriți să adresați întrebări, vă rugăm să le introduceți în fereastra de chat.

În încheiere, aș dori să menționez că este posibil ca astăzi, în timpul acestei conferințe, să facem declarații anticipative cu privire la performanțele viitoare ale AROBS Transilvania Software și că rezultatele reale pot diferi semnificativ. Vă încurajăm să analizați disclaimer-ul pe care îl puteți vedea chiar acum, inclus în prezentarea noastră. Acest disclaimer se aplică în egală măsură tuturor declarațiilor făcute în cadrul conferinței de astăzi.

Aș dori acum să trecem la prima parte a conferinței, iar Voicu, te invit să ne împărtășești câteva dintre cele mai importante aspecte din prima jumătate a anului.

Voicu Oprean, fondator, CEO și Președintele Consiliului de Administrație al AROBS Transilvania Software:

Bună ziua tuturor, mă bucur să vă văd. Aș dori să prezint puțin anul 2023. După cum știți, am raportat o creștere de 90%, aproape dublând cifra de afaceri, în timp ce am redus puțin profitabilitatea. Există câteva motive în spatele acestui lucru, veți vedea în prezentare mai multe detalii despre ce a contribuit acolo și care au fost plusurile și minusurile. Am avut o creștere organică bună, care s-a datorat și achizițiilor și investițiilor greenfield.

Aș dori să subliniez ceea ce am realizat în S1 2023. Am finalizat achiziția FutureWorkforce Global, o companie cu prezență în Germania și Marea Britanie, activă în special în domeniul RPA

Robot Process Automation and Artificial Intelligence. This aligns with our objective to further expand in high-demand areas.

I believe everyone is familiar with the UiPath story, and it is worth noting that Future WorkForce is an implementer of UiPath's technology and holds the distinction of being a Diamond Partner of the company, granting them the privilege to sell licenses worldwide.

We dedicated significant efforts to the publication of IFRS results for the years 2020, 2021, and 2022. Bogdan will provide more detailed information on this. The IFRS format posed a considerable challenge, and he has worked diligently to navigate this process.

On the cost side, the transfer to the Main Market of BVB necessitated growth in at least two areas: first, our internal team, and second, the engagement of consultants and lawyers.

Based on the results we achieved, AROBS has been included in the MSCI (Morgan Stanley Capital International) indices. This is a very good sign for the investors.

We have also announced the completion of the buy-back program, through which the company acquired stocks from the market to build up reserves.

Additionally, we canceled some shares, a significant step that resulted in each shareholder having 4.6% more of the company. We can provide more details on the reasons behind this decision. It's important to note that this move was recommended by auditors and consultants as the shares were not distributed within the legally stipulated one-year timeframe.

(automatizarea proceselor cu roboți software) și Inteligență Artificială. Acest lucru se aliniază cu obiectivul nostru de a ne extinde în continuare în domenii cu cerere ridicată.

Cred că toată lumea este familiarizată cu povestea UiPath și merită menționat faptul că Future WorkForce este un implementator al tehnologiei UiPath și este un Partener Diamond al companiei, ceea ce îi conferă privilegiul de a vinde licențe în întreaga lume.

Am depus eforturi semnificative pentru publicarea rezultatelor IFRS pentru anii 2020, 2021 și 2022. Bogdan va oferi informații mai detaliate în acest sens. Formatul IFRS a reprezentat o provocare considerabilă, iar el a lucrat intens pentru a parcurge acest proces.

În ceea ce privește costurile, transferul pe piața principală a BVB a necesitat o creștere în cel puțin două domenii: în primul rând, echipa noastră internă și, în al doilea rând, angajarea de consultanți și avocați.

Pe baza rezultatelor pe care le-am obținut, AROBS a fost inclusă în indicii MSCI (Morgan Stanley Capital International). Acesta este un semn foarte bun pentru investitori.

Am anunțat, de asemenea, finalizarea programului de răscumpărare, prin care compania a achiziționat acțiuni de pe piață pentru a constitui rezerve.

În plus, am anulat o parte din acțiuni, un pas important care a dus la creșterea cu 4,6% a participației fiecărui acționar în cadrul companiei. Putem oferi mai multe detalii despre motivele care au stat la baza acestei decizii. Este important de menționat că această mișcare a fost recomandată de auditori și consultanți, deoarece acțiunile nu au fost distribuite în termenul legal de un an.

Furthermore, H1 2023 marked the debut of AROBS shares on the Main Market of BVB, which took place recently, just last week.

We also achieved research coverage from Wood and BRK Financial Group. We assisted them in understanding our business, specifically the segmentation between our services and products. In their coverage, you will notice that we separated our performance into organic growth, greenfield initiatives, and acquisitions. Let's proceed to the next slide, which features the graphic included in the report.

As you can see, organic growth accounts for 66%, M&A constitutes 22%, and greenfield initiatives make up 12%. These three factors serve as the driving forces behind AROBS. Our turnover increased by 90% compared to H1 of the previous year, driven by acquisitions, greenfield projects, and organic growth.

Regarding EBITDA, for the time being, we are using normalized EBITDA due to the Stock Option Plan. The shares were initially offered by me to the company at their nominal value, but in our financial results, they have a non-cash impact, which only marginally affects the company. However, in the P&L statement, the impact is fully recognized as we are required by the auditors to report it at market value.

In the M&A section, you'll notice the margin, as well as in the greenfield initiatives.

Regarding salaries and other contributions, there has been a significant increase, primarily due to our workforce. As we work with people, salaries and other contributions for H1 are divided between organic growth, M&A, and greenfield projects.

În plus, S1 2023 a marcat debutul acțiunilor AROBS pe Piața Principală a BVB, care a avut loc recent, chiar săptămâna trecută.

De asemenea, am primit acoperire din partea analiștilor de la Wood și BRK Financial Group. I-am ajutat să ne înțeleagă activitatea, în special segmentarea serviciilor și produselor noastre. În cadrul analizei lor, veți observa că am separat performanța noastră în creștere organică, inițiative greenfield și achiziții. Să trecem la următorul slide, care prezintă graficul inclus în raport.

După cum se poate observa, creșterea organică reprezintă 66%, fuziunile și achizițiile 22%, iar inițiativele greenfield 12%. Acești trei factori servesc drept forțe motrice ale AROBS. Cifra noastră de afaceri a crescut cu 90% în comparație cu S1 al anului precedent, datorită achizițiilor, proiectelor greenfield și creșterii organice.

În ceea ce privește EBITDA, în acest moment, folosim EBITDA normalizată datorită programului Stock Option Plan. Acțiunile au fost oferite inițial de mine companiei la valoarea lor nominală, dar în rezultatele noastre financiare, acestea au un impact fără numerar, care afectează doar marginal compania. Cu toate acestea, în contul de profit și pierdere, impactul este recunoscut în totalitate, deoarece conform auditorilor, trebuie să le raportăm la valoarea de piață.

În secțiunea de fuziuni și achiziții, veți observa marja, la fel ca la inițiativele greenfield.

În ceea ce privește salariile și alte contribuții, s-a înregistrat o creștere semnificativă, în primul rând datorită forței noastre de muncă. Deoarece lucrăm cu oameni, salariile și alte contribuții pentru S1 sunt împărțite între creșterea organică, fuziuni și achiziții și proiecte greenfield.

You'll also observe an increase in other expenses. As investors, it's important to understand that expanding the company to nearly double its size comes at a cost. We haven't reached the point, at least for the time being, where everything is consolidated under the same umbrella. This is why you see an increase in contributions.

Additionally, we must maintain our market presence because we are a major player and have high expectations from stakeholders. So far, we have managed to maintain a kind of equilibrium.

Let's move forward, and I will let Bogdan discuss the financial results for H1.

Bogdan Ciungradi, CFO of AROBS Transilvania Software:

Good morning, everybody! We recently released the results for the first half of 2023 at the end of last week.

