

**Q&A Transcript – EAI H1 2026 Earnings Call
from 25.08.2026****Transcriere Q&A – Conferință pentru
prezentarea rezultatelor din S1 2026 ale EAI
din 25.08.2026**

1. With a solid net cash position of over RON 538 million following the IPO, what is your target Return on Invested Capital (ROIC) for deploying this capital over the medium term, and what hurdle rate are you applying to prospective M&A transactions to ensure historical capital efficiency is not diluted?

Our acquisition strategy is not primarily focused on achieving a specific return on investment. We are more focused on expanding our presence in our market segments and accelerating the growth of both Manufacturing and EPC by adding new products. These are the main considerations guiding the steps we are taking.

Once the acquired activities are consolidated, we will assess their performance against the expectations we established at the beginning of each project.

2. The new segments – Railway Infrastructure (SPIACT) and BESS – have expanded the fixed-cost base and headcount, yet their P&L contribution remains in its early stages. What is your expected timeline for these divisions to match the operating margins of your core Manufacturing segment, and when do you anticipate full monetization of the 52 MW Sibiu BESS project?

Starting in Q4, we expect the EPC segment to gradually return to its normal margin levels. Seasonality is a recurring factor in our business, with Q4 typically being the strongest quarter for EPC.

1. Având o poziție solidă de numerar net, de peste 538 milioane RON în urma IPO-ului, ce nivel al rentabilității capitalului investit (ROIC) aveți în vedere pentru utilizarea acestui capital pe termen mediu și ce rată minimă de rentabilitate aplicați potențialelor tranzacții M&A, pentru a vă asigura că eficiența istorică a capitalului nu este diluată?

Strategia noastră de achiziții nu este axată în primul rând pe atingerea unui anumit nivel al rentabilității investiției. Ne concentrăm mai degrabă pe extinderea prezenței în segmentele de piață în care activăm și pe accelerarea creșterii atât în segmentul de Producție, cât și în EPC, prin adăugarea de produse noi. Acestea sunt principalele considerente care ne ghidează în demersurile pe care le facem.

Odată ce activitățile achiziționate vor fi consolidate, vom evalua performanța acestora în raport cu așteptările stabilite la începutul fiecărui proiect.

2. Noile segmente – Infrastructură Feroviară (SPIACT) și BESS – au determinat o creștere a bazei de costuri fixe și a numărului de angajați, însă contribuția lor la rezultatele financiare se află încă într-o etapă incipientă. În ce orizont de timp estimați că aceste divizii vor ajunge la marje operaționale similare segmentului principal de Producție și când anticipați monetizarea integrală a proiectului BESS de 52 MW din Sibiu?

Începând cu T4, ne așteptăm ca segmentul EPC să revină treptat la nivelurile normale de marjă. Sezonalitatea este un factor recurent în activitatea noastră, T4 fiind, de regulă, cel mai puternic trimestru pentru EPC.

However, the impact of the investments we are currently making will become more visible in the EPC activity mainly from 2027 onwards. These investments are intended to support the growth of the EPC business starting next year, as well as the projects currently in the pipeline.

Regarding the monetization of the BESS project, we expect to see the impact in Q3 2027, when the project is expected to be completed.

3. H1 showed higher materials intensity and lower subcontractor costs. Is this cost mix representative for H2, or should subcontractor intensity normalise higher?

The cost mix will change in the second half of the year, as subcontracting activity is expected to increase.

4. Do you still expect Contracting to reach its 2026 budget, and how much catch-up should we assume in the second half of the year?

Yes, we are still targeting the budget for this year that we presented in May. At this stage, the budget is fully covered by contracts through the end of the year.

5. International tender activity was very strong in the first half of the year, particularly in Ukraine. Is this supported by already contracted orders for H2, or was H1 partly front-loaded? What level of visibility do you currently have on H2 revenues from international tenders?

It is a combination of both. We are executing contracts that were signed at the end of last year, while this year we are also seeing very strong contracting activity in the Ukrainian market.

Cu toate acestea, impactul investițiilor pe care le realizăm în prezent va deveni mai vizibil la nivelul activității EPC în principal începând cu 2027. Aceste investiții au rolul de a susține creșterea activității EPC de anul viitor, precum și proiectele aflate în prezent în pipeline.

În ceea ce privește monetizarea proiectului BESS, ne așteptăm să vedem impactul în T3 2027, când estimăm că proiectul va fi finalizat.

3. În S1 s-a înregistrat o pondere mai ridicată a costurilor cu materialele și costuri mai reduse cu subcontractorii. Este acest mix de costuri reprezentativ și pentru S2 sau ar trebui să ne așteptăm la o creștere a ponderii costurilor cu subcontractorii?

Mixul de costuri se va modifica în a doua jumătate a anului, pe fondul creșterii activității de subcontractare.

4. Vă așteptați în continuare ca segmentul Contracting să atingă bugetul pentru 2026 și ce nivel de recuperare ar trebui să avem în vedere pentru a doua jumătate a anului?

