

**Transcript of AROBS Group's Q1 2025
Results Call from 16.05.2025****Voicu Oprean, CEO of AROBS Group:**

In Q1 2025, AROBS continue to explore the M&A opportunities and strategic partnerships to accelerate and grow, while investing in new sales office and delivery centers in the US and UK to support it globally. We also strengthened our position in digital transformation and as we communicated before we launched the largest digitalization project in Romania in education implemented by Babes-Bolyai University in Cluj, that we hope will be possible to expand across different public and private sectors in the future.

We are exploring right now different other partnerships and development in digitalization sector with different other public institutions and universities. Also, we maintain business resilience and agility despite significant economic and political challenges both nationally and globally.

We continue the strict cost efficiency measures that we took, optimizing organizational structure in order to support profitability in this challenging economic environment. That's in few words the Q1.

In the terms of M&A in Greenfield, I would like to underline few of the things that we did. We signed yesterday the acquisition on SVT Electronics. The transaction will strengthen our position in the market for digitalization and logistics and will expand the footprint across Europe because that's a company with partners in Western Europe with more than 20 distributors for their solution which is based on tachograph. European legislation reduced for the vehicles, reduced the tonnage for vehicles from 7 to

**Transcript teleconferință AROBS Group
rezultate financiare T1 2025 din
16.05.2025****Voicu Oprean, CEO al AROBS Group:**

În T1 2025, AROBS a continuat să exploreze oportunitățile de M&A și parteneriate strategice pentru a accelera și crește, investind în același timp în birouri de vânzări și centre de livrare noi în SUA și Marea Britanie pentru a sprijini această expansiune la nivel global. De asemenea, ne-am consolidat poziția în transformarea digitală și, așa cum am comunicat anterior, am lansat cel mai mare proiect de digitalizare din România în domeniul educației, implementat de Universitatea Babeș-Bolyai din Cluj, proiect pe care sperăm să îl putem extinde în viitor în diverse sectoare publice și private.

Explorăm în prezent diferite alte parteneriate și dezvoltarea în domeniul digitalizărilor cu diverse alte instituții publice și universități. De asemenea, menținem reziliența și agilitatea afacerii în ciuda provocărilor economice și politice semnificative, atât la nivel național, cât și global.

Continuăm măsurile stricte de eficiență a costurilor pe care le-am adoptat, optimizând structura organizațională pentru a sprijini profitabilitatea în acest mediu economic dificil. Aceasta este, pe scurt, situația pentru T1.

În ceea ce privește M&A și Greenfield, aș dori să subliniez câteva dintre lucrurile pe care le-am realizat. Ieri am semnat achiziția companiei SVT Electronics. Tranzacția ne va consolida poziția pe piața digitalizării și logisticii și ne va extinde prezența în Europa, deoarece este o companie cu parteneri în Europa de Vest și cu peste 20 de distribuitori pentru soluția lor, care este bazată pe tahograf. Legislația europeană a redus tonajul pentru vehiculele comerciale, de la 7 la 2,5 tone, iar acest lucru va crea pentru noi o piață mult mai mare. Fiecare vehicul

2.5 tons and that will create for us a much bigger market. Every commercial vehicle over 2.5 tons needs to have tachograph and to report all the data. That will come in development next year and we prepare for and that's all the area of growth.

On the other side, as we informed the market, we are in the advanced negotiation for an acquisition of 70% of a US-based company with 60 specialists in the US. It is not an outsourcing company. It has specialists in the US working for the US market and with that movement we plan to strengthen our presence in this market. The transaction is subject to the Extraordinary General Meeting on the 28th of May 2025.

Also, we strengthened our M&A pipeline and we have some opportunities under analysis in different stages. When we have new details we will inform the market.

We also opened sales offices in the US, UK, and we are planning also to open in the Swiss market. We already have the established a Greenfield company in the US that will strengthen our presence, identify new customers and that is in charge with development in the group verticals areas but for the US market.

Our turnover increased 14% in Q1 versus Q1 2024. Cash and cash equivalents are 280 million RON which is a plus of RON 20 million versus December 2024. That means we have enough bandwidth for the further acquisition. EBITDA, we see an increase of 2% versus Q1 2024 and the net profit is slightly decreased compared with Q1 2024, 5% margin.

