

**Transcrierea sesiunii Q&A din cadrul
conferinței privind rezultatele S1 2026 ale
BENTO din 16.09.2026**

**Transcript of Q&A session from BENTO H1
2026 Earnings Call from 16.09.2026**

1. La sfârșitul lunii iunie, ați avut creanțe comerciale în valoare de 40 milioane de lei. Ce procent din această sumă a fost încasat până în prezent?

Nu pot să vă ofer un procent, dar sunt creanțe normale, în termen. Nu sunt restanțe și nu avem probleme cu rău-platnicii. O parte destul de mare provine probabil din livrările de licențe și echipamente pe care le-am realizat.

Nu putem oferi un procent în acest moment, dar putem spune că este o situație firească din perspectiva businessului nostru.

2. Ce procent din veniturile înregistrate în primul semestru al anului a fost generat din piețele externe?

Piețele externe reprezintă o direcție în care investim. Momentan, procentul nu este unul semnificativ, însă începem să vedem tot mai multe rezultate în această zonă și continuăm să investim.

Avem colegi noi care se ocupă exclusiv de piețele externe și începem să dezvoltăm tot mai multe parteneriate. Au venit și primele contracte și am realizat implementări de succes în țări din Africa și din partea de est a lumii.

3. Care este strategia de dezvoltare pe piețele externe – individual sau prin parteneri? Vizați MDM, FSM sau ambele soluții? De asemenea, cât de aproape sunteți de semnarea unui contract de minimum 500.000 de euro, obiectiv pe care vi l-ați propus pentru acest an?

Strategia noastră de dezvoltare pe piețele externe are două direcții principale. Prima este dezvoltarea prin parteneri, iar cea de-a doua vizează canalele digitale. Avem noul website pentru MDM și urmează să lansăm și noul website pentru FSM. Prin intermediul acestora

1. At the end of June, you had trade receivables of RON 40 million. What percentage of this amount has been collected to date?

I cannot provide an exact percentage, but these are normal receivables that are not overdue, and we have no issues with late-paying customers. A fairly significant portion probably relates to deliveries of licenses and equipment.

We cannot provide an exact percentage at this time, but this is a normal situation given the nature of our business.

2. What percentage of the revenues recorded in H1 was generated from international markets?

International markets are an area in which we are investing. At the moment, they do not represent a significant percentage of revenues, but we are starting to see more and more results in this area and we continue to invest.

We have new colleagues focused exclusively on international markets and are developing an increasing number of partnerships. We have also secured our first contracts and successfully completed implementations in countries in Africa and the eastern part of the world.

3. What is your international development strategy – independently or through partners? Are you targeting MDM, FSM or both solutions? Also, how close are you to signing a contract worth at least EUR 500,000, which was one of your objectives for this year?

Our international development strategy has two main directions. The first is expansion through partners, while the second focuses on digital channels. We have the new MDM website and will also launch the new FSM website. These channels generate quite a few new leads

primim destul de multe lead-uri noi în mod direct, inclusiv lead-uri în urma cărora am semnat parteneriate cu alte companii care revând produsele noastre.

directly, including leads that have resulted in partnerships with other companies that resell our products.

În ceea ce privește semnarea unui contract de minimum 500.000 de euro, avem mai multe discuții active, însă nu vă pot oferi detalii până când nu avem ceva concret. În mod evident, vă vom anunța atunci când se va întâmpla.

Regarding the signing of a contract worth at least EUR 500,000, we have several active discussions, but I cannot provide details until we have something concrete. We will, of course, make an announcement when this happens.

4. În primul semestru al anului 2026 ați realizat aproximativ 70% din profitul propus pentru întregul an, însă nu ați ajustat încă BVC-ul. Să ne așteptăm la un S2 mai slab decât S1 sau ajustarea BVC-ului va avea loc în perioada următoare?

4. In H1 2026, you achieved approximately 70% of the profit budgeted for the full year, but you have not yet revised the budget. Should we expect H2 to be weaker than H1, or could the budget be revised in the coming period?

Nu am ajustat BVC-ul pentru că nu știm încă foarte sigur pe ce ne putem baza. Avem câteva contracte aflate în discuții destul de avansate și vrem să vedem că acestea se concretizează.

We have not revised the budget because we do not yet have sufficient certainty regarding what we can rely on. We have several contracts in fairly advanced discussions and want to see them materialize.

