



# RAPORTUL CONSILIULUI DE ADMINISTRATIE PENTRU 2023

AROBS Transilvania Software S.A.

Companie listată pe Segmentul Principal al Bursii de Valori București, Categoria Premium

Simbol: AROBS

## CUPRINS

INFORMAȚII EMITENT	3
REZULTATE FINANCIARE LA 31 DECEMBRIE 2023 LA NIVEL CONSOLIDAT	4
MESAJ DIN PARTEA CEO	5
DESCRIEREA ACTIVITĂȚII EMITENTULUI	8
<i>CERTIFICĂRI</i>	23
<i>EXPERIENȚĂ</i>	24
<i>DIFERENȚIEREA FAȚĂ DE CONCURENȚĂ</i>	24
<i>ANGAJAȚI</i>	26
<i>ADMINISTRATORI</i>	27
<i>ACȚIUNILE AROBS LA BURSA DE VALORI BUCUREȘTI</i>	29
EVENIMENTE CHEIE ÎN 2023	30
ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE	36
ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE CONSOLIDATE	36
<i>ANALIZĂ P&amp;L CONSOLIDAT</i>	37
<i>STRATEGIA DE BUSINESS &amp; VÂNZĂRI</i>	41
<i>CLIEȚI SEMNIFICATIVI</i>	42
<i>PRINCIPALII INDICATORI FINANCIARI</i>	42
<i>ANALIZĂ BILANȚ CONSOLIDAT</i>	44
<i>POLITICA DE DIVIDENDE</i>	45
<i>PROPUNERE DE DISTRIBUIRE A PROFITULUI</i>	45
ELEMENTE DE PERSPECTIVĂ PRIVIND ACTIVITATEA EMITENTULUI	46
RISCURI	49
CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE CONSOLIDAT	59
BILANȚ CONSOLIDAT	60
CASH-FLOW CONSOLIDAT	61
CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE INDIVIDUAL	62
BILANȚ INDIVIDUAL	63
CASH-FLOW INDIVIDUAL	63
DECLARAȚIA DE CONFORMITATE CU CODUL DE GUVERNANȚĂ CORPORATIVĂ AL BVB	65
DECLARAȚIA CONDUCERII	74

Disclaimer: Situațiile financiare consolidate preliminare simplificate prezentate în paginile următoare au fost întocmite în concordanță cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară, adoptate de Uniunea Europeană („IFRS”).

Situațiile financiare consolidate preliminare simplificate la 31 decembrie 2023 sunt auditate.

Cifrele financiare prezentate în partea descriptivă a raportului, exprimate în milioane lei, sunt rotunjite la cel mai apropiat număr întreg și pot conduce la mici diferențe de regularizare.

## INFORMAȚII EMITENT

### INFORMAȚII DESPRE ACEST RAPORT FINANCIAR

Tipul raportului	Raportul Consiliului de Administrație pentru 2023
Conform	Anexa 15 din Regulamentul ASF nr. 5/2018
Data publicării raportului	29.03.2024
Pentru exercițiul financiar	01.01.2023 – 31.12.2023

### INFORMAȚII DESPRE EMITENT

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

### INFORMAȚII DESPRE VALORILE MOBILIARE

Capital subscris și vărsat	87.129.360,90 lei
Piața pe care se tranzacționează valorile mobiliare	Segmentul Principal, Categoria Premium
Număr total acțiuni	871.293.609
Simbol	AROBS

### DETALII CONTACT PENTRU INVESTITORI

Număr de telefon	+40 754 908 742
Email	<a href="mailto:ir@arobsgroup.com">ir@arobsgroup.com</a>
Website	<a href="http://www.arobsgrup.ro">www.arobsgrup.ro</a> și <a href="http://www.arobs.com">www.arobs.com</a>

# REZULTATE FINANCIARE LA 31 DECEMBRIE 2023 LA NIVEL CONSOLIDAT



**427,3 milioane de lei**  
CIFRA DE AFACERI  
**+43% vs. 2022**



**92,6 milioane de lei**  
EBITDA NORMALIZATĂ  
**+21% vs. 2022**



**43 milioane de lei**  
PROFIT BRUT  
**MARJĂ PROFIT BRUT 10%**



**31,9 milioane de lei**  
PROFIT NET  
**MARJĂ PROFIT NET 7%**



**51 milioane de lei**  
PROFIT NET NORMALIZAT  
**-4% vs. 2022**

## MESAJ DIN PARTEA CEO

Stimați acționari,

Anul 2023 a fost unul aparte pentru AROBS, un an aniversar, fiind anul în care compania a sărbătorit 25 de ani de la înființare și în care am trecut pe Piața principală a Bursei de Valori București. 2023 a început cu turbulențe pe piața de IT în SUA, creșterea exponențială pe AI, reducere de echipe și întârzierea lansărilor de noi proiecte. Modificările legislative – renunțarea la facilitățile fiscale pentru IT-iști - au avut impact în Q4 2023 și continuă în 2024 ca presiune pe întreaga industrie.

În cei 25 de ani de activitate, am întâmpinat multe provocări, pe care am ales să le privim ca oportunități și în urma cărora am avut lecții de învățat. În contextul volatil, incert, complex și ambiguu al vremurilor VUCA, fiecare eveniment vine cu propriile situații care ne forțează de fiecare dată să ieșim din zona de confort.

Cei 25 de ani de AROBS sunt rezultatul progresului, a determinării, rezilienței și a dorinței de a crește continuu. Au fost momente când am fi putut fi mai focuși, cu o agilitate mai mare în a scala pe anumite direcții strategice sau de business, dar am învățat lecții importante. Ca antreprenor, îmi spun mereu că în urma unei investiții mai puțin reușite, cele mai valoroase sunt lecțiile învățate.

Cel mai important aspect îl reprezintă faptul că nu ne-am oprit niciodată, indiferent de provocările pe care le-am avut de înfruntat. Dacă am avut de ales între a fugi, a lupta sau a rămâne blocați, am ales mereu să luptăm. Capacitatea noastră de a învăța în mod continuu, de a ne adapta din mers unor noi realități și de a fi perseverenți în ceea ce știm să facem, ne-a transformat într-un grup de companii format din peste 1.300 de colegi implicați în multiple parteneriate la nivel global, din industrii dinamice – embedded, automotive, medical, intelligent automation și nu numai. Cred cu tărie că participăm alături de partenerii și colaboratorii noștri la construirea soluțiilor tehnologice care vor defini viitorul, fie că vorbim de big data, data analysis, AI, etc

2023 a fost anul în care ne-am îndeplinit promisiunea față de acționarii noștri prin realizarea transferului acțiunilor AROBS pe Piața Principală a Bursei de Valori București și am livrat rezultate: cifra de afaceri cu o creștere cu 43% comparativ cu 2022 și EBITDA normalizată cu o apreciere cu 21% față de 2022.

După ce pe piața AeRO, AROBS fost cea mai tranzacționată acțiune, a fost momentul potrivit să trecem la nivelul următor, pe Piața Principală. Acesta a reprezentat un alt pas semnificativ în misiunea noastră de a deveni unul dintre jucătorii importanți pe piața globală de servicii și produse IT, pornit din România. Suntem mândri că în cei doi ani de activitate pe piața de capital am crescut accelerat, atât organic, cât și prin realizarea a 10 tranzacții de M&A. În această perioadă, am achiziționat companii care operează în aceeași industrie și care aduc valoare adăugată prin consolidarea și extinderea domeniilor de expertiză și a ampretei geografice a AROBS: România, Moldova, Ungaria, și Marea Britanie.

Pe Piața Principală continuăm planurile de expansiune. În data de 27 februarie 2024, am semnat o nouă tranzacție de M&A, cea de-a zecea începând cu anul 2021, prin preluarea integrală a grupului Infobest, specializat în dezvoltarea de soluții software pentru automotive, telecomunicații și producție, cu birouri în Leverkusen, Germania și Timișoara. Am încredere că perspectivele extrem de bune ale Infobest ne vor sprijini în obiectivul



nostru de a ne consolida și diversifica poziția în Germania. Prin această achiziție strategică, ne extindem atât competențele tehnologice, cât și portofoliul de clienți, cărora vom continua să le oferim soluții software complexe pentru o piață de tehnologie din ce în ce mai sofisticată, în principal pentru asigurări și telecom

2023 a fost un an marcat de o piață turbulentă în zona de tehnologie, acest lucru fiind observat la majoritatea companiilor IT listate atât la nivel internațional, cât și local. A fost un an în care s-au efectuat optimizări masive în domeniul IT cu presiune pe indicatorii de profitabilitate ai companiilor. În acest context, în cadrul AROBS am continuat să creștem în pofida acestor adversități și am livrat rezultate consistente.

Prin urmare, în 2024, obiectivul nostru principal rămâne integrarea cu succes a companiilor pe care le-am adăugat în grup în ultimii doi ani, un proces care în unele cazuri va include și absorbția entităților achiziționate pentru a simplifica structura Grupului, pentru a ușura operațiunile între companii, reducerea costurilor și a funcțiilor redundante, și pentru maximizarea sinergiilor. Am început acest proces în 2023 și îl vom continua în 2024. Vom avea un focus maxim pe performanță și pe livrarea de plus-valoare pentru clienți.

Vom continua procesul de achiziții, dar intrăm într-o etapă în care examinăm foarte atent oportunitățile prezente concentrându-ne pe sinergii, complementaritate și rezultate solide ale potențialelor achiziții.

Pe lângă potențiala dezvoltare prin tranzacții de tip M&A, în 2024, ne propunem să ne extindem organic pe piețele din Uniunea Europeană și SUA prin consolidarea relațiilor cu clienții existenți. Ne dorim să venim mai aproape de aceștia și să ne adaptăm serviciile și produsele software astfel încât acestea să răspundă mai bine nevoilor specifice, printr-o apropiere și mai mare de clienți și de centrele tehnologice globale.

Din perspectiva rezultatelor financiare, la nivel consolidat, conform standardelor IFRS, am încheiat anul 2023 cu o cifră de afaceri de 427,3 milioane de lei, o creștere cu 43% comparativ cu 2022, EBITDA normalizată de 92,6 milioane de lei, o apreciere cu 21% față de 2022 și un profit net normalizat de 51 milioane de lei. Continuăm prezentarea indicatorilor EBITDA și profit net normalizați, deoarece aceștia exclud efectul non-cash generat de programele de Stock Option Plan (SOP). De ce non-cash? Pentru că acțiunile au fost acordate companiei de către acționarul majoritar, la o valoare aproape de zero, iar compania le-a folosit pentru bonusarea și motivarea performerilor. În continuare, recomandăm investitorilor utilizarea indicatorilor la nivel normalizați pentru a analiza AROBS, deoarece reprezintă o evaluare mai precisă și mai relevantă a performanței noastre financiare.

În ceea ce privește programele SOP, în 2024 și 2025, va avea loc finalizarea ciclului de distribuție a acțiunilor pe care le-am transferat la o valoare nominală către companie înainte de listarea acesteia pe piața AeRO a Bursei de Valori București în 2021. Prin urmare, cele 40 de milioane de acțiuni au acoperit toate cele trei programe SOP implementate de AROBS începând cu noiembrie 2021.

Fiind programator la bază, cunosc eforturile făcute de colegii mei pentru a aduce plus-valoare pe proiectele clienților, lucru care îi face centrali în economia acestor parteneriate. Succesul AROBS este direct legat de colegii talentați și dedicați din cadrul Grupului. În 2024, vom continua să implementăm programe inovatoare de motivare și retenție, care nu numai că recunosc și recompensează realizările individuale și de echipă, dar promovează și eficiența și excelența operațională. Astfel, avem în vedere continuarea susținerii oportunităților de dezvoltare profesională a echipelor, precum și continuarea implementării de programe SOP. Prin aceste inițiative, ne asigurăm că AROBS rămâne un loc unde talentul nu este doar cultivat, ci și apreciat.

La nivel de linii de business, în 2023, în cadrul Software Services am înregistrat o creștere de 44% comparativ cu 2022, acestea având o contribuție de 81% la cifra de afaceri. Segmentul de Produse Software a înregistrat o creștere de 20% față de anul precedent, contribuția acestuia la cifra de afaceri fiind de 16%. De asemenea, Segmentul de Sisteme Integrate, care se axează pe implementarea serviciilor hardware și software pentru

autoritățile publice, a avut o contribuție de 3% la cifra de afaceri aferentă 2023, generând venituri de 12 milioane de lei.

2023 a fost un an în care am lucrat intens la integrarea efectivă a companiilor pe care le-am adus sub umbrela AROBS începând cu anul 2021. Transformarea și integrarea sunt procese complexe și de durată, prioritatea absolută fiind identificarea sinergiilor între diversele entități, pentru a capitaliza pe baza punctelor forte ale fiecărei companii, astfel încât să îmbunătățim oferta noastră de servicii și produse software. Procesul de integrare nu reprezintă doar o chestiune de aliniere operativă, dar și de cultivare a unei culturi comune care se axează pe inovație, excelență în modul de lucru și colaborare strânsă. Au început să apară rezultate în 2023, care vor deveni și mai vizibile în 2024.

Însă, este important de menționat că un astfel de proces de integrare și implicit, dezvoltare accelerată a grupului, poate avea un impact temporar asupra rezultatelor financiare, inclusiv asupra profitului. Acesta este un aspect natural pentru orice companie care investește în creșterea sa pe termen lung și se aliniază strategiei noastre de a construi o fundație solidă pentru o dezvoltare sustenabilă. Cu toate acestea, așa cum am subliniat deja în cadrul unor declarații publice anterioare despre strategia noastră de M&A pentru viitor, procesul de integrare rămâne preocuparea principală a echipei de management pentru anul 2024.

În ceea ce privește activitatea noastră pe piața de capital, în luna august 2023, acțiunile companiei au fost incluse de către Morgan Stanley Capital International (MSCI) în indicii MSCI Frontier Markets Small Cap și MSCI Romania Small Cap, iar începând cu 18 martie 2024, acțiunile AROBS au fost incluse și în indicele FTSE Global Micro Cap. În continuare, pentru 2024, un obiectiv este includerea acțiunilor AROBS în universul indicilor locali, BET.

În continuare, vă invit să parcurgeți raportul Consiliului de Administrație, în cadrul căruia sunt prezentate mai multe detalii cu privire la performanța Grupului AROBS în 2023. În cazul oricăror întrebări legate de activitatea noastră de business sau pe piața de capital, vă rugăm să ne contactați la [ir@arobsgroup.com](mailto:ir@arobsgroup.com).

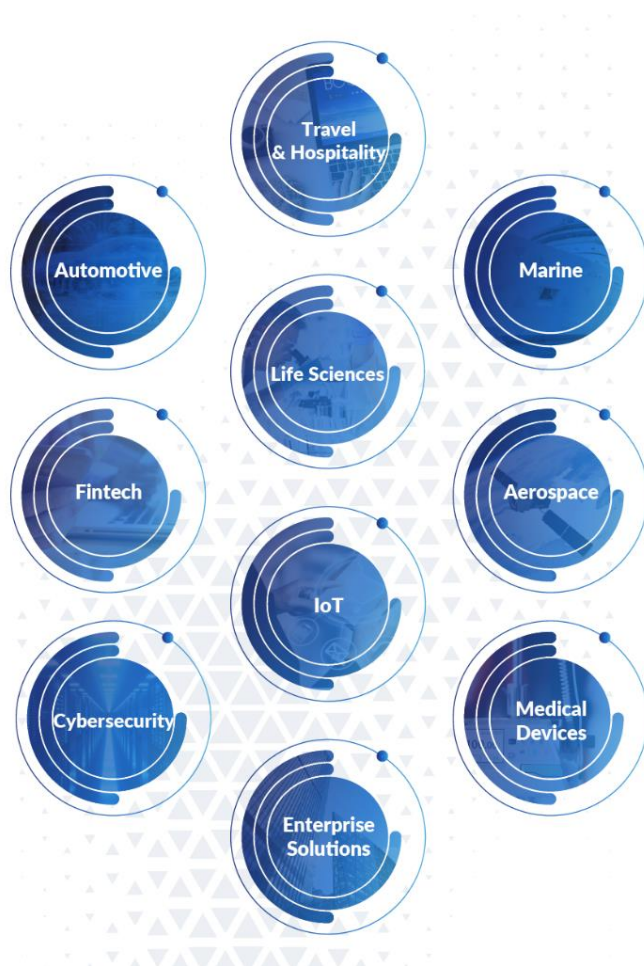
**Voicu Oprean, fondator și CEO**

## DESCRIEREA ACTIVITĂȚII EMITENTULUI

### SERVICII SOFTWARE

Încă de la înființare, AROBS a mizat pe specialiști excelenți și procese bine ajustate, dar flexibile, pentru a livra constant software personalizat, precum și produse și aplicații software de cea mai bună calitate. Exceleța serviciilor și devotamentul manifestat de specialiștii AROBS au ajutat compania să stabilească parteneriate puternice, pe termen lung, cu peste 11.000 de parteneri din România și din întreaga lume.

Pasiunea AROBS pentru tehnologie, combinată cu eforturile susținute în dobândirea de noi abilități și alinierea la tendințele pieței, a transformat AROBS într-una dintre principalele companii românești de dezvoltare de software. Divizia de **SERVICII SOFTWARE** a companiei este cea mai mare din cadrul Emitentului și este structurată în doi piloni: Automotive – Embedded, Marine, Aerospace, Medical Devices, etc, și *High-Level Industries*. Specializarea pe *High-Level Industries* este formată din diviziile Travel & Hospitality, IoT, Life Sciences, Enterprise Solutions și Fintech.



- **Automotive** - Soluțiile Emitentului de automotive software și inginerie sunt parte integrantă a ADN-ului acestuia și se bazează pe o expertiză extinsă în domeniu, prin proiecte de lungă durată cu companii globale de top. AROBS Transilvania Software a câștigat premiul Continental - Best Engineering Services Supplier 2021, iar acest premiu a marcat o etapă importantă pentru colaborarea cu clienții Emitentului. În februarie 2023, AROBS Software Moldova s-a alăturat Grupului, cu peste 120 de ingineri și dezvoltatori software, marea majoritate specializați în automotive.



- **Aerospace - AROBS Engineering** - Experiență în dezvoltarea de sisteme încorporate complexe pentru industria spațială și aeriană. Aceste competențe sunt în sinergie cu expertiza **AROBS Polska** care are o echipă de peste 30 de specialiști în dezvoltarea de produse și tehnologii pentru comunicații cuantice și optice, stocarea și procesarea datelor, mecanismul prin satelit și controlul instrumentelor.
- **Marine – AROBS Engineering** – are competențe în dezvoltarea de soluții pentru sistemele de navigație multifuncționale. Aceste sisteme sunt folosite pe electronice marine precum radare, sonare, dispozitive audio, instrumente, camere și pilot automat.
- **Sisteme embedded pentru Medical Devices** - platforme software încorporate și soluții pentru dispozitive medicale de înaltă tehnologie, conectate care asigură îmbunătățirea capacităților de asistență medicală și a tratamentelor medicale prin valorificarea tehnologiilor de ultimă oră, cum ar fi inteligența artificială (AI), Realitatea Augmentată (AR), Internetul lucrurilor (IoT) și portabile.
- **Travel Technology** - Îmbinarea know-how-ului de nișă și skill-urilor tehnice au ajutat compania să construiască parteneriate de lungă durată și puternice cu clienții. Până în prezent, au fost create și livrate soluții *end-to-end* pentru companii din SUA, Franța, Spania, Germania și Olanda.
- **Life Sciences** – Emitentul a construit o expertiză solidă în ultimii ani în jurul colaborărilor cu mari companii americane din industria farmaceutică. În decursul acestei perioade au fost dezvoltate soluții de software medical care simplifică studiul clinic aplicat medicamentelor noi, lansate pe piața de nișă.
- **IoT** - Sistemele IoT pe care Emitentul le dezvoltă definesc expertiza de peste 10 ani în găsirea soluțiilor perfecte pentru clienții acestuia.
- **Enterprise Solutions** - Competență înaltă în dezvoltarea de aplicații bazate pe cloud, aplicații real-time sau reactive, Big Data, și nu numai. Portofoliul este construit în jurul proiectelor pentru clienți din țări precum SUA, Marea Britanie, Germania, Finlanda, Norvegia și Olanda.
- **Fintech** – Construită pe baza cunoștințelor și experienței acumulate, în parteneriat cu **bănci și instituții financiare de top**.
- **Intelligent Automation** - În zona de servicii software se poate enumera și specializarea în **Robotic Process Automation** a filialei din Benelux, CoSo by AROBS Olanda și Belgia. Expertiza a fost completată prin achiziția din aprilie 2023 a Companiei – preluarea grupului Future WorkForce Global (FWF). Această tranzacție confirmă strategia Companiei de dezvoltare de noi expertize de servicii software, care să mențină AROBS competitiv în peisajul tehnologic global. Achiziția FwF aduce o consolidare a poziției pe care Compania o deține pe piața de automatizare inteligentă, prin Robotic Process Automation (RPA), Artificial Intelligence (AI) și Machine Learning (ML) în vestul Europei.

Un mare plus pentru linia de business Software services îl reprezintă alăturarea companiei Berg Computers, care are o expertiză extrem de consistentă în industrii precum **Biomedical, Manufacturing, Retail, Office automation, IT, Storage și Cloud**.

De asemenea, alăturarea **Nordlogic Software** la Grupul AROBS a adus un număr de 70+ experți în dezvoltare software și **Enterprise Software Ecosystem Audit**.

## Principalele categorii de produse vândute și/sau servicii furnizate de Divizia de Servicii Software

### AUTOMOTIVE

**Produse și/sau servicii:** Controlere de caroserie (BCM), ECU-uri pentru acces auto, Gateway-uri, transmisii, Infotainment, Senzori radar auto, Chei, Clustere de instrumente.

Automotive reprezintă specializarea cea mai importantă, ca număr de experți dar și ca cifră de afaceri, din zona de servicii software. Pentru divizia Automotive lucrează cu sute de dezvoltatori software în România, Republica Moldova și Ungaria.

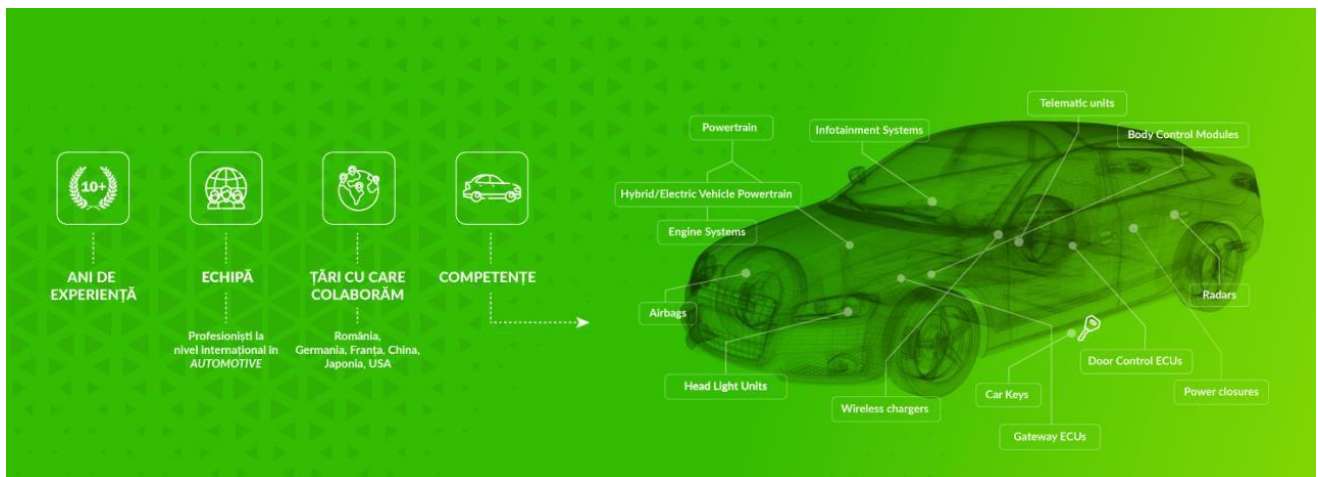
Expertiza AROBS în inginerie automotive cuprinde atât expertiza software, cât și hardware. Mai mult, proiectele Emitentului beneficiază de experiență de peste zece ani în furnizarea de servicii software pentru companii de top din industrie, din Germania, Franța, Japonia, România, China, SUA.

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

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

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

**Capacități AUTOSAR:** Platforma clasică.



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

## AEROSPACE

**Produce și/sau servicii:** dezvoltarea de sisteme încorporate complexe pentru industria spațială și aeriană, inclusiv soluții software complexe pentru mai multe ambarcațiuni și misiuni spațiale de profil înalt ESA și pentru diverse echipamente comerciale aeriene certificate FAA de nivel A.

Emitentul are experiență în dezvoltarea de soluții complexe de inginerie aerospațială pentru clienți de renume internațional, având un istoric impecabil în ce privește respectivele soluții.



## MARINE

**Produse și/sau servicii:** dezvoltarea de tehnologii integrate pentru diverse tipuri de electronice marine folosite pentru pescuit, navigație, croazieră și uz comercial.

Emitentul a contribuit la dezvoltarea unor dispozitive renumite la nivel internațional pentru companii de top din industria maritimă. Cu ajutorul soluțiilor oferite de AROBS, companiile din industria maritimă pot implementa produse optime pe piață, pot opera mai eficient și mai profitabil și pot oferi o experiență mai plăcută și mai sigură pentru clienții lor. Echipele din cadrul AROBS țin pasul cu cele mai înalte standarde din industrie în ceea ce privește performanța, calitatea și siguranța.



