

Transcript of AROBS Transilvania Software's H1 2024 Results Call from 03.09.2024

Zuzanna Kurek, IR Manager of AROBS Transilvania Software:

Good afternoon and welcome to the AROBS H1 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 that the recording will be uploaded on AROBS' website by tomorrow at the latest. As stated in the call invite, by joining the video conference, you automatically and implicitly consent to being recorded. If you do not consent to this, please leave the call.

First, I would like to introduce the management team present with me today, who will present the H1 2024 results of AROBS Transilvania Software. I am joined by Voicu Oprean, Chief Executive Officer and Chairman of the Board, Bogdan Ciungradi, Chief Financial Officer, and Aurelian Deaconu, Executive Director of Software Services division.

Regarding organizational aspects, we will follow a standard call setup. The management team will deliver a presentation outlining the results for the first half of 2024, followed by a Q&A session. Please note that all participants have to be on mute. If you would like to ask a question, please type it in the chat box.

Feel free to do so during the call, and we will address the questions in chronological order as soon as the management's presentation is over. Last but not least, as

Transcrierea Conferinței AROBS Transilvania Software pentru S1 2024 din 03.09.2024

Zuzanna Kurek, Manager Relații cu Investitorii al AROBS Transilvania Software:

Bună ziua și bine ați venit la conferința AROBS privind rezultatele din S1 2024. Numele meu este Zuzanna Kurek, și sunt Investor Relations Manager la AROBS Transilvania Software. Voi modera conferința de astăzi.

Înainte de a începe, aș dori să menționez că această conferință este înregistrată, iar înregistrarea va fi încărcată pe site-ul AROBS până cel târziu mâine. Așa cum este menționat în invitația la conferință, prin participarea la videoconferință, vă exprimați automat și implicit acordul de a fi înregistrat. Dacă nu sunteți de acord cu aceasta, vă rugăm să părăsiți conferința.

În primul rând, aș dori să prezint echipa de management care este alături de mine astăzi și care va prezenta rezultatele AROBS Transilvania Software pentru S1 2024. Alături de mine sunt Voicu Oprean, CEO și Președinte al Consiliului de Administrație, Bogdan Ciungradi, CFO, și Aurelian Deaconu, Director Executiv al diviziei de Software Services.

În ceea ce privește aspectele organizatorice, vom urma un format standard al conferinței. Echipa de conducere va susține o prezentare a rezultatelor pentru prima jumătate a anului 2024, urmată de o sesiune de întrebări și răspunsuri. Vă rugăm să rețineți că toți participanții trebuie să aibă microfoanele oprite. Dacă doriți să puneți o întrebare, vă rugăm să o scrieți în căsuța de chat.

Puteți face acest lucru pe parcursul conferinței, iar noi vom răspunde la întrebări în ordine cronologică, imediat după încheierea prezentării echipei de

usual, I would like to mention that we might be making forward-looking statements today during this call regarding the future performance of AROBS Transilvania Software, and that actual results may vary materially.

We encourage you to review the disclaimer that we have included in this presentation, which is available on our website. This disclaimer applies equally to all statements made in today's call. We are now done with the introductory part, and we can kick off the call. I will now pass the floor to Voicu Oprean, who will share insights about AROBS Transilvania Software's performance in the first six months of 2024.

Voicu Oprean, CEO and Chairman of the Board of AROBS Transilvania Software:

Hello, everyone. I would like to thank you for being present at this conference. As the title suggests—Navigating in a Challenging Context—I decided to present both the challenges and opportunities. We are seeing a decline in global demand for software services, and in areas like automotive and electrification, we see a decrease in demand.

Also, we see organizations reducing their technology budgets and delaying new projects. On the other hand, it's important to note that starting from last year, the elimination of tax benefits for the IT sector significantly impacted our H1 2024 results, especially because we absorbed most of the taxes that affected our personnel.

On the other hand, there are different opportunities that I would like to highlight, such as cybersecurity and artificial intelligence. These opportunities are at different stages, and we are trying to offer as much as possible to our existing customers to address both cyber and

management. Nu în ultimul rând, aş dori să menţionez că este posibil să facem declaraţii anticipative privind performanţa AROBS Transilvania Software, iar rezultatele reale pot diferi semnificativ.

Vă încurajăm să consultaţi disclaimer-ul pe care l-am inclus în această prezentare, disponibil pe site-ul nostru. Acest avertisment se aplică în egală măsură tuturor declaraţiilor făcute în cadrul conferinţei de astăzi. Am încheiat acum partea introductivă şi putem începe conferinţa. Îi voi da acum cuvântul lui Voicu Oprean, care va împărtăşi informaţii despre performanţa AROBS Transilvania Software în primele şase luni ale anului 2024.

Voicu Oprean, CEO şi Preşedinte al Consiliului de Administraţie:

Bună ziua tuturor. Aş dori să vă mulţumesc pentru prezenţa la această conferinţă. Aşa cum sugerează titlul—Navigând într-un context provocator—am decis să prezint atât provocările, cât şi oportunităţile cu care ne confruntăm. Observăm o scădere a cererii globale pentru servicii software, iar în domeniul precum cel automotive şi al electrificării, vedem o reducere a cererii.

De asemenea, vedem organizaţii care reduc bugetele pentru tehnologie şi amână proiectele noi. Pe de altă parte, este important de menţionat că, începând de anul trecut, eliminarea facilităţilor fiscale pentru sectorul IT a avut un impact semnificativ asupra rezultatelor noastre din S1 2024, mai ales deoarece am absorbit cea mai mare parte a taxelor care au afectat personalul nostru.

Pe de altă parte, există şi diverse oportunităţi pe care aş dori să le evidenţiez, precum securitatea cibernetică şi inteligenţa artificială. Aceste oportunităţi se află în diferite stadii, iar noi încercăm să oferim cât mai mult posibil clienţilor noştri existenţi pentru a aborda proiectele din domeniile

artificial intelligence projects. Additionally, we see developments in the embedded, non-automotive sector, particularly in verticals like cleaning machines, washing equipment, or various other devices.

I would also like to emphasize the share capital increase operation that was completed in early July, which allowed us to raise 28.7 million euros from investors to support the development of AROBS. I want to highlight that these investors are primarily institutional, including pension funds and international financial institutions.

In software services, because we want to address all three verticals where we have a presence, software services remain the main pillar of the group, representing 81% of total revenue—specifically 166 million lei—despite the decline in demand and the delay in the start of new projects. I would also like to mention that we are investing with existing customers and exploring different verticals, as I mentioned previously, cybersecurity and artificial intelligence.

Additionally, embedded development is a new area where we plan to leverage the embedded competence we have built over the last 10 to 15 years, particularly in the automotive market. The software product segment grew by 12%, reaching 38 million lei, and continues to grow and generate EBITDA as expected, maintaining a double-digit growth rate.

Furthermore, we have integrated AI into several software products. Remember, in the software product category, we have solutions for fleet management, HR, salesforce automation, and travel—all of which are bundled into the software product segment. On the other hand, the integrated services segment has been impacted by

cibernetice și de inteligență artificială. În plus, observăm dezvoltări în sectorul embedded, non-auto, în special în verticale precum mașini de curățat, echipamente de spălat sau diverse alte dispozitive.

