

**Transcript of Q&A from AROBS Q1 2026  
Earnings Call from 22.05.2026****Transcrierea sesiunii Q&A din cadrul  
conferinței privind rezultatele T1 2026 ale  
AROBS din 22.05.2026**

**1. Can you elaborate on which cost categories are expected to decrease as part of the One AROBS initiative, and from which quarter we should expect to start seeing the benefits of these measures?**

The first category where we expect to see efficiencies is at the G&A level. In previous years, as we acquired multiple companies, certain administrative and support functions became duplicated across the Group. Through the One AROBS initiative, these functions can now be optimized and centralized, which should allow us to maintain tighter control over general and administrative expenses. We expect the first effects of these measures to gradually become visible over the coming quarters during this year.

At the same time, the initiative is not focused solely on cost optimization. An equally important objective is revenue optimization. We are implementing a more integrated commercial approach across all business lines, which will allow us to better address the existing customer portfolio, increase cross-selling opportunities, and expand wallet share within our client base.

Therefore, the One AROBS initiative should be viewed not only as a cost efficiency program, but also as a platform to support future revenue growth and improve commercial synergies across the Group.

**2. Which verticals and geographies, particularly the U.S. versus Europe, were the main drivers of revenue growth in Q1?**

Looking at the revenue split by geography, growth was relatively balanced across regions, without one market significantly outperforming the others.

We would like to highlight that more than 60% of our revenues are generated outside Romania. We consider this an important factor in terms of mitigating risk, strengthening the Group's

**1. Puteți detalia ce categorii de costuri sunt vizate pentru reducere în cadrul inițiativei One AROBS și din ce trimestru ar trebui să înceapă să se vadă beneficiile acestor măsuri?**

Prima categorie în care ne așteptăm să vedem eficientizări este zona cheltuielilor G&A. În ultimii ani, pe măsură ce am realizat mai multe achiziții, anumite funcții administrative și de suport au devenit redundante la nivelul Grupului. Prin inițiativa One AROBS, aceste funcții pot fi optimizate și centralizate, ceea ce ne va permite să menținem un control mai bun asupra cheltuielilor generale și administrative. Ne așteptăm ca primele efecte ale acestor măsuri să devină vizibile treptat în trimestrele următoare, pe parcursul acestui an.

În același timp, inițiativa nu vizează exclusiv optimizarea costurilor. Un obiectiv la fel de important este optimizarea veniturilor. Implementăm o abordare comercială mai integrată la nivelul tuturor liniilor de business, care ne va permite să adresăm mai eficient portofoliul existent de clienți, să creștem oportunitățile de cross-selling și să extindem ponderea serviciilor furnizate clienților actuali.

Prin urmare, inițiativa One AROBS trebuie privită nu doar ca un program de eficientizare a costurilor, ci și ca o platformă care susține creșterea viitoare a veniturilor și consolidarea sinergiilor comerciale la nivelul Grupului.

**2. Care au fost principalele verticale și piețe geografice care au contribuit la creșterea veniturilor în T1, în special din perspectiva SUA versus Europa?**

Dacă ne uităm la distribuția veniturilor pe regiuni geografice, creșterea a fost relativ echilibrată între piețe, fără ca o anumită regiune să fi avut o performanță semnificativ mai bună decât celelalte.

Am vrea să subliniem faptul că peste 60% din veniturile noastre sunt generate în afara României. Considerăm că acest lucru este important din perspectiva diversificării riscului, a consolidării

resilience, and positioning AROBS as a truly international player that is not overly dependent on the local market environment.

At the same time, as outlined in our presentation regarding the U.S. opportunity, we continue to see significant long-term potential in the U.S. market, for the reasons previously mentioned before. Compared to Europe, we believe the U.S. market currently offers a more dynamic environment and stronger growth opportunities going forward. This is also reflected in the numbers: approximately 70% of the year-on-year revenue increase in Q1 was generated by the U.S. market.