## TRAVEL TECHNOLOGY

**Produse și/sau servicii:** Property Management Software System (oluție pentru automatizarea operațiunilor hoteliere, menținerea tuturor informațiilor și optimizarea eficientă a închirierii camerelor), Online Travel Agencies (OTA Software, soluții online pentru agențiile de călătorie), Corporate booking automation (soluție software de automatizare a rezervărilor), Cybersecurity (componentă de securitate cibernetică ce are în vedere implementarea Data Security Standards în domeniul Travel), Custom Hotel Channel Integration Software (servicii de integrare cu aplicații de tip GDS, CRS, OTA, Property Management System, Hotel Channel Manager, Payment and Billing)

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



## LIFE SCIENCES & IOT

**Produse și/sau servicii Life Sciences:** soluții de software medical care simplifică studiul clinic aplicat medicamentelor noi lansate pe piața de nișă, software pentru aparatură medicală, aplicații de fitness, de monitorizare pacienți.

**Produse și/sau servicii IoT:** aplicații personalizate de home automation sau building monitoring, sistem de management al mediului centralizat de tip planning forestier, aplicație de tip termostat inteligent.

În privința specializării Life Sciences, Emitentul a construit o expertiză solidă în ultimii ani în jurul colaborărilor de lungă durată cu mari companii americane din industria farmaceutică.

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



## ENTERPRISE SOLUTIONS

**Produce și/sau servicii:** soluții personalizate, printre care aplicații în domeniul industriei muzicale pentru managementul, înregistrarea, portalul, procesarea drepturilor de autor și urmărirea/raportarea pieselor, aplicații pentru gestiunea proprietății intelectuale, aplicații pentru detectarea aplicațiilor malițioase și a atacurilor cibernetice – pentru dispozitivele iOS și Android.

Acest grup de business are competențe în aplicațiile bazate pe cloud, Big Data, NoSQL sau orice altă tehnologie avansată de software pe baza căreia se pot construi soluții personalizate necesare bunei funcționări ale companiilor și organizațiilor.

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



## FINTECH

**Produce și/sau servicii:** Experiența Fintech se regăsește și în soluția MonePOS - Soluție de plată digitală fără contact și fără hârtie, lansată în martie 2021. MonePOS este deja utilizat de companii și instituții din România, în mare parte din servicii de mobilitate. Acest produs asigură digitalizarea completă a operațiunilor de plată pentru

întreprinderi din industrii precum transportul de pasageri, taxiuri, livrarea de alimente, piețe, comerț cu amănuntul etc.

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

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



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



**Produse și/sau servicii:** soluții combinate hardware și software, servicii de securitate cibernetică de tip penetration testing services, processes audit, vulnerability management, preventive actions, threat hunting, servicii de quality assurance (QA) ce includ testarea aplicațiilor web, a aplicațiilor mobile și desktop,

Serviciile de quality assurance (QA) pe care AROBS le oferă sunt livrate de echipe de profesioniști specializați în testarea manuală și automată. Echipa de QA din cadrul AROBS are o experiență vastă de testare pe o varietate de dispozitive.

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

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

AROBS Group și-a consolidat portofoliul de servicii software pe piața **automatizării inteligente** prin Robotic Process Automation (RPA), Artificial Intelligence (AI) și Machine Learning (ML).

Echipa de +100 experți Future WorkForce și CoSo Olanda și Belgia dezvoltă soluții de automatizare inteligentă care utilizează cele mai recente tehnologii: RPA (UiPath, Microsoft, Celonis, Outsystems) AI și ML. Acestea sunt destinate automatizării sarcinilor repetitive și consumatoare de timp, permițând companiilor să se concentreze pe activități cu valoare strategică semnificativă pentru business. Echipele de specialiști se află în România, Olanda, Belgia, Germania și Marea Britanie.

### Companii din cadrul Diviziei de Servicii Software



Intelligent Automation prin RPA prin CoSo Olanda și Belgia – Cele două entități s-au alăturat grupului AROBS în 2018. Automatizarea afacerilor este unul din punctele cheie al CoSo by AROBS, perfecționate în cei peste 27 de ani de experiență în acest domeniu. CoSo by AROBS este specializat în dezvoltarea software, cu înaltă calificare în domeniul automatizării proceselor, TMS și software educațional. RPA este acum elementul cheie al CoSo, începând din 2019.

În 2023, Echipele CoSo, specializate pe Robotic Process Automation, au fost integrate operațional și ca brand sub marca Future WorkForce pentru tot ceea ce are legătură cu specializarea în Automatizarea Inteligentă. FWF și CoSo au valorificat sinergia dintre organizațiile din cadrul Grupului AROBS, CoSo făcând pași spre întărirea consolidării prezenței pe piața Benelux pentru expertiza de automatizare inteligentă.



**Berg Software** s-a alăturat AROBS în decembrie 2021, fiind prima achiziție efectuată de companie după plasamentul privat organizat în octombrie 2021 în vederea listării AROBS pe piața AeRO a Bursei de Valori București. Expertiza Berg Computers completează oferta de servicii a liniei de business de servicii software a Grupului AROBS. Berg Computers are experiență pe proiecte din industrii cum ar fi Biomedical, Manufacturing, Retail, Office automation, IT, Storage și Cloud, pentru clienți de mare anvergură din Germania, Austria și Elveția.

În 2023, BERG Software și-a concentrat eforturile pe consolidarea prezenței pe piețele în care activează, mai exact pe creșterea numărului de clienți în zona de SAP (3 clienți noi în 2023) și pe creșterea accelerată a volumului de business pe biomedical.

În 2024, BERG va continua extinderea pe piața DACH – Germania, Austria și Elveția – cu focus pe domeniile retail automation, biomedical și securitate cibernetică. S-a observat o creștere importantă a cererii pentru soluțiile de securitate cibernetică, în special pentru protecția anti-ransomware. De asemenea, BERG Software se află în continuare într-un proces de integrare în Grupul AROBS.



**AROBS Engineering** reprezintă fosta Enea Software Services România, entitate preluată de AROBS în aprilie 2022 de la Enea AB Suedia. AROBS Engineering a înregistrat o evoluție pozitivă în industriile pe care se concentrează - medical, aerospace, maritim și automotive, datorită unei cereri mărite de servicii dezvoltare și validare software, venită din partea clienților existenți, și a demarării de noi parteneriate.

În zona de software services pentru industria de automotive, AROBS Engineering a dezvoltat noi parteneriate prin care este implicat în dezvoltarea de produse inovative de tip Smart (AI-enabled) pentru sistemele de încărcare ale mașinilor electrice. De asemenea, noi proiecte complexe au apărut în integrarea sistemelor de securitate software pentru dispozitivele de tip ECU.

Tot în 2023, AROBS Engineering a început cel mai mare proiect de tip ISVV (servicii de expertiză în validarea completă a sistemelor SW) – AROBS fiind ales ca și partener principal pentru acest serviciu în cadrul misiunii SpaceRider.

În industria de dispozitive medicale, AROBS Engineering a continuat colaborarea cu partenerii globali, lideri de piață în domeniu.



**Grupul Nordlogic**, specializat în dezvoltarea de produse și platforme software personalizate, s-a alăturat diviziei de Software Services a AROBS în iulie 2022.

Nordlogic by AROBS a avut în 2023 o evoluție pozitivă a cifrei de afaceri, prin consolidarea poziției în special pe piața din USA, prin creșterea volumului de servicii de dezvoltare software pentru companii din domeniul asigurărilor, precum și prin extinderea colaborării cu organizații și agenții internaționale.



**AROBS Polska** - fosta SYDERAL Polska - este o companie din Gdansk, Polonia, specializată în dezvoltarea de produse și tehnologii pentru comunicarea cuantică și optică, stocarea și procesarea datelor, precum și controlul mecanismelor și instrumentelor prin satelit. Compania s-a alăturat AROBS la sfârșitul lunii ianuarie 2023. Prin această tranzacție, AROBS a mai efectuat încă un pas în direcția consolidării expertizei în industria aerospațială din cadrul grupului. Expertiza SYDERAL Polska completează noua linie de business din cadrul grupului adusă de AROBS Engineering –

dezvoltare de sisteme embedded și software pentru sectorul aerospațial.

Pentru AROBS Polska, 2023 a fost un an marcat de evenimente semnificative. Compania s-a alăturat grupului AROBS și și-a consolidat poziția pe piața spațială europeană. În 2023, AROBS Polska s-a dezvoltat în zona de comunicare cuantică – în special într-un proiect pentru Agenția Spațială Europeană. În plus, compania a continuat să-și extindă competențele în controlul mecanismelor pentru misiunile spațiale, cu planuri de a introduce un produs dedicat pe această piață până la sfârșitul anului 2025. O altă etapă importantă a fost inițierea primelor servicii pentru industria auto.



Un proiect semnificativ din 2023 care aduce AROBS Polska mai aproape de o nouă nișă tehnologică implică dezvoltarea Time Sensitive Networking (TSN) pentru aplicații spațiale. TSN are un potențial semnificativ de utilizare pe scară largă de către Agenția Spațială Europeană și sectorul privat



**Grupul Future WorkForce Global (FWF)** este specializat în oferirea de soluții complexe de automatizare a proceselor de business s-a alăturat AROBS în aprilie 2023. Achiziția FwF aduce o consolidare a poziției pe care Compania o deține pe piața de automatizare inteligentă, prin Robotic Process Automation (RPA), Artificial Intelligence (AI) și Machine Learning (ML) în vestul Europei. Imediat după anunțarea publică a achiziției, divizia de RPA din CoSo by AROBS Olanda și Belgia și-a unit forțele cu Future WorkForce și astfel companiile vor continua să fie prezente în zona Benelux

sub brandul Future WorkForce. Prin urmare, Compania a valorificat rapid sinergia dintre organizațiile din cadrul Grupului AROBS și are în prezent o echipă de peste 100 experți în Intelligent Automation, în Marea Britanie, zona Benelux, Germania și România.

În 2023, FWF by AROBS a continuat să își consolideze poziția în domeniul automatizării inteligente și al transformării digitale, prin creșteri importante a numărului de parteneriate noi.

Unul dintre pilonii de succes ai FwF rămâne specializarea pe sectorul financiar-bancar, unde folosesc atât tehnologii RPA, cât și soluții low-code pentru a livra programe complexe de digitalizare a operațiunilor.

O altă evoluție remarcabilă în 2023 a fost interesul crescut din partea sectorului public pentru soluțiile companiei. Au obținut primul lor contract în acest sector, ceea ce reprezintă o recunoaștere importantă a expertizei și valorii lor în ceea ce privește transformarea digitală în sectorul public

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

- **TrackGPS** – soluție de gestionare și monitorizare a flotelor auto;
- **SasFleet** – monitorizare prin GPS a flotelor auto;
- **TrueHR** și **dpPayroll** – soluții de management al resurselor umane și payroll;
- **Optimall SFA** – soluție de automatizare a forței de vânzări;
- **RateWizz** – channel manager pentru industria hotelieră;
- **Soluția pentru digitalizarea manualelor școlare;**
- **MonePOS**- soluție contactless și paperless destinată industriilor de mobilitate;
- **SoftManager** – soluție CRM+;
- **E-toll Solutions** - solutie prin care companiile de transport pot achita taxele de drum în Europa.



## SOLUȚIILE AROBS PENTRU DIGITALIZARE ȘI EFICIENTIZARE

### Principalele categorii de produse vândute și/sau servicii furnizate de Divizia Management de flotă

AROBS activează pe piața de soluții de telematică și management de flotă din 2006. TrackGPS este principalul brand de Fleet Management dezvoltat și deținut de către AROBS. Este o soluție complexă de gestionare și monitorizare a flotelor auto care ajută companiile să își reducă costurile de întreținere și exploatare, să își îmbunătățească eficiența alocării și utilizării resurselor, creșterea siguranței la volan, precum și îmbunătățirea serviciilor prestate.

La începutul anului 2023, AROBS a achiziționat Centrul de Soft GPS, o companie românească specializată în furnizarea de soluții pentru managementul de flotă. Noua entitate achiziționată consolidează poziția de lider de piață în România a AROBS prin cei peste 1.000 de clienți ce completează portofoliul celor peste 10.000 clienți existenți. Prin această achiziție, Emitentul confirmă importanța strategică a liniei de business produse software, în special cea de management de flotă.

Arobs TrackGPS SRL din Republica Moldova s-a alăturat Grupului în februarie 2023; este o companie cu o experiență în managementul de flotă pentru companii din toate industriile de activitate, având un portofoliu de clienți activi format din circa 450 de companii, cu aproximativ 5.000 de vehicule monitorizate. Integrarea companiei în grup a însemnat pentru linia de business de management de flotă a AROBS consolidarea prezenței pe piața Europei Centrale și de Est.

În iulie 2023, s-a finalizat achiziția în integralitate a Arobs Pannonia Software Kft, cu sediul în Budapesta, Ungaria, companie specializată în managementul flotei și dezvoltarea de software la comandă. Achiziția AROBS Pannonia Software marchează o nouă perspectivă de dezvoltare în Europa centrală, pornind de la cei peste 1.000 de clienți din Ungaria.

Prin achizițiile și consolidările din ultimii ani, AROBS TrackGPS și-a câștigat locul printre jucătorii relevanți pe piața de fleet management din Europa Centrală și de Est. Divizia TrackGPS își propune extinderea activității în țările în care este prezentă atât prin achiziții, cât și prin dezvoltarea de servicii adiționale precum Automatic Toll Collection pentru Ungaria, Bulgaria și Polonia, dezvoltarea soluțiilor de Safety Driving, Predictive Maintenance,

precum și îmbunătățirea serviciilor furnizate prin localizarea sistemelor informatice și investiții în personal specializat.



TrackGPS a continuat dezvoltarea pe piața din România, în anul 2023 peste 850 clienți noi alegând soluțiile TrackGPS. Astfel, peste 5.500 de vehicule noi au fost înrolate în platforma TrackGPS.

În 2023, s-au continuat eforturile către dezvoltarea și implementarea la scară largă a soluțiilor bazate pe tehnologiile 4G și 5G, creșterea prezenței pe segmentul transportului internațional, monitorizare consum și date CAN, cât și promovarea de noi soluții: video telematics, safety driving, Electric Vehicle Location, modulul TachoReader, modulul GDPR (funcționalitate de activare a modului privat pentru deplasările în interes personal).

A continuat activitatea cu partenerii de la Orange Business Services, unul dintre parteneriatele importante ale diviziei AROBS TrackGPS prin care se promovează soluțiile de fleet management, prin intermediul portofoliului de servicii și produse ale operatorului, pe model SaaS.



**SASFleet Tracking – cunoscută pe piață mai degrabă ca și alarma.ro** - este cel de-al doilea brand de fleet management deținut de AROBS. SASFleet oferă soluții complete de monitorizare prin o gamă variată de sisteme GPS – monitorizare flotă. SASFleet Tracking a continuat consolidarea pe segmentul de clienți enterprise, dar și pe cel de IMM. SASFleet continuă să facă pași în a veni în întâmpinarea interesului clienților pentru modulele de eficientizare a costurilor, rutare și mentenanță predictivă.

În cei peste 20 ani de experiență în servicii de monitorizare GPS pentru flota ta, SAS Fleet Tracking a reușit să creeze parteneriate puternice cu companii din toate domeniile. Portofoliul SAS Fleet Tracking cuprinde companii și flote de toate dimensiunile. Iar soluțiile lor de monitorizare flotă gestionează parcuri auto din cele mai diverse, formate din mașini personale, dube, utilaje, camioane, tiruri, vehicule electrice și nu numai.

Direcția strategică pe care compania SAS Fleet Tracking o are este una în care se împletesc fericit cele două componente de bază: grija față de clienți și adoptarea de noi tehnologii. În ceea ce privește Customer Care, compania se laudă cu implementarea cu succes a celui mai modern și complex sistem de Fleet Management, denumit Fleet Care, sistem prin care clienții SAS au un control permanent asupra costurilor cu flota de mașini, primesc alerte privitoare la expirarea unor documente esențiale precum și posibilitatea de a gestiona ușor documentele aferente gestionării flotei – atât partea de autorizații / asigurări cât și partea de costuri (facturi, devize, bonuri de carburant).

Compania s-a bucurat de creștere în 2023, în portofoliul de clienți fiind adăugați doi parteneri foarte importanți din industria energetică, ale căror flote cumulate ajung la peste 1.700 vehicule.

Pentru unul dintre clienții de mai sus, compania a dezvoltat funcționalități noi. Este vorba de un sistem avansat de Pool Car, creat în parteneriat, prin care, cu ajutorul unei aplicații mobile pentru închiderea și deschiderea vehiculelor de la distanță, poate fi controlat parcul auto, pot fi monitorizați utilizatorii multipli de pe mașinile de intervenție.

În piață se observă o tendință de creștere a interesului clienților pentru instrumente de control a costurilor cu flota, mai ales a celor cu consumul de carburant. Astfel, a fost foarte bine primită de către noii parteneri soluția FleetCare, în special modulele consum carburant vs. buget, expirare documente, comportament șofer, precum și produsele speciale de tip FMB 140 prin intermediul cărora clientul are acces la informații extrem de utile precum: staționare cu motor pornit, alimentare prin citirea sondei litrometrice native a mașinii, turație motor.



**AROBS E-toll Solutions** - Compania nou înființată în 2022 oferă o soluție complementară celor de management de flotă, prin intermediul căreia companiile de transport internațional – mărfuri (capacitate peste 3,5 tone) și autocare - pot să plătească taxele de drum în Europa prin intermediul unui sistem integrat. De asemenea, compania oferă servicii pentru plata taxelor de drum pentru România, asigurări obligatorii auto, asistență rutieră auto și asistență daune auto.

În 2023, Compania și-a continuat eforturile de creștere a cotei de piață, înregistrând creșteri considerabile în ceea ce privește noii clienți. De asemenea, a investit în diversificarea portofoliului de produse de plată a taxelor de drum.

În perioada imediat următoare, va demara procesul de integrare a soluției cu platformele de management de flotă din Grup.



**Centrul de Soft GPS** a reprezentat divizia de management de flotă a companiei Centrul de Soft Pro până în luna iunie 2022, când a avut loc un proces de divizare, iar AROBS a preluat integral noua entitate creată sub această denumire în decembrie 2022. Centrul de Soft GPS este specializată în dezvoltarea aplicațiilor de tip ERP și furnizarea de soluții de management de flotă, monitorizare flotă, aplicații de securitate sau recuperarea mașinilor furate. Portofoliul de clienți al Centrul de Soft GPS este format din peste 1.000 de companii, cu aproximativ 9.000 de vehicule monitorizate.

## Principalele categorii de produse vândute și/sau servicii furnizate în domeniul Soluțiilor HR

**TrueHR** este o soluție software creată de compania UCMS by AROBS, cu +26 ani experiență, pentru managementul resurselor umane care automatizează toate procesele specifice domeniului și facilitează recrutarea, administrarea și instruirea angajaților. Construită atent cu funcționalități multiple, scopul acesteia este de a ajuta la facilitarea administrării sarcinilor din departamentele de resurse umane, pe o bună parte din ele automatizându-le, prin cele +15 module.

**Dp-Payroll** este o soluție profesională pentru managementul salarizării care automatizează procesele specifice acestui domeniu, pentru a elimina erorile umane. Soluția Dp-Payroll simplifică procesele financiare printr-un program de calcul salarii și ajută obținerea unei viziuni reale asupra afacerii cu ajutorul rapoartelor exacte și rapide generate de sistem. Aceasta asigură administrarea eficientă și completă a datelor contractuale ale angajaților și colectează și procesează datele de pontaj, concedii, delegații, rețineri etc., având peste 15 module distincte. Multitudinea funcționalităților fac din dp-Payroll soluția holistică a departamentului de salarizare care reduce costurile și optimizează procesele financiar-contabile din companie.



UCMS by AROBS își continuă consolidarea pe segmentul de soluții de management al resurselor umane, dezvoltând noi parteneriate cu clienți din industriile țintă cum ar fi Banking, Retail, Producție, Automotive și IT.

Compania, care se distinge pe piață prin calitatea deosebit de ridicată a serviciilor pentru clienți, promovează și atrage noi parteneri mai ales prin o serie de funcționalități care au atras interesul clienților: cele de automatizare pontaj (True Pontaj Electronic), digitalizare configurări rapoarte interne/rapoarte solicitate de autorități (dp-Rapoarte), evaluarea angajaților (True

Evaluarea Angajaților), delegații și deconturi (True Delegații și Deconturi), digitalizarea semnării documentelor cu angajații (True Semnătură Electronică).

## Principalele categorii de produse vândute și/sau servicii furnizate în domeniul Optimizării Afacerilor



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

Dintre soluțiile promovate, Optimall SFA are cea mai mare tracțiune pe piața din România, care a lansat de curând module noi destinate performanței echipelor de vânzări – Target și Supervisor. Clienții Optimall arată interes către digitalizarea și îmbunătățirea proceselor interne ale companiilor, prin diverse automatizări. În cazul SFA, dar și pentru aplicația Logistic – care optimizează cu până la 25% costurile activităților de distribuție -, compania a înregistrat o creștere a solicitărilor din partea clienților, atât pentru implementarea de proiecte noi, cât și pentru diverse personalizări ale aplicației.

În anul 2023, Optimall by AROBS a împlinit 20 de ani de la înființare, eveniment pe care l-am marcat prin lansarea noi aplicații mobile Optimall SFA Android. Prin refactorizarea aplicației am propus clienților noștri funcționalități inovative ce vin în sprijinul automatizării proceselor de vânzare din afacerile de distribuție și producție. Am dezvoltat, de asemenea, patru module suplimentare ale aplicației Optimall SFA: Modulul Fișa Sell (vizualizarea istoricului de vânzări), Modulul Supervisor (monitorizarea activității agenților de vânzări), Modulul Target (monitorizarea obiectivelor de vânzări) și Modulul Promoții (crearea de pachete promoționale atractive pentru clienți).

Divizia Optimall continuă consolidarea în industriile producție și distribuție, unde a beneficiat de noi parteneriate cu companii din aceste industrii, și face pași importanți în creșterea cotei de piață și pe alte sectoare, cum ar fi administrație publică, cu produsul Optimall SMIS, soluție de management al patrimoniului și inventar pentru companii private și autorități publice.



**MonePOS** – sistemul de plăți digitale vine în operațiunilor de încasare ale companiilor din mai multe industrii: transport persoane, taximetrie, FMCG, livrări sau pentru orice tip de afacere a cărui activitate poate fi îmbunătățită prin plăți contactless și paperless. MonePOS a continuat să își consolideze poziția pe piața de servicii de taximetrie în întreaga țară, în Horeca & Turism și cross-sale cu alte soluții soft a Grupului AROBS, cum ar fi Optimall SFA în Industria Distribuției.



**SoftManager CRM+** - este o platformă care cuprinde un ansamblu de strategii, instrumente și proceduri menite să îmbunătățească relațiile și interacțiunile cu clienții existenți sau potențiali ai unei organizații. Funcționalitățile dezvoltate facilitează procesele de producție, service, financiar, marketing, proiect management, analiză. Softmanager a implementat noi module și funcționalități cum sunt Warehouse management, dar și integrări cu EFactura, WinMentor și Saga Noul produs, SoftManager Sport, este destinat managementului resurselor în organizații și companii cu focus pe sport.

În 2023, SoftManager CRM+ a continuat acțiunile de consolidare pe piața de automatizări de date pentru IMM-uri, prin implementarea de noi module și funcționalități, precum Warehouse management. O altă direcție este promovarea noului produs, SoftManager Sport, care este destinat managementului resurselor în organizații și companii cu accent pe sport. Clienții noi vin din industria financiară, telemarketing și vânzări B2B.

## Proiecte inovatoare – un departament de cercetare dedicat

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



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

Tabletele au preinstalate aplicații interactive, care vor ajuta copiii să își consolideze sau să rezume cunoștințele dobândite la școală. În plus, acestea îi vor ajuta și pe părinți să păstreze o evidență a progresului făcut de copii.

Costurile tipăririi manualelor fizice fiind eliminate, aceste manuale electronice și tabletele puse la dispoziție de către AROBS vor avea ca efect economii substanțiale.

În 2023, proiectul Manuale Digitale continuă să ofere profesorilor și elevilor oportunitatea de a îmbunătăți procesul general de învățare. Împreună cu partenerul strategic Aramis, echipa a câștigat 5 din cele 7 licitații pentru manuale digitale la care au participat, iar tirajul pentru manualele noi din 2023 și retipărirea este de peste 250.000. Echipa proiectului dorește să continue creșterea pe segmentul de E-learning și în 2024.



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

Datorită stabilității parteneriatelor existente, a modelului de business folosit, precum și adaptabilității la cerințelor pieței afectate de contextul pandemic, portofoliul de clienți ai Ratewizz este stabil, iar profitabilitatea proiectului

înregistrează un trend pozitiv.

RateWizz este un produs stabil, conectat cu principalele OTAs. Oferind suport premium, factor diferențiator în piață, RateWizz are parte de parteneriate stabile. Se observă o creștere de interes din partea segmentului de unități hoteliere mici. RateWizz a identificat noi parteneriate și pe piața din România, unde există o nevoie reală de soluții personalizate. Pe lângă stabilitatea produsului și serviciile de suport superioare pe care le oferim, conectivitatea existentă cu marile canale de vânzări face acest produs comparabil cu marile sisteme de Channel Managers din piață.



**AROBS Systems** reprezintă una dintre direcțiile noi de diversificare în grup, compania AROBS Systems fiind responsabilă cu implementarea soluțiilor hardware și software pentru autorități contractante din sectorul public. Această companie are o echipă formată din profesioniști în domeniul digitalizării sectorului public, iar ca expertiză tehnică acoperă integrarea de sisteme complexe și tehnologii ORACLE, HP, DELL și Microsoft.

AROBS Systems a continuat creșterea pe sub-segmentul digitalizării sectorului public, cărora le oferă servicii de implementare a soluțiilor hardware și software. Compania și-a dezvoltat capacitățile de ofertare și implementare de soluții Oracle.

În 2023, echipa AROBS Systems a demarat trei proiecte noi, atât în sectorul public cu Societatea Nuclearelectrica și Banca Națională a României, cât și privat. AROBS Systems a finalizat cu succes un proiect de achiziție de soluții hardware și software, destinată consolidării bazelor de date necesare funcționării componentelor Sistemului Informatic Integrat Vamal.

