

**14 August 2025, ora 10:00**

**AEROSTAR S.A., Str. Condorilor, nr 9, Bacau 600302**

## **Întâlnire cu Investitorii și Analistii Financiari: Prezentarea Rezultatelor Financiare pentru Semestrul 1 2025**

**Locație:** Sediul central al Companiei AEROSTAR

### **Participanți:**

Din partea Companiei:

Filip Alexandru -Director General si membru al Consiliului de Administrație

Damaschin Doru - Director Financiar Contabil si Vicepreședintele Consiliului de Administrație

Virna Daniel -Director Directia Juridica si Resurse Umane

Actionari:

Evergent Investments S.A. prin Adrian Stanciu – Manager Portofoliu

Muntianu Cristian-Adrian

Isac Ovidiu Lucian Vistrian.

**Prezentarea rezultatelor financiare individuale** Rezultatele financiare pentru semestrul 1 2025 au fost postate pe site-ul companiei AEROSTAR și la Bursa de Valori București.

Pozitia si performanta financiara au fost prezentate participantilor de catre domnul Director Financiar Contabil Doru Damaschin

### **Întrebări și Răspunsuri:**

#### **Întrebare:**

In BVC aveati un CAPEX de 52 milioane de lei, am observat ca in acest semestru ati executat cam 12% si sunteti sub ce ati bugetat. Care este motivul acestei scaderi sau diferente? De ce nu ati realizat CAPEX-ul pe care vi l-ati dorit sau propus?

#### **Răspuns:**

Noi avem un buget pentru CAPEX pe care il activam si il punem in miscare in functie de evolutia programelor pe care le avem. Consideram ca ar fi chiar o lipsa de performanta sa incepem sa facem investitii care nu sunt exact la timpul lor pentru ca, bineinteles, ele ar aduce o amortizare care nu ar fi compensata in acelasi timp de cresterea vanzarilor. Pentru noi cel mai important este ca programele de productie sa fie sustinute de investitii, atunci cand este nevoie. Daca este nevoie in partea a doua a anului, demaram investitii in partea a doua a anului. Motivul nu este o dorinta, ci le realizam corelat cu momentul cel mai bun de a demara investitia necesara unei linii de afaceri sau unui program de productie, astfel incat sa nu cheltuiem mai devreme bugetul. Nu luam acest buget de investitie ca un scop in sine de a cheltui, ci pentru a ne sustine programele de vanzari si de productie.



**Întrebare:**

Deci dumneavoastră spuneți că programul de investiții este pentru susținerea producției, nu pentru niște investiții care să ducă producția la un nivel mai mare sau să conducă la niște vânzări?

În programul nostru de investiții avem mai multe direcții:

Investiții pe care le facem pentru a înlocui investițiile existente și care ajung la uzura fizică sau morală, și trebuie să ne asigurăm un buget de investiții pentru înlocuire, și pentru a ne menține capacitățile. Apoi avem alocat buget de investiții pentru dezvoltare, asta înseamnă noi programe sau pur și simplu creșterea unui program, fiind atenți la contextul general și situația momentului.

Și avem alocat și buget de investiții prin care să ne putem dezvolta prin expansiune care ar putea însemna dezvoltări noi de capacități, sau achiziția unei companii. O parte din acest buget depinde de oportunități dar nu e un scop în sine de a cheltui. Fiecare structură de producție, centru de cost sau centru de profit, își analizează propriile nevoi și conform procedurii din Aerostar se întocmește un program de investiții pe care apoi îl bugetăm. Pentru fiecare investiție se analizează punctual oportunitatea, necesitatea, eficiența. În primul rând dacă e necesar, dacă este oportun sau când este oportun apoi se aprofundează cu ce preț îl cumpăr, dacă pot să suport amortizarea, din ce program suport amortizarea, care e impactul amortizării pe programul respectiv. Și punctăm: nu ne fixăm să cheltuim cele 52 de milioane.

**Întrebare:**

A apărut un nou articol despre un parc industrial sau niște puțuri industriale pe care urmați dumneavoastră să le... nu mai știu exact!

**Răspuns:**

Da, e vorba de o zonă unde sunt localizate puțurile de alimentare a societății cu apă industrială și în care avem în mod istoric activitate. Noi trebuie să ne asigurăm accesul și funcționarea normală a acelor puțuri. Din acest motiv există acțiuni de întreținere pentru a utiliza în mod adecvat acea zonă - catastral și urbanistic. Zona este strategică din punct de vedere a securizării companiei în alimentarea cu apă industrială sau în cazul în care alimentarea de la oraș trebuie compensată.

**Întrebare:**

Într-o altă raportare a fost scris că nu există o concentrare pe un anumit client. Cu toate astea am văzut, că se vorbește foarte des despre Airbus și pare că există o expunere pe Airbus destul de mare. Și voiam să vă întreb dacă puteți estima o pondere în vânzări pe acest client?

