



RAPORT CONSILIU DE ADMINISTRAȚIE 2024

AROBS Transilvania Software S.A.

Companie listată pe Segmentul Principal al Bursei de Valori
București, Categoria Premium

Simbol: AROBS

CUPRINS

INFORMAȚII EMITENT	3
REZULTATE FINANCIARE LA 31 DECEMBRIE 2024 LA NIVEL CONSOLIDAT	4
MESAJ DIN PARTEA CEO	5
DESCRIEREA ACTIVITĂȚII EMITENTULUI	8
<i>CERTIFICĂRI</i>	24
<i>EXPERIENȚĂ</i>	25
<i>DIFERENȚIEREA FAȚĂ DE CONCURENȚĂ</i>	25
<i>ANGAJAȚI</i>	26
<i>ADMINISTRATORI</i>	27
<i>ACȚIUNILE AROBS LA BURSA DE VALORI BUCUREȘTI</i>	29
EVENIMENTE CHEIE ÎN 2024	31
ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE CONSOLIDATE	37
<i>ANALIZĂ P&L CONSOLIDAT</i>	38
<i>STRATEGIA DE BUSINESS & VÂNZĂRI</i>	41
<i>CLIEȚI SEMNIFICATIVI</i>	43
<i>PRINCIPALII INDICATORI FINANCIARI</i>	43
<i>ANALIZĂ BILANȚ CONSOLIDAT</i>	45
<i>POLITICA DE DIVIDENDE</i>	46
<i>PROPUNERE DE DISTRIBUIRE A PROFITULUI AFERENT ANULUI 2024</i>	46
ELEMENTE DE PERSPECTIVĂ PRIVIND ACTIVITATEA EMITENTULUI	47
RISCURI	49
CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE CONSOLIDAT	62
BILANȚ CONSOLIDAT	63
CASH-FLOW CONSOLIDAT	65
CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE INDIVIDUAL	66
BILANȚ INDIVIDUAL	67
DECLARAȚIA NEFINANCIARĂ	69
DECLARAȚIA DE CONFORMITATE CU CODUL DE GUVERNANȚĂ CORPORATIVĂ AL BVB	70
DECLARAȚIA CONDUCERII	79

Disclaimer: Situațiile financiare consolidate și individuale prezentate în paginile următoare au fost întocmite în concordanță cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară, adoptate de Uniunea Europeană („IFRS”).

Situațiile financiare consolidate și individuale la 31 decembrie 2024 sunt auditate.

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

INFORMAȚII EMITENT

INFORMAȚII DESPRE ACEST RAPORT FINANCIAR

Tipul raportului	Raportul Consiliu de Administrație pentru 2024
Conform	Anexa 15 din Regulamentul ASF nr. 5/2018
Data publicării raportului	28.03.2025
Pentru exercițiul financiar	01.01.2024 – 31.12.2024

INFORMAȚII DESPRE EMITENT

Nume	AROBS Transilvania Software S.A.
Cod fiscal	RO 11291045
Număr înregistrare Registrul Comerțului	J12/1845/1998
Sediu social	Str. Donath nr. 11, bl. M4, sc. 2, et. 3, ap. 28, Cluj-Napoca, Cluj, România

INFORMAȚII DESPRE VALORILE MOBILIARE

Capital subscris și vărsat	104.555.233,00 lei
Piața pe care se tranzacționează valorile mobiliare	Segmentul Principal, Categoria Premium
Număr total acțiuni	1.045.552.330
Simbol	AROBS

DETALII CONTACT PENTRU INVESTITORI

Număr de telefon	+40 364 143 201
Email	ir@arobsgrup.com
Website	www.arobsgrup.ro și www.arobs.com

REZULTATE FINANCIARE LA 31 DECEMBRIE 2024 LA NIVEL CONSOLIDAT



415 milioane de lei

CIFRA DE AFACERI

+2% vs. Buget



66 milioane de lei

EBITDA NORMALIZATĂ*

MARJĂ EBITDA NORMALIZATĂ **16%**

**exclude impactul non-cash al ESOP 2 și 3*

+9% vs. Buget



28 milioane de lei

PROFIT BRUT

MARJĂ PROFIT BRUT 7%

+9% vs. Buget



21 milioane de lei

PROFIT NET

MARJĂ PROFIT NET 5%

+18% vs. Buget



28 milioane de lei

PROFIT NET NORMALIZAT*

MARJĂ PROFIT NET NORMALIZAT 7%

+12% vs. Buget

**exclude impactul non-cash al ESOP 2 și 3*

MESAJ DIN PARTEA CEO

În 2024, am aniversat trei ani de la listarea noastră la Bursa de Valori București, o etapă ce a accelerat semnificativ dezvoltarea companiei, atât pe plan financiar, cât și strategic. Perioada de la debutul pe piața AeRO în 6 decembrie 2021 până în prezent a fost marcată de realizări importante, care au culminat cu transferul pe Piața Principală a Bursei, în 2023, și cu finalizarea celei mai mari operațiuni de majorare de capital pentru o companie de tehnologie listată la BVB, în iulie 2024.

Majorarea de capital din iulie 2024 a reprezentat un moment definitoriu pentru parcursul nostru la BVB. Am atras 143 de milioane de lei de la investitori locali și internaționali pentru continuarea dezvoltării grupului. În total, 96% din acțiunile oferite au fost subscrise de investitori instituționali, dintre care ne bucurăm și de susținerea EBRD, operațiunea devenind astfel prima majorare de capital a unei companii din sectorul de tehnologie în care majoritatea semnificativă a capitalului a fost subscris de investitori instituționali.



În plan financiar, am revizuit bugetul în luna noiembrie 2024, datorită schimbărilor condițiilor din piață. Ne-am concentrat pe optimizări de costuri, pe eficientizarea activității, precum și deschiderea unor noi oportunități de afaceri și a unor piețe noi, cu potențial mare de creștere.

În ceea ce privește activitatea de M&A, în 2024 am analizat câteva oportunități importante, ale căror procese de evaluare s-au extins și în 2025. Un pas semnificativ a fost realizat pe 11 martie 2025, când am semnat achiziția **SVT Electronics** – prima tranzacție a Companiei după majorarea de capital finalizată în iulie 2024. Continuăm să evaluăm activ alte oportunități care se aliniază cu viziunea noastră de dezvoltare pe termen lung.

Integrarea **SVT Electronics** în Grupul AROBS ne permite să ne extindem oferta de soluții inovatoare și complexe pentru managementul de flotă, transport și logistică. Această achiziție marchează un nou pas în direcția noastră strategică de a investi în soluții tehnologice avansate, cu scopul de a accelera creșterea pe piața de **telematică** din Europa.

Anul 2024 a fost unul dintre cei mai dificili din istoria recentă a industriei de tehnologie, marcând un punct de cotitură în evoluția companiilor de tehnologie din întreaga lume. A fost un an al provocărilor economice, al schimbărilor de strategie și al necesității de adaptare rapidă la un mediu în permanentă schimbare, cu impact masiv în zona de AI și Cybersecurity. Pentru AROBS, această perioadă a însemnat atât obstacole de depășit, cât și oportunități de consolidare și creștere strategică în zone în care nu eram atât de prezenți.

În plan macroeconomic, am avut parte de un an de recalibrare pentru multe industrii, iar sectorul tehnologic nu a făcut excepție. Ritmul de creștere al pieței de tehnologie globale a încetinit, afectat de scăderea investițiilor, de incertitudinea macroeconomică și de politicile monetare mai restrictive care au dus la costuri mai mari de finanțare. Inflația ridicată și volatilitatea pieței de capital au impus ajustări semnificative în strategiile financiare ale companiilor, determinând o prudență crescută în ceea ce privește noi angajări și investiții în toate sectoarele economice.

Incertitudinea din industria automotivă rămâne ca un mare semn de întrebare, dar experiența ne învață că perioadele de criză pot aduce beneficii enorme companiilor care își păstrează agilitatea și perspectiva pozitivă, spre creștere accelerată.

Pe de altă parte, domeniul serviciilor software pentru automatizare, inteligență artificială și optimizarea proceselor de afaceri a continuat să crească, datorită presiunii companiilor de a reduce costurile și de a îmbunătăți eficiența operațională.

În fața acestor provocări însoțite de oportunități, am adoptat o abordare strategică prudentă, dar agilă, axată pe eficiența operațională, controlul costurilor și menținerea unei profitabilități sustenabile. Am implementat măsuri de optimizare la nivel de grup, ajustând structura de cheltuieli și eficientizând procesele interne pentru a ne menține competitivitatea. Am luat măsuri stricte pentru optimizarea resurselor umane, inclusiv un control foarte riguros al recrutărilor și o ajustare a structurii salariale, astfel încât să menținem un echilibru între creșterea afacerii și prudența financiară pe termen lung.

Astfel, cheltuielile generale și de administrație au scăzut semnificativ la finalul anului 2024 cu 1,1 milioane de lei comparativ cu 2023. Totodată, costurile aferente programelor de Stock Option Plan (ESOP) s-au diminuat substanțial în 2024, fiind cu 5,4 milioane de lei mai mici comparativ cu 2023, ca urmare a finalizării programelor ESOP 1, 2 și a etapei 1 a ESOP 3, precum și a cheltuielilor scăzute aferente programului ESOP 4.

De asemenea, pe parcursul anului trecut, o prioritate a fost echilibrul între creșterea organică și expansiunea prin M&A. În 2024, am inițiat un proces de fuziune prin absorbție, având ca obiectiv consolidarea activității și optimizarea structurii operaționale prin integrarea unor entități din grup – AROBS Engineering, Berg Computers și Nordlogic Software. Am decis să stopăm acest proces datorită schimbărilor legislative în curs, dar totodată am identificat soluții mai eficiente de a implementa o singură operațiune de fuziune cu un grup mai mare de firme.

În ciuda tuturor provocărilor întâmpinate, AROBS a reușit să își mențină un nivel solid de performanță financiară. Cifra de afaceri, care s-a ridicat la 414,7 milioane de lei, a fost cu 2% peste cifra de afaceri din bugetul revizuit odată cu publicarea rezultatelor aferente T3 2024. Cifra de afaceri din 2024 este aproximativ aceeași cu cea din 2023.

Totodată, strategia noastră de a avea mai mulți piloni de creștere, lucru apreciat de investitori, a contribuit la balansarea scăderii cifrei de afaceri de la nivelul segmentului „Servicii Software” (327,6 milioane de lei, -5% față de 2023), prin creșterea cifrei de afaceri aferentă segmentului „Produce Software” (79,8 milioane de lei, +13% comparativ cu 2023).

Proiectele de digitalizare la care participă AROBS Systems, segmentul „Sisteme Integrate” le vedem cu un potențial extraordinar de creștere, în 2025. Anticipăm că deciziile de atribuire a contractelor pentru restul proiectelor unde am fost selectați va avea loc în prima jumătate a anului 2025.

Cel mai mare contract s-a concretizat în luna decembrie 2024, fiind vorba de semnarea unui contract cu Casa Națională de Pensii Publice în cadrul unei asocieri dintre AROBS Systems și Wing Leading Edge. Valoarea totală a acestui contract se ridică la aproximativ 110 milioane de lei, fără TVA, din care suma de aproximativ 44 de milioane de lei, fără TVA, revine AROBS Systems.

În ceea ce privește profitabilitatea, am încheiat anul 2024 cu o EBITDA de 59,6 milioane de lei (+10% față de buget) și cu un profit net de 21,2 milioane de lei, un rezultat solid într-un an marcat de provocări economice și de piață la nivelul companiilor de tehnologie. Acest rezultat net depășește cu 18% bugetul revizuit și reflectă continuarea măsurilor de optimizare a costurilor și adaptarea agilă a strategiei noastre operaționale. Totodată, evidențiază reziliența modelului nostru de afaceri și capacitatea de a genera valoare chiar și într-un context dificil.

În paralel cu eforturile de consolidare și optimizare operațională, ne-am menținut direcția strategică de inovare și dezvoltare tehnologică prin diverse proiecte implementate la nivelul companiilor din grupul AROBS. Vrem să fim inovatori și progresiști în ciclul de viață a adoptării de noi tehnologii – ML, AI, Big Data, și altele.

În acest context, ne propunem să valorificăm oportunitățile generate de această inițiativă și să continuăm să dezvoltăm produse și soluții tehnologice relevante pentru piața europeană și nu numai. De asemenea, ne vom concentra pe extinderea prezenței internaționale, prin achiziții, prin deschiderea de noi birouri de vânzări și centre de livrare, dar mai ales consolidându-ne parteneriatele și explorând noi oportunități de creștere în Europa, dar și în SUA.

Pe măsură ce inteligența artificială și automatizarea devin tot mai integrate în procesele de afaceri, vom continua să investim în aceste domenii, recunoscând impactul pe care îl pot avea asupra eficienței și expansiunii soluțiilor noastre. În același timp, ne vom menține angajamentul de a optimiza resursele și de a crește eficiența operațională, astfel încât să ne asigurăm competitivitatea într-un mediu economic aflat în continuă transformare.

Publicăm astăzi Bugetul propus pentru 2025 – un buget ambițios, aliniat cu strategia noastră de investiții în tehnologie, eficiență operațională și extindere geografică. 2025 deschide un nou ciclu de creștere pentru AROBS, axat pe internaționalizare, inovație și consolidarea poziției noastre ca partener tehnologic de încredere la nivel global.

În încheiere, le mulțumesc colegilor mei pentru profesionalismul și dedicarea de care au dat dovadă în acest an plin de provocări, partenerilor noștri pentru colaborarea solidă și acționarilor pentru încrederea acordată. Cu o strategie clară și o echipă puternică, suntem pregătiți pentru noile oportunități și eventualele provocări pe care 2025 le va aduce.

În continuare, vă invit să parcurgeți raportul aferent anului 2024, în cadrul căruia sunt prezentate mai multe detalii cu privire la performanța Grupului AROBS. Totodată, în cazul oricăror întrebări legate de activitatea noastră de business sau pe piața de capital, vă rugăm să ne contactați la ir@arobsgroup.com.

Voicu Oprean, fondator și CEO

DESCRIEREA ACTIVITĂȚII EMITENTULUI

SERVICII SOFTWARE

Încă de la înființare, AROBS a mizat pe specialiști excelenți și procese bine ajustate, dar flexibile, pentru a livra constant software personalizat, precum și produse și aplicații software de cea mai bună calitate. Exceleța serviciilor și devotamentul manifestat de specialiștii AROBS au ajutat compania să stabilească parteneriate puternice, pe termen lung, cu peste 11.000 de parteneri din România și din întreaga lume.

Pasiunea AROBS pentru tehnologie, combinată cu eforturile susținute în dobândirea de noi abilități și alinierea la tendințele pieței, a transformat AROBS într-una dintre principalele companii românești de dezvoltare de software. Divizia de **SERVICII SOFTWARE** a companiei este cea mai mare din cadrul Emitentului și este structurată în doi piloni: Automotive – Embedded, Marine, Aerospace, Medical Devices, etc, și High-Level Industries. Specializarea pe High-Level Industries este formată din diviziile Travel & Hospitality, IoT, Life Sciences, Enterprise Solutions și Fintech.



- **Automotive** - Soluțiile Emitentului de software pentru automotive și inginerie sunt parte integrantă a ADN-ului acestuia și se bazează pe o expertiză extinsă în domeniu, prin proiecte de lungă durată cu companii globale de top. AROBS Transilvania Software a câștigat premiul Continental - Best Engineering Services Supplier 2021, iar acest premiu a marcat o etapă importantă pentru recunoașterea calității serviciilor Emitentului.

- **Aerospace** — Prin echipele din România și Polonia, emitentul are experiență în dezvoltarea de sisteme încorporate complexe pentru industria spațială și aeriană, în dezvoltarea de software, validare, cercetare, produse și tehnologii pentru comunicații cuantice și optice, stocarea și procesarea datelor, mecanismul prin satelit și controlul instrumentelor și este partener tehnic în mai multe proiecte și misiuni ale Agenției Spațiale Europene.
- **Marine** –echipele emitentului au competențe în dezvoltarea de soluții pentru sistemele de navigație multifuncționale pentru radare, sonare, dispozitive audio, instrumente, camere și pilot automat.
- **Sisteme embedded pentru Medical Devices** - platforme software încorporate și soluții pentru dispozitive medicale de înaltă tehnologie, conectate care asigură îmbunătățirea capacităților de asistență medicală și a tratamentelor medicale prin valorificarea tehnologiilor de ultimă oră, cum ar fi inteligența artificială (AI), Realitatea Augmentată (AR), Internetul lucrurilor (IoT) și purtabile.
- **Travel Technology** - Îmbinarea know-how-ului de nișă și skill-urilor tehnice au ajutat compania să construiască parteneriate de lungă durată și puternice cu clienții. Până în prezent, au fost create și livrate soluții *end-to-end* pentru companii din SUA, Franța, Spania, Germania și Olanda.
- **Life Sciences** – Emitentul a construit o expertiză solidă în ultimii ani în jurul colaborărilor cu mari companii americane din industria farmaceutică. În decursul acestei perioade au fost dezvoltate soluții de software medical care simplifică studiul clinic aplicat medicamentelor noi.
- **IoT** - Sistemele IoT pe care Emitentul le dezvoltă sunt în principal specializate pe home automation și management forestier. Clienții sunt corporații globale cu sediu în Germania, Franța și Italia.
- **Enterprise Solutions** - Competență înaltă în dezvoltarea de aplicații bazate pe cloud, aplicații real-time sau reactive, Big Data, și nu numai. Portofoliul este construit în jurul proiectelor pentru clienți din țări precum SUA, Marea Britanie, Germania, Finlanda, Norvegia și Olanda.
- **Fintech** – Construită pe baza cunoștințelor și experienței acumulate, în parteneriat cu **bănci și instituții financiare de top, printre care BCR România, parte din concernul Erste Bank.**
- **Intelligent Automation** - În zona de servicii software se poate enumera și specializarea în **Robotic Process Automation** a subsidiarei din Benelux. Expertiza a fost completată prin achiziția din aprilie 2023 a Companiei – preluarea grupului Future WorkForce Global (FWF). Această tranzacție confirmă strategia Companiei de dezvoltare de noi expertize de servicii software, care să mențină AROBS competitiv în peisajul tehnologic global. Achiziția FwF aduce o consolidare a poziției pe care Compania o deține pe piața de automatizare inteligentă, prin Robotic Process Automation (RPA), Artificial Intelligence (AI) și Machine Learning (ML) în centrul și vestul Europei.

Un mare plus pentru linia de business Software Services îl reprezintă alăturarea companiei Berg Computers, care are o expertiză extrem de consistentă în industrii precum **Biomedical, Manufacturing, Retail, Office automation, IT, Storage și Cloud.**

De asemenea, alăturarea **Nordlogic Software** la Grupul AROBS a adus un număr de 70+ experți în dezvoltare software și **Enterprise Software Ecosystem Audit.**

În plus, odată cu achiziționarea **Infobest** în 2024, echipa Grupului AROBS a crescut cu încă 100+ specialiști în dezvoltarea de soluții software personalizate pentru industriile de e-commerce, producție, automotive, telecomunicații, finanțe, media și comunicații, acoperind întregul ciclu de viață al unei aplicații - de la analiza de afaceri, arhitectură și design UX până la dezvoltare, testare și mentenanță.

Principalele categorii de produse vândute și/sau servicii furnizate de Divizia de Servicii Software

AUTOMOTIVE

Servicii: Controlere de caroserie (BCM), ECU-uri pentru acces auto, Gateway-uri, transmisii, Infotainment, Senzori radar auto, Chei, Clustere de instrumente.

Automotive reprezintă specializarea cea mai importantă, ca număr de experți dar și ca cifră de afaceri, din zona de servicii software. Pentru divizia Automotive lucrează cu sute de dezvoltatori software în România, Republica Moldova și Ungaria.

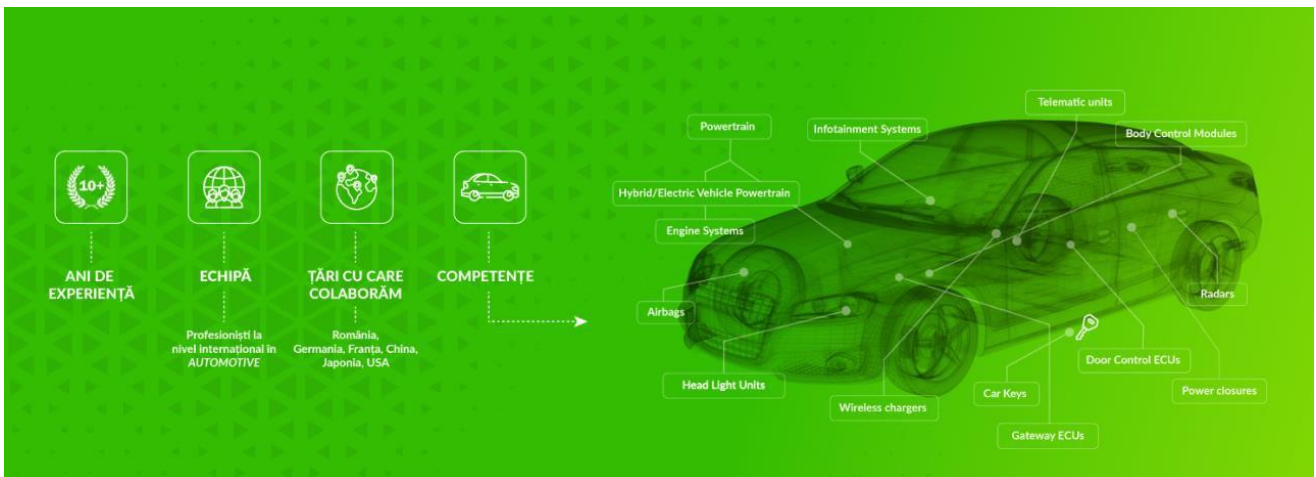
Expertiza AROBS în inginerie automotive cuprinde atât expertiza software, cât și hardware. Mai mult, proiectele Emitentului beneficiază de experiență de peste zece ani în furnizarea de servicii software pentru companii de top din industrie, din Germania, Franța, Japonia, România, China, SUA.

Expertiza din industria automotive se bazează pe livrarea serviciilor avansate de software și hardware pentru autovehicule din branduri de top. Inginerii cu specializare și know-how pe automotive dezvoltă componente și module esențiale precum Body Control Modules, Gateway ECUs, Door Control ECUs, Power closures, Powertrain, Radars, Car Keys, Wireless chargers, Instrument Clusters, Head-Up Displays, Secondary Displays, Infotainment Systems și Telematic units.

Expertiza include atât elemente din arhitectura vehiculelor cu combustie internă cât și module pentru vehicule electrice sau vehicule hibrid reîncărcabile (PHEV).

Emitentul urmărește standardele AUTOSAR (Automotive Open System Architecture) și este certificat TISAX (Trusted Information Security Assessment Exchange). TISAX este cel mai prestigios standard de securitate a informațiilor din industria auto. Această certificare este obținută prin intermediul platformei internaționale ENX ASSOCIATION. Această platformă facilitează interacțiunea online a companiilor, de la furnizorii de produse și servicii la audituri internaționale.

Capacități AUTOSAR: Platforma clasică.



Instrumente personalizate de configurare AUTOSAR, EB Tresos Studio. Vector DaVinci, AUTOSAR Builder

AEROSPACE

Servicii: dezvoltarea de sisteme încorporate complexe pentru industria spațială și aeriană, inclusiv soluții software complexe pentru mai multe ambarcațiuni și misiuni spațiale de profil înalt ESA și pentru diverse echipamente comerciale aeriene certificate FAA de nivel A.

Emitentul are experiență în dezvoltarea de soluții complexe de inginerie aerospațială pentru clienți de renume internațional, printre care menționăm Agenția Spațială Europeană și ClearSpace Elveția.



MARINE

Servicii: dezvoltarea de tehnologii integrate pentru diverse tipuri de electronice marine folosite pentru pescuit, navigație, croazieră și uz comercial.

Emitentul a contribuit la dezvoltarea unor dispozitive renumite la nivel internațional pentru companii de top din industria maritimă. Cu ajutorul soluțiilor oferite, companiile din industria maritimă pot implementa produse optime pe piață, pot opera mai eficient și mai profitabil și pot oferi o experiență mai plăcută și mai sigură pentru clienții lor. Echipele din cadrul Emitentului țin pasul cu cele mai înalte standarde din industrie în ceea ce privește performanța, calitatea și siguranța.



MEDICAL DEVICES

Servicii: analiza cerințelor și specificațiilor, proiectare și dezvoltare, validare, testare și asigurarea calității. Emitentul oferă experiență vastă în abordarea proiectelor complexe de cercetare și dezvoltare cu numeroase cerințe tehnice și de reglementare. Echipele companiei sunt specializate în dezvoltarea de platforme software integrate și soluții pentru dispozitive medicale de înaltă tehnologie care îmbunătățesc capacitățile de asistență medicală și tratamentele medicale prin valorificarea tehnologiilor de ultimă oră, cum ar fi inteligența artificială (AI), realitatea augmentată (AR), internetul obiectelor (IoT) și dispozitive portabile.

Compania a contribuit la dezvoltarea unor diverse tipuri de dispozitive medicale, cum ar fi pompe de perfuzie, chirurgie robotică și soluții de detectare a cancerului.



TRAVEL TECHNOLOGY

Servicii: Property Management Software System (soluție pentru automatizarea operațiunilor hoteliere, menținerea tuturor informațiilor și optimizarea eficiență a închirierii camerelor), Online Travel Agencies (OTA Software, soluții online pentru agențiile de călătorie), Corporate booking automation (soluție software de automatizare a rezervărilor), Cybersecurity (componentă de securitate cibernetică ce are în vedere implementarea Data Security Standards în domeniul Travel), Custom Hotel Channel Integration Software (servicii de integrare cu aplicații de tip GDS, CRS, OTA, Property Management System, Hotel Channel Manager, Payment and Billing).

Îmbinarea cunoștințelor de nișă și capacităților tehnice au ajutat Emitentul să construiască parteneriate de lungă durată cu clienții. Până în acest moment, au fost create și livrate soluții end-to-end pentru companii din SUA, Franța, Spania, Germania și Olanda. Experiența în dezvoltarea de software pentru industriile de travel și hospitality oferă specialiștilor AROBS o viziune de ansamblu asupra pieței și adaptabilitate în livrarea de soluții, care sunt personalizate pentru fiecare client.



LIFE SCIENCES & IOT

Servicii Life Sciences: soluții de software medical care simplifică studiul clinic aplicat medicamentelor noi lansate pe piața de nișă, software pentru aparatură medicală, aplicații de fitness, de monitorizare pacienți.

Servicii IoT: aplicații personalizate de home automation sau building monitoring, sistem de management al mediului centralizat de tip planning forestier, aplicație de tip termostat inteligent.

În privința specializării Life Sciences, Emitentul a construit o expertiză solidă în ultimii ani în jurul colaborărilor de lungă durată cu mari companii americane din industria farmaceutică.

Sistemele IoT create de AROBS sunt intuitive și ușor de utilizat datorită interfețelor și proceselor optimizate. Cu toate acestea, deși expertiza echipei este predominant în zona de creare de sisteme și arhitecturi pentru home automation și building monitoring, Emitentul furnizează soluții IoT eficiente pentru mai multe segmente de piață.

