

**Zuzanna Kurek, IR Manager:** Good afternoon, and welcome to the AROBS Q3 2024 Results Call. My name is Zuzanna Kurek, and I am the Investor Relations Manager at AROBS Transilvania Software. I will be moderating today's call.

Before we begin, I would like to mention that this call is being recorded, and the recording will be uploaded to the AROBS website by tomorrow at the latest, as stated in the call invitation. By joining the video conference, you automatically and implicitly consent to being recorded. If you do not consent to being recorded, please leave the call now.

Firstly, I would like to introduce the management team present here today, who will present the Q3 2024 results. Joining me are:

- Voicu Oprean, Chairman of the Board of Directors and Chief Executive Officer of AROBS,
- Bogdan Ciungradi, Chief Financial Officer,
- Aurelian Deaconu, Executive Director of Software Services,
- Ovidiu Bojan, Executive Director of Software Products,
- and my colleague, Cristian Prevenda.

In terms of organizational aspects, we will follow a standard call setup. The management will first deliver a presentation outlining the Q3 2024 results, followed by a Q&A session. Please note that all participants should remain on mute. If you would like to ask a question, please type it in the chat box at any time during the presentation. We will address the questions in chronological order after the management's presentation concludes.

Lastly, I want to remind you that today's call may include forward-looking statements. Actual results may differ materially from those discussed. We encourage you to review the disclaimer included in the presentation, which applies to all statements made during today's call.

We are now done with the introductory remarks, so let's begin. I will now pass the floor to Voicu Oprean, who will

**Zuzanna Kurek, Manager de Relații cu Investitorii:** Bună ziua și bine ați venit la apelul pentru rezultatele financiare AROBS din T3 2024. Numele meu este Zuzanna Kurek și sunt Manager de Relații cu Investitorii la AROBS Transilvania Software. Voi modera teleconferința de astăzi.

Înainte de a începe, aș dori să menționez că acest apel este înregistrat, iar înregistrarea va fi încărcată pe site-ul AROBS până mâine cel târziu, conform invitației. Prin participarea la conferința video, consimțiți automat și implicit la înregistrare. Dacă nu sunteți de acord să fiți înregistrat, vă rugăm să părăsiți această teleconferință acum.

În primul rând, aș dori să prezint echipa de management prezentă astăzi, care va prezenta rezultatele T3 2024. Împreună cu mine sunt:

- Voicu Oprean, Președintele Consiliului de Administrație și Director General al AROBS,
- Bogdan Ciungradi, Director Financiar,
- Aurelian Deaconu, Director Executiv al Diviziei de Servicii Software,
- Ovidiu Bojan, Director Executiv al Diviziei de Produse Software,
- și colegul meu, Cristian Prevenda.

În ceea ce privește aspectele organizaționale, vom urma o structură standard a teleconferinței. Echipa de management va susține mai întâi o prezentare despre rezultatele T3 2024, urmată de o sesiune de întrebări și răspunsuri. Toți participanții sunt rugați să rămână cu microfonul închis. Dacă doriți să puneți o întrebare, vă rugăm să o introduceți în chat pe parcursul prezentării. Vom răspunde întrebărilor în ordine cronologică, după finalizarea prezentării echipei de management.

În final, doresc să vă reamintesc că în cadrul acestei teleconferințe se pot face declarații despre perspective viitoare. Rezultatele efective pot diferi semnificativ de cele discutate. Vă încurajăm să consultați disclaimer-ul inclus în prezentare, care se aplică tuturor declarațiilor făcute în cadrul teleconferinței de astăzi.

share key insights about our performance in Q3 2024. Voicu, please take it from here.

**Voicu Oprean, CEO:** Hello everyone, and thank you very much for joining this investor call. I would like to highlight some key aspects, challenges, and opportunities we faced in Q3 2024.

The primary challenge remains the uncertain market conditions. We observed delays in electrification investments and increased caution among customers, who are postponing or delaying investments in this area. On the other hand, some automotive industry projects, such as those related to automated and intelligent driving, are progressing well, although there is still uncertainty in this sector. Forecasting near-term trends in the automotive industry remains difficult, particularly given the shorter, less predictable contracting cycles in the software services sector.

Despite these challenges, we see opportunities in areas such as cybersecurity, artificial intelligence (AI), robotic process automation (RPA), and data engineering. We are also advancing R&D initiatives. For example, we have achieved recognition for our RPA and AI projects, such as our collaboration with the Chartered Accountants of Ireland. You may have already seen some of our achievements on LinkedIn, along with updates on ongoing initiatives.

In R&D, we are engaged in exciting projects, including the Crimson aerospace project, which is a joint effort between our Bucharest and Poland offices. Although this project accounts for less than 10% of the transparency requirements of the stock exchange, it is highly rewarding from a research and development perspective. In the medical field, we are collaborating with KeborMed, a U.S.-based partner, to innovate in the medical sector.

We also continue to focus on innovation and service optimization, integrating AI solutions across various projects. One significant development is the planned merger of AROBS Engineering, Nordlogic, and BER Software into AROBS Transilvania Software by early next

Am încheiat observațiile introductive, astfel încât propun să începem. Îi voi da acum cuvântul lui Voicu Oprean, care va împărtăși informații esențiale despre performanța noastră în T3 2024. Voicu, te rog să preiei de aici.

**Voicu Oprean, CEO:** Bună ziua tuturor și vă mulțumesc că vă ați alăturat acestei teleconferințe pentru investitori. Aș dori să subliniez câteva aspecte esențiale, provocări și oportunități pe care le-am întâmpinat în T3 2024.

Principala provocare rămâne incertitudinea condițiilor de piață. Am observat întâzieri în investițiile în electrificare și o prudență crescută în rândul clienților, care amână sau întârzie investițiile în acest domeniu. Pe de altă parte, unele proiecte din industria auto, cum ar fi cele legate de conducerea automată și inteligentă, progresează bine, deși există încă incertitudine în acest sector. Prognozarea tendințelor pe termen scurt în industria auto rămâne dificilă, în special având în vedere ciclurile de contractare mai scurte și mai puțin previzibile din sectorul serviciilor software.

În ciuda acestor provocări, vedem oportunități în domenii precum securitatea cibernetică, inteligența artificială (AI), automatizarea proceselor robotizate (RPA) și ingineria datelor. De asemenea, avansăm în inițiativele de cercetare și dezvoltare (R&D). De exemplu, am obținut recunoaștere pentru proiectele noastre de RPA și AI, cum ar fi colaborarea noastră cu Chartered Accountants of Ireland. Este posibil să fi văzut deja realizările noastre pe LinkedIn, împreună cu actualizări despre inițiativele în desfășurare.