I'd like to highlight that we used the statutory framework to report these results, even though we prepared the IFRS for the prospectus for the transfer. The third quarter will be again on the statutory framework.

By the end of the year, we will transition to reporting fully under IFRS, and from that point forward, all quarterly results will be presented in accordance with IFRS.

As Voicu mentioned, the turnover results for the first half of the year are quite impressive. We experienced a 90% growth, with approximately two-thirds of this growth coming from M&A and greenfield initiatives.

The M&A growth is attributed to the companies acquired after June 30, 2022.

Veți observa, de asemenea, o creștere a altor cheltuieli. În calitate de investitori, este important să înțelegeți că extinderea companiei până la aproape dublarea dimensiunii sale are un cost. Nu am ajuns, cel puțin deocamdată, în punctul în care totul să fie consolidat sub aceeași umbrelă. Acesta este motivul pentru care vedeți o creștere a contribuțiilor.

În plus, trebuie să ne menținem prezența pe piață, deoarece suntem un jucător important și există așteptări mari din partea stakeholderilor. Până în prezent, am reușit să menținem un fel de echilibru.

Să mergem mai departe și îl voi lăsa pe Bogdan să vorbească despre rezultatele financiare pentru S1.

Bogdan Ciungradi, CFO al AROBS Transilvania Software:

Bună dimineața tuturor! La sfârșitul săptămânii trecute am publicat recent rezultatele pentru prima jumătate a anului 2023.

Aș dori să subliniez faptul că am folosit cadrul statutar pentru a raporta aceste rezultate, chiar dacă am pregătit IFRS pentru prospectul de transfer. Al treilea trimestru va fi din nou pe cadrul statutar.

Până la sfârșitul anului, vom trece la raportarea integrală în conformitate cu IFRS, iar din acel moment, toate rezultatele trimestriale vor fi prezentate în conformitate cu IFRS.

După cum a menționat Voicu, rezultatele cifrei de afaceri pentru prima jumătate a anului sunt remarcabile. Am înregistrat o creștere de 90%, aproximativ două treimi din această creștere provenind din fuziuni și achiziții și din inițiativele greenfield.

Creșterea datorată fuziunilor și achizițiilor este atribuită companiilor achiziționate după

These include AROBS Development & Engineering (formerly Enea Romania) and the Nordlogic Group, both operating in the software services segment. On the product side, we have Centrul de Soft GPS. Additionally, AROBS Software Moldova and AROBS TrackGPS Moldova contribute to the software services and product segments, respectively.

AROBS Polska operates in the services segment. More recently, starting from May 1, 2023, we have included the results of Future WorkForce, a group of companies specializing in software services, machine learning, and RPA.

The organic business has significantly contributed to our turnover, accounting for 66% or nearly two-thirds of our business, registering a 26% increase compared to the previous year. This growth is not solely attributed to M&A and greenfield initiatives but is also a result of organic growth.

Our organic growth was propelled by securing new projects within our existing customer portfolio and expanding our teams. This expansion is reflected not only in our costs but also on the revenue side, as larger teams can handle more substantial projects.

The integrated systems, which fall under the category of greenfield initiatives, have undertaken new projects in both the public and private sectors. Additionally, they successfully finalized a major project with the Romanian Customs Authority, which was delivered by the end of Q1.

When assessing our performance, we have the normalized EBITDA, which excludes the impact of the Stock Option Plan, as mentioned by Voicu. The current Stock Option Plan, reflected in our P&L statement,

30 iunie 2022. Printre acestea se numără AROBS Development & Engineering (fostă Enea România) și Nordlogic Group, ambele active în segmentul serviciilor software. Pe partea de produse, avem Centrul de Soft GPS. În plus, AROBS Software Moldova și AROBS TrackGPS Moldova contribuie la segmentele de servicii software și, respectiv, de produse.

AROBS Polska își desfășoară activitatea în segmentul serviciilor. Recent, începând cu 1 mai 2023, am inclus rezultatele Future WorkForce, un grup de companii specializate în servicii software, învățare automată și RPA.

Afacerile organice au contribuit în mod semnificativ la cifra noastră de afaceri, reprezentând 66% sau aproape două treimi din activitatea noastră, înregistrând o creștere de 26% față de anul precedent. Această creștere nu este atribuită exclusiv fuziunilor și achizițiilor și inițiativelor greenfield, ci este, de asemenea, un rezultat al creșterii organice.

Creșterea noastră organică a fost susținută de obținerea de noi proiecte în cadrul portofoliului de clienți existent și de extinderea echipelor noastre. Această expansiune se reflectă nu numai în costurile noastre, ci și în partea de venituri, deoarece echipele mai mari pot gestiona proiecte mai importante.

Sistemele integrate, care se încadrează în categoria inițiativelor greenfield, au derulat noi proiecte atât în sectorul public, cât și în cel privat. În plus, au finalizat cu succes un proiect major cu Autoritatea Vamală Română, care a fost livrat până la sfârșitul primului trimestru.

La evaluarea performanței noastre, avem în vedere EBITDA normalizată, care exclude impactul Stock Option Plan, așa cum a menționat Voicu. Programul Stock Option Plan actual, reflectat în contul nostru de

results from the shares acquired by the company from Voicu at a nominal value prior to listing on the AeRO market. Therefore, the actual costs are considerably lower than what is presented in the P&L. Accounting standards mandate that we report it at market value.

We also have the normalized profit, where we exclude the Stock Option Plan and the amortization of goodwill to ensure that the results are comparable with the previous period.

In the Statutory Accounting Standards, the goodwill generated through M&A activities is subject to amortization, which is a different accounting treatment compared to IFRS. Under IFRS, you only recognize goodwill in the balance sheet and conduct an annual impairment test to determine if the goodwill is reflected at fair value or not.

Looking at segment contributions, we see the Software Services segment, where we had a substantial increase in business, driven by both M&A and organic growth. This segment registered an 83% growth compared to the first half of 2022 and contributes to 74% of our total turnover.

The Software Products segment also delivered a 21% growth, representing 14% of our turnover. The third pillar of our development, the Integrated Systems, accounts for 12% of the group turnover.

Moving to the operating cost side, personnel expenses are consistently the largest component in our business, as we deliver software services with teams composed of individuals.

profit și pierdere, rezultă din acțiunile achiziționate de companie de la Voicu la o valoare nominală înainte de listarea pe piața AeRO. Prin urmare, costurile reale sunt considerabil mai mici decât cele prezentate în contul de profit și pierdere. Standardele contabile ne obligă să le raportăm la valoarea de piață.

Avem, de asemenea, profitul normalizat, în care excludem programul Stock Option Plan și amortizarea fondului comercial pentru a ne asigura că rezultatele sunt comparabile cu cele din perioada anterioară.

În Standardele Contabile Statutare, fondul comercial generat prin activitatea de fuziuni și achiziții este supus amortizării, ceea ce reprezintă un tratament contabil diferit față de IFRS. În conformitate cu IFRS, se recunoaște doar fondul comercial în bilanț și se efectuează un test anual de depreciere pentru a determina dacă fondul comercial este sau nu reflectat la valoarea justă.

Dacă ne uităm la contribuțiile pe segmente, observăm segmentul de servicii software, unde am avut o creștere substanțială a activității, determinată atât de fuziuni și achiziții, cât și de creșterea organică. Acest segment a înregistrat o creștere de 83% în comparație cu primul semestru din 2022 și contribuie cu 74% din cifra noastră de afaceri totală.

Segmentul produselor software a înregistrat, de asemenea, o creștere de 21%, reprezentând 14% din cifra noastră de afaceri. Cel de-al treilea pilon al dezvoltării noastre, sistemele integrate, reprezintă 12% din cifra de afaceri a grupului.

Trecând la partea de cheltuieli de exploatare, cheltuielile cu personalul reprezintă în mod constant cea mai mare componentă a activității noastre, deoarece furnizăm servicii software cu echipe formate din persoane fizice.

