

**Transcript of AROBS Group's H1 2025 Results
Call from 01.09.2025****Voicu Oprean, CEO of AROBS Group**

H1 2025 was not an easy call, but I guess we, through the operational efficiency and financial discipline, we were able to diversify the business model.

We continued our international expansion and acquisition and we demonstrated group ability to capture opportunity in this high potential market. We did enhance our software product portfolio through the acquisition of SVT, a provider of both software solution and hardware equipment, with the exposure of more than 75,000 equipment in all Europe and enhancing the distribution network in Western Europe with the potential to come up with other solutions and other distribution channels for our flagship product, which is TrackGPS. We also enhanced the software service portfolio.

We expanded in the US market on the larger scale through an acquisition. We completed the Codingscape acquisition after more than eight months of discussions and negotiations. Codingscape is a technology consulting and software development company, mostly for enterprise customers, and we informed the press through different channels about the capabilities and what it can add together with the AROBS on the US market.

Also, we continue our work in the strategic digitalization of the project in Romania. We are working on implementing major initiatives with the National House of Public Pension and Babes Bolyai University. We are also preparing for a newly project for the National Employment Agency, consolidating in this sense the group position as a trusted partner for public administration.

All those aspects helped us to continue and represent what we did and what is the future

**Transcript teleconferință AROBS Group
rezultate financiare S1 2025 din 01.09.2025****Voicu Oprean, CEO al AROBS Group**

S1 2025 nu a fost o perioadă ușoară, dar cred că, prin eficiența operațională și disciplina financiară, am reușit să diversificăm modelul de business.

Am continuat expansiunea internațională și achizițiile, demonstrând capacitatea grupului de a valorifica oportunitățile pe această piață cu potențial ridicat. Ne-am consolidat portofoliul de produse software prin achiziția SVT, un furnizor de soluții software și echipamente hardware, cu o expunere de peste 75.000 de echipamente la nivel european și prin consolidarea rețelei de distribuție din Europa de Vest, cu potențialul de a adăuga noi soluții și canale de distribuție pentru produsul nostru principal, TrackGPS. De asemenea, am extins portofoliul de servicii software.

Am intrat pe piața din SUA la o scară mai mare printr-o achiziție. Am finalizat achiziția Codingscape după mai bine de opt luni de discuții și negocieri. Codingscape este o companie de consultanță tehnologică și dezvoltare software, orientată în principal către clienți enterprise, și am informat presa prin diverse canale despre capacitățile și valoarea pe care o poate aduce împreună cu AROBS pe piața americană.

Totodată, continuăm să lucrăm la proiectele strategice de digitalizare din România. Implementăm inițiative majore împreună cu Casa Națională de Pensii Publice și Universitatea Babeș-Bolyai. Pregătim, de asemenea, un nou proiect pentru Agenția Națională pentru Ocuparea Forței de Muncă, consolidând astfel poziția grupului ca partener de încredere pentru administrația publică.

Toate aceste aspecte reflectă ceea ce am realizat și direcția pe care o urmăm în viitor. Pe

looking ahead. On the other side, we want to emphasize the international expansion through rapid integration of acquisition, investment in emerging technology, and here we have three verticals that we are targeting extensively AI, cybersecurity, and big data. On the proprietary software development, we consider them as a priority in ensuring a sustainable competitive advantage and strengthening the group long-term positioning, especially because of that proprietary software are one of the key bones of the organization, with securing with big customers, securing customers with intensive ARR, so annual recurrent revenue in that proprietary software.

It's a really important aspect that we would like to emphasize. AI is everywhere these days. We consider it as a performance accelerator.

We are enabling fast testing, quick time to market, and transformation of idea into scalable digital solution. We just launched also the playbook from vision to MVP in one month, AI-powered, and we are addressing many customers with our vision. It's an accelerating prototyping for our prospects and for our customers, proof of concept in a week, MVP in a month, helping customer validate business idea, reduce risk of long-term implementation.

On the other side, we are working to enhance all the digitalization projects with rigorous implementation and interconnectivity. We are highly inspired by Estonian model, and we try to emphasize and to create open platforms for allowing authorities to exchange data between different solutions, which is something that is not yet in the system, but it will be definitely a big differentiator for Romania compared with some other countries.

On the other side, AROBS is leveraging all the 25 years of experience, initiative, and the solutions that we validate in EU and North

de altă parte, vrem să subliniem expansiunea internațională, prin integrarea rapidă a achizițiilor, investiții în tehnologii emergente, și aici vizăm trei verticale importante: inteligența artificială, securitatea cibernetică și big data. În zona de software propriu, le considerăm o prioritate pentru a asigura un avantaj competitiv sustenabil și consolidarea poziționării grupului pe termen lung, mai ales pentru că soluțiile software proprii sunt una dintre structurile de bază ale organizației, cu rol cheie în atragerea unor clienți mari și în generarea de venituri recurente anuale.

Este un aspect foarte important pe care dorim să-l evidențiem. Inteligența artificială este prezentă peste tot în aceste zile. O considerăm un accelerator de performanță.

Facilităm testarea rapidă, lansarea pe piață într-un timp scurt și transformarea ideilor în soluții digitale scalabile. Am lansat recent un playbook „de la viziune la MVP într-o lună”, bazat pe AI, prin care ne adresăm clienților actuali și potențiali. Este o accelerare a prototipării pentru prospecti și clienți: proof of concept într-o săptămână, MVP într-o lună, ajutând clienții să-și valideze ideile de business și să reducă riscul implementărilor de lungă durată.

Pe de altă parte, lucrăm să consolidăm toate proiectele de digitalizare prin implementare riguroasă și interconectivitate. Ne inspirăm mult din modelul estonian și încercăm să creăm platforme deschise care să permită autorităților schimbul de date între soluții diferite, ceea ce încă lipsește în sistem, dar va fi cu siguranță un diferențiator important pentru România comparativ cu alte țări.

AROBS valorifică cei 25 de ani de experiență, inițiative și soluții validate în UE și America de Nord pentru a duce transformarea digitală a

America to drive Romania digital transformation system to the next level. We are involved in many projects of digitalization, and I guess that's one of the key elements. As you already know, we cover three aspects, but we'll come later with details on the software services, software products, and digitalization projects.

Those are the three pillars where AROBS is developing and has more competence. Going further, a few key indicators. We increased the turnover with 4% in the H1, compared with H1 2024.

EBITDA is plus 8%, reaching RON 31 million. operating profit is RON 14 million, plus 3%, compared with H1 2024. We are having cash and cash equivalents of more than RON 200 million.

Aurelian Deaconu, Executive Director, Software Services

I think it's quite clear that we are navigating a very challenging market context, and our result for the first half of 2025 reflects simply this reality. It is clearly that most of the results or the correction that we have had, it's due to the very, very difficult context in the automotive sector, and if we are looking for reasons for what are the main drivers for these results, for this context, I think it's clearly that we have on the automotive sector an overcapacity, being on the industrial side of the things and also on the R&D side of the things where we are involved.

I think the context is difficult for all the European producers. We are now trying to use this expertise that we have acquired over the years in different other industries, such as the defense industry and the medical devices, and for this segment alone, those are the most important focus groups that we have as of today. We are betting on sometime sooner or

României la nivelul următor. Suntem implicați în numeroase proiecte de digitalizare și acesta este, cred, unul dintre elementele cheie. După cum știți, activitatea noastră se desfășoară pe trei direcții, asupra cărora vom reveni cu detalii: servicii software, produse software și proiecte de digitalizare.