Europe remains an important market for us, and we continue to see attractive opportunities there as well. However, from a strategic perspective, it is natural for us to view the largest market as also representing the largest long-term opportunity.

### **3. What were the main drivers behind the decline in gross margin from 24.5% to 23.6%?**

The decline in gross margin is also reflected at the EBITDA level and should be assessed in the context of several contributing factors.

First of all, we are comparing against a very strong Q1 2025 base. At the same time, it is important to note that both profitability and revenue in Q1 2026 were above the levels included in our budget for the year.

Another important factor relates to the integration of newly acquired companies. As part of this process, we are incorporating businesses with different margin profiles - some operating above the Group average margin and others below it. However, the strategic rationale behind these integrations goes beyond short-term margin considerations, as they allow us to broaden and strengthen our overall service offering to customers.

In addition, the business mix and changes in the consolidation perimeter also had an impact on profitability during the quarter.

rezilienței Grupului și a poziționării AROBS ca un jucător cu adevărat internațional, care nu depinde într-o măsură semnificativă de evoluția pieței locale.

Totodată, așa cum am prezentat și în slide-ul referitor la oportunitatea din SUA, continuăm să vedem un potențial important de dezvoltare pe termen lung pe piața americană. Comparativ cu Europa, considerăm că piața din SUA oferă, în acest moment, un mediu mai dinamic și perspective de creștere mai atractive. Acest lucru se reflectă și în cifre: aproximativ 70% din creșterea veniturilor înregistrată în T1 comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut a fost generată de piața din SUA.

Europa rămâne o piață importantă pentru noi și continuăm să vedem oportunități atractive și aici. Cu toate acestea, din perspectivă strategică, este firesc să privim cea mai mare piață și ca pe cea mai importantă oportunitate de dezvoltare pe termen lung.

### **3. Care au fost principalii factori care au determinat scăderea marjei brute de la 24,5% la 23,6%?**

Scăderea marjei brute se reflectă și la nivelul EBITDA și trebuie analizată în contextul mai multor factori care au contribuit la această evoluție.

În primul rând, comparăm rezultatele cu o bază foarte puternică aferentă T1 2025. În același timp, este important de menționat că atât profitabilitatea, cât și veniturile din T1 2026 s-au situat peste nivelurile incluse în bugetul pentru acest an.

Un alt factor important este legat de integrarea companiilor recent achiziționate. În cadrul acestui proces, integrăm businessuri cu profiluri diferite de marjă, unele operate la niveluri peste media Grupului, iar altele sub aceasta. Totodată, obiectivul strategic al acestor integrări depășește impactul pe termen scurt asupra marjelor, întrucât ele ne permit să extindem și să consolidăm oferta de servicii adresată clienților.

În plus, mixul de business și modificările survenite la nivelul consolidării au avut, de asemenea, un impact asupra profitabilității în cursul trimestrului.

We also saw an effect from certain projects within the integrated systems segment, which typically operate at lower margins than the Group average and involve longer revenue recognition cycles. In the initial implementation phases of these projects, costs are incurred upfront, while the associated revenues are recognized progressively over time, creating temporary pressure on margins.

#### **4. How did the automotive vertical perform in Q1-2026?**

Compared to the previous one to two years, the automotive environment had been relatively subdued in terms of new opportunities and new platforms launched by OEMs, particularly in Europe. This dynamic is fundamentally linked to overall automotive demand and new vehicle sales across the region.

However, we are now seeing signs of a more active market environment. Several new projects have started to emerge, and we are pleased to see improved stability in the automotive vertical, which is currently the key characteristic we would use to describe the market.

At the same time, new opportunities are gradually entering the pipeline. We are currently involved in several bidding processes and expect to secure additional projects over the coming months. While we are not anticipating a dramatic acceleration, we do expect the automotive vertical to return to moderate growth this year.

Overall, our outlook is one of prudent optimism, compared to the significantly more challenging and, at times, contracting market environment seen over the past year.