The increase in employee costs can be attributed to several factors. Firstly, there has been an expansion in the number of employees, growing from approximately 650 to over 1,200, driven in part by organic growth. This organic expansion involved hiring more personnel and bringing in-house some skills that were previously outsourced to third parties.

Additionally, the increase in employee costs results from our M&A activities, with about one-third of these expenses generated by the new companies we added to our group.

Furthermore, there has been an increase in third-party services expenses, mainly generated by the companies acquired through M&A. Nearly 18 million out of the 20 million in increased expenses are associated with the companies we integrated into our group.

As the integrated systems activity grew and accounted for 12% of our turnover, we also observed an increase in goods expenses. The majority of this increase is linked to the costs of systems delivered to the public sector.

We also had other expenses, and part of the increase in these expenses is due to our efforts to align our accounting policies as closely as possible with IFRS. For instance, this year, during the first half, we accounted for untaken holiday days, whereas in the previous year, we only reflected this at the end of the year. This adjustment created a difference of approximately 3.2 million lei between the periods.

We also accounted for provisions for debt during the first half of this year, whereas last year, we only did this exercise at the end of

Creșterea costurilor cu angajații poate fi atribuită mai multor factori. În primul rând, a avut loc o creștere a numărului de angajați, care a evoluat de la aproximativ 650 la peste 1.200, determinată în parte de creșterea organică. Această expansiune organică a presupus angajarea mai multor angajați și aducerea în cadrul companiei a unor competențe care anterior erau externalizate către terți.

În plus, creșterea costurilor cu angajații rezultă din activitatea noastră de fuziuni și achiziții, aproximativ o treime din aceste cheltuieli fiind generate de noile companii pe care le-am adăugat la grupul nostru.

În plus, s-a înregistrat o creștere a cheltuielilor cu serviciile prestate de terți, generate în principal de companiile achiziționate. Aproape 18 milioane din cele 20 de milioane reprezentând creșterea cheltuielilor sunt asociate cu companiile pe care le-am integrat în grupul nostru.

Pe măsură ce activitatea de sisteme integrate a crescut și a reprezentat 12% din cifra noastră de afaceri, am observat, de asemenea, o creștere a cheltuielilor cu bunurile. Cea mai mare parte a acestei creșteri este legată de costurile sistemelor livrate către sectorul public.

De asemenea, am avut și alte cheltuieli, iar o parte din creșterea acestor cheltuieli se datorează eforturilor noastre de a ne alinia politicile contabile cât mai aproape de IFRS. De exemplu, anul acesta, în prima jumătate a anului, am contabilizat zilele de concediu neefectuate, în timp ce în anul precedent, am reflectat acest lucru doar la sfârșitul anului. Această ajustare a creat o diferență de aproximativ 3,2 milioane de lei între cele două perioade.

De asemenea, am contabilizat provizioanele pentru datorii în prima jumătate a acestui an, în timp ce anul trecut am făcut acest exercițiu doar la sfârșitul anului, ceea ce a



the year, resulting in a net impact of around 2.3 million lei between the periods.

Another effect, as I mentioned when discussing the normalization of net profit, is the impact of goodwill. Acquiring more companies leads to increased costs associated with amortizing the goodwill generated through those acquisitions.

Looking at the normalized EBITDA, we can observe that a significant portion, 73%, is contributed by the organic business in terms of normalized EBITDA. However, a substantial share, 26%, is contributed by the M&A activity. This is an increase from the 22% contribution to turnover.

The greenfield initiatives, which fall under integrated systems, contribute only 1% in terms of profitability and EBITDA. The reason for this lower contribution is that it operates with significantly lower margins, being a single-digit margin business. Nevertheless, it remains a strategic pillar for us as it allows us to pursue projects funded through PNRR

Voicu Oprean:

In response to the question regarding what "goods" include, it primarily encompasses expenses related to servers and licenses for the Customs Authority project.

As Bogdan mentioned, the greenfield segment operates with a single-digit margin, and we acknowledge that we are currently somewhat distant from our target margin. There's more work to be done on these projects to shift toward software development and software implementation, which typically offers more favorable

dus la un impact net de aproximativ 2,3 milioane de lei între cele două perioade.

Un alt efect, așa cum am menționat când am discutat despre normalizarea profitului net, este impactul fondului comercial. Achiziționarea mai multor companii duce la creșterea costurilor asociate cu amortizarea fondului comercial generat prin acele achiziții.

Dacă ne uităm la EBITDA normalizată, putem observa că o parte semnificativă, 73%, este contribuția operațiunilor organice în ceea ce privește EBITDA normalizată. Cu toate acestea, o parte semnificativă, 26%, este contribuția activității de fuziuni și achiziții. Aceasta reprezintă o creștere față de contribuția de 22% la cifra de afaceri.

Inițiativele greenfield, care intră în categoria sistemelor integrate, contribuie doar cu 1% în ceea ce privește profitabilitatea și EBITDA. Motivul acestei contribuții mai mici este faptul că operează cu marje semnificativ mai mici, fiind o activitate cu o singură cifră. Cu toate acestea, rămâne un pilon strategic pentru noi, deoarece ne permite să urmărim proiecte finanțate prin PNRR.

Voicu Oprean:

Ca răspuns la întrebarea referitoare la ceea ce includ „bunurile”, acestea cuprind în principal cheltuielile legate de servere și licențe pentru proiectul cu Autoritatea Vamală.

După cum a menționat Bogdan, segmentul greenfield funcționează cu o marjă de o singură cifră și recunoaștem că în prezent suntem oarecum departe de marja noastră țintă. Mai sunt multe de făcut în cadrul acestor proiecte pentru a ne îndrepta către dezvoltarea și implementarea de software, care oferă de obicei marje mai favorabile.

margins. We will address more questions as we continue.

Bogdan Ciungradi:

When examining our performance in comparison to the approved budget, we note that revenues are approximately 8% higher. The primary reason for this variance is the inclusion of companies that joined the group during the first half of the year. When we built the budget, we considered only the companies already within the AROBS Group, without accounting for additions due to transaction uncertainties.

These new additions to the group also contribute partially to the expense side. As a result, our normalized EBITDA was approximately 3% lower than what we had budgeted. Overall, we came reasonably close to meeting the budget we had proposed for the first half of the year in terms of performance.

Voicu Oprean:

Discussing our development strategy, I will go into detail. On the right side, you can see the companies under our umbrella and our respective activities.

In the Software Services category, it's worth noting that AROBS Polska has a significant hardware component, focusing on hardware development and solutions alongside software.

For the Software Product division, we have several verticals. I would like to mention TrackGPS, which provides a monitoring solution, Optimall, and MoneyPOS. MoneyPOS, I must admit, is slightly behind the market, and we are actively working to catch up.

Vom aborda mai multe întrebări pe măsură ce vom continua.

Bogdan Ciungradi:

Atunci când analizăm performanța noastră în comparație cu bugetul aprobat, observăm că veniturile sunt cu aproximativ 8% mai mari. Motivul principal al acestei variații este includerea companiilor care s-au alăturat grupului în prima jumătate a anului. Atunci când am elaborat bugetul, am luat în calcul doar companiile care se aflau deja în cadrul grupului AROBS, fără a lua în considerare încorporările datorate incertitudinilor legate de tranzacții.

Aceste noi achiziții în cadrul grupului contribuie, de asemenea, parțial la partea de cheltuieli. Ca urmare, EBITDA normalizată a fost cu aproximativ 3% mai mică decât cea pe care o prevăzusem în buget. În general, ne-am apropiat în mod rezonabil de bugetul pe care ni l-am propus pentru prima jumătate a anului în ceea ce privește performanța.

Voicu Oprean:

În ceea ce privește strategia noastră de dezvoltare, voi intra în detalii. În partea dreaptă, puteți vedea companiile care se află sub umbrela noastră și activitățile noastre respective.