Aș dori, de asemenea, să subliniez operațiunea de majorare a capitalului social, care a fost finalizată la începutul lunii iulie și care ne-a permis să atragem 28,7 milioane de euro de la investitori pentru a sprijini dezvoltarea AROBS. Vreau să evidențiez faptul că acești investitori sunt în principal instituționali, incluzând fonduri de pensii și instituții financiare internaționale.

În ceea ce privește serviciile software, deoarece dorim să abordăm toate cele trei verticale în care suntem prezenți, serviciile software rămân principalul pilon al grupului, reprezentând 81% din veniturile totale—mai exact 166 de milioane de lei—în ciuda scăderii cererii și întârzierilor în demararea proiectelor noi. Aș dori să menționez, de asemenea, că investim alături de clienții existenți și explorăm diferite verticale, așa cum am menționat anterior, precum securitatea cibernetică și inteligența artificială.

În plus, dezvoltarea embedded este un domeniu nou în care planificăm să valorificăm competențele dezvoltate în acest sector în ultimii 10-15 ani, în special pe piața automotive. Segmentul de produse software a crescut cu 12%, ajungând la 38 de milioane de lei, și continuă să crească și să genereze EBITDA conform așteptărilor, menținând un ritm de creștere de două cifre.

De asemenea, am integrat inteligența artificială în mai multe produse software. În categoria de produse software, avem soluții pentru managementul flotelor, resurse umane, automatizarea forței de vânzări și travel—toate acestea fiind incluse în segmentul de produse software. Pe de altă parte, segmentul de servicii integrate a fost

seasonality and the postponement of projects, particularly those included in the National Recovery and Resilience Plan.

However, these projects are expected to resume in Q3 and most likely Q4 2024. It's also worth mentioning that there are various platforms where companies place bids, and sometimes these platforms are unavailable, contributing to delays. Therefore, seasonality and project postponement are key factors affecting the integrated services segment, which we will continue to monitor.

One of the most important and difficult strategic measures we took was the reduction of management costs, from the CEO level, including myself, down to chief operating officers, department directors, and project coordinators, with reductions of 5 to 10% in areas where we saw a decrease in turnover and profitability.

On the other hand, we defined a core team within the company, and our goal is to retain and maintain the best people who add value and contribute directly to the company during this period. Another measure we took was the optimization and cost reduction from the bench or by training key personnel in different technologies or business areas.

The acquisitions we completed in the past have proven successful, and the integration process is proceeding according to plan, adding value to the overall group. Regarding our objectives for H2 2024, I would like to highlight our objective to enhance our presence in the U.S. We are considering the creation of a VP of Sales position to expand our services and solutions in the North American market.

afectat de sezonalitate și de amânarea unor proiecte, în special cele incluse în Planul Național de Redresare și Reziliență.

Cu toate acestea, ne așteptăm ca aceste proiecte să fie reluate în T3 și, cel mai probabil, în T4 din 2024. Merită menționat că există diverse platforme pe care companiile depun oferte, iar uneori aceste platforme sunt indisponibile, ceea ce contribuie la întârzieri. Prin urmare, sezonalitatea și amânarea proiectelor sunt factori cheie care afectează segmentul de servicii integrate, pe care vom continua să îl monitorizăm.

Una dintre cele mai importante și dificile măsuri strategice pe care le-am luat a fost reducerea costurilor de management, de la nivelul CEO-ului, inclusiv eu, până la directorii de operațiuni, directori de departament și coordonatorii de proiecte, cu reduceri de 5 până la 10% în domeniile unde am observat o scădere a cifrei de afaceri și a profitabilității.

Pe de altă parte, am definit o echipă de bază în cadrul companiei, iar obiectivul nostru este să păstrăm și să menținem cei mai buni oameni, care aduc valoare și contribuie direct la companie în această perioadă. O altă măsură pe care am luat-o a fost optimizarea și reducerea costurilor pentru personalul aflat în așteptare sau pentru pregătirea personalului cheie în diferite tehnologii sau domenii de business.

Achizițiile pe care le-am finalizat în trecut s-au dovedit a fi de succes, iar procesul de integrare decurge conform planului, aducând valoare grupului în ansamblu. În ceea ce privește obiectivele noastre pentru S2 2024, aș dori să subliniez obiectivul nostru de a ne extinde prezența în Statele Unite. Luăm în considerare crearea unui post de VP of Sales pentru a ne extinde serviciile și soluțiile pe piața nord-americană.

As of today, in the service area, the U.S. market accounts for approximately 20 to 25% of the total 166 million lei. It is a market we would like to further address. We also aim to develop and enhance our existing sales teams in various geographies where we have a presence, such as the UK, where we have Future Workforce, and it can be further enhanced with our existing people and projects.

On the other hand, we are working on a strong pipeline of M&A targets in both products and services, valuing entrepreneurship and focusing on solid EBITA and profitability. In this area, we are looking for projects and customer portfolios that can enhance the value we generate for them. A few key indicators: turnover is -6% compared to H1 2023, which, by the way, was one of the best results in the company's history.

Our normalized EBITDA was 34 million lei, with a 16% margin, and normalized net profit was 16 million lei, with an 8% margin. The non-normalized EBITDA and non-normalized profit figures were also mentioned. Just to clarify, the normalization of EBITDA is due to the shares I offered to the company for incorporation into the stock option plan for employees and key personnel. I think that covers everything for the introduction. I would now like to hand things over to Bogdan.

Bogdan Ciungradi, CFO of AROBS Transilvania Software

Good afternoon, everyone. I will now present the financial performance of the group. In the first six months, the group's consolidated turnover amounted to 206 million lei, which is a 6% decrease

În acest moment, piața din Statele Unite reprezintă aproximativ 20-25% din totalul de 166 de milioane de lei din segmentul de servicii. Este o piață pe care ne dorim să o vizăm în continuare. De asemenea, ne propunem să dezvoltăm și să consolidăm echipele noastre de vânzări existente în diferite regiuni unde suntem prezenți, precum Regatul Unit, unde avem Future Workforce, și care poate fi dezvoltată în continuare cu oamenii și proiectele noastre existente.

Pe de altă parte, lucrăm la un pipeline solid de ținte M&A atât în segmentul produse, cât și în cel de servicii, valorificând spiritul antreprenorial și concentrându-ne pe EBITDA și profitabilitate solide. În acest domeniu, căutăm proiecte și portofolii de clienți care să ne permită să creștem valoarea pe care le-o generăm. Câțiva indicatori cheie: cifra de afaceri este cu 6% mai mică comparativ cu S1 2023, care, de altfel, a fost unul dintre cele mai bune rezultate din istoria companiei.

EBITDA normalizată a fost de 34 de milioane de lei, cu o marjă de 16%, iar profitul net normalizat a fost de 16 milioane de lei, cu o marjă de 8%. Au fost menționate, de asemenea, și cifrele pentru EBITDA și profitul nenormalizat. Pentru a clarifica, normalizarea EBITDA se datorează acțiunilor pe care le-am oferit companiei pentru a fi incluse în programul de stock option plan destinat angajaților și personalului cheie. Cred că asta acoperă introducerea. Aș dori acum să îi dau cuvântul lui Bogdan.