#### **5. Among the companies integrated this year, which ones have been margin accretive?**

While we are not disclosing detailed profitability metrics at the individual company level, as previously mentioned, the companies integrated into the Group have different margin profiles.

Am observat, totodată, impactul anumitor proiecte din zona sistemelor integrate, care operează, în mod obișnuit, la marje mai reduse decât media Grupului și presupun cicluri mai lungi de recunoaștere a veniturilor. În fazele inițiale de implementare ale acestor proiecte, costurile sunt înregistrate în avans, în timp ce veniturile aferente sunt recunoscute gradual în timp, ceea ce generează o presiune temporară asupra marjelor.

#### **4. Cum a evoluat verticala automotive în T1-2026?**

Comparativ cu ultimii doi ani, mediul din automotive a fost relativ redus din perspectiva noilor oportunități și a lansării de noi platforme de către OEM-uri, în special în Europa. Această dinamică este strâns legată de nivelul general al cererii din industria auto și al vânzărilor de vehicule noi la nivel regional.

Cu toate acestea, în prezent observăm semne ale unei piețe mai active. Încep să apară proiecte noi, iar un element pozitiv este faptul că vedem o stabilizare a verticalei automotive, aceasta fiind, în momentul de față, principala caracteristică pe care am folosi-o pentru a descrie piața.

În același timp, există noi oportunități care intră treptat în pipeline. Participăm în prezent la mai multe procese de ofertare și ne așteptăm să securizăm proiecte suplimentare în lunile următoare. Deși nu anticipăm o accelerare semnificativă, estimăm că verticala automotive va reveni la o creștere moderată în cursul acestui an.

Per ansamblu, abordăm perioada următoare cu un optimism prudent, având în vedere că piața a traversat în ultimul an un context semnificativ mai dificil și, pe alocuri, chiar în scădere.

#### **5. Dintre companiile integrate în acest an, care au avut cea mai pozitivă contribuție la nivelul marjelor?**

Deși nu publicăm indicatori detaliați de profitabilitate la nivel individual pentru fiecare companie, așa cum am menționat anterior, companiile integrate în Grup au profile diferite de marjă.

Generally, the businesses operating on the product side tend to deliver the strongest profitability levels. A good example is SVT, which complements our TrackGPS offering and currently operates with margins that are among the highest within the Group.

Overall, the product segment remains the most profitable area of the business, and it is also where we are placing a strong strategic focus in terms of future growth and scalability. This is already reflected in the margin improvement recorded at segment level.

**6. Regarding revenue guidance of around 552 million, what level of contribution is expected from acquisitions versus organic growth?**

At this stage, we are focused on maintaining a balanced growth approach, combining organic expansion with a more selective M&A strategy. Based on the current business structure and the contribution mix reflected in Q1, we would expect a relatively similar balance between organic growth and M&A contribution for the remainder of the year.

Of course, this could evolve if we identify attractive acquisition opportunities that can be executed within a relatively short timeframe. However, based on the visibility we currently have, the split between organic growth and acquisition-driven growth should remain broadly consistent with the profile seen in Q1.

**7. You highlighted investments in AI, data engineering and cybersecurity as key growth drivers in the budget. Could you provide more detail on these initiatives, including their current scale areas of focus?**

At this stage, we cannot disclose detailed figures for these initiatives, as they remain below the threshold for mandatory reporting. However, all three areas are strategically important for the Group, although they are currently developing at different speeds and levels of maturity.

În general, businessurile din zona de produse sunt cele care generează cele mai ridicate niveluri de profitabilitate. Un exemplu relevant este SVT, care completează oferta noastră TrackGPS și operează în prezent la unele dintre cele mai ridicate marje din cadrul Grupului.

Per ansamblu, segmentul de produse rămâne cea mai profitabilă zonă a businessului și, totodată, direcția asupra căreia ne concentrăm strategic în ceea ce privește creșterea viitoare și scalabilitatea. Acest lucru se reflectă deja în îmbunătățirea marjelor la nivelul segmentului.

