

Transcript of AROBS Transilvania Software's Q3 2023 Results Call from 20.11.2023

Zuzanna Kurek, IR Manager of AROBS Transilvania Software:

Hello and welcome to AROBS Q3 2023 Results Call. My name is Zuzanna Kurek and I am investor relations manager at AROBS Transilvania Software. Thank you for joining our call to discuss our performance in the first nine months of 2023. I am joined today by Voicu Oprean, CEO and founder of AROBS, Bogdan Ciungradi, CFO of AROBS, and Cristian Prevenda, IR Officer at AROBS.

We have published our Q3 2023 results last week, on November 15th, after the Bucharest Stock Exchange market closed. You can access the report either via BVB's website by going to AROBS' profile, or you can find it on arobs.com, AROBS for Investors section.

Before we begin, I would like to mention that this call is being recorded and that the recording of the call will be updated on AROBS' website tomorrow the latest. As stated in the call invite, by joining this video conference you automatically and implicitly agree to being recorded. If you do not consent to being recorded, please leave the call.

In terms of the general organizational aspects, we will follow the call setup as we had previously. This means that, firstly, Voicu Oprean together with Bogdan will deliver a presentation outlining the Q3 2023 results and later we will have a Q&A session.

Please note that all participants are on mute. If you would like to ask a question, please type it in the chat box. Feel free to do it

Transcrierea Conferinței AROBS Transilvania Software pentru T3 2023 din 20.11.2023

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

Bună ziua și bun venit la Conferința pentru prezentarea rezultatelor AROBS aferente T3 2023. Numele meu este Zuzanna Kurek și sunt IR Manager la AROBS Transilvania Software. Vă mulțumim că v-ați alăturat apelului nostru pentru a discuta despre performanța noastră în primele nouă luni ale anului 2023. Astăzi sunt alături de Voicu Oprean, CEO și fondator AROBS, Bogdan Ciungradi, CFO AROBS, și Cristian Prevenda, IR Officer la AROBS.

Am publicat rezultatele aferente T3 2023 săptămâna trecută, în data de 15 noiembrie, după închiderea Bursei de Valori București. Puteți accesa raportul fie prin site-ul BVB accesând profilul AROBS, fie îl găsiți pe arobsgrup.ro, secțiunea Investitori.

Înainte de a începe, aș dori să menționez că acest apel este înregistrat și că înregistrarea apelului va fi disponibilă pe site-ul AROBS cel mai târziu mâine. După cum a fost menționat în invitație, prin participarea la această videoconferință sunteți de acord automat și implicit să fiți înregistrat. Dacă nu sunteți de acord să fiți înregistrat, vă rugăm să părăsiți videoconferința.

În ceea ce privește aspectele organizatorice generale, vom urma structura folosită anterior. Aceasta înseamnă că, în primul rând, Voicu Oprean împreună cu Bogdan vor susține o prezentare care va prezenta rezultatele aferente T3 2023, iar ulterior vom avea o sesiune de întrebări și răspunsuri.

Vă rugăm să rețineți că microfonul fiecărui participant este dezactivat. Dacă doriți să puneți o întrebare, vă rugăm să o introduceți

during this teleconference and we will answer all the questions in chronological order once the presentation of the management is over.

Last but not least, I would like to mention that we might be making forward-looking statements today during this call regarding the future performance of AROBS and that actual results may differ materially.

We encourage you to review the disclaimer that we have included in the presentation which you see right now on the screen. This disclaimer applies equally to all the statements made in today's call. Thank you for your patience for clarifying the organizational aspects.

We are now ready to kick off our Q3 call and I would like to invite Voicu Oprean to share the key highlights from the first nine months of 2023 and the last quarter.

Voicu Oprean, founder and CEO of AROBS Transilvania Software:

Thank you very much for being here. The first nine months have been kind of challenging for us. I would like to underline a few of the aspects especially in the service area. Many new customers are currently delaying their decisions to invest in and develop new projects, causing some of our projects to be put on hold. Additionally, there are ongoing demos that we are conducting.

However, unless the customer is fully in cooperation with us, it's really difficult to convince them to start a cooperation. Some of the customers are also being very cautious in this current economic context and they

în caseta de chat. Puteți face acest lucru în timpul acestei teleconferințe și vom răspunde la toate întrebările în ordine cronologică odată ce prezentarea managementului se încheie.

Nu în ultimul rând, aș dori să menționez că este posibil ca în timpul acestui apel să facem declarații anticipative cu privire la performanța viitoare a AROBS și că rezultatele reale pot diferi semnificativ de aceste declarații.

Vă încurajăm să examinați limitarea răspunderii inclusă în prezentarea pe care o vedeți chiar acum pe ecran. Această limitare a răspunderii se aplică în mod egal tuturor declarațiilor făcute în apelul de astăzi. Vă mulțumim pentru răbdarea dumneavoastră pentru clarificarea aspectelor organizatorice.

Acum suntem pregătiți să începem videoconferința aferentă rezultatelor T3 2023 și aș dori să-l invit pe Voicu Oprean să împărtășească momentele cheie din primele nouă luni ale anului 2023 și din ultimul trimestru.

Voicu Oprean, fondator și CEO AROBS Transilvania Software:

Vă mulțumesc foarte mult că sunteți aici. Primele nouă luni au fost destul de dificile pentru noi. Aș dori să subliniez câteva dintre aspectele cheie în special în zona de servicii. Mulți clienți noi își întârzie în prezent deciziile de a investi și de a dezvolta noi proiecte, ceea ce face ca unele dintre proiectele noastre să fie suspendate. În plus, există demo-uri în curs de desfășurare pe care noi le realizăm.

