

Transcrierea Teleconferinței SIMTEL Team pentru rezultatele aferente S1 2025 din 27.08.2025

Mihai Tudor, CEO:

Bună ziua tuturor și bine ați venit la această teleconferință. Ne bucurăm să fim alături de dumneavoastră pentru a vă prezenta rezultatele din prima jumătate a anului. Vom trece prin câteva cifre cheie și vom comenta pe marginea lor, urmând ca la final să răspundem întrebărilor dumneavoastră.

Din punct de vedere al veniturilor operaționale, evoluția este foarte pozitivă și în linie cu ceea ce am bugetat pentru acest an. Creșterea este semnificativă, așa cum veți vedea și în următorul slide, fiind susținută în mare parte de contribuția companiei G-Energy Solutions, activă în zona de furnizare de energie electrică. În prima jumătate a anului, aceasta a înregistrat o creștere de peste 80% a veniturilor.

Compania de furnizare are o pondere semnificativă în veniturile grupului în prima parte a anului. Totuși, marjele în această zonă sunt reglementate și mai reduse decât cele cu care suntem obișnuiți pe segmentul EPC. În a doua jumătate a anului ne așteptăm la o inversare a acestei tendințe, cu o evoluție diferită atât pentru cifra de afaceri, cât și pentru profitabilitate.

Astfel, estimăm că la finalul anului vom atinge cifrele pe care le-am previzionat în bugetul de venituri și cheltuieli pentru anul curent. Această prognoză se bazează pe pipeline-ul actual, care include proiectele contractate și aflate în implementare – un volum semnificativ.

Caracterul sezonier al businessului se confirmă și de această dată. Ne așteptăm la lucrări bugetate și proiecte majore în ultima parte a anului, un efort la care lucrăm intens și care, se pare, a devenit o constantă pentru aceeași perioadă din an.

Transcript of SIMTEL Team's H1 2025 Results Call from 27.08.2025

Mihai Tudor, CEO:

Good afternoon everyone, and welcome to this conference call. We are pleased to be with you today to present the results for the first half of the year. We will go through a few key figures and provide some commentary, followed by a Q&A session at the end.

From an operational revenue perspective, performance has been very positive and in line with our budget for this year. Growth has been significant, as you will see in the next slide, driven largely by the contribution of G-Energy Solutions, our electricity supply business. In the first half of the year, it recorded a revenue increase of over 80%.

The supply company has a significant weight in the Group's revenues during the first half of the year. However, margins in this area are regulated and lower compared to those we are accustomed to on the EPC side. In the second half of the year, we expect this trend to reverse, with a different evolution for both revenues and profitability.

Therefore, we anticipate that by year-end we will reach the figures we forecasted in the budget for this year. This projection is supported by our current pipeline, which includes contracted projects already under implementation – a substantial volume.

The seasonal nature of our business is once again evident. We expect major projects and budgeted works to be concentrated in the latter part of the year, an effort we are working on intensively and which, as it

La începutul anului, odată cu publicarea rezultatelor pentru 2024, am subliniat caracterul sezonier al activității și evoluția cifrei de afaceri, o dinamică pe care am mai întâlnit-o și în anii trecuți. Prin urmare, nu este o noutate pentru noi.

În continuare, detaliem veniturile operaționale pe principalele companii din cadrul grupului: Simtel, care se ocupă de servicii de EPC, operare și mentenanță; G-Energy Solutions, care activează în zona de furnizare de energie; și AntEnergy, care oferă servicii de asset management, prognoză, tranzacționare intraday și optimizare.

Așa cum menționam și la slide-ul anterior, compania de furnizare a avut o evoluție foarte bună, confirmându-ne în totalitate așteptările. În ceea ce privește activitatea de EPC, rezultatele sunt în linie cu bugetul pe care ni l-am stabilit pentru acest an ținând cont de evoluția de anul trecut și contractele pe care le avem în desfășurare. Bugetul nostru, defalcat pe trimestre și luni, este în linie cu rezultatele pe care le vedeți acum. Pentru a doua jumătate a anului anticipăm însă o evoluție diferită.

În prima parte a lui 2025, de la ultima noastră teleconferință și până acum, au avut loc câteva evenimente semnificative, pe lângă activitățile operaționale obișnuite. Unul dintre cele mai importante a fost obținerea creditului de investiții pentru proiectul de la Giurgiu. Vom discuta despre acest proiect în slide-ul următor. Este finalizat și se află în etapa de testare, iar finanțarea obținută ne-a permis să îl implementăm în ritmul dorit și să respectăm termenul de finalizare.

De asemenea, în prima parte a anului am continuat programul de emitere de obligațiuni. Am reușit să aprobăm prospectul împreună cu ASF, iar emisiunea va fi lansată în mai multe tranșe. Acestea vor depinde atât de nevoile de finanțare pentru proiectele

seems, has become a consistent pattern for this period.

At the beginning of the year, when we published the 2024 results, we emphasized the seasonal nature of our activity and the evolution of revenues, a dynamic we have observed in previous years as well. Therefore, this is not new to us.

Next, let us break down operational revenues across the Group's main companies: Simtel, which handles EPC services, operations, and maintenance; G-Energy Solutions, which operates in the electricity supply sector; and AntEnergy, which provides asset management, forecasting, intraday trading, and optimization services.

As mentioned on the previous slide, the supply company delivered very strong performance, fully confirming our expectations. In terms of EPC activity, results are in line with the budget we set for this year, considering last year's performance and the contracts currently underway. Our budget, broken down by quarters and months, is consistent with the results you see now. For the second half of the year, however, we anticipate a different evolution.

In the first half of 2025, since our last conference, several significant events took place, alongside our regular operational activities. One of the most important was securing the investment loan for the Giurgiu project. We will cover this project in more detail on the next slide. It has been completed and is now in the testing phase, while the financing obtained has allowed us to implement it at the planned pace and meet the completion deadline.

Also, in the first part of the year, we continued our bond issuance program. We succeeded in having the prospectus approved by the Financial Supervisory Authority, and the issuance will be launched in several tranches. These will depend both

noastre, cât și de condițiile de piață. Intenția este să lansăm prima tranșă până la finalul anului, ideal în această toamnă. Totuși, nu dorim să facem acest pas oricând și în orice condiții.

Pe partea comercială, am semnat contracte importante, pe care le-am și anunțat public. Este vorba despre cea mai mare capacitate de stocare din România de până la acel moment. Între timp, a mai fost anunțat un alt proiect de o dimensiune puțin mai mare, dar contractul nostru rămâne unul ambițios și semnificativ, cu un termen de implementare relativ redus. Este o confirmare a competențelor Simtel în inginerie, implementare și operare, dar și a încrederii pe care partenerii noștri ne-au acordat-o.