**6. În ceea ce privește estimarea de venituri de aproximativ 552 milioane RON, ce nivel de contribuție estimați din achiziții comparativ cu creșterea organică?**

În această etapă, ne concentrăm pe menținerea unei abordări echilibrate în ceea ce privește creșterea, combinând dezvoltarea organică cu o strategie de M&A mai selectivă. Pe baza structurii actuale a businessului și a mixului de contribuție reflectat în rezultatele din T1, ne așteptăm ca raportul dintre creșterea organică și contribuția provenită din achiziții să rămână relativ similar pentru restul anului.

Desigur, această structură poate evolua dacă identificăm oportunități atractive de achiziții care pot fi realizate într-un interval relativ scurt. Cu toate acestea, pe baza vizibilității pe care o avem în prezent, estimăm că ponderea dintre creșterea organică și cea generată prin achiziții va rămâne, în linii mari, în linie cu mixul observat în T1.

**7. Ați evidențiat investițiile în AI, data engineering și cybersecurity drept factori importanți de creștere incluși în buget. Puteți oferi mai multe detalii despre aceste inițiative, inclusiv dimensiunea actuală și principalele direcții de dezvoltare?**

În această etapă, nu putem publica valori detaliate pentru aceste inițiative, întrucât ele se află încă sub pragurile de raportare obligatorie. Cu toate acestea, toate cele trei direcții sunt importante din punct de vedere strategic pentru Grup, chiar dacă se află în stadii diferite de dezvoltare și maturitate.

Artificial intelligence is becoming increasingly important, particularly regarding the transition from time-based billing models toward more outcome-based delivery models. In this respect, AI is expected to play a key enabling role, and we are actively refining and integrating AI-driven capabilities across our operations and services.

We also see significant long-term potential for AI to contribute positively to profitability and operational efficiency, although this will naturally continue to depend on broader industry dynamics, including the evolution of infrastructure and token-related costs.

In cybersecurity, our focus is on further strengthening our capabilities through the development of a dedicated cybersecurity horizontal. The objective is both to expand the range of services provided to existing customers and to increase the overall contribution of this business line within the Group.

As for data engineering, we continue to invest in areas such as certifications, big data capabilities, and advanced data-related competencies, where we also see attractive long-term growth potential.

While these business areas are not yet material contributors at Group level, we are closely monitoring their development and continue to make meaningful strategic investments to strengthen our positioning over the medium and long term.

**8. How do you assess AI as a potential threat to AROBS' business model? Are you seeing any pricing pressure or changes in client behavior due to AI adoption?**

We believe AI can represent a threat to one business model and an accelerant to the other. Traditional time-and-material models are naturally more exposed, as AI enables the same amount of work to be completed in fewer hours, which can create pricing pressure.

Inteligența artificială devine din ce în ce mai importantă, în special în contextul tranziției de la modele de facturare bazate pe timp către modele orientate mai mult către livrarea de rezultate și valoare adăugată. Din această perspectivă, AI va avea un rol esențial, iar noi continuăm să dezvoltăm și să integrăm capacități bazate pe AI la nivelul operațiunilor și serviciilor noastre.

Vedem, de asemenea, un potențial semnificativ pe termen lung ca AI să contribuie pozitiv atât la profitabilitate, cât și la eficiența operațională, chiar dacă această evoluție va depinde în continuare de dinamica generală a industriei, inclusiv de evoluția infrastructurii și a costurilor asociate utilizării modelelor AI.

În zona de cybersecurity, ne concentrăm pe consolidarea capacităților prin dezvoltarea unei verticale dedicate de securitate cibernetică. Obiectivul este atât extinderea gamei de servicii oferite clienților existenți, cât și creșterea contribuției acestei linii de business la nivelul Grupului.

În ceea ce privește data engineering, continuăm să investim în zone precum certificări, soluții de big data și competențe avansate în domeniul datelor, unde vedem, de asemenea, un potențial atractiv de creștere pe termen lung.

