

Prezentare IR

septembrie 2026

Proiecte și produse software.

Orientate către rezultate. Livrate end-to-end.

Bazate pe AI și dezvoltate cu securitatea integrată încă din prima zi.

#InnovatedInCluj

Disclaimer

Această prezentare nu reprezintă și nimic din conținutul său nu trebuie interpretat ca o ofertă, invitație, stimulent sau recomandare cu privire la acțiunile emise de AROBS Transilvania Software S.A. („**AROBS**”), ori ca o ofertă, invitație sau recomandare de a vinde sau o solicitare de ofertă pentru a cumpăra acțiuni AROBS sau alte instrumente financiare. Nici această prezentare și nici orice parte a sa nu vor constitui baza vreunui contract sau angajament. Prezentarea nu este concepută pentru a fi utilizată ca recomandare sau sfat pentru investitori sau potențiali investitori și nu ține cont de obiectivele de investiții, situația financiară sau nevoile niciunui investitor.

Această prezentare nu constituie o ofertă de vânzare a unor valori mobiliare și nici o solicitare de ofertă de cumpărare a unor valori mobiliare în sau către alte jurisdicții. Nici acest document, nici vreo parte a sa nu pot fi duse sau transmise în acele jurisdicții și nu pot fi distribuite direct sau indirect în acele jurisdicții sau către orice persoană aflată în acestea. Persoanele care intră în posesia acestui document trebuie să se informeze și să respecte toate restricțiile relevante. Toți investitorii ar trebui să analizeze această prezentare în consultare cu un consilier profesionist ales de ei atunci când decid dacă o investiție este adecvată.

AROBS a pregătit această prezentare pe baza informațiilor disponibile la momentul respectiv, inclusiv informații provenite din surse publice care nu au fost verificate independent. Nu se oferă nicio declarație sau garanție, expresă sau implicită, în legătură cu corectitudinea, acuratețea, caracterul complet sau fiabilitatea informațiilor, opiniilor sau concluziilor prezentate aici. AROBS a pregătit prezentarea cu grijă, însă este posibil ca anumite inadvertențe sau omisiuni să fie prezente. Această prezentare nu trebuie considerată o descriere exhaustivă a activității AROBS, a performanței sale financiare sau a rezultatelor sale.

Această prezentare poate conține declarații privind evoluții viitoare. Aceste declarații reflectă nivelul actual de cunoștințe al AROBS și așteptările și proiecțiile sale privind evenimente viitoare și pot fi identificate prin contextul lor sau prin termeni precum „anticipează”, „crede”, „evaluează”, „se așteaptă”, „intenționează”, „planifică”, „proiectează”, „țintește”, „poate”, „va”, „ar putea”, „ar trebui” sau alte formule similare.

AROBS nu își asumă nicio obligație de a actualiza sau revizui aceste declarații anticipative pentru a reflecta evenimente sau circumstanțe apărute ulterior sau pentru a reflecta producerea unor evenimente neanticipate. În mod inevitabil, unele ipoteze pot să nu se materializeze, iar evenimente sau circumstanțe neprevăzute pot afecta rezultatele financiare finale. Proiecțiile sunt în mod inerent supuse unor incertitudini semnificative și numeroase, precum și unui spectru larg de riscuri economice, competitive și de afaceri.

Prin urmare, rezultatele finale obținute pot varia semnificativ față de prognoze, iar aceste variații pot fi substanțiale.

Mai multe imagini și grafice au fost realizate cu ajutorul Claude.ai și al aplicației Datawrapper.

Cuprins

We are European by birth, International by Culture

1. Prezentare generală AROBS Group

2. One AROBS 2025 – 2030

3. Rezultate financiare consolidate S1 2026

4. O amprentă globală construită pentru creștere

5. Perspective

6. AROBS la BVB

7. Anexă: Servicii și produse software ale Grupului

AROBS Group

Prezentare generală



European by Birth.

Slide
AROBS17mai

- 1200+ employees in 10 countries
- About 70 partners of the Software Services business lines in Europe and America.
- Over 11.000 Customers for the Software Products business lines in Europe and Asia.

- Market and Best company in Investor Relations.
- 2021 Supplier of the Year award for Engineering Services offered by Continental.

BILANT

AROBS Group



ani de expertiză



11.000 de clienți în *America de Nord, Europa și Asia*



Angajați și colaboratori:
1200+



Cifră de afaceri (2025):
85 Mil. €



Servicii Software

Dezvoltare și inginerie software end-to-end pentru clienți globali.



Produse Software

Platforme software proprii pentru optimizarea activității companiilor.



Sisteme Integrate

Proiecte de digitalizare pentru instituții publice.

- Furnizor de top de servicii software și produse software.
- **12 birouri locale** și **10 internaționale**.
- Aproximativ **70 de parteneri** pentru liniile de business Software Services în Europa și America de Nord
- **Peste 11.000** de clienți pentru liniile de business Software Products în Europa și Asia.
- Inclusă în **Financial Times Top 300 European Growth Champions 2024**.
- **Premiul e-Partnership Award** pentru colaborarea AROBS cu Erste BCR – **e-Finance Awards Gala 2024**
- Certificată **Deloitte Romania Best Managed Company 2024**.
- **Premiul Supplier of the Year 2021** pentru serviciile de inginerie oferite **Continental**.

Punctele noastre forte: acoperire extinsă a industriilor | orientare către parteneriate pe termen lung | istoric demonstrat de inovație | prezență globală cu expertiză locală | accelerarea time-to-market prin soluții personalizate și scalabile.

AROBS pentru *Investitori*



AROBS este susținută de BERD (Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare)



Abordare antreprenorială, completată de transparența și guvernanta unei companii listate

AROBS este cea mai mare companie de tehnologie listată la Bursa de Valori București (BVB)

Capitalizarea bursieră (aproximativ 850 de milioane de lei) depășește valoarea cumulată a tuturor celorlalte companii IT românești listate la bursă, confirmând poziția AROBS de jucător de referință în sectorul local de tehnologie

AROBS a realizat cea mai mare majorare de capital a unei companii de tehnologie listată la BVB

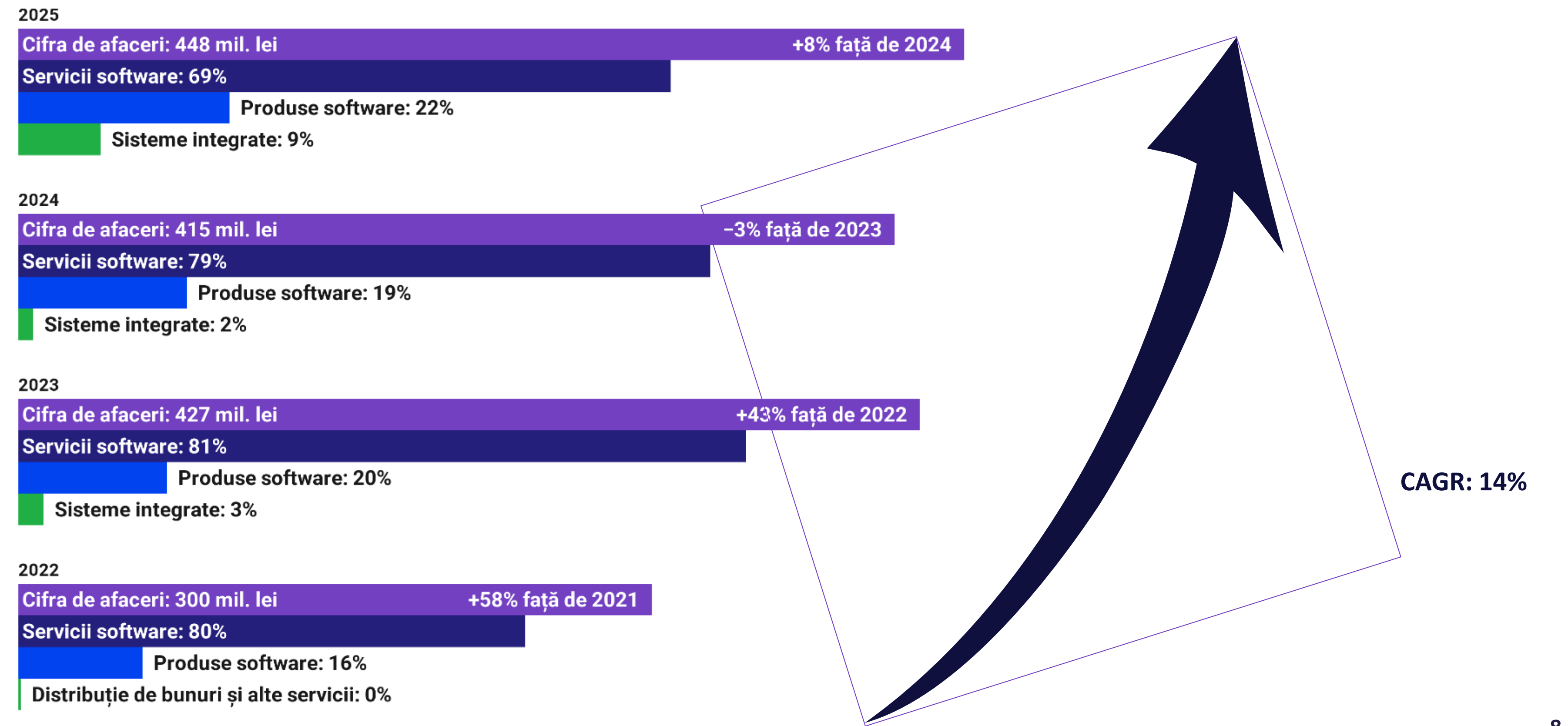


*Tehnologie realizată în **Romania**, livrată la nivel **global***



Aprox. 62% din veniturile Grupului sunt generate în afara României, în principal de la clienți din Statele Unite și Europa, reflectând amprenta internațională solidă a Grupului și relațiile comerciale pe termen lung.

Evoluție per segment de business





ONE AROBS 2025-2030



ONE AROBS: șase piloni strategici până în 2030

Cadrul care ghidează dezvoltarea Grupului până în 2030.

01 · Consolidare structurală – ONE AROBS

De la entități achiziționate la o structură juridică simplificată, o abordare comercială unitară și un model unic de livrare, cu responsabilitate P&L la nivel de industrie.

02 · M&A, o monedă tot mai matură

De la o creștere bazată preponderent pe utilizarea numerarului la un model eficient din perspectiva capitalului pentru extinderea competențelor, inclusiv prin tranzacții decontate în acțiuni AROBS.

03 · SUA, motorul imediat de creștere

Prezență comercială în SUA prin Codingscape, cu livrare din România; Europa rămâne geografia tradițională de creștere.

04 · Orientarea mixului către produse

Oferte denumite, cu scopuri fixe și rezultate măsurabile, și platforme proprii care orientează mixul către venituri recurente.

05 · Inovație tehnologică – AI, date, securitate cibernetică

AI scalat în livrare, în cadrul ISO/IEC 42001 și al AROBS AI SDLC, validat în proiecte cu clienți și în programe ESA și Horizon Europe.

06 · Digitalizarea sectorului public

Contracte pe termen lung finanțate din fonduri naționale și europene, cu solicitări noi în securitate cibernetică B2G, AI și automatizarea sistemelor.

De la integrare la eficiență operațională: valorificarea dimensiunii Grupului pentru creșterea profitabilității și crearea sustenabilă de valoare pe termen lung pentru clienți, angajați și acționari.



S1 2026

Rezultate financiare consolidate

Rezultatele financiare interimare consolidate prezentate în slide-urile următoare au fost întocmite în conformitate cu IFRS.

Rezultatele financiare interimare consolidate la 30 iunie 2026 sunt neauditate.

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

ONE AROBS: progresul din S1 2026 pe fiecare pilon

Ce a livrat fiecare pilon în primul semestru din 2026.

01 · Consolidare structurală

5 → 1: fuziune prin absorbție, aprilie 2026.

