

Transcrierea Teleconferinței Simtel Team pentru rezultatele aferente T1 2025 din 14.05.2025

Bună ziua și bine ați venit la teleconferința privind rezultatele aferente primelor trei luni din 2025 ale Simtel Team S.A.

Bună ziua tuturor. Ne bucurăm să fim din nou alături de investitorii noștri cu ocazia prezentării raportării pe trimestrul 1 din anul 2025.

Așa cum ați putut vedea în raportul publicat ieri la Bursa de Valori București, pe partea de venituri operaționale, în T1 2025, Simtel a înregistrat, la nivel consolidat, o creștere de 70% față de perioada similară din anul 2024, ajungând la venituri de 79,9 milioane de lei. Pe partea de profit brut, am înregistrat o creștere de 20%, ajungând la valoarea de 6,7 milioane de lei, în timp ce profitul net a avut o creștere de 14%.

În ceea ce privește rezultatele companiilor din grup, Simtel a înregistrat venituri de 34,6 milioane de lei, în timp ce GES a ajuns la 42,6 milioane de lei, iar ANT Energy la 1,7 milioane de lei. Este de remarcat aici o performanță din partea GES, care a avut un parcurs bun la începutul acestui an, în linie cu așteptările noastre și cu strategia noastră.

Dacă vorbim de realizări și evenimente din prima parte a anului 2025, ar fi de notat deschiderea filialei în Essen, Germania, cu care dorim să acoperim clienți din Germania, dar și din țările vecine, în Belgia, Olanda, Franța și Austria.

Ar mai fi de remarcat obținerea de către entitatea GES din Republica Moldova, în care Simtel deține o participare de 42,7%, a licenței pentru furnizare de energie electrică. Avem acel PPA, despre care am informat piața, semnat între GES Furnizare și Simtel, care are ca obiect vânzarea

Transcript of Simtel Team's Q1 2025 Results Call from 14.05.2025

Good afternoon and welcome to the conference call regarding the results for the first three months of 2025 of Simtel Team S.A.

Hello everyone. We are glad to be with our investors once again on the occasion of the Q1 2025 earnings presentation.

As you may have seen in the report published yesterday on the Bucharest Stock Exchange, on the operational revenue side, in Q1 2025, at consolidated level, Simtel recorded a 70% increase compared to the same period in 2024, reaching revenues of 79.9 million lei. On the gross profit side, we registered a 20% increase, reaching 6.7 million lei, while the net profit had a 14% increase.

Regarding the results of the group companies, Simtel recorded revenues of 34.6 million lei, while GES reached 42.6 million lei, and ANT Energy 1.7 million lei. A noteworthy performance came from GES, which had a good start to the year, in line with our expectations and strategy.

If we talk about achievements and events from the first part of 2025, it is worth noting the opening of the subsidiary in Essen, Germany, through which we aim to serve clients in Germany, as well as neighboring countries, Belgium, the Netherlands, France, Austria.

Another point to mention is that the GES entity in the Republic of Moldova, in which Simtel holds a 42.7% stake, obtained a license to supply electricity. We have that PPA, which we informed the market about, signed between GES Furnizare and Simtel, concerning the sale of energy produced by

energiei produse de parcul fotovoltaic de la Giurgiu. Un alt eveniment important este obținerea creditului pentru finalizarea parcului fotovoltaic de la Giurgiu.

Pe partea de realizări, în ce privește parcurile fotovoltaice proprii, suntem în linie cu așteptările. Unele proiecte sunt în construire, Giurgiu se apropie de final. Celelalte proiecte sunt în fază de început de construire sau de finalizare a avizării. Suntem avansați și pe partea de proiecte de stocare a energiei în baterii, fie că vorbim de proiecte mai mari sau proiecte mai mici, atașate parcurilor fotovoltaice sau proiecte stand-alone pentru realizarea echilibrării sistemului național.

1. Care este strategia de finanțare prin obligațiuni, având în vedere turbulențele politice și faptul că titlurile de stat au ajuns la dobânzi și de 9%? Ca să fie atractive, mă gândesc că ar trebui să veniți cu un cupon mai mare de 10%. Mai sunt ele o variantă în acest caz?

Este un proces pe care l-am început. Am anunțat că ne-am ales și un consultant, Raiffeisen Bank. Suntem într-un proces în care atât noi cât și cei care sunt deja interesați și-au exprimat dorința de a subscrie în acest proces de emisie de obligațiuni. Așteptăm să vedem reacția pieței, ce se va întâmpla săptămâna viitoare. Noi suntem optimiști, nu din punct de vedere al rezultatului politic, ci suntem optimiști că România merge pe un drum bun. Este o țară care acum are riscuri legate de deficit, dar până la urmă avem nu numai un rating de țară, avem și un rating de companie.

