

Transcrierea Teleconferinței SIMTEL Team pentru rezultatele aferente T3 2025 din 12.11.2025

Sesiune Q&A

1. Ce probleme întâmpinați cu punerea în exploatarea parcului de la Giurgiu?

Proiectul și-a urmat cursul firesc. Sunt foarte multe avize, teste care trebuie făcute. Parcul este funcțional, suntem în etapa finală de testare, pentru că noi trebuie să trecem printr-o etapă de testare înainte de avizarea finală a parcului. Singurul element care ar putea să ne pună probleme ar putea fi vremea, pentru că etapa aceasta de testare solicită o anumită putere minimă pe care parcul trebuie să o producă. O putere minimă care depinde de condițiile atmosferice, dar din ce s-a întâmplat până acum, excepție în două-trei zile când vremea a fost nefavorabilă, nu vedem nimic să ne împiedice să finalizăm toate aceste teste. Săptămâna viitoare va fi un eveniment foarte interesant dedicat exact acestui proiect.

2. Marja procentuală mai mică la EPC în 2025 nu va fi compensată de cifra de afaceri mai mare, astfel încât să se realizeze profitul net bugetat în sumă absolută? Estimați că G-Energy Solutions își va menține în 2025 și în anii următori rata profitului net din 2024 și anume 4,8%?

O să încep cu ultima parte, cu cea legată de zona de furnizare. Estimările noastre sunt că pentru anii următori rata de profitabilitate se va îmbunătăți. Pentru anul acesta vedem o evoluție oricum în linie cu cea de anul trecut. Asta s-a datorat mai multor elemente. Dar din forecast-ul și ultimele discuții pe care le-am avut, pentru că am început să lucrăm și pregătim bugetul pentru anul următor, suntem într-o etapă destul de avansată legată de acest lucru, profitabilitatea se va îmbunătăți. Nu vă așteptați la ceva dramatic,

Transcript of SIMTEL Team's Q3 2025 Results Call from 12.11.2025

Q&A session

1. What issues are you encountering with the commissioning of the Giurgiu park?

The project has followed its natural course. There are many approvals and tests that need to be completed. The park is functional; we are in the final testing phase, because we must go through a testing period before receiving the final commissioning approval. The only aspect that could potentially cause delays is the weather, as this testing phase requires a certain minimum power output from the park, an output that depends on atmospheric conditions. But based on what we have seen so far, except for two or three days with unfavorable weather, we do not foresee anything that could prevent us from completing all these tests. Next week there will be a very interesting event dedicated specifically to this project.

2. Will the lower EPC margin percentage in 2025 not be offset by higher revenues so that the budgeted net profit is achieved in absolute terms? Do you estimate that G-Energy Solutions will maintain in 2025 and the following years the 2024 net profit margin of 4.8%?

I will start with the last part, regarding the supply segment. Our estimates are that profitability will improve in the coming years. For this year, we see an evolution broadly in line with last year. This was driven by multiple factors. However, based on our forecast and the recent discussions we've had, since we have begun working on and preparing the budget for next year, and we are already quite advanced in this process, profitability is expected to improve. You should not expect anything dramatic, because we are talking

pentru că vorbim de zona de furnizare, o zonă în care marjele sunt undeva foarte departe de nivelul pe care l-ați enunțat aici. Legat de zona de EPC, asta este și așteptarea noastră. De aici a venit și această estimare de ușoară reducere a marjelor în procent și evident va fi reflectată un pic și în zona de valoare absolută. Pentru că nu reușim să avem această compensare totală, am considerat că corect să venim cu acest mesaj către dumneavoastră

Într-adevăr contractele semnate ne permit nouă să anticipăm o cifră de afaceri net superioară. Acum depinde și cum vor fi implementate proiectele și cât se va recunoaște în 2025 și cât se va duce în 2026. Dar aceste proiecte mari vin la pachet și cu o marjă contractuală mai mică decât contractele acelea și proiectele medii pe care Simtel le-a dezvoltat în anii precedenți și în prima jumătate a anului. Într-adevăr, pe termen lung se ia în calcul îmbunătățirea profitabilității din eficientizarea fluxurilor și din îmbunătățirea aspectelor operaționale. Dar la acest moment, pentru anul 2025 contractele semnate sunt de profil diferit de ceea ce am anticipat noi când am bugetat. Astfel, ne vor conduce la o ușoară scădere a profitabilității pentru sfârșitul anului 2025.