În categoria serviciilor software, merită remarcat faptul că AROBS Polska are o componentă hardware semnificativă, concentrându-se pe dezvoltarea de hardware și soluții hardware alături de software.

Pentru divizia de produse software, avem mai multe verticale. Aș dori să menționez TrackGPS, care oferă o soluție de monitorizare, Optimall, și MoneyPOS. MoneyPOS, trebuie să recunosc, este ușor în urma pieței, iar noi lucrăm activ pentru a recupera decalajul.

We also have the AROBS solution for digital school textbooks solution, contributing to digitalization efforts. While we are not directly collaborating with the Ministry of Education, we partner with a publishing house, Editura Aramis. If you have kids in the school, you might notice the AROBS digital platform mentioned at the end of many manuals.

The last one to mention is RateWIZZ, a solution that has been successfully implemented in Norway. It's a quality solution, but we've faced challenges in scaling it effectively.

Additionally, there is UMCS, a company we acquired approximately four years ago, which specializes in payroll and people management solutions for the Romanian market. It currently ranks among the top three solutions in this market.

We also have SAS, a fleet management solution currently in the process of integration.

AROBS E-Toll is an initiative that will have a broad impact as it's relevant in many locations. We've gained substantial experience with E-Toll solutions, particularly in Hungary and some other countries where transportation companies need to manage e-toll payments.

I would mention CDS - Centrul de Soft GPS. This company specializes in GPS tracking solutions, and we acquired it at the end of last year.

SoftManager, which is a CRM company that complements our suite of services, particularly Optimall. Optimall recently marked its 20th anniversary in the Romanian market, serving more than 300 customers, primarily in the fast-moving consumer goods sector.

Avem, de asemenea, soluția AROBS pentru manuale școlare digitale, contribuind astfel la eforturile de digitalizare. Deși nu colaborăm direct cu Ministerul Educației, suntem parteneri cu o editură, Editura Aramis. Dacă aveți copii în școală, s-ar putea să observați platforma digitală AROBS menționată la sfârșitul multor manuale.

Ultimul care merită menționat este RateWIZZ, o soluție care a fost implementată cu succes în Norvegia. Este o soluție de calitate, dar ne-am confruntat cu provocări în ceea ce privește extinderea ei în mod eficient.

În plus, există UMCS, o companie pe care am achiziționat-o în urmă cu aproximativ patru ani și care este specializată în soluții pentru salarizare și resurse umane pentru piața din România. În prezent, se află printre primele trei soluții de pe această piață.

Avem, de asemenea, SAS, o soluție de gestionare a flotei aflată în prezent în proces de integrare.

AROBS E-Toll este o inițiativă care va avea un impact larg, deoarece este relevantă în multe zone. Am acumulat o experiență substanțială cu soluțiile E-Toll, în special în Ungaria și în alte câteva țări în care companiile de transport trebuie să gestioneze plățile e-toll.

Aș menționa și CDS - Centrul de Soft GPS. Această companie este specializată în soluții de localizare GPS, iar noi am achiziționat-o la sfârșitul anului trecut.

SoftManager, o companie de CRM care completează suita noastră de servicii, în special Optimall. Optimall a împlinit recent 20 de ani de existență pe piața românească, deservind peste 300 de clienți, în principal din sectorul bunurilor de larg consum.

Regarding why we have different business lines, it is like having two legs, or sometimes four. This diversity enables us to adapt to market fluctuations effectively, and it also promotes resource optimization. However, it's essential to acknowledge that product and service development have distinct characteristics, which we are continually working on.

I would like to highlight the concept of an "innovation catalyst." Often, our service offerings spark our interest in developing products for specific industries. An example is RateWIZZ, a channel management solution that initially began as a service and later evolved into a full-fledged product.

We are juggling many initiatives at once, and we have dedicated division managers who are effectively overseeing these operations.

Reflecting on the past, we raised 15 million euros for acquisitions, which fueled our M&A process. We have completed nine M&A deals and are actively working on integration, seeking complementarity across various areas. One significant achievement was expanding our expertise beyond the automotive sector to include medical, aerospace, and marine, thanks to the acquisition of Enea.

Looking ahead to 2024-2026, we plan to raise around 55 million euros for the upcoming period. This funding will be allocated with two main pillars in mind: approximately 40 million euros in cash for acquisitions and 15 million euros to be paid in AROBS shares. This approach aligns with our target deal structure of 75% cash and 25% shares for any acquisition.

În ceea ce privește motivul pentru care avem linii de business diferite, este ca și cum am avea două picioare, sau uneori patru. Această diversitate ne permite să ne adaptăm eficient la fluctuațiile pieței și, de asemenea, promovează optimizarea resurselor. Cu toate acestea, este esențial să recunoaștem că dezvoltarea de produse și servicii are caracteristici distincte, la care lucrăm în permanență.

Aș dori să subliniez conceptul de „catalizator de inovare”. Adesea, ofertele noastre de servicii ne determină să dezvoltăm produse pentru anumite industrii. Un exemplu este RateWIZZ, o soluție de gestionare a canalelor de distribuție care a început inițial ca un serviciu și a evoluat ulterior într-un produs complet.

Jonglăm cu multe inițiative în același timp și avem manageri de divizie dedicați care supraveghează eficient aceste operațiuni.

Privind în trecut, am atras 15 milioane de euro pentru achiziții, ceea ce a alimentat procesul nostru de fuziuni și achiziții. Am finalizat nouă achiziții și lucrăm în mod activ la integrare, căutând complementaritate în diverse domenii. O realizare semnificativă a fost extinderea expertizei noastre dincolo de sectorul auto pentru a include sectorul medical, aerospațial și naval, datorită achiziției Enea.

Privind în perspectivă, pentru perioada 2024-2026, planificăm să strângem aproximativ 55 de milioane de euro pentru perioada următoare. Această finanțare va fi alocată având în vedere doi piloni principali: aproximativ 40 de milioane de euro cash pentru achiziții și 15 milioane de euro care vor fi plătite în acțiuni AROBS. Această abordare este în concordanță cu structura de tranzacții pe care ne-am propus-o, de 75% în numerar și 25% în acțiuni pentru orice achiziție.

Moreover, we estimate that around 75 million shares will be allocated to companies joining the AROBS Group. This serves as an important incentive for entrepreneurs considering joining our group.

Bogdan Ciungradi:

To generate growth.

Voicu Opean:

Indeed, in M&A transactions, it's crucial to consider the different phases, starting with the investment phase, followed by integration, diversification and expansion, synergies, and achieving economies of scale. Several of these components are already making progress, with revenue growth being evident.

We are actively addressing integration costs and working on achieving economies of scale. This is vital because, as a sizable group with over 1,200 people, we can significantly expand the customer base. We have observed this in the past year, with both Berg's customers and our existing customers expressing a greater willingness to engage us for more work due to our increased size.

In terms of synergy, we are actively integrating various teams, encompassing technical, sales, and marketing personnel. This integration process will enhance our value proposition.

Regarding integration costs, we acknowledge that we have not reached the desired point yet, but we are committed to working harder on this front. We also have an integration manager on board currently, working to enhance and expedite the integration process.

În plus, estimăm că aproximativ 75 de milioane de acțiuni vor fi alocate companiilor care se vor alătura Grupului AROBS. Acest lucru reprezintă un stimulent important pentru antreprenorii care iau în considerare posibilitatea de a se alătura grupului nostru.

Bogdan Ciungradi:

Pentru a genera creștere.

Voicu Opean:

Într-adevăr, în cadrul tranzacțiilor de fuziuni și achiziții, este esențial să se ia în considerare diferitele faze, începând cu faza de investiție, urmată de integrare, diversificare și extindere, sinergii și realizarea de economii de scară. Câteva dintre aceste componente înregistrează deja progrese, creșterea veniturilor fiind evidentă.