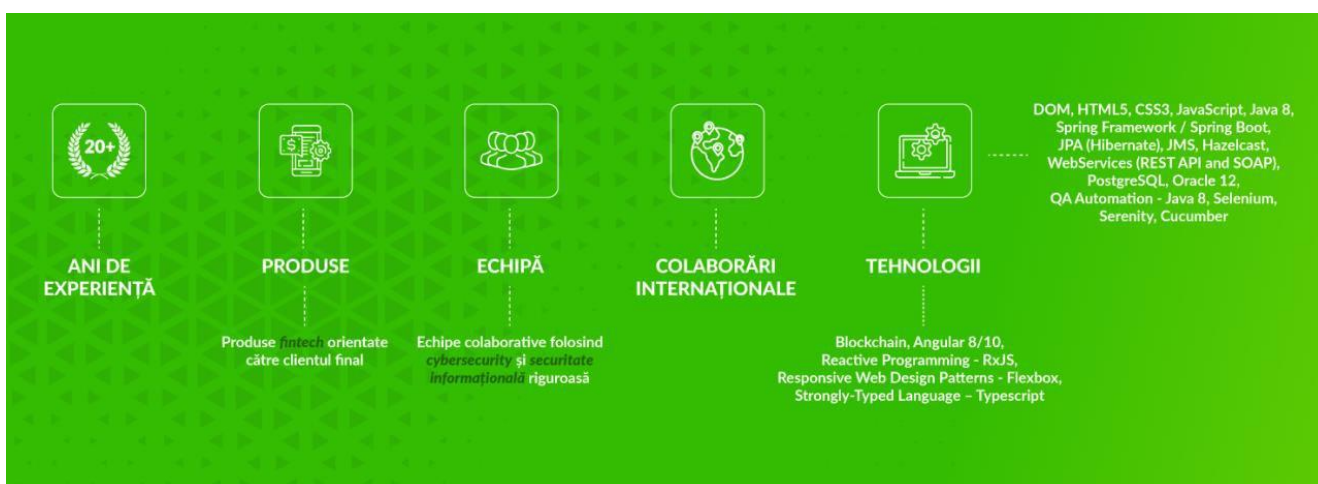


ENTERPRISE SOLUTIONS

Servicii: soluții personalizate, printre care aplicații în domeniul industriei muzicale pentru managementul, înregistrarea, portalul, procesarea drepturilor de autor și urmărirea/raportarea pieselor, aplicații pentru gestiunea proprietății intelectuale, aplicații pentru detectarea aplicațiilor malițioase și a atacurilor cibernetice – pentru dispozitivele iOS și Android.

Acest grup de business are competențe în aplicațiile bazate pe cloud, Big Data, NoSQL sau orice altă tehnologie avansată de software pe baza căreia se pot construi soluții personalizate necesare bunei funcționări ale companiilor și organizațiilor.

Emitentul dezvoltă aplicații cloud pentru întreprinderi cu provocări specifice, create de profesioniști cu mulți ani de experiență, care sunt concentrate pe ușurința utilizării.



FINTECH

Servicii: Emitentul a dezvoltat proiecte de tip audit software, soluții cloud, SaaS și servicii de integrare, securitate, inteligență artificială și învățare automată.

De asemenea, în domeniul bancar, Emitentul colaborează cu unul dintre jucătorii de top ai sectorului bancar din România, dintre care și BCR, și cu unul dintre cei mai mari furnizori de servicii financiare din Europa Centrală și

de Est. Echipele AROBS participa la dezvoltarea unor module specifice, cum ar fi operațiuni bancare de zi cu zi, asigurări, notificări, automatizare QA, pentru diverse procese interne și orientate către utilizator.



În cadrul diviziei de Software Services, există trei expertize transversale deosebit de valoroase: **Embedded systems**, **Cybersecurity** și **Quality Assurance**.



Produce și/sau servicii: soluții combinate hardware și software, servicii de securitate cibernetică de tip penetration testing services, processes audit, vulnerability management, preventive actions, threat hunting, servicii de quality assurance (QA) ce includ testarea aplicațiilor web, a aplicațiilor mobile și desktop,

Serviciile de quality assurance (QA) pe care AROBS le oferă sunt livrate de echipe de profesioniști specializați în testarea manuală și automată. Echipa de QA din cadrul AROBS are o experiență vastă de testare pe o varietate de dispozitive.

Expertiza în **software și sisteme embedded** se bazează pe peste 20 de ani de excelență în inginerie și pe expertiza dobândită din proiecte globale cu parteneri din Europa și SUA, cu specializare pe Automotive, Domotics, Industrial IoT și Smart City.

Pe lângă furnizarea de dezvoltare software de ultimă generație pentru partenerii de afaceri din întreaga lume, AROBS a creat o echipă puternică de experți în securitate cibernetică care pot evalua, analiza datele, consulta și implementa o strategie de securitate pentru a proteja organizațiile cu care lucrează.

AROBS Group și-a consolidat portofoliul de servicii software pe piața **automatizării inteligente** prin Robotic Process Automation (RPA), Artificial Intelligence (AI) și Machine Learning (ML).

Echipa de +100 experți Future WorkForce și CoSo Olanda și Belgia dezvoltă soluții de automatizare inteligentă care utilizează cele mai recente tehnologii: RPA (UiPath, Microsoft, Celonis, Outsystems) AI și ML. Acestea sunt

destinate automatizării sarcinilor repetitive și consumatoare de timp, permițând companiilor să se concentreze pe activități cu valoare strategică semnificativă pentru business. Echipele de specialiști se află în România, Olanda, Belgia, Germania și Marea Britanie.

Companii din cadrul Diviziei de Servicii Software



Berg Software s-a alăturat AROBS în decembrie 2021, fiind prima achiziție efectuată de companie după plasamentul privat organizat în octombrie 2021 în vederea listării AROBS pe piața AeRO a Bursei de Valori București. Expertiza Berg Computers completează oferta de servicii a liniei de business de servicii software a Grupului AROBS. Berg Computers are experiență pe proiecte din industrii cum ar fi Biomedical, Manufacturing, Retail, Office automation, IT, Storage și Cloud, pentru clienți de mare anvergură din Germania, Austria și Elveția.

În 2024, **BERG Software** și-a concentrat eforturile în extinderea pe piața Statele Unite, prin parteneriatul strategic cu KeborMed pe partea de cloud connected medical devices. De asemenea și-a consolidat prezența în Europa, pe zona de automatizare prin trecerea la SAP Cloud, dar și pe biomedical.

Se observă o maturizare a tehnologiei care facilitează dezvoltarea de soluții bazate pe AI (generative AI) și extinderea cu AI a funcționalităților în soluțiile existente pe piață. Pentru 2025, BERG va continua consolidarea pe piața DACH – Germania, Austria și Elveția și extindere pe piața SUA cu focus pe domeniile SAP, biomedical și cybersecurity.



AROBS Engineering reprezintă fosta Enea Software Services România, entitate preluată de AROBS în aprilie 2022 de la Enea AB Suedia. AROBS Engineering a înregistrat o evoluție pozitivă în industriile pe care se concentrează - medical, aerospace, maritim și automotive, datorită unei cereri mărite de servicii dezvoltare și validare software, venită din partea clienților existenți, și a demarării de noi parteneriate.

AROBS Engineering a continuat să se concentreze pe industriile Medical, Aerospace, Marine și Automotive. Compania a reușit să-și consolideze poziția de expert în software embedded pentru dispozitive critice și în timp real. Activitatea a fost concentrată pe platformele software pentru vehicule autonome (condus autonom, parcare asistată, monitorizarea șoferului). De asemenea, echipele s-au extins și pe colaborarea cu furnizori de soluții pentru vehicule off-highway, în special pentru siguranță funcțională și securitate software în unități de control electronice și panouri de control utilizate pe macarale, echipamente agricole și autospeciale (ex. camioane de pompieri). Se observă o creștere a utilizării proceselor și mediilor software moderne precum Adaptive AUTOSAR și POSIX, în paralel cu sistemele existente.

În ceea ce privește Aerospace, AROBS Engineering are un nou proiect câștigat cu ESA pentru a realiza platforme software (Linux și RTOS) pentru noile arhitecturi RISC-V, dar și primul proiect comun cu colegii de la AROBS Polska – realizarea unui echipament complet hardware și software pentru sistemele de navigație satelitară. Compania a înregistrat o creștere constantă, extinzând expertiza în software embedded critic și în timp real pentru noi misiuni ESA, utilizând arhitecturi RISC-V.

Pe zona de medical devices și marine tech, proiectele de anvergură pentru clienți de renume global își mențin stabilitatea – crearea de noi module și mentenanța celor realizate anterior.

S-a observat un focus puternic în mai multe industrii (Automotive, Aerospace, IoT) către cererea de servicii de securitate pentru echipamente embedded, pentru securitatea modurilor de update de firmware, securitatea/criptarea informațiilor stocate pe device, securitatea/criptarea tuturor comunicațiilor externe (CAN, Ethernet, RF etc.), integrarea sistemelor dedicate de securitate tip HSM (Hardware Security Module) și validarea prin Penetration Testing și evaluarea de vulnerabilități.

Lancet (2023) arată că numărul persoanelor cu diabet ar putea crește de la 537 milioane în 2021 la peste 1,3 miliarde în 2050, ceea ce duce la creșterea accelerată a pieței de dispozitive medicale pe acest segment. AE contribuie la dezvoltarea de tehnologii pentru îngrijirea personalizată a pacienților cu diabet pentru unul din liderii de piață la nivel global. În plus, s-a continuat colaborarea cu o companie care dezvoltă o platformă de detecție rapidă a bolilor infecțioase, inclusiv COVID-19. Compania are ca punct forte pentru piața de dispozitive medicale expertiza în *end-to-end Verification and Validation*.

În 2024, AE a extins suportul pentru soluții de colaborare hibridă, video conferințe și prezentări prin verificare și validare end-to-end a instrumentelor utilizate. În segmentul de tehnologie embedded maritime, echipele AE au continuat livrarea de software robust pentru afișaje multifuncționale, deși activitatea în acest sector a înregistrat o ușoară scădere.



Grupul Nordlogic, specializat în dezvoltarea de produse și platforme software personalizate, s-a alăturat diviziei de Software Services a AROBS în iulie 2022.

În 2024, **Grupul Nordlogic** și-a crescut portofoliul de clienți, prin semnarea unor prime contracte de servicii de dezvoltare software pentru două noi agenții ale Națiunilor Unite.

Un nou proiect atractiv este participarea la digitalizarea operațiunilor Consiliului Județean Cluj, proiect care a intrat într-o nouă fază de implementare, mai accelerată și de amploare extinsă, începând cu toamna anului 2024.



AROBS Polska - fosta SYDERAL Polska - este o companie din Gdansk, Polonia, specializată în dezvoltarea de produse și tehnologii pentru comunicarea cuantică și optică, stocarea și procesarea datelor, precum și controlul mecanismelor și instrumentelor prin satelit. Compania s-a alăturat AROBS la sfârșitul lunii ianuarie 2023.

O parte esențială a creșterii **AROBS Polska** în 2024 a fost extinderea în noi segmente de piață și domenii tehnologice.

Alegerea de către Agenția Spațială Europeană (ESA) pentru implementarea algoritmilor de criptografie post-cuantică (PQC ASTRAL) reprezintă un progres important în securitatea telecomunicațiilor prin satelit.

Acest progres este evidențiat de implicarea companiei în mai multe proiecte de profil înalt:

- **CRIMSON** - Dezvoltarea și calificarea unității de control al operațiunilor de proximitate: Acest proiect reprezintă o evoluție semnificativă a companiei în sectorul aerospațial și al apărării. Prin dezvoltarea și calificarea unei unități de control al operațiunilor de proximitate, compania contribuie la tehnologii avansate cu aplicații critice.

- Proiectul RASCOSA: Compania dezvoltă componente electronice de control pentru sistemele de răcire a senzorilor cu infraroșu, demonstrându-și capacitatea de a se asocia cu colaboratori internaționali și de a face față provocărilor complexe de gestionare termică.
- Comercializarea cu succes a IP Core Time-to-Digital Converter evidențiază capacitatea companiei în dezvoltarea de IP Cores și capacitatea sa de a transforma cercetarea în produse profitabile.



Grupul Future WorkForce Global (FWF) este specializat în oferirea de soluții complexe de automatizare a proceselor de business s-a alăturat AROBS în aprilie 2023. Achiziția FwF aduce o consolidare a poziției pe care Compania o deține pe piața de automatizare inteligentă, prin Robotic Process Automation (RPA), Artificial Intelligence (AI) și Machine Learning (ML) în vestul Europei. Imediat după anunțarea publică a achiziției, divizia de RPA din CoSo by AROBS Olanda și Belgia și-a unit forțele cu Future WorkForce și astfel companiile vor continua să fie prezente în zona Benelux sub brandul

Future WorkForce. Prin urmare, Compania a valorificat rapid sinergia dintre organizațiile din cadrul Grupului AROBS și are în prezent o echipă de peste 100 experți în Intelligent Automation, în Marea Britanie, zona Benelux, Germania și România.

În 2024, și-a consolidat poziția ca furnizor de transformare digitală multi-tehnologie, înregistrând o extindere a portofoliului de clienți cu 15% noi parteneriate. A fost creată o echipă dedicată de suport și mentenanță, devenind un pilon strategic pentru creșterea din 2025.

Compania a fost recunoscută la nivel internațional, fiind desemnată top 10 în competiția AI organizată de UiPath, și a investit în tehnologii emergente precum Intelligent Document Understanding (IDU) și Communications Mining.

Pentru 2025, FWF se concentrează pe Agentic Automation, dezvoltând soluții pentru automatizarea proceselor complexe, diversificând sursele de venit prin servicii de suport și mentenanță și extinzând parteneriatele internaționale. Compania își propune să rămână un lider global în transformarea digitală și inovarea în automatizare.



În anul 2024, Echipele **CoSo**, specializate pe Robotic Process Automation, și integrate operațional și ca brand sub marca Future WorkForce au continuat eforturile pentru consolidarea prezenței pe piața Benelux pentru expertiza de automatizare inteligentă.



În 2024, Infobest by AROBS, companie achiziționată în acest an, a reușit să-și mențină și să-și consolideze parteneriatele cu toți clienții majori, în ciuda climatului economic dificil. Această realizare, împreună cu demararea unor proiecte de anvergură mai redusă, atât cu clienți existenți, cât și noi, a dus la o ușoară creștere a numărului de angajați. Obiectivul de a intra pe piețele scandinave s-a dovedit mai dificil de atins decât se anticipase, astfel că s-a luat decizia de a explora alte piețe geografice în perioada următoare.

Începând cu anul 2003, Emitentul și-a creat propriile soluții și produse, și a achiziționat companii care dezvoltă propriile produse, dintre care cele mai importante sunt:

- **TrackGPS** – soluție de gestionare și monitorizare a flotelor auto;
- **SasFleet** – monitorizare prin GPS a flotelor auto;
- **TrueHR** și **dpPayroll** – soluții de management al resurselor umane și payroll;
- **Optimall SFA** – soluție de automatizare a forței de vânzări;
- **RateWizz** – channel manager pentru industria hotelieră;
- **Soluția pentru digitalizarea manualelor școlare;**
- **MonePOS**- soluție contactless și paperless destinată industriilor de mobilitate;
- **SoftManager** – soluție CRM+;
- **E-toll Solutions** - soluție prin care companiile de transport pot achita taxele de drum în Europa.



SOLUȚIILE AROBS PENTRU DIGITALIZARE ȘI EFICIENTIZARE

Principalele categorii de produse vândute și/sau servicii furnizate de Divizia Management de flotă

AROBS activează pe piața de soluții de telematică și management de flotă din 2006. TrackGPS este principalul brand de Fleet Management dezvoltat și deținut de către AROBS. Este o soluție complexă de gestionare și monitorizare a flotelor auto care ajută companiile să își reducă costurile de întreținere și exploatare, să își îmbunătățească eficiența alocării și utilizării resurselor, creșterea siguranței la volan, precum și îmbunătățirea serviciilor prestate.

La începutul anului 2023, AROBS a achiziționat Centrul de Soft GPS, o companie românească specializată în furnizarea de soluții pentru managementul de flotă. Noua entitate achiziționată consolidează poziția de lider de

piață în România a AROBS prin cei peste 1.000 de clienți ce completează portofoliul celor peste 10.000 clienți existenți. Prin această achiziție, Emitentul confirmă importanța strategică a liniei de business produse software, în special cea de management de flotă.

Arobs TrackGPS SRL din Republica Moldova s-a alăturat Grupului în februarie 2023; este o companie cu o experiență în managementul de flotă pentru companii din toate industriile de activitate, având un portofoliu de clienți activi format din circa 450 de companii, cu aproximativ 5.000 de vehicule monitorizate. Integrarea companiei în grup a însemnat pentru linia de business de management de flotă a AROBS consolidarea prezenței pe piața Europei Centrale și de Est.

În iulie 2023, s-a finalizat achiziția în integralitate a Arobs Pannonia Software Kft, cu sediul în Budapesta, Ungaria, companie specializată în managementul flotei și dezvoltarea de software la comandă. Achiziția AROBS Pannonia Software marchează o nouă perspectivă de dezvoltare în Europa centrală, pornind de la cei peste 1.000 de clienți din Ungaria.

Prin achizițiile și consolidările din ultimii ani, AROBS TrackGPS și-a câștigat locul printre jucătorii relevanți pe piața de fleet management din Europa Centrală și de Est. Divizia TrackGPS își propune extinderea activității în țările în care este prezentă atât prin achiziții, cât și prin dezvoltarea de servicii adiționale precum Automatic Toll Collection pentru Ungaria, Bulgaria și Polonia, dezvoltarea soluțiilor de Safety Driving, Predictive Maintenance, precum și îmbunătățirea serviciilor furnizate prin localizarea sistemelor informatice și investiții în personal specializat.



TRACKGPS – Soluții pentru management de flotă

AROBS TrackGPS este un brand de referință pentru AROBS Transilvania Software. Lansat în urmă cu aproape 2 decenii, TrackGPS a evoluat constant, integrând tehnologii de ultimă generație pentru a oferi soluții eficiente de management al flotelor. În prezent, brandul TrackGPS se numără printre liderii pieței de resort, oferind platforme inteligente care depășesc monitorizarea GPS de bază. Portofoliul său extins include servicii

avansate menite să crească productivitatea, să optimizeze costurile, să asigure conformitatea cu reglementările în vigoare și să îmbunătățească siguranța flotelor.

Pe parcursul anului 2024, peste 850 de noi companii, cu aproximativ 11.000 de vehicule noi, au ales platforma TrackGPS. AROBS TrackGPS și-a continuat cu succes procesul de consolidare a poziției sale de jucător de referință pe piața de fleet management din Europa Centrală și de Est.

AROBS TrackGPS a continuat investițiile în serviciile dedicate transportului internațional, lansând, la începutul anului 2024, soluția TachoAnalytics. TachoAnalytics este în acest moment una dintre cele mai avansate soluții, oferind descărcare în timp real a fișierelor DDD din tahografe și analize detaliate ale datelor. TachoAnalytics furnizează o perspectivă clară asupra activității conducătorilor auto, performanței vehiculelor și conformității cu legislația în vigoare. Prin această inovație, divizia TrackGPS și-a consolidat semnificativ poziția pe segmentul „heavy truck”.

În plus, în conformitate cu reglementările în vigoare, compania a continuat dezvoltarea și optimizarea modului e-Transport, facilitând asocierea vehiculelor la codurile UIT generate și transmiterea automată a coordonatelor acestora către platforma ANAF.

AROBS TrackGPS și-a consolidat poziția de top în piața de fleet management prin dezvoltarea și promovarea unor soluții avansate, adaptate nevoilor actuale ale industriei. Funcționalități precum monitorizarea consumului de combustibil și a datelor CAN, soluțiile de safety driving, modulul GDPR pentru activarea modului privat în deplasările personale, dar și soluțiile de video telematics și integrarea TrackGPS cu platforme de plată pentru achiziția directă a rovinietelor și asigurărilor RCA au reprezentat pilonii esențiali ai acestei creșteri.

În 2024, Orange Romania SA a devenit cel mai important partener strategic al diviziei AROBS TrackGPS, consolidând colaborarea pentru promovarea soluțiilor de fleet management. Prin acest parteneriat, soluțiile TrackGPS sunt integrate și distribuite prin portofoliul de servicii și produse ale Orange, asigurând astfel accesibilitate și eficiență sporită pentru clienți.

Pentru a îmbunătăți experiența clienților și a crește transparența în comunicare, AROBS TrackGPS a continuat investiția în dezvoltarea portalului TrackGPS Customer Support. Această platformă oferă acces în timp real la statusul sesizărilor, asigurând o interacțiune eficientă și rapidă. În plus, clienții beneficiază de o bibliotecă digitală cu informații detaliate și materiale video, menite să faciliteze utilizarea intuitivă și optimă a soluției TrackGPS.

Aplicația mobilă TrackGPS Fleet Management reprezintă un instrument esențial pentru managerii de flotă, fiind recunoscută drept cea mai avansată soluție de specialitate disponibilă pe piața din România, Moldova și Ungaria.

Soluțiile avansate pentru conformitatea legislativă și optimizarea performanței operaționale au stimulat un interes tot mai mare din partea furnizorilor de servicii de transport și a companiilor care gestionează flote proprii. Aceste tehnologii joacă un rol esențial în accelerarea procesului de digitalizare a transportului și managementului flotelor, oferind eficiență, transparență și control optimizat.

AROBS TrackGPS își consolidează poziția de lider pe piața soluțiilor avansate de management al flotelor, rămânând un partener de încredere în procesul de digitalizare a industriei.



SAS Fleet Tracking – cunoscută pe piață mai degrabă ca alarma.ro - este cel de-al doilea brand de fleet management deținut de AROBS.

SASFleet Tracking a continuat consolidarea pe segmentul de clienți enterprise, dar și pe cel de IMM. SASFleet continuă să facă pași în întâmpinarea interesului clienților pentru modulele de eficientizare a costurilor, rutare și mentenanță predictivă, dezvoltând și modulul E-Transport –dedicat transportatorilor de marfă prin care-i ajutăm să comunice către ANAF elementele care țin de poziționarea mașinilor.

Compania s-a bucurat de o creștere considerabilă a portofoliului de clienți, câștigând parteneriate noi, printre care cel mai semnificativ este cu un mare furnizor de servicii din domeniul energetic cu o flotă de peste 500 de mașini.

În piață se observă o tendință de creștere a interesului clienților pentru instrumente de control a costurilor cu flota, mai ales a celor cu consumul de carburant. Astfel, a fost foarte bine primită de către noii parteneri soluția FleetCare, în special modulele consum carburant vs. buget, expirare documente, comportament șofer, precum și produsele speciale de tip FMB 140 prin intermediul cărora clientul are acces la informații extrem de utile precum: staționare cu motor pornit, alimentare prin citirea sondei litrometrice native a mașinii, turaj motor.

Suplimentar, s-a constatat în anul 2024 o creștere a solicitărilor clienților față de soluțiile de Interes Privat – protejarea informațiilor privitoare la deplasările efectuate în interes privat dar fără a se pierde din vedere numărul de kilometri. SASFleet are o soluție care îmbină perfect cele două nevoi ale clienților atât pe partea de hardware (Buton Inhibare / Activare Poziție), cât și pe partea de raportare (km în interes privat).

Prin introducerea în portofoliul de vânzare a echipamentelor LTE (4G) de tip FMC 130, SASFleet a reușit să adreseze și problemele apărute la comunicarea cu serverele din regiunile unde s-a renunțat la serviciile GPRS (2G): Elveția, Olanda, Belgia, etc.

Economia de carburant rămâne o preocupare constantă a clienților, ceea ce a dus la creșteri semnificative la vânzarea de hardware care să interogheze direct computerul motor pentru a obține rapoarte exacte despre consum.



AROBS E-toll Solutions - Compania nou înființată în 2022 oferă o soluție complementară celor de management de flotă, prin intermediul căreia companiile de transport internațional – mărfuri (capacitate peste 3,5 tone) și autocare - pot să plătească taxele de drum în Europa prin intermediul unui sistem integrat. De asemenea, compania oferă servicii pentru plata taxelor de drum pentru România, asigurări obligatorii auto, asistență rutieră auto și asistență daune auto.

În 2024, Compania și-a continuat eforturile de creștere a cotei de piață, înregistrând creșteri în atragerea de noi clienți și integrarea acestora cu platformele de management de flotă din Grup.



Centrul de Soft GPS a reprezentat divizia de management de flotă a companiei Centrul de Soft Pro până în luna iunie 2022, când a avut loc un proces de divizare, iar AROBS a preluat integral noua entitate creată sub această denumire în decembrie 2022. Centrul de Soft GPS este specializată în dezvoltarea aplicațiilor de tip ERP și furnizarea de soluții de management de flotă, monitorizare flotă, aplicații de securitate sau recuperarea mașinilor furate. Portofoliul de clienți al Centrul de Soft GPS este format din peste 1.000 de companii, cu aproximativ 9.000 de vehicule monitorizate.

Principalele categorii de produse vândute și/sau servicii furnizate în domeniul Soluțiilor HR

TrueHR este o soluție software creată de compania UCMS by AROBS, cu +26 ani experiență, pentru managementul resurselor umane care automatizează toate procesele specifice domeniului și facilitează recrutarea, administrarea și instruirea angajaților. Construită atent cu funcționalități multiple, scopul acesteia este de a ajuta la facilitarea administrării sarcinilor din departamentele de resurse umane, pe o bună parte din ele automatizându-le, prin cele +15 module.

Dp-Payroll este o soluție profesională pentru managementul salarizării care automatizează procesele specifice acestui domeniu, pentru a elimina erorile umane. Soluția Dp-Payroll simplifică procesele financiare printr-un program de calcul salarii și ajută obținerea unei viziuni reale asupra afacerii cu ajutorul rapoartelor exacte și rapide generate de sistem. Aceasta asigură administrarea eficientă și completă a datelor contractuale ale angajaților și colectează și procesează datele de pontaj, concedii, delegații, rețineri etc., având peste 15 module distincte. Multitudinea funcționalităților fac din dp-Payroll soluția holistică a departamentului de salarizare care reduce costurile și optimizează procesele financiar-contabile din companie.



UCMS by AROBS își continuă consolidarea pe segmentul de soluții de management al resurselor umane. Noile parteneriate au venit din industriile țintă cum ar fi Banking, Retail, Producție, Automotive și IT.

Compania promovează și atrage noi parteneri mai ales printr-o serie de funcționalități care au atras interesul clienților: cele de automatizare pontaj (True Pontaj Electronic), digitalizare configurări rapoarte interne/ rapoarte solicitate de autorități (dp-Rapoarte), evaluarea angajaților (True Evaluarea Angajaților), delegații și deconturi (True Delegații și Deconturi), digitalizarea

semnării documentelor cu angajații (True Semnătură Electronică).

Principalele categorii de produse vândute și/sau servicii furnizate în domeniul Optimizării Afacerilor



AROBS Optimall SFA - o suită completă de optimizare prin sisteme de automatizare și management. De la automatizarea forței de vânzări, managementul inventarului depozitelor, sistemele TMS la software-ul de inteligență de afaceri, Optimall SFA încorporează toate instrumentele de optimizare pentru o companie.

În 2024, compania a crescut numărul de parteneriate. Dintre soluțiile promovate, Optimall SFA are cea mai mare tracțiune pe piața din România. Evoluția pieței a provocat echipa să inoveze prin lansarea de noi module -

Mercantizare și Prospectare și să crească calitatea serviciilor.