3. Când vor începe să se vadă în rezultate contractele încheiate în această vară?

Preponderent, mare majoritate a rezultatelor generate de noile contracte se vor vedea pe parcursul anului viitor. Asta e un lucru care ne bucură foarte tare, pentru că ne oferă o mult mai mare predictibilitate în ceea ce privește evoluția cifrei de afaceri pe parcursul anului 2026. Pe lângă focusul pe care îl aveam pe zona de marje, de profitabilitate, ne interesează foarte mult să diminuăm această sezonabilitate. Știu că naște întrebări din rândul investitorilor, dar nu ne avantajează nici pe noi intern, pentru că structura de costuri fixe există. E normal, ai o echipă, ai un întreg angrenaj în spatele tău și realizarea a aproape jumătate din cifra de afaceri, 40-50%, cum s-a întâmplat și anul trecut în

about the supply segment, an area where margins are far from the level you mentioned. Regarding the EPC segment, this is indeed our expectation. This is why we estimated a slight decrease in margin percentage, which will also be reflected to some extent in absolute values. Since we are not able to fully compensate for this effect, we considered it appropriate to communicate this clearly to you.

It is true that the signed contracts allow us to anticipate significantly higher revenues. It will depend on how the projects are implemented and how much revenue will be recognized in 2025 versus 2026. However, these large projects come with a lower contractual margin compared to the medium-sized projects that Simtel developed in previous years and in the first half of this year. In the long term, improved profitability is expected through process optimization and operational enhancements. But at this moment, for 2025, the signed contracts are of a different profile than what we initially anticipated when we drafted the budget. As a result, they will lead to a slight decrease in profitability by the end of 2025.

3. When will the contracts signed this summer begin to be reflected in the results?

Predominantly, the vast majority of the results generated by the new contracts will be visible throughout next year. This is something we are very pleased about, as it gives us much greater predictability regarding revenue evolution in 2026. Besides our focus on margins and profitability, we are very interested in reducing seasonality. I know this raises questions among investors, but it does not benefit us internally either, because we have a structure of fixed costs. Naturally, you have a team and a whole operational setup behind you, and generating almost half of the annual revenue, 40-50%, as happened last year, in the last quarter is not advantageous for the

ultimul trimestru, nu ne avantajează în evoluția cifrelor în prima parte anului. Vrem să diminuăm acest lucru pe parcursul anului viitor. Repet, nu o să evităm sezonabilitatea, cel puțin uitându-mă la primele estimări și cifre pe care le rulăm pentru budgetul de 2026. Va exista o sezonabilitate, dar va fi mult diminuată din această perspectivă.

4. Ne puteți oferi principalii indicatori pentru G-Energy Solutions, EBIDA, EBIT, Profit Net?

Am menționat un pic mai devreme o estimare vis-a-vis de profit. Nu am în acest moment cifrele și prefer să discutăm la sfârșitul anului, când o să tragem linie și o să vedem toate aceste contracte finalizate, încheiate, livrate către clienții noștri.

5. Gazele naturale comercializate provin de la producători interni sau sunt din import? Vindeți către clienți industriali?

Noi avem contracte cu clienți industriali. Din câte știu, gazele cumpărate sunt de la producători interni, dar aș vrea să nu induc în eroare investitorii noștri. O să verific cu colegii noștri de la firma de furnizare și o să revin cu detalii. Din câte știu, sunt de la producători interni, dar nu e exclus ca și ceva capacități să fie preluate din afara țării.

6. Cum estimați că va influența activitatea cu trading de gaze naturale, demararea proiectului Neptune Deep din 2027?

E greu să estimez în acest moment ce se va întâmpla în 2027. Noi ne focusăm și ne uităm pe anul viitor, pentru că activitatea de furnizare de gaze naturale în cadrul companiei G-Energy Solutions este la început. Avem primele linii de contracte și primii clienți către care am furnizat în acest trimestru. Activitatea va crește. Este o activitate care completează foarte bine zona de furnizare de energie. Sunt foarte mulți clienți care preferă să aibă un singur furnizor

evoluția cifrelor în prima parte de anul. We want to reduce this effect throughout next year. Again, we will not eliminate seasonality completely, at least from what I see in the early estimates and figures we are running for the 2026 budget. There will still be some seasonality, but it will be significantly reduced.