Bogdan Ciungradi, CFO al AROBS Transilvania Software

Bună ziua tuturor. Voi prezenta acum performanța financiară a grupului. În primele șase luni, cifra de afaceri consolidată a grupului a fost de 206 milioane de lei, ceea ce reprezintă o scădere de 6% comparativ cu

compared to 2023. This is driven by a 5% decrease in software services, as well as a decline in integrated systems.

As Voicu already mentioned, these results are more linked to seasonality and the postponement of bids and project signings in the public sector. I would like to emphasize that having multiple pillars and verticals for revenue streams is helping us balance the temporary decline in software services, partially offset by the growth in software products.

In terms of profitability, normalized EBITDA is 34 million lei, which represents a 33% decrease. This decrease is mainly driven by the drop in revenues, which impacts both EBITDA and net profit. One important point on the cost side is that the stock options program, which is impacting 2024, is 20% lower in the first half of this year compared to the first half of 2023. Our estimation for the full year 2024 is to have a 25% decrease in expenses compared with last year.

Now, looking at the performance of the companies we acquired compared to the organic part of the group as it was before listing on the AeRO market, the first point is that this year we completed an acquisition at the end of May.

The company is InfoBased Group, located in Romania, with operations also in Germany. Their financial performance has been included in the consolidated results starting from June 1st, so we have one month of performance for the newcomer in our group. In terms of revenue contribution, M&A companies contributed 72 million lei to the total turnover, with 68 million lei coming from the software services segment, representing an 18% increase compared with last year, and 4.2 million lei from

2023. Această scădere este determinată de o scădere de 5% a serviciilor software, precum și de o scădere în sistemele integrate.

Așa cum a menționat deja Voicu, aceste rezultate sunt mai mult legate de sezonitate și de amânarea ofertelor și a semnării proiectelor în sectorul public. Aș dori să subliniez faptul că, având mai mulți piloni și verticale de venituri, reușim să echilibrăm scăderea temporară a serviciilor software, compensată parțial de creșterea în produsele software.

În ceea ce privește profitabilitatea, EBITDA normalizată este de 34 milioane lei, ceea ce reprezintă o scădere de 33%. Această scădere este determinată în principal de diminuarea veniturilor, care afectează atât EBITDA, cât și profitul net. Un punct important de menționat pe partea de costuri este că programul de stock option plan, care are un impact asupra rezultatelor din 2024, este cu 20% mai mic în prima jumătate a acestui an comparativ cu prima jumătate a anului 2023. Estimarea noastră pentru întregul an 2024 este o scădere de 25% a cheltuielilor față de anul trecut.

Acum, privind performanța companiilor pe care le-am achiziționat comparativ cu segmentul organic al grupului, așa cum era înainte de listarea pe piața AeRO, primul punct de menționat este că anul acesta am finalizat o achiziție la sfârșitul lunii mai.

Compania este InfoBased Group, situată în România, având operațiuni și în Germania. Performanța lor financiară a fost inclusă în rezultatele consolidate începând cu 1 iunie, astfel că avem o lună de performanță pentru noul membru al grupului. În ceea ce privește contribuția la venituri, companiile achiziționate prin M&A au contribuit cu 72 de milioane de lei la cifra de afaceri totală, dintre care 68 de milioane de lei provin din segmentul de servicii software, reprezentând o creștere de 18% comparativ cu anul trecut,

software products, marking a 75% increase compared with last year.

On the organic side, we saw a decline of 18%, mainly due to delays in new projects and budget reductions, particularly in the automotive vertical, the electrification area, and to some extent in the medical sector. Organic software product revenues increased by 8% in the first half of the year, while the integrated systems segment, as mentioned, has been affected by different seasonality in 2024 compared with 2023.

Just to point out here, software services continue to be the main contributor, representing 81% of the total turnover, while software products contribute 18% to the revenues in the first half of the year. Looking at each segment, we first review the performance of software services. Their revenues declined by 5%. On the cost side, there's an overall increase of 1.1 million, which has two different causes.

One is the increase in costs brought by the companies acquired by the group. The M&A companies contributed to a 9.4 million lei increase in the cost of sales for software services. However, we also saw a significant decrease of 8.3 million lei in the organic part of the business. One of the drivers for the cost increase, as we all know, was the salary increase at the beginning of 2024, driven by the elimination of the tax incentive for the IT employees.

Other costs decreased in line with the revenues year-on-year. We implemented some efficiency measures, which led to a 5% decrease in the cost of sales in Q2 2024 compared with Q1.

The performance of software products was driven by market growth. We took

și 4,2 milioane de lei din produsele software, marcând o creștere de 75% comparativ cu anul trecut.

Pe partea organică, am observat o scădere de 18%, în principal din cauza întârzierilor în proiectele noi și a reducerilor de bugete, în special în verticala automotive, în domeniul electrificării și, într-o oarecare măsură, în sectorul medical. Veniturile organice din produsele software au crescut cu 8% în prima jumătate a anului, în timp ce segmentul de sisteme integrate, așa cum am menționat, a fost afectat de o sezonabilitate diferită în 2024 comparativ cu 2023.

Doar pentru a sublinia, serviciile software continuă să fie principalul contributor, reprezentând 81% din cifra de afaceri totală, în timp ce produsele software contribuie cu 18% la venituri în prima jumătate a anului. Privind fiecare segment, începem cu performanța serviciilor software. Veniturile acestora au scăzut cu 5%. Pe partea de costuri, a existat o creștere totală de 1,1 milioane de lei, care are două cauze diferite.

Una dintre ele este creșterea costurilor generată de companiile achiziționate de grup. Companiile din categoria M&A au contribuit la o creștere de 9,4 milioane de lei în costul vânzărilor pentru serviciile software. Totuși, am observat și o scădere semnificativă de 8,3 milioane de lei în segmentul organic al afacerii. Unul dintre factorii care au determinat creșterea costurilor, așa cum știm cu toții, a fost creșterea salarială de la începutul anului 2024, determinată de eliminarea facilităților fiscale pentru angajații din IT.

Alte costuri au scăzut proporțional cu veniturile comparativ cu anul precedent. Am implementat câteva măsuri de eficientizare, care au dus la o scădere de 5% a costului vânzărilor în T2 2024 comparativ cu T1.

Performanța segmentului de produse software a fost influențată de creșterea

advantage of how the market developed in areas like fleet management, as well as in business solutions, including HR. The contribution from the companies we acquired to the revenues in the first half of this year was 4.2 million lei, representing a growth of 1.8 million lei compared with last year. The cost of sales for software products increased by 4 million lei.

This increase is mainly due to salaries and third-party subcontractors, particularly because of the internalization of some software development and maintenance processes. We wanted to have these processes more under our control. The acquired companies, besides contributing to the increase in revenues, also contributed to the increase in costs by 0.9 million lei.

For integrated systems, as mentioned, there is a different pattern and seasonality compared to 2023, when the biggest project we had was finalized in Q1. For this year, we expect the bigger projects that we budgeted to be signed and at least partially delivered in Q3 and Q4 of 2024.