O singură coordonare comercială pentru întregul Grup din mai 2026 — Porter Haney, CRO — și un singur pipeline de Servicii Software.

02 · M&A

Quest Global Romania, integral în acțiuni.

GESS, QUEST și SVT integrate în rezultatele financiare.

44 mil. lei – contribuția Codingscape, GESS și QUEST la cifra de afaceri din S1

03 · SUA și Europa

Participația în Codingscape a crescut de la **70%** la **100%**.

27% din cifra de afaceri a S1 provine din SUA și **31%** din Europa, excluzând România.

04 · Mixul către produse

Parteneriat RegCover – DORA-as-a-Service

Oferte AI Deployment, Agentic Automation

ODDO, asistentul AI de la TrackGPS.

workTeam și Pay Transparency Solutions – UCMS by AROBS.

05 · Inovație tehnologică

Dezvoltare Agentic AI

Dezvoltare de produs AI-native

AlertBox 2.0 – detecție AI-Powered a bruiajului și spoofing-ului GNSS

SECASSURED – securitate cibernetică cu AI

Platforme de data intelligence cu DataBricks

06 · Sectorul public

Veniturile din Sisteme Integrate în creștere cu **88%** față de S1 2025, la 52 mil. lei.

70 mil. lei, fără TVA, contractul APIA semnat după încheierea perioadei, din care circa 61% revine AROBS Systems.

Execuția din S1 2026 a transformat cadrul strategic în progres operațional și comercial măsurabil.

Produse, platforme și AI aplicat

45 de zile

Executive AI Deployment cu scop fix

DORA-as-a-Service

cu RegCover

Proiecte AI

Agentic AI, produs AI-native,
AlertBox 2.0 AI-Powered

Cyber & Date

SECASSURED, platforme de Data
Intelligence

Orientarea mixului către produse

Oferte denumite, orientate către rezultate

Executive AI Deployment pentru Claude și Microsoft 365 Copilot — livrat în **45 de zile**

Automatizare agentică în producție prin UiPath Fast Track

DORA-as-a-Service cu RegCover – Thot IT Solutions.

Inovații tehnologice – AI, date, securitate cibernetică

AI integrat în livrare

Scalat în cadrul standardului **ISO/IEC 42001** și al AROBS AI SDLC

Livrare cu Agentic AI acceptată pe o platformă reglementată din life sciences

Produs SaaS AI-native, construit pe retrieval-augmented generation în toate modulele.

Platforme proprii

ODDO, asistentul AI integrat în TrackGPS, alături de migrarea bazei instalate de la **2G la 4G**

UCMS by AROBS s-a extins într-un partener complet de HR & payroll, cu workTeam și Pay Transparency Solutions.

Cercetare și ingineria datelor

AlertBox 2.0, detecție a bruiajului și spoofing-ului GNSS cu AI la bord, într-un nou proiect ESA.

SECASSURED, consorțiu Horizon Europe de securitate cibernetică, **36 de luni**.

Platforme de data intelligence cu Databricks, de echipele FWF by AROBS.

S1 2026 *Rezultate consolidate*

Toate cele trei segmente de business au înregistrat creșteri, Serviciile Software menținând cea mai mare pondere în cifra de afaceri, în timp ce Sistemele Integrate au consemnat cea mai puternică dinamică față de anul anterior.

Creșterea bazei de costuri a reflectat în mare parte **nivelul mai ridicat de activitate**, precum și extinderea perimetrului Grupului în urma achizițiilor finalizate în ultimele 12 luni.

Profitabilitatea brută s-a menținut rezilientă în pofida schimbării mixului de venituri, contribuția mai mare a Sistemelor Integrate influențând parțial profilul de marjă consolidat.

Profitabilitatea s-a consolidat semnificativ la nivelul rezultatului net, susținută de dimensiunea mai mare a Grupului și de performanța operațională din perioada analizată.

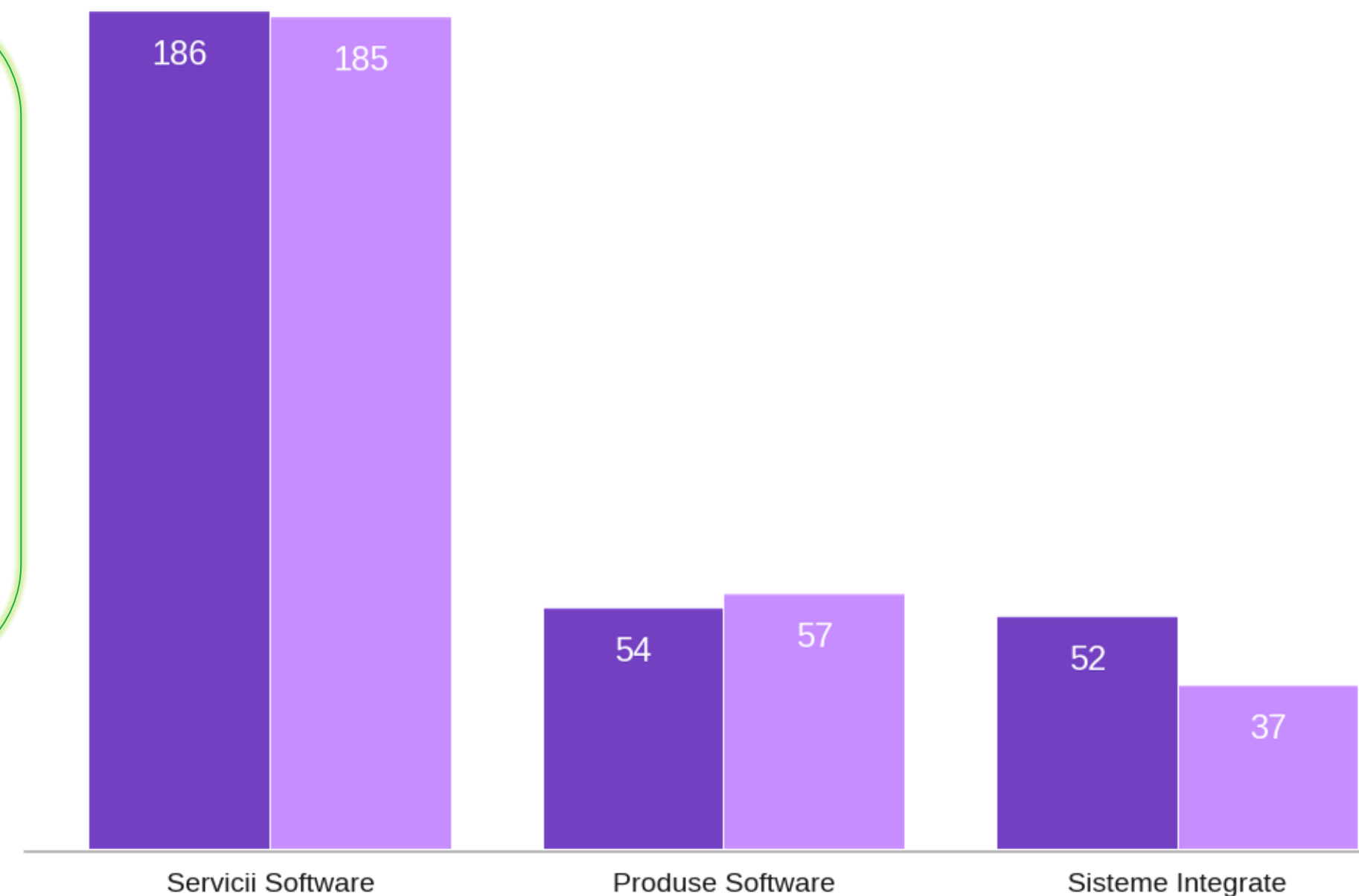
P&L (mil. lei)	S1 2026	S1 2025	Variație %
Cifra de afaceri:	292	215	36%
Venituri din servicii software	186	141	31%
Venituri din produse software	54	46	17%
Venituri din sisteme integrate	52	28	88%
Total cost al vânzării:	218	158	38%
Costul vânzărilor din servicii software	151	113	33%
Costul vânzărilor din produse software	25	22	12%
Costul vânzărilor din sisteme integrate	43	23	86%
Profit net	23	10	121%
Marjă profit net	7,7%	4,7%	3%

S1 2026 *Cifra de afaceri vs. buget*

Cifra de afaceri a depășit planul la nivel de Grup, cu un mix diferit de contribuții între cele trei segmente de business.

Serviciile Software s-au situat, în linii mari, **în linie cu bugetul**, iar Produsele Software ușor sub plan, în timp ce Sistemele Integrate **au depășit semnificativ așteptările**, în principal ca urmare a proiectelor contractate după etapa de elaborare a bugetului și a ritmului mai rapid al activității aferente proiectului Ministerului Sănătății.

■ Realizat S1 2026
■ Buget S1 2026



S1 2026 *EBITDA*

Creșterea EBITDA s-a menținut solidă, iar marja a rămas, în linii mari, stabilă față de anul anterior, în pofida schimbării mixului de venituri și a contribuției mai mari a Sistemelor Integrate.

Levierul operațional s-a îmbunătățit sub nivelul profitului brut, creșterea cifrei de afaceri devansând majorarea cheltuielilor de vânzări și marketing și a celor generale și de administrație, susținând un rezultat operațional mai bun.

Profitul net raportat a fost susținut suplimentar de un rezultat financiar net pozitiv, generat în principal de diferențele de curs valutar.

Excluzând rezultatul financiar net și efectul fiscal aferent, profitul net ajustat a fost de 16,9 mil. lei, cu o marjă netă ajustată de 5,8%, față de 10,5 mil. lei și 4,9% în S1 2025, o creștere de 61%.

Profitul net ajustat este un indicator non-IFRS, definit ca profit net raportat, excluzând rezultatul financiar net și efectul fiscal aferent acestuia, la rata efectivă de impozitare a perioadei respective. În S1 2025, rezultatul financiar net a fost ușor negativ, astfel încât ajustarea majorează ușor valoarea comparativă.

P&L (mil. lei)	S1 2026	S1 2025	Variație %
Profit brut	74	57	30%
Cheltuieli de vânzări și marketing	(14)	(12)	17%
Cheltuieli generale și de administrație	(39)	(33)	17%
Alte venituri din exploatare	0,9	3	-66%
Alte cheltuieli din exploatare	<0,1	<0,1	-90%
Profit operațional	22	15	50%
EBITDA	40	31	29%
Marjă EBITDA	13,7%	14,3%	-0,6pp
Venituri / (cheltuieli) financiare, net	7,3	(0,5)	
Profit înainte de impozitare	29	14	106%
Impozit pe profit	(7)	(4)	68%
Profit net	23	10	121%
Marjă profit net	7,7%	4,7%	+3pp

S1 2026 *Organic & M&A* – performanță

Activitatea organică a rămas nucleul Grupului, reprezentând aproape 83% din cifra de afaceri consolidată a S1 2026, în timp ce contribuția companiilor achiziționate a crescut semnificativ față de perioada comparabilă.

M&A a fost un motor important de creștere în Servicii Software, Codingscape, GESS și QUEST contribuind cu 44 mil. lei în S1 2026. Pe perimetru comparabil, contribuția M&A la acest segment a crescut de la aproximativ 14 mil. lei în S1 2025 la 44 mil. lei în S1 2026; la nivel de Grup, aceasta a urcat de la 16 mil. lei la 50 mil. lei.