## CERTIFICĂRI

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

Principalele certificate ale Emitentului sunt:

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



## EXPERIENȚĂ

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

- Emitentul are echipe formate din profesioniști în domeniu IT, cu o reputație bună pe piață, de peste 25 de ani;
- Expertiză în multiple industrii,
- Flexibilitate în adoptarea standardelor și proceselor specifice clientului;
- Clienți diverși din peste 15 țări, de pe 3 continente;
- Echipă dedicată, orientată spre provocări și tehnologii noi;
- Focus pe clienți, angajați și colaboratori;
- Expertiză în soluții software incluzând industriile cu creștere accelerată: Automotive, IoT, Fintech, Aerospace, Medical, Maritim, LifeSciences, Travel Technology, Enterprise Solutions, RPA, Transportation & Logistics, Retail, Manufacturing, Retail, Office automation, IT, Storage și Cloud, și nu numai;
- Soluții software pentru companii și organizații bine poziționate atât pe piața din România, cât și în Europa Centrală și de Sud-Est, America de Nord și Asia;
- Lansarea frecventă de produse software noi, testarea pe piața românească înainte de extinderea în Europa Centrală și de Sud-Est;
- Creșterea organică, dar și prin achiziții strategice, pentru întărirea liniilor de business și pentru completarea portofoliului de soluții.

## DIFERENȚIEREA FAȚĂ DE CONCURENȚĂ

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

La nivelul serviciilor livrate de Emitent:

- Experiență în dezvoltarea de soluții software proprii, din 2003;
- Echipe de cercetare – dezvoltare;
- Echipe dedicate cu mare experiență în dezvoltarea de produse: Zeci de specialiști în dezvoltare aplicații web, mobile, și soluții complete pentru industrii dinamice;
- Echipă de management cu experiență;
- Parteneriat durabil cu mii de companii din Europa Centrală și de Sud-Est și Asia;
- Prezență în topurile europene ca și companie reprezentativă în managementul de flotă la nivel European;
- Inovare continuă a soluțiilor, agilitate și adaptabilitate, după analiza nevoilor observate în piață;
- Lansarea frecventă de soluții software noi, testarea pe piața românească înainte de extinderea în Europa Centrală și de Sud-Est;
- Creșterea organică, dar și prin achiziții strategice, pentru întărirea liniilor de business și pentru completarea portofoliului de soluții

## DECLARAȚIE NEFINANCIARĂ

AROBS va fi mereu implicat în acțiuni privind mediul și calitatea vieții în comunitățile din care face parte. Inițiativele noastre de mediu se întind de la acțiuni de ecologizare și plantări, atenție la folosirea resurselor și la reciclare, prioritizarea materialelor reciclate și / sau produse local, cu așa cum am detaliat și în acest raport.



Produsele software ale AROBS – cum ar fi TrackGPS și SASFleet – pe zona de management de flotă, precum și Optimall Logistic – pe zona de optimizare a companiilor din distribuție și producție - sprijină companiile în eficientizarea consumului de carburant, reducerea amprentei de carbon, optimizarea rutelor, etc, iar MonePOS este soluția noastră contactless și paperless pentru plăți digitale.

AROBS este în curs de elaborare a raportului de sustenabilitate pe anul 2023, care va reuni inițiativele companiei în linia dezvoltării durabile. Raportul va fi realizat în acord cu standardele internaționale din domeniu și își propune să ofere o imagine completă asupra activității noastre în sustenabilitate, CSR și guvernanta.

### Inițiative pentru mediul înconjurător în 2023

- 2 Acțiuni de plantare AROBS, lângă Cluj-Napoca și București, peste 10.000 de copaci, în 2023
- Existența unor politici interne de economisire a hârtiei și a energiei
- Utilizarea cantității minime de materiale tipărite
- Achiziționarea cu prioritate maximă de promoționale, cum ar fi agende din hârtie de piatră în fiecare an, pixuri și sticle din materiale reciclate
- Organizarea unor ateliere de învățare despre cum se utilizează materialele reciclabile
- Fight for Your Green Cause, concurs intern anual pentru ambasadorii cauzelor verzi

### Educație pentru generația viitoare

Susținem multe inițiative sprijină generațiile viitoare, cum ar fi:

- Innovation Labs – suntem partener național al celei mai mari competiții pentru startup-uri
- FIX Cluj-Napoca – susținem programul local de antreprenoriat pentru tineri
- Susținem Hard&Soft Suceava –concursul studentesc destinat viitorilor ingineri
- Electrosofting Baia Mare- un concurs pentru viitorii profesioniști IT
- Susținem cursuri și programe avansate pentru studenți
- Sponsorul principal al programului Project management in IT de la Universitatea Babeș Bolyai
- Sponsor Platinum al IoT Lab la Universitatea Babeș Bolyai
- Concursuri de Hackathon la Cluj, Mureș, Arad etc
- Concurs de articole tehnice– Writers of AROBS
- Proiectul Drag de Școală, Suceava, împotriva abandonului școlar

### Inițiative privind calitatea vieții și categorii dezavantajate

- AROBS XMAN Romania: competiție sportivă de triatlon
- Sprijin pentru colegii noștri care au performanțe deosebite în sport
- Sponsorizare pentru spitale și clinici din România
- Proiectul Căsuța Bucuriei, Cluj-Napoca, locuință și educație pentru copii orfani
- Proiectul Ajută o mamă să se ridice, un proiect național pentru accesul femeilor din mediul rural la îngrijiri medicale.

În ceea ce privește **sănătatea și securitatea angajaților** societatea are personal responsabil, care se ocupă de instruirea personalului, precum și de actualizarea politicilor în ceea ce privește OHSAS. Scopul final al activității de securitate și sănătate în muncă este:

- protejarea vieții, integrității și sănătății lucrătorilor împotriva riscurilor de accidentare și îmbolnăvire profesională care pot apărea la locul de muncă;
- crearea unor condiții de muncă care să le asigure acestora un confort stabil fizic, psihic și social.

AROBS Transilvania Software S.A., prin activitatea sa de servicii de telematică, are **impact asupra mediului**. Astfel, pentru ambalajele introduse pe piața din România, societatea trebuie să respecte Legea 249/2015 actualizată, cu privire la valorificarea și reciclarea ambalajelor. În temeiul art. 16, alin. 2 din Lege, societatea a încheiat un contract cu societatea Ecologic 3R Ambalaje S.A. care își asumă responsabilitatea privind

valorificarea și reciclarea ambalajelor introduse pe piața din România de către ATS. Totodată, societatea respectă și Hotărârea Guvernului nr. 1132/2008 privind regimul bateriilor și acumulatorilor și al deșeurilor de baterii și acumulatori, precum și legislația subsecventă acestora și are încheiat un contract cu societatea RLG Systems Romania SRL, pentru preluarea responsabilității asupra colectării acestor deșeuri. Societatea întocmește lunar declarații către Agenția Națională pentru Protecția Mediului și are personal responsabil pentru monitorizarea și evaluarea impactului societății asupra mediului.

## STRUCTURA GRUPULUI

La data de 31 decembrie 2023, Grupul AROBS era format din AROBS Transilvania Software S.A. („Societatea” sau „AROBS” sau „Societatea mamă”) și 27 de subsidiare:

Nr. Crt.	Companie	Procent de control (AROBS)
1	AROBS DEVELOPMENT & ENGINEERING SRL	100%
2	AROBS ETOLL SOLUTIONS SRL	100%
3	AROBS PANNONIA SOFTWARE KFT	100%
4	AROBS POLSKA (SYDERAL POLSKA)	94%
5	AROBS SOFTWARE SOLUTIONS GMBH	60%
6	AROBS SOFTWARE SRL	100%
7	AROBS SYSTEMS SRL	100%
8	AROBS TRACKGPS SRL	100%
9	ATS ENGINEERING LLC	100%
10	BERG COMPUTERS SRL	100%
11	CABRIO INVEST B.V.	90%
12	CENTRUL DE SOFT GPS SRL	100%
13	COSO BY AROBS B.V. NL	90%
14	COSO BY AROBS B.V. BE	90%
15	COSO TEAM UK LTD	90%
16	FUTURE WORKFORCE S.A.	100%
17	FUTURE WORKFORCE SRL	100%
18	FUTURE WORKFORCE GmbH	65%
19	FUTURE WORKFORCE Limited	80%
20	NORDLOGIC SOFTWARE SRL	100%
21	NORDLOGIC USA, INC	100%
22	PT AROBS SOLUTIONS INDONESIA.	70%
23	SAS FLEET TRACKING SRL (SAS GRUP)	100%
24	SILVER BULLET SRL	100%
25	SOFTMANAGER SRL	70%
26	SKYSHIELD MAGYARORSZAG KFT	100%
27	UCMS GROUP ROMANIA SRL	97,67%

## ANGAJAȚI

La 31.12.2023, numărul mediu al angajaților la nivel de Grup era de 1.254 comparativ cu anul 2022, când numărul mediu era de 796 la nivel de Grup.

Structura organizațională a AROBS Transilvania Software S.A este prezentată mai jos:



## ADMINISTRATORI

Compania este administrată de un Consiliu de Administrație constituit din cinci membri numiți de adunarea generală ordinară a acționarilor pentru un mandat de patru ani, începând cu data de 29.09.2023. În 2023, Consiliul de Administrație al Emitentului a fost evaluat de către Președintele acestuia, concluziile evaluării fiind că membrii și-au îndeplinit obligațiile conform prevederilor actului constitutiv și ale dispozițiilor legale aplicabile. De asemenea, pe parcursul anului trecut au avut loc 23 de întâlniri ale Consiliului de Administrație.

Consiliul de Administrație al Emitentului este format din:



### Voicu Oprean – Președinte Consiliu de Administrație și CEO

Fondator AROBS, Voicu Oprean este absolvent al Universității Tehnice din Cluj-Napoca, deținând o licență în Automatizări Calculatoare, precum și un Masterat în Administrarea Afacerilor absolvit la Universitatea Babeș Bolyai. A absolvit și un EMBA de la Wu Wien, în 2008, precum și cursurile London Executive Business School în 2018 și President's Program in Leadership YPO la Harvard Business School în 2021.

Voicu Oprean este mentor și coach pentru multiple startup-uri și generații de antreprenori.

**Informații adiționale**, conform reglementarilor legale:

- În prezent, Voicu Oprean este asociat activ în companii / asociații: AROBS TRANSILVANIA SOFTWARE S.A., AROBS SOFTWARE DOO, AROBS TRADING&DISTRIBUTION GMBH, B.A.R. AROBS INTERNATIONAL SRL, CABRIO INVEST B.V., NEWCAR4FUTURE SRL., AROBS BUSINESS CENTER S.R.L., AXISPOINT SOLUTIONS S.R.L., AROBS BUSINESS CENTER PLUS S.R.L., AROBS BUSINESS SERVICES S.R.L., AROBS TRADING & DISTRIBUTION SRL, MED CONTROL SOLUTIONS S.R.L., TINN TECH AS, UCMS GROUP ROMANIA S.R.L., VISION PLUS MOBILE S.R.L., ONLINE DISTRIBUTION SERVICES S.R.L., OOMBLA TRAVEL MANAGEMENT S.R.L., CLEVERAGE VENTURE CAPITAL S.R.L., TRANSILVANIA SOFTWARE RECRUITMENT S.R.L., CABRIO INVESTMENT S.R.L..
- În ultimii 5 ani, lui Voicu Oprean nu i-a fost interzis de către o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare a unei societăți comerciale.
- În ultimii 5 ani, nu au existat cazuri de insolvență, lichidare, faliment sau administrare specială ale unor societăți comerciale, din ale căror consilii de administrație sau supervizare să facă parte Voicu Oprean



#### **Mihaela Cleja – Membru neexecutiv**

Mihaela Cleja s-a alăturat AROBS Transilvania Software în 2008 în calitate de Director Financiar (CFO) până în septembrie 2021, coordonând operațiunile de capital budgeting, prognoze, reporting și controlling. Anterior acestei poziții, a ocupat postul de director economic în cadrul mai multor companii, având o experiență profesională de peste 28 de ani. A absolvit în anul 1993 studiile Facultății de Științe Economice din cadrul Universității Babeș Bolyai, iar în 2008, a obținut titlul de Master în Management în Administrația de Instituții de Credit și Societăți Comerciale.

Informații adiționale, conform reglementarilor legale:

- În prezent, Mihaela Cleja este asociat activ în compania NEWCAR4FUTURE SRL.
- În ultimii 5 ani, Mihaelei Cleja nu i-a fost interzis de către o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare a unei societăți comerciale.
- În ultimii 5 ani, nu au existat cazuri de insolvență, lichidare, faliment sau administrare specială ale unor societăți comerciale, din ale căror consilii de administrație sau supervizare să facă parte Mihaela Cleja.



#### **Aurelian Deaconu – Membru executiv**

Aurelian Deaconu este Director Executiv al Diviziei Servicii Software, în cadrul AROBS Transilvania Software, din 2011, anterior ocupând poziții de CFO în cadrul Endava România (2007-2011), AGS România (1999-2004) și Alfasoft SA (1993-1999). Este licențiat în Electronică și Telecomunicații la Universitatea Tehnică, în Management Industrial și Financiar la Universitatea Babeș Bolyai și a absolvit un MBA la Conservatoire de Arte et Métiers, Paris.

Informații adiționale, conform reglementarilor legale:

- În prezent, Aurelian Deaconu nu este asociat activ în nicio companie.
- În ultimii 5 ani, lui Aurelian Deaconu nu i-a fost interzis de către o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare a unei societăți comerciale.
- În ultimii 5 ani, nu au existat cazuri de insolvență, lichidare, faliment sau administrare specială ale unor societăți comerciale, din ale căror consilii de administrație sau supervizare să facă parte Aurelian Deaconu.



#### **Ioan Nistor – Membru independent**

Ioan Alin Nistor, profesor de finanțe la Universitatea Babeș-Bolyai din Cluj-Napoca, se remarcă printr-o carieră de peste 20 de ani în lumea academică. După absolvirea unui doctorat în finanțe, și-a lărgit perspectiva globală prin intermediul unui stagiu post-doctoral la Universitatea Kobe din Japonia și a unui program Executive MBA la Universitatea Hull din Marea Britanie. Angajamentul său față de leadership bazat pe valori a fost întărit de absolvirea prestigiosului program Aspen Institute - Public Service Leadership.

Informații adiționale, conform reglementarilor legale:

- În prezent, Ioan Nistor nu este asociat activ în nicio companie.
- În ultimii 5 ani, lui Ioan Nistor nu i-a fost interzis de către o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare a unei societăți comerciale.

- În ultimii 5 ani, nu au existat cazuri de insolvență, lichidare, faliment sau administrare specială ale unor societăți comerciale, din ale căror consilii de administrație sau supervizare să facă parte Ioan Nistor.



#### Răzvan Gârbacea – Membru independent

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

Informații adiționale, conform reglementarilor legale:

- În prezent, Răzvan Gârbacea nu este asociat activ în nicio companie.
- În ultimii 5 ani, lui Răzvan Gârbacea nu i-a fost interzis de către o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare a unei societăți comerciale.
- În ultimii 5 ani, nu au existat cazuri de insolvență, lichidare, faliment sau administrare specială ale unor societăți comerciale, din ale căror consilii de administrație sau supervizare să facă parte Răzvan Gârbacea.

Toți membrii Consiliului de Administrație beneficiază de asigurare de răspundere profesională. Detaliile legate de remunerațiile membrilor Consiliului de Administrație și ale Directorilor Executivi sunt disponibile în Raportul de Remunerare aferent anului 2023, disponibil pe site-ul Companiei în cadrul secțiunii Investitori – Adunări Generale ale Acționarilor.

## ACȚIUNILE AROBS LA BURSA DE VALORI BUCUREȘTI

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

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

Începând cu data de 25 septembrie 2023, acțiunile AROBS au fost admise la tranzacționare pe Piața Principală a Bursei de Valori București.

Pe parcursul anului 2023, investitorii au tranzacționat 78,8 milioane de acțiuni AROBS în cadrul a peste 23.500 de tranzacții în valoare totală de 77,8 milioane de lei. Acțiunile AROBS au fost cele mai tranzacționate acțiuni pe piața AeRO în anul 2023, o performanță obținută în perioada ianuarie-septembrie 2023 (din 25 septembrie 2023, acțiunile AROBS se tranzacționează pe Piața Principală a BVB).

La data de 31.12.2023, structura acționariatului companiei era următoarea:

Acționar	Număr Acțiuni	Procent
Voicu Oprean	578.278.772	66,3701%
Alți acționari	293.014.837	33,6299%
<b>TOTAL</b>	<b>871.293.609</b>	<b>100%</b>

## **EVENIMENTE CHEIE ÎN 2023**

### **PRINCIPALELE EVENIMENTE LEGATE DE DEZVOLTAREA AFACERII**

#### **ACHIZIȚIONARE CENTRUL DE SOFT GPS S.R.L.**

În data de **18 ianuarie 2023**, Compania a informat piața cu privire la achiziționarea în integralitate a companiei Centrul de Soft GPS S.R.L.. Centrul de Soft GPS a reprezentat divizia de management de flotă a companiei Centrul de Soft Pro până în luna iunie 2022, când a avut loc un proces de divizare, iar Compania a preluat integral noua entitate creată sub această denumire. Centrul de Soft GPS este specializată în dezvoltarea aplicațiilor de tip ERP și furnizarea de soluții de management de flotă, monitorizare flotă, aplicații de securitate sau recuperarea mașinilor furate. Portofoliul de clienți al Centrului de Soft GPS este format din peste 1.000 de companii, cu aproximativ 9.000 de vehicule monitorizate.

#### **ACHIZIȚIONARE SYDERAL POLSKA**

În data de **2 februarie 2023**, Compania a informat piața în legătură cu achiziționarea pachetului majoritar de acțiuni, 94%, din cadrul SYDERAL Polska, o societate din Gdansk, Polonia specializată în dezvoltarea de produse și tehnologii pentru comunicarea cuantică și optică, stocarea și procesarea datelor, precum și controlul mecanismelor și instrumentelor prin satelit.

SYDERAL Polska a fost înființată în anul 2016 și are o echipă formată din 28 de specialiști în furnizarea de soluții software și hardware pentru nevoile clienților cu activitate în sectorul aerospațial. Compania implementează proiecte pentru Agenția Spațială Europeană (ESA), iar în același timp, lucrează la proiecte de cercetare și dezvoltare finanțate prin Centrul Național de Cercetare și Dezvoltare (NCBiR) din Polonia. Prin preluarea SYDERAL Polska, AROBS intră pe o nouă piață, Polonia, și își consolidează expertiza de afaceri în domeniul sistemelor embedded, pentru domeniul aerospațial.

Managementul societății este asigurat în continuare de Michal Drogosz, actualul CEO, care rămâne și acționar, cu o participație de 6%.

#### **NUMIRE DIRECTOR FINANCIAR**

În data de **8 februarie 2023**, Compania a informat piața cu privire la numirea domnului Bogdan Ciungradi în funcția de Director Financiar al Companiei. Mandatul domnului Ciungradi este acordat pe o perioadă nedeterminată de timp. Bogdan Ciungradi este un executiv cu o experiență de 25 de ani în domeniul financiar și operațional. De-a lungul timpului, acesta a deținut diverse poziții de conducere în companii precum Noriel Group, Țiriac Imobiliare, SIVECO România și Flanco, unde a contribuit la optimizarea proceselor de afaceri și financiare ale acestora.

În calitate de CFO al Companiei, Bogdan Ciungradi este responsabil de coordonarea activității departamentului financiar și eficientizarea operațiunilor în vederea stimulării performanței financiare la nivel de grup. Totodată, acesta a fost implicat în procesul privind transferul acțiunilor AROBS pe Piața Principală a Bursei de Valori București, un obiectiv pe care Compania l-a îndeplinit în 2023.

#### **ACHIZIȚIONARE FUTURE WORKFORCE GLOBAL**

În data de **26 aprilie 2023**, Compania a informat piața în legătură cu preluarea integrală a grupului Future WorkForce Global (FWF), din Cluj-Napoca, specializat în oferirea de soluții complexe de automatizare a proceselor de business. Pe lângă România, unde are birouri deschise în Cluj-Napoca și București, grupul deține filiale în Londra, Marea Britanie și München, Germania. Grupul Future WorkForce Global are aproximativ 100 de specialiști în optimizarea și automatizarea proceselor de business folosind tehnologii și soluții inovatoare, precum Robotic Process Automation, Artificial Intelligence, și Machine Learning, localizați în România, Regatul

Unit și Germania. A început activitatea în anul 2017 și astăzi are parteneriate cu unele dintre cele mai importante companii de tehnologie din lume – UiPath, Microsoft, Celonis, Outsystems. Clienții săi includ companii din industrii precum sectorul bancar, asigurări, retail, logistică, etc. FWF are o reputație excelentă pe piața locală și internațională, echipa sa fiind recunoscută pentru abordarea personalizată și soluțiile inovatoare pe care le oferă clienților. În 2022, grupul FWF a înregistrat o cifră de afaceri de aproximativ 22 de milioane de lei.

Managementul societății va fi asigurat în continuare de Mihai Bălaj și Marius Bene, în roluri de directori executivi, Daniel Mureșan – CTO, și Voicu Oprean, președinte al Consiliului de Administrație.

## **ACHIZIȚIONARE AROBS PANNONIA SOFTWARE**

În data de **4 iulie 2023**, Compania a informat piața în legătură cu achiziționarea în integralitate a companiei AROBS Pannonia Software Kft, cu sediul în Budapesta, Ungaria, specializată în managementul flotei și dezvoltarea de software la comandă. Ca urmare a implementării acestei tranzacții, Compania deține, în mod indirect, prin intermediul AROBS Pannonia Software, 100% din capitalul social al companiei Skyshield Magyarország Kft, specializată la rândul său în servicii de management de flotă.

AROBS Pannonia Software are în prezent mai mult de 20 specialiști și, de la debutul activității sale din 2011, echipa a deservit peste 1.000 de clienți din Ungaria, pe specializarea de management de flotă.

## **NUMIRE DIRECTOR DE INTEGRARE**

În data de **5 octombrie 2023**, Compania a informat piața în legătură cu numirea doamnei Gabriela Mechea în funcția de Director de Integrare al Companiei. În calitate de Director de Integrare al AROBS, Gabriela Mechea este responsabilă de armonizarea activităților companiilor achiziționate de grup în ultimii aproape doi ani, precum și a entităților ce urmează să se alăture AROBS în cadrul procesului continuu de creștere a grupului prin tranzacții de M&A.

## **PRINCIPALELE EVENIMENTE LEGATE DE GUVERNANȚĂ**

### **AGEA DIN 19 APRILIE 2023**

În data de **16 martie 2023**, Consiliul de Administrație al AROBS Transilvania Software a convocat Adunarea Generală Extraordinară a Acționarilor pentru data de 19 aprilie 2023. Cvorumul legal și statutar a fost constituit la prima convocare. Punctele cheie votate în cadrul AGEA au fost:

- Aprobarea pentru viitor a admiterii la tranzacționare a acțiunilor Companiei pe piața reglementată administrată de Bursa de Valori București;
- Aprobarea distribuirii de acțiuni prin programul de stock option plan către angajați ai Berg Computers SRL și COSO by AROBS B.V.;
- Aprobarea reducerii capitalului social al Arobs Transilvania Software S.A. de la 91.139.498,8 lei la 87.129.360,9 lei, respectiv cu suma de 4.010.137,9 lei, ca urmare a anulării unui număr de 40.101.379 acțiuni proprii (în proporție de 4,4% din numărul total de acțiuni) dobândite de către societate, în conformitate cu Hotărârea AGEA nr. 4 din 23.08.2021 și Hotărârea AGEA nr. 8 din data de 11.10.2021 și nedistribuite în termenul legal, conform art. 1041 alin. (3) din Legea societăților nr. 31/1990 republicată, cu modificările și completările ulterioare. Ulterior reducerii, capitalul social al Arobs Transilvania Software SA va avea valoarea de 87.129.360,9 lei împărțit în 871.293.609 acțiuni ordinare, nominative, dematerializate, cu o valoare nominală de 0,1 lei fiecare.

### AGOA DIN 28 APRILIE 2023

În data de **27 martie 2023**, Consiliul de Administrație al AROBS Transilvania Software a convocat Adunarea Generală Ordinara a Acționarilor pentru data de 28 aprilie 2023. Cvorumul legal și statutar a fost constituit la prima convocare. Punctele cheie votate în cadrul AGOA au fost:

- Aprobarea bugetului de venituri și cheltuieli pentru exercițiul financiar 2023;
- Aprobarea alocării profitului net al Societății, în suma de 41.898.453,37 lei, pentru exercițiului financiar încheiat la 31 decembrie 2022, determinat în conformitate cu legile aplicabile, astfel: suma de 38.547.374,37 lei profit net nerepartizat (rezultat reportat), suma de 2.403.521,88 lei se repartizează pentru constituirea rezervei legale și suma de 947.557,12 lei se repartizează pentru constituirea de alte rezerve;
- Aprobarea politicii de remunerare a AROBS Transilvania Software S.A.;
- Aprobarea scăderii de gestiune a membrilor Consiliului de Administrație pentru exercițiul financiar aferent anului 2022 (vot secret).

