

**Transcript of Q&A from AROBS H1 2026
Earnings Call from 01.09.2026**

**Transcrierea sesiunii Q&A din cadrul
conferinței privind rezultatele S1 2026 ale
AROBS din 01.09.2026**

1. We have heard a lot recently about the Company's objective of being included in the BET index. More specifically, how do you intend to achieve this?

Inclusion in the BET index is primarily a consequence of delivering good results. Therefore, our main focus is on doing good work and delivering strong results, which can ultimately support our inclusion in the index. There are several aspects that are important in this respect.

Liquidity is perhaps the most important one. Over the past month, for example, we have probably ranked somewhere between 16th and 20th in terms of liquidity. However, this is a long-term process, and we need to maintain a consistent level of liquidity over time. Another aspect is the free float, and we are also considering how to address this factor.

2. Regarding the ongoing buyback program, the current pace is approximately 100,000 shares per day. Given the target of repurchasing 30 million shares, do you have any plans to accelerate the current pace?

Under the terms of the buyback program, our purchases are limited to 25% of the average daily trading volume of the Company's shares. This limit is established under European Union regulations, and the average is calculated based on the trading volume during the 20 trading days preceding each purchase.

Therefore, there is a legal limit on the number of shares we can repurchase on any given day. This explains the current pace of the program, which we expect to maintain in order to comply with the applicable regulations.

1. În ultima perioadă s-a vorbit mult despre obiectivul Companiei de a fi inclusă în indicele BET. Mai exact, cum intenționați să atingeți acest obiectiv?

Includerea în indicele BET este, în primul rând, o consecință a obținerii unor rezultate bune. Prin urmare, principala noastră preocupare este să ne desfășurăm activitatea cât mai bine și să livrăm rezultate solide, care să poată susține, în cele din urmă, includerea noastră în indice. Există mai multe aspecte importante din această perspectivă.

Lichiditatea este probabil cel mai important dintre acestea. În ultima lună, de exemplu, ne-am situat probabil între pozițiile 16 și 20 din perspectiva lichidității. Este însă un proces de durată și trebuie să menținem în timp un nivel constant al lichidității. Un alt aspect este free float-ul, iar în prezent analizăm și modalitățile prin care putem adresa acest factor.

2. În ceea ce privește programul de răscumpărare aflat în derulare, ritmul actual este de aproximativ 100.000 de acțiuni pe zi. Având în vedere obiectivul de răscumpărare a 30 de milioane de acțiuni, intenționați să accelerați ritmul actual?

Conform termenilor programului de răscumpărare, achizițiile noastre sunt limitate la 25% din volumul mediu zilnic de tranzacționare al acțiunilor Companiei. Această limită este stabilită prin reglementările Uniunii Europene, iar media este calculată pe baza volumului de tranzacționare din cele 20 de zile de tranzacționare anterioare fiecărei achiziții.

Prin urmare, există o limită legală privind numărul de acțiuni pe care le putem răscumpăra într-o anumită zi. Aceasta explică ritmul actual al programului, pe care estimăm să îl menținem pentru a respecta reglementările aplicabile.

3. Could you provide additional details regarding the contracts with public authorities, such as the National Audiovisual Council (CNA) – RON 75.8 million, the Authority for the Digitalization of Romania (ADR) – RON 243.8 million, and the Danube Delta Biosphere Reserve Authority (ARBDD) – RON 26.2 million? Specifically, could you provide information on AROBS' share of each contract, the implementation timeline, and any other relevant details regarding the scope and status of these projects?

These are important projects, particularly given their size and the organizations involved. As we have disclosed for the APIA contract, for example, AROBS accounts for 61% of the contract. It is also important to consider the differences between IFRS and statutory reporting, as revenue and profitability may be recognized differently depending on the applicable criteria.

We have signed and been awarded several contracts, although implementation can sometimes be delayed, and we cannot provide further details on all of them at this stage.