Creșterea organică a rămas pozitivă în toate cele trei segmente de business, avansul Produselor Software fiind determinat preponderent de activitatea existentă, în timp ce extinderea Sistemelor Integrate a fost integral organică.

mil. lei	S1 2026 – neauditat			S1 2025 – perimetru comparabil (bază pentru creșterea organică)		
	Organic	M&A*	Total	Organic	M&A**	Total
Cifra de afaceri:	242	50	292	199	16	215
Variație cifră de afaceri %	+21,6%	+213%	+35,8%			
Venituri din servicii software	142	44	186	127	14	141
Venituri din produse software	48	6	54	44	2	46
Venituri din sisteme integrate	52	-	52	28	-	28
Total cost al vânzării:	182	37	218	148	11	158
Costul vânzărilor din servicii software	116	34	151	104	10	113
Costul vânzărilor din produse software	23	2	25	21	1	22
Costul vânzărilor din sisteme integrate	43	-	43	23	-	23
Profit brut	60	13	74	52	5	57
Marjă profit brut %	25%	27%	25%	26%	32%	26%

Cifra de afaceri consolidată a crescut cu 35,8%. Pe perimetru comparabil, veniturile organice au crescut cu 21,6%, iar veniturile din perimetrul achiziționat au urcat de la 16 mil. lei la 50 mil. lei.

Începând cu raportarea pentru T1 2026, categoria M&A include companiile nou achiziționate în anul calendaristic în care intră în perimetrul de consolidare și în anul calendaristic imediat următor; ulterior, contribuția acestora este reclasificată drept Organic.

*Societăți achiziționate începând cu anul 2025
**Societăți achiziționate în anul calendaristic al intrării în perimetrul de consolidare și în anul calendaristic imediat următor

S1 2026 Creștere organică – perimetru comparabil

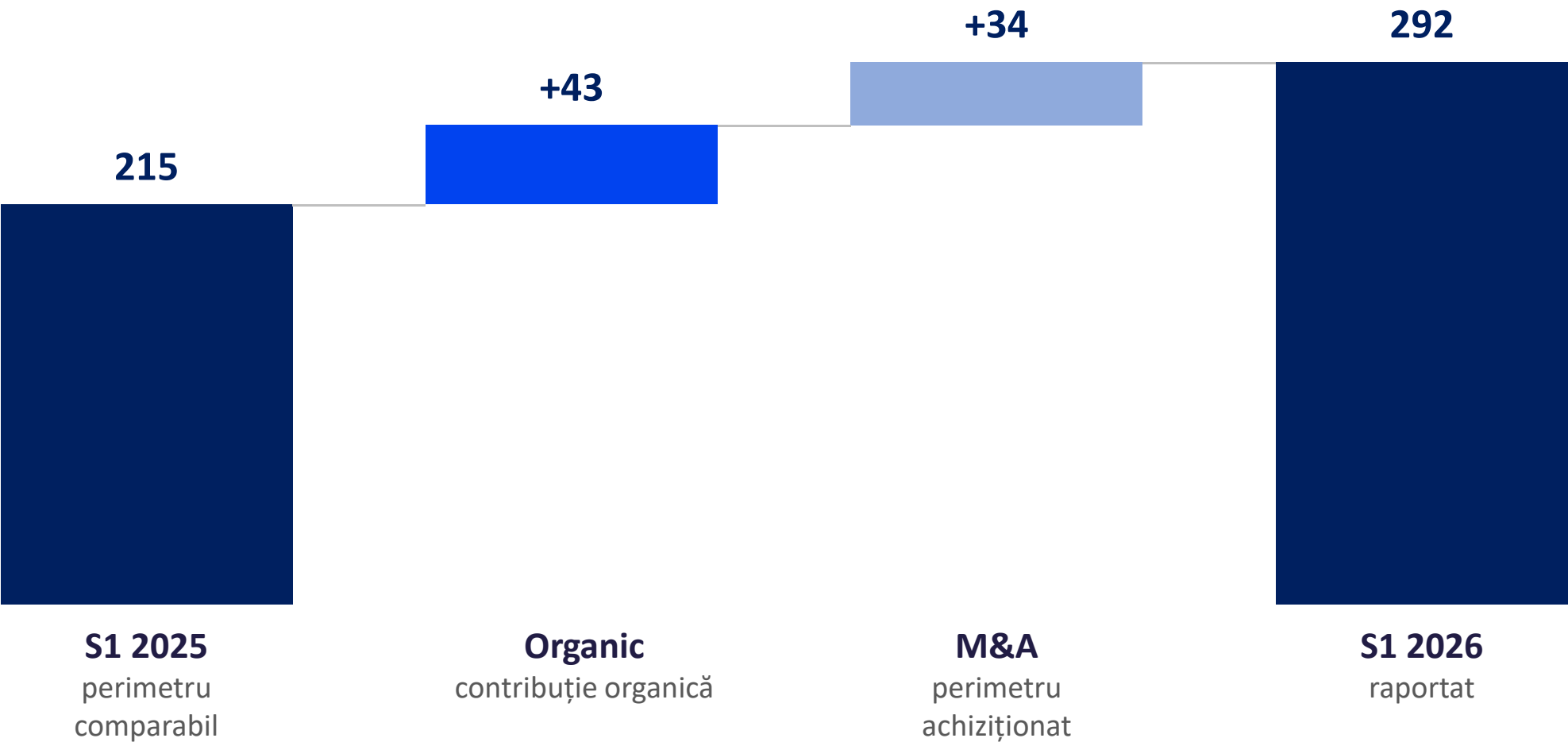
Retratarea anului anterior pe baza definiției M&A aplicate din T1 2026 face cele două perioade direct comparabile.

Creșterea organică a fost pozitivă în toate cele trei segmente: Servicii Software +11,3%, Produse Software +9,1% și Sisteme Integrate +87,8%, acestea din urmă integral organic.

Cifra de afaceri consolidată a crescut cu 35,6% în ambele prezentări. Se modifică doar structura: 70,5 mil. lei din cifra de afaceri a S1 2025, generate de companii achiziționate înainte de 2024, trec de la M&A la Organic conform noii definiții.

Din creșterea de 77 mil. lei a cifrei de afaceri consolidate, 43 mil. lei provin din creșterea organică de 21,4%, iar 34 mil. lei din perimetrul achiziționat.

Evoluția cifrei de afaceri, mil. lei



mil. lei	S1 2025 comparabil	S1 2026	Variație %
Organic	199	242	+21,6%
M&A	16	50	+213%
Total	215	292	+35,8%

Perimetrul M&A este o fereastră mobilă de doi ani: o companie este clasificată drept M&A în anul calendaristic în care intră în perimetrul de consolidare și în anul calendaristic imediat următor, iar ulterior trece la Organic. Componenta acestuia se modifică, prin urmare, în fiecare an, iar perioada anterioară este retransată pe aceeași bază, astfel încât cele două perioade să rămână comparabile. Cifrele sunt rotunjite la milioane de lei; ratele de creștere sunt calculate pe valori nerotunjite. Reconcilierea cu structura Organic / M&A raportată anterior este prezentată în raportul financiar S1 2026.

S1 2026 *Performanță Servicii Software*

Serviciile Software au rămas cel mai mare segment de business al Grupului și au continuat să crească printr-o combinație între activitatea organică și companiile achiziționate recent. Codingscape, GESS și QUEST au contribuit cu 44 mil. lei la cifra de afaceri din S1 2026, GESS fiind consolidată din februarie, iar QUEST din mai.

Segmentul și-a menținut ritmul solid în T2 2026, cu venituri în creștere cu 3% față de T1 și cu peste 35% față de T2 2025.

Marja brută s-a îmbunătățit secvențial, de la 17% în T1 la 20% în T2, în timp ce marja pe S1, de 18,8%, a rămas apropiată de nivelul din S1 2025.

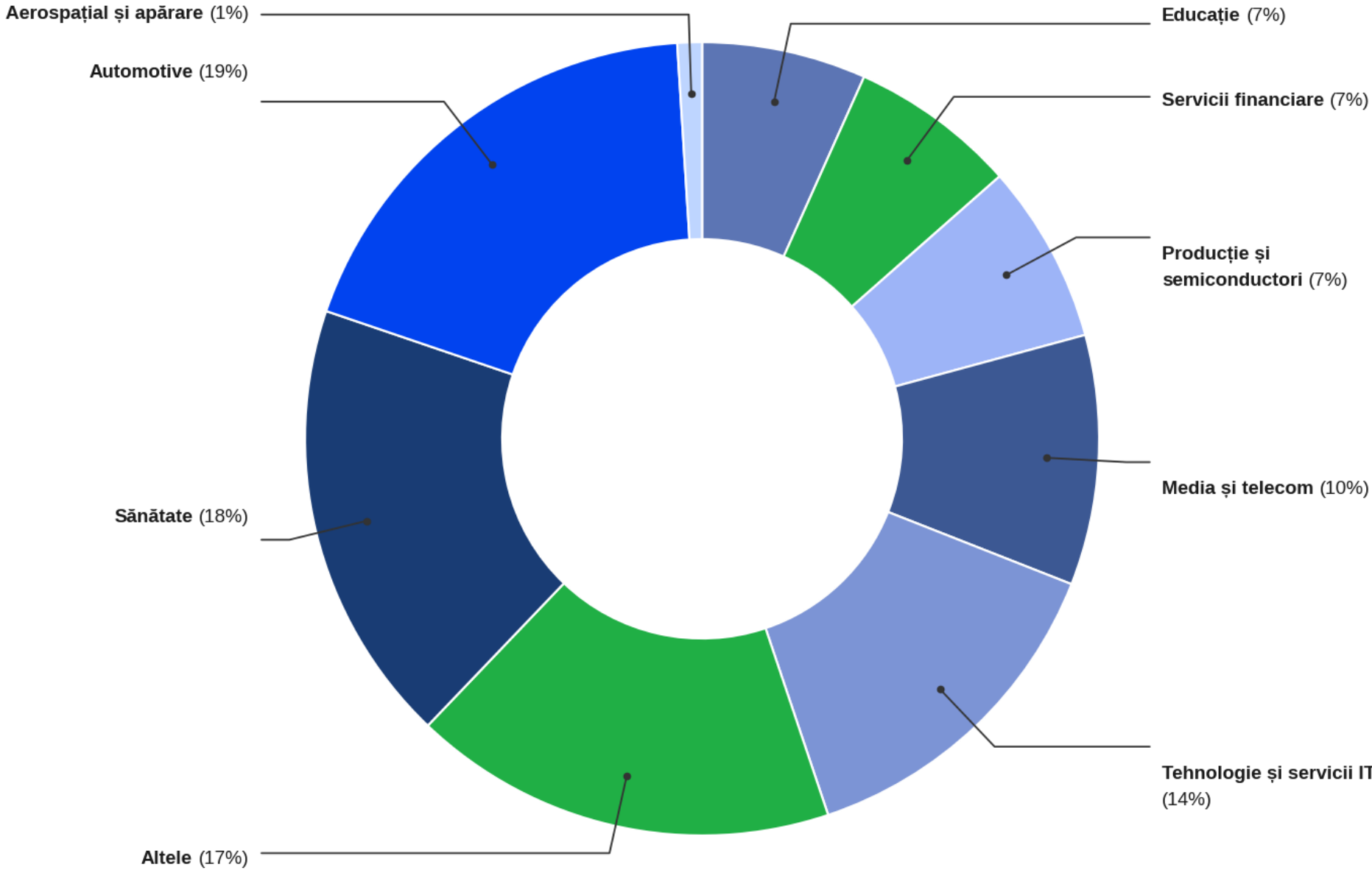
Creșterea bazei de costuri a reflectat în principal extinderea perimetrului de consolidare, cu costuri salariale mai mari și servicii executate de terți aferente companiilor achiziționate după mai 2025.