Cu toate acestea, cu excepția cazului în care clientul cooperează pe deplin cu noi, este foarte dificil să-l convingem să înceapă cooperarea. Unii dintre clienți sunt, de asemenea, foarte precauți în contextul economic actual și își întârzie decizia de a

delay their decision to continue or expand our cooperation.

So far, we've achieved success, as reflected in the growing figures in our results. Currently, we are in the process of leveraging and consolidating all our operations by integrating the companies we have.

We place the client at the center of our cooperation, and through the various verticals we have, we integrate synergies to develop comprehensive services around our customers. We adapt, as we have done in the past, to the diverse needs of our customers, bringing essential resources to help them navigate the current market situation.

Our organic growth strategy, as you will see later, has proven effective. In the first nine months, we experienced growth in two areas—the service side and the product side—along with organic growth.

Additionally, our growth is attributed to external acquisitions and greenfield projects, which are the seeds we planted last year for developing projects for local authorities, capitalizing on PNRR funds, and adding value.

Although the margin may not be significant at the moment, we are actively working on these aspects, and you will see the results reflected in the upcoming period. So, in summary, these are the challenges we are currently facing and the measures we are implementing to overcome them.

As for key indicators in the first nine months, we achieved a turnover of approximately 350 million lei (approximately 70 million euros), marking a 67% growth compared to the same period in 2022 and an 8% increase over the 2023 budget. Consolidating the budget was challenging due to the numerous

continua sau de a extinde cooperarea noastră.

Până acum, am avut succes, așa cum se reflectă în cifrele în creștere ale rezultatelor noastre. În prezent, suntem în proces de eficientizare și consolidare a tuturor operațiunilor noastre prin integrarea companiilor pe care le deținem.

Plasăm clientul în centrul cooperării noastre, iar prin diferitele verticale pe care le avem, integrăm sinergii pentru a dezvolta servicii complete în jurul clienților noștri. Ne adaptăm, așa cum am procedat în trecut, la nevoile diverse ale clienților noștri, aducând resurse esențiale pentru a-i ajuta să navigheze în situația actuală a pieței.

Strategia noastră de creștere organică, așa cum veți vedea mai târziu, s-a dovedit eficientă. În primele nouă luni, am înregistrat o creștere în două domenii – partea de servicii și partea de produs – împreună cu creșterea organică.

În plus, creșterea noastră este atribuită achizițiilor externe și proiectelor greenfield, care sunt semințele pe care le-am plantat anul trecut pentru dezvoltarea proiectelor pentru autoritățile locale, valorificarea fondurilor PNRR și generarea de valoare.

Deși marja poate să nu fie semnificativă în acest moment, lucrăm activ la aceste aspecte și veți vedea rezultatele generate în perioada următoare. Deci, pe scurt, acestea sunt provocările cu care ne confruntăm în prezent și măsurile pe care le implementăm pentru a le depăși.

În ceea ce privește indicatorii cheie în primele nouă luni, am realizat o cifră de afaceri de aproximativ 350 de milioane de lei (aproximativ 70 de milioane de euro), marcând o creștere de 67% față de aceeași perioadă din 2022 și o creștere de 8% față de bugetul pentru 2023. Consolidarea bugetului a fost o provocare din cauza numeroaselor

elements to consider, but we are confident that next year's budget will be more accurate.

Regarding EBITDA, we are specifically referring to normalized EBITDA, which stands at approximately 65 million lei, reflecting a 10% increase compared to the first nine months of 2022 and a 9% decrease compared to the approved budget.

The normalized net results reached approximately 50 million lei, a 4% increase compared to the same period in 2022, and aligning closely with the approved budget.

Regarding the gross results, totaling 33 million lei, we achieved a 9% margin. In terms of the net result, which amounted to 22.5 million lei, we recorded a margin of 6%. My team and I are delighted to address any questions related to these key indicators.

Looking ahead, we have a more detailed slide presenting the performance compared to the approved budget. What may not have been thoroughly discussed in our conversation were the M&A aspects, as the consolidation of new acquisitions was not initially considered in the budget contribution increase.

Operating expenses rose by 13%, reflecting the operating costs of the companies acquired in 2023 (not included in the budget), including associated goodwill amortization related to these transactions. You will find the data presented in more detail, and we will discuss this subject in more detail.

I invite Bogdan to present the financial statements for the first 9 months of 2023, which are prepared in accordance with Romanian accounting standards.

elemente de luat în considerare, dar suntem încrezători că bugetul de anul viitor va fi mai precis.

În ceea ce privește EBITDA, ne referim în mod specific la EBITDA normalizat, care se ridică la aproximativ 65 de milioane de lei, reflectând o creștere de 10% față de primele nouă luni din 2022 și o scădere de 9% față de bugetul aprobat.

Rezultatele nete normalizate au ajuns la aproximativ 50 de milioane de lei, în creștere cu 4% față de aceeași perioadă din 2022, fiind în concordanță cu bugetul aprobat.

În ceea ce privește rezultatele brute, însumând 33 de milioane de lei, am realizat o marjă de 9%. În ceea ce privește rezultatul net, care s-a ridicat la 22,5 milioane lei, am înregistrat o marjă de 6%. Echipa mea și cu mine suntem încântați să răspundem la orice întrebări legate de acești indicatori cheie.

Mai departe, puteți observa un slide mai detaliat care prezintă performanța față de bugetul aprobat. Ceea ce poate nu a fost discutat pe larg în conversația noastră au fost aspectele M&A, întrucât consolidarea noilor achiziții nu a fost avută în vedere inițial în creșterea contribuției bugetare.

Cheltuielile de exploatare au crescut cu 13%, reflectând costurile operaționale ale companiilor achiziționate în 2023 (neincluse în buget), inclusiv amortizarea fondului de comerț aferent acestor tranzacții. Veți găsi datele prezentate mai detaliat, iar despre acest subiect vom discuta în profunzime.