Aceștia sunt cei trei piloni pe care AROBS se dezvoltă și unde are competențe solide. Mai departe, câțiva indicatori cheie: am crescut cifra de afaceri cu 4% în S1 comparativ cu S1 2024.

EBITDA este în creștere cu 8%, ajungând la 31 milioane lei. Profitul operațional este de 14 milioane lei, plus 3% față de S1 2024. Deținem numerar și echivalente de numerar de peste 200 milioane lei.

Aurelian Deaconu, Director Executiv, Software Services

Cred că este destul de clar că navigăm într-un context de piață foarte provocator, iar rezultatele noastre pentru prima jumătate a anului 2025 reflectă exact această realitate. Este evident că cea mai mare parte a rezultatelor, sau corecțiile pe care le-am avut, sunt determinate de contextul extrem de dificil din sectorul auto și, dacă ne uităm la principalele cauze, este clar că în automotive există o supracapacitate, atât pe partea industrială, cât și pe partea de R&D, unde suntem și noi implicați.

Consider că acest context este dificil pentru toți producătorii europeni. În prezent, încercăm să valorificăm expertiza acumulată de-a lungul anilor și în alte industrii, cum sunt industria de apărare și cea a dispozitivelor medicale, iar pentru acest segment, acestea sunt grupurile de focus cele mai importante în momentul de față.

later that the automotive sector will have a comeback.

It's hard to say when and what will be the impact, the positive impact, but as of today, I think we have to have a conservative expectation regarding the automotive sector when we are speaking about the European OEMs. I'm happy also to report that for the other business verticals where we are active as of today, that we have proved to be resilient and we have proved to be solid partners for our customers, and we are grateful for their trust, for their business that they are doing with us.

We don't see as turbulent times that we have seen or seen even today as in automotive, so things are a bit more stable, but definitely we are navigating into a context where the highly volatile environment, be it for geopolitical reasons, being for new tariffs that are imposed these days, or many, many other reasons. Definitely, we do not see as many opportunities as they were in previous years, so we have to be mindful about that and we have to be conscious about the fact that the environment is far more volatile and far more uncertain. Now, speaking about the future and what we are expecting and what we are investing our efforts and our determination, Voicu has alluded to the United States.

This is our main focus in terms of strategic focusing on the American market. We have expanded the sales team that we have over there, direct sales teams, but also with our new colleagues from Codingscape, we are happy to tackle new segments of the United States market, and the signs that we have seen so far are quite encouraging. We expect a solid growth in the United States and a kind of stable evolution on all the other markets.

Another element that I would like to emphasize these days is the hot topic of AI. We are planning to launch quite soon, along the way we are building and enhancing our capabilities

Mizam pe faptul că, mai devreme sau mai târziu, sectorul auto își va reveni.

Este greu de spus când anume și care va fi impactul pozitiv, dar în prezent cred că trebuie să avem așteptări prudente privind sectorul auto atunci când vorbim despre OEM-urile europene. Mă bucur însă să raportează că, pe celelalte verticale unde suntem activi în prezent, am demonstrat că suntem rezilienți și parteneri puternici pentru clienții noștri, și le mulțumim pentru încredere și pentru colaborarea pe care o avem cu ei.

Nu vedem turbulențe de amploarea celor din automotive pe celelalte segmente, acolo situația este ceva mai stabilă, dar navigăm totuși într-un context extrem de volatil – fie din motive geopolitice, fie din cauza noilor tarife introduse în această perioadă, fie din multe alte motive. Cu siguranță, nu mai vedem la fel de multe oportunități ca în anii anteriori, iar acest lucru trebuie conștientizat: mediul este mult mai volatil și mult mai incert. Vorbind despre viitor, unde ne concentrăm eforturile și determinarea, Voicu a menționat deja Statele Unite.

Aceasta este principala noastră direcție strategică, axată pe piața americană. Ne-am extins echipa de vânzări directă de acolo, și, împreună cu noii colegi de la Codingscape, suntem bucuroși să abordăm noi segmente ale pieței din SUA. Semnalele pe care le-am văzut până acum sunt încurajatoare. Ne așteptăm la o creștere solidă în SUA și la o evoluție stabilă pe toate celelalte piețe.

Un alt element pe care aș dori să-l subliniez în prezent este subiectul fierbinte al inteligenței artificiale. Mă bucur să spun că planificăm să lansăm în curând, pe măsură ce ne construim și

on the AI sector, but also we have now, we are very close to launch two new products that have AI on its core at the very beginning, and they are embedded, the AI is embedded in these two new products. I guess sometime until the end of this year, we are going to be ready for go-to-market.

It's hard to say about the adoption of those new products, but those are going to show our capabilities, and we really hope that we are going to be able to help our customers and potential customers to expand their businesses as well. Two other key elements that I would like to emphasize, it's also the fact that we are expanding our capabilities on the cybersecurity. This is a vertical that we are looking forward still for the years to come, not only for the local market, but for the international market, and we hope that cybersecurity will prove a solid growth vector for us.

Also, I would like to add here that we are expanding and enhancing our capabilities on the big data, because we really do believe that in the years to come, this will be the backbone for vast majority of the projects that we are going to enjoy in the near future. Pretty much those are the elements that I was looking for emphasizing into this brief conversation. I'm happy to dive into more details on the Q&A section.

Voicu Oprean

Regarding, Software Products segment, this consists of all the products where AROBS or companies that are owned by AROBS own actually the IP.

Revenue from this segment increased by 23%, reaching RON 46 million in H1 2025, accounting this year for 21% of the total turnover. Our strong performance confirmed that our product diversification strategy and continuous investment in proprietary products are

ne extindem capabilitățile în zona AI, două produse noi care au AI integrat chiar de la început, încă din nucleul lor. AI este încorporat în aceste două produse și, cred că până la sfârșitul acestui an, vom fi pregătiți de lansare pe piață.

Este greu de spus care va fi gradul de adopție al acestor produse, dar ele vor demonstra capabilitățile noastre și sperăm cu adevărat că vom putea să ne ajutăm clienții și potențialii clienți să își dezvolte businessurile. Două alte aspecte cheie pe care aș vrea să le subliniez: ne extindem capabilitățile și în cybersecurity. Aceasta este o verticală pe care o vizăm pentru anii următori, nu doar pe piața locală, ci și pe cea internațională, și avem încredere că cybersecurity se va dovedi un vector solid de creștere pentru noi.

De asemenea, ne consolidăm capabilitățile și în zona de big data, pentru că suntem convinși că în anii următori aceasta va reprezenta coloana vertebrală a majorității proiectelor de care ne vom bucura în viitorul apropiat.

Cam acestea sunt elementele pe care am vrut să le evidențiez în această scurtă prezentare. Sunt bucuros să intrăm în mai multe detalii în cadrul sesiunii de întrebări și răspunsuri.

Voicu Oprean

În ceea ce privește segmentul Produse Software, acesta include toate produsele pentru care AROBS sau companiile deținute de AROBS dețin efectiv drepturile de proprietate intelectuală.

Veniturile acestui segment au crescut cu 23%, ajungând la 46 milioane lei în S1 2025, reprezentând anul acesta 21% din cifra de afaceri totală. Performanța solidă confirmă că strategia noastră de diversificare a produselor și investițiile continue în soluții proprii dau

delivering results. Those are one of the differentiators for AROBS since many years when we started together with the software services.

We also added the products with the IP and where we show to the market and everywhere that we are able to develop products and capitalize and get good profitability there. The performance of the newly acquired company, SVT has been reflected in the software products since May 2025, but we are not seeing the full integration and performance until the second half of the year.