În cercetare și dezvoltare, suntem implicați în proiecte interesante, inclusiv proiectul Crimson din domeniul aerospațial, care este un efort comun între birourile noastre din București și Polonia. Deși acest proiect reprezintă mai puțin de 10% din cerințele de transparență ale bursei de valori, este extrem de valoros din perspectiva cercetării și dezvoltării. În domeniul medical, colaborăm cu KeborMed, un partener din SUA, pentru a inova în sectorul medical.

De asemenea, ne concentrăm continuu pe inovare și optimizarea serviciilor, integrând soluții AI în diverse proiecte. O dezvoltare semnificativă este planificarea fuziunii AROBS Engineering, Nordlogic și BERG Software în AROBS Transilvania Software la începutul anului viitor. Aceasta va

year. This will streamline our operations and bring more cohesion to our acquired companies.

In Q3 2024, we focused heavily on cost optimization. Here are some key achievements:

- A 4% reduction in the cost of services, down to 61 million RON from 64.2 million RON in Q3 2023.
- A reduction in sales and marketing expenses by 11%, now totaling 5 million RON compared to 5.6 million RON in Q3 2023.
- G&A expenses decreased to 16.3 million RON in Q3 2024 from 18.2 million RON in Q3 2023.
- Personnel costs were reduced by 9% year-on-year, including like-for-like compared to Q3 2023 (excluding companies acquired in 2024), which led to a total of RON 55.6 m in Q3 2024, along with a 15% like-for-like decrease compared to Q1 2024.
- The employee stock option plan (ESOP) expenses also dropped substantially by 47%, from 6.5 million RON in Q3 2023 to 3.4 million RON in Q3 2024.

Overall, Q3 2024 was a quarter of optimization. Our consolidated revenue reached 306 million RON, a 5% decrease compared to the same period in 2023. However, our normalized EBITDA grew by 21% quarter-on-quarter to 49 million RON, with a 16% margin. Normalized net profit also improved, reaching 22 million RON, a 7% margin, representing an 83% increase compared to Q2 2024.

I will now pass the floor to Aurelian Deaconu, who will discuss the performance of our software services segment in more detail.

**Aurelian Deaconu, Executive Director, Software Services:** Hello everyone, and thank you, Voicu. I'll try to be brief while covering the software services segment.

simplifica operațiunile noastre și va aduce mai multă coeziune companiilor achiziționate.

**Voicu Oprean, CEO (continuare):** În T3 2024, ne-am concentrat intens pe optimizarea costurilor. Iată câteva realizări importante:

- O reducere de 4% a costului serviciilor, ajungând la 61 milioane RON față de 64,2 milioane RON în T3 2023.
- O reducere a cheltuielilor de vânzări și marketing cu 11%, ajungând la 5 milioane RON comparativ cu 5,6 milioane RON în T3 2023.
- Cheltuielile administrative și generale au scăzut la 16,3 milioane RON în T3 2024 față de 18,2 milioane RON în T3 2023.
- Costurile cu personalul au scăzut cu 9% față de anul anterior, inclusiv pe bază comparabilă cu T3 2023 (excluzând companiile achiziționate în 2024), ajungând la un total de 55,6 milioane lei în T3 2024. De asemenea, s-a înregistrat o scădere de 15% pe bază comparabilă față de T1 2024.
- Cheltuielile aferente planului de opțiuni pe acțiuni pentru angajați (ESOP) au scăzut semnificativ cu 47%, de la 6,5 milioane RON în T3 2023 la 3,4 milioane RON în T3 2024.

Per ansamblu, T3 2024 a fost un trimestru de optimizare. Venitul nostru consolidat a ajuns la 306 milioane RON, o scădere de 5% comparativ cu aceeași perioadă din 2023. Totuși, EBITDA normalizată a crescut cu 21% de la trimestru la trimestru, ajungând la 49 milioane RON, cu o marjă de 16%. Profitul net normalizat s-a îmbunătățit, de asemenea, ajungând la 22 milioane RON, o marjă de 7%, reprezentând o creștere de 83% față de T2 2024.

Voi ceda acum cuvântul lui Aurelian Deaconu, care va detalia performanța segmentului nostru de servicii software.

**Aurelian Deaconu, Director Executiv Servicii Software:** Bună ziua tuturor și mulțumesc, Voicu. Voi încerca să fiu concis în privința segmentului de servicii software.

După cum probabil știți, ultimele nouă luni au fost dificile pentru multe industrii în care activăm. O temă comună între

As you are likely aware, the past nine months have presented a tough environment for many industries where we operate. A common theme across these industries has been a conservative stance, primarily driven by budget constraints. Many projects once deemed strategic are now delayed or unfunded, largely due to these budgetary concerns.

The automotive sector, in particular, has been significantly impacted. It remains a key vertical for us, and the current turbulence has posed considerable challenges. Despite this, a 6% year-on-year decline in revenue for the segment isn't as severe as it could have been, given the circumstances. This resilience is a testament to both organic efforts and contributions from recent acquisitions.

Cost optimization has been a primary focus for us, especially in managing personnel costs, which constitute the majority of our expenses. In Q3 2024, we achieved a notable 19% reduction in personnel costs compared to Q1 2024. This optimization was critical, as we entered the year with higher personnel costs due to reduced tax incentives for IT salaries at the beginning of 2024.

Looking ahead, we are intensifying efforts to acquire new opportunities across various markets and verticals. We're also riding the wave of mega-trends such as AI, cybersecurity, and data engineering. While it's too early to determine the monetization potential of these initiatives, we are committed to positioning ourselves as a key player in these spaces.

In cybersecurity, for example, we have launched services that are beginning to generate tangible results. I am confident this vertical will grow into a robust revenue stream in the coming years.

To sum up, we are working tirelessly to balance cost optimization with maintaining our capabilities to serve current and future clients. This approach positions us well to navigate the challenges and seize the opportunities ahead.

Thank you, and I'll now pass the floor to Ovidiu Bojan, who will discuss software products. Idu?

aceste industrii a fost adoptarea unei poziții conservatoare, determinată în principal de constrângerile bugetare. Multe proiecte considerate anterior strategice sunt acum întârziate sau fără finanțare, în mare parte din aceste motive.

Sectorul auto, în special, a fost puternic afectat. Rămâne o verticală cheie pentru noi, iar turbulențele actuale au ridicat provocări semnificative. Cu toate acestea, o scădere de 6% a veniturilor pe segment de la un an la altul nu este atât de severă, având în vedere circumstanțele. Această reziliență este un testament atât al eforturilor noastre organice, cât și al contribuțiilor din partea achizițiilor recente.