Cred că există o șansă destul de mare să ajustăm BVC-ul în sus, însă am decis să nu facem acest lucru acum, ci, dacă va fi cazul, în lunile următoare.

I believe there is a fairly good chance that we will revise the budget upwards, but we decided not to do so at this point and to wait until the coming months, if appropriate.

5. Aveți și alte contracte mai mari în lucru, pe care le considerați „imnente” și care sunt foarte aproape de semnare? Ce valoare au acestea?

5. Do you have other larger contracts in progress that you consider “imminent” and that are very close to being signed? What is their value?

Avem și alte contracte care sunt foarte aproape de semnare. Nu putem oferi valori pentru contractele încă nesemnate. Vom anunța, evident, piața pentru fiecare contract semnificativ și chiar și pentru cele care se apropie de pragul de semnificație. Putem să spunem că avem contracte negociate de ordinul milioanei de euro.

We have other contracts that are very close to being signed. We cannot provide values for contracts that have not yet been signed. We will, of course, inform the market about every significant contract, as well as those approaching the materiality threshold. We have contracts under negotiation worth millions of euros.

6. Cum arată finalul de an pentru BENTO și ce planuri aveți pentru 2027?

6. What does the remainder of the year look like for BENTO, and what are your plans for 2027?

Planurile pentru 2027 sunt la fel de ambițioase ca și cele actuale. Expansiunea internațională reprezintă principalul nostru focus.

Our plans for 2027 are just as ambitious as our current ones. International expansion is our main focus.

Evident, pe lângă livrarea proiectelor pe care le avem deja în lucru și semnarea unor noi contracte cu clienții noștri strategici din țară, vrem ca soluția noastră de Field Service să fie utilizată de cele mai mari și importante companii care desfășoară activități în teren, dar și de companii medii sau mai mici. Suntem pe drumul cel bun pentru a obține acest lucru și pentru a ajunge la o cotă de piață foarte mare pe acest segment.

Acest lucru presupune inclusiv educarea clienților, astfel încât aceștia să conștientizeze nevoia unei astfel de soluții. Iar odată ce această nevoie este identificată, vrem ca noi să reprezentăm alegerea logică.

7. Având în vedere că în S1 2026 ați realizat 7,94 milioane de lei profit net, reprezentând aproximativ 72% din profitul bugetat pentru întregul an, iar în ultimele luni au fost semnate și contracte importante, considerați că există premise pentru o depășire semnificativă a BVC 2026? În ce moment estimați că veți avea suficientă vizibilitate pentru o eventuală rectificare pozitivă a bugetului?

Nu putem să indicăm o lună exactă – probabil în octombrie sau noiembrie, dacă va fi cazul.

8. Rezultatele din S1 sunt deja peste ritmul necesar pentru atingerea BVC. Cum vedeți evoluția veniturilor și profitabilității în S2? Vă așteptați ca al doilea semestru al anului să fie semnificativ mai puternic decât primul, așa cum ați indicat anterior?

Vă rugăm să consultați răspunsul la întrebarea nr. 4, unde acest subiect a fost deja abordat.

9. Referitor la contractul de aproximativ 3,1 milioane de euro, cu posibilitatea extinderii până la aproximativ 5,2 milioane de euro, care este calendarul estimat al veniturilor generate de acest contract și cât din valoarea inițială estimați că se poate reflecta în veniturile din 2026?

Inițial, nu am inclus nimic din acest contract în BVC-ul pentru 2026. Probabil că o parte va fi executată anul acesta. Este un client mare din

In addition to delivering the projects currently underway and signing new contracts with our strategic clients in Romania, we want our Field Service solution to be used by the largest and most important companies with field operations, as well as by medium-sized and smaller companies. We are on the right track to achieve this and to secure a very large market share in this segment.

This also involves educating clients so that they recognize the need for such a solution. Once that need is identified, we want BENTO to be the logical choice.

7. Considering that in H1 2026 you generated a net profit of RON 7.94 million, representing approximately 72% of the profit budgeted for the full year, while several important contracts have also been signed in recent months, do you believe there are grounds for significantly exceeding the 2026 budget? When do you expect to have sufficient visibility for a potential upward revision of the budget?

We cannot indicate an exact month – it will most likely be in October or November, if appropriate.

8. H1 results are already ahead of the pace required to achieve the budget. How do you see revenues and profitability evolving in H2? Do you expect the second half of the year to be significantly stronger than the first, as previously indicated?