Îl invit pe Bogdan să prezinte situațiile financiare pentru primele 9 luni ale anului 2023, care sunt întocmite în conformitate cu standardele de contabilitate românești.

Bogdan Ciungradi, CFO of AROBS
Transilvania Software

Hello, everybody, and thank you for joining our investors' call. I am here to present and explain the consolidated and individual results for the first nine months of AROBS Group.

As Voicu already mentioned, the turnover registered a 67% increase compared to the same period in 2022, reflecting a robust performance. The organic business, as defined by us, contributed 67% to the total turnover.

On the cost side, we noted increases in various areas: a rise in the cost of sold goods, stemming from the integrated systems sales developed this year, the new business line. This increase also includes salaries and payroll costs, reflecting the impact of companies entering the group through M&A transactions, as well as the organic growth of the AROBS team.

In terms of personnel, our team expanded from 774 employees to 1,235 by the end of September this year, a significant growth in both headcount and the associated salary pressures and increases compared to last year, effects visible in this year's P&L.

Another area that saw an increase is salaries and compensation, specifically the ESOP expense. This year, we accounted for the effect of each of the three ESOP programs on a monthly basis. In contrast, by September of last year, only the first ESOP was accounted for, with the rest being recognized by the end of the year. This discrepancy represents a timing difference in the recognition of the expense. Third-party expenses showed only a slight increase, primarily attributed to the newly acquired companies.

Bogdan Ciungradi, CFO AROBS
Transilvania Software

Bună ziua tuturor și vă mulțumim că v-ați alăturat videoconferinței pentru investitori. Sunt aici pentru a prezenta și explica rezultatele consolidate și individuale pentru primele nouă luni ale Grupului AROBS.

După cum a menționat deja Voicu, cifra de afaceri a înregistrat o creștere de 67% față de aceeași perioadă din 2022, reflectând o performanță robustă. Afacerea organică, așa cum este definită de noi, a contribuit cu 67% la cifra de afaceri totală.

Din punct de vedere al costurilor, am remarcat creșteri în diverse domenii: o creștere a costului mărfurilor vândute, ca urmare a vânzărilor de sisteme integrate dezvoltate în acest an, noua linie de afaceri. Această creștere include și salariile și costurile cu salariile, reflectând impactul companiilor care intră în grup prin tranzacții M&A, precum și creșterea organică a echipei AROBS.

În ceea ce privește personalul, echipa s-a extins de la 774 de angajați la 1.235 până la sfârșitul lunii septembrie 2023, o creștere semnificativă atât a personalului, cât și a presiunilor și creșterilor salariale asociate, în comparație cu anul trecut, efecte vizibile în contul de profit și profit al acestui an.

Un alt domeniu care a cunoscut o creștere este cel al salariilor și compensațiilor, în special cheltuiala cu ESOP. Anul acesta, am luat în considerare efectul fiecăruia dintre cele trei programe ESOP lunar. În schimb, până în septembrie 2022, doar primul ESOP a fost contabilizat, restul fiind recunoscut până la sfârșitul anului. Această discrepantă reprezintă o diferență de timp în recunoașterea cheltuielilor. Cheltuielile cu terții au înregistrat doar o ușoară creștere, atribuită în primul rând companiilor nou achiziționate.

Regarding other operating expenses, I would like to reiterate some points mentioned in our previous call. This includes: (i) the provision for untaken holidays and receivables, implemented as an accounting policy with accruals on a quarterly basis rather than at the end of the year, (ii) the impact of rent (increased through indexation and from newly acquired companies), (iii) rising post-pandemic travel costs as our operating and sales teams resumed traveling to customers, and (iv) increased marketing and communication expenses.

On the intangible side, we are also accounting for the effects of acquisitions through the amortization of goodwill and the depreciation of assets from the acquired companies. As a result, we achieved a normalized EBITDA of 65 million lei, representing a 10% increase over the same period in 2022, and a normalized net profit of 49.4 million lei, compared to 47.6 million lei at the end of September last year.

At the individual level, AROBS Transilvania Software's top-line results reached 205 million lei, a 24% increase compared to 9M 2022. Costs are following the trend observed at the consolidated level, with an increase in salaries and ESOP expenses.

It is worth noting that a portion of the net results, specifically 41 million lei, is recognized under financial results, including about 20 million lei in dividends received from some of the group companies that distributed their profits. Three subsidiaries distributed past profits, leading to the consolidation of cash at the mother company level.

Regarding the distribution of turnover, 76% of the revenues are generated by the software services line, making it the largest

În ceea ce privește alte cheltuieli de exploatare, aș dori să reiterez câteva puncte menționate în apelul nostru anterior. Această categorie include: (i) provizionul pentru concedii neefectuate și creanțe, implementat ca o politică contabilă cu angajamente trimestriale, mai degrabă decât la sfârșitul anului, (ii) impactul chiriei (creștere prin indexare și rezultate din companiile nou achiziționate), (iii) creșterea costurilor de călătorie post-pandemie, pe măsură ce echipele noastre de operare și vânzări au reluat călătoriile către clienți și (iv) creșterea cheltuielilor de marketing și comunicare.

La nivelul imobilizărilor necorporale, contabilizăm și efectele achizițiilor prin amortizarea fondului comeț și amortizarea activelor de la companiile achiziționate. Drept urmare, am realizat un EBITDA normalizat de 65 milioane lei, reprezentând o creștere de 10% față de aceeași perioadă din 2022, și un profit net normalizat de 49,4 milioane lei, față de 47,6 milioane lei la sfârșitul lunii septembrie a anului trecut.

La nivel individual, cifra de afaceri a AROBS Transilvania Software a atins 205 milioane lei, o creștere de 24% față de 9L 2022. Costurile urmează tendința observată la nivel consolidat, cu o creștere a salariilor și a cheltuielilor ESOP.