Un alt contract important este cel cu Verbund, unul dintre cei mai mari jucători din energie. Proiectul presupune o hibridizare complexă – adăugarea unui parc solar la un parc eolian deja existent – și, din câte știm, este cea mai mare hibridizare de acest tip realizată până acum în România.

Tot în această perioadă am achiziționat capitalul social al unei companii de proiect, Bughea, cu o capacitate de 70 MW. Este unul dintre cele mai bune proiecte disponibile pe piață în acest moment, dezvoltat de Sergiu Bazarciuc. A avut multe solicitări de achiziție, dar considerăm că această alegere este cea mai potrivită, având în vedere soluția tehnică și costurile reduse de conectare la rețea. Intenția noastră este să îl dezvoltăm și, ulterior, fie să îl operăm, fie să îl vindem.

În ceea ce privește parcurile proprii, pe lângă achiziția proiectului Bughea, care va dubla portofoliul nostru de producție, subliniem importanța parcului de la Giurgiu. Proiectul este finalizat din punct de vedere al construcției și se află acum în etapa finală de testare și validare, înaintea conectării la rețeaua națională. Este un proiect de care suntem foarte mândri și care va avea o

on our financing needs for projects and on market conditions. Our intention is to launch the first tranche by year-end, ideally this autumn. However, we do not intend to proceed at any time and under any conditions.

On the commercial side, we signed several significant contracts, which we also announced publicly. One of them was, at the time, the largest storage capacity project in Romania. Since then, another slightly larger project has been announced, but our contract remains highly ambitious and significant, with a relatively short implementation timeline. It stands as a confirmation of Simtel's expertise in engineering, implementation, and operations, as well as the trust our partners have placed in us.

Another major contract is with Verbund, one of the largest energy players. The project involves a complex hybridization – adding a solar park to an existing wind farm – and, as far as we know, this is the largest hybrid project of its kind carried out in Romania so far.

During this period, we also acquired the share capital of a project company, Bughea, with a capacity of 70 MW. It is one of the best projects currently available on the market, developed by Sergiu Bazarciuc. The project received multiple acquisition offers, but we believe this choice was the most appropriate, considering the technical solution and the low grid connection costs. Our intention is to further develop the project and later either operate it or sell it.

Regarding our own parks, alongside the acquisition of Bughea, which will double our production portfolio, we emphasize the importance of the Giurgiu project. Construction has been completed, and the project is now in the final testing and validation stage before being connected to the national grid. We are very proud of this

contribuție vizibilă în rezultatele grupului odată ce va intra în exploatare la întreaga capacitate.

Dezvoltăm și proiecte de stocare, aflate în diverse etape. Cel mai avansat este proiectul pilot de la Băicoi, pe care estimăm să îl finalizăm până la sfârșitul acestui an sau, cel târziu, la începutul anului viitor. Am preferat să păstrăm o marjă de siguranță pentru a evita așteptările nerealiste, dar este foarte probabil ca proiectul să fie gata în 2025. Aceste capacități de stocare vor fi extrem de utile pentru grup, contribuind la eficientizarea rezultatelor financiare, mai ales pe partea de furnizare.

Mirela Gogoriță, CFO:

Legat de rezultatele primelor șase luni din 2025, la nivel consolidat, se confirmă ceea ce am menționat deja în privința veniturilor. În cifra de afaceri a grupului, compania GES are o pondere în creștere, în timp ce pentru Simtel se menține sezonabilitatea observată și în anii precedenți. Valoarea cifrei de afaceri este strâns legată de progresul proiectelor aflate în implementare.

Am văzut și întrebări legate de IFRS 15 și modul de recunoaștere a veniturilor. Deși continuăm să facturăm în tranșe și încercăm să corelăm veniturile cu cheltuielile aferente, la finalul fiecărei perioade analizăm manual progresul proiectelor și recunoaștem marja de profit prin recunoașterea în avans. Softul nostru de contabilitate este încă în dezvoltare, însă sperăm ca până la sfârșitul anului procesul să fie automatizat. Această modalitate de recunoaștere se reflectă și asupra categoriei „cheltuieli în avans”, care are o pondere mai mare în acest semestru.

Cheltuielile de exploatare au crescut față de perioada similară a anului trecut. Creșterea se datorează, în principal, costurilor cu personalul, care au urcat pe de o parte ca urmare a eliminării facilităților fiscale din sectorul construcțiilor (efectul fiind o majorare de aproximativ 14,5% doar pentru menținerea salariilor nete la același nivel), iar

proiect, which will make a visible contribution to the Group’s results once it is fully operational.

We are also developing storage projects at different stages of progress. The most advanced is the pilot project in Băicoi, which we expect to complete by the end of this year or, at the latest, early next year. We have kept a safety margin to avoid creating unrealistic expectations, but it is very likely that the project will be completed in 2025. These storage capacities will be extremely useful for the Group, helping improve financial performance, particularly in the supply segment.

Mirela Gogoriță, CFO:

Regarding the results for the first six months of 2025, at a consolidated level, the trends we previously mentioned on the revenue side are confirmed. Within the Group’s turnover, GES holds an increasing share, while for Simtel the seasonality observed in prior years remains evident. The value of the turnover is closely tied to the progress of projects under implementation.

We also received questions related to IFRS 15 and revenue recognition. Although we continue to invoice in tranches and seek to align revenues with corresponding expenses, at the end of each reporting period we manually assess project progress and recognize profit margins on an accrual basis. Our accounting software is still under development, but we expect this process to become automated by year-end. This recognition method is also reflected in the “prepaid expenses” category, which carries greater weight in this semester.

Operating expenses increased compared to the same period last year. This growth is mainly due to personnel costs, which rose partly as a result of the removal of fiscal facilities in the construction sector (leading to an increase of approximately 14.5% just to maintain net salaries at the same level), and

pe de altă parte datorită creșterii numărului de angajați la nivelul grupului. La acestea se adaugă și costurile cu materiile prime, materialele și mărfurile, influențate în special de activitatea GES, unde energia achiziționată este înregistrată contabil ca marfă. Restul cheltuielilor sunt în linie cu evoluția veniturilor.

În ceea ce privește profitabilitatea, am înregistrat o scădere față de anul trecut. Aceasta se explică prin sezonitatea proiectelor și dimensiunea diferită a lucrărilor. În 2024, primul semestru a inclus finalizarea multor proiecte începute în 2023, în timp ce în 2025 o parte dintre proiectele mari demarate anul trecut se află încă în implementare. De asemenea, creșterea cifrei de afaceri a GES, care are marje mai reduse, a avut impact asupra rezultatului consolidat.

La nivel de bilanț, se observă o creștere a activelor, datorată în principal recunoașterii investiției în curs pentru centrala fotovoltaică de la Giurgiu. Aceasta este corelată cu o majorare a datoriilor, atât pe termen scurt, cât și pe termen lung, ca urmare a finanțărilor obținute pentru dezvoltarea parcului. Datoriile pe termen scurt reflectă finanțarea-punte, accesată până la primirea grantului, iar cele pe termen lung reprezintă diferența necesară pentru acoperirea valorii totale a proiectului. Toate aceste informații sunt prezentate în raportul semestrial, inclusiv în notele detaliate, unde se găsesc explicații suplimentare privind structura activelor și a datoriilor.