Please refer to the answer to question no. 4, where this topic has already been addressed.

9. Regarding the contract worth approximately EUR 3.1 million, with the possibility of being extended to approximately EUR 5.2 million, what is the estimated revenue recognition schedule for this contract, and how much of the initial value do you expect could be reflected in 2026 revenues?

Initially, we did not include anything from this contract in the 2026 budget. A portion will probably be executed this year. This is a major

portofoliu și un contract foarte important pentru noi, pentru care am început deja să lucrăm.

client in our portfolio and a very important contract for us, on which we have already started working.

Vom vedea cât vom reuși să executăm din el. Este vorba despre un contract de abonament lunar, cu servicii recurente.

We will see how much of it we are able to execute. It is a monthly subscription contract with recurring services.

10. Ne puteți explica modul în care sunt înregistrate imobilizările necorporale? Este vorba despre software sau despre cheltuieli de dezvoltare?

10. Could you explain how intangible assets are recognized? Do they represent software or development expenses?

Poate că întrebarea se referă la modul în care înregistrăm investiția în produse. Nu îmi este foarte clar ce înseamnă distincția dintre software și dezvoltare în această întrebare. Însă putem spune că avem anumite cheltuieli aferente dezvoltării produselor, iar sumele aferente acestor cheltuieli sunt înregistrate și ca venituri din realizarea produselor proprii, care, la finalul semestrului, erau de peste 4 milioane de lei.

Perhaps the question refers to how we account for investments in our products. I am not entirely clear on what is meant by the distinction between software and development in this question. What we can say now is that we incur certain expenses related to product development, and the corresponding amounts are also recognized as revenue from the development of our own products, which amounted to more than RON 4 million at the end of H1.

11. Ați raportat primele trei comenzi ferme, în valoare totală de aproximativ 1,5 milioane de euro, pentru re tehnologizarea stațiilor de carburant. Sunt acestea primele comenzi din cadrul unei relații comerciale mai ample? Există perspective pentru noi comenzi similare în următoarele trimestre?

11. You reported the first three firm orders, with a total value of approximately EUR 1.5 million, for the modernization of fuel stations. Are these the first orders within a broader commercial relationship? Are there prospects for additional similar orders in the coming quarters?

Da, există perspective și suntem în discuții în acest sens. Nu aș vrea să ofer cifre, deoarece discuțiile sunt încă în desfășurare.

Yes, there are further opportunities and we are currently in discussions in this regard. I would prefer not to provide figures, as these discussions are still ongoing.

12. Cum a evoluat între timp negocierea contractului extern despre care vorbeți anterior, din pipeline, cu o valoare estimată la aproximativ 500.000 de euro? S-a modificat valoarea sau structura acestuia și există și alte contracte externe de dimensiuni similare în negociere?

12. How have negotiations progressed regarding the international contract previously mentioned in the pipeline, with an estimated value of approximately EUR 500,000? Has its value or structure changed, and are there other international contracts of a similar size currently under negotiation?

Nu aș vrea să ofer foarte multe detalii despre contractele aflate în negociere sau despre discuțiile pe care le avem, deoarece există riscul ca oamenii să își dea seama despre cine vorbim și nu aș vrea să se întâmple acest lucru.

I would prefer not to provide too many details about contracts under negotiation or the discussions we are having, as there is a risk that people could identify the parties involved, which I would like to avoid.

Însă discuțiile au evoluat destul de mult. Avem acum și alte oportunități în pipeline pe zona de extern și vom oferi detalii atunci când vom putea.

However, the discussions have progressed considerably. We now have other opportunities in our international pipeline as well, and we will provide details when we are able to do so.

13. Mai aveți în prezent contracte importante în negociere sau în etapa finală de atribuire despre care estimați că ar putea fi anunțate în perioada următoare? Putem vorbi în continuare despre un pipeline de contracte semnificativ peste ceea ce era inclus în BVC 2026?

13. Do you currently have other important contracts under negotiation or in the final award stage that you expect could be announced in the coming period? Can we still speak of a contract pipeline significantly above what was included in the 2026 budget?

Termenul „semnificativ” este destul de subiectiv, dar avem contracte care nu existau în pipeline atunci când am întocmit BVC-ul și care acum sunt aproape de semnare.

The term “significant” is quite subjective, but we have contracts that were not in the pipeline when we prepared the budget and that are now close to being signed.