Bineînțeles, ratingul de companie este influențat de către ratingul de țară, dar ar trebui să așteptăm câteva zile ca să reluăm discuțiile cu cei interesați să vină în procesul nostru de subscriere. Dacă cuponul o să fie 8%, 9% sau 7,5% - da, în procente, diferența de la 7% la 9,5% înseamnă o creștere de 15-20%, dar nu aici este problema noastră.

the photovoltaic park in Giurgiu. Another important event is the obtaining of the loan for the completion of the photovoltaic park in Giurgiu.

In terms of achievements regarding our own photovoltaic parks, we are in line with expectations. Some projects are under construction, Giurgiu is nearing completion. The other projects are either in the early construction phase or in the final stages of obtaining permits. We are also well advanced in terms of battery energy storage projects, whether we are talking about larger projects or smaller ones attached to photovoltaic parks, or stand-alone projects aimed at balancing the national system.

1. What is the bond financing strategy, considering the political turbulence and the fact that government bonds have reached interest rates of 9%? To be attractive, I assume you would need to offer a coupon above 10%. Are they still a viable option in this case?

It's a process we have already started. We have announced that we have chosen a consultant, Raiffeisen Bank. We are in a process in which both we and those already interested have expressed their intention to subscribe in this bond issuance process. We are waiting to see the market's reaction, what will happen next week. We are optimistic, not from a political result perspective, but we are optimistic that Romania is on the right path. It is a country that currently faces risks related to the deficit, but ultimately, we not only have a country rating, we also have a company rating.

Of course, the company rating is influenced by the country rating, but we should wait a few days before resuming discussions with those interested in joining our subscription process. Whether the coupon ends up being 8%, 9%, or 7.5% - yes, in percentage terms, the difference from 7% to 9.5% means a 15-20% increase, but that's not our main

Important este să accesăm bani pentru că avem proiecte multe de făcut.

2. Care este impactul cursului RON/EURO asupra BVC 2025?

Având în vedere că avem cele mai multe contracte în euro, probabil 90%, nu ar trebui să fim influențați din punctul acesta de vedere.

3. Având în vedere situația politico-economică din țară și eminentele mărimi de taxe și impozite, aveți cumva anumite simulări pentru a vedea un potențial impact asupra situației financiare a companiei?

La sfârșitul anului trecut, când am început procesul de bugetare, care a fost continuat și finalizat la începutul anului, existau semnale pe piață că anul acesta va fi marcat de anumite modificări legislative și implicit de creșteri de taxe, am încercat să ne dimensionăm bugetul și să luăm în calcul un eventual impact al unor creșteri de taxe atât pe partea de salarii cât și pe partea de TVA. Cred că vom reuși să gestionăm cifrele anului 2025 pentru că suntem pregătiți și ne-am așteptat la modificări legislative.

4. Ce alte filiale plănuți să deschideți?

Dorim să deschidem o filială în Suedia. Suntem în momentul acesta în proces de deschidere. Cred că filiala în Germania o să aibă un mare succes. La Intersolar, în urmă cu o săptămână, cei de la McLaren cu care suntem parteneri și au fabrica din Italia, au fost extrem de bucuroși să ne găzduiască în standul lor și să fim expozați alături de ei.

De asemenea, ne-au vorbit de bine în întreaga presă de acolo, din Germania și din Italia, despre faptul că noi am deschis acolo o filială în Germania și că am preluat și call center-ul, ei având în momentul acesta o companie care poate să deservească clienții pe care îi au. Văd că se deschide o oportunitate frumoasă pentru Simtel.

concern. What matters is securing the funding, because we have many projects to carry out.

2. What is the impact of the RON/EURO exchange rate on the 2025 budget?

Considering that most of our contracts, probably 90%, are in euros, we should not be significantly affected from this point of view.

3. Given the current political and economic situation in the country and the imminent increases in taxes and duties, do you have any simulations in place to assess the potential impact on the company's financial situation?

At the end of last year, when we started the budgeting process, which continued and was finalized at the beginning of this year, there were signals in the market suggesting that this year would be marked by certain legislative changes and, consequently, tax increases. We tried to structure our budget accordingly and considered the potential impact of such tax increases, both in terms of salaries and VAT. I believe we will be able to manage the 2025 figures, as we are prepared and had anticipated legislative changes.

4. What other subsidiaries are you planning to open?

We are planning to open a subsidiary in Sweden and are currently in the process of setting it up. I believe the subsidiary in Germany will be a great success. At Intersolar, just a week ago, our partners from McLaren, who have their factory in Italy, were extremely pleased to host us at their booth and have us exhibit alongside them.

They also spoke highly of us in the media, both in Germany and Italy, highlighting the fact that we opened a subsidiary in Germany and took over the call center. Essentially, they now have a company that can serve their existing clients. I see a great opportunity emerging for Simtel.

Astăzi, mai multe știri circulă în media afirmă că invertoarele chinezești au o problemă de securitate. Pentru clienții noștri, în majoritate, am proiectat și am instalat invertoare construite de fabrica din Italia, deci însemnând risc zero pentru protecția datelor sau siguranța proiectelor.