Performanța Servicii Software (mil. lei)	S1 2026	S1 2025	Variație %
Venituri din servicii software	186	141	31%
Costul vânzărilor din servicii software	151	113	33%
Servicii software – marjă brută	18,8%	19,9%	-1,1pp

Costul Serviciilor Software (mil. lei)	S1 2026	S1 2025	Variație %
Cheltuieli cu personalul	90	72	25%
ESOP	1	2	-58%
Cheltuieli cu serviciile terților	51	33	53%
Amortizare	3	4	-17%
Alte cheltuieli din exploatare	5	1	279%
Total	151	113	33%

S1 2026 Servicii Software pe industrii

Industrie	% din veniturile SS
Automotive	18,8
Sănătate	18,1
Tehnologie și servicii IT	13,9
Media și telecom	10,2
Producție și semiconductori	7,3
Servicii financiare	6,8
Educație	6,7
Aerospațial și apărare	1,0
Altele	17,3



Sursa: AROBS • Realizat cu Datawrapper

- Automotive este cea mai mare verticală, cu **18,8%** din veniturile din Servicii Software; primele patru, împreună, **61%**.
- Sănătatea și Educația adaugă expunere anticiclică.
- Nouă piețe finale, niciuna dominantă — portofoliul nu mai este condus de automotive.

S1 2026 *Performanță Produse Software*

Produsele Software au înregistrat o creștere preponderent organică în S1 2026, SVT Electronics aducând o contribuție suplimentară segmentului, după integrarea în Grup. Raportul financiar atribuie creșterea în principal activității Organice și menționează o contribuție de 6 mil. lei din partea SVT Electronics.

Veniturile au crescut mai rapid decât costul vânzărilor aferent, susținând extinderea în continuare a marjei, segmentul continuând să genereze cea mai ridicată marjă brută dintre cele trei linii de business ale AROBS.

Portofoliul de produse proprii a continuat să evolueze în S1 2026, inclusiv prin lansarea ODDO, asistentul AI integrat în TrackGPS, precum și a workTeam și Pay Transparency Solutions, dezvoltate de UCMS by AROBS.

Segmentul rămâne un motor important de profitabilitate pentru Grup, susținut de profilul de marjă mai ridicat al produselor software proprii și de extinderea continuă a ofertei.

Performanța Produse Software (mil. lei)	S1 2026	S1 2025	Variație %
Venituri din produse software	54	46	17%
Costul vânzărilor din produse software	25	22	12%
Produse software – marjă brută	54,2%	52,0%	+2,2pp

Costul Produselor Software (mil. lei)	S1 2026	S1 2025	Variație %
Cheltuieli cu personalul	8	9	-8%
Cheltuieli cu serviciile terților	6	4	32%
Amortizare	5,3	4,9	9%
Cheltuieli privind mărfurile vândute	1,4	1,2	15%
Alte cheltuieli din exploatare	5	3	65%
Total	25	22	12%

S1 2026 *Performanță Sisteme Integrate*

Segmentul Sisteme Integrate a înregistrat cea mai puternică creștere dintre segmentele de business ale Grupului în S1 2026, susținute în principal de proiectele derulate pentru Casa Națională de Pensii Publice și Ministerul Sănătății. Proiectele din sectorul public au reprezentat 78% din veniturile segmentului.

Segmentul și-a menținut profilul de profitabilitate în pofida creșterii accentuate a activității, costul vânzărilor evoluând, în linii mari, în linie cu veniturile, iar marja brută îmbunătățindu-se ușor față de anul anterior.

Vizibilitatea veniturilor rămâne susținută de pipeline-ul de proiecte existent, inclusiv de aproximativ 6 mil. lei aferenți contractelor cu Casa Națională de Pensii Publice, nerecunoscuți încă drept venituri la 30 iunie 2026.

Perspectivile segmentului s-au consolidat suplimentar după încheierea perioadei de raportare, când AROBS Systems a semnat contractul APIA, în valoare de aproximativ 70 mil. lei, fără TVA, din care circa 61% revine AROBS Systems.

Performanța Sisteme Integrate (mil. lei)	S1 2026	S1 2025	Variație %
Venituri din sisteme integrate	52	28	88%
Costul vânzărilor din sisteme integrate	43	23	86%
Sisteme integrate – marjă brută	18,0%	17,2%	+0,8pp

S1 2026 AROBS Systems – OMFP vs. IFRS

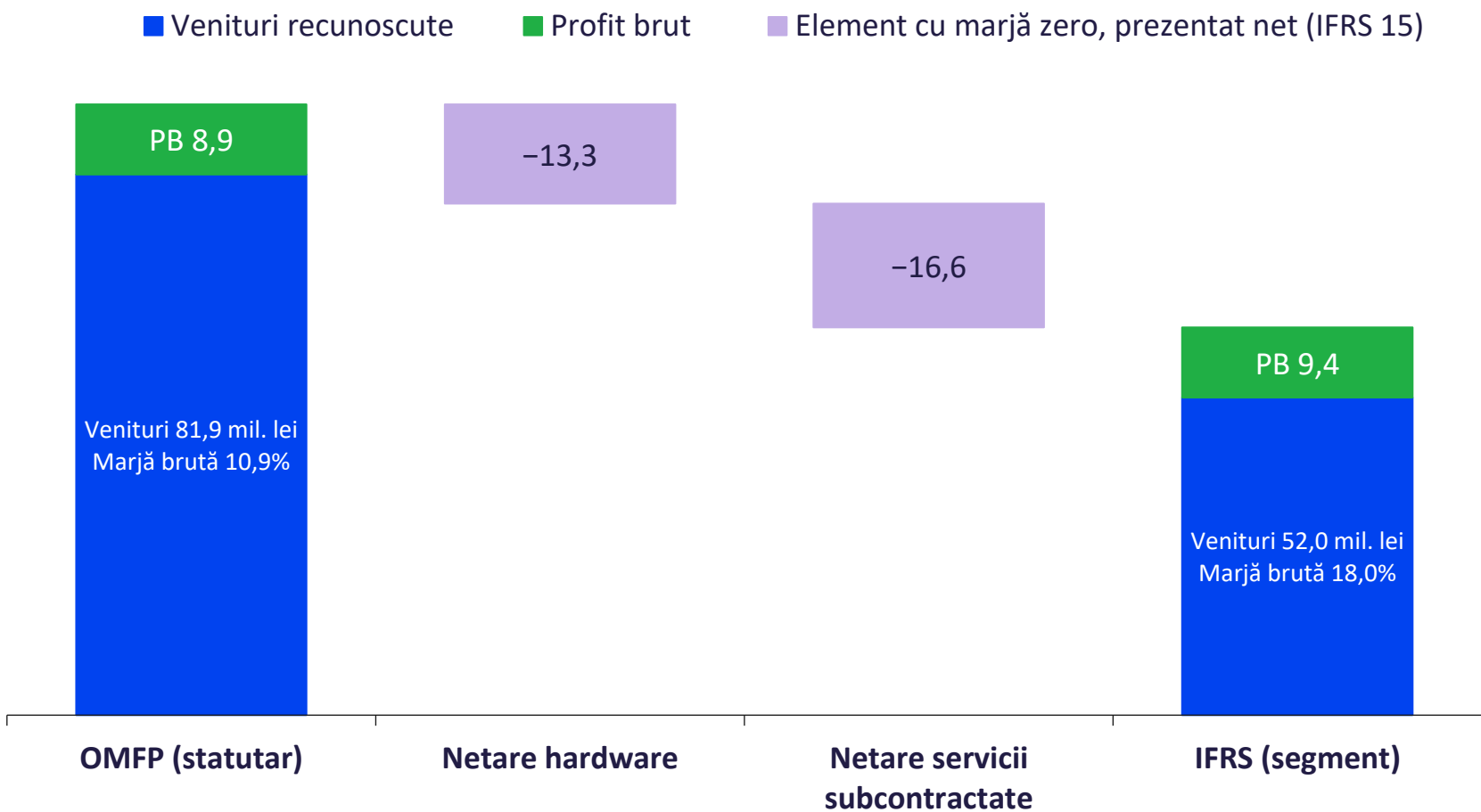
IFRS 15 prezintă pe bază netă hardware-ul revândut și serviciile subcontractate unde AROBS Systems acționează ca agent, reducând veniturile raportate fără a modifica profitul brut.

Profitul brut este, prin urmare, similar în ambele cadre de raportare, 9,4 mil. lei față de 8,9 mil. lei, diferența provenind din ajustările intragrup, în timp ce baza mai redusă de venituri conform IFRS conduce la o marjă brută de 18,0%, comparativ cu 11,5% conform OMFP.

Ajustarea este relevantă în mod special pentru AROBS Systems, prin structura proiectelor sale de integrare pe termen lung, care combină hardware, software și servicii și sunt recunoscute pe baza etapelor de proiect.

Segmentul Sisteme Integrate a înregistrat cea mai mare ajustare a veniturilor de la OMFP la IFRS din cadrul Grupului, cu aproximativ 30 mil. lei compensați net în S1 2026.

După încheierea perioadei de raportare, AROBS Systems și-a consolidat suplimentar pipeline-ul de proiecte prin contractul APIA de aproximativ 70 mil. lei, din care circa 61% revine companiei.



Marje, S1 2026	OMFP	IFRS	Diferență
Marjă brută	10,9%	18,0%	+7,1pp
Marjă netă	8,9%	15,0%	+6,1pp
Profit brut (mil. lei)	8,9	9,4	–

OMFP = bază statutară; IFRS = bază de segment. Marja netă este calculată pe rezultatul net / contul 121. Rezultatul net IFRS reflectă și o eliminare de costuri intragrup de circa +0,5 mil. lei la consolidare. Sursa: situațiile financiare consolidate AROBS S1 2026 și reconcilierea managementului.

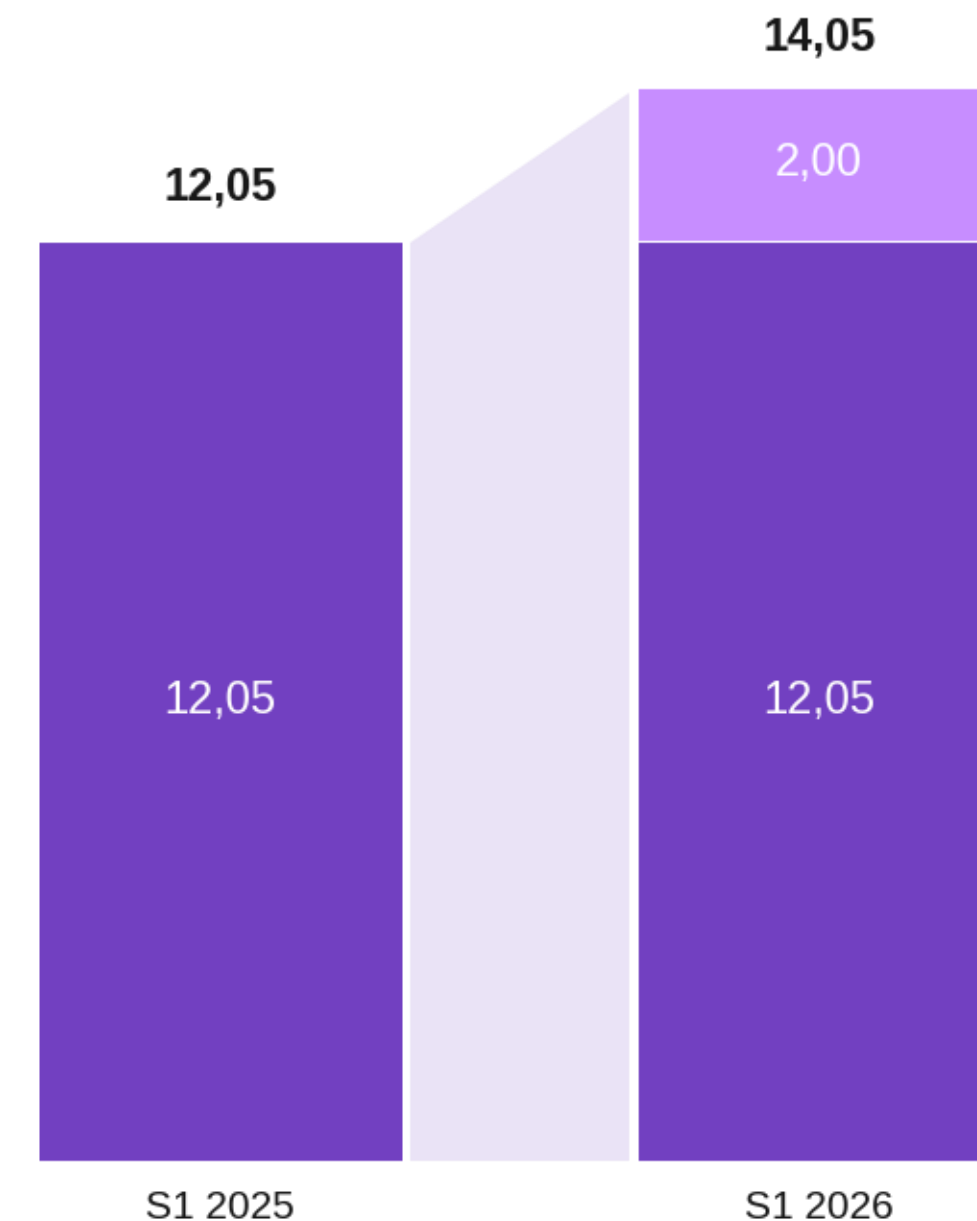
S1 2026 *Cheltuieli de vânzări și marketing*

■ Marketing&Vânzări
■ Marketing&Vânzări adăugate de M&A 2025-2026

Cheltuielile de vânzări și marketing au crescut în principal ca urmare a extinderii perimetrului Grupului, aproximativ 2 mil. lei din cheltuielile suplimentare fiind atribuibile companiilor intrate în AROBS după mai 2025.