14. Având în vedere apelul de proiecte pentru contorizare inteligentă finanțat prin Fondul pentru Modernizare, în valoare totală de 100 milioane de euro, ați făcut deja pași concreți pentru participarea la aceste proiecte? Considerați că BENTO poate avea un rol direct în astfel de proiecte, inclusiv prin platformele software, IoT și integrarea cu sistemele existente? Dacă da, intenționați să participați individual sau în parteneriat?

14. Considering the smart metering project call financed through the Modernisation Fund, with a total value of EUR 100 million, have you already taken concrete steps to participate in these projects? Do you believe BENTO could play a direct role in such projects, including through its software platforms, IoT solutions and integration with existing systems? If so, do you intend to participate independently or through partnerships?

Noi avem soluția care organizează forța de muncă din teren care instalează aceste contoare. Nu îmi dau seama în acest moment cum vor fi organizate aceste achiziții sau cum vor fi structurate contractele.

We provide the solution used to organize the field workforce responsible for installing these meters. At this point, I do not know how these procurement procedures will be organized or how the contracts will be structured.

Dacă va exista însă și o componentă în care companiile care prestează serviciile de livrare și instalare a acestor contoare vor avea nevoie de o soluție software de tip Field Service, atunci cu siguranță vom participa ca partener al celor care vor presta efectiv aceste servicii.

However, if there is a component under which the companies providing the delivery and installation services require Field Service software, we will certainly participate as a partner of the companies actually providing these services.

Noi nu livrăm și nu instalăm contoare, acesta fiind, din câte am înțeles, obiectivul principal al apelului lansat de Guvern pentru proiectul de contorizare. Noi furnizăm însă soluția software prin intermediul căreia forța de muncă din teren își organizează activitatea de instalare.

We do not supply or install meters, which, as I understand it, is the main objective of the Government's call for this metering project. What we provide is the software solution through which the field workforce organizes the installation activity.

15. În ceea ce privește contractul cu Distribuție Energie Electrică România, care este situația actuală a discuțiilor privind continuarea sau extinderea colaborării? Există posibilitatea ca această relație să genereze contracte sau venituri suplimentare începând din 2027?

Da, cu siguranță. Pentru contractul cu DEER am semnat acceptanța finală. Acum suntem în etapa de suport și garanție, în care ambele părți se așteaptă să extindem colaborarea și să dezvoltăm funcționalități suplimentare. Acest sistem este un sistem viu, care trebuie să se adapteze la businessul lor.

16. Marja de profitabilitate din primul semestru al anului 2026 a crescut semnificativ față de perioada similară. Considerați că nivelul actual al marjelor este sustenabil pe măsură ce compania crește sau o parte din această îmbunătățire este legată de mixul de proiecte din S1? Cum vedeți marjele în 2027?

Cred că este o marjă sustenabilă, pe care am mai înregistrat-o și în trecut și pe care ne așteptăm să o menținem și în viitor.

17. În ceea ce privește poziția „Casa și conturi la bănci”, soldul negativ de aproximativ 5,7 milioane de lei se datorează includerii soldului unor facilități de credit de tip overdraft. Nu ar fi trebuit acest sold creditor să fie reflectat într-o poziție de tip „datorii”, pe partea de pasiv? Creditul de tip overdraft reprezintă o datorie, o sursă de finanțare, nu un „activ negativ”.

Având în vedere că natura profesiei mele nu este una contabilă, nu aș putea să vă ofer un răspuns exact în acest moment, însă putem verifica intern acest aspect.

15. Regarding the contract with Distribuție Energie Electrică România, what is the current status of discussions regarding the continuation or expansion of the collaboration? Is there a possibility that this relationship could generate additional contracts or revenues starting in 2027?

Yes, certainly. We have signed the final acceptance for the DEER contract. We are now in the support and warranty stage, and both parties expect to expand the collaboration and develop additional functionalities. This is a live system that needs to adapt to their business.

16. The profitability margin increased significantly in H1 2026 compared with the same period last year. Do you consider the current margin level sustainable as the company grows, or is part of this improvement related to the H1 project mix? How do you see margins evolving in 2027?

I believe this is a sustainable margin, which we have also achieved in the past and which we expect to maintain going forward.

17. Regarding the “Cash and bank accounts” position, the negative balance of approximately RON 5.7 million is due to the inclusion of balances related to overdraft facilities. Should this credit balance not have been reflected under liabilities on the balance sheet? An overdraft represents a liability and a source of financing rather than a “negative asset.”