Oportunitatea care ni se deschide este aceea că probabil proiectele viitoare vor fi construite cu echipamente europene, iar compania McLaren este printre puținele care are fabrică în Europa și care construiește și proiectează în Europa. Astfel credem că vom avea o oportunitate bună atât pe partea de servizare, dar cu siguranță și pe partea de vânzare de echipamente pentru că noi suntem și distribuitori pentru McLaren.

5. Ce venituri au generat parcurile proprii finalizate, Pleșoiu, Salonta și Iacobeni?

Dacă urmărim graficul de implementare al acestor parcuri, vedem că doar centrala de la Pleșoiu, pentru primul MW, a înregistrat o perioadă suficientă de exploatare astfel încât să avem un P&L pe un proiect fotovoltaic implementat. Putem spune că odată cu majorarea capacității, prin cea de-a doua fază, el reușește să producă astfel încât să-și acopere cheltuielile operaționale și cele de finanțare.

Parcurile Salonta și Iacobeni, deși sunt finalizate ca implementare a centralei fotovoltaice, în acest moment sunt în procesul de conectare și nu avem efectiv o perioadă de exploatare a lor ca să putem să avem un P&L și să răspundem la această întrebare cu o cifră. Ele sunt în curs de conectare, în următoarea perioadă ar trebui să înceapă să producă, iar până la sfârșitul anului cred că vom putea comunica pieței veniturile realizate și P&L-ul centralelor fotovoltaice proprii.

Ce este bine pentru Simtel în proiectele acestea este că, având un contract cu GES, practic transferăm riscul de dezechilibre către GES. Evident, fiind din grup,

Today, several news reports in the media claimed that Chinese inverters have a security issue. For the majority of our clients, we have designed and installed inverters manufactured at the factory in Italy, which means zero risk in terms of data security or project safety.

The opportunity that opens up is that future projects will likely be built using European equipment, and McLaren is probably among the few companies that has a factory in Europe and that builds and designs in Europe. Therefore, we believe that we will have a good opportunity both in terms of service and certainly in the sale of equipment, as we are also distributors for McLaren.

5. What revenues have been generated by the completed own parks, Pleșoiu, Salonta, and Iacobeni.

If we follow the implementation chart of these parks, we see that only the Pleșoiu plant for the first MW recorded a sufficient operating period to have a P&L on an implemented photovoltaic project. We can say that with the capacity increase through the second phase, it is now able to generate enough to cover both its operational and financing costs.

Although the Salonta and Iacobeni parks have been completed in terms of photovoltaic plant implementation, they are currently in the connection process and have not yet entered an actual operational phase that would allow us to generate a P&L and provide a concrete figure in response to this question. They are in the process of being connected, and they should begin production in the near future. By the end of the year, we believe we will be able to report the revenues generated and the P&L for our own photovoltaic plants.

What is beneficial for Simtel in these projects is that having a contract with GES allows us to effectively transfer the imbalance risk to GES. Of course, since GES is part of the group, the

transferăm către o companie din grup, dar, pe de altă parte, atunci când vor genera venituri, vor genera venituri constante și prognozate în grafic pentru că nu vom depinde de piață, ci vom duce energia către GES, care la rândul ei are contracte pe termen lung de vânzare a energiei, fără să ne bazăm pe piața zilei următoare.

6. Legat de obligațiuni, vor fi dedicate doar investitorilor instituționali sau și pentru retail?

Și pentru retail.

7. De ce aveți doar 42,7% din firma de distribuție din Moldova, dacă puteți oferi mai multe detalii?

Aceasta nu a fost o companie pe care a înființat-o doar Simtel, ci una înființată de trei entități. Una dintre companiile care este acționară în GES Furnizare Moldova este ANT Energy, tot din grupul Simtel. Partea pe care o aveam în România corespunzătoare de 16% s-a dus către ANT, pentru că și ANT este o companie care sprijină enorm de mult în procesul acesta de furnizare. Spunem noi că este compania care ar putea să facă orice companie de furnizare să fie pe profit.

Așa cum spuneam și anul trecut și lucrurile s-au confirmat, anul trecut companiile de furnizare au suferit mult de tot din cauza dezechilibrelor, iar la noi ANT Energy a reușit să echilibreze și să ne sprijine în momente grele ale pieței. Noi am făcut profit acolo, și este ca o compensație pentru toată munca pe care o desfășoară. Dar încă o dată, noi avem 42%, dar mai avem și procente din Ant care deține de asemenea 16% în compania din Moldova.

8. Aveți în vedere acțiuni pentru creșterea lichidității acțiunii Simtel?

Ne gândim la acest aspect, și în momentul în care am avut AGA, am discutat cu o parte dintre investitorii care au fost prezenți, care ne solicitau lucrul acesta. Avem în vedere să desfășurăm acțiuni de creștere a lichidității, pentru că investitorii intră și nici noi nu am

transfer is made within the group, but on the other hand, when the plants begin to generate revenue, it will be steady and forecasted revenue, as we will not depend on the day-ahead market. Instead, the energy will be delivered to GES, which in turn has long-term contracts for selling the energy.