Ritmul cheltuielilor a rămas mult sub creșterea veniturilor, cheltuielile de vânzări și marketing majorându-se cu 17% față de anul anterior, comparativ cu o creștere de 36% a cifrei de afaceri consolidate.

În T2 2026, cheltuielile de vânzări și marketing au crescut cu 9% față de T1 și cu 21% față de T2 2025, reflectând scala mai mare a Grupului după achizițiile recente.



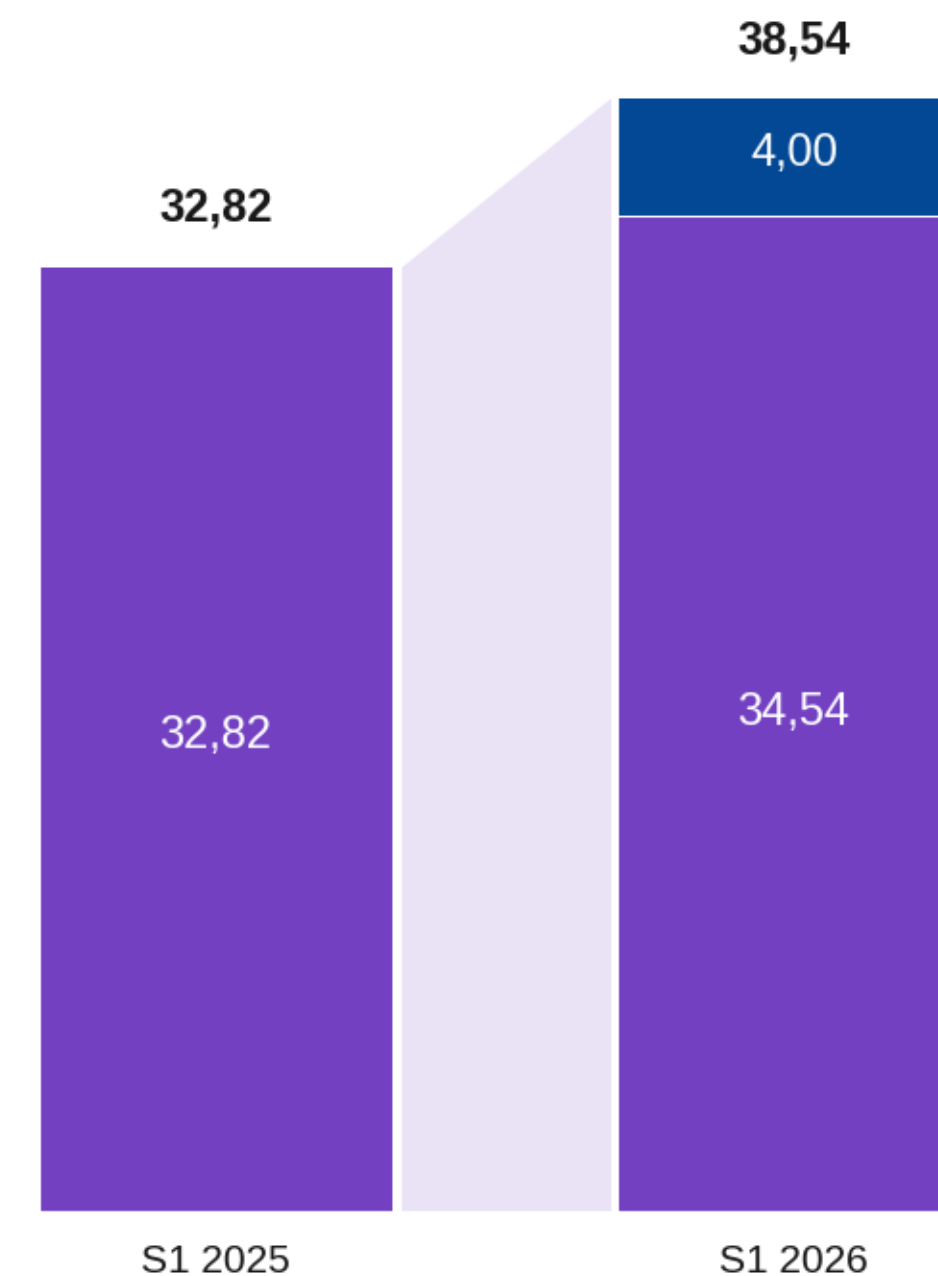
S1 2026 *Cheltuieli generale și de administrație*



Cheltuielile generale și de administrație au ajuns la 38,5 mil. lei în S1 2026, o creștere netă de 5,7 mil. lei față de aceeași perioadă a anului trecut, din care 4 mil. lei provenite din companiile nou achiziționate.

Cheltuielile G&A au inclus și 0,3 mil. lei costuri de consultanță aferente tranzacțiilor de achiziție a unor subsidiare.

În T2 2026, cheltuielile G&A s-au menținut, în linii mari, stabile față de T1 2026 (+3%), în creștere cu 19% față de T2 2025, în linie cu extinderea activității Grupului.



S1 2026 *Bilanț consolidat*

Bilanțul s-a extins în urma achizițiilor recente, activele totale crescând cu 12% față de finalul anului 2025. Creșterea s-a reflectat în principal în activele imobilizate, prin majorarea fondului comercial și a relațiilor cu clienții, asociate perimetrului extins al Grupului.

AROBS a menținut o poziție de lichiditate foarte solidă la finalul S1 2026, cu numerar și echivalente de numerar de circa 209 mil. lei, față de o finanțare bancară totală de circa 23 mil. lei. Grupul a generat și un flux de numerar operațional pozitiv de circa 33 mil. lei în S1.

Grupul a menținut astfel o poziție de numerar net, cu un grad de îndatorare foarte redus, ceea ce îi oferă capacitate semnificativă pentru integrare, investiții și dezvoltare strategică.

Creanțele comerciale și alte creanțe au reflectat în principal nivelul mai ridicat de activitate și calendarul finalizării proiectelor, inclusiv 35,6 mil. lei la AROBS Systems, după finalizarea unor proiecte de de către segmentul Sisteme Integrate la finalul T2, 27,9 mil. lei la compania-mamă, pe fondul vânzărilor mai mari, și 9,6 mil. lei din companiile achiziționate în 2026, în mare parte nescadente la final de perioadă.

Datoria bancară/EBITDA a fost de 0,29x, iar datoria netă/EBITDA de -4,0x, reflectând numerarul net substanțial al Grupului.

Indicatori de bilanț (mil. lei)	30.06.2026 AROBS Grup Neauditat	31.12.2025 AROBS Grup Auditat	Variație %
Active imobilizate, din care:	378	334	13%
Fond comercial	203	173	17%
Relații cu clienții	93	86	8%
Active circulante, din care:	393	355	11%
Creanțe comerciale și alte creanțe	151	83	81%
Numerar și echivalente	209	235	-11%
Total activ	771	689	12%
Datorii curente, din care:	170	122	39%
Finanțare bancară	17	20	-14%
Datorii pe termen lung, din care:	70	91	-23%
Finanțare bancară	5	13	-58%
Total datorii	240	213	12%
Capitaluri proprii, din care:	531	475	12%
Capital social	110	105	6%
Acțiuni proprii	(9)	(10)	-11%
Câștiguri (pierderi) din instrumente de capitaluri proprii	33	30	10%
Total capitaluri proprii și datorii	771	689	12%
Activ net contabil	531	475	12%



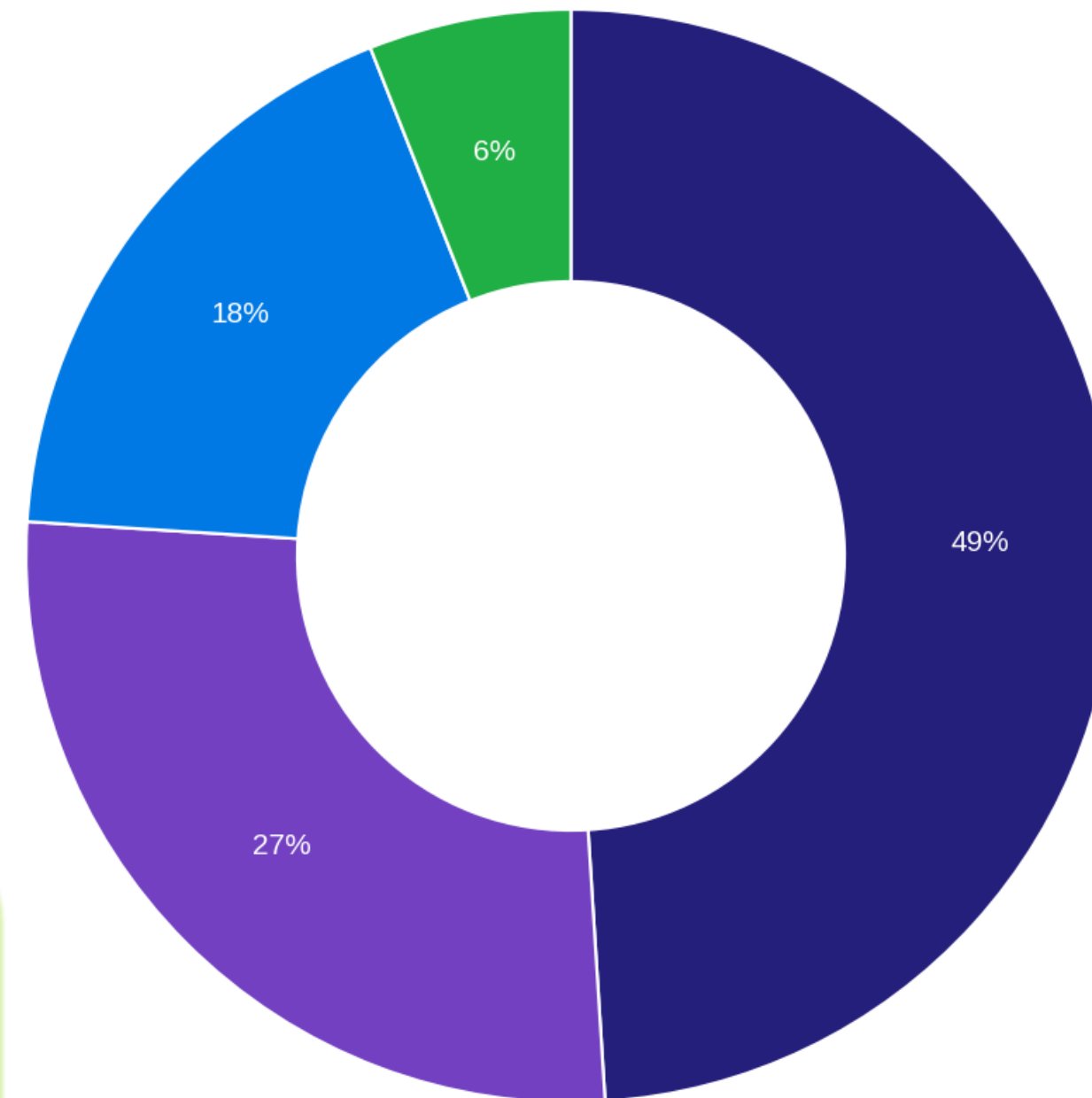
O amprentă globală construită pentru creștere