Regarding ADR, we are referring to the project involving the digitalization of different institutions. The project is progressing well, which is the extent of the information we can currently disclose.

At Group level, these individual projects are not significant, as they each represent less than 10% of the Company's turnover. We therefore prefer to provide additional reporting when the information becomes relevant and material at Group level.

3. Ne puteți oferi informații suplimentare privind contractele cu autorități publice, precum Consiliul Național al Audiovizualului (CNA) – 75,8 milioane de lei, Autoritatea pentru Digitalizarea României (ADR) – 243,8 milioane de lei și Administrația Rezervației Biosferei Delta Dunării (ARBDD) – 26,2 milioane de lei? Mai exact, ne puteți oferi detalii privind cota AROBS din fiecare contract, calendarul de implementare și alte informații relevante referitoare la obiectul și stadiul acestor proiecte?

Acestea sunt proiecte importante, în special având în vedere dimensiunea lor și organizațiile implicate. Așa cum am comunicat în cazul contractului APIA, de exemplu, ponderea AROBS în contract este de 61%. Este important să avem în vedere și diferențele dintre raportarea conform IFRS și cea statutară, întrucât veniturile și profitabilitatea pot fi recunoscute diferit în funcție de criteriile aplicabile.

Am semnat și ne-au fost atribuite mai multe contracte, însă implementarea acestora poate suferi uneori întârzieri, iar în această etapă nu putem oferi informații suplimentare cu privire la toate proiectele.

În ceea ce privește ADR, este vorba despre proiectul care vizează digitalizarea diferitelor instituții. Proiectul avansează bine, acesta fiind nivelul de informații pe care îl putem comunica în prezent.

La nivelul Grupului, aceste proiecte individuale nu sunt semnificative, fiecare reprezentând mai puțin de 10% din cifra de afaceri a Companiei. Prin urmare, preferăm să oferim informații suplimentare atunci când acestea devin relevante și semnificative la nivelul Grupului.

4. Do you expect public-sector contracts in Romania to grow at a faster pace than enterprise contracts over the 2026–2028 period?

Within Integrated Systems, AROBS Systems, we already have signed contracts and a very strong pipeline. We would prefer not to elaborate further at this stage on the NRRP or other related areas.

At least for the second half of this year and for next year, we have a strong pipeline. We will reflect this in the budget as soon as we have relevant information to communicate. If developments are positive, we will adjust the budget accordingly. If they are negative, which we hope will not be the case this year, we will also report this to the market.

5. To what extent could AI replace or reduce demand for your existing products and services, and have you already seen any evidence of this in customer behavior? In particular, what impact do you expect AI to have on revenue cannibalization and pricing power or pressure?

We believe AI will increase both the overall amount of software being developed and the total demand for software. Projects that previously did not make economic sense for certain clients can now become viable. Therefore, clients are not necessarily buying less; they are buying differently and, in many cases, buying more. The market is moving away from purely hourly-based models and increasingly toward outcome-based models.

We currently provide both capacity-based teams that support our clients and fixed-scope engagements, where increased delivery speed can translate into improved margins. Both models are evolving. Clients increasingly require engineers who can deploy solutions alongside their teams, introduce AI tools into their processes and work inside their internal processes while delivering the project. This type

4. Vă așteptați ca, în perioada 2026–2028, contractele din sectorul public din România să crească într-un ritm mai rapid decât contractele cu clienții din mediul privat?

În zona de Integrated Systems, AROBS Systems, avem deja contracte semnate și un pipeline foarte solid. În această etapă, preferăm să nu oferim mai multe detalii privind PNRR sau alte direcții conexe.

Cel puțin pentru a doua jumătate a acestui an și pentru anul viitor, avem un pipeline solid. Vom reflecta aceste evoluții în buget de îndată ce vom avea informații relevante de comunicat. Dacă evoluțiile sunt pozitive, vom ajusta bugetul în consecință. Dacă sunt negative, ceea ce sperăm să nu fie cazul în acest an, vom comunica, de asemenea, acest lucru pieței.