Given that my professional background is not in accounting, I would not be able to provide an exact answer at this time, but we can verify this internally.

18. În primul semestru, creșterea foarte puternică a activității a fost însoțită de o creștere semnificativă a creanțelor comerciale și de un cash-flow operațional negativ. Considerați că această situație este în principal temporară, determinată de ciclul de implementare și facturare al proiectelor? Când estimați o normalizare a capitalului de lucru și o conversie mai bună a profitului în numerar?

Acest lucru s-a întâmplat deja, însă exact la data raportării existau anumite sume mai mari care fuseseră facturate, dar nu încă încasate. Din perspectiva managementului financiar, pe care colegii mei îl gestionează foarte bine, nu avem nicio problemă în această privință.

19. Ce pondere au în prezent veniturile recurente în totalul veniturilor BENTO și cum estimați că va evolua această pondere în 2027–2028? Noile contracte de servicii IT contribuie la creșterea componentei recurente?

Cu siguranță, acest lucru se întâmplă și ne dorim să continue. În prezent, cred că suntem undeva în jurul nivelului de 50% și sperăm ca această pondere să crească cât mai mult, însă lucrăm în același timp și la creșterea cifrei de afaceri.

Ne dorim ca toate contractele pe care le semnăm să aibă o componentă cât mai mare de venituri recurente. Contractul de aproximativ 5 milioane de euro pe care l-am anunțat recent este un contract care generează venituri recurente.

20. Cum evoluează BENTO LIMS după primele implementări și participarea la ExpoApa 2026? Ați observat un interes comercial mai mare pentru produs? Care este potențialul pe care îl vedeți pentru LIMS în 2027, atât în România, cât și pe piețele externe?

Produsul a fost primit foarte bine și este deja implementat în două sau trei locații. Ne dorim să îl implementăm în toate companiile de apă din România, dacă este posibil.

18. In H1, the very strong increase in activity was accompanied by a significant increase in trade receivables and negative operating cash flow. Do you consider this situation to be mainly temporary, driven by the project implementation and billing cycle? When do you expect working capital to normalize and profit conversion into cash to improve?

This has already happened. However, at the reporting date, there were certain larger amounts that had been invoiced but not yet collected. From a financial management perspective, this is very well managed by my colleagues and we have no issues in this respect.

19. What share of BENTO's total revenues currently consists of recurring revenues, and how do you expect this share to evolve in 2027–2028? Are the new IT services contracts contributing to the growth of the recurring component?

This is certainly happening, and we want it to continue. At present, I believe recurring revenues account for around 50% of the total, and we hope this share will increase as much as possible, while at the same time continuing to grow overall turnover.

We want all the contracts we sign to include as large a recurring revenue component as possible. The approximately EUR 5 million contract we recently announced generates recurring revenues.

20. How is BENTO LIMS progressing following its first implementations and your participation in ExpoApa 2026? Have you seen increased commercial interest in the product? What potential do you see for LIMS in 2027, both in Romania and in international markets?

The product has been very well received and has already been implemented in two or three locations. We would like to implement it across all water companies in Romania, if possible.

Interesul este foarte mare. În acest domeniu, companiile de apă comunică foarte mult între ele, iar prin participarea la ExpoApa și datorită Asociației Române a Apei, produsul a devenit cunoscut în piață și a fost bine primit. Clienții sunt interesați să vadă demonstrații, să înțeleagă cum funcționează și să îl testeze în perspectiva unei eventuale achiziții.

Interest is very high. Water companies communicate extensively with each other, and through our participation in ExpoApa and with the support of the Romanian Water Association, the product has become well known in the market and has been well received. Clients are interested in seeing demonstrations, understanding how it works and testing it with a view to potentially purchasing it.

Este un produs care generează venituri recurente, iar momentan focusul nostru este să îl vindem la nivel național.

This is a product that generates recurring revenues, and our current focus is to sell it nationwide.

21. Având în vedere ritmul de creștere din 2026, contractele aflate în derulare și cele noi, precum și contractele care au fost amânate în anii anteriori, cum vedeți 2027 din perspectiva veniturilor și profitabilității?

21. Considering the growth rate in 2026, the ongoing and newly signed contracts, as well as contracts that were postponed in previous years, how do you see 2027 in terms of revenues and profitability?