6. Regarding bonds, will they be dedicated only to institutional investors or also to retail?

Also for retail.

7. Why do you have only 42.7% of the distribution company in Moldova, if you can provide more details?

This was not a company founded solely by Simtel, but rather one established by three entities. One of the companies that holds shares in GES Furnizare Moldova is ANT Energy, which is also part of the Simtel group. The 16% stake we held in Romania was transferred to ANT, as ANT plays a significant role in the supply process. We like to say that it is the kind of company that could make any energy supply company profitable.

As we mentioned last year, and it has since been confirmed, energy supply companies were heavily impacted by imbalances. In our case, ANT Energy managed to balance things out and supported us during challenging market periods. We made a profit there, which serves as a form of compensation for all the work being done. But once again, we hold a 42% stake, and we also own a share in Ant, which in turn holds 16% in the company in Moldova.

8. Do you have any actions in mind to increase the liquidity of Simtel stock?

We are considering this aspect, and during the General Shareholders' Meeting, we discussed it with some of the investors who were present and requested it. We are planning to carry out actions aimed at

vrea să se simtă captivi. Să poată să iasă, să fie un preț bun. Sigur, vom desfășura niște acțiuni în sensul acesta.

9. Finanțarea pentru finalizarea parcului Giurgiu este asigurată în totalitate? Când este preconizat să fie pus în funcțiune Giurgiu?

Deși nu a fost în intenția companiei și s-a dorit obținerea unei finanțări dedicate pentru Giurgiu mult mai devreme decât s-a reușit în realitate, finanțarea este obținută și acoperă în totalitate, mai puțin equity-ul companiei, valoarea proiectului. Vine într-un moment în care parcul este la 90% din capacitatea de implementare și va refinanța și acoperi partea de resurse proprii ale companiei care au fost folosite pentru a aduce proiectul până la 90%, înainte de a obține finanțare dedicată pentru Giurgiu.

Poate asta justifică și acele variații care se observă în cifre și creșterea acelei datorii pe termen scurt. Are exact acest motiv, faptul că, obținându-se puțin cu întârziere, compania și-a folosit resursele proprii pentru finanțare. Dar, per total, proiectul este acoperit și nu mai este nevoie de altă finanțare, fiind pe ultima sută de metri pentru a fi finalizat.

Referitor la a doua parte a întrebării - el va fi finalizat în vara aceasta, va fi pus în funcțiune, va urma o perioadă de teste și apoi obținerea certificatului de racordare la rețea.

10. Care este politica de investiții a companiei în proiecte eoliene și cum vedeți viitorul acestora în susținerea dezvoltării pieței energetice din România?

Face parte din strategia noastră și trebuie să vă spunem că noi ne uităm la proiecte de producție de energie, fie că este solară sau eoliană, dar totuși ne întoarcem întotdeauna în discuțiile noastre la baza noastră de companie de inginerie și tehnologie.

increasing liquidity, because investors come in, and we also don't want them to feel trapped. They should be able to exit at a fair price. Certainly, we will take steps in that direction.

9. Is the financing for the completion of the Giurgiu park fully secured? When is Giurgiu expected to be commissioned?

Although it was not the company's intention and the aim was to secure dedicated financing for the Giurgiu project much earlier than it actually happened, the financing has now been obtained and covers the entire value of the project, except for the company's equity contribution. It comes at a time when the park is 90% implemented and will refinance and cover the company's own resources that were used to bring the project to this stage, prior to securing dedicated financing for Giurgiu.

This may also explain the variations seen in the figures and the increase in short-term debt. The reason is precisely this delay in securing financing, which led the company to use its own resources in the meantime. However, overall, the project is fully funded and no additional financing is needed, as it is in the final stages of completion.

Regarding the second part of the question – it will be completed this summer, it will be commissioned, followed by a testing period and then obtaining the grid connection certificate.

10. What is the company's investment policy in wind projects and how do you see their future in supporting the development of Romania's energy market?

It is part of our strategy, and we must emphasize that we are looking at energy production projects, whether solar or wind. However, in all our discussions, we always return to our core as an engineering and

Prioritățile noastre sunt în zona de construcție, mai puțin de operare. Sigur, avem proiectele noastre, de solar și stocare, pe care vrem să le operăm.

Am spus de mai multe ori că, dacă avem posibilitatea să le vindem la un preț bun, o vom face. În prezent, nu avem un motiv clar să le vindem, dar nici nu avem un motiv solid să le păstrăm. Până la urmă, suntem o companie capabilă să își reconstruiască aceste proiecte, dacă ne dorim să avem un portofoliu. Un proiect eolian s-ar potrivi perfect pentru GES, care cu siguranță își dorește un astfel de proiect. Împreună cu proiectele de stocare și cele solare, ar putea forma o platformă completă pentru a-și deservi clienții.