Deși aceste linii de business nu au încă o contribuție semnificativă la nivelul Grupului, monitorizăm atent evoluția lor și continuăm să realizăm investiții strategice relevante pentru a ne consolida poziționarea pe termen mediu și lung.

**8. Cum evaluați AI-ul ca potențial risc pentru modelul de business al AROBS? Observați presiuni asupra prețurilor sau schimbări în comportamentul clienților ca urmare a adoptării AI?**

Considerăm că AI poate reprezenta o provocare pentru anumite modele de business, dar, în același timp, un accelerator important pentru altele. Modelele tradiționale bazate exclusiv pe "time & material" sunt, în mod natural, mai expuse, deoarece AI permite realizarea aceleiași volum de

muncă într-un număr mai redus de ore, ceea ce poate genera presiune asupra prețurilor.

What we are seeing today is a transition in the market. We are deliberately moving toward more outcome-based engagements, wherever customer needs support this approach, because this is where AI increases the value we can deliver rather than diminishing it.

At the same time, we believe one of the most underestimated effects of AI is its ability to expand the overall market opportunity. Today, companies can use tools such as Claude and other AI platforms to build prototypes within days. However, these prototypes still need to be transformed into scalable, production-ready software solutions.

As a result, easier and faster prototyping is likely to lead to a higher number of software projects being initiated, while also increasing demand for companies capable of industrializing, scaling, and maintaining those solutions in production environments.

In this context, AI may put pressure on purely hour-based delivery models, but it also creates significant opportunities for companies that are able to deliver integrated, outcome-oriented solutions. This is the direction in which AROBS is strategically evolving.

**9. Where do you see the highest growth potential in the Software Products segment? Are there any developments on the Indonesian market?**

Within the Software Products segment, we currently see several market developments that are creating favorable growth opportunities.

One important driver is the reduction, at European level, of the regulatory threshold for vehicles requiring monitoring solutions, extending applicability to vehicles above 3.5 tons. This has effectively expanded the addressable market.

Ceea ce observăm astăzi este o tranziție a pieței. Ne orientăm în mod deliberat către modele de colaborare bazate mai mult pe rezultate și valoare livrată, acolo unde nevoile clienților susțin această abordare, deoarece în acest tip de model AI crește valoarea pe care o putem oferi, nu o reduce.

În același timp, considerăm că unul dintre cele mai subestimate efecte ale AI este capacitatea sa de a extinde dimensiunea totală a pieței. Astăzi, companiile pot utiliza instrumente precum Claude și alte platforme AI pentru a dezvolta prototipuri în doar câteva zile. Cu toate acestea, aceste prototipuri trebuie în continuare transformate în soluții software scalabile și pregătite pentru utilizare în producție.

Ca urmare, procesul mai rapid și mai accesibil de prototipare este probabil să conducă la inițierea unui număr mai mare de proiecte software și, implicit, la o cerere mai ridicată pentru companii capabile să industrializeze, scaleze și mențină aceste soluții în medii de producție.

În acest context, AI poate pune presiune pe modelele de livrare bazate exclusiv pe ore facturabile, însă creează totodată oportunități semnificative pentru companiile care pot furniza soluții integrate și orientate către rezultate. Aceasta este direcția strategică în care evoluează AROBS.

**9. Unde vedeți cel mai mare potențial de creștere în segmentul Software Products? Există noutăți privind evoluția pieței din Indonezia?**

În cadrul segmentului Software Products, vedem în prezent mai multe evoluții de piață care creează oportunități favorabile de creștere.

Unul dintre factorii importanți este reducerea, la nivel european, a pragului de reglementare pentru vehiculele care necesită soluții de monitorizare, extinzând aplicabilitatea acestora și pentru vehiculele de peste 3,5 tone. Acest lucru a contribuit, în mod efectiv, la extinderea pieței adresabile.

In addition, the tachograph segment continues to represent an important opportunity, particularly in the context of increasing regulatory requirements and monitoring obligations introduced at both Romanian and European level.