Going further, I would like to emphasize the integrated systems, which is the area where the revenue reached RON 28 million, driven by execution of hardware infrastructure delivery under the contract with the National House of Public Pension.

As I mentioned, that's the third pillar for AROBS group and this performance demonstrates the group's ability to capitalize the public sector and digitalization project. In July, AROBS joined the delivery of integrated IT systems for ANOFM under PNRR programme, further strengthening our role as a trusted technology partner.

I also got a question and I would like to address this here, that share of the contract is pretty low. We are there just for a small part, maybe less than 10%. We are actually a subcontractor because the main contractor is another company.

So, on the plus side, I would like to mention that we were shortlisted on the Governmental Cloud project and that is a strong indicator that AROBS has the capability to deliver large-scale strategic digital infrastructure solution for Romania.

rezultate. Acestea reprezintă un diferențiator pentru AROBS încă de acum mulți ani, de când am început alături de serviciile software.

Am adăugat produse cu IP propriu și am demonstrat pieței, atât local, cât și internațional, că avem capacitatea de a dezvolta produse, de a le valorifica și de a obține o profitabilitate bună din acestea. Performanța companiei recent achiziționate, SVT, este reflectată în segmentul de produse software începând din mai 2025, însă integrarea și contribuția completă se vor vedea abia în semestrul al doilea al anului.

Mergând mai departe, aș vrea să subliniez zona de sisteme integrate, unde veniturile au ajuns la 28 milioane lei, impulsionate de livrarea infrastructurii hardware în cadrul contractului cu Casa Națională de Pensii Publice.

După cum am menționat, acesta este al treilea pilon al grupului AROBS, iar această performanță demonstrează capacitatea grupului de a valorifica oportunitățile din sectorul public și proiectele de digitalizare. În luna iulie, AROBS s-a alăturat livrării de sisteme IT integrate pentru ANOFM în cadrul programului PNRR, consolidându-ne și mai mult rolul de partener tehnologic de încredere.

Am primit și o întrebare și aș dori să o clarific aici: ponderea noastră în contract este destul de mică, probabil sub 10%. Suntem doar subcontractor, deoarece contractantul principal este o altă companie.

Pe partea pozitivă, vreau să menționez că am fost selectați pe lista scurtă pentru proiectul Cloudului Guvernamental, un indicator puternic al capacității AROBS de a livra soluții strategice de infrastructură digitală de mare amploare pentru România.

Bogdan Ciungradi, CFO of AROBS Group

H1 2025 was a good half-year for AROBS group.

The turnover increased by 4% driven by the integrated system segment and by software products. The integrated systems contributed with RON 28 million while the software products grew by 23%. Software services segment revenues decreased by 15% reflecting the slowdown from the automotive which we anticipated in our budget for this year.

In terms of profitability, EBITDA reached RON 31 million plus 8% compared with the similar period from last year. We continued our cost efficiency measures and optimization of the operational structure. We focused very much on the personal expenses as SOP programs and all these actions and measures contributed to a 14% EBITDA margin for the first half of the year.

Looking at the quarterly performance, we see that in the first quarter of 2025 we had the jump in the revenues which is driven by the integrated systems project seasonality. Their deliveries are significant in values but they do not occur every month or every quarter. They are registered according to the project plan and to the deliveries of the big projects they are involved in.

Our expenses, we kept them as tight as possible. We keep them under control ensuring that we preserve the margin and we continue to have a good operating performance.

Breaking down the performance between the organic and the M&A, M&A meaning the companies we acquired since we became a public company in 2021. The M&A companies have a significant contribution in the first half of the year. Their turnover amounted to 86% mainly contributing on the software services

Bogdan Ciungradi, CFO al AROBS Group

S1 2025 a fost un semestru bun pentru grupul AROBS.

Cifra de afaceri a crescut cu 4%, impulsionată de segmentul de sisteme integrate și de produsele software. Sistemele integrate au contribuit cu 28 milioane lei, în timp ce produsele software au crescut cu 23%. Veniturile segmentului de servicii software au scăzut cu 15%, reflectând încetinirea din automotive, pe care am anticipat-o în bugetul acestui an.

Din perspectiva profitabilității, EBITDA a ajuns la 31 milioane lei, +8% față de perioada similară a anului trecut. Am continuat măsurile de eficientizare a costurilor și optimizarea structurii operaționale. Ne-am concentrat mult pe cheltuielile de personal și pe programele SOP, iar toate aceste acțiuni au contribuit la o marjă EBITDA de 14% în prima jumătate a anului.

Privind performanța trimestrială, observăm că în trimestrul 1 din 2025 am avut un salt al veniturilor, determinat de sezonabilitatea proiectelor de sisteme integrate. Livrările acestora au valori semnificative, dar nu au loc în fiecare lună sau trimestru; sunt înregistrate conform planului proiectelor și calendarului de livrare al proiectelor mari în care suntem implicați.

Cheltuielile le-am ținut cât mai strâns sub control. Le menținem sub control pentru a conserva marja și pentru a continua să avem o performanță operațională bună.

Dacă analizăm împărțirea între businessul organic și M&A (M&A însemnând companiile pe care le-am achiziționat de când am devenit companie listată, în 2021), companiile M&A au avut o contribuție semnificativă în primul semestru. Cifra lor de afaceri a reprezentat 86%, contribuind în principal la veniturile din servicii

revenues. On the software services they had a 57% weight in total revenues so they are over the organic business.

On the software products, the main driver is still the business that we have on the organic but start to have a better contribution also from the M&A. SVT joined our group in terms of financial performance only as of May. In the second half of the year it will have a full contribution to our performance. Software services, as I mentioned, minus 15% overall turnover.

It's the automotive sector mainly the driver for the decrease. With all the efficiency measure we took, we managed to decrease also the cost of sales by 13%. On the other hand, we start having contribution from other projects, the digitalization project from Babes Bolyai.

It's registered on the software services in terms of revenue contribution. The results of the newly acquired company Codingscape from US will only be accounted in our group P&L starting with the second part of the year. The transaction was finalized at the end of June so we only have the balance sheet impact at the mid-year.

Software products, 23% increase, strong demand for the fleet management, HR and business optimization solution that we have. Also, cost of sales increased slightly lower than the revenue so only 21% increase. This gave us an improvement in margin from 51% last year to 52% this year.

Integrated system, we have the flagship project with the National House of Public Pension. They have a good contribution to our performance both in terms of revenues and margin. The project will be finalized in Q1 2026 so we will have also in the second part of the year deliveries and revenues recognized and also beginning of next year.

software. Pe segmentul de servicii software, ele au avut o pondere de 57% în veniturile totale, deci peste businessul organic.

La produsele software, motorul principal rămâne businessul organic, dar începe să se vadă o contribuție mai bună și din zona M&A. SVT contribuie în situațiile financiare ale grupului doar începând cu luna mai; în a doua parte a anului va avea o contribuție pe tot intervalul și, implicit, un impact deplin în rezultate. Serviciile software, cum am menționat, sunt la -15% din cifra de afaceri totală.

Sectorul auto este, în principal, motivul scăderii. Cu toate măsurile de eficiență adoptate, am reușit să reducem și costul vânzărilor cu 13%. Pe de altă parte, începem să avem contribuție și din alte proiecte, precum proiectul de digitalizare de la Universitatea Babeș-Bolyai.

Din punct de vedere al veniturilor, acesta este înregistrat pe segmentul de servicii software. Rezultatele companiei nou achiziționate din SUA, Codingscape, vor fi reflectate în contul de profit și pierdere al grupului doar începând cu semestrul doi; tranzacția a fost finalizată la sfârșitul lunii iunie, astfel că la jumătatea anului avem doar impact de bilanț.