Dacă vorbim de GES, ei sunt interesați de un astfel de proiect, dar în același timp avem posibilitatea să achiziționăm energie din piață. Orientarea noastră în perioada următoare este pentru dezvoltarea și întărirea competențelor Simtel pe zona de inginerie, atât în România cât și în Germania sau în Suedia; pe construcție de proiecte fotovoltaice sau pe zona de stocare și pe zona de telecomunicații și pe zona de automatizări industriale.

11. Ne putem aștepta să avem o evoluție financiară ca cea de anul trecut? Adică mare parte dintre contracte să fie facturate în T4?

Acesta este specificul acestui business și cred că și anul acesta vom avea o evoluție similară cu cea din anii precedenți. În procesul de bugetare, cifrele generate de proiectele începute în 2024 și care se vor finaliza în 2025 acoperă doar parțial procentul din cifra de afaceri pe care am bugetat-o. Este evident că diferența va fi generată de proiectele pe care le vom contracta în cursul acestui an. Fiind vorba despre proiecte de amplouare, perioada de implementare va fi de 8-9 luni, ceea ce înseamnă că cele mai multe se vor închide,

technology company. Our priorities lie more in the construction area rather than in operations. Of course, we do have our own solar and storage projects that we intend to operate.

We have said it several times, if we have the opportunity to sell them at a good price, we will do so. At the moment, we don't have a clear reason to sell, but we also don't have a strong reason to keep them. In the end, we are a company capable of rebuilding these projects if we decide to develop a portfolio. A wind project would be a perfect fit for GES, which certainly wants to have such a project. Combined with storage and solar projects, it could create a complete platform to serve its clients.

If we talk about GES, they are interested in such a project, but at the same time, we have the option to purchase energy from the market. Our orientation in the upcoming period is for the development and strengthening of Simtel's competencies in the engineering area, both in Romania and in Germany or Sweden; in the construction of photovoltaic projects or in the storage area, and in telecommunications and industrial automation.

11. Can we expect financial performance similar to last year? Meaning that most contracts will be invoiced in Q4?

This is the nature of our business, and I believe we will see a similar evolution this year as in previous years. In the budgeting process, the figures generated by projects started in 2024 and scheduled for completion in 2025 cover only part of the revenue we have budgeted. It is clear that the difference will be made up by the projects we contract during this year. Given their scale, the implementation period will be around 8-9 months, which means that most of them will

cel mai probabil, tot în ultimul trimestru, la fel ca în anii trecuți.

12. Aveți în vedere intrarea în acționariat a unor investitori instituționali care să aducă un aport de numerar pentru proiectele de investiții?

Este o a doua opțiune pentru noi. Prima opțiune pentru noi este aceea a obligațiunilor și a împrumuturilor bancare. Dacă nu vom reuși să emitem obligațiunile pe care le-am dorit, iar contextul nu este unul potrivit sau prețul pe care trebuie să-l plătim pentru obligațiuni este prea mare, sigur că ne putem orienta către investitorii instituționali, dar în momentul acesta nu urmărim o astfel de variantă.

13. Energia produsă de parcurile fotovoltaice deținute de Simtel este vândută doar către GES Furnizare sau este vândută și direct consumatorilor final? Aveți în vedere să dețineți 100% din GES Furnizare?

Energia produsă de parcurile fotovoltaice din Salonta este vândută în proporție de 100% către GES. La fel și în cazul parcului de la Giurgiu, unde avem un contract de vânzare. Totuși, pentru viitoarele parcuri fotovoltaice, putem încheia și contracte de tip PPA direct cu un consumator final, mă refer aici la un consumator mare. În ceea ce privește a doua parte a întrebării, nu avem în plan să deținem 100% din GES Furnizare.

Pentru noi, este important că cei doi lideri ai GES, Ionuț și Vali, dețin 35% din companie, iar Mihai deține, la rândul său, 3%. Ne interesează să îi menținem motivați, iar păstrarea acestor procente în posesia lor este esențială. Așadar, în acest moment, nu avem un interes diferit. Pe viitor, ne gândim chiar să dezvoltăm în continuare companii având o structură similară, în care să deținem pachetul majoritar, iar managementul să fie implicat direct în acționariat, astfel încât să putem performa împreună.

likely be completed in the last quarter, just as in previous years.

12. Do you consider bringing institutional investors into the shareholder structure to provide cash contributions for investment projects?

That is our second option. Our first option is bond issuance and bank loans. If we are unable to issue the bonds as planned, either because the market context is not favorable or the cost of issuing them is too high, we could certainly consider turning to institutional investors. However, at this moment, we are not pursuing that route.

13. Is the energy produced by Simtel's photovoltaic parks sold only to GES Furnizare or is it also sold directly to end consumers? Do you plan to own 100% of GES Furnizare?