Another relevant trend is the ongoing transition from 2G to 4G data transmission infrastructure, which is expected to gradually require the replacement and modernization of legacy equipment over the coming years. We see this as another important growth driver for the segment.

Regarding Indonesia, the market continues to develop very well. As a reminder, we initially entered Indonesia through a greenfield investment, and the business has grown rapidly since then. At this stage, Indonesia has become the Group's second-largest market within this segment after Romania, surpassing markets such as Moldova and Hungary.

Indonesia is a very large market with significant long-term potential. Although geographically distant, we are leveraging the same operational infrastructure, best practices, and business model that we have successfully implemented across Eastern Europe. Overall, we continue to view Indonesia as one of the key growth markets for the Software Products segment. As the business develops further, we will provide more detailed updates.

**10. Could you provide more details regarding your upcoming contracts and pipeline visibility for 2026–2027? In particular, do you expect to secure additional public sector or government-related contracts in the near future? Also, how do you assess the impact of PNRR-related investments and digitalization funds on AROBS' business growth and revenue outlook over the next few years?**

Regarding the pipeline, we disclose information where appropriate and above the relevant significance thresholds. We currently have reasonable visibility in certain areas, including the automotive segment. At the same time, we

În plus, segmentul de tahografe continuă să reprezinte o oportunitate importantă, în special în contextul creșterii cerințelor de reglementare și al obligațiilor de monitorizare introduse atât la nivel național, cât și european.

Un alt trend relevant este tranziția continuă de la infrastructura de transmisie de date 2G la 4G, care va necesita treptat, în următorii ani, înlocuirea și modernizarea echipamentelor legacy existente. Vedem și acest proces ca un factor important de creștere pentru segment.

În ceea ce privește Indonezia, piața continuă să evolueze foarte bine. Reamintesc faptul că am intrat inițial pe această piață printr-o investiție de tip greenfield, iar businessul a crescut rapid de atunci. În prezent, Indonezia a devenit a doua cea mai mare piață a Grupului în cadrul acestui segment, după România, depășind piețe precum Moldova și Ungaria.

Indonezia este o piață foarte mare, cu un potențial semnificativ pe termen lung. Deși este o piață aflată la distanță geografică considerabilă, folosim aceeași infrastructură operațională, aceleași bune practici și același model de business pe care le-am implementat cu succes în Europa de Est. Per ansamblu, continuăm să vedem Indonezia ca una dintre piețele-cheie de creștere pentru segmentul Software Products. Pe măsură ce businessul va continua să se dezvolte, vom reveni cu informații mai detaliate.

**10. Puteți oferi mai multe detalii privind contractele viitoare și vizibilitatea asupra pipeline-ului pentru perioada 2026–2027? În special, vă așteptați să securizați contracte suplimentare în sectorul public sau în zona guvernamentală în perioada următoare? De asemenea, cum evaluați impactul investițiilor aferente PNRR și al fondurilor pentru digitalizare asupra creșterii businessului și perspectivelor de venituri ale AROBS în următorii ani?**

În ceea ce privește pipeline-ul, comunicăm informații acolo unde este cazul și peste pragurile relevante de raportare. În prezent, avem o vizibilitate rezonabilă în anumite zone, inclusiv în segmentul automotive. În același timp, preferăm să

generally prefer to remain relatively selective in terms of the level of detail we publicly communicate regarding ongoing pipeline opportunities, allowing the results to speak for themselves over time.

In the public sector area, we continue to be actively involved in multiple projects and procedures. This remains an important area for the Group, particularly within the integrated services division. In future meetings, we may provide additional detail together with the colleagues leading these activities, including more visibility on the project pipeline and associated opportunities.

Regarding PNRR-related investments and digitalization funds, multiple projects are currently ongoing. While the political environment in Romania remains somewhat volatile at the moment, these projects are already secured, contracted, and continue to move forward.

From a broader revenue outlook perspective, visibility over the next several years remains naturally limited, particularly given the complexity and timing of large-scale public sector projects. However, the results delivered in Q1 compared to the same period last year demonstrate the positive momentum in this area, and we expect this trend to continue.