Este de remarcat faptul că o parte din rezultatele nete, în special 41 de milioane de lei, este recunoscută la rezultate financiare, incluzând circa 20 de milioane de lei în dividende primite de la unele dintre companiile din grup care și-au distribuit profiturile. Trei companii fiică au distribuit profiturile din anii anteriori, ceea ce a dus la consolidarea numerarului la nivelul companiei mamă.

În ceea ce privește distribuția cifrei de afaceri, 76% din venituri sunt generate de linia de servicii software, având contribuția

contributor to the increase in revenues (experiencing a 62% growth compared to the same period last year). Notably, this business line also benefits the most from our M&A activity, with the majority of the acquired companies operating in the software services area.

Software products currently account for 15% of revenues, showing an increase of 22%. The newest addition to our ecosystem is the integrated systems line, contributing to 9% of our business.

Examining the financial performance based on the source, we have the organic source, defined as companies within the group as of January 1, 2022. The M&A source represents companies acquired after this date (both in 2022 and 2023), and the greenfield source corresponds to the newly developed business line with integrated systems.

I would like to emphasize that out of the total normalized EBITDA (generated by both organic and M&A activities), 25% is contributed by M&A, aligning with its 24% contribution to the top line, having an equally significant role in the overall business performance.

The organic source accounts for 67% of the turnover while contributing 74% to the normalized EBITDA, with the largest share coming from the organic business. Next, we want to better explain the evolution of costs.

Naturally, the most significant cost is personnel costs. As a software, products, and services company, a notable portion of the increase in payroll costs stems from our M&A activities. Out of a total of 171 million lei, more than 38 million lei represents the salaries of the acquired companies.

cea mai mare la creșterea veniturilor (înregistrând o creștere de 62% față de aceeași perioadă a anului trecut). În mod remarcabil, această linie de afaceri beneficiază cel mai mult de pe urma activității noastre de M&A, majoritatea companiilor achiziționate activând în zona serviciilor software.

Produsele software reprezintă în prezent 15% din venituri, înregistrând o creștere de 22%. Cea mai nouă verticală la ecosistemul nostru este linia de sisteme integrate, care contribuie cu 9% din afacerea noastră.

Examinând performanța financiară în funcție de sursă, avem sursa organică, definită drept companii din cadrul grupului începând cu 1 ianuarie 2022. Sursa M&A reprezintă companiile achiziționate după această dată (atât în 2022, cât și în 2023), iar sursa greenfield corespunde liniei de afaceri nou dezvoltată - sisteme integrate.

Aș dori să subliniez că din totalul EBITDA normalizat (generat atât de activități organice, cât și de M&A), 25% este generat de M&A, la același nivel cu contribuția sa de 24% la cifra de afaceri, având un rol la fel de semnificativ în performanța globală a afacerii.

Sursa organică reprezintă 67% din cifra de afaceri în timp ce contribuie cu 74% la EBITDA normalizat, cea mai mare pondere provenind din businessul organic. În continuare, aș dori să explicăm mai bine evoluția costurilor.

Desigur, cel mai important cost sunt costurile cu personalul. Fiind o companie de software, produse și servicii, o parte notabilă a creșterii costurilor cu salariile provine din activitățile noastre de M&A. Dintr-un total de 171 de milioane de lei, peste 38 de milioane de lei reprezintă salariile din cadrul companiilor achiziționate.

We also observe a substantial contribution from the ESOP, along with an increase in the development of existing teams within the organic business, impacting the overall performance for this year.

Third-party expenses have seen a slight increase, mainly attributed to the newly acquired companies, contributing 25% to third-party services. The cost of sold goods is directly linked to the greenfield/integrated systems business.

As mentioned earlier, other operating expenses encompass significant costs, including rent (both from rent indexation and contributions from acquired companies), travel, marketing activities, and the accrued provision made for untaken holidays and receivables.

Goodwill and amortization reflect the impact of companies acquired in 2022 and 2023, which also bring assets onto their balance sheets, thereby contributing to an increase in amortization.

Looking at the balance sheet, there's a small clarification: the second column, first row should be read as of December 31st, 2022. Overall, we have a robust balance sheet, witnessing an increase in the goodwill position due to the company acquisitions carried out this year.

A notable highlight is the 1.14 financing debt ratio, representing bank debt divided by the annualized EBITDA (last 12 months normalized EBITDA). We consider this ratio a strong indicator for our balance sheet, affirming our ability to secure financing through bank facilities or other financial instruments.

Zuzanna Kurek:

Observăm, de asemenea, o contribuție substanțială din partea ESOP, alături de o creștere a dezvoltării echipelor existente în cadrul business-ului organic, care impactează performanța generală pentru acest an.

Cheltuielile cu terții au înregistrat o ușoară creștere, atribuită în principal companiilor nou achiziționate, contribuind cu 25% la serviciile furnizate de terți. Costul mărfurilor vândute este direct legat de linia de afaceri de sisteme integrate/greenfield.

După cum sa menționat mai devreme, alte cheltuieli de exploatare cuprind costuri semnificative, inclusiv chiria (atât din indexarea chiriei, cât și contribuțiile de la companiile achiziționate), deplasările, activitățile de marketing și provizionul acumulat constituit pentru concedii neefectuate și creanțe.

Fondul de comerț și amortizarea reflectă impactul companiilor achiziționate în 2022 și 2023, care aduc, de asemenea, active în bilanțurile lor, contribuind astfel la o creștere a amortizării.

Privind bilanțul, este necesară o precizare: a doua coloană, primul rând ar trebui citit ca 31 decembrie 2022. În general, avem un bilanț robust, asistând la o creștere a poziției fondului de comerț datorită achizițiilor de companii realizate anul acesta.