Clienții Optimall arată interes către digitalizarea și îmbunătățirea proceselor interne ale companiilor, prin diverse automatizări. În cazul SFA, cele mai solicitate module au fost, pe lângă cele de management al clienților și comenzilor, modulele suplimentare Supervisor, Promoții flexibile, Mercantizare și Fișa Sell. Soluția WMS (Warehouse Management System) are o mare căutare între clienții interesați de digitalizarea operațiunilor din depozite, iar soluția a beneficiat în 2024 de investiții în dezvoltarea de funcționalități noi și regândirea proceselor.



SoftManager CRM+ - este o platformă care cuprinde un ansamblu de strategii, instrumente și proceduri menite să îmbunătățească relațiile și interacțiunile cu clienții existenți sau potențiali ai unei organizații. Funcționalitățile dezvoltate facilitează procesele de producție, service, financiar, marketing, proiect management, analiză. Softmanager a implementat noi module și funcționalități cum sunt Warehouse management, dar și integrări cu EFactura, WinMentor și Saga Noul produs, SoftManager Sport, este destinat managementului resurselor în organizații și companii cu focus pe sport.

În 2024, SoftManager CRM+ a continuat dezvoltarea soluțiilor pentru turism și agricultură, finalizând integrarea cu aplicația TINA Travel IntraNet – un ERP dedicat profesioniștilor din turism, precum și noua interfață pentru contractele de achiziție cereale, care automatizează calculul distanțelor, prețurilor și tipurilor de transport. Totodată, au fost implementate funcționalități noi, precum E-Transport pentru raportarea transporturilor de bunuri cu risc fiscal, E-Factura pentru persoane fizice și Import facturi din SPV, care simplifică arhivarea documentelor XML.

Proiecte inovatoare – un departament de cercetare dedicat

Pe lângă succesul înregistrat cu gestionarea proiectelor în sectorul privat, divizia Proiecte inovatoare are o experiență vastă în livrarea de soluții de încredere sectorului public din România, la nivel municipal și național. Mai mult decât atât, proiectele inovatoare ale Emitentului sprijină sectorul educațional și conceptul de „smart city” prin digitalizarea procesului și a serviciilor existente.



Soluție pentru digitalizarea manualelor școlare - AROBS duce procesul de învățare în Era Digitală: Începând cu anul 2014, la inițiativa Ministerului Educației, manualele digitale au devenit obligatorii, mai întâi, pentru clasa întâi și clasa a doua. Emitentul, în parteneriat cu editura Aramis, a produs și a contribuit la digitalizarea a aproape 3 milioane de manuale electronice, pentru clasele I-VIII, până în prezent.

Tabletele au preinstalate aplicații interactive, care vor ajuta copiii să își consolideze sau să rezume cunoștințele dobândite la școală. În plus, acestea îi vor ajuta și pe părinți să păstreze o evidență a progresului făcut de copii.

Costurile tipăririi manualelor fizice fiind eliminate, aceste manuale electronice și tabletele puse la dispoziție de către AROBS vor avea ca efect economii substanțiale.

În 2024, proiectul Manuale Digitale împlinește 10 ani de la lansare. Platforma modernă completează eficient învățarea tradițională la clasă, oferind elevilor acces la resurse interactive.

După licitațiile câștigate în 2024, tirajele executate au fost de 80.000 de exemplare pentru manualele noi și 170.000 pentru retipăriri. În 2025 echipa va participa, alături de Aramis, la o nouă licitație pentru manualele de clasa a VIII-a la Educație tehnologică și aplicații practice, Limba și literatura română și Biologie. Estimăm livrarea manualelor către Minister până la finalul lunii martie.

În 2025, principalele tendințe educaționale sunt realitatea augmentată (AR) și realitatea virtuală (VR), care oferă experiențe interactive și captivante. Deși implementarea acestora poate întâmpina provocări, E-learning-ul devine o parte indispensabilă a educației.



RateWizz Channel Manager este o soluție white label care poate să fie integrată cu orice software de management al proprietății, cum ar fi PMS hotelier; permite hotelierilor să administreze toate canalele destinate managementului rezervărilor, asigurând interfața între softul de rezervare și soluțiile de tip ADS: Booking, Expedia, Sabre/ SynXis, Travelport. Peste 200 de hoteluri folosesc deja RateWizz, în Țările Nordice.

Datorită stabilității parteneriatelor existente, a modelului de business folosit, precum și adaptabilității la cerințelor pieței afectate de contextul pandemic, portofoliul de clienți ai Ratewizz este stabil, iar profitabilitatea proiectului

înregistrează un trend pozitiv.

RateWizz este un produs stabil, conectat cu principalele OTAs. Oferind suport premium, factor diferențiator în piață, RateWizz are parte de parteneriate stabile. Se observă o creștere de interes din partea segmentului de unități hoteliere mici. Pentru 2025, RateWizz își va concentra eforturile pe optimizarea operațiunilor și creșterea eficienței parteneriatelor existente. Prioritățile includ menținerea relației cu principalul client, avansarea integrării cu PMS-urile din România și explorarea oportunităților de conectare cu noi canale de vânzare, în funcție de cererea din piață. Într-un context competitiv și marcat de incertitudini, în 2024, echipa Ratewizz a furnizat o soluție stabilă și eficientă, adaptată nevoilor hotelierilor.



AROBS Systems reprezintă una dintre direcțiile noi de diversificare în grup, compania AROBS Systems fiind responsabilă cu implementarea soluțiilor hardware și software pentru autorități contractante din sectorul public. Această companie are o echipă formată din profesioniști în domeniul digitalizării sectorului public, iar ca expertiză tehnică acoperă integrarea de sisteme complexe și tehnologii ORACLE, HP, DELL și Microsoft.

AROBS Systems a continuat stabilizarea pe sub-segmentul digitalizării sectorului public, cărora le oferă servicii de implementare a soluțiilor

hardware și software.

Proiectele la care participă AROBS Systems și care sunt în implementare sunt pentru Casa Națională de Pensii Publice - CNPP – contract în asociere pentru Servicii pentru dezvoltarea și implementarea noului Sistem Informatic Integrat al Casei Naționale de Pensii Publice și realizarea de livrări parțiale, precum și contracte de servicii de asistență tehnică la cerere pentru Societatea Națională Nuclearelectrică și BNR.

Echipa a reușit participarea la licitația pentru „Automatizarea proceselor de lucru în administrația publică”, procedură organizată de Autoritatea pentru Digitalizarea României, având un buget de 106.800.197 lei, în asociere cu EY. Alte două proiecte la care s-a participat în cadrul licitațiilor sunt pentru Administrația Română a Serviciilor de Trafic Aerian – ROMATSA și Sisteme inteligente de management local-Moșoaia.

Pe lângă clienții B2G, compania are noi parteneri și în sectorul privat, pentru furnizarea de infrastructură informatică.

CERTIFICĂRI

Certificările reprezintă modalitatea esențială de a asigura credibilitatea companiei în piață, în special pentru companiile care furnizează servicii.

Principalele certificate ale Emitentului sunt:

- **Confidențialitate și securitate a informațiilor** – a fost implementat un sistem de management al securității informațiilor - ISMS. Acest sistem este creat în conformitate cu unele dintre cele mai riguroase standarde internaționale, **ISO 27001 și TISAX**;
- **Certificare ISO 27001** - este un standard internațional de management (Organizația Internațională pentru Standardizare) care oferă cerințe pentru un sistem de management al securității informațiilor. Prin urmare, acest standard de management reglementează modul de operare într-un mod sigur atunci când vine vorba de informații. Acest lucru demonstrează că Emitentul funcționează conform celor mai stricte standarde internaționale de informare;
- **TISAX** - Schimb de evaluare a securității informațiilor de încredere - este cel mai prestigios standard de securitate a informațiilor din industria auto. Această certificare este obținută prin intermediul platformei internaționale ENX ASSOCIATION. Această platformă găzduiește interacțiunea de informații online a companiilor de nivel auto, de la furnizorii de produse și servicii la audituri internaționale;
- **Certificat ORDA** - Certificat emis de Oficiul Român pentru Drepturi de Autor;
- **Certificat HU-GO** - National Toll Payment Services Plc. – Ungaria;
- **ISO 9001: 2015** - Sisteme de management al calității;
- **ISO 45001: 2018** - Sisteme de management al sănătății și securității la locul de muncă;
- **ISO 14001: 2015** - Sisteme de management de mediu;
- **ISO 9001:2015** - Furnizarea de software și furnizarea de servicii în ceea ce privește dezvoltarea aplicațiilor, consultanță, implementare și activități de asistență ;
- **ISO/IEC 27001:2013** - Furnizarea de software și furnizarea de servicii în ceea ce privește dezvoltarea aplicațiilor, implementarea și activitățile de asistență;



EXPERIENȚĂ

Având în vedere momentul înființării Emitentului, precum și colaborarea pe care acesta o are cu numeroși clienți și furnizorii din diferite domenii, corespunzătoare liniilor de business ale AROBS, experiența Emitentului este una vastă, cele mai relevante aspecte în acest sens fiind:

- Emitentul are echipe formate din profesioniști în domeniu IT, cu o reputație bună pe piață, de peste 25 de ani;
- Expertiză în multiple industrii,
- Flexibilitate în adoptarea standardelor și proceselor specifice clientului;
- Clienți diverși din peste 15 țări, de pe 3 continente;
- Echipă dedicată, orientată spre provocări și tehnologii noi;
- Focus pe clienți, angajați și colaboratori;
- Expertiză în soluții software incluzând industriile cu creștere accelerată: Automotive, IoT, Fintech, Aerospace, Medical, Maritim, LifeSciences, Travel Technology, Enterprise Solutions, RPA, Transportation & Logistics, Retail, Manufacturing, Retail, Office automation, IT, Storage și Cloud, și nu numai;
- Soluții software pentru companii și organizații bine poziționate atât pe piața din România, cât și în Europa Centrală și de Sud-Est, America de Nord și Asia;
- Lansarea frecventă de produse software noi, testarea pe piața românească înainte de extinderea în Europa Centrală și de Sud-Est;
- Creșterea organică, dar și prin achiziții strategice, pentru întărirea liniilor de business și pentru completarea portofoliului de soluții.

DIFERENȚIEREA FAȚĂ DE CONCURENȚĂ

Emitentul se diferențiază față de concurență prin modelul de business al acestuia și modul integrat în care companiile din grup funcționează, precum și sinergiile ce se creează între acestea, creând un pachet complet de soluții de digitalizare și de eficientizare a afacerilor. În acest sens, elementele ce diferențiază Emitentul față de competitorii acestuia sunt:

La nivelul serviciilor livrate de Emitent:

- Experiență în dezvoltarea de soluții software proprii, din 2003;
- Echipe de cercetare – dezvoltare;
- Echipe dedicate cu mare experiență în dezvoltarea de produse: Zeci de specialiști în dezvoltare aplicații web, mobile, și soluții complete pentru industrii dinamice;
- Echipă de management cu experiență;
- Parteneriat durabil cu mii de companii din Europa Centrală și de Sud-Est și Asia;
- Prezență în topurile europene ca și companie reprezentativă în managementul de flotă la nivel European;
- Inovare continuă a soluțiilor, agilitate și adaptabilitate, după analiza nevoilor observate în piață;
- Lansarea frecventă de soluții software noi, testarea pe piața românească înainte de extinderea în Europa Centrală și de Sud-Est;
- Creșterea organică, dar și prin achiziții strategice, pentru întărirea liniilor de business și pentru completarea portofoliului de soluții

STRUCTURA GRUPULUI

La data de 31 decembrie 2024, Grupul AROBS era format din AROBS Transilvania Software S.A. („Societatea” sau „AROBS” sau „Societatea mamă”) și 30 de subsidiare:

Nr. crt.	Companie	Procent deținere AROBS
1	AROBS DEVELOPMENT & ENGINEERING SRL	100%
2	AROBS ETOLL SOLUTIONS SRL	100%
3	AROBS PANNONIA SOFTWARE KFT	100%
4	AROBS POLSKA (SYDERAL POLSKA)	94%
5	AROBS SOFTWARE SOLUTIONS GMBH	60%
6	AROBS SOFTWARE SRL	100%
7	AROBS SYSTEMS SRL	100%
8	AROBS TRACKGPS SRL	100%
9	ATS ENGINEERING LLC	100%
10	BERG COMPUTERS SRL	100%
11	CABRIO INVEST B.V.	90%
12	CENTRUL DE SOFT GPS SRL	100%
13	COSO BY AROBS B.V. NL	90%
14	COSO BY AROBS B.V. BE	90%
15	COSO TEAM UK LTD	90%
16	FUTURE WORKFORCE S.A.	100%
17	FUTURE WORKFORCE SRL	100%
18	FUTURE WORKFORCE GmbH	65%
19	FUTURE WORKFORCE Limited	80%
20	INFOBEST ROMANIA SRL	100%
21	INFOBEST SYSTEMHAUS GmbH	100%
22	INFOBEST ROMANIA SRL Branch	100%
23	NORDLOGIC SOFTWARE SRL	100%
24	NORDLOGIC USA. INC	100%
25	PT AROBS SOLUTIONS INDONESIA.	70%
26	SAS FLEET TRACKING SRL (SAS GRUP)	100%
27	SILVER BULLET SRL	100%
28	SOFTMANAGER SRL	70%
29	SKYSHIELD MAGYARORSZAG KFT	100%
30	UCMS GROUP ROMANIA SRL	97,67%

ANGAJAȚI

La 31.12.2024, numărul mediu al angajaților la nivel de Grup era de 1.187 comparativ cu anul 2023, când numărul mediu era de 1.254 la nivel de Grup.

Structura organizațională a AROBS Transilvania Software S.A este prezentată mai jos:

ADUNAREA GENERALĂ A ACȚIONARILOR
CONSILIU DE ADMINISTRAȚIE
CONDUCEREA EXECUTIVĂ

 COMITET
 AUDIT

 COMITET DE
 NOMINALIZARE ȘI
 REMUNERARE

 COMSILIU
 CONSULTATIV

SERVICII SOFTWARE

FINANCIAR

MARKETING

PRODUSE SOFTWARE

IR

HR

JURIDIC

ADMINISTRATORI

Compania este administrată de un Consiliu de Administrație constituit din cinci membri numiți de adunarea generală ordinară a acționarilor pentru un mandat de patru ani, începând cu data de 29.09.2023. În 2024, Consiliul de Administrație al Emitentului a fost evaluat de către Președintele acestuia, concluziile evaluării fiind că membrii și-au îndeplinit obligațiile conform prevederilor actului constitutiv și ale dispozițiilor legale aplicabile. De asemenea, pe parcursul anului trecut au avut loc 29 de întâlniri ale Consiliului de Administrație.

Consiliul de Administrație al Emitentului este format din:



Voicu Oprean – Președinte Consiliu de Administrație și CEO

Fondator AROBS, Voicu Oprean este absolvent al Universității Tehnice din Cluj-Napoca, deținând o licență în Automatizări Calculatoare, precum și un Masterat în Administrarea Afacerilor absolvit la Universitatea Babeș Bolyai. A absolvit și un EMBA de la Wu Wien, în 2008, precum și cursurile London Executive Business School în 2018 și President's Program in Leadership YPO la Harvard Business School în 2021.

Voicu Oprean este mentor și coach pentru multiple startup-uri și generații de antreprenori.

Informații adiționale, conform reglementarilor legale:

- În prezent, Voicu Oprean este asociat activ în companii / asociații: AROBS TRANSILVANIA SOFTWARE S.A., AROBS SOFTWARE DOO, AROBS TRADING&DISTRIBUTION GMBH, B.A.R. AROBS INTERNATIONAL SRL, CABRIO INVEST B.V., NEWCAR4FUTURE SRL., AROBS BUSINESS CENTER S.R.L., AXISPOINT SOLUTIONS S.R.L., AROBS BUSINESS CENTER PLUS S.R.L., AROBS BUSINESS SERVICES S.R.L., AROBS TRADING & DISTRIBUTION SRL, MED CONTROL SOLUTIONS S.R.L., TINN TECH AS, UCMS GROUP ROMANIA S.R.L., VISION PLUS MOBILE S.R.L., ONLINE DISTRIBUTION SERVICES S.R.L., OOMBLA TRAVEL MANAGEMENT S.R.L., CLEVERAGE VENTURE CAPITAL S.R.L., TRANSILVANIA SOFTWARE RECRUITMENT S.R.L., CABRIO INVESTMENT S.R.L..
- În ultimii 5 ani, lui Voicu Oprean nu i-a fost interzis de către o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare a unei societăți comerciale.
- În ultimii 5 ani, nu au existat cazuri de insolvență, lichidare, faliment sau administrare specială ale unor societăți comerciale, din ale căror consilii de administrație sau supervizare să facă parte Voicu Oprean.



Mihaela Cleja – Membru neexecutiv

Mihaela Cleja s-a alăturat AROBS Transilvania Software în 2008 în calitate de Director Financiar (CFO) până în septembrie 2021, coordonând operațiunile de capital budgeting, prognoze, reporting și controlling. Anterior acestei poziții, a ocupat postul de director economic în cadrul mai multor companii, având o experiență profesională de peste 28 de ani. A absolvit în anul 1993 studiile Facultății de Științe Economice din cadrul Universității Babeș Bolyai, iar în 2008, a obținut titlul de Master în Management în Administrația de Instituții de Credit și Societăți Comerciale.

Informații adiționale, conform reglementarilor legale:

- În prezent, Mihaela Cleja este asociat activ în compania NEWCAR4FUTURE SRL.
- În ultimii 5 ani, Mihaelei Cleja nu i-a fost interzis de către o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare a unei societăți comerciale.
- În ultimii 5 ani, nu au existat cazuri de insolvență, lichidare, faliment sau administrare specială ale unor societăți comerciale, din ale căror consilii de administrație sau supervizare să facă parte Mihaela Cleja.



Aurelian Deaconu – Membru executiv

Aurelian Deaconu este Director Executiv al Diviziei Servicii Software, în cadrul AROBS Transilvania Software, din 2011, anterior ocupând poziții de CFO în cadrul Endava România (2007-2011), AGS România (1999-2004) și Alfasoft SA (1993-1999). Este licențiat în Electronică și Telecomunicații la Universitatea Tehnică, în Management Industrial și Financiar la Universitatea Babeș Bolyai și a absolvit un MBA la Conservatoire des Arts et Métiers, Paris.

Informații adiționale, conform reglementarilor legale:

- În prezent, Aurelian Deaconu nu este asociat activ în nicio companie.
- În ultimii 5 ani, lui Aurelian Deaconu nu i-a fost interzis de către o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare a unei societăți comerciale.
- În ultimii 5 ani, nu au existat cazuri de insolvență, lichidare, faliment sau administrare specială ale unor societăți comerciale, din ale căror consilii de administrație sau supervizare să facă parte Aurelian Deaconu.



Ioan Nistor – Membru independent

Ioan Alin Nistor, profesor de finanțe la Universitatea Babeș-Bolyai din Cluj-Napoca, se remarcă printr-o carieră de peste 20 de ani în lumea academică. După absolvirea unui doctorat în finanțe, și-a lărgit perspectiva globală prin intermediul unui stagiu post-doctoral la Universitatea Kobe din Japonia și a unui program Executive MBA la Universitatea Hull din Marea Britanie. Angajamentul său față de leadership bazat pe valori a fost întărit de absolvirea prestigiosului program Aspen Institute - Public Service Leadership.

Informații adiționale, conform reglementarilor legale:

- În prezent, Ioan Alin Nistor nu este asociat activ în nicio companie.
- În ultimii 5 ani, lui Ioan Alin Nistor nu i-a fost interzis de către o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare a unei societăți comerciale.

- În ultimii 5 ani, nu au existat cazuri de insolvență, lichidare, faliment sau administrare specială ale unor societăți comerciale, din ale căror consilii de administrație sau supervizare să facă parte Ioan Alin Nistor.



Răzvan Gârbacea – Membru independent

Răzvan-Dimitrie Gârbacea a fost cooptat ca membru independent al Consiliului de Administrație, din dorința AROBS de a se alinia celor mai bune practice de guvernare corporativă. Dl. Răzvan Gârbacea are o experiență de 20 de ani în domeniul bancar, ocupând poziții de management în cadrul BCR (Director Regional Corporate), BRD (Director Regional Corporate) iar în prezent ocupă poziția de Director Executiv Corporate în cadrul EXIMBANK România.

Informații adiționale, conform reglementarilor legale:

- În prezent, Răzvan-Dimitrie Gârbacea nu este asociat activ în nicio companie.
- În ultimii 5 ani, lui Răzvan-Dimitrie Gârbacea nu i-a fost interzis de către o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare a unei societăți comerciale.
- În ultimii 5 ani, nu au existat cazuri de insolvență, lichidare, faliment sau administrare specială ale unor societăți comerciale, din ale căror consilii de administrație sau supervizare să facă parte Răzvan-Dimitrie Gârbacea.

Toți membrii Consiliului de Administrație beneficiază de asigurare de răspundere profesională. Detaliile legate de remunerațiile membrilor Consiliului de Administrație și ale Directorilor Executivi sunt disponibile în Raportul de Remunerare aferent anului 2024, disponibil pe site-ul Companiei în cadrul secțiunii Investitori – Adunări Generale ale Acționarilor – Adunarea Generală Ordinară a Acționarilor din data de 28.04.2025.

ACȚIUNILE AROBS LA BURSA DE VALORI BUCUREȘTI

Acțiunile AROBS au fost admise la tranzacționare pe segmentul SMT-AeRO al Bursei de Valori București în data de 06.12.2021.

Anterior, Emitentul a derulat un plasament privat prin care a pus la vânzare în ofertă un număr de 54,7 milioane de acțiuni, iar la finalul primei zile de subscriere investitorii introduseseră ordine de subscriere pentru 154,5 milioane de acțiuni, de unde rezultă o suprasubscriere de 2,82 de ori. Prețul din ofertă a fost de 1,357 lei pe acțiune, ceea ce înseamnă că subscrierile totale s-au ridicat la 209,7 milioane de lei.

Începând cu data de 25 septembrie 2023, acțiunile AROBS au fost admise la tranzacționare pe Piața Principală a Bursei de Valori București.

De asemenea, în iulie 2024, Grupul a finalizat cea mai mare operațiune de majorare de capital social pentru o companie de tehnologie listată la Bursa de Valori București. În cadrul acestei operațiuni, AROBS a atras 143 milioane de lei de la investitori locali și internaționali pentru continuarea dezvoltării grupului. În total, 96% din acțiunile oferite au fost subscrise de investitori instituționali, operațiunea devenind astfel prima majorare de capital a unei companii din sectorul de tehnologie în care majoritatea semnificativă a capitalului a fost subscris de investitori instituționali.

Pe parcursul anului 2024, volumul mediu zilnic al acțiunilor AROBS tranzacționate a fost de circa 511 mii acțiuni cu o valoare medie zilnică a tranzacțiilor de aproximativ 456 mii lei. Mai mult, analizând lichiditatea, în 2024, AROBS a fost a 20-a cea mai tranzacționată companie per ansamblu (excluzând volumele de pe piața POF) și a 10-a cea mai tranzacționată companie antreprenorială de pe Bursa de Valori București.

La data de 31.12.2024, structura acționariatului companiei era următoarea:

Acționar	Număr Acțiuni	Procent
Voicu Oprean	494.232.967	47,2700%
Persoane Juridice	275.441.628	26,3441%
Persoane Fizice	171.320.977	16,3857%
Cabrio Investment SRL	104.556.758	10,0001%
TOTAL	1.045.552.330	100%

EVENIMENTE CHEIE ÎN 2024

PRINCIPALELE EVENIMENTE LEGATE DE DEZVOLTAREA AFACERII

ACHIZIȚIONARE INFOBEST

În data de **27 februarie 2024**, Compania a informat piața în legătură cu semnarea contractului privind preluarea integrală a grupului Infobest, specializat în dezvoltarea de soluții software personalizate, cu birouri în Timișoara și Leverkusen, Germania. Infobest are o echipă de peste 100 de specialiști în dezvoltarea de soluții software personalizate pentru industriile de ecommerce, producție, automotive, telecomunicații, finanțe, media și comunicații, acoperind întregul ciclu de viață al unei aplicații - de la analiza de afaceri, arhitectură și design UX până la dezvoltare, testare și mentenanță. Infobest are o prezență puternică pe piața DACH cu mulți clienți pe termen lung, de la companii mijlocii până la corporații multinaționale, inclusiv lideri de piață la nivel global din industria de automotive, telecomunicații și producție.

În data de **3 iunie 2024**, Compania a informat piața în legătură cu finalizarea acestei achiziții.

AROBS POLSKA ȘI AROBS ENGINEERING SELECTATE DE ESA PENTRU PROIECTUL CRIMSON

În data de **21 octombrie 2024**, AROBS Polska și AROBS Engineering au demarat proiectul „Dezvoltarea și calificarea unității de control a sateliților care efectuează operațiuni în zona de proximitate” (CRIMSON). Proiectul aprobat în septembrie 2024 este finanțat de Agenția Spațială Europeană (ESA) ca parte a Programului pentru un Spațiu Curat, în cadrul programului COSMIC, faza a doua din cadrul Programului de Siguranță Spațială al Agenției Spațiale Europene (Perioada 2).

Proiectul răspunde unei nevoi specifice, identificate pentru viitoarele misiuni de Îndepărtare Activă a Deșeurilor Spațiale (ADR) și Reparații în Orbită (IOS), de a realiza și califica, pentru misiuni spațiale, un sistem integrat de control care să fie capabil să interacționeze cu mai mulți senzori și date de tip imagini, având suficientă putere de procesare și capacitate de memorie pentru a efectua o varietate de procesări, în timp real, pe un set mare de date de intrare; aceste operațiuni vor include procesarea complexă a imaginilor și a datelor de la senzori, generarea datelor de control pentru modulele de navigație și pentru sistemele robotice, precum și funcții suport, precum comprimarea imaginilor și criptarea datelor.

Mai multe detalii sunt disponibile [AICI](#).

KEBORMED ȘI BERG SOFTWARE ANUNȚĂ UN PARTENERIAT STRATEGIC PENTRU SOLUȚII DE CONECTIVITATE ÎN DOMENIUL MEDICAL

În data de **12 noiembrie 2024**, KeborMed, platformă software de referință pentru soluții medicale digitale, și Berg Software, parte a AROBS Group, au anunțat semnarea unui parteneriat strategic pentru a oferi soluții complete de infrastructură software și conectivitate, adaptate cerințelor din domeniul medical. Prin acest parteneriat, Berg Software devine partener oficial de implementare al platformei KeborMed, sprijinind companiile medicale și farmaceutice în procesul de lansare de soluții digitale avansate, într-un mod eficient și sigur.

Mai multe detalii sunt disponibile [AICI](#).

AROBS ENGINEERING LANSEAZĂ TESTAREA PROTOTIPULUI ALERTBOX

În data de **22 noiembrie 2024**, AROBS Engineering, parte a grupului AROBS, a anunțat începerea fazei de testare a dispozitivelor prototip AlertBox, create în cadrul celui mai recent proiect de Cercetare și Dezvoltare (R&D), finanțat de Agenția Spațială Europeană (ESA) prin programul Business Applications and Space Solutions

(BASS). Prototipul AlertBox de la AROBS conectează două rețele globale de sateliți (Starlink și Iridium) la sistemele naționale de management al situațiilor de urgență.