Focusing on the segments, software services generate RON 72 million in revenue, accounting for 60% of turnover compared with 82% in Q1 2024. That will give you an indication that actually the software services

comercial de peste 2,5 tone trebuie să aibă tahograf și să raporteze toate datele. Acest lucru va intra în dezvoltare anul viitor și ne pregătim pentru asta, iar aceasta este întreaga zonă de creștere.

Pe de altă parte, așa cum am informat piața, suntem în negocieri avansate pentru achiziția a 70% dintr-o companie din SUA, cu 60 de specialiști în SUA. Nu este o companie de outsourcing. Aceasta are specialiști în SUA care lucrează pentru piața din SUA, iar prin această mișcare ne propunem să ne consolidăm prezența în această piață. Tranzacția este supusă aprobării în cadrul Adunării Generale Extraordinare din 28 mai 2025.

De asemenea, ne-am consolidat pipeline-ul de M&A și avem câteva oportunități în analiză, aflate în diferite etape. Când vom avea detalii, vom informa piața.

Am deschis, de asemenea, birouri de vânzări în SUA și Marea Britanie, iar în prezent avem în plan extinderea și pe piața din Elveția. Avem deja o companie de tip Greenfield înființată în SUA, care ne va consolida prezența, va identifica noi clienți și care este responsabilă de dezvoltarea pe verticalele grupului, dar pentru piața din SUA.

Cifra noastră de afaceri a crescut cu 14% în T1 față de T1 2024. Numerarul și echivalentele de numerar sunt de 280 milioane RON, ceea ce reprezintă un plus de 20 milioane RON față de decembrie 2024. Asta înseamnă că deținem suficiente resurse pentru achiziții viitoare. EBITDA înregistrează o creștere de 2% față de T1 2024, iar profitul net este ușor scăzut comparativ cu T1 2024, marja fiind de 5%.

În ceea ce privește segmentele de business, serviciile software au generat venituri de 72 milioane RON, reprezentând 60% din cifra de afaceri, comparativ cu 82% în T1 2024. Acest lucru vă oferă o indicație că, de fapt, serviciile

is decreasing as an importance in the whole overall group and that's the area that is accumulating most of the cost and that's why you see the profitability decrease because there is a switch between area and we need time to react and address the situation.

On the software services, as I mentioned, increased commercial effort, new sales team, Greenfield investment and targeted business expansion. Also, we maintain focus on integrated acquisition and consolidated synergy in a few areas: Medical, Embedded and Cybersecurity. Those are the key areas where we focus all our effort.

Going to software products segment, we increased the revenue from this segment. Revenue from this segment increased 20%. We reached RON 22 million in Q1 2025 and that's accounted for approximately 20% of the total turnover of the group.

The strong performance confirm that product diversification strategy and continuous investment in proprietary product are delivering currently results and that creates more stability at the company and at the group level. The solid result recorded at the level of this segment contributes to financial operational stability offsetting the slowdown in the software service area that we mentioned before.

The third area, we always mentioned that we stay on three pillars: software services, software product and integrated systems.

Regarding Integrated Systems, the revenue reached RON 26.2 million, driven by ongoing implementation of the national public pension project. That was signed last year and implemented in December plus the Q1 in 2025. This performance, together with what

software scad în importanță în cadrul întregului grup, aceasta fiind zona care acumulează cele mai multe costuri și de aceea vedeți scăderea profitabilității, deoarece există o schimbare între segmente și avem nevoie de timp pentru a reacționa și a aborda situația.

În ceea ce privește serviciile software, așa cum am menționat, am crescut efortul comercial, am format o nouă echipă de vânzări, am realizat o investiție de tip Greenfield și o extindere ținută a afacerii. De asemenea, menținem accentul pe achiziții integrate și sinergii consolidate în câteva domenii: Medical, Embedded și Cybersecurity. Acestea sunt domeniile cheie în care ne concentrăm toate eforturile.