### AGEA ȘI AGOA DIN 29.09.2023

În data de **29 septembrie 2023**, au avut loc Adunarea Generală Extraordinară și Ordinară a Acționarilor Companiei. Pentru ambele ședințe, cvorumul legal și statutar a fost constituit la prima convocare. Printre punctele aprobate de pe ordinea de zi AGEA și AGOA se numără:

- Aprobarea modificării actului constitutiv al societății pentru corelarea acestuia cu statutul de societatea listată pe Piața Principală a Bursei de Valori București, precum și pentru implementarea unor bune practici la nivelul modului în care este organizată Compania;
- Aprobarea delegării atribuțiilor AGEA privind majorarea capitalului social al Companiei, către Consiliul de Administrație, pe o perioadă de 3 ani, cu posibilitatea de a ridica dreptul de preferință al acționarilor, printr-una sau mai multe emisiuni de acțiuni ordinare, nominative și dematerializate, cu o valoare nominală care să nu depășească 9.000.000 RON (reprezentând 90.000.000 acțiuni). Dintre cele 90.000.000 acțiuni:
  - 75.000.000 acțiuni sunt destinate a fi folosite cu scopul de a finanța investiții și/sau achiziții de participatii în alte entități (inclusiv cu posibilitatea plății prețului aferent unei asemenea achiziții în mod parțial sau integral în acțiuni ale Companiei), sub condiția ca nu mai mult de 25.000.000 acțiuni să fie utilizate în acest scop anual (cu posibilitatea de report pe anii următori în măsura în care această limită nu este atinsă într-un anumit an); și
  - 15.000.000 acțiuni vor fi utilizate cu scopul de a duce la îndeplinire planurile ESOP ale Companiei, sub condiția ca nu mai mult de 5.000.000 acțiuni să fie utilizate în acest scop anual (cu posibilitatea de report pe anii următori în măsura în care aceasta limită nu este atinsă într-un anumit an).
- Aprobarea ratificării contractelor de vânzare-cumpărare pentru achiziția AROBS Pannonia Software Kft. Și Future Workforce Global S.A.
- Aprobarea numirii unui Consiliu de Administrație format din 5 membri și selectarea membrilor Consiliului, Voicu Oprean, Mihaela-Stela Cleja, Răzvan-Dimitrie Gârbacea, Ioan-Alin Nistor, Aurelian-Călin Deaconu.



## NUMIRE PREȘEDINTE CA ȘI A MEMBRILOR COMITETELOR

În data de **10 octombrie 2023**, Compania a informat piața cu privire la numirea președintelui CA și a membrilor comitetelor Companiei. Astfel, în cadrul ședinței Consiliului de Administrație din data de 09.10.2023, au fost aprobate următoarele puncte:

- Numirea domnului Voicu Oprean în calitate de Președinte al Consiliului de Administrație pentru un mandat de patru ani, începând cu data de 29.09.2023 până la data de 29.09.2027.
- Numirea membrilor Comitetului de Audit, pentru un mandat de 4 ani, de la data de 29 septembrie 2023 până la data de 29 septembrie 2027. Membrii comitetului sunt: Ioan Alin Nistor, în calitate de Președinte al Comitetului, precum și Răzvan-Dimitrie Gârbacea și Mihaela Stela Cleja.
- Numirea membrilor Comitetului de Nominalizare și Remunerare, pentru un mandat de patru ani, de la 29.09.2023 până la 29.09.2027. Membrii comitetului sunt: Voicu Oprean, în calitate de Președinte al Comitetului, precum și Ioan Alin Nistor, Răzvan-Dimitrie Gârbacea și Mihaela Stela Cleja.

## NUMIRE DIRECTOR GENERAL ȘI ALȚI DIRECTORI AI COMPANIEI

În data de **12 octombrie 2023**, Compania a informat piața cu privire la numirea domnului Voicu Oprean în funcția de Director General al Companiei și a domnilor Aurelian Deaconu și Ovidiu Bojan în calitate de directori executivi cu putere de a reprezenta Compania.

## PRINCIPALELE EVENIMENTE LEGATE DE PIAȚA DE CAPITAL

### FINALIZARE PROGRAM RĂSCUMPĂRARE ACȚIUNI PROPRII

În data de **6 iunie 2023**, Compania a informat piața cu privire la finalizarea, în data de 02.06.2023, a programului de răscumpărare a acțiunilor proprii comunicat pieței în data de 22.06.2022 și inițiat în data de 11.07.2022. Răscumpărarea unui număr maxim de 10.936.740 de acțiuni a fost efectuată în conformitate cu Hotărârea AGEA nr. 4 din 31.05.2022, publicată în Monitorul Oficial partea a IV-a nr. 2574/20.06.2022, la un pret minim de 0,1 lei per acțiune și un preț maxim egal cu valoarea cea mai mică dintre (i) 3 lei pe acțiune și (ii) valoarea cea mai mare dintre prețul ultimei tranzacții independente și prețul cel mai ridicat din momentul respectiv al ofertei de achiziționare independente de la locul de tranzacționare unde se efectuează achiziția, conform art. 3 alin. (2) Regulamentul delegat nr. 1052/2016 de completare a Regulamentului (UE) nr. 596/2014.

Răscumpărarea a fost efectuată în scopul implementării programului de Stock Option Plan, un sistem de remunerare și fidelizare a angajaților și a membrilor organelor de conducere ale Companiei, construit în vederea răsplătirii acestora pentru munca depusă în cadrul Companiei.

### REDUCERE CAPITAL SOCIAL

În data de **5 iulie 2023**, Compania a informat investitorii cu privire la înregistrarea la Registrul Comerțului a reducerii capitalului social al Companiei, astfel cum această operațiune a fost aprobată prin intermediul Hotărârii Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor nr. 1 / 19.04.2023.

În data de 13 iulie 2023, Compania a primit din partea Autorității de Supraveghere Financiară, a Certificatului de Înregistrare a Instrumentelor Financiare (CIIF) nr. AC-5433-3/12.07.2023. CIIF certifică înregistrarea operațiunii de reducere a capitalului social cu 40.101.379 de acțiuni care urmare a Hotărârii Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor Companiei nr. 1 din data de 19.04.2023.

Ca urmare a reducerii, capitalul social al Companiei este în valoare totală de 87.129.360,9 lei, divizat în 871.293.609 acțiuni nominative, fiecare având o valoare nominală de 0,1 lei.

## **PUBLICARE REZULTATE FINANCIARE ÎN FORMAT IFRS**

În data de **26 iulie 2023**, Compania a publicat rezultatele financiare, întocmite în conformitate cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS), pentru exercițiile financiare încheiate la 31 Decembrie 2022, 31 Decembrie 2021 și 31 Decembrie 2020. Întocmirea rezultatelor financiare auditate, în conformitate cu IFRS, a reprezentat una dintre principalele etape de atins, înainte de începerea formală a procesului de transfer pe Piața Principală, transfer care a fost deja aprobat în cadrul Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor din data de 19.04.2023.

## **INCLUDERE ACȚIUNI AROBS ÎN INDICI MSCI**

În data de **14 august 2023**, Compania a informat piața cu privire la faptul că acțiunile Companiei vor fi incluse în indicele MSCI Frontier Markets Small Cap și în indicele MSCI Romania Small Cap, începând cu data de 31 august 2023. Indicele MSCI Romania Small Cap măsoară performanța segmentului de companii de dimensiuni mici de pe piața românească, în timp ce indicele MSCI Frontier Markets Small Cap reflectă reprezentarea companiilor de dimensiuni mici din 28 de țări clasificate ca Piețe Frontiere de către MSCI.

Includerea acțiunilor AROBS TRANSILVANIA Software S.A. în acești indici reprezintă un moment semnificativ pentru Companie și atestă performanța sa solidă și potențialul de creștere. Este, de asemenea, un pas important în strategia Companiei de a îmbunătăți lichiditatea acțiunilor sale și de a atrage investitori instituționali internaționali.

## **APROBARE ȘI PUBLICARE PROSPECT ADMITERE LA TRANZACȚIONARE PE PIAȚA REGLEMENTATĂ**

În data de **6 septembrie 2023**, Compania a anunțat piața cu privire la aprobarea prospectului de admitere pe Piața Reglementată a Bursei de Valori București de către Autoritatea de Supraveghere Financiară (ASF). În data de 8 septembrie 2023, Compania a publicat prospectul de admitere la tranzacționare pe această piață.

## **DEBUT TRANZACȚIONARE ACȚIUNI AROBS PE PIAȚA REGLEMENTATĂ**

Începând cu data de **25 septembrie 2023**, acțiunile AROBS se tranzacționează pe Piața Reglementată a Bursei de Valori București.

## **INFORMARE PRIVIND ATRIBUIREA CU TITLU GRATUIT A UNOR ACȚIUNI ANGAJAȚILOR**

În data de **26 septembrie 2023**, Compania a informat piața cu privire la atribuirea cu titlu gratuit a 10.979.553 acțiuni angajaților și membrilor organelor de conducere din cadrul Companiei și a unor societăți afiliate, sens în care a publicat Documentul de informare redactat în conformitate cu art. 1 alin. (4) lit. i) din Regulamentul nr. 1129/2017 privind prospectul care trebuie publicat în cazul unei oferte publice de valori mobiliare sau al admiterii de valori mobiliare la tranzacționare pe o piață reglementată și de abrogare a Directivei 2003/71/CE. Mai multe detalii sunt disponibile [AICI](#).

## **ZIUA INVESTITORULUI AROBS**

În data de **19 octombrie 2023**, Compania a organizat prima ediție a Zilei Investitorului AROBS. Evenimentul a fost transmis în direct, iar înregistrarea acestuia este disponibilă [AICI](#).

## **EVENIMENTE CHEIE DUPĂ ÎNCHEIEREA PERIOADEI DE RAPORTARE**

### **ACHIZIȚIONARE INFOBEST**

În data de **27 februarie 2024**, Compania a informat piața în legătură cu preluarea integrală a grupului Infobest, specializat în dezvoltarea de soluții software personalizate, cu birouri în Timișoara și Leverkusen, Germania. În prezent, Infobest are o echipă de peste 100 de specialiști în dezvoltarea de soluții software personalizate pentru industriile de ecommerce, producție, automotive, telecomunicații, finanțe, media și comunicații, acoperind întregul ciclu de viață al unei aplicații - de la analiza de afaceri, arhitectură și design UX până la dezvoltare, testare și mentenanță. Infobest are o prezență puternică pe piața DACH cu mulți clienți pe termen lung, de la companii mijlocii până la corporații multinaționale, inclusiv lideri de piață la nivel global din industria de automotive, telecomunicații și producție.

Managementul Infobest va fi asigurat în continuare de Christian Becker și Yvonne Abstoss-Becker. Rezultatele financiare ale Infobest vor fi incluse în situațiile financiare consolidate ale Companiei odată cu finalizarea tranzacției, care este supusă îndeplinirii anumitor condiții și aprobării de către autoritățile de reglementare. Pentru 2023, grupul Infobest estimează o cifră de afaceri de aproximativ 4,8 milioane euro.

### **INCLUDEREA ACȚIUNILOR AROBS ÎN INDICELE FTSE GLOBAL MICRO CAP**

În data de **19 februarie 2024**, Compania a informat piața cu privire la faptul că furnizorul global de indici FTSE Russell a anunțat, în urma revizuirii trimestriale, că acțiunile Companiei vor fi incluse începând cu 18 martie 2024, în indicele FTSE Global Micro Cap. Indicele FTSE Global Micro Cap include companii globale de mărime micro și este adecvat pentru produse de investiții, precum fonduri, instrumente derivate și fonduri tranzacționate la bursă (ETF-uri). Includerea acțiunilor AROBS TRANSILVANIA Software S.A. în acest indice reprezintă un nou moment semnificativ pentru Companie, care reflectă recunoașterea performanței pe plan internațional a acțiunilor AROBS și deschide noi oportunități în legătură cu creșterea și vizibilitatea Companiei pe piețele globale.

## ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE

În anul 2023, anul aniversării a 25 de ani de la înființare, AROBS TRANSILVANIA SOFTWARE (AROBS) s-a transferat pe Piața Principală a BVB, după aproape 2 ani de la debutul pe piața AeRO. Acest eveniment important în misiunea Companiei, de a deveni unul dintre jucătorii importanți pe piața globală de servicii și produse IT, a adus provocări și modificări și în cerințele de raportare financiară. Conform cerințelor pieței, Compania a întocmit primul set de situații financiare consolidate, conform IFRS, pentru perioada 2020-2022, în vederea admiterii la tranzacționare pe Piața Reglementată a BVB. În continuare, situațiile financiare consolidate preliminare pentru exercițiul financiar 2023 sunt întocmite în conformitate cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară. Raportările financiare trimestriale, din anul 2023, au conținut date financiare întocmite conform reglementărilor naționale OMFP. Diferențele de politici contabile și cele mai importante efecte sunt prezentate în capitolele următoare, precum și în sumarul politicilor contabile.

## ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE CONSOLIDATE

AROBS a achiziționat, la sfârșitul lunii ianuarie 2023, societatea Syderal Polska. Performanța financiară (venituri și cheltuieli) a acestei subsidiare este reflectată, în cadrul grupului, începând cu luna februarie 2023.

La începutul lunii februarie 2023, AROBS a achiziționat întreg capitalul social al societăților AROBS Software SRL și AROBS Trackgps SRL, ambele din Republica Moldova, a căror performanță financiară (venituri și cheltuieli) este reflectată, în cadrul grupului, începând cu luna februarie 2023.

În cursul lunii aprilie 2023, AROBS a achiziționat grupul Future WorkForce Global (FWF), a cărei performanță financiară (venituri și cheltuieli) este reflectată, în cadrul grupului, începând cu luna mai 2023.

În luna iulie 2023, AROBS a achiziționat în integralitate compania AROBS Pannonia Software Kft și subsidiara acesteia, Skyshield Magyarorszag Kft. Performanța financiară (venituri și cheltuieli) a acestor subsidiare este reflectată, în cadrul grupului, începând cu luna iulie 2023.

## ANALIZĂ P&L CONSOLIDAT

### Indicatori cont de Profit și Pierdere

SITUAȚIA VENITURILOR (LEI)	2023 AROBS Grup	2022 AROBS Grup	Variație %
<b>Cifra de afaceri:</b>	<b>427.294.137</b>	<b>299.815.687</b>	<b>43%</b>
Venituri din servicii software	344.775.332	239.774.681	44%
Venituri din produse software	70.537.191	58.113.647	21%
Venituri din sisteme integrate	11.981.615	710.817	1586%
Venituri din distribuția mărfurilor	-	1.216.542	-100%
<b>TOTAL – Cost al vânzărilor</b>	<b>295.755.657</b>	<b>190.210.575</b>	<b>55%</b>
Costul vânzărilor de servicii software	254.215.350	162.025.518	57%
Costul vânzărilor de produse software	31.653.344	26.493.027	19%
Costul vânzărilor de sisteme integrate	9.886.963	256.464	3755%
Costul vânzărilor aferente distribuției de mărfuri	-	1.435.565	-100%
<b>Rezultat brut</b>	<b>131.538.480</b>	<b>109.605.112</b>	<b>20%</b>
<i>Servicii software - marjă brută</i>	<i>26%</i>	<i>32%</i>	
<i>Produse software - marjă brută</i>	<i>55%</i>	<i>54%</i>	
<i>Sisteme integrate - marjă brută</i>	<i>17%</i>	<i>64%</i>	
<i>Distribuția de mărfuri- marjă brută</i>	<i>0%</i>	<i>-18%</i>	
Cheltuieli de vânzări și marketing	(18.370.931)	(11.157.950)	65%
Cheltuieli generale și de administrație	(70.739.928)	(45.924.271)	54%
Alte venituri/(cheltuieli) din exploatare, net	1.131.751	659.412	72%
<b>Profit operațional</b>	<b>43.559.373</b>	<b>53.182.303</b>	<b>-18%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>73.489.365</b>	<b>70.531.477</b>	<b>4%</b>
<b>Marjă EBITDA</b>	<b>17%</b>	<b>23%</b>	
<b>EBITDA normalizată*</b>	<b>92.618.775</b>	<b>76.570.408</b>	<b>21%</b>
<b>Marjă EBITDA normalizată*</b>	<b>22%</b>	<b>25%</b>	
Venituri financiare/(cheltuieli financiare), net	(517.637)	82.159	-730%
<b>Profit înainte de impozitare</b>	<b>43.041.736</b>	<b>53.264.462</b>	<b>-19%</b>
Impozit pe profit	(11.125.850)	(6.195.378)	80%
<b>Profit net</b>	<b>31.915.886</b>	<b>47.069.084</b>	<b>-32%</b>
<b>Marjă rezultat net</b>	<b>7%</b>	<b>16%</b>	
<b>Rezultat net normalizat**</b>	<b>51.045.297</b>	<b>53.108.016</b>	<b>-4%</b>
<b>Marjă rezultat net normalizat**</b>	<b>12%</b>	<b>18%</b>	

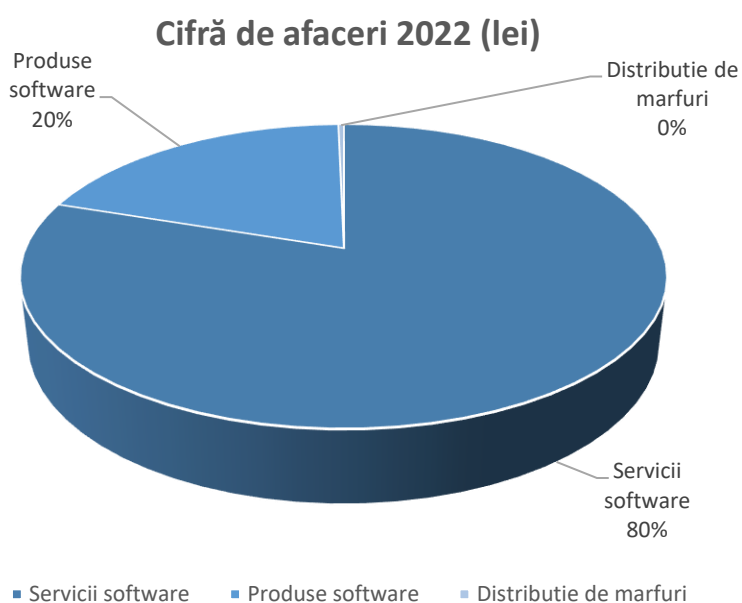
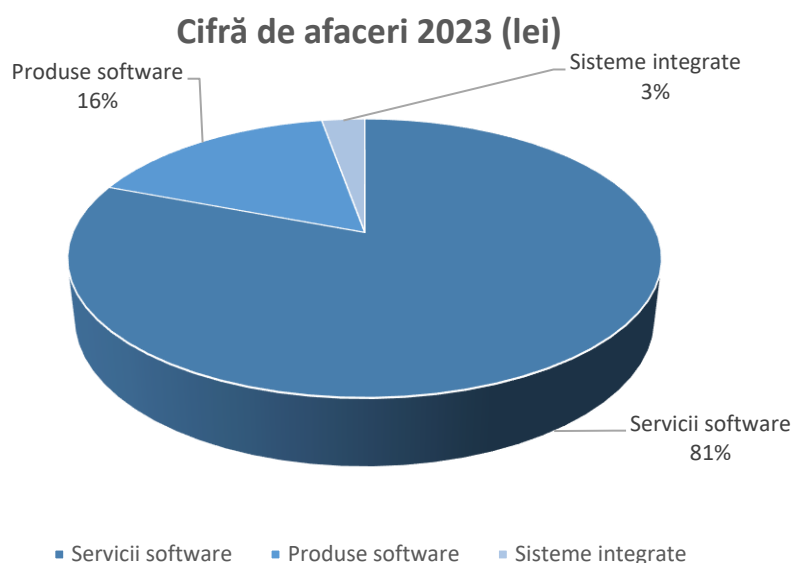
\*EBITDA normalizată = EBITDA fără impactul ESOP 1,2 și 3.

\*\* Profit net normalizat exclude efectul non-cash generat de programele de Stock Option Plan (ESOP) 1,2 și 3

## Analiză Cifra de afaceri

Contribuția segmentelor de business ale grupului în cifra de afaceri totală este prezentată mai jos:

Linii de business	2023 Cifra de afaceri (lei)	2022 Cifra de afaceri (lei)	Variație %
Servicii software	344.775.332	239.774.681	44%
Produse software	70.537.191	58.113.647	21%
Sisteme integrate	11.981.615	710.817	1586%
Distribuție de mărfuri	-	1.216.542	-100%
<b>Total</b>	<b>427.294.137</b>	<b>299.815.687</b>	<b>43%</b>



Ca urmare a strategiei AROBS, de achiziționare a companiilor cu care au existat sinergii sau care aveau un aport de competențe suplimentare în noi tehnologii și noi arii ale serviciilor de dezvoltare software, cifra de afaceri a avut o evoluție puternică față de anul precedent, cu o creștere de 43% la nivelul anului 2023, comparativ cu anul 2022. O contribuție favorabilă la majorarea cifrei de afaceri a avut-o și extinderea colaborării cu clienții existenți.

Segmentul „Servicii software” a înregistrat o creștere a cifrei de afaceri de 105 milioane de lei (44%), la nivel consolidat, în cursul anului 2023, față de anul 2022. Contribuția societăților achiziționate începând cu anul 2022, la această majorare, a fost de 67,5 milioane lei.

Veniturile generate de segmentul “Produse software” au crescut cu 12,4 milioane de lei (21%), la nivel consolidat, față de anul precedent. Aportul societăților achiziționate începând cu anul 2022, la această creștere, a fost de 6,5 milioane de lei.

Segmentul „Sisteme integrate” este dezvoltat de una dintre subsidiarele grupului, AROBS Systems, care este responsabilă cu implementarea soluțiilor hardware și software, precum și a produselor software pentru autoritățile contractante din sectorul public. Această companie are o echipă formată din profesioniști în domeniul sectorului public iar ca expertiză tehnică acoperă integrarea de sisteme complexe și tehnologii precum ORACLE, HP, DELL și Microsoft. Veniturile și cheltuielile, înregistrate în cadrul acestui segment, au fost retratate în urma aplicării politicilor contabile conform IFRS și anume, au fost ajustate veniturile și cheltuielile aferente, care corespundeau partenerilor din cadrul contractelor în asociere și veniturile și cheltuielile aferente, din cadrul contractelor în care AROBS Systems avea calitate de agent. Impactul ajustării, atât pe venituri cât și pe cheltuielile aferente, a fost 21,8 milioane de lei.

Aportul noilor societăți achiziționate, începând cu anul 2022 (AROBS Development & Engineering, Grupul Nordlogic, Centrul de Soft GPS, AROBS Software SRL, AROBS TrackGPS SRL, Syderal Polska, Grupul Future WorkForce Global, AROBS Pannonia Software Kft.) a fost unul semnificativ, de 109,6 milioane de lei (26%), la cifra de afaceri consolidată a anului 2023.

La nivel global, solicitările pentru servicii și produse software sunt constante, companiile și organizațiile având nevoie, în continuare, să își digitalizeze procesele. Pe zona de produse software, cum ar fi management de flotă, optimizarea afacerilor, plăți digitale, soluții HR, implementarea proiectelor de digitalizare în sectorul public, piața înregistrează, de asemenea, creștere, datorită provocărilor și contextului economico-social, din ultimii ani.

**Costul vânzării din servicii software** se compune din salariile și beneficiile (inclusiv remunerarea în instrumente de capitaluri proprii) personalului direct productiv implicat în livrarea acestor servicii, costul serviciilor executate de terți aferente proiectelor de servicii software, amortizarea echipamentelor utilizate și alte cheltuieli operaționale necesare livrării serviciilor software: chirii și costuri cu energia și apa, cheltuieli cu deplasările, asigurări și comisioane și onorarii.

Costurile cu vânzările din servicii software au crescut cu 92,2 milioane de lei față de anul precedent, în principal datorită creșterii cheltuielii cu salariile, în valoare de 88 milioane de lei, urmată de creșterea ESOP-ului care a avut un impact de 6,5 milioane de lei.

Cheltuielile cu servicii contractate de la terți au scăzut în 2023 comparativ cu anul precedent cu 8 milioane de lei. Serviciile contractate de la terți au reprezentat, pe parcursul anului 2023, în principal, cheltuieli cu servicii software și consultanță IT, servicii de recrutare, participare la târguri și conferințe.

Creșterea cheltuielilor cu salariile, în zona de servicii software, a fost generată de creșterea costurilor cu salariații, cu scopul menținerii competitivității în piață, prin prisma creșterilor salariale și a opțiunilor de acțiuni oferite în cadrul programelor ESOP desfășurate pe parcursul anului.

**Costul vânzărilor din produse software** se compune din salariile și beneficiile (inclusiv remunerarea în instrumente de capitaluri proprii) personalului direct productiv implicat în livrarea acestor produse și prestarea serviciilor aferente, costul echipamentelor vândute, amortizarea echipamentelor utilizate și alte cheltuieli operaționale necesare livrării produselor software și prestarea serviciilor aferente: servicii de telecomunicații, chirii și costuri cu energia și apa, cheltuieli cu deplasările, combustibilii, întreținere și reparații. Serviciile contractate de la terți au reprezentat, pe parcursul anului 2023, în principal, servicii cu instalări de dispozitive pentru monitorizare și servicii software.

Costurile cu vânzările din produse software au crescut cu 5,2 milioane de lei față de anul 2022. Un impact semnificativ în variația acestor costuri o au cheltuielile salariale care au crescut față de anul precedent cu 3,8 milioane de lei, urmată de creșterea cheltuielilor cu amortizarea imobilizărilor corporale și a dreptului de utilizare a activelor cu 2,8 milioane de lei.

Creșterea cheltuielilor cu salariile, în zona de servicii și produse software, a fost generată de creșterea costurilor cu salariații, cu scopul menținerii competitivității în piață, prin prisma creșterilor salariale și a opțiunilor de acțiuni oferite în cadrul programelor ESOP, desfășurate pe parcursul anului, precum și din activitatea firmelor noi achiziționate.

Creșterea cheltuielilor cu serviciile executate de terți este în concordanță cu extinderea afacerii și cu dezvoltarea noilor produse interne.