Optimizarea costurilor a fost o prioritate principală, mai ales în gestionarea costurilor cu personalul, care reprezintă majoritatea cheltuielilor noastre. În T3 2024, am realizat o reducere notabilă de 19% a costurilor cu personalul comparativ cu T1 2024. Această optimizare a fost esențială, întrucât am început anul cu costuri mai mari din cauza reducerii stimulentei fiscale pentru salariile IT la începutul lui 2024.

Privind înainte, ne intensificăm eforturile de a câștiga noi oportunități pe diverse piețe și verticale. De asemenea, ne aliniem tendințelor majore, cum ar fi AI, securitatea cibernetică și ingineria datelor. Deși este prea devreme pentru a determina potențialul de monetizare al acestor inițiative, suntem angajați să ne poziționăm ca jucător cheie în aceste domenii.

În securitatea cibernetică, de exemplu, am lansat servicii care încep să genereze rezultate tangibile. Sunt încrezător că această verticală va deveni un flux de venituri robust în anii următori.

În concluzie, lucrăm neobosit pentru a echilibra optimizarea costurilor cu menținerea capacităților noastre de a servi clienții actuali și viitori. Această abordare ne poziționează bine pentru a naviga provocările.

Va mulțumesc, și acum îi voi ceda cuvântul lui Ovidiu Bojan, care va discuta despre produsele software.

**Ovidiu Bojan, Director Executiv Produse Software:**  
Mulțumesc, Aurelian, și salutări tuturor.

**Ovidiu Bojan, Executive Director, Software Products:**  
Thank you, Aurelian, and hello everyone.

In the software products segment, we achieved an impressive 14% year-on-year revenue increase in the first nine months of 2024. This growth was primarily driven by our fleet management solutions and HR software offerings, aligning well with our projections.

The most critical metric in this segment is the growth of annual recurring revenue (ARR). I'm pleased to report that ARR now accounts for nearly 20% of our total turnover. We onboarded over 600 new customers this year, with an average contract term of 2.5 years, laying a solid foundation for sustained growth in 2025 and beyond.

Our growth is also supported by favorable legislative changes. For example, we've introduced new features to our fleet management platform, including tachograph analytics for international transportation and fleet managers. These additions position us well to capitalize on upcoming opportunities.

Looking forward, we aim to continue our growth trajectory both organically and through acquisitions. We are actively exploring opportunities in new markets, particularly in Central and Eastern Europe.

Thank you, and now I'll hand it back to Voicu to cover the integrated systems segment.

**Voicu Oprean, CEO:** The integrated systems segment, which primarily focuses on business-to-government (B2G) projects, has faced significant delays in 2024. In the first nine months, this segment generated 3.1 million RON in revenue compared to 10.1 million RON in the same period of 2023.

Key projects funded by the National Resilience and Recovery Program (PNRR) were postponed, affecting overall revenue. While we initially expected these projects to start in Q4 2024, many have now been delayed to early 2025. These delays are a primary reason for the unpredictability in this segment. However, we remain hopeful that the conclusion of elections and the formation

În segmentul de produse software, am realizat o creștere impresionantă de 14% a veniturilor de la un an la altul în primele nouă luni ale anului 2024. Această creștere a fost determinată în principal de soluțiile noastre de management al flotei și ofertele software pentru resurse umane, aliniindu-se bine cu proiecțiile noastre.

Cel mai important indicator în acest segment este creșterea veniturilor anuale recurente (ARR). Sunt încântat să raportez că ARR reprezintă acum aproape 20% din venitul total. Am adăugat peste 600 de clienți noi în acest an, cu o durată medie a contractelor de 2,5 ani, punând bazele pentru o creștere sustenabilă în 2025 și ulterior.

Creșterea noastră este susținută și de schimbările legislative favorabile. De exemplu, am introdus noi funcționalități în platforma noastră de management al flotei, incluzând analize tahografice pentru transport internațional și managerii de flotă. Aceste adăugiri ne poziționează bine pentru a capitaliza oportunitățile viitoare.

Privind înainte, ne propunem să continuăm această traiectorie de creștere, atât organic, cât și prin achiziții. Explorăm activ oportunități pe noi piețe, în special în Europa Centrală și de Est.

Vă mulțumesc și acum îi cedez cuvântul lui Voicu pentru a discuta despre segmentul de sisteme integrate.

**Voicu Oprean, CEO:** Mulțumesc, Ovidiu.

Segmentul de sisteme integrate, care se concentrează în principal pe proiecte business-to-government (B2G), a întâmpinat întâzieri semnificative în 2024. În primele nouă luni, acest segment a generat 3,1 milioane RON venituri, comparativ cu 10,1 milioane RON în aceeași perioadă a anului 2023.

Proiectele cheie finanțate prin Programul Național de Redresare și Reziliență (PNRR) au fost amânate, afectând veniturile totale. Deși inițial am așteptat ca aceste proiecte să înceapă în T4 2024, multe dintre ele au fost amânate pentru începutul lui 2025. Aceste întâzieri sunt o cauză principală a impredictibilității acestui segment. Cu toate acestea, rămânem optimiști că finalizarea alegerilor și formarea unui nou guvern vor accelera aceste proiecte anul viitor.

of a new government will expedite these projects next year.

Thank you, and now I will pass the floor to Bogdan Ciungradi, our CFO, to present the consolidated financial results. Bogdan?

**Bogdan Ciungradi, CFO:** Good afternoon, everyone, and thank you for joining the call.

For the first nine months of 2024, the group achieved consolidated revenues of 306 million RON, a 5% decrease compared to the same period last year. Here's a breakdown of the segment performance:

- **Software Services:** Revenue decreased by 6%.
- **Software Products:** Revenue increased by 14%.
- **Integrated Systems:** Revenue dropped by 70%.

This diverse revenue base helps us partially offset declines in one segment with growth in others.

Gross profit decreased by 15%, with gross margins shrinking to 22% for software services (down from 26%) and to 52% for software products (down from 57%).

Now let's focus on Q3 2024, which we see as a turning point. Revenue remained steady, with only a 1% decline quarter-on-quarter. However, EBITDA improved significantly, growing from 12 million RON in Q2 to 14.6 million RON in Q3, with the margin recovering to 15%, comparable to Q3 2023.