As an additional point, at the time of our full-year results presentation, we communicated that we had approximately RON 80 million in signed contracts still pending execution. During Q1 alone, we delivered approximately RON 26 million from this backlog.

At the same time, our teams continue to participate actively in various tenders, bidding procedures, and public procurement processes. This remains a strategically important activity for AROBS, with two key considerations.

First, we do not expect the public sector business to become disproportionately large within the Group's overall revenue structure. Over the medium term, we view a contribution of

firm relativ selectivi în ceea ce privește nivelul de detaliu comunicat public referitor la oportunitățile aflate în pipeline, lăsând rezultatele să vorbească în timp de la sine.

În zona sectorului public, continuăm să fim implicați activ în multiple proiecte și proceduri. Aceasta rămâne o direcție importantă pentru Grup, în special în cadrul diviziei de integrated services. În cadrul întâlnirilor viitoare, este posibil să revenim cu informații suplimentare împreună cu colegii care coordonează aceste activități, inclusiv cu mai multă vizibilitate asupra pipeline-ului de proiecte și a oportunităților asociate.

În ceea ce privește investițiile aferente PNRR și fondurile destinate digitalizării, există în prezent mai multe proiecte aflate în derulare. Deși contextul politic din România rămâne într-o anumită măsură volatil, aceste proiecte sunt deja securizate, contractate și continuă să avanseze.

Din perspectiva evoluției veniturilor pe termen mai lung, vizibilitatea pentru următorii ani rămâne, în mod natural, limitată, în special având în vedere complexitatea și calendarul proiectelor de amploare din sectorul public. Cu toate acestea, rezultatele livrate în T1 comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut demonstrează dinamica pozitivă din această zonă, iar noi ne așteptăm ca această tendință să continue.

În plus, la momentul prezentării rezultatelor anuale, am comunicat faptul că aveam aproximativ 80 milioane RON în contracte deja semnate și aflate încă în execuție. Doar în T1 am livrat aproximativ 26 milioane RON din acest backlog.

În același timp, echipele noastre continuă să participe activ la diverse licitații, proceduri de ofertare și procese de achiziții publice. Aceasta rămâne o activitate importantă din punct de vedere strategic pentru AROBS, având însă în vedere două aspecte esențiale.

În primul rând, nu ne așteptăm ca businessul din sectorul public să ajungă să reprezinte o pondere disproporționat de mare în structura totală a veniturilor Grupului. Pe termen mediu, considerăm

approximately 10-15% of total revenues as an appropriate level for this activity.

Second, we prioritize projects that benefit from fully or partially secured non-reimbursable funding, as these projects typically offer significantly greater execution certainty compared to projects financed exclusively from the state budget, where fiscal pressures and budget deficits can potentially lead to delays.

**11. Despite solid revenue growth and improved profitability guidance for 2026, the share prices remained under pressure. What concrete catalyst does management believe could drive a re-rating of AROBS stock over the next 12 to 18 months? Would management consider additional shareholder return initiatives such as buybacks or a dividend policy to support the share price?**

In terms of valuation and share price performance, we see three main areas that could support a re-rating of AROBS over the medium term.

The first is our continued ability to execute against the budget and deliver on the targets communicated to the market. A key component of this is the implementation of the One AROBS strategy, which focuses on integration, operational efficiency, and scalability across the Group. We believe successful execution in these areas should translate into improved profitability, stronger EBITDA performance, and ultimately a better market perception of the company.

The second element relates to the evolution of our business mix. As previously outlined in our strategy presentations, over time we aim to gradually increase the contribution of software products relative to software services. Software products typically generate higher margins, more recurring revenues, and generally benefit from stronger valuation multiples in the market. Therefore, while we continue to improve operational efficiency and profitability within the

că un nivel de aproximativ 10-15% din veniturile totale reprezintă o contribuție adecvată pentru această activitate.