1. Ce efect va avea eliminarea plafonării tarifului la energie electrică pentru producătorii și furnizorii de energie electrică?

La nivelul pieței există așteptarea ca eliminarea plafonării să ducă la marje mai mari pentru furnizori. Totuși, nu există certitudinea unei astfel de evoluții. Piața este extrem de competitivă și concurențială, iar eliminarea plafonării va aduce mai degrabă o corecție necesară decât un avantaj spectaculos. Într-adevăr, plafonarea

partly due to the higher number of employees across the Group. In addition, costs with raw materials, supplies, and goods also increased, particularly influenced by GES's activity, where purchased energy is recorded as goods in accounting. The rest of the expenses are in line with revenue trends.

In terms of profitability, we recorded a decline compared to last year. This is explained by the seasonality of projects and the different scale of works. In 2024, the first half included the completion of many projects started in 2023, while in 2025 some of the large projects launched last year are still under implementation. Furthermore, GES's growing share of revenues, with lower margins, has impacted the consolidated result.

On the balance sheet, we note an increase in assets, mainly due to recognizing the ongoing investment in the Giurgiu photovoltaic plant. This is correlated with higher current and non-current liabilities, as a result of financing secured for the park's development. Current liabilities reflect the bridge financing accessed until the grant is received, while non-current liabilities represent the remaining financing needed to cover the project's total value. All of these details are included in the half-year report, along with explanatory notes providing further insights into the structure of assets and liabilities.

1. What impact will the removal of the electricity price cap have on producers and suppliers?

In the market, there is an expectation that the removal of the cap will lead to higher margins for suppliers. However, there is no certainty that this will be the case. The market is highly competitive, and the elimination of the cap will more likely bring a necessary correction rather than a

menține artificial piața la anumite niveluri, dar nu credem că eliminarea ei va genera o creștere vizibilă a profitabilității. Este mai probabil ca piața să se autoregleze. Din această perspectivă, nu anticipăm schimbări majore.

Nici pentru producători nu se preconizează un impact semnificativ. Prețurile au evoluat normal, fără fluctuații extreme, rămânând în tendințe firești. Ecosistemul energetic trebuie privit în ansamblu: anul acesta, fiind unul mai secetos, producția hidro a scăzut, iar Hidroelectrică a fost nevoită să cumpere energie din piață, ceea ce ar putea duce punctual la creșteri de preț. Pe de altă parte, dacă vom avea supraproducție, prețurile vor scădea corespunzător.

Prin urmare, nu anticipăm un efect major nici asupra producătorilor, nici asupra furnizorilor, ci mai degrabă o evoluție normală, determinată de condițiile pieței și de factorii climatici.

2. Când se vor termina testele pentru parcul de la Giurgiu și când va intra în funcțiune? De ce nu ați reușit să dați în exploatare parcul de la Giurgiu la 30 iunie 2025, așa cum era calendarul inițial?

În prezent suntem în perioada de teste, iar finalizarea acestora este programată pentru luna septembrie. Întârzierile au fost cauzate de conectarea la rețea, ceea ce a împins calendarul către luna septembrie.

Referitor la grant, valoarea acestuia este publică – 60 de milioane de lei, aproximativ 12 milioane de euro. Încasarea lui depinde de finalizarea parcului, dar și de încheierea tuturor procedurilor necesare pentru decontare și rambursare. Așa cum menționa și Mirela mai devreme, finanțarea proiectului a fost structurată printr-un credit-punte, în valoare egală cu grantul, pe termen scurt, precum și un credit de investiții aferent restului investiției, la care se adaugă contribuția de equity din partea companiei.

spectacular advantage. Indeed, the cap kept the market artificially at certain levels, but we do not believe its removal will generate a visible increase in profitability. It is more likely that the market will self-adjust. From this perspective, we do not anticipate major changes.

For producers, we also do not foresee a significant impact. Prices have evolved normally, without extreme fluctuations, remaining within natural trends. The energy ecosystem must be viewed as a whole: this year, being drier, hydro production has decreased, and Hidroelectrică was forced to buy energy from the market, which could lead to localized price increases. On the other hand, if we face overproduction, prices will naturally decline.

Therefore, we do not anticipate a major effect on either producers or suppliers, but rather a normal evolution, determined by market conditions and climatic factors.

2. When will the tests for the Giurgiu park be completed, and when will it become operational? Why was it not commissioned by June 30, 2025, as initially planned?

We are currently in the testing phase, with completion scheduled for September. The delays were caused by the grid connection process, which pushed the timeline back to September.

Regarding the grant, its value is public – 60 million lei, approximately 12 million euros. The disbursement depends on the completion of the park as well as the finalization of all procedures required for reimbursement. As Mirela mentioned earlier, the project financing was structured through a bridge loan, equal in value to the grant, on a short-term basis, along with an investment loan for the remaining portion of the

În acest moment am depus toate diligențele necesare și urmează să transmitem ultimele solicitări imediat ce testele parcului vor fi finalizate complet. Ne așteptăm ca încasarea grantului să aibă loc în perioada imediat următoare.

3. Cum arată pipeline-ul pentru 2026?

Este o întrebare foarte bună și, într-un fel, am răspuns deja mai devreme. Nu vreau să transmit un mesaj exagerat de optimist către piață, dar ne aflăm în cel mai bun moment comercial din istoria companiei, atât în privința pipeline-ului, cât și a comenzilor ferme pe care le avem.

Dincolo de pipeline-ul propriu-zis, adică contracte aflate deja în implementare, avem și multe proiecte în stadii foarte avansate de negociere. În perioada următoare vom reveni cu noutăți către piață. Strict privind contractele existente, fără a lua în calcul cele aproape finalizate, situația este foarte bună. Dacă ne uităm în urmă, nu a mai existat un moment mai favorabil decât cel actual din perspectiva volumului de proiecte în implementare.

4. Cum merge activitatea filialei din Germania și dacă mai doriți să vă extindeți și în alte țări?

Filiala din Germania funcționează bine. Am derulat deja primele contracte și avem cereri pentru noi activități. Așa cum am anunțat de la început, am pornit cu servicii de mentenanță și acum purtăm discuții și pentru primele contracte de tip EPC.

Rezultatele sunt peste așteptările pe care ni le-am setat pentru primele luni de activitate. Filiala produce, echipa locală s-a consolidat și funcționează foarte bine, inclusiv partea comercială.

investment, supplemented by the company's equity contribution.

At this point, we have completed all the necessary formalities and will submit the final requests as soon as the testing phase is fully completed. We expect the grant disbursement to take place in the near term.