#### **Costul vânzărilor din sisteme integrate**

Compania AROBS Systems a fost înființată în anul 2022 și cele mai semnificative proiecte au fost realizate în anul 2023. O parte dintre aceste proiecte au fost demarate în anul 2022, însă realizarea acestora a avut loc în 2023, veniturile și cheltuielile aferente fiind reflectate în contul de profit și pierdere în 2023. Veniturile și cheltuielile, înregistrate în cadrul acestui segment, au fost retratate în urma aplicării politicilor contabile conform IFRS și anume, au fost ajustate veniturile și cheltuielile aferente, care corespundeau partenerilor din cadrul contractelor în asociere și veniturile și cheltuielile aferente, din cadrul contractelor în care AROBS Systems avea calitate de agent. Impactul ajustării, atât pe venituri cât și pe cheltuielile aferente, a fost 21,8 milioane de lei.

**Cheltuielile de vânzări și marketing** sunt constituite din salariile și beneficiile (inclusiv remunerarea în instrumente de capitaluri proprii) personalului din departamentele de vânzări și marketing, din cheltuielile de protocol, reclamă și publicitate și serviciile executate de terți generate de acțiunile de promovare ale Grupului. Cheltuielile de vânzări și marketing au crescut în 2023 cu 7,2 milioane de lei față de anul precedent. Cea mai mare creștere de 4,5 milioane de lei provine de la cheltuielile cu salarii, aferente personalului de vânzări ale companiilor intrate în Grup, în urma achizițiilor din anul 2022, respectiv anul 2023, urmată de creșterea cheltuielilor cu protocol, reclamă și publicitate de 1,6 milioane de lei.

**Cheltuielile generale și de administrație** cuprind salariile și beneficiile (inclusiv remunerarea în instrumente de capitaluri proprii) personalului din departamentele de management, administrativ, achiziții, financiar, juridic, gestiune, resurse umane și suport IT și din cheltuielile cu serviciile executate de terți, cheltuieli de consultanță, cheltuielile cu chiriile și alte cheltuieli generate de acțiunile de administrare ale Grupului. Cheltuielile generale și de administrație au crescut în 2023 cu 24,8 milioane de lei față de anul precedent.



Creșterea cheltuielilor generale și de administrație a fost generată de creșterea costurilor cu salariații, cu scopul menținerii competitivității în piață, prin prisma creșterilor salariale și a opțiunilor de acțiuni oferite în cadrul programelor ESOP desfășurate pe parcursul anului. O altă contribuție semnificativă la creșterea cheltuielilor a fost adusă de costurile cu serviciile contractate de la terți. Această creștere a cheltuielilor este în concordanță cu extinderea afacerii, cu surplusul aferent companiilor achiziționate și cu dezvoltarea produselor interne.

În urma aplicării politicilor contabile IFRS, în cadrul costurilor generale și de administrație, a fost cuprinsă și amortizarea relațiilor cu clienții identificată în achizițiile companiilor. Relațiile cu clienții au fost recunoscute ca și active necorporale cu o durată de viață de 10 ani, perioadă pentru care se calculează liniar cheltuiala cu amortizarea.

EBITDA normalizată, la nivel consolidat, a înregistrat o valoare de 92,6 milioane de lei, în anul 2023, în creștere cu 21%, față de anul 2022, iar profitul net normalizat a înregistrat o valoare de 51 milioane de lei, aferent anului 2023. Normalizarea acestor indicatori s-a realizat prin anularea efectului cheltuielii cu ESOP.

## **STRATEGIA DE BUSINESS & VÂNZĂRI**

Pe termen lung, strategia Grupului AROBS este construită pe patru piloni majori:

- Diversificare concentrică bazată pe cercetare și inovare – prin îmbunătățirea portofoliului de produse existente, adăugarea de noi funcționalități și module, precum și testarea de produse pe piața românească înainte de lansarea pe piețele regionale și nu numai.
- Dezvoltare de noi zone de expertiză – prin dezvoltarea de noi specializări la mare căutare pe piața globală de servicii software, concomitent cu transferul continuu de cunoștințe in-house către viitoarele generații de programatori și specialiști hardware.
- Achiziții prin integrare de jucători existenți care operează în aceeași industrie, care pot permite sinergii și sunt ușor de integrat, și prin extindere în Europa, în America de Nord și în Asia de Sud Est.
- Stimularea și retenția angajaților – prin sprijinirea constantă a creșterii profesionale și personale a colegilor și transformarea lor în partenerii la succesul AROBS.

## CLIEŢI SEMNIFICATIVI

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

Segment de activitate	Top clienţi 2023	% din cifra de afaceri	Top clienţi 2022	% din cifra de afaceri
<b>Servicii Software</b>	Client 1	25,82%	Client 1	29,13%
	Client 2	5,93%	Client 2	6,16%
	Client 3	4,35%	Client 3	3,13%
	Client 4	4,21%	Client 4	4,13%
	Client 5	3,23%	Client 5	1,99%
<b>Produse Software</b>	Client 6	0,41%	Client 6	0,28%
	Client 7	0,31%	Client 7	0,54%
	Client 8	0,14%	Client 8	0,23%
	Client 9	0,09%	Client 9	0,14%
	Client 10	0,03%	Client 10	0,11%
<b>Sisteme integrate</b>	Client 11	1,71%	Client 11	
	Client 12	0,40%	Client 12	
	Client 13	0,08%	Client 13	

## PRINCIPALII INDICATORI FINANCIARI

### AROBS LA NIVEL DE GRUP

#### Indicatorul lichidităţii curente la 31.12.2023

$$\frac{\text{Active curente } 201.819.682}{\text{Datorii curente } 90.189.175} = 2,24$$

#### Indicatorul lichidităţii imediate la 31.12.2023

$$\frac{\text{Active curente-stocuri } 194.843.757}{\text{Datorii curente } 90.189.175} = 2,16$$

#### Indicatorul gradului de îndatorare la 31.12.2023

$$\frac{\text{Capital împrumutat } 103.989.698}{\text{Capital propriu } 273.687.158} \times 100 = 38 \%$$

$$\frac{\text{Capital împrumutat } 103.989.698}{\text{Capital angajat } 377.676.855} \times 100 = 27,53\%$$

Capital împrumutat = Credite peste 1 an

Capital angajat = Capital împrumutat + Capital propriu

**Viteza de rotație a debitelor – clienți (zile) la 31.12.2023**

$$\frac{\text{Sold mediu clienți}}{\text{Cifra de afaceri}} \times 365 = \frac{89.619.320}{427.294.137} = 76,55$$

**Viteza de rotație a activelor imobilizate la 31.12.2023**

$$\frac{\text{Cifra de afaceri}}{\text{Active imobilizate}} = \frac{427.294.137}{276.417.486} = 1,55$$

**Rata datoriei de finanțare bancară la 31.12.2023**

$$\frac{\text{Datorii bancare totale}}{\text{EBITDA normalizată}} = \frac{86.813.406}{92.618.775} = 0,94$$

## ANALIZĂ BILANȚ CONSOLIDAT

### INDICATORI DE BILANȚ

Indicatori de bilanț (LEI)	31.12.2023 AROBS Grup	31.12.2022 AROBS Grup	Variație %
<b>Active imobilizate, din care:</b>	<b>278.546.751</b>	<b>198.315.455</b>	<b>40%</b>
Fond comercial	104.761.369	57.763.288	81%
Relații cu clienții	76.561.802	74.953.751	2%
Alte imobilizări necorporale	23.044.459	18.364.676	25%
Imobilizări corporale	35.556.876	19.626.077	81%
Active aferente drepturilor de utilizare a activelor luate în leasing	17.236.489	12.170.189	42%
Alte imobilizări financiare	3.700.985	4.557.083	19%
Impozit amânat	2.129.265	3.131.036	-32%
<b>Active circulante, din care:</b>	<b>201.819.682</b>	<b>198.479.384</b>	<b>2%</b>
Numerar și echivalente	87.773.888	101.373.631	-13%
<b>Total activ</b>	<b>480.366.433</b>	<b>396.794.840</b>	<b>21%</b>
<b>Datorii curente, din care:</b>	<b>90.189.175</b>	<b>76.290.204</b>	<b>18%</b>
Datorie privind finanțarea bancară	24.184.008	18.470.922	31%
<b>Datorii pe termen lung, din care:</b>	<b>116.490.101</b>	<b>90.781.700</b>	<b>28%</b>
Datorie privind finanțarea bancară	62.629.398	55.381.056	13%
<b>Total datorii</b>	<b>206.679.276</b>	<b>167.071.903</b>	<b>24%</b>
<b>Capitaluri proprii</b>	<b>273.687.158</b>	<b>229.722.938</b>	<b>19%</b>
<b>Total capitaluri proprii și datorii</b>	<b>480.366.434</b>	<b>396.794.841</b>	<b>21%</b>
<b>Activ net contabil</b>	<b>273.687.158</b>	<b>229.722.937</b>	<b>19%</b>

La 31 decembrie 2023, activele totale au ajuns la o valoare de 480,4 milioane de lei, în creștere cu 21% față de sfârșitul anului 2022, determinată, în principal, de majorarea cu 80,2 milioane de lei a activelor imobilizate, care înregistrează la finalul anului 2023 o valoare totală de 278,5 milioane de lei.

Creșterea activelor imobilizate se datorează, în primul rând, majorării valorii fondului comercial cu 47 milioane de lei. Creșterea de valoare a fondului comercial, este datorată achiziționării participațiilor societăților AROBS POLSKA (SYDERAL POLSKA), AROBS SOFTWARE SRL, AROBS TRACKGPS SRL, AROBS PANNONIA SOFTWARE Kft, SKYSHIELD MAGYARORSZAG KFT și a Grupului FUTURE WORKFORCE. Fondul comercial în valoare netă de 104.761.369 lei a rezultat ca diferență pozitivă dintre costul de achiziție și valoarea, la data tranzacției, a părții din activele nete achiziționate evaluate la valoare justă.

În vederea determinării fondului comercial, Societatea-mamă a evaluat, prin intermediul unor evaluatori independenți autorizați, activele identificabile dobândite și datoriile asumate la valorile lor juste, de la data achiziției societăților mai sus menționate, precum și a celor achiziționate în anii anteriori. În urma testelor de depreciere pe baza metodei DCF, fondul comercial nu este depreciat la 31 decembrie 2022 și 2023.

În ceea ce privește relațiile cu clienții recunoscute la achiziție, acestea se amortizează pe o durată de 10 ani. În urma testelor de depreciere realizate s-a concluzionat că nu este necesară deprecierea suplimentară a relațiilor cu clienții.

Totodată, creșterea activelor imobilizate se datorează și investiției într-un sediu nou, care s-a majorat cu valoarea de 15,1 milioane de lei, în cursul anului 2023 și creșterii valorii activelor aferente drepturilor de utilizare a activelor luate în leasing, în valoare de 5,9 milioane de lei.

Disponibilitățile bănești au rămas la un nivel solid de 88 milioane de lei la sfârșitul anului 2023, ca urmare a desfășurării normale a activității, chiar dacă au fost necesare fonduri pentru plățile aferente achizițiilor de subsidiare din cursul anului, pentru a răspunde obiectivului de achiziții propus de Societatea-mamă.

Numerarul din bancă este purtător de dobândă la rata de dobândă zilnică când se constituie depozitele. Depozitele pe termen scurt se fac pentru diferite perioade de timp între 1 zi și 3 luni, depinzând de necesitățile de numerar ale Societății-mamă și a subsidiarelor acumulează dobânzi la ratele de dobândă corespunzătoare.

Valoarea totală a datoriilor a crescut în 2023 față de anul precedent cu 24%. Această majorare urmează același trend ascendent cu extinderea afacerii, prin creștere organică și prin aportul noilor societăți înființate și achiziționate, în cursul anului 2023.

La finalul anului 2023, chiar dacă împrumuturile bancare au avut o creștere netă de 13 milioane de lei, rata datoriei privind finanțarea bancară, calculată ca și raport între datoriile bancare totale și EBITDA normalizată, este de 0,94, ceea ce indică o poziție financiară foarte solidă care permite accesarea de finanțări viitoare pentru îndeplinirea obiectivelor strategice ale Grupului.

În cursul perioadei, capitalurile proprii s-au majorat și ca urmare a înregistrării efectului acordării de acțiuni de trezorerie, angajaților, la scadența programelor ESOP. Înainte de scadență, pe măsura derulării programelor ESOP, costul remunerării angajaților în instrumente de capitaluri proprii este reflectat în contul de Profit și Pierdere și generează o contrapartidă în elementele de capitaluri proprii.

În luna iulie 2023 capitalul social s-a diminuat în urma anulării a 40.101.379 acțiuni proprii. La 31 decembrie 2023, capitalul social al Societății-mamă este în valoare de 87.129.361 lei, divizat în 871.293.609 acțiuni nominative, cu o valoare nominală de 0,1 lei pe acțiune. Capitalul social este subscris în întregime și vărsat la data de 31 decembrie 2022. Societatea-mamă s-a transformat în SA începând cu data de 5 septembrie 2014.

În perioada iunie 2022-iunie 2023 Societatea a derulat un program de răscumpărare de acțiuni proprii în vederea implementării programelor ESOP. La 31.12.2023, numărul total de acțiuni răscumpărate, aflate în sold, este de 35.203.467 acțiuni.

## **POLITICA DE DIVIDENDE**

Politica și practica privind dividendele AROBS Transilvania Software S.A. este disponibilă [AICI](#).

## **PROPUNERE DE DISTRIBUIRE A PROFITULUI**

Propunerea Consiliului de Administrație privind distribuirea profitului aferent exercițiului financiar încheiat la 31 decembrie 2023, în sumă de 46.488.533 lei determinat în conformitate cu legile aplicabile, este următoarea: suma de 43.167.461 lei profit net nerepartizat (rezultat reportat), suma de 2.781.611 lei se repartizează pentru constituirea rezervei legale și suma de 539.461 lei se repartizează pentru constituirea de alte rezerve.

## ELEMENTE DE PERSPECTIVĂ PRIVIND ACTIVITATEA EMITENTULUI

### BUGET CONSOLIDAT DE VENITURI ȘI CHELTUIELI PENTRU 2024

CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE	2024
<b>Cifra de afaceri:</b>	<b>494.876.000</b>
Venituri din servicii software	395.745.000
Venituri din produse software	81.679.000
Venituri din sisteme integrate	17.452.000
<b>Total cost al vânzării:</b>	<b>341.555.000</b>
Costul vânzărilor din servicii software	287.136.000
Costul vânzărilor din produse software	39.637.000
Costul vânzărilor din sisteme integrate	14.782.000
<b>Rezultat brut</b>	<b>153.321.000</b>
Cheltuieli de vânzări și marketing	22.396.000
Cheltuieli generale și de administrație	77.468.000
Alte venituri (cheltuieli) din exploatare, net	1.020.000
<b>Profit operațional</b>	<b>54.477.000</b>
<b>EBITDA</b>	<b>84.870.000</b>
<b>Marjă EBITDA</b>	<b>17,15%</b>
<b>EBITDA normalizată*</b>	<b>92.869.000</b>
<b>Marjă EBITDA normalizată*</b>	<b>18,77%</b>
Profit înainte de impozitare	53.213.000
Impozit pe profit	12.381.000
<b>Profit net</b>	<b>40.832.000</b>
<b>Marjă profit net</b>	<b>8,25%</b>
<b>Profit net normalizat**</b>	<b>48.831.000</b>
<b>Marjă profit net normalizat**</b>	<b>9,87%</b>

\*EBITDA normalizată = EBITDA fără impactul ESOP 1, 2 și 3. Efectul programului ESOP ce va fi implementat începând cu 2024 nu a fost normalizat

\*\* Profit net normalizat exclude efectul non-cash generat de programele de Stock Option Plan (ESOP) 1, 2 și 3

În 2024, AROBS vizează continuarea activităților axate pe extindere, inovație și eficiență operațională astfel încât să își consolideze poziția la nivel de servicii și produse software atât pe plan local, cât și internațional. Prin urmare, prioritățile Grupului pentru anul 2024 sunt următoarele:

#### Integrarea entităților din Grup

- În 2024, AROBS va continua procesul de integrare a entităților din grup în vederea optimizării resurselor pentru a spori valoarea adăugată pentru clienți.

#### Eficientizarea operațiunilor Grupului

- Eficiența operațională rămâne în centrul strategiei Grupului. Prin utilizarea tehnologiilor avansate și a proceselor îmbunătățite la nivel intern, conducerea Grupului își propune să amplifice activitatea de furnizare de servicii și produse software, dezvoltând în același timp o cultură organizațională care

promovează transferul de cunoștințe și cele mai bune practici între echipele din cadrul companiilor din grup.

### **Extinderea organică în UE/USA prin apropierea de client**

- Extinderea strategică a AROBS în piețele din Uniunea Europeană și SUA se va concentra pe consolidarea relațiilor cu clienții existenți. Prin înțelegerea profundă a nevoilor și provocărilor specifice cu care se confruntă aceștia, Grupul își propune adaptarea paletelor de servicii și produse software pentru a răspunde mai bine nevoilor acestora, facilitând în același timp accesul la inovațiile tehnologice ale AROBS.

### **Motivare și retenție cu accent pe eficiență**

- Succesul AROBS este direct legat de colegii talentați și dedicați din cadrul Grupului. În 2024, AROBS va continua să implementăm programe inovatoare de motivare și retenție, care nu numai că recunosc și recompensează realizările individuale și de echipă, dar promovează și eficiența și excelența operațională. Astfel, Grupul are în vedere continuarea susținerii oportunităților de dezvoltare profesională a echipelor prin acoperirea costurilor aferente acestora, precum și prin continuarea programelor de Stock Option Plan. Prin aceste inițiative, conducerea se asigură că AROBS rămâne un loc unde talentul nu este doar cultivat, ci și apreciat.

Totodată, în 2024 și 2025, va avea loc finalizarea ciclului de distribuire a acțiunilor transferate de către fondatorul Voicu Oprean la o valoare nominală către AROBS înainte de listarea companiei pe piața AeRO a Bursei de Valori București în 2021. Cele 40 de milioane de acțiuni au acoperit toate cele trei programe SOP implementate de companie începând cu noiembrie 2021.

## **ELEMENTE DE PERSPECTIVĂ PRIVIND PERFORMANȚA GRUPULUI**

Emitentul vizează o expansiune rapidă a companiei, atât la nivelul veniturilor, cât și al profitului. Beneficiind de o situație financiară solidă, precum și de experiență și expertiză în integrarea liniilor de business, această creștere va fi realizată prin continuarea strategiei de fuziuni și achiziții (M&A), care va stimula creșterea organică a companiilor integrate. În acest scop, Compania are în vedere folosirea de rezerve proprii și obținerea de finanțări din surse specifice pieței de capital, care o va ajuta în realizarea strategiei de dezvoltare prin achiziții de companii cu potențial, în scopul obținerii de sinergii de afaceri cu AROBS.

Companiile vizate trebuie să fie localizate atât în Europa de Vest și de Est, precum și să aibă prezență globală în America și Asia. Această strategie diversificată urmărește să acopere atât necesitatea de a avea reprezentare în țările unde se află clienții, cât și, pe de altă parte, de a dispune de talente de top, predominant localizate în Europa de Est.

De asemenea, prin divizia de Software Services, Emitentul vizează consolidarea prezenței globale, prin întărirea specializărilor existente, dezvoltarea de noi expertize, ca răspuns atât la tendințele din industria globală, cât și la solicitările clienților din portofoliu. Compania vizează să își stabilizeze poziția ca partener de primă selecție, pe plan global, pentru externalizarea serviciilor IT și dezvoltarea de software la comandă. Unul dintre obiectivele AROBS este de a deveni centru externalizat de cercetare și dezvoltare pentru companiile globale, recunoscut pentru calitatea livrării, precum și pentru deținerea completă a responsabilității privind dezvoltarea serviciului pentru parteneri.

O parte a strategiei de dezvoltare vizează deținerea de birouri satelit pe trei continente, cu accent pe Europa de Vest și SUA cu scopul de a fi mai aproape de clienții cheie. Activitatea acestor birouri se va axa pe vânzări, cross-vânzări și up-sell. În acest sens, Compania are în vedere intensificarea activității operaționale pe piața din SUA în următoarea perioadă. Integrarea în Grupul AROBS a AROBS Engineering și Grupul Nordlogic, care dețin puncte de lucru și în SUA, achiziții realizate în 2022, reprezintă un pas semnificativ pentru consolidarea prezenței în SUA, dar și pentru extinderea parteneriatelor din America de Nord prin portofoliul nou de clienți.

Filiarele din Germania și Marea Britanie joacă un rol major în conectarea cu aceste două piețe extrem de valoroase, prin accesul direct la clienți prospectivi strategici. Achiziția Berg Computers, dar și a Future WorkForce Global consolidează amprenta AROBS pe piața DACH, respectiv Marea Britanie. Filialele din Republica Moldova, integrate în Grup începând cu februarie 2023, au, de asemenea, o mare importanță strategică pentru Companie, prin expertiza pe care o aduc, dar și prin amprenta pe care o au în ecosistemul Republicii Moldova..

Linia de business TrackGPS, care gestionează platformele de monitorizare a flotelor auto, își propune extinderea activității în țările în care este prezentă prin sprijinirea clienților tot mai interesați de interfațarea soluției pentru managementul de flotă cu alte sisteme, precum ERP-uri, Bursele de transport, dar și în soluțiile de monitorizare a consumului, pe fundalul crizei energetice.

SASFleet Tracking are ca obiectiv menținerea la nivel de performanță a aplicației SAS Fleet, prin adăugarea de noi module destinate activității de managementul de flotă, creșterea numărului de clienți în România, migrarea unor clienți către platforma TrackGPS v4.

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

Totodată, AROBS are în vedere poziționarea soluției de plăți MonePOS, drept cea mai sigură, rapidă și ecologică soluție de plăți contactless și paperless. Soluția SoftManager CRM+ va avea ca obiectiv consolidarea pe piața de automatizări de date pentru IMMuri.

În ceea ce privește Linia de business HR management, reprezentată de UCMS by AROBS, principalele obiective strategice ale acesteia sunt consolidarea poziției în topul soluțiilor de HR și payroll la nivel național, consolidarea poziției drept cea mai experimentată și mai inovatoare companie de software în managementul resurselor umane, intrarea pe segmentul de IMM și creșterea cotei de piață pe segmentul actual. De asemenea, UCMS lucrează la finalizarea noii soluții și testarea acesteia cu un număr incipient de clienți.

Compania vizează menținerea pe piața scandinavă a soluției RateWIZZ, adăugarea de noi clienți, și perfecționarea ofertei AROBS pe segmentul de manuale digitale pentru creșterea cotei de piață deținută la acest moment.

În ceea ce privește piața de Robotic Process Automation (RPA), odată cu achiziționarea grupului Future WorkForce Global (FWF), Compania și-a consolidat poziția în piața de automatizare inteligentă, prin RPA, Artificial Intelligence (AI) și Machine Learning (ML) în vestul Europei.

Totodată, prin AROBS Engineering, specializată pe industriile medical, maritim, aerospace și embedded, precum și prin achiziția de la începutul anului 2023, preluarea SYDERAL Polska (denumită între timp AROBS Polska), activitatea AROBS se aliniază direcțiilor strategice asumate – dezvoltarea de noi zone de expertize cu mare căutare pe piața globală de software services, concomitent cu transferul continuu de cunoștințe in-house către viitoarele generații de programatori și specialiști hardware și integrare pe orizontală (dezvoltare anorganică) prin achiziții de jucători existenți care operează în aceeași industrie, care pot permite sinergii și sunt ușor de integrat, cu un EBITDA solid, precum și extinderea în Europa, America de Nord și Asia.



## RISCURI

Riscuri referitoare la activitatea și domeniul de activitate ale Emitentului

**Emitentul se confruntă cu o concurență intensă pe piața în care activează și este posibil să nu dispună de suficiente resurse financiare sau de altă natură pentru a își menține sau îmbunătăți poziția competitivă**

Mulți dintre concurenții existenți ai Emitentului au, iar unii dintre concurenții potențiali ai acestuia ar putea avea avantaje competitive substanțiale cum ar fi:

- recunoaștere mai mare a numelui și un istoric de funcționare mai lung;
- bugete și resurse mai mari pentru vânzări și marketing;
- distribuție mai extinsă și relații stabilite cu partenerii de distribuție și clienții finali;
- mai multe resurse de asistență pentru clienți;
- resurse mai mari pentru a face achiziții strategice sau pentru a încheia parteneriate strategice;
- costuri mai mici cu forța de muncă și dezvoltarea de noi servicii și/sau produse;
- servicii, produse și/sau tehnologii mai noi și/sau disruptive;
- portofolii de proprietate intelectuală mai extinse și mai mature; și/sau
- resurse financiare, tehnice și de altă natură mult mai mari.

În plus, unii dintre concurenții mai mari ai Emitentului au oferte de servicii și produse substanțial mai extinse și mai diverse, ceea ce îi poate face mai puțin sensibili la încetinirile de pe o anumită piață și le permite să își valorifice relațiile bazate pe alte servicii/produse sau să încorporeze funcționalități în serviciile/produsele existente pentru a câștiga afaceri într-un mod care să descurajeze utilizatorii să cumpere serviciile și/sau produsele Emitentului, inclusiv prin vânzarea la marje zero sau negative, oferirea de concesiuni sau gruparea produselor. Mulți dintre concurenții mai mici ai Emitentului, care sunt specializați în furnizarea unui singur tip de produse sau servicii, sunt adesea capabili să livreze în piață aceste produse specializate mai repede decât Emitentul.

Organizațiile care utilizează servicii și produse tradiționale pot considera că aceste servicii și produse sunt suficiente pentru a le satisface nevoile sau că ofertele Emitentului răspund doar nevoilor unei părți a industriei. În consecință, aceste organizații pot continua să își aloce bugetele pentru tehnologia informației pentru serviciile și produsele tradiționale și pot să nu adopte serviciile și produsele Emitentului. De asemenea, multe organizații au investit resurse substanțiale financiare și de personal pentru a proiecta și a opera propriile rețele și au stabilit relații profunde cu alți furnizori de servicii și produse. Ca urmare, aceste organizații pot prefera să cumpere de la furnizorii lor existenți decât să adauge sau să treacă la un nou furnizor / producător, cum ar fi Emitentul, indiferent de performanța produselor ori caracteristicile sau ofertele de servicii mai performante. De asemenea, aceste organizații pot fi dispuse să adauge în mod incremental soluții la soluțiile lor deja existente, decât să o înlocuiască în totalitate cu soluțiile / produsele Emitentului.