Produsele software: +23%, pe fondul cererii puternice pentru soluțiile de fleet management, HR și optimizare a afacerii. Costul vânzărilor a crescut ușor sub dinamica veniturilor, doar +21%, ceea ce ne-a îmbunătățit marja de la 51% anul trecut la 52% anul acesta.

Sisteme integrate: avem proiectul principal cu Casa Națională de Pensii Publice. Acesta a contribuit bine la performanță, atât ca venituri, cât și ca marjă. Proiectul se va finaliza în T1 2026, astfel că vom avea livrări și venituri recunoscute și în semestrul al doilea, precum și la începutul anului viitor.

Sales and marketing expenses - we invested according to our budget in Greenfield in the US in order to expand the sales team that we have there and to strengthen our capabilities to sell on the US market. Also, we have a contribution to the sales and marketing expenses from the companies that we acquired last year and the beginning of this year so they are also part of the RON 2 million increase year-on-year. On the other hand, on the general and admin expenses, we kept the same level as last year even though we have an additional RON 1.7 million in cost which is related to the company Infobest which was acquired May last year so we only had the cost for one month last year and this year we had for the full half of the year.

Despite the EBITDA growth, we saw a slight decrease in the net profit of RON 0.6 million year-on-year. Why? Partially because we have an increase in the depreciation expense, we commissioned the new HR platform so it's a new solution web-based and also we have the completion of the new headquarter that was finalized in the second quarter of last year.

Also, as the whole market, we experienced the fluctuation of the currency exchange in the second quarter. We saw a jump in the Euro parity against RON and also we saw that the USD lost in the parity against EUR and against RON during that period. With our approach on managing our financial position, we had a positive impact from the EUR depreciation because most of our savings were linked to EUR so we managed to have a natural hedge against the financing that we have also denominated in EUR but we took an impact from the USD fluctuations because we had also a cash position in USD in order to finance the acquisition of Codingscape.

In terms of the balance sheet, we have a solid cash position, over RON 200 million, after the

Cheltuieli de vânzări și marketing: am investit conform bugetului în operațiunea Greenfield din SUA pentru a extinde echipa de vânzări de acolo și a ne întări capacitățile de vânzare pe piața americană. Avem, de asemenea, o contribuție la cheltuielile de sales & marketing din partea companiilor achiziționate anul trecut și la începutul acestui an; acestea explică, împreună, creșterea de 2 milioane lei față de aceeași perioadă a anului trecut. Pe de altă parte, la cheltuielile generale și administrative am menținut același nivel ca anul trecut, chiar dacă avem costuri suplimentare de 1,7 milioane lei legate de compania Infobest (achiziționată în mai anul trecut), pentru care anul trecut am avut costuri doar o lună, iar anul acesta pentru întregul semestru.

În pofida creșterii EBITDA, am înregistrat o scădere ușoară a profitului net, cu 0,6 milioane lei comparativ cu aceeași perioadă din 2024. De ce? Parțial, din cauza creșterii cheltuielilor cu amortizarea: am pus în funcțiune noua platformă HR (o soluție web-based) și avem și finalizarea noului sediu central, care a fost terminat în T2 anul trecut.

De asemenea, la fel ca întreaga piață, am resimțit fluctuațiile cursurilor de schimb în trimestrul al doilea. Am văzut un salt al parității EUR față de RON și, totodată, am observat că USD a pierdut față de EUR și față de RON în acea perioadă. Având în vedere modul nostru de gestionare a poziției financiare, deprecierea EUR a avut un impact pozitiv, deoarece majoritatea economiilor erau legate de EUR, astfel că am avut un hedging natural față de finanțările pe care le avem tot în EUR. În schimb, am resimțit impactul fluctuațiilor USD, întrucât aveam și o poziție de numerar în USD pentru finanțarea achiziției Codingscape.

La nivel de bilanț, avem o poziție solidă de numerar, peste 200 milioane lei, după plățile

payments for the two acquisitions, SVT Electronics and Codingscape. We had a strong net operating cash flow of RON 46 million in the first half of the year higher than in the first half of the year 2024 and the total assets increased by 4% following the recent acquisitions. 2025 outlook operational performance is on track.

The H1 results are aligned with what we budgeted. We saw the volatility of USD RON parity and we are now analyzing the impact on our US operations. In terms of budget, for the time being, we keep the budget.

Of course, we'll reassess it in Q3 looking very closely at the FX trends if they persist or they stabilize. In terms of focus for the second part of the year, we are looking for the operational integration with Codingscape and support the development across all the business segments but preserving the operational efficiency.

pentru achizițiile SVT Electronics și Codingscape. Fluxul net de numerar operațional a fost de 46 milioane lei în primul semestru, mai mare decât în S1 2024, iar activele totale au crescut cu 4% ca urmare a achizițiilor recente. Perspective 2025: performanța operațională este conformă.

Rezultatele din S1 sunt aliniate bugetului. Am observat volatilitatea parității USD/RON și analizăm în prezent impactul asupra operațiunilor din SUA. Din punct de vedere bugetar, deocamdată menținem bugetul.

Desigur, îl vom reevalua în T3, urmărind îndeaproape evoluția cursurilor, dacă persistă sau se stabilizează. Ca focus pentru a doua parte a anului, vizăm integrarea operațională cu Codingscape și susținerea dezvoltării pe toate segmentele de business, menținând în același timp eficiența operațională.

Q&A session**Sesiune Q&A**

- 1. Can you quantify the impact of the stock option plan on the second quarter of 2025 and first half of 2025 EBITDA?**

The impact in the first half of the year was around RON 4.6 million and the impact for the full year for the current SOP programs is around RON 7.2 million.

- 2. Do you use artificial intelligence for development of your software? If yes, how much of your software is written with AI?**

Yes, of course. We use AI on a daily basis. We have extended program for offering licenses, professional licenses to our colleagues, but I would like to say from the very beginning that we encourage them not to become prompt engineers, but to preserve and enhance their skills for developing the abstract models, understanding the business logic and use AI as a tool, not as a replacement.

Because if you use it like this, you can be replaced anytime soon. So, in that respect, I think we are different from other organizations that use AI. We want to be part of our solid growth, but we want to be a tool, not something that will replace the people.

We have a lot of initiatives on the AI side, a few of them together with our clients, a few of them related to our software products that I've just alluded to a few minutes ago. And for the most part, we use AI also for developing and bringing the coding phase in a faster and more reliable way to the market. The most important element for us is the productivity.

And we have witnessed so far, an increase of productivity and we are striving to increase that productivity even further.

- 1. Puteți cuantifica impactul planului de stock option asupra EBITDA din trimestrul al doilea din 2025 și prima jumătate a anului 2025?**

Impactul în prima jumătate a anului a fost de aproximativ 4,6 milioane lei, iar impactul pe întreg anul pentru programele SOP curente este de circa 7,2 milioane lei.

- 2. Folosiți inteligența artificială pentru dezvoltarea software-ului? Dacă da, ce parte din software este scrisă cu AI?**

Da, bineînțeles. Folosim AI zilnic. Avem un program extins prin care oferim colegilor noștri licențe profesionale, însă aș vrea să subliniez de la început că îi încurajăm să nu devină doar „prompt engineers”, ci să-și păstreze și să-și dezvolte abilitățile de a crea modele abstracte, de a înțelege logica de business și de a folosi AI ca pe un instrument, nu ca pe un înlocuitor.