3. What does the pipeline for 2026 look like?

This is a very good question, and in a way, we have already touched on it earlier. I do not want to send an overly optimistic message to the market, but we are currently in the best commercial moment in the company's history, both in terms of pipeline and firm orders.

Beyond the actual pipeline, meaning contracts already under implementation, we also have many projects in very advanced negotiation stages. In the coming period, we will return with updates to the market. Looking strictly at the existing contracts, without including those close to finalization, the situation is very strong. If we look back, there has never been a more favorable moment than the current one in terms of the volume of projects under implementation.

4. How is the German subsidiary performing, and are you planning to expand into other countries as well?

The German subsidiary is performing well. We have already executed our first contracts and are receiving requests for new activities. As announced from the beginning, we started with maintenance services and are now also in discussions for the first EPC contracts.

Results are above the expectations we had set for the first months of activity. The subsidiary is operational, the local team has consolidated and is working very well, including the commercial side.

În ceea ce privește extinderea, răspunsul este cu siguranță da. Vom continua atât în zona de furnizare – unde am anunțat deja că pregătim o nouă geografie, după Republica Moldova – cât și în zona de EPC, operare și mentenanță. O facem însă pas cu pas, fără să forțăm lucrurile, pentru că o dispersare prea mare a eforturilor ar putea afecta focusul pe anumite zone.

5. Ce activitate are o marjă de profit mai mare: cea de parcuri fotovoltaice sau cea de baterii de stocare?

Fiecare tip de activitate depinde de mai mulți factori. În zona parcurilor fotovoltaice, profitabilitatea depinde foarte mult de semnarea contractelor PPA și de cât de bine sunt negociate acestea.

În zona bateriilor de stocare, marja de profit este în prezent mai ridicată. Acest lucru se explică prin faptul că există încă puține capacități de stocare utilizate în sistemul național. Pe măsură ce numărul lor va crește, este firesc ca marja să se reducă treptat. În acest moment, dacă privim strict zona de stocare, marja de profit este mai mare decât cea obținută doar din parcurile fotovoltaice.

Pe de altă parte, combinația dintre cele două reprezintă soluția optimă, motiv pentru care apar tot mai des proiecte hibrid. Vorbim aici de parcuri eoliene combinate cu fotovoltaice și, în mod natural, cu soluții de stocare, sau de parcuri fotovoltaice cu stocare. Astfel de hibridizări vor contribui la creșterea marjelor de profit și a veniturilor pe MW produs.

Din perspectiva activității de EPC, nu există diferențe majore între cele două tipuri de proiecte. Marjele depind de la o companie la alta, dar nu putem spune că un tip de implementare este semnificativ mai profitabil decât celălalt.

6. Având în vedere situația economică a României și faptul că titlurile de stat se tranzacționează la dobânzi foarte mari, mai

As for expansion, the answer is definitely yes. We will continue both in the supply area – where we already announced that we are preparing a new geography, after Republic of Moldova – as well as in EPC, operations, and maintenance. However, we will proceed step by step, without forcing things, because too much dispersion of efforts could reduce our focus in certain areas.

5. Which activity has higher profit margins: photovoltaic parks or storage batteries?

Each type of activity depends on several factors. In photovoltaic parks, profitability is highly dependent on the signing of PPA contracts and the quality of their negotiation.

In the storage segment, profit margins are currently higher. This is due to the fact that there are still relatively few storage capacities used in the national system. As their number increases, it is natural for margins to gradually decrease. At this stage, if we look strictly at storage, the profit margin is higher than that obtained only from photovoltaic parks.

On the other hand, the combination of the two represents the optimal solution, which is why we are seeing more and more hybrid projects. These include wind farms combined with solar parks and, naturally, with storage solutions, or solar parks integrated with storage. Such hybridizations will help increase profit margins and revenues per MW produced.

From the EPC perspective, there are no significant differences between the two types of projects. Margins vary from one company to another, but it cannot be said that one type of implementation is significantly more profitable than the other.

6. Given the economic situation in Romania and the fact that government bonds are trading at very high interest rates, do you still intend to issue bonds? Wouldn't it be

doriți să emiteți obligațiuni? Nu ar fi mai avantajos să vă finanțați prin credite?

Așa cum am menționat și anterior, ne uităm cu mare atenție la condițiile de piață. Într-adevăr, programele Fidelis și titlurile de stat reprezintă concurenți foarte puternici. Ne finanțăm deja prin credite bancare, însă vedem aceste instrumente ca fiind complementare. Din această perspectivă, intenția noastră de a lansa o emisiune de obligațiuni rămâne valabilă.

Totuși, nu vom ieși pe piață dacă vom considera că toate condițiile sunt nefavorabile. Nu are sens să facem experimente de acest tip, nici nu ne dorim acest lucru. Scopul obligațiunilor este să ne asigure finanțarea necesară pentru accelerarea dezvoltării proiectelor, în corelare directă cu atragerea de finanțări bancare dedicate fiecărui proiect.

7. Care este costul de execuție pentru 10 MW capacitate în cazul parcului de la Giurgiu?

Costurile de execuție au scăzut în ultima perioadă. Nu voi detalia exact costurile parcului de la Giurgiu, deoarece a existat o licitație cu fonduri europene și sunt informații pe care nu dorim să le facem publice. Totuși, pot spune că aceste costuri au scăzut față de nivelurile vehiculate în urmă cu un an sau doi.

În prezent asistăm la o stabilizare a lor și nu ne așteptăm la reduceri semnificative, deoarece scăderea a fost determinată în principal de ieftinirea echipamentelor – atât panourile, cât și invertoarele au ajuns la un nivel relativ stabil. Din acest motiv, nu anticipăm o diminuare importantă a costurilor de execuție și livrare a unui MWp capacitate solară. Unde se observă în continuare o scădere, destul de accentuată, este în zona capacităților de stocare, unde costurile au coborât vizibil în ultimul an.

În notele detaliate aferente raportului se poate observa progresul și valoarea investiției din parcul de la Giurgiu. Aceasta a determinat creșterea semnificativă a

more advantageous to finance yourselves through bank loans?

As mentioned earlier, we are paying close attention to market conditions. Indeed, the Fidelis programs and government bonds are very strong competitors. We already finance ourselves through bank loans, but we see these instruments as complementary. From this perspective, our intention to launch a bond issuance remains valid.

However, we will not go to the market if we consider that conditions are unfavorable. There is no reason to experiment in this way, nor is it our intention to do so. The purpose of the bonds is to secure the financing needed to accelerate project development, in direct correlation with attracting dedicated bank financing for each project.

7. What is the execution cost for 10 MW capacity in the Giurgiu park?

Execution costs have decreased in recent periods. I will not provide the exact costs for the Giurgiu park, as it was developed through a European-funded tender and this information is not meant to be disclosed publicly. However, I can say that these costs have come down compared to the levels discussed a year or two ago.