Un punct remarcabil este rata datoriei de finanțare de 1,14, reprezentând datoria bancară împărțită la EBITDA anualizat (ultimele 12 luni EBITDA normalizat). Considerăm acest raport un indicator solid pentru bilanțul nostru, afirmând capacitatea noastră de a ne asigura finanțare prin facilități bancare sau alte instrumente financiare.

Zuzanna Kurek:

Thank you very much, Bogdan. This concludes our formal part of this call and the presentation of the results for the first nine months. As I mentioned at the beginning of the call, you are welcome to type the questions that you have for the management in the chat box. I see we are already receiving the questions, therefore please go ahead and let us know what you would like the management to address.

For the Q&A, I'm going to read out loud the question for everybody and then we will address the questions depending on the topic.

1. The individual net profit of AROBS is 41.8 million lei for the first 9 months of 2023, while the consolidated net profit is 22.5 million lei. This leads me to the conclusion that the newly acquired companies had about 20 million lei loss so far, for the year. Is this only the result of the goodwill or are they operationally unprofitable?

Bogdan Ciungradi:

As I already mentioned regarding the individual performance of AROBS, we have the 20 million lei dividend distribution from the subsidiaries, which is recognized in the individual results, so this is why apparently the individual performance is better than at the group level. Any such transaction of dividend distribution is set off at the consolidated level, so it's neutral.

2. When can we expect to see the financials of each company in the group?

Bogdan Ciungradi:

When reporting at the group level, we are following all the requirements set forth by the stock exchange. This entails presenting

Mulțumesc mult, Bogdan. Cu aceasta încheiem partea formală a acestui apel și prezentarea rezultatelor pentru primele nouă luni. După cum am menționat la începutul apelului, sunteți bine-veniți să introduceți întrebările pe care le aveți pentru management în caseta de chat. Văd că primim deja întrebări, așa că vă rugăm să continuați să ne spuneți ce subiecte ați dori să fie abordate de către conducere.

Pentru întrebări și răspunsuri, voi citi cu voce tare întrebarea pentru toată lumea și apoi vom aborda întrebările în funcție de subiect.

1. Profitul individual net al AROBS este de 41,8 milioane lei pentru primele 9 luni ale anului 2023, în timp ce profitul net consolidat este de 22,5 milioane lei. Acest lucru mă duce la concluzia că firmele nou achiziționate au avut până acum o pierdere de circa 20 de milioane de lei, pe an. Este acesta doar rezultatul fondului de comerț sau sunt neprofitabile din punct de vedere operațional?

Bogdan Ciungradi:

Așa cum am menționat deja în ceea ce privește performanța individuală a AROBS, avem distribuția de dividende de 20 milioane lei din partea companiilor fiică, care este recunoscută în rezultatele individuale, de aceea aparent performanța individuală este mai bună decât la nivel de grup. Orice astfel de tranzacție de distribuire a dividendelor este compensată la nivel consolidat, deci este neutră.

2. Când vom vedea situația financiară a companiilor din grup?

Bogdan Ciungradi:

Când raportăm la nivel de grup, respectăm toate cerințele stabilite de BVB. Aceasta presupune prezentarea performanțelor individuale ale companiei-mamă și la nivel

the individual performance of the mother company and the group level, as mandated by applicable rules and regulations. Currently, we do not provide individual results for each company within the group.

Voicu Oprean:

I would like to emphasize our current focus on consolidating different business lines. At this stage, presenting each company individually might not align with our strategic direction. In the coming years, we anticipate a consolidation into one area of services, one area of products, and possibly integrated services.

Our ongoing efforts involve integrating businesses, extracting synergies from recent acquisitions, and navigating a meticulous process. It's essential to note that this consolidation process is extensive, and while we prioritize transparency, providing individual results for each company within the group would incur a significant workload.

Additionally, with the current number of companies in the group, questions about overhead and efficiency have arisen in investor meetings. Our strategy is directed toward the integration of these companies into one, or possibly two or three, entities. This integration is a long-term goal that aims to increase operational efficiency.

Zuzanna Kurek:

I would like to add that it's crucial to note that we are presenting both the organic and M&A performance of the entity. As Bogdan mentioned earlier, this presentation allows you to understand the contribution of recent acquisitions versus organic growth. We believe this is the most important aspect to convey.

de grup, așa cum este impus de regulile și reglementările aplicabile. În prezent, nu oferim rezultate individuale pentru fiecare companie din grup.

Voicu Oprean:

Aș dori să subliniez concentrarea noastră actuală pe consolidarea diferitelor linii de afaceri. În această etapă, prezentarea fiecărei companii în mod individual ar putea să nu fie aliniată cu direcția noastră strategică. În următorii ani, anticipăm o consolidare într-o zonă de servicii, o zonă de produse și, eventual, servicii integrate.

Eforturile noastre continue implică integrarea afacerilor, extragerea de sinergii din achizițiile recente și navigarea unui proces meticulos. Este esențial să rețineți că acest proces de consolidare este amplu și, deși acordăm prioritate transparenței, furnizarea de rezultate individuale pentru fiecare companie din grup ar implica o sarcină de lucru semnificativă.

În plus, odată cu numărul actual de companii din grup, au apărut întrebări despre cheltuieli generale și eficiență în întâlnirile cu investitorii. Strategia noastră este îndreptată spre integrarea acestor companii într-una, sau eventual două sau trei entități. Această integrare este un obiectiv pe termen lung care urmărește creșterea eficienței operaționale.

Zuzanna Kurek:

Aș dori să adaug că este esențial să remarcăm că prezentăm atât performanța organică, cât și performanța rezultată din tranzacții de M&A. După cum a menționat Bogdan mai devreme, această prezentare vă permite să înțelegeți contribuția achizițiilor recente față de creșterea organică. Credem

că acesta este cel mai important aspect de transmis.