S1 2026 *Distribuția geografică a cifrei de afaceri*

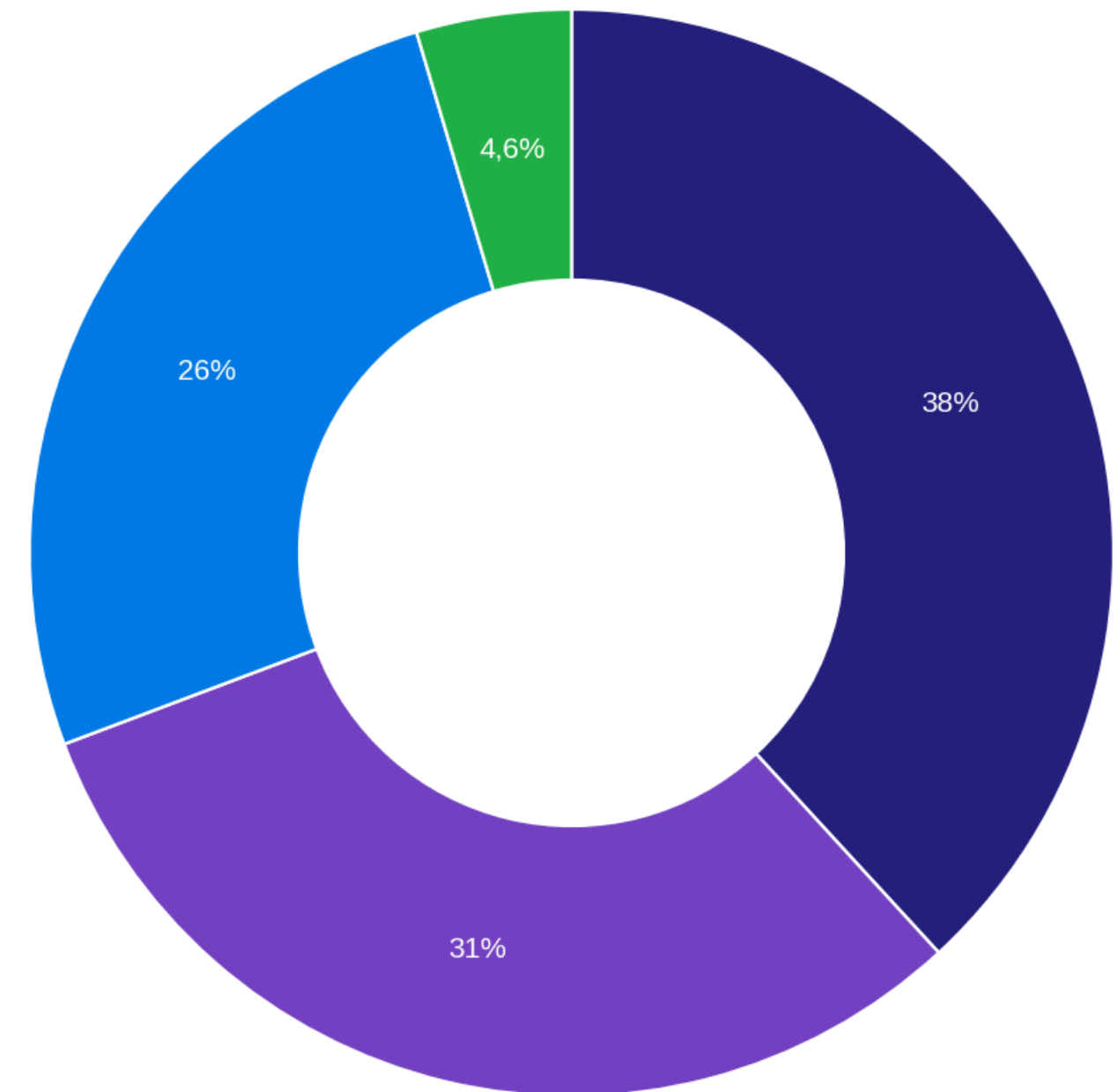
Țară	Cifra de afaceri (mil. lei)
România	112
Europa excl. România	90
SUA	77
Altele	13
Total	292

- **62%** din cifra de afaceri a S1 2026 a fost generată în afara României.
- SUA, **27%** din cifra de afaceri, față de **18%** în S1 2025; Europa excl. România **31%**, România **38%**.
- Diversificare pe valute și cicluri de cheltuieli.

■ România ■ Europa (excl. România) ■ SUA ■ Altele



Cifra de afaceri S1 2025



Cifra de afaceri S1 2026

Piețe externe: *motorul american este deja pornit*

De unde vin veniturile

- **27%** din veniturile S1 2026 provin din SUA, în creștere de la **24%** în T1 2026 și **18%** în S1 2025.
- **62%** din veniturile Grupului sunt generate în afara României.

De ce SUA

- Cea mai mare piață software din lume și cea mai rapidă în a muta AI din pilot în producție.
- Nu intrăm pe această piață — suntem deja pe ea: prezență comercială Codingscape, livrare din România, o singură echipă.

Repere din S1 2026

- Un flux constant de clienți noi din SUA și extinderi cu companii americane, livrate cu capabilitățile Grupului.
- Participația în Codingscape a crescut de la **70%** la **100%**.

Europa rămâne baza tradițională; funcția comercială din SUA este motorul imediat de creștere al One AROBS, veniturile din SUA fiind livrate pe economia de inginerie a Grupului.

AI la lucru *în fiecare proiect*

20 de zile de muncă livrate în 5

~80% din testarea unitară, cu AI

Productivitate auto-raportată +30–40%

ISO/IEC 42001 · AROBS AI SDLC

Proiecte de tip capacity

- Echipa de livrare echipată cu AI
- Extinderi cu clienții existenți

Oferte cu scop fix

- Scopuri fixe, rezultate măsurabile
- Executive AI Deployment · DORA-as-a-Service · Automatizare agentică

Vindem un mix de proiecte de tip capacity și proiecte orientate către rezultate, pe măsură ce livrarea AI-first devine norma.



Perspective



2026 *Execuția bugetului și perspective S2 2026*

- Peste jumătate din ținta anuală de cifră de afaceri a fost realizată: cifra de afaceri **53%** din buget, EBITDA **49%**, profit net **64%**.
- Pe segmente: Servicii Software **47%**, Produse Software **45%**, Sisteme Integrate **130%** din bugetul anual.
- Factori pentru S2: patru luni în plus de QUEST și una în plus de GESS față de S1, sezonabilitatea produselor și contractul APIA, care nu este inclus în bugetul aprobat.
- Față de bugetul pe S1, cifra de afaceri a fost cu circa **5%** peste plan, EBITDA **104%** și profitul net **163%** din țintă; diferența reflectă ponderea mai mare a Sistemelor Integrate și cheltuiala non-cash cu SOP de **2,6 mil. lei**.
- Obiectivele bugetare 2026 sunt menținute, cu o cheltuială non-cash cu SOP estimată la **3,2 mil. lei** în S2. Bugetul din aprilie a fost construit pe ipoteze prudente: GESS și QUEST au fost estimate înainte de integrare, iar contractele semnate ulterior nu sunt incluse.

EXECUȚIA BUGETULUI 2026 (mil. lei)	Buget 2026	S1 2026	% din buget
Cifra de afaceri:	552	292	53%
Venituri din servicii software	392	186	47%
Venituri din produse software	120	54	45%
Venituri din sisteme integrate	40	52	130%
EBITDA	82	40	49%
Marjă EBITDA	15%	13,7%	-
Profit net	35	23	64%
Marjă profit net	6%	7,7%	-

AROBS la BVB



Repere *cheie de investiții*

PIAȚA DE CAPITAL



Începând cu 25 septembrie 2023, acțiunile AROBS sunt tranzacționate pe Piața Principală, Categoria Premium.

ACOPERIRE ANALIȘTI



- Platformă tehnologică internațională cu operațiuni în zona serviciilor software, produselor software și sistemelor integrate
- CAGR consolidat al cifrei de afaceri de aproximativ 24% în perioada 2021–2025
- Capabilități integrate de livrare la nivelul Europei și Statelor Unite ale Americii

- Avansarea modelului operațional „One AROBS” prin integrarea și consolidarea entităților la nivelul întregului Grup
- Accent pe scalabilitate, eficiență operațională și oportunități de cross-selling între liniile de business
- Tranziția de la o expansiune susținută de achiziții către profitabilitate sustenabilă și creare de valoare pe termen lung

- Prima companie din România certificată conform standardului ISO/IEC 42001 pentru sisteme de management al inteligenței artificiale
- Extinderea capabilităților în AI, cybersecurity, data engineering și software embedded
- Poziționare pentru livrarea de soluții enterprise dedicate industriilor reglementate și cu grad ridicat de complexitate

- Extinderea expunerii pe piața enterprise din SUA prin Codingscape și relații strategice cu clienții
- Poziție solidă de numerar, de 209 milioane de lei, și un profil redus de îndatorare la S1 2026
- Inclusă în indici internaționali relevanți și acoperită de brokeri locali și internaționali de top.