Ne așteptăm la o creștere care, sperăm noi, va fi din ce în ce mai mare. Evident, în acest moment nu avem o vizibilitate foarte bună asupra evoluțiilor din 2027, însă vedem că strategia noastră funcționează și ne așteptăm la o creștere suplimentară atât a veniturilor, cât și a profitabilității.

We expect further growth, which we hope will continue to accelerate. Obviously, at this point we do not have very good visibility into developments in 2027, but we can see that our strategy is working and expect both revenues and profitability to increase further.

22. În condițiile în care volumul proiectelor crește semnificativ, care considerați că este în prezent principala limitare pentru creșterea BENTO: disponibilitatea resurselor umane, finanțarea capitalului de lucru, capacitatea de implementare sau accesul la noi clienți?

22. As project volumes increase significantly, what do you currently consider the main constraint on BENTO's growth: the availability of human resources, working capital financing, implementation capacity or access to new clients?

Pe primul loc este accesul la noi clienți. Pe al doilea loc sunt resursele umane, care sunt strâns legate de capacitatea de implementare. Nu avem în prezent probleme în această privință, însă, dacă am înregistra o creștere mult mai abruptă, probabil că ar putea deveni o provocare. Pe al treilea loc este finanțarea capitalului de lucru.

Access to new clients comes first. Human resources rank second and are closely linked to implementation capacity. We do not currently have any issues in this respect, but if we were to experience much more rapid growth, this could potentially become a challenge. Working capital financing comes third.

Principala noastră provocare este să ajungem la noi contacte și oportunități. Lucrăm la acest aspect prin intermediul unor oameni cu experiență, care călătoresc, discută cu potențiali clienți, caută parteneri și identifică soluții pentru a ne extinde baza de clienți.

Our main challenge is reaching new contacts and opportunities. We are addressing this through experienced people who travel, engage with potential clients, look for partners and identify solutions to expand our client base.

23. Ce pondere din business estimați că ar putea proveni din afara României în următorii 2–3 ani? Contractele externe aflate în discuție reprezintă proiecte izolate sau vedeți o strategie mai amplă de internaționalizare?

Aș spune că, în următorii cinci ani, mă aștept ca veniturile internaționale să devină majoritare, iar strategia pe care o avem ne conduce în această direcție.

24. Având în vedere rezultatele financiare și nivelul actual al companiei, luați în calcul o nouă răscumpărare de acțiuni? Dacă da, există deja o perioadă sau un interval de preț în care considerați că o astfel de operațiune ar putea fi oportună?

Analizăm această posibilitate. Nu avem încă nimic de anunțat din acest punct de vedere, dar analizăm. Avem toate opțiunile pe masă.

25. Când vor fi anulate acțiunile răscumpărate anul trecut?

În luna septembrie am inițiat deja demersurile pentru anularea acestora la Registrul Comerțului. Finalizarea procedurii a fost întârziată de durata îndelungată a publicării hotărârilor AGEA în Monitorul Oficial.

În cazul reducerii capitalului social, este necesară respectarea unui termen de opoziție de două luni de la data publicării hotărârii AGEA. În cazul nostru, acest termen s-a împlinit în septembrie, iar estimarea noastră este că întregul proces va fi finalizat în luna octombrie.

26. La teleconferința anterioară ați menționat că există trei contracte iminente pe care le veți anunța în perioada următoare. Între timp, ați anunțat două. Câte contracte iminente ar mai putea fi anunțate în următoarele luni?

Mai este unul dintre cele trei pe care încă nu l-am anunțat și pe care sper să îl anunțăm în perioada imediat următoare. În plus, mai este cel puțin un contract iminent, pe care sperăm să

23. What share of the business do you estimate could come from outside Romania over the next 2–3 years? Are the international contracts currently under discussion isolated projects, or do you see a broader internationalization strategy?

I would say that over the next five years I expect international revenues to account for the majority of our revenues, and our current strategy is taking us in this direction.

24. Considering the financial results and the company's current position, are you considering another share buyback? If so, is there already a timeframe or price range in which you believe such a transaction could be appropriate?

We are considering this possibility. We do not have anything to announce at this point, but it is under consideration. We have all options on the table.

25. When will the shares repurchased last year be cancelled?

In September, we already initiated the necessary steps to cancel these shares with the Trade Registry. Completion of the procedure was delayed by the lengthy process of publishing the EGMS resolutions in the Official Gazette.