This approach not only eases the strain on the reporting team but also ensures that investors are well-informed about the current situation, particularly regarding the performance of newly acquired companies.

Această abordare nu numai că ușurează presiunea asupra echipei de raportare, dar asigură și că investitorii sunt bine informați cu privire la situația actuală, în special în ceea ce privește performanța companiilor nou achiziționate.

3. When can we expect the newly acquired companies to contribute to the bottom line?

Bogdan Ciungradi:

By excluding the dividend contribution and focusing on normalized EBITDA, it's evident that acquired companies are already contributing 25% to the group EBITDA; so 24% in revenues and 25% in normalized EBITDA.

4. Can you talk about the cost structure, going forward, for the next one to three years?

Voicu Oprean:

As I mentioned earlier, the initial budgeting exercise was challenging, but we are striving for more precision in the coming year. Regarding the service market, and assuming the question refers to this aspect, we have observed a slowdown in the costs for personnel compared to the same period last year.

The deceleration is partly due to market conditions and the employment landscape. Additionally, the recent changes in Romanian taxing legislation related to IT benefits are influencing this trend. We are currently assessing the impact and will be well-prepared for the upcoming year, adjusting our budget accordingly.

3. Când ne putem aștepta ca companiile nou achiziționate să contribuie la rezultatul final?

Bogdan Ciungradi

Excluzând contribuția dividendelor și concentrându-ne pe EBITDA normalizat, este evidentă contribuția companiilor achiziționate care generează deja 25% din EBITDA grupului; deci 24% în venituri și 25% în EBITDA normalizat.

4. Puteți vorbi despre structura costurilor, în viitor, pentru următorii 1-3 ani?

Voicu Oprean:

După cum am menționat mai devreme, exercițiul inițial de bugetare a fost o provocare, dar ne străduim să obținem mai multă precizie în anul viitor. În ceea ce privește piața serviciilor, și presupunând că întrebarea se referă la acest aspect, am observat o încetinire a costurilor cu personalul față de aceeași perioadă a anului trecut.

Încetinirea se datorează parțial condițiilor pieței și ocupării forței de muncă. În plus, modificările recente ale legislației românești privind impozitarea, vorbind și de beneficiile IT, influențează această tendință. În prezent evaluăm impactul și vom fi bine pregătiți pentru anul următor, ajustându-ne bugetul în consecință.

Working in Romania, we acknowledge that there are aspects beyond our control, but we are committed to doing our best to compensate and navigate these conditions effectively.

5. In Q3 2023 the adjusted EBITDA improved materially versus the first half of 2023. How much of this is seasonal and how much is the recurring improvement in the group's profitability?

Bogdan Ciungradi:

When discussing EBITDA as a percentage of revenues, it's important to note that part of the effect is coming from significant transactions in the integrated systems area during the first half of the year. These transactions contribute only a very low single-digit percentage to EBITDA.

In a dynamic quarter-on-quarter comparison, we are working on standardizing our processes, particularly in recognizing costs on an accrued basis. This approach enhances predictability and ensures that costs are reflected in the period to which they are related. Notable examples include accounting for untaken holidays and the accrual for receivables.

6. Why are personnel expenses rising so fast even at the parent level in a year with so many problems in IT? What should we expect from now on considering the increased taxation for the IT workers?

Voicu Oprean:

As for the second part of your question, I would like to outline our current strategy. As we approach the end of the year, we are actively negotiating next year's rates with our existing customers. In order to absorb

Lucrând în România, recunoaștem că există aspecte dincolo de controlul nostru, dar ne angajăm să facem tot posibilul pentru a compensa și a naviga în mod eficient în aceste condiții.

5. În T3 2023, EBITDA ajustat s-a îmbunătățit semnificativ față de prima jumătate a anului 2023. Cât de mult este sezonier și cât de mult reprezintă îmbunătățirea recurentă a profitabilității grupului?

Bogdan Ciungradi:

Când discutăm EBITDA ca procent din venituri, este important de menționat că o parte a efectului provine din tranzacțiile semnificative din zona sistemelor integrate din prima jumătate a anului. Aceste tranzacții contribuie doar cu un procent foarte scăzut de o singură cifră la EBITDA.

Într-o comparație dinamică de la trimestru la trimestru, lucrăm la standardizarea proceselor noastre, în special în recunoașterea costurilor pe o bază acumulată. Această abordare îmbunătățește predictibilitatea și asigură reflectarea costurilor în perioada în care sunt efectuate. Exemple notabile includ contabilizarea concediilor neefectuate și a angajamentelor pentru creanțe.

6. De ce cheltuielile cu personalul cresc atât de repede chiar și la nivelul companiei mamă într-un an cu atâtea probleme în IT? La ce ar trebui să ne așteptăm de acum încolo având în vedere majorarea impozitării pentru lucrătorii IT?

Voicu Oprean:

În ceea ce privește a doua parte a întrebării dvs., aș dori să subliniez strategia noastră actuală. Pe măsură ce ne apropiem de sfârșitul anului, negociem în mod activ tarifele de anul viitor cu clienții noștri

the increase in taxation, our approach involves negotiating rate adjustments with customers. While this can pose challenges, our goal is to shift and distribute these costs to our customers. This is an ongoing initiative that we are currently working on.

Regarding the increases at the parent company level, these are primarily driven by the necessity to establish a structure and add different levels of management required to oversee the various companies we have acquired. Additionally, there are integration costs incurred as we appoint individuals tasked with forming an integration team. This team plays a crucial role in integrating acquired companies both on the top line and bottom line.

I would like to add that the salary pressure observed in the IT market, particularly last year, prompted adjustments to salaries following the annual evaluation at the end of last year. The effects of these adjustments are visible in the current year.