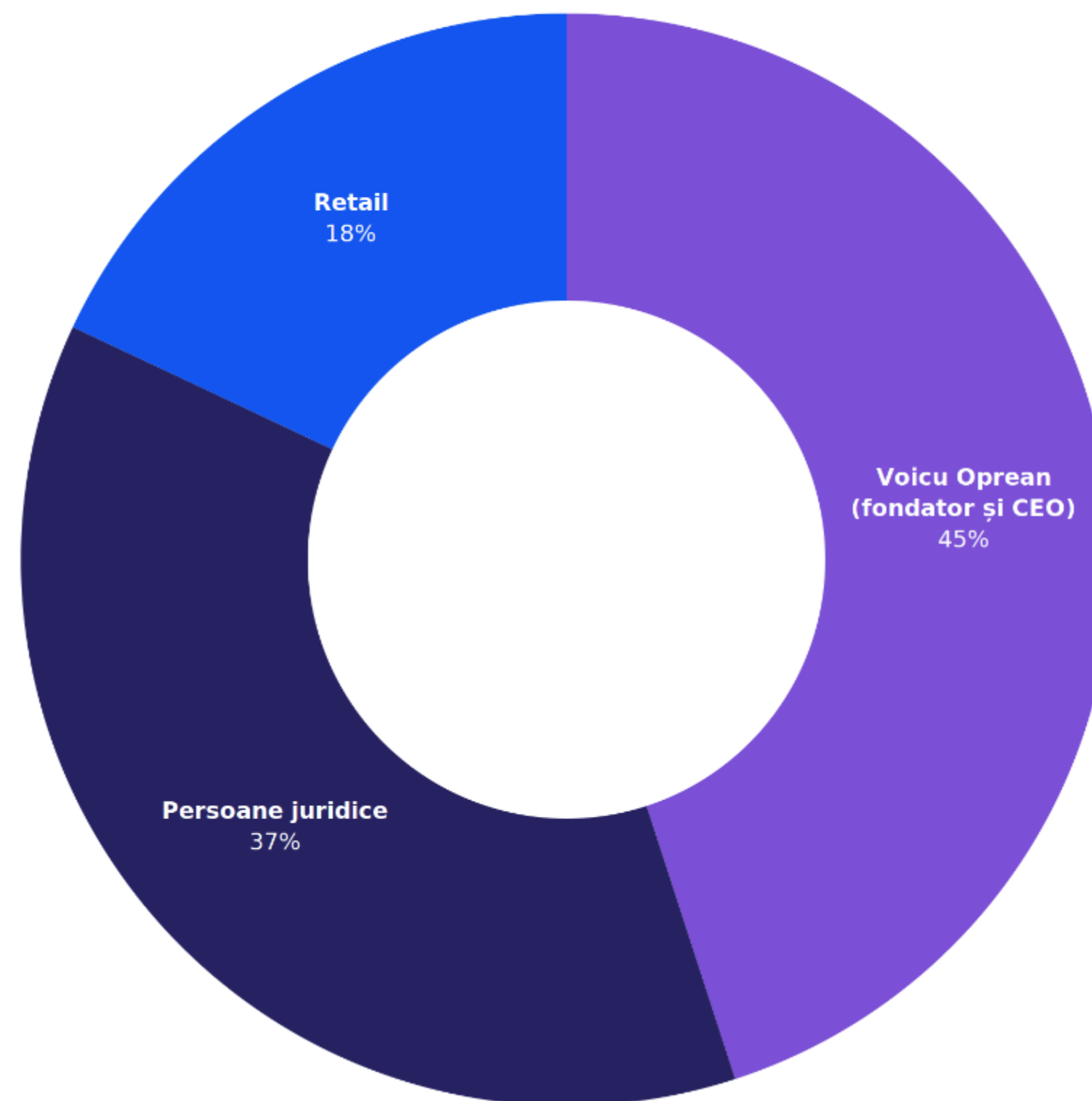


Acționariat AROBS

- Compania are **peste 8.000 de acționari**, cu o bază solidă de investitori de retail și un interes puternic din partea investorilor instituționali, având în vedere diversificarea sectorială.
- Compania beneficiază de o structură de acționariat stabilă, susținută de implicarea fondatorului și de interesul constant al investorilor instituționali și de retail.
- Politica de dividende include capitalizarea profiturilor **pentru a alimenta creșterea** companiei prin dezvoltare organică, dar și prin M&A, fără a exclude posibilitatea unor distribuiri viitoare către acționari.

Structura acționariatului la iunie 2026

■ Voicu Oprean (fondator și CEO) ■ Persoane juridice ■ Retail





Structură organizațională

Consiliul de *Administrație*



Voicu Oprean

Președinte și CEO



Mihaela Cleja

Membru neexecutiv



Aurelian Deaconu

Membru Executiv



Ioan Nistor

Membru Independent



Răzvan-Florin Olosu-Ittu

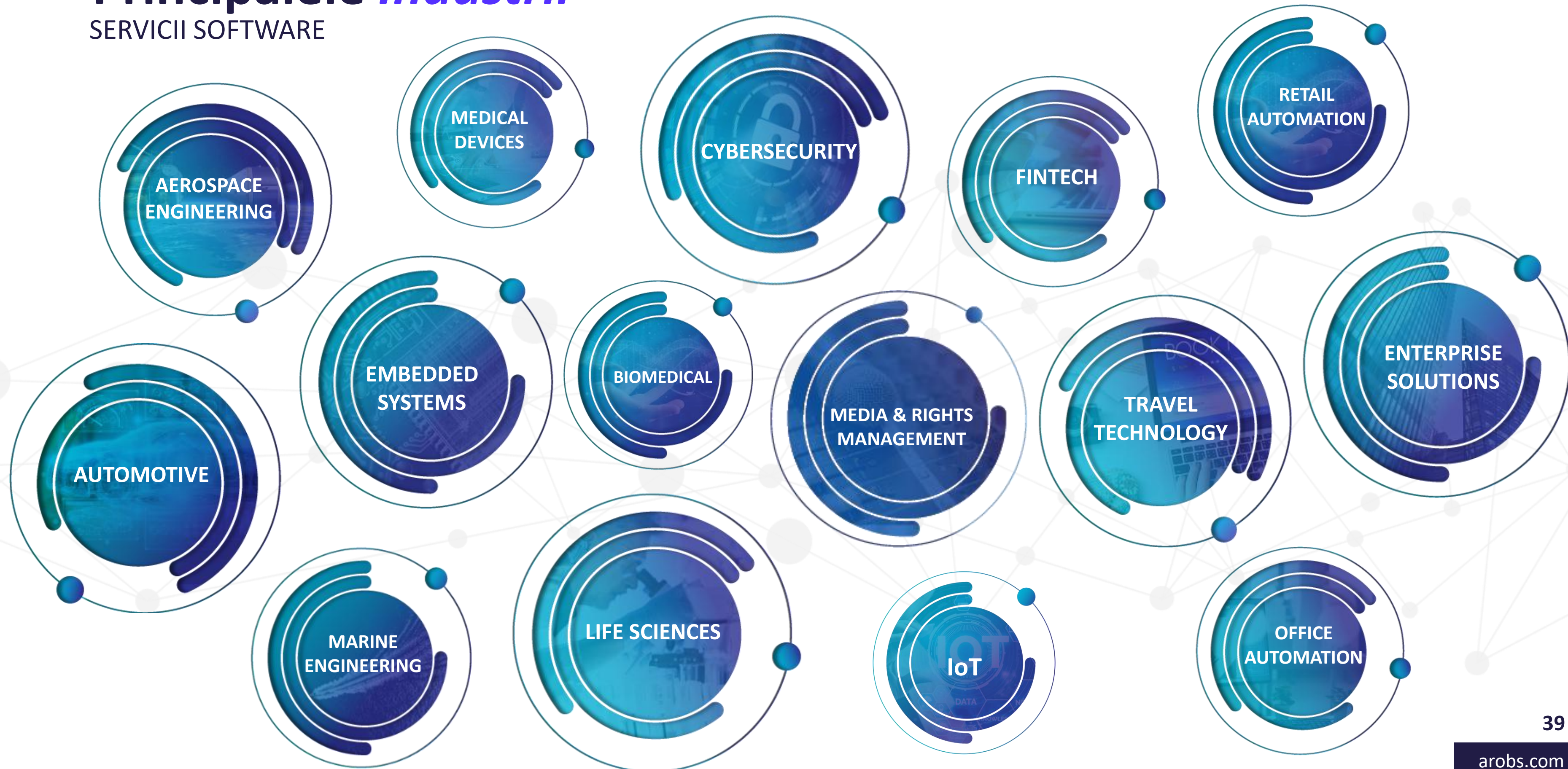
Membru Independent



Anexă

Principalele *Industrii*

SERVICII SOFTWARE



Suntem specializați în *Sisteme Embedded* care oferă performanță în conformitate cu cele mai înalte cerințe de securitate



EMBEDDED FOR
AUTOMOTIVE



MEDICAL DEVICES



AEROSPACE



MARINE



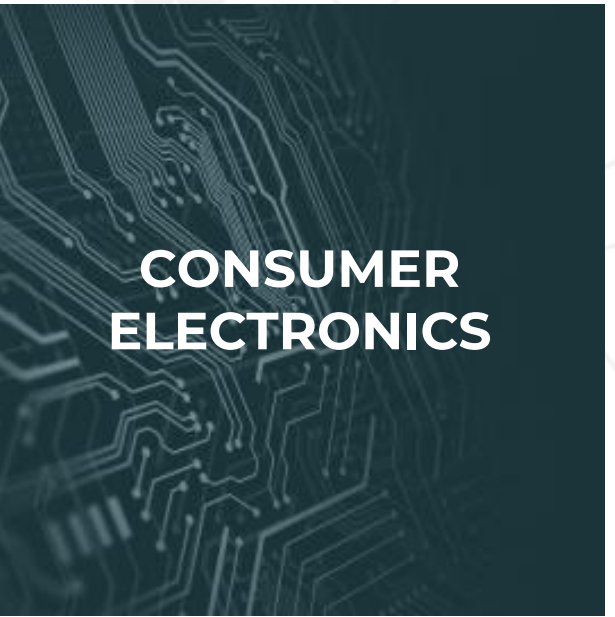
EMBEDDED FOR
IOT & INDUSTRIAL
IOT



EMBEDDED FOR
DOMOTICS
(SMART HOME)



EMBEDDED
SYSTEMS FOR
SMART CITY



CONSUMER
ELECTRONICS

Automotive



15+ ANI DE EXPERIENȚĂ



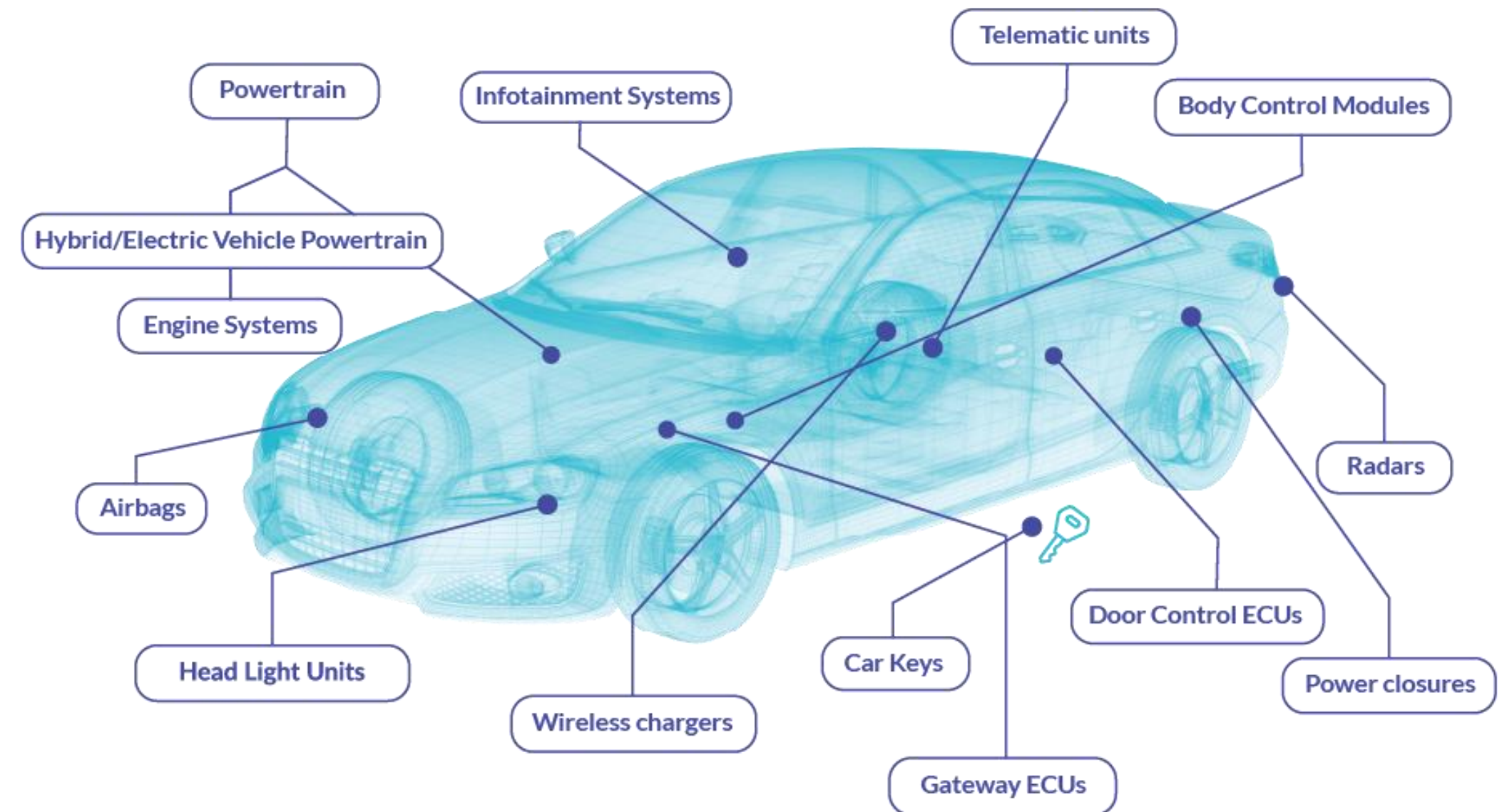
ECHIPĂ - *Profesioniști internaționali în AUTOMOTIVE*