Ne ocupăm în mod activ de costurile de integrare și lucrăm la realizarea de economii de scară. Acest lucru este vital, deoarece, ca grup de dimensiuni considerabile, cu peste 1 200 de persoane, putem spori semnificativ baza de clienți. Am observat acest lucru în ultimul an, atât clienții Berg, cât și clienții noștri existenți exprimându-și o dorință mai mare de a ne încredința mai multe proiecte datorită mărimii noastre.

În ceea ce privește sinergia, integrăm în mod activ diverse echipe, cuprinzând personal tehnic, de vânzări și de marketing. Acest proces de integrare ne va îmbunătăți propunerea noastră de valoare.

În ceea ce privește costurile de integrare, recunoaștem că nu am ajuns încă la punctul dorit, dar ne angajăm să lucrăm mai mult pe acest front. De asemenea, avem în prezent alături de noi un manager de integrare, care lucrează pentru a îmbunătăți și accelera procesul de integrare.

I have already addressed diversification and expansion, particularly highlighting our expansion into the UK market with the acquisition of Future WorkForce. Additionally, we are actively participating in various exhibitions and events, primarily marketing events, to engage with a broader customer base, not limited to RPA but also other areas.

Talent acquisition remains a significant focus for us because our growth involves expanding our talent base. Long-term focus and financial considerations are also important, and we can elaborate more later.

In the post-M&A phase, it is crucial to understand what we follow. We implement optimization strategies, and the timeframe for many of the companies we have acquired typically spans 1-2 years. This duration can vary depending on the level of autonomy we aim to provide to the acquired company. Currently, we allow them some autonomy in their operations, but we intend to evaluate the situation between 1-2 years to conclude the acquisition process.

Bogdan Ciungradi:

On the M&A side, there are two key reasons why we do not immediately integrate the acquired companies. First, in some transactions, we may have agreed on a scheme with the entrepreneur or seller that allows them to remain active in the business for 1-2 years. During this period, we aim to provide them with a certain degree of independence to ensure they can continue delivering on their promises.

However, what we have already initiated is the integration of back-office functions. We are implementing the same ERP system, standardizing HR modules, and working

Am abordat deja diversificarea și extinderea, subliniind în special extinderea noastră pe piața britanică prin achiziționarea Future WorkForce. În plus, participăm în mod activ la diverse expoziții și evenimente, în primul rând evenimente de marketing, pentru a interacționa cu o bază mai largă de clienți, nu numai în domeniul RPA, ci și în alte domenii.

Atragerea de talente rămâne un obiectiv semnificativ pentru noi, deoarece creșterea noastră implică extinderea bazei noastre de talente. Orientarea pe termen lung și aspectele financiare sunt, de asemenea, importante, și putem detalia mai mult mai târziu.

În faza ulterioară achiziției, este esențial să înțelegem ce urmează. Implementăm strategii de optimizare, iar perioada de timp pentru multe dintre companiile pe care le-am achiziționat se întinde, de obicei, pe 1-2 ani. Această durată poate varia în funcție de nivelul de autonomie pe care urmărim să îl oferim companiei achiziționate. În prezent, le permitem o anumită autonomie în operațiunile lor, dar intenționăm să evaluăm situația între 1-2 ani pentru a încheia procesul de achiziție.

Bogdan Ciungradi:

În ceea ce privește fuziunile și achizițiile, există două motive principale pentru care nu integrăm imediat companiile achiziționate. În primul rând, în cadrul unor tranzacții, este posibil să fi convenit cu antreprenorul sau vânzătorul asupra unei scheme care să le permită să rămână activi în companie timp de 1-2 ani. În această perioadă, urmărim să le oferim un anumit grad de independență pentru a ne asigura că pot continua să își respecte promisiunile.

Cu toate acestea, ceea ce am inițiat deja este integrarea funcțiilor de back-office. Implementăm același sistem ERP, standardizăm modulele de resurse umane și

towards having consistent and standardized data. This approach enables us to consolidate the results and view the independent performance of the acquired companies in the same format as the other companies within the group.

Zuzanna Kurek:

Thank you very much! This concludes our formal standard presentation. Now, we will proceed to the second part of the call, which is the Q&A session. Firstly, we will address some of the questions we have received via email. In the meantime, I also invite you to submit any questions you may have in the chat box. As for the questions received so far, I will read them out loud, and then Voicu and Bogdan will address them one by one.

Q&A Session

1. Please detail the increase of commercial receivables from 68 to 102 million lei.

Bogdan Ciungradi:

The increase in receivables is not unusual. Part of it is due to the M&As of the new companies we brought within the group, which also contributed to the increase in receivables. Additionally, it's a cyclical pattern, where we may see an increase in receivables throughout the year, but as we approach the year-end, all our customers typically settle any overdue amounts. When we review our receivables at the end of the year, we only find rare cases where we need to make partial or full provisions for certain receivables.

Zuzanna Kurek:

There was also the second question about the increase in the provisions of 19 million lei,

lucrăm pentru a avea un sistem de date coerente și standardizate. Această abordare ne permite să consolidăm rezultatele și să vizualizăm performanța independentă a companiilor achiziționate în același format ca și în cazul celorlalte companii din cadrul grupului.

Zuzanna Kurek:

Vă mulțumesc foarte mult! Cu aceasta se încheie prezentarea noastră formală standard. Acum, vom trece la a doua parte a conferinței, și anume la sesiunea de Q&A. În primul rând, vom aborda unele dintre întrebările pe care le-am primit prin e-mail. Între timp, vă invit, de asemenea, să trimiteți orice întrebare pe care o aveți în căsuța de chat. În ceea ce privește întrebările primite până acum, le voi citi cu voce tare, iar apoi Voicu și Bogdan le vor răspunde pe rând.

Sesiune Q&A

1. Vă rugăm să detaliați creșterea creanțelor comerciale de la 68 la 102 milioane de lei.

Bogdan Ciungradi:

Creșterea creanțelor nu este neobișnuită. O parte din ea se datorează fuziunilor și achizițiilor noilor companii pe care le-am adus în cadrul grupului, care au contribuit, de asemenea, la creșterea creanțelor. În plus, este un tipar ciclic, în care putem observa o creștere a creanțelor pe parcursul anului, dar pe măsură ce ne apropiem de sfârșitul anului, toți clienții noștri achită, de obicei, toate sumele restante. Atunci când analizăm creanțele noastre la sfârșitul anului, găsim doar cazuri rare în care trebuie să constituim provizioane parțiale sau totale pentru anumite creanțe.

Zuzanna Kurek:

A existat, de asemenea, o a doua întrebare referitoare la creșterea provizioanelor cu 19

but you have answered that already during the slide.

2. Please detail the 4.5 million lei work-in-progress revenue.

Bogdan Ciungradi:

This is a normal practice. When you develop a software product, as we do, and are currently working on a new version of our TrackGPS solution, a Fleet Management solution, you capitalize the costs associated with software development. However, according to Romanian accounting standards, these costs are treated as work in progress and do not immediately affect the cost side of the financials.

Additionally, for some projects that are fixed-price contracts with advance payments and a final invoice upon project acceptance, we recognize the costs as they are incurred during the project, provided there is no potential loss expected at the end. However, we do not recognize the gross margin until the project is finalized and accepted.

Voicu Oprean:

I would like to add a strategic perspective here. For TrackGPS and our other products, especially those where we capitalize development costs, it is essential for us, especially when integrating new companies like SAS or CDS into the group, to have a strong and reliable platform that everyone can use.

Based on our experience, this is an ongoing project because we need to adapt various features with each integration. Integrating a product is different from integrating a service because it involves integrating platforms across different entities. Our goal

milioane de lei, dar ați răspuns deja la această întrebare în timpul slide-ului.