The energy produced by the photovoltaic parks in Salonta is sold 100% to GES. The same applies to the Giurgiu park, where we also have a sales contract in place. However, for future photovoltaic parks, we can also sign PPA-type contracts directly with end consumers, specifically, large consumers. As for the second part of the question, we do not plan to hold 100% of GES Furnizare.

What matters to us is that the two leaders of GES, Ionuț and Vali, hold 35% of the company, and Mihai also holds 3%. It's important for us to keep them motivated, and maintaining these ownership stakes is essential.

Therefore, at this moment, we are not interested in changing that. Looking ahead, we are even considering developing more companies with a similar structure, where we hold the majority stake and the management is directly involved as shareholders, so we can grow and perform together.

14. Mai aveți în plan și deschiderea de noi linii de business, AI databases?

Nu ne îndreptăm către zona de AI. Încercăm însă să integrăm AI-ul în procesele noastre operaționale. ANT utilizează deja astfel de soluții atât în procesul de prognoză a producției, cât și în cel de tranzacționare intra-day. Ne-am dezvoltat propriile soluții, așadar vom folosi AI-ul pentru digitalizare și optimizarea operațiunilor noastre, dar în acest moment nu suntem interesați să investim într-o companie cu un astfel de profil, întrucât este diferit de al nostru.

În ceea ce privește CSS, setarea inițială a fost mai dificilă și am căutat să identificăm cea mai potrivită strategie, nu doar să dezvoltăm o aplicație, ci să obținem performanță reală. Din acest motiv, procesul comercial a fost ușor întârziat. Și aici există o componentă importantă de AI. Referitor la noi linii de business, în perioada următoare vom pune accent pe activitățile de engineering, procurement și construction, în special în zona automatizărilor industriale.

15. Aveți noutați referitoare la colaborarea cu Monsson, eventual la implicarea în proiectul de la Arad?

Nu suntem implicați în proiectul de la Arad. Probabil că vorbiți de proiectul pe care ei l-au vândut către Rezolv Energy. Noi avem o implicare punctuală pe unul dintre proiectele pe care le-au dezvoltat și împreună încercăm să-l construim și de asemenea să-l vindem. Proiectul este încă în stadiul de autorizare și sunt niște lucruri acolo pe care ar trebui să le rezolvăm din punctul de vedere tehnic. Dacă le vom rezolva, vom ajunge și în situația în care să-l implementăm. Dacă nu, vom găsi împreună cu cei de la Monsson o altă strategie să implementăm probabil alte proiecte.

16. Care este stadiul robotului Agora? Ultima dată era în teste la client. S-a reușit ceva concret cu acesta?

Avem un client care este foarte mulțumit de produs. Am avut și alte cereri, chiar cereri

14. Do you also plan to open new business lines, AI databases?

We are not moving toward AI as a core focus. However, we are working to integrate AI into our operational processes. ANT is already using such solutions for both production forecasting and intra-day trading. We've developed our own tools, so we will leverage AI for digitalization and optimizing our operations, but at this time, we are not looking to invest in a company with such a profile, as it differs from our core business.

Regarding CSS, the initial setup was more challenging, we aimed not only to develop an app but to identify the best strategy to deliver real performance. This is why the commercial process was slightly delayed. There is also a significant AI component involved here. As for new business lines, in the near future, we will focus on engineering, procurement, and construction activities, particularly in the field of industrial automation

15. Do you have any news regarding the collaboration with Monsson, possibly about involvement in the Arad project?

We are not involved in the project in Arad. You are probably referring to the project they sold to Rezolv Energy. We do have a specific involvement in one of the projects they developed, and we are working together to build and eventually sell it. The project is still in the permitting stage, and there are certain technical aspects that need to be resolved. If we manage to address those, we will move forward with implementation. If not, we will work with Monsson to find another strategy, likely to implement other projects.

16. What is the status of the Agora robot? Last time it was being tested at a client. Has anything concrete been achieved with it?

We have a client who is very satisfied with the product. We had other requests as well, even

semnificative, dar nu aveam un spațiu adaptat pentru zona de producție. La acest moment, am recrutat o mică echipă care se va ocupa de dezvoltarea unei fabrici la proiectul din Băicoi, unde noi avem un spațiu logistic, dar așa cum am spus, o parte din acest spațiu logistic era pregătită de la început pentru a fi un spațiu de producție. În momentul acesta se lucrează la proiectarea liniei de producție și în perioada următoare o să avem o mică fabrică la Băicoi pentru roboții de la Agora.

17. Care ar fi activitățile care s-ar desfășura de către filiala din Suedia? EPC, mentenanță, alte activități?

Vom face partea de construire la cheie de parcuri fotovoltaice, engineering, procurement, construction și activități de mentenanță și poate și chiar service în garanție pentru invertoarele pe care partenerul nostru, Fimer, actual McLaren, le are vândute sau le va vinde în partea de nord a Europei.