4. Can you provide the main indicators for G-Energy Solutions: EBITDA, EBIT, Net Profit?

I mentioned earlier a preliminary estimate regarding profit. I do not have the figures at this time, and I prefer that we discuss them at the end of the year, when we can finalize everything and assess all the contracts completed and delivered to our clients.

5. Do the natural gas volumes traded come from domestic producers or are they imported? Do you sell to industrial clients?

We have contracts with industrial clients. As far as I know, the purchased natural gas comes from domestic producers, but I do not want to mislead our investors. I will check with our colleagues from the supply company and revert with details. From what I know, the gas is sourced domestically, but it is not excluded that some quantities may also be sourced from outside the country.

6. How do you estimate that the Neptune Deep project starting in 2027 will influence your natural gas trading activity?

It is difficult to estimate at this point what will happen in 2027. Our focus is next year, because the natural gas supply activity within G-Energy Solutions is just beginning. We have the first contract lines and the first clients to whom we supplied gas this quarter. The activity will grow. It complements the energy supply segment very well. Many clients prefer to have a single supplier for both commodities. It is very difficult to say at this stage how Neptune Deep will influence

pentru ambele comodități. E foarte greu de spus în acest moment care va influența activitatea. Din punctul nostru de vedere cred că poate fi decât una benefică. O sursă de gaze naturale locală, un preț atractiv pentru clienți, este mai mult decât binevenită.

7. Când spuneți marja operațională mai mică cu 1-2 puncte procentuale, vă referiți la marja EBITDA?

Da, ne referim la marja EBITDA.

8. Dacă anualizăm vânzările G-Energy Solutions și ANT de la 9 luni pentru tot anul 2025 în cazul în care s-ar face vânzările bugetate în sumă de 502 milioane de lei ar însemna că pe EPC ar fi o scădere importantă a vânzărilor în 2025 la un nivel de 274 milioane de lei în 2024, la aproximativ 220 milioane de lei în 2025. Astfel, în acest moment estimați o scădere semnificativă a vânzărilor pe EPC în 2025 față de 2024?

Nu, nu estimăm acest lucru. Estimăm că vom avea ușoară creștere a vânzărilor pe zona de EPC față de anul 2024. De asta v-am spus că suntem foarte optimiști vis-a-vis de realizarea cifrei de afaceri pentru anul acesta.

9. Legat de bugetul de venituri și cheltuieli, în acesta aveți un rezultat financiar estimat de minus 4,9 milioane de lei. La 9 luni rezultatul este de minus 5,4 milioane de lei. Unde vedeți rezultatul financiar la final de 12 luni 2025?

Într-adevăr, în ceea ce privește rezultatul financiar, așteptările noastre în 2025, cel puțin în legătură cu încasarea grantului PNRR au fost puțin mai optimiste decât ce s-a întâmplat în realitate. Prima cerere de decontare a fost depusă prima jumătate a anului. Și normal că acest lucru s-a reflectat într-un rezultat financiar mai mic decât așteptările noastre. Și într-adevăr evoluția până la sfârșitul anului va depinde foarte mult de acest aspect. Atâta timp cât avem un credit de investiții și un credit bridge pentru grantul PNRR, el va continua să producă dobânzi care vor fi reflectate în rezultatul

the activity. From our perspective, it can only be beneficial. A local natural gas source at an attractive price for clients is more than welcome.

7. When you mention an operating margin decrease of 1–2 percentage points, are you referring to the EBITDA margin?

Yes, we are referring to the EBITDA margin.

8. If we annualize the 9-month sales of G-Energy Solutions and ANT for the full year 2025, and if the budgeted revenues of 502 million lei are achieved, this would imply a significant decrease in EPC sale, from 274 million lei in 2024 to approximately 220 million lei in 2025. Therefore, are you currently estimating a significant decline in EPC sales in 2025 compared to 2024?

No, that is not our estimate. We anticipate a slight increase in EPC sales compared to 2024. This is why we said that we are very optimistic regarding the achievement of this year's revenue figures.

9. Regarding the revenue and expense budget, you have an estimated financial result of minus 4.9 million lei. At 9 months, the result is minus 5.4 million lei. Where do you see the financial result at the end of the 12 months of 2025?