In the case of a share capital reduction, a two-month opposition period must be observed from the date on which the EGMS resolution is published. In our case, this period expired in September, and we estimate that the entire process will be completed in October.

26. During the previous earnings call, you mentioned three imminent contracts that you expected to announce in the coming period. Two have since been announced. How many other imminent contracts could potentially be announced in the coming months?

There is still one of those three that we have not yet announced and that I hope we will be able to announce in the very near future. In addition, there is at least one other imminent contract

îl anunțăm cât mai curând, pe lângă multe altele aflate în negociere.

that we hope to announce as soon as possible, alongside many others currently under negotiation.

27. Cifra de afaceri a crescut cu 109%, până la 36,7 milioane de lei, însă cheltuielile cu mărfurile au crescut cu 502%, iar cheltuielile cu materialele cu 442%. Ce procent din creșterea cifrei de afaceri din primul semestru provine din software și servicii proprii și ce procent provine din hardware și licențe revândute? Separat, care este marja brută a celor două componente?

27. Turnover increased by 109% to RON 36.7 million, while expenses related to goods increased by 502% and material expenses by 442%. What percentage of the increase in H1 turnover came from proprietary software and services, and what percentage came from resold hardware and licenses? Separately, what is the gross margin of the two components?

Nu avem aceste cifre disponibile pentru comunicare la acest moment. Dacă am fi considerat necesară prezentarea acestui nivel de detaliu, informațiile ar fi fost calculate și incluse în raport.

These figures are not currently available for disclosure. Had we considered this level of detail necessary for reporting purposes, the information would have been calculated and included in the report.

28. BVC-ul pentru 2026 prevede un profit net de 11,09 milioane de lei, în timp ce numai în primul semestru ați realizat 7,94 milioane de lei, adică aproximativ 72% din bugetul anual. În aceste condiții, de ce ați decis să mențineți neschimbat BVC-ul și care sunt concret factorii care vă determină să nu majorați în acest moment estimarea pentru profitul net anual?

28. The 2026 budget provides for a net profit of RON 11.09 million, while in H1 alone you generated RON 7.94 million, or approximately 72% of the full-year budget. Under these circumstances, why did you decide to keep the budget unchanged, and what specific factors are preventing you from increasing the full-year net profit estimate at this point?

Vom face acest lucru în momentul în care vom avea o vizibilitate mai bună și vom avea cifre pe care știm că ne putem baza pentru modificarea BVC-ului. Momentan, am decis să nu îl modificăm până când lucrurile nu se clarifică într-o măsură mai mare.

We will do so once we have better visibility and figures that we know we can rely on when revising the budget. For the time being, we have decided not to revise it until there is greater clarity.

29. Având în vedere că explicația companiei pentru scăderea numerarului este că echipamentele trebuie plătite furnizorilor înainte de facturarea și încasarea de la clienți, cum se va modifica necesarul de capital de lucru dacă noile contracte intră în execuție la capacitate ridicată? Aveți o estimare a capitalului de lucru suplimentar necesar și cât din acesta va trebui finanțat prin overdraft sau alte facilități?

29. Considering that the company's explanation for the decline in cash is that equipment must be paid to suppliers before clients are invoiced and payments are collected, how will working capital requirements change if the new contracts move into full-scale execution? Do you have an estimate of the additional working capital required and how much of it will need to be financed through overdrafts or other facilities?

Mecanismele prin care ne finanțăm în prezent sunt suficiente pentru a ne desfășura activitatea pe termen lung și nu avem probleme din acest punct de vedere.

Our current financing mechanisms are sufficient to support our operations over the long term, and we have no issues in this respect.

Nu pot oferi detalii exacte legate de credite sau produse bancare, însă vă pot spune că, momentan, nu avem nevoie de alte finanțări.

I cannot provide exact details regarding loans or banking products, but I can say that, at present, we do not require any additional financing.

30. În raport identificați explicit riscul ca proiectele complexe să genereze întârzieri, costuri suplimentare și presiune asupra marjelor. Având în vedere creșterea foarte puternică a volumului de activitate în primul semestru, care este marja operațională pe proiectele mari aflate în execuție și cât de sensibil este profitul estimat pentru 2026 la o depășire cu 5–10% a costurilor de execuție?

30. In the report, you explicitly identify the risk that complex projects may generate delays, additional costs and pressure on margins. Considering the very strong increase in activity volumes in H1, what is the operating margin on the large projects currently under execution, and how sensitive is the estimated 2026 profit to a 5–10% overrun in execution costs?