2. Vă rog să detaliați veniturile din producția în curs de execuție de 4,5 milioane de lei.

Bogdan Ciungradi:

Aceasta este o practică normală. Atunci când dezvolți un produs software, așa cum facem noi, și în prezent lucrăm la o nouă versiune a soluției noastre TrackGPS, o soluție de gestionare a flotei, capitalizezi costurile asociate cu dezvoltarea software-ului. Cu toate acestea, în conformitate cu standardele contabile românești, aceste costuri sunt tratate ca producție în curs de execuție și nu influențează imediat partea de costuri a datelor financiare.

În plus, pentru unele proiecte care sunt contracte cu preț fix cu plăți în avans și o factură finală la acceptarea proiectului, recunoaștem costurile pe măsură ce sunt înregistrate în timpul proiectului, cu condiția să nu existe o pierdere potențială așteptată la final. Cu toate acestea, nu recunoaștem marja brută până când proiectul nu este finalizat și acceptat.

Voicu Oprean:

Aș dori să adaug aici o perspectivă strategică. Pentru TrackGPS și pentru celelalte produse ale noastre, în special cele pentru care capitalizăm costurile de dezvoltare, este esențial pentru noi, mai ales atunci când integrăm noi companii precum SAS sau CDS în grup, să avem o platformă puternică și fiabilă pe care toată lumea să o poată folosi.

Pe baza experienței noastre, acesta este un proiect în derulare, deoarece trebuie să adaptăm diverse funcționalități cu fiecare integrare. Integrarea unui produs este diferită de integrarea unui serviciu, deoarece implică integrarea unor platforme în cadrul unor entități diferite. Scopul nostru este de a



is to have the most reliable, secure, and well-developed platform for TrackGPS, enabling smooth integration of applications and targets.

3. The turnover increased substantially, but the net profit did not. What is the explanation?

Bogdan Ciungradi:

I think we covered it in the explanations for each expense line, why it grew or why it varied from one period to another.

Zuzanna Kurek:

Yes, I agree. I think the best is to return to the presentation.

4. In how much time do you estimate you will fully integrate the newly acquired companies?

Voicu Oprean:

An aspect to consider is deferred pay, specifically the bonuses we pay to the shareholders as part of the earn-out structure. We generally prefer to retain these earn-out bonuses for as long as possible and link their payment to objectives. We set ambitious objectives for all our acquisitions, and as we mentioned earlier, it takes time, as we have learned from past acquisitions.

The smoothest integration occurred with AROBS Moldova and TrackGPS Moldova because we already had systems, procedures, and people in place from previous experience, which aligned with the company structure. The timing of earn-out payments and the level of integration depend on the autonomy of the business entity. These are key aspects that we are actively

avea cea mai fiabilă, sigură și bine dezvoltată platformă pentru TrackGPS, permițând o integrare fără probleme a aplicațiilor și țintelor.

3. Cifra de afaceri a crescut substanțial, dar nu și profitul net. Care este explicația?

Bogdan Ciungradi:

Cred că am acoperit acest aspect în explicațiile pentru fiecare linie de cheltuieli, de ce a crescut sau de ce a variat de la o perioadă la alta.

Zuzanna Kurek:

Da, sunt de acord. Cred că cel mai bine este să reveniți la prezentare.

4. În cât timp estimați că veți integra complet companiile nou achiziționate?

Voicu Oprean:

Un aspect care trebuie luat în considerare este plata eşalonată, în special bonusurile pe care le plătim acționarilor ca parte a structurii de earn-out. În general, preferăm să păstrăm aceste bonusuri de tip earn-out cât mai mult timp posibil și să legăm plata lor de obiective. Stabilim obiective ambițioase pentru toate achizițiile noastre și, așa cum am menționat mai devreme, este nevoie de timp, după cum am învățat din achizițiile anterioare.

Cea mai facilă integrare a avut loc cu AROBS Moldova și TrackGPS Moldova, deoarece aveam deja sisteme, proceduri și oameni din perioada anterioară, care se aliniau cu structura companiei. Calendarul plăților de earn-out și nivelul de integrare depind de autonomia entității comerciale. Acestea sunt aspecte cheie pe care le

managing, and we will keep you updated on the process.

5. Is there any indication of a decrease in the market for services within the market?

Voicu Oprean:

I would say there is a level trend, especially because our verticals are showing slight growth. While the growth rate is relatively low, it is not decreasing. It is important to note that we are not heavily involved in areas like crypto or blockchain, where you might see more significant budget reductions.

We have only one project in blockchain out of the 50 or 60 projects we handle, and we are not heavily engaged in e-commerce either. In these areas, you might observe a more noticeable decline in budgets. However, we see that the demand remains relatively stable, and with new customers joining, we can certainly compensate for any fluctuations. We continue to work closely with our customers to assess and forecast for the next year.

6. What is your perspective on the current labor market in terms of finding suitable employees that meet your requirements, as well as their recent salary expectations?

Voicu Oprean:

In the labor market, we do observe a slight cooling down compared to the same period last year. When it comes to salary expectations, in some cases, specialists demand exorbitant amounts of money. On the other hand, we also see people who prefer subcontracting rather than being traditional employees within a company. So

gestionăm în mod activ și vă vom ține la curent cu procesul.

5. Există vreun indiciu al unei scăderi a pieței serviciilor în cadrul pieței?

Voicu Oprean:

Aș spune că există o tendință de stabilizare, mai ales pentru că verticalele noastre înregistrează o ușoară creștere. Deși rata de creștere este relativ scăzută, nu este în scădere. Este important de remarcat faptul că nu suntem foarte implicați în domenii precum cripto sau blockchain, unde s-ar putea să vedeți reduceri bugetare mai semnificative.

Avem un singur proiect în domeniul blockchain din cele 50 sau 60 de proiecte pe care le gestionăm și nu suntem foarte implicați nici în e-commerce. În aceste domenii, puteți observa o scădere mai vizibilă a bugetelor. Cu toate acestea, observăm că cererea rămâne relativ stabilă și, odată cu venirea de noi clienți, putem cu siguranță să compensăm orice fluctuații. Continuăm să lucrăm îndeaproape cu clienții noștri pentru a evalua și prognoza pentru anul viitor.

6. Care este perspectiva dumneavoastră asupra pieței actuale a forței de muncă în ceea ce privește găsirea de angajați potriviți care să corespundă cerințelor dumneavoastră, precum și așteptările salariale recente ale acestora?

Voicu Oprean:

Pe piața forței de muncă, observăm o ușoară temperare în comparație cu aceeași perioadă a anului trecut. Când vine vorba de așteptările salariale, în unele cazuri, specialiștii cer sume extrem de mari de bani. Pe de altă parte, vedem și persoane care preferă să subcontracteze în loc să fie angajați tradiționali în cadrul unei companii. Așadar, ne străduim să găsim un echilibru

we are working to strike a balance among these various elements. Currently, the labor market is experiencing a cooling phase, and we will monitor how this evolves into the next year.

7. What is your expectation? What are your expectations for the near future? Do you anticipate any improvements in margins?

Voicu Oprean:

That is a challenging question, particularly when you're growing at a rate of 100% per year, as per our estimations or budgeted values. We primarily aim for growth and don't place excessive emphasis on margin. While we do work on improving margin, it's essential for us to deliver the growth we have committed to. As for where the limit lies, I'm not certain. The next 10% might yield a more substantial increase in margin. We continuously evaluate what we observe and how we can enhance our margin, but it's not our primary focus at the moment.

8. What is your targeted EBITDA margin in the long term?

Voicu Oprean:

The target specified in the budget is the one we are aiming for, and it aligns with our historical performance. As I mentioned, we are preparing ourselves for growth and focusing on optimizing processes and systems within the company.

9. Future stock option plan will use stocks from repurchase or capital increase, correct? So, in the next years, can we expect similar expenses related to SOP as in 2023?

Voicu Oprean:

între aceste diverse elemente. În prezent, piața forței de muncă trece printr-o fază de temperare, iar noi vom monitoriza modul în care aceasta va evolua în anul următor.

7. Care sunt așteptările dumneavoastră? Care sunt așteptările dumneavoastră pentru viitorul apropiat? Anticipați vreo îmbunătățire a marjelor?