În al doilea rând, prioritizăm proiectele care beneficiază de finanțare nerambursabilă asigurată integral sau parțial, deoarece acestea oferă, în general, un grad semnificativ mai ridicat de certitudine în execuție comparativ cu proiectele finanțate exclusiv din bugetul de stat, unde presiunile fiscale și constrângerile bugetare pot duce la întârzieri.

**11. În ciuda creșterii semnificative a veniturilor și a îmbunătățirii estimărilor de profitabilitate pentru 2026, prețul acțiunii a rămas sub presiune. Care sunt catalizatorii concreți pe care managementul îi vede pentru o reevaluare a prețului acțiunii AROBS în următoarele 12-18 luni? De asemenea, ia în calcul managementul inițiative suplimentare de remunerare a acționarilor, precum programe de răscumpărare sau o politică de dividende, pentru susținerea prețului acțiunii?**

Din perspectiva evaluării companiei și a evoluției prețului acțiunii, vedem trei direcții principale care pot susține o reevaluare a AROBS pe termen mediu.

Prima este capacitatea noastră de a continua să executăm conform bugetului și să livrăm obiectivele comunicate pieței. Un element-cheie în acest sens este implementarea strategiei One AROBS, care vizează integrarea, creșterea eficienței operaționale și scalabilitatea la nivelul Grupului. Considerăm că execuția cu succes a acestor direcții ar trebui să se reflecte într-o profitabilitate mai bună, într-o evoluție mai puternică a EBITDA și, în final, într-o percepție mai favorabilă a companiei în piață.

Al doilea element ține de evoluția mixului de business. Așa cum am prezentat și în strategiile comunicate anterior, ne propunem ca, în timp, să creștem gradual contribuția segmentului de software products comparativ cu software services. Produsele software generează, în general, marje mai ridicate, venituri recurente mai consistente și beneficiază, de regulă, de multipli de evaluare superiori în piață. Prin urmare, în timp ce continuăm să îmbunătățim eficiența operațională și

software services business, we are also strategically focused on increasing the relative weight of software products within the Group.

Last but not least, we have convened the General Shareholders' Meeting to approve a share buyback program, which we also view as an important instrument in supporting shareholder value.

The buyback program reflects a disciplined capital allocation approach supported by the strength of our balance sheet. With approximately RON 211 million in cash and a net debt level of around 0.9x EBITDA, we believe we are well positioned to simultaneously support future M&A opportunities and shareholder return initiatives.

At the same time, the buyback program provides flexibility for several legitimate capital allocation uses, including employee stock ownership plans, future M&A transactions, and share price support initiatives.

Overall, we believe these three elements - consistent operational execution, an improved business mix, and disciplined capital allocation - can support a positive re-rating of AROBS stock over the time horizon you mentioned.

profitabilitatea în zona de software services, ne concentrăm strategic și pe creșterea ponderii segmentului de software products în cadrul Grupului.

Nu în ultimul rând, am convocat Adunarea Generală a Acționarilor pentru aprobarea unui program de răscumpărare de acțiuni, pe care îl considerăm, de asemenea, un instrument important pentru susținerea valorii pentru acționari.

Programul de buyback reflectă o abordare disciplinată în alocarea capitalului, susținută de soliditatea bilanțului nostru. Cu aproximativ 211 milioane RON în numerar și un nivel al datoriei nete de aproximativ 0,9x EBITDA, considerăm că suntem bine poziționați pentru a susține simultan atât viitoare oportunități de M&A, cât și inițiative de remunerare a acționarilor.

În același timp, programul de răscumpărare ne oferă flexibilitate pentru mai multe utilizări legitime ale capitalului, inclusiv planuri de tip employee stock ownership, viitoare tranzacții de M&A și inițiative de susținere a prețului acțiunii.

Per ansamblu, considerăm că aceste trei elemente, execuția operațională consecventă, îmbunătățirea mixului de business și o alocare disciplinată a capitalului, pot susține o reevaluare pozitivă prețului acțiunii AROBS în orizontul de timp menționat.