Condițiile din piața în care activează Emitentul s-ar putea schimba rapid și semnificativ ca urmare a progreselor tehnologice, a parteneriatelor sau a achizițiilor desfășurate de către concurenții Emitentului sau de consolidarea continuă a pieței. Companiile nou-înființate care inovează și marii concurenți ai Emitentului care fac investiții semnificative în cercetare și dezvoltare pot inventa servicii, produse și tehnologii similare sau superioare care să concureze cu produsele și serviciile Emitentului. Unii dintre concurenții Emitentului au făcut sau ar putea face achiziții de companii care ar putea să le permită să ofere în mod direct resurse sau soluții mai competitive și mai cuprinzătoare decât cele pe care le ofereau anterior și să se adapteze mai rapid la noile tehnologii și la noile nevoi ale clienților finali. Concurenții actuali și potențiali ai Emitentului pot, de asemenea, să stabilească relații de cooperare între ei sau cu terțe părți care le pot spori și mai mult resursele.

Aceste presiuni concurențiale din piața în care activează Emitentul sau eșecul acestuia de a concura în mod eficient poate avea ca rezultat reduceri de preț, mai puține comenzi, reducerea veniturilor și a marjelor brute, precum și pierderea cotei de piață. Orice eșec în a face față și a aborda acești factori ar putea dăuna grav afacerii și rezultatelor operaționale.

## Riscul legat de scalarea afacerii

În ultimii ani, Emitentul a înregistrat o creștere și o cerere sporită pentru produsele și serviciile acestuia. Ca urmare, în ultimii ani numărul personalului a crescut semnificativ, iar Emitentul se așteaptă ca acesta să continue să crească în următorul an. De exemplu, de la sfârșitul anului fiscal 2021 până la sfârșitul anului fiscal 2022, numărul personalului la nivel consolidat a crescut de la 680 la 1009. În plus, pe măsură ce Compania s-a dezvoltat, numărul de clienți finali a crescut, de asemenea, în mod semnificativ, iar Emitentul a gestionat din ce în ce mai multe proiecte de servicii și implementări ale produselor și serviciilor acestuia. Creșterea și extinderea afacerii, a serviciilor, produselor și a nivelului de asistență pe care îl oferă clienților pune o presiune semnificativă asupra resurselor de management, operaționale și financiare. Pentru a gestiona în mod eficient orice creștere viitoare, Emitentul trebuie să continue să își îmbunătățească și să își extindă infrastructura financiară și de tehnologie a informației, să îmbunătățească și să extindă infrastructura operațională și cea de sisteme și control operațional și administrativ, precum și capacitatea acestuia de a gestiona în mod eficient efectivele, capitalul și procesele, toate acestea putând fi mai dificil de realizat cu atât mai mult cu cât o parte din angajații Emitentului continuă să lucreze de la distanță.

Este posibil ca Emitentul să nu reușească să implementeze cu succes sau să își extindă îmbunătățirile aduse sistemelor și proceselor acestuia într-un mod eficient sau în timp util. În plus, este posibil ca sistemele și procesele existente să nu poată preveni sau detecta toate erorile, omisiunile sau fraudele. De asemenea, este posibil ca Emitentul să întâmpine dificultăți în gestionarea îmbunătățirilor aduse sistemelor și proceselor sale sau în legătură cu software-ul furnizat de către terți și care este licențiat pentru a oferi suport Emitentului în legătură cu astfel de îmbunătățiri. Orice creștere viitoare ar adăuga complexitate organizației Emitentului și ar necesita o coordonare eficientă la nivelul întregii organizații. Eșecul gestionării eficiente a oricărei creșteri viitoare ar putea duce la creșterea costurilor, perturbarea relațiilor existente cu clienții finali, reducerea cererii sau ar limita Emitentul la distribuirea redusă a serviciilor acestuia și/sau la implementări mai mici ale produselor acestuia sau ar afecta performanța afacerii și rezultatele operaționale.

**Dacă Emitentul nu anticipează cu exactitate, nu se pregătește și nu răspunde prompt la evoluțiile tehnologice și ale pieței și nu gestionează cu succes introducerea în piață și tranziția către noi servicii și produse pentru a satisface nevoile în schimbare ale clienților finali, poziția competitivă și perspectivele acestuia vor fi afectate**

Domeniul livrării de servicii și soluții software sau dezvoltării de software a crescut rapid și este de așteptat să continue să evolueze rapid. Mai mult decât atât, o majoritate a clienților Emitentului operează pe piețe caracterizate de tehnologii și planuri de afaceri aflate într-o evoluție continuă, care le impune să adauge numeroase puncte de acces la rețea și să adapteze rețele din ce în ce mai complexe ale afacerilor acestora, încorporând o varietate de produse hardware, software, sisteme de operare și protocoale de rețea și din acest motiv, Emitentul trebuie să își adapteze în mod continuu serviciile și/sau produsele.

În plus, Emitentul trebuie să angajeze resurse semnificative pentru dezvoltarea de noi servicii și produse, înainte de a ști dacă investițiile acestuia vor avea ca rezultat produse și servicii pe care piața le va accepta. Succesul noilor caracteristici depinde de mai mulți factori, inclusiv definirea adecvată a noilor servicii și produse, diferențierea noilor produse, servicii și caracteristici față de cele ale concurenților Emitentului și acceptarea pe piață a acestor produse, servicii și caracteristici.

Există posibilitatea ca noile servicii și tehnologii software să nu fie adoptate pe scară largă de către utilizatori sau clienți. Acest lucru ar putea fi cauzat de multiple motive, cum ar fi lipsa conștientizării despre beneficiile aduse de noile servicii și tehnologii, rezistența la schimbare sau preferința pentru soluțiile și tehnologiile existente. În astfel de cazuri, investiția și eforturile depuse în dezvoltarea serviciilor și tehnologiilor noi ar putea să nu ofere un randament adecvat, iar succesul pe piață ar putea fi limitat.

Este important să se analizeze și să se abordeze acest risc prin efectuarea de cercetări de piață adecvate, testarea și feedback-ul utilizatorilor în etapele de dezvoltare, precum și prin strategii de marketing și comunicare eficiente pentru a promova beneficiile și avantajele inovatoare ale serviciilor și tehnologiilor noi.

**În cazul în care Emitentul nu reușește să angajeze, să integreze, să formeze, să păstreze și să motiveze personal calificat și conducerea superioară a Companiei, activitatea acestuia ar putea suferi**

Succesul viitor al Emitentului depinde, în parte, de capacitatea acestuia de a continua să angajeze, să integreze, să pregătească și să păstreze calificarea și înalta calificare a personalului propriu. Emitentul este în mod substanțial dependent de serviciile continue ale personalului existent, în principal din cauza complexității ofertei de servicii și produse și produse a Emitentului. În plus, orice eșec de a angaja, integra, instrui și stimula în mod adecvat personalul de vânzări sau incapacitatea personalului de vânzări și operațional, angajat recent, de a atinge în mod eficient nivelurile de productivitate vizate ar putea avea un impact negativ asupra creșterii și operațiunilor marginale ale Emitentului. Concurența pentru personal cu înaltă calificare, în special în inginerie, este adesea intensă, în special în marile centre de afaceri, unde Emitentul are o prezență substanțială și nevoie de astfel de personal.

În plus, industria în care Emitentul activează se confruntă, în general, cu o uzură mare a angajaților. Dacă Emitentul nu este capabil să angajeze, să integreze, să instruiască sau să păstreze personalul calificat și înalt calificat, necesar pentru a își îndeplini nevoile actuale sau viitoare, afacerile, situația financiară și rezultatele operaționale ar putea fi afectate.

Performanțele viitoare ale Emitentului depind, de asemenea, de servicii și contribuții continue ale conducerii Emitentului în vederea executării planului de afaceri și pentru a identifica și urmări noi oportunități și inovații de produse. Pierderea serviciilor furnizate de aceste persoane, scăderea eficienței acestor servicii sau gestionarea ineficientă a oricărei tranziții la nivelul conducerii, ar putea întârzia sau împiedica în mod semnificativ realizarea planului de dezvoltare, ceea ce ar putea afecta negativ activitatea, situația financiară și rezultatele operaționale ale Emitentului.

### **Achizițiile, asocierile și alianțele strategice pot avea un efect negativ asupra afacerii Emitentului**

Emitentul se așteaptă să realizeze în continuare achiziții și să intre în asocieri și alianțe strategice ca parte a strategiei sale de afaceri pe termen lung. Achizițiile și alte tranzacții și aranjamente anunțate de către Emitent în ultima perioadă sau care vor apărea în viitor implică provocări și riscuri semnificative, inclusiv faptul că nu abordează strategia Emitentului de afaceri, că Emitentul obține o rentabilitate nesatisfăcătoare a investiției sale, că ridică noi obligații și provocări legate de conformitate, că există dificultăți în integrarea și reținerea de noi angajați, sisteme de afaceri și tehnologie, că distrage atenția conducerii de la celelalte afaceri ale Emitentului sau că tranzacțiile anunțate ar putea să nu fie finalizate. Dacă un acord nu reușește să anticipeze în mod adecvat circumstanțele și interesele în schimbare ale unei părți, poate duce la rezilierea anticipată sau la renegociere a acordului. Succesul acestor tranzacții și aranjamente va depinde în parte de capacitatea Emitentului de a le folosi pentru a îmbunătăți serviciile și produsele existente sau pentru a dezvolta altele noi, precum și de capacitatea companiilor achiziționate de a se conforma politicilor Emitentului, proceselor în domenii precum guvernarea datelor, confidențialitate și securitate cibernetică. Poate dura mai mult decât se anticipează pentru a obține beneficiile complete din aceste tranzacții și aranjamente, cum ar fi venituri crescute sau eficiență sporită, ori beneficiile pot fi în cele din urmă mai mici decât Emitentul a anticipat. Aceste evenimente ar putea afecta negativ situațiile financiare consolidate ale Emitentului.

### **Riscul legat de industria automotive**

Fiind o companie de software care activează și în industria auto, există o mare dependență de furnizorii terți și de partenerii implicați în lanțul de aprovizionare auto. Acest lucru include furnizorii de componente hardware, sisteme electronice și alte componente esențiale necesare pentru funcționarea soluțiilor software auto. Riscul constă în posibilele perturbări sau probleme care pot apărea din aceste dependențe, ceea ce poate avea implicații semnificative asupra operațiunilor și reputației Emitentului.

Astfel lanțul de aprovizionare auto poate fi complex și interconectat, implicând numeroși furnizori din diferite locații geografice. Orice perturbare în lanțul de aprovizionare, cum ar fi penurii de componente, întâzieri în producție, probleme de calitate sau provocări logistice, poate avea un impact direct asupra capacității Emitentului de a livra soluțiile sale la timp și de a satisface așteptările clienților.

De asemenea, Emitentul se bazează pe calitatea și fiabilitatea componentelor furnizate de terți. Dacă componentele furnizate sunt defecte sau de calitate inferioară, acest lucru poate duce la disfuncționalități ale software-ului, defecțiuni ale sistemului sau probleme de siguranță în produsele auto care includ software-ul. Acest

lucru poate cauza nemulțumirea clienților, posibile retrageri de pe piață, poate atrage răspunderea Emitentului și poate aduce prejudicii reputației Emitentului.

În plus, colaborarea cu furnizori terți și parteneri implică partajarea proprietății intelectuale, secretelor comerciale și a informațiilor sensibile. Există riscul utilizării neautorizate, a apropiierii sau a divulgării neautorizate a proprietății intelectuale valoroase, ceea ce poate duce la dispute privind proprietatea intelectuală sau la pierderea avantajului competitiv. Acorduri contractuale solide și măsuri de protecție a drepturilor de proprietate intelectuală sunt cruciale pentru a diminua acest risc.

În ceea ce privește reglementările în domeniu, industria auto este supusă reglementărilor stricte, standardelor și cerințelor de siguranță. Emitentul trebuie să se asigure că soluțiile sale respectă toate reglementările aplicabile, cum ar fi standardele de siguranță funcțională și cerințele de securitate cibernetică. Neîndeplinirea acestor reglementări poate duce la amenzi, consecințe legale și imposibilitatea de a opera în industria auto.

Referitor la progresul tehnologic în acest domeniu, soluțiile Emitentului pot să devină depășite. Tehnologii emergente, cum ar fi conducerea autonomă, mașinile conectate și vehiculele electrice, pot perturba paradigmele tradiționale de software auto. Compania trebuie să investească continuu în cercetare și dezvoltare pentru a fi în pas cu tendințele tehnologice și cu evoluția cerințelor clienților.

**Un incident de securitate a rețelei sau a datelor poate permite accesul neautorizat la rețeaua sau datele Emitentului, poate afecta reputația acestuia, poate crea probleme suplimentare de răspundere și poate să aibă un impact negativ asupra rezultatelor financiare**

Companiile sunt supuse unei mari varietăți de atacuri asupra rețelelor lor în mod constant, din ce în ce mai des. În plus față de atacurile tradiționale conduse de hackeri, codurile malițioase (cum ar fi virușii și viermii informatici), încercările de phishing, furtul sau utilizarea abuzivă a angajaților, actori sofisticăți se angajează în intruziuni și atacuri (inclusiv atacuri avansate persistente), care sporesc riscurile la adresa rețelelor interne ale Emitentului și a mediilor orientate către clienți, precum și a informațiilor pe care acestea le stochează și le procesează.

Incidența breșelor de securitate cibernetică a crescut. În ciuda eforturilor semnificative de a crea bariere de securitate pentru astfel de amenințări, este practic imposibil pentru Emitent să atenueze în întregime aceste riscuri. Emitentul și furnizorii terți de servicii se pot confrunta cu amenințări și atacuri de securitate din diverse surse. Datele Emitentului, sistemele corporative, sistemele terților și măsurile de securitate pot fi încălcate din cauza unor acțiuni ale unor părți externe, a unei erori a angajaților, a unui act rău intenționat, a unui cumul al acestor factori sau în alt mod și, ca urmare, o parte neautorizată poate obține acces la datele Emitentului.

În plus, în calitate de furnizor și producător consacrat de soluții, servicii și produse software, Emitentul poate fi o țintă mai atractivă pentru astfel de atacuri. O breșă în securitatea datelor Emitentului sau un atac împotriva disponibilității serviciilor și produselor acestuia sau a furnizorilor săi de servicii ar putea afecta rețelele Emitentului sau rețelele securizate de produse și, creând întreruperi sau încetiniri ale sistemelor și exploatarea vulnerabilităților de securitate ale produselor Emitentului, precum și a informațiilor stocate în rețelele acestuia sau în cele ale furnizorilor săi de servicii, aceste date ar putea fi accesate, divulgate public, modificate, pierdute sau furate, ceea ce ar putea produce prejudicii financiare.

Deși Emitentul nu a suferit încă daune semnificative ca urmare a accesului neautorizat de către o terță parte la rețeaua sa internă, orice încălcare reală sau percepută a securității sistemelor sau rețelelor Emitentului ar putea duce la afectarea reputației sale, publicitate negativă, pierderea partenerilor, a clienților finali și a vânzărilor, pierderea avantajelor competitive față de concurenții acestuia, creșterea costurilor de remediere a oricăror probleme și și a modului de răspuns la incidente, investigații de reglementare și acțiuni de aplicare a legii, litigii costisitoare și alte tipuri de răspundere.

În plus, este posibil ca Emitentul să suporte costuri semnificative și consecințe operaționale pentru investigarea, remedierea, eliminarea și punerea în funcțiune a unor instrumente și dispozitive suplimentare menite să prevină breșele de securitate reale sau percepute și alte incidente de securitate, precum și costuri de conformare cu orice obligații de notificare care rezultă din orice incident de securitate.

Oricare dintre aceste efecte negative ar putea avea un impact negativ asupra percepției din piață a serviciilor și produselor Emitentului, precum și asupra încrederii clienților finali și a investitorilor în Emitent și ar putea să afecteze grav afacerile sau rezultatele operaționale.

### **Rezultatele operaționale pot varia semnificativ de la o perioadă la alta și pot fi imprevizibile**

Rezultatele operaționale ale Emitentului pot varia semnificativ de la o perioadă la alta și pot fi imprevizibile, ceea ce ar putea face ca prețul de piață al Acțiunilor să scadă. Chiar dacă rezultatele operaționale, în special veniturile, marjele brute, marjele de exploatare și cheltuielile de exploatare au înregistrat creșteri în perioada anterioară, este posibil ca acestea să varieze ca urmare a unui număr de factori, dintre care mulți sunt în afara controlului Emitentului și pot fi dificil de prevăzut, inclusiv:

- capacitatea Emitentului de a atrage și de a păstra noi clienți finali sau de a vinde servicii și/sau produse suplimentare clienților finali existenți;
- ciclurile bugetare, modelele de cumpărare sezoniere și practicile de cumpărare ale clienților finali, inclusiv probabilitatea încetării cheltuielilor în domeniul tehnologiei din cauza încetării economice globale;
- modificări ale cerințelor clienților finali, distribuitorilor sau revânzătorilor sau ale nevoilor pieței;
- concurența prețurilor;
- calendarul și succesul introducerii de noi servicii și produse de către Emitent sau de către concurenții acestuia sau orice altă schimbare a peisajului concurențial al industriei în care activează Emitentul, inclusiv consolidarea în rândul concurenților acestuia sau a clienților finali și a unor schimbări strategice, parteneriate încheiate de către și între concurenții Emitentului;
- capacitatea Emitentului de a își extinde cu succes și în mod continuu afacerile la nivel național și internațional, în special având în vedere actuala încetinire economică globală;
- incapacitatea Emitentului de a finaliza sau integra în mod eficient orice achiziții pe care le poate întreprinde;
- creșterea cheltuielilor sau a datoriilor neprevăzute și orice impact asupra rezultatelor operaționale ale Emitentului ca urmare a oricăror achiziții pe care acesta le realizează;
- capacitatea Emitentului de a crește anvergura și productivitatea canalului de distribuție;
- decizii ale potențialilor clienți finali de a achiziționa servicii și produse de la furnizori mai mari și recunoscuți la nivel internațional sau de la furnizorii lor principali de echipamente de rețea și/sau servicii;
- riscul de insolvență sau dificultățile de creditare cu care se confruntă clienții finali, care ar putea spori din cauza situației economice globale, afectând negativ capacitatea acestora de a achiziționa sau de a plăti în timp util / deloc produsele și serviciile Emitentului, sau cu care se confruntă furnizorii cheie ai Emitentului, inclusiv furnizorii unici ai acestuia, ceea ce ar putea perturba lanțul de aprovizionare al Emitentului;
- orice întrerupere în canalul de distribuție sau încetarea relațiilor pe care Emitentul le are cu parteneri de distribuție importanți, inclusiv ca urmare a consolidării în rândul distribuitorilor și revânzătorilor de produse și servicii;
- incapacitatea Emitentului de a onora comenzile clienților finali din cauza întârzierilor din lanțul de aprovizionare sau a evenimentelor care afectează furnizorii și partenerii emitentului sau furnizorii acestora, precum și indisponibilitatea resurselor interne sau a partenerilor pentru execuția serviciilor și livrarea produselor solicitate, toate acestea putând fi afectate în mod negativ de efectele situației economice globale;
- costul și rezultatele unor potențiale litigii, care ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității Emitentului;
- sezonality sau fluctuațiile ciclice ale pieței în care Emitentul activează, inclusiv a pieței resurselor IT, angajați și subcontractori;
- instabilitatea politică, economică și socială cauzată de conflictul militar inițiat de Federația Rusă în Ucraina, continuarea ostilităților în Orientul Mijlociu, activități teroriste, orice perturbări cauzate de COVID-19 și/sau orice altă pandemie ori criză sanitară generală ar putea apărea și orice perturbare pe care aceste evenimente ar putea să o provoace în economia industrială globală;
- condițiile macroeconomice generale, atât la nivel național, cât și pe piețele externe în care este prezent Emitentul, care ar putea avea un impact asupra unora sau tuturor regiunilor în care Emitentul își desfășoară

activitatea, inclusiv încetinirea preconizată a creșterii economice globale, riscul crescut de inflație și potențialul de recesiune globală;

Oricare dintre factorii de mai sus sau efectul cumulativ al unora dintre factorii menționați mai sus poate avea ca rezultat fluctuații semnificative ale rezultatelor financiare și ale altor rezultate operaționale ale Emitentului. Această impredictibilitate ar putea duce la eșecul Emitentului de își îndeplini așteptările privind veniturile, marjele sau alte rezultate operaționale.

### **Incertitudinea economică globală continuă ar putea avea un efect negativ asupra afacerii și rezultatelor operaționale ale Emitentului**

Emitentul își desfășoară activitatea într-o piață globalizată și, prin urmare, afacerile și veniturile acestuia sunt interdependente de condițiile macroeconomice globale. Eforturile internaționale de a limita răspândirea COVID-19 au avut un efect negativ semnificativ asupra condițiilor macroeconomice globale, care continuă să provoace incertitudine economică. În plus, conflictul militar generat de Federația Rusă în Ucraina, instabilitatea de pe piețele globale de credit, scumpirea prețurilor unor mărfuri esențiale (petrol, energie electrică, etc.), schimbările în politicile publice, cum ar fi cele atât interne, cât și internaționale, precum reglementări, impozite sau acorduri comerciale internaționale, dispute comerciale internaționale, schimbarea unor guverne, tulburări geopolitice și alte perturbări ale economiilor și piețelor globale și regionale continuă să adauge incertitudine la condițiile economice globale.

Aceste condiții nefavorabile ar putea duce la reduceri ale vânzărilor serviciilor și produselor Emitentului, la cicluri de vânzare mai lungi, la reduceri ale duratelor și valorilor contractelor încheiate cu clienții Emitentului, o adoptare mai lentă a noilor tehnologii și o concurență sporită în materie de prețuri și tarife. Ca urmare, orice incertitudine sau deteriorare continuă sau mai pregnantă a condițiilor macroeconomice și de piață la nivel mondial ar putea determina clienții finali să își modifice prioritățile de cheltuieli sau să amâne deciziile de subcontractare de servicii sau cumpărare de produse, ceea ce ar putea avea ca efect prelungirea ciclurilor de vânzare, oricare dintre acestea putând dăuna afacerii și rezultatelor operaționale ale Emitentului.

### **Este posibil ca rata de creștere a veniturilor din perioadele recente să nu fie un indicator al performanțelor viitoare ale Emitentului**

Veniturile Emitentului pentru orice perioadă trimestrială sau anuală anterioară nu ar trebui să fie considerate ca un indiciu asupra veniturilor viitoare ale acestuia sau a creșterii veniturilor pentru orice perioadă viitoare, fie că o astfel de creștere este generată atât în mod organic, cât și prin activități de M&A. În cazul în care Emitentul nu va putea menține venituri sau creșteri consistente a veniturilor, acțiunile acestuia ar putea înregistra o volatilitate ridicată, pentru Emitent fiind dificil să obțină și să mențină profitabilitatea sau să mențină și/sau să crească fluxul de numerar în mod constant.

### **Este posibil ca eforturile actuale ale Emitentului de cercetare și dezvoltare să nu producă produse sau servicii de succes, care să aibă ca rezultat venituri semnificative, economii de costuri sau alte beneficii în viitorul apropiat**

Dezvoltarea serviciilor și produselor aferente activității Emitentului reprezintă un proces costisitor. Investițiile Emitentului în cercetare și dezvoltare pot să nu aibă ca rezultat îmbunătățiri semnificative, servicii sau produse comercializabile sau poate avea ca rezultat servicii sau produse care sunt mai scumpe decât se anticipase. În plus, este posibil ca Emitentul să nu realizeze economiile de costuri sau îmbunătățirile anticipate ale performanței pe care le anticipase (poate dura o perioadă mai mare de timp pentru a genera venituri). Planurile de viitor ale Emitentului includ investiții semnificative în cercetare și dezvoltare. Emitentul consideră că trebuie să continue să dedice o cantitate semnificativă de resurse eforturilor acestuia de cercetare și dezvoltare pentru a își menține poziția competitivă. Cu toate acestea, este posibil ca Emitentul să nu înregistreze venituri semnificative din aceste investiții în viitorul apropiat sau aceste investiții pot să nu aducă beneficiile așteptate, oricare dintre acestea putând să afecteze negativ afacerea și rezultatele operaționale.

### **Riscuri legate de drepturile de proprietate intelectuală**

Alte entități pot pretinde că Emitentul le încalcă drepturile de proprietate intelectuală. Numărul acestor revendicări poate crește din cauza schimbărilor tehnologice constante din piețele în care Emitentul concurează, a

acoperirii extinse de brevete a tehnologiilor existente, a ratei rapide de eliberare a noilor brevete și a ofertei sale. Pentru a rezolva aceste revendicări, este posibil ca Emitentul să încheie acorduri de redevențe și acorduri de licență în condiții mai puțin favorabile decât cele disponibile în prezent, să înceteze să mai vândă sau să reproiecteze serviciile sau produsele afectate sau să plătească daune pentru a îndeplini angajamentele de despăgubire față de clienții acestuia. Aceste rezultate pot determina scăderea marjelor operaționale. Pe lângă daunele bănești, în unele jurisdicții, reclamanții pot solicita măsuri ordonate de către instanțele de judecată care pot limita sau împiedica importul, comercializarea și vânzarea serviciilor sau produselor noastre care au tehnologii care încalcă drepturile de proprietate intelectuală. În unele țări, cum ar fi Germania, o ordonanță poate fi emisă înainte ca părțile să fi contestat pe deplin valabilitatea brevetelor subsecvente.