5. În ce măsură ar putea AI (inteligenta artificială) să înlocuiască sau să reducă cererea pentru produsele și serviciile existente și ați observat deja indicii în acest sens în comportamentul clienților? În particular, ce impact estimați că va avea AI asupra potențialei canibalizări a veniturilor și asupra presiunii la nivelul prețurilor?

Considerăm că AI va determina atât creșterea volumului total de software dezvoltat, cât și a cererii pentru software. Proiecte care anterior nu erau viabile din punct de vedere economic pentru anumiți clienți pot deveni acum fezabile. Prin urmare, clienții nu cumpără neapărat mai puțin, ci cumpără diferit și, în multe cazuri, mai mult. Piața se îndepărtează de modelele bazate exclusiv pe tariful la oră și se orientează tot mai mult către modele bazate pe rezultate.

În prezent, oferim atât echipe dedicate care sprijină clienții, cât și proiecte cu un obiectiv și un domeniu de aplicare clar definite, unde creșterea vitezei de livrare se poate reflecta în îmbunătățirea marjelor. Ambele modele evoluează. Clienții solicită din ce în ce mai mult ingineri care să implementeze soluții împreună cu echipele lor, să introducă instrumente AI în procesele acestora și să lucreze direct în cadrul proceselor interne ale clienților, în paralel cu

of work requires a high degree of trust and tends to result in long-term client relationships.

AI capabilities alone are increasingly becoming a basic requirement for consulting firms. What creates differentiation is combining these capabilities with deep industry expertise. In our case, this includes areas such as automotive, life sciences and financial services, where this combination of technological and industry expertise is difficult to replicate.

Regarding pricing, there has always been competitive pressure in the market. As we transition from selling hours or capacity toward outcome-based engagements, there will naturally be some changes in the revenue model. What remains important is the quality of the delivery and the results we provide to customers. Customer satisfaction remains high, and we may provide additional data on this topic when we present our next annual results.

AI can also expand the addressable market. Individual projects may become smaller in financial terms, but the overall market can become larger because projects that previously did not make economic sense for certain companies can become viable through AI implementation.

Pricing competition itself is nothing new. We have competed with markets such as India, Ukraine and Serbia throughout our history. We aim to offset this pressure through higher productivity, better results and deeper business knowledge within our verticals.

At the same time, we believe the market is still in a major exploratory phase. New developments and new business models will emerge, and there is currently no single universal solution or answer. Ultimately, we believe AI will expand the market rather than simply cannibalize existing demand.

livrarea proiectului. Acest tip de colaborare presupune un nivel ridicat de încredere și tinde să genereze relații de lungă durată cu clienții.

Competențele în domeniul AI devin tot mai mult o cerință de bază pentru firmele de consultanță. Diferențierea vine din combinarea acestora cu o expertiză aprofundată la nivel de industrie. În cazul nostru, aceasta include domenii precum automotive, life sciences și servicii financiare, unde combinația dintre expertiza tehnologică și cea specifică industriei este dificil de replicat.

În ceea ce privește prețurile, presiunea concurențială a existat întotdeauna în piață. Pe măsură ce trecem de la vânzarea de ore sau capacitate către colaborări bazate pe rezultate, vor exista, în mod firesc, anumite modificări ale modelului de venituri. Ceea ce rămâne important este calitatea livrării și rezultatele pe care le oferim clienților. Gradul de satisfacție al clienților se menține ridicat și este posibil să oferim informații suplimentare în acest sens la prezentarea următoarelor rezultate anuale.

AI poate contribui, de asemenea, la extinderea pieței adresabile. Proiectele individuale pot deveni mai mici din punct de vedere financiar, însă piața în ansamblu poate deveni mai mare, deoarece proiecte care anterior nu erau viabile din punct de vedere economic pentru anumite companii pot deveni fezabile prin utilizarea AI.