Looking at the turnover evolution quarterly by segments, we can see that Software Services are now almost equal to Q2 2024, so 79.2 million RON compared to 80 million RON, while in the Software Products we see continuous growth. Last year we did not have a steady revenue growth from one quarter to another but this year we managed to deliver continuous growth. In terms of Integrated Systems segment we can see similar revenue in Q3 this year compared to last year.

Analyzing our performance by splitting the group into two parts—organic, compared to the companies acquired through M&A—this year we welcomed a new mini-group into the AROBS Group: Infobest, based in Timișoara, with

Mulțumesc, și acum îi voi ceda cuvântul lui Bogdan Ciungradi, directorul nostru financiar, pentru a prezenta rezultatele financiare consolidate. Bogdan?

**Bogdan Ciungradi, CFO:** Bună ziua tuturor și mulțumesc pentru că v-ați alăturat apelului nostru.

Pentru primele nouă luni ale anului 2024, grupul a realizat venituri consolidate de 306 milioane RON, o scădere de 5% comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut. Iată o detaliere a performanței pe segmente:

- **Servicii Software:** Veniturile au scăzut cu 6%.
- **Produce Software:** Veniturile au crescut cu 14%.
- **Sisteme Integrate:** Veniturile au scăzut cu 70%.

Această bază diversificată de venituri ne ajută să compensăm parțial scăderile dintr-un segment prin creșteri în altele.

Profitul brut a scăzut cu 15%, iar marjele brute au scăzut la 22% pentru serviciile software (de la 26%) și la 52% pentru produsele software (de la 57%).

Acum să ne concentrăm pe T3 2024, pe care îl considerăm un punct important. Veniturile au rămas constante, cu o scădere de doar 1% de la trimestru la trimestru. Totuși, EBITDA a crescut semnificativ, de la 12 milioane RON în T2 la 14,6 milioane RON în T3, cu marja revenind la 15%, comparabilă cu T3 2023.

Analizând evoluția cifrei de afaceri trimestrial pe segmente, observăm că divizia de Software Services se apropie acum de nivelul din T2 2024, cu 79,2 milioane lei comparativ cu 80 milioane lei, în timp ce în segmentul Software Products se remarcă o creștere continuă. Anul trecut, nu am avut o creștere constantă a veniturilor de la un trimestru la altul, însă anul acesta am reușit să livrăm o creștere continuă. În ceea ce privește segmentul de Integrated Systems, veniturile din T3 de anul acesta sunt similare cu cele din aceeași perioadă a anului trecut.

Analizând performanța grupului prin divizarea acestuia în două părți – organic, în comparație cu companiile achiziționate prin M&A – anul acesta am primit un nou mini-

operations in Romania and Germany. Their financial performance has been consolidated starting from June 1, 2024.

The companies in the M&A category contributed 109 million RON to this year's turnover—103 million RON from software services and 6.4 million RON from software products. The organic business on the software services side decreased by 15% due to market evolution, as previously mentioned by Voicu and Aurelian. However, the organic software products segment grew by 12%.

**Voicu Oprean, CEO:** I would like to highlight the medical sector. In this area, we observe a shift—from working on specific projects related to COVID detection equipment to new types of devices. This explains the mentioned changes in the medical sector.

Looking at the contribution of organic versus M&A, 80% of total revenues come from software services, of which 34% is from M&A companies and 46% is organic. For software products, which account for 19% of total revenues, 2% comes from M&A companies. Overall, M&A companies contributed 36% to our revenues for the first nine months of 2024.

**Voicu Oprean, CEO:** It is important to mention that the previous funds we raised have been effectively utilized to drive growth and continue expanding the business. As you can see, organic growth accounts for 46%, M&A contributes 34%, and integrated systems represent 1%. This lower percentage is due to the signing processes taking longer than anticipated, as well as adjustments to expectations set over a year ago when we drafted the budget for this year.

The performance of Software Services for the first nine months has already been discussed in terms of revenues and margins. On the cost side, we see a net decrease of 1.6 million RON compared to last year. However, this reflects two opposing effects: on the organic side, we optimized costs, achieving a reduction of 14.3 million RON, while the companies acquired this year added 12.7 million RON in costs compared to last year.

grup în cadrul Grupului AROBS: Infobest, cu sediul în Timișoara și operațiuni în România și Germania. Performanța lor financiară a fost consolidată începând cu 1 iunie 2024.

Comaniile din categoria M&A au contribuit cu 109 milioane de lei la cifra de afaceri din acest an – 103 milioane de lei din servicii software și 6,4 milioane de lei din produse software. Businessul organic pe partea de servicii software a scăzut cu 15% din cauza evoluției pieței, așa cum au menționat anterior Voicu și Aurelian. Totuși, segmentul de produse software organice a crescut cu 12%.

**Voicu Oprean, CEO:** Aș dori să evidențiez sectorul medical. În acest domeniu, observăm o schimbare – de la proiecte specifice legate de echipamente de detectare COVID, la dispozitive noi. Acest lucru explică schimbările menționate în sectorul medical.

Analizând contribuția segmentelor organic și M&A, 80% din veniturile totale provin din servicii software, din care 34% sunt generate de companiile M&A și 46% de cele organice. În cazul produselor software, care reprezintă 19% din veniturile totale, 2% provin din companiile M&A. În total, companiile din categoria M&A au contribuit cu 36% la veniturile noastre pentru primele nouă luni din 2024.

**Voicu Oprean, CEO:** Este important de menționat că fondurile atrase anterior au fost utilizate eficient pentru a sprijini creșterea și extinderea afacerii. După cum se poate observa, creșterea organică reprezintă 46%, M&A contribuie cu 34%, iar sistemele integrate reprezintă 1%. Acest procent redus se datorează întârzierii proceselor de semnare, precum și ajustărilor la așteptările stabilite cu mai bine de un an în urmă, când am elaborat bugetul pentru acest an.

Performanța serviciilor software pentru primele nouă luni a fost deja discutată în ceea ce privește veniturile și marjele. Din perspectiva costurilor, observăm o scădere netă de 1,6 milioane de lei comparativ cu anul trecut. Totuși, această reducere reflectă două efecte opuse: pe partea organică, am optimizat costurile, obținând o reducere de 14,3 milioane de lei, în timp ce companiile achiziționate anul acesta au adăugat 12,7 milioane de lei la costuri față de anul trecut.

The quarterly evolution in Q3 for Software Services showed better performance, with an improvement in the margin from 21% to 22%. It's important to note that the beginning of the year brought challenges such as salary increases due to the removal of the income tax exemption for IT employees, leading to higher costs. Despite this, we managed to achieve an overall cost reduction of 7%. On a comparable basis, excluding acquisitions that only impacted Q3, we recorded a 15% decrease, and compared to last year on a similar basis, we saw a 13% decrease overall of the cost of sales for software services.