Pentru că, dacă îl folosești ca substitut, poți fi înlocuit oricând. Din acest punct de vedere, cred că suntem diferiți față de alte organizații care folosesc AI. Vrem să fie parte din creșterea noastră solidă, dar ca instrument, nu ca element de substituție a oamenilor.

Avem numeroase inițiative în zona AI, unele împreună cu clienții noștri, altele legate de produsele software pe care le-am menționat mai devreme. În mare parte, folosim AI și pentru a accelera faza de codare și pentru a aduce produsele pe piață mai repede și mai sigur. Cel mai important element pentru noi este productivitatea.

Am constatat deja o creștere a productivității și ne străduim să o îmbunătățim și mai mult.

3. Are you still looking for new acquisitions and when will you start putting profitability first?

We are still looking for new acquisition to expand our footprint in both products and services as we mentioned during our last share capital increase with our institutional investors. So, we have a plan to increase further and to expand the acquisitions.

To the second question, when we'll start putting profitability first, profitability should be there.

Actually, as you saw, we are facing some different impact from the market, from currency. Fortunately, we were not under the impact of any taxation in the U.S., for example, because Europe products are now facing 15% taxation. So, software is extended from this and that's a good element because software is in all the area and that's the area where we can emphasize and continue to expand even in the U.S. market to add our software capabilities or also our software expertise in various areas.

4. Revenue from integrated systems came in quite low in the second quarter of 2025. Could you provide more detail on what drove the lower revenue recognition this quarter? Was it related to project timing or other factors?

The projects in the integrated systems are not linear. They depend on the project plan, on the delivery milestones and this is why we had a significant delivery in the first quarter and we will also have on the second part of the year and the project, the main one with the pension house will be finalized in the first quarter of 2026.

Timing is really important and you know from working with government sometimes there are projects that are delayed.

3. Căutați în continuare noi achiziții și când veți pune pe primul plan profitabilitatea?

suntem în continuare interesați de achiziții pentru a ne extinde atât pe zona de produse, cât și pe cea de servicii, așa cum am menționat la ultima majorare de capital, în discuțiile cu investitorii instituționali. Avem planuri de creștere și extindere prin achiziții.

La a doua întrebare: profitabilitatea ar trebui să existe deja.

După cum ați văzut, ne confruntăm cu diverse efecte din piață, inclusiv din cursuri valutare. Din fericire, nu am fost afectați de impozitarea din SUA, unde produsele software din Europa sunt taxate acum cu 15%. Software-ul este exceptat, ceea ce este un avantaj, pentru că software-ul este prezent peste tot și ne oferă posibilitatea să ne extindem inclusiv în SUA, adăugând expertiza și capacitățile noastre software.

4. Veniturile din sistemele integrate au fost destul de mici în T2 2025. Puteți detalia ce a determinat această recunoaștere mai redusă a veniturilor? A fost vorba de calendarul proiectelor sau de alți factori?

Proiectele din sistemele integrate nu au o evoluție liniară. Ele depind de planul proiectului, de jaloanele de livrare, și de aceea am avut o livrare semnificativă în T1 și vom avea din nou în a doua parte a anului. Proiectul principal, cel cu Casa Națională de Pensii, se va finaliza în T1 2026.

Calendarul este foarte important și, după cum știți din colaborările cu statul, uneori proiectele se întârzie.

For example, we started with an initial valuation and suddenly in the same time and budget we were expected to deliver double because some politicians came up with a different idea. So, we need to be very careful here about cost and delivery because any project with the state, it's subject sometimes of delivery time and we might get penalized for being late with the project.

The shares of the contract with the National Employment Agency, which is the second question, it's less than 10%.

5. On the software services, did you lose any big clients in automotive or is it simply ongoing clients placing lower order levels?

I would say on the contrary, we have won new contracts, new clients, but the main problem is that there is an overcapacity.

I can give an example. Porsche has reported a decrease of sales in terms of number of units in China of 64% at one moment in time this year. The numbers are dynamics but it's clear that we have an overcapacity.

When we try to understand what is happening in automotive, let's think about the 180 degree turnaround in terms of the electrification. In the previous years, we have had one of the top teams in Romania and in the Republic of Moldova because we were present also there on the electrification.

These days, a lot of those projects are simply stopped. So, that's one of the key factors that is driving this correction in the automotive sector.

So, yes, new clients, but the clients are having orders of lower demand if you compare it with the two years, three years in the past.

De exemplu, am pornit cu o estimare inițială și, brusc, în același timp și buget, ni s-a cerut să livrăm dublu, pentru că au apărut alte cerințe politice. Așadar, trebuie să fim foarte atenți la costuri și livrare, pentru că orice proiect cu statul poate fi supus întârzierilor și putem fi penalizați dacă nu livrăm la timp.

Referitor la proiectul cu Agenția Națională pentru Ocuparea Forței de Muncă: ponderea noastră în contract este sub 10%.

5. În ceea ce privește serviciile software, ați pierdut vreun client mare din automotive sau clienții existenți au plasat comenzi mai mici?

Aș spune, dimpotrivă, am câștigat noi contracte și clienți. Problema principală este supracapacitatea.

De exemplu, Porsche a raportat o scădere de 64% a vânzărilor în China la un moment dat anul acesta. Cifrele sunt dinamice, dar este clar că există o supracapacitate.

Dacă încercăm să înțelegem ce se întâmplă în automotive, trebuie să luăm în calcul schimbarea radicală, de 180 de grade, în zona electrificării. În anii trecuți, am avut una dintre cele mai bune echipe din România și Republica Moldova în electrificare și eram foarte încrezători în continuitatea trendului.

Astăzi, multe dintre acele proiecte sunt pur și simplu oprite. Acesta este unul dintre factorii cheie ai corecției din sectorul auto.

Deci, da, avem clienți noi, dar comenzile sunt mult mai reduse față de acum doi-trei ani.

6. How much revenue and EBITDA are Codingscape and SVT going to bring in annualized?

When we acquired the companies, we mentioned about their historical profitability. So, that should be the guidance of the minimum that we expect also for the future.

We are not trying to forecast anything, but that's a good, strong indicator about each of the turnover of the company can generate on both top line and bottom line. Of course, we try to add synergies and to emphasize the presence of both companies. One, the presence in the US, which is a very competitive and also a very lucrative, I would say, market. And for SVT, I would like to say that the synergies are mostly in the area of penetration of our TrackGPS solution to different other markets, especially the Western Europe.

All the data about CodingScape and SVT are public data.

7. Can you break down the year-on-year revenues growth in software products by price and volumes?

We have a few areas where we are active, but the biggest part is in the fleet management, localizing vehicles, the area where we have the biggest chunk of the products. It's maybe more than 70% in the products are consisting of this management, where we've done in the past, three or four acquisitions before the share capital increase.

SVT is also a hardware producer and is opening another development area, which is an important factor for the future. The solution for the personnel management, for the payslips, was capitalized. This is the solution where we launched a new product. We are at the end of the investment and now we are implementing the solution on a completely new vertical,

6. Ce venituri și EBITDA vor aduce pe an Codingscape și SVT?

Când am achiziționat companiile, am menționat profitabilitatea lor istorică, care rămâne un bun indicator al minimului pe care îl așteptăm și în viitor.

Nu încercăm să facem prognoze, dar acesta este un reper solid privind veniturile și profitabilitatea. Desigur, încercăm să adăugăm sinergii și să consolidăm prezența ambelor companii: Codingscape, prin poziția sa în SUA, o piață competitivă și foarte atractivă, iar SVT, prin sinergiile în zona de penetrare a soluției TrackGPS pe alte piețe, mai ales în Europa de Vest.