### **Riscul privind lichiditatea și riscul de cash-flow**

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

Cu toate acestea, în contextul unei companii din domeniul IT, există un risc inherent asociat lichidității scăzute, care poate afecta capacitatea acesteia de a face față cererilor de plată și de a-și desfășura activitatea în mod eficient.

Unul dintre factorii care contribuie la acest risc este natura serviciilor IT, care pot implica adesea contracte pe termen lung cu clienți corporativi sau guvernamentali. În astfel de cazuri, există posibilitatea ca clienții să întârzie sau să nu plătească în totalitate facturile sau să nu respecte termenele de plată convenite. Acest lucru poate duce la creșterea creanțelor neîncasate și la o presiune asupra lichidității Emitentului.

De asemenea, în industria IT, concurența este puternică și evoluția rapidă a tehnologiei poate determina o schimbare bruscă a cererii și a preferințelor clienților. În cazul în care Emitentul nu poate răspunde rapid schimbărilor de pe piață sau nu reușește să-și păstreze clienții existenți, poate întâmpina dificultăți în generarea veniturilor și, implicit, în menținerea unei lichidități adecvate.

Mai mult, costurile ridicate asociate dezvoltării și implementării tehnologiei pot determina cheltuieli semnificative și presiuni asupra fluxului de numerar al Emitentului. Aceste cheltuieli pot include achiziționarea de echipamente, plata specialiștilor IT și investiții în cercetare și dezvoltare. În cazul în care Emitentul nu reușește să gestioneze eficient aceste costuri sau nu obține un randament adecvat al investițiilor, lichiditatea sa poate fi afectată negativ.

Pentru a minimiza riscul de lichiditate scăzută, Emitentul implementează o gestionare financiară riguroasă, monitorizează cu atenție fluxul de numerar, dezvoltă politici și proceduri clare de colectare a creanțelor și își diversifică portofoliul de clienți. De asemenea, Emitentul menține o rezervă adecvată a lichidității și stabilește relații solide cu furnizorii și partenerii financiari, pentru a putea face față situațiilor neprevăzute și a asigura o stabilitate financiară pe termen lung.

### **Riscul asociat ratelor dobânzilor și surselor de finanțare**

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

Un risc asociat direct cu această situație este cel legat de fluctuațiile ratei dobânzii și disponibilitatea surselor de finanțare. În cazul în care ratele dobânzilor în piață cresc semnificativ, Emitentul ar putea fi afectat prin majorarea costurilor de finanțare atunci când trebuie să refinanțeze sau să contracteze noi împrumuturi. O creștere a ratei dobânzii poate duce la plata unor dobânzi mai mari pentru creditele existente și poate afecta negativ fluxul de numerar al Companiei.

De asemenea, dacă mediul economic se deteriorează și încrederea investitorilor și a creditorilor scade, Emitentul poate întâmpina dificultăți în obținerea finanțării necesare pentru operațiunile curente sau pentru proiecte de dezvoltare. În aceste circumstanțe, este posibil ca instituțiile financiare să impună restricții mai stricte și să crească cerințele de securitate pentru a acorda împrumuturi. Acest lucru poate limita accesul Emitentului la finanțare convenabilă și adecvată, afectând capacitatea sa de a-și finanța activitățile și de a se dezvolta în mod eficient.

Un alt risc legat de rata dobânzii și a surselor de finanțare este legat de expunerea la riscul valutar. Dacă Emitentul are datorii în valută străină și moneda locală se depreciază, costurile de finanțare pot crește semnificativ, ceea ce poate afecta rentabilitatea companiei și lichiditatea sa.

Pentru a gestiona riscul asociat ratei dobânzilor și surselor de finanțare, Emitentul evaluează constant mediul economic, monitorizează fluctuațiile ratei dobânzii și dezvoltă strategii adecvate de gestionare a riscurilor. Acestea includ diversificarea surselor de finanțare, folosirea instrumentelor financiare pentru a proteja împotriva fluctuațiilor ratei dobânzii, menținerea unui nivel adecvat al rezervelor de numerar și menținerea unei relații solide cu instituțiile financiare și creditorii.

## **RISCURI LEGATE DE ASPECTE LEGALE, DE REGLEMENTARE ȘI DE LITIGII**

### **Modificările legilor sau ale interpretărilor fiscale, precum și deciziile nefavorabile ale autorităților fiscale, ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra rezultatelor operațiunilor Emitentului și asupra fluxurilor de numerar**

Legile și reglementările fiscale din România pot fi supuse modificărilor și pot exista modificări în interpretarea și aplicarea legislației fiscale. Aceste modificări ale legislației fiscale și/sau a interpretării și aplicării legii fiscale pot fi adoptate/aplicate cu celeritate de către autorități, dificil de anticipat și, prin urmare, este posibil ca Emitentul să nu fie pregătit pentru aceste schimbări. De aceea Emitentul consideră că există un risc ca anumite relații de colaborare cu subcontractorii să fie considerate de către autoritățile fiscale ca activități dependente ceea ce poate conduce la recalcularea taxelor și impozitelor aferente acestora.

În prezent există riscul ca Emitentul să se confrunte cu eliminarea facilității fiscale de scutire de impozitul pe venit pentru angajații din domeniul IT (ca urmare a unor demersuri la nivel guvernamental de a elimina scutirile acordate anumitor industrii), și chiar cu creșteri ale impozitelor datorate în cazul modificării ratelor de impozitare sau în cazul în care legile sau reglementările fiscale sunt modificate sau reinterpretate de către autoritățile competente într-un mod care defavorizează Emitentul, ceea ce ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra fluxurilor de numerar, a activității, a perspectivelor, a rezultatelor operațiunilor și a situației financiare pentru orice perioadă de raportare afectată.

### **Riscul legislativ asociat industriei de management de flotă**

Industria de fleet management este supusă la reglementări stricte privind siguranța rutieră, protecția mediului și conformitatea cu legile și reglementările privind conducerea vehiculelor comerciale și protecția datelor personale.

Ca furnizor de soluții de management al flotei, compania este conștientă de aceste reglementări și se asigură că se depun toate eforturile necesare pentru ca serviciile oferite să respecte toate cerințele din punct de vedere legal și administrativ.

### **Riscul asociat litigiilor**

În contextul derulării activității sale, Emitentul este supus unui risc de litigii, printre altele, ca urmare a modificărilor și dezvoltării legislației. Este posibil ca Emitentul să fie afectat de alte pretenții contractuale, plângeri și litigii, inclusiv de la terțe părți cu care are relații contractuale, clienți, concurenți sau autorități de reglementare, precum și de orice publicitate negativă pe care o atrage un astfel de eveniment.

La momentul întocmirii acestui raport, Emitentul AROBS Transilvania Software S.A. nu era implicat în niciun litigiu semnificativ în calitate procesuală activă sau pasivă.

## **RISCURI LEGATE DE INVESTIȚIILE ÎN ROMÂNIA**

### **Instabilitatea politică și militară din regiune poate avea consecințe negative asupra activității Emitentului**

Instabilitatea politică și militară din regiune, determinată de invazia Ucrainei de către Federația Rusă în februarie 2022, precedată de pierderea controlului asupra Peninsulei Crimeea în favoarea Federației Ruse și conflictul din Estul Ucrainei cu separatiștii pro-ruși în anul 2014, precum și sancțiunile internaționale impuse Federației Ruse ca urmare a acestor evenimente, pot determina condiții economice profund nefavorabile, tulburări sociale sau, în cel mai rău caz, confruntări militare extinse în regiune. Efectele sunt, în mare măsură, imprevizibile, putând include o scădere a investițiilor, fluctuații valutare semnificative, creșteri ale ratelor dobânzilor, reducerea disponibilității creditului, a fluxurilor comerciale și de capital, creșteri ale prețurilor energiei etc.



Aceste efecte, dar și alte efecte negative neprevăzute ale situațiilor de criză din regiune ar putea avea consecințe negative semnificative asupra activității, perspectivelor, rezultatelor operațiunilor și poziției financiare a Emitentului.

### **Tendința ascendentă a ratei inflației ar putea produce consecințe negative semnificative asupra performanței financiare a Emitentului**

Imprevizibilitatea ratei inflației poate avea efecte negative asupra activității Emitentului prin creșterea dificultății estimării de către Emitent a costurilor totale aferente activităților desfășurate de acesta și crearea unei potențiale necorelări a prețurilor practicate de Emitent în relația cu clienții cu costurile Emitentului, cu efect semnificativ negativ. O diferență semnificativă între rata inflației anticipată într-o anumită perioadă și valoarea efectiv înregistrată în perioada respectivă poate influența negativ semnificativ modalitatea de alocare a resurselor Emitentului, influențând astfel activitatea, disponibilitățile financiare, perspectivele și profitabilitatea acestuia.

Mai mult, o creștere imprevizibilă a ratei inflației poate aduce dezechilibre la nivel macroeconomic, caracterizate prin creșterea ratelor dobânzii, scăderea nivelului de trai și, în general, încetinirea dezvoltării economiei în România, dezechilibre ce pot contribui la scăderea cererii în domeniul securității cibernetice.

### **O potențială deteriorare a condițiilor economice, politice și sociale generale din România ar putea avea efecte negative asupra activității Emitentului**

Succesul Emitentului este strâns legat de evoluțiile economice generale din România. Evoluțiile negative sau slăbirea generală a economiei României, scăderea nivelului de trai, resursele de lichiditate limitate ale potențialilor clienți și creșterea nivelului de șomaj ar putea avea un impact negativ direct asupra cererii din piața în care activează Emitentul din România.

În ultimii ani, România a trecut prin schimbări politice, economice și sociale de anvergură. Așa cum este de așteptat de la piețele emergente, acestea nu dețin întreaga infrastructură de afaceri, cadrul juridic și de reglementare care există în general în economii de piață libere, mai mature. De asemenea, legislația fiscală a României este supusă unor interpretări multiple, diverse și poate suferi modificări în mod frecvent și, uneori, subite sau prea rapid implementate.

Direcția în care se îndreaptă pe viitor economia României rămâne în mare parte dependentă de eficacitatea măsurilor economice, financiare și monetare adoptate la nivel guvernamental, precum și de evoluțiile din domeniul fiscal, juridic, de reglementare și politic. Condițiile economice defavorabile din România, incertitudinea fiscală și creșterea impozitării ar putea avea, în cele din urmă, un impact negativ direct și/sau indirect asupra prețurilor percepute pentru produsele și serviciile Emitentului.

### **Dificultățile României în legătură cu integrarea sa în Uniunea Europeană pot avea un efect negativ semnificativ asupra activității Emitentului**

România a intrat în Uniunea Europeană în ianuarie 2007 și continuă să treacă prin procese de modificări legislative ca urmare a aderării la UE și a integrării continue în UE. În cadrul procesului de aderare, UE a stabilit o serie de măsuri pe care România trebuie să le respecte pentru a îndeplini cerințele de bază de aderare la UE. Comisia Europeană a primit sarcina de a monitoriza progresele realizate de România, prin emiterea de rapoarte anuale de conformitate, prin Mecanismul de Cooperare și de Verificare, în luna noiembrie a anului 2022 Comisia Europeană recomandând ridicarea MCV.

În continuare România va fi supusă evaluărilor și discuțiilor în cadrul Mecanismului european privind statul de drept care prevede un proces pentru un dialog anual la care participă Comisia, Consiliul și Parlamentul European, alături de statele membre, parlamentele naționale, societatea civilă și alte părți interesate din domeniul statului de drept.

În cazul în care România nu se conformează cu măsurile pe care trebuie să le respecte pentru a îndeplini cerințele de bază de aderare la UE sau nu pune în aplicare recomandările emise de organismele abilitate, aceasta poate fi supusă unor sancțiuni UE care ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra operațiunilor financiare, a investițiilor și a fluxurilor de capital din țară și, prin urmare, asupra activității, a perspectivelor, a rezultatelor operațiunilor și a situației financiare a Emitentului.

### **Leul poate fi supus unei volatilități ridicate**

Leul este supus unui regim de curs de schimb variabil, prin care valoarea sa față de valutele străine este stabilită pe piața de schimb interbancară. Politica monetară a BNR are ca țintă inflația. Regimul de curs de schimb variabil este aliniat la folosirea țintelor de inflație ca ancoră nominală a politicii monetare și permite un răspuns de politică flexibilă la șocurile neprevăzute care ar putea afecta economia. BNR nu are în vedere un anumit nivel sau un anumit interval pentru cursul valutar. Capacitatea BNR de a limita volatilitatea leului depinde de un număr de factori economici și politici, inclusiv de disponibilitatea rezervelor de monedă străină și de volumul noilor investiții directe străine.

Orice modificări ale percepțiilor investitorilor globali asupra perspectivelor economice globale ori ale României pot duce la deprecierea leului românesc. O depreciere semnificativă a leului ar putea afecta negativ situația economică și financiară a țării, ceea ce ar putea avea un efect negativ substanțial asupra activității, rezultatelor operaționale și situației financiare a Emitentului.

## CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE CONSOLIDAT

	31.12.2023 AROBS Grup	31.12.2022 AROBS Grup	Variație %
<b>CIFRA DE AFACERI:</b>	<b>427.294.137</b>	<b>299.815.687</b>	<b>43%</b>
Venituri din servicii software	344.775.332	239.774.681	44%
Venituri din produse software	70.537.191	58.113.647	21%
Venituri din sisteme integrate	11.981.615	710.817	100%
Venituri din distribuția mărfurilor	0	1.216.542	-100%
<b>TOTAL COST AL VÂNZĂRII:</b>	<b>295.755.657</b>	<b>190.210.575</b>	<b>55%</b>
Costul vânzărilor din servicii software	254.215.350	162.025.518	57%
Costul vânzărilor din produse software	31.653.344	26.493.027	19%
Costul vânzărilor din sisteme integrate	9.886.963	256.464	3755%
Costul distribuției de mărfuri	0	1.435.565	-100%
<b>MARJĂ BRUTĂ</b>	<b>131.538.480</b>	<b>109.605.112</b>	<b>20%</b>
Cheltuieli de vânzări și marketing	(18.370.931)	(11.157.950)	65%
Cheltuieli generale și de administrație	(70.739.928)	(45.924.271)	54%
Alte venituri / (cheltuieli) din exploatare, net	1.131.751	659.412	72%
<b>PROFIT OPERAȚIONAL</b>	<b>43.559.373</b>	<b>53.182.303</b>	<b>-18%</b>
Venituri / (cheltuieli) financiare, net	(517.637)	82.159	-730%
<b>PROFIT BRUT – ÎNAINTE DE IMPOZIT</b>	<b>43.041.736</b>	<b>53.264.462</b>	<b>-19%</b>
Impozit pe profit	(11.125.850)	(6.195.378)	80%
<b>PROFIT NET</b>	<b>31.915.886</b>	<b>47.069.084</b>	<b>-32%</b>
Alte elemente ale rezultatului global	280.318	(110.517)	-354%
<b>Rezultatul global</b>	<b>32.196.204</b>	<b>46.958.567</b>	<b>-31%</b>
aferent societății mamă	32.116.914	46.868.976	-31%
aferent intereselor minoritare	79.290	89.591	-11%

## BILANȚ CONSOLIDAT

Indicatori de bilanț (LEI)	31.12.2023 AROBS Grup	31.12.2022 AROBS Grup	Variație %
Fond Comercial	104.761.369	57.763.288	81%
Relații cu clienții	76.561.802	74.953.751	2%
Alte imobilizări necorporale	23.044.459	18.364.676	25%
Imobilizări corporale	35.556.876	19.626.077	81%
Active aferente drepturilor de utilizare a activelor luate în leasing	17.236.489	12.170.189	42%
Împrumuturi acordate părților legate	15.555.506	7.749.356	101%
Alte imobilizări financiare	3.700.985	4.557.083	-19%
Impozit amânat	2.129.265	3.131.036	-32%
<b>Total active imobilizate</b>	<b>278.546.751</b>	<b>198.315.455</b>	<b>40%</b>
Stocuri	6.975.925	8.922.718	-22%
Creanțe comerciale și alte creanțe	103.338.304	74.925.395	38%
Împrumuturi entități afiliate	1.413.707	10.787.651	-87%
Cheltuieli în avans	2.015.826	1.946.614	4%
Investiții pe termen scurt	302.033	523.375	-42%
Numerar și echivalente	87.773.888	101.373.631	-13%
<b>Total active circulante</b>	<b>201.819.682</b>	<b>198.479.384</b>	<b>2%</b>
<b>Total active</b>	<b>480.366.433</b>	<b>396.794.840</b>	<b>21%</b>
Capital social	87.129.361	91.139.499	-4%
Ajustări ale capitalului social la hiperinflație	263.971	263.971	0%
Alte elemente de capitaluri proprii	12.574.918	4.206.340	199%
Prime de emisiune	23.185.001	23.185.001	0%
Rezerve	9.680.545	6.367.437	52%
Acțiuni proprii	(5.689.379)	(7.535.897)	-25%
Rezultat reportat	139.037.199	110.264.880	26%
Câștiguri legate de instrumentele de capitaluri proprii	8.352.878	1.805.558	363%
Diferențe de conversie din consolidare	(163.971)	101.918	-261%
<b>Total capitaluri</b>	<b>274.370.522</b>	<b>229.798.705</b>	<b>19%</b>
Interese minoritare	(683.364)	(75.767)	802%
<b>Total capitaluri proprii</b>	<b>273.687.158</b>	<b>229.722.938</b>	<b>19%</b>
<b>Datorii pe termen lung:</b>			
Datorii comerciale și alte datorii	49.746	182.159	-73%
Datorii legate de participații	14.686.659	1.122.070	1209%
Datorii leasing	11.309.563	7.693.558	47%
Împrumuturi bancare	62.629.398	55.381.056	13%
Datorii privind impozitul pe profit amânat	12.200.152	13.077.720	-7%
Venituri în avans	3.523.269	1.913.309	84%
Subvenții	301.940	184.750	63%
Provizioane	11.789.374	11.227.077	5%
<b>Total datorii pe termen lung</b>	<b>116.490.101</b>	<b>90.781.700</b>	<b>28%</b>
<b>Datorii curente:</b>			
Datorii comerciale și alte datorii	39.059.658	31.231.839	25%
Datorii legate de participații	3.763.224	5.473.548	-31%
Datorii leasing	7.919.498	6.137.902	29%
Împrumuturi bancare	24.184.008	18.470.922	31%
Venituri în avans	8.796.705	9.685.836	-9%
Subvenții	158.741	424.284	-63%
Provizioane	6.307.341	4.865.872	30%
<b>Total datorii pe termen scurt</b>	<b>90.189.175</b>	<b>76.290.204</b>	<b>18%</b>
<b>Total datorii</b>	<b>206.679.276</b>	<b>167.071.903</b>	<b>24%</b>
<b>Total capitaluri și datorii</b>	<b>480.366.434</b>	<b>396.794.841</b>	<b>21%</b>

## CASH-FLOW CONSOLIDAT

	31.12.2023 AROBS Grup	31.12.2022 AROBS Grup	Variație %
<b>Profit înaintea impozitării</b>	<b>43.041.736</b>	<b>53.264.462</b>	<b>-19%</b>
<b>Ajustări pentru:</b>			
Cheltuieli cu amortizarea	20.711.679	11.158.537	86%
Cheltuieli privind imobilizări corporale și necorporale cedate (Venituri) din vânzarea activelor corporale și necorporale	(503.221) (835.138)	46.781 (209.820)	-1176% 298%
Cheltuieli privind beneficiile acordate angajaților – SOP	19.131.306	6.038.931	217%
Cheltuieli/(Venituri) cu ajustări pentru deprecierea stocurilor	(30.041)	(921.178)	-97%
Cheltuieli/(Venituri) Ajustări pentru deprecierea creanțelor	2.196.790	3.206.523	-31%
Cheltuieli/(Venituri) aferente provizioanelor pentru riscuri și cheltuieli (Venituri) din subvenții	923.727 (148.353)	4.586.656 (165.362)	-80% -10%
Cheltuieli privind dobânzile și alte costuri financiare (Venituri) din dobânzi și alte venituri financiare	2.629.077 (3.126.355)	1.113.987 (1.968.688)	136% 59%
Cheltuieli/(Venituri) aferente ajustărilor de valoare aferente imobilizărilor corporale și necorporale	127.551	200.562	-36%
Ajustări rezultat reportat	(265.889)	(607.600)	-56%
<b>Profit din exploatare înainte de variația capitalului circulant</b>	<b>83.852.869</b>	<b>75.743.789</b>	<b>11%</b>
Variația soldurilor conturilor de creanțe comerciale și alte creanțe	(29.934.716)	(39.736.919)	-25%
Variația soldurilor conturilor de stocuri	1.976.834	(3.977.351)	-150%
Variația soldurilor conturilor de datorii comerciale și alte datorii	8.345.988	33.774.795	-75%
Variația soldurilor conturilor de cheltuieli în avans	(69.212)	(122.455)	-43%
Variația soldurilor conturilor de venituri în avans	720.828	857.841	-16%
Dobânzi plătite	(2.629.077)	(1.113.987)	136%
Dobânzi încasate	2.859.430	3.560.998	-20%
<b>Numerar generat din exploatare</b>	<b>65.122.944</b>	<b>68.986.711</b>	<b>-6%</b>
Impozit pe profit plătit	(10.567.650)	(6.276.246)	68%
<b>Numerar net din activități de exploatare</b>	<b>54.555.295</b>	<b>62.710.465</b>	<b>-13%</b>
<b>Fluxuri de numerar din activități de investiție</b>			
Împrumuturi (acordate)/restituite entităților afiliate și variația garanțiilor acordate (Plăți) privind achizițiile de subsidiare	3.017.607 (45.775.455)	1.292.385 (104.330.588)	133% -57%
(Plăți) privind achizițiile de imobilizări corporale și necorporale	(31.087.866)	(26.228.854)	22%
Răscumpărare de acțiuni proprii (Plăți)/Încasări din alte investiții în active financiare	(6.379.028) 221.342	(3.782.054) (523.375)	81% -200%
<b>Numerar net din activități de investiție</b>	<b>(80.003.402)</b>	<b>(133.572.485)</b>	<b>-40%</b>
<b>Fluxuri de numerar din activități de finanțare</b>			
Încasare/(Rambursare) de împrumuturi bancare Plata datoriilor aferente leasing-ului financiar	12.961.428 (1.113.067)	71.625.333 (1.602.506)	-82% -31%
<b>Numerar net din activități de finanțare</b>	<b>11.848.362</b>	<b>70.022.827</b>	<b>-83%</b>
(Descrășterea)/Creșterea netă a numerarului și echivalentelor de numerar	(13.599.744)	(839.193)	1521%
<b>Numerar și echivalente de numerar la începutul exercițiului financiar</b>	<b>101.373.631</b>	<b>102.212.824</b>	<b>-1%</b>
<b>Numerar și echivalentele de numerar la sfârșitul exercițiului financiar</b>	<b>87.773.887</b>	<b>101.373.631</b>	<b>-13%</b>

## CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE INDIVIDUAL

	31.12.2023	31.12.2022	Variație %
<b>CIFRA DE AFACERI:</b>	<b>266.685.347</b>	<b>228.626.301</b>	<b>17%</b>
Venituri din servicii software	224.677.840	186.165.876	21%
Venituri din produse software	42.007.506	41.243.883	2%
Venituri din distribuția mărfurilor	-	1.216.542	-100%
<b>TOTAL COST LA VÂNZĂRII:</b>	<b>188.383.142</b>	<b>148.296.869</b>	<b>27%</b>
Costul vânzărilor din servicii software	170.388.519	129.840.416	31%
Costul vânzărilor din produse software	17.994.623	17.020.888	6%
Costul distribuției de mărfuri	-	1.435.565	-100%
<b>PROFIT BRUT</b>	<b>78.302.205</b>	<b>80.329.432</b>	<b>-3%</b>
Alte venituri	451.959	653.401	-31%
Cheltuieli de vânzări și marketing	(7.943.270)	(6.317.639)	26%
Cheltuieli generale și de administrație	(41.989.623)	(26.838.224)	56%
<b>PROFIT OPERAȚIONAL</b>	<b>28.821.272</b>	<b>47.826.970</b>	<b>-40%</b>
Venituri din acțiuni deținute la entități afiliate	23.300.756	-	-
Venituri financiare	3.262.373	1.913.123	71%
Cheltuieli financiare	(2.270.357)	(866.458)	162%
Venituri / (cheltuieli) din diferențe de curs, net	(377.291)	(249.573)	51%
<b>PROFIT BRUT – ÎNAINTE DE IMPOZIT</b>	<b>52.736.754</b>	<b>48.624.061</b>	<b>8%</b>
Impozit pe profit	(6.248.221)	(6.780.502)	-8%
<b>PROFIT NET</b>	<b>46.488.533</b>	<b>41.843.559</b>	<b>11%</b>