În ceea ce privește segmentul de produse software, am crescut veniturile la nivelul acestuia. Veniturile din acest segment au crescut cu 20%. Am atins 22 milioane RON în T1 2025 și acestea reprezintă aproximativ 20% din cifra de afaceri totală a grupului.

Performanța puternică confirmă că strategia de diversificare a produselor și investițiile continue în produse proprii generează în prezent rezultate și creează mai multă stabilitate la nivelul companiei și al grupului. Rezultatele solide înregistrate la nivelul acestui segment contribuie la stabilitatea financiară și operațională, compensând încetinirea din zona de servicii software pe care am menționat-o anterior.

A treia zonă, am menționat întotdeauna că ne bazăm pe trei piloni: servicii software, produse software și sisteme integrate.

În ceea ce privește segmentul, Sisteme Integrate, veniturile au atins 26,2 milioane RON, determinate de implementarea în curs a proiectului național privind pensiile publice. Acesta a fost semnat anul trecut și implementat în decembrie, plus T1 din 2025. Această

we said about the university and other digitalization projects demonstrates the group's ability to capitalize the public sector and digitalization project.

Looking forward, there are many digitalization projects and we are bidding on them. We are looking forward for expanding this in public and private sector. That depends on the stability of the political and economic environment domestically.

We have the area of software services that is mostly international and we have two segments that are local, integrated services and products, plus some of the products are in the area of international projects. We maintain the balance and in order to diversify the risk and to pass this turbulent time in the local market area.

Bogdan Ciungradi, CFO of AROBS Group:

In the first quarter, the group had a significant increase in turnover, about 14%, which was fueled by two of our verticals: software products development and integrated systems. Integrated systems had RON 26 million contribution to the total turnover and in software products we see a very good development of about 20% growth.

Software services segment had a decrease of 17% which is due to the slowdown on demand, mainly on the automotive vertical. What I want to mention is that this slowdown was anticipated in our budget and what we see both in terms of turnover and in cost evolution, it's slightly better than we budgeted for Q1.

EBITDA, at the consolidated level, reached the RON 17 million threshold and is 2% over the last year in absolute value. The cost

performanță, împreună cu ceea ce am spus despre universitate și alte proiecte de digitalizare, demonstrează capacitatea grupului de a valorifica proiectele din sectorul public și cele de digitalizare.

Privind spre viitor, există multe proiecte de digitalizare și participăm la licitații pentru acestea. Ne dorim să extindem acest segment atât în sectorul public, cât și în cel privat. Acest lucru depinde de stabilitatea mediului politic și economic intern.

Avem zona de servicii software care este preponderent internațională și avem două segmente care sunt locale: servicii integrate și produse, plus o parte dintre produse care sunt implicate în proiecte internaționale. Menținem acest echilibru pentru a diversifica riscul și a traversa această perioadă turbulentă pe piața locală.

Bogdan Ciungradi, CFO al AROBS Group:

În primul trimestru, grupul a înregistrat o creștere semnificativă a cifrei de afaceri, de aproximativ 14%, care a fost susținută de două dintre verticalele noastre: dezvoltarea de produse software și sisteme integrate. Segmentul Sisteme Integrate a avut o contribuție de 26 milioane RON la cifra de afaceri totală, iar în zona produselor software observăm o evoluție foarte bună, cu o creștere de aproximativ 20%.

Segmentul Serviciilor Software a înregistrat o scădere de 17%, cauzată de reducerea cererii, în special pe verticala automotive. Ceea ce vreau să menționez este că această scădere a fost anticipată în bugetul nostru și ceea ce observăm, atât în ceea ce privește cifra de afaceri, cât și evoluția costurilor, este ușor mai bine decât ce am bugetat pentru T1.

EBITDA, la nivel consolidat, a atins pragul de 17 milioane RON și este cu 2% peste anul trecut, în valoare absolută. Evoluțiile costurilor sunt

evolutions are detailed in the coming slides and I will present them in detail.

Just to mention that we have a 14% EBITDA margin, which we consider it's a good one, especially when you have the integrated system segment with significant contribution. We know that that segment has lower margin than the other two.