Concurența la nivelul prețurilor nu reprezintă un element nou. De-a lungul timpului, am concurat cu piețe precum India, Ucraina și Serbia. Încercăm să compensăm această presiune printr-o productivitate mai ridicată, rezultate mai bune și o cunoaștere mai aprofundată a businessului la nivelul verticalelor în care activăm.

În același timp, considerăm că piața se află încă într-o etapă amplă de explorare. Vor apărea noi evoluții și noi modele de business, iar în prezent nu există o soluție sau un răspuns universal. Pe termen lung, considerăm că AI va contribui la extinderea pieței, mai degrabă decât la simpla canibalizare a cererii existente.

Based on what we have seen so far, including through the use of AI across our projects, human involvement remains necessary. At present, there are no fully autonomous AI models capable of independently delivering everything that was previously developed or implemented by people and teams.

Another important factor to monitor, particularly in the short term, is tokenomics. Until now, AI usage has benefited from a very favorable cost environment. However, large technology vendors and hyperscalers are increasingly focused on covering their costs and improving margins, which could lead to higher token-related costs. This development could ultimately favor service and consulting providers such as AROBS.

For the time being, AI has created some headwinds, as many clients initially approached AI implementation primarily as a way to reduce costs. Nevertheless, we continue to prepare our teams to use AI as effectively as possible and to create value for customers, whether through shorter time-to-market, the implementation of new functionalities with lower budgets, fixed-scope engagements or traditional capacity-based projects.

6. Do you intend to take a pause from M&A activity as you focus on growing the business in the U.S., or do you see organic growth and acquisitions continuing to go hand in hand as part of your expansion strategy?

M&A is not on pause, but we are taking a more focused approach to identifying specific verticals that we would like to enter, as well as new customer segments and geographies where we do not currently have a presence.

At the same time, we remain focused on growing the business in the U.S., including through Codingscape. Our plan is therefore to

Pe baza experienței de până acum, inclusiv prin utilizarea AI în cadrul proiectelor noastre, implicarea umană rămâne necesară. În prezent, nu există modele AI complet autonome, capabile să livreze independent tot ceea ce anterior era dezvoltat sau implementat de oameni și de echipe.

Un alt factor important de urmărit, în special pe termen scurt, este evoluția costurilor asociate utilizării modelelor AI. Până în prezent, utilizarea AI a beneficiat de un context foarte favorabil din perspectiva costurilor. Cu toate acestea, marii furnizori de tehnologie și hyperscalerii se concentrează tot mai mult pe acoperirea costurilor și îmbunătățirea marjelor, ceea ce ar putea conduce la creșterea costurilor asociate tokenurilor. Această evoluție ar putea favoriza, în cele din urmă, furnizorii de servicii și consultanță precum AROBS.

Până în prezent, AI a generat și anumite presiuni, întrucât mulți clienți au abordat inițial implementarea AI în principal ca pe o modalitate de reducere a costurilor. Cu toate acestea, continuăm să ne pregătim echipele pentru a utiliza AI cât mai eficient și pentru a crea valoare pentru clienți, fie prin reducerea timpului de lansare pe piață, implementarea unor funcționalități noi cu bugete mai reduse, proiecte cu domeniu de aplicare clar definit sau modele tradiționale bazate pe capacitate.

6. Intenționați să luați o pauză în activitatea de M&A pentru a vă concentra pe dezvoltarea businessului în SUA sau considerați că dezvoltarea organică și achizițiile vor continua în paralel, ca parte a strategiei de extindere?

Activitatea de M&A nu este în pauză, însă adoptăm o abordare mai concentrată în identificarea verticalelor specifice în care dorim să intrăm, precum și a unor noi segmente de clienți și piețe geografice în care nu suntem prezenți în acest moment.

În același timp, continuăm să ne concentrăm pe dezvoltarea businessului în SUA, inclusiv prin Codingscape. Prin urmare, planul nostru este să

continue pursuing both M&A and organic growth in the U.S., leveraging our existing presence in the market as well as the technological developments we are currently seeing.