Indeed, with respect to the financial result, our expectations for 2025—particularly regarding the collection of the PNRR grant—were somewhat more optimistic than what materialized. The first reimbursement request was submitted in the first half of the year, and naturally, this was reflected in a financial result lower than our expectations. The evolution toward year-end will depend greatly on this matter. As long as we have an investment loan and a bridge loan for the PNRR grant, interest expenses will continue to be generated and reflected in the financial result. If we do not collect the grant in the

financiar. Dacă nu îl încasăm în următoarea perioadă, bănuiesc că rezultatul financiar se va extrapola corespunzător.

10. În adunarea generală acționarilor în care s-a aprobat cumpărarea parcului Bughea, domnul Nedea menționa că există deja un cumpărător pentru parc, urmând ca acesta să-și facă due diligence în perioada următoare. Aveți noi detalii în acest sens? Când s-ar putea concretiza vânzarea parcului?

În acest moment suntem în etapa de due diligence. Pot să vă spun că este un proces de due diligence destul de avansat vis-a-vis de proiect.

Intenția, așa cum am menționat, este una foarte serioasă. Genul acesta de discuții durează. Nu poți să-l controlezi foarte strict. Estimarea este că undeva în primul trimestru al anului viitor să concretizăm discuțiile, urmând ca construcția, finalizarea și vânzarea parcului să se întâmple în următoarea perioadă. Care poate să dureze până la începutul, prima parte a anului 2027.

11. Aveți în vedere o eventuală majorare de capital social în prima jumătate din 2026?

Nu avem o discuție concretă vis-a-vis de acest punct. Știți foarte bine că avem intenția de a ieși în piață cu emisiunea de obligațiuni. În vară, când a fost intenția noastră să adresăm piața, contextul nu a fost deloc unul favorabil. Cred că am mai spus acest lucru cu mai multe ocazii. Împreună cu brokerul nostru am luat decizia la momentul respectiv că nu are sens să continuăm la momentul respectiv. Evaluăm în acest moment, pentru că emisiunea de obligațiuni, prospectul este validat, este o emisiune cu mai multe tranșe, oportunitatea și momentul când să revenim către piață. În funcție de context, de ce se întâmplă, evident poate fi considerată la un moment dat și această posibilitate. Am mai spus că este ultima opțiune în cazul în care va trebui să finanțăm anumite proiecte sau anumite inițiative pe care le vedem ca fiind benefice pentru investitorii noștri. O astfel de

near future, I assume the financial result will extrapolate accordingly.

10. During the General Shareholders' Meeting where the purchase of the Bughea park was approved, Mr. Nedea mentioned that there is already a buyer lined up, who will conduct due diligence in the coming period. Do you have any new details regarding this? When might the sale of the park be finalized?

At this moment, we are in the due diligence phase. I can tell you that it is a fairly advanced due diligence process regarding the project.

As we mentioned, the intention is very serious. These types of discussions take time; they cannot be strictly controlled. Our estimate is that the discussions could be finalized sometime in the first quarter of next year, with the construction, completion, and sale of the park taking place over the following period—potentially lasting until early 2027.

11. Are you considering a potential share capital increase in the first half of 2026?

We do not currently have a concrete discussion regarding this topic. You know very well that we intend to go to the market with a bond issuance. In the summer, when we initially planned to approach the market, the context was not favorable at all. I believe I have mentioned this on several occasions. Together with our broker, we decided at that time that it did not make sense to proceed further. We are currently assessing the opportunity and the right moment to return to the market, since the bond issuance, structured in multiple tranches, already has a validated prospectus. Depending on the context and on how things evolve, this option (a share capital increase) could also be considered at some point. I have said before that it remains a last resort, to be used only if we need to finance certain projects or initiatives that we deem beneficial for our

acțiune se va face numai în contextul acesta, în care avem proiecte foarte mari și ambițioase care vor genera plus valoare pentru toată lumea.

12. Înregistrați o dinamică de creștere a personalului destul de mare. În momentul în care piața de proiecte fotovoltaice se va răci, veți avea flexibilitate în a diminua personalul dacă va fi nevoie?

Dacă ne uităm la situațiile financiare individuale la 30 iunie de puse la ANAF se va observa că numărul de personal pentru compania Simtel nu a înregistrat variații extraordinare comparativ cu perioada precedentă anului trecut. Vorbim într-adevăr de o creștere de headcount, dar trebuie să ne gândim și la structura de companii din grupul Simtel. Creșterea este corelată cu creșterea unor companii cum este GES care pentru a-și susține cifrele pe care le-am înregistrat are nevoie de headcount. De asemenea, ANT, entitățile pe care le-am deschis în Germania și care pentru a-și desfășura activitatea au nevoie de angajați care într-adevăr se reflectă în ceea ce pare o creștere a personalului destul de mare. Dacă analizăm activitățile companiilor respective, ele au un alt tip de activitate, mai puțin de EPC. Deci, n-ar trebui să ne facem probleme când se va răci piața.