For software products, we achieved a 14% increase in revenues, with contributions from all major lines, including Fleet Management, business optimization, and HR solutions. The M&A companies contributed 11% to the total revenue and 1.9 million RON to the growth.

On the cost side, there was an increase, primarily driven by our decision to internalize certain processes, the pressure on salaries, and the additional costs brought by the M&A companies, which accounted for 1.1 million RON of the 6.4 million RON increase.

Throughout the year, we experienced consistent revenue growth quarter by quarter. However, profitability was impacted in the second quarter due to the internalization of processes and salary adjustments. In Q3, we saw a recovery in margins, increasing from 49% in Q2 to 52% in Q3 2024.

Regarding Integrated Systems, this segment is closely tied to the evolution of public sector acquisitions. Much of what we forecasted for this year has been deferred to the next year.

Looking at sales, marketing, and general and administrative (G&A) expenses, we implemented measures to optimize and reduce costs. On a comparable basis, G&A costs decreased by 2 million RON in the first nine months. This year's costs also include the effect of customer relationship amortization for companies acquired last year, resulting in a 0.3 million RON increase compared to the previous year.

Evoluția trimestrială în T3 pentru serviciile software a arătat o performanță mai bună, cu o îmbunătățire a marjei de la 21% la 22%. Este important de subliniat că începutul anului a adus provocări, precum creșterea salariilor din cauza eliminării scutirii de impozit pe venit pentru angajații din IT, ceea ce a dus la costuri mai mari. Cu toate acestea, am reușit să obținem o reducere totală a costurilor de 7%. Pe o bază comparabilă, excluzând achizițiile care au afectat doar T3, am înregistrat o scădere de 15%, iar comparativ cu anul trecut, o scădere de 13% în ansamblu.

Pentru produsele software, am înregistrat o creștere de 14% a veniturilor, cu contribuții din toate liniile majore, inclusiv Fleet Management, optimizare de business și soluții de resurse umane. Companiile din categoria M&A au contribuit cu 11% la veniturile totale și cu 1,9 milioane de lei la creștere.

Pe partea de costuri, s-a înregistrat o creștere, determinată în principal de decizia de a internaliza anumite procese, presiunea asupra salariilor și costurile suplimentare generate de companiile M&A, care au reprezentat 1,1 milioane de lei din creșterea totală de 6,4 milioane de lei.

De-a lungul anului, am experimentat o creștere constantă a veniturilor de la un trimestru la altul. Profitabilitatea a fost însă afectată în al doilea trimestru din cauza internalizării proceselor și ajustării salariilor. În T3, am observat o revenire a marjelor, crescând de la 49% în T2 la 52% în T3 2024.

Referitor la sistemele integrate, acest segment este strâns legat de evoluția achizițiilor din sectorul public. O mare parte din ceea ce am prognozat pentru acest an a fost amânată pentru anul următor.

Analizând cheltuielile de vânzări, marketing și administrative (G&A), am implementat măsuri de optimizare și reducere a costurilor. Pe o bază comparabilă, costurile G&A au scăzut cu 2 milioane de lei în primele nouă luni. Costurile din acest an includ și efectul amortizării relațiilor cu clienții pentru companiile achiziționate anul trecut, ceea ce a dus la o creștere de 0,3 milioane de lei comparativ cu anul trecut.



For sales and marketing, there was an overall increase in costs, driven by the addition of companies like Future WorkForce in 2023 and the Infobest Group in 2024. At the same time, efforts to optimize costs have led to a reduction of 1.3 million RON in other areas of the business. Quarterly, costs have been decreasing from one quarter to the next, reflecting ongoing efficiency improvements. Compared to last year, the company is maintaining a lower cost base.

Regarding payroll costs, adjustments were made to make figures comparable, excluding the impact of companies acquired in 2024 from Q2 and Q3. Payroll costs decreased from 59.2 million RON at the beginning of the year to 50.3 million RON, representing a 15% reduction. Compared to last year, this reflects an overall decrease of 9%. For Software Services specifically, costs on a comparable basis decreased by 19% compared to Q1 2024 and by 16% compared to Q3 2023.

For the share option program (ESOP), expenses have been decreasing quarter by quarter. One program ended this year, while two others (ESOP 2 and ESOP 3) will end in the first part of next year. The first three programs were covered by shares transferred from Mr. Oprean to the company. ESOP 4, however, was covered through a buyback program in 2024 and will not have normalized results going forward. This fourth program will end in 2027. In Q3, ESOP-related costs were 3.4 million RON, compared to 6.5 million RON last year, and are expected to remain at a similar level in Q4.

Considering all these factors, the company reported 43.4 million RON in EBITDA for the first nine months, a 25% decrease compared to last year, and a net profit of 16.1 million RON, down 42% year-on-year. The balance sheet remains strong and solid. In July, the share capital increase was successfully completed, raising an additional 143 million RON, primarily for growth initiatives, M&A, and greenfield projects. Excluding the impact of the share capital increase, the cash position stands at 95.5 million RON, up from 87.8 million RON at the end of last year.

Pentru vânzări și marketing, s-a înregistrat o creștere generală a costurilor, determinată de integrarea companiilor precum Future WorkForce în 2023 și Infobest Group în 2024. În același timp, eforturile de optimizare a costurilor au condus la o reducere de 1,3 milioane de lei în alte zone ale afacerii. Trimestrial, costurile au scăzut de la un trimestru la altul, reflectând îmbunătățiri constante ale eficienței. Comparativ cu anul trecut, compania menține o bază de costuri mai redusă.

În ceea ce privește costurile salariale, s-au făcut ajustări pentru a face cifrele comparabile, excluzând impactul companiilor achiziționate în 2024 din T2 și T3. Costurile salariale au scăzut de la 59,2 milioane de lei la începutul anului la 50,3 milioane de lei, reprezentând o reducere de 15%. Comparativ cu anul trecut, aceasta reflectă o scădere totală de 9%. Pentru Serviciile Software, în mod specific, costurile, pe o bază comparabilă, au scăzut cu 19% față de T1 2024 și cu 16% față de T3 2023.