Looking at general and administrative (G&A) expenses, we had an increase of 1.4 million lei in the first half of the year compared with last year. This increase is mainly due to the M&A activities and the costs brought by the companies we acquired last year and this year. However, we took measures to reduce costs and not follow the initial budget, and the actual costs are significantly lower than what was budgeted for this year.

Sales and marketing expenses also increased by 1.8 million lei compared to H1 last year. The main increase is from the companies that joined the group in Q2 of last year and the beginning of this year, as they brought significant sales and

pieței. Am profitat de dezvoltarea pieței în domeniul precum managementul flotelor, precum și în soluțiile de afaceri, inclusiv resurse umane. Contribuția companiilor pe care le-am achiziționat la veniturile din prima jumătate a acestui an a fost de 4,2 milioane de lei, reprezentând o creștere de 1,8 milioane de lei comparativ cu anul trecut. Costul vânzărilor pentru produsele software a crescut cu 4 milioane de lei.

Această creștere se datorează în principal salariilor și subcontractorilor terți, în special ca urmare a internalizării unor procese de dezvoltare și întreținere software. Am dorit să avem aceste procese mai mult sub controlul nostru. Companiile achiziționate, pe lângă contribuția lor la creșterea veniturilor, au contribuit și la creșterea costurilor cu 0,9 milioane de lei.

Pentru sistemele integrate, așa cum am menționat, există un model și o sezonality diferite comparativ cu 2023, când cel mai mare proiect al nostru a fost finalizat în T1. Pentru acest an, ne așteptăm ca proiectele mari pe care le-am bugetat să fie semnate și, cel puțin parțial, livrate în T3 și T4 din 2024.

În ceea ce privește cheltuielile generale și administrative (G&A), am înregistrat o creștere de 1,4 milioane de lei în prima jumătate a anului, comparativ cu anul trecut. Această creștere se datorează în principal activităților de M&A și costurilor generate de companiile pe care le-am achiziționat anul trecut și anul acesta. Cu toate acestea, am luat măsuri pentru a reduce costurile și pentru a nu ne alinia cu bugetul inițial, iar costurile reale sunt semnificativ mai mici decât cele bugetate pentru acest an.

Cheltuielile de vânzări și marketing au crescut, de asemenea, cu 1,8 milioane de lei comparativ cu S1 de anul trecut. Creșterea principală provine de la companiile care s-au alăturat grupului în T2 anul trecut și la începutul acestui an, deoarece acestea au

marketing structures along with the associated costs.

The balance sheet looks very strong. On the asset side, we have an increase of 15 million lei in goodwill from the acquisition of InfoBest. On the liabilities side, total liabilities decreased by 1%, while maintaining a similar level of cash.

The bank financing debt ratio, which is 1.05, reflects a very strong financial position. It's important to note that the cash on the balance sheet at the end of H1 is before the share capital increase, which was finalized in July 2024.

Zuzanna Kurek:

Thank you very much, Bogdan. This concludes the presentation of our results for the first half of 2024. We will now open the floor for questions. As I mentioned at the beginning, if you would like to ask a question, please type it in the chat box for better organization. For those of you rewatching the recording of this call, we will read all of the questions aloud, and the management will address them one by one. I see some questions have already appeared in the chat, but to give you more time to send in your questions, we will first address the questions we received via email from our analysts prior to this call.

1. In your H1 2024 results, you mentioned that the operational results of the issuer can vary significantly from quarter to quarter and can be unpredictable. Still, can you provide us some guidance for 2024 and beyond?

Voicu Oprean:

We cannot provide specific figures, it's more like a forecast. What we can say is that we will come with an updated budget

adus structuri semnificative de vânzări și marketing, împreună cu costurile asociate.

Bilanțul arată foarte solid. Pe partea de active, avem o creștere de 15 milioane de lei în fondul comercial din achiziția InfoBest. Pe partea de datorii, datoriile totale au scăzut cu 1%, menținând un nivel similar al poziției de numerar.

Rata datoriei privind finanțarea bancară este de 1,05, reflectând o poziție financiară foarte solidă. Este important de menționat că numerarul din bilanț la sfârșitul lui S1 este înainte de majorarea capitalului social, care a fost finalizată în iulie 2024.

Zuzanna Kurek:

Mulțumesc foarte mult, Bogdan. Cu aceasta se încheie prezentarea rezultatelor noastre pentru prima jumătate a anului 2024. Vom deschide acum sesiunea de întrebări. Așa cum am menționat la început, dacă doriți să adresați o întrebare, vă rugăm să o scrieți în căsuța de chat pentru o mai bună organizare. Pentru cei care urmăresc înregistrarea acestei conferințe, vom citi cu voce tare toate întrebările, la care echipa de management va răspunde pe rând. Observ că au apărut deja câteva întrebări în chat, dar, pentru a vă oferi mai mult timp să trimiteți întrebările dvs., vom începe prin a răspunde întrebărilor pe care le-am primit prin email de la analiștii noștri înainte de această conferință.

1. În rezultatele dvs. pentru S1 2024, ați menționat că rezultatele operaționale ale emitentului pot varia semnificativ de la un trimestru la altul și pot fi impredictibile. Totuși, ne puteți oferi o orientare pentru 2024 și pentru perioada următoare?

Voicu Oprean:

Nu putem oferi cifre specifice, este mai mult o prognoză. Ceea ce putem spune este că vom veni cu un buget actualizat imediat ce

as soon as things become clearer, most likely in September. After the summer vacation period, we expect to see new projects coming in and more activity in the market. If there is a need, we will release an updated budget. For the time being, we are maintaining the current budget, despite the uncertainties you mentioned.

2. You mentioned a number of risks. Which of them are most likely to affect you?

Voicu Oprean:

Yes, indeed, there are several risks. I would mention a potential global slowdown, which could be a significant risk. Another factor is the upcoming U.S. election, which is often noted by analysts. On the domestic side, in Romania, the most probable risk is increased taxation that might be introduced to address the fiscal deficit. This could be the biggest factor affecting us in the near future, but as we see it right now, this is likely to start from next year.

3. What are the tendencies in the IT industry, and how will you act accordingly?

Voicu Oprean:

Yes, there are different opportunities but also threats in the IT industry. One of the current trends we see is the internalization of services that were previously subcontracted.

That's the area where we see some potential influences. I would say artificial intelligence, for the time being, is not significantly replacing all the developers as some have predicted, at least not yet. One of the biggest opportunities we have right now is related to cybersecurity. We are seeing a lot of companies, including some

lucrurile devin mai clare, cel mai probabil în septembrie. După perioada vacanței de vară, ne așteptăm să vedem noi proiecte și mai multă activitate pe piață. Dacă va fi necesar, vom publica un buget actualizat. Deocamdată, menținem bugetul actual, în ciuda incertitudinilor pe care le-ați menționat.

2. 2. Ați menționat o serie de riscuri. Care dintre ele sunt cele mai probabile să vă afecteze?