Prototipul AROBS AlertBox adresează o nevoie critică a societății: asigurarea comunicării în situații de urgență, atunci când rețelele GSM sunt indisponibile, indiferent dacă evenimentele catastrofale apar în zone izolate, rurale sau aglomerări urbane. Produsul este o unitate independentă conectată prin satelit la un server centralizat și securizat, care comunică mai departe cu autoritățile locale și naționale ce oferă serviciile 112 și E-alert.

Mai multe detalii sunt disponibile [AICI](#).

ÎNCHEIEREA UNUI CONTRACT SEMNIFICATIV

În data de **9 decembrie 2024**, Compania a informat piața cu privire la semnarea unui contract semnificativ de către AROBS SYSTEMS SRL, companie deținută 100% de către AROBS Transilvania Software S.A., cu Casa Națională de Pensii Publice. Contractul reprezintă o asociere între AROBS Systems SRL și Wing Leading Edge SRL, în cadrul căreia, AROBS Systems SRL are o contribuție de 40%. Valoarea totală a contractului se ridică la 109.931.387,31 lei, fără TVA (din care 43.972.554, 24 lei, fără TVA, revine AROBS SYSTEMS SRL). Durata contractului este de 17 luni de la data semnării.

Mai multe detalii sunt disponibile [AICI](#).

PROIECT DE FUZIUNE

În data de **19 decembrie 2024**, Compania a informat investitorii cu privire la publicarea Proiectului de Fuziune prin absorbție dintre societatea AROBS TRANSILVANIA SOFTWARE S.A. (societate absorbantă) și societățile AROBS DEVELOPMENT & ENGINEERING S.R.L., BERG COMPUTERS S.R.L. și NORDLOGIC SOFTWARE S.R.L. (societăți absorbite).

În data de 7 februarie 2025, Compania a informat piața cu privire la decizia Consiliului de Administrație de a revizui abordarea sa în ceea ce privește procesul de consolidare organizațională la nivelul Grupului, în urma unei analize interne în care conducerea Grupului a constatat că societățile propuse inițial pentru a doua etapă și-au finalizat sau sunt aproape de finalizarea procesului de integrare și, prin urmare, reprezintă o soluție adecvată pentru a face parte dintr-o singură operațiune de fuziune extinsă.

Mai multe detalii sunt disponibile [AICI](#) și [AICI](#).

PRINCIPALELE EVENIMENTE LEGATE DE GUVERNANȚĂ

ADUNAREA GENERALĂ EXTRAORDINARĂ A ACȚIONARILOR DIN 04.03.2024

În data de **31 ianuarie 2024**, Compania a informat piața cu privire la decizia de convocare a AGEA pentru data de 04.03.2024. Cvorumul legal și statutar a fost constituit la prima convocare. Punctul cheie votat în cadrul AGEA a fost:

- Aprobarea programului de răscumpărare de către societate a propriilor acțiuni, în cadrul pieței unde acțiunile sunt listate sau prin desfășurarea de oferte publice de cumpărare, în conformitate cu prevederile legale aplicabile în anumite condiții.

Mai multe informații sunt disponibile [AICI](#).

ADUNĂRILE GENERALE ORDINARE ȘI EXTRAORDINARE ALE ACȚIONARILOR DIN 29.04.2024

În data de **28 martie 2024**, Compania a informat cu privire la decizia de convocare a AGOA și AGEA pentru data de 29.04.2024. Cvorumul legal și statutar a fost constituit la prima convocare. Punctele cheie votate în cadrul celor două adunări au fost:

- Aprobarea situațiilor financiare individuale și consolidate întocmite pentru exercițiul financiar încheiat la 31 decembrie 2023, însoțite de raportul anual al Consiliului de Administrație și de raportul auditorului independent.
- Aprobarea bugetului de venituri și cheltuieli pentru exercițiul financiar 2024
- Aprobarea alocării profitului net al Companiei, la nivel individual, înregistrat pentru exercițiul financiar încheiat la 31 decembrie 2023
- Aprobarea Raportului de Remunerare a Companiei pentru exercițiul financiar încheiat la 31 decembrie 2023
- Aprobarea unui program de alocare a acțiunilor (de tip „stock option plan”) către membrii Consiliului de Administrație, directorii și angajații Companiei, precum și către membrii organelor de conducere și angajații oricăror subsidiare ale Companiei

Mai multe informații sunt disponibile [AICI](#).

BUGET DE VENITURI ȘI CHELTUIELI 2024

În data de **1 aprilie 2024**, Compania a informat investitorii în legătură cu disponibilitatea Bugetului de Venituri și Cheltuieli la nivel consolidat pentru anul fiscal 2024. Bugetul a fost aprobat în Adunarea Generală Ordinară a Acționarilor, care a avut loc în data de 29 aprilie 2024.

Mai multe informații sunt disponibile [AICI](#).

ATRIBUIRE CU TITLU GRATUIT A UNOR ACȚIUNI

În data de **16 aprilie 2024**, Compania a informat investitorii în legătură cu atribuirea cu titlu gratuit a 12.157.414 acțiuni angajaților și membrilor organelor de conducere din cadrul Companiei și ai unor societăți afiliate.

Mai multe detalii sunt disponibile [AICI](#).

DEMARARE PROGRAM DE RĂSCUMPĂRARE ACȚIUNI

În data de **18 aprilie 2024**, Compania a informat piața cu privire la demararea programului de răscumpărare acțiuni proprii, într-o primă etapă fiind răscumpărate 3.000.000 de acțiuni. Mai multe detalii sunt disponibile [AICI](#).

Ulterior, în data de **13 iunie 2024**, Compania a informat piața cu privire la suplimentarea cu un număr de 2.000.000 de acțiuni a programului de răscumpărare demarat în data de 18 aprilie 2024. Mai multe detalii sunt disponibile [AICI](#).

În data de **7 august 2024**, Compania a informat piața cu privire la suplimentarea cu un număr de 3.000.000 de acțiuni a programului de răscumpărare demarat în data de 18 aprilie 2024. Mai multe detalii sunt disponibile [AICI](#).

De asemenea, în data de **9 octombrie 2024**, Compania a informat piața la suplimentarea cu un număr de 3.000.000 de acțiuni a programului de răscumpărare demarat în data de 18 aprilie 2024. Mai multe detalii sunt disponibile [AICI](#).

ATRIBUIRE CU TITLU GRATUIT A UNOR ACȚIUNI

În data de **25 septembrie 2024**, Compania a informat investitorii în legătură cu atribuirea cu titlu gratuit a 1.983.770 acțiuni angajaților și membrilor organelor de conducere din cadrul Companiei și ai unor societăți afiliate.

Mai multe detalii sunt disponibile [AICI](#) și [AICI](#).

PRINCIPALELE EVENIMENTE LEGATE DE PIAȚA DE CAPITAL

INCLUDEREA ACȚIUNILOR AROBS ÎN INDICELE FTSE GLOBAL MICRO CAP

În data de **19 februarie 2024**, Compania a informat piața cu privire la faptul că furnizorul global de indici FTSE Russell a anunțat, în urma revizuirii trimestriale, că acțiunile Companiei vor fi incluse începând cu 18 martie 2024, în indicele FTSE Global Micro Cap. Indicele FTSE Global Micro Cap include companii globale de mărime micro și este adecvat pentru produse de investiții, precum fonduri, instrumente derivate și fonduri tranzacționate la bursă (ETF-uri).

MAJORARE CAPITAL SOCIAL

În data de **30 mai 2024**, Compania a informat piața că în ședința din 30 mai 2024, Consiliul Autorității de Supraveghere Financiară („ASF”) a aprobat Prospectul de majorare a capitalului social al Companiei, cu aport în numerar, conform informațiilor disponibile pe website-ul ASF. Ulterior, în data de 31 mai 2024, Compania a publicat Prospectul UE pentru majorarea capitalului social conform Deciziei de aprobare a ASF nr. 507/31.05.2024. Prospectul, formularele de subscriere și revocare, precum și Decizia ASF de aprobare a Prospectului au fost disponibile pentru investitori pe site-ul Companiei, AICI, precum și pe profilul emitentului pe site-ul Bursei de Valori București.

Mai multe detalii sunt disponibile [AICI](#) și [AICI](#).

În data de **5 iulie 2024**, Compania a informat piața cu privire la încheierea primei etape a operațiunii de majorare a capitalului social, desfășurată în perioada 03.06.2024 și 04.07.2024. În Etapa 1, investitorii au subscris acțiuni nou emise, pe baza drepturilor de preferință AROBSR01. În etapa 1, investitorii au subscris un total de 6.499.332 acțiuni AROBS din 174.258.721 acțiuni disponibile.

În data de **8 iulie 2024**, Compania a informat investitorii cu privire la faptul că fondatorul Companiei, domnul Voicu Oprean, împreună cu CABRIO INVESTMENT S.R.L. (persoană aflată în strânsă legătură cu domnul Voicu Oprean) și-au manifestat intenția de a suplimenta numărul de acțiuni oferite în cadrul Plasamentului Privat cu un număr de până la 56.546.000 acțiuni proprii, în cazul unei cereri ridicate și/sau a unei suprasubscrieri în cadrul acestei etape a majorării capitalului social.

Etapa a doua a majorării de capital social a fost închisă în data de **10 iulie 2024**, când Compania a informat piața cu privire la închiderea plasamentului privat având drept obiect:

- (i) 167.759.389 acțiuni noi rămase nesubscrise în urma etapei 1 a majorării capitalului social; și
- (ii) până la 56.546.000 acțiuni existente oferite spre vânzare de către domnul Voicu Oprean, împreună cu CABRIO INVESTMENT S.R.L. (persoană aflată în strânsă legătură cu domnul Voicu Oprean).

Prin urmare, în etapele 1 și 2 ale majorării de capital social, acționarii au subscris un număr de 174.258.721 acțiuni noi nominative, dematerializate, cu o valoare nominală de 0,1 RON fiecare și o valoare nominală totală de 17.425.872,1 RON. În consecință, capitalul social al Societății este astfel majorat de la valoarea nominală de 87.129.360,9 RON până la valoarea nominală de 104.555.233 RON, prin emiterea unui număr de 174.258.721 acțiuni noi nominative, dematerializate, cu o valoare nominală individuală de 0,1 RON și o valoare nominală totală de 17.425.872,1 RON. Majorarea de capital social a fost finalizată în data de 25 iulie 2024, când noile acțiuni au fost încărcate în conturile acționarilor.

Mai multe detalii sunt disponibile [AICI](#).

PUBLICARE RAPORT DE SUSTENABILITATE

În data de **18 iunie 2024**, Compania informat piața despre disponibilitatea Raportului de Sustenabilitate al Companiei aferent anului 2023. Raportul poate fi accesat pe site-ul Companiei, [AICI](#), versiunea în limba engleză și [AICI](#), versiunea în limba română. Decizia de a emite primul Raport de Sustenabilitate a făcut parte dintr-o strategie amplă implementată de Companie, raportul reprezentând primul pas al angajamentului său de transparență în ceea ce privește standardele ESG.

NOTIFICARE DEȚINERI MAJORE >5% DIN PARTEA ALLIANZ SE

În data de **29 iulie 2024**, Compania a informat piața cu privire la primirea, în data de 26.07.2024, din partea Allianz SE, a notificării privind creșterea deținerilor majore peste pragul de 5%. Mai multe detalii sunt disponibile [AICI](#).

NOTIFICARE DEȚINERI MAJORE <50% ȘI >10%

În data de **15 octombrie 2024**, Compania a informat piața în legătură cu primirea, în data de 15.10.2024, din partea domnului Voicu Oprean și CABRIO INVESTMENT S.R.L., a notificării privind scăderea deținerilor majore ale domnului Voicu Oprean sub pragul de 50%, respectiv creșterea deținerilor majore ale CABRIO INVESTMENT S.R.L. peste pragul de 10%.

Mai multe detalii sunt disponibile [AICI](#).

EVENIMENTE CHEIE DUPĂ ÎNCHEIEREA PERIOADEI DE RAPORTARE

PRINCIPALELE EVENIMENTE LEGATE DE DEZVOLTAREA AFACERII

ACHIZIȚIONARE SVT ELECTRONICS

În data de **11 martie 2025**, Compania a informat piața cu privire la preluarea integrală a companiei SVT Electronics (SVT Electronics S.R.L.), o companie românească specializată în dezvoltarea de soluții complete de management și analiză a datelor tahograf.

Mai multe informații sunt disponibile [AICI](#).

AROBS POLSKA SELECTATĂ DE ESA SĂ DEZVOLTE UN SISTEM DE SECURIZARE A COMUNICAȚILOR PRIN SATELIT CU ALGORITMI POST-CUANTICI

În data de **11 martie 2025**, AROBS Polska, parte a grupului AROBS, a fost selectată de Agenția Spațială Europeană (ESA) pentru a dezvolta și implementa proiectul Post-Quantum Cryptography Algorithms for Satellite Telecommunication Applications (PQC ASTRAL). Acest proiect, desfășurat în cadrul programului ESA Advanced Research in Telecommunications Systems (ARTES) – Space Systems for Safety and Security (4S), din divizia Connectivity and Secure Communications a ESA, vizează dezvoltarea unui sistem de management criptografic pentru sateliți, bazat pe algoritmi post-cuantici, asigurând astfel protecția comunicațiilor împotriva amenințărilor emergente asociate computerelor cuantice.

Mai multe informații sunt disponibile [AICI](#).

PRINCIPALELE EVENIMENTE LEGATE DE GUVERNANȚĂ

FINALIZARE PROGRAM DE RĂSCUMPĂRARE ACȚIUNI

În data de **8 ianuarie 2025**, Compania a informat piața cu privire la finalizarea programului de răscumpărare a acțiunilor proprii, inițiat în data de 18.04.2024, și suplimentat în 13.06.2024, 07.08.2024 și 09.10.2024. Răscumpărarea unui număr maxim de 11.000.000 de acțiuni a fost efectuată în conformitate cu Hotărârea AGEA nr. 1 din 04.03.2024, publicată în Monitorul Oficial partea a IV-a nr.1877/16.04.2024, la un preț minim de 0,1 lei per acțiune și un preț maxim de 1,4 lei per acțiune. Programul de răscumpărare a fost administrat de BRD - GROUPE SOCIETE GENERALE S.A., în calitate de societate de servicii de investiții financiare, aceasta luând decizii în materie de tranzacționare în ceea ce privește momentul efectuării achiziționărilor acțiunilor Companiei, independent de Companie.

Mai multe detalii sunt disponibile [AICI](#).

ADUNAREA GENERALĂ ORDINARĂ A ACȚIONARILOR DIN 06.03.2024

În data de **3 februarie 2025**, Compania a informat piața cu privire la decizia de convocare a AGOA pentru data de 06.03.2025. Cvorumul legal și statutar a fost constituit la prima convocare. Punctul cheie votat în cadrul AGOA a fost:

- Numirea auditorului financiar BDO AUDITORS & ACCOUNTANTS SRL până la data de 30.09.2025.

Mai multe informații sunt disponibile [AICI](#).

PRINCIPALELE EVENIMENTE LEGATE DE PIAȚA DE CAPITAL

CONTRACTE SERVICII DE MARKET MAKER CU RAIFFEISEN BANK INTERNATIONAL ȘI INTERCAPITAL SECURITIES

În data de **3 ianuarie 2025**, Compania a informat piața cu privire la semnarea a două contracte de servicii de Market Maker oferite de Raiffeisen Bank International și InterCapital Securities.

Mai multe detalii sunt disponibile [AICI](#).

ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE CONSOLIDATE

AROBS a achiziționat, la sfârșitul lunii ianuarie 2023, societatea Syderal Polska. Performanța financiară (venituri și cheltuieli) a acestei subsidiare este reflectată, în cadrul grupului, începând cu luna februarie 2023.

La începutul lunii februarie 2023, AROBS a achiziționat întreg capitalul social al societăților AROBS Software SRL și AROBS Trackgps SRL, ambele din Republica Moldova, a căror performanță financiară (venituri și cheltuieli) este reflectată, în cadrul grupului, începând cu luna februarie 2023.

În cursul lunii aprilie 2023, AROBS a achiziționat grupul Future WorkForce Global (FWF), a cărei performanță financiară (venituri și cheltuieli) este reflectată, în cadrul grupului, începând cu luna mai 2023.

În luna iulie 2023, AROBS a achiziționat în integralitate compania AROBS Pannonia Software Kft și subsidiara acesteia, Skyshield Magyarorszag Kft. Performanța financiară (venituri și cheltuieli) a acestor subsidiare este reflectată, în cadrul grupului, începând cu luna iulie 2023.

În anul 2024, la finalul lunii mai, AROBS a finalizat tranzacția de achiziție a grupului Infobest (Infobest Romania SRL, Infobest Romania SRL Niederlassung, Infobest Systemhaus GmbH), a cărei performanță financiară (venituri și cheltuieli) este reflectată, în cadrul grupului, începând cu luna iunie 2024.

ANALIZĂ P&L CONSOLIDAT

Indicatori cont de Profit și Pierdere

SITUAȚIA VENTURILOR (LEI)	2024 AROBS Grup Auditat	2023 AROBS Grup Auditat	Variație % 2024 vs. 2023	2024 AROBS Grup Buget	Variație % 2024 vs. Buget
Cifra de afaceri:	414.667.612	427.294.137	-3%	404.866.000	2%
Venituri din servicii software	327.574.127	344.775.332	-5%	322.000.000	2%
Venituri din produse software	79.823.305	70.537.191	13%	78.770.000	1%
Venituri din sisteme integrate	7.270.180	11.981.615	-39%	4.096.000	77%
TOTAL – Cost al vânzărilor	301.894.814	295.755.657	2%	294.803.000	2%
Costul vânzărilor de servicii software	256.626.233	254.215.350	1%	253.485.000	1%
Costul vânzărilor de produse software	38.855.377	31.653.344	23%	37.950.000	2%
Costul vânzărilor de sisteme integrate	6.413.204	9.886.963	-35%	3.368.000	90%
Rezultat brut	112.772.798	131.538.480	-14%	110.063.000	2%
<i>Servicii software - marjă brută</i>	22%	26%	-5%	21%	0%
<i>Produse software - marjă brută</i>	51%	55%	-4%	52%	0%
<i>Sisteme integrate - marjă brută</i>	12%	17%	-6%	18%	-6%
Alte venituri din exploatare	1.647.892	1.131.751	46%	922.000	79%
Cheltuieli de vânzări și marketing	(21.098.009)	(18.370.931)	15%	(19.892.000)	6%
Cheltuieli generale și de administrație	(69.633.618)	(70.739.928)	-2%	(67.392.000)	3%
Profit operațional	23.689.063	43.559.373	-46%	23.701.000	0%
EBITDA	59.636.761	73.489.365	-19%	53.973.000	10%
Marjă EBITDA	14%	17%	-3%	13%	1%
EBITDA normalizată*	66.473.895	92.618.775	-28%	60.907.000	9%
Marjă EBITDA normalizată*	16%	22%	-6%	15%	1%
Venituri financiare/(cheltuieli financiare), net	3.934.628	(517.637)	-860%	1.563.000	152%
Profit înainte de impozitare	27.623.691	43.041.736	-36%	25.264.000	9%
Impozit pe profit	(6.391.433)	(11.125.850)	-43%	(7.220.000)	-11%
Profit net	21.232.258	31.915.886	-33%	18.044.000	18%
Marjă profit net	5%	7%	-2%	4%	1%
Profit net normalizat**	28.069.395	51.045.297	-45%	24.978.000	12%
Marjă profit net normalizat**	7%	12%	-5%	6%	1%

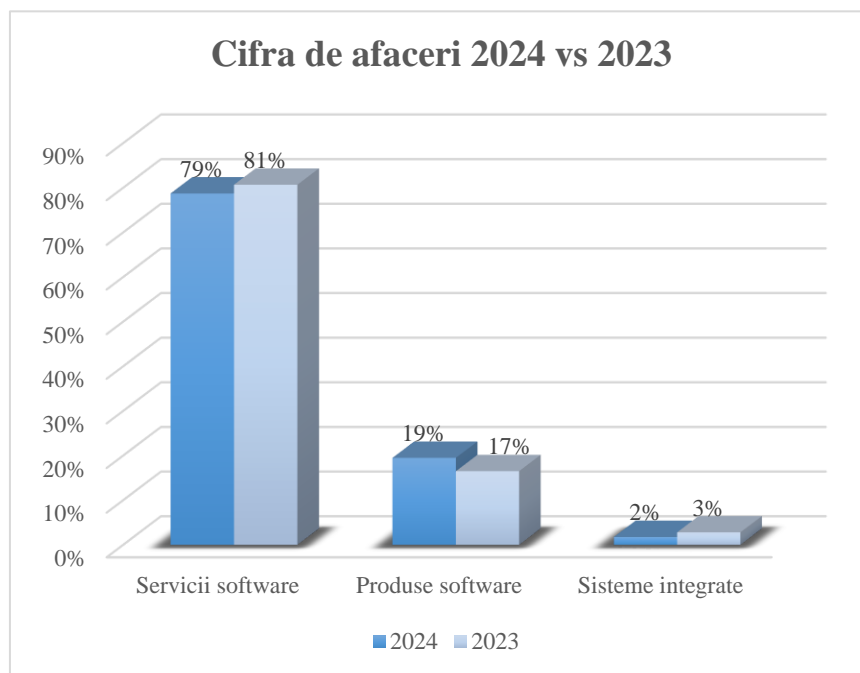
*EBITDA normalizată = EBITDA fără impactul ESOP 1,2 și 3.

** Profit net normalizat exclude efectul non-cash generat de programele de Stock Option Plan (ESOP) 1,2 și 3

Analiză Cifra de afaceri

Contribuția segmentelor de business, ale grupului, în cifra de afaceri totală, este prezentată mai jos:

Linii de business (LEI)	2024 Cifra de afaceri (Auditat)	2023 Cifra de afaceri (Auditat)	Variație %
Servicii software	327.574.127	344.775.332	-5%
Produse software	79.823.305	70.537.191	13%
Sisteme integrate	7.270.180	11.981.615	-39%
Total	414.667.612	427.294.137	-3%



Strategia Grupului, de a avea mai mulți piloni de creștere, a ajutat la balansarea scăderii temporare a cifrei de afaceri marcată pe segmentul “Servicii software” prin creșterea cifrei de afaceri aferentă segmentului “Produse software”, chiar dacă contribuția segmentului “Produse Software” la cifra de afaceri a Grupului este de 19%. Cifra de afaceri aferentă segmentului de “Sisteme integrate”, mai mică față de aceeași perioadă a anului precedent, este influențată de tipul contractelor câștigate și momentul semnării acestora. În luna decembrie 2024, a fost semnat cel mai mare contract de furnizare de servicii de sisteme integrate, de la înființarea subsidiarei, cu Casa Națională de Pensii Publice. Rezultatul licitațiilor pentru care s-au mai depus oferte în cursul anului 2024 va fi anunțat în prima parte a anului 2025.

Organic vs. M&A

	2024			2023		
	Organic	M&A*	Total (Auditat)	Organic	M&A*	Total (Auditat)
Cifra de afaceri:	260.152.908	154.514.704	414.667.612	300.503.384	126.790.753	427.294.137
Servicii software	181.545.276	146.028.851	327.574.127	224.258.668	120.516.664	344.775.332
Produse software	71.337.451	8.485.853	79.823.304	64.263.102	6.274.089	70.537.191
Sisteme integrate	7.270.181	-	7.270.181	11.981.615	-	11.981.615
Cost al vânzării:	189.299.317	112.595.498	301.894.815	206.629.403	89.126.253	295.755.657
Servicii software	147.991.846	108.634.388	256.626.234	168.262.930	85.952.420	254.215.350

Produse software	34.894.267	3.961.110	38.855.377	28.479.511	3.173.834	31.653.344
Sisteme integrate	6.413.204	-	6.413.204	9.886.963	-	9.886.963
Marja bruta	70.853.591	41.919.206	112.772.797	93.873.981	37.664.500	131.538.480
Marja bruta %	27%	27%	27%	31%	30%	31%

*Societăți achiziționate începând cu anul 2021

Veniturile aferente segmentului „Servicii software”, înregistrate în cursul anului 2024, la nivel consolidat, au scăzut sub nivelul anului precedent cu 5%. Societățile din categoria M&A au contribuit la cifra de afaceri a segmentului, la 31 decembrie 2024, cu 146 milioane de lei, în creștere cu 25,5 milioane de lei (+21%), comparativ cu anul trecut, în timp ce business-ul Organic a suferit o scădere de 19% datorată întârzierii unor proiecte noi și reducerii unor proiecte din verticalele de Automotive, în special zona de electrificare și Medical.

Veniturile generate de segmentul “Produse software” în cursul anului 2024, la nivel consolidat, au crescut cu 9,2 milioane de lei (+13%), față de anul precedent. La 31 decembrie 2024, aportul societăților achiziționate la cifra de afaceri, a acestui segment, a fost de 8,5 milioane de lei, și la creșterea activității segmentului de 2,2 milioane de lei.

Pe zona de produse software, cum ar fi management de flotă, optimizarea afacerilor, soluții HR, piața înregistrează creștere, conform tendinței din ultimii ani.

Segmentul „Sisteme integrate” este dezvoltat de una dintre subsidiarele grupului, AROBS Systems, care este responsabilă cu implementarea soluțiilor hardware și software, precum și a produselor software pentru autoritățile contractante din sectorul public. Această companie are o echipă formată din profesioniști în domeniul sectorului public iar ca expertiză tehnică acoperă integrarea de sisteme complexe și tehnologii precum ORACLE, HP, DELL și Microsoft. Veniturile și cheltuielile înregistrate în cadrul acestui segment au fost retratate în urma aplicării politicilor contabile conform IFRS și anume, au fost ajustate veniturile și cheltuielile aferente, care corespundea partenerilor din cadrul contractelor în asociere și veniturile și cheltuielile aferente, din cadrul contractelor în care AROBS Systems avea calitate de agent. Impactul ajustării, la 31 decembrie 2024, atât pe venituri cât și pe cheltuielile aferente, a fost 31,4 milioane de lei, comparativ cu 21,8 milioane de lei impact la 31.12.2023, cu efect 0 atât în EBITDA cât și în profitul net.

Marjele brute realizate atât de business-ul Organic cât și de societățile achiziționate sunt similare în ambii ani, 2023 și 2024, ceea ce indică o integrare operațională eficientă.

De asemenea, cifra de afaceri a înregistrat o creștere de 2%, comparativ cu cifra de afaceri bugetată pentru anul 2024.

Costul vânzării din servicii software a crescut în cursul anului 2024 cu 2,4 milioane de lei, față de anul precedent. Această variație a fost generată de scăderea semnificativă a costurilor pe zona de Organic, cu 20 milioane de lei, față de aceeași perioadă a anului precedent, și de creșterea costurilor cu 22,7 milioane de lei, datorată firmelor intrate în Grup în 2023 și 2024. Evoluția costurilor atât pe Organic, cât și M&A a fost ajustată în funcție de dinamica veniturilor și proiectelor derulate, în cursul anului 2024.

Chiar dacă începutul de an a venit cu creșteri salariale, influențate și de eliminarea parțială a facilităților fiscale privind impozitul pe venit, costurile (inclusiv ESOP-ul) cu resursele direct productive, angajați și terți, au fost gestionate eficient pe parcursul anului 2024.