În ceea ce privește programul de opțiuni pe acțiuni (ESOP), cheltuielile au scăzut de la un trimestru la altul. Un program s-a încheiat anul acesta, în timp ce alte două (ESOP 2 și ESOP 3) se vor încheia în prima parte a anului viitor. Primele trei programe au fost acoperite cu acțiuni transferate de domnul Oprean către companie. Totuși, ESOP 4 a fost acoperit printr-un program de răscumpărare în 2024 și nu va mai avea rezultate normalizate pe viitor. Acest al patrulea program se va încheia în 2027. În T3, costurile legate de ESOP au fost de 3,4 milioane de lei, comparativ cu 6,5 milioane de lei anul trecut, și se așteaptă să rămână la un nivel similar și în T4.

Având în vedere toți acești factori, compania a raportat un EBITDA de 43,4 milioane de lei pentru primele nouă luni, o scădere de 25% față de anul trecut, și un profit net de 16,1 milioane de lei, în scădere cu 42% față de anul anterior. Bilanțul rămâne solid și robust. În luna iulie, majorarea capitalului social a fost finalizată cu succes, atrăgând încă 143 de milioane de lei, destinați în principal inițiativelor de creștere, achizițiilor (M&A) și proiectelor greenfield. Excluzând impactul majorării capitalului social, poziția de numerar este de 95,5 milioane de lei, în creștere față de 87,8 milioane de lei la sfârșitul anului trecut.

The company remains cash-positive, generating cash from current operations. Additionally, the total debt-to-normalized EBITDA ratio is approximately 1, providing flexibility for further bank financing if needed.

The evolving market conditions this year, along with changes in the business environment, required adjustments to the budget. The top-line turnover projection was revised from 495 million RON initially estimated at the beginning of the year to 405 million RON. This reflects a combination of growth in Software Products and a decline in Software Services. Initiatives already implemented are producing effects, as seen in Q3, and are expected to continue positively impacting performance through year-end. These optimizations position the company to better seize opportunities and face the challenges of 2025.

## Q&A Session

**Question 1:** Although you mentioned that the past year has been very challenging, it appears that in AROBS' case, more focus has been placed on turnover to the detriment of profitability. Profitability indicators have eroded since 2019-2020 and significantly after the stock market listing. How do you plan to reverse this trend?

**Voicu Oprean:** Indeed, while we have been focused on increasing turnover, we have also kept an eye on profitability and EBITDA. As you saw in our recent capital increase, we aimed to secure funds to continue acquisitions and enhance our service offerings.

Profitability is a key area of focus moving forward. We have already implemented several cost-cutting measures, as highlighted in today's presentation. These include reductions in ESOP, G&A, and sales and marketing expenses, as well as personnel costs. Additionally, we are working to better align contract signings with associated costs to ensure greater efficiency. This dual focus on growth and profitability will help us address this trend.

Compania rămâne cash-positivă, generând numerar din operațiunile curente. În plus, raportul dintre datoria totală și EBITDA normalizat este de aproximativ 1, oferind flexibilitate pentru utilizarea suplimentară a finanțării bancare, dacă este necesar.

Condițiile de piață în schimbare din acest an, împreună cu modificările din mediul de afaceri, au impus ajustări ale bugetului. Proiecția cifrei de afaceri a fost revizuită de la 495 de milioane de lei estimate inițial la începutul anului, la 405 milioane de lei. Această ajustare reflectă o combinație între creșterea segmentului de Produse Software și declinul segmentului de Servicii Software. Inițiativele deja implementate produc efecte, așa cum se poate observa în T3, și se așteaptă să continue să influențeze pozitiv performanța până la sfârșitul anului. Aceste optimizări poziționează compania pentru a valorifica mai bine oportunitățile și a face față provocărilor din 2025.

## Sesiunea de Întrebări și Răspunsuri

**Întrebarea 1:** Deși ați menționat că anul trecut a fost foarte provocator, se pare că în cazul AROBS s-a pus mai mult accent pe cifra de afaceri în detrimentul profitabilității. Indicatorii de profitabilitate s-au erodat din 2019-2020 și semnificativ după listarea pe bursă. Cum intenționați să inversați această tendință?

**Voicu Oprean:** Într-adevăr, deși ne-am concentrat pe creșterea cifrei de afaceri, am monitorizat și profitabilitatea și EBITDA. Așa cum ați văzut în majorarea noastră recentă de capital, am urmărit să asigurăm fonduri pentru a continua achizițiile și pentru a ne îmbunătăți ofertele de servicii.

Profitabilitatea este o zonă-cheie pe care ne vom concentra în viitor. Am implementat deja mai multe măsuri de reducere a costurilor, așa cum s-a subliniat în prezentarea de astăzi. Acestea includ reduceri la ESOP, G&A, și cheltuielile de vânzări și marketing, precum și costurile cu personalul. În plus, lucrăm pentru a alinia mai bine semnarea contractelor cu costurile asociate pentru a asigura o eficiență mai mare. Această abordare duală, orientată spre creștere și profitabilitate, ne va ajuta să abordăm această tendință.

**Question 2:** Have the massive acquisitions made in recent years become profitable? Do you plan to continue with this M&A strategy? If there are unprofitable companies, are you considering closing them? You also mentioned the absorption of AROBS Engineering, Nordlogic Group, and BER Software at the beginning of 2025. What exactly does this entail?

**Voicu Oprean:** We carefully analyze all acquisitions to identify any unprofitable areas and assess their potential for growth. Thankfully, the number of unprofitable entities is minimal. When such cases arise, we evaluate whether they can be turned around or whether other measures, including closure, are necessary.

As for the absorption process, this involves merging several acquired entities—AROBS Engineering, Nordlogic Group, and BERG Software—into AROBS Transilvania Software. The goal is to simplify the group structure, reduce redundancies, and eliminate unnecessary legal and administrative processes, such as separate accounting and reporting for each entity. This streamlining will enhance overall efficiency and cohesion within the group.

**Bogdan Ciungradi:** This absorption is just the first step. We plan to continue consolidating our operations by merging companies with similar activities—software services grouped together, and software products grouped together. This will further optimize costs and improve operational alignment.

**Question 3:** If recent results have not been very strong, why is the ESOP policy being continued? Shouldn't the granting of shares be correlated with the company's performance?

**Voicu Oprean:** There is indeed a correlation between performance and ESOP grants. However, the current ESOP program, ESOP 4, was initiated some time ago and is a continuation of earlier plans. Any new stock option plans will be carefully evaluated and aligned with future performance metrics.

Future stock option programs will be reviewed and adjusted to better reflect company performance and market conditions. However, it is important to note that

**Întrebarea 2:** Achizițiile masive făcute în ultimii ani au devenit profitabile? Intenționați să continuați această strategie M&A? Dacă există companii neprofitabile, luați în considerare închiderea acestora? De asemenea, ați menționat absorbția AROBS Engineering, Nordlogic Group și BER Software la începutul anului 2025. Ce înseamnă exact această absorbție?