Creșterea provine în mare măsură din companiile din cadrul grupului. Legat de zona de EPC, am mai spus-o de mai multe ori, compania este o una de tehnologie și inginerie. Evident că inginerii și specialiștii pe care îi avem pot adresa o multitudine de proiecte. Am spus-o și în cadrul zilei investitorului, ne uităm în viitor, ne pregătim pentru diversificarea afacerii. Și echipele pe care le avem pot să susțină nu numai proiecte fotovoltaice. Pot susține și proiecte de stocare și multe alte proiecte. Avem și zona de telecom, avem și partea de operare și mentenanță, care este o zonă care va crește și va exista întotdeauna. Nu vedem din acest punct de vedere o problemă de flexibilizare a personalului. Evident, suntem foarte atenți, ne uităm la ritmul de creștere, la

investors. Such an action would only be taken in the context of very large, ambitious projects that generate added value for everyone.

12. You are recording a significant increase in headcount. When the photovoltaic project market cools down, will you have the flexibility to reduce staff if necessary?

If we look at the individual financial statements as of June 30 submitted to ANAF, it can be observed that the headcount for Simtel itself has not experienced extraordinary variations compared to the same period last year. There is indeed an increase in headcount, but we must also consider the group structure within Simtel. The growth is correlated with the expansion of certain companies, such as GES, which requires additional staff to support the results we have achieved. In addition, ANT and the entities we opened in Germany need employees to carry out their activities, and this is indeed reflected in what appears to be a significant increase in staff. However, if we analyze the activities of these companies, they operate in areas that are less EPC-focused. Therefore, we should not be concerned about this when the photovoltaic market cools down.

The increase largely comes from the group companies. Regarding the EPC area, as we have mentioned many times, the company is one of technology and engineering. Naturally, our engineers and specialists can handle a wide range of projects. As we stated during the Investor Day event, we are preparing for business diversification. The teams we have can support not only photovoltaic projects but also storage projects and many others. We also operate in the telecom area, and we have the operations and maintenance segment, which will continue to grow and always be needed. From this perspective, we do not see a problem regarding workforce flexibility. Of course, we remain very attentive and closely monitor the pace of headcount growth and its correlation with

corelarea lui cu cifra de afaceri și cu proiectele pe care le avem în continuare, în așa fel încât să menținem un echilibru și să nu ajungem în situații de a fi nevoiți să diminuăm personalul.

13. Rezultatul financiar pe ansamblu 2025 va fi mai nefavorabil decât cel bugetat?

Având în vedere discuțiile cu cei de la Ministerul Energiei, suntem optimiști. Dacă vor fi întârzieri în rambursarea acestui grant, este posibil să avem un impact pe zona rezultatului financiar. E un impact temporar pentru că discutăm de câteva săptămâni, luni, zile în care să se realizeze această rambursare integrală a grantului. Grantul are o valoare importantă, semnificativă și se vede în acest moment în datoriile pe termen scurt pe care le avem.

14. Sunteți în discuții cu vreun investitor extern-intern pentru Agora?

Cred că s-a menționat și în prezentarea făcută cu ocazia zilei investitorului. Suntem în etapa în care ne uităm pentru a atrage un investitor în cadrul companiei Agora pentru a putea scala și a dezvolta mult mai rapid compania.

revenues and ongoing projects, so that we maintain balance and avoid reaching a situation where a reduction in staff would be necessary.

13. Will the overall financial result for 2025 be more unfavorable than the budgeted figure?

Based on our discussions with the Ministry of Energy, we remain optimistic. If there are delays in the reimbursement of the PNRR grant, there could be an impact on the financial result. It is a temporary impact, as we are talking about a matter of weeks or months until the full reimbursement is completed. The grant has a significant value, and its effect is currently visible in our short-term liabilities.

14. Are you in discussions with any external or internal investor for Agora?

As mentioned during the Investor Day presentation, we are currently in the stage of seeking an investor for Agora, in order to scale and develop the company much faster.