Despite this, we did not experience a decrease in business; rather, we observed a slowdown in the software services sector where we operate. Consequently, there was a deceleration in growth. While we may have allocated slightly more resources, anticipating a stronger uptick in projects, we remain confident in our ability to capitalize on the anticipated rebound next year.

7. How are acquired companies performing compared to the estimated before acquisition?

Voicu Oprean:

Some of our acquired companies are surpassing our initial estimations, while

existenți. Pentru a absorbi creșterea impozitării, abordarea noastră presupune negocierea ajustării ratelor cu clienții. Deși acest lucru poate reprezenta provocări, scopul nostru este să schimbăm și să distribuim aceste costuri către clienții noștri. Aceasta este o inițiativă în curs de desfășurare la care lucrăm în prezent.

În ceea ce privește creșterile la nivelul companiei-mamă, acestea sunt determinate în primul rând de necesitatea de a stabili o structură și de a adăuga diferite niveluri de management necesare pentru a supraveghea diferitele companii pe care le-am achiziționat. În plus, există costuri de integrare suportate pe măsură ce numim persoane însărcinate cu formarea unei echipe de integrare. Această echipă joacă un rol crucial în integrarea companiilor achiziționate atât la nivel de cifră de afaceri, cât și profit.

Aș dori să adaug că presiunea salarială observată în piața IT, în special anul trecut, a determinat ajustări ale salariilor în urma evaluării anuale de la sfârșitul anului trecut. Efectele acestor ajustări sunt vizibile în anul curent.

În ciuda acestui fapt, nu am înregistrat o scădere a afacerilor; mai degrabă, am observat o încetinire în sectorul serviciilor software în care activăm. În consecință, a existat o încetinire a creșterii. Deși este posibil să fi alocat puțin mai multe resurse, anticipând o creștere mai puternică a proiectelor, rămânem încrezători în capacitatea noastră de a valorifica revenirea anticipată pentru anul viitor.

7. Care sunt performanțele companiilor achiziționate în comparație cu cele estimate înainte de achiziție?

Voicu Oprean:

Unele dintre companiile noastre achiziționate depășesc estimările noastre

others are not performing as well. Generally, we offer these companies a multiple ranging from 4 to a maximum of 8 times EBITDA (before acquisition), considering EBITDA as a key indicator.

The performance of these acquisitions is reflected in how the company reports, although they are presented collectively. It is worth noting that some of these companies exhibit greater growth potential than others, which is why we are currently engaged in the integration process. The discount rates applied vary based on the specific characteristics of each company.

8. What is the timeline for integration efforts?

Voicu Oprean:

The integration process, especially in this area, has proven to be quite challenging. Currently, our approach involves maintaining the legal entities to avoid drastic changes and allowing them to operate with their existing management.

However, on a case-by-case basis, we've implemented some changes in specific functions and adjusted various areas. In terms of the timeline, we anticipate a significant transformation within a year from now.

Our ultimate goal is to have three core pillars - service, products, and systems. While there may be some intermediate verticals, this outlines our current plan for the integration process.

9. How do you explain the fallen price on BVB after the listing?

Voicu Oprean:

inițiale, în timp ce altele nu au performanțe la fel de solide. În general, oferim acestor companii un multiplu variind de la 4 până la maximum 8 ori EBITDA (înainte de achiziție), considerând EBITDA ca indicator cheie.

Performanța acestor achiziții se reflectă în modul în care compania raportează, deși sunt prezentate colectiv. Este de remarcat faptul că unele dintre aceste companii prezintă un potențial de creștere mai mare decât altele, motiv pentru care suntem în prezent implicați în procesul de integrare. Ratele de reducere aplicate variază în funcție de caracteristicile specifice fiecărei companii.

8. Care este calendarul pentru eforturile de integrare?

Voicu Oprean:

Procesul de integrare, în special în acest domeniu, s-a dovedit a fi destul de provocator. În prezent, abordarea noastră implică menținerea persoanelor juridice pentru a evita schimbări drastice și a le permite să funcționeze cu managementul lor existent.

Cu toate acestea, de la caz la caz, am implementat unele modificări în funcții specifice și am ajustat diferite zone. În ceea ce privește cronologia, anticipăm o transformare semnificativă într-un an de acum înainte.

Scopul nostru final este să avem trei piloni de bază - servicii, produse și sisteme. Deși pot exista unele verticale intermediare, acesta este planul nostru actual pentru procesul de integrare.

9. Cum explicați scăderea prețului la BVB după listare?

Voicu Oprean:

If we are referring to the private placement which took place almost two years ago, the price has increased. However, when discussing the transfer to the Main Market of BVB, it is worth noting that our portfolio still lacks institutional investors.

Consequently, our reliance is primarily on the retail market, which is influenced by the international situation. Unfortunately, these are factors beyond our control, but we are doing our best within our capabilities.

Our approach remains consistent: our initial goal is to be included in the BVB indexes, and the subsequent objective is to secure additional funds to sustain our ongoing acquisition strategy.

Looking back, we have invested approximately 40 million euros in the nine acquisitions closed in the recent period. As we proceed, we maintain a keen focus on managing expenses at the parent company level and effectively integrating the acquired companies.

Zuzanna Kurek:

I would like to add that it's been less than two months since we transferred to the Main Market, so it may not be accurate to judge the stock performance in such a volatile and short period. As Voicu mentioned, we have significant plans for the upcoming year, and I believe the price evolution in the medium to long term will be a more relevant testament to AROBS' performance.

10. Should we expect an increase in integrated systems revenues in the fourth quarter of 2023?

Voicu Oprean:

I wouldn't go into too much detail about forecasting Q4, but it is true that some

Dacă ne referim la plasamentul privat care a avut loc acum aproape doi ani, prețul a crescut. Totuși, atunci când discutăm despre transferul pe Piața Principală a BVB, este de remarcat faptul că portofoliul nostru încă duce lipsă de investitori instituționali.