Fimer este fosta fabrică a ABB, o companie suedezo-elvețiană, care a avut mare succes în vânzarea echipamentului în Suedia. Noi am făcut, de-a lungul timpului, mentenanță în Suedia. Acum, dacă ne deschidem o filială acolo, cu atât mai mult o să facem mentenanță pentru astfel de proiecte. Ce este important la mentenanță și de discutat aici este că nu îți oferă o cifră de afaceri mare, dar în general îți oferă o marjă consistentă și atunci merită să o faci.

18. Participați la noua licitație pentru CFD-uri?

Da, luăm în calcul participarea la noua licitație care doar ce s-a lansat pe CFD-uri, cu unele dintre proiectele pe care le avem acum în lucru.

19. Înțeleg că ne pregătim pentru producție roboți Agora, dar aveți clienți?

significant requests, but we did not have a space adapted for the production area. At this moment, we have recruited a small team that will take care of developing a factory at the Baicoi project, where we have a logistics space, but as I mentioned, part of this logistics space was initially prepared to be a production space. Currently, work is ongoing on designing the production line, and in the near future, we will have a small factory to start with at Baicoi, for the Agora robots.

17. What activities will be carried out by the Swedish subsidiary? EPC, maintenance, other activities?

We will do the turnkey construction of photovoltaic parks, engineering, procurement, construction, and maintenance activities, and maybe even warranty service for the inverters that our partner, Fimer, currently McLaren, has sold or will sell in Northern Europe.

Fimer is the former ABB factory, a Swedish-Swiss company that has been very successful in selling equipment in Sweden. Over time, we have carried out maintenance work in Sweden. Now, with the opening of a subsidiary there, we will be even more involved in providing maintenance services for such projects. What's important to note about maintenance, and worth discussing, is that it doesn't generate high revenue, but it usually provides a solid margin, which makes it worthwhile

18. Are you participating in the new auction for CFDs?

Yes, we are considering participating in the new auction which has just been launched for CFDs, with some of the projects we currently have.

19. I understand you are preparing for production of Agora robots, but do you have clients?

Avem mai mulți clienți interesați și, în prezent, purtăm discuții cu aproape toți retailerii din piață pentru implementarea soluției. Este, probabil, cea mai completă soluție disponibilă în acest moment. Cu toate acestea, trebuie să menționăm că așteptările retailerilor sunt și mai ridicate. Dacă soluția ar putea face și mai multe lucruri, ar fi ideal pentru ei, și, sincer, le dau dreptate. Totuși, din feedback-ul primit până acum, considerăm că este, foarte probabil, unul dintre cei mai buni roboți construiți până în prezent.

20. Veți reuși până la data de 30 iunie 2025 să porniți centrala fotovoltaică de la Giurgiu? Ce dinamică va implica această punere în funcțiune pentru GES Furnizare?

Da, vom reuși până la 30.06, acesta este planul nostru: să punem centrala în funcțiune până la această dată. Ulterior, va urma o perioadă de teste de conformitate, iar apoi vom obține certificatul de racordare. Pentru GES Furnizare, odată ce centrala va avea certificatul de racordare, acest lucru va însemna că va putea conta pe energia produsă de parcul fotovoltaic de la Giurgiu pentru a o furniza consumatorilor finali din portofoliul propriu.

21. S-a menținut dinamica de proiecte fotovoltaice mari? Am și văzut o serie lansată pe SICAP, ați și participat? Nu o făceați des în trecut?

Dinamica este una foarte bună. Și în acest an am semnat numeroase contracte, iar pentru anul viitor se preconizează un ritm susținut al construcției de centrale fotovoltaice. Ministerul Energiei a lansat o nouă licitație, cu o valoare considerabilă, ceea ce reprezintă un avantaj important pentru noi. Având în vedere perioada de timp necesară pentru depunerea aplicațiilor și primirea răspunsurilor, proiectele ar putea intra exact în fluxul de lucru pe care ni-l dorim, desigur, cu condiția să reușim să câștigăm o parte dintre ele.

We have several interested clients and are currently in discussions with almost all the major retailers in the market regarding the implementation of the solution. It is likely the most comprehensive solution available at the moment. That being said, it's important to note that retailers' expectations are even higher. If the solution could do even more, it would be ideal for the, and honestly, we agree. Still, based on the feedback we have received so far, we believe it is very likely one of the best robots developed to date.

20. Will you manage to start the photovoltaic power plant at Giurgiu by June 30, 2025? What dynamics will this commissioning imply for GES Furnizare?

Yes, we will succeed by June 30, that is our plan: to have the plant operational by that date. Afterwards, a compliance testing period will follow, and then we will obtain the grid connection certificate. For GES Furnizare, once the plant receives the connection certificate, it will mean they can rely on the energy produced by the Giurgiu photovoltaic park to supply their own portfolio of end consumers.