7. Could you provide an update on the amount of previously contracted but unrecognized revenue that remains to be recognized going forward? Additionally, if possible, could you indicate the expected timing of recognition for these remaining revenues?

We currently have RON 6 million from the contract with the National House of Public Pensions that remains to be recognized, and we expect this amount to be recognized by the end of the year.

Regarding the contracts mentioned earlier, these were signed recently and implementation has not yet started. Therefore, no delivery has taken place and there is currently no revenue to be recognized. In some cases, the implementation calendar is also not yet very clear. We have noted the interest in these details and will try to provide more information in the next presentation.

In terms of our contribution to these contracts, we have disclosed that our share of the APIA contract is 61%. More broadly, our contribution to such contracts can range roughly between 10% and 60%. We participate in projects where we are confident that we can successfully bring the different components together and deliver our part effectively.

8. Do third-party expenses include the 39% minority share of public tenders such as the APIA contract?

Regarding third-party expenses, these do not include the 39% minority share of the APIA contract. This is already excluded through the IFRS adjustment, when the corresponding revenues and expenses are adjusted. Third-party expenses instead relate to costs incurred in delivering our own part of the contract, which

continuăm atât activitatea de M&A, cât și creșterea organică în SUA, valorificând prezența pe care o avem deja pe această piață, precum și evoluțiile tehnologice pe care le observăm în prezent.

7. Ne puteți oferi mai multe detalii privind valoarea veniturilor aferente contractelor deja semnate, dar care nu au fost încă recunoscute și urmează să fie înregistrate în perioadele următoare? De asemenea, dacă este posibil, puteți indica momentul estimat al recunoașterii acestor venituri?

În prezent, avem o sumă de 6 milioane de lei aferentă contractului cu Casa Națională de Pensii Publice care urmează să fie recunoscută și ne așteptăm ca această sumă să fie înregistrată până la finalul anului.

În ceea ce privește contractele menționate anterior, acestea au fost semnate recent, iar implementarea nu a început încă. Prin urmare, nu au avut loc livrări și, în prezent, nu există venituri care să poată fi recunoscute. În unele cazuri, nici calendarul de implementare nu este încă foarte clar. Am luat în considerare interesul pentru aceste detalii și vom încerca să oferim mai multe informații în următoarea prezentare.

Referitor la contribuția noastră la aceste contracte, am comunicat că ponderea noastră în contractul APIA este de 61%. În general, contribuția noastră la astfel de contracte poate varia, cu aproximație, între 10% și 60%. Participăm la proiecte în cazul cărora avem încredere că putem integra cu succes diferitele componente și că ne putem livra partea în mod corespunzător.

8. Cheltuielile cu terții includ cota de 39% aferentă celorlalți participanți la licitații publice, precum contractul APIA?

În cazul cheltuielilor cu terții, acestea nu includ cota de 39% aferentă celorlalți participanți la contractul APIA. Aceasta este deja exclusă prin ajustarea IFRS, atunci când sunt ajustate veniturile și cheltuielile corespunzătoare. Cheltuielile cu terții se referă, în schimb, la costurile suportate pentru livrarea părții noastre din contract și pot include, de

can include, for example, subcontracted human resources or other external services.

In some of these contracts, the structure is transparent, with certain subcontractors or consortium members specifically identified in the documentation.

9. What are the key verticals and industries driving growth in the U.S. market?

Looking ahead, one area we are working on is the medical sector, including embedded solutions for medical applications and FDA (Food and Drug Administration)-related drug testing.

More broadly, growth in the U.S. is broad-based, but three patterns stand out. First, technology and software companies are among the earliest adopters of AI-enabled delivery and represent a significant part of our U.S. client base.

Second, our core verticals, including financial services and life sciences, are both seeing strong demand in the U.S. These are areas where our industry expertise and AI capabilities complement each other well.