Voicu Oprean:

Da, într-adevăr, există mai multe riscuri. Aș menționa o posibilă încetinire la nivel global, care ar putea fi un risc semnificativ. Un alt factor este reprezentat de viitoarele alegeri din Statele Unite, despre care analiștii discută frecvent. Pe plan intern, în România, cel mai probabil risc este creșterea taxelor, care ar putea fi introdusă pentru a remedia deficitul fiscal. Acesta ar putea fi cel mai important factor care ne-ar afecta în viitorul apropiat, dar, așa cum vedem lucrurile în acest moment, este probabil să înceapă din anul următor.

3. 3. Care sunt tendințele din industria IT și cum veți acționa în consecință?

Voicu Oprean:

Da, există diferite oportunități, dar și amenințări în industria IT. Una dintre tendințele actuale pe care le observăm este internalizarea serviciilor care erau anterior subcontractate.

Aceasta este zona unde vedem potențiale influențe. Aș spune că, deocamdată, inteligența artificială nu înlocuiește semnificativ toți dezvoltatorii, așa cum au prezis unii, cel puțin nu încă. Una dintre cele mai mari oportunități pe care le avem în acest moment este legată de securitatea cibernetică. Observăm că multe companii, inclusiv unii dintre clienții noștri, din păcate,

of our customers, unfortunately, struggling with cyberattacks on their systems.

We are working hard to be extremely precise in our procedures to avoid, first of all, any negative impact on our customers through our presence. On the other hand, we also help them identify potential issues and risks.

4. Do you intend other equity operations?

Voicu Oprean:

For the time being, no, it's not the case. However, we will inform the market or the interested parties as soon as it will be the case. One of our objectives, on the other hand, is the introduction into the BET index, and for now, we are aiming to achieve that in the next revision in March. Before that, we will inform the market if there are any changes in the shareholding structure.

5. In view of the H1 2024 results, can you please provide updated revenue guidance for software services (previously 396 million lei) and integrated systems (previously 17.5 million lei)?

Voicu Oprean:

Yes, the revenue for software services did take a hit in H1. I will offer the same answer: as soon as we have more clarity and know if something significant will happen, we will come to the market and adjust the budget accordingly.

6. Regarding your reduction of the bench in software services, what does this mean in terms of the headcount? You had an average of 1,216 employees in H1 2024, as well as an absolute cost saving. Will you be booking

se confruntă cu atacuri cibernetice asupra sistemelor lor.

Lucrăm din greu pentru a fi extrem de preciși în procedurile noastre, pentru a evita, în primul rând, orice impact negativ asupra clienților noștri prin prezența noastră. Pe de altă parte, îi ajutăm și să identifice problemele și riscurile potențiale.

4. Intenționați să realizați alte operațiuni de capital?

Voicu Oprean:

Deocamdată, nu este cazul. Totuși, vom informa piața sau părțile interesate imediat ce va fi necesar. Unul dintre obiectivele noastre, pe de altă parte, este includerea în indicele BET, și, pentru moment, ne propunem să realizăm acest lucru la următoarea revizuire din martie. Înainte de aceasta, vom informa piața dacă vor exista modificări în structura acționariatului.

5. Având în vedere rezultatele din S1 2024, puteți, vă rog, să oferiți o orientare actualizată pentru veniturile din servicii software (anterior 396 de milioane de lei) și sisteme integrate (anterior 17,5 milioane de lei)?

Voicu Oprean:

Da, veniturile din servicii software au fost afectate în S1. Voi oferi același răspuns: imediat ce vom avea mai multă claritate și vom ști dacă va apărea ceva semnificativ, vom comunica pieței și vom ajusta bugetul în consecință.

6. În ceea ce privește reducerea personalului în zona serviciilor software, ce înseamnă acest lucru în termeni de număr de angajați? Ați avut o medie de 1.216 angajați în S1 2024, precum și o economie absolută de

costs for redundancy payments to departing employees?

Aurelian Deaconu, Executive Director of Software Services division:

Hello, everyone. First of all, I would like to take the opportunity to broaden the picture and add a couple of points, many of which may have been touched on by my colleagues earlier. In terms of adverse effects that we faced in the first half of the year, by far the largest impact comes from the automotive industry. We can all see that overall sales in the industry are declining, and the direction of electrification remains uncertain.

This has had the most significant adverse effect on us, with many projects being delayed or, in some cases, strategic projects that were previously considered critical now being postponed or stopped altogether.

Regarding cost reductions, we need to consider what happened at the end of last year. In addition to the annual personal evaluations, we saw salary increases toward the end of Q4. On top of that, we experienced tax increases due to the elimination of tax incentives.

So, altogether in 2024, we are in a position where personnel costs, particularly salary costs, are higher than in the previous year. Despite all the adverse effects we have touched upon in this conference call, we do not want to lose the expertise that we have built over the past decade.

Therefore, when it comes to the correlation between revenues and personnel numbers, we aim to retain all the strategic knowledge we have, and this requires an investment. We hope that this temporary adverse effect will diminish over the next year or so, and by 2025, we expect to see a much more

costuri. Veți înregistra costuri pentru plățile compensatorii către angajații care pleacă?

Aurelian Deaconu, Director Executiv al diviziei de Software Services:

Bună ziua tuturor. În primul rând, aș dori să profit de această ocazie pentru a lărgi perspectiva și a adăuga câteva puncte, multe dintre ele fiind deja menționate de colegii mei mai devreme. În ceea ce privește efectele negative cu care ne-am confruntat în prima jumătate a anului, cel mai mare impact provine, de departe, din industria auto. Cu toții putem observa că vânzările generale din industrie sunt în scădere, iar direcția electrificării rămâne incertă.

Acest lucru a avut cel mai semnificativ efect negativ asupra noastră, cu multe proiecte întârziate sau, în unele cazuri, proiecte strategice care anterior erau considerate critice acum fiind amânate sau oprite complet.

Referitor la reducerile de costuri, trebuie să luăm în considerare ceea ce s-a întâmplat la sfârșitul anului trecut. Pe lângă evaluările anuale ale personalului, am asistat la creșteri salariale spre sfârșitul lui T4. În plus, am experimentat creșteri de taxe din cauza eliminării facilităților fiscale.

Așadar, per total, în 2024 ne aflăm într-o situație în care costurile cu personalul, în special costurile salariale, sunt mai mari decât în anul precedent. În ciuda tuturor efectelor negative pe care le-am menționat în această conferință, nu dorim să pierdem expertiza pe care am construit-o în ultimul deceniu.

Prin urmare, în ceea ce privește corelația dintre venituri și numărul de angajați, ne propunem să păstrăm toate competențele strategice pe care le avem, iar acest lucru necesită o investiție. Sperăm ca acest efect negativ temporar să se diminueze în următorul an sau doi, iar până în 2025 ne

positive market. Thus, while there will be some correlation between revenues and personnel numbers, it won't be a perfect correlation.

7. Labor costs are now 49.8% of software services' cost of goods sold. Over time, what is the optimal level that you are targeting?

Voicu Oprean:

Together with the labor costs I would add the subcontractor expenses and the stock options plan as they impact overall costs. The optimal range we see in the industry for all of these costs combined is between 66% to 70%.

8. You brought down software services third-party costs in H1 2024 by 13%. The run rate over the past four quarters has been around 16 to 18 million lei per quarter. Will you be reducing or increasing this over the next 12 to 18 months?