Currently, we are seeing stabilization, and we do not expect significant further reductions, since the decrease was mainly driven by lower equipment costs – both panels and inverters have now reached relatively stable price levels. For this reason, we do not anticipate a notable drop in execution and delivery costs for one MWp of solar capacity. Where we continue to see a visible and fairly sharp decline is in the area of storage capacities, where costs have decreased significantly over the past year.

In the detailed notes accompanying the report, the progress and value of the Giurgiu park investment can be observed. This has led to a significant increase in assets. Once

activelor. Odată cu finalizarea centralei, cifrele vor fi reflectate clar în contabilitate.

8. S-au semnat contracte noi pentru proiectul Agora Robotics în primele șase luni?

Pentru Agora Robotics a existat o vânzare de roboți, dar relativ limitată. Am continuat seria de demo-uri și proof of concept-uri la diferiți clienți, iar pe parcursul acestor etape am îmbunătățit semnificativ soluția.

În prezent, robotul a ajuns la o formă finală și matură. Lucrăm la crearea și pregătirea liniei de producție de la Băicoi, iar în perioada imediat următoare ne așteptăm să revenim cu noutăți legate de acest subiect și de contractele aferente.

9. Gradul de îndatorare al companiei Simtel Team SA este foarte ridicat, mult peste indicatorii prudențiali. În ce orizont de timp veți reuși să micșorați acest grad de îndatorare?

Așa cum am menționat, există două aspecte care influențează această situație: pe de o parte, sezonabilitatea și modul particular de recunoaștere a proiectelor; pe de altă parte, structura fixă a costurilor companiei, care rămâne constantă indiferent de numărul contractelor implementate. Aceste costuri se recuperează pe parcursul unui an calendaristic, exact așa cum sunt bugetate cifrele.

Astfel, gradul de îndatorare reflectă temporar rezultatele proiectelor realizate și structura fixă a costurilor din activitatea de EPC. La fel ca în anii precedenți, pe măsură ce avansăm în an, cifrele se vor îmbunătăți treptat și vor culmina la finalul exercițiului financiar, când ne așteptăm să fim în linie cu bugetul. Până acum, nici informațiile disponibile și nici pipeline-ul de contracte nu indică un risc de neîncadrare în buget.

10. De ce niciun producător de energie din România nu dezvoltă capacități de producție în bandă, ci doar capacități de producție regenerabilă?

the plant is finalized, the figures will be clearly reflected in accounting.

8. Have new contracts been signed for the Agora Robotics project in the first six months?

For Agora Robotics, there have been some robot sales, but relatively limited. We continued with a series of demos and proof of concepts with various clients, and throughout these stages we significantly improved the solution.

At present, the robot has reached a final and mature version. We are working on setting up and preparing the production line in Băicoi, and in the near future we expect to provide updates on this topic and on the related contracts.

9. The debt ratio of Simtel Team SA is very high, well above prudential indicators. Within what timeframe will you manage to reduce this level of indebtedness?

As mentioned, there are two aspects that influence this situation: on the one hand, seasonality and the specific method of revenue recognition for projects; on the other hand, the fixed cost structure of the company, which remains constant regardless of the number of contracts implemented. These costs are recovered over the course of a calendar year, exactly as budgeted.

Thus, the debt ratio temporarily reflects both the results of completed projects and the fixed cost structure of EPC activities. As in previous years, as the year progresses the figures will gradually improve and culminate at year-end, when we expect to be in line with the budget. So far, neither the available information nor the contract pipeline indicates a risk of missing the budget.

10. Why does no energy producer in Romania develop baseload production capacities, but only renewable capacities?

Nu aş spune că nu se dezvoltă deloc capacități de producție în bandă. Au existat proiecte de centrale pe gaz, deci există și astfel de inițiative, doar că nu la nivelul necesar pentru a înlocui complet capacitățile scoase din sistem, în special cele pe bază de cărbune.

Faptul că se dezvoltă capacități regenerabile nu este deloc un lucru rău. Costul de producție al unui MWh în solar sau eolian este mult mai mic decât cel obținut prin combustibili fosili sau chiar decât cel nuclear. Este adevărat că, în cazul energiei nucleare sau hidro, odată ce investițiile inițiale foarte mari sunt amortizate, costurile de producție devin reduse. Însă pentru a adăuga noi capacități, investițiile necesare sunt foarte semnificative.

Pe de altă parte, un mix echilibrat între eolian, solar și stocare permite generarea unei producții similare cu cea în bandă. De aceea, capacitățile de stocare sunt esențiale, iar în prezent există o efervescență în piață în această direcție. Vedem atât marje de profitabilitate bune, cât și o nevoie reală la nivelul sistemului energetic. Creșterea acestor capacități de stocare va permite compensarea dezechilibrelor și apropierea de o producție de tip bandă. Prin urmare, producătorii dezvoltă și proiecte de bandă, dar acestea sunt mai puțin vizibile decât investițiile în capacități regenerabile.

11. Aveți convingerea că veți reuși să dați în exploatare proiectul Bughea fără să aveți probleme de lichiditate financiară?

Da. Am învățat din experiența proiectului de la Giurgiu și, pentru toate proiectele viitoare, am început deja discuții cu instituțiile bancare pentru a obține finanțarea necesară. Inclusiv în prospectul de obligațiuni am luat în calcul ca o parte din sumă să fie direcționată către dezvoltarea acestui proiect. Implementarea efectivă va începe după ce vom avea asigurate sursele de finanțare dedicate.

I would not say that no baseload capacities are being developed. There have been gas power plant projects, so such initiatives exist, just not at the level required to fully replace the capacities that were taken out of the system, especially coal-based ones.

The development of renewable capacities is by no means a bad thing. The cost of producing one MWh in solar or wind is much lower than that of fossil fuels, or even nuclear. It is true that for nuclear or hydro, once the very large initial investments are amortized, production costs become lower. However, adding new capacities in these areas requires absolutely significant investments.

On the other hand, a balanced mix of wind, solar, and storage allows for generation that is similar to baseload production. This is why storage capacities are essential, and currently the market is very dynamic in this direction. We are seeing both solid profitability margins and a clear system-wide need. Expanding storage capacities will help offset imbalances and move closer to baseload-type production. Therefore, producers are also developing baseload projects, but these are less visible compared to the much larger scale of investments in renewable generation.

11. Are you confident that you will be able to commission the Bughea project without facing liquidity issues?

Yes. We learned from the experience of the Giurgiu project, and for all future projects we have already started discussions with banking institutions to secure the necessary financing. Even in the bond prospectus, we considered directing part of the raised funds to the development of this project. Actual implementation will begin once we have secured dedicated financing sources.