Third, we are seeing existing U.S. clients expand the scope of their projects and increase their engagements with us. The common element across all three areas is that U.S. clients tend to value and pay for speed and outcomes, which aligns well with the Group's delivery capabilities.

10. What are you looking for in future M&A opportunities, and how do you approach the funding of potential acquisitions? What are your considerations regarding relative valuations and synergies?

We cannot disclose specific details at this stage, as we are currently considering multiple potential acquisitions. However, we have a strong cash position. Although it has decreased somewhat, our cash position remains equivalent

exemplu, resurse umane subcontractate sau alte servicii externe.

În cazul unora dintre aceste contracte, structura este transparentă, anumiți subcontractori sau membri ai consorțiilor fiind menționați în mod explicit în documentație.

9. Care sunt principalele verticale și industrii care susțin creșterea pe piața din SUA?

Privind spre viitor, una dintre zonele în care lucrăm este sectorul medical, inclusiv soluții embedded pentru aplicații medicale și activități de testare a medicamentelor în contextul cerințelor FDA.

La nivel mai general, creșterea din SUA este diversificată, însă se remarcă trei direcții. În primul rând, companiile de tehnologie și software se numără printre primii utilizatori ai modelelor de livrare bazate pe AI și reprezintă o parte importantă a bazei noastre de clienți din SUA.

În al doilea rând, verticalele noastre principale, inclusiv serviciile financiare și life sciences, înregistrează o cerere solidă pe piața americană. Acestea sunt domenii în care expertiza noastră la nivel de industrie și capacitățile în domeniul AI se completează foarte bine.

În al treilea rând, observăm că o parte dintre clienții existenți din SUA își extind aria proiectelor și își dezvoltă colaborarea cu noi. Elementul comun acestor trei direcții este faptul că, în general, clienții americani acordă o valoare ridicată vitezei de livrare și rezultatelor obținute, ceea ce se aliniază foarte bine cu capacitățile de livrare ale Grupului.

10. Ce criterii urmăriți în identificarea unor viitoare oportunități de M&A și cum abordați finanțarea potențialelor achiziții? Cum evaluați aspecte precum multiplii de evaluare și potențialele synergii?

Nu putem oferi detalii specifice în această etapă, întrucât analizăm în prezent mai multe potențiale achiziții. Avem însă o poziție solidă de numerar. Deși aceasta s-a redus într-o anumită măsură, nivelul numerarului reprezintă în continuare

to roughly 40% of annual turnover, which provides us with significant flexibility.

Another important aspect is that, for some of our recent acquisitions, we did not pay in cash, but used AROBS shares. We believe this was important because it demonstrated that the founders who sold their businesses to us believe in the future growth of those businesses within the AROBS Group.

At the same time, our indebtedness remains very low, which means that we could also consider other funding alternatives, including bank financing or a bond issuance.

From this perspective, we do not see funding as a constraint. If we identify suitable M&A targets that fit our strategy and areas of interest, we are confident in our ability to execute those transactions.

aproximativ 40% din cifra de afaceri anuală, ceea ce ne oferă o flexibilitate semnificativă.

Un alt aspect important este faptul că, pentru unele dintre achizițiile recente, nu am utilizat numerar, ci acțiuni AROBS. Considerăm că acest lucru este important, deoarece demonstrează că fondatorii care și-au vândut businessurile către noi au încredere în potențialul de creștere al acestora în cadrul Grupului AROBS.

În același timp, gradul nostru de îndatorare se menține foarte redus, ceea ce înseamnă că putem lua în considerare și alte alternative de finanțare, inclusiv finanțarea bancară sau o emisiune de obligațiuni.

Din această perspectivă, nu considerăm că finanțarea reprezintă o constrângere. Dacă identificăm ținte de M&A potrivite, care se încadrează în strategia și ariile noastre de interes, avem încredere în capacitatea noastră de a executa aceste tranzacții.