Aurelian Deaconu:

I think we have to use these contractor options as an elastic band. We can use contractors to optimize costs but also maintain flexibility when it comes to adjusting for changes in customer demand—whether it goes up or down.

So, I wouldn't set a specific target for reducing or increasing contractor use. We will adapt based on the demand we face and the collaborations we have on various contracts. Overall, I think it's good that we have this option. We are not opposed to it. In fact, I see more benefits than risks in using contractors within our portfolio.

așteptăm să vedem o piață mult mai pozitivă. Astfel, deși va exista o anumită corelație între venituri și numărul de angajați, aceasta nu va fi una perfectă.

7. Costurile cu forța de muncă reprezintă acum 49,8% din costul bunurilor vândute pentru serviciile software. Pe termen lung, care este nivelul optim pe care îl vizați?

Voicu Oprean:

Împreună cu costurile salariale, aș adăuga și cheltuielile cu subcontractorii și programul de stock option plan, deoarece acestea au un impact asupra costurilor totale. Intervalul optim pe care îl vedem în industrie pentru toate aceste costuri combinate este între 66% și 70%.

8. Ați redus costurile cu terții pentru serviciile software în S1 2024 cu 13%. Ritmul din ultimele patru trimestre a fost de aproximativ 16-18 milioane de lei pe trimestru. Intenționați să reduceți sau să creșteți acest nivel în următoarele 12 până la 18 luni?

Aurelian Deaconu:

Cred că trebuie să folosim opțiunile de subcontractare ca pe o bandă elastică. Putem folosi subcontractorii pentru a optimiza costurile, dar și pentru a menține flexibilitatea în ajustarea cererii clienților—fie că aceasta crește sau scade.

Așadar, nu aș stabili un obiectiv specific de reducere sau creștere a utilizării subcontractorilor. Ne vom adapta în funcție de cererea pe care o întâmpinăm și de colaborările pe care le avem pe diverse contracte. În general, cred că este bine că avem această opțiune. Nu suntem împotriva ei. De fapt, văd mai multe beneficii decât riscuri în utilizarea subcontractorilor în cadrul portofoliului nostru.

9. There have been delays in European Recovery and Resilience funds, which is not uncommon. Once these projects are funded, what run-rate level of revenues in integrated services are you targeting for 2025 or 2026?

Voicu Oprean:

For the time being, we are sticking to the budget. We are seeing slight delays, but we are actively bidding on various projects. As soon as those are awarded, we will present them to the market. We also try to predict as much as possible how these projects will evolve. Going back to a previous question, we do see integrated services delivering their potential. Since we are not discussing subway systems in Cluj or other large-scale systems, we believe these projects will move forward as they are crucial for the digitalization of institutions at the Romanian level.

10. Labor costs in the sales and marketing line were 4.1 million lei in Q2 2024, up from 3 million in Q2 2023. Will you be maintaining this higher level for the next 12 to 18 months?

Voicu Oprean:

Yes, we will continue to develop in different geographies. We plan to enhance the marketing and sales activity in specific regions and verticals. As I mentioned, cybersecurity and artificial intelligence are key components of our strategy, and their development requires significant investment in marketing and sales services.

11. How much, if any, room is there for reduction in G&A labor costs from the current level, excluding the announced 5 to 10% cuts in management compensation?

9. Au existat întârzieri în fondurile europene de redresare și reziliență, ceea ce nu este neobișnuit. Odată ce aceste proiecte sunt finanțate, la ce nivel de venituri în servicii integrate vă așteptați pentru 2025 sau 2026?

Voicu Oprean:

Deocamdată, ne menținem bugetul. Observăm ușoare întârzieri, dar suntem activi în depunerea de oferte pentru diverse proiecte. Imediat ce acestea vor fi atribuite, le vom prezenta pieței. De asemenea, încercăm să prezicem cât mai precis evoluția acestor proiecte. Revenind la o întrebare anterioară, considerăm că serviciile integrate își vor atinge potențialul. Din moment ce nu discutăm despre sisteme de mare amploare, cum ar fi metroul din Cluj sau alte sisteme de scară largă, credem că aceste proiecte vor avansa, fiind esențiale pentru digitalizarea instituțiilor la nivelul României.

10. Costurile cu forța de muncă din linia de vânzări și marketing au fost de 4,1 milioane de lei în T2 2024, în creștere față de 3 milioane de lei în T2 2023. Veți menține acest nivel mai ridicat pentru următoarele 12 până la 18 luni?

Voicu Oprean:

Da, vom continua să ne dezvoltăm în diferite regiuni geografice. Planificăm să îmbunătățim activitatea de marketing și vânzări în regiuni și verticale specifice. Așa cum am menționat, securitatea cibernetică și inteligența artificială sunt componente cheie ale strategiei noastre, iar dezvoltarea acestora necesită investiții semnificative în servicii de marketing și vânzări.

11. Cât de mult, dacă este cazul, există spațiu pentru reducerea costurilor cu forța de muncă din linia de cheltuieli generale și administrative (G&A) de la nivelul actual,

excluzând reducerile de 5 până la 10% anunțate în compensațiile managementului?

Bogdan Ciungradi:

What we are doing is integrating all the companies within the group, and through this integration process, we are consolidating some functions. We are also working on optimizing the overall structure.

Also, we are preparing to manage the next acquisitions, as the share capital increase was aimed at helping us grow through M&A. Therefore, we need to have a solid structure in place to take over and manage new companies.

12. Should we expect the same 28% effective tax rate booked in H1 2024 for the rest of the year?

Bogdan Ciungradi:

Based on our estimations, the effective tax rate will be somewhere between 26% to 28%, similar to what we had for the full year last year.

13. Do you expect to complete other acquisitions in 2024? If so, can you give us an estimate of the considerations to be paid? What about 2025?

Voicu Oprean:

Yes, for 2024, as we mentioned in the roadmap and the prospect for the share capital increase, we have a solid pipeline in this area. Based on completing due diligence and other processes currently underway, we expect to announce some acquisitions in 2024, both in products and services.

There is also a solid pipeline, and as Bogdan mentioned, our debt-to-EBITDA ratio is around 1. This leaves us with plenty of space to secure additional financing to

Bogdan Ciungradi:

Ceea ce facem este să integrăm toate companiile din cadrul grupului, iar prin acest proces de integrare consolidăm anumite funcții. De asemenea, lucrăm la optimizarea structurii generale.

În plus, ne pregătim să gestionăm următoarele achiziții, deoarece majorarea capitalului social a avut ca scop sprijinirea creșterii prin M&A. Prin urmare, trebuie să avem o structură solidă pentru a prelua și a gestiona noi companii.

12. Ar trebui să ne așteptăm la aceeași rată efectivă de impozitare de 28% înregistrată în S1 2024 pentru restul anului?

Bogdan Ciungradi:

Pe baza estimărilor noastre, rata efectivă de impozitare va fi undeva între 26% și 28%, similară cu cea pe care am avut-o pentru întregul an trecut.

13. Vă așteptați să finalizați alte achiziții în 2024? Dacă da, puteți să ne oferiți o estimare a sumelor ce vor fi plătite? Ce ne puteți spune despre 2025?