Now we come to our traditional analysis, the performance of organic business versus M&A. Overall development of the business, the M&A business grew by RON 6 million and this was mainly on the software services area where the Infobest group, which was acquired last year in May, came with most of the contribution in terms of the increase. One interesting thing is that for the software services, the M&A, the companies that we acquired in the last year, had more than 50% contribution on the segment turnover. They reached 56% weight in the revenues for the software services.

The organic software services business had a decline of around 40%, mainly coming from the automotive sector decreasing demand. Software products increase is coming mainly from the organic business. We have the fleet management solution and the HR and people administration solution that had very good performance in the first quarter.

Looking at the software services, we see that we have an overall decrease in turnover of 17%. The cost of sales also had a decrease of 14% and we see that we continue to optimize our costs because we have anticipated this decrease in top line and we continue to have measures for optimizing also the cost structure: the personnel cost, the share option decreased, the subcontractors, third party also, all of them had a decrease YoY.

detaliat în slide-urile următoare și le voi prezenta în detaliu.

Doar să menționez că avem o marjă EBITDA de 14%, pe care o considerăm una bună, mai ales atunci când segmentul de sisteme integrate are o contribuție semnificativă. Știm că acest segment are o marjă mai mică decât celelalte două.

Acum trecem la analiza noastră tradițională, performanța afacerii organice versus M&A. În ansamblu, segmentul M&A a crescut cu 6 milioane RON, iar această creștere a venit în principal din zona serviciilor software, unde grupul Infobest, care a fost achiziționat anul trecut în luna mai, a adus cea mai mare contribuție în termeni de creștere. Un aspect interesant este că, pentru serviciile software, la nivelul segmentului M&A, companiile achiziționate în ultimul an au avut o contribuție de peste 50% în cifra de afaceri a segmentului. Ele au atins o pondere de 56% în veniturile din servicii software.

Segmentul organic de servicii software a înregistrat un declin de aproximativ 40%, cauzat în principal de scăderea cererii în sectorul automotive. Creșterea la nivelul produselor software provine în principal din organic. Avem soluția de management al flotei și soluția de administrare HR și a personalului, care au avut o performanță foarte bună în primul trimestru.

În ceea ce privește serviciile software, observăm o scădere generală a cifrei de afaceri de 17%. Costul vânzărilor a înregistrat, de asemenea, o scădere de 14%, iar acest lucru arată că noi continuăm să optimizăm costurile, întrucât am anticipat această scădere a veniturilor și continuăm să aplicăm măsuri de eficientizare a structurii de costuri: costurile cu personalul, opțiunile pe acțiuni, subcontractorii și costurile cu terții, toate au înregistrat scăderi față de anul trecut.

For software products, 20% increase, reaching RON 22 million, a slightly higher increase in the cost, 22%, and this is coming from internalizing in last year some of the functions that we outsource in the software development and in the maintenance.

However, we have a very strong gross margin, 53% in line with last year. These results do not include the acquisition of SVT Electronics that Voicu mentioned before. Actually, what happened yesterday was the completion of the transaction. The transaction was signed beginning of March, but we had the completion. Starting with May, we will consolidate also the results in our financial performance.

Integrated systems, it's the impact of the project with the National Pension House. The project will continue until the first half of the next year, but most of it would be implemented this year. The costs are also following the revenue trend because in Q1, it was also a delivery of hardware infrastructure and also some analysis services attached.

Q: Is AROBS the lead in the contract with Casa Nationala de Pensii Publice? If so, does it mean all revenues of the contract pass through the P&L of AROBS Consolidated Group Financials?

AROBS is the leader of the consortium for the contract, but not all the revenues are passing through our P&L. Only our share of the project where we act as a principal are recognized as revenues in our P&L. In case of other projects where we only act as an agent, we only recognize the margin. So, here is not the full value of the project delivered until now. It's only our share of revenues based on what is in our purpose of the contract, our part of the contract.

Pentru produsele software, avem o creștere de 20%, atingând 22 milioane RON, cu o ușoară creștere a costurilor, de 22%. Aceasta se datorează faptului că anul trecut am internalizat o parte dintre funcțiile care erau anterior externalizate în dezvoltare software și mentenanță.