Cheltuielile cu servicii contractate de la terți au scăzut în 2024 comparativ cu anul precedent cu 0,8 milioane de lei. Serviciile contractate de la terți au reprezentat, pe parcursul anului 2024, în principal, cheltuieli cu servicii software și consultanță IT, servicii de recrutare, participare la târguri și conferințe.

Costul vânzărilor din produse software a crescut cu 7,2 milioane de lei față de anul 2023, datorită majorării cheltuielilor salariale și a serviciilor executate de terți, ca urmare a internalizării unor procese de dezvoltare și mentenanță software. Serviciile contractate de la terți au reprezentat în această perioadă, în principal, servicii cu instalări de dispozitive pentru monitorizare și servicii de dezvoltare software. Evoluția acestor costuri este în concordanță cu extinderea activității segmentului și cu dezvoltarea produselor interne.

Cheltuielile de vânzări și marketing au crescut în anul 2024 cu 2,7 milioane de lei, comparativ cu anul 2023. Principala creștere provine de la efectul companiilor nou achiziționate și a eforturilor de vânzări implementate pentru identificarea de noi oportunități comerciale.

Cheltuielile generale și de administrație au scăzut, la 31 decembrie 2024, cu 1,1 milioane de lei, față de anul precedent. Această evoluție se datorează efectului scăderii costurilor generale și de administrație (cu excepția celor menționate mai jos), față de anul precedent cu 6,3 milioane de lei, precum și creșterii amortizării relațiilor cu clienții cu 0,8 milioane de lei și ajustării pentru deprecierea fondului comercial, în valoare de 4,4 milioane de lei.

Amortizarea relațiilor cu clienții a crescut ca urmare a achiziției, în anul 2024, a grupului Infobest și cuprinde costul aferent celor 7 luni de la data intrării în Grup. În anul 2024, în urma testelor de depreciere a fondului comercial, determinat în urma achizițiilor, s-a înregistrat o cheltuială de 4,4 milioane de lei pentru 2 subsidiare pentru care sunt indicii de diminuare a valorii, calculate pe baza fluxurilor de numerar viitoare.

EBITDA înregistrată la 31 decembrie 2024 este de 59,6 milioane de lei, iar profitul net, la aceeași dată, este de 21,2 milioane de lei.

Totodată, **EBITDA** înregistrată la 31 decembrie 2024 depășește cu 10% **EBITDA** bugetată pentru anul 2024.

Costurile cu ESOP, la 31 decembrie 2024, sunt mai mici cu 5,4 milioane de lei decât cele din aceeași perioadă a anului precedent, ca urmare a finalizării programelor ESOP 1, ESOP 2 și a etapei 1 ESOP 3 precum și a cheltuielilor diminuate aferente programului ESOP 4. Acțiunile angajate în programele ESOP 1, 2 și 3 au fost cele cumpărate la valoare nominală de la Voicu Oprean, anterior listării societății la BVB. Acțiunile angajate în programul ESOP 4 au fost achiziționate prin implementarea unui program de buy-back.

EBITDA normalizată, la nivel consolidat, înregistrează o valoare de 66,5 milioane de lei, la 31 decembrie 2024, iar profitul net normalizat înregistrează o valoare de 28,1 milioane de lei, la aceeași dată. Normalizarea acestor indicatori s-a realizat prin anularea efectului cheltuielii cu programele ESOP 2 și 3. Cheltuiala cu programul ESOP 4, început în luna mai 2024, nu este luată în calcul în normalizarea acestor indicatori deoarece necesarul de acțiuni pentru derularea programului a fost achiziționat în cadrul programelor de răscumpărare generând un efect monetar. În comparație cu bugetul anului 2024, **EBITDA normalizată** a înregistrat o creștere de 9%.

STRATEGIA DE BUSINESS & VÂNZĂRI

Strategia de business a AROBS pentru perioada următoare se bazează pe un model de creștere sustenabilă, care combină extinderea prin achiziții strategice, apropierea de clienți pe piețele internaționale și valorificarea noilor oportunități tehnologice în domenii cu impact major, precum inteligența artificială, ingineria datelor și securitatea cibernetică. Prin această abordare, Grupul urmărește să își consolideze poziția de partener tehnologic de încredere la nivel global, adaptându-se constant la dinamica pieței și la nevoile clienților.

Extinderea prin achiziții strategice (M&A)

Achizițiile reprezintă în continuare un pilon fundamental al strategiei de creștere AROBS, cu un accent clar pe companii din domeniul serviciilor și produselor software care activează în verticale în care Grupul este deja prezent: Embedded, Automotive, Medical, Travel & Hospitality, IoT, Life Sciences, Enterprise Solutions și Fintech, inclusiv zone de automatizare inteligentă.

Comaniile pe care Grupul le analizează pentru potențiale achiziții sunt în principal din Europa Centrală și de Est sau din SUA, dețin un portofoliu solid de clienți în geografii relevante pentru Grup și au un nivel de profitabilitate aliniat cu cel al entităților existente din divizia de servicii software. În ceea ce privește produsele software, Grupul vizează companii care dezvoltă soluții în domeniul managementului de flotă, atât în România, cât și în țările vecine, precum și în digitalizarea și optimizarea proceselor de business pe piața locală.

Prin aceste achiziții, AROBS urmărește consolidarea expertizei tehnologice, extinderea capacităților de livrare și diversificarea portofoliului de produse și servicii, cu scopul de a susține o creștere sustenabilă în ecosisteme complementare.

Expansiune organică în piețele internaționale prin apropierea de client

Pe lângă componenta de M&A, Grupul AROBS continuă să investească în extinderea organică, în special în piețele din SUA și Uniunea Europeană, acolo unde există deja relații comerciale consolidate. Strategia se bazează pe apropierea de clienți, atât prin deschiderea de noi birouri de vânzări și centre de livrare, cât și prin dezvoltarea unei prezențe comerciale și tehnice adaptate specificului fiecărei piețe.

Valorificarea oportunităților tehnologice: AI, ingineria datelor, securitate cibernetică

În contextul unei digitalizări accelerate și al creșterii exponențiale a volumului de date, AROBS vizează realizarea de investiții în dezvoltarea competențelor și soluțiilor care integrează tehnologii emergente precum inteligența artificială, ingineria datelor și securitatea cibernetică.

AROBS își propune să fie un partener activ în tranziția digitală a organizațiilor, contribuind cu expertiză aplicată în proiecte care implică automatizare inteligentă, procesare avansată de date și securitatea informației. În același timp, Grupul urmărește să integreze aceste tehnologii și în produsele proprii, oferind clienților soluții scalabile, moderne și adaptate cerințelor de performanță și securitate ale pieței actuale.

CLIEŢI SEMNIFICATIVI

În tabelul următor este prezentată dispersia clienţilor în funcţie de linia de business:

Segment de activitate	Top clienţi 2024	% din cifra de afaceri	Top clienţi 2023	% din cifra de afaceri
Servicii Software	Client 1	17,56%	Client 1	25,82%
	Client 2	3,82%	Client 2	4,21%
	Client 3	3,63%	Client 3	5,93%
	Client 4	3,48%	Client 4	0,00%
	Client 5	2,57%	Client 5	4,35%
Produse Software	Client 6	0,81%	Client 6	0,41%
	Client 7	0,52%	Client 7	0,37%
	Client 8	0,19%	Client 8	0,15%
	Client 9	0,10%	Client 9	0,14%
	Client 10	0,10%	Client 10	0,16%
Sisteme integrate	Client 11	0,91%	Client 11	0,00%
	Client 12	0,30%	Client 12	0,08%
	Client 13	0,18%	Client 13	0,00%

PRINCIPALII INDICATORI FINANCIARI

AROBS LA NIVEL DE GRUP

Indicatorul lichidităţii curente la 31.12.2024

$$\frac{\text{Active curente } 358.099.154}{\text{Datorii curente } 99.945.884} = 3,58$$

Indicatorul lichidităţii imediate la 31.12.2024

$$\frac{\text{Active curente-stocuri } 349.300.048}{\text{Datorii curente } 99.945.884} = 3,49$$

Indicatorul gradului de îndatorare la 31.12.2024

$$\frac{\text{Capital împrumutat } 82.515.623}{\text{Capital propriu } 439.857.017} \times 100 = 18,76\%$$

$$\frac{\text{Capital împrumutat } 82.515.623}{\text{Capital angajat } 522.372.640} \times 100 = 15,80\%$$

Capital împrumutat = Credite peste 1 an

Capital angajat = Capital împrumutat + Capital propriu

Viteza de rotație a debitelor – clienți (zile) la 31.12.2024

$$\frac{\text{Sold mediu clienți}}{\text{Cifra de afaceri}} \times 365 = \frac{88.770.729}{414.667.612} \times 365 = 78,14$$

Viteza de rotație a activelor imobilizate la 31.12.2024

$$\frac{\text{Cifra de afaceri}}{\text{Active imobilizate}} = \frac{414.667.612}{285.457.927} = 1,45$$

Rata datoriei de finanțare bancară la 31.12.2024

$$\frac{\text{Datorii bancare totale}}{\text{EBITDA normalizată}} = \frac{67.112.990}{66.473.895} = 1,01$$

Profit pe acțiune de bază la 31.12.2024

$$\frac{\text{Profit}}{\text{Acțiuni ordinare în circulație}} = \frac{20.992.051}{917.313.056} = 0,0229$$

Profit pe acțiune de diluat la 31.12.2024

$$\frac{\text{Profit}}{\text{Acțiuni ordinare în circulație diluate}} = \frac{20.992.051}{1.040.116.936} = 0,0202$$

ANALIZĂ BILANȚ CONSOLIDAT

INDICATORI DE BILANȚ

Indicatori de bilanț (LEI)	31.12.2024 AROBS Grup Auditat	31.12.2023 AROBS Grup Auditat	Variație %
Active imobilizate, din care:	285.457.927	278.546.751	2%
Imobilizări corporale	13.679.736	35.556.876	-62%
Active aferente drepturilor de utilizare a activelor luate în leasing	25.396.600	17.236.489	47%
Investiții imobiliare	21.008.039	-	100%
Fond comercial	111.230.318	104.761.369	6%
Relații cu clienții	74.155.381	76.561.802	-3%
Alte imobilizări necorporale	27.031.719	23.044.459	17%
Împrumuturi acordate părților afiliate și legate	7.294.119	15.555.506	-53%
Alte imobilizări financiare	3.687.246	3.700.985	0%
Impozit amânat	1.974.769	2.129.265	-7%
Active circulante, din care:	358.099.154	203.254.925	76%
Creanțe comerciale	73.202.668	97.908.883	-25%
Împrumuturi acordate părților afiliate și legate	5.847.550	1.413.707	314%
Numerar și echivalente	259.604.189	88.075.920	195%
Total activ	643.557.081	481.801.676	34%
Datorii curente, din care:	99.945.884	90.590.748	10%
Datorie privind finanțarea bancară	24.677.989	24.184.008	2%
Datorii de leasing	8.206.905	7.919.498	4%
Datorii pe termen lung, din care:	103.754.180	117.523.771	-12%
Datorie privind finanțarea bancară	42.435.001	62.629.398	-32%
Datorii de leasing	17.267.490	11.309.563	53%
Total datorii	203.700.064	208.114.518	-2%
Capitaluri proprii	439.857.017	273.687.158	61%
Total capitaluri proprii și datorii	643.557.081	481.801.676	34%
Activ net contabil	439.857.017	273.687.158	61%

La 31 decembrie 2024, activele totale au ajuns la o valoare de 644 milioane de lei, în creștere cu 34% față de sfârșitul anului 2023, determinată în principal, de variațiile explicate mai jos.

În luna iulie 2024, s-a finalizat cu succes operațiunea de majorare de capital social, prin care s-au atras 142,9 milioane de lei de la investitori instituționali. Fondurile intrate în Companie se regăsesc la data de 31 decembrie 2024 în disponibilitățile bănești. AROBS își propune să valorifice capitalul atras prin investiții în companii noi achiziționate, în extinderea activităților comerciale pe piețele cheie și continuarea dezvoltării produselor software din portofoliu.

Fluxurile de numerar generate din activitatea operațională au crescut cu 66% față de anul precedent, întărind poziția financiară a Grupului.

Activele imobilizate au avut o creștere netă cu 6,9 milioane de lei ca urmare a înregistrării fondului comercial în urma achiziției grupului Infobest, de la finalul lunii mai 2024, a continuării dezvoltării produselor interne și a finalizării, în martie 2024, a investiției într-un sediu nou, care va fi utilizat în scop de închiriere către terți, în

proporție de 80%. De asemenea, s-a majorat valoarea activelor aferente drepturilor de utilizare a activelor luate în leasing, datorită prelungirii perioadei de închiriere a unor sedii și indexării valorii chiriei în acest an.

Pentru societățile achiziționate, s-au identificat relații cu clienții, în procesul de alocare a prețului de achiziție de către evaluatori, care au fost recunoscute la valoare justă ca și active necorporale în situațiile financiare la data fiecărei achiziții. Valoarea netă contabilă a relațiilor cu clienții la 31.12.2024 este de 74,2 milioane de lei. Amortizarea acestor active se face liniar, pe o perioadă de 10 ani.

Valoarea netă a fondului comercial înregistrat la 31.12.2024 este de 111,2 milioane de lei. Acesta a crescut în anul 2024 cu 6,5 milioane de lei în urma achiziției grupului Infobest. La 31 decembrie 2024 s-a efectuat testarea de depreciere a fondului comercial aferent societăților achiziționate. În urma calculelor privind fluxurile de numerar viitoare, testarea s-a concluzionat cu o depreciere în valoare de 4,4 milioane de lei pentru 2 subsidiare.

La 31 decembrie 2024, rata datoriei privind finanțarea bancară, calculată ca și raport între datoriile bancare totale și EBITDA normalizată este de 1,01 ceea ce indică o poziție financiară solidă care permite accesarea de finanțări viitoare pentru îndeplinirea obiectivelor strategice ale Grupului.

POLITICA DE DIVIDENDE

Politica și practica privind dividendele AROBS Transilvania Software S.A. este disponibilă [AICI](#).

PROPUNERE DE DISTRIBUIRE A PROFITULUI AFERENT ANULUI 2024

Propunerea Consiliului de Administrație privind distribuirea profitului aferent exercițiului financiar încheiat la 31 decembrie 2024, în sumă de 30.516.880,36 lei determinat în conformitate cu legile aplicabile, este următoarea: suma de 28.752.991,67 lei profit net nerepartizat (rezultat reportat), suma de 1.652.001,56 lei se repartizează pentru constituirea rezervei legale și suma de 111.887,12 lei se repartizează pentru constituirea de alte rezerve.

ELEMENTE DE PERSPECTIVĂ PRIVIND ACTIVITATEA EMITENTULUI

BUGET CONSOLIDAT DE VENITURI ȘI CHELTUIELI PENTRU 2025

CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE	2025
Cifra de afaceri:	460.000.000
Venituri din servicii software	333.000.000
Venituri din produse software	105.000.000
Venituri din sisteme integrate	22.000.000
Total cost al vânzării:	320.000.000
Costul vânzărilor din servicii software	252.000.000
Costul vânzărilor din produse software	50.000.000
Costul vânzărilor din sisteme integrate	18.000.000
Rezultat brut	140.000.000
Alte venituri (cheltuieli) din exploatare, net	1.000.000
Cheltuieli de vânzări și marketing	29.000.000
Cheltuieli generale și de administrație	74.000.000
Profit operațional	38.000.000
EBITDA	73.000.000
Marjă EBITDA	16%
Profit înainte de impozitare	45.000.000
Impozit pe profit	8.000.000
Profit net	37.000.000
Marjă profit net	8%

ELEMENTE DE PERSPECTIVĂ PRIVIND PERFORMANȚA GRUPULUI

În 2025 și în anii ce urmează, AROBS vizează continuarea activităților axate pe extindere, inovație și eficiență operațională astfel încât să își consolideze poziția la nivel de servicii și produse software atât pe plan local, cât și internațional. Prin urmare, prioritățile Grupului pentru anul 2025 sunt următoarele:

Integrarea entităților din Grup

- În 2025, AROBS va continua procesul de integrare a entităților din grup în vederea optimizării resurselor pentru a spori valoarea adăugată pentru clienți.

Efficientizarea operațiunilor Grupului

- Eficiența operațională rămâne o componentă esențială a strategiei AROBS. Prin adoptarea tehnologiilor avansate și optimizarea proceselor interne, Grupul își propune să consolideze capacitatea de livrare a serviciilor și produselor software, dezvoltând totodată o cultură organizațională care încurajează schimbul de cunoștințe și diseminarea celor mai bune practici între echipele companiilor din cadrul Grupului.

Oportunități tehnologice – AI, ingineria datelor și securitate cibernetică

- Pe măsură ce inteligența artificială și automatizarea devin tot mai integrate în procesele de business, AROBS va continua să investească în aceste direcții, recunoscând potențialul acestora de a contribui la creșterea eficienței și la extinderea capabilităților soluțiilor oferite. În același timp, Grupul își menține

angajamentul de a optimiza utilizarea resurselor și de a îmbunătăți continuu eficiența operațională, pentru a asigura competitivitatea într-un mediu economic dinamic și în continuă transformare..

Extinderea organică în SUA/UE prin apropierea de client

- Extinderea strategică a AROBS în piețele din Statele Unite ale Americii și Uniunea Europeană se concentrează pe consolidarea relațiilor cu clienții existenți. Printr-o înțelegere aprofundată a nevoilor și provocărilor specifice ale acestora, Grupul urmărește adaptarea continuă a portofoliului de servicii și produse software, pentru a oferi soluții relevante și personalizate, facilitând totodată accesul la cele mai noi inovații tehnologice dezvoltate de AROBS.
- AROBS își propune să fie un jucător inovator și progresist în ciclul de adoptare a noilor tehnologii – inclusiv în domenii precum machine learning, inteligență artificială, big data și altele. În acest context, Grupul va valorifica oportunitățile generate de apropierea față de client pentru a dezvolta soluții tehnologice relevante și scalabile, adaptate pieței europene și nu numai.
- De asemenea, AROBS va continua extinderea prezenței internaționale atât prin achiziții strategice, cât și prin deschiderea de noi birouri de vânzări și centre de livrare, atât în Europa, cât și în SUA.

Digitalizarea sectorului public

- O direcție cu potențial semnificativ de creștere în cadrul Grupului este reprezentată de câștigarea și implementarea de proiecte de digitalizare în sectorul public. Cel mai mare proiect, semnat cu Casa Națională de Pensii Publice în Decembrie 2024, se va derula în principal în anul 2025. Proiectele de digitalizare din pipeline au un potențial ridicat de dezvoltare. Se estimează că pentru proiectele oferite de AROBS Systems rezultatele licitațiilor vor fi anunțate în prima jumătate a anului 2025, cu posibilitatea de extindere și consolidare a prezenței Grupului în zona serviciilor dedicate sectorului public.

RISCURI

Apariția oricăruia dintre următoarele evenimente ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, a perspectivelor Emitentului, a rezultatelor operațiunilor și a situației financiare a Grupului. Factorii de risc descriși mai jos nu reprezintă o listă exhaustivă sau o explicație a tuturor riscurilor la care ar putea fi expuși investitorii atunci când fac o investiție în acțiuni și trebuie folosiți doar în scop de îndrumare. Riscurile și incertitudinile suplimentare cu privire la Grup care nu sunt cunoscute în prezent Grupului sau pe care Grupul le consideră în prezent ca fiind lipsite de importanță, pot avea de asemenea, în mod individual sau cumulativ, un efect negativ semnificativ asupra activității Grupului, a rezultatelor operațiunilor și a situației financiare a Grupului și, în situația materializării unui asemenea risc, prețul acțiunilor ar putea scădea și investitorii ar putea pierde investiția făcută, în totalitate sau în parte. O investiție în acțiuni implică riscuri financiare complexe și este adecvată numai pentru investitorii care (fie singuri, fie împreună cu un consultant specializat în domeniul financiar sau în alt domeniu) sunt capabili să evalueze riscurile unei astfel de investiții și care dispun de resurse financiare suficiente pentru a putea să suporte pierderile care ar putea rezulta din aceasta. Potențialii investitori ar trebui să analizeze cu atenție dacă o investiție în acțiuni este potrivită pentru aceștia, ținând seama de informațiile din acest raport și de circumstanțele personale ale acestora.

RISCURI REFERITOARE LA ACTIVITATEA ȘI DOMENIUL DE ACTIVITATE ALE GRUPULUI

Emitentul activează într-un mediu competitiv intens, astfel încât există posibilitatea ca acesta să nu dispună de suficiente resurse financiare sau de altă natură pentru a își menține sau îmbunătăți poziția competitivă.

Mulți dintre concurenții existenți ai Emitentului au, iar unii dintre concurenții potențiali ai acestuia ar putea avea avantaje competitive substanțiale cum ar fi:

- recunoaștere mai mare a numelui și un istoric de funcționare mai lung;
- bugete și resurse mai mari pentru vânzări și marketing;
- distribuție mai extinsă și relații stabilite cu partenerii de distribuție și clienții finali;
- mai multe resurse de asistență pentru clienți;
- resurse mai mari pentru a face achiziții strategice sau pentru a încheia parteneriate strategice;
- costuri mai mici cu forța de muncă și dezvoltarea de noi servicii și/sau produse;
- servicii, produse și/sau tehnologii mai noi și/sau disruptive;
- portofolii de proprietate intelectuală mai extinse și mai mature; și/sau
- resurse financiare, tehnice și de altă natură mult mai mari.

În plus, unii dintre concurenții mai mari ai Emitentului au oferte de servicii și produse substanțial mai extinse și mai diverse, ceea ce îi poate face mai puțin sensibili la încetinirile de pe o anumită piață și le permite să își valorifice relațiile bazate pe alte servicii/produse sau să încorporeze funcționalități în serviciile/produsele existente pentru a câștiga afaceri într-un mod care să descurajeze utilizatorii să cumpere serviciile și/sau produsele Emitentului, inclusiv prin vânzarea la marje zero sau negative, oferirea de concesiuni sau gruparea produselor. Mulți dintre concurenții mai mici ai Emitentului, care sunt specializați în furnizarea unui singur tip de produse sau servicii, sunt adesea capabili să livreze în piață aceste produse specializate mai repede decât Emitentul.

Organizațiile care utilizează servicii și produse tradiționale pot considera că aceste servicii și produse sunt suficiente pentru a le satisface nevoile sau că ofertele Emitentului răspund doar nevoilor unei părți a industriei. În consecință, aceste organizații pot continua să își aloce bugetele pentru tehnologia informației pentru serviciile și produsele tradiționale și pot să nu adopte serviciile și produsele Emitentului. De asemenea, multe organizații au investit resurse substanțiale financiare și de personal pentru a proiecta și a opera propriile rețele și au stabilit relații profunde cu alți furnizori de servicii și produse. Ca urmare, aceste organizații pot prefera să cumpere de la furnizorii lor existenți decât să adauge sau să treacă la un nou furnizor / producător, cum ar fi Emitentul, indiferent de performanța produselor ori caracteristicile sau ofertele de servicii mai performante. De asemenea, aceste organizații pot fi dispuse să adauge în mod incremental soluții la soluțiile lor deja existente, decât să o înlocuiască în totalitate cu soluțiile / produsele Emitentului.

Condițiile din piața în care activează Emitentul s-ar putea schimba rapid și semnificativ ca urmare a progreselor tehnologice, a parteneriatelor sau a achizițiilor desfășurate de către concurenții Emitentului sau de consolidarea continuă a pieței. Companiile nou-înființate care inovează și marii concurenți ai Emitentului care fac investiții semnificative în cercetare și dezvoltare pot inventa servicii, produse și tehnologii similare sau superioare care să concureze cu produsele și serviciile Emitentului. Unii dintre concurenții Emitentului au făcut sau ar putea face achiziții de companii care ar putea să le permită să ofere în mod direct resurse sau soluții mai competitive și mai cuprinzătoare decât cele pe care le ofereau anterior și să se adapteze mai rapid la noile tehnologii și la noile nevoi ale clienților finali. Concurenții actuali și potențiali ai Emitentului pot, de asemenea, să stabilească relații de cooperare între ei sau cu terțe părți care le pot spori și mai mult resursele.

Aceste presiuni concurențiale din piața în care activează Emitentul sau eșecul acestuia de a concura în mod eficient poate avea ca rezultat reduceri de preț, mai puține comenzi, reducerea veniturilor și a marjelor brute, precum și pierderea cotei de piață. Orice eșec în a face față și a aborda acești factori ar putea dăuna grav afacerii și rezultatelor operaționale.

Competitivitatea Emitentului în cadrul mediului concurențial actual depinde în mare măsură de capacitatea sa de a se adapta rapid la noile evoluții și tendințe ale pieței. În cazul în care Emitentul nu poate concura eficient cu competitorii săi, fie aceștia locali sau internaționali, această situație poate avea un impact negativ asupra activității, situației financiare, rezultatelor operaționale și perspectivei Emitentului.

Riscul de scalare a afacerii Emitentului

În ultimii ani, Emitentul a înregistrat o creștere și o cerere sporită pentru produsele și serviciile acestuia. Ca urmare, în ultimii ani numărul personalului a crescut semnificativ. De exemplu, de la sfârșitul anului fiscal 2022 până la sfârșitul anului fiscal 2023, numărul personalului la nivel consolidat a crescut de la 796 la 1.254. În plus, pe măsură ce Emitentul s-a dezvoltat, numărul de clienți finali a crescut, de asemenea, în mod semnificativ, iar Emitentul a gestionat din ce în ce mai multe proiecte de servicii și implementări ale produselor și serviciilor acestuia. Creșterea și extinderea afacerii, a serviciilor, produselor și a nivelului de asistență pe care îl oferă clienților pun o presiune semnificativă asupra resurselor de management, operaționale și financiare. Pentru a gestiona în mod eficient orice creștere viitoare, Emitentul trebuie să continue să își îmbunătățească și să își extindă infrastructura financiară și de tehnologie a informației, să îmbunătățească și să extindă infrastructura operațională și cea de sisteme și control operațional și administrativ, precum și capacitatea acestuia de a gestiona în mod eficient efectivele, capitalul și procesele, toate acestea putând fi mai dificil de realizat cu atât mai mult cu cât o parte din angajații Emitentului continuă să lucreze de la distanță.

Este posibil ca Emitentul să nu reușească să implementeze cu succes sau să își extindă îmbunătățirile aduse sistemelor și proceselor acestuia într-un mod eficient sau în timp util. În plus, este posibil ca sistemele și procesele existente să nu poată preveni sau detecta toate erorile, omisiunile sau fraudele. De asemenea, este posibil ca Emitentul să întâmpine dificultăți în gestionarea îmbunătățirilor aduse sistemelor și proceselor sale sau în legătură cu software-ul furnizat de către terți și care este licențiat pentru a oferi suport Emitentului în legătură cu astfel de îmbunătățiri. Orice creștere viitoare la nivelul produselor și serviciilor oferite de Emitent ar adăuga complexitate organizației Emitentului și ar necesita o coordonare eficientă la nivelul întregii organizații. Eșecul gestionării eficiente a oricărei creșteri viitoare ar putea duce la creșterea costurilor, perturbarea relațiilor existente cu clienții finali, reducerea cererii sau ar limita Emitentul la distribuirea redusă a serviciilor acestuia și/sau la implementări mai mici ale produselor acestuia sau ar afecta performanța afacerii și rezultatele operaționale.