Voicu Oprean:

Da, pentru 2024, așa cum am menționat în planul și în prospectul pentru majorarea capitalului social, avem un pipeline solid în această zonă. Pe baza finalizării proceselor de due diligence și a altor procese aflate în desfășurare, ne așteptăm să anunțăm câteva achiziții în 2024, atât în segmentul de produse, cât și în cel de servicii.

Există, de asemenea, un pipeline solid, iar așa cum a menționat Bogdan, raportul nostru datorie-EBITDA este de aproximativ 1. Acest lucru ne oferă mult spațiu pentru a

support those acquisitions. As for 2025, we'll have to see how many acquisitions are completed in 2024 and how many move into 2025. We have a strong pipeline, and there is significant interest in continuing our acquisition strategy.

14. Do you believe there is a risk that some of the integrated systems projects might lose financing due to delays, particularly those financed via the National Recovery and Resilience Program?

Voicu Oprean:

Not as far as I know. All the projects are ongoing, and we don't expect any major delays in any of them. As I mentioned previously, we are not talking about hundreds of millions in project size but rather projects in the range of millions or tens of millions.

15. Considering the dimensions challenges, how does this change the allocation of proceeds from the recent share capital increase? Will the funds still be allocated mainly to M&A activity and not so much to working capital?

Bogdan Ciungradi:

Well, in terms of working capital, we have enough funds. As you saw from our balance sheet at the end of June, we have a strong balance sheet and a solid cash position.

Regarding allocation, maybe we will look at more opportunities on the product side, especially if we see the slowdown in software services continue or expand to additional geographies. But overall, the directions remain the same, with perhaps a slight change in allocations between those areas.

asigura finanțare suplimentară pentru a susține aceste achiziții. În ceea ce privește 2025, va trebui să vedem câte achiziții vor fi finalizate în 2024 și câte se vor muta în 2025. Avem un pipeline puternic și există un interes semnificativ pentru continuarea strategiei noastre de achiziții.

14. Credeți că există riscul ca unele proiecte din sistemele integrate să piardă finanțarea din cauza întârzierilor, în special cele finanțate prin Programul Național de Redresare și Reziliență?

Voicu Oprean:

Din câte știu, nu. Toate proiectele sunt în desfășurare, și nu ne așteptăm la întârzieri majore în niciunul dintre ele. Așa cum am menționat anterior, nu discutăm despre proiecte de sute de milioane, ci mai degrabă despre proiecte de ordinul milioanei sau zecilor de milioane.

15. Având în vedere provocările referitoare la dimensiune, cum schimbă acestea alocarea fondurilor din recenta majorare de capital? Vor fi fondurile încă alocate în principal pentru activitățile de M&A și nu pentru capitalul de lucru?

Bogdan Ciungradi:

În ceea ce privește capitalul de lucru, avem suficiente fonduri. Așa cum ați văzut în bilanțul nostru de la sfârșitul lunii iunie, avem un bilanț solid și o poziție de numerar puternică.

În ceea ce privește alocarea, este posibil să ne uităm la mai multe oportunități pe partea de produse, mai ales dacă observăm că încetinirea serviciilor software continuă sau se extinde în alte regiuni geografice. Dar, în general, direcțiile rămân aceleași, poate cu o ușoară schimbare în alocările între aceste domenii.

16. Noting the personnel cost optimization with a 5 to 10% decrease, do you foresee any further restructuring personnel-wise?

Aurelian Deaconu:

As a principle, we are able to adapt and further reduce costs if the market presents us with more adverse effects. However, our strong intention is to keep the team as it is and preserve the expertise we have. If the negative impact continues to affect our P&L, we are prepared to make further reductions in personnel costs, general and administrative costs, and other areas if necessary.

17. How many new clients AROBS signed in 2024? It would be good to let investors know when you're signing contracts and their value.

Voicu Oprean:

The value is not significant. Usually, we grow step by step with our customers. As I mentioned, most of our new customers are in the embedded sector or in different verticals outside of automotive. Regarding how many new clients have been signed, it's not particularly important at this stage, as we are still in the phase of acceleration and adaptation with these clients.

What I can say is that customer satisfaction, both from existing and new clients, is very high. We have proven our ability to deliver good results with an optimal balance of delivery and price. As soon as a significant customer joins us in any of the verticals, we will inform the market. However, as I mentioned, the process typically involves a gradual increase or an exploration phase with these clients.

16. Având în vedere optimizarea costurilor cu personalul, cu o reducere de 5 până la 10%, prevedeți alte restructurări din punct de vedere al personalului?

Aurelian Deaconu:

Ca principiu, suntem capabili să ne adaptăm și să reducem costurile în continuare dacă piața ne va genera efecte negative. Cu toate acestea, intenția noastră fermă este să menținem echipa așa cum este și să păstrăm expertiza pe care o avem. Dacă impactul negativ continuă să ne afecteze contul de profit și pierdere, suntem pregătiți să facem reduceri suplimentare în costurile cu personalul, costurile generale și administrative și în alte domenii, dacă va fi necesar.

17. Câți clienți noi a semnat AROBS în 2024? Ar fi bine să informați investitorii când semnați contracte și valoarea acestora.

Voicu Oprean:

Valoarea nu este semnificativă. De obicei, creștem pas cu pas împreună cu clienții noștri. Așa cum am menționat, majoritatea noilor noștri clienți sunt din sectorul embedded sau din diverse verticale în afara domeniului automotive. În ceea ce privește numărul de clienți noi semnați, nu este deosebit de relevant în această etapă, deoarece suntem încă în faza de accelerare și adaptare cu acești clienți.

Ceea ce pot spune este că nivelul de satisfacție al clienților, atât din partea celor existenți, cât și a celor noi, este foarte ridicat. Am demonstrat capacitatea noastră de a livra rezultate bune cu un echilibru optim între livrare și preț. De îndată ce un client semnificativ ni se va alătura într-una din verticale, vom informa piața. Cu toate acestea, așa cum am menționat, procesul

implică de obicei o creștere treptată sau o fază de explorare cu acești clienți.

18. What is the current client concentration in software and services revenue?

Aurelian Deaconu:

There is no client that contributes more than 20% to the total revenue, so we have a very balanced and well-structured revenue base. In terms of geographies, assuming that is the focus of the question, I would say around 20-25% of our revenue comes from the United States and North America, while the rest comes from Europe.

19. Could you quantify the negative impact of the tax benefit elimination on margins?

Voicu Oprean:

I would say the impact was also influenced by the overlap with negotiations regarding salary increases at the end of last year, specifically in November. I can't provide an exact figure, but the impact is in the range of 5 to 10%.

Aurelian Deaconu:

Voicu is right. However, that was the impact for the previous year. If, as reported by the press, the remaining part of the tax is eliminated, I would assume that the impact will be smaller, as it only affects the amount exceeding 10 thousand lei in revenues. This suggests that the overall impact may be less than it was last year. However, at this moment, it's difficult to provide an exact figure or percentage.

20. What are the key verticals in the M&A pipeline, and what is the geographical footprint?

18. Care este concentrarea actuală a clienților în veniturile din software și servicii?

Aurelian Deaconu:

Nu există niciun client care să contribuie cu mai mult de 20% la veniturile totale, așa că avem o bază de venituri foarte echilibrată și bine structurată. În ceea ce privește regiunile geografice, presupunând că aceasta este direcția întrebării, aș spune că aproximativ 20-25% din veniturile noastre provin din Statele Unite și America de Nord, în timp ce restul provine din Europa.