Toate datele despre Codingscape și SVT sunt publice.

7. Puteți detalia creșterea veniturilor anuale din produsele software pe componente de preț și volum?

Avem câteva arii de activitate, dar cea mai mare parte este în fleet management, localizarea vehiculelor, segment ce reprezintă peste 70% din produsele noastre. În această zonă am făcut trei sau patru achiziții înainte de majorarea de capital.

SVT este și producător de hardware, deschizând o nouă direcție de dezvoltare pentru viitor. În plus, soluția pentru managementul personalului și plata salariului a fost capitalizată, am lansat un nou produs și suntem la finalul investiției, implementând soluția pe o verticală complet nouă: IMM-urile. Și aici vedem potențial de creștere, în zona HR.

which is the small and medium-sized companies. And that's the area where we also see growth potential, the HR.

8. For the current integrated system contract, you mentioned that you are a subcontractor. How much of your share of the contract was booked as revenues in the first half of 2025? And how much is left to be booked?

We are subcontractor on the last project we won with the National Unemployment Agency and nothing was already booked because we just won the contract as a subcontractor and the project will be delivered in the next 9-12 months.

9. Do you have any concrete plans regarding entering local bet index and international stock market indices?

As some of you probably know, there is one of the issuers included in the BET index which had a shareholder doing a takeover procedure, buying shares back from the market. Consequently, their free flow has decreased significantly.

Right now, it's 12.5% and their weight in the bet index is at 0.2, 0.2035, in fact. And if it was below 0.2%, the stock would have been automatically excluded from the BET. So that, of course, makes things easier for AROBS.

There is some math that has to be done on a specific date at the end of the revision period, but it shows that the stock, sooner or later, will be excluded. And AROBS is one of the contenders to indeed replace that Issuer. It will depend naturally also on liquidity.

We have two market makers, so we take this very seriously. The liquidity and market capitalization are things that are not necessarily fully dependent on us, but we are

8. În privința contractului actual de sisteme integrate, ați spus că sunteți subcontractor. Cât din partea voastră de contract a fost recunoscută ca venituri în S1 2025 și cât urmează să fie recunoscut?

Suntem subcontractor în proiectul câștigat recent cu ANOFM. Nu a fost recunoscut nimic până acum, deoarece abia am câștigat contractul ca subcontractor, iar proiectul va fi livrat în următoarele 9–12 luni.

9. Aveți planuri concrete privind includerea în indicele BET sau în indici internaționali?

După cum știți, unul dintre emitenții incluși în indicele BET are un acționar care derulează o procedură de preluare, cumpărând acțiuni de pe piață. Drept urmare, free-float-ul a scăzut semnificativ.

În prezent este de 12,5%, iar ponderea în BET este de 0,2035. Dacă ar fi scăzut sub 0,2%, acțiunea ar fi fost exclusă automat din BET. Aceasta face, desigur, lucrurile mai ușoare pentru AROBS.

Există calcule care trebuie făcute la o dată anume, la finalul perioadei de revizuire, dar este clar că acțiunea respectivă va fi exclusă mai devreme sau mai târziu. AROBS este unul dintre candidații care ar putea înlocui emitențul respectiv. Desigur, va depinde și de lichiditate.

Avem doi market makeri, tratăm acest aspect foarte serios. Lichiditatea și capitalizarea bursieră nu depind în totalitate de noi, dar suntem foarte atenți la ele și urmărim îndeaproape evoluțiile.

very much focused on that and following the news.

10. Can you give more details on software services environment? When do you see stabilization? What are the main challenges you are facing? And what is the strategy going forward?

When it comes to the software services environment, generally speaking, I think there are several factors of influence, several megatrends that are affecting us. And I would say that one of the most important ones, the geopolitical and geoeconomically instability tariffs and all the globalization challenges that are faced by various companies that are our clients or the clients of our clients that are now in some dire straits in some cases.

So, until this landscape will become much clearer, I don't think that the companies are going to have a very solid appetite for investment, for expanding, for reinventing themselves, which is a very important cycle. We are ready to help them, to support them with our knowledge and expertise in doing that. Another very important trend that we have witnessed in the previous years was the fact that a lot of companies were becoming more and more conscious about budget.

One of our main competitors, India, that is, was one of the geographies that could capitalize on that. We are seeing that, including India, it's in a very, very complicated correction mode. All the large companies from India are reporting somehow downward figures, which suggests that this is a problem that it's affecting not only the low-cost supplier, but also, let's say, the one from the Western Hemisphere. And that suggests also that underneath the shiny presentation of the governments around the world, the current market conditions are not that great.

10. Puteți oferi mai multe detalii despre mediul serviciilor software? Când vedeți o stabilizare? Care sunt principalele provocări și care este strategia înainte?

În general, mediul serviciilor software este influențat de mai mulți factori și megatrenduri. Unul dintre cele mai importante este instabilitatea geopolitică și geoeconomică, tarifele și provocările globalizării care afectează companiile-clienți și chiar clienții clienților noștri, unii fiind în dificultate.

Până când acest context nu va deveni mai clar, nu cred că firmele vor avea un apetit solid pentru investiții, extindere sau reinventare, etape foarte importante ale ciclului economic. Noi suntem pregătiți să-i sprijinim cu know-how și expertiză. Un alt trend din ultimii ani a fost presiunea tot mai mare pe bugete și prețuri.

Unii dintre principalii noștri competitori, cum este India, au beneficiat de acest context. Acum însă vedem că și India trece printr-o corecție complicată, toate companiile mari de acolo raportând scăderi, ceea ce sugerează că problema afectează nu doar furnizorii low-cost, ci și companiile din Occident. Acest lucru arată că, dincolo de prezentările optimiste ale guvernelor, condițiile reale de piață nu sunt foarte bune.

And I think this is one of the main factors that affect the demand for the software services. What are we expecting? We are expecting to sometime in the near future to become, again, a solid growth to come to the market and to be fueled by the AI incorporation in the products, the AI being actually embedded in the kind of the new businesses that are going to emerge.

What are we doing for that? I've just said a few minutes ago about those three main pillars for us that we want to build and enhance our capabilities in the key areas, such as big data, cybersecurity. And also, we are focusing on the United States market because definitely this one, it looks to be in a far better shape, and it used to be, and I think it's going to still be the main driver for innovation across the whole economies of the Western Hemisphere.

11. What SOP plans do you have for the near future? And considering the downward trend in the share price over the last 12 months, do you still consider these types of actions like SOP appropriate?

SOPs, especially in the IT area, are a key element in people's recognition and people's appreciation, especially if they are related to their evolution or extra steps that they are doing. In the early days, about four years ago, I actually gave, almost for free, the nominal value shares to a big number of people in the company. And our plan is to continue the SOP.

And I'm not going to mention the fiscal reasons, which are, of course, a key component or important component. Regarding the strategy with the SOPs plan, we are going to discuss about it with the other shareholders and with the key players from our shareholding structure.

Acesta este unul dintre principalii factori care afectează cererea pentru servicii software.

Ce așteptăm? Ca în viitorul apropiat să apară din nou o creștere solidă, alimentată de integrarea AI în produse și apariția de noi modele de business cu AI integrat.

Ce facem noi pentru asta? Consolidăm capacitățile în trei arii cheie: big data, cybersecurity și piața SUA. Statele Unite par într-o formă mult mai bună și vor rămâne principalul motor de inovație pentru economiile occidentale.