12. Pentru vânzarea de gaz natural, ne puteți spune cum și de la cine veți achiziționa?

Colegii noștri din G-Energy Solutions se ocupă deja de achiziția gazului și avem clienți activi în această zonă. Voi reveni cu detalii privind partenerii de la care cumpărăm gazul necesar, dar pot confirma că desfășurăm deja această activitate.

13. Cum estimați că va evolua marja de profitabilitate pe zona de furnizare energie în semestrul al doilea comparativ cu semestrul întâi?

Așa cum am menționat mai devreme, așteptarea generală în piață este ca marja de profitabilitate pe furnizare să se îmbunătățească odată cu liberalizarea. Totuși, diferența dintre așteptări și realitatea pieței poate fi influențată de contextul concurențial. Răspunsul este că ne așteptăm la o creștere a marjelor, însă nu vorbim despre o explozie a profitabilității, ci despre o îmbunătățire graduală.

14. În legătură cu achiziția companiei de proiect a parcului fotovoltaic, aș dori o clarificare. Având în vedere că proiectul a fost dezvoltat de un acționar al Simtel Team, au fost folosite resurse de orice natură – tehnice, financiare sau de consultanță – ale companiei Simtel Team pentru dezvoltarea acestui proiect înainte de momentul achiziției? Dacă da, aceste servicii au fost facturate și plătite către Simtel Team de către compania de proiect sau de către dezvoltator?

Proiectul a fost dezvoltat în afara Simtel Team. La momentul inițial, compania avea alte dimensiuni și am evaluat proiectul și l-am considerat prea riscant, întrucât nu existau încă normele legislative necesare pentru utilizarea pășunilor. Compania a decis să nu se implice, iar proiectul a fost preluat și dezvoltat exclusiv de colegul nostru Sergiu Bazarciuc.

Ulterior, odată cu apariția legislației și a normelor de aplicare, proiectul a obținut avizele de conectare la rețea și soluția

12. For the sale of natural gas, can you tell us how and from whom you will be purchasing it?

Our colleagues at G-Energy Solutions are already handling gas procurement, and we have active clients in this area. I will provide further details on the partners from whom we purchase the gas, but I can confirm that we are already carrying out this activity.

13. How do you expect the profitability margin in the energy supply segment to evolve in the second half of the year compared to the first half?

As I mentioned earlier, the general expectation in the market is that profitability margins in supply will improve following liberalization. However, the difference between expectations and actual results may be influenced by the competitive environment. Our answer is that we do expect margins to improve, but not to the extent of a sharp increase. Rather, we foresee a gradual improvement.

14. Regarding the acquisition of the project company for the photovoltaic park, I would like a clarification. Considering that the project was developed by a shareholder of Simtel Team, were any resources of Simtel Team – technical, financial, or consulting – used for the development of this project before the acquisition? If so, were these services invoiced and paid to Simtel Team by the project company or by the developer?

The project was developed outside of Simtel Team. At the time, the company was at a different stage, and after evaluation we considered the project too risky because the legislative framework for using pastures was not yet in place. The company decided not to get involved, and the project was taken over and developed exclusively by our colleague Sergiu Bazarciuc.

Later, once the legislation and implementing norms were introduced, the project obtained grid connection permits and a technical

tehnică, devenind unul extrem de valoros. A primit numeroase oferte de vânzare, iar în urma evaluării proprii l-am considerat unul dintre cele mai bune proiecte disponibile și am decis să îl includem în strategia noastră.

Proiectul a fost achiziționat la prețul pieței, conform procedurilor obligatorii pentru o companie publică și auditată. Nu ar fi fost posibil să fie achiziționat nici la o valoare simbolică, nici la un preț excesiv. A fost evaluat independent și cumpărat în mod transparent, urmând să fie dezvoltat de Simtel.

Este o achiziție strategică, iar detaliile complete vor fi prezentate la momentul potrivit. Ceea ce putem spune acum este că este unul dintre cele mai bune proiecte din portofoliul nostru și planurile legate de acesta se vor concretiza în perioada următoare.

Discuțiile privind finanțarea bancare nu încep acum, ci sunt deja într-un stadiu avansat pentru a obține această finanțare. Reconfirm că proiectul și compania achiziționată nu au avut nicio legătură cu Simtel înainte de preluare. Cifrele sunt auditate, iar partea care implică entități afiliate este supusă unui audit suplimentar. Compania nu a făcut niciodată obiectul unei tranzacții cu Simtel până la momentul achiziției.

Pentru clarificare, legea ASF, aplicabilă și în acest caz, prevede că dacă ar fi existat un transfer tehnic, financiar sau de consultanță între părți afiliate, acesta ar fi trebuit raportat public de către o companie listată. Prin urmare, faptul că nu am raportat o astfel de situație confirmă că nu au fost folosite resurse ale Simtel pentru dezvoltarea proiectului înainte de achiziție.

15. Cum se raportează evoluția pe zona EPC comparativ cu bugetarea făcută pentru primele două trimestre?

Suntem în linie cu bugetul, deși nu exact la nivelul prognozat. Zona EPC este ușor sub buget, în timp ce zona de furnizare este peste buget, astfel că rezultatele s-au compensat într-un mod favorabil. Așa cum am

solution, becoming extremely valuable. It received numerous acquisition offers, and following our own evaluation we considered it one of the best projects available and decided to include it in our strategy.

The project was acquired at market price, in line with the mandatory procedures for a publicly listed and audited company. It could not have been acquired at a symbolic value, nor at an excessive price. It was independently evaluated and transparently purchased, and will now be developed by Simtel.

This is a strategic acquisition, and full details will be presented at the appropriate time. What we can say now is that it is one of the best projects in our portfolio, and our plans for it will materialize in the coming period.

The banking financing discussions did not start only now; they are already at an advanced stage. I reconfirm that the project and the acquired company had no connection with Simtel prior to the acquisition. The figures are audited, and the part involving affiliated entities is subject to an additional audit. The company had never been involved in any transaction with Simtel before the acquisition.

For clarification, the ASF law, which applies in this case as well, stipulates that if there had been any technical, financial, or consulting transfer between affiliated parties, it would have had to be publicly reported by a listed company. Therefore, the fact that no such report was made confirms that no Simtel resources were used for the development of this project before the acquisition.

15. How does the evolution of the EPC segment compare with the budget for the first two quarters?

We are in line with the budget, although not exactly at the forecasted level. The EPC segment is slightly below budget, while the supply segment is above budget, which has favorably balanced the results overall. As

menționat, ne menținem previziunea pentru bugetul de venituri și cheltuieli aferent anului 2025, pe baza proiectelor aflate în implementare și a facturărilor planificate.

16. Ritmul de creștere a salariilor în S1 2025 este în linie cu ceea ce a fost bugetat pentru această perioadă?

Da, suntem în linie cu bugetul de salarii. Pentru prima dată, în 2025 am bugetat la nivel de persoană și de poziție, nu la modul general, ceea ce a făcut ca proiecția să fie mult mai detaliată și realistă.