19. Puteți cuantifica impactul negativ al eliminării beneficiului fiscal asupra marjelor?

Voicu Oprean:

Aș spune că impactul a fost influențat și de suprapunerea cu negocierile privind creșterile salariale de la sfârșitul anului trecut, mai exact în noiembrie. Nu pot oferi o cifră exactă, dar impactul se situează în intervalul de 5 până la 10%.

Aurelian Deaconu:

Voicu are dreptate. Cu toate acestea, acesta a fost impactul pentru anul trecut. Dacă, așa cum a fost raportat de presă, partea rămasă a taxei este eliminată, aș presupune că impactul va fi mai mic, deoarece afectează doar sumele care depășesc 10 mii de lei din venituri. Acest lucru sugerează că impactul general ar putea fi mai mic decât a fost anul trecut. Totuși, în acest moment, este dificil să oferim o cifră sau un procent exact.

20. Care sunt principalele verticale din pipeline-ul de M&A și care este amprenta geografică?

Voicu Oprean:

Most of the pipeline is focused on our region, but we are also exploring different geographies. We have mandates in at least three areas: the USA, Western Europe, and South Eastern Europe, specifically Turkey.

21. Is there room for synergies in terms of general and administrative costs in the context of the accelerated M&A activity?

Bogdan Ciungradi:

Yes, we already touched on this earlier, but to reiterate, we continuously optimize costs with the companies we acquire.

22. What is the approximate amount to be saved in the second half of 2024 from the 5 to 10% reduction in management costs?

Aurelian Deaconu:

I think this question is for me because the management cost reduction was implemented especially for the software services. I would estimate that overall it will be around 30 to 35 thousand euros on a monthly basis.

23. What is the approximate reduction in wage costs in H2 2024 from the reduction in non-essential staff?

Voicu Oprean:

I think this can be a topic for debate—what is considered essential versus non-essential. As I mentioned earlier, our key personnel is essential for supporting future growth. The discussion around what is non-essential is a big one, but we are focusing on retraining people and placing them in projects or verticals where we see growth potential. At this point, I cannot provide an exact forecast for the reduction in wage costs. We

Voicu Oprean:

Majoritatea pipeline-ului este concentrată pe regiunea noastră, dar explorăm și alte geografii. Avem mandate în cel puțin trei zone: SUA, Europa de Vest și Europa de Sud-Est, în special Turcia.

21. Există oportunități de sinergii în ceea ce privește costurile generale și administrative în contextul activității accelerate de M&A?

Bogdan Ciungradi:

Da, am menționat deja acest lucru mai devreme, dar pentru a reitera, optimizăm continuu costurile cu companiile pe care le achiziționăm.

22. Care este suma aproximativă economisită în a doua jumătate a anului 2024 din reducerea costurilor de management cu 5 până la 10%?

Aurelian Deaconu:

Cred că această întrebare îmi revine mie, deoarece reducerea costurilor de management a fost implementată în special pentru serviciile software. Aș estima că, în total, economiile vor fi de aproximativ 30 până la 35 de mii de euro pe lună.

23. Care este reducerea aproximativă a costurilor salariale în S2 2024 din reducerea personalului neesențial?

Voicu Oprean:

Cred că aceasta poate fi o temă de dezbateră—ce se consideră esențial versus neesențial. Așa cum am menționat mai devreme, personalul nostru cheie este esențial pentru susținerea creșterii viitoare. Discuția despre ce este neesențial este una amplă, dar ne concentrăm pe recalificarea oamenilor și plasarea lor în proiecte sau verticale în care vedem potențial de creștere. În acest moment, nu pot oferi o previziune

will have a clearer picture once we see the budget for Q3, and we will provide a more precise answer at that time.

Bogdan Ciungradi:

What I can add is that the 5% cost savings I mentioned earlier, related to the reduction in software services costs from Q1 to Q2, will be maintained in the coming quarters.

24. Which are the companies acquired between 2022 and 2023 where costs have been optimized, and which companies are yet to be integrated?

Bogdan Ciungradi:

We have optimized costs across all the companies we acquired between 2022 and 2023. Those that are more integrated with us are aligned both operationally and in terms of back-office functions. For some of them, we plan to complete mergers to bring them together with AROBS in the near future. The more mature companies are already integrated, while others that joined more recently will be merged later.

Zuzanna Kurek:

Thank you very much, Bogdan. I see we have answered all the questions, so we will close the floor for questions here. I would now like to conclude this teleconference for the first half of 2024 results. We will be publishing our next results for Q3 2024 on November 14th, and our next teleconference will take place on November 18th. The exact time will be announced, as usual, through our current report published on the Bucharest Stock Exchange and on our website.

We will likely meet some of you later this week at the Wood & Company Conference

exactă pentru reducerea costurilor salariale. Vom avea o imagine mai clară odată ce vom vedea bugetul pentru T3 și vom furniza un răspuns mai precis atunci.

Bogdan Ciungradi:

Ceea ce pot adăuga este că economiile de 5% la costuri, pe care le-am menționat mai devreme, legate de reducerea costurilor serviciilor software de la T1 la T2, vor fi menținute și în trimestrele următoare.

24. Care sunt companiile achiziționate între 2022 și 2023 unde costurile au fost optimizate și care sunt companiile care urmează să fie integrate?

Bogdan Ciungradi:

Am optimizat costurile în toate companiile pe care le-am achiziționat între 2022 și 2023. Cele care sunt mai integrate cu noi sunt aliniate atât operațional, cât și în ceea ce privește funcțiile de back-office. Pentru unele dintre ele, planificăm să finalizăm fuziunile pentru a le integra complet cu AROBS în viitorul apropiat. Companiile mai mature sunt deja integrate, în timp ce altele care s-au alăturat mai recent vor fi fuzionate ulterior.

Zuzanna Kurek:

Mulțumesc mult, Bogdan. Văd că am răspuns la toate întrebările, așa că vom închide aici sesiunea de întrebări. Aș dori acum să închei această teleconferință privind rezultatele pentru prima jumătate a anului 2024. Vom publica următoarele rezultate pentru T3 2024 pe 14 noiembrie, iar următoarea noastră teleconferință va avea loc pe 18 noiembrie. Ora exactă va fi anunțată, ca de obicei, prin raportul curent publicat pe Bursa de Valori București și pe site-ul nostru.

Probabil ne vom întâlni cu unii dintre voi la sfârșitul acestei săptămâni la Conferința

in Bucharest, and we look forward to further discussions. In the meantime, as always, if you have any questions for management or IR team, you can reach us at ir@arobsgroup.com. Thank you all very much for your attention, and we wish you a great evening.

Wood & Company din București și așteptăm cu nerăbdare să avem discuții suplimentare. Între timp, ca întotdeauna, dacă aveți întrebări pentru echipa de management sau pentru echipa IR, ne puteți contacta la ir@arobsgroup.com. Vă mulțumim tuturor pentru atenție și vă dorim o seară plăcută.