11. Ce planuri SOP aveți pentru viitorul apropiat? Și având în vedere scăderea prețului acțiunii în ultimele 12 luni, considerați că astfel de acțiuni, precum SOP, mai sunt adecvate?

Planurile SOP, mai ales în zona IT, sunt un element cheie de recunoaștere și apreciere a oamenilor, în special atunci când sunt legate de evoluția lor sau de pașii suplimentari pe care îi fac. În urmă cu aproximativ patru ani, am acordat aproape gratuit acțiuni la valoarea nominală unui număr mare de angajați. Planul nostru este să continuăm programul SOP.

Nu voi menționa motivele fiscale, deși sunt, desigur, un element important. Strategia privind planurile SOP o vom discuta împreună cu ceilalți acționari și cu jucătorii cheie din structura noastră de acționariat.

12. What is the current defense vertical revenue share in total services segment? And what are the expectations on its development in the coming years?

For the time being, it's marginal. But as you know, there has been a kind of movement from the automotive sector to the defense. For the time being, we are talking less than 1%.

We are testing the water, trying to see where we can add value in the defense vertical. We are focusing on the area where we can complement with our skills, with our capabilities, that segment.

In order to ponder right here, the expectation of our investors, think about in many cases, you may need some licenses in order to be accepted on that project. And this is something very different in opposition with the projects that we have had, and we have as of today in automotive. And also think about the fact that most of all those funds that are announced by the government, including in Europe, are mostly going to the hardware, not always to the software.

So, the quanta of the software or the R&D, generally speaking, inside of the defense structure expenses is going to be somehow modest. Yes, it is a highly scalable vertical for us, but we should have in mind all these elements as well.

13. As for the automotive vertical, are there any contracts with Chinese EV companies?

Let me say very clear from the very beginning on this topic. China is not making a secret that it's having a program called Local for Local. So, they are obsessively going in sustaining the local automotive producer, local OEMs with the local suppliers.

12. Care este în prezent ponderea veniturilor din verticala de apărare în totalul serviciilor și care sunt așteptările de dezvoltare pe termen mediu?

Pentru moment, contribuția este marginală, sub 1%.

Deocamdată „testăm terenul”, încercând să vedem unde putem aduce valoare în verticala defense. Ne axăm în special în zona în care putem completa cu abilitățile și capacitățile noastre.

Rețineți totuși câteva aspecte: în primul rând, pentru multe proiecte sunt necesare licențe speciale ca să fii acceptat, ceea ce diferă de proiectele din automotive. În al doilea rând, multe dintre fondurile anunțate de guverne, inclusiv în Europa, se duc mai degrabă în hardware decât în software.

Așadar, partea de software sau R&D în cheltuielile de apărare este relativ modestă. Concluzia: da, este o verticală scalabilă pentru noi, dar trebuie să ținem cont de aceste limitări.

13. În ceea ce privește verticala auto, aveți contracte cu companii chineze de vehicule electrice?

Vreau să fiu foarte clar: China nu ascunde faptul că are un program numit „Local for Local”. Ei susțin în mod obsesiv producătorii auto locali, OEM-urile locale și furnizorii locali.

And then you have the linguistic barrier because not all of them, all of the documentation, it's written in English for various reasons, including the competition with Western Hemisphere and so on. So, it's very, very difficult to penetrate the Chinese market.

I'm aware about a single example: Continental. And they are not as happy as you would expect to because they do have struggles in terms of adapting to the local market, being accepted as a bidder for various RFPs and so on. It is a very, very difficult market to access.

14. Regarding the big data, what are the expected margins for that branch compared to other key prospects such as AI, cloud and cybersecurity?

I would say that they are in line with all that other specific domain knowledge that we can present to our clients. We just think that this is just an enabler to other integration being horizontally or vertical. We are not attracted to the big data market just because of the margin, but we are attracted because of the sense of integration that you can bring to the table to your customers together with the big data or starting with the big data in any case.

15. Are there any updates on the Indonesian market and the software product segment?

Indonesia is growing quite okay. It will overpass all the other countries soon, I guess. That's the Republic of Moldova and Hungary for the time being. It is a completely different market that we are right now, I would say.

It can become an important market for us. But that's a market that is highly, highly price sensitive. It's more price sensitive than the Romanian one. It's proximity to China, is also really important in terms of hardware and also the services. It's a competitive market that we'll try to address this.

Există apoi și bariera lingvistică, deoarece nu toată documentația este redactată în engleză, din diverse motive, inclusiv competiția cu Occidentul. Așadar, este foarte, foarte greu să pătrunzi pe piața chineză.

Cunosc un singur exemplu: Continental. Dar nici ei nu sunt atât de mulțumiți cum v-ați aștepta, pentru că se confruntă cu dificultăți în adaptarea la piața locală, în a fi acceptați ca ofertanți în diverse RFP-uri etc. Este o piață extrem de dificil de accesat.

14. În ceea ce privește big data, care sunt marjele așteptate comparativ cu alte verticale precum AI, cloud și cybersecurity?

Aș spune că sunt în linie cu celelalte domenii specifice de expertiză pe care le oferim clienților. Considerăm big data mai degrabă un facilitator al altor integrări, fie pe orizontală, fie pe verticală. Nu suntem atrași de big data doar pentru marjă, ci pentru valoarea de integrare pe care o putem aduce clienților, pornind de la big data sau împreună cu acesta.

15. Aveți noutăți despre piața din Indonezia și segmentul de produse software?

Indonezia evoluează bine și cred că va depăși în curând alte țări, precum Republica Moldova și Ungaria. Este o piață complet diferită față de ceea ce avem acum.

Poate deveni o piață importantă pentru noi, dar este extrem de sensibilă la preț, chiar mai sensibilă decât România. Aproximarea de China joacă un rol important atât pe partea de hardware, cât și de servicii. Este o piață competitivă, pe care vom încerca să o adresăm.

16. Are there any concerns regarding national digitalization projects due to the tightening of the state budget? And what impact on the tax expenses is expected on the P&L?

We don't know yet about tightening the budget. So far, we are riding the wave as it is right now. The measures already implemented by the government are not impacting us directly. We'll have to see this second package, how it will go out after the voting and the approval by the parliament and then we will make an assessment.

17. Are there any concrete M&A activities in the pipeline for the remainder of the year?

That's a continuing pipeline for the M&A activity and we carefully select the target and we analyze the various areas in both products and services. In the area where they can enhance our capability to deliver or to attack different other market segments where we don't have presence.

18. How come the Babes-Bolyai project is recognized on the software services and not integrated systems segment? What is this project revenue impact in the first half of 2025?

Essentially, it's a software services kind of project because it involves the development coding that is and at the end of the day, it doesn't matter where it is reported. It's important to be successful and to be delivered in time and based on the expectation of our customer. So, yes, it is in our department, let's say in our group, but it could be in any other group. Again, what is important is to be delivered on time and on scope.

16. Există îngrijorări privind proiectele naționale de digitalizare din cauza restrângerii bugetului de stat? Și ce impact este așteptat asupra cheltuielilor cu taxele în P&L?

Încă nu știm. Deocamdată mergem pe direcția actuală. Măsurile deja adoptate de guvern nu ne afectează direct. Va trebui să vedem al doilea pachet de măsuri, după ce va fi votat și aprobat în Parlament, și abia apoi vom face o evaluare.

17. Există activități concrete de M&A în pipeline pentru restul anului?

Avem permanent un pipeline de M&A și selectăm cu atenție țintele. Analizăm diverse arii, atât pe produse, cât și pe servicii, acolo unde pot adăuga capacități grupului nostru sau ne pot permite să intrăm pe segmente de piață unde nu avem încă prezență.