**Voicu Oprean:** Analizăm cu atenție toate achizițiile pentru a identifica eventualele zone neprofitabile și pentru a evalua potențialul acestora de creștere. Din fericire, numărul entităților neprofitabile este minim. Când apar astfel de cazuri, evaluăm dacă acestea pot fi transformate sau dacă sunt necesare alte măsuri, inclusiv închiderea.

Cât despre procesul de absorbție, acesta implică fuziunea mai multor entități achiziționate—AROBS Engineering, Nordlogic Group și BER Software—în AROBS Transilvania Software. Scopul este simplificarea structurii grupului, reducerea redundanțelor și eliminarea proceselor administrative inutile, cum ar fi contabilitatea și raportarea separat pentru fiecare entitate. Această simplificare va spori eficiența operațională și coeziunea grupului.

**Bogdan Ciungradi:** Această absorbție este doar primul pas. Intenționăm să continuăm consolidarea operațiunilor prin fuziunea companiilor cu activități similare—servicii software grupate împreună și produse software grupate împreună. Acest lucru va optimiza și mai mult costurile și va îmbunătăți alinierea operațională.

**Întrebarea 3:** Dacă rezultatele recente nu au fost foarte puternice, de ce se continuă politica ESOP? Nu ar trebui ca acordarea de acțiuni să fie corelată cu performanța companiei?

**Voicu Oprean:** Există, într-adevăr, o corelație între performanță și acordarea ESOP. Totuși, programul ESOP actual (ESOP 4) a fost inițiat cu ceva timp în urmă și este o continuare a planurilor anterioare. Orice programe viitoare de opțiuni pe acțiuni vor fi evaluate și ajustate pentru a reflecta mai bine indicatorii de performanță și condițiile pieței.

Programele viitoare de opțiuni pe acțiuni vor fi revizuite și ajustate pentru a reflecta mai bine performanța companiei și condițiile pieței. Cu toate acestea, este important de

ESOPs are also a tool for talent retention, which remains critical as we navigate this challenging environment.

**Question 4:** Is the company actively pursuing inclusion in the BET Index? If so, what steps are being taken to achieve this?

**Voicu Oprean:** Yes, we are actively pursuing inclusion in the BET Index. After the recent capital increase, we found ourselves in a unique situation where, for the first time, three companies were competing for three available slots to replace others in the BET Index.

We are continuing to work toward this goal and collaborating with our consultants from BTCP to address the necessary requirements ahead of the next evaluation in March 2025. However, one challenge is the correlation between free float and stock price, which will ultimately determine whether or not we achieve inclusion in the BET Index.

**Question 5:** Do you expect further reductions in salary expenses in the software services segment in the coming quarters? If so, how will this be achieved – through redundancies, salary cuts, or a combination of both?

**Aurelian Deaconu:** Thank you for the question. The approach will depend on market conditions and specific client demands. It won't be a one-size-fits-all solution but rather a tailored strategy.

We hope that with elections concluding and a more stable market environment, conditions will improve. However, we recognize that different business units face different challenges. For example, the automotive vertical faces distinct issues compared to fintech projects.

Our primary goal is to optimize costs without compromising our ability to serve current and future clients. While we aim to adjust expenses to align with revenue streams, preserving our capabilities for new opportunities remains a priority.

**Question 6:** Has the project for COVID detection solutions been discontinued, or is it just delayed? What is in the pipeline to replace this project?

menționat că ESOP-urile sunt și un instrument de retenție a talentelor, care rămâne esențial pe măsură ce navigăm acest mediu provocator.

**Întrebarea 4:** Compania urmărește activ includerea în indicele BET? Dacă da, ce pași sunt întreprinși pentru a atinge acest obiectiv?

**Voicu Oprean:** Da, urmărim activ includerea în indicele BET. După majorarea recentă de capital, ne-am aflat într-o situație unică în care, pentru prima dată, trei companii concureau pentru trei locuri disponibile pentru a înlocui alte companii din indicele BET.

Continuăm să lucrăm pentru acest obiectiv și colaborăm cu consultanții noștri de la BTCP pentru a îndeplini cerințele necesare înainte de următoarea evaluare, programată pentru martie 2025. Totuși, una dintre provocări este corelația dintre free float și prețul acțiunilor, care va determina, în cele din urmă, dacă vom fi sau nu incluși în indicele BET.

**Întrebarea 5:** Preconizați reduceri suplimentare ale cheltuielilor salariale în segmentul serviciilor software în trimestrele viitoare? Dacă da, cum vor fi realizate acestea: prin concedieri, reduceri salariale sau o combinație a ambelor?

**Aurelian Deaconu:** Vă mulțumesc pentru întrebare. Abordarea va depinde de condițiile de piață și de cerințele specifice ale clienților. Nu va fi o soluție unică, ci mai degrabă o strategie personalizată.

Sperăm că, odată cu încheierea alegerilor și stabilizarea mediului de piață, condițiile vor deveni mai favorabile. Totuși, recunoaștem că diferite unități de business se confruntă cu provocări diferite. De exemplu, verticala auto are probleme distincte comparativ cu proiectele fintech.

Obiectivul nostru principal este să optimizăm costurile fără a compromite capacitatea noastră de a deservi clienții actuali și viitori. Aceasta înseamnă să echilibrăm reducerea cheltuielilor cu menținerea competențelor și capacității necesare pentru a răspunde cerințelor viitoare.

**Întrebarea 6:** Proiectul pentru soluțiile de detectare COVID a fost întrerupt sau doar amânat? Ce proiecte sunt în pregătire pentru a-l înlocui?

**Aurelian Deaconu:** The COVID detection project has largely run its course, as demand for such solutions has declined. However, the expertise gained from this project is being redirected toward other medical device initiatives. For instance, we are now working on projects related to diabetes management, which is a growing market with significant demand for innovation.

These projects represent a natural evolution of our capabilities in the medical sector, leveraging past successes while addressing emerging market needs.

**Question 7:** What is the share of the automotive vertical in the overall software service revenue for the first nine months of 2024? Who are your key customers, and what is the revenue concentration?

**Aurelian Deaconu:** The automotive vertical accounts for approximately 15-20% of our software services revenue. While we cannot disclose specific client names due to confidentiality agreements, we work with all major European OEMs and some from the U.S. market. It's also worth noting that while there is some revenue concentration among top clients, we serve multiple OEMs across the automotive space, which provides diversification within this vertical.