## BILANȚ INDIVIDUAL

Indicatori de bilanț (LEI)	31.12.2023	31.12.2022	Variație %
Acțiuni deținute la entități afiliate	212.955.994	143.821.510	48%
Alte imobilizări necorporale	13.695.274	11.461.257	19%
Imobilizări corporale	8.266.950	8.779.988	-6%
Active aferente drepturilor de utilizare a activelor luate în leasing	9.458.236	7.868.878	20%
Împrumuturi acordate părților afiliate și legate	18.685.471	8.757.419	113%
Alte imobilizări financiare	2.968.851	3.926.037	-24%
Impozit amânat	613.356	1.037.298	-41%
<b>Total active imobilizate</b>	<b>266.644.131</b>	<b>185.652.387</b>	<b>44%</b>
Stocuri	1.493.635	1.893.749	-21%
Creanțe comerciale și alte creanțe	68.521.017	52.560.078	30%
Împrumuturi acordate părților afiliate și legate	9.192.978	17.948.527	-49%
Cheltuieli în avans	1.323.501	1.613.259	-18%
Investiții pe termen scurt	302.033	523.375	-42%
Numerar și echivalente	58.263.292	72.777.713	-20%
<b>Total active circulante</b>	<b>139.096.456</b>	<b>147.316.700</b>	<b>-6%</b>
<b>Total active</b>	<b>405.740.587</b>	<b>332.969.086</b>	<b>22%</b>
Capital Social	87.129.361	91.139.499	-4%
Ajustări ale capitalului social la hiperinflație	263.971	263.971	0%
Prime de emisiune	23.185.001	23.185.001	0%
Rezerve legale	7.664.524	4.882.913	57%
Alte rezerve	1.749.420	1.209.959	45%
Acțiuni proprii	(5.689.379)	(7.535.897)	-25%
Câștiguri legate de instrumentele de capitaluri proprii	8.352.878	1.805.558	363%
Alte elemente de capitaluri proprii	12.628.497	4.206.340	200%
Rezultat reportat	109.703.611	71.211.130	54%
Rezultat curent	46.488.532	41.843.559	11%
Repartizarea profitului	(3.321.072)	(3.351.079)	-1%
Rezultatul reportat provenit din adoptarea pentru prima dată a IAS29	(263.971)	(263.971)	0%
Rezultatul reportat provenit din trecerea la aplicarea IFRS, mai puțin IAS29	(7.055.641)	(7.055.641)	0%
<b>Total capitaluri</b>	<b>280.835.730</b>	<b>221.541.341</b>	<b>27%</b>
<b>Total capitaluri proprii</b>	<b>280.835.730</b>	<b>221.541.341</b>	<b>27%</b>
<b>Datorii pe termen lung:</b>			
Datorii leasing	6.708.754	5.056.697	33%
Împrumuturi bancare	49.841.347	49.494.614	1%
Datorii legate de participații	14.686.659	1.122.070	1209%
Venituri în avans	273.503	507.793	-46%
Subvenții	301.940	184.750	63%
Provizioane	2.728.395	2.293.552	19%
<b>Total datorii pe termen lung</b>	<b>74.540.599</b>	<b>58.659.476</b>	<b>27%</b>
<b>Datorii curente:</b>			
Datorii comerciale și alte datorii	17.747.995	19.626.357	-10%
Datorii legate de participații	3.761.760	5.472.085	-31%
Datorii leasing	3.939.382	4.372.796	-10%
Împrumuturi bancare	20.122.257	18.470.922	9%
Venituri în avans	3.262.205	3.480.580	-6%
Subvenții	158.741	424.284	-63%
Provizioane	1.371.918	921.247	49%
<b>Total datorii pe termen scurt</b>	<b>50.364.259</b>	<b>52.768.270</b>	<b>-5%</b>
<b>Total datorii</b>	<b>124.904.857</b>	<b>111.427.746</b>	<b>12%</b>
<b>Total capitaluri și datorii</b>	<b>405.740.587</b>	<b>332.969.087</b>	<b>22%</b>

## CASH-FLOW INDIVIDUAL

	31.12.2023	31.12.2022	Variație %
<b>Profit înaintea impozitării</b>	<b>52.736.754</b>	<b>48.624.061</b>	<b>8%</b>
<b>Ajustări pentru:</b>			
Cheltuieli cu amortizarea	6.679.165	5.342.224	25%
Cheltuieli privind imobilizări corporale și necorporale cedate	(447.091)	(12.116)	3590%
(Venituri) din vânzarea activelor corporale și necorporale	(607.668)	(118.059)	415%
Cheltuieli privind beneficiile acordate angajaților – SOP	15.691.279	4.510.820	248%
Cheltuieli/(Venituri) cu ajustări pentru deprecierea stocurilor	(30.041)	(921.178)	-97%
Cheltuieli/(Venituri) Ajustări pentru deprecierea creanțelor	1.556.698	(469.981)	-431%
Cheltuieli/(Venituri) aferente provizioanelor pentru riscuri și cheltuieli	885.514	2.617.920	-66%
(Venituri) din subvenții	(148.353)	(165.362)	-10%
Cheltuieli privind dobânzile și alte costuri financiare	2.234.615	862.725	159%
(Venituri) din dobânzi și alte venituri financiare	(3.096.249)	(1.869.476)	66%
Cheltuieli/(Venituri) aferente ajustărilor de valoare aferente imobilizărilor corporale și necorporale	235.714	268.698	-12%
<b>Profit din exploatare înainte de variația capitalului circulant</b>	<b>75.690.337</b>	<b>58.670.276</b>	<b>29%</b>
Variația soldurilor conturilor de creanțe comerciale și alte creanțe	(17.495.204)	(18.717.605)	-7%
Variația soldurilor conturilor de stocuri	430.155	2.290.571	-81%
Variația soldurilor conturilor de datorii comerciale și alte datorii	(2.697.217)	6.551.170	-141%
Variația soldurilor conturilor de cheltuieli în avans	289.759	19.018	1424%
Variația soldurilor conturilor de venituri în avans	(452.664)	387.317	-217%
Dobânzi plătite	(2.234.615)	(862.725)	159%
Dobânzi încasate	2.510.223	2.666.138	-6%
<b>Numerar generat din exploatare</b>	<b>56.040.774</b>	<b>51.004.161</b>	<b>10%</b>
Impozit pe profit plătit	(4.846.426)	(6.441.528)	-25%
<b>Numerar net din activități de exploatare</b>	<b>51.194.347</b>	<b>44.562.633</b>	<b>15%</b>
<b>Fluxuri de numerar din activități de investiție</b>			
Împrumuturi (acordate)/restituite entităților afiliate și variația garanțiilor acordate	772.216	(5.573.251)	-114%
(Plăți) privind achizițiile de subsidiare	(53.786.612)	(105.405.287)	-49%
(Plăți) privind achizițiile de imobilizări corporale și necorporale	(7.581.099)	(9.659.563)	-22%
Răscumpărare de acțiuni proprii	(6.379.028)	(3.782.054)	69%
(Plăți)/Încasări din alte investiții în active financiare	221.342	(523.375)	-142%
<b>Numerar net din activități de investiție</b>	<b>(66.753.181)</b>	<b>(124.943.530)</b>	<b>-47%</b>
<b>Fluxuri de numerar din activități de finanțare</b>			
Încasare/(Rambursare) de împrumuturi bancare	1.998.067	65.738.891	-97%
Plata datoriilor aferente leasing-ului financiar	(953.655)	(784.965)	21%
<b>Numerar net din activități de finanțare</b>	<b>1.044.412</b>	<b>64.953.926</b>	<b>-98%</b>
(Descreșterea)/Creșterea netă a numerarului și echivalentelor de numerar	(14.514.421)	(15.426.971)	-6%
<b>Numerar și echivalente de numerar la începutul exercițiului financiar</b>	<b>72.777.713</b>	<b>88.204.684</b>	<b>-17%</b>
<b>Numerar și echivalente de numerar la sfârșitul exercițiului financiar</b>	<b>58.263.292</b>	<b>72.777.713</b>	<b>-20%</b>



## DECLARAȚIA DE CONFORMITATE CU CODUL DE GUVERNANȚĂ CORPORATIVĂ AL BVB

PREVEDERILE CODULUI DE GUVERNANȚĂ CORPORATIVĂ AL BURSEI DE VALORI BUCUREȘTI <sup>1</sup>	CONFORM	PARȚIAL CONFORM	NECONFORM	OBSERVAȚII
<b>Secțiunea A – Responsabilități</b>				
<b>A.1.</b> Toate companiile trebuie să aibă un regulament intern al Consiliului de Administrație („Consiliul”), care include termenii de referință/ responsabilitățile Consiliului și funcțiile-cheie de conducere ale Companiei, și care aplică, printre altele, Principiile Generale din prezenta Secțiune.	<b>X</b>			Compania a adoptat un Regulament al Consiliului de Administrație.
<b>A.2.</b> Prevederi pentru gestionarea conflictelor de interese trebuie incluse în regulamentul Consiliului. În orice caz, membrii Consiliului trebuie să notifice Consiliul cu privire la orice conflicte de interese care au survenit sau pot surveni și să se abțină de la participarea la discuții (inclusiv prin neprezentare, cu excepția cazului în care neprezentarea ar împiedica formarea cvorumului) și de la votul pentru adoptarea unei hotărâri privind chestiunea care dă naștere respectivului conflict de interese.	<b>X</b>			Membrii Consiliului de Administrație au, în condițiile legii, îndatoriri de grijă și loialitate față de Companie, stipulate nu numai în Actul Constitutiv al Societății, ci și în alte regulamente interne ale Societății. Prevederile pentru gestionarea conflictelor de interese sunt incluse în Regulamentul Consiliului de Administrație al AROBS Transilvania Software S.A..
<b>A.3.</b> Consiliul trebuie să fie format din cel puțin 5 (cinci) membri.	<b>X</b>			Consiliul este format din 5 (cinci) membri aleși de Adunarea Generală Ordinară a Acționarilor (AGA), în conformitate cu

<sup>1</sup>Declarația rezumă principiile Codului de guvernare corporativă; versiunea integrală a Codului poate fi citită pe site-ul Bursei de Valori București: [www.bvb.ro](http://www.bvb.ro).

				prevederile Legii Societăților și ale Actului Constitutiv al Societății.
<b>A.4.</b> Majoritatea membrilor Consiliului nu trebuie să aibă funcții executive. În cazul societăților din Categoria Premium, nu mai puțin de doi membri neexecutivi ai Consiliului trebuie să fie independenți. Fiecare membru independent al Consiliului trebuie să depună o declarație la momentul nominalizării sale în vedere alegerii sau realegerii, precum și atunci când survin orice schimbare a statutului său, indicând elementele în baza cărora se consideră că este independent din punct de vedere al caracterului și judecății sale.	<b>X</b>			Doi din cinci membri ai Consiliului sunt neexecutivi și independenți. Cu ocazia fiecărei numiri a unui membru al Consiliului de Administrație, Societatea efectuează o evaluare a independenței membrilor săi pe baza criteriilor de independență stabilite în Codul de governanță corporativă (care sunt în esență similare cu cele prevăzute în Legea Societăților), constând într-o evaluare individuală efectuată de membrul relevant al Consiliului, urmată de o evaluare externă.
<b>A.5.</b> Alte angajamente și obligații profesionale relativ permanente ale unui membru al Consiliului, inclusiv poziții executive și neexecutive în Consiliul unor societăți și instituții non-profit, trebuie dezvăluite acționarilor și investitorilor potențiali înainte de nominalizare și în cursul mandatului său.	<b>X</b>			Informații privind angajamentele și obligațiile profesionale permanente ale membrilor Consiliului, inclusiv funcțiile executive și neexecutive din cadrul companiilor și instituțiilor non-profit, pot fi găsite în CV-urile membrilor Consiliului, disponibile la sediul Societății.
<b>A.6.</b> Orice membru al Consiliului trebuie să prezinte Consiliului informații privind orice raport cu un acționar care deține, direct sau indirect, acțiuni reprezentând peste 5% din toate drepturile de vot.	<b>X</b>			Informațiile sunt incluse în rapoartele anuale emise de Companie.
<b>A.7.</b> Compania trebuie să desemneze un secretar al Consiliului responsabil de sprijinirea activității Consiliului.	<b>X</b>			Compania are un Secretar General care sprijină activitățile Consiliului.
<b>A.8.</b> Declarația privind governanța corporativă va informa dacă a avut loc o evaluare a Consiliului sub conducerea Președintelui sau a Comitetului de Nominalizare și, în caz afirmativ, va rezuma măsurile-cheie și schimbările rezultate			<b>X</b>	Compania nu avea în 2023 nicio politică și nici un ghid privind evaluarea Consiliului. Nu a existat o autoevaluare oficială a Consiliului pentru 2023.

în urma acesteia. Compania trebuie să aibă o politică/un ghid privind evaluarea Consiliului cuprinzând scopul, criteriile și frecvența procesului de evaluare.				
<b>A.9.</b> Declarația de governanță corporativă trebuie să conțină informații privind numărul de întâlniri ale Consiliului și comitetelor în cursul ultimului an, participarea administratorilor (în persoană și în absență) și un raport al Consiliului și comitetelor cu privire la activitățile acestora.	X			Consiliul de administrație al AROBS Transilvania Software SA se va întruni ori de câte ori este necesar, dar cel puțin o dată la trei luni. Pe parcursul anului 2023 au avut loc 23 de ședințe ale Consiliului de Administrație (23 de ședințe cu prezență deplină), 2 ședințe ale Comitetului de Audit (2 ședințe cu prezență deplină) și 3 ședințe ale Comitetului de Nominalizare și Remunerare (3 ședințe cu prezență deplină).
<b>A.10.</b> Declarația de governanță corporativă trebuie să cuprindă informații referitoare la numărul exact de membri independenți din cadrul Consiliului.	X			În 2023, doi (2) membri ai Consiliului au îndeplinit toate criteriile de independență prevăzute de Codul de governanță corporativă al AROBS Transilvania Software S.A..
<b>Secțiunea B – Sistemul de gestiune a riscului și de control intern</b>				
<b>B.1.</b> Consiliul trebuie să înființeze un comitet de audit, în care cel puțin un membru trebuie să fie neexecutiv independent. Majoritatea membrilor, inclusiv președintele, trebuie să fi demonstrat deținerea unei calificări adecvate, relevantă pentru funcțiile și responsabilitățile comitetului.  Cel puțin un membru al comitetului de audit trebuie să fi demonstrat deținerea unei experiențe adecvate în audit sau în contabilitate. În cazul societăților din Categoria Premium, comitetul de audit trebuie să fie format din cel puțin trei membri și majoritatea membrilor comitetului de audit trebuie să fie independenți.	X			Comitetul de Audit și-a început activitatea în data de 29 septembrie 2023 și este format din doi membrii neexecutivi și independenți și un membru neexecutiv.  Toți membrii Comitetului de Audit, inclusiv Președintele, au dovedit calificări adecvate, conform regulilor interne stabilite de Companie.

<b>B.2.</b> Președintele comitetului de audit trebuie să fie un membru neexecutiv independent.	X			Președintele Comitetului de Audit este un membru independent, neexecutiv.
<b>B.3.</b> În cadrul responsabilităților sale, comitetul de audit trebuie să efectueze o evaluare anuală a sistemului de control intern.	X			Comitetul de Audit va efectua o evaluare anuală a sistemului de control intern al Companiei.
<b>B.4.</b> Evaluarea trebuie să aibă în vedere eficacitatea și sfera de acoperire a funcției de audit intern, gradul de adecvare al rapoartelor de gestionare a riscului și de control intern prezentate către comitetul de audit al Consiliului, promptitudinea și eficacitatea cu care conducerea executivă soluționează deficiențele sau slăbiciunile identificate în urma controlului intern și prezentarea de rapoarte relevante Consiliului.	X			În evaluarea anuală, Comitetul de Audit va evalua eficacitatea acestui sistem, adecvarea rapoartelor de management al riscurilor și controlului intern prezentate Comitetului de Audit, precum și promptitudinea și eficacitatea managementului în abordarea deficiențelor sau a deficiențelor constatate în ceea ce privește controlul intern.
<b>B.5.</b> Comitetul de audit trebuie să evalueze conflictele de interese în legătură cu tranzacțiile Companiei și ale filialelor acesteia cu părțile afiliate.	X			Comitetul de Audit va evalua eficacitatea sistemului de management al riscurilor al Companiei, va monitoriza aplicarea standardelor statutare și general acceptate de audit intern și va evalua situațiile de conflict de interese în cadrul tranzacțiilor încheiate de Companiei și/sau oricare dintre filialele sale / cu partide afiliate.
<b>B6.</b> Comitetul de audit trebuie să evalueze eficiența sistemului de control intern și a sistemului de gestionare a riscului.	X			
<b>B.7</b> Comitetul de audit trebuie să monitorizeze aplicarea standardelor legale și a standardelor de audit intern general acceptate. Comitetul de audit trebuie să primească și să evalueze rapoartele echipei de audit intern.	X			
<b>B.8.</b> Ori de câte ori Codul menționează rapoarte sau analize inițiate de către Comitetul de Audit, acestea trebuie urmate de raportări periodice (cel puțin anuale) sau ad-hoc, care trebuie înaintate	X			Comitetul de Audit va prezenta în mod regulat Consiliului rapoarte cu privire la problemele specifice care i-au fost atribuite.

ulterior Consiliului.				
<b>B.9.</b> Niciunui acționar nu i se poate acorda tratament preferențial față de alți acționari în legătură cu tranzacții și acorduri încheiate de Companie cu acționarii și afiliații acestora.	X			Societatea acordă tratament egal tuturor acționarilor săi. Tranzacțiile cu părți afiliate sunt tratate în mod obiectiv, în conformitate cu standardele obișnuite ale industriei și cu legile și reglementările corporative aplicabile.
<b>B.10.</b> Consiliul trebuie să adopte o politică prin care să se asigure că orice tranzacție a Companiei cu oricare dintre societățile cu care are relații strânse, a cărei valoare este egală cu sau mai mare de 5% din activele nete ale Companiei (conform ultimului raport financiar), este aprobată de Consiliu în urma unei opinii cu caracter obligatoriu a comitetului de audit al Consiliului și este dezvăluită în mod corect acționarilor și potențialilor investitori, în măsura în care aceste tranzacții se încadrează în categoria evenimentelor care fac obiectul cerințelor de raportare.		X		Consiliul de Administrație va adopta o politică în acest sens. Obligația de aprobare în prealabil a acestui tip de tranzacții de către Consiliul de Administrație este prevăzută în Regulamentul Consiliului de Administrație, iar conform Regulamentului Comitetului de Audit, acesta emite opinii obligatorii cu privire la orice tranzacție a Companiei cu oricare dintre societățile cu care are relații de afiliere (părți afiliate) a cărei valoare este egală cu sau mai mare de 5% din activele nete ale Companiei (conform ultimului raport financiar publicat), înainte de aprobarea tranzacției de către Consiliul de Administrație.
<b>B.11.</b> Auditurile interne trebuie efectuate de către o divizie separată structural (departamentul de audit intern) din cadrul Companiei sau prin angajarea unei entități terțe independente.	X			Compania are în cadrul structurii sale funcția de Audit Intern.
<b>B.12.</b> În scopul asigurării îndeplinirii funcțiilor principale ale departamentului de audit intern, acesta trebuie să raporteze din punct de vedere funcțional către Consiliu prin intermediul comitetului de audit. În scopuri administrative și în cadrul obligațiilor conducerii de a monitoriza și reduce riscurile, acesta trebuie să raporteze direct Directorului General Executiv.	X			Auditul Intern va raporta Comitetului de Audit.

Secțiunea C – Justa recompensă și motivare				
<p><b>C.1.</b> Compania trebuie să publice pe pagina sa de internet politica de remunerare și să includă în raportul anual o declarație privind implementarea politicii de remunerare în cursul perioadei anuale care face obiectul analizei. Orice schimbare esențială intervenită în politica de remunerare trebuie publicată în timp util pe pagina de internet a Companiei.</p>	X			<p>Compania publică pe site-ul propriu Politica de remunerare, precum și raportul de remunerare întocmit în conformitate cu această politică, acesta din urmă fiind supus aprobării Adunării Generale Ordinare anuale a Acționarilor Companiei.</p>
Secțiunea D – Adăugând valoare prin relațiile cu investitorii				
<p><b>D.1.</b> Compania trebuie să organizeze un serviciu de Relații cu Investitorii – indicându-se publicului larg persoana responsabilă/ persoanele responsabile sau unitatea organizatorică. În afară de informațiile impuse de prevederile legale, Compania trebuie să includă pe pagina sa de internet o secțiune dedicată Relațiilor cu Investitorii, în limbile română și engleză, cu toate informațiile relevante de interes pentru investitori, inclusiv:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Principalele reglementări corporative: actul constitutiv, procedurile privind adunările generale ale acționarilor;</li> <li>• CV-urile profesionale ale membrilor organelor de conducere ale Companiei, alte angajamente profesionale ale membrilor Consiliului, inclusiv poziții executive și neexecutive în consilii de administrație din societăți sau din</li> </ul>	X			<p>Toate informațiile specificate de prevederea D1 sunt furnizate pe site-ul Companiei.</p>

<p>instituții non-profit;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rapoartele curente și rapoartele periodice (trimestriale, semestriale și anuale);</li> <li>• Informații referitoare la adunările generale ale acționarilor;</li> <li>• Informații privind evenimentele corporative;</li> <li>• Numele și datele de contact ale unei persoane care va putea să furnizeze, la cerere, informații relevante;</li> <li>• Prezentările Companiei (de ex., prezentările pentru investitori, prezentările privind rezultatele trimestriale etc.), situațiile financiare (trimestriale, semestriale, anuale), rapoartele de audit și rapoartele anuale.</li> </ul>				
<p><b>D.2.</b> Compania va avea o politică privind distribuția anuală de dividende sau alte beneficii către acționari. Principiile politicii anuale de distribuție către acționari vor fi publicate pe pagina de internet a Companiei.</p>	X			<p>Politica de dividende a Societății este disponibilă pe site-ul Companiei, în secțiunea Relații cu Investitorii.</p>
<p><b>D.3.</b> Compania va adopta o politică în legătură cu previziunile, fie că acestea sunt făcute publice sau nu. Previziunile se referă la concluzii cuantificate ale unor studii, care vizează stabilirea impactului global al unui număr de factori privind o perioadă viitoare (așa-numitele ipoteze): prin natura sa, această proiecție are un nivel ridicat de incertitudine, rezultatele efective putând diferi în mod semnificativ de</p>			X	<p>Compania nu a adoptat o politică oficială de previziuni. Compania întocmește doar bugete anuale și nu furnizează nicio prognoză financiară în afara bugetelor anuale obligatorii aprobate de acționarii companiei.</p>

previziunile prezentate inițial. Politica privind previziunile va stabili frecvența, perioada avută în vedere și conținutul previziunilor. Dacă sunt publicate, previziunile pot fi incluse numai în rapoartele anuale, semestriale sau trimestriale. Politica privind previziunile va fi publicată pe pagina de internet a Companiei.				
<b>D.4.</b> Regulile adunărilor generale ale acționarilor nu trebuie să limiteze participarea acționarilor la adunările generale și exercitarea drepturilor acestora. Modificările regulilor vor intra în vigoare, cel mai devreme, începând cu următoarea adunare a acționarilor.	X			Informațiile privind organizarea Adunărilor Generale ale Acționarilor sunt menționate în Actul Constitutiv al Societății.
<b>D.5.</b> Auditorii financiari independenți vor fi prezenți la adunarea generală a acționarilor atunci când rapoartele lor sunt prezentate în cadrul acestor adunări.	X			Auditorii financiari independenți participă la Adunările Generale Ordinare ale Acționarilor unde situațiile financiare anuale individuale și consolidate sunt supuse aprobării.
D.6. Consiliul ar trebui să prezinte adunării generale anuale a acționarilor o scurtă evaluare a controalelor interne și a sistemului semnificativ de gestionare a riscurilor, precum și avize cu privire la chestiuni care pot fi soluționate la adunarea generală.		X		Informațiile despre controalele interne și sistemul de management al riscurilor semnificative sunt furnizate în Raportul anual. În cazul în care întrebarea legată de sistemul de control intern și de management al riscurilor semnificative va fi pusă în cadrul ședinței anuale, întrebarea va fi abordată de către Consiliul de Administrație.
<b>D.7.</b> Orice specialist, consultant, expert sau analist financiar poate participa la adunarea acționarilor în baza unei invitații prealabile din partea Președintelui Consiliului. Jurnaliștii acreditați pot, de asemenea, să participe la adunarea generală a acționarilor, cu excepția cazului în care Președintele Consiliului ia o altă hotărâre în acest sens.	X			Există posibilitatea ca orice specialist, consultant, expert, analist financiar sau jurnalist acreditat să participe la AGA pe baza unei invitații prealabile din partea Președintelui Consiliului.



<p><b>D.8.</b> Rapoartele financiare trimestriale și semestriale vor include informații atât în limba română, cât și în limba engleză referitoare la factorii-cheie care influențează modificări în nivelul vânzărilor, al profitului operațional, al profitului net și al altor indicatori financiari relevanți, atât de la un trimestru la altul, cât și de la un an la altul.</p>	X			<p>Rapoartele financiare trimestriale și semestriale includ informații atât în limba română, cât și în engleză cu privire la factorii cheie care provoacă modificări în ceea ce privește nivelurile vânzărilor, profitul operațional, profitul net și alți indicatori financiari relevanți, de la un trimestru la altul și de la un an la altul.</p>
<p><b>D.9.</b> O companie va organiza cel puțin două ședințe/teleconferințe cu analiștii și investitorii în fiecare an. Informațiile prezentate cu aceste ocazii vor fi publicate în secțiunea relații cu investitorii a paginii de internet a Companiei la data ședințelor/teleconferințelor.</p>	X			<p>Începând cu transferul pe Segmentul Principal, septembrie 2023, AROBS susține patru teleconferințe în limba engleză, aferente fiecărui trimestru. Înregistrarea fiecăreia dintre teleconferințe este publicată pe site-ul BVB, precum și pe site-ul Companiei.</p>
<p><b>D.10.</b> În cazul în care o companie susține diferite forme de expresie artistică și culturală, activități sportive, activități educative sau științifice și consideră că impactul acestora asupra caracterului inovator și competitivității Companiei fac parte din misiunea și strategia sa de dezvoltare, va publica politica cu privire la activitatea sa în acest domeniu.</p>				N/A

## DECLARAȚIA CONDUCERII

Cluj-Napoca, 29 martie 2024

Confirm, conform celor mai bune informații disponibile, că rezultatele financiare consolidate și individuale auditate pentru perioada cuprinsă între 01.01.2023 și 31.12.2023 redau o imagine corectă și conformă cu realitatea a activelor, obligațiilor, poziției financiare și a situației veniturilor și cheltuielilor AROBS Transilvania Software S.A. și că raportul Consiliului de Administrație oferă o imagine corectă și conformă cu realitatea evenimentelor importante care au avut loc în anul 2023 și a impactului acestora asupra situațiilor financiare ale companiei.

**Voicu Oprean**

**CEO**