18. Cum se face că proiectul Babeș-Bolyai este raportat la servicii software și nu la sisteme integrate? Care este impactul lui în venituri în S1 2025?

Este, în esență, un proiect de servicii software, pentru că implică dezvoltare și codare. La finalul zilei, nu contează unde este raportat, ci să fie livrat cu succes, la timp și conform așteptărilor clientului. Deci, da, e înregistrat la noi pe servicii software, dar putea fi la fel de bine și în alt segment. Important este să fie livrat la timp și în parametrii stabiliți.

And in terms of revenues, it's around RON 1 million in the revenues registered in the first half of the year. out of the total value of the contract of RON 10 million, ($\pm 10\%$).

Ca venituri, a adus circa 1 milion lei în prima jumătate a anului, dintr-un contract total de aproximativ 10 milioane lei ($\pm 10\%$).

19. Can you comment on Codingscape impact in terms of revenue and EBITDA? What were the historic figures you mentioned? I see only 15 million dollars in annual revenues, no comments on profitability.

19. Puteți comenta impactul Codingscape în termeni de venituri și EBITDA? Care au fost cifrele istorice menționate? Am văzut doar 15 milioane USD venituri anuale, fără detalii privind profitabilitatea.

The profitability of historical profitability of Codingscape, is in line with what the current AROBS Group has in terms of EBITDA margin. The figure is about 16% for the year. And we emphasize US 15-million-dollar revenue for historical data.

Profitabilitatea istorică a Codingscape este aliniată cu marja EBITDA a grupului AROBS, adică în jur de 16% anual. Veniturile istorice au fost de circa 15 milioane USD.

20. Can you give us more details about the US Greenfield Company? Is it related to any specific industry vertical? What is the expected revenue profitability impact? And when is that expected to be seen on the financials?

20. Ne puteți da mai multe detalii despre compania Greenfield din SUA? Este legată de o verticală specifică? Care este impactul estimat în venituri și profitabilitate și când va apărea în rezultate?

It's under the radar for the time being, it doesn't really make sense to specify a certain number. Of course, it impacts the bottom line, but we are expecting the revenue by the end of the year to come with at least a contract signed and starting some delivery in that area. So, we started at the beginning of the year and we need at least a year to monitor the data.

Deocamdată este „sub radar” și nu are sens să menționăm cifre precise. Desigur, impactează profitabilitatea, dar ne așteptăm ca până la finalul anului să avem cel puțin un contract semnat și să începem livrările în acea zonă. Am început la începutul anului și avem nevoie de cel puțin un an pentru a monitoriza datele.

21. You mentioned solid growth prospects in the US for the software services segment. Could you share the current regional breakdown for software services revenue? Also, could you elaborate on the timeline for this expansion and which specific verticals screen favorably? Will it be enough to offset the automotive vertical headwinds in the midterm?

21. Ați menționat perspective solide de creștere în SUA pe segmentul de servicii software. Puteți detalia ponderea actuală pe regiuni a veniturilor din software services? Care este calendarul expansiunii și ce verticale par favorabile? Va fi suficient să compensați dificultățile din automotive pe termen mediu?

Solid growth in the United States, yes, we do expect. We see a lot of opportunities; a lot of conversation coming from the United States clients or focus on the United States market.

Da, ne așteptăm la o creștere solidă în SUA. Vedem multe oportunități și discuții cu clienți de acolo.

The current breakdown is around +25%. With Codingscape, it would be over 30-32%. So that's pretty much the ballpark that we have as of today. So, it's significant and we are planning to expand.

În prezent, ponderea veniturilor din SUA este de circa 25%+. Cu integrarea Codingscape, va depăși 30-32%. Este deja o pondere semnificativă și planificăm extinderea.

The timeline is important: we have already a sales team, direct sales team, the investment that Voicu has mentioned also. And also, we have the integration of Codingscape. So, we are active on two fronts, organically and via the acquisition.

Calendarul este important: avem deja echipă de vânzări directă, investițiile menționate de Voicu, precum și integrarea Codingscape. Deci lucrăm pe două fronturi, organic și prin achiziție.

We are striving to bring new opportunities, and then to start delivering as soon as possible. But again, we have to be mindful about the context, about the current environment that it's in the market, including the U.S. market. Will this be enough to offset the automotive? I think with the acquisition of Codingscape, we are pretty much in that ballpark, but we are looking to grow even further and to add the new and new projects and hence the revenues accordingly.

Ne străduim să aducem constant noi oportunități și să începem livrările cât mai repede. Dar trebuie să fim atenți la context, inclusiv la cel din SUA. Va fi suficient să compenseze scăderile din automotive? Cu achiziția Codingscape suntem aproape de acel nivel, dar ne dorim să creștem și mai mult, adăugând constant proiecte noi și, implicit, venituri suplimentare.

22. Can you quantify the impact of National Employment Agency projects and when it should be implemented and what would be the total value in the revenues coming from National Pensions House project?

22. Puteți cuantifica impactul proiectelor ANOFM și când vor fi implementate? Care ar fi valoarea totală a veniturilor din proiectul Casei Naționale de Pensii?

The revenues we expect for the second part of the year, according to the current project plan, are similar to what we booked in the first half of the year.

Pentru a doua parte a anului, veniturile așteptate sunt similare cu cele recunoscute în prima jumătate, conform planului actual al proiectului.

23. How much should we pencil for the second half of 2025 and the first quarter of 2026?

Regarding the second part of the 2025, I already mentioned. As for Q1 2026, I don't know the figure by heart, but it would be significantly lower compared with what we had in 2025.

23. Cât ar trebui să luăm în calcul pentru S2 2025 și T1 2026?

Pentru S2 2025 am menționat deja: veniturile vor fi similare cu S1. Pentru T1 2026, nu am cifra exactă acum, dar va fi semnificativ mai mică decât cea din 2025.

24. Did you try to diversify away from automotive to be involved in other industries? Do you see any new significant industry for you?

It's part of our mix and strategic approach. We see other industries; we are involved with them already. We have presence in at least three other areas. One is aerospace and aeronautics. The other is consumer electronics and the third one is medical.

24. Ați încercat să vă diversificați în afara automotive? Vedeți o nouă industrie semnificativă pentru voi?

Da, face parte din mixul și abordarea noastră strategică. Suntem deja prezenți în cel puțin trei alte domenii: aerospațial și aeronautică, electronice de consum și medical.

Are these going to be big or small? We are working on them. There are different pros and cons for each industry and we are chasing those.

Vor deveni aceste industrii mari sau mici pentru noi? Lucrăm la asta. Fiecare are avantaje și dezavantaje, iar noi le urmărim activ.

25. Since about 35% of your market cap is in cash and cash equivalent, how do you manage the cash position in order to protect it from inflation?

We try to preserve the value of the cash we raise from our shareholders for investments by keeping them in bank deposits and having a spread between the main currencies that we have. We keep them in a balance in EUR, some in RON and a few in USD to have them ready for any new acquisition in US market.

25. Având în vedere că circa 35% din capitalizarea voastră bursieră este în numerar și echivalente, cum gestionați această poziție pentru a o proteja de inflație?

Încercăm să păstrăm valoarea numerarului atras de la acționari pentru investiții prin plasamente în depozite bancare și printr-o distribuție între principalele valute în care operăm. Menținem o parte în euro, o parte în lei și o parte în dolari, pentru a fi pregătiți pentru eventuale achiziții în SUA.