Totuși, avem o marjă brută foarte solidă, de 53%, în linie cu cea de anul trecut. Aceste rezultate nu includ achiziția SVT Electronics, menționată anterior de Voicu. De fapt, ceea ce s-a întâmplat ieri a fost finalizarea tranzacției. Tranzacția a fost semnată la începutul lunii martie, dar acum a fost finalizată. Începând cu luna mai, vom consolida și rezultatele SVT în performanța noastră financiară.

În ceea ce privește segmentul, Sisteme Integrate, impactul provine din proiectul cu Casa Națională de Pensii Publice. Proiectul va continua până în prima jumătate a anului viitor, dar cea mai mare parte se va implementa anul acesta. Costurile urmează același trend ca veniturile, deoarece în T1 a fost livrată și infrastructura hardware, alături de unele servicii de analiză atașate.

Întrebare: Este AROBS liderul contractului cu Casa Națională de Pensii Publice? Dacă da, înseamnă că toate veniturile din contract trec prin contul de profit și pierdere consolidat al Grupului AROBS?

AROBS este liderul consorțiului pentru acest contract, dar nu toate veniturile trec prin contul nostru de profit și pierdere (P&L). Doar partea noastră din proiect, acolo unde acționăm ca parte principală, este recunoscută ca venit în P&L-ul nostru. În cazul proiectelor în care acționăm doar ca agenți, recunoaștem doar marja. Așadar, aici nu este inclusă valoarea totală a proiectului livrat până acum, ci doar partea noastră de venituri, conform cu ce este în atribuțiile noastre contractuale.

Coming back to the sales and marketing, we have an increase of around RON 1.3 million compared with the first quarter last year. This is mainly driven by the investment we've made in Greenfield in the US. We set up a new company there and we are building a sales team that will give us more opportunities to deliver projects on different verticals that we already have. Also, we have the effect of last year where in the second quarter we've internalized some of the sales team on the product area and now we see their full cost here.

General and admin, there is a net increase of RON 0.7 million. We have a couple of effects here. It's the effect of the general and admin cost from Infobest that joined the group last year in May. In first quarter last year, we didn't have their cost. Now, we see them in full. This is around RON 1 million. We also have an increase in the depreciation due to depreciation of client relationship in the intangible that we recognize which is also related to Infobest. Also, we have some savings on the group without Infobest compared with last year. So, it's a plus and minus.

The last slide on the P&L performance, we wanted to clarify the different trend in the evolution of EBITDA which increased by RON 0.3 million, 2% compared with last year. But on the other hand, we see a decrease in the net profit of RON 1.5 million. There are two reasons. One is coming from the increase in amortization and depreciation where we have the reception of the building for office space that we have on one of our companies which is UCMS, the one with the HR solution and also the release of the first version of the HR platform on a cloud-based HR platform.

We invested to change the technology and we had the first release at the end of last year. Also, we have the client relationship from Infobest that I already mentioned. This

Revenind la vânzări și marketing, avem o creștere de aproximativ 1,3 milioane RON comparativ cu primul trimestru al anului trecut. Aceasta este determinată în principal de investiția de tip Greenfield pe care am făcut-o în SUA. Am înființat o companie nouă acolo și construim o echipă de vânzări care ne va oferi mai multe oportunități de a livra proiecte pe diferite verticale pe care deja le avem. De asemenea, avem și efectul din anul trecut, când în trimestrul al doilea am internalizat o parte din echipa de vânzări pe zona de produse, iar acum vedem costul lor complet aici.

Cheltuielile generale și administrative au avut o creștere netă de 0,7 milioane RON. Aici avem mai mulți factori. Este efectul costurilor generale și administrative de la Infobest, care s-a alăturat grupului anul trecut în mai. În primul trimestru al anului trecut, nu aveam aceste costuri; acum le vedem integral — aproximativ 1 milion RON. De asemenea, avem o creștere a amortizării, datorată amortizării relației cu clienții, un activ intangibil recunoscut, care este tot legat de Infobest. Pe de altă parte, avem și unele economii la nivel de grup (fără Infobest) comparativ cu anul trecut. Așadar, este un efect de tip plus și minus.