Voicu Oprean:

Aceasta este o întrebare dificilă, în special atunci când creștem cu o rată de 100% pe an, conform estimărilor noastre sau valorilor bugetate. Noi urmărim în primul rând creșterea și nu punem un accent excesiv pe marjă. Deși lucrăm la îmbunătățirea marjei, este esențial pentru noi să realizăm creșterea la care ne-am angajat. În ceea ce privește unde se află limita, nu sunt sigur. Următorii 10% ar putea aduce o creștere mai substanțială a marjei. Evaluăm în permanență ceea ce observăm și modul în care ne putem îmbunătăți marja, dar nu este obiectivul nostru principal în acest moment.

8. Care este marja EBITDA pe care o urmăriți pe termen lung?

Voicu Oprean:

Ținta specificată în buget este cea pe care o urmărim și se aliniază cu performanța noastră istorică. După cum am menționat, ne pregătim pentru creștere și ne concentrăm pe optimizarea proceselor și sistemelor din cadrul companiei.

9. Viitorul Stock Option Plan va utiliza acțiuni provenite din răscumpărare sau din majorarea de capital, corect? Deci, în următorii ani, ne putem aștepta la cheltuieli similare legate de SOP ca în 2023?

Voicu Oprean:

We stopped repurchasing in the first month of Q2. Our intention is to enter the market when necessary and continue the repurchase program. This serves as a key element to boost employee morale and engagement while also offering advantages to our team members.

10. Is the full impact [of the Stock Option Plan] for 2023 already included in the P&L, or should we anticipate any further expenses related to this matter in the coming quarters?

Bogdan Ciungradi:

The complete impact for 2023 is reflected in the budget, and we don't anticipate any additional costs related to SOP beyond what is outlined in the budget. We account for it on a monthly basis, which means we do not record the full impact in the P&L immediately. For example, if we launched the third SOP program in April, it does not mean we book the entire impact in April. Instead, we recognize it on a monthly basis throughout the program's duration. Whether it is a 12- or 24-month program, we evenly distribute the expenses each month until the program concludes. Therefore, you'll see expenses in the second half of the year, but they shouldn't exceed the budgeted amount.

11. Why do you need a capital increase? Is there some large M&A in the works that would require it? From what I see, the financial position is comfortable, and I think investors first would welcome a return to the higher profit margins of the past before getting diluted for new M&A transactions if there is nothing significant in the pipeline.

Voicu Oprean:

Am încetat să răscumpărăm în prima lună din T2. Intenția noastră este de a intra pe piață atunci când este necesar și de a continua programul de răscumpărare. Acesta servește ca element cheie pentru stimularea moralului și angajamentului angajaților, oferind în același timp avantaje membrilor echipei noastre.

10. Impactul complet [al programului Stock Option Plan] pentru 2023 este deja inclus în P&L sau ar trebui să anticipăm alte cheltuieli în această privință în trimestrele următoare?

Bogdan Ciungradi:

Impactul complet pentru 2023 este reflectat în buget și nu anticipăm niciun cost suplimentar legat de SOP dincolo de ceea ce este prevăzut în buget. Îl contabilizăm lunar, ceea ce înseamnă că nu înregistrăm imediat întregul impact în contul de profit și pierdere. De exemplu, dacă am lansat cel de-al treilea program SOP în aprilie, nu înseamnă că înregistrăm întregul impact în aprilie. În schimb, îl recunoaștem lunar pe toată durata programului. Indiferent dacă este un program de 12 sau 24 de luni, distribuim cheltuielile în mod egal în fiecare lună până la încheierea programului. Prin urmare, veți vedea cheltuieli în a doua jumătate a anului, dar acestea nu ar trebui să depășească suma bugetată.

11. De ce aveți nevoie de o majorare de capital? Există vreo tranzacție majoră în curs de desfășurare care ar necesita acest lucru? Din ceea ce văd, poziția financiară este confortabilă și cred că investitorii ar aprecia în primul rând o revenire la marjele de profit mai mari din trecut înainte de a se dilua pentru noi tranzacții de fuziuni și achiziții, dacă nu există nimic semnificativ în pregătire.

Voicu Oprean:

We have been approached by some potential strategic investors who have asked why we do not maximize loans from banks or issue bonds to finance these types of transactions.

Our objective is to expand the company and reach a market capitalization of 1 billion [euros]. To achieve this, we need to grow rapidly and prepare ourselves because transactions can sometimes take longer, especially as a listed company where various approvals, such as from the Competition Council, are required.

Our aim is to continue this process and not become, at least for now, a dividend-paying company. A higher profit margin often aligns with the investor profile. We are not like Hidroelectrica, where everything depends on the quantity of rain to boost profitability.

We are a growing company, and our focus is on expanding and capitalizing on opportunities along the way. There are indeed important transactions in the pipeline, and it's strategically significant for us to enhance our position in the industry and extend into regions where we have an interest.

12. A big part of the added value brought by sales and company development was directed to the stimulation of employee salaries and benefits, while the profit stagnated. Most probably it was the assumed management strategy. The reduced profitability made this M&A campaign to be seen with critical eyes by some investors. When do you estimate that these financial efforts focused on the employees will be seen also in the increase in the company's profit?

Am fost abordați de unii potențiali investitori strategici care ne-au întrebat de ce nu maximizăm împrumuturile de la bănci sau nu emitem obligațiuni pentru a finanța aceste tipuri de tranzacții.

Obiectivul nostru este să dezvoltăm compania și să ajungem la o capitalizare de piață de 1 miliard [de euro]. Pentru a atinge acest obiectiv, trebuie să ne dezvoltăm rapid și să ne pregătim, deoarece tranzacțiile pot dura uneori mai mult timp, mai ales în calitate de companie listată la bursă, unde sunt necesare diverse aprobări, cum ar fi cele de la Consiliul Concurenței.

Obiectivul nostru este să continuăm acest proces și să nu devenim, cel puțin deocamdată, o companie care plătește dividende. O marjă de profit mai mare se aliniază adesea cu profilul investitorilor. Noi nu suntem ca Hidroelectrica, unde totul depinde de cantitatea de ploaie pentru a crește profitabilitatea.

Suntem o companie în creștere și ne concentrăm pe extindere și pe valorificarea oportunităților pe parcurs. Într-adevăr, există tranzacții importante în curs de desfășurare și este important din punct de vedere strategic pentru noi să ne consolidăm poziția în industrie și să ne extindem în regiunile în care avem un interes.

12. O mare parte din valoarea adăugată adusă de vânzări și de dezvoltarea companiei a fost direcționată către stimularea salariilor și beneficiilor angajaților, în timp ce profitul a stagnat. Cel mai probabil a fost vorba de strategia de management asumată. Profitabilitatea redusă a făcut ca această campanie de fuziuni și achiziții să fie privită cu ochi critici de către unii investitori. Când estimați că aceste eforturi financiare concentrate asupra angajaților se vor vedea și în creșterea profitului companiei?

Voicu Oprean:

As I mentioned earlier, we are a company that prioritizes growth. It has been crucial for us to expand and capitalize on our size. Size is a significant factor for us, and there are only a few companies in the Romanian market with 1,200 employees. What's essential is the ability to scale, and tackle larger and more significant projects.

We are currently evaluating the number of projects over 1 million euros internally, and we may share that number later. Creating stickiness with customers is a primary focus, as it's essential to maintain long-term relationships and avoid being replaced overnight. The larger we become, the more challenging it is for other players to replace us.

13. By what point will you have extracted synergies from recent (meaning from the last 12 months) deals? And here, I mean a return to the targeted EBITDA margin. Will this be visible already in mid-2024?

Bogdan Ciungradi:

The benefits of integrating the companies we acquired should be evident by that time. As we mentioned earlier, we anticipate a process that takes between 1 to 2 years. So, by the middle of next year, we should have the full advantage of the integration of the acquired companies.