Dacă Emitentul nu anticipează cu exactitate, nu se pregătește și nu răspunde prompt la evoluțiile tehnologice și ale pieței și nu gestionează cu succes introducerea în piață și tranziția către noi servicii și produse pentru a satisface nevoile în schimbare ale clienților finali, poziția competitivă și perspectivele acestuia vor fi afectate.

Domeniul livrării de servicii și soluții software sau dezvoltării de software a crescut rapid și este de așteptat să continue să evolueze rapid. Mai mult decât atât, mulți dintre clienții Emitentului operează pe piețe caracterizate de tehnologii și planuri de afaceri aflate într-o evoluție continuă, care le impune să adauge numeroase puncte de

acces la rețea și să adapteze rețele din ce în ce mai complexe ale afacerilor acestora, încorporând o varietate de produse hardware, software, sisteme de operare și protocoale de rețea și din acest motiv, Emitentul trebuie să își adapteze în mod continuu serviciile și/sau produsele.

În plus, Emitentul trebuie să angajeze resurse semnificative pentru dezvoltarea de noi servicii și produse, înainte de a ști dacă investițiile respective vor avea ca rezultat produse și servicii pe care piața le va accepta. Succesul noilor caracteristici depinde de mai mulți factori, inclusiv definirea adecvată a noilor servicii și produse, diferențierea noilor produse, servicii și caracteristici față de cele ale concurenților Emitentului și acceptarea pe piață a acestor produse, servicii și caracteristici.

Există posibilitatea ca noile servicii și tehnologii software să nu fie adoptate pe scară largă de către utilizatori sau clienți. Acest lucru ar putea fi cauzat de multiple motive, cum ar fi lipsa conștientizării privind beneficiile aduse de noile servicii și tehnologii, rezistența la schimbare sau preferința pentru soluțiile și tehnologiile existente. În astfel de cazuri, investiția și eforturile depuse în dezvoltarea serviciilor și tehnologiilor noi ar putea să nu ofere un randament adecvat, iar succesul pe piață ar putea fi limitat.

Deși Emitentul depune eforturi în vederea analizării și abordării acestui risc prin efectuarea de cercetări de piață adecvate, testarea și feedback-ul utilizatorilor în etapele de dezvoltare, precum și prin strategii de marketing și comunicare eficiente pentru a promova beneficiile și avantajele inovatoare ale serviciilor și tehnologiilor noi, eșecul Emitentului de a-și adapta serviciile și produsele la evoluția pieței ar putea avea consecințe negative semnificative asupra activității, perspectivelor, rezultatelor operațiunilor și poziției financiare ale Grupului.

În cazul în care Emitentul nu reușește să angajeze, să integreze, să formeze, să păstreze și să motiveze personal calificat și conducerea superioară a Emitentului, activitatea acestuia ar putea suferi.

Succesul Emitentului depinde în mare măsură de capacitatea acestuia de a continua să atragă, să integreze și să motiveze personal calificat, în special programatori și ingineri IT cu o înaltă calificare. Emitentul este în mod substanțial dependent de serviciile continue ale personalului existent, în principal din cauza complexității ofertei de servicii și produse și produse a Emitentului. Deși Emitentul depune eforturi în vederea motivării personalului său, atât prin oferirea de pachete remuneratorii competitive (inclusiv prin implementarea planurilor stock option), cât și prin oportunitățile de dezvoltare a carierei, eșecul Emitentului de a gestiona forța de muncă existentă și/sau să recruteze personal suficient în timp util, activitatea Emitentului, perspectivele, rezultatele și/sau situația financiară ar putea fi afectate în mod semnificativ.

În plus, orice eșec de a angaja, integra, instrui și stimula în mod adecvat personalul de vânzări sau incapacitatea personalului de vânzări și operațional, angajat recent, de a atinge în mod eficient nivelurile de productivitate vizate ar putea avea un impact negativ asupra creșterii și operațiunilor marginale ale Emitentului. Concurența pentru personal cu înaltă calificare, în special în inginerie, este adesea intensă, în special în marile centre de afaceri, unde Emitentul are o prezență substanțială și nevoie de astfel de personal.

De asemenea, industria în care Emitentul activează se confruntă, în general, cu o uzură mare a angajaților. Dacă Emitentul nu este capabil să angajeze, să integreze, să instruiască sau să păstreze personalul calificat și înalt calificat, necesar pentru a își îndeplini nevoile actuale sau viitoare, afacerile, situația financiară și rezultatele operaționale ar putea fi afectate.

Performanțele viitoare ale Emitentului depind, de asemenea, de servicii și contribuții continue ale conducerii Emitentului în vederea executării planului de afaceri și pentru a identifica și urmări noi oportunități și inovații de produse. Pierderea serviciilor furnizate de aceste persoane, scăderea eficienței acestor servicii sau gestionarea ineficientă a oricărei tranziții la nivelul conducerii, ar putea întârzia sau împiedica în mod semnificativ capacitatea de a dezvolta eficient și la standarde înalte de calitate proiectele, planurile de afaceri și proiecțiile financiare sau capacitatea de marketing, ceea ce ar putea afecta negativ activitatea, situația financiară și rezultatele operaționale ale Emitentului. În mod particular, implicarea continuă a conducerii actuale în urmărirea obiectivelor strategice ale Emitentului reprezintă un factor cheie pentru dezvoltarea continuă a Emitentului și pentru poziția concurențială a acestuia. Rezultatele viitoare ale operațiunilor Emitentului depind în mare parte de contribuția

neîntreruptă a conducerii existente a Emitentului. Dacă oricare dintre directorii executivi ai Emitentului sau alte persoane cheie își încetează raporturile de muncă sau de colaborare cu Emitentul, activitatea, perspectivele, rezultatele operațiunilor și situația financiară a Emitentului ar putea fi afectate negativ într-un mod semnificativ. Mai mult, pierderea persoanelor cheie din cadrul Emitentului ar însemna că experiența acestora ar putea fi folosită de către concurenții din piață.

Achizițiile, asocierile și alianțele strategice pot avea un efect negativ asupra afacerii Emitentului.

Emitentul se așteaptă să realizeze în continuare achiziții și să intre în asocieri și alianțe strategice ca parte a strategiei sale de afaceri pe termen lung. Achizițiile și alte tranzacții și aranjamente anunțate de către Emitent în ultima perioadă sau care vor apărea în viitor implică provocări și riscuri semnificative, inclusiv faptul că Emitentul ar putea întâmpina dificultăți în implementarea strategiei sale de afaceri, că Emitentul obține o rentabilitate nesatisfăcătoare a investiției sale, că generează noi obligații și provocări legate de conformitate, că există dificultăți în integrarea și reținerea de noi angajați, sisteme de afaceri și tehnologie, că distrage atenția conducerii de la celelalte afaceri ale Emitentului sau că tranzacțiile anunțate ar putea să nu fie finalizate.

De asemenea, capacitatea Emitentului de a efectua astfel de investiții poate fi limitată de mulți factori, inclusiv de disponibilitatea finanțării, de reglementările aplicabile și de concurența din partea altor potențiali cumpărători în cazul tranzacțiilor de tip M&A. De exemplu, dacă un acord nu reușește să anticipeze în mod adecvat circumstanțele și interesele în schimbare ale unei părți, poate duce la rezilierea anticipată sau la renegocierea acordului. Succesul acestor tranzacții și aranjamente va depinde în parte de capacitatea Emitentului de a le folosi pentru a îmbunătăți serviciile și produsele existente sau pentru a dezvolta altele noi, precum și de capacitatea companiilor achiziționate de a se conforma politicilor Emitentului, proceselor în domenii precum guvernarea datelor, confidențialitate și securitate cibernetică. Deși Emitentul analizează companiile care fac obiectul achiziției, aceste evaluări sunt supuse unui număr de ipoteze referitoare la profitabilitate, creștere etc. Nu există nicio garanție că evaluările și ipotezele Emitentului cu privire la obiectivele achiziției se vor dovedi a fi corecte, iar evoluțiile reale pot să difere în mod semnificativ de așteptările acestuia, mai ales într-un context macro-economic marcat de incertitudine.

Factori precum costurile pentru dezvoltarea proiectelor Emitentului ar putea afecta planurile Emitentului de a obține plus-valoare din proiectele pe care le are în vedere. Chiar dacă sunt implementate, nu există nicio garanție că planurile Emitentului vor fi de succes. Neîndeplinirea cu succes a strategiilor avute în vedere (sau cu depășirea costurilor și calendarului avut în vedere) precum și neobținerea beneficiilor anticipate în urma implementării acestor strategii pot avea efecte negative asupra afacerii, condițiilor financiare, rezultatelor operaționale sau perspectivelor Emitentului.

Parte din activitatea Emitentului se desfășoară în industria automotive, ceea ce presupune dependența de parteneri și furnizori terți, o reglementare strictă și un progres tehnologic rapid, precum și o anumită ciclicitate a cererii.

Fiind o companie de software care activează și în industria automotive, există o mare dependență de furnizorii terți și de partenerii implicați în lanțul de aprovizionare. Acest lucru include furnizorii de componente hardware, sisteme electronice și alte componente esențiale necesare pentru funcționarea soluțiilor software automotive. Riscul constă în posibilele perturbări sau probleme care pot apărea din aceste dependențe, ceea ce poate avea implicații semnificative asupra operațiunilor și reputației Emitentului.

Astfel lanțul de aprovizionare poate fi complex și interconectat, implicând numeroși furnizori din diferite locații geografice. Orice perturbare în lanțul de aprovizionare, cum ar fi penurii de componente, întârzieri în producție, probleme de calitate sau provocări logistice, poate avea un impact direct asupra capacității Emitentului de a livra soluțiile sale la timp și de a satisface așteptările clienților.

De asemenea, Emitentul se bazează pe calitatea și fiabilitatea componentelor furnizate de terți. Dacă componentele furnizate sunt defecte sau de calitate inferioară, acest lucru poate duce la disfuncționalități ale software-ului, defecțiuni ale sistemului sau probleme de siguranță în produsele automotive care includ software-

ul. Acest lucru poate cauza nemulțumirea clienților, posibile retrageri de pe piață, poate atrage răspunderea Emitentului și poate aduce prejudicii reputației Emitentului.

În plus, colaborarea cu furnizori terți și parteneri implică partajarea proprietății intelectuale, secretelor comerciale și a informațiilor sensibile. Există riscul utilizării neautorizate, a apropierei sau a divulgării neautorizate a proprietății intelectuale valoroase, ceea ce poate duce la dispute privind proprietatea intelectuală sau la pierderea avantajului competitiv. Acorduri contractuale solide și măsuri de protecție a drepturilor de proprietate intelectuală sunt cruciale pentru a diminua acest risc.

În ceea ce privește reglementările în domeniu, industria automotive este supusă reglementărilor stricte, standardelor și cerințelor de siguranță. Emitentul trebuie să se asigure că soluțiile sale respectă toate reglementările aplicabile, cum ar fi standardele de siguranță funcțională și cerințele de securitate cibernetică. Neîndeplinirea acestor reglementări poate duce la amenzi, consecințe legale și imposibilitatea de a opera în industrie.

Referitor la progresul tehnologic în acest domeniu, soluțiile Emitentului pot să devină depășite. Tehnologii emergente, cum ar fi conducerea autonomă, mașinile conectate și vehiculele electrice, pot perturba paradigmele tradiționale de software auto. Emitentul trebuie să investească încontinuu în cercetare și dezvoltare pentru a fi în pas cu tendințele tehnologice și cu evoluția cerințelor clienților.

Apariția oricăruia dintre aceste riscuri poate crea probleme tehnice, prejudicia reputația Emitentului, conduce la pierderea clienților și poate avea un efect negativ semnificativ asupra activității, perspectivelor, rezultatelor operațiunilor și situației financiare ale Emitentului.

Un incident de securitate a rețelei sau a datelor poate permite accesul neautorizat la rețeaua sau datele Emitentului, poate afecta reputația acestuia, poate crea probleme suplimentare de răspundere și poate să aibă un impact negativ asupra rezultatelor financiare.

Companiile sunt supuse unei mari varietăți de atacuri asupra rețelelor lor în mod constant, din ce în ce mai des. În plus față de atacurile tradiționale conduse de hackeri, codurile malițioase (cum ar fi virușii și viermii informatici), încercările de phishing, furtul sau utilizarea abuzivă a angajaților, actori sofisticăți se angajează în intruziuni și atacuri (inclusiv atacuri avansate persistente), care sporesc riscurile la adresa rețelelor interne ale Emitentului și a mediilor orientate către clienți, precum și a informațiilor pe care acestea le stochează și le procesează.

Incidența breșelor de securitate cibernetică a crescut. În ciuda eforturilor semnificative de a crea bariere de securitate pentru astfel de amenințări, este practic imposibil pentru Emitent să atenueze în întregime aceste riscuri. Emitentul și furnizorii terți de servicii se pot confrunta cu amenințări și atacuri de securitate din diverse surse. Datele Emitentului, sistemele corporative, sistemele terților și măsurile de securitate pot fi încălcate din cauza unor acțiuni ale unor părți externe, a unei erori a angajaților, a unui act rău intenționat, a unui cumul al acestor factori sau în alt mod și, ca urmare, o parte neautorizată poate obține acces la datele Emitentului.

În plus, în calitate de furnizor și producător consacrat de soluții, servicii și produse software, Emitentul poate fi o țintă mai atractivă pentru astfel de atacuri. O breșă în securitatea datelor Emitentului sau un atac împotriva disponibilității serviciilor și produselor acestuia sau a furnizorilor săi de servicii ar putea afecta rețelele Emitentului sau rețelele securizate de produse și, creând întreruperi sau încetiniri ale sistemelor și exploatarea vulnerabilităților de securitate ale produselor Emitentului, precum și a informațiilor stocate în rețelele acestuia sau în cele ale furnizorilor săi de servicii, aceste date ar putea fi accesate, divulgate public, modificate, pierdute sau furate, ceea ce ar putea produce prejudicii financiare.

Deși Emitentul nu a suferit încă daune semnificative ca urmare a accesului neautorizat de către o terță parte la rețeaua sa internă, orice încălcare reală sau percepută a securității sistemelor sau rețelelor Emitentului ar putea duce la afectarea reputației sale, la publicitate negativă, pierderea partenerilor, a clienților finali și a vânzărilor, pierderea avantajelor competitive față de concurenții acestuia, creșterea costurilor de remediere a oricărui

probleme și și a modului de răspuns la incidente, investigații de reglementare și acțiuni de aplicare a legii, litigii costisitoare și alte tipuri de răspundere.

În plus, este posibil ca Emitentul să suporte costuri semnificative și consecințe operaționale pentru investigarea, remediarea, eliminarea și punerea în funcțiune a unor instrumente și dispozitive suplimentare menite să prevină breșele de securitate reale sau percepute și alte incidente de securitate, precum și costuri de conformare cu orice obligații de notificare care rezultă din orice incident de securitate.

Oricare dintre aceste riscuri ar putea avea un impact negativ asupra percepției din piață a serviciilor și produselor Emitentului, precum și asupra încrederii clienților finali și a investitorilor în Emitent și ar putea să afecteze grav afacerile sau rezultatele operaționale.

Rezultatele operaționale pot varia semnificativ de la o perioadă la alta și pot fi imprevizibile.

Rezultatele operaționale ale Emitentului pot varia semnificativ de la o perioadă la alta și pot fi imprevizibile, ceea ce ar putea face ca prețul de piață al Acțiunilor Noi să scadă. Chiar dacă rezultatele operaționale, în special veniturile, marjele brute, marjele de exploatare și cheltuielile de exploatare au înregistrat creșteri în perioada anterioară, este posibil ca acestea să varieze ca urmare a unui număr de factori, dintre care mulți sunt în afara controlului Emitentului și pot fi dificil de prevăzut, inclusiv:

- capacitatea Emitentului de a atrage și de a păstra noi clienți finali sau de a vinde servicii și/sau produse suplimentare clienților finali existenți;
- ciclurile bugetare, modelele de cumpărare sezoniere și practicile de cumpărare ale clienților finali, inclusiv probabilitatea încetirii cheltuielilor în domeniul tehnologiei din cauza încetirii economice globale;
- modificări ale cerințelor clienților finali, distribuitorilor sau revânzătorilor sau ale nevoilor pieței;
- concurența prețurilor;
- calendarul și succesul introducerii de noi servicii și produse de către Emitent sau de către concurenții acestuia sau orice altă schimbare a peisajului concurențial al industriei în care activează Emitentul, inclusiv consolidarea în rândul concurenților acestuia sau a clienților finali și a unor schimbări strategice, parteneriate încheiate de către și între concurenții Emitentului;
- capacitatea Emitentului de a își extinde cu succes și în mod continuu afacerile la nivel național și internațional, în special având în vedere actuala încetinire economică globală;
- incapacitatea Emitentului de a finaliza sau integra în mod eficient orice achiziții pe care le poate întreprinde;
- creșterea cheltuielilor sau a datoriilor neprevăzute și orice impact asupra rezultatelor operaționale ale Emitentului ca urmare a oricăror achiziții pe care acesta le realizează;
- capacitatea Emitentului de a crește anvergura și productivitatea canalului de distribuție;
- decizii ale potențialilor clienți finali de a achiziționa servicii și produse de la furnizori mai mari și recunoscuți la nivel internațional sau de la furnizorii lor principali de echipamente de rețea și/sau servicii;
- riscul de insolvență sau dificultățile de creditare cu care se confruntă clienții finali, care ar putea spori din cauza situației economice globale, afectând negativ capacitatea acestora de a achiziționa sau de a plăti în timp util / deloc produsele și serviciile Emitentului, sau cu care se confruntă furnizorii cheie ai Emitentului, inclusiv furnizorii unici ai acestuia, ceea ce ar putea perturba lanțul de aprovizionare al Emitentului;
- neîndeplinirea obligațiilor de către terți față de Emitent, inclusiv în ceea ce privește implementarea anumitor proiecte de investiții avute în vedere de către Emitent;
- orice întrerupere în canalul de distribuție sau încetarea relațiilor pe care Emitentul le are cu parteneri de distribuție importanți, inclusiv ca urmare a consolidării în rândul distribuitorilor și revânzătorilor de produse și servicii;
- incapacitatea Emitentului de a onora comenzile clienților finali din cauza întârzierilor din lanțul de aprovizionare sau a evenimentelor care afectează furnizorii și partenerii Emitentului sau furnizorii

acestora, precum și indisponibilitatea resurselor interne sau a partenerilor pentru execuția serviciilor și livrarea produselor solicitate, toate acestea putând fi afectate în mod negativ de efectele situației economice globale;

- costul și rezultatele unor potențiale litigii, care ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității Emitentului;
- sezonalitatea sau fluctuațiile ciclice ale pieței în care Emitentul activează, inclusiv a pieței resurselor IT, angajați și subcontractori;
- instabilitatea politică, economică și socială cauzată de conflictul militar inițiat de Federația Rusă în Ucraina, continuarea ostilităților în Orientul Mijlociu, activități teroriste, orice perturbări cauzate de COVID-19 și/sau orice altă pandemie ori criză sanitară generală ar putea apărea și orice perturbare pe care aceste evenimente ar putea să o provoace în economia industrială globală;
- condițiile macroeconomice generale, atât la nivel național, cât și pe piețele externe în care este prezent Emitentul, care ar putea avea un impact asupra unora sau tuturor regiunilor în care Emitentul își desfășoară activitatea, inclusiv încetinirea preconizată a creșterii economice globale, riscul crescut de inflație și potențialul de recesiune globală.

Oricare dintre factorii de mai sus sau efectul cumulativ al unora dintre factorii menționați mai sus poate avea ca rezultat fluctuații semnificative ale rezultatelor financiare și ale altor rezultate operaționale ale Emitentului. Această imprevizibilitate ar putea duce la eșecul Emitentului de își îndeplini așteptările privind veniturile, marjele sau alte rezultate operaționale.

Riscul reputațional este o parte inerentă a activității economice a Emitentului.

Capacitatea de a menține și atrage clienți este influențată în parte de recunoașterea brandului Emitentului și de percepția publicului asupra acestuia. Opinia negativă despre Emitent poate rezulta din practici reale sau percepute, afectând reputația sa în general, inclusiv calitatea produselor sau serviciilor furnizate sau modul în care este perceput că își desfășoară activitatea.

Chiar dacă Emitentul depune toate eforturile pentru a respecta reglementările în vigoare și pentru a îmbunătăți percepția pozitivă a clienților și a potențialilor clienți în ceea ce privește serviciile sale, publicitatea negativă și opinia negativă a publicului ar putea afecta capacitatea Emitentului de a menține și atrage clienți.

Este posibil ca rata de creștere a veniturilor din perioadele recente să nu fie un indicator al performanțelor viitoare ale Emitentului

Veniturile Emitentului pentru orice perioadă trimestrială sau anuală anterioară nu ar trebui să fie considerate ca un indiciu asupra veniturilor viitoare ale acestuia sau a creșterii veniturilor pentru orice perioadă viitoare, fie că o astfel de creștere este generată atât în mod organic, cât și prin activități de M&A. În cazul în care Emitentul nu va putea menține venituri sau creșteri consistente a veniturilor, acțiunile acestuia ar putea înregistra o volatilitate ridicată, pentru Emitent fiind dificil să obțină și să mențină profitabilitatea sau să mențină și/sau să crească fluxul de numerar în mod constant.

Este posibil ca eforturile actuale ale Emitentului de cercetare și dezvoltare să nu producă produse sau servicii de succes, care să aibă ca rezultat venituri semnificative, economii de costuri sau alte beneficii în viitorul apropiat.

Dezvoltarea serviciilor și produselor aferente activității Emitentului reprezintă un proces costisitor. Investițiile Emitentului în cercetare și dezvoltare pot să nu aibă ca rezultat îmbunătățiri semnificative, servicii sau produse comercializabile sau poate avea ca rezultat servicii sau produse care sunt mai scumpe decât se anticipase. În plus, este posibil ca Emitentul să nu realizeze economiile de costuri sau îmbunătățirile anticipate ale performanței pe care le anticipase (poate dura o perioadă mai mare de timp pentru a genera venituri). Planurile de viitor ale Emitentului includ investiții semnificative în cercetare și dezvoltare. Emitentul consideră că trebuie să continue să dedice o cantitate semnificativă de resurse eforturilor acestuia de cercetare și dezvoltare pentru a își menține poziția competitivă. Cu toate acestea, este posibil ca Emitentul să nu înregistreze venituri semnificative din aceste

investiții în viitorul apropiat sau aceste investiții pot să nu aducă beneficiile așteptate, oricare dintre acestea putând să afecteze negativ afacerea și rezultatele operaționale.

Riscuri legate de drepturile de proprietate intelectuală

Dat fiind specificul activității Emitentului, pot exista persoane care să pretindă că Emitentul le încalcă drepturile de proprietate intelectuală. Numărul acestor revendicări poate crește din cauza schimbărilor tehnologice constante din piețele în care Emitentul concurează, a acoperirii extinse de brevete a tehnologiilor existente, a ratei rapide de eliberare a noilor brevete și a ofertei sale. Pentru a rezolva aceste revendicări, este posibil ca Emitentul să încheie acorduri de redevențe și acorduri de licență în condiții mai puțin favorabile decât cele disponibile în prezent, să înceteze să mai vândă sau să reproiecteze serviciile sau produsele afectate sau să plătească daune pentru a îndeplini angajamentele de despăgubire față de clienții acestuia. Aceste situații pot determina scăderea marjelor operaționale. Pe lângă daunele bănești, în unele jurisdicții, reclamantii pot solicita instanțelor de judecată luarea de măsuri care pot limita sau împiedica importul, comercializarea și vânzarea serviciilor sau produselor noastre care au tehnologii care încalcă drepturile de proprietate intelectuală.

Deși Emitentul acordă atenție modului de gestionare a acestor riscuri, solicitările formulate de terți privind încălcarea drepturilor lor de proprietate intelectuală pot avea un impact semnificativ asupra afacerilor sau rezultatelor operaționale ale Emitentului.

Riscul privind lichiditatea și riscul de cash-flow

Riscul privind lichiditatea include și riscul generat de posibilitatea nerecuperării creanțelor. Prin specificul activității sale, Emitentul menține un nivel al creanțelor și al datoriilor care să permită desfășurarea optimă a activității.

Cu toate acestea, în contextul unei companii din domeniul IT, există un risc inerent asociat lichidității scăzute, care poate afecta capacitatea acesteia de a face față cererilor de plată și de a-și desfășura activitatea în mod eficient.

Unul dintre factorii care contribuie la acest risc este natura serviciilor IT, care pot implica adesea contracte pe termen lung cu clienți corporativi sau guvernamentali. În astfel de cazuri, există posibilitatea ca unii clienți să întârzie sau să nu plătească în totalitate facturile sau să nu respecte termenele de plată convenite. Acest lucru poate duce la creșterea creanțelor neîncasate și la o presiune asupra lichidității Emitentului.

De asemenea, în industria IT, concurența este puternică și evoluția rapidă a tehnologiei poate determina o schimbare bruscă a cererii și a preferințelor clienților. În cazul în care Emitentul nu poate răspunde rapid schimbărilor de pe piață sau nu reușește să-și păstreze clienții existenți, poate întâmpina dificultăți în generarea veniturilor și, implicit, în menținerea unei lichidități adecvate.

Mai mult, costurile ridicate asociate dezvoltării și implementării tehnologiei pot determina cheltuieli semnificative și presiuni asupra fluxului de numerar al Emitentului. Aceste cheltuieli pot include achiziționarea de echipamente, plata specialiștilor IT și investiții în cercetare și dezvoltare. În cazul în care Emitentul nu reușește să gestioneze eficient aceste costuri sau nu obține un randament adecvat al investițiilor, lichiditatea sa poate fi afectată negativ.

Pentru a minimiza riscul de lichiditate scăzută, Emitentul implementează o gestionare financiară riguroasă, monitorizează cu atenție fluxul de numerar, dezvoltă politici și proceduri clare de colectare a creanțelor și își diversifică portofoliul de clienți. De asemenea, Emitentul menține o rezervă adecvată a lichidității și stabilește relații solide cu furnizorii și partenerii financiari, pentru a putea face față situațiilor neprevăzute și a asigura o stabilitate financiară pe termen lung.

Riscul asociat ratelor dobânzilor și surselor de finanțare

Nu există nicio garanție că Emitentul va fi în măsură să genereze sau să acumuleze suficiente fonduri pentru a putea acoperi cheltuielile de capital avute în vedere pe termen lung sau că va fi în măsură să le acopere la un cost rezonabil. În cazul deteriorării mediului economic în cadrul căruia operează Emitentul, acesta s-ar putea găsi în

imposibilitatea contractării unui nou credit în condițiile de care a beneficiat anterior, fapt ce ar putea duce la creșterea costurilor de finanțare și ar afecta în mod negativ situația financiară a Emitentului, sau ar putea chiar să se confrunte cu lipsa unei posibilități de finanțare disponibile.

Un risc asociat direct cu această situație este cel legat de fluctuațiile ratei dobânzii. În cazul în care ratele dobânzilor în piață cresc semnificativ, Emitentul ar putea fi afectat prin majorarea costurilor de finanțare atunci când trebuie să refinanțeze sau să contracteze noi împrumuturi. O creștere a ratei dobânzii poate duce la plata unor dobânzi mai mari pentru creditele existente și poate afecta negativ fluxul de numerar al Emitentului.