Ultimul slide privind performanța P&L, dorim să clarificăm tendința diferită între evoluția EBITDA, care a crescut cu 0,3 milioane RON, +2% față de anul trecut și scăderea profitului net, cu 1,5 milioane RON. Există două motive aici. Unul dintre motive vine din creșterea amortizării și a deprecierii, unde avem recepția clădirii pentru spațiul de birouri pe care îl avem într-una dintre companiile noastre, care este UCMS, cea cu soluția de HR, și de asemenea lansarea primei versiuni a platformei de HR bazată pe cloud.

Am investit pentru a schimba tehnologia și am avut prima lansare la finalul anului trecut. De asemenea, avem relația cu clienții de la Infobest, pe care am menționat-o anterior.

all adds to an increasing amortization of RON 0.9 million.

The second effect, it's coming from the net financial result where we were impacted in Q1 by the depreciation of the US dollar against EUR and RON that was coming after the new Trump administration started mentioning some of the measures they want to take and that led to a depreciation of the USD against Euro and RON and that was a hit of minus RON 1.4 million.

On the other hand, we had an increase on the revenues from interest from the money we raised on the share capital increase and that we want to preserve their value. The net effect is RON 0.8 million. This is why while we're having an operational performance, a better operational performance in absolute value, EBITDA plus RON 0.3 million, we still see the minus RON 1.5 million as net result.

Balance sheet - we continued to strengthen our cash position. We have a net effect of plus RON 20 million. I'm saying net effect because during this period we also repaid some of the loans that we raised for supporting our M&A activities and we continue to have a very strong bank financing debt ratio which is below 1 and that gives us the flexibility and the credibility for the future to access different ways of funding if needed for the new acquisition or the current activity.

Q&A session

1. Can you give some KPIs, sales etc. regarding US acquisition subject to EGSM approval, growth of this business, area it operates in and benefits for AROBS?

We are involved in this into this negotiation. I would say that sales are all related to US customers and that's a company with US

Toate acestea contribuie la o creștere a amortizării cu 0,9 milioane RON.

Al doilea motiv vine din rezultatul financiar net, unde am fost afectați în T1 de deprecierea dolarului american față de euro și RON, care a venit după ce noua administrație Trump a început să menționeze unele dintre măsurile pe care dorește să le ia, iar acestea au dus la deprecierea dolarului față de euro și RON, iar acest lucru a fost un impact negativ de minus 1,4 milioane RON.

Pe de altă parte, am avut o creștere a veniturilor din dobânzi din banii obținuți în urma majorării capitalului social și căroră dorim să le păstrăm valoarea. Efectul net este de 0,8 milioane RON. Acesta este motivul pentru care, deși avem o performanță operațională mai bună, în valoare absolută – EBITDA în creștere cu 0,3 milioane RON – vedem totuși un rezultat net în scădere cu 1,5 milioane RON.

Bilanțul – am continuat să consolidăm poziția noastră de numerar. Avem un efect net de +20 milioane RON. Spun efect net deoarece, în această perioadă, am rambursat și o parte din împrumuturile contractate pentru a susține activitățile de M&A și continuăm să avem un raport foarte solid între datoriile bancare și finanțarea totală, care este sub 1, ceea ce ne oferă flexibilitate și credibilitate pentru viitor, pentru a accesa diverse surse de finanțare, dacă este necesar, fie pentru noi achiziții, fie pentru activitatea curentă.

Sesiune Q&A

1. Ne puteți da câțiva indicatori cheie (KPI), vânzări etc. referitor la achiziția din SUA supusă aprobării AGEA, evoluția acestei afaceri, domeniul în care operează și beneficiile pentru AROBS?

Suntem foarte implicați în această negociere. Aș spune că vânzările sunt în totalitate legate de clienți din SUA și este o companie cu centre

delivery centers in the area of AI and digitalization for big corporations in the US. As we will evolve through the acquisition process because we'll take the acceptance on the General Assembly, we'll inform more about this on both top line and bottom line and as well as integration with the benefits that we can have through that acquisition and proposed or expected consolidated results.