21. Has the pace of large photovoltaic projects been maintained? I also saw a series launched on SICAP, did you participate? Didn't you do this often in the past?

The momentum is very strong. This year as well, we have signed numerous contracts, and a sustained pace of photovoltaic plant construction is expected for next year. The Ministry of Energy has launched a new tender with a substantial value, which represents a significant advantage for us. Considering the time required for submitting applications and receiving responses, the projects could align perfectly with our desired workflow, provided, of course, that we succeed in winning a share of them.

Ni s-a demonstrat, de-a lungul timpului, că acești clienți se orientează către companii transparente, listate la bursă. Suntem competitivi atât din punct de vedere al calității, cât și al prețului, iar acest lucru s-a reflectat și în licitațiile anterioare, unde am reușit să câștigăm o parte dintre proiecte, iar pe altele nu. Așa funcționează piața, nu putem câștiga toate proiectele, deși ne dorim să obținem cât mai multe. Anul acesta va fi unul foarte bun, iar 2026 se conturează de asemenea ca un an cu o dinamică pozitivă.

Continuăm să dezvoltăm celelalte linii de business: furnizare, automatizări, telecomunicații. Avem o cerere solidă în zona Germaniei, însă, așa cum am mai spus, dispunem de resurse limitate atât financiare, cât și umane, și încercăm să ne poziționăm acolo unde estimăm că putem obține o marjă mai consistentă. Totodată, structura noastră de companie de inginerie ne permite să ne adaptăm ușor, să ne mutăm dintr-un domeniu în altul, de la energie sau parcuri fotovoltaice către telecomunicații ori automatizări industriale.

Această flexibilitate ne ajută să navigăm rapid în funcție de oportunități, deoarece ne bazăm pe aceleași tipuri de resurse: inginerie electrică, inginerie civilă, proiect manageri, departamente de suport, financiar, achiziții, vânzări etc. Ne putem reorienta cu ușurință către domeniul care, la un moment dat, oferă cel mai bun randament.

Aș vrea să subliniez acest aspect și în perspectiva viitorului. Suntem bine poziționați și avem multe direcții de urmat. Ingineria rămâne un domeniu foarte căutat, atât în România, cât și în afara țării. În Europa, tot mai puțini oameni aleg cariere în acest sector, orientându-se către alte domenii. Din acest motiv, într-un fel ne considerăm privilegiați. Este puțin probabil ca activitatea noastră să fie afectată semnificativ de avansul inteligenței artificiale. Până la urmă, un proiect tehnic

Over time, it has become clear to us that these clients gravitate toward transparent, publicly listed companies. We are competitive in terms of both quality and pricing, and this has been reflected in previous tenders, some of which we have won, while others we have not. That is how the market works; we cannot win every project, although we aim to secure as many as possible. This year is shaping up to be a very strong one, and 2026 is also expected to show positive momentum.

We continue to develop our other business lines: energy supply, automation, and telecommunications. We are seeing solid demand in Germany; however, as we have mentioned before, we have limited financial and human resources, and we are focused on positioning ourselves where we estimate we can generate stronger margins. At the same time, our structure as an engineering company gives us the flexibility to easily shift between sectors, moving from energy or photovoltaic parks to telecommunications or industrial automation.

This flexibility allows us to respond quickly to new opportunities, as we rely on the same types of resources: electrical engineering, civil engineering, project managers, support departments, finance, procurement, sales, and others. We can easily redirect our efforts toward the area that offers the best return at a given moment.

I would like to emphasize this perspective going forward. We are well positioned and have many strategic directions to pursue. Engineering remains a highly sought-after field, both in Romania and abroad. Across Europe, fewer and fewer people are choosing careers in this sector, as they move toward other fields. Because of this, we consider ourselves fortunate. It is unlikely that our activity will be significantly impacted by the advance of artificial intelligence. In the end, a technical project still needs to be designed, approved, and implemented on site.

trebuie gândit, aprobat și implementat în teren.

Prin urmare, deși în perioada următoare anumite domenii vor fi probabil afectate de dezvoltarea AI, noi nu resimțim acest risc. Dimpotrivă, ne dorim să folosim inteligența artificială cât mai mult, pentru a ne sprijini în procesele de dezvoltare și digitalizare, astfel încât să ne eficientizăm activitatea și să ne facem munca mai ușoară.

Vă mulțumim foarte mult pentru participare și pentru toate întrebările trimise! Urmează să ne reîntâlnim pe 27 august, după publicarea rezultatelor financiare aferente primului semestru, din data de 26 august.

Therefore, although some industries will likely be affected by the development of AI in the near future, we do not see this as a risk for us. On the contrary, we want to use artificial intelligence as much as possible to support our development and digitalization processes, to make our work more efficient and easier.

Thank you very much for your participation and for all the questions submitted! We look forward to reconnecting on August 27, following the publication of the financial results for the first half of the year, scheduled for August 26.