În consecință, dependența noastră este în primul rând față de piața de retail, care este influențată de situația internațională. Din păcate, aceștia sunt factori în afara controlului nostru, dar facem tot posibilul în limita capacităților noastre.

Abordarea noastră rămâne consecventă: obiectivul nostru inițial este de a fi incluși în indicii BVB, iar obiectivul ulterior este de a asigura fonduri suplimentare pentru a susține strategia noastră de achiziție.

Privind în urmă, am investit aproximativ 40 de milioane de euro în cele nouă achiziții încheiate în perioada recentă. Pe măsură ce continuăm, menținem un accent deosebit pe gestionarea cheltuielilor la nivelul companiei-mamă și pe integrarea eficientă a companiilor achiziționate.

Zuzanna Kurek:

Aș dori să adaug că au trecut mai puțin de două luni de când ne-am transferat pe Piața Principală, așa că s-ar putea să nu fie corect să judecăm performanța acțiunilor într-o perioadă atât de volatilă și scurtă. După cum a menționat Voicu, avem planuri semnificative pentru anul care vine și cred că evoluția prețurilor pe termen mediu și lung va fi o dovadă mai relevantă a performanței AROBS.

10. Ar trebui să ne așteptăm la o creștere a veniturilor din sistemele integrate în al patrulea trimestru al anului 2023?

Voicu Oprean:

Nu aș intra în prea multe detalii despre prognoza aferentă T4, dar este adevărat că

projects we were working on during Q3 were delayed and might materialize in Q4. I prefer to highlight that we are staying on budget.

Additionally, we are preparing for more public administration work. With the recent acquisition of a robot process automation company, we are enhancing digitalization and process improvement in various companies, including potential government projects. Our investments span multiple verticals, and while we anticipate benefits, the timing, whether in Q4 or early next year, is uncertain, as the impact of seasonality in this area can vary.

11. Do you expect the integrated systems business to be a primary growth driver in the next few years?

Voicu Oprean:

Indeed, depending on how you define primary growth, public administration projects are certainly one of the pillars contributing to the company's growth. We are proactively preparing our team and processes to better engage with such projects.

Simultaneously, we are witnessing growth in both products and services, with products exhibiting a higher margin compared to services. However, this growth comes with its set of challenges, including adapting to technological changes and adding new features.

In fleet management, where we are the market leader in Romania, Hungary, and Republic of Moldova, we monitor over 110,000 vehicles. Over time, we have discovered that these products serve as robust instruments within our customer base, offering efficiency and cost control to the market.

unele proiecte la care lucram în T3 au fost întârziate și s-ar putea concretiza în T4. Prefer să subliniez că rămânem la buget.

În plus, ne pregătim pentru mai multe proiecte în administrația publică. Odată cu achiziția recentă a unei companii de automatizare a proceselor robotizate, îmbunătățim digitalizarea și procesele în diverse companii, inclusiv în potențiale proiecte guvernamentale. Investițiile noastre se întind pe mai multe verticale și, deși anticipăm beneficii, momentul, indiferent dacă este în T4 sau la începutul anului viitor, este incert, deoarece impactul sezonității în acest domeniu poate varia.

11. Vă așteptați ca afacerea cu sisteme integrate să fie un motor principal de creștere în următorii câțiva ani?

Voicu Oprean:

Într-adevăr, în funcție de modul în care definiți creșterea primară, proiectele administrației publice sunt cu siguranță unul dintre pilonii care contribuie la creșterea companiei. Ne pregătim în mod proactiv echipa și procesele pentru a ne implica mai bine în astfel de proiecte.

Simultan, asistăm la o creștere atât a produselor, cât și a serviciilor, produsele prezentând o marjă mai mare în comparație cu serviciile. Cu toate acestea, această creștere vine cu un set de provocări, inclusiv adaptarea la schimbările tehnologice și adăugarea de noi funcții.

În managementul flotei, unde suntem lider de piață în România, Ungaria și Republica Moldova, monitorizăm peste 110.000 de vehicule. De-a lungul timpului, am descoperit că aceste produse servesc ca instrumente robuste în baza noastră de clienți, oferind eficiență și control al costurilor pieței.

Instead of focusing on any single pillar, I would emphasize that we have three pillars, and our goal is to increase performance in all three—both on the top line and the bottom line.

Zuzanna Kurek:

Thank you all for joining us today! This concludes our Q&A session, and we appreciate your participation. This marks the final results call for this year. Our next session, covering Q4 and the 2023 full-year preliminary results prepared according to IFRS standards, is scheduled for late February or beginning of March. The specific date will be included in the financial calendar for 2024, which we will publish in January next year. If you have any further questions, feel free to reach out to us via email. Thank you very much!

În loc să ne concentrăm asupra unui singur pilon, aș sublinia că avem trei piloni, iar scopul nostru este să creștem performanța la fiecare nivel – atât la nivelul cifrei de afaceri, cât și a profitului.

Zuzanna Kurek:

Vă mulțumim tuturor că ne-ați fost alături astăzi! Vom încheia sesiunea noastră de întrebări și răspunsuri și apreciem participarea dumneavoastră. Cu aceasta încheiem seria de videoconferințe pentru prezentarea rezultatelor din acest an. Următorul nostru apel, care va include T4 și rezultatele preliminare pentru anul 2023, pregătite conform standardelor IFRS, este programat pentru sfârșitul lunii februarie sau începutul lunii martie. Data concretă va fi inclusă în calendarul financiar pentru 2024, pe care îl vom publica în luna ianuarie, anul viitor. Dacă aveți întrebări suplimentare, nu ezitați să ne contactați prin e-mail. Mulțumesc foarte mult!