**Răspuns**

Noi, când menționăm Clienți direcți și clienți finali, tot clienți le spunem. Deci, din punct de vedere al clienților direcți cu care avem contract, avem o situație destul de diversificată. Adică nu avem o supraexpunere la un singur client. În aviație civilă, dacă ești în Europa, inevitabil, ca și client final, expunerea unei companii pentru aviație civilă este pe programele Airbus. Chiar dacă contractele noastre nu sunt neapărat cu Airbus direct. Mai mult decât atât, Airbus-ul deține și este o entitate care funcționează prin mai multe companii. Există Airbus Aerostructure care este în Germania, Airbus Atlantic este în Franța, Airbus Commercial este compania care de fapt integrează. Noi avem contracte și cu mai multe entități Airbus, dar avem contracte și cu furnizori direcți a lui Airbus. Deci din punct de vedere de expunere la un client, nu avem acest risc.



**Intrebare:**

Dar dumneavoastră, având în vedere că poate lucrați mai mult pe produse sau pe mentenanță de avioane Airbus, aveți și capacitatea să preluați comenzi de la alți clienți spre exemplu Boeing, pe măsură ce competitivitatea crește?

**Raspuns:**

Noi avem și contracte cu clienții finali Boeing și Bombardier. Suntem expuși și către zona de business jet adică Dassault, Gulfstream inasa cum am menționat în raport avem expunere la o multitudine de programe. Asta ne-a permis, de fapt, și să fim calificați de mai mulți clienți, și ca procese speciale și ca sisteme de management, dându-ne posibilitatea să putem să ne adaptăm în caz de nevoie. Oricum, politica noastră comercială este una echilibrată. Noi ne uităm să fim sustenabili. Asta înseamnă că ne concentrăm mult și pe optimizarea cheltuielilor. Avem grijă ca tot timpul să apară și contracte noi care să ne conducă la un portofoliu de contracte care să ne asigure performanța financiară. Și, performanța noastră financiară depinde de performanța noastră în livrări către client. Practic, pe o piață competitivă cum este aceasta, asta ne menține pe piață: livrarea la timp, fără probleme de calitate, fără probleme de siguranță, este un mix complex, inasa incercam sa ne maximizam atuurile.

**Intrebare:**

Cu privire la CCM-ul pe care l-ați negociat recent, am văzut că a condus la o creștere a salariilor de 9,9%. Estimați un impact negativ în bugetul pe anul acesta?

**Raspuns**

Anul acesta s-a reînnoit CCM-ul cu negocierea tuturor clauzelor. Bineînțeles că și partea financiară a fost una dintre ele. E un proces care durează, se întinde pe mai multe săptămâni, chiar luni, de negociere. Negocierea se face analizând cifrele, deci ne facem evaluări. Sindicatul are anumite cerințe, noi avem anumite posibilități, dar ne uităm împreună pe cifre. Întotdeauna o creștere a salariului are un efect asupra costurilor. Dar trebuie să fim corecți în ziua de azi. Și o necreștere a salariului poate să aibă un efect, în sensul că poți să rămâi fără forță de muncă și poți să rămâi și fără vânzări. Deci, practic, noi pentru anul acesta estimăm că ne vom încadra și cu această creștere să nu afectăm performanța.

**Intrebare**

Cum administrați dumneavoastră la BVB această companie? Toți investitorii sunt interesați ca acțiunile companiei în care investesc să crească. Toate companiile sunt pe creștere în mod accelerat. Sunt multe companii pe bursă care folosesc market makers pentru a crește lichiditatea. Dacă ați fi avut un market maker, poate că ar fi crescut și prețul acțiunii dumneavoastră.

**Raspuns**

Noi dorim să oferim performanța previzibilă către piață și să o livrăm cu posibilitățile contextului. Vrem să maximizăm utilizarea resurselor pe care le avem. Nu suntem în sine niște experți în cum funcționează piața din punct de vedere a prețului acțiunii. Nu considerăm că modificăm performanța companiei dacă se modifică prețul acțiunii. Noi nu ne uităm la a crește artificial prețul acțiunilor, ci a ajunge ca prețul acțiunilor să fie corelat cu valoarea companiei în piață. Sunt instrumente de a modifica prețul pe piață al acțiunilor. Dar nu ne uităm la lucruri de genul acela. Noi credem așa, că dacă compania va fi din ce în ce



mai performantă, atracția investitorilor va fi mai mare. Pe noi ne interesează să ne facem treaba bine, astfel încât piața, dacă va vrea să investească sau investitorii să investească, să aibă o societate bine condusă.

**Inchiderea intalnirii:**

Întâlnirea s-a încheiat cu mulțumiri adresate tuturor participanților și cu invitația de a rămâne în legătură pentru actualizări viitoare.



Administered by PRI  
(HT, CP, SE, NDT, WLD)