Compared to other verticals, the automotive industry is more volatile at the moment, with delays in strategic projects and budget constraints among clients. However, we remain optimistic about long-term opportunities in areas like automated and intelligent driving systems.

**Question 8:** Can you comment on the process of integrating recent acquisitions? What is the potential upside from integration after the cost readjustments in Q3 2024?

**Voicu Oprean:** The integration of recent acquisitions is a complex and ongoing process. While the cost readjustments in Q3 2024 have laid the groundwork, the full benefits of integration will be realized over time, most likely by Q1 2025.

This process involves aligning operations, streamlining workflows, and eliminating redundancies. For example,

**Aurelian Deaconu:** Proiectul de detectare COVID și-a parcurs în mare parte ciclul, deoarece cererea pentru astfel de soluții a scăzut. Cu toate acestea, expertiza dobândită din acest proiect este redirecționată către alte inițiative din domeniul dispozitivelor medicale. De exemplu, lucrăm acum la proiecte legate de gestionarea diabetului, care este o piață în creștere cu o cerere semnificativă pentru inovație.

Aceste proiecte reprezintă o evoluție naturală a capacităților noastre în sectorul medical, valorificând succesele anterioare în timp ce abordăm nevoile emergente ale pieței.

**Întrebarea 7:** Care este ponderea verticalei auto în veniturile totale ale serviciilor software pentru primele nouă luni din 2024? Cine sunt clienții principali și care este concentrarea veniturilor?

**Aurelian Deaconu:** Verticala auto reprezintă aproximativ 15-20% din veniturile totale ale serviciilor software. Deși nu putem dezvălui numele clienților specifici din cauza acordurilor de confidențialitate, lucrăm cu toate OEM-urile majore europene și cu câteva din piața SUA. De asemenea, merită menționat că, deși există o anumită concentrare a veniturilor printre clienții principali, colaborăm cu mai mulți OEM-uri din spațiul auto, ceea ce oferă diversificare în acest vertical.

Comparativ cu alte verticale, industria auto este momentan mai volatilă, cu întâzieri în proiectele strategice și constrângeri bugetare în rândul clienților. Totuși, rămânem optimiști cu privire la oportunitățile pe termen lung în domenii precum sistemele de conducere automată și inteligentă.

**Întrebarea 8:** Puteți comenta procesul de integrare a achizițiilor recente? Care este potențialul de creștere rezultat din integrare după ajustările costurilor din T3 2024?

**Voicu Oprean:** Integrarea achizițiilor recente este un proces complex și în desfășurare. Deși ajustările costurilor din T3 2024 au pus bazele, beneficiile complete ale integrării vor fi realizate în timp, cel mai probabil până în T1 2025.

Acest proces implică alinierea operațiunilor, simplificarea fluxurilor de lucru și eliminarea redundanțelor. De exemplu, fuzionarea companiilor din linii de activitate similare ne

merging companies within similar activity lines allows us to reduce administrative overhead, optimize reporting, and enhance collaboration. These synergies will lead to improved operational efficiency and better financial performance.

**Question 9:** Could you kindly comment on the M&A pipeline? Are there any acquisitions expected later in 2024 or in 2025?

**Voicu Oprean:** Our M&A pipeline remains robust, with several projects already in progress. As mentioned during our recent capital increase, we are actively pursuing acquisitions in regions close to our current operations, as well as in strategic areas of growth.

These projects primarily focus on:

1. **High-Growth Software Products:** Acquisitions that add recurring revenue streams and align with our ARR growth objectives.
2. **Software Services Expansion:** Targets that enhance our capabilities in specific geographies or industries.

We will provide updates as soon as these transactions are concluded. However, the due diligence process often takes longer than anticipated, and foreign direct investment considerations can sometimes add further delays. We expect to see results either by the end of this year or in 2025.

## Closing Remarks

Thank you all for your insightful questions. This concludes today's call. We look forward to reconnecting with you in late February or early March 2025, following the publication of our preliminary full-year 2024 financial results. Specific dates for our 2025 financial reporting and earnings calls will be announced in January via a current report to the Bucharest Stock Exchange.

permite să reducem costurile administrative, să optimizăm raportarea și să îmbunătățim colaborarea. Aceste sinergii vor duce la o eficiență operațională îmbunătățită și la o performanță financiară mai bună.

**Întrebarea 9:** Puteți comenta, vă rog, despre pipeline-ul M&A? Sunt preconizate noi achiziții la sfârșitul lui 2024 sau în 2025?

**Voicu Oprean:** Pipeline-ul nostru M&A rămâne solid, cu mai multe proiecte deja în desfășurare. După cum am menționat în timpul majorării recente de capital, urmărim activ achiziții în regiuni apropiate operațiunilor noastre actuale, precum și în domenii strategice de creștere.

Aceste proiecte se concentrează în principal pe:

1. **Produce software cu creștere ridicată:** Achiziții care adaugă fluxuri de venituri recurente și se aliniază obiectivelor noastre ARR.
2. **Extinderea serviciilor software:** Ținte care ne îmbunătățesc capacitățile în geografii sau industrii specifice.

Vom furniza actualizări imediat ce aceste tranzacții vor fi finalizate. Totuși, procesul de due diligence durează adesea mai mult decât anticipăm, iar considerentele legate de investițiile străine directe pot adăuga întârzieri suplimentare. Ne așteptăm să vedem rezultate fie până la sfârșitul acestui an, fie în 2025.

## Concluzii:

Vă mulțumim tuturor pentru întrebările dvs. Această teleconferință se încheie aici. Așteptăm cu nerăbdare să ne reconectăm cu dvs. la sfârșitul lunii februarie sau începutul lunii martie 2025, după publicarea rezultatelor financiare preliminare pentru întregul an 2024. Datele specifice pentru raportarea financiară și apelurile privind câștigurile din 2025 vor fi anunțate în ianuarie, prin raport curent către Bursa de Valori București.



In the meantime, if you have any further questions, please don't hesitate to contact us at **IR@arobs.com**. Thank you for joining us today, and we wish you an excellent day!

Între timp, dacă aveți întrebări suplimentare, nu ezitați să ne contactați la **IR@arobs.com**. Vă mulțumim pentru participare și vă dorim o zi excelentă!

---

**AROBS TRANSILVANIA SOFTWARE S.A.**

11 Donath street, building M4, entrance 2, 3rd floor, ap. 28, Cluj-Napoca, Cluj, Romania  
Sole Identification Code: RO 11291045 • Registration Number Trade Registry: J12/1845/1998  
E-mail: [ir@arobsgroup.com](mailto:ir@arobsgroup.com) • [www.arobs.com](http://www.arobs.com)