14. What is the regional scope of your M&A search, primarily in Romania or to a greater extent abroad?

Voicu Oprean:

Voicu Oprean:

Așa cum am menționat mai devreme, suntem o companie care acordă prioritate creșterii. A fost crucial pentru noi să ne extindem și să valorificăm dimensiunea noastră. Mărimea este un factor important pentru noi, iar pe piața românească există doar câteva companii cu 1.200 de angajați. Ceea ce este esențial este capacitatea de a ne extinde și de a aborda proiecte mai mari și mai semnificative.

În prezent, evaluăm intern numărul de proiecte de peste 1 milion de euro și este posibil să împărțăm acest număr în viitor. Fidelizarea clienților este un obiectiv principal, deoarece este esențial să menținem relații pe termen lung și să evităm să fim înlocuiți peste noapte. Cu cât devenim mai mari, cu atât este mai dificil pentru alți jucători să ne înlocuiască.

13. Până când veți fi extras sinergii din tranzacțiile recente (adică din ultimele 12 luni)? Și aici mă refer la o revenire la marja EBITDA vizată. Va fi acest lucru vizibil deja la jumătatea anului 2024?

Bogdan Ciungradi:

Beneficiile integrării companiilor pe care le-am achiziționat ar trebui să fie vizibile până atunci. După cum am menționat mai devreme, anticipăm un proces care va dura între 1 și 2 ani. Așadar, până la mijlocul anului viitor, ar trebui să beneficiem pe deplin de avantajele integrării companiilor achiziționate.

14. Care este aria de căutare a dumneavoastră în domeniul fuziunilor și achizițiilor, în principal în România sau într-o măsură mai mare în străinătate?

Voicu Oprean:

Romania is our core market, but our expansion strategy, especially in M&A, is geared towards going abroad. We place great value on the markets where we have a presence. Historically, even while based in Romania, we have been able to sell our services and products primarily in DACH countries (Germany, Switzerland, and Austria), as well as in the US and UK. The primary objective of our M&A activity is to extend our footprint and establish a significant presence in Eastern and Central Europe.

15. You did mention you wanted an integrated platform for the GPS tracking product. Does that mean you intend to build a single product to be sold by all the companies having similar products?

Voicu Oprean: This is more on the operational side. We aim to establish a single backbone for all our companies with similar products while allowing for local customizations based on specific market needs. This means there will be variations in the user interfaces and outcomes to cater to different regions.

16. What is your position on the market, market share, competitors, advantages?

Zuzanna Kurek:

I think this is a very complex question given the size of AROBS, but I will let Voicu take it over.

Voicu Oprean:

We operate in multiple verticals with 6 or 7 different products, each with its own unique differentiation. This provides us with an edge in various segments. Moreover, as a public company, we have a level of

România este piața noastră de bază, dar strategia noastră de extindere, în special în ceea ce privește fuziunile și achizițiile, este orientată spre străinătate. Punem mare preț pe piețele pe care suntem prezenți. Din punct de vedere istoric, chiar și în timp ce aveam sediul în România, am reușit să ne vindem serviciile și produsele în principal în țările DACH (Germania, Elveția și Austria), precum și în SUA și Marea Britanie. Obiectivul principal al activității noastre de fuziuni și achiziții este de a ne extinde amprenta și de a ne stabili o prezență semnificativă în Europa Centrală și de Est.

15. Ați menționat că doriți o platformă integrată pentru produsul de monitorizare GPS. Asta înseamnă că intenționați să construiți un singur produs care să fie vândut de toate companiile care au produse similare?

Voicu Oprean: Asta ține mai mult de partea operațională. Ne propunem să creăm o singură coloană vertebrală pentru toate companiile noastre care au produse similare, permițând, în același timp, personalizări locale bazate pe nevoile specifice ale pieței. Acest lucru înseamnă că vor exista variații ale interfețelor de utilizator și ale rezultatelor pentru a răspunde nevoilor diferitelor regiuni.

16. Care este poziția dumneavoastră pe piață, cota de piață, concurenții, avantajele?

Zuzanna Kurek:

Cred că este o întrebare foarte complexă având în vedere dimensiunea AROBS, dar îl voi lăsa pe Voicu să o preia.

Voicu Oprean:

Operăm în mai multe verticale, cu 6 sau 7 produse diferite, fiecare cu o diferențiere unică. Acest lucru ne oferă un avantaj în diferite segmente. În plus, în calitate de companie publică, avem un nivel de

transparency that exposes our data to competitors. In the services sector, competition is not as fierce, particularly in Romania, as we serve international clients.

Our strength lies in building strong relationships with our customers, providing long-term service, and acting as an R&D center for them in Romania. We have several long-term collaborations spanning over 15 years.

Additionally, we motivate our employees to go the extra mile through Stock Option Plans, creating a competitive advantage in the global market. Our size may not be our strongest point, especially when compared to large consultancy groups, but we are a niche and remain an essential player in the industry.

17. Will generative AI impact the service division?

Voicu Oprean:

I view generative AI more as an augmentation to people's productivity rather than a replacement. In our service division, over half of our work involves hardware, which is challenging to integrate with generative AI. Therefore, I do not currently see a significant impact.

This technology is likely to enhance people's productivity and the value they bring to our customers. However, I'm not saying that generative AI won't impact our industry in the future; it might just take more time to do so.

transparență care expune datele noastre concurenților. În sectorul serviciilor, concurența nu este la fel de acerbă, în special în România, deoarece deservim clienți internaționali.

Punctul nostru forte constă în construirea unor relații puternice cu clienții noștri, în furnizarea de servicii pe termen lung și în a acționa ca un centru de cercetare și dezvoltare pentru aceștia în România. Avem mai multe colaborări pe termen lung, de peste 15 ani.

În plus, ne motivăm angajații să facă un efort suplimentar prin intermediul programelor Stock Option Plan, creând un avantaj competitiv pe piața globală. Poate că mărimea noastră nu este punctul nostru forte, mai ales în comparație cu marile grupuri de consultanță, dar suntem o nișă și rămânem un jucător esențial în industrie.

17. Va avea Inteligența Artificială generativă un impact asupra diviziei de servicii?

Voicu Oprean:

Consider că inteligența artificială generativă este mai degrabă o modalitate de creștere a productivității oamenilor decât un înlocuitor. În cadrul diviziei noastre de servicii, peste jumătate din activitatea noastră implică hardware, care este dificil de integrat cu AI generativă. Prin urmare, nu văd în prezent un impact semnificativ.

Este probabil ca această tehnologie să sporească productivitatea oamenilor și valoarea pe care aceștia o aduc clienților noștri. Cu toate acestea, nu spun că AI generativă nu va avea un impact asupra industriei noastre în viitor; doar că s-ar putea să dureze mai mult timp pentru a face acest lucru.



Zuzanna Kurek:

Thank you so much! This concludes our very first call since the transfer to the Main Market of the Bucharest Stock Exchange. We thank you all for joining us. Should you have any questions, as usual, we are available at the Investor Relations address. The next results are going to be the Q3 results that we will publish in November. As mentioned by Bogdan, these are also going to be results published according to Romanian accounting standards, I believe for the last time. Thank you very much and we look forward to hearing you in the next quarter.

Zuzanna Kurek:

Vă mulțumim foarte mult! Cu aceasta se încheie prima noastră conferință de la transferul pe piața principală a Bursii de Valori București. Vă mulțumim tuturor că ați fost alături de noi. Dacă aveți întrebări, ca de obicei, vă stăm la dispoziție la adresa pentru relațiile cu investitorii. Următoarele rezultate vor fi cele din T3, pe care le vom publica în noiembrie. După cum a menționat Bogdan, acestea vor fi, de asemenea, rezultate publicate conform standardelor contabile din România, cred că pentru ultima dată. Vă mulțumim foarte mult și vă așteptăm cu drag în următorul trimestru.