ȚĂRI CU CARE LUCRĂM
România, Germania, Franța, China, Japonia, SUA



Premiul Furnizorul Anului 2021
pentru Servicii de Inginerie
acordat de Continental



Travel & Hospitality



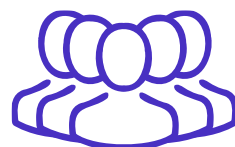
ANI DE EXPERIENȚĂ ÎN INDUSTRIE



PROIECTE - *14 proiecte pe termen lung finalizate,
9 proiecte complexe aflate în derulare*



CLIENTI - *6 lideri de piață în portofoliul de clienți*



ECHIPĂ - *110+ experți în cele mai avansate tehnologii*



Securitate Cibernetică

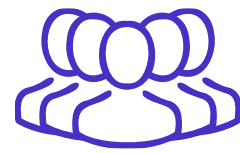


ANI DE EXPERIENȚĂ



SOLUȚII

Soluții orientate spre continuitatea afacerii și protecția activelor



ECHIPĂ

Echipe colaborative, cu un nivel riguros de securitate a informațiilor și de securitate cibernetică



COLABORĂRI NAȚIONALE & INTERNAȚIONALE

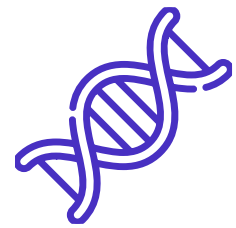


SPECIALIZARE ȘI ABORDĂRI

Cu peste 50 certificari acreditate, echipa AROBS este bine pregătită a crea și menține securitatea cibernetică a unei organizații prin diverse metode și tehnici, precum evaluări vulnerabilitate, servicii de testare de penetrare, identitate și acces management, răspuns la incident și investigații criminalistică, training și multe altele.



Life Sciences



20+ PROIECTE FINALIZATE
– colaborări pe termen lung



EXPERTI – care generează soluții cu impact
asupra a milioane de consumatori finali



5+ PROIECTE ÎN DERULARE
și altele care urmează





ANI DE EXPERIENȚĂ - *Colaborare cu mari companii din industrie din Italia și Franța*



PROIECTE - *20 de proiecte finalizate în timpul colaborărilor noastre,*
- 5 proiecte în derulare



COMPETENȚE - *Soluții software cu impact asupra a mii de oameni care folosesc aplicațiile noastre în casele sau birourile lor*



Soluții Enterprise

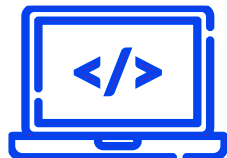


ANI DE EXPERIENȚĂ



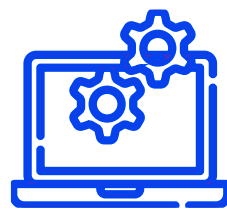
ȚĂRI CU CARE LUCRĂM

*SUA, Germania, Marea Britanie, Norvegia,
Finlanda, Țările de Jos*



APLICAȚII

Java, .Net, PHP, Node.js



TEHNOLOGII

*Big Data și Elasticsearch, CI/CD și monitorizare continuă, Cloud
nativ (AWS, Azure, Docker), Disponibilitate ridicată și
scalabilitate, cadre moderne de UI*



Servicii Financiare

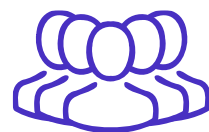


ANI DE EXPERIENȚĂ



PRODUSE

Produse fintech orientate către utilizator



ECHIPĂ - *Echipe colaborative cu securitate riguroasă a informațiilor și securitate cibernetică*



COLABORĂRI INTERNAȚIONALE



TEHNOLOGII ȘI APLICAȚII

Blockchain, Angular 8/10, Reactive Programming - RxJS, Responsive Web Design Patterns - Flexbox, Strongly-Typed Language – Typescript, DOM, HTML5, CSS3, JavaScript, Java 8, Spring Framework / Spring Boot, JPA (Hibernate), JMS, Hazelcast, WebServices (REST API and SOAP), PostgreSQL, Oracle 12, QA Automation - Java 8, Selenium, Serenity, Cucumber



Soluții și produse AROBS bazate pe AI



ANI DE EXPERIENȚĂ

În excelență în ingineria software și expertiză de business în industrii multiple



SOLUȚII ȘI PRODUSE

Axate pe creșterea performanței, demonstrabilă prin rezultate



ECHIPĂ

Echipe colaborative cu securitate riguroasă a informațiilor și securitate cibernetică



COLABORĂRI INTERNAȚIONALE



ABORDARE

Proiectăm și livrăm soluții și produse bazate pe AI, susținute de expertiză tehnică solidă și o înțelegere profundă a logicii afacerii tale.



Cercetare și Dezvoltare



ANI DE EXPERIENȚĂ EXTENSIVĂ-în cercetare și dezvoltare pentru:



AUTOMOTIVE



TELECOMUNICAȚII



**COMUNICARE ÎN ORBITĂ
TERESTRĂ JOASĂ**

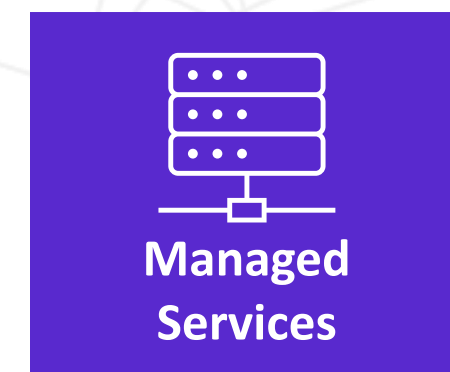
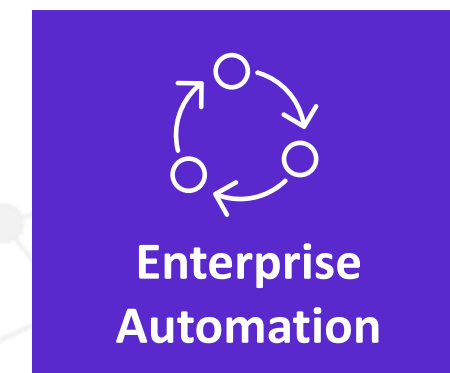


Folosim metode identice cu cele din cercetarea științifică, însă suntem orientați către rezultate de business și către estimări solide ale succesului comercial în B2C, B2B și B2G.



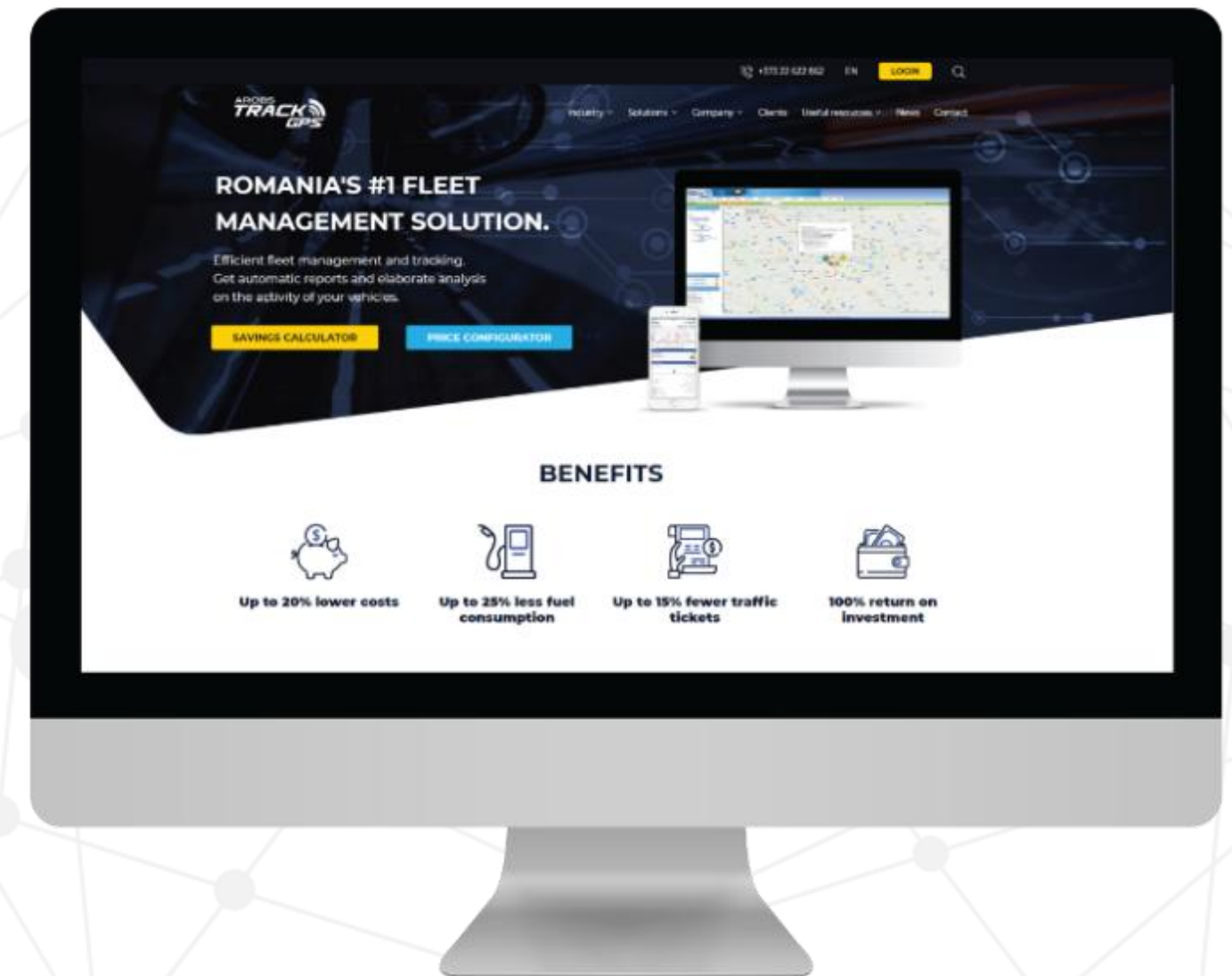
Intelligent Automation: AI, RPA, ML, Low Code

- Specializare în **automatizare inteligentă** cu peste 100 de specialiști localizați în România, Olanda, Belgia, Germania și Marea Britanie.
- Utilizarea celor mai recente tehnologii **RPA** (UiPath, Microsoft, Celonis, Outsystems), **tehnologii AI și ML**.



Telematică & Management Flotă

- Un portofoliu de **peste 11.000** de clienți.
- **Peste 110.000** vehicule monitorizate.
- **LIDER** în România.
- **Top 5** în Europa Centrală și de Est, în urma achizițiilor SAS Grup – astăzi SASFleet Tracking - în România și Skyshield Ungaria



Soluții de management HR

- **True HR** pentru managementul personalului, recrutare, evaluarea performanței, pontaj, instruire, organigrame, raportare, planificare a carierei.
- **dpPayroll** pentru calculul salariilor, analiza costurilor cu personalul și raportarea datelor angajaților.



Soluții de optimizare a afacerilor



Automatizarea vânzărilor și distribuției, gestionarea stocurilor în depozit, sisteme TMS, software de business intelligence.



Instrumente complexe pentru administrarea afacerilor.

Adresă de e-mail Relația cu Investitorii:

ir@arobsgroup.com