2. Which business segment does the Greenfield investment in the US belong to? Does it fall under the software services segment as well?

The Greenfield investment will capitalize all the areas where we have presence and I would say here software services and products. It depends because usually it's a process of understanding the market and products. For example, we have a product solution that we develop in Indonesia and we'll come with news later on about how that Indonesia performs under the product area. Indonesia being a country with significant higher population than Romania and we will come up with those data as soon as they become. Especially the Greenfield investment will cover both areas and will capitalize the expertise that we have in various sectors.

3. Can you be more specific about the business specific profile of the targeted acquisition in Nevada, US?

The business specific is their digitalization solution for the US company in top 100 companies in the US capitalizing all the new trends from AI to digitalization and also data analysis. We'll come as soon as we'll conclude the transaction with more data.

4. Could you please give us an indication on the results for Q1 versus the budgeted Q1

de livrare în SUA, activă în domeniul AI și digitalizării pentru corporații mari din SUA. Pe măsură ce avansăm în procesul de achiziție și vom primi aprobarea din partea Adunării Generale, vom furniza mai multe informații atât despre cifra de afaceri și profitabilitate, cât și despre integrarea și beneficiile pe care le putem obține prin această achiziție, precum și despre rezultatele consolidate propuse sau estimate.

2. În ce segment de business se încadrează investiția Greenfield din SUA? Intră tot în segmentul de servicii software?

Investiția Greenfield va capitaliza toate domeniile în care avem deja prezență și aș menționa aici atât serviciile software, cât și produsele. Depinde, deoarece, de obicei, este un proces de înțelegere a pieței și a produselor. De exemplu, avem o soluție de produs pe care o dezvoltăm în Indonezia și vom reveni ulterior cu noutăți despre cum performează aceasta în zona de produse. Indonezia fiind o țară cu o populație semnificativ mai mare decât România, vom reveni cu aceste date de îndată ce vor fi disponibile. Investiția Greenfield va acoperi în special ambele arii și va valorifica expertiza pe care o avem în diverse sectoare.

3. Ne puteți oferi mai multe detalii despre profilul specific de business al achiziției țintite din Nevada, SUA?

Profilul specific al afacerii constă în soluțiile lor de digitalizare pentru companii din top 100 din SUA, valorificând toate tendințele noi din AI, digitalizare și analiză de date. Vom reveni cu mai multe informații imediat ce încheiem tranzacția.

4. Ne puteți oferi o indicație asupra rezultatelor pentru T1 comparativ cu bugetul

for 2025? Did you encounter some specific headwinds or positive developments worth to mention?

I would say that the solution that we developed for integrated services provide the most headwind because usually you don't know when we are going to conclude and take over different phases of the project. So, that was actually one of the good results that were not maybe included in the budget.

The performance that we have on the integrated systems was included in what we budgeted for Q1. What I can say is that overall performance in terms of top line, it was about 2% over what we've budgeted. And we see positive developments compared with the budget, mainly on the software services, but also on the products. So, we have two segments that performed in Q1 top line better than we expected. And also, we managed to run with lower costs than we budgeted for Q1.

T1 pentru 2025? Ați întâmpinat dificultăți sau ați avut evoluții pozitive notabile?

Aș spune că soluția pe care am dezvoltat-o pentru servicii integrate a oferit cele mai mari surprize pozitive, deoarece, de obicei, nu știi exact când se finalizează și se preiau diferitele faze ale proiectului. Așadar, aceasta a fost de fapt unul dintre rezultatele bune care poate nu au fost incluse în buget.

Performanța pe care am avut-o la nivelul segmentului de Sistemele Integrate a fost inclusă în ceea ce am bugetat pentru T1. Ce pot spune este că, per ansamblu, performanța din punct de vedere al cifrei de afaceri a fost cu aproximativ 2% peste ceea ce am bugetat. Și vedem evoluții pozitive comparativ cu bugetul, în principal în zona serviciilor software, dar și la produse. Așadar, avem două segmente care au performat în T1 peste așteptările noastre la nivel de venituri. De asemenea, am reușit să operăm cu costuri mai mici decât cele bugetate pentru T1.