Da, ne menținem obiectivul de a atinge bugetul pentru acest an, pe care l-am prezentat în luna mai. În acest moment, bugetul este acoperit integral de contracte până la finalul anului.

5. Activitatea de licitații internaționale a fost foarte intensă în prima jumătate a anului, în special în Ucraina. Această evoluție este susținută de comenzi deja contractate pentru S2 sau o parte mai mare a activității a fost concentrată în S1? Ce nivel de vizibilitate aveți în prezent asupra veniturilor din S2 aferente licitațiilor internaționale?

Este o combinație a celor două. Pe de o parte, avem în derulare contracte semnate la finalul anului trecut, iar pe de altă parte, anul acesta înregistrăm o activitate de contractare foarte intensă pe piața din Ucraina.

6. Deliveries to Ukraine increased substantially. Is this a recurring contract or more of a one-off event?

It is starting to become more of a recurring business. This reflects the work we have been doing over the past three years to develop the Ukrainian market through our tendering team there.

7. What is the CAPEX planned for the full year 2026?

For this year, we are planning CAPEX of up to approximately EUR 2 million. At the same time, we are carefully planning our capital expenditure for 2027 onwards.

8. The average number of employees increased to 669 in H1. How many employees did you have at end-June? Does the current workforce already cover the expected H2 ramp-up, or should we expect further hiring?

The increase was mainly driven by the transfer of employees from EA Servicii Inginerie to Electro-Alfa International at the beginning of the year. We have also increased headcount through additional hiring during the year.

However, we do not expect the number of employees to exceed the current level of approximately 670. This workforce is sufficient to support the execution of our contracts through the end of the year.

9. What EBITDA margin level should investors consider sustainable over the medium term?

We expect the EBITDA margin to remain broadly stable, at a similar level to last year. Over the longer term, our objective is to maintain this

6. Livrările către Ucraina au crescut semnificativ. Este vorba despre un contract recurent sau mai degrabă despre o evoluție punctuală?

Această activitate începe să capete un caracter tot mai recurent. Această evoluție reflectă eforturile depuse în ultimii trei ani pentru dezvoltarea pieței din Ucraina, prin intermediul echipei noastre dedicate licitațiilor.

7. Ce nivel al CAPEX este planificat pentru întregul an 2026?

Pentru acest an, avem în vedere un nivel al CAPEX de până la aproximativ 2 milioane de euro. În același timp, planificăm cu atenție investițiile de capital pentru perioada începând cu 2027.

8. Numărul mediu de angajați a crescut la 669 în S1. Câți angajați aveți la finalul lunii iunie? Numărul actual de angajați acoperă deja creșterea anticipată a activității în S2 sau ar trebui să ne așteptăm la recrutări suplimentare?

Creșterea a fost determinată în principal de transferul angajaților din cadrul EA Servicii Inginerie către Electro-Alfa International la începutul anului. De asemenea, am majorat numărul de angajați prin recrutări suplimentare pe parcursul acestui an.

Cu toate acestea, nu ne așteptăm ca numărul de angajați să depășească nivelul actual de aproximativ 670. Acest nivel al personalului este suficient pentru a susține execuția contractelor noastre până la finalul anului.

9. Ce nivel al marjei EBITDA ar trebui investitorii să considere sustenabil pe termen mediu?

Ne așteptăm ca marja EBITDA să se mențină relativ stabilă, la un nivel similar celui de anul trecut. Pe termen mai lung, obiectivul nostru

margin level while increasing EBITDA in absolute terms as sales grow over the coming years.

este să menținem acest nivel al marjei, în timp ce EBITDA în valoare absolută va crește odată cu majorarea vânzărilor în anii următori.

10. Is the margin achieved by SPIACT so far representative of what we should expect for 2026, or should profitability improve as activity ramps up?

10. Este marja înregistrată până în prezent de SPIACT reprezentativă pentru nivelul la care ar trebui să ne așteptăm în 2026 sau profitabilitatea ar trebui să se îmbunătățească pe măsură ce activitatea crește?

What we are seeing so far represents only the first month of activity and is therefore just a snapshot. SPIACT is an EPC company, and EPC businesses typically do not have a constant level of revenue throughout the year. As the consolidation period progresses, we expect SPIACT's revenues to gradually move towards levels more comparable to those of Electro-Alfa.

Ceea ce vedem până în prezent reflectă doar prima lună de activitate și reprezintă, prin urmare, doar o situație punctuală. SPIACT este o companie EPC, iar acest tip de activitate nu generează, de regulă, un nivel constant al veniturilor pe parcursul anului. Pe măsură ce avansează procesul de consolidare, ne așteptăm ca veniturile SPIACT să se apropie treptat de nivelurile înregistrate de Electro-Alfa.

11. What level of revenues do you expect SPIACT to generate in 2026, and what contribution should we assume in EAI's consolidated revenues from the acquisition date?