De asemenea, dacă mediul economic se deteriorează și încrederea investitorilor și a creditorilor scade, Emitentul poate întâmpina dificultăți în obținerea finanțării necesare pentru operațiunile curente sau pentru proiecte de dezvoltare. În aceste circumstanțe, este posibil ca instituțiile financiare să impună restricții mai stricte și să crească cerințele de securitate pentru a acorda împrumuturi. Acest lucru poate limita accesul Emitentului la finanțare convenabilă și adecvată, afectând capacitatea sa de a-și finanța activitățile și de a se dezvolta în mod eficient.

Un alt risc legat de rata dobânzii și a surselor de finanțare este legat de expunerea la riscul valutar. Dacă Emitentul are datorii în valută străină și moneda locală se depreciază, costurile de finanțare pot crește semnificativ, ceea ce poate afecta rentabilitatea companiei și lichiditatea sa.

Deși Emitentul evaluează constant mediul economic, monitorizează fluctuațiile ratei dobânzii și dezvoltă strategii de gestionare a riscurilor, care includ diversificarea surselor de finanțare, folosirea instrumentelor financiare pentru a proteja împotriva fluctuațiilor ratei dobânzii, menținerea unui nivel adecvat al rezervelor de numerar și menținerea unei relații solide cu instituțiile financiare și creditorii, nu este exclus ca Emitentul să se confrunte cu riscurile descrise mai sus, care ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra capacității Emitentului de a finanța potențiale noi proiecte sau nevoi de capital sau de a se implica în alte activități care ar putea fi în interesul acestuia.

RISURI LEGATE DE ASPECTE LEGALE, DE REGLEMENTARE ȘI DE LITIGII

Modificările legilor sau ale interpretărilor fiscale, precum și deciziile nefavorabile ale autorităților fiscale, ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra rezultatelor operațiunilor Emitentului și asupra fluxurilor de numerar.

Legile și reglementările fiscale din România pot fi supuse modificărilor și pot exista modificări în interpretarea și aplicarea legislației fiscale. Aceste modificări ale legislației fiscale și/sau a interpretării și aplicării legii fiscale pot fi adoptate/aplicate cu celeritate de către autorități, dificil de anticipat și, prin urmare, este posibil ca Emitentul să nu fie pregătit pentru aceste schimbări. De aceea Emitentul consideră că există un risc ca anumite relații de colaborare cu subcontractori să fie considerate de către autoritățile fiscale ca activități dependente ceea ce poate conduce la recalcularea taxelor și impozitelor aferente acestora.

De asemenea, în ultimii ani, guvernul român a implementat o serie de măsuri fiscale, inclusiv creșterea impozitelor pe proprietățile imobiliare, extinderea domeniului de aplicare al contribuțiilor sociale și impunerea anumitor taxe, care au afectat în mod direct rezultatele operațiunilor grupului sau au avut drept rezultat scăderea venitului disponibil al consumatorilor. Astfel de măsuri pot continua să fie adoptate în viitor, mai ales în contextul politic și economic internațional, dar și al modificărilor politice ca urmare a alegerilor care au avut loc în 2024. Incertitudinea în ceea ce privește aplicarea de măsuri fiscale de către guvern și instabilitatea continuă a regimului fiscal, precum și impozitarea specială ar putea avea, în cele din urmă, un impact negativ direct și/sau indirect asupra cheltuielilor consumatorilor și/sau asupra prețurilor pe care le putem percepe pentru produsele și serviciile noastre și, implicit asupra profitabilității Grupului.

Riscuri privind aplicarea legilor și reglementărilor în vigoare

Activitatea Emitentului și a Grupului este reglementată de diverse entități, agenții guvernamentale și autorități publice locale. Autoritățile de reglementare pot manifesta subiectivitate în punerea în aplicare și interpretarea

legilor, reglementărilor și standardelor aplicabile, precum și în ceea ce privește emiterea și reînnoirea licențelor, permiselor, avizelor și autorizațiilor, și în monitorizarea respectării de către licențiați a condițiilor acestora.

În activitatea Grupului pot apărea situații în care modul în care dispozițiile legale sunt interpretate sau aplicate de către autoritățile de reglementare diferă de interpretarea dată de conducerea Grupului. În aceste cazuri, conducerea Grupului poate decide să conteste deciziile de reglementare emise de autoritățile competente, ceea ce poate afecta relația Grupului cu aceste autorități.

Autoritățile competente au dreptul să efectueze inspecții periodice asupra activității Grupului. Aceste inspecții pot conduce la concluzii potrivit cărora Grupul a încălcat legi, decrete sau reglementări. Există posibilitatea ca Grupul să nu poată contesta cu succes astfel de concluzii sau să nu poată remedia încălcările identificate în cadrul inspecțiilor.

În plus, autoritățile pot decide să schimbe periodic interpretarea prevederilor legale aplicabile, politicilor sau punctelor de vedere aplicabile în domeniul de activitate al Grupului, în moduri care pot avea un impact semnificativ asupra operațiunilor acestuia.

Riscul legislativ asociat industriei de management de flotă

Industria de fleet management este supusă la reglementări stricte privind siguranța rutieră, protecția mediului și conformitatea cu legile și reglementările privind conducerea vehiculelor comerciale și protecția datelor personale.

Ca furnizor de soluții de management al flotei, Emitentul este conștient de aceste reglementări și se asigură că se depun eforturi pentru ca serviciile oferite să respecte toate cerințele din punct de vedere legal și administrativ. Cu toate acestea, în situația în care soluțiile Emitentului nu ar respecta toate reglementările aplicabile, cum ar fi standardele de protecția mediului și cerințele de protecția datelor personale, neîndeplinirea acestor reglementări poate duce la amenzi și alte consecințe legale ce pot afecta activitatea, perspectivele, rezultatele operațiunilor și situației financiare ale Emitentului.

Riscul asociat litigiilor

În contextul derulării activității sale, Emitentul este supus unui risc de litigii, printre altele, ca urmare a modificărilor și dezvoltării legislației. Este posibil ca Emitentul să fie afectat de alte pretenții contractuale, plângeri și litigii, inclusiv de la terțe părți cu care are relații contractuale, angajați, clienți, concurenți sau autorități de reglementare, precum și de orice publicitate negativă pe care o atrage un astfel de eveniment.

La momentul întocmirii acestui Prospect, Emitentul nu era implicat în niciun litigiu semnificativ în calitate procesuală activă sau pasivă.

RISURI LEGATE DE INVESTIȚIILE ÎN ROMÂNIA

Instabilitatea politică și militară din regiune poate avea consecințe negative asupra activității Emitentului.

Instabilitatea politică și militară din regiune, determinată de invazia Ucrainei de către Federația Rusă în februarie 2022, precedată de pierderea controlului asupra Peninsulei Crimeea în favoarea Federației Ruse și conflictul din Estul Ucrainei cu separatiștii pro-ruși în anul 2014, precum și sancțiunile internaționale impuse Federației Ruse ca urmare a acestor evenimente, pot determina condiții economice profund nefavorabile, tulburări sociale sau, în cel mai rău caz, confruntări militare extinse în regiune. Efectele sunt, în mare măsură, imprevizibile, putând include o scădere a investițiilor, fluctuații valutare semnificative, creșteri ale ratelor dobânzilor, reducerea disponibilității creditului, a fluxurilor comerciale și de capital, creșteri ale prețurilor energiei etc.

Răspunsurile și amenințările la adresa Rusiei pot afecta, de asemenea, piețele pentru anumite mărfuri, cum ar fi petrolul și gazele naturale, și pot avea impact colateral, inclusiv volatilitate crescută și pot provoca perturbări în disponibilitatea anumitor mărfuri, prețurile mărfurilor și lanțul de aprovizionare la nivel global, precum și libertatea prestării serviciilor. În acest moment, situația evoluează rapid și poate evolua într-un mod care ar putea avea un impact negativ asupra Emitentului în viitor. Amploarea sancțiunilor în vigoare la un moment dat pot fi

extinse sau modificate într-un mod care să aibă efecte negative asupra Emitentului. Sancțiunile ar putea, de asemenea, să determine Rusia să întreprindă măsuri de contracarare sau alte acțiuni drept răspuns.

Aceste condiții nefavorabile ar putea duce la reduceri ale vânzărilor serviciilor și produselor Emitentului, la cicluri de vânzare mai lungi, la reduceri ale duratelor și valorilor contractelor încheiate cu clienții Emitentului, o adoptare mai lentă a noilor tehnologii și o concurență sporită în materie de prețuri și tarife. Ca urmare, orice incertitudine sau deteriorare continuă sau mai pregnantă a condițiilor macroeconomice și de piață la nivel mondial ar putea determina clienții finali să își modifice prioritățile de cheltuieli sau să amâne deciziile de subcontractare de servicii sau cumpărare de produse, ceea ce ar putea avea ca efect prelungirea ciclurilor de vânzare, oricare dintre acestea putând dăuna afacerii și rezultatelor operaționale ale Emitentului.

De asemenea, instabilitatea politică și militară din regiune, trendul ascendent al ratei inflației, precum și creșterea ratelor dobânzii determină și poate continua să determine o scădere semnificativă a cererii pe piața IT și software la comandă.

Aceste efecte, dar și alte efecte negative neprevăzute ale situațiilor de criză din regiune ar putea avea consecințe negative semnificative asupra activității, perspectivelor, rezultatelor operațiunilor și poziției financiare ale Grupului.

Imprevizibilitatea evoluției ratei inflației ar putea produce consecințe negative semnificative asupra performanței financiare a Emitentului.

Evoluția ratei inflației continuă însă să fie imprevizibilă, ceea ce poate avea efecte negative asupra activității Emitentului prin creșterea dificultății estimării de către Emitent a costurilor totale aferente activităților desfășurate de acesta și crearea unei potențiale necorelări a prețurilor practicate de Emitent în relația cu clienții cu costurile Emitentului, cu efect semnificativ negativ. O diferență semnificativă între rata inflației anticipată într-o anumită perioadă și valoarea efectiv înregistrată în perioada respectivă poate influența negativ semnificativ modalitatea de alocare a resurselor Emitentului, influențând astfel activitatea, disponibilitățile financiare, perspectivele și profitabilitatea acestuia.

Mai mult, o creștere imprevizibilă a ratei inflației poate aduce dezechilibre la nivel macroeconomic, caracterizate prin creșterea ratelor dobânzii, scăderea nivelului de trai și în general încetinirea dezvoltării economiei în România, dezechilibre ce pot contribui la scăderea cererii pe piața serviciilor și produselor IT, ceea ce ar putea avea consecințe negative semnificative asupra activității, perspectivelor, rezultatelor operațiunilor și poziției financiare ale Grupului.

O potențială deteriorare a condițiilor economice, politice și sociale generale din România ar putea avea efecte negative asupra activității Emitentului.

Succesul Emitentului este strâns legat de evoluțiile economice generale din România. Evoluțiile negative sau slăbirea generală a economiei României, scăderea nivelului de trai, resursele de lichiditate limitate ale potențialilor clienți și creșterea nivelului de șomaj ar putea avea un impact negativ direct asupra cererii din piața în care activează Emitentul din România.

În ultimii ani, România a trecut prin schimbări politice, economice și sociale de anvergură. Așa cum este de așteptat de la piețele emergente, acestea nu dețin întreaga infrastructură de afaceri, cadrul juridic și de reglementare care există în general în economii de piață libere, mai mature. De asemenea, legislația fiscală a României este supusă unor interpretări multiple, diverse și poate suferi modificări în mod frecvent și, uneori, subite sau prea rapid implementate. Direcția în care se îndreaptă pe viitor economia României rămâne în mare parte dependentă de eficacitatea măsurilor economice, financiare și monetare adoptate la nivel guvernamental, precum și de evoluțiile din domeniul fiscal, juridic, de reglementare și politic.

Faptul că în anul 2024 au avut loc patru rînduri de alegeri, atât europarlamentare, parlamentare, locale și, respectiv, prezidențiale, intensifică riscul de instabilitate economică, în contextul dezbaterilor și schimbărilor

frecvente. Această instabilitate poate afecta planurile de afaceri ale antreprenorilor și poate influența deciziile de investiții și dezvoltare.

Mai mult, schimbările politice sau incertitudinile legate de alegeri pot duce la fluctuații ale pieței, inclusiv creșterea volatilității valutare sau scăderea încrederii investitorilor, ceea ce poate afecta veniturile și profitabilitatea afacerilor.

Condițiile economice nefavorabile din România, incertitudinea fiscală și creșterea impozitării ar putea avea, în cele din urmă, un impact negativ direct și/sau indirect asupra prețurilor percepute pentru produsele și serviciile Emitentului.

Leul poate fi supus unei volatilități ridicate.

Leul este supus unui regim de curs de schimb variabil, prin care valoarea sa față de valutele străine este stabilită pe piața de schimb interbancară. Politica monetară a BNR are ca țintă inflația. Regimul de curs de schimb variabil este aliniat la folosirea țintelor de inflație ca ancoră nominală a politicii monetare și permite un răspuns de politică flexibilă la șocurile neprevăzute care ar putea afecta economia. BNR nu are în vedere un anumit nivel sau un anumit interval pentru cursul valutar. Capacitatea BNR de a limita volatilitatea leului depinde de un număr de factori economici și politici, inclusiv de disponibilitatea rezervelor de monedă străină și de volumul noilor investiții directe străine.

În acest context, orice modificări ale percepțiilor investitorilor globali asupra perspectivelor economice globale ori ale României pot duce la deprecierea leului românesc. O depreciere semnificativă a leului ar putea afecta negativ situația economică și financiară a țării, ceea ce ar putea avea un efect negativ substanțial asupra activității, rezultatelor operaționale și situației financiare a Emitentului.

Mai mult, având în vedere planurile de extindere a activității AROBS pe piețele din Uniunea Europeană și Statele Unite, Grupul este expus suplimentar la fluctuațiile cursurilor de schimb între leu și euro, leu și dolar american, precum și între euro și dolar. Această expunere valutară extinsă poate afecta costurile operaționale, veniturile raportate și marjele de profit, în special în cazul unor mișcări valutare semnificative și rapide. Într-un mediu economic volatil, astfel de riscuri pot deveni mai accentuate și pot necesita ajustări operaționale, cu impact asupra planurilor de dezvoltare internațională ale Grupului.

Economia României are un grad mai mare de vulnerabilitate față de fluctuațiile economiei globale decât economiile dezvoltate. Evoluțiile economice negative la nivel global ar putea avea un efect advers asupra valorii Acțiunilor Noi emise.

Economia României are un grad mai mare de vulnerabilitate la declinul economic la nivel global. Impactul evoluțiilor economice globale (cum ar fi modificarea politicilor monetare elaborate la nivelul zonei Euro privind ratele de dobândă în EUR sau creșterea ratelor de referință a dobânzii de către Banca Centrală a Statelor Unite ale Americii) este adesea resimțit mai puternic pe piețele emergente, precum România, decât pe piețele dezvoltate.

Așa cum s-a întâmplat și în trecut, volatilitatea piețelor financiare duce la o creștere a riscurilor percepute asociate investițiilor în economii emergente și, prin urmare, ar putea reduce investițiile străine în România. În acest caz, economia României s-ar putea confrunta cu probleme grave de lichiditate ceea ce ar putea duce, printre altele, la creșterea ratelor de impozitare sau la impunerea de taxe și impozite noi, cu un impact negativ asupra activității, rezultatelor operaționale și situației financiare ale Emitentului.

Orice scădere a ratingurilor de credit ale României de către o agenție internațională de rating ar putea avea un impact negativ asupra Acțiunilor Noi.

Scăderea ratingului de credit al României acordat datoriei în monedă națională sau internațională de către aceste agenții internaționale de rating (în special în cazul unei retrogradări semnificative) poate avea un impact negativ asupra capacității Emitentului de a obține finanțări precum și asupra marjelor dobânzii și a altor condiții comerciale în baza cărora ar fi disponibile respectivele finanțări. Efectele negative asupra capacității Emitentului

de a obține finanțare pot, de asemenea, avea un efect negativ asupra activității, perspectivelor, rezultatelor operaționale și situației financiare ale Grupului.

Sistemul juridic și judiciar din România este mai puțin dezvoltat decât cele din alte țări europene, ceea ce face ca o investiție în Acțiunile Noi să fie mai riscantă decât investițiile în valorile mobiliare ale unui emitent care își desfășoară activitatea într-un sistem juridic și judiciar mai dezvoltat.

Sistemul juridic și judiciar din România este mai puțin dezvoltat decât cele din alte țări europene. Dreptul comercial, al concurenței, al pieței de capital, legea societăților, legea insolvenței și alte ramuri de drept din România sunt relativ noi pentru judecători, iar prevederile legale conexe au fost și continuă să fie supuse unor schimbări constante pe măsură ce noi legi sunt adoptate pentru a ține pasul cu tranziția către o economie de piață și cu legislația Uniunii Europene. Este posibil ca legile și reglementările existente în România să fie aplicate în mod inconsecvent sau interpretate într-un mod restrictiv și neorientate către mediul de afaceri. În anumite circumstanțe, obținerea în timp util a unor căi de atac legale poate fi imposibilă în România. Experiența relativ limitată a unui număr semnificativ de magistrați care profesază în România, în special în ceea ce privește problemele de pe piețele de capital, precum și existența unor aspecte legate de independența sistemului judiciar, pot conduce la decizii nefondate sau la decizii bazate pe considerații care nu sunt fundamentate în lege.

În plus față de cele de mai sus, soluționarea cazurilor poate implica uneori întârzieri considerabile. Sistemele judiciare din România sunt subfinanțate comparativ cu cele ale altor țări europene. Punerea în aplicare a hotărârilor judecătorești se poate dovedi dificilă, ceea ce înseamnă că executarea prin intermediul acestor sisteme judecătorești poate fi laborioasă, în special în cazul în care hotărârile nefavorabile pot duce chiar și la oprirea activității unor întreprinderi sau la pierderea unor locuri de muncă. Această lipsă de certitudine juridică și incapacitatea de a face uz de căi de atac legale eficiente în timp util pot avea un efect negativ asupra activității și, de asemenea, pot face dificilă soluționarea oricăror pretenții pe care investitorii în Acțiuni le pot avea.

Incertitudinea care caracterizează sistemul judiciar din România ar putea avea un efect negativ asupra economiei și ar putea astfel determina un mediu nesigur pentru investiții și, în consecință, și asupra activității, rezultatelor operaționale, situației financiare și perspectivelor Grupului.

CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE CONSOLIDAT

	2024 AROBS Grup Auditat	2023 AROBS Grup Auditat	Variație %
CIFRA DE AFACERI:	414.667.612	427.294.137	-3%
Venituri din servicii software	327.574.127	344.775.332	-5%
Venituri din produse software	79.823.305	70.537.191	13%
Venituri din sisteme integrate	7.270.180	11.981.615	-39%
TOTAL COST AL VÂNZĂRII:	301.894.814	295.755.657	2%
Costul vânzărilor din servicii software	256.626.233	254.215.350	1%
Costul vânzărilor din produse software	38.855.377	31.653.344	23%
Costul vânzărilor din sisteme integrate	6.413.204	9.886.963	-35%
MARJA BRUTĂ	112.772.798	131.538.480	-14%
Alte venituri	1.647.892	1.131.751	46%
Cheltuieli de vânzări și marketing	(21.098.009)	(18.370.931)	15%
Cheltuieli generale și de administrație	(69.633.618)	(70.739.928)	-2%
PROFIT OPERAȚIONAL	23.689.063	43.559.373	-46%
Venituri / (cheltuieli) financiare, net	3.934.628	(517.637)	-860%
PROFIT BRUT – ÎNAINTE DE IMPOZIT	27.623.691	43.041.736	-36%
Impozit pe profit	(6.391.433)	(11.125.850)	-43%
PROFIT NET	21.232.258	31.915.886	-33%
Alte elemente ale rezultatului global	(52.768)	(251.459)	-79%
REZULTATUL GLOBAL	21.179.490	31.664.427	-33%
afărent societății mamă	20.937.674	31.585.137	-34%
afărent intereselor minoritare	241.816	79.290	205%

BILANȚ CONSOLIDAT

Indicatori de bilanț (LEI)	31.12.2024 AROBS Grup Auditat	31.12.2023 AROBS Grup Auditat	Variație %
Imobilizări corporale	13.679.736	35.556.876	-62%
Active aferente drepturilor de utilizare a activelor luate în leasing	25.396.600	17.236.489	47%
Investiții imobiliare	21.008.039	-	100%
Fond comercial	111.230.318	104.761.369	6%
Relații cu clienții	74.155.381	76.561.802	-3%
Alte imobilizări necorporale	27.031.719	23.044.459	17%
Împrumuturi acordate părților legate și alte împrumuturi	7.294.119	15.555.506	-53%
Alte imobilizări financiare	3.687.246	3.700.985	0%
Impozit amânat	1.974.769	2.129.265	-7%
Total active imobilizate	285.457.927	278.546.751	2%
Servicii în curs de execuție și stocuri	8.799.106	6.975.925	26%
Creanțe comerciale	73.202.668	97.908.883	-25%
Cheltuieli în avans	2.316.462	2.015.826	15%
Creanțe privind impozitul curent	1.470.248	1.758.512	-16%
Alte creanțe	6.858.931	5.106.152	34%
Împrumuturi acordate părților legate și alte împrumuturi	5.847.550	1.413.707	314%
Numerar și echivalente	259.604.189	88.075.920	195%
Total active circulante	358.099.154	203.254.925	76%
Total active	643.557.081	481.801.676	34%
Capital social	104.555.233	87.129.361	20%
Ajustări ale capitalului social la hiperinflație	263.971	263.971	0%
Prime de emisiune	146.472.470	23.185.001	532%
Rezerve	11.405.199	9.680.545	18%
Acțiuni proprii	(12.885.372)	(5.689.379)	126%
Alte elemente de capitaluri proprii	12.693.649	12.574.918	1%
Rezultat reportat	158.433.437	139.037.199	14%
Câștiguri legate de instrumentele de capitaluri proprii	19.684.169	8.352.878	136%
Diferențe de conversie din consolidare	(218.041)	(163.971)	33%
Total capitaluri	440.404.715	274.370.522	61%
Interese minoritare	(547.698)	(683.364)	-20%
Total capitaluri proprii	439.857.017	273.687.158	61%
Datorii pe termen lung:			
Venituri în avans	3.232.865	3.523.269	-8%
Subvenții	768.378	301.940	154%
Datorii legate de participații	14.686.659	14.686.660	0%
Împrumuturi bancare	42.435.001	62.629.398	-32%
Datorii leasing	17.267.490	11.309.563	53%
Alte datorii	559.757	49.746	1025%
Provizioane	13.102.084	12.823.043	2%
Datorii privind impozitul pe profit amânat	11.701.946	12.200.152	-4%
Total datorii pe termen lung	103.754.180	117.523.771	-12%
Datorii curente			
Datorii comerciale	22.327.278	18.391.002	21%
Venituri în avans	13.346.834	8.796.705	52%

Subvenții	143.121	158.741	-10%
Datorii legate de participații	3.977.961	3.763.224	6%
Împrumuturi bancare	24.677.989	24.184.008	2%
Datorii leasing	8.206.905	7.919.498	4%
Datorii către personal	14.630.156	15.072.690	-3%
Datorii privind impozitul curent	813.583	1.435.243	-43%
Alte datorii	11.822.057	10.869.637	9%
Total datorii pe termen scurt	99.945.884	90.590.748	10%
Total datorii	203.700.064	208.114.518	-2%
Total capitaluri și datorii	643.557.081	481.801.676	34%

CASH-FLOW CONSOLIDAT

	31.12.2024 AROBS Grup	31.12.2023 AROBS Grup	Variație %
Profit înainte de impozitarea	27.623.691	43.041.736	-36%
Ajustări pentru:			
Cheltuieli cu deprecierea participațiilor	4.424.306	-	100%
Cheltuieli cu amortizarea	21.859.061	20.711.679	6%
Cheltuieli privind imobilizări corporale și necorporale cedate	791.367	(503.221)	-257%
(Venituri) din vânzarea activelor corporale și necorporale	(1.042.437)	(835.138)	25%
Cheltuieli privind beneficiile acordate angajaților – SOP	13.763.047	19.131.306	-28%
Ajustări pentru deprecierea stocurilor	(168.847)	(30.041)	462%
Ajustări pentru deprecierea creanțelor	(391.252)	2.196.790	-118%
Cheltuieli/(Venituri) aferente provizioanelor pentru riscuri și cheltuieli	(742.203)	923.727	-180%
(Venituri) din subvenții	450.818	(148.353)	-404%
Cheltuieli privind dobânzile și alte costuri financiare	4.217.537	2.629.077	60%
(Venituri) din dobânzi și alte venituri financiare	(6.706.085)	(3.126.355)	115%
Cheltuieli/(Venituri) aferente ajustărilor de valoare aferente imobilizărilor corporale și necorporale	-	127.551	-100%
Ajustări rezultat reportat	(54.378)	(265.889)	-80%
Profit din exploatare înainte de variația capitalului circulant	64.024.625	83.852.869	-24%
Variația soldurilor conturilor de creanțe comerciale și alte creanțe	26.851.314	(29.934.716)	-190%
Variația soldurilor conturilor de stocuri	(1.654.334)	1.976.834	-184%
Variația soldurilor conturilor de datorii comerciale și alte datorii	3.017.223	8.345.988	-64%
Variația soldurilor conturilor de cheltuieli în avans	(300.636)	(69.212)	334%
Variația soldurilor conturilor de venituri în avans	4.259.726	720.828	491%
Dobânzi plătite	(4.217.537)	(2.629.077)	60%
Dobânzi încasate	4.371.911	2.859.430	53%
Numerar generat din exploatare	96.352.292	65.122.943	48%
Impozit pe profit plătit	(6.058.038)	(10.567.650)	-43%
Numerar net din activități de exploatare	90.294.254	54.555.293	66%
Fluxuri de numerar din activități de investiție			
Împrumuturi (acordate)/restituite entităților afiliate și variația garanțiilor acordate	3.745.065	3.017.607	24%
(Plăți) privind achizițiile de subsidiare	(20.492.835)	(45.775.454)	-55%
(Plăți) privind achizițiile de imobilizări corporale și necorporale	(14.822.788)	(31.087.866)	-52%
Răscumpărare de acțiuni proprii	(9.509.018)	(6.379.028)	49%
(Plăți)/Încasări din alte investiții în active financiare	302.033	221.342	36%
Numerar net din activități de investiție	(40.777.543)	(80.003.401)	-49%
Fluxuri de numerar din activități de finanțare			
Încasare de împrumuturi bancare	2.624.127	12.961.428	-80%
Rambursare de împrumuturi bancare	(22.137.931)	-	-100%
Variația liniilor de credit	(187.912)	-	-100%
Plata datoriilor aferente leasing-ului financiar	(876.846)	(1.113.067)	-21%
Majorare de capital	142.892.151	-	100%
Numerar net din activități de finanțare	122.313.589	11.848.362	932%
(Descreșterea)/Creșterea netă a numerarului și echivalentelor de numerar	171.830.301	(13.599.743)	-1363%
Numerar și echivalente de numerar la începutul exercițiului financiar	87.773.888	101.373.631	-13%
Numerar și echivalentele de numerar la sfârșitul exercițiului financiar	259.604.189	87.773.888	196%

CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE INDIVIDUAL

	2024 AROBS Individual Auditat	2023 AROBS Individual Auditat	Variație %
CIFRA DE AFACERI:	232.872.943	266.685.347	-13%
Venituri din servicii software	184.241.443	224.677.840	-18%
Venituri din produse software	48.631.500	42.007.506	16%
TOTAL COST LA VÂNZĂRII:	178.749.973	188.383.142	-5%
Costul vânzărilor din servicii software	153.644.326	170.388.519	-10%
Costul vânzărilor din produse software	25.105.647	17.994.623	40%
PROFIT BRUT	54.122.970	78.302.205	-31%
Alte venituri	3.735.258	451.959	726%
Cheltuieli de vânzări și marketing	(9.106.735)	(7.943.270)	15%
Cheltuieli generale și de administrație	(36.695.477)	(41.989.623)	-13%
PROFIT OPERAȚIONAL	12.056.016	28.821.272	-58%
Venituri din acțiuni deținute la entități afiliate	20.472.861	23.300.756	-12%
Venituri financiare	6.891.611	3.262.373	111%
Cheltuieli financiare	(7.125.830)	(2.270.357)	214%
Venituri / (cheltuieli) din diferențe de curs net	1.006.849	(377.291)	-367%
PROFIT BRUT – ÎNAINTE DE IMPOZIT	33.301.507	52.736.754	-37%
Impozit pe profit	(2.784.627)	(6.248.221)	-55%
PROFIT NET	30.516.880	46.488.533	-34%

BILANȚ INDIVIDUAL

Indicatori de bilanț (LEI)	31.12.2024 AROBS Individual Auditat	31.12.2023 AROBS Individual Auditat	Variație %
Acțiuni deținute la entități afiliate	234.583.941	212.955.994	10%
Imobilizări corporale	5.029.988	8.266.950	-39%
Active aferente drepturilor de utilizare a activelor luate în leasing	18.809.970	9.458.236	99%
Alte imobilizări necorporale	15.344.054	13.695.274	12%
Împrumuturi acordate părților afiliate	12.434.136	9.267.407	34%
Împrumuturi acordate părților legate și alte împrumuturi	7.294.119	9.418.063	-23%
Alte imobilizări financiare	2.968.304	2.968.851	0%
Impozit amânat	234.104	613.356	-62%
Total active imobilizate	296.698.616	266.644.131	11%
Stocuri și servicii în curs de execuție	1.990.082	1.493.635	33%
Creanțe comerciale	38.614.387	65.414.888	-41%
Cheltuieli în avans	1.595.274	1.323.501	21%
Creanțe privind impozitul curent	470.213	1.581.076	-70%
Alte creanțe	1.412.913	1.525.053	-7%
Împrumuturi acordate părților legate și alte împrumuturi	10.259.951	9.192.978	12%
Numerar și echivalente	218.899.865	58.565.326	274%
Total active circulante	273.242.685	139.096.457	96%
Total active	569.941.301	405.740.588	40%
Capital Social	104.555.233	87.129.361	20%
Ajustări ale capitalului social la hiperinflație	263.971	263.971	0%
Prime de emisiune	146.472.470	23.185.001	532%
Rezerve	11.177.834	9.413.945	19%
Acțiuni proprii	(12.885.372)	(5.689.379)	126%
Alte elemente de capitaluri proprii	12.782.685	12.628.497	1%
Rezultat reportat	174.304.450	145.551.459	20%
Câștiguri/(pierderi) legate de instrumentele de capitaluri proprii	19.684.169	8.352.878	136%
Total capitaluri	456.355.440	280.835.732	62%
Total capitaluri proprii	456.355.440	280.835.732	62%
Datorii pe termen lung:			
Venituri în avans	234.184	273.503	-14%
Subvenții	216.510	301.940	-28%
Datorii legate de participații	14.686.659	14.686.659	0%
Împrumuturi bancare	29.716.103	49.841.347	-40%
Datorii leasing	13.670.184	6.708.754	104%
Provizioane	4.050.449	2.728.395	48%
Total datorii pe termen lung	62.574.089	74.540.598	-16%
Datorii curente:			
Datorii comerciale	6.281.464	5.893.161	7%
Venituri în avans	3.682.621	3.262.205	13%
Subvenții	94.671	158.741	-40%
Datorii legate de participații	3.976.479	3.761.760	6%
Împrumuturi bancare	20.122.370	20.122.257	0%
Datorii leasing	4.950.253	3.939.382	26%
Datorii către personal	6.810.480	7.455.155	-9%
Alte datorii	5.093.434	5.771.597	-12%
Total datorii pe termen scurt	51.011.773	50.364.258	1%
Total datorii	113.585.862	124.904.856	-9%
Total capitaluri și datorii	569.941.301	405.740.588	40%

CASH-FLOW INDIVIDUAL

	31.12.2024	31.12.2023	Variație %
Profit înaintea impozitării	33.301.507	52.736.754	-37%
Ajustări pentru:			
Cheltuieli cu deprecierea acțiunilor deținute la entitățile afiliate	2.023.784	-	100%
Cheltuieli cu amortizarea	7.537.750	6.679.165	13%
Cheltuieli privind imobilizări corporale și necorporale cedate	199.551	(447.091)	-145%
(Venituri) din vânzarea activelor corporale și necorporale	(463.285)	(607.668)	-24%
Cheltuieli privind beneficiile acordate angajaților – SOP	10.517.286	15.691.279	-33%
Cheltuieli/(Venituri) cu ajustări pentru deprecierea stocurilor	(168.847)	(30.041)	462%
Cheltuieli/(Venituri) Ajustări pentru deprecierea creanțelor	254.457	1.556.698	-84%
Cheltuieli/(Venituri) aferente provizioanelor pentru riscuri și cheltuieli	1.093.930	885.514	24%
(Venituri) din subvenții	(149.500)	(148.353)	1%
Cheltuieli privind dobânzile și alte costuri financiare	3.255.406	2.234.615	46%
(Venituri) din dobânzi și alte venituri financiare	(6.635.470)	(3.096.249)	114%
Cheltuieli/(Venituri) aferente ajustărilor de valoare aferente imobilizărilor corporale și necorporale	-	235.714	-100%
Profit din exploatare înainte de variația capitalului circulant	50.766.570	75.690.337	-33%
Variația soldurilor conturilor de creanțe comerciale și alte creanțe	27.093.639	(17.495.204)	-255%
Variația soldurilor conturilor de stocuri	(327.600)	430.155	-176%
Variația soldurilor conturilor de datorii comerciale și alte datorii	(1.042.797)	(2.697.217)	-61%
Variația soldurilor conturilor de cheltuieli în avans	(271.773)	289.759	-194%
Variația soldurilor conturilor de venituri în avans	381.097	(452.664)	-184%
Dobânzi plătite	(3.255.406)	(2.234.615)	46%
Dobânzi încasate	3.816.309	2.510.223	52%
Numerar generat din exploatare	77.160.039	56.040.774	38%
Impozit pe profit plătit	(3.895.490)	(4.846.426)	-20%
Numerar net din activități de exploatare	73.264.549	51.194.347	43%
Fluxuri de numerar din activități de investiție			
Împrumuturi (acordate)/restituite entităților afiliate și variația garanțiilor acordate	740.253	772.216	-4%
(Plăți) privind achizițiile de subsidiare	(20.492.835)	(53.786.612)	-62%
(Plăți) privind achizițiile de imobilizări corporale și necorporale	(5.685.834)	(7.581.099)	-25%
Răscumpărare de acțiuni proprii	(9.509.018)	(6.379.028)	49%
(Plăți)/Încasări din alte investiții în active financiare	302.033	221.342	36%
Numerar net din activități de investiție	(34.645.401)	(66.753.181)	-48%
Fluxuri de numerar din activități de finanțare			
Încasare/(Rambursare) de împrumuturi bancare	(20.125.495)	1.998.067	-1107%
Variație linii de credit	2.136	-	100%
Plata datoriilor aferente leasing-ului financiar	(751.366)	(953.655)	-21%
Majorare de capital	142.892.151	-	100%
Numerar net din activități de finanțare	122.017.426	1.044.412	11583%
(Descreșterea)/Creșterea netă a numerarului și echivalentelor de numerar	160.636.573	(14.514.421)	-1207%
Numerar și echivalente de numerar la începutul exercițiului financiar	58.263.292	72.777.713	-20%
Numerar și echivalentele de numerar la sfârșitul exercițiului financiar	218.899.865	58.263.292	276%

DECLARAȚIA NEFINANCIARĂ

Raportul de Sustenabilitate, care vine în completarea Raportului Consiliului de Administrație, aferent anului 2024, întocmit de AROBS Transilvania S.A., este disponibil pe site-ul companiei, în secțiunea Investitori – Adunări Generale ale Acționarilor – Adunarea Generală Ordinară a Acționarilor din data de 28.04.2025.

DECLARAȚIA DE CONFORMITATE CU CODUL DE GUVERNANȚĂ CORPORATIVĂ AL BVB

PREVEDERILE CODULUI DE GUVERNANȚĂ CORPORATIVĂ AL BURSEI DE VALORI BUCUREȘTI ¹	CONFORM	PARTIAL CONFORM	NECONFORM	OBSERVAȚII
Secțiunea A – Responsabilități				
A.1. Toate companiile trebuie să aibă un regulament intern al Consiliului de Administrație („Consiliul”), care include termenii de referință/ responsabilitățile Consiliului și funcțiile-cheie de conducere ale Companiei, și care aplică, printre altele, Principiile Generale din prezenta Secțiune.	X			Compania a adoptat un Regulament al Consiliului de Administrație.
A.2. Prevederi pentru gestionarea conflictelor de interese trebuie incluse în regulamentul Consiliului. În orice caz, membrii Consiliului trebuie să notifice Consiliul cu privire la orice conflicte de interese care au survenit sau pot surveni și să se abțină de la participarea la discuții (inclusiv prin neprezentare, cu excepția cazului în care neprezentarea ar împiedica formarea cvorumului) și de la votul pentru adoptarea unei hotărâri privind chestiunea care dă naștere respectivului conflict de interese.	X			Membrii Consiliului de Administrație au, în condițiile legii, îndatoriri de grijă și loialitate față de Companie, stipulate nu numai în Actul Constitutiv al Societății, ci și în alte regulamente interne ale Societății. Prevederile pentru gestionarea conflictelor de interese sunt incluse în Regulamentul Consiliului de Administrație al AROBS Transilvania Software S.A..
A.3. Consiliul trebuie să fie format din cel puțin 5 (cinci) membri.	X			Consiliul este format din 5 (cinci) membri aleși de Adunarea Generală Ordinară a Acționarilor (AGA), în conformitate cu

¹Declarația rezumă principiile Codului de guvernanză corporativă; versiunea integrală a Codului poate fi citită pe site-ul Bursei de Valori București: www.bvb.ro.

				prevederile Legii Societăților și ale Actului Constitutiv al Societății.
A.4. Majoritatea membrilor Consiliului nu trebuie să aibă funcții executive. În cazul societăților din Categoria Premium, nu mai puțin de doi membri neexecutivi ai Consiliului trebuie să fie independenți. Fiecare membru independent al Consiliului trebuie să depună o declarație la momentul nominalizării sale în vederea alegerii sau realegerii, precum și atunci când survin orice schimbare a statutului său, indicând elementele în baza cărora se consideră că este independent din punct de vedere al caracterului și judecății sale.	X			Trei din cei cinci membri ai Consiliului sunt neexecutivi. Doi din cei trei membri neexecutivi ai Consiliului sunt neexecutivi și independenți. Cu ocazia fiecărei numiri a unui membru al Consiliului de Administrație, Societatea efectuează o evaluare a independenței membrilor săi pe baza criteriilor de independență stabilite în Codul de governanță corporativă (care sunt în esență similare cu cele prevăzute în Legea Societăților), constând într-o evaluare individuală efectuată de membrul relevant al Consiliului, urmată de o evaluare externă.
A.5. Alte angajamente și obligații profesionale relativ permanente ale unui membru al Consiliului, inclusiv poziții executive și neexecutive în Consiliul unor societăți și instituții non-profit, trebuie dezvăluite acționarilor și investitorilor potențiali înainte de nominalizare și în cursul mandatului său.	X			Informații privind angajamentele și obligațiile profesionale permanente ale membrilor Consiliului, inclusiv funcțiile executive și neexecutive din cadrul companiilor și instituțiilor non-profit, pot fi găsite în CV-urile membrilor Consiliului, disponibile la sediul Societății.
A.6. Orice membru al Consiliului trebuie să prezinte Consiliului informații privind orice raport cu un acționar care deține, direct sau indirect, acțiuni reprezentând peste 5% din toate drepturile de vot.	X			Informațiile sunt incluse în rapoartele anuale emise de Companie.
A.7. Compania trebuie să desemneze un secretar al Consiliului responsabil de sprijinirea activității Consiliului.	X			Compania are un Secretar General care sprijină activitățile Consiliului.
A.8. Declarația privind governanța corporativă va informa dacă a avut loc o evaluare a Consiliului sub conducerea Președintelui sau a Comitetului de Nominalizare și, în caz afirmativ, va rezuma măsurile-cheie și schimbările rezultate			X	Compania nu avea în 2024 nicio politică și nici un ghid privind evaluarea Consiliului. Nu a existat o autoevaluare oficială a Consiliului pentru 2024.

în urma acesteia. Compania trebuie să aibă o politică/un ghid privind evaluarea Consiliului cuprinzând scopul, criteriile și frecvența procesului de evaluare.				
A.9. Declarația de governanță corporativă trebuie să conțină informații privind numărul de întâlniri ale Consiliului și comitetelor în cursul ultimului an, participarea administratorilor (în persoană și în absență) și un raport al Consiliului și comitetelor cu privire la activitățile acestora.	X			Consiliul de administrație al AROBS Transilvania Software SA se va întruni ori de câte ori este necesar, dar cel puțin o dată la trei luni. Pe parcursul anului 2024 au avut loc 29 de ședințe ale Consiliului de Administrație (29 de ședințe cu prezență deplină), 4 ședințe ale Comitetului de Audit (4 ședințe cu prezență deplină) și 3 ședințe ale Comitetului de Nominalizare și Remunerare (3 ședințe cu prezență deplină).
A.10. Declarația de governanță corporativă trebuie să cuprindă informații referitoare la numărul exact de membri independenți din cadrul Consiliului.	X			În 2024, doi (2) membri ai Consiliului au îndeplinit toate criteriile de independență prevăzute de Codul de governanță corporativă al AROBS Transilvania Software S.A..
Secțiunea B – Sistemul de gestiune a riscului și de control intern				
B.1. Consiliul trebuie să înființeze un comitet de audit, în care cel puțin un membru trebuie să fie neexecutiv independent. Majoritatea membrilor, inclusiv președintele, trebuie să fi demonstrat deținerea unei calificări adecvate, relevantă pentru funcțiile și responsabilitățile comitetului. Cel puțin un membru al comitetului de audit trebuie să fi demonstrat deținerea unei experiențe adecvate în audit sau în contabilitate. În cazul societăților din Categoria Premium, comitetul de audit trebuie să fie format din cel puțin trei membri și majoritatea membrilor comitetului de audit trebuie să fie independenți.	X			Comitetul de Audit și-a început activitatea în data de 29 septembrie 2023 și este format din doi membrii neexecutivi și independenți și un membru neexecutiv. Toți membrii Comitetului de Audit, inclusiv Președintele, au dovedit calificări adecvate, conform regulilor interne stabilite de Companie.

B.2. Președintele comitetului de audit trebuie să fie un membru neexecutiv independent.	X			Președintele Comitetului de Audit este un membru independent, neexecutiv.
B.3. În cadrul responsabilităților sale, comitetul de audit trebuie să efectueze o evaluare anuală a sistemului de control intern.	X			Comitetul de Audit va efectua o evaluare anuală a sistemului de control intern al Companiei.
B.4. Evaluarea trebuie să aibă în vedere eficacitatea și sfera de acoperire a funcției de audit intern, gradul de adecvare al rapoartelor de gestionare a riscului și de control intern prezentate către comitetul de audit al Consiliului, promptitudinea și eficacitatea cu care conducerea executivă soluționează deficiențele sau slăbiciunile identificate în urma controlului intern și prezentarea de rapoarte relevante Consiliului.	X			În evaluarea anuală, Comitetul de Audit va evalua eficacitatea acestui sistem, adecvarea rapoartelor de management al riscurilor și controlului intern prezentate Comitetului de Audit, precum și promptitudinea și eficacitatea managementului în abordarea deficiențelor sau a deficiențelor constatate în ceea ce privește controlul intern.
B.5. Comitetul de audit trebuie să evalueze conflictele de interese în legătură cu tranzacțiile Companiei și ale filialelor acesteia cu părțile afiliate.	X			Comitetul de Audit va evalua eficacitatea sistemului de management al riscurilor al Companiei, va monitoriza aplicarea standardelor statutare și general acceptate de audit intern și va evalua situațiile de conflict de interese în cadrul tranzacțiilor încheiate de Companiei și/sau oricare dintre filialele sale / cu partide afiliate.
B6. Comitetul de audit trebuie să evalueze eficiența sistemului de control intern și a sistemului de gestionare a riscului.	X			
B.7 Comitetul de audit trebuie să monitorizeze aplicarea standardelor legale și a standardelor de audit intern general acceptate. Comitetul de audit trebuie să primească și să evalueze rapoartele echipei de audit intern.	X			
B.8. Ori de câte ori Codul menționează rapoarte sau analize inițiate de către Comitetul de Audit, acestea trebuie urmate de raportări periodice (cel puțin anuale) sau ad-hoc, care trebuie înaintate	X			Comitetul de Audit va prezenta în mod regulat Consiliului rapoarte cu privire la problemele specifice care i-au fost atribuite.

ulterior Consiliului.				
B.9. Niciunui acționar nu i se poate acorda tratament preferențial față de alți acționari în legătură cu tranzacții și acorduri încheiate de Companie cu acționarii și afiliații acestora.	X			Societatea acordă tratament egal tuturor acționarilor săi. Tranzacțiile cu părți afiliate sunt tratate în mod obiectiv, în conformitate cu standardele obișnuite ale industriei și cu legile și reglementările corporative aplicabile.
B.10. Consiliul trebuie să adopte o politică prin care să se asigure că orice tranzacție a Companiei cu oricare dintre societățile cu care are relații strânse, a cărei valoare este egală cu sau mai mare de 5% din activele nete ale Companiei (conform ultimului raport financiar), este aprobată de Consiliu în urma unei opinii cu caracter obligatoriu a comitetului de audit al Consiliului și este dezvăluită în mod corect acționarilor și potențialilor investitori, în măsura în care aceste tranzacții se încadrează în categoria evenimentelor care fac obiectul cerințelor de raportare.		X		Consiliul de Administrație va adopta o politică în acest sens. Obligația de aprobare în prealabil a acestui tip de tranzacții de către Consiliul de Administrație este prevăzută în Regulamentul Consiliului de Administrație, iar conform Regulamentului Comitetului de Audit, acesta emite opinii obligatorii cu privire la orice tranzacție a Companiei cu oricare dintre societățile cu care are relații de afiliere (părți afiliate) a cărei valoare este egală cu sau mai mare de 5% din activele nete ale Companiei (conform ultimului raport financiar publicat), înainte de aprobarea tranzacției de către Consiliul de Administrație.
B.11. Auditurile interne trebuie efectuate de către o divizie separată structural (departamentul de audit intern) din cadrul Companiei sau prin angajarea unei entități terțe independente.	X			Compania are implementată funcția de Audit Intern, printr-un serviciu externalizat.
B.12. În scopul asigurării îndeplinirii funcțiilor principale ale departamentului de audit intern, acesta trebuie să raporteze din punct de vedere funcțional către Consiliu prin intermediul comitetului de audit. În scopuri administrative și în cadrul obligațiilor conducerii de a monitoriza și reduce riscurile, acesta trebuie să raporteze direct Directorului General Executiv.	X			Auditul Intern va raporta Comitetului de Audit.

Secțiunea C – Justa recompensă și motivare				
<p>C.1. Compania trebuie să publice pe pagina sa de internet politica de remunerare și să includă în raportul anual o declarație privind implementarea politicii de remunerare în cursul perioadei anuale care face obiectul analizei. Orice schimbare esențială intervenită în politica de remunerare trebuie publicată în timp util pe pagina de internet a Companiei.</p>	X			<p>Compania publică pe site-ul propriu Politica de remunerare, precum și raportul de remunerare întocmit în conformitate cu această politică, acesta din urmă fiind supus aprobării Adunării Generale Ordinare anuale a Acționarilor Companiei.</p>
Secțiunea D – Adăugând valoare prin relațiile cu investitorii				
<p>D.1. Compania trebuie să organizeze un serviciu de Relații cu Investitorii – indicându-se publicului larg persoana responsabilă/ persoanele responsabile sau unitatea organizatorică. În afară de informațiile impuse de prevederile legale, Compania trebuie să includă pe pagina sa de internet o secțiune dedicată Relațiilor cu Investitorii, în limbile română și engleză, cu toate informațiile relevante de interes pentru investitori, inclusiv:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Principalele reglementări corporative: actul constitutiv, procedurile privind adunările generale ale acționarilor; • CV-urile profesionale ale membrilor organelor de conducere ale Companiei, alte angajamente profesionale ale membrilor Consiliului, inclusiv poziții executive și neexecutive în consilii de administrație din societăți sau din 	X			<p>Toate informațiile specificate de prevederea D1 sunt furnizate pe site-ul Companiei.</p>

<p>instituții non-profit;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rapoartele curente și rapoartele periodice (trimestriale, semestriale și anuale); • Informații referitoare la adunările generale ale acționarilor; • Informații privind evenimentele corporative; • Numele și datele de contact ale unei persoane care va putea să furnizeze, la cerere, informații relevante; • Prezentările Companiei (de ex., prezentările pentru investitori, prezentările privind rezultatele trimestriale etc.), situațiile financiare (trimestriale, semestriale, anuale), rapoartele de audit și rapoartele anuale. 				
<p>D.2. Compania va avea o politică privind distribuția anuală de dividende sau alte beneficii către acționari. Principiile politicii anuale de distribuție către acționari vor publicate pe pagina de internet a Companiei.</p>	X			<p>Politica de dividende a Societății este disponibilă pe site-ul Companiei, în secțiunea Relații cu Investitorii.</p>
<p>D.3. Compania va adopta o politică în legătură cu previziunile, fie că acestea sunt făcute publice sau nu. Previziunile se referă la concluzii cuantificate ale unor studii, care vizează stabilirea impactului global al unui număr de factori privind o perioadă viitoare (așa-numitele ipoteze): prin natura sa, această proiecție are un nivel ridicat de incertitudine, rezultatele efective putând diferi în mod semnificativ de</p>			X	<p>Compania nu a adoptat o politică oficială de previziuni. Compania întocmește doar bugete anuale și nu furnizează nicio prognoză financiară în afara bugetelor anuale obligatorii aprobate de acționarii companiei.</p>

previziunile prezentate inițial. Politica privind previziunile va stabili frecvența, perioada avută în vedere și conținutul previziunilor. Dacă sunt publicate, previziunile pot fi incluse numai în rapoartele anuale, semestriale sau trimestriale. Politica privind previziunile va fi publicată pe pagina de internet a Companiei.				
D.4. Regulile adunărilor generale ale acționarilor nu trebuie să limiteze participarea acționarilor la adunările generale și exercitarea drepturilor acestora. Modificările regulilor vor intra în vigoare, cel mai devreme, începând cu următoarea adunare a acționarilor.	X			Informațiile privind organizarea Adunărilor Generale ale Acționarilor sunt menționate în Actul Constitutiv al Societății.
D.5. Auditorii financiari independenți vor fi prezenți la adunarea generală a acționarilor atunci când rapoartele lor sunt prezentate în cadrul acestor adunări.	X			Auditorii financiari independenți participă la Adunările Generale Ordinare ale Acționarilor unde situațiile financiare anuale individuale și consolidate sunt supuse aprobării.
D.6. Consiliul ar trebui să prezinte adunării generale anuale a acționarilor o scurtă evaluare a controalelor interne și a sistemului semnificativ de gestionare a riscurilor, precum și avize cu privire la chestiuni care pot fi soluționate la adunarea generală.		X		Informațiile despre controalele interne și sistemul de management al riscurilor semnificative sunt furnizate în Raportul anual. În cazul în care întrebarea legată de sistemul de control intern și de management al riscurilor semnificative va fi pusă în cadrul ședinței anuale, întrebarea va fi abordată de către Consiliul de Administrație.
D.7. Orice specialist, consultant, expert sau analist financiar poate participa la adunarea acționarilor în baza unei invitații prealabile din partea Președintelui Consiliului. Jurnaliștii acreditați pot, de asemenea, să participe la adunarea generală a acționarilor, cu excepția cazului în care Președintele Consiliului ia o altă hotărâre în acest sens.	X			Există posibilitatea ca orice specialist, consultant, expert, analist financiar sau jurnalist acreditat să participe la AGA pe baza unei invitații prealabile din partea Președintelui Consiliului.

<p>D.8. Rapoartele financiare trimestriale și semestriale vor include informații atât în limba română, cât și în limba engleză referitoare la factorii-cheie care influențează modificări în nivelul vânzărilor, al profitului operațional, al profitului net și al altor indicatori financiari relevanți, atât de la un trimestru la altul, cât și de la un an la altul.</p>	<p>X</p>			<p>Rapoartele financiare trimestriale și semestriale includ informații atât în limba română, cât și în engleză cu privire la factorii cheie care provoacă modificări în ceea ce privește nivelurile vânzărilor, profitul operațional, profitul net și alți indicatori financiari relevanți, de la un trimestru la altul și de la un an la altul.</p>
<p>D.9. O companie va organiza cel puțin două ședințe/teleconferințe cu analiștii și investitorii în fiecare an. Informațiile prezentate cu aceste ocazii vor fi publicate în secțiunea relații cu investitorii a paginii de internet a Companiei la data ședințelor/teleconferințelor.</p>	<p>X</p>			<p>Începând cu transferul pe Segmentul Principal, septembrie 2023, AROBS susține patru teleconferințe în limba engleză, aferente fiecărui trimestru. Înregistrarea fiecăreia dintre teleconferințe este publicată pe site-ul BVB, precum și pe site-ul Companiei.</p>
<p>D.10. În cazul în care o companie susține diferite forme de expresie artistică și culturală, activități sportive, activități educative sau științifice și consideră că impactul acestora asupra caracterului inovator și competitivității Companiei fac parte din misiunea și strategia sa de dezvoltare, va publica politica cu privire la activitatea sa în acest domeniu.</p>				<p>N/A</p>

DECLARAȚIA CONDUCERII

Cluj-Napoca, 28 martie 2025

Confirm, conform celor mai bune informații disponibile, că rezultatele financiare consolidate și individuale auditate pentru perioada cuprinsă între 01.01.2024 și 31.12.2024 redau o imagine corectă și conformă cu realitatea a activelor, obligațiilor, poziției financiare și a situației veniturilor și cheltuielilor AROBS Transilvania Software S.A. și că raportul Consiliului de Administrație oferă o imagine corectă și conformă cu realitatea evenimentelor importante care au avut loc în anul 2024 și a impactului acestora asupra situațiilor financiare ale companiei.

Voicu Oprean

CEO



Henri Barbusse 44-46, CBC,
Cluj-Napoca 400616

+40 364 143 201

arobs.sales@arobs.com
arobs.com