Activitatea desfășurată de echipă nu a suferit modificări semnificative în primul semestru față de alte perioade. A fost mai degrabă vorba despre sezonabilitate și despre modul în care aceste venituri sunt recunoscute sau facturate. Prin urmare, nu mă aștept ca marja operațională a proiectelor aflate în execuție să fie afectată.

The activity performed by the team did not change significantly in H1 compared with other periods. Rather, this was a matter of seasonality and the way in which these revenues are recognized or invoiced. Therefore, I do not expect the operating margin on projects currently under execution to be affected.

31. Cifra de afaceri a crescut cu 109%, însă veniturile din producția de imobilizări necorporale au scăzut cu 18%, de la aproximativ 6,0 milioane de lei la 4,9 milioane de lei. Este aceasta o schimbare deliberată a mixului de investiții către proiecte comerciale sau indică o reducere a ritmului de dezvoltare a Platformei Bento? Care este suma investită în dezvoltarea produselor proprii în primul semestru și cât estimați că veți capitaliza în întregul an?

31. Turnover increased by 109%, while revenue from the production of intangible assets decreased by 18%, from approximately RON 6.0 million to RON 4.9 million. Does this represent a deliberate shift in the investment mix towards commercial projects, or does it indicate a slowdown in the development of the Bento Platform? How much did you invest in the development of proprietary products in H1, and how much do you expect to capitalize for the full year?

Estimăm să capitalizăm suma prevăzută în bugetul de venituri și cheltuieli. Nu știu suma exactă pe de rost, dar este în jur de 10,2 milioane de lei.

We expect to capitalize the amount included in the income and expense budget. I do not know the exact figure by heart, but it is around RON 10.2 million.

Este o sumă similară cu cea investită anul trecut și vrem să continuăm în această direcție. Ne dorim să investim cât mai mult în produsele proprii, pentru că acestea ne diferențiază de restul pieței.

This is similar to the amount invested last year, and we intend to continue in this direction. We want to invest as much as possible in our proprietary products because this is what differentiates us from the rest of the market.

32. Pentru clarificare, în total, cu câte lanțuri diferite de benzinării lucrați în baza contractelor mari deja semnate?

32. For clarification, how many different fuel station chains are you currently working with under the large contracts already signed?

Este vorba de două lanțuri de benzinării.

There are two fuel station chains.

33. Aș dori o scurtă actualizare privind stadiul proiectului aferent acordului-cadru Delgaz Grid S.A. – anunț contoare electronice, atribuit către BCI Automatica Industrială SRL. Concret, s-au semnat contracte subsecvente și, dacă da, în ce stadiu de execuție/livrare ne aflăm? Care ar fi impactul asupra cifrei de afaceri?

În acest proiect, noi suntem terț susținător. Prin urmare, teoretic, impactul asupra cifrei de afaceri este zero.

Este un proiect în care avem rolul de terț susținător, însă, dacă toate lucrurile merg conform planului pentru partenerii de la BCI Automatica, aceștia vor realiza întreaga activitate. Noi nu avem un rol operațional în acest proiect.

34. Ce procent din contractul mare de 34 milioane de lei ați livrat în primul semestru? Cât estimați că veți livra în T3?

Ceea ce vă pot spune este că am livrat o parte din contract și cel mai probabil acest lucru se va vedea în raportarea pentru T3.

În trimestrul următor nu știu dacă vom mai livra ceva din acest contract. O altă livrare importantă va avea loc anul viitor, așa cum a fost planificat și în BVC.

33. I would appreciate a brief update on the status of the project related to the Delgaz Grid S.A. framework agreement concerning electronic meters, awarded to BCI Automatica Industrială SRL. Specifically, have subsequent contracts been signed and, if so, what is the current execution/delivery stage? What would be the impact on turnover?

We are a supporting third party in this project. Therefore, theoretically, the impact on our turnover is zero.

Our role in this project is that of a supporting third party. If everything proceeds as planned for our partners at BCI Automatica, they will carry out the entire scope of work. We do not have an operational role in this project.

34. What percentage of the large RON 34 million contract did you deliver in H1? How much do you estimate you will deliver in Q3?

What I can say now is that we did deliver a portion of the contract, and this will most likely be reflected in the Q3 reporting.

I do not know whether we will deliver anything further under this contract in the next quarter. Another significant delivery will take place next year, as also planned in the budget.