11. Ce nivel al veniturilor estimați că va genera SPIACT în 2026 și ce contribuție ar trebui să avem în vedere la veniturile consolidate ale EAI începând cu data achiziției?

We expect to provide much clearer information on SPIACT's contribution to the consolidated figures in November, once we have a better understanding of its revenue structure and contribution to the Group.

Estimăm că vom putea oferi informații mult mai clare în luna noiembrie cu privire la contribuția SPIACT la rezultatele consolidate, odată ce vom avea o imagine mai bună asupra structurii veniturilor și a contribuției sale la nivelul Grupului.

12. When do you expect to start consolidating Elcomex? What is the expected contribution to sales and EBIT in 2026?

12. Când estimați că veți începe consolidarea Elcomex? Care este contribuția estimată la venituri și EBIT în 2026?

We expect all the documentation related to Elcomex to be finalized by the end of September, which would allow us to fully consolidate the company in our Q4 results.

Ne așteptăm ca toate documentele aferente Elcomex să fie finalizate până la sfârșitul lunii septembrie, ceea ce ne-ar permite să consolidăm integral compania în rezultatele din T4.

13. What interest rate are you currently earning on the RON 430 million of IPO proceeds placed in bank deposits?

We have several deposits placed with four banks, with an average interest rate of approximately 6% per year. The funds are placed in deposits with maturities ranging from 3 to 12 months.

14. BESS reported no external revenue but a small positive operating profit. What generated the other income in H1?

This does not represent operating profit from the BESS activity. It is the result of the accounting treatment applied to an investment in progress within Solar Technologies Consulting. This investment is reflected in both the balance sheet and the P&L.

15. Is the RON 111m PBT budget still fully achievable based on the current project mix? What about EBITDA guidance?

Yes, we remain confident in achieving both targets.

16. Could you please clarify the H1 service revenue breakdown in Note 4? The report shows Contracting revenues of RON 53.3m in H1 2026 versus RON 76.1m in H1 2025, and Green Energy revenues of RON 19.9m versus RON 45.6m, although the text refers to growth in Green Energy. Are the Green Energy figures reversed, and can you confirm the correct H1 2025 and H1 2026 amounts for both divisions?

As mentioned previously, we saw a change in the mix within EPC Services in the first half of 2026. The fact that we currently do not have a government with full powers is affecting part of our EPC Services activity, and we have started to compensate for this by increasing external sales.

13. Ce rată a dobânzii obțineți în prezent pentru cele 430 milioane RON din fondurile atrase prin IPO și plasate în depozite bancare?

Avem mai multe depozite constituite la patru bănci, cu o rată medie a dobânzii de aproximativ 6% pe an. Fondurile sunt plasate în depozite cu scadențe cuprinse între 3 și 12 luni.

14. BESS nu a înregistrat venituri externe, însă a raportat un profit operațional ușor pozitiv. Ce a generat celelalte venituri în S1?

Acesta nu reprezintă un profit operațional generat de activitatea BESS, ci este rezultatul tratamentului contabil aplicat unei investiții în curs în cadrul Solar Technologies Consulting. Această investiție este reflectată atât în bilanț, cât și în contul de profit și pierdere.

15. Având în vedere mixul actual de proiecte, considerați că bugetul de 111 milioane RON pentru profitul înainte de impozitare poate fi atins integral? Dar ținta privind EBITDA?

Da, ne menținem încrezători în atingerea ambelor obiective.

16. Ne puteți clarifica structura veniturilor din servicii prezentată în Nota 4 pentru S1? Raportul indică venituri de 53,3 milioane RON pentru Contracting în S1 2026, comparativ cu 76,1 milioane RON în S1 2025, și venituri de 19,9 milioane RON pentru Green Energy, față de 45,6 milioane RON, deși textul menționează o creștere a Green Energy. Sunt valorile aferente Green Energy inversate și puteți confirma valorile corecte pentru S1 2025 și S1 2026 pentru ambele divizii?

Așa cum am menționat anterior, în prima jumătate a anului 2026 am observat o schimbare a mixului în cadrul segmentului Servicii EPC. Faptul că în prezent nu avem un guvern cu puteri depline afectează o parte din activitatea noastră de Servicii EPC, iar această evoluție am început

să o compensăm prin creșterea vânzărilor externe.

At the same time, at the beginning of this year, we had a lower contracted value in Green Energy. This will start to recover, as we won several projects during H1 that will start to be executed in Q3 and Q4 this year. As a result, we expect the mix to return to more normal levels.

În același timp, la începutul acestui an am avut o valoare mai redusă a contractelor în Green Energy. Această activitate va începe să se redreseze, având în vedere că în S1 am câștigat mai multe proiecte care vor începe să fie executate în T3 și T4 anul acesta. Prin urmare, ne așteptăm ca mixul să revină la niveluri mai apropiate de cele obișnuite.