Anul acesta, unul dintre obiectivele strategice a fost consolidarea echipei, în special a zonei de inginerie, pe care o considerăm esențială pentru evoluția companiei. Acest lucru a fost inclus încă de la momentul proiecției bugetare și a rămas o direcție prioritară pentru creșterea competențelor și extinderea către noi linii de business.

17. Care este motivul pentru care la anumite parcuri fotovoltaice sau de stocare s-a împins termenul de finalizare?

În cazul proiectelor de stocare, au existat reevaluări ale soluțiilor tehnice și am modificat cerințele pentru avizarea acestora. Automat, aceste schimbări au împins și planificarea inițială. Preferăm să obținem maximum din proiectele noastre și, din acest motiv, a fost nevoie să reconfigurăm și să reavizăm documentațiile.

În ceea ce privește parcurile fotovoltaice, este vorba de două proiecte pe care intenționăm să le finalizăm până la sfârșitul acestui an, dar am decalat puțin termenele. În prima parte a anului, prioritatea noastră a fost parcul de la Giurgiu. Ne-am concentrat resursele materiale, financiare și umane pe acest proiect fanion. Acum, odată ce proiectul Giurgiu este finalizat, ne putem întoarce atenția către celelalte proiecte.

Un alt motiv ține de finanțare. Inițial, proiectele erau gândite pe un mix de finanțare bancară, capital propriu și obligațiuni. Odată cu decizia de a amâna

mentioned, we maintain our forecast for the 2025 revenue and expenditure budget, based on the projects under implementation and the invoicing schedule.

16. Is the pace of salary growth in H1 2025 in line with what was budgeted for this period?

Yes, we are in line with the salary budget. For the first time, in 2025 we budgeted at the individual and position level, rather than at a general level, which made the projection much more detailed and realistic.

This year, one of our strategic objectives was strengthening the team, especially in engineering, which we consider critical for the company's development. This was included from the moment the budget was projected and has remained a key priority for enhancing skills and expanding into new business lines.

17. What is the reason why the completion deadlines for certain photovoltaic or storage parks were postponed?

For storage projects, there were reevaluations of technical solutions, and we adjusted the requirements for their approval. These changes automatically pushed back the initial schedule. We prefer to maximize the potential of our projects, and for this reason, it was necessary to reconfigure and re-approve the documentation.

As for the photovoltaic parks, there are two projects we initially planned to complete by the end of this year, but their deadlines have been slightly postponed. In the first part of the year, our priority was the Giurgiu project. We focused our material, financial, and human resources on this flagship project. Now that Giurgiu has been finalized, we can turn our attention back to the other projects.

Another reason relates to financing. Initially, the projects were designed with a mix of bank financing, equity, and bonds. Once the decision was made to postpone bond

tragerile, mixul s-a schimbat și am preferat să reprogramăm implementarea pentru a ne asigura că vom derula proiectele în condiții bune.

18. Care a fost profitul GES în S1?

Nu avem acum cifra exactă, dar putem reveni cu această informație.

19. Care este motivul pentru vânzările mai mici la ANT comparativ cu S1 2024?

Diferența se explică prin sezonabilitate. Anul trecut au existat contracte care nu se mai regăsesc în 2025, însă vor avea contrapondere în a doua parte a acestui an. Nu este o evoluție îngrijorătoare, chiar dacă, într-o comparație an la an pentru primele șase luni, rezultatele sunt mai mici. Avem încredere că se vor echilibra până la finalul anului.

20. Cum merge semnarea contractului de vânzare a parcului de la Bughea? Când estimați că se va semna contractul?

Vom reveni cu informații cât de curând posibil, în momentul în care va fi oportun să le comunicăm. Vă rugăm să aveți încredere în echipa noastră și în modul în care gestionăm aceste proiecte.

21. Estimați că urmează să mai anunțați contracte semnificative în perioada imediat următoare?

Da, suntem în negocieri avansate. Evident, până nu avem contractele semnate nu le putem anunța, dar răspunsul este pozitiv. Așa cum am menționat, traversăm o perioadă comercială foarte bună și această dinamică continuă.

22. Care va fi impactul taxei pe stâlp în 2025?

Această taxă a necesitat o analiză atentă pentru a înțelege cum trebuie aplicată la centralele fotovoltaice. Am beneficiat de consultanță fiscală și de materiale puse la dispoziție de Asociația Producătorilor de

drawdowns, the financing mix changed, and we chose to reschedule implementation to ensure that the projects would be executed under proper conditions.

18. What was GES's profit in H1?

We do not have the exact figure at this moment, but we can provide this information later.

19. What is the reason for lower sales at ANT compared to H1 2024?

The difference is explained by seasonality. Last year, there were contracts that are not present in 2025, but they will be offset in the second half of this year. This is not a concerning development, even if, on a year-on-year comparison for the first six months, results are lower. We are confident they will balance out by year-end.

20. How is the signing of the Bughea park sale contract progressing? When do you estimate it will be signed?

We will provide updates as soon as possible, when it is appropriate to communicate them. We kindly ask you to trust our team and the way we are managing these projects.

21. Do you expect to announce significant contracts in the immediate future?

Yes, we are in advanced negotiations. Of course, until the contracts are signed, we cannot make announcements, but the answer is positive. As mentioned, we are going through a very strong commercial period, and this dynamic continues.

22. What will be the impact of the pillar tax in 2025?

This tax required a careful analysis to understand how it should be applied to photovoltaic plants. We benefited from fiscal consultancy and from materials provided by the Photovoltaic Project Developers

Proiecte Fotovoltaice, care au clarificat modul de raportare.

Am identificat partea de construcții și partea de clădiri și le-am raportat corespunzător. Impactul nu este unul semnificativ – pentru proiectele deja finalizate, costul este gestionabil și nu are o pondere importantă în cifre.

23. Anul trecut, trimestrele 2 și 3 au ținut piața în suspans, iar T4 a concentrat o parte consistentă din buget. Estimați că 2025 va fi la fel, adică T3 va fi mai slab pe zona EPC, urmând ca în T4 să se regăsească cea mai mare parte din vânzările și profiturile bugetate?

Caracterul sezonier se menține. Nu aș spune neapărat că T3 va fi „slab”, ci mai degrabă că evoluția va fi similară cu cea din 2024, cu o concentrare a rezultatelor în T4.

24. Care este valoarea EPC în execuție? Ce proiecte ar putea schimba rapid mixul (ex. Giurgiu, BESS, Verbund) și ce proporție din valoare va intra în P&L 2025?

Proiectul Giurgiu nu va avea impact în P&L pe partea de EPC, fiind un proiect propriu. Impactul se va reflecta în producția de energie, nu ca venit din contract de execuție. Estimăm că va prinde aproximativ patru luni de exploatare, dar contribuția în P&L va fi relativ redusă.

Valoarea bugetată pentru Giurgiu în 2025 este mică, în comparație cu cifrele aferente activității de EPC. În schimb, contractele noi semnate vor avea impact proporțional cu progresul înregistrat până la sfârșitul anului.

Deocamdată gestionăm manual recunoașterea progresului, dar lucrăm la implementarea în soft a ajustărilor necesare, astfel încât marja să fie reflectată automat în funcție de gradul de realizare al proiectelor. Prin urmare, cele două contracte mari, în funcție de implementare, vor avea impact în P&L la final de an, în timp ce Giurgiu va avea un impact redus la 31 decembrie.

Association, which clarified the reporting method.

We identified the construction and building components and reported them accordingly. The impact is not significant – for already completed projects, the cost is manageable and does not have a major weight in the figures.

23. Last year, Q2 and Q3 kept the market in suspense, while Q4 concentrated a large part of the budget. Do you estimate that 2025 will be similar, meaning Q3 will be weaker in EPC, with most of the sales and profits coming in Q4?

The seasonal character remains. I would not necessarily say that Q3 will be “weak,” but rather that the evolution will be similar to 2024, with a concentration of results in Q4.

24. What is the value of EPC in execution? Which projects could quickly change the mix (e.g., Giurgiu, BESS, Verbund), and what share of this value will be reflected in the 2025 P&L?

The Giurgiu project will not impact the P&L on the EPC side, as it is our own project. Its impact will be reflected in energy production, not as revenue from an execution contract. We estimate around four months of operation, but its contribution to the P&L will be relatively small.

The budgeted value for Giurgiu in 2025 is low compared to the figures related to EPC activities. By contrast, newly signed contracts will have an impact proportional to the progress made by year-end.

At the moment, we manage progress recognition manually, but we are working on implementing the necessary adjustments in the software so that margins will be automatically reflected based on the degree of project completion. Therefore, the two major contracts, depending on their implementation progress, will impact the P&L at year-end, while Giurgiu will have a limited impact as of December 31.

25. Sigla Simtel pe monopostul McLaren Formula 1 ar avea impact de vizibilitate?

Este o idee interesantă și, evident, ne-am gândit și noi la acest lucru. Am văzut că și Banca Transilvania a făcut un pas similar. Anul trecut, odată cu listarea pe Piața Principală, am avut o campanie publicitară importantă, inclusiv pe stadioane. Îmi amintesc un meci al FCSB, chiar într-o competiție europeană, când în momentul înscrierii unui gol sigla Simtel era vizibilă peste tot. Impactul a fost semnificativ. Luăm în calcul și această oportunitate.

Pe de altă parte, trebuie să recunoaștem că suntem o companie B2B și trebuie să evaluăm dacă acest tip de publicitate, mai specific B2C, are sens pentru noi. Ca vizibilitate, cu siguranță ar fi benefic.

26. Ne puteți da ținte pentru numărul de zile de încasare a creanțelor și numărul de zile pentru plata furnizorilor pentru S2 2025? Ce instrumente de factoring sau avansuri folosiți pentru a transforma OCF din -65 de milioane de lei în valoare pozitivă? Cum intenționați să reduceți descoperirile de cont și creditele pe termen scurt, în valoare de 142,5 milioane lei la jumătatea anului 2025?

La nivelul Simtel, dar și la nivel de grup, depunem eforturi constante pentru a negocia termene cât mai lungi de plată către furnizori și, în paralel, pentru a reduce termenele de încasare de la clienți. Folosim instrumente precum factoringul și avansurile, însă, pe măsură ce am crescut ca valoare a contractelor și a capacităților implementate, aceste mecanisme au un impact relativ mai mic.

În cazul contractelor mari, emiterea de CGB-uri presupune valori ridicate și necesită finanțări dedicate. Facturarea și recunoașterea progresului proiectelor se fac pe baza situațiilor de lucrări acceptate de clienți, ceea ce înseamnă că nu putem renunța complet la finanțările pe termen

25. Would having the Simtel logo on a McLaren Formula 1 car have a visibility impact?

It is an interesting idea, and of course we have also considered it. We saw that Banca Transilvania made a similar move. Last year, when we listed on the Main Market, we ran an important advertising campaign, including at stadiums. I recall an FCSB match, even in a European competition, when, at the moment a goal was scored, the Simtel logo was visible everywhere. The impact was significant. We are taking this opportunity into account.

On the other hand, we must acknowledge that we are a B2B company and need to evaluate whether this type of advertising, which is more specific to B2C, makes sense for us. From a visibility perspective, it would certainly be beneficial.

26. Can you provide targets for the number of days receivables are collected and the number of days payables are settled in H2 2025? What factoring instruments or advances do you use to turn OCF from -65 million lei into a positive figure? How do you intend to reduce overdrafts and short-term loans, which stood at 142.5 million lei at mid-year 2025?

At Simtel, and at Group level as well, we make constant efforts to negotiate longer payment terms with suppliers while, in parallel, reducing collection times from clients. We use instruments such as factoring and prepayments, but as the value of contracts and implemented capacities has increased, these mechanisms have a relatively smaller impact.

For large contracts, the issuance of CGBs involves high values and requires dedicated financing. Billing and progress recognition are carried out based on work statements accepted by clients, which means we cannot fully give up short-term financing and overdrafts. Cash flow management

scurt și la descoperirile de cont. Gestionarea cashflow-ului rămâne dependentă de corelarea momentului încasării cu cel al plăților.

Ce încercăm să facem acum, pentru proiectele mari, este să obținem finanțări dedicate pe proiect din partea băncilor partenere. Astfel, finanțările generale le rezervăm proiectelor mai mici, iar pentru cele mari apelăm la finanțări pe termen scurt, dar adaptate specific fiecărui proiect. Acest lucru ne permite să emitem rapid CGB-urile și să avem un impact pozitiv în cashflow.

Mulțumim tuturor pentru participare și pentru întrebările adresate! Următoarele rezultate financiare vor fi publicate pe 11 noiembrie 2025, iar a doua zi vom organiza teleconferința aferentă. În trimestrul al patrulea avem în plan și organizarea Zilei Investitorului, despre care vă vom transmite detalii în curând. Sperăm să ne revedem cu bine la București cu această ocazie. Vă mulțumim!

therefore remains dependent on aligning the timing of collections with that of payments.

What we are currently trying to do for large projects is to obtain dedicated project financing from partner banks. This way, general financing facilities can be reserved for smaller projects, while larger ones are supported through short-term project-specific financing. This allows us to issue CGBs quickly and ensures a positive cash flow impact.

Thank you all for participating and for the questions raised! The next financial results will be published on November 11, 2025, and the following day we will hold the related conference call. In Q4, we also plan to organize an Investor Day, and we will provide further details soon. We look forward to seeing you in Bucharest on that occasion. Thank you!